

2018 年工业营销工作大纲

——审定人：张戎梅

一、三总部（司）营销工作——审定人：张戎梅

（一）经济指标

完成销售收入 39.25 亿元，确保增长 7.45 亿元，增幅 23%。

（二）重点工作：

1、聚焦：聚焦市场、聚焦品种。人、财、物向高毛利、高产出品种和市场聚焦。

继续实施长子工程

（1）压满渠道，重在二级和终端。

二级工作做不好，一级永远销售不好。二级备货不足，会造成引进同类藿香竞品冲击市场。提高二级压渠及销售积极性是重中之重。

（2）牢牢抓住 2018 年 3 月可能会大爆发的流感疫情，利用好 A3 百万例真实世界研究工作，提升 A3 学术竞争力。

（3）实施诊所销量倍增计划。3 月 1 日前 10 万份医药导报流感专刊一定要发到终端。2018 年 6 月针对 3000 名中医药大学学生开展培训，7-8 月学生到位对基层诊所医生开展培训，加强诊所医生学术工作。加强终端工作，务必落实销售人员“双百计划”。

（4）连锁药房持续上量，加强店员培训工作。以 A3 为核心，与中康资讯建立战略合作，加强连锁从业人员的深度培训