季度渠道政策调整会 · 会议纪要

（依据会议录音自动转写稿整理 · 虚构演示材料）

整理口径：口语转书面；发言人/时间/职务均据内容推断并标注；决议表述忠实原意；会上未定事项一律标「待定」

一、会议基本信息

项目	内容（除原话载明外，均据转写内容推断）
会议主题	季度渠道政策调整会（转写稿文件标题载明；开场白「今天主要聊三件事」与三项议程一致）
会议时间	转写稿未直接说明。据内容推断为 Q3 末至 10 月底前召开的季度政策会（会上决定「Q4 政策 10 月底前发通知」，且回顾刚结束的 Q3 返利执行）。具体日期 待确认
参会人	① 主持人（未具名，主持三项议题并拍板）；② 张经理（据内容推断为渠道条线负责人，主持人称「你说说渠道那边的反应」）；③ 李财务（据内容推断为财务人员，自述「我插一句」时代为财务口径发言）；④ 老周（中途到场，受托会上记录决议）。另：决议责任单位「大区办公室」未确认在场。角色均据内容推断；转写稿头部自述发言人标注由语音系统自动生成、可能有误
记录依据	自动语音转写，未经人工校对；本纪要仅按转写文本整理，未补充任何会上未出现的信息

二、议题清单

- 议题一　Q4 渠道返利政策（已形成本次会议决议 1、2）
- 议题二　新经销商准入（已形成决议 3；审批时限未拍板）
- 议题三　库存周转考核是否纳入（会议明确本议题今天不定，无决议，延后复议）

三、议题讨论要点与决议

议题一　Q4 渠道返利政策

- **主持人（背景通报）：** Q3 返利总额两千三百万，超预算约 8%，主要是「达档奖励」冲得比较猛；财务意见是 Q4 要收紧。
- **张经理（渠道反馈）：** 渠道情绪较大，山东几个大商反映竞品 Q4 都在加码，若收紧则明年任务量难谈；个人判断「一刀切收紧风险大」，提议对山东、河南等竞争激烈区域单独给政策（该提议本会未作采纳或否定的裁决，见「五、分歧点」D2）。
- **李财务（口径更正）：** Q3 总额中有两笔系补 Q2 错账，扣除后实际超支在 3% 以内、未到 8%；但 Q4 确需防范压货冲档位。两个超支口径并存，以财务拆分数据为准（待办 T1）。
- **方向征询：** 主持人提出「总量持平、结构调整」方向并征询意见；张经理表示同意方向，同时请求执行时间给渠道留过渡（经销商年度合同 12 月底签，避免 1 月 1 日突然切换）。

> **决议 1｜政策大方向**　Q4 返利政策执行「总量持平、结构调整」；达档奖励档位拉开——要么够得着高档、要么落在中档，减少中间档位的模糊空间。

决议 2｜执行节奏与达档申请口径　Q4 政策 10 月底前发通知，明年 1 月 1 日执行；过渡期（通知起至年底，即中间两个月）按老政策执行，但停止受理新的达档申请，达档申请截止受理日为 12 月 31 日；此前已受理的达档返利照常核付。（会议原话明确：「截止受理，不是停付」。）

议题二　新经销商准入

- **主持人（问题通报）：**个别区域为冲量降低准入门槛；有个区域去年新进的经销商三个月即注销。主持人意见：准入权限收回、统一到大区。
- **张经理：**权限收回可以，但现流程审批要二十多天、商机等不起，建议给承诺时限（如五个工作日）。
- **主持人裁决：**权限收回这一条定了；审批时限天数今天不拍板，由大区办公室牵头做流程优化方案，下次会上定具体天数。

决议 3｜准入权限　新经销商准入审批权限自区域收回、统一收到大区（本会明确形成）。审批时限未定：具体天数待大区办公室流程优化方案提交后于下次会议拍板（见待办 T3、分歧 D3）。

议题三　库存周转考核是否纳入

- **主持人（背景）：**该议题去年提过、一直未落地；财务主张「渠道库存周转超过 90 天的，返利打折」。
- **张经理：**不能一刀切——北方冬季品类周转天然偏慢，90 天口径对北方是灾难；要做也须分品类。
- **李财务：**分品类方向可行，但前提是先有各品类周转基准数据，而该数据目前没有。

本议题结论｜未形成决议。主持人明确「这个议题今天不定」；请财务牵头、渠道部配合，Q1 之前拿出分品类周转基准，下次经营会再议（见待办 T4、分歧 D1）。

四、待办清单（按「谁、做什么、什么时候」三要素核查）

编号	事项	责任人	时限	要素核查
T1	拆分 Q3 返利数据口径（剔除两笔补 Q2 错账），发全体参会人	财务（具体人待补充）	「下周发给大家」（具体日期待补充）	缺：执行人姓名、具体日期
T2	记录并落笔本会达档口径决议（10 月底发通知 / 1 月 1 日执行 / 12 月 31 日截止受理 / 已受理照常核付）	老周（会上点名）	未明确（会上受托记录，推断为即时办理）	缺：时限
T3	新经销商准入审批流程优化方案（审批时限天数随方案于下次会上定）	大区办公室牵头（具体人待补充）	未明确（「下次会上定」，会期未见载明）	缺：方案提交时点、具体天数（天数系会上明示「今天不拍」，属待定，非遗漏）

T4	制定分品类库存周转基准数据；完成后「下次经营会再议」议题三	财务牵头、渠道部配合（具体人待补充）	「Q1 之前」（据内容推断为明年 Q1；具体日期待补充）	缺：具体日期、执行人姓名

五、未达成一致的分歧点与待定项（如实记录）

编号	分歧事项	会上出现的不同意见	本会结论
D1	库存周转是否与返利挂钩、按何口径	财务：周转超 90 天返利打折；渠道（张经理）：北方冬季品类天然慢，一刀切不可行，须分品类；财务自认：分品类需基准数据而数据目前没有	未达成一致。本议题今天不定，数据出来后下次经营会再议
D2	竞争激烈区域（山东、河南等）是否单独给返利政策	张经理提出分区域差异化；主持人未就该提议作采纳或否定表态，随后讨论转入执行节奏安排	本会未裁决。决议 1、2 均不含区域差异化条款
D3	新经销商准入审批时限	张经理建议承诺 5 个工作日（现流程 20 多天）；主持人明确「今天不拍这个数」	待定。随 T3 方案于下次会上定

六、转写存疑与整理说明

- 逐句扫描后，**未发现明显听岔或无法理解的片段**；按规则对存疑处应标 [转写存疑] 且不得猜测补全，本案无此类点位，如实说明。
- **未决词项：**「达档 / 达档奖励 / 达档申请」为转写原词，全稿用法一致，纪要按原词保留；结合上下文（档位、核付、返利）理解为返利达标档位类口径，[词义待与业务方确认]，未做替换。
- **发言人归属：**转写稿头部自述「发言人标注由系统自动生成，可能存在错误」。本纪要按转写稿标注归属发言，参会人姓名与角色均为据内容推断，不排除系统标注姓名有误的可能。
- **数字口径：**Q3 超支「约 8%」与「3% 以内」两口径并存（后者为李财务现场更正、剔除两笔补错账），本纪要两者均如实记录，待 T1 拆分数据统一，未擅自在正文裁定取哪一个。
- **时间信息：**会议具体日期、老周到场时刻、「下次会 / 下次经营会」的具体会期，转写稿均未载明，一律标待补充/待定。
- **未收录内容：**转写稿末「（会后闲聊，与议题无关，略）」一段与议题无关，未纳入纪要。