附件：

门店效期任务分配操作流程  
一、**效期任务定义**  
门店效期任务=6个月效期总额（不含近30天效期）\*50%（比例根据情况每月可能有调整）  
个人效期任务=门店效期任务\*个人系数  
系数分配标准如下:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 分配人员 | 进公司时间 | 分配系数 |
| 实习生 | 1-6个月 | 不分配 |
| 6个月以上、0.2为基数，  每增加一个月系数增加0.1 | 0.2为基数，  转正前不超过0.6 |
| 促销人员  正式员工、店长  试用期员工 | 转正前（第一个月不计算） | 不分配 |
| 转正前（不含第一个月）至转正后2个月内 | 0.6 |
| 转正2个月以上 | 1 |

**二、门店效期任务分配流程**  
1、每月30号（31号），门店店长将下月在岗员工效期分配系数维护进系统（ID:20230313），第一次维护需新增，后期维护只需修改即可  
2、系统自动统一在每月1号采集数据（包含门店效期任务及员工系数），将效期销售任务直接关联员工效期系数，计算出个人当月效期销售任务。  
3、效期销售任务在1号统一生成后，当月不再因任何因素修改（调动、离职），均按初始任务进行销售跟进  
4、任务数据关联后，员工在系统（ID：20230313）中可直接查看，效期品种销售后，会直接关联到本系统中，可实时查看销售进度。