

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2014〕573号

签发人：白礼西

关于为太极水卡会员服务的通知

各公司（厂）、保健品事业部：

家庭直送为太极水销售的主要渠道，我们的主要工作是在2014—2015年两年发展太极水卡会员10万人，尽可能是钻石卡用户，其中2014年必须完成1万人，2015年完成9万人。

现就钻石会员发展作如下安排：

太极水只供个人消费，不开展任何公款消费活动。

一、钻石会员的条件

钻石会员须首次购买太极水80件（约1000罐）才能享受6元/罐的优惠价，公司发放太极水钻石卡。

二、集团内部钻石会员（约2000人）

1、公司要求集团董事局成员、集团高管、集团各部门负

责人、各单位领导班子成员、销总省公司经理以上管理干部、正式营销代表（含普药系统）均须全部成为钻石会员，其他人员公司鼓励根据本人意愿成为钻石会员。请各单位清理汇总后按照下表格式将名单报保健品事业部备案（联系人：黄毅 /18623690733，刘冯 /18502382966；座机电话 / 传真：023-89886366）。

内部钻石会员登记表

姓名	职务	联系电话	隶属单位（部门）

2、内部钻石会员自提执行内部自提优惠价(5元/罐)，省外市场一线的销售人员（含普药系统）在省外就近的办事处提货执行钻石会员价(6元/罐)。

3、要求集团内部员工主要将太极水提供给父母及长辈饮用，以尽孝道。

三、集团外部钻石会员

1、请集团公司相关领导在相关行业积极宣传推广太极水，确保2014年发展6000人的钻石会员，具体安排如下：

牵头领导	协助部门	目标人群	钻石会员计划
艾（尔为）总	保健品事业部	川渝上市公司	2000人
朱（明希）总	保健品事业部	川渝银行业	2000人
丁（学军）总	保健品事业部	川渝房地产公司	2000人

2、川渝民营企业等其他产业力争发展2000人。

3、集团相关领导要向对口工作部门的有关人员宣传介绍

太极水，原则上集团钻石卡会员还应在 2014 年每人发展 5—10 个钻石卡客户。

4、以上钻石会员请保健品事业部完成发展后，按照就近原则通知相关单位开展收款、发放太极水卡、送货、服务等后续工作，销售额计入相关单位当年任务。



太极集团有限公司办公室

2014年5月5日印发

拟稿：刘冯

校核：黄毅
