

四川太极大药房连锁有限公司文件

SICHUAN TAIJI PHARMACY CHAIN LTD.

川太药连字〔2016〕34号

签发人：蒋 炜

关于对 2016 年夏季团购销售 及相关注意事项的通知

各部门、门店：

随着夏季炎热气候的到来，团购高峰也随之而来。为提升门店夏季销量，顺利完成全年销售目标，公司营运部结合去年同期实际销售情况筛选制订出夏季团购品种目录，确定了各品种的团购底价。请各部门、门店结合自身情况，利用时间走访联系团购业务、积极努力实现本年度夏季团购目标。现将涉及团购具体注意事项作如下通知：

一、团购目标客户群列举：

- | | |
|--------------|--------------|
| 1、出租车公司和公交系统 | 2、各工地施工现场 |
| 3、物管公司 | 4、建筑单位 |
| 5、工厂、厂矿 | 6、企事业单位 |
| 7、街道办 | 8、清洁公司、家政公司等 |

二、团购折扣权限细则：

1、2016 年团购目录品种，门店不得低于公司团购底价进行销售，若因特殊情况需低于团购底价进行销售，需逐级上报营运部经理审批同意后方可实行。请各门店在与客户洽谈时注意保留价格余地。

2、团购目录外的品种店长权限为 9.5 折内、片区主管权限为 9.0 折内

营运部经理为 8.5 折；若遇超过自身权限范围内的折扣，请按折扣权限逐级上报审批，超出 8.5 折的权限需逐级请示上级领导审批，最高折扣审核权为公司董事长（以上折扣权限均需保证综合毛利率不低于 10%，遇单个品种销售以上折扣权限均需保证毛利率大于 0）。

三、考核方式及注意事项：

1、考核期限：2016 年 5 月 1 日至 2016 年 8 月 31 日

2、奖励条件：单位团购或者个人购买 1500 元以上，团购交易综合毛利率 $\geq 10\%$

3、奖励标准：（扣除团购中所产生的费用如：运送费用等）。

1) 团购综合毛利率为 10%(含)-20%，对销售人员奖励毛利额的 20%；

2) 团购综合毛利率为 20%（含）- 40%，对销售人员奖励毛利额的 30%；

3) 团购综合毛利率 $\geq 40\%$ ，对销售人员奖励毛利额的 40%。

4、考核注意事项：

1) 单笔团购中藿香销售金额占比超过 80%则不参与门店团购奖励，但计入门店团购任务中。

注：藿香 10 支装销售均价 15.5 元以上则享受该品种原有的单品奖励 1 元/盒，销售均价大于 14.4 元低于 15.5 元按 0.5 元/盒发放单品奖励，销售均价在 14.4 元以下则不享受单品奖励。

2) 以上奖励只针对个人或团队主动联系的团购业务。客户主动上门进行团购的，只计入员工每月工资提成奖励里，不再进行以上的团购奖励。此项工作由各片区主管进行审核鉴定，并按公文呈报形式逐级上报领导审批奖励金额。

3) 后勤人员联系成功的团购，自行以公文呈报形式逐级上报领导审批奖励金额。

5、片长需对团购的销售及完成情况及时跟踪，每达成一笔团购销售及在微信群中进行通报、表扬、鼓励，并定期选择有代表性的案例进行案例经验分享。

6、考核方式：按各门店、片区任务金额（详见附件二）进行考核。

完成任务的门店额外奖励 100 元/店；

对完成任务且对比去年同期团购销售额增长额排名前三名的片区

主管分别奖励 800 元、600 元、400 元。

四、团购销售注意事项：

1、门店团购考核认定方式：请参照 2016 年夏季团购目录（详见附件一）品种或者门店其余各品种，单位团购或者个人购买 1500 元以上均可计入本店团购任务中（整件销售的藿香可累计）。

2、销售后必须要在系统内做好团购维护的系统登记。如未登记，营运部考核时不能进行统计，无法被认可为团购。

3、若出现门店无法认定是否为团购的情况，请先报各片区主管，由片区主管审核后上报品管科进行审核。

4、团购宣传手册及海报将随货配送至各门店，请各门店在收到当天及时悬挂宣传。团购手册因制作成本较高，请各店只针对重点顾客发放。

5、奖励方式仅适用于除外销部以外的我司员工。享受以上奖励方式的个人或团队不再进行销售奖励和产品提成，请人事部、品管科、业务部在造发奖励时注意扣除。非主动联系的团购业务不享受以上团购奖励方式，只享受销售奖励和产品提成。

附件一：2016 年夏季团购品种目录

附件二：2016 年夏季团购各门店考核任务

四川太极大药房连锁有限公司

二〇一六年四月二十八日

主题词：夏季团购 销售 注意事项 通知

四川太极大药房连锁有限公司

2016 年 4 月 29 日印发

打印：陈柳

核对：谭莉杨

（共印 2 份）