

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕75号

签发人：袁永红

关于收集藏药销售典型案例 及搭配销售组方的通知

各公司：

为进一步推动藏药系列品种在我司零售终端销售，加强桐君阁商业系统内部藏药销售的成功经验的分享交流，力争2015年藏药销售突破3000万元。经股份公司研究决定，收集各零售门店藏药销售典型案例及搭配销售组方，现将相关事宜通知如下：

一、典型案例收集的相关要求：

（一）各公司收集藏药案例数量要求：

- 1、桐君阁连锁各分公司组织4份（其中重庆西部医药商城3份）及以上的典型案例材料；
- 2、四川太极大药房组织6份及以上的典型案例材料；
- 3、绵阳太极大药房组织5份及以上的典型案例材料；
- 4、涪陵医药总公司组织4份及以上的典型案例材料；
- 5、万州医药物流中心、德阳（荣升）太极大药房各组织2份及以上的典型案例材料；
- 6、德阳大中太极大药房、自贡太极大药房各组织1份及

以上的典型案例材料；

7、其余零售公司及分中心上报典型案例材料数量不限。

(二) 材料内容:

- 1、藏药销售技巧；
- 2、服用藏药治愈病症的典型案例；
- 3、各公司如何抓藏药销售的经验；
- 4、其他；
- 5: 字数 500 字以上。

(三) 奖惩方式:

1、若每缺拟一份典型案例，将对各公司负责人罚款 50 元/份。

2、经股份公司与西藏藏医学院有限公司联合评审后，将对采纳的典型案例材料，奖励写稿者 100 元/份，零售公司负责人 50 元/份。

备注: 股份公司与西藏藏医学院藏药有限公司对所有材料在评审后将被采纳的案例材料汇编成册，以上所指被采纳的材料均为被编入成册的材料。

二、搭配销售组方收集的要求:

(一) 组方类别:

- 1、与集团公司内部产品搭配销售的组方；
- 2、与集团公司以外其他中、西成药搭配销售的组方；
- 3、藏药系列品种中搭配销售的组方。

(二) 组方的内容:

- 1、组方的原理；
- 2、针对的病症；
- 3、治疗的效果；
- 4、其他；
- 5、字数: 300 字以上。

(三) 奖惩方式:

股份公司与西藏藏医学院藏药有限公司将对收集的组方进行统一评审，主要评比标准为:

- (1) 组方的合理性
- (2) 临床运用的治疗效果

(3) 是否可用于全公司推广

根据评审结果设置优秀组方奖 10 个，对其奖励 100 元/个，直接奖励于组方推荐门店。

三、其他奖励：

1、对所有参与本次材料征集活动的门店及个人将奖励太极榨菜礼品一份。

2、典型案例材料获奖者及组方推荐优胜门店可有机会优先参加集团公司组织的 2015 年西藏当地旅游。

3、本次活动所有礼品及相关奖励费用均有西藏藏医学院藏药有限公司承担。

四、材料报送时间：

请各单位在 2015 年 3 月 20 日前将电子材料发送至股份公司零售部邮箱 (tjgl1sb@126.com)。

联系人：黄小华

联系电话：023-88328795

请各公司高度重视本次藏药销售典型案例及搭配销售组方收集活动，认真总结，提炼要点。股份公司将对本次材料收集活动的获奖门店及个人进行通报表扬，并对被采纳的典型案例材料及获奖组方汇编成册，供全零售系统交流学习，推动 2015 年藏药销售迈上新台阶。

重庆桐君阁股份有限公司

2015 年 3 月 9 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 3 月 9 日印发

拟稿：王瑛

核稿：王瑛