

关于开展“合理清库活动”的通知

随着疫情的结束以及医保规范的后续效应，公司及门店库存商品结构与销售结构出现了较大的不对称。表现为非医保商品动销低迷、常见病减少致药品销售下降、疫情商品严重积压、高动销率门店缺货而小店滞销，不立即采取措施予以调控，可能导致大量资金浪费、效期报损加大。

为此，从即日起到年底，公司开展持续的“合理清库活动”，通过销售、调拨等方式大力促销，减仓。活动分为九月份开始的“公司级积压商品清理”，十月至年底的“门店级积压商品清理”二个级别。

一、公司级积压商品清理

序号	主要工作内容	责任部门	实施时间
1	梳理公司积压商品清单： ①数量大、存销比大、金额大，②效期近，③动销差	商品部	9.10-9.14
2	“禁请”公司积压商品	商品部	9.14
3	促销价格策略、员工奖励政策、取消原毛利段提成	采购部、营运部	9.14-9.16
4	系统策略录入	营业部	9.17-9.18

说明：

- 1、公司级商品的清理持续到年底。
- 2、禁请开始后，出现门店有缺货的该类商品，通过店间调拨补

充货源。

3、促销策略原则：库存数越大，力度越大；效期越近，力度越大等；疗程力度大于单盒等等。

二、门店级积压商品清理

门店级清库工作从10月1日起开始，持续到年底。

序号	主要工作内容	责任部门	实施时间
1	门店ABC及清理积压品种个数50~20	营运部	10.9
2	设计空白表格：选择的理由、建议 促销方式、是否再购进、上下限盒数、是否禁请，店长填报并回复。	营运部	10.10-10.11
3	设置促销策略、取消毛利段提成	营运部	10.11
4	设置系统盒数设置	信息部	10.12
5	门店清库工作开始	门店	10.12-12.31

说明：

1、门店级积压商品是不包括公司级积压商品，再从门店库存中另外选择出来的商品。

2、店长负责本门店积压商品清库，片区经理负责片区门店总库存指标的清库。

3、促销策略原则：库存数越大，力度越大；效期越近，力度越大等；疗程力度大于单盒等等。

4、鼓励片区内距离相邻、规模相似的店点对点“人工调货”。

三、考核奖励

后勤营、采、商、信息部门，片区经理承担各自分工，落实责任目标。以9月10日门店数和库存额为基数，到年底，按照实际降低的库存金额，以不超过0.3%~0.5%比例，进行奖励。

四川太极大药房连锁有限公司

二〇二〇年九月十四日