**营运部发〔2022〕195号 签发人：蒋炜**

10月品牌月活动方案

**一、活动时间：**2022年10月1日~2022年10月31日  
**二、活动门店：**所有门店

**三、活动品种：**桐君阁系列、养生堂系列  
**四、活动任务及奖励政策**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 养生堂 | | 桐君阁 |
|  | 基础目标 | 冲刺目标 | 销售任务 |
| 任务目标 | 2500 | 3500 | 63.8万 |
| 任务完成奖励 | 晒单奖励 | 晒单奖励  完成冲刺目标追加奖励2元/盒 | 排名奖励政策，详见下文 |
| 未完成任务处罚 | 按差额2元/瓶处罚 |  | 按差额2%进行处罚 |
| 门店完成任务，全员取消处罚，个人完成任务且门店完成任务可享受追加奖励 | | | |

**五、品种活动内容及奖励**1、品种活动及单品奖励政策

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 系列 | **货品ID** | **品名** | **规格** | 太极执行活动 | **奖励（元/盒）** | 奖励方式 |
| 养生堂系列 | 138325 | 养生堂200粒维生素E | 50g（250mgx200粒） | 买1得2 | 5元/盒 | 及时晒单 |
| 138584 | 养生堂130粒维生素C | 110.5克（850mgx130片） | 买1得2 | 及时晒单 |
| 203192 | 养生堂蛋白粉 | 400g(10gx40袋) | 买1得2 | 20元/罐 | 及时晒单 |
| 168601 | 养生堂牌B族维生素片 | 0.5gx60片 | 买1得2 | 5元/盒 | 及时晒单 |
| 197355 | 养生堂钙维生素DK | 100g(1gx100粒) | 买1得2 | 5元/盒（含赠品） | 及时晒单 |
| 190556 | 养生堂维生素K2软胶囊 | 17.1g（0.38gx45粒） | 买1得2 | 5元/盒（含赠品） | 及时晒单 |
| 桐君阁系列 | 49939 | 强力天麻杜仲丸 | 0.25gx36丸x6板(水蜜丸) | 买5得6 | 8 | 及时晒单 |
| 148693 | 强力天麻杜仲丸 | 0.25gx36粒x2板 | 买5得6 | 2 | 及时晒单 |
| 164949 | 还少丹 | 9gx20袋（20丸重1克） | 买2得3 | 30 | 及时晒单 |
| 166819 | 还少丹 | 9gx18丸（大蜜丸） | 买2得3 | 50 | 及时晒单 |
| 122482 | 蚕蛾公补片 | 0.23x24片(糖衣) | 买1得2 | 7 | 挂金奖励 |
| 158354 | 蚕蛾公补片 | 0.23gx12片x6板 | 买1得2 | 21 | 挂金奖励 |
| 227069 | 脉安颗粒 | 20gx10袋 | 买2得3 | 5 | 挂金奖励 |
| 160637 | 桔贝合剂 | 100ml |  | 5 | 挂金奖励 |
| 58522 | 沉香化气片 | 12\*2 | 买3得4 | 完成1档1元/2档2元 | 认购品种，奖励按认购政策执行，预发到到店，详见10月认购活动方案 |
| 1466 | 复方熊胆薄荷含片 | 8\*2 | 第二件半价 | 完成1档1元/2档2元 |
| 58375 | 黄连上清丸 | 6\*10 |  | 完成1档1元/2档2元 |
| 10397 | 安宫牛黄丸 | 3\*1 | 买2得3，买3得5 （赠品由厂家单独配送，系统不识别） | 40 |
| 148288 | 安宫牛黄丸 | 3\*2 | 买2得3，买3得5 （赠品由厂家单独配送，系统不识别） | 80 |
|  | 桐君阁系列其余品种按毛利段进行提成，**品种详细清单详见附表一** | | | | | |

2、桐君阁系列全品种销售竞赛：

评比细则：

1）门店排名奖：  
 以门店为单位，制定销售基础任务，进行团队PK，根据任务销售额+完成率综合排名获得相应名次奖励，奖励排名前20个门店，1-10名门店店员各奖励200元/人，11-20名门店店员各奖励100元/人。  
备注：请各店将任务分至人头，并录入系统，排名奖励按照任务录入人员清单进行发放

2）个人排名奖：

根据员工任务完成额+完成率综合排名获得相应名次奖励，奖励排名前30名，奖励金额：1-10名奖励300元/人，11-20名奖励200元/人，21-30名奖励100元/人。（需门店完成任务才能参与排名）

1. 片区经理奖励：

片区经理负责指导、帮助、督促本片区门店了解、掌握活动内容，制定本片区门店店员销售任务，追踪活动进度，完成活动指标，片区内完成任务90%及以上，片区经理获得500元/人的奖励。  
七：**各店任务详见附表，请店长将任务分配到店员头上，并录入系统，具体录入时间及录入要求，后期随星级品种任务录入要求一起下发**  
**八**：陈列  
1、单品活动配活动插卡，请陈列在所属货品处，货品陈列在货架前两层不低于2个面。  
2、吊旗及pop到店后按陈列标准于收货当日完成陈列。  
 **主题词： 品牌月活动方案 通知**

**四川太极大药房连锁有限公司 2022年9月27日印发**

**打印：刘美玲 核对：谭莉杨 （共印1份）**