营运部发（2016） 文 签发：

草晶华破壁草本1月21日-2月29日促销方案

【活动时间】：2016年1月21日-2月29日

【参与门店】：86家

【活动主题】：中山中智草晶华破壁草本促销节

为大力促进中山中智草晶华破壁草本在春节前后销售，公司与中山中智厂家通力合作，在2016年1月21日-2月29日期间开展中山中智品种促销冲量活动，具体活动方案如下：

**【活动内容】**

活动销售目标为1400罐，活动启动时将任务分解到所有门店，任务分解表（附表1）将作为方案附件用于活动评选和活动奖励依据。

**活动一：“晒单有礼”**

晒单依据：门店销售小票

晒单原则：

①非2016年效期品种晒单：厂家以红包形式发放奖励，奖励金额按单张小票“草晶华破壁草本”销售数量奖励2元/罐（以微信红包形式发放）。

②2016年效期商品晒单详见“活动二·效期杀手”。（效期奖励与活动一不重复）

**活动二：“效期杀手”**

晒单依据：门店销售小票

晒单原则：厂家以红包形式发放奖励，奖励金额按单张小票“草晶华破壁草本”销售效期品种，需在小票上注明（批号、失效日期），厂家以红包形式发放“效期杀手”奖励，每罐4元（以微信红包形式发放）。

效期原则：2016年12月31日前到期的所有“草晶华破壁草本”品种。（各门店保管账数量：562.069罐，各门店明细表详见附表2）。

 活动结束后，门店若完成效期任务，公司则将按2.00元/罐作为追加奖励，奖励明细以门店实际销售数据为准。

 **活动三：重点品种，第二重好礼**

此活动只针对西洋参、淫羊藿两个单品，门店手工折扣，具体活动如下：

关联销售，提高客单价，让利顾客，更增强产品吸收率。

A、中山中智淫羊藿+万艾可（1粒装）（增强功效，减小副作用）

购买一盒万艾可（5粒装）+50元得中山中智淫羊藿一罐

B、中山中智淫羊藿+五子衍宗丸（补肾益精）

购买一个疗程（6个小盒）五子衍宗丸+50元得中山中智淫羊藿一罐

C、中山中智淫羊藿+补肾益寿（补肾益气，增强老年人免疫功能）

购买一个疗程（3个小盒）补肾益寿胶囊+50元得中山中智淫羊藿一罐

D、中山中智淫羊藿+蚕蛾公补片

购买一个疗程（6个小盒）蚕蛾公补片+50元得中山中智淫羊藿一罐

D、中山中智西洋参+大枣、枸杞（调养气血、增强免疫力及体能，该搭配不分男女皆可服用）

购买一罐中山中智西洋参送价值50元的大枣（ID：48896）、枸杞子（ID：21833）礼包一套

E、中山中智西洋参+蜂蜜（祛火、防暑、防便秘，瘦身美颜最佳搭档）

购买一罐中山中智西洋参送斯特凡教授蜂蜜500g一瓶（不论蜂蜜名称）

**【红包发放方式】**

所有晒单奖励均以微信红包形式由中山中智厂家在微信上进行一对一发放并截图发在微信群里。

效期品种追加奖励由营运部在活动结束后造表发放。

**【微信晒单及红包发放时间】**

微信晒单时间为每天晚上20:00 -21:30。晒单后，由中山中智厂家销售人员根据小票金额即时发放微信红包，其它时间门店专心销售，不得晒单（晒单视作无效晒单），若门店因故不能当日晒单，可以隔天晒单，但小票晒单时间不得超过两天（举例说明：小票时间为2016.01.22，晒单时间为2016.01.22-23晚20:00-21:30）。

**【注意事项】**

1、门店本着诚信原则，不得出现作假行为，活动结束后营运部会将实际销售数据与门店晒单一一核对。**如发现作假行为，将给予20元/罐负激励乐捐到营运部以作团队建设费用。**

2、若门店销售人员手机不支持微信或者没有绑定银行卡，由店长代为晒单和奖励领取，店长收到后再以现金形式发放给相应员工。

**【活动氛围布置与宣传】**

方案下后，各门店需在1月20日将进行方案培训，并于1月21日12:00前上传培训内容照片至并根据“活动三”关联销售书写POP海报，于1月21日17:00前将张贴好的POP照片上传至各片区微信群，片长检查各门店是否已全部张贴。注：若未按时、按要求张贴的门店，将对店长处50元罚款，片长处20元/店罚款。

**【活动费用预算】**

预估活动期内销售1400罐，微信红包奖励预算6000元，奖励费用均由中山中智厂家提供。追加奖励由公司根据营运部造表发放，活动结束后营运部将根据发放记录与晒单小票以及实际销售进行数据核准。

附表1：各门店活动期间任务明细表

附表2：各门店2016年12月31日前到期的中山中智品种明细

太极大药房·营运部·中药组

2016年1月20日

**主题词：中山中智 促销方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2016年1月20日**

**拟稿：张 阳 校对：谭莉杨 （共印1份）**