

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕472号

签发人：袁永红

关于开展2014年战略品种“巅峰对决”销售冠军争夺赛的通知

各公司：

战略品种运营工作开展以来，我司零售系统营销将士上下一心，高度重视、群策群力，销售热情空前高涨。面对医药零售竞争白热化及各种不利因素的影响，公司上下齐心协力、迎难而上、积极应对。17个战略品种10-11月累计销售2024万元，同比增加770万元，实现毛利额1087万元，同比增加400万元，单品运营成效初显。为充分调动各零售公司、门店战略品种销售积极性，总结经验，表彰先进，经股份公司研究决定，开展2014年战略品种“巅峰对决”销售冠军争夺赛。现将相关事宜通知如下：

一、大赛主题：

战略品种销售突破创新高，零售营销将士现场“巅峰对决”。

二、大赛时间、地点：

2015年1月中下旬（具体时间地点另行通知）

三、参赛资格:

2014年9月26日-12月31日期间,战略品种销售计划完成率达到85%(含85%)以上的零售公司、零售门店。

四、赛事流程及奖项设置:

(一)热身备赛阶段:

1、时间:2014年9月26日-12月31日

2、要求:

(1)统一运营工作组成立大赛组委会,全面负责大赛筹备、赛事跟进、现场安排、总结分享等环节工作。

(2)各零售公司、门店须高度重视战略品种销售工作,调动一切力量,全力以赴完成战略品种销售任务。以文字、数据、图片、或视频等方式收集、整理战略品种运营中的经验教训,亮点成绩。

组队预备阶段:

1、时间:2015年1月1日-1月10日

2、要求:

(1)统一运营工作组筛选战略品种销售冠军公司、单品销售冠军公司及销售冠军门店参赛队伍,推选并确定大赛专业评审团。

(2)各参赛队伍组队,整理制作参赛材料及现场发言材料,以PPT的形式进行展示。

(三)大赛阶段

1、时间:2015年1月(具体时间另行通知)

2、要求:

(1)由统一运营工作组筛选出的各参赛队伍,配合PPT进行现场发言,并回答专业评审团及大众评审团的提问,展示战略品种运营中的突出成绩及工作亮点。

(2)各零售公司、门店须安排专人参与观摩比赛,现场参与人员组成大众评审团,负责对参赛队伍进行提问,并根据参赛人员演讲、问题回答情况举牌打分。

3、奖项设置:

(1)战略品种公司销售冠军奖:

统一运营工作组根据各零售公司四季度销售额排名前 10 位、同比销售增长额排名前 10 位公司按战略品种任务完成率从高到低排序，筛选出综合销售业绩前三家公司参赛（综合销售业绩占比赛成绩权重的 70%）。由参赛公司组织参赛队伍进行现场对决，由专业评审团及大众评审团现场举牌打分（占比赛成绩权重的 30%）。评选出销售冠军并奖励如下：

冠军，奖金 20000 元；

亚军，奖金 10000 元；

季军，奖金 5000 元。

（2）战略品种单品销售冠军奖：

A、重点品种：天胶、藏药系列、汤臣倍健蛋白质粉、和田大枣、海王银杏叶片根据各零售公司四季度销售额排名前 10 位、同比销售增长额排名前 10 位公司按战略品种任务完成率从高到低排序，筛选出综合销售业绩前三家公司参赛。根据综合销售业绩（占比赛成绩权重的 70%）现场表现得分（占比赛成绩权重的 30%），评选出销售冠军并奖励如下：

冠军，单品奖金 3000 元

B、其余品种销售任务完成率达到 85%（含 85%）以上的品种根据各零售公司销售任务完成率排名评选出单品销售冠军，并给予单品冠军 1000 元的奖励。

（3）战略品种门店销售冠军奖：

由各零售公司根据门店 ABCD 类型筛选出战略品种综合销售业绩最优的 4 家门店，上报至股份公司零售部。由统一运营工作组评选出各类型门店 3 家，共 12 家参赛门店。根据综合销售业绩（占比赛成绩权重的 70%）现场表现得分（占比赛成绩权重的 30%），评选出不同类型门店销售冠军并奖励如下：

冠军，奖金各 3000 元

亚军，奖金各 2000 元

季军，奖金各 1000 元

（4）最佳合作奖：

战略品种小组、集采中心及各零售公司根据货源保障、终端跟进、活动支持、工作配合等方面对 17 个战略品种供应

商进行投票，评选出最佳合作奖。奖品为桐君阁新年大礼包一个。

赛后总结分享阶段：

1、时间：赛后

2、要求：

(1) 大赛组委会收集整理获奖及参赛公司及门店先进销售经验、大赛赛况材料，制成宣传手册及光碟供内部单位学习交流。

(2) 各零售公司、门店须组织参赛人员对大赛赛况及学习到的优秀经验在公司、门店工作例会上进行宣传和分享，激励一线员工，鼓舞士气，更好地推进战略品种销售上新台阶。

五、其他：

1、奖励费用由统一运营工作小组根据桐君阁发〔2014〕369号文件的规定提取，在大赛颁奖典礼上统一发放。

2、获奖的公司及门店，奖金分配要求各公司第一负责人及门店第一负责人的奖励比例原则上不低于20%。战略品种公司销售冠军奖获奖公司具体负责运营的团队分配比例不低于50%。

重庆桐君阁股份有限公司

2014年12月18日



抄送：集团总经办

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014年12月18日印发

拟稿：王瑛

核稿：王瑛
