

# 重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕298号

签发人：袁永红

---

## 关于战略厂家“云南白药” 2015年下半年营运方案及激励政策

各公司：

为完成云南白药零售战略合作协议，重点推广A类普药品种在门店的纯销。经过上半年的推广实现终端纯销售200万元，完成进度严重滞后，为了提升终端销量及毛利，达成销售计划，达到双方共赢的目的，经股份公司研究决定，拟制定如下活动计划激励终端推广，提升纯销。

一、活动时间：2015年9月1日—2015年11月30日

二、活动区域：重庆新连锁公司（含万州）、涪陵医药公司、永川医药公司、江津片区、四川太极大药房、绵阳太极大药房。

三、活动重点品种：

ID	品名	规格	厂家	零售价 (元)	毛利率	主 推 类别
28207	四季感冒片	12片/板*2板	云南白药	16.8	80.95%	A类
126012	蒲地蓝消炎片	0.3g*24片*3板/盒	云南白药	33.81	79.3%	A类
114981	普乐安片	120粒	云南白药	26	77.3%	A类
126425	妇炎康片(薄膜衣片)	12片/板*4板	云南白药	21.8	79.36%	A类
114910	血塞通分散片	0.5g*12片*1板	云南白药	19.8	74.75%	A类
106229	复方丹参片(薄膜衣)	120片/瓶	云南白药	19.7	53.3%	C类

#### 四、活动内容

##### 活动一：重品促销及店员激励方案

ID	品名	促销策略	店员奖励	活动后 毛利率
28207	四季感冒片	买两盒四季感冒片送湿巾一代	在原A类奖励标准不变基础上，再追加1.5元/盒提成	65%
126012	蒲地蓝消炎片	购蒲地蓝一盒送湿巾一袋	在原A类奖励标准不变基础上，再追加2.5元/盒提成	65%
114981	普乐安片	购普乐安一盒送湿巾一袋	在原A类奖励标准不变基础上，再追加2.5元/盒提成	60%
126425	妇炎康片(薄膜衣片)	提供日子卫生巾在门店做买6(妇炎康)送2(日子卫生巾)活动	在原A类奖励标准不变基础上，再追加2元/盒提成	63%
114910	血塞通分散片	在门店开展买五送一活动(送原品)	在原A类奖励标准不变基础上，再追加2元/盒提成	57%
106229	复方丹参片(薄膜衣)	在门店开展买五送一活动(送原品)	在原C类奖励标准不变基础上，再追加2元/盒提成，	40%

备注：四季感冒片及蒲地蓝消炎片厂家按0.5元/盒奖励股份及新连锁公司营运团队。

##### 活动二：白药回家旅游奖PK竞赛

1、分公司根据完成总量与增长率两个指标综合评出前三名给予旅游奖。

2、门店分为 ABCD 四种类型根据完成总量与增长率两个指标综合分别评出前三名给予旅游奖。

3、给予连锁公司营运部及集采采购各 2 个名额。

4、给予股份公司零售部 1 个名额。

具体评比要求如下：

参评类别	参评品种	参评要求	评比项目	
分公司评比		3 个月累积销额 4 万元以上 (按进货价核算)或者增长率在 30%以上方可参评	销售量总计排名 (占 50 分)	增长率 (占 50 分)
A 类店评比	云南白药	3 个月累积销额 0.8 万元以上 (按进货价核算)或者增长率在 30%以上方可参评	销售量总计排名 (占 50 分)	增长率 (占 50 分)
B 类店评比	血塞通分散片 12 片、 丹参片 120	3 个月累积销额 0.6 万元以上 (按进货价核算)或者增长率在 30%以上方可参评	销售量总计排名 (占 50 分)	增长率 (占 50 分)
C 类店评比	片、妇炎康 48 片、四季 感冒片、普	3 个月累积销额 0.4 万元以上 (按进货价核算)或者增长率在 30%以上方可参评	销售量总计排名 (占 50 分)	增长率 (占 50 分)
D 类店评比	乐安片、蒲 地蓝消炎 片 72 片。	3 个月累积销额 0.2 万元以上 (按进货价核算)或者增长率在 30%以上方可参评	销售量总计排名 (占 50 分)	增长率 (占 50 分)

### 活动三：“星光大道”地推活动

凡购云南白药膏、气雾剂、酊、痔疮膏、创可贴以及云南白药血塞通分散片 12 片、丹参片 120 片、妇炎康 48 片、四季感冒片、普乐安片、蒲地蓝消炎片 72 片等品种满 68 元，可参加星光大道抽奖，百分百中奖，奖品包含不锈钢蒸锅或购物车、八角收纳凳、不锈钢便携式饭盒 6 件套、泰邦创可贴或湿巾。

参加活动门店，厂家在一周内将活动所需刮刮卡、礼品、海报、爆炸签配备到活动门店，如有疏漏门店请联系厂家业务员或上报各司运营部联系（前期礼品已配送到店），如礼品已

送完请及时与厂家联系增补。

## 六、活动要求

1、各公司收到任务后在两个工作日内将任务分解到各门店，并拟定出完成任务的具体措施，任务分解表详见附表一。

2、买赠活动门店必须有醒目的陈列以及促销活动海报张贴。活动内容、奖励标准门店所有店员必须掌握，厂方业务员会随时跟踪活动执行情况，协助门店包装陈列。

3、活动赠品由云南白药厂家提供，所有赠品由集采仓库随货统一配送，赠品数量根据门店要货计划按比例进行配备，如四季感冒片买2盒送湿巾一代，门店在请货时需按2的倍数请货，如出现3盒、5盒，就有1盒不会配送赠品，造成不必要的损失，同样血塞通分散片和复方丹参片也按5的倍数开货，请各公司一定传达到位。

4、店员追加奖励部分，各公司一律按TABC奖励流程进行造表发放。任务完成率在80%以上（含80%）全额发放追加奖励，任务完成率在60%—80%之间追加奖励减半，任务完成率在60%以下取消追加奖励。

本次活动政策独家，买赠力度空前，奖励实行双重。请各公司高度重视严格执行，时刻关注活动品种并带动白药系列品种，各分公司应每周关注活动销售情况，股份公司也将按月对各司销售及完成情况进行通报并到店检查，如有未执行活动门店及未督导公司将给予处罚。

附表：战略厂家“云南白药”活动品种月均任务

重庆桐君阁股份有限公司

2015年8月24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8月24日印发

---

拟稿：杨冬梅

核稿：舒静敏

---