

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〕1319 号

签发人：白礼西

关于开展 17 省省会城市 A3 地推活动的补充通知

各公司、厂：

为保障 17 省省会城市地推工作顺利进行，现将 17 省省会城市 A3 地推活动相关事宜补充通知如下：

一、工作要求

开展地推工作的第一个上午半天（即 7 月 10 日上午）由地推总指挥负责召集本省各地推小组成员、销售公司老总、省公司经理、销售人员、办事处开展地推工作培训会，总指挥未在的省份由客户总监（或客户总监助理）负责组织召开。

二、培训内容

（一）学习《关于 17 省会及今后地推工作中主要问题培训的通知》

（二）相关地推文件精神。

（三）培训地推方法，包括但不限于：

1、地推工作指南

2、拍摄高质量视频。学习遵义“藿香正气液水疗”视频，由广告公司负责提供。

3、学习用时间对比的方式对外用 A3 案例进行跟踪、采集(参考遵义 A3 治疗日光性皮炎案例对比照片)。

4、强调高度重视百万例藿香正气液真实世界研究 YS 调研及扫码要求。

(四) 各组地推总结 PPT 发言材料着重介绍以下内容:

1、市场上存在的问题: ①最核心的 A3 价格问题, 低于公司规定价格的药店占比; ② A3 铺货率, 有无缺货情况; ③二级配送能力; ④人力配置(销售人员); ⑤品牌差异。

2、经典案例(会中重复案例不再赘述)

3、针对问题提出的建议

总结会每人发言时间不得超过 8 分钟, 其他调研数据等放在 PPT 材料后半部分, 供数据收集部门参考用。

三、地推工作培训会必须在有投影仪大屏幕的地方组织召开。培训会场地费用控制在 1500 元内开支。总指挥(市场总监)终审后由各组督导在重庆太极实业(集团)股份有限公司报销。

四、地推省份总结会结束后的第二天由三总部销售公司总经理整理本省存在的三个问题, 对本省总经销商出具工作函, 督促总经销商及时解决市场上存在问题, 工作函授权地推总指挥签发。

五、各公司、厂董事长和总经理不能同时参加地推活动。

六、各地推组具体人员名单见附件 2。

七、具体各组物资数量见附件 3。

特此通知！

附件：1、地推小结 PPT 汇报版式

2、17 省地推人员表

3、17 省地推物资表

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2017 年 7 月 10 日



重庆太极实业（集团）股份有限公司

2017 年 7 月 11 日印发

拟稿：刘爽

校核：代菲
