

由太极水事业部负责下达具体方案，如启动北京 100 家加油站地推、建国 70 周年大阅兵活动赞助等。由总经办黄安妮督办。

八、持续开展探秘太极水水源地、太极水健康大讲堂等活动。
责任人：魏静。销售任务 350 万元。

九、太极水事业部成员人人肩上有指标。

1、王虹、范艳、范熊燃：每人销售会员钻石卡不得低于 10 张，团购不得低于 500 件。

2、谭春霞、何欢：每人销售会员钻石卡不得低于 5 张，团购不得低于 200 件。

十、其他辅助工作

1、价格管控。一是要让消费者得到实惠，二是要保证阿依达水厂的合理利润，尽量减少中间环节费用，内部销售出厂价不得低于 3 元/罐。

2、充分发挥学术的力量，占领学术制高点。坚定理论水平和信念，由各太极水销售公司组织每位销售员认真学习并考核《水是最好的药》一书，牢牢把握“太极水是降尿酸最好的药”这个优势。

3、加快太极水社会化营销，收集典型案例、微视频拍摄、宣传资料推陈出新等，并通过合适的传播途径广泛宣传。

4、开展降尿酸的太极水临床研究，以青岛大学附属医院作为试点，开展 200 例临床试验，之后在北京、重庆、成都等地合计开展 800 例临床试验，共开展 1000 例院内临床观察，为太极水在降尿酸领域的应用提供科学的数据支撑。具体文件另文下达。

5、落实销售人员零售网点开发“双 10”计划，即太极水各销