

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2019〕175号

签发人：白礼西

关于开展“大战红五月活动”的通知

各公司、厂：

2019年前四个月太极集团在宏观经济形势严峻的背景下，仍然取得了工业销售20%、商业销售10%以上的增长，实现开门红。在火红五月来临之际，集团公司号召各公司、厂再接再厉，乘胜前进，全面开展“大战红五月活动”，现将相关事宜通知如下：

一、活动开展时间：2019年5月5日-6月5日；

二、集团公司各工、商业单位应全力抓好旺季产品动销，在确保完成销售计划目标的同时，还应抓好以下五项工作：

1、杜绝“走马观花”，务求实效。要求各级管理人员及后勤员工更多的到销售、生产、供应、种植等一线去，跑基层、做调研，发现问题、解决问题。制药工业董事长5月份内必须在四大核心市场调研15天以上，至少到达两个核心市场。李阳春总经理务必督办“全员进院”奖惩文件出台，张铭芮副总经理督办“四总部（司）”广告策划奖惩文件出台。

2、5月份工业销售指标要求增长22%以上，商业销售指标要求增长12%以上，狠抓指标靠后的品种，解剖原因，措施精准到位，同时总结指标大增的品种经验，及时推广。

3、狠抓效益。要求5月份内集团高管(含上市公司)及团队每个人要解决增收节支100万元以上项目至少1个，其他各公司厂高管及中干团队每个人解决10万元以上增收节支项目至少2个。年底指标实现后，按增收节支金额（利润）的30%给予提取现金奖励。

4、大力推进集团及“太极股份”本部副科长以上任职人员绩效考核，重点是考核发现问题、解决问题的能力，用利润指标说话。要大力精简管理岗位，鼓励员工创业、转岗从事营销工作。

5、完善集团及“太极股份”高管业绩考核方案，与下基层时间及工作成果挂钩考核，凡完不成下基层时间的人员，8月份考核后应予待岗。

6、全面启动千家加盟药房股权收购工作。请袁永红总牵

头拟定方案，5 月份完成 100 家加盟药房改制，总结谈判经验技巧形成示范，进行培训后全面推广。

附件：五月份内全集团必须完成的 20+1 件大事目录



太极集团有限公司办公室

2019 年 5 月 5 日印发

拟稿：邓静

校核：谭烨

附件

五月份内全集团必须启动尽快完成的 20+1 件大事目录：

- 1、 A3 百万“店员工程”（责任人：张铭芮），千万驾驶员“上车计划”全面启动（责任人：白礼西）；
- 2、 各公司、厂宝贝品种你追我赶上量行动（责任人：余军）；
- 3、 A1-10、B3、H1 等集团核心医院品种增量行动（责任人：王钢）；
- 4、 桐君阁大药房、太极大药房人气再提升工程（责任人：蒋炜、毕静）；
- 5、 桐君阁股份等公司重庆医院扫盲行动（责任人：李阳春、钟浩）；
- 6、 成都西部、桐君阁批发主城区全终端配送行动（责任人：郭宏、胡芳）；
- 7、 全集团战略采程实施再降集采价行动（责任人：李志超、陈康、李阳春）；
- 8、 新品种上市 10 个代理行动（责任人：余军、金思岑、潘宇）；
- 9、 全面推进未上市品种代理销售工程（责任人：白礼西、余军、潘宇）；
- 10、 全面推进“亚东品种”生产落户涪陵，开展代理销售行动（责任人：林世元、周钢）；
- 11、 全面开展重庆主城区地推，提高集团品种占有率工程（责

- 任人：刘爽、贺学术)；
- 12、全面开展成都市主城区地推工作，提高集团品种占有率工程（责任人：廖胜、范小芳、吴用彦）；
 - 13、全面落实重庆、成都、北京、上海、广州、深圳太极水体验式营销工程（责任人：万荣国、韦平、苏于芯、苏书）；
 - 14、全面提速芪灯明目胶囊等重大新品种研发进度行动（责任人：秦少容、孙克宏）；
 - 15、全面取消全集团各项对私费用行动（责任人：张晓星、成珊珊、郑果）；
 - 16、全面取消全国办事处专用车行动，推进 2019 全集团物流费用下降 2000 万元（责任人：崔海燕、刘永升）；
 - 17、全面开展体验式广告工程，利用“乡愁”活动加快太极“微信生态群”建设，年底务必覆盖 2000 万人（责任人：胡琳、谭烨）；
 - 18、全面控制销售费用绝对额增长，2019 年节省销售费用 2 亿元工程（责任人：白礼西、张铭芮、李标、余军、刘超、袁永红）；
 - 19、全面启动“太极水泉水公司”增资扩股工作工程（责任人：蒋茜、陈和平、白礼西）；
 - 20、全面加快太极集团混改进度行动（责任人：陈和平、张忠喜、白礼西）；
 - 21、新版国家医保品种申报工程（责任人：张铭芮）。