

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2015〕67号

签发人：白礼西

关于开展 2015 年全员营销太极水的通知

各公司、厂：

大健康、人工智能、互联网至 2015 年已成为全球领先的三大黄金产业，太极集团绝不能再错过第五波财富浪潮，当务之急是抓好太极水营销工作。经集团公司研究，决定开展 2015 年太极水全员营销，大力发展太极水会员直销，现就相关事项通知如下：

一、2015 年计划发展太极水钻石卡会员 20 万人，其中通过全员营销发展 10 万人，确保实现销售 5000 万罐；力争通过代理商发展 10 万人，实现销售 5000 万罐。

二、全员营销太极水会员指标

（一）内部员工会员发展指标

1、全集团内部员工 2015 年确保发展太极水钻石卡会员 3 万人。

2、各独立核算单位董事长、总经理至少确保发展 10 名太极水钻石卡会员，其他班子成员、中干、销售员至少确保发展 5 人，药店店长至少确保发展 3 人，其他员工至少确保发展 1 名太极水钻石卡会员。

3、未完成 2015 年钻石卡会员指标的员工，2016、2017 年每月从奖金中扣发 150 元，每年扣发 10 个月，累计扣发 3000 元。

（二）礼品用钻石卡指标

各单位在 2015 年度的客情拜访中，拜访礼品务必首选太极水。各独立核算单位 2015 年礼品用太极水钻石卡不得低于 100 张（每张钻石卡太极水 500 罐，金额 3000 元，单价 6 元/罐）。

2015 年底客情拜访使用太极水钻石卡指标未完成的单位，扣发第一负责人 2015 年年年终奖。

（三）上游客户单位团购指标

各工、商业单位，务必积极发展上游客户为太极水钻石卡会员，确保全年总数量达到 3 万人，具体执行办法另文下达。

（四）下游客户会员发展指标

各工、商业单位，务必积极发展下游客户为太极水钻石卡会员，确保全年总数量达到 1 万人，具体执行办法另文下达。

（五）社区会员发展指标

社区是会员发展的重要平台，2015年在川渝中高端社区发展会员务必确保3万人，具体办法和措施由太极水事业部牵头落实。

三、全国代理商会员发展指标

代理商销售太极水，务必以会员直销为主，2015年力争通过代理商发展太极水钻石卡会员10万人，由太极水事业部负责落实。

各单位务必高度重视太极水钻石卡会员发展，并把此项工作作为日常重要工作来抓，每次工作总结、工作计划均须设太极水专项，常态化开展太极水产品培训、会员发展进度检查等工作，以确保全年指标的顺利完成。



太极集团有限公司办公室

2015年1月13日印发

拟稿：刘冯

校核：谭春霞
