**薇诺娜“双十一”预售跟进事项**

**各片长、门店：**

2021年双11，我司在没有薇诺娜历史顾客的情况下，达成了实付70万的总销售，经过一年的销售时间，累积会员已达1万人购买过薇诺娜产品，故本次活动必须做到人人电话回访（可以电话、短信同步执行，但不能只发消息不打电话），若1万人、每人回购200元，总销达成200万。

为确保完成2022年双十一薇诺娜销售目标200万，现对“全员动销”做以下执行要求：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **执行事项** | **执行人** | **完成时间** |
| 1 | 朋友圈预热宣传：活动期间进行全员转发。 | 所有人员 | 11月15日前 |
| 2 | “近一年”购买过“薇诺娜”的顾客逐一进行电话回访，告知“双十一”买1送1，实付满额再送礼活动，满398元送5片柔润面膜，满698元送透明质酸复合原液......回访指标：每天每人不少于5个，10月23日前完成。 | 所有员工 | 10月23日前 |
| 3 | 老会员：营运部已导出“近一年”的会员消费数据，已灌入系统中“20221009”的指定会员回访登记，各门店筛选自己门店信息，将回访任务分解到个人进行回访。 | 营运部 | 10月10日 |
| 4 | 拉新客：活动期间人人宣传双十一预售活动。片长进行交叉抽检，营运部每日通报。 | 员工片长 | 至11月15日 |
| 5 | 任务分解：门店将销售任务分解到个人，传片长汇总后报营运部。各片长汇总员工个人任务，每日跟进完成进度。 | 店长、片长 | 10月12日上午12点前 |
| 6 | 任务跟进：销售报表每晚填报，片区每日跟进，每日预售挂0门店，次日片长、员工进行“深蹲10个/人”；上传视频至片区钉钉群检核（身体有特殊情况的单独申报）。 | 片长营运部 | 活动期间 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **片区名称** | **薇诺娜会员人数** | **按200元/人 预计回购** | **门店数** |
| 1 | 北门片 | 1096 | 219200 | 15 |
| 2 | 城郊一片 | 680 | 136000 | 21 |
| 3 | 城中片 | 1985 | 397000 | 23 |
| 4 | 崇州片 | 358 | 71600 | 8 |
| 5 | 东南片区 | 1168 | 233600 | 17 |
| 6 | 都江堰片 | 469 | 93800 | 8 |
| 7 | 旗舰片区 | 1159 | 231800 | 8 |
| 8 | 西门二片 | 767 | 153400 | 14 |
| 9 | 西门一片 | 2259 | 451800 | 23 |
| 10 | 新津片 | 427 | 85400 | 5 |
| 总计 | 10368 | 2073600 | 142 |

1. **片区薇诺娜近一年会员人数：**

**三、片区达标奖励：**

1. **片区达成总任务，奖励 销售额 0.5% 。**
2. **片区未达成销售的80%，按差额1% 上交成长金。**
3. **预售期间销售应占总任务的80%，每日上报数据不弄虚作假，如活动下账时间第1天至3天各门店销售总金额低于预售金额，差额由门店自行购买。**

**四、门店达标奖励：**

**（1）门店10.25-11.15期间“晒单”及“门店达标奖励”。详见下表**

**（2）门店未达成任务，按差额2%上交成长金。**

|  |  |
| --- | --- |
| **序号** | **门店奖励 活动时间：10.25-11.15** |
| 1 | 小票实付金额≥698奖励10元； 小票实付金额≥1598奖励30元； 小票实付金额≥3198奖励60元；  |
| 2 | 每日首单**晒单奖励**： 10元现金红包 每日晒单群大单排名奖励：第一名奖励现金红包50元、第二名奖励现金红包 30元、第三名 奖励现金红包20元 （参与当日大单销售排名奖励的单张小票实收金额需大于1000元）  |
| 3 | 单店销售突破15万元，奖励门店2000元现金 单店销售突破10万元，奖励门店1000元现金 单店销售突破5万元，奖励门店500元现金  |

**营运部**

**2022.10.11**