

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕177号

签发人：袁永红

关于“金数据工程”第一期工作安排的通知

重庆桐君阁连锁大药房有限责任公司、四川太极大药房有限责任公司、绵阳太极大药房连锁有限责任公司：

根据“提升销售、增加效益”的经营总体目标，围绕零售经营工作，股份公司于今年四月启动了开展零售数据分析“金数据工程”的工作，并召开了“金数据工程”第一次会议，就如何紧密围绕零售经营管理进行数据分析从组织保障到工作机制以及分析方法进行了讨论。股份公司计划从五月起组织开展金数据工程第一期工作，各公司就金数据工程第一期工作开展，选定了分析主题并建立了相应的组织体系，为有效务实地开展数据分析工作，现将相关工作安排通知如下：

一、各公司工作小组人员安排：

（一）四川太极大药房：

- 1、组长：卢勇
- 2、副组长：蒋炜
- 3、执行负责人：谭丽杨

4、组员：陈柳,赖习敏,王晓艳,袁艺宁,何建菊,各片区主管

(二) 重庆桐君阁连锁大药房:

1、组长: 罗晓燕

2、副组长: 罗新澜

3、执行负责人: 陈伟

4、组员: 采购部、商品部、零售配送中心、信息部相关人员

(三) 绵阳太极大药房:

1、组长: 郭宏

2、副组长: 刘晓清

3、执行负责人: 唐岚

4、组员: 刘娅敏(采购部经理)、刘娟(财务部经理)、杨勋(营运部)、刘堂林(店长)、刘小强(店长)、谭芳(店长)、詹杰、何勇刚

二、各公司金数据工程第一期分析主题及目标:

(一) 四川太极大药房:

分析主题: 销价管理体系分析(含零售价清理、零售价体系分析、定调价规则及流程)

目标: 通过对销价管理体系的分析以及对定调价规则及流程的优化, 达到商品销售价格既能满足市场竞争要求, 又不至于损失商品毛利的目标(门店客流有显著提升, 商品毛利逐渐增加)。

(二) 重庆桐君阁大药房连锁:

分析主题: 门店缺货分析(配送商品)后补充采购流程

目标: 通过对缺货的原因综合性分析以及对请配采流程的变更, 形成缺货原因可追溯, 补货环节可控制的机制。让门店综合到货率提高到85%以上。

(三) 绵阳太极大药房:

分析主题: 库存结构综合分析

目标：通过门店库存综合分析使门店库存结构更为合理，门店库存周转控制在 60 天内，月品规销存比控制到 75%到 85% 之间，门店可自动请货。

三、工作要求：

各公司需对分析主题做全面深入的分析，建立有效的分析方法，定期组织对分析方法、分析结论及对经营管理优化方案进行相应的讨论，从六月份起每半个月向股份公司金数据工作组报送一次进度执行情况表(附表一)，每月至少形成一篇的详细分析及改进措施的文档报股份公司金数据管理工作组(联系人：零售部 王瑛：89885259；信息中心 张优航：13896001293)，同时对整个实施过程进行监督，对分析及整改中出现的偏差及时修正。

四、其他

股份公司金数据工作组将定期对各公司数据分析及实施整改过程进行相应的检查和指导，对销售及效益提升有效的分析方法，在整个零售业态加以推广和应用。

重庆桐君阁股份有限公司

2014年5月23日



抄送：零售部，信息中心

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014年5月23日印发

拟稿：张优航

核稿：任利海

附表一

附表一：进度执行情况表				
序号	阶段周期	具体工作内容	整改意见	执行情况
1				
2				
3				
4				

填表人：

执行负责人：

工作组组长：