

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕125号

签发人：袁永红

关于开展春夏季促销及战略品种 营运活动的通知

各公司：

为拉动整体销售，提升战略品种销售上量。经股份公司研究决定，开展2015年春夏季促销活动，以便快速提升门店销售，现将相关事宜通知如下：

一、活动时间

2015年4月1日—6月30日

二、活动主题

春季养生“暖”起来

三、活动内容

以下活动仅为形式提供，请各公司根据以下活动内容组织策划具体活动方案，并于4月25日前上报至股份公司零售部备案。

1、春夏季主题活动（可长期开展）

(1) 满额 38、98、168 元抽奖或赠礼(券), 建议赠品为认真氨基酸单瓶、和田大枣系列、西南药业维 C 咀嚼片等商品。

(2) 会员一次性消费满 500 元或连续三个月消费满 2000 元赠双人游。(旅游地点长寿湖、武陵山、仙女山)

(3) 购物超值换购, 可选择三个档次, 加 3 元换价值 6 元云南白药创可贴; 加 6 元换价值 13.8 元西瓜霜护龈牙膏; 加 10 元换价值 23 元复合氨基酸口服液蓝瓶。

2、春夏季地推活动(零售各公司每周选择部分门店突击开展)

可开展进店有礼、产品折扣、组合优惠、限时特价、游戏抽奖形式, 保证地推当天为周边药房活动力度最大。

3、春夏季节日活动(节假日阶段性开展)

五一劳动节: 活动期间满 51 元赠礼品+精选 100 个品种促销。

世界爱眼日: 武汉五景产品主打, 配合各类眼科及五官类促销。

母亲节: 针对养颜滋补类开展促销活动, 推荐天胶、蛋白质粉、养生堂维 E、太极钙等商品。

父亲节: 针对补肾壮阳类开展促销活动, 推荐补肾益寿、蚕蛾公补片、六味地黄丸、五子衍宗丸、普乐安片、万艾可、玛咖、杰士邦等商品。

儿童节: 针对儿童用药开展促销活动, 推荐小快克、太极钙、达因、双歧杆菌、DHA 等商品。(小快克 15 袋装从 4 月 15 日—5 月 15 日开展买一送一直尺 或者 2B 铅笔)

端午节: 部分门店可开展地推活动, 组织购物满 18 元参加包粽子大赛。

夏至: 针对夏季清凉产品开展场外促销及试饮买赠活动, 推荐藿香正气口服液、赶黄草、板蓝根、玄麦、太极水、苋菜黄连素等商品。

四、春夏季促销品类及重点品种推荐

促销话题	促销品类	促销品种
春季流感我们在抗击	感冒类、抗生素类、维生素类	四季感冒片、阿奇霉素片、熊胆舒喉片、复方氨酚肾素片
备孕正当时	补肾类、维生素类	爱乐维、善存、万艾可、玛咖、天胶
春夏过敏大作战	五官类、抗过敏类、	氯雷他定、迪皿、辅舒良、咽炎片、复方苦参洗剂、丹皮酚
春夏“享瘦”到底	减肥美颜类	天胶、雅塑、碧生源、养生堂维E、蜂胶软胶囊、清好清畅软胶囊、芪鹿补血颗粒
春夏护肝我最大	肝脏类	海王金樽、赶黄草、丹参、太极水
肠炎胃痛远离我	肠胃用药	苋菜黄连素、蒲地蓝消炎片、奥美拉唑肠溶胶囊、肠炎宁、十五味黑药丸
考试季补脑最重要	维生素类、补益类	DHA、维C咀嚼片、太极钙、太极水、萘敏维滴眼液

五、春夏季门店氛围打造及宣传

1、为烘托门店春夏季氛围，由股份公司牵头设计吊旗、海报样式，后期将设计样本传至各公司，各公司根据自身情况印刷制作，费用由各司自行承担。

2、年销售 200 万以上门店将由股份公司与厂家洽谈进行整体包装。

3、各门店开展促销活动时必须做好宣传陈列，海报、爆炸签、赠品必须配备。

4、夏季团购工作要求在 4 月份启动，请各公司制作夏季团购手册并开始拜访团购客户。各公司团购手册请于 4 月底将

样本交予股份公司零售部存档。

六、战略品种营运方案及相关要求

1、战略品种营运方案详见附表一

2、各公司在开展促销活动时需将战略品种融合，且地推活动应重推战略品种。

3、战略品种门店须保证备货充足，陈列优于同类品种，每个品种不低于10个陈列面，可根据实际情况按比例缩减，但必须保证战略品种的优势陈列。

请各公司高度重视促销营运工作，每季精选低价品种吸引顾客，并配合关联用药推荐战略品种，从而带动门店销量及毛利率提升。股份公司将对各公司促销活动及战略品种营运执行进行不定期检查，并对检查情况进行定期通报。

特此通知！

附表1、2015年战略品种营运执行方案（第一期）

附表2、关于厂家阶段性活动奖励及促销方案（2015.01期）

重庆桐君阁股份有限公司

2015年4月7日



抄送：集团公司总经办，零售部，品管部

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2015年4月7日印发

拟稿：舒静敏

核稿：王瑛
