

# 重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕58号

签发人：袁永红

## 关于开展“三八节”促销活动的通知

各公司、各分中心：

“三八节”将至，股份公司拟以此为契机，开展女性商品特惠促销等宣传，促进节日销售，并借以拉开春季促销大幕。具体促销活动方案附后（附件）。“三八节”主体促销品类如：妇科类、护肤养颜类、减肥类、保健品类、防流感类、皮肤病类、计生类等。希各公司抓住春季促销的大好时机，密切联系各品类相关厂家合作开展形式多样的促销活动，并督导门店做好春季促销的各项宣传布置，认真执行活动方案，力争春季促销取得开门红！

注意事项：

1、附件活动方案仅作参考，各公司可根据自身情况对活动方案酌情进行调整。

2、各公司春季促销须突出集团重磅品种（如：天胶、美美、太极钙等季节品种）的促销宣传，且不得开展打折活动。

3、各公司力争加大招商力度，充分借助厂家之力，降低活动成本，并争取有力的促销政策，共建平台，互利互惠，并做好价格管控。

特此通知！

附件：“三八节”促销活动方案

重庆桐君阁股份有限公司

2014年3月3日



---

抄送：集团总经办商管科

---

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014年3月3日印发

---

拟稿：王虹

核稿：郭军

---

附件:

## “三八节”促销活动方案

一、活动目的: 以“三八节”为契机, 开展女性商品特惠促销宣传, 促进节日销售, 并借以拉开春季促销大幕。

二、活动时间: 2014年3月7、8、9日(3天)

三、参与门店: 川渝两地全体直营门店

四、活动主题: “3.8”养颜减肥总动员

“3.8”动员令: 美女们, 春天来了, 你们准备好了吗? 新一轮的养颜减肥风暴开始啦! 3月8日, 预备, 开始!

五、活动口号: 美丽女人“吃”出来! 健康女人“定”出来!

六、活动形式:

(一) 美丽女人“吃”出来——“3.8”女性商品特惠专场

类别	促销商品	特惠形式
养颜类	天胶、美美等	根据以上品类选择厂家合作开展“3.8”特惠活动。可开展买赠、抽奖、试用、品尝、检测等多种形式, 具体活动形式各公司与厂家洽谈后确定。不得开展打折活动。
减肥类	雅塑、碧生源等	
药妆类	薇姿、理肤泉、DQ等	
妇科类	妇科千金片等	
保健类	太极钙、自然之宝、千林、汤臣倍健等	
其它类	杜蕾斯、万艾可等	

注意事项:

1、开展买赠活动的促销商品作重点宣传: 各公司督导门店备齐促销厂家货源, 督导门店用买赠签或手绘POP在商品旁醒目标注; 用透明的精美包装纸对促销商品及赠品进行“3.8特惠”统一包装; 有条件的门店可作“3.8”主题花车、堆头、专架等特殊陈列。

2、有条件的药房酌情开展“3.8”场外促销活动(天胶免

费熬胶、天胶照灯实验、太极钙免费骨密度健康检测等，各公司自行联系厂家，如有招商困难可上报营运中心协助招商）。

（二）健康女人“定”出来——女性中药保养配方“私人定制”（有中医诊所的药房参与此项活动）

健康的女人最美，会保养的女人才会永葆青春。中医中药是桐君阁的特色优势，健康保养从“3.8”开始，找一个桐君阁名老中医把把脉，量身定制中药调理配方吧！凡在“3.8”活动期间定制中药保养配方的女性可享配方 8.8 折优惠哦！（中药调理配方推荐：养颜方、乌发方、调经方、安神方、护胃方等）。

注：顾客就诊时，门店须对定制顾客做好就诊登记，以备培养忠实顾客。顾客信息包括：姓名、性别、年龄、联系电话、病史、定制配方类别、配方时间、诊病医生等内容。一个月后药房对定制顾客进行回访登记，了解顾客服用效果，鼓励顾客坚持保养习惯。

#### 七、宣传形式

1、店内作春季装饰：用塑料桃花枝装饰店堂。桃花枝适量即可，以免花哨，可根据药房实际情况安插于货架或悬挂于天花板、张贴于墙体、玻璃橱窗等处。装饰时间：3-5月（春季使用完毕后妥善保存，以备来年再次使用）。

2、各公司提前 1-2 天发布会员短信（或电话告知会员），告知活动信息。

3、各公司自制活动海报，门店张贴在醒目处。

4、有条件的门店使用液晶字屏、店内播音广告进行活动宣传。

八、费用预算：预估总费用 10 万元。由各公司自行承担。

品名	单价	数量	费用	备注
塑料桃花枝	3 元/枝	2 万枝	6 万元	
包装纸	/	/	0.1 万元	
会员短信	0.03 元/条	30 万条	0.9 万元	
其它（占道费等）	/	/	3 万元	
费用合计：10 万元 （不含打折费用）				