

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）78 号

签发人：蒋 炜

关于修订商品动销考核管理制度的通知 （暂行三个月）

各部门、门店：

为提升公司商品库存周转及动销，降低门店不良商品率。让员工主动学习了解商品知识，提升员工专业能力，实现公司可持续地销售增长趋势；合理引进商品，提升营运能力和整体周转能力。经公司研究决定，对太极大药房商品动销实施商品动销考核管理制度。该制度已连续修订三次，为保证制度更加合理性，结合各部门、各门店的意见从 2018 年 10 月开始仅考核中西成药动销率，现将制度重新梳理，按以下要求考核管理，请各部门及门店遵照执行！

一、增长标准：

1、即日起门店员工每月（1-30/31 日）销售品种数需按下表标准进行环比（本月对比上月）增长

员工类型	员工任务增长指标
------	----------

（在职时间）	
0 ~ 3 个月（含）	0
3 个月~ 1 年（含）	12
1 年 ~ 2 年（含）	8
2 年以上	6

备注：（1）新开门店员工前三个月不参与考核；

（2）促销人员按照 2 年以上工龄考核；

（3）调入新门店员工前一个月不参与考核（不包含新店）；

（4）旗舰店专职中药、贵细柜、导医台、收银台的员工不参与考核。

（5）重新装修门店新开店一个月不参与考核。

（6）如遇中途关店/调店则按照员工实际在岗天数考核。

（7）文件中所有销售品种数均指中西成药销售品种数。

2、后勤职能部门考核标准：

考核片区店均增长数：各片区每月（1-31 日）店均销售品种数需环比增长达：20 个（旗舰店除外），旗舰店销售品种增长数：每月环比增长：25 个。

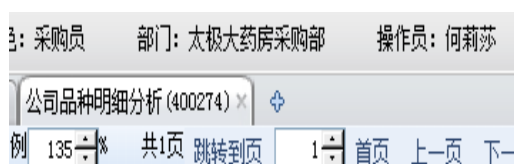
备注：新开门店前三个月的销售品种数不参与考核

二、门店任务划分：

1、店长每月 1 日在系统“400274”中导出门店上月不动销中西成药商品，并按销售品种数增长任务逐个划分至人头；督促完成月任务增长。

方法：输入销售天数 30 天/90 天→输入门店 ID→点击查询→导出表格→筛选前 30 天/90 天销售为 0 的商品明细→按可销天数排降序分配至各店

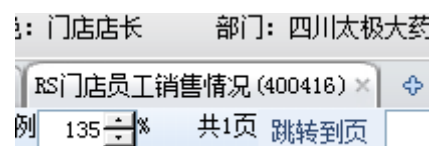
员。



2、门店不动销品任务分配原则

按增长标准中第一项增长任务进行划分。

3、店长在进行任务分配后，各员工可在系统“400416”中查询中西成药销售品种数便于了解目标差距。



三、考核方式：

1、每月 10 号前由商品部导出上月各门店销售品种数明细表、各人员的动销品种数明细表发各部门、门店。

2、成长金的缴纳及奖励均由人事部直接在工资中扣发（包括：门店员工及后勤员工）。

四、考核标准（每月）：

1、门店员工奖励标准：

（1）员工销售品规数环比增长率 $\geq 20\%$ ，则超额部分奖励 1 元/个/人。

【备注：1、新开门店员工前三个月、工龄 ≤ 3 月新员工均不参与考核；

2、若门店销售品种数环比增长未到达 20 个，该店所有员工则不享受奖励。3、员工动销天数环比之差 > 5 天，则不享受奖励。4、员工动销品种数前一个月环比降幅 $\geq 10\%$ ，则不享受奖励（举例如 A 员工 1 月动销品种数为：1000，2 月动

销品种数为：850，3月动销品种数为：1030，虽然3月环比2月增长21.1%，但是2月环比1月下降15%，因此不参与动销奖励)】

2、后勤员工奖励标准：

(1) 片区店均增长数超过40个，超额部分按照10元/个进行奖励，其中营运部、采购部、商品部、人事培训科按当月实际在岗人数对5个片区进行抽签划片（旗舰店除外），按抽签结果与片长共同分配奖励。

(2) 旗舰店增长数超过50个，超额部分按照5元/个奖励

2、门店处罚标准：

(1) 员工未完成增长指标按以下标准进行处罚：

A、员工在职时间属于：3个月~1年（含）

员工任务 增长指标	环比 增长额	差额范围	处罚标准
12	B	$15-B \leq 0$	0
12	B	$15-B=0 \sim 50$ （含）	未完成增长指标的数量*3
12	B	$15-B=50 \sim 100$ （含）	未完成增长指标的数量*4
12	B	$15-B > 100$	未完成增长指标的数量*6
备注：未完成增长指标的数量12个封顶。			

B、员工在职时间属于：1年~2年（含）

员工任务 增长指标	环比 增长额	差额范围	处罚标准
8	B	$10-B \leq 0$	0
8	B	$10-B=0 \sim 60$ （含）	未完成增长指标的数量*5

8	B	$10-B=60\sim 120$ （含）	未完成增长指标的数量*6
8	B	$10-B>120$	未完成增长指标的数量*9
备注：未完成增长指标的数量 8 个封顶。			

C、员工在职时间属于：2 年以上

员工任务 增长指标	环比 增长额	差额范围	处罚标准
6	B	$8-B\leq 0$	0
6	B	$8-B=0\sim 60$ （含）	未完成增长指标的数量*6
6	B	$8-B=60\sim 120$ （含）	未完成增长指标的数量*8
6	B	$8-B>120$	未完成增长指标的数量*12
备注：未完成增长指标的数量 6 个封顶。			

备注：A 员工的增长目标为：12 个，本月销售品种数为：1000 个，上月为：989 个，该员工的差额标准： $12-(1000-989)=1$ ，未完成增长指标数为：1 个，对应差额范围，成长金为： $1*3=3$ 元。

B 员工的增长目标为：8 个，本月销售品种数为：600 个，上月为 622 个，该员工的差额： $8-(600-622)=30$ ，未完成增长指标数为：8，对应差额范围，成长金为： $8*5=40$ 元。

（2）员工增长目标安全值：（按门店月均客流分类）

客流分类	标准(根据所在门店客流情况)	增长目标安全值
A	6000 笔以上（含 6000 笔）	950 个
B	5000 ~ 6000 笔（含 5000 笔）	900 个
C	4000 ~ 5000 笔（含 4000 笔）	850 个

D	3000 ~ 4000 笔（含 3000 笔）	800 个
E	2000 ~ 3000 笔（含 2000 笔）	750 个
F	2000 笔以下	700 个

①员工若本月销售品种数未达到增长目标，但是大于或等于客流分类的安全值，可不对该名员工进行处罚；

②根据门店当月实际客流所对应的增长目标安全值进行匹配。（例：如原门店分类为 C 类，但当月实际客流已达到 B 类门店客流则将按照 B 类增长目标安全值进行考核。）以后每月门店增长目标安全值将随着门店当月的客流进行变化。

（2）片区未完成店均增长指标，根据营运部、采购部、商品部、培训科按当月实际在岗人数对 5 个片区抽签划片（旗舰店除外），按抽签结果与片长共同分配成长金。

差额	处罚标准
0 ~10（含）	差额*3 元/个
10 ~20（含）	差额*4 元/个
>20	差额*5 元/个

（备注：差额=增长目标—环比增长数，最多 200 元封顶）

旗舰店未完成门店销售指标增长，差额部分对店长处以 2 元/个成长金的缴纳，100 元封顶。

五、各部门主要工作：

1、每月 3 日前店长需按照门店不动销品任务分解表（选择 90 天，详见附件一），对门店员工进行任务分解，员工签字确认后上墙为证并拍照上传至片区微信群，

片区经理负责指导并复查监督，商品部抽检。

2、商品部负责每周一通报门店各员工销售品种数完成情况，严格监控新品试销期动销情况，每月将公司 90 天不动销品种明细发采购部、营运部、培训科。负责及时清理动销差品种，做部门会签后淘汰。

3、采购部负责新品引进后的动销方案设计，并与厂家沟通资源投入，负责对公司 90 天不动销品种，针对能清退的，积极联系厂家清退。针对不能清退的，暂停购进，申请禁请。针对厂家有活动支持且不能清退的品种，涉及活动方案，消化库存。

4、营运部负责对采购部给出的新品或滞销品营运方案，追踪门店的执行情况，对公司 90 天不动销品种，安排进每月单品或主题活动中。并指导片长对各店动销情况分析，有必要可纳入店长的绩效考核中。

5、培训科负责对新品、90 天不动销品种（在营）对员工进行线上或线下培训并考核。

六、注意事项：

1、请员工重点阅读标红的地方。

2、门店休产假或其他长假的员工当月不参与考核，到岗后第二个月开始考核。

3、若门店员工有特殊情况的，请片长收集后，在每月 5 日前报商品部，需打公文呈报者单独上报。

4、在库存品种数环比未降低时，普通门店月动销率达到 65%（旗舰店达到 85%）则不参与处罚考核。（备注：除附件中特殊门店外所有门店均为普通门店）

5、特殊门店当月动销率达到 75%则不参与处罚考核。（备注：特殊门店明细表详见附件）

6、当公司店均月动销率达到 65%时，后勤相关部门及片区经理则不参与处罚考核。

7、片区抽签分组，后勤职能部门每季轮换。

8、即日起，公司所有动销考核管理按本文件执行，暂试行 3 个月，以往涉及动销考核管理的相关文件全部作废。

9、此文自 2018 年 10 月开始执行。

附件：《动销考核特殊门店明细表》



主题词：商品动销 考核 制度

四川太极大药房连锁有限公司

2018 年 9 月 30 日印发

拟稿：黄华

核对：何莉莎

（共印 2 份）