|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2019年01月片区主管绩效考核表** | | | | | |
| **片区主管： 时间： 年 月 日到 年 月 日** | | | | | |
| **指标维度** | **指标名称** | **指标说明与计算方式** | **权重** | **得分** | **考核来源** | |
| 工作  目标 | 会员管理 | 1：片区新增会员完成情况，未完成0分。（2分）2：片区会员消费占比达到66%以上（3分）每减少一个百分点扣一分！医院门店考核环比上升，一家门店下降扣一分。 | 5 |  | 营运部 | |
| 质量事故 | 全月无质量安全事故，如发生一起质量事故；门店检查有过期药品陈列（该项目不得分）（一个月效期未下柜品种）应下柜，发生一起扣2分 | 5 |  | 质管部 | |
| 重大处罚含顾客投诉 | 1：全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次该项目不得分。（3分）如涉及经济损失的，根据损失金额大小承担相应赔偿责任:2：营运部及公司其他部门发文涉及处罚事件（1分） | 5 |  | 营运部 | |
|  | 安全事故 | 全月无安全事故。如当月有一般安全事故发生一次，扣5分。如发生重大事故，此项为0分。安全事故涉及经济损失的，根据造成事故的原因和损失金额大小承担相应经济责任。依据当月巡店记录，每巡一家店必须有一次安全检查记录，发现隐患，必须督促整改。每少整一项扣2分，超过3项，为0分。 | 6 |  | 保卫部 | |
|  | 巡店情况 | 每月片区所有门店巡店不少于两次巡店，以巡店万店掌检核门店数核定。少一家扣1分（以万店掌核实） | 5 |  | 营运部 | |
| 执行力 | 当月重点工作 | 1：周边有竞争对手活动或者开业，没有相应活动和措施（3）门店销售下滑，么有明显改善的（2分）  2：存健康系统门店落地执行情况。（3分）  3：效期品种管理规定执行情况（5分）。  4:门店请假管理、排班管理执行情况（4）有一家未按照规范执行-1分。  4：片区存量门店客流同比下滑一家门店扣2分。（注：如当月门店装修升级则按实际营业天数计算）（5分）  5：门店活动扣分项（5分），加分项不超过5分。  6：门店员工流失率（流失一人扣一分）（3分），（公司处罚或公司不续签离职员工除外）如片区内推荐一人到公司上班（+1分）5分封顶  7：片区天胶、藿香正气液、补肾益寿品种任务完成情况（10分）。全部完成（+10分）  8:门店文件学习情况（5）（现场抽问、电话抽问及平时执行情况）  9;门店基础管理执行情况（15分）（巡店平均分）详见明细表。  10：片区会员资料完成性考核（处罚一家门店扣一分）（5分） | 65 |  | 营运部等部门确定 | |
| 其他部门工作执行力 | 商品部 | 按时按量完成其他部门工作 | 5 |  |  | |
| 其他部门工作执行力 | 采购部 | 按时按量完成其他部门工作 | 5 |  |  | |
| 其他考核 | | 1、如当月新开门店，每新开1家，奖励200元。如6个月内新开门店盈利，追加当月奖励1000元。一年内盈利追加500元。（此项如涉及跨片，以现岗月份进行核算，未尽事宜解释权归人事部） | | | | |
| 合计总分 | |  | | | | |
| 上月绩效需改进的方面： 被考核责任人签字： | | | | | | |
| 被考核责任人： 人事部： 总经理： 董事长： | | | | | | |