

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2013〕313 号

签发人：白礼西

关于颁发2012年度董事局营销特别贡献奖的通知

各公司、厂：

2012 年度集团公司取得了 180 亿元的销售佳绩，营销系统亮点纷呈。为了表彰先进，经集团公司董事局决议，现就颁发 2012 年度董事局营销特别贡献奖相关事宜通知如下：

一、集团公司

1、2012 年度，集团常务副总经理张戎梅提出 A3 小幅快涨提价策略，为圣药发展打下坚实基础；积极推动集团 A1、A3 等骨干产品物价备案，A1 备案 19 个省，A3 备案 18 个省；大力提高基药中标价，实现产品收益增长。

2、集团公司副总经理余军大刀阔斧推进普药销售工作，2012 年集团普药销售突破 20 亿元，实现三年翻一番！

为此特授予张戎梅、余军同志集团公司营销突出贡献奖，奖励人民币 8 万元。

二、销售总公司系统

（一）突出贡献奖

1、销售总公司总经理鲜亚，带领销售总公司持续稳步增长，2012 年实现销售 17 亿，增长 1.6 亿元。

2、销售总公司黄埔销售公司总经理涂方平，在国家颁布抗限令，2012 年全国抗生素使用下降 38%的情况下，带领黄埔公司实现 2.5 亿元销售，M1 增长近亿元，创历史新高。

3、销售总公司副总经理吴敬，带领二集团克服 S3、S4 再次降价的不利因素，销售收益创新高；坚持学术营销道路，充分策划了 M5 上市 20 周年学术宣传活动，M5 销售增长过千万，创该产品新纪录。

为此特授予鲜亚、涂方平、吴敬三位同志销售总公司营销突出贡献奖，奖励每人人民币 5 万元。

（二）提价团队奖

销售总公司常务副总王涛、销售总公司副总经理谭昌贵，实施提价策略，认真落实涨价后 E1、A11 产品的维价销售措施，实现 E1、A11 提价收益 4000 万元。特授予王涛、谭昌贵同志提价团队奖，奖励每人人民币 6 万元。

三、普药系统

（一）飞跃增长奖

桐君阁药厂董事长刘超组织实施主品发展战略，2012 年新增销售上千万元品种 3 个；成功推行销售任务和利润双指标考核模式，带领桐君阁药厂实现 2012 年普药销售 2 亿元，增长 6700 万元，新增利润近 700 万元，连续三年在普药系统销售增幅排名第一。为此特授予刘超同志飞跃增长奖，奖励人民币 7 万元。

（二）稳定增长奖

1、西南药业 2012 年度普药销售 11.6 亿元，同比增长 2 亿元，省外代理同比增长 1.7 亿元，增幅达 62%。与川渝 1.5 万家药店、诊所签订了合作协议，有力掌控终端；并争取到国家药监局审批通过复方甘草片增长计划，每年增加 1000 万片生产销售。

2、绵阳制药厂 2012 年度实现销售 2.7 亿元，增幅达 29%；实现利润 1700 万元，同比增长 1200 万元，基药销售已过千万。通过深化实施雁阵战略客户合作稳定，年销 100 万元以上客户达 27 个。

3、重庆中药二厂 2012 年实现销售 1.9 亿元，同比增长 29%；实现利润 1508 万元，同比增长 126%。品种结构持续优化，年销 3000 万以上品种达 2 个；连锁培育成效显著，甘肃德生堂等多家连锁销售过 200 万元。

为此特授予西南药业董事长李标、绵阳制药厂董事长胡敏、重庆中药二厂董事长胡黎明三位同志稳定增长奖，奖励每人人民币 6 万元。

（三） 突出进步奖

1、南充制药厂 2012 年度坚决取消总代销售模式，大力发展区域代理，2012 年度实现销售 5518 万元，增长 1500 万元，增长率达 38%。全年实现调价收益 600 万元以上，一举实现扭亏，步入良性发展之路。为此特授予南充制药厂董事长李林营销突出进步奖，奖励人民币 4 万元。

2、浙江东方制药厂 2012 年再创新高，实现销售 5300 万元，增长 23%。实施六味地黄丸 360 丸品规在非主流连锁、第三终端的排他销售，单品种销售达 1300 万元。为此特授予董事长张锴同志营销突出进步奖，奖励人民币 4 万元。

（四）利润贡献奖

太极中药饮片厂 2012 年度销售 4536 万元，实现利润 518 万元。拓展思路，创新营销，与长虹电器集团等大型企业职工医院及工会合作，宣传中药养生知识，增加精制中药销售 263 万元。为此特授予厂长黄增辉同志利润贡献奖，奖励人民币 4 万元。

四、商业系统

（一）利润贡献奖：

1、桐君阁医院销售公司全力以赴抓重点客户销售上量和医院新客户的开发工作，强化基药和中药饮片的配送，加强品种结构调整，全年实现利润过 1000 万元。为此特授予总经理何建波同志利润贡献奖，奖励人民币 5 万元。

2、绵阳药业集团强化终端打造，坚持实施医院大客户战略，2012 年新增千万级客户 3 家，实现销售 1.5 亿元；2012 年全年实现利润 883 万元。为此特授予董事长何雄同志利润贡献奖，奖励人民币 5 万元。

3、桐君阁连锁公司三分公司重抓集团品种和 ABC 品种销售，毛利率上升三个百分点，全年实现毛利 2445 万元。龙康国药单店毛利超过千万元，公司实现利润 600 余万元。为此特授予经理毕静同志利润贡献奖，奖励人民币 5 万元。

（二）集团品种销售奖：

1、桐君阁连锁七分公司 2012 年销售集团产品 685 万元，增幅达 44%。率先开展“美美”全员营销，层层落实任务、加强考核奖惩力度，4 个月销售美美过 2 万盒。为此特授予经理张林全同志集团产品销售奖，奖励人民币 3 万元。

2、桐君阁连锁二分公司通过强化产品知识培训、加强宣

传及陈列力度，2012 年度销售集团产品 931 万元，增幅达 37%。益寿堂药店实现太罗年销 1.3 万盒，拉姆销售 5300 盒。为此特授予经理陈前敏同志集团产品销售奖，奖励人民币 3 万元。

3、上海太极物流 2012 年度整合集团内部普药资源，成立专业 OTC 销售团队，以县为单位精耕细作，逐家药店开展普药产品知识和推销技能宣讲、陈列，帮助药店提高盈利能力，半年内开发了 6 个县级市场，实现普药销售 100 万元，毛利 20 万元。为此特授予董事长杨洪东同志集团产品销售奖，奖励人民币 3 万元。

五、以上奖励在集团公司 2013 年度营销大会上予以宣布颁发，费用由集团公司承担，个人所得税自理。由集团公司总经办负责办理借款及发放事宜，经集团公司董事局主席终审后报销。

希各单位积极向获奖人员学习，真抓实干，创新营销，为圆满完成 2013 年度 220 亿元的集团销售目标而努力奋斗！



太极集团有限公司办公室

2013 年 2 月 26 日印发

拟稿：崔海燕

校核：崔海燕
