

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）20 号

签发人：蒋 炜

2018 年直营门店发展管理办法

发展目的：扩大规模、树立品牌

发展数量：确保完成 30 家，力争完成 40 家。

发展进度：平均每月有 2-3 家。

参与人员：全员参与

责任人：各部门负责人、各门店店长、片区负责人、分管领导

任务分配：（见下表）

部门名称	旗舰片	西北片	东南片	城中片	城郊一片	城郊二片	工程科	营业部	业务部	综合部	质管部	财务部	信息部+品管部	合计
人数							2	6	10	10	5	6	5	
全年发展数量	1	4	4	4	2	2	3	2	2	2	1	1	1	29
一季度考核数量		1	1	1			1							

二季度考核数量	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
三季度考核数量		2	2	2	1	1	1	1	1	1				

备注：总经理助理以上管理人员 2018 年内必须完成一家拓展任务。

1、 主要发展区域：高新区、天府新区、光华沿线优先、现有客流、销售好的公司门店周边。

2、 考核时间：2018. 1. 1-2018. 12. 31。

3、 发展进度考核：每两周进行统计、通报，及时奖惩。每季度考核一次，年终总考核。季度被罚款后，若完成全年任务的视同完成年度任务，可退还此前的处罚。

(1) 片区负责人：每季度挂钩个人 30 分绩效进行考核。

(2) 店长：每月必须提供 1 个适合开药房的有效商铺信息，未提供的店长每月罚款 200.00 元，罚款直接交财务。

注明：选址要求附后，若店长提供的有效信息因公司考察测算后，租金费用太高没有租赁的，不考核店长。

4、 奖励标准：

1)、推荐成功签订协议奖励，根据参与工作量分配奖金。全程参与谈判获相应全额奖励；只提供信息不参与调查了解、合同谈判的相应奖励的一半发放。

2)、社区店：3000.00 元/店；医院门店：3000.00-6000.00 元/店（三甲以上医院门店奖励 6000.00 元）；若推荐门店涉及转让费、中介费

的，只奖励推荐人 1000.00 元/店。

3)、门店推荐人员成功推荐商铺，并敢于拓展挑担，且在 12 个月内盈利的追加推荐人 2000.00 元。(例如：张 XX 提供了一个有效商铺信息，且全程参与谈判，并成功签订了合同，又愿意当该店的店长，在 12 个月内又扭亏为盈，张 XX 就可以拿到 5000.00-8000.00 元的奖金。)

4) 店长积极推荐商铺信息的，可作为非绩效指标优先考虑外出学习。

5、处罚标准：

发展门店是我司今年最重要的工作，关系到公司未来的发展，每位员工必须积极参与，才能确保保质保量完成 30 家新店任务。经公司领导研究决定，没有完成提供信息的门店店长每月罚款 200.00 元，没有完成发展任务的各责任部门或责任人罚款 5000.00 元/店。

提供合格门面的标准及审核流程：

1、建筑面积（ ≥ 80 平方米）。

2、原则上商铺开间不小于 6 米，径深 15 米以内，店内尽可能少柱头，房屋结构好、利用价值高。

3、选址优先顺序：医院周边、高新及天府新区、光华大道沿线、已有公司门店区域、大社区、繁华商业圈、品牌药房较少的社区。

4、提供信息必须包含：**地理位置（定位）、面积大小、开间大小、径深、租金单价、是否是房东出租、有无转让费或中介费、合同可以签订年限、递增方式、小区户数及入住率、是否是小区主出入口、周边同行情况及周边配套情况等。**（详见表格，*号为必填项目）

5、为了提高工作效率，必须严格执行汇报流程：后勤员工提供信息首先向部门负责人汇报，门店向片区经理汇报（营业部收集抽查核实）。各部门（片区）负责人审核判断有价值再报杨小春总；杨总审核有价值的向总经理和董事长汇报，经公司安排相关人员核实通过后，签协议。

注：1)、亲戚、朋友推荐的信息，接受信息的当事人必须到现场认真了解情况后，方可报部门负责人或片区负责人。也可以先电话了解一些基本情况后再去现场考察。

2)、严禁为了完成提供信息任务，在网上查询信息未经核实直接上报。公司抽查提供信息发现虚假的，对当事人给予 500 元/次罚款，第二次 1000 元/次，发生三次及以上的加倍处罚当事人 5000 元/次。

3)、在拓展过程中，若有不正当行为，一经核实，经济重处并承担遵纪守法责任。

6、各部门负责人建提供信息档案，备查。

四川太极大药房连锁有限公司

二〇一八年一月二十九日



主题词：直营门店 发展 管理 办法

四川太极大药房连锁有限公司

2018年3月12日印发

拟稿：杨小春 核对：杨小春

（共印2份）