

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（2018）12 号

签发人：蒋 炜

关于商品动销考核管理制度的通知

各部门、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（1-30/31 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	15
1 年~2 年(含)	10
>2 年	8
促销人员按照工龄>2 年考核	

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“400274”中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。

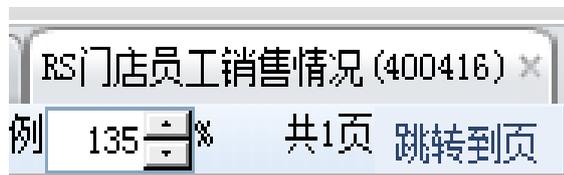
方法：输入销售天数 30 天/31 天→输入门店 ID→点击查询→导出表格→筛选前 30 天/31 天销售为 0 的商品明细→按可销天数排降序分配至各店员。



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。

3、店长在进行任务分配后，各员工可在系统“400416”中查询销售品种数便于了解目标差距。



三、考核方式：

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。

四、考核标准（每月）：

1、奖励标准：

(1) 员工销售品规数环比增长率 $\geq 20\%$ ，则超额增长部分奖励 1 元/个/人。

(备注：1、若门店店均销售品规数环比增长未达到 60 个，该店所有员工则不享受奖励。2、员工动销天数环比之差>5 天，则不享受奖励。)

(2) 公司店均销售品规数增长超过 80 个，则超额部分按照 10 元/个对营运部、采购部、商品部、片区经理进行奖励。

2、处罚标准：

(1) 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)

(2) 公司未完成店均增长指标 (60 个) 对营运部、采购部、商品部、片区经理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)

五、注意事项：

1、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。

2、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%) 则不参与处罚考核。

3、当公司店均月动销率达到 70%时，后勤部门及片区经理则不参与处罚考核。

4、即日起，公司所有动销考核管理按本文件执行，以往涉动销考核管理相关文件全部作废。

5、此文自 2018 年 2 月开始执行。

附件：门店不动销品 () 月任务分配表

(此页无正文)

四川太极大药房连锁有限公司

二〇一八年一月二十二日



主题词：动销 考核 管理 制度

四川太极大药房连锁有限公司

2018年1月24日印发

拟稿：黄华 核对：陶伟

(共印2份)