

四川太极大药房连锁有限公司

新品宣传管理制度

各部门、各门店：

为适应市场消费者需求的变化及趋势，公司需积极引进商品以完善产品链。新品引进后，除开铺货及活动洽谈外，更为重要的是新品到货后的宣传工作，为保证新品能迅速为门店增量。现将公司新品宣传管理制度流程规范，请各相关部门及门店遵照执行！

一、新品宣传分类

1、一般新品宣传

2、医院品种宣传

二、具体宣传流程

（一）一般新品

1、具体流程：

类别	流程	负责部门	负责人	落实时间
一般新品	每月新品过会通过品种，由商品部通知厂家交资料的同时，提供产品图片，并上传到钉盘--企业盘--新品文件夹--一般新品图片	商品部	何莉莎	新品会结束后 5 天内
	商品部汇总已建 ID 的新品明细表，上传到钉盘--企业盘--新品文件夹	商品部	何莉莎	每周五更新

	商品部同时将已建 ID 的新品明细表私发相关部门负责人	商品部	何莉莎	时间同上
	新零售部收到新品明细表后，新增到小程序及电商各平台	新零售部	黄华	小程序平台： 1 个工作日 电商平台： 10 个工作日
	营运部收到新品明细表后，可根据采购部洽谈活动情况，需与厂家洽谈后，选择商品宣传模式	营运部	谭莉杨	次月 7 天内制作完毕

备注：1、具体商品宣传模式以营运部对外制作物料为准

2、新品铺货明细表格式详见附件 1

（二）医院品种

1、具体流程

类别	流程	负责部门	协助部门	负责人	落实时间
医院品种	商品部在系统中维护医院品种明细，功能 id: 400517	商品部	采购部	何莉莎	ID 维护后 1 天内
	商品部根据新品申报表，提前请厂家提供产品图，上传到钉钉--企业盘--新品文件夹--医院品种图片文件夹	商品部	采购部	何莉莎	不定期更新

	商品部同时将已建 ID 的医院品种明细表，私发相关部门负责人	商品部		何莉莎	ID 维护后 1 天内
	各宣传部门根据商品部所定宣传星级，宣传医院品种已到货等情况，详见宣传模式表。	各相关部门		各相关部门负责人	

2、医院品种宣传星级评定标准：

医院品种类型	宣传星级
定点销售	★★★
非定点销售 (有人员维护)	★★
非定点销售 (无人员维护)	★

3、医院品种具体宣传形式：

负责部门	宣传形式	责任人	落实时间
新零售部	将医院品种在小程序中上架	黄华	1 个工作日内
	将医院品种在公众号中制作文案宣传	黄华	安排在最近一期公众号中宣传
慢特病管理部	在定点医院店联系厂家开展培训	陈柳	2 个工作日内
营运部	定点门店自行书写商品名	谭莉杨	1 个工作日内

	其他门店引流：上今日必读	谭莉杨	每日
	其他门店引流：每月更换医院品种宣传已到货 KT 板	谭莉杨	每月 30/31 日前
	其他门店引流：收银台可视平板宣传/台卡宣传	谭莉杨	每月 30/31 日前
商品部	其他门店引流：将医院品种知识维护到瑞学线上学习中	何莉莎	每月 30/31 日前

备注：医院品种明细表格式详见附件 2

三、注意事项

1、功能 id：400517，查看权限同时开放给门店店长，方便门店店长查询后为定点药房引流或者的自行请货。

2、非定点药店需求可销的医院品种时，原则上不处理效期，请收取顾客定金后，再请营运部铺货。

3、定点销售品种由其他门店引流销售后，门店可享受引流互助奖励，详见营运部发【2020】008 号文门店互助销售奖励及英克系统操作方式。

4、即日起，公司新品宣传管理制度按本文件流程执行。

四、附件

附件 1：新品铺货明细表

附件 2：医院品种明细表

四川太极大药房连锁有限公司

二〇二〇年十月三十日