

重庆太极实业（集团）股份有限公司文件

CHONGQING TAIJI INDUSTRY (GROUP) LIMITED COMPANY

重庆太极〔2019〕349号

签发人：白礼西

关于川渝加盟药房 2019 年主要 工作安排的通知

各公司、厂：

根据集团公司全面实施川渝商业“113工程”的战略部署，结合集团公司2019年《工作指南》和商业系统经营战略《十点共识》的相关精神，经公司研究，2019年川渝加盟药房配送、管理将紧紧围绕“两个提升、一个突破、五点保障”来开展。现将相关事宜通知如下，请遵照执行。

一、两个提升

1、全力提升配送额。

加盟药房配送额力争提升20%，增加3500万元。

2019年配送任务分解表（单位：万元）

责任单位	2018年 配送总额	2019年 配送任务	增长率
桐君阁批发公司	7822	9500	21%
绵阳药业集团	2519	3100	23%
成都西部	2276	2800	23%
德阳荣升	1094	1290	18%
德阳大中	728	900	24%
永川中药材	604	720	19%
涪陵医药总公司	583	700	20%
西昌分中心	526	630	20%
自贡医药	45	60	33%
合计	16197	19700	22%

2、着力提升智能化管理水平。

加快推进“太极云药房”系统的安装、培训、使用，全年计划投入使用500家,力争1000家。

2019年“太极云药房”安装计划分解表（单位：家）

责任单位	计划安装使用家数	备注
绵阳药业	125	当地主管部门对统一信息系统有政策规定，大部分加盟药房本身也愿意。
成都西部	120	
四川太极大药房	100	
桐君阁批发	100	各单位选择部分加盟药房先行安装，然后再快速推广。
德阳荣升	10	
德阳大中	10	
西昌太极大药房	10	
涪陵医药	10	
永川中药材	10	
自贡医药	5	
合计	500	

二、一个突破

如何突破配送上“品种缺，价格贵”的瓶颈，是2019年加盟药房管理首当其冲的核心工作。各片区责任单位，尤其是桐君阁批发、成都西部、绵阳药业等配送主力军，除要进一步加强品类管理，强化自身的采购力量外，还要加强和桐君阁大药房、四川太极大药房“两大连锁”的合作，向“两大连锁”借力，共同努力，分批、快速建立健全“三大品种目录”，即：连锁优势品种目录（连锁优势品种，是指市场价格最低但又畅销的品种。市场价格最低但动销不好的品种，不能列为连锁优势品种）、基本品种目录、主推品种目录，要用市场化的手段来增强与加盟药房之间的粘性，吸引加盟药房，留住加盟药房，提升配送份额。

三、五点保障

1、从3月份开始，各配送公司应和“两大连锁”紧密合作，分批、快速出台配送加盟药房的“三大品种目录”。

要坚持“品种目录来自药店”的原则，进一步做好品种需求调研和目录形成工作。“两大连锁”应坚持“川渝联动一起谈”，“直营、加盟一起谈”的原则与上游供应商谈判，力争“带量采购”，得到全国最低价，或者川渝最低价，或者四川最低价、重庆最低价。加盟药房管理部要结合春节前在桐君阁批发两次调研、讨论的情况，再进一步深入成都西部、绵阳药业等其他配送公司和药店一线，了解其品种需求情况，督促“两大连锁”及桐君阁批发、成都西部、绵阳药业等配送公司形成其所辖区域适销对路的“三大品种目录”。其中：

（1）连锁优势品种目录（连锁制定）

在3月底前出台第一批目录，不少于20个品种。在今年年底前分批形成累计不少于100个品种的目录。

连锁优势品种目录由“两大连锁”分别牵头负责，桐君阁批发、成都西部等配送公司全力配合（配送公司主要是在充分调研的基础上向“两大连锁”提出具体的配送品种需求）。相关操作办法、操作流程由“两大连锁公司”制定。

（2）基本品种目录（配送制定）

由各配送公司自行负责。各配送公司应根据所辖区域动销的实际情况，将各区县加盟药房销售前200位的品种收集、汇总，再与自己公司经营的品种进行匹配、补充，在今年年底前分批形成本公司累计不低于1000个品种的基本品种目录（3月底前应出台第一批目录，不少于300个品种）。

（3）主推品种目录（联合制定）

由各配送公司和“两大连锁”根据所辖区域动销的实际情况，共同协商、优选重点品种列入主推，共同快速将其市场份额做大做强，争取上游客户更多的优惠政策支持，在今年年底前分批形成本公司累计不低于50个品种的主推品种目录（3月底前应出台第一批目录，不少于20个品种）。

2、顺势而为，加快推进“太极云药房”智能化管理系统在加盟药房的安装、培训和使用工作。

（1）根据成都、资阳等地方政府零售药房“七统一”实施的时间要求节点，6月底前，完成安装200家。

（2）在以上片区安装、培训、使用的基础上，总结经验，快速推进，于12月底前，累计完成安装500家。

此项工作由川渝加盟药房管理部负责协调，具体由大数据

研究所组织实施。各配送公司要通过智能化管理、大数据分析，快速掌握加盟药房商品需求情况、动销情况、缺货情况、价格执行情况等经营动态，然后有的放矢，在精准满足其购销需求的同时，提高服务水平，提升配送份额。

3、计划在中期营销大会期间，组织召开一年一次的川渝加盟药房经营质量通报会，凝心聚力，共谋发展。

4、组织各片区责任单位对加盟药房开展年度经营质量检查，严防重大经营质量风险。

5、出台提升配送份额考核奖惩办法。

明确川渝加盟药房管理部、各片区责任单位、配送公司、连锁公司在提升配送份额这项工作中的主要职责，包括品种目录的合理性、目录品种（特别是连锁优势品种和主推品种）保障供给的有效性、配送服务的及时性等等，对配送份额提升较大的单位或者工作业绩突出的部门给予重奖，对工作不力的单位（部门）给予重惩（具体办法另文下发）。

特此通知！

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2019年3月19日



重庆太极实业（集团）股份有限公司

2019年3月20日印发

拟稿：张云峰

校核：张梅英
