

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕145号

签发人：袁永红

关于清理并制定门店零售商品 经营目录的通知

各公司：

为进一步加强零售门店商品管理，使之充分满足市场需求和经营需要，同时使我司零售直营门店具备较强的参与市场竞争的能力，公司重新筛选确定了《桐君阁零售经营商品基本目录（2014年版）》和《首批优选品种》。现请各公司根据目录开展对本公司及各直营门店《零售商品经营目录》的清理和制定工作，具体要求如下：

一、遵循原则：

1、价格带“三三三”原则：即每个品类约1/3的品种为高端价位，1/3的品种为中端价位，1/3的品种为低端价位。

2、效益“三三三”原则：即1/3为高毛利品种，1/3为低毛利品种，1/3为微利品种。

3、同质商品“三三三”原则：即同质商品最多涵盖高中低价位各3个，同质商品最多不超过3个厂家，化学结构式或配方相同、不同剂型的药品最多不超过9个厂家，其中必须包含集团工业品种。

4、品种替代三个原则：集团工业品种替代外部品种，川渝本土品牌替代外地品牌，大品牌替代小品牌。

二、商品筛选条件

1、单品销售额或销售数量在公司/门店全年销售排名前200位并且在《基本目录》内须纳入。

2、单品综合效益额在公司/门店全年排名前200位并且在《基本目录》内须纳入。

3、必备品种必须纳入。

4、经典品种必须纳入。

5、门店6个月以上（含6个月）不动销品种应替换或优化淘汰。

6、根据门店实际经营需要筛选品种。

三、工作要求

1、各公司第一负责人为本公司目录清理、制定的第一责任人，负责本《公司零售商品经营目录》和《门店零售商品经营目录》的审核、确定。

2、各公司应指派专人协助、指导门店对在销商品进行认真清理，分类分析畅销品种、3个月不动销品种、6个月不动销品种。

3、指导各门店充分调研方圆500米内常住人口、流动人口、办公楼宇等目标人群结构、消费习惯及消费水平，了解周边竞争对手价格策略和情况，分析、确定适合门店经营的商品。

4、根据股份公司《零售商品基本目录（2014年版）》和《首批优选品种》，以门店为单元，在充分调研分析的基础上，制定各门店适销对路的《门店零售商品经营目录》。

5、“一店一目录”清理工作后，各公司必须将所有目录汇总、审核，结合公司的经营目录对不符合要求的门店目录进行调整。

6、对于《零售商品基本目录》外的其它品种，若门店有特殊需求，则需向股份公司品管部单独进行申报，获批后单独进行目录管理。

7、对于门店清理出来的需替换品种或不动销品种，各公司应帮助门店想办法，于6月30日前完成目录外品种的库存消化，减少损失。

四、完成时间

1、2014年4月20日前完成本公司的《公司零售商品基本目录》的制定工作。

2、2014年5月15日前完成各直营门店的《门店零售商品经营目录》的制定工作。

3、2014年5月20日前将《公司零售商品基本目录》和《门店零售商品经营目录》报股份公司品类管理部、零售部备案。

五、处罚

1、未按时报送《公司零售商品基本目录》的，公司第一负责人按照100元/天进行处罚；

2、未按时报送《门店零售商品经营目录》的，公司第一负责人按照50元/店·天进行处罚；

3、未按要求及原则进行清理和审核，敷衍了事的公司，将视轻重对第一负责人处以1000-5000元处罚。

六、其他

1、清理格式

各公司请按以下格式清理并制定《公司零售商品基本目录》及《门店零售商品经营目录》

公司/ 店《零售商品经营目录》

制表人 审核人

序号	ID	品名	产地	规格	销售 额	销售 数量	毛利 额	毛利 率	销售 额排 名	销 售 数 量 排 名	毛 利 额 排 名	效 益 “ 三 三三” 原 则 分 类

2、以上数据统计均以2013年全年数据为准。效益“三三

三”原则分类请注明该品种是属于三分原则的哪一类品种，1代表高毛利品种，2代表低毛利品种，3代表微利品种（只需填写编号即可）。

请各公司及门店务必高度重视此项工作，第一负责人亲自参与、督导、审核，并将各直营门店的目录清理工作分解、落实到相关责任人，确保目录制定工作按时按要求完成。

重庆桐君阁股份有限公司

2014年4月18日



抄送：总经办，品类管理部

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014年4月18日印发

拟稿：程玲

核稿：曹云
