

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕316号

签发人：袁永红

五月直营零售销售通报

各零售公司：

根据2013年销售计划及各项指标任务，现将五月份股份公司各单位直营零售销售情况通报如下：

一、各单位直营零售销售排名通报：

（一）按计划完成率排名：

1、排名前八位：

①综合型、纯零售型公司前五位：

序号	公司	同比增长(万元)	增长率	计划完成率
1	涪陵医药	289	18.56%	88.61%
2	连锁三分公司	339	8.79%	87.57%
3	连锁七分公司	177	12.14%	87.20%
4	连锁六分公司	71	2.87%	84.97%
5	天诚	256	6.78%	84.91%

②物流型公司前三位：

序号	公司	同比增长(万元)	增长率	计划完成率
1	万州	117	32.05%	77.12%

2	广元分中心	10	6.71%	54.51%
3	西昌分中心	2	0.91%	53.28%

2、排名后八位：

①综合型、纯零售型公司后五位：

序号	公司	同比增长(万元)	增长率	计划完成率
1	天津	-52	-10.42%	53.64%
2	德阳大中	-54	-10.69%	72.16%
3	连锁五分公司	-122	-6.94%	74.08%
4	西部商城	-752	-16.34%	74.52%
5	重庆太极	-135	-8.56%	75.29%

②物流型公司后三位：

序号	公司	同比增长(万元)	增长率	计划完成率
1	黔江分中心	—	—	6.00%
2	乐山分中心	—	—	26.40%
3	攀枝花分中心	13	30.95%	33.00%

(二)按同比增长率排名：

1、排名前八位：

①综合型、纯零售型公司前五位：

序号	公司	同比增长(万元)	增长率	计划完成率
1	涪陵	289	18.56%	88.61%
2	四川太极	670	14.49%	81.99%
3	连锁七分公司	177	12.14%	87.20%
4	连锁一分公司	205	10.10%	83.81%
5	连锁三分公司	339	8.79%	87.57%

②物流型公司前三位：

序号	公司	同比增长(万元)	增长率	计划完成率
1	上海	109	155.71%	42.96%
2	万州	117	32.05%	77.12%
3	攀枝花分中心	13	30.95%	33.00%

2、排名后八位：

①综合型、纯零售型公司后五位：

序号	公司	同比增长（万元）	增长率	计划完成率
1	康平	-688	-58.31%	84.34%
	西部医药商城	-752	-16.34%	74.52%
2	德阳大中	-54	-10.69%	72.16%
3	天津	-52	-10.42%	53.64%
4	重庆太极	-135	-8.56%	75.29%

②物流型公司后三位:

序号	公司	同比增长（万元）	增长率	计划完成率
1	西昌	2	0.91%	53.28%
2	广元	10	6.71%	54.51%
3	泸州	11	15.94%	38.40%

二、销售前 50 名药店 5 月份销售排名情况（见附表）

三、50 家重点门店经营亮点:

1、二分公司沙旗舰店：做好重点贵细大客户的回访工作，在贵细客户争夺异常激烈的环境中，积极维护与老顾客的情感联系，得到认可。贵细销售稳步大幅提升。贵细 5 月销售 6.9 元，同比增长 74%，通过调研顾客消费需求，积极寻找新的销售增长点，增加了进口食品、化妆品等品类。

2、三分公司江津中心店：利用公司母亲节的天胶买赠活动，扩大宣传，营造销售氛围，实现当天天胶销售 67 盒，合计 2.5 万元。

3、四分公司南 103 店：根据自身门店定位和周边人群消费需求，新增了薇姿和李时珍的系列品种，同时，在店内开展关联销售的相互学习及培训，提高了门店人员销售积极性，门店整体销售得到大力提升。

4、四川太极浆洗街店：根据竞争对手情况对该店敏感品种进行调价，至使该类品种增加销售 4.5 万元；对团购客户维护使 5 月团购销售增加 2 笔共计金额 0.88 万元。

四、50 家重点门店下降门店原因分析:

1、一分公司庆余堂：受市政改造及儿科医生孟秀芳从今年 1 月 1 日后就不再坐诊，导致部分顾客流失；贵细销售受其影响同期下滑明显。

2、三分公司九龙坡 13 店：今年 3 月份起医保刷卡严查导致销售下滑，周边万和开通医保后失去竞争力，加之价格无优势，由此顾客流失严重。

3、五分公司巴南 14 店：周边鑫斛、万和等药房成为医保刷卡店，密集的促销活动及超低的价格分流该店客流，日均客流下降近 100 人次；3 月份严格执行医保非医保品种不刷卡的规定，医保下滑；贵细同期下降 20 余万元。

4、西部药城储奇门店：随着十八梯长住居民的搬迁，鑫斛、和平（特别是大店、国医馆）、万和新开店的增加，中药材市场的搬迁在即，市场经营环境发生着巨大改变，且各主流药房均推出各种形式的折扣活动西部药城原有促销模式被大量复制，人流量急剧下降，加之部分新特药品种货源保障不及时门店药品类同比下滑 402 万元，器械类下滑 62 万元。

五、股份公司零售业态 6 月份提升销售的措施意见：

1、认真贯彻落实《大战红五月活动的通知》，做好品种的分析 and 补充，尤其是销售量大的“抗感冒类、抗感染类、心脑血管类、妇科类”以便满足顾客需求；

2、结合季节性筛选旺销品种如中药精致饮片开展联合推荐，套餐推荐等营运促销活动，抓好端午和父亲节活动；

3、认真落实“劲爽酷夏，齐参与”全员夏季团购活动；

4、继续加大会员开发，提升会员销售，对药店会员发展数量、会员销售占比应有硬性要求的考核，特别是社区门店；

5、认真落实货架及陈列的优化调整。

重庆桐君阁股份有限公司

2013 年 6 月 20 日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013 年 6 月 20 日印发

拟稿：宁俊

校核：宁俊
