

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2018〕361号

签发人：白礼西

关于实施“冬季会战”的通知

各公司、厂：

为全面贯彻全员营销，强化各级管理人员深入基层、真抓实干，落实“双百工程是正道、学术营销是王道”的营销理念，全力抓好四季度销售工作。现将“2018年冬季会战”相关事宜通知如下：

一、会战时间：2018年10月18日—2019年1月18日

二、主要工作及要求：

（一）全力抓好旺季产品销售工作。

1、重点抓好急支糖浆、散列通等呼吸、感冒类药品的陈列、销售。

2、重视宝贝产品销售，尽量做到淡季不淡。

（二）以双百工程为抓手，全面实现全员营销。

1、集团公司、太极股份各处（部）室第一负责人以上领导及各单位一把手要把工作地点搬到药店、诊所去，到一线去发现问题，解决问题。冬季会战期间每人至少完成 100 家药店、100 家诊所的调研任务。

2、双百工程人人参与。各公司、厂要结合本单位情况把“冬季会战”和“双百工程”挂起钩来，双百工作落实到人，作到人人有指标、人人有考核，要制定相应考核标准和年终奖挂钩。

（三）深入学习领会有序营销发展目标

1、有序营销前三年完成了渠道管控工作，现在进入有序营销第二个阶段，核心工作是终端动销，主要工作方式是体验式营销。

2、有序营销的第三阶段是通过大数据精准干预消费者的主动消费行为。

3、有序营销的第四阶段，核心任务是让忠实消费者人人成为销售员，向他人推荐太极藿香正气液。

这四个阶段的工作，相互交织，下一阶段的核心工作，都应于上一阶段在四大核心市场开展探索工作，总结试点经验，以便开展下一阶段工作。

三、希望各公司、厂认真学习周少政书记在涪陵区工业发展大会上的讲话精神。转变思想、真抓实干，推进双百工程落地，全面实现真正意义上的全员营销。打好冬季会战，为创世界 500 强而努力奋斗！

特此通知!

太极集团有限公司
2018年10月17日



太极集团有限公司办公室

2018年10月18日印发

拟稿：刘爽

校核：罗渝华
