**客服部【2025】016 号 签发人：刘晓清**

关于万艾可2025年8-9月冲量活动考核方案

一、活动目的：为了帮助门店恢复客流，加强门店万艾可销售激情，提升晖致产品销售，特制定以下活动方案。

二、活动时间：2025年8月1日-9月30日
三、活动内容：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 货品ID | 货品名称 | 规格 | 活动内容 | 店员挂金奖励（不含赠品） |
| 23895 | 枸橼酸西地那非片 | 100mgx1片 | / | 5元/盒 |
| 23896 | 枸橼酸西地那非片 | 100mgx5片 | 买5粒+0.01元换购1盒（100mg\*1粒） | 35元/盒 |
| 118078 | 枸橼酸西地那非片 | 100mgx10片 | 买10粒+0.01元换购2盒（100mg\*1粒） | 50元/盒 |
| 23455 | 枸橼酸西地那非片 | 50mgx1片 |  | 4元/盒 |
| 198582 | 枸橼酸西地那非片 | 50mgx5片 | 买5粒+0.01元换购1盒（50mg\*1粒） | 20元/盒 |

四、活动奖励：
（一）门店奖励
（1）达成奖励：按照去年同期销售制定门店及片区任务，完成任务的门店可额外获得2元/粒的奖励（门店任务详见附表2）
（2）增长奖：根据任务完成率&销售贡献率五五赋分，综合排名前十名门店依次获得对应奖励：

|  |  |
| --- | --- |
| 排名 | 奖励金额（单位：元） |
| 第1名 | 300 |
| 第2-3名 | 200 |
| 第4-6名 | 150 |
| 第7-10名 | 100 |

（二）片区奖励：
指标分到片区，由片区主管负责督促跟进，达成目标片区主管即可获得对应奖励。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 片区 | 2024年8-9月销售 | 2025年8-9月任务 | 达成奖励 |
| 东门片区 | 1057.5 | 1184 | 200 |
| 南门片区 | 1358 | 1521 | 200 |
| 旗舰片区 | 598.5 | 670 | 200 |
| 西门片区 | 783 | 877 | 200 |
| 大邑片区 | 433.5 | 507 | 100 |
| 都江堰片 | 276.5 | 324 | 100 |
| 崇州片区 | 131 | 153 | 100 |
| 南充片区 | 156.5 | 180 | 100 |
| 泸州片区 | 120 | 143 | 100 |
| 新津片 | 96.5 | 113 | 100 |
| 达州片区 | 50.5 | 60 | 100 |
| 邛崃片区 | 71 | 83 | 100 |
| 总计 | 5132.5 | 5815 |  |

注意：

1、万艾可所有规格统一按照100mg\*1粒核算任务（含赠品）；
2、各片区及门店任务制定参考2024年同期销售；
3、奖励发放时间及方式：活动结束后次月随工资发放。

五、活动要求

（一）门店陈列：活动内容以插卡形式在处方柜粘贴出来；

（二）门店店长把任务分解到个人，确保人人知晓任务和活动。
（三）门店打印活动方案，学习签字上传到片区群检核，客服部电话抽查活动内容，抽查不合格员工抄写活动方案至少2遍。
（四）客服部在活动期间至少通报4次各门店及片区销售完成情况。

主题词： 万艾可 8-9月冲量 活动方案

四川太极大药房连锁有限公司 2025年7月31日发

**拟稿：周红蓉 核对：陈柳 （共印1份）**