

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2016〕117号

签发人：袁永红

关于开展春季销售会战活动的通知

各公司：

根据集团公司 2016 年商业工作大纲，为抓好全年营销工作，努力完成各项任务指标，做到时间过半销售计划完成进度过半，经研究，在 4-6 月开展春季销售会战活动，现将具体事宜通知如下：

一、活动时间：2016 年 3 月 26 日—6 月 30 日

二、参加单位：股份公司下属各商业单位

三、活动主题：增销增利，节本降费，提升盈利水平。

四、考核目标：考核利润总额、销售总额两项指标。

1、总销售（不含加盟不含 GP）：183205 万元。各公司春季会战销售指标详见附表。

2、利润指标按照集团公司下达的年度利润指标的一半为考核目标。

五、工作要求：

1、零售业态

（1）开展春、夏季宣传促销活动及战略品种、重点品种的营运工作。

(2) 继续推进零售门店优化工作，做好分租降租工作，抓好重点门店的销售上量，扭亏增盈，提升零售门店经营效益。

2、配送业态

(1) 加快推进医院药房托管工作。完成西充县公立医疗机构托管配送协议的签订，尽快启动配送。其余有条件的区域各单位应积极洽谈沟通。

(2) 加快医疗单位新客户的开发，提升重点医疗客户销售上量工作。

(3) 以加盟药房为核心，全力抓好加盟药房的配送管理工作，加强终端控销品种的运用。

3、分销业态

(1) 加大集团工业产品分销力度，提升集团工业品种的销售。

(2) 进一步开发、完善地县级市场分销网络，保障核心上游客户完成年销协议的半年进度。

4、中药材

(1) 打造重点零售门店中药原生药材专柜，抓好太极牌、桐君阁牌三七粉等重点中药品种的运用。

(2) 抓住政府对重庆本土饮片厂的扶持契机，加强与本土企业的合作，增加对医疗单位的中药配送份额。

(3) 抓好原生药材的产地收购和对外销售工作。

5、进出口

(1) 力争完成 11500 张进口驴皮的采购及到货验收工作，二季度实现销售 1900 万；启动墨西哥驴皮供应商的审计及开展合作。

(2) 确保 M1 原料 1.8 吨的结算工作，实现销售 2000 万。

(3) 全面启动东南亚重点国家的 A3 注册工作，实现集团工业产品发出超过 150 万。

六、指标考核口径

1、销售指标为不含 GP 直营销售，销售同比增幅为剔除不可比因素后的口径，以股份公司管理部、财务部统计科核定为准。

2、利润指标以股份公司财务部核定为准。

3、因 A3、 A1、 M6 等总代理权改变，对经销权调整的公司，股份公司在考核时将根据实际调整情况考核。

4、保健品公司因业务结构转型，股份公司在考核时将根据实际调整情况考核。

七、活动要求

1、各公司成立“春季销售会战”领导小组，由各司第一负责人任小组组长，全面负责本次活动，并按照指标要求分解、落实到相关责任部门及责任人，加强执行、督查工作进度。

2、股份公司将根据各司春季会战利润、销售两项指标完成情况进行奖惩（考核方案另行下达），对任务完成得好的单位将给予奖励，对未完成任务，特别是同比指标下滑的单位将进行处罚。

3、各单位必须务实工作，不得在数据上弄虚作假，不得隐报、瞒报、虚报，一经发现，将对该公司第一负责人作免职处理。

八、希各单位切实落实集团公司、股份公司下达的各项
工作指标计划，全面抓好各业态增量增利，做好精兵减管、节本降费工作，紧跟计划进度，确保春季销售会战活动的顺利完成。

附表：2016 年桐君阁股份公司春季会战销售计划表

重庆桐君阁股份有限公司

2016 年 4 月 11 日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2016 年 4 月 11 日印发

拟稿：廖子茜

核稿：黄星明
