

# 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）58 号

签发人：蒋 炜

### 创业（新开）门店绩效考核方案

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，并对创业门店制定以下绩效考核及任务制定方案，具体内容如下：

#### 一、创业门店定义

创业门店指新店试营业开始 12 个月以内的新开门店。

#### 二、具体内容

##### （一）、绩效考核方案

创业门店店长、店员工资组成及创业期间实行分段考核制

1、**试营业**：指社保开通前，营运部开展开业活动前一天止（含筹备期）。

方案一：（主要考核指标：会员发展）

店长、店员应发工资=按原有门店岗位倒推 12 月平均应发收入核算  
当月应发（含会员发展考核金额）+会员发展超额奖励

方案二：店长、店员按公司现行工资方案执行（主要考核指标：销售毛利等）

2、**正式营业**：指社保开通后，营运部开展开业活动的第一天起。

店长、店员应发工资=按公司现行工资方案执行+创业奖励。

(二) 创业试营业收入按以下原则考核发放，具体如下：

1、**创业工资构成标准**：

时间	职位	创业门店收入构成标准
试营业	店长/店员	<p><b>工资收入</b>：按原有门店岗位倒推 12 月平均应发收入核算当月应发（含会员发展考核金额）；</p> <p><b>考核指标</b>：会员发展数量（由营运部下达会员指标任务）；</p> <p><b>考核指标金额</b>：800 元；</p> <p><b>考核细则</b>：会员发展完成率&gt;100%，按照超额人数以 2.5 元/个进行奖励；</p> <p>会员发展完成率&lt;100%，根据未完成率缴纳成长金。</p>

注：A、若为新进员工，入职未满三个月，无收入参照标准，则参考相同店型及类似销售额的门店确定收入标准；

B、创业门店店长应发工资含店长津贴部分，应发工资核算口径与倒推平均应发收入均为同口径。

C、应发工资根据当月出勤实际天数进行核算；

D、如任职不满 12 个月的按任职期间平均工资进行核算。

E、会员发展考核与营运部 97 号文《创业门店会员考核》冲突的，以本方案为准。

## 2、举例说明：

劫人路店试营业期间，马雪倒推 12 月平均应发工资为 5000 元，其中 800 元作为会员发展数量考核基金，5 月会员发展数量完成率 95%，5 月应发工资=4200+800\*95%=4960 元；6 月会员发展数量完成率 103%，超额完成 18 人，则按照超额人数奖励 45 元，6 月应发工资=4200+800+45=5045 元。

## （三）创业奖励

1、根据财务部、营运部提供的该类门店盈利时间为创业周期，若在该时间内提前盈利的，可享受创业奖励。

2、在创业周期内每月盈利超出部分，50%奖励门店，店长按奖励部分的 50%比例提取，余下 50%分配给门店店员。分配明细如下：

创业奖励部分	分配比例	分配部门	分配明细
每月盈利	50%	店长	
超出部分的 50%	50%	店员	店长根据店员人数进行分配

## 3、举例说明：

劫人路店 4 月开店，财务部核算其盈利时间为 11 月，8 月劫人路店开始盈利，从 8 月到 11 月期间，每月盈利部分可享受创业奖励；该店 8 月盈利 10000 元，其中 5000 元用作创业奖励，店长分配金额为  $5000*50%=2500$

元，店员 2 人分配金额为  $(5000*50\%) / 2=1250$  元/人。

### 三、注意事项

- 1、新开门店的扭亏平衡点依据财务部提供的核算数据为准，请财务部在新店开业前提交数据指标给营运部，以便营运部提前告知门店并为门店设定指标；
- 2、创业门店每月会员发展指标由营运部提供，实际完成情况由营运部每月 29 日核算提供至人事部。
- 3、创业门店创业奖励，跟随工资实行当月兑现。
- 4、试营业工资方案选择其一就高执行。
- 5、本方案自 2018 年 7 月起执行，若与其他文件冲突之处，以本文为准，解释权归公司。



主题词：创业（新开）门店 绩效 考核

四川太极大药房连锁有限公司

2018 年 6 月 22 日印发

拟稿：陈晓莉

核对：吴林栗

（共印 2 份）