

# 重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕318号

签发人：袁永红

## 关于开展 2015 年四季度藏药系列品种 销售 PK 赛及包装陈列赛的通知

各公司：

为了完成集团公司下达的 2015 年藏药销售 3000 万的任务，营造“比、学、赶、帮、超”的良好销售氛围。经股份公司研究决定，在 2015 年四季度开展藏药系列品种 PK 赛活动及包装陈列比赛活动。现将相关事宜通知如下：

一、比赛时间

2015 年 10 月 1 日至 11 月 31 日。

二、比赛目标

PK 赛期间确保销售藏药 480 万元，销售毛利 235 万元。

三、比赛组委会

组长：黎涛

职责：总体指挥、协调本次比赛相关事宜。

副组长：张林全、蒋炜、刘晓清、曹云、各公司第一负责

人

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。督导各零售分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：舒静敏、杨冬梅、苏侯含、黄小华

职责：负责本次比赛销售数据的统计及考核，按文件规定牵头召开本次比赛奖惩兑现会。

#### 四、比赛要求

1、各分公司成立“藏药销售执行小组”，各分公司第一负责人任组长，由组长落实组员，执行小组负责本次PK赛的落实与执行。各分公司于2015年9月31日前将执行小组名单上报股份公司零售部。

2、各公司执行小组须将本公司的PK任务分解到门店，积极组织藏药产品专题培训、分享成功销售经验、制定藏药销售的奖惩方案、组织店长召开藏药销售动员会等千方百计推荐藏药销售。还需要时刻了解PK对手的销售情况，及时跟进销售进度。

3、2015年12月1日-15日，零售部以信息中心提供的数据进行考核。

4、2015年12月股份公司牵头召开四季度藏药销售PK赛奖惩兑现会，对比赛结果进行现场通报，并进行相差奖惩。

#### 五、PK比赛项目

##### （一）零售分公司PK赛

1、各零售公司共分PK小组9组，其中四川太极、涪陵PK对象为自己；德阳荣升与永川共同合力PK万州；自贡医药与江津共同合力PK德阳大中。

2、九个PK小组每组均设置不同的PK基础任务，在活动期间各公司销售总额完成基础任务并且超过对手即为获胜方，集团公司民族药事业部及股份公司将对该获胜者的公司“藏药执行小组”进行现金奖励及处罚。

3、具体PK任务、PK对象及每组零售公司奖励指标见下

表，其中“基础任务完成奖”指凡是完成 PK 任务的公司，将获得对应的基础任务完成奖，基础任务完成奖可以与“PK 胜利奖”重复叠加获取。

各公司 PK 任务如下：

公司名称	PK 公司	PK 任务（万元）	基础任务完成奖（元）	PK 胜利奖（元）
四川太极	四川太极	70	6000	
涪陵	涪陵	40	5000	
江北	重庆太极	37	2000	2000
绵阳药业	九龙坡	35	2000	2000
重庆西部	北碚	33	1500	1800
渝中	沙坪坝	28	1500	1800
南岸	巴南	23	1500	1800
万州	德阳荣升+永川	22	1000	1500
德阳大中	自贡医药+江津	7	1000	1000
合计		480	22900	21500

备注：本次比赛分为一个队的荣升与永川视为 1 家，自贡与江津视为 1 家。

## （二）门店 PK 赛

1、为了加强门店之间的竞争意识，提升藏药销售激情，本次 PK 大赛在川渝范围内引入 70 组销售量非常接近的门店进行对接 PK 赛，其 PK 任务计算方式与公司 PK 任务相同。

2、凡各组门店在完成 PK 任务的同时并且超过对手，即为获胜门店。获胜门店可获得 200 元/家的奖励。

3、另外凡完成 PK 任务的门店可再获得 100 元/家的任务完成奖。（由于重庆西部储奇门店销量太突出，故其 PK 对手为自己，只要完成 PK 任务，重庆西部储奇门店可获得 1000 元奖励。）详见附表 1。

## （三）门店冲量奖

凡是未参加上述门店 PK 赛的药店，另外制定基础冲量任

务，凡完成基础冲量任务的门店，奖励 100 元/家。见附表 2。

## 六、陈列包装比赛

1、活动时间：2015 年 9 月 15 日-10 月 15 日

2、活动对象：各零售分中心、分公司门店

3、活动方式：各门店自主进行藏药产品陈列、包装、端头、海报等各种现场布置，提升门店藏药销售氛围。将包装陈列照片电子版于 2015 年 10 月 15 日前发到集团公司民族药事业部（易发，邮箱：[yifaa@163.com](mailto:yifaa@163.com)，电话：18696761263）参与评比。股份公司零售部及集团公司民族药事业部将对参与评比的门店进行综合评选。

### 4、参赛要求

①摆放位置须在进门、收银台等显眼处；造型设计美观独特；陈列产品数量不得低于 30 个、产品种类不得低于 5 个；展示面不得低于 1 平方米。

②销售氛围奖评选将从现场包装（海报、宣传资料、爆炸贴、气球等）各种宣传道具的应用情况进行评比，以“藏药销售氛围”为核心评比思想。

③发送照片的要求：参与活动的门店所发照片数不得低于 3 张，其中能体现整体效果的照片至少 1 张，表现局部细节的照片至少 2 张，另外需要在邮件主题中注明药店名称。

### 陈列奖项设置：

奖项名称	奖项	评选名数	奖励金额（元）
创意奖	一等奖	5	500
	二等奖	10	300
	三等奖	20	200
销售氛围奖	一等奖	20	200
	二等奖	30	150
	三等奖	50	100

请各公司高度重视本次比赛，确保完成本次比赛的基础任务，为藏药销售创造新的辉煌。

注：本次所涉及的奖项费用，全部由集团公司民族药事业部承担。

附表一、藏药系列重点门店 PK 分组及任务表

附表二、藏药冲量门店任务表

重庆桐君阁股份有限公司

2015年9月18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9月18日印发

---

拟稿：杨冬梅

核稿：曹云

---