

成都西部医药经营有限公司文件

西部医药〔2013〕18号

签发人：艾伟

成都西部医药经营有限公司 2013年加盟药房配送方案

一、2013年度指标

项目	2012年		2013年		同比增长			责任人
	家数	总销售	家数	总销售	家数	总销售	增幅	
总指标	468	1942	500	3500	32	1558	80.23%	何艳
其中， 直配	151	1156	175	2650	24	1494	129.24%	谢涛 官长丽
非直配	317	786	325	850	8	64	8.14%	龚建华

二、保障措施

1、调整连锁发展部业务职能。连锁公司发展部调派2人到配送科负责加盟药房管理与销售工作。主要职责：开展加盟药房进货管理、年度协议签订、封闭品种运作、店堂陈列及品类管理指导、经营培训等业务工作。（完成时间：3月31日前）

2、任务分解并落实责任人。各直配区域内加盟药房全覆盖，指标分解到业务员；非直配区域落实专人负责销售开票。（完成时间：3月31日前）

3、协议增量。筛选核心加盟药房150家，签订年度销售协

议，旅游指标及返点协议相结合，协议量 3000 万元。（完成时间：3 月 31 日前）

4、品种工作。开展加盟药房品种保障工作及高毛利品种封闭运作，以提高配送率，增利增效。每月新增品种不低于 20 个。

5、结算管理。直配销售送货收款，托运销售银行转款结算，在以协议方式确保每半年进行一次清零结算的前提下，可以筛选优秀加盟药房进行授信销售。

6、强化进货渠道行政监管。按连锁公司拟定的《加盟店管理制度》加强加盟店经营管理并开展进货渠道抽查。

7、培训会议及联谊活动。不定期组织加盟药房联谊活动并组织最新政策、药房联合用药、会员制管理、效期品种管理等知识培训。

（请余总、胡总一起对上述措施落实的时间进度和责任人进行监督。）

三、考核。

1、按超额完成任务部分的超额净毛利进行提成，标准见下表：

项目	2012 年销量	2013 年确保任务	2013 年季度任务	奖励对象	提成比例
总指标	1942	2640	660	部门负责人	2.00%
				科长	3.00%
直配	1140	1520	380	谢涛	15.00%
				业务员	25.00%
非直配	802	1120	280	龚建华	15.00%
				配送开票员	5.00%

（请余总、胡总一起对上述指标按人员、按片区、按地区落

实指标。)

2、发放。按季度考核发放，数据统计及毛利还原由超市及信息中心负责，人事部和财务部负责数据核对及发放。

四、组织保障。成立加盟药房配送销售工作小组，负责制定加盟药房配送方案，考核落实销售目标计划及各项措施，小组设置如下：

组长：卢勇

副组长：艾伟

组员：杜永红、余元发、胡晓莎、谢涛、龚建华、何艳、官长丽、各片区终端业务员

成都西部医药经营有限公司
二〇一三年三月十二日



成都西部医药经营有限公司办公室

2013年3月12日印发

拟稿：余元发

校对：余元发（共印9份）