营运部发【2018】 123 号 签发人:李坚

 **K2销售激励方案**

太极＆固升免费赠送维生素K2公益活动接近尾声，通过双方的不懈努力，尤其是店员的辛勤劳动，活动取得了较好的效果。

为扩大k2销售，特制定营销激励方案。

1. **活动名称：“8月K2狂欢月”**
2. **活动时间：7月16日至8月31日**
3. **产品权重及奖励政策：重点产品。**
4. **K2知识测评**，由厂家提供试题，大家共同作答，以取得的成绩排名靠前的为准，成绩相同的以时间先后顺序为准，成绩加时间为标准给与奖励。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **等级** | **奖励金额** | **人数** |
| **一等奖** | **200** | **3** |
| **二等奖** | **100** | **10** |
| **三等奖** | **50** | **20** |

以上考核已于7月8日完成，以当次考试成绩为准！

1. **销售竞赛：**
2. 基础奖励：（以月为单位）销售任务详见附表1。

**奖励解析：**

* 门店完成基础量：每瓶奖励8元。
* 完成目标量：每瓶奖励15元。每天晒单在群里及时发红包，以基础量奖励发放，月末回算。完成目标量的补差额红包（例：每天晒单按8元/盒发红包，月末完成目标量，则追加7元）。
* 完成冲刺量：每瓶奖励25元。每天晒单在群里及时发红包，以基础量奖励发放，月末回算。完成冲刺量的补差额红包（例：每天晒单按8元/盒发红包，月末完成目标量，则追加17元）。
备注：请各店销售后及时晒单，红包根据晒单明细在群里发放。
1. **最佳门店：（7月16日至8月31日）**
* **任务完成率的前5 名均有奖励，完成基础销量的门店都可参与评奖。**

|  |  |
| --- | --- |
| **名次** | **奖励金额** |
| **第一名** | **800** |
| **第二名** | **600** |
| **第三名** | **400** |
| **第四名** | **300** |
| **第五名** | **200** |

* **销售总额的前5 名均有奖励，完成基础销量的门店都可参与评奖。**

|  |  |
| --- | --- |
| **名次** | **奖励金额** |
| **第一名** | **800** |
| **第二名** | **600** |
| **第三名** | **400** |
| **第四名** | **300** |
| **第五名** | **200** |

1. **最佳个人：（7月16日至8月31日）销售前五名人员获得奖励。**

|  |  |
| --- | --- |
| **名次** | **奖励金额** |
| **第一名** | **500** |
| **第二名** | **400** |
| **第三名** | **300** |
| **第四名** | **200** |
| **第五名** | **100** |

* **以上方案所有奖励均可以重叠享受。
所有排名奖励在活动结束后统一发放**

主题词： k2竞赛 通报

四川太极大药房连锁有限公司 2018年7月16日印发

 打印：刘美玲 核对：谭莉杨 （共印1份）