重庆桐君阁股份有限公司(会议纪要)

桐君阁会纪[2013]14号

重庆桐君阁股份有限公司

2013年5月10日印发

会议纪要

会议时间：2013年4月27日

会议主题：2013年加盟药房管理工作会议

参会人员：李阳春、袁永红、钟浩、何建波、苏书、何曲、周琴、杨平、刘友平、任立海、罗正福、袁学林、连锁公司发展部、各参会公司第一负责人及分管加盟药店负责人。

会议内容：通报《2013年加盟药店管理工作方案》及2013年1季度各公司加盟药店销售配送情况，听取各公司负责人对加盟药房工作汇报及4家公司经营交流，各部门近期工作安排，集团公司和股份公司领导对2013年加盟药房重要工作进行了安排和部署，现将会议纪要如下：

一、2013年1季度加盟药店发展及销售配送情况

1、加盟药房发展情况

截止2013年1季度末，加盟药房总数（含广西太极）为4334家。其中：四川片区加盟药房总数为2289，重庆片区加盟药房总数为2030，广西片区加盟药房总数为15家。

2013年1季度新发展加盟药房共42家，其中：重庆地区新发展加盟药房32家（桐君阁连锁公司19家，供销社新合药业13家），四川地区新发展加盟药房10家（四川太极连锁公司5家，天诚大药房5家）。

2、加盟药房 2013 年 1 季度销售

(1) 总销售 2954 万元，同比减少 174 万元，减少比率为 6%；完成全年计划 16%，差计划任务 1690 万元。

加盟药店总数 3623 家（不含广西、参股单位、委托配送单位），有效配送家数 2062 家占总加盟店的 56.9%。

(2) 重庆片区：总销售 1477 万元，同比持平；完成全年计划 18%，差计划任务 560 万元。

加盟店总数 1587 家，有效配送家数 851 家，占总加盟店的 53.6%；完成较好单位为永川中药材，配送比率达 86%。

(3) 四川片区：总销售 1477 万元，同比减少 176 万元，减少比率为 11%；完成全年计划 14%，差计划任务 1130 万元。自贡医药、泸州分中心销售增长，资阳分中心去年开业，宜宾、达州、乐山、南充无加盟药店，其余公司销售下滑。

加盟店总数 2036 家，有效配送家数 1211 家，占总加盟店的 59.5%；成都西部医药配送比率较低为 53.9%，德阳、自贡、攀枝花片区配送比率较高。

二、各公司就 2013 年 1 季度加盟药房销售情况、存在问题及具体解决办法和措施作了详细汇报，其中四家公司（永川中药材、涪陵医药、成都西部、绵阳药业）就加盟药房管理中亮点和教训也作了经验交流，集采中心、信息中心、加盟药房管理部也就近期管理工作提出了相关要求。

三、股份公司领导发言、重点工作安排及部署

（一）股份公司总工程师周（总）琴

1、加盟药房进货渠道不统一，或因利益主导从多种渠道进货，无法确保药品质量，由此给公司带来负面影响，还造成质量监督难度大，建议收取质量保证金。

2、目前，通过 QQ 群建立质量监管通道；建议增加人员，加强监管。

（二）股份公司副总经理何（总）建波

1、加盟药房管理需明确加盟药房的需求：①对品牌的需求，不光是招牌，还应包括公司先进的经营管理模式；②各种有效的服务，如 GSP 认证，信息技术和标准化培训以及品种齐、价格低和迅速的配送服务。还需明确我们自身的需求：①通过网点覆盖提升品牌影响力，目

前面临各个加盟店经营质量和形象参差不齐的问题；②通过强大的终端资源去置换厂家资源，实现配送上的上量和增利，更利于集团品种的推广；③加盟药房的发展是一种投资和预期，在国家宏观政策利好的情况下，今后加强对加盟药房的规范管理，将产生较大的生产力。

2、针对目前加盟药房发展和管理，建议如下：①各公司（分中心）一定要明确加盟药房的发展和配送是公司的内需，同时算好经济账；②目前赢根据各个公司的具体情况主动提供服务，通过优质的服务来紧密和加盟药房的合作；③发挥整体优势，大力推动控销品种的销售、上量、增利，同时通过上量来增强与厂家的合作，争取更多的政策。④全力抓好集团品种在加盟药房推广；⑤争取当地药监部门支持，搞好公共关系建设；⑥发展要延续，管控要因势利导。

（三）股份公司总经理钟（总）浩

1、要求各公司首先应统一思想、统一工作思路，2013年要加强加盟药房发展、管理及销售配送等工作。

2、近期重点工作安排及布署

（1）品种方面：①各配送单位应拟定加盟药房《品种目录》，确保品种配送保障率；②集采中心应积极联系厂家，推出加盟药房控销品种（高毛利品种），特别是集团产品；③在不同区域市场，各单位应推广适合当地市场的控销品种或代理品种，有选择推广中药饮片。

（2）价格方面：除控销品种严格按照统一销价执行外，其余品种依据当地市场灵活制定销售价格，以促进加盟药房销售配送。

（3）管理方面：①管理与配送一体化，加盟药房管理由所配送单位负责；②加盟药房管理须争取当地药监主管部门大力支持；③配送形式多样化，可采取直配、委托配送或托运等多种形式，以提高配送服务质量。

（4）信息方面：加盟药房信息化建设将逐步推进，条件成熟一家实施一家。

3、具体工作安排：

（1）5月15日前，集采中心应通报各单位控销品种运行情况并指导落实及跟踪检查；收集整理各单位区域性高毛利控销品种在系统内加盟药房中推广；主动联系集团各工厂筛选高毛利品种在1000家加盟药房中推广，并制定细化控销品种在1000家加盟药房运营上量的保障措施，由苏（总）书、杨平负责。

(2) 5月15日前，加盟药房管理部拟定加盟药房内部管理指导原则，包括但不限于：①对加盟药房管理的职责范围及各项标准，②对加盟药房服务的职责范围及各项标准，③如何理顺目前存在的管理、配送分离问题，如何做到配送与管理一体化的具体办法，④如何保障加盟药房的品种配送及对内部配送单位的考核及对加盟药房的考核。由何（总）建波、袁学林负责。

(3) 5月15日前，信息中心拟定加盟药房信息化建设工作方案，由任立海负责。

(四) 股份公司董事长袁永红

1、加盟药房管理必须是各公司领导重视，一把手工程。

2、首先推进“1+1”工程，将100个控销品种在1000家重点加盟药房封闭运行。

3、各公司应明确加盟药房管理目标，服务内容，提高配送率。

4、应提出加盟药房具体指导意见。

三、集团公司总经理李（总）阳春重要指示

(一) 加强加盟药店管理，有利于促进“太极”、“桐君阁”品牌提升，要做好加盟药房持续的扩充。

(二) 加强加盟药店管理，发挥品牌正能量，要明确管理什么，确保药品质量安全可靠，确保加盟药房不做有损企业形象的事。

(三) 全心全意为加盟药房提供服务，包括培训、产品发布、销售服务等，要致力于提升加盟药房的效益。

(四) 具体尚须明确的几个工作：①加盟药房收费的规定；②集团产品的配送；③专职管理人员管理。

请何（总）建波总体负责，加盟药房管理部具体经办，梳理本纪要明确须制订的各项规划、措施，于5月17日前报总经理、董事长审批后下发，另请加盟药房管理部加紧督促各项工作的检查考核。