

四川太极大药房连锁有限公司文件

SICHUAN TAIJI PHARMACY CHAIN LTD.

川太药连字〔2017〕49号

签发人：蒋 炜

关于四川太极大药房连锁有限公司 商品动销考核的通知

各部门及门店：

为提升公司商品库存周转及动销，让员工主动学习了解商品知识，提升自我专业能力，实现可持续地销售增长趋势，并合理引进商品，提升营运能力和整体周转能力。经公司研究决定，现对太极大药房商品动销实施如下考核管理，请各部门及门店遵照执行！

一、增长标准：

1、即日起门店员工每月（1-31/30日）销售品种数需按下表标准进行环比（本月对比上月）增长。

员工类型 (在职时间)	月销售品种 增长(个)
≤1年	5
1年~2年(含)	6
2年~3年(含)	8
>3年	10

2、即日起公司每月（1-31日）店均销售品种数需环比增长达60个。

二、门店任务划分

1、店长每月1日在系统中“400274”导出门店上月不动销商品，并按销售品种数增长任务逐个划分至人头；督促完成月任务增长。

方法：输入销售天数30天/31天→输入门店ID→点击查询→导出表格→筛选前30天/31天销售为0的商品明细→按可销天数排降序分配至各店员。



2、门店不动销品任务分配原则

按增长标准中第一项增长任务进行划分。

三、考核方式及标准：

1、每月10号前由商品部导出上月各门店销售品种数明细表、各人员的动销品种数明细表发各部门、门店。

2、涉及处罚员工在收到通知之日起7日内将罚款（罚款形式不限）交片区经理，片区经理在收到通知之日起20日内将片区的罚款交公司财务部。

3、考核标准（每月）：

员工未完成增长指标按所差品种数处罚10.00元/个/人。（罚款交片区经理处）

公司未完成店均增长指标对营运部、采购部、商品部按所差品种数分别处罚5.00元/个（由部门经理收到通知之日7日内交财务部）

四、细节事项

1、本文自发文之日起，2个月为通报期（商品部通报），考核方式自第3个

月开始执行。

2、门店不动销品任务分解表详见附件一，每月3日前请店长按此表格式进行任务分解，员工签字确认后上墙为证并拍照上传至片区微信群。片区经理复检，商品部抽检。

3、在库存品种数环比未降低时，当门店月动销率达到70%(旗舰店达到75%)则不参与考核。

4、当公司店均月动销率达到70%时，后勤部门则不参与考核。

四川太极大药房连锁有限公司
二〇一七年九月十二日



主题词：商品 动销 考核 通知

四川太极大药房连锁有限公司

2017年9月12日印发

拟稿人：陶伟

核对：陶伟

(共印2份)