

# 重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕134号

签发人：钟浩

## 关于在川渝两地推广“复方熊胆薄荷含片” 全员促销活动的通知

各公司：

桐君阁连锁公司从2012年10月26日起，借助美美促销活动经验，再次从T类品种中选择复方熊胆薄荷含片（以下简称“熊胆”）进行重点营运，并取得了月均销售过万盒的良好成绩。鉴于桐君阁连锁公司“熊胆”这样好的成效，且“熊胆”作为集团公司2013年十大战略品种之一，因此，股份公司决定将桐君阁连锁公司的经验及成效在川渝全面推广，其他各公司请参照执行。现将相关事宜通知如下：

### 一、促销品种：

品种名称	厂家	规格	ID	配送价	零售价	毛利率 (不扣除奖励)
“熊胆”	桐君阁药厂	8片×2板	1466	3.5	13.6	74.26%

### 二、奖励政策：

活动期间，销售“熊胆”在原奖励（零售价的9%）基础

上（不含赠品）另奖励店员 1 元/盒。奖励由各公司自行支付。

三、促销目的及形式：

【活动时间】3 月 26 日-6 月 25 日

【活动形式】买二盒赠一盒（活动期间，扣除店员奖励后，产品毛利率为 45.04%）

【具体细则】赠品即为卖品，门店优惠作账。赠品由各公司自行提供。

四、活动期间各公司销售奖励

各公司销售奖励（由股份公司支付奖励）

1、奖励标准：活动结束后，各公司的销售数量（不包含赠品）超出确保任务且低于力争任务的部份，按 0.5 元/盒对各公司该品种营运团队给予奖励；各公司的销售数量（不包含赠品）超出力争任务的部份，按 1 元/盒对各公司该品种营运团队给予奖励。

2、奖励说明：

①活动期间确保任务为附表 1 中月均确保任务\*3。

②活动期间力争任务为附表 2 中月均力争任务\*3。

③考核销售数据以股份公司信息系统提取的为准。

④考核数据不包含赠品。

五、各公司、各门店工作要求

（一）各公司：

1、负责拟定营销方案，与厂家接洽（宣传资料、培训支持等）、产品运作情况追踪及分析、奖惩考核及督导检查。

2、负责长期货源保障以及退换货工作。

3、负责品种价格管理及市场价格的关注和分析。

4、负责在活动方案下发后门店执行情况进行监督检查，未按方案内容执行的，按 50 元/次进行罚款。

5、各公司须重视此项工作，在接到通知一周内组织门店店长学习推广方案，安排门店按方案内容做好货源、陈列、促

销氛围布置、宣传等准备工作。各公司后勤人员全力支持与配合。

6、各公司在活动期间定期对所辖门店全员促销活动效果进行评估,并通过例会等形式进行销售分析,为门店销售打气,提升门店销售积极性。

(二)各门店:

1、各门店店长必须组织店员及促销员学习活动方案,并通过早会等形式不断强化记忆活动内容,保证全员熟悉促销产品卖点及销售技巧,进行全员首推。

2、各门店须在活动开展前备足货源,并保证至少有两处醒目位置的重点陈列。在收银台必须有不少于 8 盒以上的陈列,在货架上的陈列面不能少于 4 个(至少 4\*3, 12 盒)。

3、各门店在商品陈列处自制手绘 POP 和爆炸签,提炼宣传卖点,进行买赠宣传。

特此通知!

重庆桐君阁股份有限公司

2013年3月28日



---

重庆桐君阁股份有限公司办公室      2013年3月28日印发

拟稿: 余俊锋

校核: 余俊锋

---