

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2016〕54号

签发人：袁永红

关于2016年打造千万级品种 “五子衍宗丸、芪鹿补血颗粒”的营运通知

各公司、各分中心：

根据集团公司要求，2016年要加强集团品种销售，打造更多千万级重点品种，结合市场环境、国家政策，特别选择以下品种作为突破，具体情况如下：

一、品种信息

ID	品名	规格	产地	一句话营销	零售价	底价	毛利率
40226	五子衍宗丸	120丸 (浓缩丸)	太极绵阳制药厂	补肾益精，精益求精	58元	34.1元(含2%购进返利)	41%
136396	芪鹿补血颗粒	7g*9袋	太极中药二厂	气血双补，升白提高免疫力	90元	49.4元(含7元返利及2%购进返利)	45%

二、品种任务分配（详见附件一）

三、品种推广政策

（一）五子衍宗丸

1、门店开展买三送一（赠品为补肾强身胶囊）、买六送一（赠品为原品）的全年促销活动，以上赠品由厂家提供且由厂家业务员直配到门店。

2、各公司、分中心必须建立五子衍宗丸微信群，厂家阶段性开展4元/瓶晒单奖励活动（原则上谁销售谁受益，具体操作方式根据实际情况调整），该费用由厂家提供。

（二）芪鹿补血颗粒

1、疗程优惠活动：开展买4得5，买8得10促销活动（赠品由厂家提供）。

2、厂家阶段性在桐君阁新连锁组建的“芪鹿微信营销群”开展4元/盒晒单奖励活动（原则上谁销售谁受益，具体操作方式根据实际情况调整），该费用由厂家提供。

3、厂商联合开展寻找“肿瘤患者”送药活动，与川渝两地肿瘤协会联系寻找合适的放化疗患者人群进行送药活动，密切关注其服药后白细胞指数及其精神变化情况，搜集临床案例，抓住长期稳定的客源。

4、三季度开展有奖征文比赛：以“我和芪鹿补血颗粒的故事”为主题开展征文比赛，要求以销售案例、销售技巧分享、服药体验为主要内容，根据评选内容，选取20名优胜者，由厂家进行奖励旅游。

投文邮箱：442418996@qq.com

四、品种激励政策

（一）五子衍宗丸

1、五子衍宗丸属于困促T2品种，为促进千万级品种打造，各公司在造发困促时不支付T2奖励费用，该费用由厂家按4元/瓶标准按月直接兑付到门店。

2、零售各单位同比增长30%以上（含30%），按0.5元/瓶标准对各单位进行团队同比增长奖励；完成全年任务60%，

按 1 元/瓶标准对各单位进行团队奖励。

3、桐君阁零售业态同比增长 30%以上（含 30%），按 0.3 元/瓶标准对股份公司零售部进行同比增长奖励；完成全年任务 60%，给予股份公司零售部 0.5 元/瓶奖励。

4、完成全年任务，再给予各零售单位及股份公司零售部各 0.5 元/瓶标准奖励。

以上激励费用由厂家按月支付到相应单位。同比奖及任务完成奖不重复享受（就高不就低），全年拉通完成任务厂家追加未完成月份奖励。

（二）芪鹿补血颗粒

1、芪鹿补血颗粒属于团促 T1 品种，为促进千万级品种打造，各公司在造发团促时不支付 T1 奖励费用，该费用由厂家按 9 元/盒标准按月直接兑付到门店。

2、零售各单位同比增长 30%以上（含 30%），按 1 元/瓶标准对各单位进行团队同比增长奖励；零售各单位完成全年任务 60%，按 2 元/盒标准对各单位进行团队奖励。

3、桐君阁零售业态同比增长 30%以上（含 30%），按 0.5 元/瓶标准对股份公司零售部进行同比增长奖励；完成全年任务 60%，给予股份公司零售部 1 元/瓶标准奖励。

4、完成全年任务，再给予各零售单位及股份公司零售部各 0.5 元/盒标准奖励。

以上激励费用由厂家按月支付到相应单位。同比奖及任务完成奖不重复享受（就高不就低），全年拉通完成任务厂家追加未完成月份奖励。

五、其它

1、重庆片区召开五子衍宗丸千万级品种启动会（详见附件二），四川片区由厂家具体协商确定。

2、各单位必须组织店长、店员认真学习本通知的内容，传达好合作启动仪式上的精神，积极配合厂家开展产品培训活动及终端优势陈列。

3、各单位务必将任务按月分解到各门店，门店店长需将任务分解到人头并指定专人负责统计分析。制定具体突破措施，做好产品陈列及宣传。务必对这两个品种做到重点陈列、优势陈列、创意陈列。

4、股份公司营运团队，每月对门店进行督导，并按月做好品种的分析报告，及时与厂家、各单位进行沟通并解决相关问题。

附件 1、千万级品种（五子衍宗丸、芪鹿补血颗粒）任务分配表

附件 2、千万级品种（五子衍宗丸）启动会方案

重庆桐君阁股份有限公司

2016 年 1 月 28 日



抄送：集团公司总经办

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2016 年 1 月 28 日印发

拟稿：杨冬梅

核稿：曹云
