**营运部发〔2018〕 号 签发人：**

 **关于门店发展新会员及考核会员消费占比的通知**

 各片区及门店，目前我司会员消费占比平均值约为64%，行业平均水平为70%左右，我司差距较大，现为提升门店会员销售占比，提升我公司的竞争力，公司于2018年9月制定新会员发展及会员消费占比考核任务，现将相关要求通知如下：

 **一、**门店发展新会员任务指标及考核：

 1、目标及要求：

 （1）每人每天发展会员不得低于1人，各门店具体任务指标见附表，各店长负责将任务分配至门店员工，片长监督执行。

 （2）新会员需为有效会员，即一个月内需有消费记录。

 （3）各门店在激活会员相关信息时请录入本人的个人ID，营运部将于每月26日导出上月各店实际发展会员情况，所有数据以英克系统为准。

 （4）每月考核时间按财务月统计（即上月26日至本月25日）。

注：因会员发展任务此次是做修改，不是新增任务，所以本方案从8月26日起执行

2、奖励及处罚：

（1）未完成任务的门店将按差额部分2元/个会员处罚。

二、会员消费占比任务指标及考核：

1. 目标及要求：

（1）营运部根据2018年6-8月各门店实际数据为基数，制定各门店每月消费占比指标。

（2）每月考核时间段按财务月统计（即上月26日至本月25日）

注：本方案至9月7日起执行，本月考核时间为9.8-9.25日。

2、奖励及处罚

（1）当月对比门店消费占比任务按增长百分点进行排名，对公司前三名门店对应奖励150/100/50元奖励。次月公布当月结果，奖励随工资造发。对完成任务的门店，店长加绩效10分。
（2）当月会员消费占比排名前3名对应奖励150/100/50元。
备注：以上两项排名奖励需在完成任务的情况下才能参与
（3）当月未完成消费占比任务的门店扣店长10分绩效分，并对门店所有店员工扣5分绩效分。
（4）片区所有门店完成任务，片长加绩效分3分，片区完成任务门店低于50%，扣绩效3分。

注：会员发展及消费占比相关奖励及考核均试行3个月，3个月后由营运部另行执行考核方案。

**主题词： 发展新会员 考核 会员消费占比**

**四川太极大药房连锁有限公司 2018年9月7日印发**

**打印：刘美玲 核对：谭莉杨 （共印1份）**