

## 漳州片仔癀国药堂医药连锁有限公司

## 2024年01月-2025年12月片仔癀大药房旗舰店运营服务商（京东平台）公开比选评分表

## 比选内容及标准

所占分值

得分

	比选内容及标准	所占分值	得分
企业综合实力 (20分)	1、企业资质。 A、参选公司实缴资本最高得5分； B、其余根据与最高的实缴资本比例得分，即得分=5*(其余参选方实缴资本/最高参选实缴资本)。	5	
	2、与片仔癀或其他国企合作经验（需提供合同扫描件关键页，关键页包含合同首页、合同标的页、签章页、签署日期页、合同甲方联系人信息）（片仔癀指以公司为主体，每与一家公司合作算作一次）。 A、没有与片仔癀或其他国企合作运营经验，得0分； B、有与1家片仔癀或其他国企合作运营经验得2分，每增加1家与片仔癀或其他国企合作运营经验增加1分，封顶5分。	5	
	3、参选公司具备运营医药电商或代理的经验（不限平台、含代理品牌，需有相关截图依据）。 A、没运营医药电商的案例，或有运营医药电商的案例，并且单个案例年销售额<1000万元，得0分； B、有运营医药电商的案例，并且1000万元≤单个案例年销售额<5000万元，得1分； C、有运营医药电商的案例，并且5000万元≤单个案例年销售额<1亿元，得3分； D、有运营医药电商的案例，并且单个案例年销售额≥1亿元，得5分。	5	
	4、参选公司在京东平台上成功运营（含代理）案例个数。（需有相关截图依据）（年销售额超过1000万元视为成功运营）（按每年每店计算案例个数，在京东平台有成功案例就算有效个数，如：同一店铺近3年年年年销售额均有超过1000万元则计为3个成功案例） A、无成功运营案例，得0分； B、在京东平台上近3年每有1个成功电商运营案例得1分，封顶5分（不限医药类）。	5	
商务评估 (50分)	1、项目运营团队人员人数及各个人员岗位的职责。 A、运营团队人数<3人得0分；B、3人≤运营团队人数≤5人得3分；C、运营团队人数>5人得5分。	5	
	2、2024年01月-2025年12月销售任务预估： 年销售任务由片仔癀类（锭剂和胶囊）和非片仔癀类组成（2024年、2025年年销售任务预估不得低于2023年预估销售额2.4亿元（含税），否则不得分，该预估需确保达到，原则上以不低于该值列入合同） ①A、2024年年销售任务预估低于2.4亿元，视为无效年销售任务，得0分； B、得分②=1- （参选公司2024年有效年销售任务-所有参选公司2024年平均有效年销售任务）/所有参选公司2024年平均有效年销售任务 ，计算分数时四舍五入取小数点后4位数。 ②A、2025年年销售任务预估低于2.4亿元，视为无效年销售任务，得0分； B、得分③=1- （参选公司2025年有效年销售任务-所有参选公司2025年平均有效年销售任务）/所有参选公司2025年平均有效年销售任务 ，计算分数时四舍五入取小数点后4位数。 年销售任务预估总得分=②+③，年销售任务预估总得分从高到低进行排名，档差为2分。即第1名得分：20分，第2名得分：18分，第三名得分：16分，以此往后每名逐步按档差递减，直至0分为止。	20	
	3、月基础运营费报价：基础运营费最高每月不超过5万元，超过5万元不得分。 A、月基础运营费超过5万元，视为无效基础运营费，得0分； B、得分=12*(1- （参选公司有效基础运营费-所有参选公司平均有效基础运营费）/所有参选公司平均有效基础运营费 ），计算分数时四舍五入取小数点后2位数。	12	
	4、非片仔癀类提点报价： 非片仔癀类（除片仔癀锭剂和片仔癀胶囊之外）所有产品采用销售净利润提点方式，各参选公司需提出非片仔癀类销售净利润总额提点报价。 得分=8*(1- （参选公司提点报价-所有参选公司平均提点报价）/所有参选公司平均提点报价 ），计算分数时四舍五入取小数点后2位数。	8	
	5、销售目标对赌方案。 A、同意比选公告中的销售目标对赌方案，得5分； B、不同意比选公告中的销售目标对赌方案，得0分。	5	

	比选内容及标准	所占分值	得分
方案评估 (30分)	1、整体年度推广规划方案优劣。 A、好：8-10分 B、较好：5-7分 C、一般：3-4分 D、差：0-2分	10	
	2、整体店铺运营方案、应急预案。 A、好：8-10分 B、较好：5-7分 C、一般：3-4分 D、差：0-2分	10	
	3、提供我司在全网（全渠道）的销售规划及拓展适合我司的销售渠道。 A、好：5分 B、较好：3-4分 C、一般：1-2分 D、差：0分	5	
	4、提供能帮助我司拓展新品（新品牌）或能提升非片仔癀类销售的方式。 A、好：5分 B、较好：3-4分 C、一般：1-2分 D、差：0分	5	
合计		100	

