

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕317号

签发人：袁永红

关于在零售业态开展第九届中药养生文化节 活动及秋冬季重点中药营运的通知

各公司、各分中心：

中药养生滋补产品即将进入旺季，为突出桐君阁中药特色的品牌形象，我司将继续“引领养生文化”，致力推广秋冬中药养生滋补系列产品。聚焦重点中药品种盈利，有效落实“中药为本”的经营指导方针，力争秋冬旺季销售上一个新的台阶。

一、组织机构

总指挥：袁永红

副总指挥：黎涛、田平

成员：股份公司零售部、中药部、各公司第一负责人

二、活动时间

2015年9月1日—12月31日

三、活动主题

第九届桐君阁中药养生文化节

四、目标任务及下达

1、整体中药（含贵细中药、精制中药、配方中药）9-12月完成销售额 8633 万元。（不含天胶及薏仁粉）

2、重点中药（详见附表一）9-12 月完成销售额 2732 万元。

3、各公司整体中药任务分解详见附表二；重点中药任务分解详见附表三。

五、活动要求

1、各公司提升中药销售地位，树立完成中药销售信心，加大贵细中药、礼品药材的推广销售。

①各公司根据自身情况自行开展“第九届中药养生文化节”启幕式，选择步行街等大型广场开展活动，活动包含药材真伪鉴别、大型中医义诊、药食同源商品试吃活动、会员现场办卡等项目。

②各公司自行策划对精制中药、原生药材、中药抓方、贵细药材开展折扣优惠或买赠、换购等活动。

③对贵细客户及单位开展拜访，突出贵细中药及礼品药材的促销活动。

2、各公司必须高度重视重点中药营销推广，聚焦重点中药品种盈利，突出重点品种陈列。

①重点中药目录及促销策略详见附表一，请各公司严格执行活动方案，及时分解任务到每个店员，制定重点品种奖惩措施。

②重点中药品种各公司需每周跟踪销量及完成率，及时完成店员奖励兑付。股份公司每月通报销售及执行情况。

3、各公司选择节假日开展中药地推活动

①中秋养生首选桐君阁，折上送礼更划算。

由各公司自定时间选择贵细药材进行优惠促销。

②重阳敬老，补肾养气最重要。

由各公司选择补气、补肾等中药及礼品类促销。

③立冬鲜参滋补全家人

可选择康美新鲜人参开展鲜参节新品促销。

④感恩岁月，中药靓颜

在感恩节制作各种功效中药套餐促销。

4、氛围打造及重点品种陈列要求

①由股份公司统一设计“第九届中药养生文化节”吊旗、海报，各店按标准张贴（后期将设计源文件进行共享）。

②所有门店对秋冬重点营运品种进行重点及搭配陈列，并对重点品种进行爆炸签、POP等配套宣传，重点营运品种原则上不少于10个陈列面及3个多点陈列，各店根据自身及产品贵重情况微调。

③活动门店必须打造中药特色专柜区域，应季散装药材盛放器皿统一规范。重点营运品种突出陈列。

④各公司选择当地大众媒体进行广告宣传，例如报纸广告、网络广告、电梯广告等。各门店选择滋补类用户、贵细用户等发送短信、拨打拜访电话等宣传。

备注：各公司需在见文起七个工作日内进行重点营运品种样板店打造，并将样板店图片回传到股份零售部邮箱。

六、考核激励

1、公司中药整体同比考核奖惩

①各公司中药整体同比增长10%以下不给予奖励，若同比下滑则对各公司进行5000元处罚。

②各公司中药整体销售同比上升10%以上（含10%）提取中药同比增量部分毛利额10%进行奖励。

2、营运品种完成考核奖惩

①秋冬季股份公司完成重点营运品种任务60%以下不给予奖励，并对股份公司零售部、中药部进行3000元处罚。

②秋冬重点营运品种完成下达任务 60—80%（含 80%）按品种营运标准 80%进行奖励；完成任务 80%以上按品种营运标准全额奖励。

备注：以上奖惩由各公司、各部室自行造表发放，9-12月可拉通考核。

七、其它

1、请各公司根据文件精神组建营运团队拟定具体活动执行方案，于见文起 7 个工作日将具体活动方案及重点品种样板店回传至零售部邮箱。

2、集采中心对秋冬季重点品种进行货源保证，确保不缺货、不断货。

3、请新连锁将重点中药品种各分公司任务分解表以签字纸质版回传至股份公司零售部。

附表 1、秋冬季重点品种目录及营运策略表

附表 2、秋冬季各公司中药整体任务分解表

附表 3、秋冬季各公司重点中药品种任务分解表

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，集采中心，中药部

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
