**营运部发[2025]065号 签发人：**

**“618嗨购节”活动方案**

【活动时间】：2025年6月12日 — 6月18日（共7天）

【参与门店】：**159家（含达州、泸州、南充分中心）**

【活动主题】：618嗨购节活动

【活动内容】：

一、**第一阶段（引流阶段）**

**1、活动时间：2025年6月1日-6月11号（11天）**

**2、活动内容：**

 **1）充值19.9元得蔬果园产品1瓶或小葵花金银花露2瓶/复方板蓝根1袋/藿香正气颗粒1袋（四选一）+礼品劵一张**

 蔬果园产品：ID 2509770/2513053/2509767/2512869

 小葵花金银花露：ID 150679

 复方板蓝根颗粒：ID 139378

 藿香正气颗粒：ID 47830

**2）礼品劵使用时间：2025年6月12日 — 6月18日，三选一**

 礼品劵赠品品种：

绿色精制井盐(加碘) ID2520386 1袋（考核价：0.66）

兰皙兰黛蛇胆牛黄花露水 ID 264477 1瓶（考核价：3.9）

兰皙兰黛金银花花露水 ID 264478 1瓶（考核价：3.9）

**3）门店充值任务：见附件**

**4）充值考核：按前台充值品种动销数量，考核门店充值任务，充值任务低于80%，按差异数量1元/张进行成长金缴纳。**

**5）礼品劵发放模版见附件，礼品劵发放，每位顾客需进行登记。顾客登记内容：姓名\电话。**

**二、第二阶段：（主线活动）**

 1、活动时间：2025年6月12日-2025年6月18日

2、活动内容：

**全场三件68折，顾客凭前期发放礼品券免费领取礼品一份。**

**备注：10元以下品种不参与折扣，三件以下不参与折扣，68折后负毛利品种不参与活动，活动品种清单见附件。**

**三、满额赠送：（毛利70%以上品种参与满额赠送，参与满额赠送品种见附件）**

**1、消费满168元赠送（任选）：**

棉片： ID 2510151/2509464（考核价：4.95/2.93元 ）

洗衣液：ID 2513753/2514544/2514560/266868/266877（考核价：2.31/5.05/5.81/7.48/5.96）

酸梅汤/荷叶茶： ID 2508794/2508795（考核价：4.64/4.64元）

1. **消费满298元赠送（任选）：**

水光针： ID 2507742/2505130（考核价：40元）

黑芝麻丸/阿胶黑芝麻丸/爆浆七黑芝麻丸： ID 2515349/2515351/2515497（考核价：11.01元 ）

中药袋/罐装：ID 262505/262672 山楂、菊花 /效期，不可退 （考核价：8.4/9.09）

**活动二：品类活动**

**1、保健品：**全系列买一送一（除开汤臣倍健金装蛋白粉、金装蛋白粉礼盒、金装氨糖/普通氨糖、汤臣倍健普通蛋白粉/礼盒、生菌粉礼盒）

**2、中药袋装、罐装：**买2得3（原装或低价）

3、医疗器械：无活动（大件医疗器械活动单独申请）

4、其他单品活动见附件

**三、氛围布置及要求**

**1、氛围布置:见下发模版**

 **2、氛围要求：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **物料** | **摆放数量** | **备注** |
| **店外陈列** | 花车 + 立架 + 收纳篮不少于4个 | 商品陈列丰满、无空缺、货卖堆山 |
| 陈列展示桌子1张 |
| 气球2组（正红色或粉色），在门框2侧粘贴 | 不要拱门、不要彩色、不要阉气球、只陈列店外 |
| **商品陈列** | 1. 第一阶段陈列要求：

充值赠品集中堆放，摆放宣传海报及爆炸花。爆量品种陈列店外，配活动pop2、第二阶段陈列要求：1）陈列堆放买赠品种并配上爆炸花2）爆量品种集中陈列店外，配活动pop | 配爆炸卡或活动插卡宣传 |
| **人员安排** | **活动期间6月12—5月15日须至少安排1人通班（必须保证销售高峰期人员充足），**不得排休、请假。如特殊情况，向领导提前请假。做好收银台一句话推荐 |
| **照片检核** | **门店拍摄活动现场照片不少于3张发《片区群》6月12日11点前发**照片要求：品种陈列丰满、团队加油照、店外氛围照。**1、片长在11：00前完成检核：未上传照片门店处罚50元；不合格门店完成整改；****2、营运部抽检活动店外氛围不足，不合格门店，处罚50元；扣片长1分/店；** |

1. 考核政策（分中心不参与考核）

考核时间：2025.6.12-2025.6.15（4天）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **销售目标** | **毛利目标** | **毛利率** | **奖励** | **考核** |
| **105万** | 30万 | 28% | 1. 活动期间毛利额达标门店：奖励个人积分20分/人；
2. 活动期间销售、毛利额同时达标：

销售、毛利额同时达标，按门店类别ABC进行200元/150元/100元奖励。备注：销售、毛利额同时达标奖励挂靠全月毛利额完成情况，全月毛利额任务完成，奖励全额发放。全月任务未完成，活动奖励不发放。 | 1、门店活动期间毛利额完成率低于公司平均完成率，按门店类别进行50元/30元/20元成长金缴纳。2、全月任务完成，不予处罚。 |

**具体考核目标随后下发。**

**备注：**

1. **活动考核期间，剔除团购销售（藿香1件以上算团购）**
2. **沙河源店、西部店，剔除外销团购，慢病引流品种销售，回填毛利额进行核算。**

**五【活动宣传方式】**

模版随后下发

**四、活动宣传要求：**

1、活动期间请对所有顾客进行宣传活动内容。

2、收银台一句话服务，引导顾客参与活动。

3、各店店长需提前1天对门店员工进行活动前期培训，保证每位员工都清楚、明白活动内容，并将培训情况反馈至各片区微信群，营运部活动前1天将随机抽查，如抽查到不合格，将对当事人罚款10元/人，店长负连带责任，罚款5元/人。

**主题词： 关于 618嗨购 活动 方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2025年5月29日印发**

**打印：何巍 核对：王四维 （共印1份）**