**营运部发（2024）103号 签发人:刘晓清**

**薇诺娜三八节预售门店PK方案**

【预售时间】：2024年2月1日 — 3月7日 （共36天）

【下账时间】：2024年3月8日 — 3月17日（共10天）

【参与门店】：所有门店

【活动主题】：**超值回馈 买一送一**

1. **预售时间：2024年2月1日—3月7日**
2. **门店及片区预售PK方式：**

**1、PK预售下账时间（3月8号）：**

1. **2-3个门店为一组，PK门店及投注金额见附表。**
2. **PK奖罚**当晚22:30在钉钉群里发放。
3. **每组“预售销售完成率”排名第一**的门店，获得**对方PK奖励**；
4. 若同组门店**均达到预售**销售目标，**完成率高**的门店胜出，获得**公司投入对等PK**奖励；另2个门店不奖不罚。
5. 若同组的门店**均未完成预售**销售目标，**2个门店的投注金全部归公司**。
6. **完成当月薇诺娜任务的门店，预售PK金全额退回门店。**

**注：（1）请片区主管于2月20日收齐本片区PK金，钉钉转入营运部王四维，每晚发放PK奖励。**

1. **片区PK：2个片区一组，投入对应PK金，PK方式与门店一致。**
2. **奖励情况：**

**1、3.8-3.17 晒单奖励：**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 编码 | 品种 | 规格 | 零售价 | **晒单奖励(元 )** | **门店奖励** |
| 245065 | 25g医用修复敷料 | 25g | 19.9 | **1** |  |
| 261525 | 30ml医用修复敷料（精华） | 30ml | 298 | **15** |  |
| 150090 | 薇诺娜舒敏保湿特护霜 | 50g | 268 | **15** |  |
| 244928 | 80g医用修复敷料 | 80g | 248 | **15** | **门店达成奖励，可额外获得**  **5元/盒奖励** |
| 2503392 | 柔润水乳CP套盒 | 120ml+50g | 198 | **10** |
| 2503391 | 198清透防晒套盒 | 50g+2\*15g | 198 | **10** |

**2、3月1日—3月31日 门店达标奖励：**

|  |  |
| --- | --- |
| **销售额** | **门店奖励** |
| **单店销售2万元** | **2000元产品** |
| **单店销售1万元** | **1000元产品** |
| **单店销售0.5万元** | **600元产品** |

1. **片长达标奖励：**
2. **pk任务目标：（按预售金额进行）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **三八节薇诺娜片区pk目标及任务** | | | | | | | |
| 片区名称 | 门店数 | 预售任务 | 月度任务 | 分组 | **片长投入** | **门店投入** | PK规则（按预售金额进行） |
| **PK金** | **pk金** |
| 城郊一片 | 29 | 113724 | 170499 | **1** | **200** | **1650** | （1）每组片区1档销售完成率排名第一，获得同组未完成1档销售片区投入的PK奖励。 |
| 西门二片 | 25 | 136739 | 205005 | **200** | **1800** | （2）同组片区均达成1档销售，退回片区PK金，片区销售完成率第一名PK奖励由公司支出同等金额。 |
| 东南片区 | 31 | 168995 | 253365 | **2** | **200** | **2150** | （3）同组片区均未达到1档销售 ， 投入PK金归公司。 |
| 西门一片 | 31 | 220790 | 331020 | **200** | **2300** |  |
| 旗舰片区 | 17 | 163892 | 240737 | **3** | **100** | **1550** |  |
| 崇州片区 | 7 | 33777 | 50639 | **100** | **450** |  |
| 新津片区 | 5 | 39999 | 59968 | **100** | **400** |  |
| 总计 | **145** | **877916** | **1311233** |  | **1100** | **10300** |  |

1. **月度任务目标：**

**（1）完成月度任务的片区经理奖励500元现金+1000元产品。**

**（2）月度任务同比增长率最高的片区经理奖励1000元产品。**

**4、公司达标奖励：  
整月完成任务100万，返利零售额1%（对公支付）；完成80%以上，奖励实际零售额0.8%。**

**四、活动内容：**

1. **薇诺娜指定正价产品“买一送一（原品）”，品种清单详见附表。**
2. **爆量单品（一年仅一次）：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **货品ID** | **货品** | **零售价** | **活动内容** |
| 214776 | 50g屏障特护霜 | 298 | 买1大送15g小防晒\*2（赠品ID：9918132） |
| 150090 | 50g舒敏保湿特护霜 | 268 | 买1大送15g小防晒\*2（赠品ID：9918132） |
| 2503391 | 198防晒礼盒 | 198 | 50g清透防晒乳\*1+15g清透防晒乳\*2支 |
| 2503392 | 198柔润水乳礼盒 | 198 | 120ml柔润保湿柔肤水+50g柔润保湿乳 |
| 2503390 | 298安肤精华礼盒 | 298 | 30ml安肤保湿修护精华液\*2瓶 |

**四、操作方式：**

**1、门店每日在英克系统“20230605”里做好预售登记（不得修改、删除）。**

**2、预售下账时间：3月8日当日须将预售销售全部下账完毕，门店下账金额须大于预售上报金额。**

**3、会员回访：在英克系统中查询及标记已回访情况。**

**五、宣传物料：**

1. **门店手写POP宣传，待厂家物料到后再更换。2月9日张贴在橱窗显眼处，发照片到各片钉钉群检核，片长检核通报。未执行门店上交20元成长金。**
2. **朋友圈、企业微信宣传，每周不少于2次，全员转发。**
3. **各门店每日预售金额不低于A类400元、B类200元、C类100元。重点单品任务。**
4. **各片长每日上报“薇诺娜预售金额”，每晚22：30前上报营运部钉钉群。**
5. **预售金额须在3月8日当日下账，如未下账，按差额上交成长金。**
6. **预售期间，各片区每日任务未达标，上交成长金10元/天。**
7. **人人宣传、亲朋好友均可参与。**

**主题词： 关于 薇诺娜 三八节 预售 活动**

**四川太极大药房连锁有限公司 2024年2月19日印发**

**打印：王四维 核对：谭莉杨 （共印1份）**