

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕269号

签发人：钟浩

关于各公司控销商品在加盟药房推广 相关工作的通报

各公司：

股份公司于2013年3月28日下发桐君阁[2013]136号《关于下发2013年加盟药房工作方案的通知》，现各公司对方案的理解与实施执行不一，为让各公司更好推动该方案，现将各公司反馈和执行的情况通报如下：

一、首批控销商品销售情况

自3月28日发文到5月14日，首批111个（其中涉及华北制药13个商品因厂方人员调整，货源没有及时保障外）加盟药房控销商品发生销售的公司只有7家，合计销售总额为11.8万，分别是桐君阁批发公司（10.50万）、绵阳药业（0.6万）、德阳荣升（0.61万）、成都西部（956元）、永川中药材公司（250元）、黔江分中心（70元）、攀枝花分中心（55元）。还有12家未发生一笔销售（其中达州、宜宾区域暂无加盟药房）。

二、各公司控销商品推荐情况

19家公司只有德阳荣升（52个）、桐君阁批发公司（192个）两家公司向股份公司采购中心推荐控销商品。

三、各公司反馈共性问题

（一）品种方面

1、首批控销商品的意见反馈

A、大部分品种价格较为合理，部分品种零售价较高，不太适合农村及加盟店。

B、保健品较多。

C、认为定价太统一，不灵活。

2、品种引进需求意见

A、希望将集团工业优势商品并入加盟药房控销商品目录内。

B、建议加大品牌厂家二三线药品的引进力度，同时兼顾低价位商品的引进。

（二）其他：部分药店不同意交保证金。

针对各公司反馈的以上问题股份公司会责成相关部门调整和处理。

四、近期工作安排

通过以上对比情况，部分公司对该项工作的重视程度还是相对较高的，如绵阳药业，桐君阁批发，德阳荣升，但还是有大部分公司的重视程度还不够，为确保加盟药房2013年销售指标的全额完成和完成经营转型，结合各公司反馈意见特对控销商品在加盟药房的推动相关工作安排如下：

1、为丰富《加盟药房控销商品目录》，请各公司重新梳理自有代理或经营商品，于2013年6月7日前再次向股份公司采购中心推荐（电子版，格式详见桐君阁发[2013]136号文件附件三）。

2、为让各公司相关人员充分了解控销商品在加盟药房的实施方案，务请各公司组织相关人员重新学习桐君阁发

[2013]136 号和桐君阁发[2013]180 号文件,并将会议记录(公文版)传真到股份公司采购中心(向强 手机号 13101346912),传真号请临时联系向强。

3、为快速、有效的推动控销商品在加盟药房的实施方案,请公司制定详实可行的实施操作方案(方案内容包括但不限于以下内容:方案实施机构、人员组成及职责;绩效方案;任务分解等)。

4、股份公司近期会下发控销商品销售指标并按月检查通报。请各公司务必高度重视。

重庆桐君阁股份有限公司

2013 年 5 月 31 日



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013 年 5 月 31 日印发

拟稿: 向强

校核: 向强
