

四川太极大药房连锁有限公司文件

SICHUAN TAIJI PHARMACY CHAIN LTD.

川太药连字〔2016〕60号

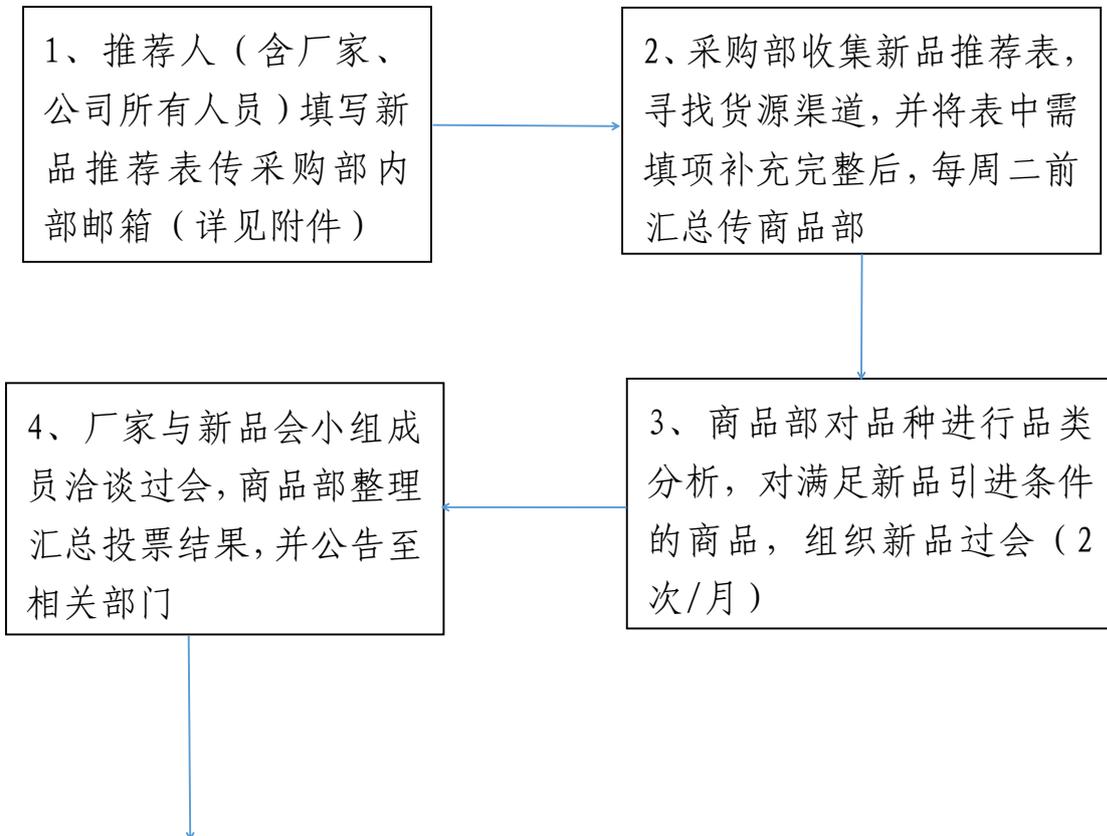
签发人：蒋 炜

商品引进汰换管理制度

各各部门、门店：

为快速适应市场销售需求，优化公司经营品种目录。加强公司商品结构合理性，现将公司商品引进及汰换进行制度规范，请各相关部门及门店遵照执行！

一、商品引进流程



5、商品部对通过新品会商品表进行汇总，2天内按集团格式逐级报董事长审签

6、将董事长签字完版本传真至集团商品中心，逐级至桐君阁连锁董事长审签，商品部追踪集团3天内审核完毕。

7、商品部将桐君阁审签完毕后纸质版传营运、采购、质管部，并分类更新维护在 excel 中，1天内传首营 QQ 群，各部门下载使用

8、采购部于 15 天内收集产品首营资料，传至质管部审核

9、质管部在收到产品首营资料后 1 天内审核反馈，对不合格资料，进行催收资料并反馈采购部协助催收。7 天内审核资料下载/新建 ID、分类完毕，同时将电子表通知至首营群，供各部门下载使用

备注：若未按流程上时间节点完成，参照第三条第 2 点对责任人处罚 100 元/次

10.3 信息部将新 ID，2 天内同步至西部，保证铺货顺畅，且根据商品部提供目录表，每月 30 前维护进系统目录中（少量由商品部维护）

10.2 商品部将新品（已建 ID）进行定价，并分别维护进零售目录或特殊目录 excel 中，传各门店及部门

10.1 采购部将新品（已建 ID）汇总后每周一下班前传营运部确定要货数量，营运部于 2 日内反馈回采购部进行购进后铺货至店（特殊品种即时报送至营运部）

二、引进流程执行注意事项:

1、特殊品种: 以院代店品种(以医院处方带动门店销售的商品)、多门店急需医院品种,可减除第3、4、5步流程,由商品部汇总后逐级报董事长审签后,执行6—10步骤。且要求董事长审批通过后采购部5天内收集资料、质管部协作2天内审核资料完毕建ID分类、营运部收到ID后1天内将购进量传采购部。保证特殊品种申报后15天内货品到店。

2、特殊品种: 以院代店品种(以医院处方带动门店销售的商品)、多门店急需医院品种。无法提供全套首营资料且门店急需时,采购部至少收集(首营品种审批表、商品批准证明材料、商品外包装或外包装图片)至质管部,质管部审核后建货品ID,进行购进。采购部后续跟进补充资料。

3、因流程中任一环节,导致商品无法正常购进,由所责任部门反馈至各流程上所涉及人“XX商品因XX因素无法购进”。例如:A:质管部因某商品资料审核不通过禁止购进,B:商品部因某商品分析不满足新品引进条件,不参与新品会。需反馈至新品过会前所有涉及人员、首营群。

4、营运部在提要货数量同时,应策划新品动销活动方案(陈列、宣传、奖励、培训需求等)。

5、新品过会小组为5人组(由董事长、总经理、营运部1人、采购部1人、商品部1人组成),原则上新品过会都必需参与,若因其他原因无法参与,可请部门其他人员代为参与。若领导因公外出,待返回后进行补投票。

三、商品引进原则及条件

1、原则:

太极大药房商品引进采用全员推荐、采购过滤、保证渠道、数据甄别、有进有出的原则,通过与市场行情快速切合,在保证采购成本的前提下进行。

2、条件：

（1）新品参与过会条件

所有推荐商品均需满足如下条件中的任 3 项或以上，方可参加新品过会。若不能满足 3 项，则不参与公司新品过会（除：以院带店商品、多门店急需医院品）。

- ① 低价商品（大多数药店都有陈列、单价 \leq 20 元的商品）
- ② 吸客商品（市场占有率大、大多数药店都有陈列，顾客购买频率较高，能为公司新增人气）
- ③ 增量商品（满足现有顾客额外需求的商品或能够填补品类组合空白，或能够和畅销品进行关联销售帮助顾客更好解决问题的商品）
- ④ 补充品类（公司目前无该类商品或该类商品稀少）
- ⑤ 品牌商品（品牌厂家的名优品或非品牌厂家的独特名优品，有很高的认知度）
- ⑥ 广告商品（通过广告等其他推广形式在终端推广的商品，顾客使用率高且具有一定市场影响力）
- ⑦ 临床商品（医师处方中经常出现的产品或者顾客使用率很高的普药，顾客会主动进店购买，是维持客流的商品）
- ⑧ 高毛商品（理论前台毛利率 \geq 50%的商品，保健品除外）
- ⑨ 独家商品（全国独家商品，具有市场竞争优势的商品）
- ⑩ 季节快消品（具有季节性，能够让顾客产品冲动性消费的商品）
- ⑪ 补充价格带（补充组商品价差或补充小类商品价格带）
- ⑫ 补充剂型（补充组商品剂型、丰富品类）

（2）新品过会通过条件

新品过会采用投票制，赞成引进票数 \geq 60%的商品审核通过，由商品部根据过后新品流程执行剩余环节。

四、商品引进奖励及考核

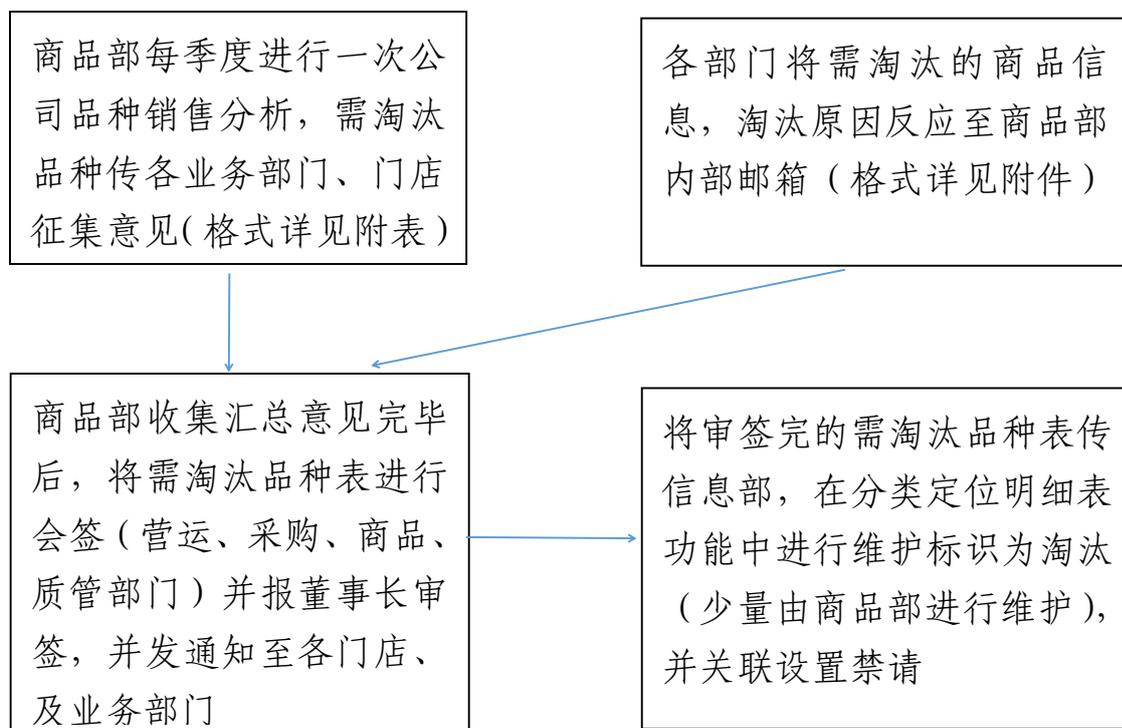
1、对公司新引进的商品，公司将给予 3 个月试销期，营运部门应结合品种定位情况，给予铺货及营销政策。若新品在铺货 90 天内，公司月动销

天数低于 4 天则试销不成功，反之则成功。对不成功的商品请参照商品淘汰流程，确认淘汰或继续经营。

2、对试销成功的新品（需是我司人员主动寻找的商品），对推荐人奖励 50—500 元/个品种（系列按一个品种核算），推荐人指发现该商品的第一人（除厂家推荐人员）。奖励由商品部于试销期后进行统计，逐级报董事长签字完毕，传财务部发放。

3、若因某人或某部门操作流程未及时，导致推荐人所推荐商品无法购进或延迟购进，未在新品表上进行反馈至所涉及人员，将对当事人或部门处罚 100 元/次。

五、商品淘汰流程



六、商品淘汰原则及条件

1、淘汰原则

公司所经营品种原则上不轻易进行淘汰，淘汰一个商品需在目录内或新找到一个优势品进行替换销售。

2、淘汰条件

所有淘汰商品均需满足如下条件中的任 2 项或以上，方可进行淘汰。若不能满足 2 项，则不进行淘汰。

- ④90天不动销（导出数据前90天无销售）
- ⑤厂家支持较差（该品种厂家不配合该品种在公司经营过程中的各项措施、活动、问题解决）
- ⑥同质品种（同一品名同价格带品种超过3个或同品名同品规重复超过3个）
- ⑦滞销品种（公司月动销天数小于4天）
- ⑧市场无货（市场无货超过半年）
- ⑨目录外品种（不在川太极特殊经营目录、桐君阁零售经营目录内）
- ⑩试销未成功品种（在新品引进90天后，公司月动销天数低于4天）

七、其他事项

- 1、请信息部创建系统报表“品种首次采购时间查询”，以便进行新品销售数据分析。
- 2、涉及到填表的，请大家按表格格式填写后传流程上规定的相应部门。
- 3、公司已淘汰商品，原则上公司不再发生业务关系，若个别门店急需请按营运部下发的“关于门店缺货处理方法的补充通知”中目录外品种缺货流程执行。
- 4、门店新品缺货请按此文件进行新品推荐，以往关于新品缺货处理办法相关文件作废。
- 5、对已进零售目录商品（非公司上报的品种，公司未经营过），若有3次以上或3家以上门店需求，门店直接将需求数量报营运部审核同意后，传采购部进行购进铺货。其余商品请参照新品引进流程引进进行操作，不进行第5、6、7项流程即可。

四川太极大药房连锁有限公司

二〇一六年七月二十日



主题词：商品 引进 汰换 制度

四川太极大药房连锁有限公司

2016年7月19日印发

拟稿：陶伟 校对：陶伟

（共印2份）