

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕169号

签发人：袁永红

关于四川片区开展补肾益寿胶囊 2013 年 二季度销售竞赛活动的通知

四川片区各公司：

为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，股份公司与销售总公司本着双赢的原则，特在 2013 年一季度旺季冲量活动的基础上，继续开展二季度针对补肾益寿胶囊的销售竞赛活动，现将相关事宜通知如下：

一、活动主题：补肾益寿胶囊销售竞赛活动

二、活动时间：2013 年 4 月 1 日—2013 年 6 月 30 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、成都西部医药各分中心下属直营药店

四、终端促销活动：

买三赠一（即买 60 粒装中盒送 24 粒装小盒），赠品由销售总公司提供。

五、终端销售奖励及惩处:

(一) 门店奖励

1、销售总公司安排有补肾益寿胶囊驻店促销员的药店凡销售补肾益寿胶囊奖励 2 元/瓶，未安排有补肾益寿胶囊驻店促销员的药店所有人员（包括厂家促销）凡销售补肾益寿胶囊（60 粒/瓶）奖励 7 元/瓶，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）。注：成都西部医药以各分中心为单位。

(二) 组织管理奖

1、奖励标准

2013 年 4 月 1 日起至 6 月 30 日止，完成任务（见附件一）给予各公司该品种营运团队 1.5 元/瓶的奖励，各公司第一负责人不得低于奖励额的 50%。

2、考核要求

（1）完成季度任务 100%（含）以上的，按奖励标准支付组织管理奖；完成季度任务 90%（含）—100%的，按奖励标准的 80%支付组织管理奖；完成季度任务 80%（含）—90%的，按奖励标准的 50%支付组织管理奖。

（2）各公司未达到季度考核任务 80%的，不予奖励。并处罚公司第一负责人 200 元的罚款。

（3）考核数据以股份公司信息系统提取为准。活动结束后，15 个工作日内，由销售公司将考核后的组织管理奖直接支付给各公司。

（4）成都西部医药以各分中心为单位参与考核和奖惩。

六、各公司要求如下:

1、各公司与销售总公司衔接，于 4 月 15 日前完成一季度管理团队奖金的支付。销售总公司联系人：刘煜，联系方式：18602340233。

2、有关产品的陈列由销售总公司提供门店宣传物料、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、各公司将附件一中的任务细分至门店、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），并将每天销量汇报给各公司负责人，各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4月11日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年4月11日印发

拟稿：余俊锋

校核：余俊锋

附件一：

补肾益寿胶囊 2013. 4. 1—2013. 6. 30

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	5600	天诚大药房	2800
荣升太极大药房	1300	大中太极大药房	260
自贡太极大药房	1200	南充分中心	120
西昌分中心	90	广元分中心	90
泸州分中心	60	攀枝花分中心	50
乐山分中心	50	达州分中心	50
合计	11670		