

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（2019）30 号

签发人：蒋 炜

关于店长兼任片区主管的考核方案 (暂行)

随着公司规模的扩大，部分店长在完成本店工作的同时担负起了片区管理工作，为激励工作积极性，感念员工辛苦付出，经领导班子商议决定，对店长兼任片区主管的执行兼职考核方案，具体内容如下：

一、适用范围：店长兼任片区主管工作的员工

二、薪酬结构：原店长工资考核方案（不变）+兼职考核奖励+交通费+电话费

结构说明：原店长工资方案所得收入按川太药连字（2016）108 号《关于下发〈2016 年四川太极大药房连锁有限公司门店员工工资绩效考核方案〉的通知》执行，因要在工作之余开展片区主管工作，故以此考核奖励作为加班奖励。

三、兼职考核奖励标准：

职务	门店类型	标准/月/店	考核奖励	备注
店长兼任 片区主管	A 类门店	300 元	奖励标准*管 理门店数*考 核得分占比	由营运部根据当月重 点工作内容进行考核
	B 类门店	250 元		
	C 类门店	200 元		

备注说明：

1、片区主管重点工作考核细则由营运部制定。

2、A、B、C类门店类型依据营运部每月门店销售额为动态考核指标，当月考核达标即可享受该类型奖励。例如：邛崃长安店3月为B类门店，4月通过活动等销售助力达到A类门店标准，则该片区主管4月可享受长安店A类奖励标准300元。

3、兼任片区主管以管理的门店类型对应金额为标准，依据所管理门店总数进行合并计算所得当月考核奖金总额，由营运部对所管理门店的整体工作进行评价考核，所得分数乘当月奖金总额，得出当月实际兼职奖金。具体考核办法由营运部根据每月工作要求进行考核。

4、交通费，以当月实际发生车费为报销依据。

5、电话费，以每月100元的标准凭票报销。

举例：城郊一片店长兼片区主管任荟茹，管理邛崃5家门店，其中A类门店1家、B类门店2家、C类门店2家，营运部3月考核片区工作得分90分，3月任荟茹工资收入=原店长工资+兼职片区主管考核 $(300*1+250*2+200*2)*90/100$ +交通费+电话费。

四、本考核方案造发流程按照其他片区主管流程执行，每月由营运部提供的考核表作为奖励造发依据。

五、本方案自任职之日起执行，未尽事宜，另行文通知。解释权归公司。

四川太极大药房连锁有限公司

二〇一九年四月二日



主题词：店长 兼任 片区主管 考核方案

四川太极大药房连锁有限公司

2019年4月25日印发

拟稿：谢可欣 核对：谢可欣

(共印2份)