

亿元，批发公司 1 亿元，桐君阁连锁公司 7000 万元，四川太极大药房 5000 万元。

二、零售是“生存之本”，坚定不移地抓好零售工作，2019 年确保实现销售增长 20% 以上，达到 12 亿元。

1、全力提高零售药房价格竞争力。彻底转变观念，零售药房价格要由中偏高转为中偏低，要成为本地最具有价格竞争力之一的药房。

2、重抓品类管理。提升零售集采能力，建立低价格发现机制和降低采购成本的奖励机制。

3、稳步拓展零售直营网点。大力推进“诊所+药房”模式，重点发展院边店和区域中心店。

4、2019 年用至少 1 亿元专项资金，在川渝各地级市建中心店带动零售药房发展。

三、全力加速川渝三终端全覆盖工作，把提高加盟药房的配送率作为商业发展的“一号工程”。

1、做好市场调研，摸清当地诊所、小型连锁、单体药房的数量及其布局。

2、以 A3 有序营销为抓手，带动其他品种销售，快速实现本地三终端全覆盖。

3、在规范管理的基础上，发展加盟药房。着力提高加盟药房的配送率，2019 年配送率较 2018 年提升 20%。

4、打造低价配送品类群，“用低价格”吸引终端客户。

四、全力抓好医院销售，确保增长 5 亿元、力争 10 亿元，2019 年达到 30 亿元。