

太极集团有限公司会议纪要

太极会纪〔2016〕47号

签发人：白礼西

太极集团有限公司办公室

2016年9月22日印发

太极水 920 工作会会议纪要

一、会议时间：2016年9月20日

二、会议地点：白董事长办公室

三、参会人员：白董事长、万荣国、崔海燕、韦平、贺曦瑶、黄靖涵、吴勇、魏静、黄毅、王虹、范熊燃、李敏、贺学术、周凌云、黄安妮、唐玲玲

四、会议内容

（一）万（荣国）总介绍太极水销售情况及太极水事业部下一步工作思路；

（二）各参会人员提出太极水存在的问题及建议；

（三）白董事长作重要指示。

五、会议形成了如下决议：

（一）加快构建太极水有序价格体系

坚定不移执行太极水“6.5.4”会员价格体系，公司不再出

台任何关于太极水优惠政策文件，严控太极水零售价格，太极水终端零售价单罐不得低于 8 元，单件不得低于 72 元。

全力抓好做好太极水销售价格的动态监管工作，太极水销售公司负责线下门店及终端价格管控，电商公司负责网店销售价格的监控。若发现市场门店（网店）及经销商存在故意违反价格政策、故意低价扰乱市场的行为，相关部门立即以书面形式呈报太极水事业部万（荣国）总，经调查核实，情况属实者，由太极水事业部对其进行警示，同时立即停止发货；如有再犯，取消其代理及销售权。从部门申报“乱价”到警示函发出工作期不超过 7 天，警示函发出后 15 天客户仍“乱价”的，必须终止客户资格，任何人不得说情。

（二）加快推进太极水营销通路建设

1、全力推进太极水线上会员信息系统项目

会员信息系统项目要加快进度，尽快保质保量完成。由项目组组长万（荣国）总全力推进项目进程，并务必重视网上系统的财务安全性。项目实行一个月，由杨靖副总经理负责进行财务安全性第三方评价。

2、全力推进太极水线下川渝零售药房上柜销售工作

太极水销售公司全力抓好太极水在太极旗下零售药房门店及战略合作伙伴零售药房门店的上柜销售工作。

太极水事业部应加强对川渝药店的检查，保证药店铺货，加强药店宣传，重点诉求太极水天然弱碱性水的降尿酸特性，传播太极水“1+3”产品核心卖点：

“1”大优势：源自长寿村，百岁老人世代饮用证明为“不

老泉”

“3”大特性：天然弱碱性水、天然富锶水、天然小分子团水。

3、借力营销，充分发挥临床医生科普作用，提升太极水在大健康市场影响力

销售总公司韦（平）总牵头，全力抓好全国 10 万名医生体验用水的赠送工作，推进太极水学术营销上台阶。由贺（学术）主任及万（荣国）总督办，并及时向董事长汇报进度。务必在 2017 年元旦前保质保量完成此项工作。

（三）全力推进“2+4”太极水营销战略，“面”、“点”结合，抓好太极水核心市场销售工作

1、重点抓好太极水川渝两大根据地市场销售上量工作。

重点抓好重庆、涪陵、彭水面上的销售突破，其次成都，然后依次是深圳、广州，以及北京、上海。

2、太极水北、上、广、深四大核心市场重抓面上突破。

先抓“面”，后抓“点”，“面”、“点”结合，主要做法是全力开展目标单位的体验式营销，不要把过多精力浪费在一个会议上、一个客户上，全力推进太极水省外销售工作上台阶。

（四）抓管理，强沟通，坚持召开例会工作制度

每半个月必须召开一次太极水工作会，物流、信息、广告、太极水首席专家组等相关部门必须参会。会议召集人依次为白董事长、万（荣国）总、韦（平）总，若三人出差，则召集人为总经办黄安妮。例会主要解决三个问题：销售进度检查、急需解决的问题、创新思路。

（五）加快建立太极水客户回访制度

由太极水事业部牵头重点抓好大客户、重点客户的拜访及回访工作，建立定期回访制度，分类别、分层次、分行业，做好太极水客户回访工作，提升太极水会员忠诚度。

（六）太极水事业部工作重心及工作职责

太极水事业部应进一步明确工作职责及工作重心，重点抓好策略制定、市场研究、检查督导、营销培训、资源整合等五大方面工作。

定人、定岗、定责。万（荣国）总重点抓好太极水营销策略制定工作，吴（勇）总要配合万（荣国）总做好面上市场的考察、调研；

魏（静）总重点抓好两大块工作：一是龙湖、金科社区太极水推广及销售工作，关键取得量上突破；二是对口联系陈万志主席，通过工程师协会推进太极水的传播及销售工作；黄（毅）总应发挥自身法律专业优势，协助万总做好市场调研，做好营销政策法律风险及可行性评估工作。策划部王虹协助黄（靖涵）总做好太极水策划工作；社会化营销部范熊燃要多到市场一线调研，多出创新思路。太极水事业部应全体转变工作观念，群策群力，全力以赴做好太极水工作。

（七）其它

1、由太极水事业部重新上报一份销售数据，做好销售结构分析；

2、由贺（学术）主任落实太极水 400 客服热线移交电商公司统管，实现 24 小时服务；

3、由贺（学术）主任督办北上广深太极水重点市场专销队伍在当地办事处办公的相关事宜；

4、由崔（海燕）总负责落实省外太极水配送入户工作，万（荣国）总及黄安妮督办；

5、由销售总公司负责拟定太极水销售公司赠品水及行销费用审批权限，报万（荣国）总会签后呈董事长审批，黄安妮督办；

6、太极水新宣传资料须尽快出台，宣讲 PPT 相关部门会签后报董事长审核；

7、所有代理协议及团购合同按太极集团【2016】970 号文件要求报太极水事业部审核，严格督导政策执行；

8、涪陵制药厂健康品销售公司需提交集团公司的报告按原程序递交太极水事业部审核、审批。

9、由广告公司统一设计制作太极水“6、5、4”价格体系宣传展板，供药房悬挂，桐君阁各大药房自制的各种宣传资料核心内容必须和本文件第（二）条的“1+3”核心卖点一致，由向（春蓉）总督办。