

重庆太极实业（集团）股份有限公司 商业系统6月销售通报及7月工作安排 (第二期)

商管发【2017】37号

签发人：李阳春

各商业公司：

商业6月销售68415万，累计销售34.98亿，完成全年计划46.17%。为及时跟进销售指标，加强内部商业工作交流，现将商业系统6月销售完成情况及7月销售计划、主要工作安排通报如下：

一、6月销售完成情况（截止2017年6月30日，按同比增幅降序排列）

单位：万元

单位名称	年度计划	本期累计	完成计划 %	去年同期	同比增加	同比增幅%
中药材公司	14500	9226	63.63	6182	3044	49.24
涪陵公司	32431	20160	62.16	14656	5504	37.55
保健品分公司	6500	3801	58.48	3032	769	25.36
德阳大中	17823	9897	55.53	7999	1898	23.73
永川公司	15386	7663	49.81	6253	1410	22.55
进出口公司	34100	17056	50.02	14247	2809	19.72
绵阳药业	90000	47541	52.82	40194	7347	18.28
德阳荣升	51060	23043	45.13	22148	895	4.04
成都西部	173050	69756	40.31	67749	2709	4.04
批发公司	108000	46307	42.88	44910	1397	3.11
自贡公司	23143	10030	43.34	9756	274	2.81



单位名称	年度计划	本期累计	完成计划 %	去年同期	同比增加	同比增幅%
桐君阁股份	90700	39822	43.91	55244	-2711	-6.37
中药批发	5736	2605	45.41	2790	-185	-6.63
南充医药	13000	7192	55.32	-	7192	-
两大连锁小计	82326	35732	43.40	34124	2675	8.09
综合型公司小计	675429	314099	46.50	295160	32352	11.48
直营（不含托管）	757755	349831	46.17	329284	35027	11.13

1、6月销售指标简析（按时间进度分析）

（1）完成进度的公司：中药材公司、涪陵医药、保健品分公司、德阳大中、绵阳药业、医保进出口公司、南充医药、永川中药材公司。

（2）完成进度差异较大的公司：成都西部、批发公司、自贡医药、桐君阁股份、德阳荣升、中药批发公司。

（3）未完成进度且同比下降的公司：中药批发公司（下降6.63%）、桐君阁股份（下降6.37%）。

（5）未完成进度，但同比基本持平的公司：德阳荣升、批发公司、成都西部、自贡公司。

2、希中药材公司、保健品分公司、涪陵医药、德阳大中、绵阳药业等整体计划进度完成较好的公司再接再厉，继续跟进计划时间进度。其余公司，在保障效益优先的前提下应狠抓销售工作，分析原因，制定具体行之有效的措施，确保销售稳定增长。

二、2017年7月工作安排

（一）7月销售计划



为实现 2017 年销售目标，商业系统 7 月份计划销售 48940 万元，具体指标如下（按计划完成率降序排列）：

单位：万元

单位名称	年度计划	7 月计划	1-7 月累计销售	1-7 月计划完成率
中药材公司	14500	850	10076	69.49%
涪陵公司	32431	2000	22160	68.33%
德阳大中	17823	1485	11382	63.86%
保健品分公司	6500	300	4101	63.09%
绵阳药业	90000	6274	53815	59.79%
进出口公司	34100	2900	19956	58.52%
永川公司	15386	1200	8863	57.60%
中药批发	5736	650	3255	56.75%
德阳荣升	51060	3200	26243	51.40%
桐君阁股份	90700	6500	46322	51.07%
批发公司	108000	7000	53307	49.36%
自贡公司	23143	1290	11320	48.91%
成都西部	173050	9000	78756	45.51%
南充医药	13000	800	7992	61.48%
两大连锁小计	82326	5491	41223	50.07%
综合型公司小计	675429	43449	357548	52.94%
直营（不含托管）	757755	48940	398771	52.63%

（二）7 月主要工作

- 1、做好上半年各项经营数据分析及下半年指标计划。
- 2、抓住销售旺季，全力打好“百日攻坚战”。



(1) 全力抓好 A3 旺季销售工作。成都西部、桐君阁批发公司要把握地推契机，做好 A3 川渝两地有序营销，零售重点做好 A3 团购销售及门店店员首推及优势陈列，通过销售竞争和陈列活动推动 A3 销售高潮，确保全年销售同比增长 40%。

(2) 全力按进度完成各项任务指标。确保销售同比增长 10% 以上。百日攻坚战期间，销售同比下降的，将予通报批评。

3、进一步加快重庆各区县联合体入围工作。

重点抓南川、合川、北碚、綦江、万州、开县等启动招标的区县。

4、抓好川渝“两票制”实施过渡工作，力争医院配送四川位居第三，重庆位居第二。

(1) 集中力量完成与厂家的谈判工作，签订采购协议，落实厂家在我司的开户工作；

(2) 积极配合已经启动“两票制”的医疗机构，做好票据传递；

(3) 重庆片区全力抓好中标区县联合体医院开户工作，尽快实现销售。

重庆太极实业(集团)股份有限公司

商业管理部
2017年商业管理部7日

