

社会化营销

领导班子给意见

## 2015年十大成绩（讨论稿）

- 1、四大指标再创新高。
- 2、骨干产品销售创新纪录。
- 3、三合一完成。
- 4、商业管理初现成效。
- 5、川渝根据地市场细分。百强县，每县力争过3000万。
- 6、营销理念创新（社会化营销）。
- 7、海外总部成立。
- 8、太极医药城A区投产。
- 9、专业培训规划启动。
- 10、绿色产品启动。

## 2015年三大问题（讨论稿）

- 1、未完成既定股票营运任务。
- 2、财务费用偏高。
- 3、信息化、智能化步伐偏慢。

· 国内汇总

2016年首要工作是销售指标过300亿元，工业销售过百亿元。

## 2016年十大工作（讨论稿）

- 1、全面加强质量、安全管控体系；全力推进信息化、智能化管理，降低成本；桐君阁全面扭亏，打好“质量管理”、“成本管理”、“信息管理”三大战役。
- 2、川渝百强县强力销售。
- 3、决战广东。华南百强县强力销售。
- 4、A3、太极水泰国市场全面开发。做好印度、沙特、南非、巴西市场准入工作。
- 5、提高天胶销售额。全力抓好20个新产品疗效再评价及试销工作。
- 6、加大与日本、韩国原料药企业合作，多克隆益保世灵模式。
- 7、完成20亿元证券增发计划。
- 8、绿色儿康宁系列产品营销。
- 9、开展全员技术培训，开展执业药师到药房。
- 10、加大健康管理产业投入。