

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕166号

签发人：袁永红

关于下发 2014 年加盟药房销售 配送工作计划的通知

各公司：

按照集团公司 2014 年工作大纲要求，加强加盟药房的配送服务和管理工作，全面提升加盟药房的工作质量。经公司研究决定，现拟定各公司 2014 年加盟药房销售配送工作计划，具体通知如下。

一、2014 年加盟药房销售总体目标

责任部门：加盟药房管理部 时间：2014 年 1 月 1 日—2014 年 12 月 31 日

1、销售计划指标：28862 万元，确保增长 4807 万元，力争增长 5955 万元。

2、集团工业品种销售计划指标：6312 万元，确保增长 1267 万元，力争增长 1530 万元。

3、控销品种销售计划指标：1000 万元，确保增长 685 万元，力争增长 885 万元。

二、主要工作及措施

（一）加盟药房发展工作

1、川渝两地重点吸收符合新版 GSP 要求、服从统一管理的加盟药房，全年计划发展 300 家。

责任部门：各公司第一负责人及分管负责人

时间：2014 年 1 月 1 日—2014 年 12 月 31 日

具体计划指标：桐君阁批发公司 80 家；永川中药材 20 家；涪陵医药 20 家；万州分中心 20 家；黔江分中心 20 家；成都西部医药 50 家；自贡医药 20 家；德阳大中 20 家；德阳荣升 20 家；绵阳药业 30 家。

2、以授权“太极”品牌为模式，大力发展省外“太极大药房”加盟连锁。

全年计划发展 200 家。

责任部门：加盟药房管理部

时间：2014 年 1 月 1 日—2014 年 12 月 31 日

（1）依托集团公司驻各省销售公司负责加盟药房发展、管理及考核，确保发展质量和数量，维护“太极”品牌形象，提升影响力，大力推进集团品种推广和销售。

（2）加盟药房管理部及四川太极大药房连锁有限公司发展部负责协助各省拟授权公司发展并完善各相关手续，对其进行业务指导。

（二）以“集团品种、控销品种”为龙头，推进加盟药房管理，提升销售规模和效益。层层分解销售指标、集团工业品种及控销品种销售配送指标，按进度检查落实。

责任人：各公司第一负责人及分管负责人

时间：2014 年 1 月 1 日——2014 年 12 月 31 日

具体计划指标：各公司 2014 年加盟药房销售配送计划指标详见附表 2、3。

1、集采中心负责拟定控销品种目录（含集团品种，不低于 50 个）和价格的制定。

责任人：股份公司集采中心

时间：2014 年 6 月 30 日前

2、新增 50 个控销品种在 1000 家重点 VIP 加盟药店推广实施。重点选择 1000 家加盟药房纳入“VIP”客户管理，主要包括：签订 VIP 客户协议；享受与直营药店同等待遇（品种、价格、配送和服务、GSP 等）；业务指导与培训等。计划每家客户至少全年销售 1 万元，累计年计划完成 1000 万元。

责任人：各公司第一负责人及分管负责人

时间：2014 年 1 月 1 日——2014 年 12 月 31 日

3、强化管理与配送“一体化”服务；以“新版 GSP”为契机，优化加盟药房，确保其质量。

责任人：各公司第一负责人及分管领导

时间：2014 年 1 月 1 日——2014 年 12 月 31 日

（1）优化加盟药房。未给公司带来任何销售和效益、有损“太极”、“桐君阁”品牌形象、不配合公司品种推广、不接受统一管理加盟药房，予以淘汰，确保加盟药房质量。

（2）规避加盟药房与直营网点发展冲突，原则上主城区不再发展加盟药房，只吸收符合新版 GSP 要求、服从统一管理的县、乡、镇加盟药房。

（3）参股单位或委托配送单位负责辖区内的加盟药房，未完成年度购进协议、不接受集团品种或控销品种推广、不接受统一管理的，将进行优化和淘汰，且在当地开拓直营药房发展。

（三）2014 年度加盟药房销售配送考核

责任部门：加盟药房管理部

时间：2014 年 1 月 1 日—2014 年 12 月 31 日

1、具体考核办法

完成 2014 年度各项销售计划确保指标，奖励各公司第一负责人和分管负责人共计 1 万元（其中：销售配送确保指标占 50%、集团产品确保指标占 30%，控销品种确保指标占 20%）。

2、未完成 2014 年度各项销售配送确保指标，且低于 2013 年度各项实际销售增长 10%，对各公司第一负责人及分管负责人处以合计 5000 元罚款（其中：即销售配送低于同比 10%增

长罚款 2500 元、集团产品低于同比 10%增长罚款 1500 元，控销品种未完成确保指标罚款 1000 元)。

三、其他方面工作

责任人：各公司第一负责人及分管领导

时间：2014 年 1 月 1 日——2014 年 12 月 31 日

(1) 各公司应全面加强加盟药房 GSP 培训，提高药品经营质量工作。与各加盟药房签订质量保证协议，适当收取质量保证金。

(2) 各公司与各委托配送单位、参股公司、省外授权单位磋商签订 2014 年品种购进协议，并跟踪、考核年度购进计划。

(3) 各公司应全力配合做好 2014 年加盟药房夏令营联谊活动。

(4) 建立健全加盟药房基础信息化管理，协助信息中心在加盟药房推广 B2B 电子商务，为新版 GSP 实施及提升管理水平夯实基础。

附件 1：《2014 年加盟药房配送计划明细表》

附件 2：《2014 年重庆桐君阁参股公司及四川委托配送单位加盟药房销售配送计划表》

重庆桐君阁股份有限公司

2014 年 4 月 29 日



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014 年 4 月 29 日印发

拟稿：王安钊

核稿：王安钊
