**营运部发〔2022〕060号 签发人: 蒋炜**

**“闪电战”活动执行要求**

**各门店：**

 **近期发现各门店在执行过程中店外氛围不足、商品陈列稀疏，未达到闪电战执行要求，现制定以下规定，请各门店严格遵照执行。**

1. **执行门店：**客流、销售同比下滑门店、新开门店

**二、执行时间：**每月25日前上报次月计划

1. **活动目的：“闪电战”以聚人气、增销售、挣奖金为目的开展，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。**
2. **执行标准：**
3. **活动要求：**

**（1）门店活动场次：**每周不少于一场。

**（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，厂家人员支持，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）片区主管：每周到店参与至少一场。**

**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 | 200张/店  | 店外吸客宣传。 |

**（2）氛围布置：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **物料** | **摆放数量** | **备注** |
| **店外陈列** | 花车不少于2个 | 商品陈列丰满、无空缺、货卖堆山 |
| 立架 + 收纳篮不少于4个 |
| 陈列展示桌子1张 |
| 气球2组（正红色或粉色），在门框2侧粘贴 | 不要拱门、不要彩色、不要阉气球 |
| 5折POP，不少于10张 | 张贴整洁、无破损、无褪色 |
| **商品摆放** | 附表★号品种，**每个单品**陈列数量不少于20盒； | 配爆炸卡或活动插卡宣传，必须全部陈列展示出来 |
| 特价品种，**每个单品**陈列数量不少于10盒； |
| 其余商品，不少于5盒； |
| **特价品种 + 重点品种 交替陈列** | 不能单独陈列，避免只销售特价品种 |
| **人员安排** | **C类门店不少于2人/店 + 厂家****B类门店不少于3人/店 + 厂家****A类门店不少于4人/店 + 厂家** | 可与慢病患教活动一同开展可邀请合作较好的厂家支持（提前报营运部同意）门店人员不足，片区门店互助支持 |
| **人员分工** | **厂家：店外引流 + 销售 + 防疫** **员工1：收银 + 销售****员工2：店内 + 店外销售**  | 分工明确 |

1. **照片检核：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **现场要求** | **执行人** | **处罚** |
| 1 | 门店按计划、按时开展闪电战活动 | 各门店 | 未按计划时间开展，未提前报备原因的门店上交成长金100元 |
| 2 | 门店拍摄活动现场照片不少于5张发《四川大群、片区群》照片要求：必须有顾客多的照片、团队加油照、店外氛围照（照片必须带有水印日期和时间） | 各门店 | 照片不合格，上交成长金20元； |
| 3 | 检核门店现场氛围照片并转发至《后勤群、营运部群》 | 各片长 | 未转照片，扣绩效2分照片不合格，扣绩效1分 |
| 4 | 每周至少参与一场闪电战活动 | 各片长 | 未参与，上交成长金50元 |
| 5 | 门店活动结束报销售数据：发至片区群，进行活动总结（50字以内）  | 各门店 | 现场活动氛围好，被营运部当模板分享，片长加绩效分2分 |
| 6 | 点评并通报门店数据情况 | 各片长 |

|  |  |
| --- | --- |
| **一.活动照片检核：** | 1. **门店用水印相机拍照店面陈列照片（单品活动陈列照，现场氛围照，团队加油照片）带有日期和时间段。**
2. **片区检核门店并转发照片至后勤群、营运部群执行内容不变。**
3. **3.用以前的氛围照片代替活动当天的照片，处罚店长100元/次。**
 |
| **二.人员及打卡要求：** | **1、每场活动保持开展2小时，为达到活动效果并保证活动期间人手充足要求须全员参与活动。****2、营运部后期将新增闪电战门店跳班班次打卡，具体执行时间以营运部通知为准。** |
| **三.每月考核奖励机制变更：** | **闪电战超毛奖励规则调整为：.****1、当月闪电战合计场次销售、客流增幅达标，享受超毛利奖励，每月店长会进行下发。（增幅目标详见下表：）****2.整月闪电战未达到超毛奖励增幅目标，但闪电战活动销售、客流环比不下滑，将奖励1场2积分/人。** |

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **场次** | **分类** | **活动销售增幅** | **超毛奖励比例** | **奖励** |
| **场次达标****（按计划场次）****更改为按月总场次合并考核** | **A类** | **20%** | **10%** | **1、月总场次客流不下降、销售增幅达标、按超日均毛利额奖励10%~30%；****2、闪电战活动期间合计总销售环比不下降，但未达到超毛奖励增幅目标，按照一场加2积分/人奖励门店。** |
| **40%** | **20%** |
| **60%** | **30%** |
| **B类** | **40%** | **10%** |
| **60%** | **20%** |
| **80%** | **30%** |
| **C 类** | **40%** | **10%** |
| **80%** | **20%** |
| **100%** | **30%** |

1. **荣誉感：每月颁发“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。**

**注：**

**1、协调片区人员互助支持，畅销商品提前备货。**

 营运部

 2022年3月31日

 **主题词： 关于 闪电战活动 执行要求**

**四川太极大药房连锁有限公司 2022年3月31日印发**

**打印：王四维 核对：谭莉杨 （共印1份）**