**营运部发【2019】 245 号 签发人：李坚**

11至12月桐君阁产品认购、内购活动方案

一：活动目的：促进门店桐君阁产品系列销售，提升门店销售。  
二、活动时间：11.1-12.31

三：活动对象：所有门店  
四：活动品种：小儿清热止咳合剂、还少丹20袋、还少丹18丸

五、活动政策：  
公司根据各门店历史销量，将以上活动品种，对各门店制定各档次任务。由门店自行认购挑战档次，完成的档次不同，奖励则不同。具体规则如下：

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **小儿清热止咳合剂** | | | | | | **还少丹20袋** | | | | | | **还少丹18丸** | | | |
| 1档 | 奖励（1元/盒） | 2档 | 奖励（2/元盒） | 3档 | 奖励  （4  元/盒） | 1档 | 奖励（25/盒） | 2档 | 奖励（30元/盒） | 3档 | 奖励（40元/盒） | 1档 | 奖励（50元/盒） | 2档 | 奖励（60元/盒） |

备注：1、原毛利段奖励不取消。  
六：活动方式：认购（具体认购任务见附表）  
1、奖励规则：门店完成哪一档任务则按哪一档政策奖励，未完成1档任务按1档政策奖励。  
2、认购方式：门店采用认购的方式,在营运战区（钉钉）群内在规定的时间内上报认购盒数。  
3、奖励发放方式：营运部根据门店反馈的认购档次，核算出预发奖励，在钉钉群内将门店认购奖励预发至各片长，（由片长将奖励发至各店，各店长每日根据门店实际销量，在片区群内将奖励发至对应销售人员)。  
4、活动结束后，营运部根据门店实际销售核算，完成哪一档享受哪一档奖励，多退少补。

主题词： 桐君阁产品 认购 通知

太极大药房营运部 2019年 10月 31 日印发

打印：彭志萍 核对：谭莉杨 （共印1份）