|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  | **单据编号:**FL0053201502067  **单据类型：**终端特批申请(FL0053) | | **终端特批申请** | | | | **申请部门:**1426-来一口公司/销售部/外部市场/华东大区/宁波/朱美光 | **申请人：**朱美光                         **申请日期：**2016-07-12 |  | | | | |
| 主       题 | 宁海赵营客户终端进场申请 | | |
| 详细说明 | 1：该客户为我司忠实老客户.渠道主要以B、C超为主，主营产品为我司散装系列并多年来靠我司产品在该区域生存。2：客户为了提高我司产品销量.积极配合公司开发工作，现开发该区域人流量较大的区域且生意较为优质的重点终端："长街好又多".进场费9000元/年，由于该市场竞争激烈且客户无力承担，为了让客户更有信心做好市场及开发区域内优质重点终端，本年度首次支持客户终端开发，特向公司申请50%进场费用，客户承担50%，总费用合计9000元，即公司承担4500元，客户承担4500元，敬请领导支持，谢谢！ | | |
| 关  键  字 |  | | |
| 客        户 | 1280059-宁海赵营(2000-南京销售组织/240-华东/1280-浙江区/1301-浙北小组) | | |
| 终端类型 | 客户终端 | 费用类别 | 进场费（条码费用、进场费） |
| 客户签订的年任务 | 果冻22W.食品8W | 客户签订合同费用 | 月返7%.年返2% |
| 超市名称及面积 | 长街好又多6000㎡ | 类别 | 果冻 |
| 超市预估月销量 | 5500 | 陈列费 | 0.0 |
| 进场费 | 9000.0 | 人员支持费 | 0.0 |
| 支持费用合计 | 4500.0 | 是否付款 | 账返 |
| 预估费用率 | 2% | 支持活动开始日期 | 2016-07-15 |
| 支持活动截止日期 | 2017-07-15 | 核报截止日期 | 2016-08-31 |
| 附件: http://121.12.161.252/images/pic/news/fj.gif[宁海赵营产品进店申请表20160712](http://121.12.161.252/common/upload/download.jsp?displayFileName=宁海赵营产品进店申请表20160712&PATH=workflow/FL0053/宁海赵营产品进店申请表20160712_201661224621427.xls) | | | |
| 审批记录: 2016-07-14 07:44:24 杨洪海：同意 2016-07-14 09:06:16 罗建莹：1、客户本年度果冻签订目标为22万，休闲食品签订目标8万； 2、月返：AB类7%，果冻类实际销售回款80%方可享受此市场费用，年返：果冻类实际销售回款2% 3、客户去年完成销量14.88万，月均销量为1.24万，客户截止目前今年完成销量-0.39万，费用率0.3 %，其中费用占比较高的为促销费用，占比7%；请领导批示！  2016-07-15 08:56:23 翟仕华：同意 | | | |

**填单:**朱美光                                       **填单时间:**2016-07-12