

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2012〕316号

签发人：余勇

关于印发重庆桐君阁股份有限公司 《零售业态 T 类品种管理办法》的通知 (试行)

各公司：

根据太极集团〔2012〕722号文件（《关于全力加大 T 类产品零售量的通知》）规定，为进一步加强集团工业产品在集团内部零售药店销售，提升集团工业产品在直营药房的销售份额，结合集团工业产品相关文件精神，特制定重庆桐君阁股份有限公司《零售业态 T 类品种管理办法》，现将该办法下发给你们，请各公司严格遵照执行。

本通知自发文之日起执行，凡其他文件与本文相抵触的，均以本通知下发的文件为准。

特此通知！

附件：重庆桐君阁股份有限公司《零售业态 T 类品种管理办法》（试行）



主题词：T 类品种 管理办法

抄送：集团公司总经办，商管处，普药处，销售总公司，
李阳春，胡芳，余军，股份公司王小军，余勇，苏书，
刘亚，卢勇，采购中心，营运中心，信息中心

重庆桐君阁股份有限公司办公室 2012 年 7 月 16 日印发

打印：卢骥 校对：周淑梅 （共印 17 份）

重庆桐君阁股份有限公司

《零售业态 T 类品种管理办法》

（试行）

第一章 总则

第一条 为提升集团工业产品在公司直营药房的销售份额，进一步加强集团工业产品在集团内部零售药店销售，特制定《零售业态 T 类品种管理办法》。

第二条 T 类商品的定义：指将太极（TAIJI）品牌的产品作为桐君阁股份公司零售销售特别（tebie）推荐的产品，并优于原 A、B、C 类商品目录的系列产品，简称“T 类品种”。

第三条 T 类商品分类：根据 T 类品种毛利率情况，分为：

1、T1 类：指零售毛利率在 40%（含）以上的集体工业产品，包括单独品规进行封闭销售的产品。

T2 类：指零售毛利率在 25%（含）—40%的集团工业产品。

3、T3 类：指零售毛利率低于 25%，但单品年零售毛利额（桐君阁股份公司各零售单位总和）在 10 万元（含）以上的集团工业骨干产品，如急支糖浆（100ml）、藿香正气口服液（10ml*5 支）、太极通天液（10ml*6 支）等产品。

4、符合上述条件的 T 类品种纳入零售特推，不符合上述条件的集团品种进行自然销售。

第四条 各公司根据本办法规定，细化各公司 T 类品种管理办法，并报股份公司零售部备案。

第五条 根据极集团〔2012〕722 号文件（《关于全力加大 T 类产品零售量的通知》）规定，从 2012 年 6 月 1 日起，集团内各工厂不得直接向店员支付奖励费用，6 月 1 日前未支付的费用各公司主动与集团各工厂衔接，并在 7 月 1 日前支付到位。

第二章 货源保障、商品配备

第六条 采购中心负责与集团工业单位进行洽谈，确定 T 类品种目录、供货价、统一执行零售价格及类别，并以股份公

司正式文件下发。

第七条 采购中心负责 T 类品种“安全库存”的设定，保障 T 类品种货源，原则上 T 类品种的综合配送率不得低于 95%。

第八条 商品配备 原则上 T 类品种门店均应经营，确应条件限制不能全部经营的，上柜率应达到以下标准：

1、大型以上门店：全部经营，上柜率不得低于 95%。

2、中型门店：选择性经营，上柜率不得低于 90%。

3、小型门店：选择性经营，上柜率不得低于 85%。

4、特殊门店：不能达到以上标准的需向股份公司营运中心申报备案。

第三章 陈列、价格与价签管理

第九条 陈列 严格按照桐君阁发〔2012〕125 号文件（《关于印发零售药房商品陈列与货柜货架管理的通知》）执行。

一、陈列位置 享受最好的陈列位置，优势陈列在门店黄金口岸、黄金位置，并优于 ABC 类品种陈列。

二、陈列面

单店陈列面不低于 4 个销售包装，特大型店（即 A 类店）不少于 10 个陈列面。

第十条 价格管理

零售价原则上按统一规定执行，因市场竞争需做区域调整，各公司须向股份公司零售部申报（附表 1），经零售部同意后方可执行；因促销活动、团购等执行临时价格品种，原则上零售价格不得低于成本价，低于成本价销售的须向股份公司零售部申报（附表 2），经股份公司总经理批准后执行。

第十一条 价签管理

1、所有 T 类品种价签由各公司按统一格式打印，不得手写和涂改等。

2、每个 T 类品种价签货号栏（即商品 ID 号）后面加印 /，/后加印 T1、T2、T3 以分别表示集团特推品种。

3、价签打印需在货品上柜 3 日内完成。

第四章 卖点提炼、商品培训与销售管理

第十二条 卖点提炼 营运中心、采购中心负责 T 类品种卖点提炼，并随 T 类目录一起下发。

第十三条 股份公司营运中心负责与集团工业单位进行沟通协调，组织商品知识培训，并负责促销活动的开展和追踪月度销售情况。

第十四条 销售管理

1、推荐要求：销售中，须首推 T 类品种，后推 ABC 类品种。

2、推荐顺序：在同类品种中，按 T1 类-T2 类-T3 类-ABC 类顺序推荐。

第五章 任务确定、分解与下达

第十五条 任务确定原则 按单品销售数量下达任务

一、有协议任务量的，按协议任务量执行。

二、无协议任务量的

1、存量品种 原则上在上年销售基础上增长不低于 20% 确定。

2、新品种 按单品销售金额折算后的数量下达，原则上：A 类品种年销售额不低于 80 万元、B 类品种年销售额不低于 60 万元、C 类品种年销售额不低于 40 万元。

第十六条 任务分解原则 各公司 T 类品种销售任务=各公司成药销售计划/股份公司成药销售计划*任务量（或协议量）。重庆西部医药商场按占比系数的 1/2（或约低）下达。

第十七条 股份公司零售部负责 T 类品种任务确定、分解并下达到各公司，该项工作在 T 类商品目录正式下发后 5 个工作日内完成，节假日顺延或提前完成。

第十八条 各公司按任务分解原则将任务分解、下达到门店，并在接股份公司文件后 2 个工作日内完成。

第六章 奖励与考核

第十九条 凡股份公司采购中心指定了销售区域的品种按规定区域进行奖励，非规定区域不享受奖励，不下任务，不统计销售。

一、门店奖励 按单品零售金额提取

1、奖励标准

①、执行统一零售价品种，严格按太极集团〔2012〕722号文件规定执行，即：T1类品种按零售价格金额的9%提取；T2类品种按6%提取；T3类品种：藿香正气口服液（10ml*5支）按0.1元/盒提取、急支糖浆（100ml）按0.1元/瓶提取、太极通天液（10ml*6支）和鼻窦炎口服液（10ml*6支）按0.3元/盒提取，自然销售产品无奖励。

②、未执行统一零售价的T1、T2类品种，毛利率在20%以上的奖励减半，低于20%的取消奖励。

2、各公司根据自身情况制定门店奖励二次分配方案，明确大、小门店间奖金调剂比列，正式员工与促销员间的分配比例，并报股份公司零售部备案。原则上大、小店间奖金调剂比例不得超过10%，促销人员奖励金不得低于正式员工的1/3。

二、门店考核

1、考核标准 按销售总额任务完成率进行考核，原则上T类品种销售任务完成率在60%以上的，门店奖励=实际销量*奖励标准，任务完成率低于60%的，不予奖励。新进入T类目录的品种在目录下发的次月进行考核。

2、各公司工作组负责对T类品种的日常巡查、销售考核及奖金发放，T类品种销售额、毛利额以股份公司全局数据为准。采购中心、营运中心、零售部负责与信息中心协调完成在全局系统中T类品种各项报表的设置，信息中心负责各项报表的提供。全局数据未建立以前各公司按附表5样式报送T类品种销售、毛利情况，并于每月28日前将上月26日至本月25日销售情况报营运中心，营运中心负责对T类品种报表的统计及分析。

第二十条 门店奖励金由各公司财务支出，并确保在每月20日前支付上月奖励金。各公司工作组将支付店员奖励的销售品种、数量、费用金额明细分别提供给集团内各工厂。

第七章 监督与管理

第二十一条 股份公司成立以董事长为组长，总经理为常务副组长，分管采购、零售副总为副组长，零售部、营运中心、采购中心相关工作人员为组员的“股份公司T类品种工作组”，各公司成立以第一负责人为组长，零售重点责任部门为组员的“各公司T类品种工作组”，负责对T类品种销售工作实施督查和管理，负责对T类品种意见收集及信息反馈(附表4)。“各公司T类品种工作组”人员名单、工作职责须报股份公司零售部备案。各公司业务部门负责对T类品种信息的收集，并及时向股份公司采购中心反馈，采购中心2个工作日内对收到的信息进行处理回复，不能处理的报分管领导、总经理。

第二十二条 处罚 由零售部牵头，定期组织股份公司工作组对各公司、门店执行本办法情况进行督查。股份公司工作组在对各公司、门店检查中，发现未严格执行本文件相关规定，有下列情况的：

1、T类品种上柜率不符合规定的，对门店给予5元/品种/次罚款，对各公司第一负责人给予50元/次罚款，对各公司工作组给予100元/次罚款。

2、未按照规定进行T类品种陈列的，对门店给予10元/品种/次罚款，对各公司第一负责人给予50元/次罚款，对各公司工作组给予100元/次罚款。

3、未对T类品种进行首推的，对门店给予5元/品种/次罚款，对各公司第一负责人给予50元/次罚款，对各公司工作组给予100元/次罚款。

5、未按照规定进行奖励金提取、二次分配及发放的，对门店给予50元/次，各公司第一负责人给予100元/次。

6、未制定各公司T类品种实施细则的，对各公司第一负

责人处以 500 元罚款。

7、股份公司工作组以正式文件对检查情况进行通报，情节较轻的给予通报批评，并按规定进行罚款；情节较重的，另处 500-1000 元罚款；特别严重的，报集团公司处理。

8、以上罚款在两周内交股份公司财务部，凭交款单到股份公司工作组销号。

第八章 附则

第二十三条：门店类型定义：本文所指各类型门店按上年销售总额确定，标准为：

1、特大型店（A 类店）：指年销售 500 万元（含）以上门店。

2、大型店（B 类店）：指年销售 200（含）-500 万元门店。

3、中型门店（C 类店）：指年销售 100（含）-200 万元门店。

4、小型门店（D 类店）：指年销售 100 万元以下门店。

5、特殊门店：指专业贵细、药妆等的专营店。

第二十四条 各公司、门店严保商业机密，妥善、严谨保管 T 类品种相关资料及信息，严禁将资料放在明处，未经公司相关职能部门同意，不得对外传递。

第二十五条 本办法适用于股份公司下属川、渝地区具有零售直营门店的公司，其他区域公司参照执行。

第二十六条 各公司根据本办法制定各公司 T 类品种实施细则，并报股份公司零售部备案。

附表 1：_____公司 T 类品种执行零售价申报表

附表 2：_____公司 T 类品种执行临时零售价申报表

附表 3：_____公司 T 类品种销售报表

附表 4：_____公司 T 类品种经营信息反馈表