

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕173号

签发人：袁永红

一季度直营零售销售通报

各公司：

根据2013年销售计划及各项指标任务，现将一季度股份公司各单位直营零售销售情况通报如下：

一、股份公司直营零售情况通报：

3月实际完成销售8224万元，较去年同期减少了256万元（-3.02%）。月计划进度完成率75.42%。

1-3月实际完成25793万元，较去年同期减少了62万元（-0.24%），销售计划完成率78.85%。

1-3月中药销售5186万元，较去年同期减少了18万元（-0.35%），计划完成率85.65%。

1-3月集团公司品种销售4638万元，较去年同期增加969万元（+26.41%），计划完成率79.18%。

二、各单位直营零售销售排名通报：

（一）按计划完成率排名：

1、排名前八位：

①综合型、纯零售型公司前五位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	涪陵医药	131	13.25%	89.60%
2	连锁七分公司	107	12.04%	88.53%
3	连锁三分公司	105	4.34%	87.72%
4	天诚	146	6.23%	87.33%
5	连锁六分公司	-6	-0.39%	85.94%

②物流型公司前三位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	万州	76	35.51%	77.33%
2	广元分中心	14	16.09%	57.71%
3	达州分中心	——	——	51.20%

2、排名后八位:

①综合型、纯零售型公司后五位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	天津	3	1.22%	49.80%
2	德阳大中	-55	-17.35%	69.87%
3	西部商城	-388	-14.54%	73.55%
4	连锁五分公司	-79	-7.26%	76.15%
5	连锁四分公司	-57	-3.90%	77.04%

②物流型公司后三位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	黔江分中心	——	——	6%
2	乐山分中心	——	——	25.33%
3	攀枝花分中心	10	43.48%	33%

(二) 按同比增长率排名:

1、排名前八位:

① 综合型、纯零售型公司前五位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	涪陵	131	13.25%	89.60%
2	四川太极	357	13.12%	79.43%
3	连锁七分公司	107	12.04%	88.53%
4	连锁一分公司	87	6.93%	83.94%
5	连锁三分公司	105	4.34%	87.72%

② 物流型公司前三位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	上海	64	172.97%	40.40%
2	西昌分中心	41	60.29%	43.60%
3	攀枝花分中心	10	43.48%	33%

2、排名后八位:

① 综合型、纯零售型公司后五位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	康平	-683	-69.55%	85.43%
2	德阳大中	-55	-17.35%	69.87%
3	西部医药商城	-388	-14.54%	73.55%
4	重庆太极	-123	-11.95%	78.78%
5	连锁五分公司	-79	-7.26%	76.15%

② 物流型公司后三位:

序号	公司	同比增长 (万元)	增长率	计划完成率
1	自贡	16	2.74%	80.13%
2	泸州	5	11.11%	40.00%
3	广元	14	16.09%	57.71%

三、销售前 50 名药店一季度销售排名情况 (见附表)

四、股份公司零售业态销售未达到计划进度的原因:

1、医保“宽进严管”的政策，一方面导致竞争优势减弱，客流分流影响销售；另一方面导致非药品销售大幅下降。

2、国家宏观政策影响虫草贵细销售。

3、部分重点存量店受市政改造、门店关闭、迁址、装修等因素影响销售下滑；

4、一季度是离职高峰，人员流失严重，店长、营业员、专业技术人员、坐诊医生等人员缺口较大影响销售。

5、各项措施还未落实到位，成效不明显。

五、股份公司零售业态4月份提升销售的措施意见:

1、各单位要认真分析一季度经营情况，特别是销售下降的公司和门店，制订措施和办法。加快今年增量增利措施的落实，加强督促检查。

2、各单位要开展各类型店商品对照，严格执行配货标准和陈列标准，丰富品种和陈列，特别是医保政策日趋规范形势下加强药品、医疗器械的配备和销售，4月份开始的标准化检查中进行考核。

3、加强大店的挖潜增量，落实大店升级调整打造计划进度，强化大店品种、价格、促销政策，实施大店店长考核及绩效考核方案，加大考核和激励。

4、加快区域中心店的布局和发展，特别是分中心，由分中心一把手亲自抓好向零售转型的工作。

5、加强会员的发展，提高有效会员占比和会员销售占比；尽早启动夏季团购，提前做好客户联系和拜访。股份公司零售部4月份出台考核奖励办法。

6、关注H7N9禽流感，做好预防用药的备货，陈列、宣传和销售，开展旺销品种促销活动及天胶、美美、太极钙等重点品种上量工作。

7、抓好零售药房标准化的执行和检查考核工作。

重庆桐君阁股份有限公司

2013年4月11日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年4月11日印发

拟稿：宁俊

校核：宁俊