

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕356号

签发人：袁永红

关于下达《2014年四季度零售战略品种销售任务》及相关要求的通知（试行）

各公司

根据桐君阁发〔2014〕345号《关于成立零售战略品种统一运营工作小组，全面加强品种运营管理的通知（试行）》规定，现将《2014年四季度零售战略品种销售任务》及相关要求通知如下：

一、2014年四季度零售战略品种各公司销售任务分解详见附件。

二、相关要求：

1、零售集采中心及三大分采中心负责货源保障及配送，务必确保不缺货、不断货。

2、各零售公司务必将销售任务按月分解至门店。新连锁根据实际情况将销售任务分解至各分公司，并将任务分解表经第一负责人签字后，于10月11日前报股份公司零售部备案，督导各分公司将销售任务分解到各门店。

3、各门店根据销售任务制定要货计划，原则上首批要货计划不得低于四季度销售任务的 50%。

4、战略品种须陈列在各门店的最佳位置，优于其他所有品种。原则上门店要进行重点陈列，多点陈列、专柜（架）陈列、终端整体包装等。原则上每个战略品种不低于 5 个陈列面，特大型门店（即年销售 500 万元（含）以上门店。）不低于 10 个陈列面。若店面小，货架紧张，可根据实际情况按比例缩减，但须保证战略品种的绝对优势陈列。

5、战略品种零售价原则上按统一规定执行，各零售公司不得随意调价，特殊情况应报股份公司零售部批准后，方可调价。

6、战略品种奖励执行现有 TABC 政策。本着“谁销售谁受益”的原则，门店奖励要求全部奖励给销售人员。股份公司统一运营工作小组将每月或季度根据销售任务完成情况组织评选优秀销售公司、优秀门店及单品销售明星等，并对其进行相应奖励。

7、股份公司每月将定期及不定期组织各公司进行战略品种陈列情况，首推情况、店员奖励落实情况、运营政策执行情况的督导和检查，并对检查情况在公司内进行通报。

特此通知！

附表：2014 年四季度零售战略品种销售任务

重庆桐君阁股份有限公司

2014 年 10 月 8 日

抄送：集团总经办

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014 年 10 月 8 日印发

拟稿：王瑛

核稿：曹云
