

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2012〕325号

签发人：余勇

重庆桐君阁股份有限公司 50家重点药房1-6月经营情况通报

各公司：

根据桐君阁发【2011】500号文《关于在股份公司开展50家重点药房工程的通知》精神，现将2012年1-6月50家重点药房经营情况通报如下：

一、销售情况：

50家重点药房1-6月销售总额2.48亿元，占公司零售总额的52.5%（不含成都西部、新和中心销售），比去年同期2.4亿元增长770万元，增幅3.2%。

（一）、销售同比增长的药房27家。销售额增长前10名药房分别是（不含新开药房）：

序号	药房名称	所属公司	总销售对比（含税）			
			2012 年	2011 年 同期	同比增 减金额	同比%
1	重庆西部沙坪坝店	重庆西部	863.1	606.6	256.5	42.3%
2	巴南区公司 14 店	五分公司	571.4	392.6	178.7	45.5%
3	九龙坡公司龙康国药	三分公司	2027.7	1904.3	123.3	6.5%
4	涪陵桐君阁 16 店	九分公司	629.9	506.8	122.4	24.2%
5	渝北 1 店	六分公司	268.3	173.9	94.4	54.3%
6	沙坪大药房天门市店	重庆太极	307.7	216	91.7	42.5%
7	永川保康堂	八分公司	369.6	287.6	82	28.5%
8	大中太极大药房 3 店	大中	176.1	111	65.1	58.6%
9	涪陵桐君阁 2 店	九分公司	318.8	255.9	62.8	24.6%
10	北碚中心店	七分公司	350.5	292.7	57.8	19.8%

（二）、销售同比下降的药房 21 家，销售额下降前 10 名药房分别是：

序号	药房名称	所属公司	总销售对比（含税）				备注
			2012 年	2011 年同期	同比增减 金额	同比增 幅%	
1	四川太极旗舰店	四川太极	1311.3	1954.8	-643.4	-32.9%	
2	康平大药房合计(含调拨)	康平	1997	2338.5	-341.5	-14.6%	主要是 调拨 销 售下降， 不含调 拨同比 增长 98 万元，增 幅 7.2%

3	重庆西部储奇门店	重庆西部	3654.5	3796.9	-142.4	-3.7%	
4	渝中区公司保安堂	一分公司	101.4	191.4	-90	-47%	
5	江北区 17 店	六分公司	215.7	286.7	-71	-24.8%	
6	沙坪坝公司益寿堂	二分公司	573.3	643.8	-70.5	-11%	
7	四川太极西部店	四川太极	168.5	204	-35.5	-35.5%	
8	渝北 5 店	六分公司	231.9	263.7	-31.8	-12.1%	
9	南岸区公司 10 店	四分公司	159.1	187.9	-28.8	-15.3%	
10	南岸公司大渡口 2 店	四分公司	134.2	161.1	-26.9	-16.7%	

二、利润情况（含价外收益）

50 家重点药房 1-6 月利润总额 2182.2 万元。

（一）、利润同比增长药房 21 家，利润增长前 10 名店分别是：

序号	药房名称	所属公司	实际经营利润（含价外收益）			
			2012 年	2011 年同期	增减金额	同比增幅%
1	四川天诚桐君阁大药房	天诚	187.9	136.9	51	37.7%
2	巴南区公司 14 店	五分公司	94	58.9	35.1	59.7%
3	康平大药房合计(含调拨)	康平	116.6	82.3	34.2	41.6%
4	永川保康堂	八分公司	44.5	12	32.5	271%
5	重庆西部沙坪坝店	重庆西部	-9	-37.1	28.1	75.8%
6	涪陵桐君阁 2 店	九分公司	49.7	28.2	21.5	76.3%
7	涪陵桐君阁 16 店	九分公司	74.7	54.7	20	36.6%
8	渝北 1 店	六分公司	23.7	6.9	16.8	242.8%
9	九龙坡公司江津中心店	三分公司	34.2	18.2	16	87.9%
10	九龙坡公司 15 店	三分公司	64.7	55.9	8.8	15.8%

（二）、利润同比下降药房 28 家（不含新开店），利润下降前 10 名店分别是（天津和平店属于亏损前 10 位之列，但因本月未报送单店考核报表无数据）：

序号	药房名称	所属公司	实际经营利润（含价外收益）			
			2012 年	2011 年同期	增减金额	同比增幅 %
1	重庆西部储奇门店	重庆西部	349	521	-172	-33%
2	四川太极旗舰店	四川太极	38.8	183.1	-144.3	-78.8%
3	重庆西部杨家坪店	重庆西部	2.3	49.4	-47.1	-95.4%
4	九龙坡公司龙康国药	三分公司	380.4	405	-24.6	-6.1%
5	重庆太极大药房旗舰店	重庆太极	104.7	125	-20.3	-16.3%
6	光华店	四川太极	-19.6	-2	-17.6	-893.4%
7	渝北区 5 店	六分公司	16.1	31.5	-15.4	-48.9%
8	南岸区大渡口 2 店	四分公司	-2	12	-14	-116.9%
9	荣升太极大药房 1 店	德阳荣升	9.5	23	-13.5	-58.9%
10	荣升 68 店	德阳荣升	-18.5	-5.1	-13.4	-264.8%

三、重点门店 6 月经营亮点：

1、重庆西部沙坪坝店：重抓清凉饮料团购销售，夏季清凉饮料团购品种以集体品种为主进行重点推荐，指定 3-4 名专人负责外销工作。药品组定专人负责关注 ABC 品种的库存，积极关注 ABC 类品种市场价格，减少顾客流失，每天利用早会时间进行一个重点品种的培训，循序渐进并加深员工对 ABC 类品种的熟悉度，合理下达销售任务并适时调整，以最大化调动销售积极性，提升销售进度。

2、巴南 14 店：有效地开展了“夏日关怀风”促销活动，利用“6.1”、“父亲节”、“端午节”等假日消费机会配套相应促销活动和促销产品，提升销售。此外，积极推行 ABC 品类工作，把每项销售指标分解到个人，加大新品种的培训。利用分公司开展的 ABC 类品种，倍健品种、集团品种三合一的竞赛活动拉动销售。

3、涪陵 2 店：团购销售成绩显著，抓住时机主动对外联系各企事业单位，推销清凉解暑药品，争取“淡季不淡”，本

月完成清凉团购 26 万元，销售额同比增长 37%。利用最后一个月积极清理零售经营目录外品种，积极采取措施，以减少药店和公司损失。

4、渝北 1 店：抓住周边竞争对手停刷医保的机会，充分调动全体员工，利用休息时间外发宣传资料，扩大药店宣传力度，结合连锁公司的夏季促销活动大力发展会员，用优质的服务态度让以前不是桐君阁的顾客成为桐君阁的忠实顾客。此外，利用不间断的各种促销活动吸引顾客以稳定销售，本月销售同比增长 54.32%。

5、桐君阁康平大药房：借连锁公司 6 月“夏日关怀风”活动精神，根据自身情况拟定了“年中购物钜惠，全年仅有 1 次”的大型促销活动，针对药材市场客户按 6%进行消费返券；普通顾客分五级消费返券；中药饮片配方全场九折优惠；医疗器械全场九折优惠等等措施拉动销售，基本做到了淡季不淡。另外，成立团购小组抓好夏季清凉团购工作。落实公司 ABC 类品种的进货、标准陈列、培训等工作，加强关联销售技巧，做好员工思想工作，实行责任与帮扶相结合的政策。利用电视媒体等推荐的组方，积极备货，如近期 CCTV4 健康之路宣传的治胃病组方，门店及时准备货源向顾客和药房推荐，取得较好效果，端午节前销售艾草组方 700 包。

在此，股份公司对以上销售额增长大，工作亮点突出的公司及门店予以表扬，希望以上门店坚持努力不松懈，进一步抓好门店销售上量工作，其他门店应积极学习以上门店的先进经验，探索门店新的增长点，提升门店销售。销售下降的门店应积极开展门店经营分析，找出销售下降原因，制定应对措施，提升门店销售。股份公司将进一步加强 50 家重点药房的销售跟踪，每月对各店情况及时总结通报。

二〇一二年七月二十五日

主题词：经营情况 通报

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2012 年 7 月 25 日印发

打印：卢骥

校对：程玲

(共印 2 份)