一、2016年O2O电商销售初见成效，实现销售30余万

信息部在没有增加人手情况下，尝试转型做电商销售，与三个平台进行合作，取得一定成绩：三个平台销售如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 销售金额 | 笔数 | 客单价 | 备注（截止12.15号数据） |
| 京东到家 | 183167.26 | 4549 | 40.27  | 3.4号上线 |
| 美团 | 60182.5 | 1445 | 41.65  | 10.17停止合作 |
| 百度药直达 | 47797.89 | 626 | 76.35  | 　 |
| 合计： | 291147.65 | 6620 | 43.98  | 　 |

二、与外销部合作开通异地社保卡，提升门店销售。

1、今年陆续开通达州地区各地社保，目前除了达川区以外，其余6个县区已全部开通，新开通的4家销售如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 销售金额 | 笔数 | 客单价 | 开通时间（截止12.15号数据） |
| 达州市本级 | 147600.25 | 645 | 228.84  | 2016.9.18 |
| 万源市 | 36196.39 | 159 | 227.65  | 2016.9.18 |
| 渠县 | 13258.67 | 60 | 220.98  | 2016.11.4 |
| 通川区 | 17659.58 | 65 | 271.69  | 2016.11.8 |
| 合计： | 214714.89 | 929 | 231.12  | 　 |

2、甘孜社保最近已下文，我公司浆洗店，邛崃中心店成为甘孜社保定点药店

三、与电商公司配合，完成我公司互联网药品交易资格证办理，已通过验收，年末之前拿到证书，为明年的电商销售打好基础！

四、收银台革命

改变以前收银台线混乱、不规范的局面，逐步理顺门店收银台线路，2016年，已完成40家门店收台整理和改造

五、强化为门店服务的意识，并积极落实各项问题，解决门店的系统、电脑、网络故障，获得让门店好评，连续几月来后勤部门最高分。

六、8月起安装云医院30家，同时对门店员工进行培训，为我司提升门店专业化形象助力

七、完成总店智能导诊系统的招商、方案及实施以及总店弱电方案的布置

八、为上游厂家开发流向管理系统，为我们的合作伙伴提供更好的服务

信息部经理竞聘演讲

演讲人：何建菊

第一部分：

2016 年本人负责其间最突出的三项工作成绩

一、2016年电商基础工作及电商销售初见成效

1、信息部在没有增加人手的情况下，尝试转型做电商运营及销售，与三个平台进行合作，实现销售30万，毛利10余万元。三个平台销售如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 销售金额 | 笔数 | 客单价 | 备注（截止12.15号数据） |
| 京东到家 | 183167.26 | 4549 | 40.27  | 3.4号上线 |
| 美团 | 60182.5 | 1445 | 41.65  | 10.17停止合作 |
| 百度药直达 | 47797.89 | 626 | 76.35  | 　 |
| 合计： | 291147.65 | 6620 | 43.98  | 　 |

2、在信息部主导下，与电商工作配合，成功完成互联网药品交易资格证的申请及审核，目前已通省市药监验收，等待发证，为明年B2C销售打出基础。

二、开通异地社保刷卡5家，提升门店销售，已实现销售21.47万元。

1、通过我部门与外销部能力合作，陆续开通达州地区各地社保，目前除了达川区以外，其余6个县区已全部开通，新开通的4家销售如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 销售金额 | 笔数 | 客单价 | 开通时间（截止12.15号数据） |
| 达州市本级 | 147600.25 | 645 | 228.84  | 2016.9.18 |
| 万源市 | 36196.39 | 159 | 227.65  | 2016.9.18 |
| 渠县 | 13258.67 | 60 | 220.98  | 2016.11.4 |
| 通川区 | 17659.58 | 65 | 271.69  | 2016.11.8 |
| 合计： | 214714.89 | 929 | 231.12  | 　 |

2、12月下旬甘孜社保已下文，我公司浆洗店，邛崃中心店成为第一批甘孜社保定点药店，预计2017年1月可正式开通。

三、增效节费成效明显

为减少门店使用机具，简便门店操作，同时减轻财务风险及对帐工作量，拟开发微信支付宝接口，需要开发工时22个，开发费用4.4万，经与英克公司沟通，由英克与微信支付宝进行洽谈，整体合作，免去开发费用4.4万，同时支付宝的扣点由原来的千6降至千4.5,同时由支付宝厂家免费提供80余支二维码扫描枪，价值3.2万。

此项目节省费用：4.4万（开发费）+3.2万（扫描枪）+扣点费（0.3万）=7.9万、

第二部分：

2017年五项重点工作

1. 电商销售

1、实现O2O销售50万，其中京东30万，美团10万，百度药直达10万。

2、实现官网B2C销售50万。

3、措施：

 1）、京东到家增加品种500-600个，开启处方用药销售

 2）、新开通门店5-6家

 3）、每月促销活动不低于5场

4）希望公司成立B2C电商销售管理技术团队，特别抓住保险卡客户及单位团购的互联网需求，使电商销售成为明年互联网销售的新增长亮点。

二、与外销部合作，拟新开通社保两家！

1、2月底之前完成达川区社保的开通

2、6月底之前完成阿坝社保的开通

三、收银台革命

1、按装修进度完成门店收银台及网络改造

2、按信息部2017年计划主动为门店更换电脑及打印机等相关信息设备，确保门店设备正常高效使用

四、组织实施远程督导管理系统，实现门店远程巡视、点检、考勤等功能的实现，借助此平台，修炼内功，规范管理，部门门店高效工作。

1、1-2月：选择万店掌及悠络客两个商家进行试点，我公司各选择两家门店作为试点门店使用。

2、3月：试点总结，确定商家及后续实施方案

3、6月前完成所有门店的上线工作

五、完成50家云医院的安装、培训、日常监督，助力门店专业化水平提升

第三部分：

“拥抱改变，做最好的自己”自我阐述

1. 从自我做起，强化主动为门店服务意识，急一线所急，想一线所想，通过配备备用设备及备用网络，加强日常的巡检，让门店系统网络正常运行，解决门店的后顾之忧
2. 加强药品专业知识及销售技能的学习，多与同行及商家伙伴沟通，开拓视野及思路，做好电商销售。