**营运部发〔2022〕127 号 签发人：蒋炜**

**汤臣倍健年中大会战活动方案**

一、活动时间:

2022年6月24日-7月24日

1. 活动任务  
   总目标：挑战任务200万元，冲刺目标300万元。  
   片区任务详见下表：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 片区 | 挑战目标（万元） | 冲刺目标（万元） |
| 城郊一片 | 30 | 45 |
| 城中片区 | 34 | 51 |
| 西门一片 | 38 | 57 |
| 东南片区 | 26 | 39 |
| 旗舰片 | 23 | 34.5 |
| 北门片区 | 19 | 28.5 |
| 西门二片 | 11 | 16.5 |
| 崇州片区 | 6 | 9 |
| 都江堰片区 | 8 | 12 |
| 新津片区 | 7 | 10.5 |
| 合计 | 202 | 303 |

**门店任务详见附表一**  
  
三：重点爆量品种及其余品种活动

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 编码 | 品名 | 消费者政策 | 规格 | 零售价 | 目标数量 |
| 162305 | 氨糖软骨素钙片 | 买一赠一 | 183.6g（1.02g/片×180片） | 388 | 2600 |
| 140507 | 蛋白粉 | 买一赠一 | 450g | 428 | 2600 |
| 198979 | Life-Space益生菌粉 | 特价133元（75折），加送一盒8袋装赠品（赠品id：9918633 ） | 30g(1.5g/袋\*20袋) | 178 | 2400 |
| 168730 | 健视佳（越橘叶黄素酯β-胡萝卜素软胶囊） | 买一赠一 | 45粒 | 248 | 1200 |
| 合计 | | | | | 7000 |
| 其余单品活动：买一赠一，益生菌赠品单独配送到店  活动品种清单详见附表一 | | | | | |

各店单品任务详见附表一，单品任务销售金额计入总任务中。  
四：奖励

（一）片区奖励

1、破零奖：6月24日-7月3日期间率先全员达成汤臣倍健系列产品销售破零片区获得该小组奖励。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 组别 | 片区 | 破零奖 |
| 第一组 | 城郊一片 | 凡在6月24日-7月3日期间**片区每位员工销售：** 蛋白粉450g、 健力多180粒、 益生菌粉20袋装 健视佳45粒装**四个品种中任意品种即为破0  计算标准：**按1元/瓶给予奖励（计算办法为自6月24日起至达成当天（即全员完成破冰当天）汤臣倍健系列产品的全部销售：瓶<盒>数\*1元，非卖品不计入销售。要求每个店员均须产生销售，而非平均销售） |
| 城中片区 |
| 西门一片 |
| 第二组 | 东南片区 |
| 旗舰片 |
| 北门片区 |
| 西门二片 |
| 第三组 | 崇州片区 |
| 都江堰片区 |
| 新津片区 |

注意：此项请片区主管负责统计片区人员破冰情况，全员破冰后请立即反馈至营运部，营运部复核无疑问后进行每组率先破冰排名，每组速度最快片区获得当组对应奖励。  
请片区主管按片区门店销售占比分至各店。  
2、阶段达成奖励，（6月24日-7月3日）完成40%的挑战月度目标：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 组别 | 片区 | 阶段目标（万元） | 率先奖（元） | 奖励规则 |
| 第一组 | 城郊一片 | 12 | 1000 | 三个小组中，在10 日内**率先达成阶段目标**的片区，获得对应奖励 |
| 城中片区 | 13.6 | 1200 |
| 西门一片 | 15.2 | 1300 |
| 第二组 | 东南片区 | 10.4 | 800 |
| 旗舰片 | 9.2 | 800 |
| 北门片区 | 7.6 | 600 |
| 西门二片 | 4.4 | 400 |
| 第三组 | 崇州片区 | 2.4 | 300 |
| 都江堰片区 | 3.2 | 300 |
| 新津片区 | 2 | 200 |

此奖励请片区主管用于片区活动，使用前请和营运部报备  
3、片区挑战目标达成奖（1万元）。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 片区 | 挑战目标（万元） | 挑战目标达成奖（元） |
| 城郊一片 | 30 | 1500 |
| 城中片区 | 34 | 1700 |
| 西门一片 | 38 | 1900 |
| 东南片区 | 26 | 1300 |
| 旗舰片 | 23 | 1150 |
| 北门片区 | 19 | 950 |
| 西门二片 | 11 | 550 |
| 崇州片区 | 6 | 300 |
| 都江堰片区 | 8 | 400 |
| 新津片区 | 5 | 250 |
| 合计 | 200 | 10000 |

此奖励请片区主管用于片区活动，使用前请和营运部报备  
4、一把手特别奖（1.2万元），达成冲刺目标的片区主管可得到对应的一把手奖励金额

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 片区 | 冲刺目标（万元） | 一把手特别奖（元） |
| 城郊一片 | 45 | 1800 |
| 城中片区 | 51 | 2000 |
| 西门一片 | 57 | 2200 |
| 东南片区 | 39 | 1500 |
| 旗舰片 | 34.5 | 1400 |
| 北门片区 | 28.5 | 1200 |
| 西门二片 | 16.5 | 700 |
| 崇州片区 | 9 | 400 |
| 都江堰片区 | 12 | 500 |
| 新津片区 | 7.5 | 300 |
| 合计 | 300 | 12000 |

（二）、店员奖励：  
重点单品奖励：  
**各位伙伴不需晒销售小票，**康微销售人员根据每日销售流向，以红包方式于次日上午10点前发至“汤臣倍健年中大会战”群内。有退货时须退回红包。非卖品销售无奖励）  
活动前营运部将钉钉群建好并邀请各位伙伴进群，此奖励将在单独晒单群中发放

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID号 | 品名 | 规格 | 奖励标准 |
| 140507 | 汤臣倍健蛋白质粉 | 450g | 10 |
| 131921 | 汤臣倍健藻油软胶囊 | 400mg\*60片 | 10 |
| 84287 | 牛初乳加钙咀嚼片 | 72g(1.2gx60片) | 4 |
| 182634 | 多维男士牌多种维生素矿物质片 | 90g（1.5g×60片） | 4 |
| 181386 | 多维女士牌多种维生素矿物质片 | 60片（1.5gx60片） | 4 |
| 162305 | 氨糖软骨素钙片 | 183.6g（1.02gx180片） | 8 |
| 168730 | 越橘叶黄素酯β-胡萝卜素软胶囊 | 22.5g （0.5gx45粒） | 6 |
| 198979 | 益生菌粉 | 30g（1.5g/袋x20袋） | 5 |
| 198103 | 健安适水飞蓟葛根丹参片 | 61.2g（1.02g/片×60片）/盒 | 5 |
| 198102 | 健安适水飞蓟葛根丹参片 | 122.4g（1.02g/片×120片）/盒 | 10 |
| 221916 | 舒百宁纳豆红曲胶囊 | 39g(325gx120粒) | 5 |
| 221005 | 舒百宁纳豆红曲胶囊 | 68.25g（325mgx210粒） | 10 |

**五：处罚**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 标准 | 被考核部门/人员 |
| 挑战任务 | 按差额2%进行处罚 | 门店 |
| 重点爆量单品 | 按差额1元/盒进行处罚 | 门店 |
| 挑战任务 | 完成率低于60%扣绩效4分，完成率低于80%扣绩效2分 | 片区主管 |

**六：其他**跟进措施：  
1、建立会战活动群

2、各片区主管每日跟进片区销售进度，当日在片区群及活动会战群中通报销售进度，格式如下

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Xx片区xx日汤臣倍健活动数据通报 | | | | | | |
| 活动总任务 | 今日销售额 | 累计销售额 | 完成进 度 | 重点爆量单品今日销售数量 | 累计销售数量 | 今日破零门店数量 |
|  |  |  |  |  |  | 共x家： xx店 xx店 ...... |

以上销售任务数据营运部将灌入百策，片区主管可从百策进行查询，**6月24-7月24日活动时间内门店全员破零请立即上报片区主管**3、营运部每日通报公司完成进度  
4、活动开始前请片区主管组织线上会议，对活动政策及活动形式、活动重点等做强调，并在活动会战群截图打卡

5、蒋总在会战群内每天进行点评加油，可对销售好的发个小红包以示鼓励，对未达成的人员产生鞭策作用。其他领导每天也可为大家加油鼓劲

蒋总每天在会战群内点评进度，对先进区域表扬，对落后区域批评指导

营运部谭经理每周一次带队进行门店检查，康微和厂方人员随同，现场确定帮扶办法

6、活动开展5天后对ABC以上门店累计销售达不成进度的进行以下帮扶措施

* 1. 店长在片区群内作总结，提出整改措施，直至赶上进度，由片区经理监督
  2. 当天未达目标的店员讲解重点产品（健力多、蛋白粉、益生菌、健视佳）卖点，并录制视频发到片区群内，由片区经理监督
  3. 连续3天未产生销售的店员由总部安排学习，学习时间冲抵休息

7、请门店将任务分至人头，记录在交接班本上，**并在佰策做任务分配，**每日交接班店长通报门店完成进度。  
8、请各店将汤臣系列品种陈列在所属货架首层，配活动插卡或爆炸卡宣传  
  
**主题词： 关于 汤臣倍健 年中会战 方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2022年6月21日印发**

**打印：刘美玲 核对：谭莉杨 （共印1份）**