

- 6、科技创新喜事连连。
- 7、中药材种植业初见成效。
- 8、数字化样板车间已然建成。
- 9、学术营销全面展开。
- 10、四大指标又创新高。

### 一、有序营销体系完全建成，形成“太极共识”。

太极集团首创的“有序营销”是顺应供给侧结构改革产生的，可持续、可复制、有内生动力的市场营销体系，是平衡协调顾客、经销商、生产商三者之间的利益关系，力图达到各司其职，实现共赢的共享经济模式。2017年“有序营销”在全国医药工商企业中形成“太极共识”，获中国非处方药协会颁发的全国两项杰出营销模式奖和中国医药行业管理协会颁发的2017年度中国医药十大营销案例第一名。太极集团位列2017年度中国非处方药物生产企业第二名。

太极将士万众一心，举全集团之力书写了辉煌的有序营销奋斗篇章：

2017年3月，全国28个省、市成功召开“太极A3十年战略规划客户沟通会”，一级分销商、二级配送商及终端共1000余家参会，人数达5000人次以上，有序营销深入人心。

2017年5-12月，全员奋战赢取A3“地推攻坚战”，5000多人次员工完成了多项艰巨任务：一是5月“地推”获取了1.6万家卫生机构、2.4万家药店、4万名消费者的一手数据，掌握了A3在市场上的真实状况；二是9月开展川渝、两广等六省