

# 太极集团有限公司文件

## TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2014〕1376 号

签发人：白礼西

### 关于北碚桐君阁大药房销售天胶 358 盒 新纪录的经验通报

各公司、厂：

桐君阁连锁公司北碚分公司坚决执行集团 1 号工程“天胶”的统一运营政策，把该项工作作为一把手工程亲自督办。该公司以“重抓、主推、强执行”为核心，深入开展天胶的全员营销工作，10 月 12 日当日实现销售 358 盒，刷新了新的单日销售记录。现将该公司销售经验总结如下，请各相关单位组织员工认真学习，抓好天胶旺季销售。

#### 一、统一思想，执行到位

桐君阁连锁公司北碚分公司从一把手到店员都牢记 1 号工程并积极的投入到“天胶”全员营运工作中，在日常的销售过程中不定期收集优秀的天胶销售案例在例会及 QQ 群里学习；同时根据门店情况下达销售任务，并要求门店分配到每个人头上，做到“指标人人有，重担大家挑”。

## 二、认真调研，筹备到位

该司通过调研发现很多目标客户都会利用国庆黄金周出游，而黄金周后的第一个休假日则是最好的促销时机。该司第一时间安排各门店店长梳理目标客户，锁定曾购买过补气补血及天胶产品的顾客，提前 4 天通过电话方式向老顾客宣传活动时间及内容。

## 三、多点结合，宣传到位

该司根据本区域特点，活动前期通过制作手绘 POP、手工模型、气球、跳跳卡等特色宣传品，开展天胶堆头陈列、POP 书写天胶不同服用方法、气球、彩带、海报等方式营造销售氛围，吸引顾客眼球。

活动当天，该司店员从品牌、品质、价格等几方面着手，结合现场熬胶+顾客亲身体验，活动现场人山人海，由于事先安排得当，现场井然有序。

## 四、上下齐心，督导到位

该司在活动前 1 天对熬胶台、打粉机、宣传品等物料进行检查，活动当天，公司一把手及后勤员工全部参与到各门店的促销活动中，极大的调动了店员的销售热情，活动开始后，公司安排专人每小时公布各门店天胶销售数据，随着销售数据的不断刷新，极大的鼓舞了大家的销售热情，直至当晚 9 点 35 分，桐君阁连锁公司北碚分公司销售数据定格到 358 盒。

特此通报表扬！要求集团公司全体员工认真落实全员营销精神，打造天胶品质“中国第一品牌”。



---

太极集团有限公司办公室

2014 年 10 月 14 日印发

拟稿：向春蓉

校核：唐睿

---