**营运部发〔2017〕165号 签发人：蒋玮**

**创业门店的“成长计划”—— 促销活动**

【适用门店】：新开门店

【活动目的】：帮助新店打好基础，增强员工信心。提高门店在商圈的竞争力，建立良好的口碑，增加客流、提升销售，有计划的实现目标。

【成长计划】：

1. **促销阶段与活动内容：**
2. **阶段性活动计划：**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **社保情况** | **阶段执行时间** | **星级** | **频次** | **活动类型** | **组织者** |
| **已开通** | 开店前期（前1个月） | ★ | 每天 | 社区活动 | 片长、门店 |
| 开店期间（第1月） | ★ | 每天 | 单店活动 | 片长、门店 |
| ★★★ | 每周1次 | 广场活动 | 公司、片长 |
| ★★★★★ | 每月1次 | 开业活动 | 公司、片长 |
| 持续性（第2月—第6月） | ★★★ | 每周1次 | 广场活动 | 公司、片长 |
| **未开通** | 开店前期（前1个月） | ★ | 每天 | 社区活动 | 片长、门店 |
| 开店期间（第1—第6月） | ★ | 每天 | 社区活动 | 片长、门店 |
| ★★★ | 每周1次 | 广场活动 | 公司、片长 |
| 开通社保（第7月） | ★★★★★ | 每月1次 | 开业活动 | 公司、片长 |
| 持续性（第8月—第12月） | ★★★ | 每周1次 | 广场活动 | 公司、片长 |

**2、阶段性活动内容：**

《★社区单店活动方案》见附表1

《★★★广场活动方案》见附表2

《★★★★★开业活动方案》见附表3

1. **宣传礼品及人员执行要求：**
2. **宣传物料、礼品配备：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **宣传物料** | **配备数量** | **执行内容** | **到店时间** |
| 吊旗 | 30张 | 上货后在天花板及橱窗吊旗杆悬挂。 | 第一次送货到店 |
| 胸贴 | 20张 | 当班员工必须每天张贴胸贴，美观整洁。 |
| POP | 若干 | 免费检测血压、血糖。 |
| 五卡 | 各30张 | 蓝色、红色、超低特价不干胶 |
| 会员日宣传KT板 | 1套 | 放置在三脚架上，摆放至店门口显眼处。 | 开店第1天 |
| 五卡内容 | 若干 | 联合用药、单品活动、一句话卖点 |
| 活动语音 | 3段 | 企业简介、活动宣传、会员日宣传 |
| 活动门型展架 | 1套 | 平时在店门口摆放，进社区宣传、发展会员时需携带。 | 开店第1天 |
| 企业展架 | 1套 |
| 6元代金券 | 1000张 | 新办会员送6元代金券，每位会员均需送。 |
| DM单 | 2000份 | 安排专人发放DM单，进社区时也需携带发放。 |
| 活动礼品 | 若干 | 纸巾、牙膏、洗手液、洗衣液等... |

**2、人员执行要求：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **项目** | **执行内容** | **人员安排** |
| 测血糖 | 每天早上8:00-9:00（1小时）、免费测血糖并记录会员血糖情况。 | 1人 |
| 测血压 | 随时免费测量。 |
| DM单发放 | 每天上、下午（各1小时）在店外500米—1000米范围内发放DM单。 选择人流高峰期在超市或小区门店进行发放，发放数量不低于200张/次。 | 1人 |
| 6元代金券 | 每天发放数量不低于每天客流数量。 |
| 会员发展 | 进社区或在店外发展会员：每天安排一次进社区或在店外。 | 1人 |
| 宣传物料张贴 | 第一次配货物料到店，2日内全部布置完毕。 | 全员 |

**三、活动目标：**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **星级** | **类型** | **新发展会员** | **客流** | **销售** | **毛利** | **处罚** |
| ★ | 单店社区活动（开店前期） | 20人/天 | 不考核 | 不考核 | 不考核 | 开店时会员未达标，按5元/个处罚 |
| ★★★ | 广场活动 | 20人/天 | 100% | 100% | 不考核 | 《按活动模板》  考核执行 |
| ★★★★★ | 开业活动 | 30人/天 | 200% | 300% | 不低于20% |

1. **人员培训及检核：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **培训对象** | **培训内容** | **培训要求** | **检核** |
| 店内全体员工 | 商品基本陈列要求 | 1. 分类明确，整齐丰满，无空位。货品不足时，用应用同类或相同商品填补。 2. 端头、堆头商品应充足、整齐丰满。 3. 价签与商品一一对应，显露、无涂改。 4. 商品注意有效期，按先进先出原则。 5. 货架、货品卫生整洁，无积尘。 | 现场检核 |
| 门店全体员工 | 拿药练习 | 每人每月不低于10次的拿药练习，每次练习20个品种（以重点品种为主）。 | 手机瑞学、微信上传 |
| 员工 | 瑞学系统产品知识 | 每人每天学习5个品种（成分、说明书、用法用量、禁忌），在系统中做知识练习。（每月练习不低于2000分） | 瑞学上进行答题练习 |

**营运部**

**2017年10月13日**

**主题词：关于 创业门店 成长计划 活动方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2017年10月16日印发**

**打印：王四维 核对：谭莉杨 （共印1份）**