

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕67号

签发人：王小军

重庆桐君阁股份有限公司 川渝两地各零售公司 2013 全年促销宣传活动要求

重庆桐君阁股份有限公司下属各零售公司：

随着零售整合步伐的迈进，桐君阁品牌旗下的各大连锁将逐步形成统一促销战线，壮大声势，整体运营。为使各大连锁明晰股份公司 2013 全年促销活动整体规划和要求，以便各大连锁在 2013 年促销宣传活动中保持统一性，更有针对性、有特色地开展自身促销活动，特对 2013 年促销宣传活动作以下要求，请各公司遵照执行。

（一）股份公司营运中心 2013 年将统一组织开展的促销宣传活动

1、牵头天胶、美美等集团公司 10 大重点营运品种促销宣传活动（作为全年工作重点，分步骤逐一下发推广方案）

2、牵头组织开展川渝两地联合大促销活动两场（分别围

绕“夏季清凉解暑促销”、“秋冬滋补养生促销”开展)

3、牵头设计4本“养生宝典”DM宣传册(每季度1本,分别围绕春季护肤养颜防流感、夏季清凉解暑、秋冬进补、健康迎新年四大主题各做1期。为消费者培养养生观念、树立养生意识、并教会消费者在本季节应如何把握时机科学养生、并向消费者推介该季节的养生保健商品、养生套餐推介、疗程推荐、季节养生验方推荐、传达促销宣传活动信息;并招商“畅销商品展示”、“品牌推介”等广告;发放途径:药房展示、赠阅会员、赠阅顾客等)

4、4次季节性终端包装(分别针对春、夏、秋、冬统一安排制作吊旗,并作季节性装饰的统一设计或指导。各公司也可结合自身经营情况对吊旗进行安排,但事先应报营运中心书面批准方可执行)

(二) 各公司2013年促销宣传活动要求

1、川渝两地在3月31日前完成“天胶艺术团”的组建、排练并做好巡回路演活动计划报营运中心,于4月上旬启动天胶巡回路演活动。四川片区由四川太极大药房负责,有条件的公司也可自行组建,重庆片区由重庆桐君阁大药房负责。艺术团演艺人员由各公司在员工中选拔。各公司天胶路演活动场次要求见附表。

2、认真执行营运中心统一策划开展的两场川渝两地联合大促销活动,活动期间各公司原则上不得再自行开展其它活动(如确需开展,须报营运中心审批)。此外,各公司全年大型促销宣传活动、社区促销宣传活动、节庆日促销宣传活动场次要求见附表。总费用在3万元以上的大型促销活动需提前20个工作日报营运中心审批备案。

3、宣传物品统一化,终端形象标准化。

吊旗原则上由营运中心根据产品运营策略统一安排,统一设计版式、统一悬挂要求,各公司按统一要求进行制作和悬挂;

涉及天胶、美美等重点品种的宣传物品，原则上均由营运中心统一设计制作，未经营运中心许可，各公司不得擅自制作宣传物品；其它宣传物品，若是股份公司统一开展的活动，原则上也将统一版式及执行要求，具体根据方案而定。为打造统一规范的终端形象，各公司可组织相关部门成立专项小组，对不同类型门店的布局、店内陈列、店内宣传等作调整、规划、设计，并制订出相应的形象标准，使终端形象标准化，达到提升企业形象、提升进店率、提升体验率和提升销售的目的。

4、做好会员营销。

各公司应设专人负责会员的发展及管理，高度重视会员营销。认真执行会员日、会员返利、办卡有礼等会员政策；并做好免费健康检测、健康讲座等会员服务；做好会员档案管理、分析及利用，每次促销活动务必发送会员短信告知会员；深入社区、企事业单位等，多渠道发展会员，培养忠实顾客群，力争会员营销取得新突破。

5、抓好各类团购，如夏季清凉解暑团购、节日健康礼品团购、企事业单位福利团购等。

各公司制定团购品种目录并每年进行动态调整、图册、业务流程和《团购销售考核办法》，并配置专人开发与维护重点客户单位的团购销售。

6、创新营销模式，促进销售。如：电子商务等多种营销方式。

7、做好培训及竞赛。

为全面提升一线人员服务意识和服务水平，可多开展形式多样的培训会及技能赛。可联合厂家开展。如：服务技能、销售技能、终端陈列、促销策划等竞赛。培养人才、发现人才、储备人才。

此外，各公司还可自行策划开展其它内容形式的促销宣传活动。

希各公司紧紧围绕以上要求开展各项促销宣传活动，并在活动中认真执行、全力配合及加强检查。营运中心将不定期对各公司促销宣传活动开展情况进行督导及检查，一经发现不按该要求执行或不配合支持工作开展的现象，将对该公司第一负责人处以 500 元/次罚款，分管领导 300 元/次罚款，店长 200 元/次罚款。



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年3月12日印发

拟稿：余俊锋

校核：余俊锋

附表：

重庆桐君阁股份有限公司川渝两地各零售公司

2013 全年促销活动场次基本要求

类别	天胶路演活动	大型促销活动	社区促销活动	节庆日促销活动
药房数 100 家以上的公司	全年不低于 20 场	全年不低于 5 场	全年不低于 80 场	全年不低于 8 场
药房数 30 家以上 100 家以下的公司	全年不低于 10 场	全年不低于 3 场	全年不低于 50 场	全年不低于 6 场
药房数 30 家以下的公司	全年不低于 5 场	全年不低于 2 场	全年不低于 20 场	全年不低于 5 场

备注：每一场促销活动各公司均需拍摄相关照片存档记录备查。