**营运部发【2018】097号 签发人：李坚**
创业门店会员发展考核方案

 为激发新开门店员工积极性，建立销售信心，尽早实现扭亏为盈，公司与员工共同奋进创造喜人业绩，特针对新开门店制定创业门店成长计划——会员考核方案，具体内容如下：
一、按发展任务对新开店进行考核奖励，取消原创业门店绩效考核方案中会员办理考核指标，以此方案为准！
二、A类门店每天发展任务50人、B类门店发展任务40人，C类门店发展任务30人。
三、奖励标准：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 考核指标 | 考核占比 | 任务完成率 | 创业基金发放比例 |
| 新会员发展任务 | 100% | 100%（含）及以上 | 按2.5元1个会员进行奖励 |
| 80%-99% | 按2元1个会员进行奖励 |
| 50%-80% | 按1.5元1个会员进行奖励 |
| 50%以下 | 按1元1个会员进行奖励 |

备注：

1. 门店的ABC类分类定位由营运部根据商圈调查及每月门店销售情况进行调整；
2. 创业门店会员发展指标由营运部提供，实际完成情况由营运部每月核算提供至人事部。
3. 创业门店指开业6个月以内的新开门店。
4、本方案自2018年6月8月起执行。

四、办理会员话语话术如下，请新开门店在一周内背诵，巡店时抽查，不能背诵者罚款20次
①到店消费顾客:
A:您好，请问您有会员卡吗？
B:“没有”
A:我们为您免费办理一张吧，您看，我们货架上有红价签的商品全都有会员价，我们的会员可享天天会员价，会员日在会员价的基础上再享8.5折，还可以积分，积分可当现金用，100积分可抵5元现金。时间允许的情况下必须告知顾客会员卡其余权益（如送货上门、轮椅免费使用七天等等）现在办理马上就可用。
B:不用，太麻烦。
A:不麻烦的，您只用提供基本信息就可以了，并且不用带卡，手机号就是您的会员卡，全家人都可使用。
B:好吧，办一张。

A:好了，我们有100多家直营店都可以用，欢迎您成为我们的会员。
②店外办理会员卡
A:阿姨/叔叔（称呼）您好，我们是太极大药房，现在新店开业，办卡有优惠，可以送代金券，还要送小礼物，可享受新店优惠8.5折，现在还可以免费测血压、血糖，我们帮您办理一张吧。

B:先给我侧下血压呢。
A:好，测量后和顾客解释结果，然后告诉顾客，我们给您办理一张会员卡吧，我们是太极大药房，地址就在xx处，以后凭会员卡都可以过来免费测量的。我们的会员可享天天会员价，会员日在会员价的基础上再享8.5折，还可以积分，积分可当现金用（并给顾客介绍如何积分、怎么使用）。
b:我过来玩的，也不住在在这里。
A:这个只耽误您一分钟时间，办好您的家人都可以用，我们公司有100多家直营店都可用。
B：好吧
A：登记顾客信息，办理会员卡。告知顾客电话号位为顾客的会员卡，以及会员卡其余权益。
创业门店类型：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 门店 | 门店类型 | 门店 | 门店类型 |
| 鱼凫路 | C | 武阳路 | C |
| 江安路 | B | 银河北街店 | A |
| 静明路 | C | 童子街店 | C |
| 劼人路 | B | 贝森路店 | B |
| 佳灵路 | B | 西林一街店 | B |
| 翠荫路 | C | 金马河店 | B |

**主题词： 关于 创业门店 会员办理 方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2018年6月8日印发**

**打印：刘美玲 核对：谭莉杨 （共印1份）**