

# 重庆大易科技投资有限公司

大易科技〔2019〕68号

签发人：白礼西

---

## 关于实施太极水 2019 年“1 号工程”的通知

阿依达水厂：

体验式营销是太极水营销过程中总结出来的最经济、最落地、最有效的营销措施，是目前打开太极水市场大门的金钥匙，也是太极水事业部贯穿 2019 年的核心工作。公司对此项工作高度重视，并把体验式营销确定为 2019 年太极水营销工作的“1 号工程”，要求太极水事业部及各销售公司要有清醒的认识，思想上要高度统一，并脚踏实地保质保量的予以实施，严格考核。现就相关事项通知如下：

### 一、整体思路

1、按照先川渝，后北上广深，再全面逐步推进，同时结合前期经验，一手抓培育，一手抓订单，力争在每一个体验点都产生订单，实现销售，不得一赠了之。每个市场体验活动须一直持续进行到形成足够、稳定消费群体为止。体验营销项目委托太极水事业部完成。

2、每个单位持续赠送 5 个月(即 2019 年 6 月、7 月、8 月、9 月、10 月),每月赠送 10 件(原赠送标准低于 10 件/月的单位统一变更为 10 件/月)。消费者对太极水的认知、认同最直接的途径是口感体验,饮用时间太短,无法形成对太极水的口感依赖,赠送活动一定要让体验者突破口感依赖这一门槛,才可能转化为消费需求,产生订单。

## 二、2019 年体验赠送单位指标

### 1、赠送单位指标

2019 年 6-10 月新增赠送单位目标总量为 10000 家,其中成都 3000 家,重庆 3000 家,北京 1000 家,上海 1000 家,广州 1000 家、深圳 1000 家。以上指标不得调剂,必须完成。

除上述区域外的省外代理商各分别培育 30-200 家,全年省外代理商目标培育总数控制在 2000 家以内。

2019 年全年赠送单位总量不超过 15000 家(含 2019 年 3-5 月已开展体验赠送的 3000 家单位)。

### 2、体验营销单位四大行业

2019 年只能在以下行业开展体验营销单位赠送:

(1)所在省会城市制药工业、医药商业、药品检验所、区县药监局、各类医院及大型诊所,大、中、小学,占体验营销单位总数的比例为 30%;

(2)各类民营经济实体,包括工厂、商贸公司、科技型公司,占体验营销单位总数的比例为 40%;

(3)各类银行、保险、证券、担保等各类金融下属营业部、金融类服务企业、分理处及各传统新闻媒体、新媒体、律师事

务所等，以律师事务所和媒体为主，占体验营销单位总数的比例为 20%；

(4) 省会城市中各区、县各类政府部门，占体验营销单位总数的比例为 10%。

不得赠送的单位主要是指省级政府机关及各部、委、局，省会城市机关及各级部、委、局（比如：四川省和成都市各机关及各部、委、局不得赠送，只能赠送区县级单位）。

3、对体验营销单位的资格要求：

赠送体验营销单位必须是在工商局合法注册的企业、事业单位或国家批准设立的区县级行政事业单位（包括县级市）。

4、接收赠送的部门：仅为该单位办公室，不得赠送给任何个人。

5、体验式营销赠送单位必须由销售人员或经办人员（含代理商）逐一核实工商登记手续或行政事业单位登记手续，并亲自上门确定准确的地址和各单位办公室联系座机电话才能申报，按本文件授权的终审人员应亲自用太极集团座机随机抽查申报单位名称，随机抽查面不低于申报数的 20%，抽查语言由王秋婕负责进行拟稿、培训。

6、所有体验式营销样品均由崔海燕副总经理落实由专业物流公司配送，销售人员或经办人不得配送。

7、在川渝太极集团有下属工商企业的，由各企业指定经办人员开展本活动，由王秋婕同志负责督办到位，多发挥办公室、工会、后勤部、保卫部同志的作用，尽可能有利于各工、商企业开展 A3 团购和其他销售等工作。开展体验营销活动产生的太

极水销售不得计入该单位完成当年太极水销售的任务指标。

8、省外无销售人员和太极集团下属单位的区域，由省外代理商申报名单进行培育工作。

### 三、“1号工程”具体分工

1、重庆、北京、上海、广东、深圳及各省外代理商所在区域的体验活动由万（荣国）总负责落实，成都市场由韦（平）总负责落实。

2、在本文件规定的赠送单位数量和范围内，重庆、北京、上海、广东、深圳及代理商所在区域的体验单位名单委托万（荣国）总终审，成都市场体验单位名单委托韦（平）总终审。

#### 3、具体责任人

成都：韦平

重庆：肖惠文（主城区）、苏于芯（渝北区、涪陵区、长寿区等除主城外的区县）

上海：黄毅

北京：刘冯（第一责任人）、赵小金（第二责任人）

广州、深圳：吴勇（第一责任人）、吕涛（第二责任人）。

#### 3、流程

各销售人员/经办人员/代理商收集赠送单位信息并向各区域责任人提交名单，经各区域责任人初审核实后，报终审人终审，物流部凭终审后的名单信息和经区域负责人终审的领料单安排第三方物流发货。

#### 四、其他相关事项、要求

1、2019年，川渝市场每家单位业务员上门拜访不得低于1

次，重点单位不低于 2-3 次；省外业务员不得低于 300 家，每家不低于 1 次。

2、2019 年全年完成首次赠送的单位不低于 10000 家，完成 5 次赠送的不低于 8000 家。

3、所有体验赠送单位信息、赠送进度、培育效果以电子版报表报太极水事业部汇总、抽查。

五、本次赠送产生的物流费、样品成本费等由阿依达公司承担。

六、本文件解释权归太极水联络专员王秋婕同志（联系电话：18696695951）；由周钢同志负责监督太极山泉水体验营销的真实性，弄虚作假人员除承担作假金额 5 倍以上的罚款外，还将追究管理人员和本人的其它责任。

特此通知！

附件：体验用水名单申报表

重庆大易科技投资有限公司

2019 年 5 月 31 日



---

抄送：太极水事业部，监察处，韦平，王秋婕。

---

重庆大易科技投资有限公司

2019 年 5 月 31 日印发

---

拟稿：王秋婕

校核：谭春霞

---

附件

### 体验用水名单申报表

序号	公司名称	董事长/总经理					
			收货人姓名	所属部门	收货人电话	单位办公室电话	收货地址

销售员/经办人：

责任人：

终审人：

填制日期：