**营运部发〔2017〕051号 签发人：蒋玮**

**《****销售明星》个人排行榜激励方案**

**【活动时间】：**2017年4月21日--12月31日

**【活动主题】：个人完成率排名**

**【活动口号】：超越自我 创个人佳绩！**

**【参与人员】**：全体门店员工（含销售代表）

**【活动目的】：**为了公司销售目标的实现，激发各门店员工的工作积极性，建立与员工双赢的局面，贯彻多劳多得的思想，促进各门店内部有序的良心竞争，让全体员工在良好的相互竞争环境中比学赶超，展现个人销售能力及风采，以树标榜。

**【激励方式】：**

1. **评选原则：**
2. 事实求是、数据真实原则。
3. 体现个人业绩原则。
4. 公平性原则。
5. 公开性原则。
6. **当天在岗人员进行评选。**
7. **任务分解及分组情况：**

**（一）任务分配原则：**

1、详见营运部发〔2017〕031号文件

 2、执业药师任务分配原则：

|  |  |
| --- | --- |
| **津贴** | **任务** |
| 1400元 | 在原有基础上 + 0.2 |
| 400元 | 在原有基础上 + 0.1 |

**注：任务分配原则按系数高者分配，执业药师分配从5月任务开始执行！**

**（二）分组进行个****人完成率排名：**

 **1、一组：**店长、店员、销售代表（促销）、试用期，进行个人完成率排名。

 **注：试用期当月不进行排名，从次月开始参与排名。**

 **2、二组：**实习生单独为一组。

1. **评选规则：**
2. **每组、每天个人销售任务**完成率达100%、**且毛利率**达到门店挑战目标，即可参与排名，
 **第一组个人销售完成率**排名**前5名、第二组个人销售完成率排名前2名，**则荣获当日《销
 售明星》称号，若个人销售完成率一致，则进行**毛利额**对比，若毛利额差距在100元以
 内，再进行**交易笔数**的对比，交易笔数高者排名在前。（第一比完成率，第二比毛利额、
 第三比交易笔数）
3. **第一组个人销售完成率**排名**前5名、第二组个人销售完成率排名前2名**，由高至低依次
 **奖励5朵至1朵花（积分）**。

**3、每组、每天未完成个人完成率，且排名末尾5名，将在微信群进行点名通报!**

**4、门店开展活动期间，需完成活动目标后方可进行个人完成率排名，反之，虽然个人完成
 率排名前5，但门店整体未完成活动目标，则不进行排名奖励。**

5、活动期间，如有人员调动，将按照个人的实际出勤天数分别计算，如期间有员工辞职将
 不予计算。

6、在销售过程中，请一定正确输入个人销售ID，不得第二天进行退票重新输入个人ID，
 个人销售为个人所得，不得转让他人，销售数据必须做到真实，不得弄虚作假，营运部
 将每天随机交叉抽查，一旦发现，将立即取消其门店所有员工的评选资格，并处于当事
 人1000元/次的罚款，店长负管理责任，罚款500元/次。

1. **激励方式：**
2. **奖励****：**

1、第一组个人销售完成率排名前5名、第二组个人销售完成率排名前2名，由高至低**依次
 奖励5朵****至1朵****（积分）**。

2、每**月**门店完成当月基础任务、且（一组）个人完成率排名前5名，（二组）个人完成率
 排名前2名，则获得当月**《销售明星》**称号，并按排名顺序依次奖励现金如下：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 分组 | 第一名 | 第二名 | 第三名 | 第四名 | 第五名 |
| 一组 | 500元 | 400元 | 300元 | 200元 | 100元 |
| 二组 | 300元 | 200元 | / | / | / |

1. **处罚****：**

 1、每组、每天未完成个人完成率、且排名末尾5名的员工，将每人**扣除2朵****（积分）**。

 2、若连续2日上榜末尾的员工再**加扣**2**朵**、连续3日上榜末尾的员工再**加扣**3**朵**
 **（积分）**、以此类推，最高加扣7朵。

 3、当**月****（积分）最后一名的员工，下月内利用个人休息时间（任意1日）到营运部进
 行背书（并安排额外工作）。**

 **4、若当月总负数超过5朵****以上的员工，再进行10元/****的现金处罚。**

**（三）加****方式：**

1. 每日上榜的《销售明星》均可在片区微信群分享销售案例及心得，若得到领导们（谭经
 理、李总、蒋总）的点赞，即可进行额外加（每日每位领导最多可加3朵）。
2. 若连续2日上榜《销售明星》，即可额外加1朵、连续3日上榜《销售明星》，即
 可额外加2朵、以此类推，最多加7朵。
3. **加****、减**可进行相互冲抵、累积越多、奖励机会就更多**。**
4. **《销售明星》奖励：**

**1、费用情况：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 人数 | 金额 | 4月-12月合计奖励 |
| 月达标 | 5名+2名/月 | 2000元/月 | 18000元 |
| **合计金额** | **18000元** |

1. 获得**月度**《销售明星》称号的员工还将获得由公司颁发的荣誉证书、现金奖励。
2. 累积越多、奖励机会就更多，**省内、国内、国外旅行均有优先参与机会。**
3. **集团、公司评选年度“优秀店员”、“优秀店长”、“明日之星”等称号，均有优先机会。**

**【活动宣传】：**

1. 活动期间，每天中午12:00、下午17:00提前通报末尾5名完成进度发至各微信群。
2. 每晚22:30前，通报当天完成率排名前5名、2名，排名末尾5名、2名的员工，进行
 案例分享，加、减。（因家里无英克系统，需请信息部每晚导出当天完成数据，
 遇周末或节假日，请门店帮忙查询）
3. 每天晚上在营运部微信群进行《销售名星》案例分享，有机会获得领导们点赞加。
4. 每月1号早上10点前（节假日顺延），将上月《销售名星》的信息及时分享至各片区
 微信群及各门店邮箱，同时在天仙桥办公楼**“营运战报”**上进行公示。
5. 获得月度《销售名星》称号的员工，将在**“店长大会”**上现场进行颁奖仪式、现金奖励。

 营运部 策划科

 2017.4.18

**主题词： 关于 销售明星 激励 方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2017年4月18日印发**

**打印：王四维 核对：谭莉杨 （共印1份）**