**营运部发〔2021〕062号 签发人: 蒋炜**

**“闪电战”活动激励方案**

**各门店：**

 1-2月各门店销售同比下滑严峻，市场竞争日益激烈，除每月公司级活动外，从3月起开启**“闪电战”，以快速、高频次、高密度活动方式，闪电突击、让竞争对手措手不及，聚人气、增销售、挣奖金**，**特制定以下激励政策：**

1. **执行门店：同比下滑门店**

**二、执行时间：**2021年3月起

1. **执行标准：**
2. **活动要求：**

**（1）门店活动场次：**不得少于附表清单上的活动场次/月（同比差额毛利额/日均毛利额）。

（2）**每一场活动时间1-2小时，须选择门店高峰时段开展，一天可开展2场（早、晚）。**

（3）为保证活动效果，门店进行结对帮扶，门店人员不足，由片长进行临时调配**。**

**（4）人员安排：**活动现场全员参与，保证高峰时段人员充足。

**（5）支持人员：**参与活动奖励分配（按0.6系数计算）。

**2、宣传物料标配：**

**（1）物料配发：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **物料** | **数量** | **备注** |
| 小蜜蜂 | 1个/店 | 用于活动期间使用，安排一人随身携带，介绍活动内容提升宣传效果。 |
| 喇叭 | 1个/店 | 店外循环播放语音。 |
| 语音 | 1段 | 店内循环播放。 |
| 活动地贴 | 1张/店 | 活动期间平铺在店外，烘托店外氛围。 |
| 5折POP | 10张/店 | 店外花车等张贴。门楣、橱窗、玻璃门腰线 |
| 刀旗（部分门店） | 2个 | 店外摆放。 |
| 海报 | 1张/店 | 店外展架摆放。 |
| DM单 | 500张/店  | 店外吸客宣传。 |
| 空白爆炸卡、POP | 若干 | 门店自行书写活动内容。 |

1. **奖罚政策：**
2. **任务目标：上月日均销售增幅60%-100%。**

**（1）奖励：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **分类** | **场次** | **活动销售增幅** | **奖励** |
| **A类** | **场次达标****（按计划场次）** | **60%** | **销售达标、按超日均毛利额****奖励30%** |
| **B类** | **80%** |
| **C 类** | **100%** |

1. **处罚：当月活动场次未达标，处罚50元/场。**
2. **荣誉感：每月排名，达标门店发放“闪电突击队”大队长、中队长、小队长名牌，上班期间佩戴。**



1. **每月设立“神秘奖”1名，奖励200—500元现金，颁发“闪电战”荣誉勋章，评选条件：氛围布置、员工士气、销售增量。按月评选达标门店、发放队长名牌及奖金。**

**4、片长激励：营运部每月指定门店、片长须到店参与，参与门店达标率50%以上，按超出门店加绩效分：1分/店。**

**注：**

**1、协调片区人员互助支持，畅销商品提前备货。**

**2、帮扶人员参与活动奖励分配（按0.6系数分配奖励），奖励金额按月造发。**

 营运部

 2021年2月27日 **主题词： 关于 闪电战 活动 激励方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2021年2月26日印发**

**打印：王四维 核对：谭莉杨 （共印1份）**