

1、完成重庆市各区县等级公立医院的全覆盖。

2、发挥集团优势，加强与医院、药交平台的沟通。2019年重庆地区等级医院的配送份额增加3-5亿元。

3、打造三台、巴中、西充公立医院配送示范项目，新增销售1.2亿元。

五、抓好医院品种结构调整，全力争取医院品种配送权。

1、优化或调整品种结构，极大丰富基药品种和各大医院习销品种。

2、由绵阳药业牵头，桐君阁股份协助，发挥商业整体优势，集中与供应商谈判，全力争取医院品种配送权。

六、稳步发展进出口业务，拓宽海外销售渠道。

1、保障集团工业产品原料药进口，助推集团产品出口。

2、拓展燕窝等优质进口产品的销售渠道，形成进口销售的核心竞争力。

3、在海外市场寻找以乌发、抗衰为主的健康黑色食品，培育进口商品新的增长点。

七、加快智能化建设。

1、充分运用智能化管理手段，降低运行成本，提效率、增效益。

2、全面采集会员的各项数据，通过人脸识别等智能化手段，对会员开展高效、精准的营销服务。

3、利用智能化工具对门店实施标准化管理。

八、创新思路，全面开展全员营销。

充实营销队伍，大力推行全员营销，配套绩效考核机制，