

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕16号

签发人：袁永红

关于补肾益寿胶囊 2014 年一季度旺季冲量 活动方案通知

各公司、各分中心：

2014 年，补肾益寿胶囊作为集团重点品种，为提高集团品种在商业终端的销量，并延续补肾益寿胶囊 2013 年良好的销售势头：补肾两个规格 13 年共销售 1073 万元，同比增长 66 万元，增幅 6.57%。股份公司与销售总公司本着双赢的原则，特在 2014 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：2014 年 1 月 1 日—2014 年 3 月 31 日
- 三、活动对象：川渝下属各直营药店。
- 四、终端促销活动：买三赠一
(即买 60 粒装中盒送 24 粒装小盒)
- 五、终端销售奖励：
(一) 门店奖励

1、有补肾益寿胶囊驻店促销员的门店所有营业人员（包括厂家促销）奖励标准：4 元/瓶（60 粒）（T2 品种奖励正常

发放)。

2、未有补肾益寿胶囊驻店促销员的门店所有营业人员奖励标准：7元/瓶(60粒)(T2品种奖励正常发放)。

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)。

(二) 组织管理奖

1、奖励标准

2014年1月1日起至3月31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。

(3) 活动结束后，股份公司将对各公司完成情况作考核通报，奖励费用在活动结束后由销售总公司支付。

六、各公司要求如下：

1、各公司与销售总公司衔接，于2月28日前完成13年四季度管理团队奖金的支付。销售总公司联系人：重庆片区：薛鹏，18680880528；四川片区：刘煜，18602340233。

2、各公司重视补肾益寿胶囊的销售工作，并做好补肾益寿胶囊的价格维护工作。

特此通知！

重庆桐君阁股份有限公司

2014年1月22日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014年1月22日印发

拟稿：余俊锋

核稿：郭军

附件一：

补肾益寿胶囊 2014. 1. 1—2014. 3. 31 各公司销售任务考核表

单位：瓶（0.3g*60 粒）

片区	公司名称	一季度任务	片区	公司名称	一季度任务
重庆片区	一分	2400	四川片区	四川太极	7500
	二分	2400		绵阳天诚	3500
	三分	4200		德阳荣升	2100
	四分	3000		德阳大中	400
	五分	2100		自贡医药	2100
	六分	3400		南充分中心	100
	七分	2200		西昌分中心	100
	八分（永川）	2800		广元分中心	100
	九分（涪陵）	2200		泸州分中心	100
	重庆太极	1980		乐山分中心	50
	西部医药	5200		达州分中心	50
	万州物流	100		攀枝花分中心	50
	黔江分中心	20		四川片区合计	16150
	重庆片区合计	32000			