

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）45 号

签发人：蒋 炜

四川太极大药房连锁有限公司 关于开展“大战红五月活动”的通知

各部门、门店：

2018 年是公司销售高速增长的一年，根据太极集团[2018]96 号文件精神，每个职工都要为公司创造利润，通过聚焦利润、增加销售、降低费用等形式，并结合我司实际情况，开展“大战红五月活动”，具体活动如下：

一、活动开展时间：2018 年 5 月 21 日-6 月 21 日

二、增销节费任务：

1、一般员工：1000 元/人；

2、中层干部：5000 元/人；

3、领导班子成员：10000 元/人；

4、如果是通过节费或增利方式实现的利润额绝对值，完成以上任务 50% 就算达标。后勤人员到一线帮扶时间，结合我公司情况，后勤人员到一线

帮扶不少于 7 次（店），高管人员到一线帮扶不少于 15 次（店）。

三、增销节费方法

1、门店一线员工通过增销方法：个人月度销售同比增长 1000 元，按工作日进行分解，每天只需多销售 39 元，就能达成 1000 元目标。方法上，可通过向营运部申请单店活动，或利用亲戚朋友资源拉团购销售等方式来增加销售；

2、后勤各部门员工可通过增销、节费、增利等方法来达成目标。

增销：通过团购或微商达成的增加销售

节费：在现有费用基础上进行节约的部分

增利：通过在原来没有的基础上增加利润等方法来达成目标。

例如：采购部可降低采购成本，办公室废物利用或节约能源节费，营运部通过节约宣传费等形式达成目标。各部门请提前做好“红五月期间”的增利节费措施目标并报综合管理部行政科备案。

各部门提出的“大战红五月”的增利节费方法，也可根据此方法形成详细方案后作为各部门今年下半年立项增利节费的考核方案。

四、奖惩：

1、以上“大战红五月”活动，从文件之日起进行核算，对后勤员工增销的团购或微商销售按公司原有奖励政策执行；

2、对节费、增利超额完成目标的，可根据超额部分的 10%进行奖励。活动期间，节费奖励部分最高不超过 2000 元奖励。

3、对未完成“大战红五月”目标的，将在个人绩效分中 50%按完成比例进行考核。

五、请各部门在5月23日前将增利节费目标确定并报办公室，营运部作好一线员工的任务分解，并对当月重点绩效考核指标进行调整。现号召全体员工苦干实干，确保完成2018年各项工作任务。



主题词：开展 大战 红五月 活动 通知

四川太极大药房连锁有限公司

2018年5月22日印发

拟稿：王胜军 核对：吴林栗

(共印2份)