重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕382号　　签发人：袁永红

关于下发桐君阁股份公司首批战略品种营运方案的通知

各公司：

根据股份公司的战略部署，为进一步加强工商合作，促进战略合作厂家品种单品上量并推动整体销售，桐君阁股份公司精选了17个品种作为股份公司第一批战略营运品种在桐君阁川渝全体直营门店进行分组重点营运。现将其营运方案通知如下：

一、各公司务必在2014年10月31日前按照铺货数量将战略品种铺到门店并全部上柜陈列销售，具体铺货数量详见附表（附表1）。

二、各商品运营组对17个战略品种归纳了产品卖点并提炼出了一句话营销，供店员推荐参考（附表2）。如各公司、门店在工作中能提炼出更好的卖点或一句话营销，可发至零售部邮箱 tjglsb@126.com，一经采用，提炼人可获得100元/条奖励。

三、门店陈列要求

（一）陈列位置及陈列面：17 个战略品种陈列须优于其它任何同类品种，在最好的陈列位置进行陈列。陈列面不低于 5 个，特大型门店（即年销售 500 万元（含）以上门店。）不低于 10 个陈列面，若店面小，货架紧张，可根据实际情况按比例缩减，但必须保证战略品种的优势陈列。

（二）多点陈列：大中型门店须对 17 个战略品种作多点陈列。

（三）端架陈列：大中型门店须对天胶、保健品作端架陈列。

（四）处方柜小型堆头造型陈列：有处方柜前柜或背柜的门店须对银杏叶片、阿奇霉素片、奥美拉唑肠溶胶囊、血塞通作空盒（或实物）小型堆头造型，陈列于前柜柜台上或背柜顶上（尽量陈列在前柜柜台上）。

（五）花车或堆头陈列：大中型门店须对大枣、枸杞作花车或堆头陈列。

（六）收银台陈列：有陈列条件的门店须对熊胆舒喉片、太极钙作收银台陈列，单品陈列 5 盒以上。

（七）关联陈列：各商品在有条件的情况下均需进行关联陈列。

四、产品促销活动及相关要求

（一）2014 第四季度战略品种店内促销活动（附表 3）

（二）促销活动相关要求：

1、门店店内买赠活动宣传方式：门店须用买赠签在商品旁醒目标注买赠内容、货架式门店用透明包装纸将部分商品捆绑赠品在货架横梁上展示宣传、有液晶字屏的门店采用液晶字屏滚动宣传买赠内容、有音响系统的门店循环播报买赠内容、店员主动向消费者宣传买赠内容、部分商品制作生动的 POP 进行宣传等。

2、第四季度还应围绕战略品种开展丰富的店外促销活动。

如：相关门店持续开展天胶熬胶活动、部分门店巡回开展大型健康检测活动等，各公司可自行策划开展，股份公司运营小组统一开展的场外促销活动届时另行通知。

3、各公司在开展会员日活动、季节性促销等各类促销宣传活动时，应时刻突出17个战略品种的宣传，做好现场布置，并在DM等资料上予以宣传。

请各公司高度重视17个战略品种的运营，切实督导门店做好备货、陈列、促销等各项工作。股份公司战略品种工作组及各商品运营组将对各公司门店执行情况实施不定期督导检查，并对检查情况进行通报。请各公司高度重视并认真执行营运方案，齐心协力，实现单品突破上量，带动门店整体销售，力争圆满完成销售任务！

特此通知！

附表1：2014年10月份各公司零售战略品种铺货数量表

附表2：产品卖点提炼及一句话营销

附表3：2014第四季度战略品种店内促销活动

重庆桐君阁股份有限公司

2014年10月27日

抄送：总经办商管科，零售部

重庆桐君阁股份有限公司办公室　　2014年10月27日印发

拟稿：王虹　　核稿：曹云