

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2012〕540号

签发人：白礼西

关于在全集团开展“大战红五月”活动的通知

各公司、厂：

2012年5月，集团公司号召全集团开展“大战红五月”活动，切实做到“深化改革、换思想、换作风、换岗位；深入一线，掌握情况，解决实际问题”。现将重点工作安排如下：

一、活动时间：5月5日-6月5日

二、完成两大任务：

（一）首要工作仍是抓好销售及销售管理。

1、通报销售指标完成情况并分解5月份经营指标。

系统(单位)	销售发出	同比增长	增幅	完成率
总公司	6.4499 亿元	1414 万元	2%	34%
普药	6.3047 亿元	9791 万元	18%	31%
西南药业	3.4677 亿元	5045 万元	17%	29%
商业	34.7417 亿元	3.7287 亿元	12%	29%
旅游	销售收入 407 万元	73 万元	22%	13%
包装	产值 4741 万元	183 万元	4%	31%

（备注：以上数据总公司截止5月2日，其余数据截止4月25日）

系统 (单位)	红五月销售数据(万元)			1—5月销售数据(万元)			完成进 度%
	今年 计划	同比 增长	增幅 %	今年	同比 增长	增幅 %	
总公司	19500	2400	14	82000	2200	3	43
普药	18800	4057	28	81847	14098	21	41
西南药业	11000	2553	30	47748	8719	22	40
商业	95250	8911	10	434311	43433	11	43
旅游	158	25	19	565	107	23	18
包装	1380	231	20	6088	369	6	39

2、高度重视工业营销。

1) 加大根据地市场开发，通过十年奋斗实现根据地市场销售过 100 亿元。

2) 再造销售渠道，确保经销商利益。

3) 实现销售人员本地化。今年务必在全国各省会市场招聘至少 100 名医药专业本科女销售员。

4) 加快丹参口服液、美美、番茄胶囊等新产品上市。

5) 普药系统务必保持 20% 以上销售增长率。

3、商业工作按进度完成销售指标，抓好零售和中药销售，降低物流费用、提高加盟药房销售集团内部品种。

(二) 集团公司老总及处长务必改变工作作风，深入一线掌握情况、解决实际问题。调研范围包括下属单位、一线销售市场及商业药房，出差计划交总经办统一协调安排，原则上每个公司、厂或省公司最多安排 2 批领导考察，不得提前通知该公司法人代表等待。

各单位务必高度重视“大战红五月”活动，围绕销售指标制定工作计划，并于 6 月 8 日前将活动开展情况报集团公司管理处备案。

特此通知!



主题词：销售 活动 通知

抄送：集团公司总经办，管理处，总助以上老总，下属独立核算单位。

太极集团有限公司办公室

2012年5月4日印发

拟稿：金思岑

校核：梁红梅