　一、店经理

　　底薪1820元+全勤200元+岗位薪资+绩效考核奖+工龄工资+全店现金1%

　　提成+全店现金收入任务达成奖+社保+房贴300元+津贴

　　1、绩效考核奖：

　　(1)员工出勤与仪容、仪表管理考核：20元(2)员工纪律管理考核：20元(3)工作表格管理考核：20元(4)店内卫生管理考核：20元(5)事务性工作管理考核：20元(6)服务项目与促销管理考核：20元(7)服务流程管理考核：20元(8)顾客投诉管理考核：20元(9)会议与培训管理考核：20元

　　(10)设施、设备维护与维修管理考核：20元

　　二、全店现金收入任务超额达成奖(超额奖金全数放入爱心基金里)

　　(1)月度达成60万：奖励300元;季度达成200万：奖励500元;年度达成800万：奖励5000元

　　(2)月度达成80万：奖励500元;季度达成300万：奖励800元;年度达成1000万：奖励8000元

　　三、经理

　　底薪1820元+全勤200元+岗位薪资3000元+绩效奖金+工龄工资+全店现金收入1%+全店销售任务达成奖+社保+房贴300元+津贴

　　1、绩效奖金：

　　(1)顾客服务凭证与档案管理考核奖：100元(2)月度销售与服务计划管理考核奖：100元(3)月度护理人次考核奖：600人为基准(月度护理不低于800人次，低于480人次取消，不含免费体验客人数)

　　2、全店销售任务超额达成奖

　　(1)月度达成20万：奖励300元;季度达成100万：奖励800元;年度达成150万：奖励12000元

　　(2)月度达成45万：奖励600元;季度达成120万：奖励900元;年度达成180万：奖励15000元

　　三、健康咨询师

　　基本底薪1820+全勤奖200元+岗位+提成1%+福利+奖金+年终+分红+社保+房贴300元+津贴

　　1.绩效奖金

　　(1)顾客成交率达成奖100元(顾客进店率-顾客成交率=顾客人数例如：月进店顾客人数300人，成交顾客人数280人;成交率大于等900元，成交率小于等于80%取消奖金)

　　(3)工资表格填写考核奖：50元

　　四、健康管理师

　　底薪1820+全勤奖200元+绩效奖金+工龄工资+个人销售现金提成(家居1.5%)+个人现金收入提成1%+个人实操冠军奖100+全店实操任务达成奖100+社保+房贴300元+津贴

　　1、绩效奖金：

　　(1)顾客预约考核奖：100元为基准(月度预约护理客人不低于60人次，低于40人才取消)

　　(2)月度护理人才考核奖：150元为基准(月度护理客人低于90人次，低于60人次取消，不含免费体验护理)(3)指定客维护考核奖：100元为基准(月度指定客人数不低于30人，低于20人取消)(4)工作表格填写考核奖：50元2、个人实操冠军奖：

　　全店个人实操冠军实操金额100六、收银

　　底薪1820+全勤200元+绩效奖金+工龄工资+全店现金收入任务达成奖+社保+房贴300元+津贴1、绩效奖金：

　　(1)现金管理考核奖：100元

　　(2)库存管理考核奖：100元(3)配料、配餐管理考核奖：100元(4)电话管理考核奖：50元(5)表格填写考核奖50元

　　七、说明

　　1、新顾客第一次消费说明：

　　(1)新顾客第一次进店由健康咨询师接待、咨询并安排健康检测师给顾客进行身体项目体检，体检结束后由健康检测师安排健康管理师进行项目调理。

　　(2)新顾客第一次体验后充卡，则计入实操健康管理师个人销售业绩，同时享受相应实操提成;若顾客仅体验或购买客装产品，则顾客当次消费不计入实操健康管理师销售业绩，仅享受相应实操提成;顾客此次消费计入全店现金收入业绩。

　　2、指定客

　　当顾客分组并责任到人后，要求健康管理师每个月为客人服务3-4次，健康管理师能够在前月为分配给自己的顾客至少服务2次，则该顾客计为此健康管理师当月的指定客(若前一个月未能给责任客服务2次以上，但当月服务超过3次，可以记为当月指定客)

　　3、非指定客服务说明

　　(1)健康管理师必须首先服务好指定客

　　(2)当健康管理师服务其他健康管理师的指定客时，产生的销售50%计入其销售业绩中，并享受该次服务的实操提成;销售的另外50%计入责任健康管理师的销售业绩中(3)当健康管理师服务店内尚未明确责任健康管理师的顾客时，不仅享受实操提成，同时该顾客产生的销售全额计入其个人销售业绩中。

　　4、指定客服务说明：

　　(1)指定客预约或直接到店时，顾问优先安排责任健康管理师服务;当责任健康管理师护理已排满或休假无法服务时，以该责任健康管理师的其他健康管理师为顾客服务安排。

　　(2)当顾问发现指定客对责任健康管理师服务不满或指定客当月未能到店做服务时，顾问在与顾客沟通后有权安排其他健康管理师为该顾客服务，并根据顾客的已经决定是否更换责任健康管理师。

　　(3)当指定客连续三个月未正常购买项目或产品时，店长有权将该顾客安排给另一个小组服务三次，并根据顾客是否产生购买行为决定是否给顾客换组。

　　5、现金收入达成任务制定说明

　　经理有权根据健康管理师成长情况，在每年年末制定下一年度、季度及月度现金收入、销售实操任务指标。

　　6、实操业绩说明

　　(1)实操业绩按折实价计算

　　(2)赠送的课程只给健康管理师提操作费用，且不计入实操业绩

　　7、赠送产品说明

　　促销活动中赠送的产品不计入销售业绩

　　8、全勤奖说明

　　(1)全勤奖每月200元

　　(2)每月4天带薪公休，超休则取消全勤奖

　　9、工龄工资说明

　　(1)工资每满一年，每月增加工龄工资300元

　　10、职称工资说明

　　(1)助理健康管理师：——(仅考核通过一套基础仪器项目操作的)

　　(2)初级健康管理师：100元(热立塑、溶脂刀、七日婴儿面.无针水光针仪器设备考核通过)

　　(3)中间健康管理师：200元(热立塑、溶脂刀、七日婴儿面.检测仪器.无针水光针.热立塑.全能工作站.私密激光仪器设备考核通过)

　　(4)高级健康管理师：300元(超声刀、七日婴儿面.检测仪器.无针水光针.热立塑.全能工作站.深蓝射频.私密激光所有仪器设备考核通过)

　　(5)健康管理师技能职称每年考核一次，按考核结果发放下一年度职称工资