

# 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〕1281号

签发人：白礼西

### 关于开展全国 17 省 省会城市 A3 地推活动的通知

各公司、厂：

A3“地推”是宣传队、播种机、团购组、督查办、培训营，将全面助推“长子工程”；是落实中共中央政治局委员、中共重庆市委书记孙政才同志2017年6月6日视察太极医药城A3生产基地时指示的200亿藿香伟大工程最具体的行动；立足“立刻发现问题，马上解决问题”。

此外还可以让全集团非销售人员体验营销工作艰辛，培训团队精神，从而更好的严控产品生产质量和成本，更好的为营销一线服务。现将第四阶段地推活动相关事宜通知如下：

#### 一、地推时间及市场

1、地推时间：7月10日—7月15日（6天）

2、地推市场：北京、天津、上海、江西、安徽、河南、山西、陕西、黑龙江、吉林、辽宁、甘肃、青海、宁夏、新疆、内蒙、

西藏17省同时开展。

## 二、工作安排

序号	市场	一线总指挥	副总指挥 总协调	督导
1	北京、天津	万荣国	刘爽	唐玲玲
2	江西、安徽	罗诗遂		周凌云
3	河南、山西	鲜亚		王才霞
4	黑龙江、辽宁、吉林	刘永升	刘爽	罗梅
5	甘肃、青海、宁夏	贺洪琼		邓静
6	上海	张晓星		罗渝华
7	陕西	李志超		许蕊
8	内蒙	汪荣华		白芳
9	新疆	卢进		骆雪梅
10	西藏	黄庆		达仓

总指挥主要督促落实解决市场问题，拜访省级公共关系、总经销商。

3、地推17省销售公司总经理负责总经销商、二级经销商的衔接工作，并督促当地经销商提前向省、市（区）YJ和WJW汇报工作，做好拜访前联系工作，恳请他们支持集团在当地的发展。

4、两个不纠结：不纠结约见 YJ 和 WJW 领导，第一次拜访原则上不超过 30 分钟，主要征求以 A3 为主的太极产品质量方面的意见。拜访 YJ、WJW、药店、诊所时，我司人员不得超过 2 人，做到有礼有节；不纠结见各公司高管，主要精力放在样品、资料的派发和相关问题查找上。

### 三、地推要求

1、地推主要是培育市场、调研市场，不仅仅是去完成调研数据；

2、一定要给全部医药从业人员发放、赠饮 A3 样品、资料；

3、积极参与团购；

4、工作时间不能少于五天（或文件规定时间）；

5、不能在市场上利用白天时间开小结会，把白天工作时间多放在现场。资料只能回公司后，指定一人负责撰写。

总之，在市场上要尽量把时间用于和消费者接触上，再次禁止任何人去风景区游玩，否则予以每人罚款伍仟元处分，免去管理人员职务。对游客较多的城市公园可以考察，怎样在公园面对暑期中小学生考虑防暑样品赠送问题。

### 四、调研要求

1、广告公司提供地推药房、卫生机构调研表电子版；太极医药研究院中药部提供藿香正气液真实性世界研究调研表电子版，各组自行印制。

2、地推终端调研每组不少于 100 家，其中药房 60 家、卫生机构 40 家，消费者问卷调查不少于 100 份。卫生机构、药房必须随机抽取，具体办法见地推培训指南。

3、进行消费者调研及 YD、诊所拜访时，邀请其进行“藿香正气液”公众号扫码、关注。

4、邀请 YS（中西医均可）参与藿香正气液真实性世界研究，扫描“藿香正气液”公众号二维码，并完整填写调研表（尤其 YS 微信昵称必须填写清楚、完善）并注明是否参加。每组邀请 YS

扫码不少于 30 人，调研表填写不少于 40 份。调研表一式两份，一份交 YS，一份返回，联系人：桑勤 13883165289。

5、着装要求：参加地推人员统一着黑色藿香 T 恤。

#### 四、人员要求

1、各单位中干以上人员及后勤部门中专学历以上人员每年必须参加一次地推，否则应予免职或扣发全部年终奖。

2、地推小组每组配置一名参加过地推工作的人员，负责组织本组人员学习地推文件等相关培训资料，提供地推经验供组长参考。

3、为尽可能多的让员工参与到地推工作中，接受地推的培训，把地推精神应用到本职工作中，每组除一名有地推经验人员外，其余均选取各单位未参加过地推的人员。

#### 五、物资准备及发放

1、香菇酱、乌发露由各生产厂，太极水、A3赠品由办事处，A3特刊、集团简介、太极水痛风折页、藿香手提袋由广告公司确保7月10日前发送至各地二级经销商或指定地点，确保各组可就近领取物资。绍兴大补酒由货运中心或浙江东方制药厂发各办事处，各组在办事处领取或办事处发指定地点。

2、根据调研、拜访单位家数，全国17省省会城市地推物资太极水、乌发露、香菇酱已按照1.2倍数量配比，不再另行补发物资。各组遵循不浪费原则，物尽其用，可自行调剂使用。本次物资由总经办统一填写领料单授权各省地推总指挥终审。

#### 六、工作要求

1、地推小组到达市场后，不添乱、当助手、多发现问题，多收集信息。

2、全国17省省会市场地推人员全部直飞省会城市，不得带车。工作用车由当地销售人员提供。车辆抽调由崔（海燕）总终审。

3、各组对本次调研的药店、诊所等均需留下有门牌号并有地推人员合影的照片，调研系列表格均要求整理电子表格，调研结束一周内发予三总部策划科（西南：vipswmc@163.com；华南：hnyxb666@163.com；华北：hbyxzbchk@163.com），由三总部汇总后交营销策划公司客户科存档。

4、各组在调研终端时可购买A3（5支装）或其他在销规格一盒，用于地推人员防暑。凭购买小票或发票经组长签字后，在本单位报销。重庆管理机构在重庆太极实业（集团）股份有限公司报销。

5、初定2017年7月18日--19日召开17省地推小结会。各组调研工作结束后完成1500字的工作小结，并制作PPT发言材料，重点介绍经典案例、地推成果、问题和建议（每人不超过5分钟），材料发送至商务科邮箱zjbswk@163.com，联系人：骆雪梅18883184354。

## 七、交通安排

由太极实业物流部统一抽调的销售人员车辆根据实际地推时间对带车销售人员给予油费补贴100元/车/天，经地推小组组长签字后凭加油票在太极股份营销财务部报销（物流部提供抽车名单）。其他车辆由崔（海燕）总统筹安排。

八、17省省会市场地推活动物资费用由重庆太极实业（集团）股份有限公司承担，费用由太极实业董事局主席终审。

九、物资标准等其他未尽事宜参照重庆太极[2017]951号、重

庆太极[2017]891号、重庆太极〔2017〕1060号川渝、两湖地推文件执行。

十、广东、广西、福建、海南市场地推活动暂定7月24日—7月29日开展。广西、海南总指挥为白礼西董事长；广东、福建总指挥为王（钢）总。广东、广西地推到县及以上市场，海南、福建地推到地级市。

特此通知！

附件：1、17省省会市场 A3 地推分组表

2、关于太极集团调研公司产品在卫生机构销售情况的函

3、关于太极集团调研公司产品在药店销售情况的函

4、全国 17 省省会城市 A3 地推活动区域通讯录

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2017年7月4日



---

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2017年7月5日印发

拟稿：刘爽

校核：王才霞

---

附件 2

## 关于太极集团调研公司产品在卫生机构销售情况的函

尊敬的卫计委领导：

2017 年 7 月 10 日起，我司将对公司产品（太极藿香正气液、急支糖浆、散列通、通天口服液等）进行市场调研，为了确保本次调研的准确性，特派公司相关调研人员前往贵单位进行工作汇报，望得到领导部门的支持，提供本区域诊所和医院等卫生机构的目录数据。

望支持为感！

太极集团有限公司

二〇一七年七月十日

附件 3

## 关于太极集团调研公司产品在药店销售情况的函

尊敬的药监局领导：

2017 年 7 月 10 日起，我司将对公司产品（太极藿香正气液、急支糖浆、散列通、通天口服液等）进行市场调研，为了确保本次调研的准确性，特派公司相关调研人员前往贵单位进行工作汇报，望得到领导部门的支持，提供本区药店的目录数据。

望支持为感！

太极集团有限公司

二〇一七年七月十日