

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕586号

签发人：袁永红

关于开展集团重点品种天胶、美美和太极钙 四季度销售竞赛活动的通知

各公司、各分中心：

天胶、美美、太极钙是集团公司重中之重的战略品种，在2013年前三个季度，各公司对其销售均给予了高度重视，完成了部分指标任务。随着销售旺季的来临，以上品种也即将进入最后一个季度的销售冲刺阶段，希各公司打起精神，毫不松懈，充分调动全体员工的积极性，全员营销，全力冲刺，全力以赴完成一、二、三号重点品种的全年销售任务，使集团公司重点品种的销售更上一层楼！为此，股份公司决定，特对这三大品种在四季度联合开展销售竞赛活动，现将相关事宜通知如下：

- 一、活动时间：2013年10月1日—2013年12月31日
- 二、活动品种：天胶、美美、太极钙
- 三、活动对象：川渝各公司、各分中心下属全部直营门店
- 四、活动内容：
 - 1、天胶：买一送一：买一盒（250g）天胶送一袋辅料。

辅料为：核桃仁200g、炒香黑芝麻150g、冰糖100g、西洋参10g。辅料由各公司向中药材公司购买。

2、美美：买一送一：买一盒 15 袋装送一盒 6 袋装。赠品由各公司按 9.8 元/盒自行购买。

3、太极钙：买一送一：赠品即卖品。赠品由西南药业免费提供。各门店并设太极钙免费品尝专区，品尝品由西南药业免费提供。

五、奖惩制度：

1、门店销售奖励

（1）天胶：活动期间，按销售数量给予门店40元/盒的奖励，其中不得低于30元/盒（坐堂医生不低于1.2元/10g）按“谁销售谁受益”的原则奖励给具体销售人员和坐堂医生。

团购政策：单笔一次性购买天胶5盒（250g）以上，可享团购政策，即：消费者可享8.8折优惠，另按20元/盒奖励给团购联系人，门店不再给予40/盒奖励。

（2）美美：活动期间，按销售数量（不含赠品）给予门店店员8元/盒的额外奖励。

（3）太极钙：活动期间，按销售数量（不含赠品）给予门店8元/瓶的奖励，其中不得低于6元/瓶按“谁销售谁受益”的原则奖励给具体销售人员。

上述三个品种的奖励均实行当天销售、当天现场兑付奖励，不扣税。另，上述奖励已含T类品种奖励，不再按T类奖励标准重复奖励。

2、公司销售竞赛奖励：

为调动各公司的销售积极性，体现上述三个品种的重要性，四季度特在股份公司内部开展销售竞赛活动，由股份公司营运中心评比出公司销售竞赛奖（由股份公司支付奖励），销售数据以信息中心全局系统提供的为准。

（1）品种任务：上述三个品种的销售任务以股份公司零售部

统一下达的任务为准。

(2) 销售竞赛奖(桐君阁连锁公司以(新)桐君阁连锁整体为单位参评):

①参评资格:各公司在活动期间,完成上述三个品种的总销售任务的60%(含60%)以上才具有参评资格。

②评比标准:具有参评资格的公司,以上述三个品种总销售额(万元)占70%与销售任务完成率占30%排序,综合评比,取前六名。

③奖项设置:

名次	获奖名额	奖金
一等奖	1名	20000元
二等奖	2名	10000元
三等奖	3名	5000元

(3) 奖励分配:上述奖励,各公司第一负责人不得低于奖励额的30%,奖励分配原则上倾向于各公司营运部和业务部部门主要负责产品运作的相关工作人员。

(4) 活动期间、评比期间,各公司不允许弄虚作假,一经发现或举报属实,通报批评并取消该公司的参评资格,且对该公司第一负责人罚款1000元。

3、处罚措施

(1) 活动期间,除股份公司统一下发的节假日促销活动外,各公司针对上述三个品种,严格按照本文件规定的促销活动内容及奖励标准执行,不允许以任何形式的低价销售或折扣销售(会员日除外)。一经发现或举报属实,通报批评并取消该公司销售竞赛奖励的参评资格,且对该公司第一负责人罚款1000元/次。

(2) 各公司未完成上述三个品种总销售任务50%(不含50%)的,通报批评,并处罚该公司第一负责人1000元和分管零售的领

导500元。

六、其他相关要求

1、各公司第一负责人必须亲自抓上述三个品种的旺季销售工作，做到每天掌握当天的销售情况。

2、各门店须做好上述三个品种的陈列、宣传及推荐工作。在销售过程中，美美和太极钙尽量按疗程推荐，天胶尽量按整盒或团购推荐。

特此通知！

重庆桐君阁股份有限公司
2013年10月8日



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年10月8日印发

拟稿：余俊锋

校核：郭军
