|  |
| --- |
| **2023年5月片区主管绩效考核表 时间：2023年5月1日到2023年5月31日** |
| **片区主管：**  |
| **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** |
| 品种（35分） | 效期品种 | 片区效期品种销售完成率\*15 | 15 |  | 营运部 |
| 营采品种 | 片区任务完成率\*20 | 20 |  |
| 促销活动（15分） | 活动开展场次 | 1、片区活动：店均不少于3场\*3分2、外场活动（薇诺娜/舞台外场等）：全职片区不少于5场，旗舰片区不少于2场，崇州、新津不少于1场 \*3分3、单店活动：店均不少于2场\*2分 | 8 |  | 营运部 |
| 氛围检核 | 被通报不合格门店：扣分0.5分/店（减分项），封顶4分。 | 4 |  |
| 大型活动达标 | 片区销售完成率\*3分 | 3 |  |
| 基础管理（15分） | 巡店情况 | 1、每天片区下滑后三名门店第二天巡店至少巡一家（2分）2、每月保证片区门店1次以上巡店（2分）3、每日上报巡店日志（3分）4、反馈竞争对手情况，应对措施。（3分） | 10 |  | 营运部 |
| 药店管家 | 片区过期率高于公司过期率，扣2分。低于公司过期率，扣1分。无过期率得2分。 | 2 |  |
| 清洁卫生 | 被通报不合格门店：扣分0.5分/店（减分项），封顶3分。 | 3 |  |
| 人员情况（5分） | 店长培养 | 片区门店培养一个店长+2分（加分项）不论是本片区还是其他片区任职均可，封顶2分。（店长离职任职不计入） | 2 |  | 营运部 |
| 员工流失率 | 片区流失率超8%（不含实习生），超出扣分1分（减分项），封顶2分。 | 2 |  |
| 下滑门店 | 2年以上门店销售持续下滑且店长任职超过1年，进行店长调换，未调整扣0.5分/店（封顶1分） | 1 |  |
| 会员管理（10分） | 企业微信 | 1、片区门店企业微信开卡率\*6 | 6 |  | 营运部 |
| 会员回访 | 2、门店回访完成情况率\*4 | 4 |  |
| 协作工作（20分） | 安全事故 | 1. 全月无安全事故，得3分。
2. 当月每巡一家店必须有一次安全检查记录，得1分。3、当月发生安全事故，扣4分。

4、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。 | 4 |  | 保卫部 |
| 质量事故 | 1、全月无安全事故，得4分。2、检查有过期药品陈列，不得分。3、检查一个月效期未下柜品种，发生一起扣2分，封顶4分。 | 4 |  | 质管部 |
| 重大处罚含顾客投诉 | 1、全月无顾客投诉，得3分。2、当月有顾客投诉，不得分。3、涉及经济损失的，根据损失金额大小承担相应赔偿责任:4、营运部及公司其他部门发文涉及处罚通报事件，发生一起扣1分，封顶3分。 | 3 |  | 营运部 |
| 商品部 | 1、片区门店超低特价未上报，扣1分/店，封顶3分。 | 3 |  | 商品部 |
| 慢病部 | 1. 慢病患教场次执行分（2分）
2. 慢病建档完成率（1分）
 | 3 |  | 慢病部 |
| 新零售部 | 1、门店给顾客发6个月效期商品，不得分。2、片区门店员工给顾客错送，不得分。3、线上营业时间内门店未在线（2分）4、门店原因被平台置休/暂停补贴（2分）5、小程序引流任务挂0门店最多片区/片区主管抠1分，完成率最好片区奖励1分。 | 3 |  | 新零售部 |
| 加分项 | 当月创效益 | 1. 片区爆破活动达标，加2分/次，封顶4分。
2. 公司或合作伙伴通报表扬，加2分/次，封顶2分。
3. 片区团购销售达标，加1分；超完成率50%以上，加4分，封顶4分。
 | 10 |  | 营运部 |
| 合计总分 |  |
| 上月绩效需改进的方面： 被考核责任人签字： |
|  考核责任人： 营运部： 总经理：  |