

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2015〕98号

签发人：崔海燕

关于物流系统发展太极水重点目标客户的通知

各公司、厂、驻外办事处：

为更快提高太极水的知名度、扩大太极水的客户群，进一步推进太极水在全国市场的营销工作，根据集团公司统一要求，现就物流系统太极水重点目标客户发展具体事宜通知如下，请遵照执行：

一、重点目标客户对象：各单位合作的运输公司、定点修理厂、加油站等。

二、重点目标客户钻石卡会员发展渠道：

钻石卡会员可由重点目标客户多渠道发展，通过我司为重点目标客户提供品质卓越、有益健康长寿的太极水，为其提供太极水销售利益共享模式等多途径进一步深化、巩固双方战略

合作。方式如下：

1、客户单位及员工自行办理会员卡，用作单位礼品、接待用水；

2、利用关系网络推荐外部会员办理会员卡；

3、客户区域代理销售太极水（具体政策请咨询集团公司太极水事业部，联系电话：023-89886366），如汽车修理厂、加油站代理销售等。

三、重点目标客户钻石卡会员发展要求

1、原则上每家重点目标客户单位发展太极水钻石卡会员总数不少于 10 张，各单位可根据实际业务量大小调剂分配额度，应于 2015 年 2 月 1 日前发展到位，超出部分各单位可自行制定奖励政策和目标客户单位加强合作。集团公司统一招标的单位按与各单位实际合作业务量的大小，由我司执行单位分别联系办理太极水钻石会员卡，但主要合作公司办理钻石卡总数不低于 20 张。

2、各单位发展太极水钻石卡会员的扣款方式可采用直接扣取运输费、维修费等待付款项的方式，也可采用客户现金交付的方式。但不能因此提高运输、修理等费用价格或降低服务质量。

3、各单位物流分管领导为物流系统太极水重点目标客户发展的责任人，多个领导分管的，由运输分管领导牵头负责，驻外办事处由各办事处主任负责，外管部负责督办。各单位应指定专人开展宣传并跟踪实施进度。各单位责任人请于每周五 16:30 前将本单位太极水钻石卡办理情况用短信方式报送到太极股份物流部鄢梦诗处（联系电话 18580871316），以便跟踪督促。

四、重点目标客户“太极水大礼包”赠送:

1、为了加强宣传,公司向各太极水重点目标客户赠送“太极水大礼包”一份,包含:太极水 1 件(金线装)、太极水手册 3 份、书《水是最好的药》1 本(吉林版)、地理中国《巴山蜀水·茨塘怪象》光盘 1 张。

2、已参加“太极集团 2015 年度工商业上游客户联谊会”的客户,不再赠送“太极水大礼包”;未参加联谊会的客户若需赠送大礼包的,请需求单位于 2015 年 1 月 20 日前,将需赠送的物流系统重点目标客户名单和礼品赠送报表报由本单位第一负责人签字确认后办理。

3、因物流系统重点客户数量相对较少,赠送用太极水(金线装)及相关宣传品由本单位自行提供,办事处由办事处主任签字后在办事处领取。太极水宣传手册、书《水是最好的药》(吉林版)、地理中国《巴山蜀水·茨塘怪象》光盘等宣传资料如各单位短缺的,请将具体清单及数量报本单位第一负责人签字后报太极股份物流部,由物流部联系太极水事业部安排提供。

特此通知。



太极集团有限公司办公室

2015 年 1 月 16 日印发

拟稿: 熊红

校核: 鄢梦诗
