

四川太极大药房连锁有限公司文件

SICHUAN TAIJI PHARMACY CHAIN LTD.

川太药连字〔2016〕88 号

签发人：蒋 炜

关于清江东路店“快销店”的营运方案

为提升门店市场竞争力，提升库存周转率，经公司多次专题会议讨论后，现拟将清江东路店打造为公司“快销店”进行营运，通过“品种价格人有我有、专业服务人有我优、品牌质量人无我有”的经营理念，力争实现品种全、动销快的专业动销店。具体细则如下，请各部门、门店积极落实执行！

一、品种规划

主要内容：该店品种数规划达 3500 个（下限），低价位商品 1500 个。具体各品类商品目录详见附件：B 类社区店商品目录清单，清单由商品部进行提供随同文件下发。

操作细则：请片长协助门店匹配门店当前库存，对门店无库存品种再次进行补充，使门店商品达到规定数量。要求在发文后 3 个工作日内将含需求数量的补货清单传营运部，营运部收到清单后当天内传采购部进行备货，采购部于收到清单后 10 个工作日内将需求货品配送至店。

二、价格策略

1、买贵补差

主要内容：门店对所销产品进行“买贵补差”的惠民政策，以**吸引竞争对手客流**。即：顾客凭在我司购买的收银条在周围 1km 内药店购买到更低价格，凭两张收银条 15 天内（按在我司消费当日起核算时间）至店可补退现金差价。

操作细则：

（1）门店收到顾客收银条后对比商品基础信息（品规、规格、厂家、批号）是否一致，确认竞争对手售价后，按在我司售价的差价以现金形式补退至顾客。

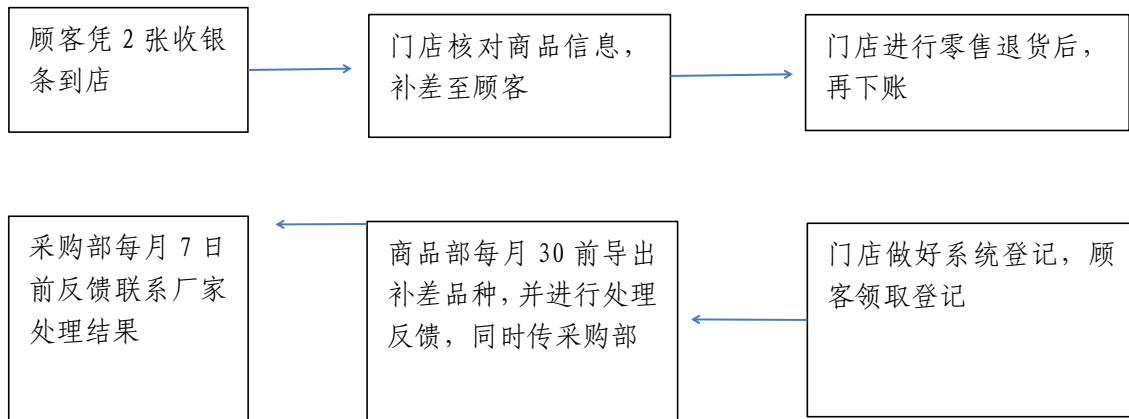
（2）同时门店在“400727”中进行价格维护，并在备注列录入“补退顾客 XX 元”，并做好顾客领现登记，于每月 30 日前将电子版传回至商品部邮箱、纸质版收银条传回商品部。

（3）账务处理，门店同时按收银条总单 ID 对该商品进行零售退货，退货后重新以补退后的金额进行零售前台下账处理。**例如：感康原销售出 12 元/盒，有顾客反馈退给顾客差价 5 元。门店先将原销售单感康做零售退货后，再按 7 元/盒进行零售前台下账。**

（4）商品部每月 30 前导出该店维护的补差品种进行分析，对品种价格做出反馈处理（做超低特价、设为会员价、调整零售价、门店做促销活动）；同时于当日将清单传采购部。

（5）采购部接到补差品种清单后，及时联系供应商（生产厂家）维护市场价格，同时要求索赔补差金额。每月 7 日前将处理结果（厂家 3 天内维价、厂家同意补差价、该店暂时下架待价格维护后上架、无厂家人员跟进建议调整售价）反馈至相关业务部门、门店。

流程图：



2、超低单品

主要内容：每月为门店打造 100 个超低单品，每周限购 3 盒/会员，进行底价促销，用以吸引新客流。

操作细则：

（1）门店按超低特价流程每月 20 日前申报进系统“400727”中，采集周边（主要竞争对手）价格信息，填写好建议价（以低于竞争对手的价格进行申请）。

（2）商品部每月制作出该店下月的超低单品清单，于 24 日前传营运部策划科。

（3）策划科于次月 1 日前将宣传物料（DM 单、海报、促销策略）备好至店，进行促销。

3、会员价、会员策略

天天会员价品种、会员策略执行公司统一价格、策略保持不变。

三、营销宣传

1、每月不少于 1 次限时惠购活动，不少于 1 场单店活动；营运部为其定制活动方案、活动物料，保证活动顺利实施，吸引新客流。

2、定制设计橱窗灯箱针对该店“买贵退差”活动进行宣传，要求内容

简要、标识醒目。

3、门店商品陈列保持与公司低价陈列要求一致，由营运部统一制定标准。

4、门店设立重点商品推荐区，将活动单品、吸客商品进行分区陈列，由营运部专为其打造一个陈列区，以后每月更换商品清单、活动内容、宣传物料。

5、其余门店营运宣传物料按重装门店流程上所附清单如期备货至店。

四、员工编制、绩效考核

1、该店员工定编 4 人，具体人员安排由人事部于发文后 10 个工作日内配置到位。

2、该店主要考核销售额、客流、动销品种数三项，具体考核目标、占比由营运部每月 26 前将下月考核指标通知至片长、门店。后期考核指标根据实际经营需要，可由营运部作适当调整。

正式开业（开业活动）后，根据门店销售情况对门店实行额外销售奖励（**不含员工正常发放工资、奖励**），具体指标、奖励标准详见下表。以下奖励店长分配不少于 50%。

日均销售额	日均客流	实现时限持续时间	奖励标准
5000	≥ 80	3 个月内持续 3 个月	4000
		6 个月内持续 3 个月	2000
6000	≥ 95	3 个月内持续 3 个月	6000
		6 个月内持续 3 个月	3000

4、以上员工绩效考核排除门店施工等特殊情况下进行，若遇其他特殊情况请及时上报至营运部。

5、本文件自发文之日起开始试行，在试行过程中遇任何问题，请各部门、门店及时反馈至拟稿人，后续可根据反馈意见、经营需要进行修订完善。

五、各项附件

- 1、附件一：B类社区店商品目录清单（由商品部单独发送门店）
- 2、附件二：“买贵退差”顾客退现登记表
- 3、附件三：清江东路店月考核指标明细表（由营运部每月26前单独下发）

四川太极大药房连锁有限公司
二〇一六年十月二十七日



主题词：清江东路 快销店 营运 方案

四川太极大药房连锁有限公司

2016年10月27日印发

拟稿：陶伟 核对：陶伟

（共印2份）