

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〔2018〕954号

签发人：白礼西

关于开展销售人员“双百”工作检查的通知

三总部及各公司、厂：

5月份是全集团大战的“红五月”，是我们奋斗的“红五月”，也是全体员工感受幸福的“红五月”。为了将长子工程等工作落到实处，5月份将开展销售人员“双百计划”工作检查，现将相关事宜通知如下：

一、人员分工

1、营销策划（服务）公司张艳总经理负责开展四川、重庆、湖南、湖北、云南、贵州、陕西7个市场的双百工作检查并在6月初办公会进行双百工作落实情况汇报。

2、总经办刘爽主任负责开展广东、广西、福建、海南、浙江、上海、江苏、江西、安徽9个市场的双百工作检查并在办

公会进行双百工作落实情况汇报。

3、山东、山西、河南、河北、北京、天津、黑龙江、吉林、辽宁、甘青宁、新疆、内蒙由各省市场总监进行工作检查并在办公会进行双百工作落实情况汇报。若重点省份人手不足如山东、河南、河北由总经办刘爽主任协调抽调人员配合总监开展工作。

二、督查领导

1、白礼西董事长督查广东、浙江、北京、上海片区。

2、张（戎梅）总督查四川、重庆片区。

三、检查原则

（一）分组：以省会城市为主，每省一个组，（广州、深圳各一组），每组 2 人。

（二）检查目标：每省随机抽取销售人员 10 名（以 A3 销售人员为主，不少于 5 名）。调研每名销售人员终端不少于 10 家。

（三）工作时间：7 天（暂定 5 月 21 日出发，5 月 22—28 日调研）

（四）检查办法

1、根据销售人员工作地图进行检查，对销售人员历史（前一周内）或当天终端拜访执行情况进行实地走访调研。

2、进行终端检查时，检查小组按附件 1 填写《“双百计划”终端拜访执行情况调查表》。

（五）检查内容

1、通过走访及问卷调查了解业务员客情关系是否到位；

2、检查终端基础档案是否完善（如药店门头照片、陈列照

片、自报数据);

3、检查终端地址定位是否准确;

4、检查销售人员计划执行率;

四、特别提示

1、“双百”工作是每个销售员在2018年内必须完成的工作，原则上周一至周五平均每天不得超过3个终端，2018年内对每个终端开展至少3次拜访，每次拜访时间不得超过30分钟，有关细则另文下发。

2、“双百”管理平台是为了帮助销售人员提高工作效率，多销产品，同时也提高公司管理效率，不是用来对销售人员盯梢的，应尽量减少平台建设中销售人员精力负担，更不能弄虚作假，平台建设完成时间也应在2018年底。

五、其他

1、调研人员由总经办刘爽主任抽调集团本部人员参加，报董事长终审后执行。

2、人员培训由营销（策划）服务公司张艳总组织负责。

特此通知。

附件：1、“双百计划”终端拜访执行情况调查表

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2018年5月17日

重庆太极实业（集团）股份有限公司 2018年5月17日印发

拟稿：刘爽

校核：骆雪梅

附件 1:

“双百计划”终端拜访执行情况调查表

编号:

药店/诊所名称: _____ 地址: _____

营销代表: _____ 省公司: _____ 负责区域: _____

咨询对象: () 店长 () 店员 () 门店/诊所负责人 () 坐诊医生

一、问卷内容

1、是否有太极集团藿香正气液的销售人员前来拜访?

是 () 否 ()

2、销售人员拜访的时候主要沟通了哪几件事情?

a、陈列 () b、张贴海报、爆炸贴等宣传品 ()

c、团购宣传 () d、检查价格 ()

e、百万例真实世界研究活动介绍 ()

f、其他 _____

二、检查内容

1、是否有张贴画、陈列? 是 () 否 ()

2、价格是否与平台报送一致? 是 () 否 ()

3、本月销量 () 盒, 上月销量 ()

4、定位地址是否准确? 是 () 否 ()

三、其他问题或建议: _____

调查人:

调查时间: