

重庆桐君阁股份有限公司(会议纪要)

桐君阁会纪[2012]34号

重庆桐君阁股份有限公司

二〇一二年十月八日印发

四川零售品种购销沟通会 会议纪要

会议时间：9月16日下午2:30—5:30

会议地点：成都西部医药经营有限公司一楼多功能厅

参会人员：股份公司：钟浩、苏书、卢勇、何曲、采购中心、营运中心、零售部负责人及相关人员。四川片区：成都西部医药经营有限责任公司负责人、分管采购、分中心及仓库配送领导、各单位（含物流分中心）分管零售领导、采购部、营运部负责人。

主持人：卢勇

记录人：周淑梅、余俊锋

会议主要内容：

为加强重点品种销售，保障零售品种配送，提升四川直营药房竞争力及盈利能力，股份公司于9月16日下午在成都西部医药有限公司一楼多功能厅召开了四川片区零售品种购销沟通会，会议就TABC品种运行以来四川片区存在的问题及解决措施、如何提升重点品种销量、如何保障零售品种供应等方面问题进行了沟通，现将相关内容纪要如下：

一、存在的问题及解决措施

1、TABC 目录结构问题：

①问题：目前 TABC 目录中高端价位品种占比较大，低端价位品种较少，会议要求采购中心进一步加强目录产品结构分析，优化商品结构，引进满足门店经营需求的商品，如医疗器械类商品、人气商品及医院品种。

②解决措施：采购中心近期已完成 ABCT 及 D 类奖励商品在大、中、小类及高、中、低价位及剂型分布的分析，给采购中心下步商品引进工作制定了相应计划；医疗器械第一批 ABC 商品目录已上报集团，且与江苏鱼跃已完成集团合作协议的签定；医院品种，采购中心已加大力度引进，下属公司申报的医院品种，原则上同意引进试销。

2、货源保障问题：

①问题：TABC 品种目录下发后，部分品种无货或货源不足，如天胶、归芪补血颗粒等。

②解决措施：由采购中心负责协调厂家供货，未到货商品确保及时供应。成都西部医药公司应根据各单位近 2 个月销量适时加大库存商品下限设置，在 10 月份内再进行一次所有零售商品库存下限调整，以减少商品缺货，保障商品供应。采购中心督促两大物流中心加强货源保障，力争在 10 月份内 TABC 品种配送率达 95%以上。

3、价格及厂家供货渠道问题：

①问题：TABC 目录品种要求执行价格定位偏高，市场价格不统一，影响门店销售。比较突出的有：湖北福人金身葡萄糖酸钙锌口服溶液 ID63746 零售统一执行价格 54.5 元，市场价格 35 元；北京紫竹药业左炔诺孕酮片(金毓婷) ID35094 零售统一执行价格 23 元，市场价格 18.6 元；广东康美菊皇茶 ID99290 九州通有货且厂家业务员在跑市场。

②解决措施：由采购中心督促厂家做好渠道控制，并在 10 月内协调完成 TABC 品种零售价格维护，力争市场零售价格与公司统一执行零售价格一致。确不能维价品种由各公司取证后申报区域执行价格，经股份公司审批同意后执行。

4、TABC 品种促销政策统一问题：

①问题：TABC 品种在四川片区各连锁公司促销政策不一致，目录产品失去竞争力，影响门店销售。如绵阳地区千林、汤臣倍健等商品在其他药房买赠活动，但公司门店却没有任何活动；德阳地区汤臣倍健系列产品在一心堂、民心堂 6.5 折、买一赠一销售；初元川、渝供货价差异较大等。

②解决措施：由股份公司采购中心进一步加强与供货方沟通衔接，争取厂家最大活动支持，在 10 月内协调解决好千林、汤臣倍健等品种在绵阳、德阳等地区促销政策不统一问题。营运中心筛选品规，在 10 月底前完成四季度零售整体促销活动方案，进一步提升门店营运能力。

5、赠品和物料问题：

①问题：厂家的买赠活动赠品未配送或不能按比例配送到零售公司及门店。

②解决措施：由采购中心应加强与各公司沟通衔接，主动将有赠品、物料支持的厂家信息发给各公司。赠品及物料由厂家随商品配送到成都西部医药公司的，成都西部医药公司应按规定要求配送给各公司及门店。由厂家自行配送的，各公司应主动与厂家联系。

6、返利问题：

①问题：部分厂家未按照文件规定返利。截止 8 月天诚连锁有 25 个厂家拖欠返利费用共 73.9 万元，其中葵花药业、华素制药、重庆华邦等厂家一直未返费。

②解决措施：各公司应根据股份公司相关文件要求积极主动与供应商衔接，每月清收返利金额，对多次催收仍不返费的及时向采购中心反馈，采购中心针对各公司反馈问题，按协议要求逐一核实，属月返、季返的在 2012 年 10 月份内处理完毕，属年底返或返利有一定问题的，采购中心在 10 月份内给各公司以书面形式回复。

7、培训问题：

①问题：为提升员工销售技能，提升重点品种销量，各公司要求重点合作商对商品进行卖点提炼，并定期到各公司进行相关产品知识、销售技巧及联合用药知识培训。

②解决措施：会议决定由营运中心负责协调组织各重点合作厂家，定期到各公司进行营销技能及产品知识培训。

8、库存查询问题：

①问题：目前各公司不能查询成都西部医药公司商品库存状况及价格信息，不利于门店优化商品结构。

②解决措施：会议决定由股份公司信息中心解决相关技术问题，力争 10 月份内四川片区各公司均能查询成都西部医药库存信息。

9、补货问题：

①问题：根据股份公司文件规定，D 类品种由各公司保障供应，各公司可自行补货，但购进价格不能高于股份公司采购中心核定价格，高于核定价格品种须经采购中心核准后方能购进。由于药品价格上涨，各公司认为每个品种均向采购中心申报较为复杂。

②解决措施：会议决定由采购中心在 10 月内完善零售商品补缺制度，明确需申报的补货品种范围及价格变动范围。

10、新品申报问题：

①问题：各公司反映新品审批较慢，申报的新品迟迟得不到批复。

②解决措施：各公司应在新品申报后主动与采购中心进行衔接，采购中心须按相关管理办法规定及时办理，较急品种申报经请示股份公司领导后及时予以回复。引进的新品采购中心应及时与信息中心沟通衔接，在全局系统中做好零售商品大中小类别分类和 TABCD 类别标示。

11、医院优势品种引进及成本下降问题：

①问题：医院优势品种在零售门店品规较少，且成本价较高，毛利空间小。

②解决措施：采购中心已将丰富医院品种品规、降低医院品种采购成本纳入本年工作重点之一，尽量降低采购成本，提升医院品种毛利，应加快引进速度。

12、加盟药房商品配送问题：

①问题：为提升企业品牌形象，加强加盟药房商品配送，各公司建议进入 TABC 目录不限销品种向加盟药房开放。

②解决措施：会议决定由成都西部医药公司在 10 月内出台加盟药房商品配送目录及管理辦法，有效解决加盟药房商品配送问题，提升终端销售。

13、资源共享问题：

D 类商品区域采购价格差异较大，如蒲地蓝口服液重庆 12 支与四川地区 6 支采购价格相同，为切实降低采购成本，提升公司竞争力，各公司应加强沟通交流，在政策允许情况下，合理利用资源，共享资源。

14、退货问题：

针对各公司退货问题，会议决定由成都西部医药公司根据股份公司相关文件精神，尽快起草并交四川片区各公司会签后制定《退换货管理办法》，明确退、换货范围及程序。该办法在 10 月份内出台。

15、资信问题：

各公司应严格按照内部界定授信额度与成都西部进行货款结算。

16、其他问题：

①成都西部医药公司应优先确保四川太极大药房商品配送，城区药店应做到专车专送。

②绵阳药业集团考虑天诚连锁直营门店商品配送整合问题，按照股份公司文件要求内部不能加价配送，以确保直营门店商品正常供应及经营效益。

③南充分公司历史团促品种现有库存 10 万元，应加强库存商品消化，避免造成损失，并加强 TABC 销售技能培训，力争 10 月 TABC 销售达到其他物流分公司水平。

二、股份公司何曲总经理助理：

1、各分中心应加强零售经营管理，在股份公司统一经营商品目录中筛选制定适合自己经营的商品目录，提升商品到货率。

2、加强与厂家联动，建议营运中心根据季节选定品种，主动争取厂家促销政策，促进零售销售。

3、密切关注 TABC 品种经营情况，在 TABC 目录增加时关注其他经营品规增减情况、未动销商品增减情况，以确保零售经营良性发展。

三、股份公司钟浩总经理：

1、成都西部医药公司应全力抓好商品供应工作及其它服务工作，全力保障零售商品供应。

2、TABC 品种运行中存在的问题，各公司应高度重视，各公司、部门应根据会议决定抓紧落实，切实解决 TABC 品种运行中存在的问题。

3、各公司应加强文件学习，加强内、外部沟通，理顺商品购进渠道环节，降低采购成本，提升四川片区零售整体运营能力。

4、严格资金管控，各公司须按照相关文件规定及时进行货款结算，确保资金链正常运转。

5、四川片区各单位由卢勇（总）组织每月定期召开零售经营信息沟通会，各单位分管零售、购进、营运的领导参会，股份公司采购中心、营运中心派员参会，协调解决问题，加快零售品种经营，提升经营效益。

本纪要涉及各项问题及解决措施请采购中心、营运中心、零售部跟进，下次会议上就相关工作进展情况逐一检查。