

# 重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2016〕81号

签发人：黎涛

## 关于 2016 年打造太极集团 “妇幼产品”的营运通知

各公司、各分中心：

为加强集团品种销售，特别突出太极集团“妇幼产品”特色。经股份公司研究决定，特别选择以下产品作为突破，具体情况如下：

一、活动时间：2016年3月1日-2016年12月31日

二、品种信息：

ID	品名	规格	产地	零售价	底价	毛利率
新品	小儿化痰止咳颗粒	5g*8袋	太极南充制药	14.2元	7.80元	45%
46943	益母草颗粒	15g*12袋	太极南充制药	22.6元	12.40元	45%
113942	板蓝根颗粒（儿童型）	5g*20袋	太极南充制药	15.8元	8.70元	45%

### 三、激励政策:

1、店员奖励: 活动品种中属于 TABC 品种的, 各公司不再造发 TABC 奖励费用, 所有活动品种店员奖励费用均由厂家按以下标准按月直接兑付到各零售公司, 由各零售公司及时发放。

ID	品 种	规 格	店员奖励标准
新品	小儿化痰止咳	5g*8 袋/盒	1.30 元/盒
46943	益母草颗粒	15g*12 袋/盒	2.00 元/盒
113942	板蓝根颗粒	5g*20 袋/盒	1.40 元/袋

2、陈列奖励: 各公司督促门店做好产品购进、陈列。不得无故缺货, 活动品种须陈列在门店显眼位置, AB 类门店每个品种不得低于 5 个陈列面, CD 类门店每个品种不得低于 3 个陈列面, 厂家工作人员每月随机抽查, 合格后厂家按各门店当月纯销数量 0.50 元/盒, 支付门店陈列奖励。(注: 厂家抽查合格后, 所有门店均可获得陈列奖励)

#### 3、组织管理奖励:

A、各公司纯销量(新连锁按各分公司计算)100%完成月任务, 厂家按每个品种 0.4 元/盒对各公司管理团队进行奖励, 未完成不奖励, 活动结束后厂家年底拉通考核, 对拉通考核完成任务的公司厂家补齐之前未发部分奖励。

B、新连锁公司 100%完成月任务量, 厂家按月给予新连锁营运团队每个品种 0.1 元/盒的营运奖励, 未完成不奖励, 全年可拉通考核计算。

#### 4、年度排名奖励

A、全年 100%完成任务的公司(新连锁按分公司考核), 方可参与年度排名奖励, 该奖励分别按任务完成率、纯销数量进行排名(三个品种综合计算)。

名次	任务完成率排名		纯销数量排名	
	名额	奖励金额	名额	奖励金额
第一名	1 名	5000 元	1 名	5000 元
第二名	1 名	3000 元	1 名	3000 元
第三名	1 名	2000 元	1 名	2000 元

B、全年 100%完成任务的门店，方可参与年度排名奖励，该奖励分别按任务完成率、纯销数量进行排名（三个品种综合计算）。

名次	任务完成率排名		纯销数量排名	
	名额	奖励金额	名额	奖励金额
第一名	5 名	1000 元	5 名	1000 元
第二名	10 名	600 元	10 名	600 元
第三名	15 名	300 元	15 名	300 元

注：以上奖励费用均有厂家支付。

#### 5、工商互动活动支持

每半年组织考评，对完成上述重点产品进度任务及销售所有产品排前 20 名的门店，由厂家出资，组织所属门店店长、店员、分公司及总部管理人员到厂家所在地开展团队拓展及培训活动。

#### 四、任务分解：（详见附件）

#### 五、其他：

1、各单位必须组织店长、店员认真学习本通知的内容，积极配合厂家开展产品培训活动及终端优势陈列。

2、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，制订具体销售措施。

特此通知！

附表：南充药厂重点品种任务分解表

重庆桐君阁股份有限公司

2016 年 3 月 8 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 3 月 8 日印发

拟稿：杨冬梅

核稿：黄英