

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2012〕542号

签发人：王小军

关于自贡太极大药房、德阳大中太极大药房 结对药店现场帮扶工作的总结通报

各公司：

为切实提升自贡医药、德阳大中所辖直营药店的经营管理水平和经营效益，根据集团公司、股份公司安排，先后从重庆桐君阁大药房连锁公司、重庆西部医药商城有限责任公司、四川天诚大药房连锁公司抽选具有零售经营管理经验的店长或优秀营业员到自贡、德阳进行现场帮扶工作。现将帮扶情况总结通报如下：

一、帮扶工作基本情况

1、在股份公司对四川太极大药房、成都西部分中心、天津太极大药房开展结对帮扶以来，自贡太极大药房、德阳大中太极大药房也主动申请开展帮扶，经股份公司领导研究决定增加两批对自贡太极大药房和德阳大中太极大药房的帮扶工作。

2、自贡帮扶工作从2012年10月29日开始，于11月7

日结束，德阳大中帮扶于11月12日开始，11月21日结束。此次帮扶分两批进行，合计13人，其中重庆桐君阁大药房连锁公司派出9人，其中店长3人、副店长2人、柜组长4人；重庆西部医药商城有限责任公司派出业务部科长；四川天诚大药房3人，1名店长助理，2名骨干员工。

3、股份公司高度重视此次帮扶工作，按照桐君阁发[2012]409号文件要求对自贡太极大药房和德阳大中太极大药房的帮扶工作做了细致的安排，对帮扶双方提出了具体要求，并制订了《帮扶记录表》，用于反映药店存在的问题及整改措施。

4、自贡太极大药房、德阳大中领导均很重视此次帮扶工作，分管零售领导负责整体协调和安排，分管四川片区的股份公司副总经理卢勇于现场帮扶后在自贡太极大药房召开了座谈会，对帮扶工作进行了归纳总结。

5、参与帮扶的人员在工作中认真负责，为了帮扶工作有效进行，帮扶人员进行了连续10-12天无休息的跟班指导，及时发现问题，共同提出解决问题的措施。

二、帮扶人员通过现场帮扶发现结对药店存在的问题，主要为以下几方面：

1、陈列方面：部分药店陈列不丰满，分类不明确，关联陈列欠缺。

2、品种方面：部分药店品种较少，常规品种缺货较多。自贡太极大药房产品结构层次差，低毛利品牌品种的匹配产品不足。

3、店员专业知识方面：部分药店店员专业知识不够，关联销售做得不好。

4、宣传方面：重点品种宣传力度不大。德阳大中部分药店POP、爆炸贴等宣传物料太少。

三、现场帮扶现阶段的效果评价：

1、通过现场帮扶，被帮扶的店现场调整，被帮扶单位积极采取改善措施，在商品结构，陈列布局，宣传促销、现场管理等方面均有所改善和加强。例如：

（1）陈列不规范的门店，通过现场帮扶后，调整了门店的陈列，合理利用了端头、花车、展示台等位置，让畅销品种和季节商品得到了更好的展示。使整个门店看起来整齐、美观、干净。

（2）通过分析品种结构，科学合理增加品规。补充了常用畅销、医院和应季商品，使门店陈列丰满无空缺。自贡太极大药房通过“美美、阿胶、急支颗粒、熊胆薄荷含片、精致银翘解毒片、复方氨酚烷胺胶囊”作为首推品种后，员工更有目的性的推荐商品不再盲目的推荐。

（3）现场宣传欠缺的门店也利用了爆炸签、手写 POP、海报等在橱窗、货架等地方对商品进行了功能介绍和活动宣传，使整个门店更充实。自贡太极大药房还在器械销售的门店重点突出当季家庭保健器械，补充了浴足盆、艾灸盒等当季商品并摆放于门口显眼位置，并用 POP、爆炸花做宣传标示，从而带动销售。

（4）帮扶人员将丰富的销售经验和好的管理经验传输给店员，让每个店员都参与管理，转变她们的一些观念，增加了店员的竞争意识和门店的凝聚力。

被帮扶药店根据帮扶人员所提问题采取了相应的整改措施详见附表（《被帮扶药店问题及整改措施汇总表》）

四、关于帮扶的后续工作的要求

1、被帮扶单位对帮扶人员所提出的问题进行梳理和采纳，并落实整改部门，责任人及完成时间，并于 12 月 7 日之前交于股份公司零售部备案。务必将各项整改措施落实到位。

2、被帮扶单位进一步对帮扶效果进行跟踪总结。做好被帮扶门店经营数据的对比分析，包括客单价、客流量、销售额、毛利额等。

3、请帮扶人员做好后续工作，帮扶双方保持联系，主动沟通，发现问题及时交流，对被帮扶药店落实帮扶措施，并进行指导与完善。对口帮扶单位应经常开展多种形式的交流活动，结对药房定期回访持续指导，或组织结对药店人员参观学习，实现双向交流。股份公司将对帮扶药店，进行现场检查，督促和落实此项工作的进度。

特此通报

附表：被帮扶药店问题及整改措施

二〇一二年十二月十九日



主题词：帮扶工作 通报

抄送：集团总经办，商管科，李阳春，胡芳，王小军，钟浩，
卢勇，刘亚，何曲

重庆桐君阁股份有限公司办公室 2012 年 12 月 19 日印发

打印：卢骥

校对：宁俊

（共印 10 份）