

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2012〕451号

签发人：王小军

关于开展 T1 品种“美美”全员促销的通知

各公司：

桐君阁大药房连锁公司近期开展了美美（归芪生血颗粒）全员促销活动，活动效果显著，销售增长明显。借助桐君阁连锁大药房有限公司的推广经验，公司经研究决定，将“美美”作为公司战略重点品种，进行全员促销，实现促进TABC重点品种销售上量，提升公司效益的目的；根据太极集团[2012]1425号、1467号文件精神，公司战略重点品种“美美”运营方案如下：

一、促销品种、价格体系：

美美（归芪生血颗粒）老包装零售价按36元/盒执行，售完为止。美美新包装零售价按39元/盒执行。

二、促销策略：（活动期间不再参与门店其他任何活动）

1、时间：10月26日至12月31日；

2、活动内容：买一送一（赠送品规格：6g*6袋/盒）；

3、赠送品由各公司自行购买（6元/盒）。

三、销售任务

各公司任务由股份公司零售部下达（见附件）。

四、奖励政策：

活动期间，按销售数量（不含赠品）给予门店4元/盒的额外奖励（含T类9%的奖励）。

五、销售竞赛评比

为激励公司与门店的销售积极性，大力促进重点品种销售，在股份公司内部开展销售竞赛活动，活动时间为10月26日-12月31日。

1、公司组织奖（由股份公司支付奖励）：

①评比标准：在完成销售任务的前提下，以各公司（桐君阁连锁以7+1分公司参比）销售额占80%与销售任务完成率占20%排序，综合评比，取前六名。

②奖项设置：

名次	获奖名额	奖金
一等奖	1名	10000元
二等奖	2名	8000元
三等奖	3名	5000元

2、门店重点品种销售奖（由股份公司支付奖励）：

①评比标准：在完成销售任务的前提下，以门店销售任务完成率与销售额排序（各占50%），综合评比。

②奖项设置：四川片区和重庆片区各评选10家门店。

名次	获奖名额	奖金
一等奖	1名	5000元
二等奖	3名	3000元
三等奖	6名	2000元

3、以股份公司零售部下达给各公司的任务及各公司上报给零售部备案的各门店分解任务进行惩处：

各公司完成任务90%（含90%）以上95%（不含95%）以下的，处罚公司第一负责人1000元和分管零售的领导800元；各公司完成任务80%（含80%）--90%的，处罚公司第一负责人2000元和分管零售的领导各1500元；各公司完成任务80%以下的，处

罚公司第一负责人3000元和分管零售的领导各2000元。

各门店完成任务90%(含90%)以上95%(不含95%)以下的,处罚门店100元和门店店长100元;各门店完成任务80%(含80%)--90%的,处罚门店200元和门店店长200元;各门店完成任务80%以下的,处罚门店300元和门店店长300元。

六、相关部门工作要求

1、由股份公司营运中心总体负责该品种运作,负责拟定营销方案,与厂家接洽(宣传资料、培训支持等)、活动情况追踪及分析。

2、由股份公司零售部会同公司相关部门负责奖惩考核及督导检查。

3、由股份公司采购中心负责对门店进行首次铺货及长期货源保障工作。

4、由股份公司营运中心负责该品种价格管理及市场价格的关注和分析。

七、各公司工作要求:

1、由各公司第一负责人或分管零售的领导,组织各公司集中学习美美的相关文件,确保“美美”在各公司实现全员促销。

2、各公司按照股份公司确定的关于“美美”营销政策、产品卖点、宣传语、陈列要求、POP制作要求等严格执行,违规者,按200元/门店予以惩处。

3、信息系统中只统计零售价的正价销售货品数量,赠品不计入系统销售数量中。请各公司接到该文件之日起,按此政策调整信息系统。

八、第七条第2点的相关内容,另行下发。

特此通知!

二〇一二年十月二十六日

主题词:美美 促销 通知

重庆桐君阁股份有限公司办公室 2012年10月26日印发

打印:卢骥 校对:余俊锋 (共印12份)