

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕604号

签发人：袁永红

关于开展“桐君阁第二届冬季养生文化节” 大型促销宣传活动的通知

各公司、各分中心：

冬季是补益身体的最佳季节，也是滋补保健商品的销售旺季，同时，冬季将迎来新年，是节日礼品销售的旺季。我司拟以“桐君阁第二届冬季养生文化节”为噱头，联合川渝两地各直营药房隆重开展大型促销宣传活动，借以促进滋补保健商品及新年礼品的销售，也为公司全年销售做好最后的冲刺。请各公司抓住这一良好契机，认真筹备执行。具体方案如下：

一、活动主题：“桐君阁第二届冬季养生文化节”

二、活动口号：滋补养生，健康中国！

三、 活动时间：2013 年 11 月 1 日-12 月 31 日（两个月）。

四、 参与门店：桐君阁川渝两地全体直营药房（内部委托管理到工业的分中心经受托单位同意，根据自身情况也可参与）

五、 宣传造势：

1、 店外宣传：天胶艺术团巡回路演。时间为开幕当天及每周末，地点选择有条件的门店前广场，场次各公司根据实际情况各自安排。

2、 店堂布置：打造门店喜庆的新年气氛和热烈的促销气氛——用吊旗、促销卡、促销签、DM 单、海报、手绘 POP、液晶字屏等宣传物品打造促销气氛；用“新年礼品推荐”、“冬季滋补保健商品热卖”花车、专架或堆头、中国结、灯笼或福字等物品打造新年气氛。宣传物品的设计利用新年元素设计，烘托新年气氛。除吊旗由股份公司统一招商、设计制作外，其它各类宣传物品由各公司自制。吊旗发放重庆片区由桐君阁大药房连锁负责，成都片区由四川太极大药房连锁负责。

3、 提前发布会员短信。

4、《桐君阁大药房报》、《太极报》等内部媒体宣传。

六、 活动内容：

1、 针对会员的：“摸福字，迎新年”

活动细则：活动期间会员凭当天收银小票即可参与“摸福字”小游戏一次，摸中“福”字或“福”下面的厂家祝贺语，可赠新年对联一幅或马年年画一张。每人限摸一次，要求距离

“福”字 2 米远，蒙上眼睛，原地转一圈，用一根手指摸“福”字（60 岁以上老人可不转圈，不蒙眼，直接摸福送礼）。

注：“福”字、新年对联、马年年画均招商厂家承担制作费，底端可打厂家广告，赠品送完即止。广告内容如“× 厂家（或 × 产品）恭祝您新年吉祥，福星高照！”如赠品数量较多也可用于满额赠送。

2、针对所有商品的：“集金元宝，换食用油”

活动细则：

当天购物满 88 元以上即可获赠“金元宝”1 个（“金元宝”实为印刷精美的仿元宝形状的硬纸质卡片），活动期内每个“金元宝”可抵用 8 元（当次不可抵用），集满 8 个“金元宝”可兑换 5L 食用油 1 瓶（成本价 70 元内），以此类推。“金元宝”可购买任意药品。

注：小票以单张计，可累计，不分零。“金元宝”活动期内门店盖章有效，限在本店使用，正面可写新年祝贺语“桐君阁恭祝您新年吉祥财源滚滚！”及使用细则，背面可招商厂家广告承担制作费。根据当地消费者喜好，食用油也可换成其它赠品，如部分商品不参与活动，如特价，贵细等，具体各公司根据自身情况自定，但须在门店宣传物品上注明，以避免纠纷。

3、针对冬季滋补保健（及新年送礼）的：“全民滋补养生宴”

A. 各公司筛选品种组成各类滋补养生套餐，进行组合展示及推荐：

“滋补套餐”：如“女性养颜方”、“男性补肾方”、“老人调理脾胃方”等。

“滋补汤料”：如“人参杞归汤”、“虫草鸭子汤”等。

“滋补药酒”：如“补肾酒”、“壮骨酒”等。

B. **“贵细参茸节”**：折上礼——八大贵细 8.8 折，满 2000 元以上加赠桐君阁滋补礼盒 1 套（礼盒指成本价 60-80 元的桐君阁精制饮片组合礼盒装，可多种搭配。也可选择其它赠品，如桐君阁 100 元提货卡 1 张或 5L 食用油 1 提或优质泰香米 1 袋等，具体各公司可视自身情况确定），票不累计不分开，不重复参加其它活动。

C. **保健品**：各公司招商厂家开展买赠优惠、节日优惠等。

D. **桐君阁滋补礼盒装**：不同价位的各类组合滋补礼盒，用专架、花车等作“节日送礼推荐”特殊陈列。也可制作成不同价位的“桐君阁新年滋补提货券”进行团购联系。

4、针对集团重点品种的：节日优惠、DM 及吊旗等重点宣传、天胶艺术团巡演等。

5、针对厂家参与的：参与天胶巡回路演、买赠促销、宣传物品广告招商等。

七、“完美促销店堂”星级评选活动：

为保障门店执行力，切实挖掘门店的积极性，群策群力，集众人智慧，营造良好的促销宣传氛围，拟将配合此次大活动在川渝两地开展“完美促销店堂”星级评选活动。

1、奖项设置：各公司申报参赛门店 5-10 家，股份公司在川渝范围内评选出“五星级促销店堂”5 个、四星级 10 个、三星级 20 个。奖金分别为 800 元、500 元、300 元。奖金总额：1.5 万元。

注：为鼓励更多门店，各公司也可在各区域范围内评选出区域级“完美促销店堂”，分等级发放奖励，具体奖励标准各公司自定。费用各公司自理。

2、评选标准：店堂整洁美观、促销气氛热烈。具体为：各类促销宣传物品得到良好的使用（如：宣传物品齐备、使用规范合理、无浪费等）、店员对促销活动内容清楚并主动向顾客宣传、宣传形式丰富多样（如：花车、堆头、专架等）、自制促销宣传物品美观大方（如：手绘 POP 等）、做到提前宣传到位等。

3、评选及颁奖：各公司初选参赛门店，将各参赛门店促销气氛亮点拍成照片，报至营运中心，营运中心组织相关人员进行评选后，发嘉奖文，在股份公司年终团拜会颁奖。区域级星级门店在各公司年终团拜会上颁奖。

七、促销效果预测：

促销时间两个月，预计销售额同比增长 15%。即：销售额约达 21118.6 万元，同比增长约 2754.6 万元。

八、工作分工：

1、营运中心：拟报活动策划方案、下发活动通知，并督导各公司认真做好筹备及执行。统一设计制作吊旗。组织评奖等事宜。

2、零售部：活动执行情况检查、参与评奖等事宜。

3、财务部：支付奖金等账务处理相关事宜。

4、各公司：根据各公司具体情况确定各类宣传物品的制作数量，根据需求设计制作各类宣传物品（吊旗除外），做好招商、办理占道手续、备货、现场布置、赠品采购等各项筹备工作，并督导各门店认真执行活动方案，在活动结束后一周内上报活动总结于营运中心。

特此通知！

重庆桐君阁股份有限公司

2013年10月18日



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年10月18日印发

拟稿：王虹

校核：郭军
