**营运部发【2019】 217 号 签发人：李坚**

10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：10.1-10.31

三：活动对象：所有门店  
四：活动品种：安宫牛黄丸、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：

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **安宫牛黄丸** | | | | | | **还少丹20袋** | | | | | | **还少丹18丸** | | | |
| 1档 | 奖励（70/盒） | 2档 | 奖励（80元/盒） | 3档 | 奖励（100/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。  
  
**七：安宫、还少丹内购政策及奖励**

为了家人、亲人、友人的身体健康，为父母、长辈送一份孝心，10月份公司将对安宫牛黄丸、还少丹两个针对中老年人的产品进行内购活动，具体如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 品名 | 规格 | 内购零售价/元 | 员工内购奖励政策 |
| 安宫牛黄丸 | 3g\*2粒 | 625 | 2盒及以上奖励50元/盒 |
| 还少丹 | 9g\*20袋 | 99 | 以门店为单位，3-9盒奖励15元/盒；10盒及以上奖励30元/盒 |
| 还少丹 | 9g\*18丸 | 175 | 以门店为单位，3-9盒奖励30元/盒；10盒及以上奖励50元/盒 |

主题词： 桐君阁产品 认购 通知

太极大药房营运部 2019年 09月 29日印发

打印：刘美玲 核对：谭莉杨 （共印1份）