

附件一：

2014 年“巅峰对决”战略品种销售冠军争夺赛比赛细则

一、比赛主题：

战略品种销售突破创新高，零售营销将士现场“巅峰对决”。

二、比赛时间：

2015 年 1 月 23 日

三、地点：

重庆桐君阁大药房连锁有限责任公司（四楼）会议室

四、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。

五：参赛队伍要求：

1、请各单位指定一名带队领导，组织参会及参赛人员统一服装。要求参会人员着深色正装，参赛门店人员着门店店员工作服。

2、各参赛队伍须准备战略品种销售成绩亮点 PPT 及 Word 文档材料用于现场展示及赛后经验交流分享，在 1 月 19 日前报至股份公司零售部邮 tjgl sb@126.com。

六、比赛流程：

1、9:50——11:20：战略品种公司销售冠军奖：

（1）各参赛公司团队现场展示时间不超过 10 分钟，回答问题时间不超过 7 分钟。

2、11:35——12:10、14:00——14:50：战略品种单品销售冠军奖：

（1）按单品天胶、藏药系列、汤臣倍健蛋白质粉、和田大枣、海王银杏叶片的顺序进行比赛；

（2）各参赛公司团队现场展示时间不超过 3 分钟，回答问题时间不超过 2 分钟。

3、15:10——16:10：战略品种门店销售冠军奖

（1）按门店类型 A、B、C、D 的顺序进行比赛；

（2）各参赛门店团队现场展示时间不超过 3 分钟，回答问题时间不超过 2 分钟。

4、每个参赛队伍在各项比赛前进行现场抽签，确定比赛顺序。参赛队伍在结束现场讲解展示后，由专业评审团进行现场提问，再由大众评审团进行现场提问，参赛队伍须对上述问题进行一一解答。

5、17:00—17:30 颁发战略品种公司销售冠军奖、战略品种单品销售冠军奖、战略品种门店销售冠军奖、熬胶技能奖、最佳合作奖。

七、比赛成绩评分标准：

1、所有奖项参赛队伍成绩=综合业绩分*0.7+现场表现分

2、销售数据统计时间为：2014.9.26—2014.12.31

3、综合业绩分评定标准：

（1）战略品种公司销售冠军奖：

参赛队伍综合业绩分=总体战略品种公司任务完成率排名前十位（依次计分为100、90、80、70、60、50、40、30、20、10分）*50%+销售增长额排名前十位（依次计分为100~10分）*30%+销售额排名前十位（依次计分为100~10分）*20%。

（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

参赛队伍综合业绩分=战略品种单品公司任务完成率排名前十位（依次计分为100~10分）*50%+销售增长额排名前十位（依次计分为100~10分）*30%+销售额排名前十位（依次计分为100~10分）*20%。

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。

（3）战略品种门店销售冠军奖（分A、B、C、D四个门店类型进行比赛）：

参赛队伍综合业绩分=战略品种单品公司销售增长额排名前十位（依次计分为100~10分）*60%+销售额排名前十位（依次计分为100~10分）*40%。

4、现场表现分评分标准：

（1）现场评委由专业评审团与大众评审团组成。

A：专业评审团邀请公司领导、重点合作厂家代表、医药媒体代表共10人组成，每位评委进行现场打分，总分10分（保留到个位数）。所有评委得分去掉一个最高分和最低分后合计除以8即为参赛队伍专业评审团评分。

B：在场所有参会人员即为大众评委，采取投票打分制，即每位大众评委认为参赛队伍表现优秀可投票一张，计1分，反之则计零分。

(2) 现场表现分=专业评审团评分*0.2+大众评审团投票分合计*0.1

八、奖项设置:

1、战略品种公司销售冠军奖:

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, 奖励各单品冠军奖金 3000 元。

B、其余品种单品冠军奖励奖金 1000 元。

3、战略品种门店销售冠军奖:

冠军, 奖金各 3000 元

亚军, 奖金各 2000 元

季军, 奖金各 1000 元

2014 年年度熬胶技能邀请赛比赛细则

一、比赛主题：

争夺熬胶口感第一，熬出天胶滋补圣品

二、比赛时间：

2015 年 1 月 23 日

三、参赛人员：

1、本次比赛采取邀请赛的方式，由桐君阁新连锁（3 人）、四川太极连锁（1 人）、绵阳药业（1 人）推荐参加。

2、人员要求：参赛人员要求熬胶娴熟、口感一流、天胶销售能力强，对熬胶销售有独特感悟的选手。请各公司营运部于 1 月 16 日前将参赛人员具体名单报零售部舒静敏处。

四：物资准备：

1、熬胶物资：熬胶台、锅、铲、围腰、口罩、参赛胸牌、天胶帽（由天胶厂家提供）；天胶、黄酒、冰糖、辅料各五份（由比赛工作组准备）

2、其他物资：盘子、牙签、自封袋、打码签、评分表、技能证书、奖金、红包（由比赛工作组准备）

五、比赛规程：

1、采用现场竞赛方式，于 1 月 23 日上午 9 点报到、检查工具、材料，统一穿戴围腰、帽子、口罩抽签决定比赛序号做好准备。

2、09:30 点选手亮相并介绍，主持人介绍熬胶细则，宣布熬胶赛开始。选手开始场外熬胶。

3、11:20—11:35 熬胶结束，由礼仪组将熬好未冷冻的五份固元膏成品呈现给专业评审团，对阿胶品相、香味两方面进行评分，每位评委满分 5 分（不保留小数点）。

4、14:50 点前完成固元膏冷冻、切块、呈盘、分装四个环节。其中每位参赛选手须准备 20 份带有比赛序号的固元膏切片。由工作组人员分装成 20 份含有 5 位参赛选手的固元膏切片的现场试吃品。

5、14:50—15:10 现场邀请二十名评委上台试吃，对阿胶口感、切片形状投票打分，一票计一分。

6、比赛总成绩=专业评审团打分+20 位现场大众评委投票分，如有并列得分现场另挑选 3 位大众评审试吃投票，最后依照得分高低评选出冠亚季及参与奖项。

7、在颁奖环节由得奖选手入场并自我介绍、分享熬胶技巧及销售经验。

8、17:00—17:30 颁发战略品种公司销售冠军奖、战略单品奖、战略销售门店奖、熬胶技能奖、厂商合作奖。

六：奖项设置：

冠军：800 元

亚军：500 元

季军：300 元

参与奖：100 元