

重庆桐君阁股份有限公司(会议纪要)

[2015]21号

购销联席会—8月纪要

会议时间：2015年8月26日

会议地点：股份公司五楼会议室

会议主持：袁永红

参会人员：袁永红、黎涛、肖怡、周燕以及股份公司零售部、集采中心、品管部相关人员

会议内容：

为更好发挥零售集采优势，解决购销工作中存在的问题，股份公司组织相关零售部门召开此次购销工作会议，纪要如下：

一、近期零售购销方面存在的主要问题：

1、集采中心在会上通报了近两个星期关于集采、分采、自采品种的到货率情况，整体货源保障情况较好，只有个别业务人员因厂家缺货等原因导致自采品种保障率达不到公司要求。

2、集采中心基础管理方面还有待加强。

3、部分有任务量或返利政策的上游客户现任务差距大，且无相应的部门负责跟进落实。

4、部分集采品种自引入后，月均销量较少，而厂家又有最低送货量

的限制，导致库存积压，周转时间长；部分门店对公司铺货意见较大，铺货原因分几种情况：①为完成厂家协议任务量，争取相应返利政策而对门店进行的铺货；②新产品铺货；③因瑞商数据显示价格带不合理，而对低价位产品进行的集中铺货。

5、内部工业精制饮片部分品规缺货。

6、部分集采产品按双方合作协议要求集采中心已经完成付款，但因产品滞销，分采中心要求退货。

7、部分广告品种引入时机上滞后。

8、保健品和医疗器械两大类商品同比销量下滑严重。

9、主推品种维价问题，厂家对我司的西部医药商场反馈较多，意见较大。

二、工作安排：

1、为进一步加强零售基础管理工作，清理有哪些制度需要完善，并拟定具体的操作流程和工作办法等。如采购计划审核流程、付款审核流程等。责任部门：集采中心；时间要求：9月11日前完成清理，9月份内对缺失制度及流程进行增补。

如新品试销激励办法，可制定相应的激励机制，确保新品进入目录后能得到门店关注。责任部门：品管部；时间要求：9月11日前形成初稿，广泛征求意见，9月18日前形成文件下发。

2、由集采中心对有协议任务量的品种进行梳理，制定进度跟踪表格，零售部负责对有价值的品种制定营运促销策略及任务分解，确保任务量达成及协议政策的收取，品管部负责对该项工作进行督促。责任部门：集采中心、零售部、品管部；时间要求：9月11日前形成表格，按季度梳理汇总一次。

3、对现执行中厂家底价供应的高毛利但销量又小的集采品种，因销售小，要货量按整件发货计划又偏大，集采中心可清理品种，将最后一次来货渠道备注在品种后面，交各零售公司确定渠道后，逐渐转为自采品种。责任部门：集采中心；时间要求：9月份内完成。

4、征对店员对铺货意见较大的问题，从本次会议开始，对不能解决退换货的品种一律不允许铺货；摸底除新连锁外其它零售公司铺货现状。

责任部门：品管部；时间要求：9月份内完成。

5、集团内部饮片公司或集团工业产品缺货问题，请集采中心每周一定期将缺货品种及厂家反馈给股份公司袁总、黎总、肖总，由肖总牵头协调，做好内部货源的调剂工作；责任部门：集采中心。

6、清理滞销但无法处理退换货的品种明细，及时对该部分品种制定营运促销策略，避免造成不必要的损失；责任部门：各公司采购部门、销售营运部门；时间要求：按月梳理，动态管理。

7、广告品种引入应注意应时应季，抓住销售先机；责任部门：集采谈判组。

8、尽快落实品类价格带及效益带优化完善方案，形成重点中类分析报告，交集采中心落实品种结构调整。责任部门：品管部；时间要求：9月18日前完成。

9、结合配送、批发业态数据，筛选零售业态排名前20位的重点厂家，由股份公司领导带队参与洽谈2016年厂商战略合作，增强工商互动，争取更大的厂家资源。责任部门：品管部；时间要求：9月18日前完成重点厂家的筛选。

10、拟筛选销售最好的10家医疗器械店、15-20家保健品店，配置医疗器械和保健品的专销营业员，公司联合厂家对专销人员进行定期或不定期的专业知识培训，提升营业员自身专业服务水平。责任部门：零售部；时间要求：9月18前完成门店筛选。

11、主推商品的维价，考虑重庆西部医药商城大卖城性质，维价要求建议可适当放宽，加强与厂家的沟通，获得其理解及支持；责任部门：集采中心。

12、本年度购销工作会议每月召开一次，可邀请部分分公司经理参加，及时解决零售购销工作中存在的主要问题。责任领导：肖总；责任部门：品管部；时间要求：每月一次，根据工作安排确定在月末或月初。