

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕48号

签发人：王小军

关于桐君阁股份公司四川片区 下属各连锁单位补肾益寿胶囊 2013 年 一季度旺季冲量活动方案通知

四川太极大药房、天诚大药房、荣升太极大药房、大中太极大药房、自贡太极大药房、西部医药各分中心：

为更好地加强工商互动合作，提高集团品种在商业终端的销量，延续补肾益寿胶囊良好的销售势头，销售总公司从 1 月 1 日起在各大电视报刊媒体、各小区进行品牌和产品的宣传活动，股份公司与销售总公司本着双赢的原则，同时为配合对品牌和产品的宣传活动，特在 2013 年一季度针对补肾益寿胶囊开展促销活动，现将相关事宜通知如下：

一、活动主题：补肾益寿胶囊旺季冲量活动

二、活动时间：2013 年 1 月 1 日—2013 年 3 月 31 日

三、活动对象：四川太极大药房、天诚大药房、荣升太极大药房、大中太极大药房、自贡太极大药房、西部医药下属各分中心直营药店。

四、终端促销活动：

- 1、买三赠一（即买 60 粒装中盒送 24 粒装小盒）
- 2、买两中盒以上加送精美礼品一份（成本价值 20 元）

五、终端销售奖励及惩处：

1、2013 年 1 月 1 日起至 3 月 31 日止，以零售部下达的销售考核任务为准（见附件一），完成任务给予各公司管理团队奖励 1.5 元/瓶，各公司第一负责人不得低于奖励额的 50%，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，活动完成日起直接支付给各分公司。

2、所有营业人员（不包括厂家促销）凡销售补肾益寿胶囊一瓶（60 粒/瓶）给予 7 元奖励（含 T2 品种奖励），厂家促销凡销售补肾益寿胶囊一瓶（60 粒/瓶）给予 2 元奖励。执行“谁销售谁受益”原则。销售公司按月直接支付给各公司，由公司确保支付到门店个人（包括厂家促销）。

3、以下达给各公司的考核任务（见附件一）进行处罚：

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 200 元和分管零售的领导各 100 元；各公司完成任务 80%（含 80%）--90%的，处罚公司第一负责人 300 元和分管零售的领导各 200 元；各公司完成任务 80%以下的，处罚公司第一负责人 500 元和分管零售的领导各 300 元。

六、各公司要求如下：

1、各公司与销售总公司衔接，于 1 月 31 日前完成产品销售知识的培训和终端奖励政策的讲解，礼品由销售总公司提供；

2、有关产品的陈列等由销售总公司自行完成提供门店宣传资料、包装陈列展示盒（销售总公司业务人员配送到门店）；各门店支持补肾益寿胶囊优势陈列（货架首层或花车，数量与陈列样式根据门店实际情况定）；

3、股份公司将产品销售任务（附后）划分至每个分公司，

分公司将任务细分至门店、个人（包括其他厂家促销），实行全员首推。

4、门店每天按时将补肾益寿胶囊的奖励发放至个人（包括厂家促销）。门店每天汇报销售给分公司经理，分公司一把手每周汇总一次门店销售情况，对任务进行跟进，每月对不能完成销售任务的门店、个人制订处罚措施。

重庆桐君阁股份有限公司

2013年1月30日



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年1月30日印发

拟稿：余俊锋

校核：余俊锋

附件一：

补肾益寿胶囊 2013.1.1—2013.3.31

各公司销售任务考核表

单位：瓶（0.3g*60粒）

连锁名称	销量	连锁名称	销量
四川太极大药房	7000	天诚大药房	4100
荣升太极大药房	1600	大中太极大药房	450
自贡太极大药房	2000	南充分中心	150
西昌分中心	100	广元分中心	100
泸州分中心	150	攀枝花分中心	50
乐山分中心	50	达州分中心	50
合计	15800		