

重庆太极实业（集团）股份有限公司文件

CHONGQING TAIJI INDUSTRY (GROUP) LIMITED COMPANY

重庆太极〔2019〕252 号

签发人：陈沪蓉

关于下发零售智能化建设工作的通知

桐君阁连锁、四川太极大药房、永川中药材、涪陵医药、自贡太极大药房、德阳太极大药房、德阳大中太极大药房、绵阳太极大药房、江津（泸州）、阿依达、西昌、南充、达州：

零售智能化建设工作安排如下：

一、太极药店管家

零售门店设备安装进度情况：(截至日期：2019 年 2 月 25 日)

序号	单位名称	门店总数	已安装数	进度
1	桐君阁三分公司	33	33	100%
2	泸州江津	26	26	100%
3	黔江阿依达	2	2	100%

4	达州分公司	2	2	100%
5	四川太极	103	88	85%
6	重庆太极	23	19	83%
7	西昌分公司	10	8	80%
8	德阳大中	20	15	75%
9	永川中药材	36	26	72%
10	涪陵桐君阁	59	42	71%
11	桐君阁二分公司	51	34	67%
12	南充分公司	6	4	67%
13	重庆西部	2	1	50%
14	绵阳太极	54	26	48%
15	桐君阁一分公司	50	24	48%
16	桐君阁四分公司	56	26	46%
17	德阳荣升	39	17	44%
18	自贡太极	31	10	32%
19	桐君阁五分公司	13	4	31%

3月31日完成桐君阁大药房所有在营门店的安装。

5月20日完成全部门店的安装。

1、3月1日开始每日将对各每家公司随机抽检2家门店的视频记录，并对各公司各项应用工作进行检查。

2、各公司3月31日前完成已安装设备门店的球机重点预置位的正确设置，保证拍摄范围无遮挡。重点预置位包括：出入口、收银台、促销位；保证收银台半球机在拍摄范围内无遮挡，可以完整拍摄店员收银过程

3、从4月份开始按重庆太极实业发【2018】1060号文件要求，根据各公司提交点检工作项及工作机制管理文件考核太极药店管家执行情况。

安装联系人：黄波 18580050909

应用联系人：龙静 18716321973

二、会员管理（会员营销服务平台、电子会员平台）

1、会员营销服务平台

深化会员营销平台的应用，重点对会员维系服务、会员唤醒服务、会员慢病管理服务进行培训。今年每月将对会员营销平台进行不定期的培训与回访。近期培训安排如下：

时间安排	单位	地点
2月底	涪陵医药公司	涪陵
3月第二周	桐君阁大药房	重庆
	永川中药材公司	永川
3月第三周	南充、西昌、达州、江津	待定
3月第四周	四川太极大药房	成都
	自贡医药公司	自贡
	德阳荣升	德阳
	德阳大中	德阳

联系人：周琨桀 13008321028

2、电子会员平台：实现微信扫码入会、发放电子券、微信查询会员积分等权益。已经启用应用的公司：永川、德阳荣升、重庆太极。要求3月底所有零售分公司上线运行。

联系人：黄永 13594057085

三、零售消息平台

3月31日前所有零售公司启用英克系统中“零售消息平台”，收集门店消息，实现店员与后台管理服务人员之间无缝消息传递，提高沟通效率。各公司可参照桐君阁大药房消息组的设置情况，结合工作实际设置消息组。（附桐君阁大药房消息组设置）。

序号	消息组	组说明	接收成员	消息责任人
1	缺货服务组	用于收集门店的缺货信息	集采中心、分公司采购人员	陈洪
2	新品需求组	用于收集顾客反馈的商品需求	集采中心、分公司采购人员	杨冬梅
3	买贵补差组	将相关业务数据及周边门店的小票数据上传	集采中心、本部营运部、分公司零售部相关人员	杨冬梅、何蓉、各分公司零售部部长
4	本部领导组	用于向公司领导反应问题及提出建议。	连锁公司领导班 子成员	李川南
5	分公司服务组	用于收集门店上报的相关问题	分公司后台管理服务人员	指定人员
6	门店组	用于发布通知等	店员	
7	其它	各公司可根据工作需要增加分组		

联系人：李龙辉 18580379893

四、数据采集工作

经营数据异常波动报告：各零售公司每日经营数据若有异常波动应在一个工作日内上报说明情况。包括但不限于：日断率高于 15%，店均日均销售同比 $\pm 20\%$ ，店均日均客流量同比 $\pm 20\%$ 。

联系人：张优航 13896001293

五、处方药销售登记

严格集团公司《加强处方药管理的通知》要求执行。3 月份开始信息系统对处方药销售进行严格管理。

在销售过程中在零售前台须登记：

1、凭处方销售的处方药：处方医院、处方医生、购买者姓名、电话。

2、登记销售的处方药：购买者姓名、电话、药师与消费者视频记录。

3、远程医疗平台的处方信息自动与零售信息系统对接。

联系人：李龙辉 18580379893

六、瑞学店员学习

1、加强促销商品的学习。根据促销活动安排，使用瑞学店员学习系统，活动前一月提前安排店员学习促销商品的相关知识，知识点包括：产品适应症的病症知识，产品卖点、用法用量、注意事项、销售话术、疗程用药、关联用药，并对店员进行考核。

2、工作要求：

(1)、商品促销活动月前三个月，营运部门负责确定促销品种。

(2)、采购部门负责联系厂家，在商品促销活动月前两个月，

厂家制作完成商品培训资料及考核试题。

(3)、活动前一月各司瑞学系统管理员安排店员学习及考核。

(4)、大数据（健康）研究所汇总通报各司店员促销品种考核结果。

联系人：杨琴 13896089955

七、其它应用

1、门店 PDA 盘点管理

门店 PDA 库存盘点的信息系统改造及测试均已完成并上线。
已经上线应用的公司：川太极、桐君阁三分公司

3月31日各公司全面启用零售门店盘点的 PDA 操作。

2、3月份对桐君阁大药房的零售信息系统进行改造，启用零售 APP，店员可通过手持终端收货，解决同一品种多张单据多次收货的问题，提高收货效率。

联系人：李龙辉 18580379893

特此通知。

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2019年2月27日



抄送：总经办，大数据（健康）研究所。

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2019年2月28日印发

拟稿：任利海

校核：周琨桀
