

售公司（涪陵除外）2018年每人务必开发年销售额10万元的高端销售网点不得低于10家，网点包括：医药连锁、会所、高端餐饮、月子会所、母婴店、茶楼等。

6、坚持会员营销，大力发展团购及高阶定制。要牢牢抓住会员营销不放松，抓好“金种子”裂变，固存量，扩增量；抓好团购，尤其是要抓好购买力强的大型企事业单位及团体，实现大宗团购的突破和定制。

7、推出并有效使用太极水伴手礼。抓紧落实太极水加热筒、车载迷你冰箱和温暖工坊的订制，制定合理的赠送原则，把冬季能方便、快捷、安全加热“随时可以喝到热的太极水”作为其一大卖点。

8、加强太极水营销人员补充和引进，同时严格考核，优胜劣汰，充实更多的人到销售队伍。

9、适度扩大涪陵药厂销售公司市场区域，渝东北、渝东南、南川、长寿划归涪陵药厂销售公司，阿依达不再开展直销。

10、开展保湿喷雾试制，争取年内获得批文。

特此通知！

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2018年3月22日

抄送：总经办，太极研究院，人事处，阿依达，四川太极制药，四川太极大药房，涪陵药厂。

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2018年3月23日印发

拟稿：黄安妮

校核：谭春霞