

关于太极集团【2018】108 文件的补充说明

各商业单位：

集团公司为推进“两水战略”实施，下发了太极集团【2018】108 号《关于鼓励内部单位及员工销售太极水的通知》文件，明确了各单位 2018 年向外部关联单位销售太极水的指标等事宜，由于部分单位具有“内部单位”和“代理商”双重身份，现就这一特殊情况的未及事宜补充说明如下：

一、各商业单位均可与太极集团有限公司签订代理协议，以代理商的身份开展太极水的对外销售工作（包括药房销售），自行收取客户货款并向太极集团有限公司按照代理价支付货款，太极水各销售公司将与各单位衔接。

二、对外销售遵循“单罐不低于 8 元/罐，单件不低于 6 元/罐，批发不低于 4 元/罐”的价格体系。

三、对外关联单位的销售额（按照各单位实际销售价计）计入太极集团【2018】108 号文件 2018 年各单位对外部关联单位销售最低指标考核；职工推荐的外部人员个人购买金额（按照各单位实际销售价计）可参与太极集团【2018】108 号文件中的擂台赛排名，但不能纳入对外部关联单位销售最低指标考核。

四、以代理商身份销售太极水，太极集团【2018】108 号文件中涉及的其他对部门、员工的激励政策由各单位自行确定和支付，原则上不低于集团公司确定的标准。

五、各单位购进时，根据实际情况可选择太极水实货或太极



水礼品卡，实货需要自行开展仓储、物流等工作，礼品卡仓储、物流均由京东负责，可实现国内任何区域的送货入户，客户体验会更好，同时也回避了药房禁销食品问题。

其他事宜请咨询太极水事业部。

太极集团太极水事业部

二〇一六年五月十六日

