**营运部发〔2022〕119 号 签发人：蒋炜**

**尖兵团成立方案及相关营运要求**

为更好促进公司新品/增量品种快速上量，打造一只有执行力/专业度的专业销售团队。现我司筛选40名公司销售能手加入尖兵团队，起好模范示范作用，为配合好尖兵团队更快更好开展工作，现联合公司各部门做好以下工作：

一 尖兵品种选择要求

1：增量品类

2：目前销售数量较差新品种

3：其他同类型连锁上量较大品种（有动销方案/有地推团队）

以上3条至少符合2条，入选我司尖兵品种

二 尖兵品种各部门配合要求

（一）：选品要求

采购部/营运部/商品部--根据品种选择要求进行推荐

（二）：品种运营及奖励政策

营运部按照以下制定

1：尖兵团任务不低于总任务40%

2：奖励政策根据品种毛利段

奖励实际成交额12-20%

3：分阶段制定不同奖励政策

最低奖励政策高于一般员工奖励政策

4：营运部每天统计，每周评选，每月奖励兑付

（专人负责）

5：商品活动政策

营运部--根据市场及门店实际销售情况制定

（三）：货源保证

采购部--根据营运部提供必备品种数量进行备货，保证100%到货率

（四）：价格制定

商品部---根据市场调研及线上价格制定价格策略

（五）：品种培训

培训部--上货一周内安排尖兵团队员工先进行第一轮培训

三: 尖兵团职责及权益

（一）尖兵团职责

1：完成每天尖刀品种任务

2：单独建钉钉群，每天群内单独晒尖刀品种完成情况表格（具体表格由营运部发放）

每周

3：群内开展尖兵团PK争霸赛（每周每个品种排名分别前三名+10分奖励）

4：每周贡献不少于2个案例到群内供大家学习

每月

5：带教片区销售后进员工

6：每月填写番茄表单，对品种选择及活动政策提出意见及建议。

1. 尖兵团工作权益

 1：高重视

2：高任务

3：高奖励（一盒时间段享受单独绩效奖励政策）

4：低处罚

成长金额按正常处罚标准一半上交成长金

营运部

2022.6.7

**主题词： 关于 尖兵团 成立方案 营运要求**

**四川太极大药房连锁有限公司 202年6月7日印发**

**打印：谭莉杨 核对：谭莉杨 （共印1份）**