

重庆太极实业（集团）股份有限公司文件

CHONGQING TAIJI INDUSTRY (GROUP) LIMITED COMPANY

重庆太极〔2017〕834 号

签发人：白礼西

2017 年“百日攻坚战”作战令

各公司、厂：

今年全集团唯一核心工作就是“长子工程”和“宝贝工程”。“长子工程”已确定未来十年太极藿香正气液实现年销售 200 亿元成为全球销量最大中成药的宏伟战略目标；各公司、厂也确定了未来 3-5 年的“宝贝项目”。为了切实将“长子工程”营销工作落到实处，集团公司确定每年 5 月 16 日-8 月 26 日为“长子工程百日攻坚战”作战时间，现将 2017 年有关作战任务下达如下：

一、全员参与

1、人人肩上都要有销售指标，要求每个职工必须在 8 月份内完成至少 20 盒 5 支装（或 10 盒 10 支装）A3 的销售任务（川渝地区以 5 支装每盒 9 元或 10 支装每盒 17.8 元的零售价进行结算，川渝以外地区以 5 支装每盒 10 元或 10 支装每盒 19.8 元的零售价进行结算）。其目的是进一步提高每位员工对 A3 专业知识的理解能力，同时也让每位员工了解营销工作的艰辛。

2、太极报开设专版——A3 销售擂台版，对所有员工的销售成绩进行排名，排名唯一的依据就是个人销售数量（上不封顶）。对 A3 销售工作中表现特别突出的 1000 名员工分别给予通报表扬、发奖金、出国考察、岗位选择、职务晋升等奖励；未完成销售任务的，将直接扣罚与销售量任务等额的年终奖并通报批评。

3、各公司、厂必须安排员工在百日攻坚战期间内的上班时间内开展 A3 销售活动，累计时间不超过 5 天，可单日或连续从事 A3 销售工作，由各公司、厂法人代表或委托经办人酌情安排。

二、全集团参与（任务分解文件另文下发）

1、各公司、厂应在注册地点所在区县或邻近区县开展 A3 团购促销活动，并在所在区域遴选 200-1000 家单位赠送藿香大礼包：每份大礼包包括 10 份《千古第一方》（央视版）资料、1 件 A3-6（赠品装,2 支/盒）、10 份医药导报社主办的“全国爱心老板大赛”宣传资料。

2、藿香大礼包赠送工作应在 5 月份内完成，各公司、厂应充分发挥党支部、工会及共青团的作用，要求他们在百日攻坚战期间内全员 90%以上时间都用于该项工作。

三、供应商全覆盖（任务文件另文下发）

要求全集团各公司、厂“一把手”必须落实与太极有每一笔业务往来的供应商今年夏季清凉饮料发放都必须用 A3，由全国各地二级配送商按公司规定价格直接供货。公司将提供数量不等的太极水、太极乌发露、太极香菇酱作为奖品。

四、打响“地推战”

1、今年重点在川渝、两广、两湖、云贵、北京开展专业“地

推战”。“地推战”首次为 5-6 月，第二次为 7-8 月，第二次主要工作是防暑团购，阿美娜 7 月要全月参与。重庆市场为地推队演习基地和培训基地，5 月份打响首战，6 月份内同时在四川、两广、两湖、云贵及北京开展，地推人员全部由集团公司本部抽调。

2、地推总督导由白礼西董事长亲自兼任，工作人员：张艳、贺学术、胡琳、王芳、黄靖涵、刘爽、周凌云、唐玲玲、谭烨、邓静。分省督导长为各省市市场总监及总监助理，分省督导时间原则上不超过 10 天。

3、5 月 18 日-5 月 24 日在重庆组织地推及实战培训，由张春宏同志带队，公司组织约 20 辆车（每车载员 4 人），每辆车负责一个地区市场的地面推广及突击检查，包括：①药店、诊所、基层 YY 销售情况；②总经销商分销能力及管控能力评估；③二级经销商配送能力、信用等情况调查；④考察区域内消费者的富裕程度、消费习惯及旅游爱好等。地推人员应按公司要求认真做好附表填写、影像资料拍摄等工作，电脑录入等信息化统计及汇总工作由集团信息部负责。5 月份重庆地推工作由广告公司胡琳负责拟定实施方案，5 月 15-16 日完成培训工作。

4、三总部（司）各省总经理及 A3 销售人员按既定方案完成销售工作，同时也要全面参与 1-2 次地推活动，每次时间不超过 7 天，一是拟定作战方案（草案），减少工作迂回节省费用，二是做好向导。各办事处应保证地推人员老包装太极水的饮用，做好后勤服务工作。

五、所有人员不得另行享受公司差旅费规定以外的任何补贴，待今年地推活动结束后经以张戎梅为组长的地推考评小组及三总

部（司）相关领导进行效果评估排名，由白礼西董事长确定奖励方案。各市场总监提出该省奖金分配方案，报白礼西董事长终审后发放。奖金由重庆太极实业（集团）股份公司承担，个税自理。

特此通知！

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2017年5月8日



重庆太极实业（集团）股份有限公司

2017年5月8日印发

拟稿：金思岑

校核：唐玲玲
