

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕323号

签发人：袁永红

关于开展“冬季大会战”活动的通知

各公司：

为顺利、圆满完成 2014 年销售任务，经股份公司研究，决定在商业系统开展“冬季大会战”活动，现将活动安排通知如下：

一、活动时间：2014 年 8 月 26 日-12 月 31 日

二、参加单位：股份公司商业系统各公司

三、活动主题

抓销售、促增长，提效益，实现规模、效益双增长。

四、活动组织

1、总指挥：袁永红

2、副总指挥：钟浩

3、指挥中心成员：黎涛、卢勇、何建波、蒋茜、田平。

五、活动任务及要求

（一）销售任务

1、总销售（不含加盟不含 GP）：213434 万元；

2、各公司冬季大会战销售指标详见附表一。

（二）活动要求

1、各公司成立“冬季大会战”领导小组，由各司第一负责人任小组组长，全面负责本次活动，

2、各业态重点抓好以下工作：

（1）零售：

①做好新版《零售集采目录》中商品货源保障及销售上量工作；

②以重点品种、集团品种为核心抓好四季度旺季、养生活动及节假日销售工作；

③抓好重点门店扭亏增效工作，加快迁址门店回填进度。

（2）配送：

①医疗终端抓好重点客户销售上量工作；

②零售终端重点抓好外部终端销售，抓好加盟药房新版GSP认证，密切与加盟药房关系，确保加盟药房配送上量工作。

（3）分销：

①抓好品种优化后续工作，尽快完成品种结构调整；

②抓好优质分销客户货源保障及销售上量，确保完成年销协议。

（4）进出口应做好集团重点产品、原料的进出口工作，抓进度，保效益。

（5）中药要抓好货源保障，与其他业态协作开展好旺季及冬令健康补益活动，确保中药饮片和贵细销售同比增长。

3、请各业态部门根据本业态下半年重点工作计划结合冬季大会战对各公司的任务指标要求，另行出台相关促销工作方案。

4、结合本次“冬季大会战”销售任务，请各公司制定措施，分解落实各项指标到店、到人。

5、各公司应加强节本降费、扭亏增效工作，确保全年任务顺利完成。

六、考评奖惩

股份公司在活动结束后，将对全额或超额完成冬季大会战任务的单位，结合其全年效益情况进行奖励。奖惩办法另行通知，报总指挥终审执行。

七、其他

1、桐君阁新连锁公司整体参评，桐君阁、成都、绵阳三连锁公司同比考核不含零售分采中心销售数据。

2、托管管理到工业的分中心不参评，由受托工业单位自行考核，下达经济指标作为参考指导数据。

特此通知！

附表：2014年桐君阁股份公司冬季大会战计划任务

重庆桐君阁股份有限公司

2014年9月12日

重庆桐君阁股份有限公司办公室 2014年9月12日印发

拟稿：廖子茜

核稿：陈斌
