

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕393号

签发人：黎涛

关于加强太极牌新鲜人参促销的补充通知

各公司：

新鲜人参一直以来是秋冬养生的药食同源好品种，为此公司专门购进制定了太极牌新鲜人参。现正处于秋冬销售旺季，但部分公司对此品种重视度不足，销售有所滞后。希望各公司高度重视旺季品种新鲜人参的销售，确保完成目标任务。为加强销售太极牌新鲜人参，请各公司严格按以下措施进行促销。

一、陈列展示

门店对新鲜人参进行优势陈列展示，并配备相关宣传资料进行展示，四川片区也必须配备海报、X展架、食用方法折页、购物袋四类宣传物料(可联系新连锁统一制作或根据设计文件自行制作)。具体陈列方式如下：

- 1、门店橱窗及门口必须展示太极牌鲜参的海报、X展架。
- 2、门店货架内商品用太极牌鲜参的手提袋代替陈列，有条件的门店进行器皿实物陈列。
- 3、有音响的门店录制鲜参宣传语音进行播放，有LED门店循环显示鲜参促销内容。

二、促销策略

1、限时抢购

各公司每周自行确定 2—3 天时间开展限时抢购，建议早间 8:30—10:30 及晚间 17:30—20:30，价格按内购价执行。

2、仓库近效期产品展销

新连锁公司对集采仓库内的近效期产品(包含门店拒收及品相不佳产品)统一进行处理,可采取内部单位展销方式销售,价格根据商品品质自定。

3、年终积分返利

要求各公司在年终积分返利中选择鲜参进行赠送,各公司参照内购价核算返利成本(返利鲜参不给予奖励)。

4、鲜品试吃

要求大型门店开展鲜品试吃活动,熬制鲜参鸡汤、鲜参羊骨汤等进行消费者体验营销。并发放鲜参食用方法宣传资料。

备注:限时抢购价及仓库近效期产品展销价不参与其他任何优惠活动。

三、销售奖励

实现内购价销售的产品按集团公司 T1 标准(即 9%)进行奖励。

四、其它

1、太极牌鲜参买 2 支即赠送手提袋一个。

2、各公司需组建鲜参微信群,每天定专人在群内通报销售情况及本周销售进度。

五、任务下达

各公司任务详见附件,该任务为各公司上报订购鲜参数量。

附件:各公司太极牌鲜参销售任务表

重庆桐君阁股份有限公司

2015 年 12 月 1 日

抄送:集团公司总经办

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2015 年 12 月 1 日印发

拟稿:杨冬梅

核稿:舒静敏
