

# 重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2016〕109号

签发人：黎涛

## 关于下达 2016 年藏药系列产品销售计划及相关要求的通知

各公司、分中心：

藏药系列品种在我司作为重点品种营运已有两年，2015年藏药系列产品的在全零售系统的占比达到 2.2%，而毛利占比达到 4.5%，是真真切切能实现厂商双赢的优质产品，经股份公司研究决定 2016 年将继续加大藏药系列品种的推广及销售，现将藏药销售相关事宜通知如下：

一、执行时间：2016 年 1 月 1 日-2016 年 12 月 31 日

二、任务计划：详见附件一

1、各分公司将计划分解到各片区、各门店、各责任人，计划必须层层细化分解。

2、各分公司设立 1 名藏药销售监督员，对本公司藏药销售情况及时分析，跟进进度、解决销售中的问题。监督员的名单报零售部备案。

三、品种规划：

1、拳头品种：2016 年将清肺止咳丸、十五味黑药丸、二十五味鬼臼丸、十味乳香丸、二十五味珊瑚丸、十三味析莫丸

作为藏药系列拳头品种进行打造,各公司须将拳头品种的具体销售任务分解到门店,每月进行考核,确保稳定增长。

2、增量品种:2016年计划培养二十五味珍珠丸、五味金色丸、七味铁屑丸、石榴日轮丸、十八味降丸作为增量品种,各公司须制定提升销售计划方案,根据实际情况培养2-3个品种实现上量。

#### 四、促销策略

- 1、针对消费者全年开展买三送一、买五送二的优惠活动;
- 2、设置藏药店中店、专区、专柜等方式来提升藏药形象,提高终端消费者认知度。川渝共建立形象店20家,其中重庆建立12家,四川建立5家。由股份公司与民族药事业部共同开展,请各分公司于4月1日前报本公司藏药形象店的建设方案到民族药事业部。

##### (1) 重庆藏药形象店建设家数

| 公司 | 新连锁 | 涪陵医总 | 永川公司 | 合计  |
|----|-----|------|------|-----|
| 数量 | 10家 | 1家   | 1家   | 12家 |

##### (2) 四川藏药形象店建设家数

| 公司 | 川太极 | 绵阳 | 德阳 | 合计 |
|----|-----|----|----|----|
| 数量 | 2家  | 2家 | 1家 | 5家 |

(注:民族药事业部联系人:

重庆 易发 18696761263 [yifaa@163.com](mailto:yifaa@163.com)

四川 凌红 18080015377 498204721@qq.com)

3、民族药事业部请藏医专家全年开展深度培训,同时邀请销售好的门店进行藏药销售经验总结及产品专业知识、卖点拓展、销售技巧等方面的培训。请各分公司主动联系民族药事业部培训事宜。具体安排如下:

| 片区   | 3-6月 | 7-9月 | 10-12月 | 合计   |
|------|------|------|--------|------|
| 重庆片区 | 5场次  | 5场次  | 5场次    | 15场次 |
| 四川片区 | 3场次  | 3场次  | 4场次    | 10场次 |

#### 五、激励政策

店员奖励按原T1奖励不变,按零售价的25%进行奖励,实行谁销售谁受益的原则。

## 六、包装陈列

1、藏药的陈列展示对消费者购买需求的刺激作用很大，对于有条件的门店应该优先考虑对藏药产品进行专柜、柜台、收银台、端架等优势陈列，在店门口等显眼的位置进行堆头创意展示。

2、各公司督促门店做好藏药品种的陈列，门店陈列原则上执行多点集中陈列，AB类店不低于5个陈列点、CD类店不低于3个陈列点。

3、为加强宣传效果，各门店在橱窗等显眼位置张贴藏药海报，柜台等位置摆放藏药POP。海报将由民放药事业部根据需要提供。

## 七、其他

1、各分公司不得在买赠的基础上进行任何形式的打折，包括会员享买赠后不得再同时享受会员折扣。

2、各公司督促门店做好藏药系列产品的购进，原则上对藏药系列品种均要配备，同时根据实际销售情况进行备货，防止断货及过期。

3、各分公司要主动提前对库存产品进行动销分析，及时处理滞销产品，防止大规模产品过期给公司造成大量损失。

重庆桐君阁股份有限公司

2016年3月31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31日印发

---

拟稿：杨冬梅

核稿：黄英

---