

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕178号

签发人：袁永红

关于开展 2015 年二季度藏药系列品种 “谁与争锋”销售 PK 赛的通知

各零售公司：

“东风吹，战鼓擂，销售比赛谁怕谁；比技巧，比智慧，齐心协力共争辉”。为进一步推进藏药销售上新台阶，营造“你追我赶”的良好销售氛围。经股份公司研究决定，在二季度开展藏药系列品种“谁与争锋”销售 PK 赛活动。现将相关事宜通知如下：

一、比赛目标：藏药销售二季度销售突破 660 万元，较一季度增长 109 万元，预计毛利额增长 66 万元

二、活动对象：各零售公司、各分中心

三、比赛组委会：

组长：黎涛；

工作职责：总体牵头、指挥、协调本次比赛相关事宜。

常务副组长：周燕

工作职责:协助组长负责本次比赛相关事宜的落实及检查工作进度。

副组长:钟小兰、张林全、蒋玮、刘晓清;

工作职责:督导各零售公司及分中心藏药销售情况,及时解决并上报比赛中存在的困难及问题。

组员:曹云、王瑛、舒静敏、杨冬梅、程玲;

工作职责:负责二季度藏药销售数据的考核统计,按文件规定牵头召开二季度藏药销售 PK 赛奖惩兑现会。

四、比赛流程:

1、2015 年 4 月 1 日—6 月 30 日,各公司落实本次参赛的第一、第二负责人,于 4 月 30 日前上报股份公司零售部。

各公司须紧紧盯住基础任务量及 PK 对手销售战况,积极开展藏药专场培训、总结分享销售经验,结合本公司实际情况开展藏药销售竞赛等方式,千方百计推进藏药销售。

2、2015 年 7 月 1 日—15 日,零售部以信息中心提供的数据为准,统计考核各零售公司销售业绩。

3、2015 年 7 月 20 日召开二季度藏药销售 PK 赛奖惩兑现会,对比赛结果进行现场通报,并按比赛要求兑现先进奖惩。

五、比赛方式:

1、各零售公司共分 pk 小组 10 个,除川太极、桐君阁二分公司对手为自己外,其余每个小组均为两个零售公司进行一对一 pk 比赛。

2、10 组每组均设不同 pk 基础销售任务。在活动期间各公司销售总额完成 pk 基础任务并超过对手的为获胜方,股份公司将对该零售公司第一、第二负责人进行现金奖励(其中第一负责人奖励比例 60%、第二负责人奖励比例 40%);未完成活动期间基础销售任务的门店,对该零售公司进行现金处罚(其中第一负责人处罚比例 60%、第二负责人处罚比例 40%);

3、具体 pk 对手及 pk 基础任务以及每组零售公司奖罚指标见下表:

二季度藏药系列品种“谁与争锋”销售 pk 赛基础任务及奖罚指标表					
序号	公司名称	Pk 公司	pk 基础任务 (万元)	pk 胜利奖励 (元)	未完成基础任务处罚额 (元)
1	川太极	川太极 (含乐山分中心)	90	4000	2000
2	涪陵医药	桐君阁三分公司	63	3600	1800
3	桐君阁六分公司	桐君阁十一分公司	53	3000	1500
4	桐君阁一分公司	西部医药商城	46	2800	1400
5	桐君阁五分公司	万州分公司	38	2600	1300
6	桐君阁七分公司	桐君阁四分公司	35	2400	1200
7	桐君阁二分公司	桐君阁二分公司	29	2000	1000
8	德阳荣升	绵阳太极 (含广元分中心)	21	2000	1000
9	永川分公司	德阳大中	10	1600	800
10	自贡分公司	江津片区	4	1000	500
合计:				25000	12500

请各公司高度重视本次比赛,加强藏药产品知识及销售技巧的培训,做好门店陈列宣传,努力营造“你追我赶”的销售氛围,提高店员销售积极性,力争二季度藏药销售实现 660 万元!

重庆桐君阁股份有限公司

2015 年 5 月 8 日



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2015 年 5 月 8 日印发

拟稿: 王瑛

核稿: 曹云