**“24年春节期间门店毛利额pk”考核方案**

**一、考核时间：**2024年2月9日--2月18日（10天） 146家门店

**二、销售目标（参考去年春节放假期间销售及毛利额）：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **考核时间** | **日均销售** | **日均毛利额** | **毛利率** |
| **9号—18号** | 62.04万 | 20.14万 | 32.4% |

**三、考核内容及奖惩细则：**

**1、门店PK：（完成一档任务）**

1. **按表格门店分组进行PK**，**2-3个门店为一组，PK门店及投注金额见附表。**
2. **PK奖励、处罚拉通10天进行**，**年后活动结束后，统计进行核算**
3. **每组“一档毛利额完成率”排名第一**的门店，获得**对方PK奖励**；
4. 若同组门店**均达到一档毛利额**目标，**完成率高**的门店胜出，获得**公司投入对等PK**奖励；

另2个门店不奖不罚。

1. 若同组的门店**均未完成一档毛利额**目标，该组**门店的投注金全部归公司**。
2. **活动期间拉通核算，毛利额达标退回门店上交PK金。**

**2、公司增加投入（完成二档任务）**

**活动期间拉通核算，完成二档毛利额任务，同时小组pk第一的门店，除开以上pk奖励，同时获得公司投入对等pk奖励。**

**备注：1）旗舰店考核期间，剔除特药销售进行核算。**

1. **春节关店门店，按实际开店营业时间进行核算（任务中已经按实际开店时间进行下发）。**

**3）片区主管于2月8日收齐本片区PK金，钉钉转营运部何巍，活动结束后，统一进行PK奖励发放。**

**2、活动期间（2.9-2.18）片区主管每日进行销售及门店毛利额完成情况通报。**

1. **片区激励（2.9-2.18）：**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 片区名称 | 门店数 | 销售 | 毛利 | 毛利率 | 分组 | 片长投入 | PK规则（10天合并考核） |
| PK金 |
| 城郊一片 | 29 | 961173 | 288414 | 30.01% | **1** | **200** | 1. **每组片区1档毛利额完成率排名第一，获得同组未完成1档销售片区投入的PK奖励。** 2. **同组片区均达成1档毛利额任务，退回片区PK金，片区毛利额完成率第一名PK奖励由公司支出同等金额** 3. **同组片区均未达到1档毛利额任务 ， 投入PK金归公司。** |
| 西门二片 | 25 | 716266 | 242625 | 33.87% | **200** |
| 东南片区 | 31 | 893881 | 292557 | 32.73% | **2** | **200** |
| 西门一片 | 31 | 1324503 | 376772 | 28.45% | **200** |
| 旗舰片区 | 17 | 1002990 | 279412 | 27.86% | **3** | **150** |
| 崇州片区 | 7 | 204239 | 66256 | 32.44% | **150** |
| 新津片区 | 5 | 214318 | 66155 | 30.87% | **150** |
| **总计** | **145** | **5317370** | **1612191** | **31.70%** |  |  |  |

1. **费用预算**

|  |  |
| --- | --- |
| 目标 | 预算费用（万） |
| 销售奖励（按146家门店奖励） | 1.13 |
| 片区pk奖励 | 0.55 |
| 合计奖励 | 1.68 |
|  |  |

1. **备注**

**春节期间，所有门店开放手工优惠权限，由门店根据实际情况进行手工活动折扣（不得低于考核价），提升销售。注意保持毛利额完成。**

营运部

2024年2月5日

**注：1、本次活动期间的所有内购、团购均算销售任务，但不给予奖励。**

**营运部经理： 分管领导： 总经理：**