

《四川太极大药房连锁有限公司 2016 年上半年工作总结及下半年工 作计划会议》顺利召开.

《内部参考，仅限内部员工阅读。请勿外传，违者必究。》

目录

序言 3

正式开始 3

齐唱《太极好儿男》 3

演讲部分 4

 店长、片长演讲 4

 后勤部门演讲 4

 办公室 4

 保卫部 4

 质管部 5

 信息部 5

 财务部 5

 商品部 5

 外销部 6

 营运部 6

 业务部 6

 人事部（吴总） 7

 杨总 8

 文总 9

 杜总 10

 李总 11

 蒋总 13

会议结束 15

序言

2016-07-22 日，我司在西部医药多功能厅顺利召开《四川太极大药房连锁有限公司 2016 年上半年工作总结及下半年工作计划会议》。

正式开始

下午 13: 30 分，会议正式开始。

齐唱《太极好儿男》

首先，全体员工齐唱《太极好儿男》。这是每次会议的必经部分。通过一次次的传唱，让我们体会到作为一个太极人，必须要不畏艰难，勇于开拓，努力承担责任。



《全体齐唱太极好儿男》

演讲部分

接下来，由公司领导、各部门经理以及片区代表和片长代表进行上半年总结和下半年计划的演讲。每位演讲者有严格的三分钟时间限制，如果超时将被打断停止并进行下一位演讲。公司全体店长和后勤员工需要为每一位演讲者进行各项评分。这是一个不小的挑战，不仅要求平时工作要做好，也要求在演讲时能抓住重点，在指定时间内表述出自己的重要观点和思想。

店长、片长演讲

首先是店长、片区代表。本次选择了先进店长、先进片区代表和有待改进的店长、片区代表。先进店长、片区代表分别介绍了各自先进的经验：

对外从为顾客的一点点细微用心开始，一根板凳，一个体重秤，一壶热水等等小细节来温暖客户，感动客户。

对内苦练内功，增强自身专业知识。利用瑞学系统进行系统性学习和有针对性的学、考、练。并且活学活用，把书本上的知识用到实际的工作中。以此来提高工作业绩，同时也让大家更自信，有更强的专业竞争力。

有待改进的店长、片长代表也分享了自己门店、片区的经营情况，并且进行了自我剖析和思考，积极应对遇到的问题和困难。没有人愿意当最后一名，也没有人愿意拖后腿。希望有待改进的店长、片长在听了先进店长、片长的经验分享后能有所思，有所学，有所用。也希望各门店和后勤部门的兄弟姐妹们能帮一帮，扶一扶。让大家共同进步，一个也不能落下。

后勤部门演讲

然后由各部门经理就上半年各部门的主要工作成绩和下半年的计划进行演讲。

办公室

办公室分享了关于公司办公费用的节约和门店、后勤部门的考评。通过对费用的定额管控，严格的领用计划，以及公司办公地点搬迁，我司上半年的办公费用节约成效显著。下半年将继续保持和优化，力争全年节约办公费用 18 万元。

保卫部

保卫部分享了安全教育、消除事故隐患、开展节能降耗三项工作的成绩。通过不断的安全教育、培训以及监管，我司的安全保卫工作上半年取得了良好的成绩。下半年保卫部将针对部分门店进行监控设备升级、流程制度梳理。加强领导、片区、店长三级安全检查制度的落实。

质管部

质管部分享了加强质量管理工作的一些情况，审核维护了 1351 个品种、整理维护了 2150 分首营品种资料。同时加强直营门店的培训、巡店和帮扶工作。同时响应集团号召，加强对加盟店的管理工作。以及针对目前严格处方药管理的情况，我司利用富顿的远程医生、远程审方等技术来应对。同时要求门店要严格按照 GSP 相关管理制度进行经营工作。

信息部

信息部分享了京东、美团等线上销售平台上线三个月左右，创造了 10 余万元的销售业绩，。微信、支付宝上半年累计支付金额达到了 191 万元，24000 多笔。

同时，通过开拓一些其他区县的地方社保，为公司引入了新的顾客群体。三个月的时间已经创造了 10 余万元的销售收入。

另外，通过收银台革命，对 11 余家门店进行了收银台整理。将之前的略显杂乱的各种线路进行统一整理和隐藏，不仅使得门店整体形象有所提升，同时也减少了故障的发生。

下半年信息部将继续深挖线上销售这块宝矿，上线更多的门店和更多的品种。力争销量翻番。同时和财务部合作完成《费用预算管理及费用控制系统》。另外，继续配合公司对门店进行升级改造，努力将收银台打造为一个全新的脸面。

财务部

财务部分享了上半年在财务出纳人员多次更换的情况下，做到上半年全年任何支付零错误。合理利用资金，争取厂家现金返利，节约资金利息 11.47 万元。

下半年将重点与信息部合作完成《费用预算管理及费用控制系统》，利用信息化手段合理控制费用的预算和发生。

商品部

商品部分享了品类管理以及价格管理等内容。通过不断比较，根据市场需求来引进新品种和淘汰掉老旧品种，使我司品种数量和结构保持在一个合理的状态。同时，定制了动态合理的会员价和超低特价，积极响应市场反馈。

另外，还针对管理团队进行了瑞智数据分析的培训，使全体学员全方位掌握陈列、拦截、会员、客流、商品分析及提升方法。

外销部

外销部分享了上半年即使在人员精简的情况下，也相比去年同期创造了更好的销售业绩。人均绩效比更是比去年翻了一倍。今年外销部还新开通数家“医保一卡通”，相信通过不断的市场培育，定能创造更好的销售佳绩。

营运部

营运部分享了同比去年，我司 72 家存量门店，其中有 61 家销售业绩都上涨。新开门店中，庆云南街店仅半年就实现了盈利，是我司有史以来盈利最快的门店。金牌品种销售上量，上半年我司的金牌品种销售都取得了不错的成绩。新装修升级 11 家门店，其中有 10 家门店销售业绩上涨，坪效，人效等各指标都有上涨，各项指标表现良好。

下半年将着重发展品类促销，筛选金牌品种，以此促进销售。利用瑞商、瑞学平台，提升品类营运能力和门店店员专业服务能力。同时提升基础管理水平，力争半年内达到本土先进水平。

业务部

业务部分享了通过将到货率考核落实到人的方式，使得公司的整体到货率一直能保持在 90%以上，从源头上保障了公司的购销存中的第一环。另外，针对价外收益管理，进行逐家的清理，2016 年预计价外收益同比去年提高 30%。同时，瑞商学习培训系统的 10 万元费用，也来自于厂家的赞助，未计入价外收益中。

人事部（吴总）

人事部吴总分享了公司上半年来人力资源成本瘦身卓有成效。2016年1-6月，月均人力成本占销售比为12.9%，同比去年的16.8%，降低了3.9%。这不仅是因为去年的关停部分门店和后勤人员精简，更是人事部通过精心测算的各种绩效考核方案显出成效。同时，通过新的绩效考核激励方案，我司员工收入同比去年人均增长12.99%，其中后勤人员人均增长14.06%，一线员工人均增长12.33%。另外，我司3年以上司龄的员工比例高达63%，表明我司的员工队伍较为稳定，有较强的归属感。

同时，上半年我司组织了数场宣传企业文化和加强团队建设的活动，都取得了不错的效果。比如五四青年节的相亲活动，以及最近举办的儿童诗歌朗诵比赛。

下半年吴总将带领人事部继续完善薪酬制度，继续加强人力成本支出管控。同时完善集团要求的员工档案整理、补充、归档等工作。



《吴总分享》

杨总

杨总分享了上半年通过门店分租、降租等形式，为公司节约了大量的租金。通过捕捉到市场疲软的信息，杨总一家一家和房东谈判，有效节约了门店的租金，部分门店租金降到了不到原来租金的一半，为公司扭亏为盈创造了重要的有利条件。另外，通过对门店的装修升级，打造门店新的形象，有效提升了门店销售业绩。

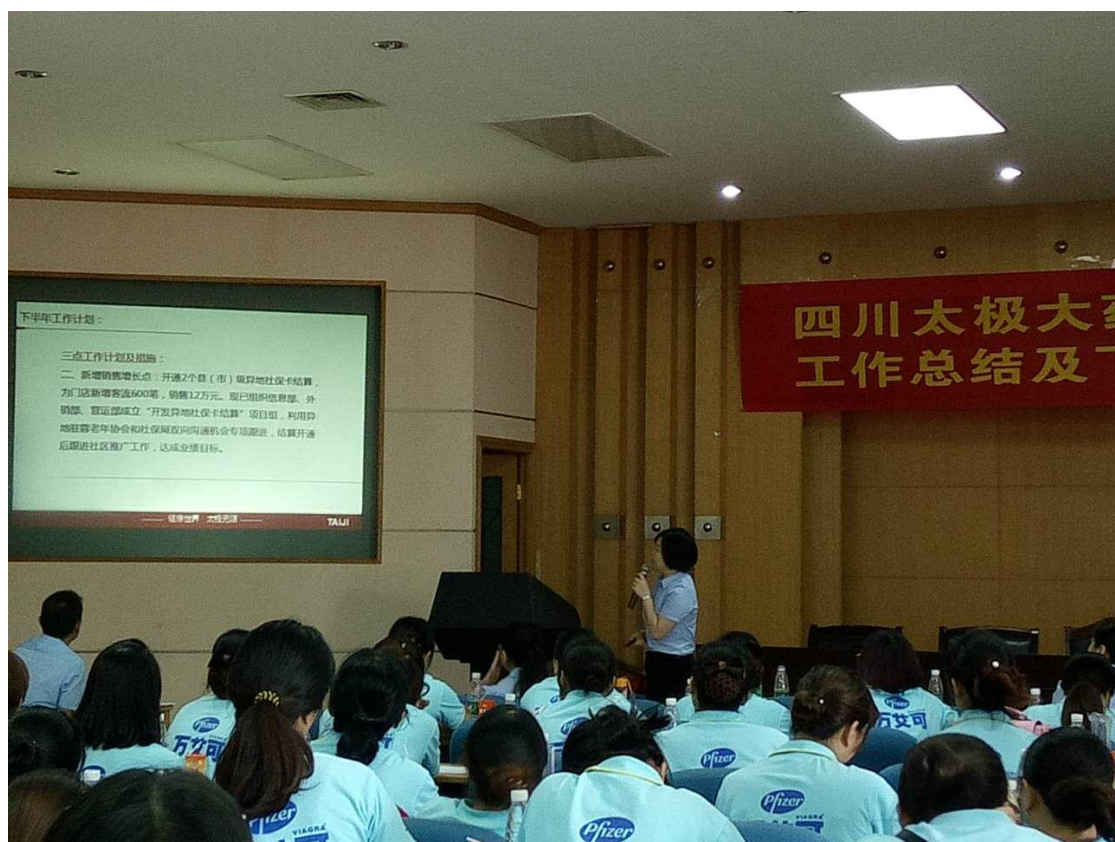


《杨总分享》

文总

文总分享了上半年带领外销团队创造的销售业绩同比增长 30%以上。通过减人挖效，使得外销部的人效比同比去年提高了一倍。外销部还将积极开通各种医疗保险型卡种和异地区县社保。

旗舰店方面，严格执行公司的“升型、缩面、减员、提利”八字方针，初见成效。优化门店组织架构，优化门店岗位设置、提升员工工作技能和效率。下半年旗舰店将进行全新装修，相信会迎来一个新的开始，新的业绩。



《文总分享》

杜总

杜总分享了上半年狠抓质量管理工作，指导质管部加强了对直营门店和加盟店的培训及巡查工作。通过夯实质量管理基础，我司今年在密集的飞检中未出现一例因为违反GSP要求而被吊销证照的情况。

与富顿科技合作利用远程审方、远程医生开方等方式来应对目前严格的处方药销售环境，解决了门店上销售时无处方、有处方无人审方等情况。为门店销售创造了良好条件。

下半年将加强加盟店的管理，让加盟店直接从我司购进药品，控制加盟店进货来源，降低公司声誉风险，提升公司销售额。



《杜总分享》

李总

李总分享了上半年我司门店销售情况和门店盈亏情况。上半年在比去年减少部分门店的基础上，维持了去年同期的销售业绩，取得了可喜的成绩。另外，我司今年 1-6 月盈利门店数较去年有大幅提升。同时有不少门店在盈亏平衡点附近，相信通过下半年的努力，一定有更多的门店盈利，从而达到公司的整体盈利。

下半年将着重于：

1. 全员用好瑞学系统，苦练内功，提升销售能力。将疾病进行分类管理，专题学习。打造样板店光华店，通过样板带领大家一起优秀。针对落后门店及时沟通谈心，谈问题，找方法，逐个击破，将扭亏为盈切实落实到每一步行动中。
2. 打造高品质高质量中药。继续提供优质的中药材，为顾客提供优质优价的中药材服务。持续开展中医药促销主题活动，宣传推广中医中药国粹。重视中药人才的培养，提供合理的岗位和待遇。
3. 为了将太极大药房打造为本土先进，并力争成为行业标杆的连锁药房，李总勉励各部门要做好以下工作：
 - a) 采购部要“进价低、反应快、不缺货”。发掘新的渠道，跑市场，学对手，周周有新品。服务好厂家，争取更大的政策支持。
 - b) 商品部要完善价格带，改善价格形象，紧跟年轻客群的需求，开发各种定制品类，做好品类规划并主动对外招商。
 - c) 财务部要加强资金的回笼管理，制定合理的库存指标，降低商品资金占用成本。尽快建立各部门费用审核标准，用信息化手段控制费用合理使用，优化盘点流程，控制商品损失风险。
 - d) 质管部要转变单纯的管理职能，开展加盟店六统一工作的同时，对加盟店开展销售业务。帮助门店利用好远程审方系统，下半年提升处方药尤其是抗菌素销售。
 - e) 信息部要加快成为经营部门的转型。参与各种品类培训，以瑞商的品类促销为主线，与营运部促销活动同步，月月线上活动。蓝信康远程医疗项目的搭建、培训，三年合同期内促进处方销售的转化。
 - f) 人力资源部通过瑞学系统，甄别学习能力强、销售能力强的员工，精准培训，发掘长处，推荐最适合的岗位。出台的激励政策灵活、人性化，能够促进成长，也能留住核心员工。建立自己的渠道，挖精英能手，做到平日有储备、急时应对。服务人心，既是加油站，又是员工的娘家。



《李总分享》

蒋总

蒋总做了最后的总结和指导。总结了公司过去半年来的经营情况，感谢大家在上半年的付出，在大量关店情况下保持去年同期销售业绩，是十分不容易的情况，值得大家为自己鼓掌。同时也说明了人的潜力是无限的。通过适当的挖掘和指导，是能创造出“奇迹”的。

蒋总勉励我们要勇于开拓、勇于承担责任、勇于挑战自己。年轻人不要害怕犯错，要敢于往自己的肩上扛担子，敢于说我来、我行、我上。人只有在不断的磨砺中才能更快的成长。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来！

蒋总提到要有爱心、同情心、同理心。蒋总分享了一次顾客内急需要上厕所但店员无视对待这个案例。后来对当事人进行了处罚和批评教育，并在全公司开展了“如果有内急怎么办？”的主题讨论活动。让大家描述自己如果遇到这样的情况怎么办？让大家设身处地的去感受下顾客的处境和难处。太极大药房是一家国企，更是一家有爱心的企业。爱心不仅仅体现在国难当头时的捐款捐物，更体现在平时生活中的简单的拉一把，扶一下，行个方便。

蒋总同时指出细节的重要性。我们是一家提供医药健康的服务型企业，一定要重视细节服务。天下大事必做于细。一次次进店的您好问候，一次次微笑服务，一次次双手递回小票和找零，都是细节。生活也都是由一个个细节组成的。《士兵突击》中许三多像抓住每一根救命稻草一样对待自己的每一件事情，最后发现他怀抱的已经是参天大树，无人能敌。如果我们在工作中对待自己的每一个顾客，自己的每一个动作都像是对待自己的救命稻草，那么我们也必将怀抱参天大树，无人能敌！

企业文化的建立和维护是一个任重道远的过程。蒋总勉励大家：

做好自己，从每一细节开始。

做好自己，从对待每一个厂家开始。

做好自己，从对待每一个顾客开始。

做好自己，从对待每一个同事开始。

每一个优秀的自己，每一个最好的自己，汇聚在一起，就是一个优秀的太极，最好的太极。



《蒋总分享》



《蒋总鼓励崇都片区伙伴》



《蒋总鼓励暂时靠后门店》

会议结束

17:10 分，吴总宣布本次会议圆满结束。全体人员有序退场。