**营运部发【2019】182号                 签发人：蒋炜**

**中山中智茯破壁认购活动方案** 一、活动目的：为共同提升中山中智茯苓破壁系列在我司门店销量

1. 活动产品：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **货品ID** | **货品名称** | **规格** | **活动** |
| 131813 | 茯苓破壁饮片 | 2g\*20袋 | +48元换购 |

三、活动门店：四川太极大药房连锁有限公司直营店

四、活动时间：9.1-9.30号
五：活动方式：认购（具体认购任务见附表）

六、奖励政策
1、认购奖励政策

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **货品ID** | **货品名称** | **规格** | **1档奖励** | **2档奖励** | **3档奖励** |
| 1 | 131813 | 茯苓破壁饮片 | 2g\*20袋 | 2元/罐 | 4元/罐 | 6元/罐 |

2、认购奖励规则
①门店实际销售≤2档，均按1档进行奖励
②门店实际销售达到2档未达到3档按2档奖励

③门店实际销售≥3档，按3档奖励

注：茯苓破壁认购活动期间原有的销售奖励提成不变
 3、认购方式：门店采用认购的方式,今日内在营运战区（钉钉）群内“中山中智认购任务表”中在线编辑填报认购盒数，片区主管收集各片区门店认购盒数，按附表格式汇总后发营运部邮箱。
 4、奖励发放方式：营运部根据门店反馈的认购档次，核算出预发奖励，在钉钉群内将门店认购奖励预发至各片长，（由片长将奖励发至各店，各店长根据各店同事认购销售数量，在片区群内将奖励发至对应销售人员)
 5、活动结束后，营运部根据门店实际销售核算，完成哪一档享受哪一档奖励，多退少补。
**主题词： 中山中智 认购 方案**

**四川太极大药房连锁有限公司                        2019年8月30日印发**

**打印：刘美玲        核对：谭莉杨                       （共印1份）**