

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2013〕1286号

签发人：白礼西

2013年太极电商推广大会“八一”通知

各公司、厂：

随着全民信息化水平的提高，电子商务已成为国民经济的重要组成部分，未来十年，电子商务的发展将赶超传统行业。我司借此良机，积极行动，上下配合，调动一切优势资源，利用自身研发、生产、品牌力量，迅速做大做强医药电子商务产业，销售最优性价比、最高安全性、最具确切保健功能的产品。全集团应统一思想，提高认识，争取未来十年电商销售额达公司整体销售额的50%。

现将“八一”会议相关事宜通知如下：

一、电商基础工作：

1、第一年：充实人员

2、第二年：夯实基础

1) 建立快捷检测系统；

2) 强化页面推广、版式设计；

3) 信息设备应做好软、硬件后台支持，分期建设，完善各项系统功能。

3、做好规划：预计三年销售目标达 1 亿元，五年内建成中国最大最专业的养生保健用品电子商务平台，带动全集团工业产品销量上量，成为公司新的利润增长点。

二、经营战略：

1、突出保健用品的销售，紧紧抓住大健康产品，充分围绕养生做文章，兼做其他；

2、各系统采购产品必须提前一周在电商公司比价。原则上电商价格至少低于原有供应商价格 5%，中间费用返还给各单位作为员工奖励；

3、太极养生医馆，突出养生四大因素：环境因素、生活习惯、药补不如食补、药品干预。

三、产品选择标准：

1、超高安全性；

2、可靠质量保证；

3、较高性价比；

4、各单位提供的产品应提炼宣传卖点，并提供电子版的文字宣传资料、说明书、高精度图片。

四、供应链建设

各单位成立电商科，进行供应链建设，今年先储备 1000

个产品，明年储备 2000 个产品。

（一）普药系统

责任人：余（军）总——负责集团普药产品供应链建设

1、普药厂筛选优质品种进行电商销售，首期至少提供 100 个优选产品；

2、普药处负责牵头与各普药厂签订返利协议，返利款每半年直接返到电商账户；

3、普药厂指定太极电子商务公司为网络销售唯一授权经销商，并在“太极官网”、“太极养生医馆”发布公告，其他电商公司线上销售权属均与电商公司签订；

4、普药厂、代理公司与代理商或经销商签订代理合同时须约定不得进行网络销售或向其他电商公司供货；

5、化学成分产品供应由西南药业负责。

（二）商业系统

责任人：袁（永红）总——负责除集团外药品、保健品、医疗器械的供应链建设

1、桐君阁批发、连锁公司：

1) 根据电商公司需求，筛选适合电商销售品种，并负责落实底价供货、线上渠道政策、线上销售权属等事宜；

2) 向电商公司提供详细的供货产品分类目录；

3) 连锁公司质管部指定米（平）部长负责协助电商公司采购人员完成产品首营资料收集及相关质检工作。

2、医保公司

1) 牵头负责接洽国外厂家，建立产品线及供应链；

2) 负责与厂家协调解决产品供货价过高的问题。

(三) 除普药以外的工业系统

责任人：李（志超）总——负责食品、用品、中药饮片供应链建设

1、供应总公司

1) 注重质量、较高性价比为产品采购的首要原则；

2) 建立采购队伍，指定专人负责电商自购品种的原材料考察和价格谈判工作，配合电商公司完善产品供应体系；

3) 负责坚果类、中药饮片的包装采购工作。

2、印务公司

1) 负责纸质类材料采购；

2) 清理产品内外包装类别，明确包装材料印制和运输流程。

3、国光食品厂

1) 尽快完成相关食品加工资质的认证；

2) 筛选和开发适合电商销售的产品，并提供配套的产品文字宣传资料、高精度图片（电子版）。

4、中药饮片厂

1) 根据电商公司的订单，分解下达采购计划，中药材的采购规定按现有规定进行；

2) 负责电商公司药材类的分装工作，加工、原料、包材费用分别结算。

(四) 旅游环境

责任单位：旅游系统——负责生态旅游基地供应链建设

五、市价维护、管理及开辟专家专区工作

销售总公司：

1、市价维护、管理：

1) 销售总公司全力进行主销品种维价工作，在与经销商的联销协议中约定其网络销售价格不低于市场零售价；

2) 电商公司每月 10-12 日向行销部下达要货计划，由其完成发货指令。

2、搭建专家平台：

1) 版块一：从古到今，名医介绍

包括最老中医（如伏羲、女娲）、30 名国医大师、100 名知名中医（如李时珍、张仲景等）、1000 名当代名医的个人资料（含照片）；

2) 版块二：专家在线咨询

①清理现有专家资源，筛选和邀请各级专家，建立电商销售平台在线咨询专家库；

②制定各级专家邀请费用标准和明确专家在线诊疗的操作方式；

③相关省公司指定专人邀请和协助专家开展在线诊疗工作；

3) 版块三：专家预约

定期开展专家预约在线诊疗服务；

六、质检工作

1、质检中心

1) 建立电商产品质量管理体系，做好电销产品的安全检

验及质量保障工作；

2) 进行产品质量管理培训、规范、监督和检查等相关工作；

3) 指定专人协助电商公司处理质量投诉。

2、人事处牵头成立电商质管部，负责名贵品质鉴定，依托重庆大学、藏医学院对电商购进产品进行鉴定。

七、仓储物流工作

1、物流部

1) 电商不单设物流，所有工作由集团公司物流部统一管理；

2) 根据采购、销售的不同模式，修改制定一套完整的电商业务流程图，明确业务、财务、物流各环节操作流程并组织相关人员进行培训；

3) 加快购销系统与英克系统、货物追踪系统的对接，并尽快组织人员培训；

4) 尽快完成第三方物流公司（含货到付款）的选择和协议签订工作；

5) 产品退换货处理：

a、产品质量问题造成的退换货由供货方负责退换，来回运费由供货方承担；

b、因特殊情况产生的退换货，产品包装完整的可进行二次销售；包装损毁的，由物流部与供货方协调处理退回货品和产品损耗等事宜；

6) 及时补充人员，满足电商发货的需求。

八、财务工作

1、集团公司财务处：

1) 设立电商科，负责电商公司所有财务结算事宜，并指派一名处级领导指导电商公司财务工作；

2) 对电商公司领导班子进行财务知识培训。

2、桐君阁股份财务部单设电商科，对电商财务统一管理。

九、人事工作

人事处：做好人员招聘、调配、借调、培训等工作。

十、宣传推广工作

广告公司：

1、负责电商公司广告宣传、文案写作、产品包装和宣传资料的设计工作；

2、电商公司拟定普药生产厂网络销售授权书文字内容，广告公司负责版式设计；

3、策划设计当季保健主题，根据四季变化和流行病的特征设定主题养生保健月。

十一、系统建设工作

1、信息处

1) 拟定为电商公司软硬件采购开设绿色通道的授权文件；

2) 为电商公司软硬件配置的可扩充性把关，保障系统及数据安全；

3) 配合电商分期建立快捷检索系统；

4) 协助电商尽快建立短信平台，电话促销与短信发送相结合；

5) 为确保交易平台安全上线, 对平台进行压力测试, 防止外部攻击。

2、桐君阁连锁公司信息部指定专人负责落实电商公司英克购销存系统相关事宜。

十二、证照、资质办理工作

1、资产管理公司: 负责办理电商公司相关证照、解决增加经营范围的问题。

2、桐君阁股份、连锁公司加紧办理增加经营范围事宜(电商公司协助提供三类医疗器械企业和品种资料)。

十三、其他基础工作

涵涵物业公司:

1、解决当前办公区域事宜;

2、落实黄龙花园 1 号楼装修后作为电商公司办公区域。



太极集团有限公司办公室

2013年8月1日印发

拟稿: 夏婧

校核: 夏婧
