

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕200号

签发人：袁永红

关于开展天胶分零销售、 免费赠饮活动的通知

各公司：

随着气候逐渐转热，为更好的促进天胶产品销售，做到淡季不淡，经研究决定开展天胶分零销售，既可单独零卖，也可搭配推荐用方销售。并开展现场免费赠饮的促销活动。具体操作方式及分零销售推荐用方通知如下，请各公司遵照执行：

一、销售方式：

1、分零单卖：门店现场将天胶打制成粉，按 5g 和 10g 两种规格自封成袋，根据顾客需服用天胶天数进行销售。

2、套装买赠：需“天胶夏季养生方”的顾客，门店按其需求天数包装成套，按以下要求买赠：

白领推荐用方——金花天胶液

购天胶（5g）10袋总价93元即送“桐君阁玻璃杯”（赠品价值20元，进价10元）

购天胶（5g）20袋总价186元即送“桐君阁玻璃杯”+金银花露（340ml/瓶）6瓶（赠品价值41元，进价26.8）

女性推荐用方——天胶美肤液

购天胶（5g）20袋总价186元即送“桐君阁玻璃杯”+葡萄干（138g）1袋+袋装蜂蜜（15g）5袋（赠品价值41.8，进价20.5元）

男士推荐用方——天胶绿豆沙

购天胶（10g）20袋总价372元即送绿豆（400g）1袋，送冰糖（225g）1袋，送西洋参（散装）20g（赠品价值79元，进价46.8元）

购天胶（10g）25袋总价465元即送“桐君阁玻璃杯”+绿豆（400g）1袋+送冰糖（225g）1袋+送西洋参（散装）20g（赠品价值99元，进价56.8元）

二、销售价格要求及奖励标准：

1、销售价格按照拆零价格5g装（9.3元/袋）、10g装（18.6元/袋）清楚标识，要求销售即时下账，确保账实相符。

2、赠送礼品须严格按照套餐设定的最低销量要求执行，未达到套餐要求金额不予赠送。

3、收银前台收款流程：天胶粉按拆零销售收款，所有赠送辅料优惠为0元，物料部分作费用（例如：购天胶（5g）20袋下账为0.4盒，价格186元；赠送金银花露（340ml/瓶）6瓶下账时优惠至0元；赠送“桐君阁玻璃杯”作费用下赠品帐，该单小票总价186元）。或各公司亦可根据自身具体情况所有辅料、物品均按赠品费用下账，自行承担。

其中辅料部分：金银花露（ID 25609，340ml，湖北午时），葡萄干、蜂蜜、绿豆、冰糖、西洋参等各公司门店自行备货使用，严格控制成本在规定进价内。

物料部分：“桐君阁玻璃杯”由零售部筹备，各公司门店领用并承担相关费用。

“天胶广告扇”由营运中心设计，各公司自行制作，门店领用。

天胶粉自封袋、小号试饮杯、玻璃壶由各公司自行准备，门店领用。

宣传 POP 按附件 2 版式门店自行制作

4、奖励标准：每 5g 装奖励销售人员 0.8 元，以次类推。

三、包装陈列要求

1、各门店需将天胶自行打粉用自封袋分装成 5g、10g 单包装后装入零售部统一下发的“桐君阁玻璃杯”、相应辅料分别或按（附件 3）套装样品，陈列于原天胶陈列处、中药抓方柜台、贵细柜台、免费赠饮处、入口堆头、专架等醒目显眼位置进行展示。

2、各门店在入口显眼处、免费赠饮处、商品陈列位置放置、悬挂自制 POP、“天胶广告扇”进行统一宣传展示。

四、配方免费赠饮形式：在免费熬胶门店（附件 4）由熬胶员按（附件 1）将三种推荐方配制成饮品后，装入玻璃壶在熬胶处作展示，并倒入试饮杯邀请顾客免费品尝。同时向顾客介绍该饮品的配方组成及作用。

注：可根据顾客要求为其提供冷饮或热饮两种方式。饮品放凉后可用微波炉加热。各公司免费熬胶门店（附件 4）须准备以下道具及开展相应工作：

1、玻璃壶 3 个：用于盛装配制好的天胶饮品。壶身张贴精美壶贴，壶贴内容包括饮品名称（如“金花天胶液”白领推荐用方）、原料、制作、用法、作用（各公司自制不干胶）；

2、小号试饮杯若干：用于顾客免费品尝天胶饮品。

五、其他要求

1、熬胶活动及辅料、赠送活动仍按原已发活动方案继续执行。

2、本方案中购套餐赠送活动和原熬胶赠送活动不得重复享受。

3、5月4日后零售部将对门店相关品种的备货、陈列、制作的POP进行检查,对未按规定执行的公司和门店进行通报批评。

附件:

- 1、“天胶”夏季养生方
- 2、POP版式
- 3、“天胶夏季养生” 套装样品
- 4、免费熬胶门店（免费赠饮门店）

重庆桐君阁股份有限公司

2013年4月27日



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年4月27日印发

拟稿：沈佳

校核：罗琳
