**营运部发〔2017〕171号 签发人：李坚**

**“双11大促”活动方案**

【活动时间】：2017年11月4日 — 11月6日（共3天）

【参与门店】：84家

【活动主题】：双11，会员提前嗨购！

【活动内容】：

**活动一：会员集结号 好礼就等你**

1. **免费办**理会员卡，送10元代金券（每人限送1张），再送 **楼兰枣1袋** 。

 注：10元代金券使用规则：使用时间：11月7日--12月10日，满30元抵用10元现金（特价不参与）。

2、凭DM单到店**免费领 楼兰枣1袋** 或 **金银花露1瓶。**每人限领1次，每天限量赠送30-50份。

**活动二：双11，会员提前嗨购**

1、部分正价商品买2减1、买3减1、买4减1（低价享受免价）。具体品种清单，详见

附表2！

1. 满100元再送20元代金券（最高返5张，器械、贵细不参与）。

 《20元代金券》使用规则：

（1）仅限活动期间使用（11月4至11月6日）。

 （2）特价、单品不参与，不同时享受门店其它优惠活动。

3、太极天胶：预付定金200元抵600元现金，买2盒抵用1次。

**活动三：双11，狂欢大促（40家门店，详见附表1）**

 **1、**全场消费满100元再抽大奖，百分百得奖，最高抽3次。

 2、奖项设置：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **特等奖** | **一等奖** | **二等奖** | **三等奖** |
| 床上四件套  | 多功能健康锅1个 或太极水1件（12罐） | 抽纸4包/提 | 10元抵用券（中药袋装罐装或中医诊费）  |

**活动四：品类活动**

1、汤臣倍健（除蛋白粉、氨糖）、康麦斯、百合康（除蛋白粉）、金奥力：任意2件6.9折，3件（含）以上6折。

2、医疗器械：满300元省40元现金，以此类推最高省200元（特价不参与）。

**3、**血糖仪、血压计、轮椅、制氧机特价（见附表3）。

**4、**贵细8.5折，部分品种参照全场买2减1、3减1、4减1清单。

5、爆款单品：品种清单（见附表3）。

**【活动前期安排】**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 事项 | 具体细节 | 落实人 | 落实时间 |
| 1 | 商品筛选（按买2免1、3免1、100元抵600元等活动形式分别筛选）； | 所有品种均要有活动（除饮片、器械、贵细、超低特价不参与）按零售价筛选，不重复享受。 | 商品部 陶经理 | 10月26日 |
| 2 | 场地的提前落实 | 所有门店必须确定好店外是否有场地?有场地的门店会重点开展。（营运部汇总） | 各片长王四维 | 10月27日 |
| 3 | 宣传物料招商（DM单、吊旗、活动插卡） | 厂家赞助费上DM单需另收费（根据版面大小）。 | 采购部 赖经理 | 10月27日 |
| 4 | 邀请厂家并提供礼品（用于活动品种） | 1. （有场地）门店到场厂家不低于5家。2、（无场地）A类店到场厂家不低于3家。

3、发表格请厂家上报可提供的礼品及数量，每个厂家均需提供。 | 采购部 赖经理 | 10月31日 |
| 5 | 商品备货 | 根据商品部提供的活动畅销品进行补货。 | 采购部 | 10月27日 |
| 6 | 货品铺货 | 重点厂家、到场厂家、重点爆款每家店需提前铺货。 | 营运部 陈柳 | 10月30日 |
| 7 | 参与活动厂家资源的分配 | 1、一级赞助厂商优先安排有场地、客流大的门店。2、根据厂家提供的礼品进行各门店合理的分配。 | 营运部 陈柳 | 11月2日 |
| 8 | 活动礼品的购买 | 配送至各门店 | 营运部 王四维 | 11月3日到店 |
| 9 | 宣传物料的制作 | DM单、地贴、套餐券、抽奖券、A4台卡、中医诊费券 | 营运部 王四维 | 11月3日到店 |
| 10 | 店内氛围营造、语音 | 具体需要的物料清单及打造方案（吊旗、不干胶、插卡、语音等......） | 营运部 李丹 | 11月3日完成样板打造 |
| 11 | 考核方案的制定 | 基础目标、力争目标，超额部分按毛利额奖励现金； | 王四维 谭经理 | 11月3日 |
| 12 | 员工活动培训及抽查 | 电话、现场抽查（检查表） | 王四维、各片长 | 11月1--3日 |
| 13 | 微信推广 | 提前2天 | 信息部 杨皓 | 11月2日 |
| 14 | 短信发送 | 提前2天 |  刘美玲 | 11月2日 |
| 15 | 系统策略 | 主要解决买2免1等品种优惠 | 王四维、何经理 | 11月2日 |
| 16 | 活动现场后勤人员支持 | 各片区帮扶人员（支持有场地门店） | 王胜军 | 11月3日 |

**【活动费用预算】详见公文呈报！**

**【活动宣传方式】**

**一、整体形象打造 （详见后续安排）**

1、公司统一配送所需物料。

2、公司统一录制活动语音。

3、按公司下发陈列样版打造。

4、有场地门店的厂家安排。

**二、活动宣传要求：**

1、活动前、活动中、活动后的相关安排详见“附表4”。

2、活动的相关店内装饰必须在活动前一天下班前布置完，活动当天将活动现场开展的照片发到营运部微信群（人流较多时），照片共发送4张（店外整体效果图、店内整体氛围图、抽奖礼品专区、货架上对应活动品种的宣传），如未按时上传照片，将对店长处20元罚款，片长负同等责任，罚款20元。

 营运部

 2017年10月26日

 **主题词： 关于 双11大促 提前嗨 活动 方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2017年10月26日印发**

**打印：王四维 核对：谭莉杨 （共印1份）**