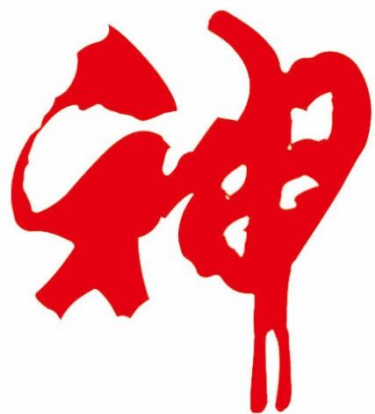




2015年9月15日
第102期



中国驰名商标
神奇商标

贵州神奇投资有限公司



让历史之光照亮前路

——写在中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年纪念日

历史定格：2015年9月3日。印象深刻，终生铭记！

那一刻，北京，风展红旗如画。

战旗猎猎，方阵巍巍，铁骑滚滚，领袖铿锵话音昭告天下。一切，汇成一部壮丽的史诗。

历史，在这一瞬间满盘复活。

岂能忘，那满目苍夷的华夏大地，在铁蹄下被蹂躏的同胞；

岂能忘，那暮色苍茫的危难时刻，共产党人潮头而立，率四万万同胞共赴国难，松花江上，黄河之滨———汇聚浩浩洪流，激荡起战胜外敌的磅礴力量。

岂能忘，十四风烟血与火，八千里路云和月。在和侵略者殊死搏斗的血火淬炼中，中华民族以3500军民伤亡的惨重代价，赢来1945年9月3日的抗战胜利日。

历史如镜，正义不朽，和平永恒。

滚滚长江东逝水。70年前的硝烟已然散去，留给我们的的是深深的伤痛，更是深刻的警示：弱国无外交。落后就要挨打！

波澜壮阔的抗日战争，已深深浸润于民族的血脉之中，成为支撑我们迈向民族复兴的精神伟力。今朝，中国醒狮奋蹄，昂首向前，锐不可当。那个积贫积弱，任人宰割的年代一去不复返了。

“实现中华民族伟大复兴，需要一代又一代人为之努力。中华民族创造了具有5000多年的灿烂文明，也一定能够创造出更加灿烂的明天”，习总书记掷地有声的宣言，让我们认识历史，铭记历史。

铭记历史启示的伟大真理，为我们既定的方针、光辉的事业，“靡不有初，鲜克有终”，孜孜坚守，砥砺前行。

我们，与祖国同行，去创造民族复兴的灿烂明天！

神奇时评

铭记历史 开创未来

在贵医神奇学院纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年爱国主义教育活动月启动仪式上的致辞

贵医神奇学院董事会董事长 张芝庭

(2015年9月2日)

尊敬的各位抗战老战士、各位老师、同学们：

今天，我们在这里庄严地纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年，心潮起伏，浮想联翩。我首先要向在抗日战争中英勇战斗为国捐躯的先烈们表达我们深深的追思，深切的缅怀和崇高的敬意！是他们用宝贵的生命捍卫了民族尊严，赢得了民族解放。他们是我们中华民族的脊梁，他们不惧强敌、视死如归、为国献身的精神在我们中华民族心中树立了一座永久的丰碑！今天，我们有幸邀请到了10位抗战老战士作为嘉宾出席我们的活动，倍

感亲切。你们是千千万万抗日先辈的代表，你们在自己的青春年华历经枪林弹雨，接受了血与火的考验，你们为我们民族的解放与复建立立伟大的不朽的功勋。我们尊敬你们，爱戴你们，人民会永远记住你们！在这里，我代表神奇集团的6千多名员工和神奇学院的8千余名师生，向你们致以最诚挚最崇高的敬意！

同学们，今天的启动仪式标志着神奇学院爱国主义教育系列活动将丰富多彩地开展起来。我们的同学风华正茂，朝气蓬勃。你们是我们民族的传人和祖国的未来，肩负着承上启下，继往开来，振兴中华民族历史重任。因此，你

们要通过接受爱国主义教育，深入了解我们中华民族曾经灿烂辉煌的过去，深入了解我们祖国在近代历史上因帝国主义侵略而遭受屈辱和苦难，深入了解1840年以来，我们民族的大批仁人志士为祖国解放民族振兴所作的英勇顽强、不屈不挠、前赴后继的斗争，特别是要深入了解在中国共产党领导下，中国人民抗击外敌，推翻三座大山，迎来国家独立，民族兴盛的光辉历程。以此树立我们正确的人生观、世界观，增强对祖国母亲和伟大的中国共产党的热爱，坚定我们为祖国更加兴旺发达，人民生活更加幸福美好而努力奋斗的信念和信心。

我希望“爱国主义教育月活动月”要作为神奇学院一项传统，长期坚持下去。同时，我想邀请今天在座的全体抗战老战士担任我们神奇学院爱国主义教育特约辅导员，同学们说好不好？1945年9月2日，也就是70年前的今天，日本向包括中国在内的9个国家签署了无条件投降书，中国人民8年的抗日战争和世界反法西斯战争取得了全面胜利。这是一百多年来，中国人民抗击外国侵略所取得的第一个伟大胜利，百年耻辱为之一洗，世界历史和中国历史自此翻开了新的一页。我们纪念这一伟大胜利70周年，目的是要铭记历史，缅怀先烈，珍视和平，开创未来，弘扬抗战精神，振兴中华，团结包括日本人民在内的全世界人民，防止任何侵略战

争悲剧的再度发生，共同为人类创造美好的未来。

当今世界，和平与发展是时代主流，然而，新纳粹、新军国主义的幽灵还在世界的某些角落徘徊。近代历史告诫我们，只有我们自身强大，才能有尊严地自立于世界民族之林，才能防止历史悲剧的重演。因此，同学们要把爱国热情，化作认真读书学习的动力，掌握更多更扎实的为祖国和人民服务的本领，只有这样，我们才能对得起先烈们所作出的牺牲，才能为国家和民族的兴盛贡献力量，我们的国家才能真正强大，我们的民族才能真正复兴！

借此机会，我代表贵州神奇集团宣布一项计划：神奇集团即将成立的贵州麦吉斯电子商

务高等职业学院将向全省400余位抗战老兵的后代敞开大门，免费为他们进行电子商务、信息物流、健康管理专业的学习；免费为他们提供电子商务师、公共营养师和养老护理员等从业资格培训；并为每人提供一定的创业启动资金，指导和帮助他们创业。同时，神奇集团还计划在养老项目中，设立“抗战老兵照料中心”，安排抗战老兵免费入住，接受免费的照料护理服务。

最后，我代表贵州神奇集团和神奇学院向今天来到我们活动现场的、尊敬的抗战老战士们献上一份爱心，祝你们生活幸福，健康长寿！谢谢大家！



贵州医科大学神奇民族学院召开四届三次董事会

审议通过《贵州医科大学神奇民族医药学院章程》

9月6日下午，贵州医科大学神奇民族医药学院在贵州神奇投资有限公司总部召开了第四届董事会第三次（扩大）会议。

会议由神奇学院董事长张芝庭主持。学院董事梁炜、张涛涛、胡继跃、夏宇波出席会议，学院院长潘贵书、督学薛赛凤列席会议。

本次会议的议题为审议《贵州医科大学神奇民族医药学院章程》。与会全体董事对《章程》进行了逐条审议，提出了修改意见，神奇学院章程起草修改小组负责人薛赛凤、谭惠南对董事提出的问题一一作了说

明。经举手表决，全体董事一致通过如下决议：同意《贵州医科大学神奇民族医药学院章程》（核准稿）的全部内容，并责成神奇学院院长潘贵书签发后按时上报贵州省教育厅核准。

会议还通过了《贵州医科大学神奇民族医药学院关于上报学院章程核准的申请》

（学院 董办）

2015贵州民营企业100强发布 贵州神奇投资有限公司荣耀在列

8月26日，贵州省经济和信息化委员会、贵州省企业联合会共同发布2015贵州民营企业100强名单，贵州神奇投资有限公司荣耀在列。

据悉，此次评选参照国际惯例和“中国500强企业”排序规则，在企业自愿申报基础上，以2014年企业营业收入作为最终排序基准，排出“2015贵州民营企业100强”。入选企业有以下特点：一是经营规模初显，发展趋势向好；二是税收贡献大；三是在扩大就业改善民生中发挥重要作用。

近年来，贵州经济呈现新常态的发展趋势，大数据、大健康产业引领着新经济的发展方向，给企业发展带来新的商机。贵州神奇紧跟中央和省里的重大战略部署，立足新起点，焕发新动力，不断优化经济结构，企业发展欣欣向荣。

贵州神奇董事长张芝庭表示，感恩员工与企业同行，愿我们共赢未

来。同时，我们将再接再厉，精准发力，持续提升经营规模，创造更大的经济效益和社会效益，回馈广大消费者。



一张亮丽的名片

神奇药业顺利通过知识产权贯标认证



公司从2014年年初着手建立《知识产权管理规范》体系并成立了贯标工作领导小组，经过一年多的努力，建立了22个知识产权管理制度文件，60多个知识产权相关记录文件，从2014年7月开始试运行至今年7月，完善公司各部门与知识产权相关的工作规范化管理。如规范了技术合同等知识产权条款的权属约定、采购合同中知识产权条款规定及供应商资质审查，同时规范知识产权专利申请流程，各环节保留原始记录及表格等，保证涉及知识产权环节工作符合国家标准（GB/T 29490——2013）。

在此期间，结合公司知识产权运行实际情况，适时进行内部审核，对于不适宜的工作程序积极改进，有效规范各项知识产权工作实施。

通过《知识产权管理规范》体系认证，公司在申报国家知识产权优势企业及高新技术企业等项目中，都将获得省局优先推荐和国家加分政策优惠。为企业下一步更好地开展知识产权工作夯实基础，同时为公司搏击市场增添一张知识产权贯标企业的亮丽名片。

（神奇药业知识产权管理部 何丹）

7月20日至22日，贵州神奇药业有限公司开展国家《知识产权管理规范》体系（GB/T 29490——2013）现场认证审核，并顺利通过中知（北京）认证审核组推荐认证。为打造国家知识产权优势企业奠定基础。

实践是最好的教科书

著名财经作家吴晓波说：“在‘互联网+’的时代里，需要更多创新、个性的思维，而这正是我们这个社会所缺乏的。”当今世界瞬息万变，改革潮流浩浩汤汤，企业要冲出困境，改革创新是首要之举，而实践，则是最好的教课书。

神奇制药自强不息，奋发图强，发展渐入佳境。在实践中探索出属于企业的发展理念、营销模式，呈现出上下同欲、共谋发展的可喜局面。值得一提的是，近两年履新的办事处的新锐们，有那么一种蓬勃进取的新姿态。所谓文如其人，品读浙江办事处主任黄忠银、豫南办事处主任程跃伟、豫北办事处主任张振雷的文章，可窥见一斑。

硝烟弥漫的医药市场快速变幻，要提高市场占有率、提高经济效益，确实需要“狼”一样的预警力和行动力，抱团作战。百度创始人李彦宏新狼性的三个定义：敏锐的嗅觉，不屈不挠奋不顾身的进攻精神，群体奋斗。”他在企业内部提出：“鼓励狼性、淘汰小资”。值得我们思考。

竞争力的强弱，人才是关键。而人才的价值取向，又是事业成败

的关键。简言之，团队由什么样的人的率领，就会收获什么样的果实。“天时不如地利，地利不如人和”，中国传统政治文化尤为强调和谐、合作、包容，注重从不同的意见、不同的主张、不同的诉求中寻求共同的利益交汇点，以求共赢。一个襟怀宽广、有激情、有创新精神的团队领导人，他率领的团队必然欣欣向荣，硕果累累。

马克思说过，由商业资本到货币资本的转换，就是惊险的一跃。这一跃不成功，摔死的不是商品，而是商品所有者。市场铁律：优胜劣汰。今日的成功不代表你无往而不胜，居安思危，永远走在创新、创立的路上！

从某种程度上说，中国市场已从大众消费到圈层经济。所谓的终端营销，要在跑马圈地的基础上，学会为圈层内的人服好务，资源向优势品牌、优势经销商倾斜。公司已在这方面布局，如何践行，必须集思广益，在实践中不断探索创新，我们的销售业绩，才会百尺竿头，更进一步。

神奇锐评

关于终端开发和维护方面的几点思考

一、终端开发

1、有效地做好目标客户的筛选是成功开发的第一步。毛主席说得好，不打无准备之战！要成功开发并且实现持续动销，思考必须先于行动，筛选目标客户比无目的的扫街开发成效更高。那么要做好快速有效的筛选优质客户，我们建议从以下几个方面来开展：

第一、整合当地三家左右商业公司的客户资源，了解并获取客户信息及销量。第二、利用“百度地图”，搜索附近终端（如药店、诊所、卫生服务站等），可快速得出相关指引。第三，以医院和卫生院为坐标，寻找附近或者对面的终端（一般销量比较大）。第四、口碑及同行信息，多渠道了解当地知名度较高的诊所，从客户口中了解其他规模较



大的终端。第五、当地连锁药店应作为必选目标客户。第六，按照一镇或一街道一店的模式来选择，帮助客户树立区域内独家的概念，加强客户意愿。

2、整合当地商业公司与客户之间的关系，做好与业务员的协调拜访，产品开发可实现

浙江办事处经理 黄忠银

事半功倍。新产品的铺货受到新入和竞品太多的原因的影响导致开发存在难度，而老产品又存在价格透明利润达不到客户的要求的问题，所以许多客户对新产品的引进兴趣并不高，所以这时需要借力完成，我们常用的方式就是整合当地商业公司与客户之间的关系。如，台州市场，通过与九州通业务员的联合拜访，利用他们之间的多年客情关系，说服优质重点终端购进新产品，达到新品导入和多品种铺货的目的，老板一般都会给面子购进一到两个产品，只要进了两个产品，我们会按比例配上其他两个品种作为赠品，进两个实际上就达到了4个产品的铺货。

3、找准产品定位，坚信神奇为一线品牌的事实，树立客户信心。先谈政策再谈品牌，则会让客户有政策力度不够的感觉，要改变这一局面，则要先谈品牌定位再谈促销政策。首先要把神奇的品牌与葵花、三九等一线品牌放在同一高度来谈判，加强客户对神奇品牌的认知，这样就解决了客户把我们的产品与低廉的杂牌厂家产品进行对比的问题。其次强调我们是本厂生产的药品，从疗效上和产品质量上完全击溃葵花、三九等贴牌产品，帮助客户建立“我们是当之无愧的一线品牌出品且政策力度较高的好疗效产品”的信心。

二、终端维护

重要的事情说三遍，产品培训和熟悉政策是做好动销的第一步。第一，做好客户产品知识和产品卖点的培训，相关的销售人员都应了解产品，产品刚进入的一个月内，应该不间断的做好产品答疑，并时常了解客户销售过程中是否遇到问题。第二，所谓了解利益渠道才能更好得干活，应不断加深客户对政策的印象，并给客户做好生意预估和利润测评，让客户更有信心卖好产品。

1.客户购进返利政策和终端买赠活动应站在利益方需求来考虑和兑付，更有人情味。我

们的实践中屡次说明，客户购进返利政策的兑付及时比力度大显得更为重要，这是建立彼此信任的最关键因素，特别是在购进初期，不管是对老板还是对店员都是如此；另外，在充分考虑投产的基础上，设定创新且满足需求的活动政策，拉动效果更明显。再者，利用微信平台，鼓励分享、鼓励晒单，让销售更有氛围，还可以做一些阶段性的PK活动，做爆点，有利于做成样板分享给其它销售不太好的终端。



2、客户虐我千百遍，我待客户如初心。新品在刚开始卖不动是很正常的，但如果前期没有好的引导和沟通，那么很快客户会散失信心，再优质的客户和基础也是徒劳，所以前期良好的预期管理、持续有效的跟进和良好的销售心态能帮助客户持续拥有销售信心，与我们站在同一战线坚信新品的发展潜力。另外，让客户感觉到我们的不容易，让客户为我们的勤奋所感动，这比给客户送礼的效果更好，忠诚度更

高。

3、连锁动销投机取巧，变被动为主动。绍兴市场的震元连锁在购进36S枇杷止咳胶囊一段时间之后，销售并不理想，很快负责运管的叶总对我们的产品失去了信心，也不愿意配合后来的动销合作事宜。在通过连锁维护人员的信息沟通，发现只要活动不涉及店员现金激励的情况下，就可以事实。于是我们采用给员工奖励日用品福利的形式，通过内部平台发布信

息的方式，顺利激发了内部员工的销售激情，在炎热的8月销售达到10件，这让震元对我们的品牌和产品更有信心，更有利于后期的合作。现又通过把感炎的卖点转向儿药，联合用药，扩大客户群，期待下一步的成果！



戮力前行 不负期望

——写在河南豫北办事处追逐梦想的路上

豫北办事处经理 张振雷



转瞬间，重庆神奇康正河南办事处成立已经三个月了，队伍逐渐的稳定，销量逐步的提升。看着兄弟们每天的辛劳，也在不断的收获，心中滋味万千！这三个月，我们有彷徨，有无奈，有期许，有欣慰。有看着仓库一堆一堆货的煎熬，有一天发出去两百多件货的喜悦。个中滋味，也许正是男人成长路上应有的财富吧！

从开始想去接神奇康正新品种，最淳朴的因素是兄弟们老是在说你看葵花的仁和的万通的品种那么多，天天搞活动，搞压货挣钱。我们就那几个品种，都在走流通，价格透明，终端工作没有子弹，不好做。什么时候我们也有一堆控销品种了，可以带足子弹去占领终端，靠我们的实力在终端打败他们，体现我们神奇的雄风！今年重庆神奇康正的品种出来，经公司领导推荐及同意我们豫北办事处做。我第一感觉是我们的机会来了，我们的品种占满药店诊所柜台，疯狂送鸡蛋的机会来了，体现我们团队实力的机会来了，在公司领导的允许下及各位同事的支持下，我义无反顾的去了重庆，我们坚定的想做新

品！

在重庆，见到重庆神奇康正董事长刚董，和刚董坦诚深入的交流，刚董讲了未来神奇的发展，我也说了我对控销的看法和对河南市场容量的分析，结果，我们很契合。我发自内心的感谢刚董对我的信任，那么真诚的把河南交到我手中！在签字的那一刻，忽然就百感交集，真的是心中忐忑，倍感任重道远，责任重大！

回到郑州，不敢懈怠，第二天马上召集区域经理开会，讨论品种。首先我们对新品走控销路线达成高度一致。不控销，没出路！接下来的工作就是分配区域，作为豫北办事

处主任，豫北区域的区域经理请战呼声很高！这是建队伍，让手下的业务员挣钱的好机会，大家都强烈要求按原区域划分。但是摆在我面前的最沉重的问题是兄弟们的生存问题，是神奇总部产品销量丝毫不能影响的问题，是我们必须让重庆神奇康正的品种在河南一炮打响的问题。只能成功，不能失败！区域经理失败了，大不了继续只做老品，我个人失败了，损失不大，但是影响到神奇总部产品的销量，影响到神奇康正品种在河南失败了，问题就大了。我个人担不起这样的责任，我个人不敢也不能对不起公司各级领导的信任！

抛开区域，深入沟通，针对性的分析各个市场，大家取得了组建河南神奇二部的共识，原来的老团队为神奇一部。神奇二部，将是专心专业做控销的队伍。全心全意，做好销售，一部二部相互补充相互竞争！在这个过程中，

新乡、郑州、开封在一部区域经理的带领下，招新人，开新篇。商丘，安阳，成立了新的销售团队。和南阳、驻马店、洛阳、周口等新的团队一起，从零开始，坚持控销！在此，真心的感谢原豫北的神奇的老同志们，为了总部品种的任务，不能做新品，整个队伍没有一个人有怨言，新的队伍刚刚成立，需要支持，需要帮助，每个人都是鼎力协助。二部有好多的新人，之前没接触过药品销售，豫北办事处各个区域一部的老同事，帮助协调区域的医药公司走票，帮助介绍老客户，帮助拉单，他们的帮助是二部好多员工生存壮大的重要因素。我永远心怀感恩，对我们团队每一个成员的大局观和凝聚力感动！

有了人以后，需要好的思路，我们召开第二次区域经理会议，一部二部区域经理一起参加，再一次的集思广益，我们需要新品的销售

思路。在摸着石头过河的情况下，用了整整一天的时间，讨论解决了整个系列品种的价格体系。省办给区域经理多少价格的货，区域经理给业务员的价格，业务员给诊所多少钱，诊所老板零售多少钱，有多少的利润。反复的正推倒推，要大家挣到钱，要店老板卖我们的货的时候，顾客能接受我们的零售价，还要店老板有利润。每一个环节，反复推敲，不敢懈怠。最后，大家一致认为全品种去推，容易让客户挑花眼，不上量。一致选定消炎退热颗粒和消炎止咳片，进行单品突破，买赠进行中。控制零售价，保证门店利润。

事实证明，台上五分钟，台下十年功的正确性！前期我们的工作没有白费，单品突破，一炮打响！只要我们维护了零售价，诊所药店的利润没有低于百分之六十的。神奇的一直以来良好的口碑带来的正能量也起到强大的助力。

一个月，三百件消炎退热颗粒，二百件消炎止咳片一售而空！收获，只有收获才是队伍稳定的法宝。事实也证明了，只要集思广益，只要准备工作做好，万事开头并不难！趁热打铁，我们在第二个月推膏药，继续单品突破，效果良好。现在益肺胶囊的单品突破，已经在认真的准备中。努力前行，用汗水拥抱胜利！

千里之行，始于足下！战战兢兢中，我们迈开了专业控销的第一步，我们深知要走的路还很长，很艰难！我们不敢有一丝一毫的懈怠，不敢辜负公司各位领导的信任！我们将勤于学习，努力开拓，我们将不骄不躁，脚踏实地，一步一个脚印，让神奇的品牌更加光耀河南！我们今年的宗旨是，在河南建立一支神奇

控销的，具有终端服务能力的有实力的神奇销售团队！

我们在路上，永不停歇！我们在路上，忠于我们的事业！我们在路上，维护你的，我的，共同的神奇！！



构建终端队伍初探

豫南办事处主任 程跃伟



着力构建终端销售队伍，是公司洞察药品营销大趋势做出的决策。作为执行者，我们必须坚守，并在实践中有所斩获。

根据公司2015年度的整体战略构想和销售目标，为适应公司终端销售工作全面转型——“由面到点”，销售对象按终端客户分级管理、主抓可

控终端；重点建立目标终端客户和终端销售队伍，打造多元化、专业化的营销体系，完善市场营销网络。

豫南市场终端队伍之前基本为零，根据公司指导思想，从2015年初，办事处重点转向于终端队伍的建设，把每一个区域市场终端队伍建设、作为除区域任务以外的第二考核指标，增强办事处及区域危机意识。终端建设：基本上是按每一个县一名终端主管标准进行设置、个别边远县份根据情况一个终端主管负责两个县份、从目前情况来看，豫南市场基本所有县级市场都有人员覆盖。至2015年6月底市场已完成全年销售任务的59.84%。

我认为，关于终端队伍建设，简单来讲，就是每个市场根据自身市场大小，招聘30-50个终端主管，每个终端主管手中能够有50-70家药店、诊所，这样，市场初步的终端体系也就建起来了，在此基础上，再不断地发展，壮大。因为，公司今年终端主管没有发放工资，前期终端主管的招聘，市场根据自身情况，可以选择兼职的，因为兼职人员他们手上有较多的终端客户资源，更利于市场开发和人员稳定，随着业务的稳定，收入的增加，在以后的业务中再逐渐转正，逐渐不允许兼职的存在。

市场现有区域经理7人、终端主管42人、kA人员4人，豫南市场销售队伍已达53人，商

务经理1人、渠道经理2人、豫南团队共有56人。

销售政策透明化，所有政策、办事处年初例会上已全部公布、办事处的产品除珊瑚癣净、强力露整体预留外、其它品种没有费用预留，每一个区域经理、销售主管能够最大限度的使用促销政策

终端主管点对点针对终端客户开发、服务，很多终端促销政策，都能够落实到位、老板、店员能够得到相应的实惠、易引起客户老板、店员对神奇系列产品的重视，易于建立长期的客户关系，从而提高销售量。

为拉动市场终端销售，和终端客户尽快建立长期巩固的关系，今年上半年市场组织了较多的终端促销活动：

一、组织药店老板、店长、重点营业员进行了系列团队活动。港澳游、泰山游，1至6月已经组织了四批人员合计200人参与，6月组织了多彩贵州游。

二、终端客户抽奖活动。

三、终端主管之间终端销售PK活动。

四、终端客户，终端宣传，止咳类、小儿类、珊瑚癣净海报张贴画等。

五、为保证药店正常、合理销售利益，市场进行了终端维价。

药品销售是一个具有挑战性的行业，如果甘于平庸，我们将一事无成，如果我们努力拼搏，不断创新，在销售中不断完善自我，我们将开辟人生的新天地。“吃的苦中苦，方能开

路虎”，与拼搏在神奇药业市场一线各位同仁共勉！



连锁销售中的一点感悟

豫北办事处KA经理 薛杰辉



连锁销售，是OTC销售中的大客户部分。随着国家医改的推进，连锁已经成为城市销售的主体。地级市以上的城市，直营连锁和加盟连锁在药店中的占比已突破80%，营业额占比可能更高。而在县城，销售最好的肯定是连锁店。连锁不仅仅是形象展示的问题，已在终端销售中占到相当的比重，应该引起重视！

地级市以上的直营连锁，大致可以分为三类：一是跨区域的大型连锁。二是在市区分布比较广的区域性连锁。三是立足现有，有5到15左右的直营店，有医保，生意好，在所在位置有影响力的小型连锁。这三类连锁基本涵盖城市除加盟连锁和单体店以外的药店形式，并且销售额更高。下面就目前豫北市场情况谈一下自己的感受。

跨区域的大型连锁，以百强连锁为代表，销售额很高。这类连锁不缺品种，可以说品种已经处于饱和的边缘，对他们来说，比较感兴趣的品种是医院品种和广告品种，对这两类品种的要求相对不很苛刻。对一线厂家的二线品种，甚至因为前几年因为过于追求高毛利让连锁很受伤，现在这类连锁并不是你说你利润达到70甚至80个点，他们就能表现出很期待。一句话，现在的大型连锁除了要利润之外，他们会要求统一的零售价，厂家能给他们带来的服务，以及我们品牌给连锁带来他自身形象的价值提升和销量提升。

神奇品牌流通的3个主打品种，脚癣，颗粒和强力露，因为前辈们的工作到位，现在脚癣和枇杷止咳颗粒是连锁的主打品种。这两个品种，现在需要提高连锁毛利率，不然层出不穷的替代品会给我们施压，所幸公司已经在做这方面的努力，近两年连锁反响也很好。强力露，作为公司的明星产品，在第三终端影响力非常大，现在欠缺的是药店这一块。前几年被三九蚕食的非常厉害，他们不停的签排他协议，影响了我们的销量。ka的同事们正在努力追赶，期望通过一段时间的努力来恢复往日荣光。针对大连锁的其他品种，现在个人感觉除了毛利率，需要连锁的各位同事下沉到终端，因为百强连锁上一个品种不容易，首先我们要有针对性的选择销量比较大的品种，太冷门的品种，

受众比较小，容易进入死胡同。类似感炎这类感冒，止咳品种，需要的人多，方便大家立竿见影的做工作。因为新品上柜之后，他的第一批消费者往往来自于终端我们自己的拉动。大型的连锁，他们需要的也就是销量，是我们业务人员在谈上柜的时候很肯定的告诉他，这个品种的销量来源于哪里？给了他们信心，上柜才会简单，如果仅仅是告诉连锁，利润不错，让他们店员自己去推，对于现在的大型连锁，吸引力不大。每一个上柜的品种，都是我们自己的孩子，我们都在认真的做工作，厂家和个人代理有一点区别，就是个人代理给连锁供一个品种，他不挣钱他是不会做的，而厂家往往看的更长远，我今天种下的树木，我愿意最大限度的施肥浇水，我等待的是收获整片森

林。

第二类连锁，是那些在区域性城市有三十家左右直营店的区域性存在，说大不大，说小不小，在当地区域，他有一定实力，又比百强连锁差一些，这些连锁现在往往喜欢向大连锁看齐，大连锁有什么他也要有，大连锁一个品种三千上柜费，他也收三千。还存在一种向贵族看齐的心态，但是他从心理上是追求利润的。对于这类连锁，谈品种主打利润牌，除了省会城市，一般地级市，对于一线厂家的品种上柜操作性更强一些，也是现在主攻的方向。带给他品牌，带给他毛利，带给他服务，对我们增加铺货率和销售额都会有帮助。但是有两个问题，一是这类连锁在当地规模大了之后，对品种变得苛刻。二是采购经理不够职业，对品种

的上柜和监管不闻不问。前一个问题，需要我们下沉终端，我们没有广告，不做医院，只有辛勤的劳动才能换来收获，但是目前来看，这应该算是一种把品种培养起来的方法！对于采购不配合的问题，回到一句老话，还是客情不到位的问题。如果有条件，找老总，直达要害！

没条件，只有千方百计和采购走近关系来解决。总体来说，这一类连锁，是目前工作的重点，如果再不抓住，可能真的没机会了！

三点，对于店大门店数量少的连锁，虽然

总体销量可能不大，但是他们的销量平均到店之后是，非常可观的，这一类，比较配合我们工作，希望通过我们的宣传达到提升形象的目的。是适合我们做活动，单品突破的客户，上柜容易，上的品种多了，总量还是有的，他们的要求不苛刻，我们的流通品种给他带来了效益，返还费用的时候，可能关系已经做好了。这个时候，多上品种，多走量，可能会培养出优质客户！

连锁工作，复杂而繁琐。大的连锁对上柜要求比较严格，只有通过厂家的活动，终端人

员的配合，让连锁上下看到我们说一不二，说完成多少销量，就有能力完成多少，建立信心，才有下一步的深度合作。剩下的连锁，是我们现在的主攻方向，培养他们，做大做强，从而让我们自己做大做强！

有时候我们的工作不能做到立竿见影！每个新品上柜，他会有一个周期，这个周期有时候会长达几年！然而逆水行舟，不进则退。原地不动，是在等待出局。只有努力前行，终有收获！



打造企业优秀团队

——贵州神奇药业有限公司夏季拓展训练有感

龙里分厂中药提取车间 翟鹏

我国已经步入经济发展新常态，经济下行压力加大。新常态下经济发展速度从高速增长转为中、高速增长，经济结构从规模速度型粗放增长转向质量效率型集约增长，经济发展动力从要素驱动、投资驱动转向创新驱动。因此，面对国家经济发展新形势，公司提出打造企业优秀团队的重要举措，将公司的发展融入到国家经济发展潮流。

当前及今后的一段时期，各部门各车间要把打造企业优秀团队的重要举措抓紧抓好，从战略的高度充分认识到打造企业优秀团队的极端重要性。



神奇药业龙里分厂拓展训练摄影

一、打造企业优秀团队是企业稳增长的重要保障

企业实现稳增长要以稳中有进，稳中有质作为前提条件。没有优秀的企业团队作保障，企业实现持续、快速、健康的发展就是无水之源，无本之木。

二、打造企业优秀团队是企业调结构的重要支撑

在新形势下，要求企业分工更加细致、企业结构更加合理。打造企业优秀团队是实现企业从资源密集型、人力密集型的发展模式向质量效率型发展模式根本性转变，切实实现资源

消耗低、经济效率好、环境污染少、人力资源得到充分利用发展格局的重要支撑。

三、打造企业优秀团队是企业促进改革创新的重要动力

“唯改革者进，唯创新者强，唯改革创新者胜”，我们要遵循习总书记的教诲，锐意改革，开拓创新，努力探索企业长青的新道路、新模式，不断寻求新增长点和驱动力。改革创新是科学技术的创新，归根结底是人才的竞争。打造优秀的团队这一重要举措紧紧围绕“人才培养”为导向，培养综合竞争型人才，为改革创新提供不竭动力。

企业的生存、发展需要优秀团队作为支撑，

那么该如何打造企业优秀团队呢？

一、走新型工业化道路是打造企业优秀团队的重要方向

以工业化带动信息化、信息化促进工业化作为打造企业优秀团队的重要方向，走新型工业化道路，注重提高团队成员的综合素质，从而改善经济增长的质量和效率。

二、全面提升团队成员综合素质是打造企业优秀团队的重要途径

思想意识和业务能力是团队成员综合素质的体现，打造企业优秀团队要坚持实事求是，具体问题具体分析的原则，提高团队成员认识问题、分析问题、解决问题的能力。要遇事不

避，勇于担当，勇于直面问题，善于解决问题，发扬敢啃硬骨头，敢于涉险滩的精神。要加强业务知识的交流与学习，真正做到会管理、懂管理、管理好，会操作、懂操作、操作好，不断加强自身业务能力的发展与提高。



神奇药业龙里分厂拓展训练摄影

三、全面深化团队创新精神是打造企业优秀团队的重要动力

创新是人类所特有的创造性劳动的体现，是人类社会进步的核心动力和源泉。坚持解放思想、实事求是、与时俱进的思想观念，以问题为导向，明确创新方向，找准发展路径，加快创新跨越，通过创造性的解决实际问题，创造新的增长及发展点，将创新精神转变为打造企业优秀团队和推动企业持续快速健康发展的重要动力。

四、全面增强团队成员凝聚力是打造企业优秀团队重要保障

凝聚力是指团队成员之间为实现团队活动目标而实施团结协作的程度。打造企业优秀团队要以全面增强团队成员凝聚力作为重要保障。一方面，要激励优秀团队成员，提高团队成员的成就感。另一方面，要提高团队成员的基本医疗、社会保障及生活水平，增强团队成员的归属感。第三，要创造和提供良好的工作环境和平台，提高团队成员的幸福感和幸福感。最后，

要建立追究问责机制，实行末位淘汰原则，增强团队成员的紧迫感。实现团队成员心往一处想，劲往一处使，目标一致，方向一致，充分调动团队成员的工作热忱和发挥团队成员的聪明与智慧，推动公司各项事业蒸蒸日上。





雨夜感怀

浙江市场区域经理 刘申

8月8日，阵阵细雨洒下，一丝凉意袭来。翻了一下台历，已是立秋之日。

7月份各项报表，几天前刚刚交上。看着上面的销售数据，不甚好看。但回首7月，问心无愧。

每年的七八月份，都是有钱人旅游避暑，无钱人屋中纳凉。辛苦半年，终归是要给自己一个休息的理由，放松一段时间。

12年进入神奇公司后，时光荏苒，倏忽间已虚度3年光阴。眼见身边同仁，买车买房，娶妻生子。回望自己，孑然一人，空空如也，

不知前途何处。

还好我们身处一个变革的时代，神奇公司今年全面转型，开始向终端要销量。在突然转变的这个过程中，我们一度很是迷茫。但是，我们还是按照公司的要求一步步走过来。再回首，原来自己在不经意间，销售技巧和销量都有了质的飞跃。

由于绍兴区域内连锁众多，近几年一直在和各个连锁公司打交道。一贯的销售手法是想尽一切办法，搞定连锁采购，把货压进连锁总部。从来没有过动销的念头。今年伊始，根据

公司的连锁合作流程，开始和各家连锁的运管部门去交流、合作。从店员推荐入手，虽然我们的奖励不是很丰厚，但效果依然是杠杠的。在和运管部门打交道的过程中，我感觉：只要我们拿出态度，让合作客户感受到我们的诚意，一切问题都是可以谈的。

感谢公司的步步紧逼，让我们得以在这个浮躁的年代安心做事，得以成长，更有信心走向新的征程！

熔炼团队 助力发展

——龙里分厂举办团队拓展培训

神奇药业质量管理部 金元海

近期,龙里分厂组织一线员工(18个部门,共计约450人)在金翠湖举办了以“熔炼团队,助力发展”为主题的拓展培训活动。在神奇药业事业蒸蒸日上,奋发图强之际,此举旨在提升团队精神和协作意识,激发员工的个人潜力,让员工们更有活力与激情地迎接后GMP时代各项艰巨任务的挑战,努力实现年度工作目标和新常态下的加速发展。

为确保此次培训活动的顺利进行,药业生产中心成立了拓展培训委员会,下设策划组、教练组、后勤组、摄像组、安全保障和医疗服

务组,并明确各组职责。在培训拓展准备阶段,先后召开了5次组委会会议和9次教练组会议,制定了翔实的工作计划。

此次拓展培训活动采取化整为零,临时组队,打破以车间、科室为单位,精心策划了“团结一致,共同奋进”、“及时补位,稳中求胜”、“有效沟通,目标实现”、“密切配合,默契十足”、“相互信任,迈向成功”、“实力见证,团结必胜”6个培训项目。全体参训人员每天分成“黑、黄、蓝、红”四个队,四天合计16个团队。为让每一个新建团队成员较

快的融入团队,更好的完成各项培训项目,在拓展教练的带领下,进行心理破冰和团队组建。心理破冰,让团队成员在思想上融入新的团队;团队组建,让团队有队名、有口号、有队歌、有队长,每一个成员积极努力,为团队的荣誉而全身心投入。

接下来就让我们一起走进此次团队拓展培训的精彩瞬间吧.....



总编：张芝庭

执行总编：张莉

美编：麻轲

网址：www.gzsq.com

E-mail: lie6@163.com

地址：贵州省贵阳市北京路1号

电话：0851-86768888

传真：0851-86770701