

增 2000 家以上；通过有序营销体系覆盖 60000 家，成为川渝零售终端市场的 NO.1。

（三）充分发挥整合优势，继续争取厂家品种资源，医院品种数从现在的 7000 个增长至 8000 个，2018 年配送力争增长 15% 以上，销售过 35 亿元。

1、重庆片区：2018 年争取进入其余 17 个区县联合体，已入围联合体要争取当地三大公立医院全部开户并实现销售，力争新增销售 1 亿元。

2、四川片区：确保稳定现有医院的销量，争取调整品种结构，提高销售份额，力争三台县药品配送新增销售 1.5 亿元、巴中项目新增销售 5000 万元。

（四）在两大连锁经营及管理要求指导下，围绕“1+3”工作思路，全面提升零售经营质量，确保零售销售增长 15%。

（五）通过精细化管理，商业确保实现节本降费 2000 万。其中：销售费用 1000 万元，人力成本 1000 万元。

（六）商业监管常态化，防范经营风险。重点对外部应收账款、大额资金收支等进行监控，继续抓好药房“十不准”检查。

三、太极大药房发展工作（省外）——起草人：王可

1、力争完成 10 个省区新增授权，省外 15 个省区太极大药房投入运营，门店数突破 600 家、合作商旗下企业实现集团工业品销售 7500 万（底价）。

2、通过品牌输出、各种政策支持，扶大扶强、巩固市场，全力提升太极大药房品牌覆盖广度以及集团工业品在零售终端