

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2012〕349 号

签发人：余勇

关于加强集团普药滞销品种销售的通知

各公司：

根据太极集团〔2012〕1060 号文件《关于清退普药战略合作单位滞销品种的通知》规定，销售总公司将清退各战略合作连锁单位滞销普药，为减少普药滞销品种造成的损失，股份公司决定将退回的滞销品种在下属商业单位消化，现将相关事宜通知如下：

一、超浓缩六味地黄丸（126 粒/瓶）由集团公司总经办购买做礼品；进入 T 类目录的滞销品种由股份公司下属零售直营门店负责销售，未进入 T 类目录的滞销品种由重庆桐君阁股份有限公司医药批发分公司、成都西部医药批发分公司负责销售；近效期、已污染、破损的品种按销总相关程序报销售总公司核销。

二、各普药办事处根据 1060 号文件规定负责与滩子口仓库沟通衔接，完成普药滞销退货品种的票据传递，滩子口仓库凭各生产厂家开出的送货单将货物送到桐君阁医药批发分公

司、成都西部医药批发分公司。

三、供货价格：股份公司采购中心指定专人负责与各普药厂进行沟通衔接，明确滞销品种目录、川渝片区销售数量、供货价格、票据传递程序、未销完滞销品种的退货处理等问题。桐君阁医药批发分公司、成都西部医药批发分公司以采购中心明确的价格为供货价，销售给各公司。股份公司采购中心联系人：向强，联系电话：023-89885221 13101346912

四、任务分配：股份公司采购中心负责将川、渝片区滞销品种销售数量传递给零售部，零售部负责对川、渝各公司进行任务分配，各公司负责对下属门店进行任务分配。零售部邮箱：tjglb@126.com，联系人：周淑梅，联系电话：89885259。

五、商品配送：桐君阁医药批发分公司负责重庆片区滞销品种的配送，成都西部医药批发分公司负责四川片区滞销品种的配送。

六、奖励：进入 T 类目录的滞销品种按桐君阁发〔2012〕316 号文件（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（试行）》）规定享受奖励政策，同时现行供货价格降低 10% 部分亦用于门店店员奖励，门店奖励由各公司财务支付，销完后结算，并按实际销售进行奖励。

请各公司做好门店宣传动员工作，加强滞销品种营销策划，积极主动销售滞销商品，尽全力完成滞销品种销售任务，减少滞销品种造成的损失。

特此通知！

二〇一二年八月十三日

主题词：加强 销售 通知

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2012 年 8 月 13 日印发

打印：卢骥

校对：周淑梅

（共印 10 份）