**太极单品上量方案**

**活动目的：激励员工，提升上量，提高销售激情**

**活动时间：3月26日—4月25日**

**活动品种：丹参破壁，黄芪破壁，当归破壁，玫瑰花破壁，三七破壁，石斛破壁。**

**活动形式：**

**天天优胜奖励：当日员工销售后拍下图片并发在单品突破群中进行晒单，并简短分享销售心得。次日统计头天销售晒单，按破壁销售数量最多的给予20元的个人奖励。**

**奖励发放：奖励于次日统计后进行微信转账并公开**

**每月陈列奖励：收银台区拆零销售、主推货架区、中药柜区堆头、花车促销端头、药关联搭配捆绑陈列等要求，并以爆炸贴（产品卖点）+活动政策展示。每月评选一名，奖励500元。**

**以上6个单品做上量品种，任务以2月26日到3月25日销售为基础任务，在上一个月的基础上必须增长30%，才有每销售一罐奖励2元。**

**活动氛围和现场宣传：方案下发至各门店，门店需在3月23号前将进行方案培训，辅助陈列插卡、跳跳卡、卖点炸花、端架包围进行突出。ABC店必须进行端架陈列**

**门店考核：请各门店店长必须对门店员工进行促销培训、活动宣传，商品及营运部将会在活动期间到门店对各项活动进行检核。**