

附件：

2019 年营销工作大纲

——审定人：张戎梅

一、四总部（司）工作——审定人：张戎梅

（一）经济指标

完成销售收入 46.17 亿元，确保增长 9.8 亿元，增幅 27%。

（二）重点工作

1、继续实施长子工程

以有序营销“四个阶段”理论为指导，聚焦川、渝，决战广东，突破省会城市。

（1）以涪陵市场为样版，打造川、渝 30 个过千万元的地级（区）市场。

（2）全面发挥广东一、二级客户积极性，加快 A3-3 广东单体 YD 的铺货上柜，实现广东市场销售过 2 亿元。

（3）集中人、财、物，向省会城市倾斜，2019 年实现 20 个省会城市过千万。

（4）全面开展 A3 终端动销工作。

①、让中国 200 万个药房店员和 400 万个诊所医生都能够在 2019 年 6 月 1 日前品尝到一支太极藿香正气液。操作程序是由集团员工分赴目标药房或诊所，先当药房会员或患者，买一盒 5 支装藿香正气液，然后亮明身份，向店员或医生赠送一罐太极水、一瓶太极乌发露（50g）、一罐太极香菇酱，最后再让店员或诊所医生品尝一支藿香正气液，并赠送一份太极藿香正