



## 郑州药交会开幕式

### 热点营销论坛—中原论剑

主办：北京旭日博远管理咨询有限公司  
承办：医药职业经理人俱乐部

# 渠道 合作 创新发展

## 十二五规划下，医药厂商应对之策与联动之道

- ✎ 深度剖析新医改难点、破解十二五规划下医药企业厂家与商业发展现状与应对之道。渠道整合之下，医药商业日新月异、厂商之间如何携手并肩、如何联动、走出困局？
- ✎ 生产厂家对安徽模式集体不叫好，安徽模式是不是基药的主流模式？
- ✎ 基药中标价为何难以执行？各省基药中标价，即使零差率销售，也比药店价格高，直接导致医院为难、患者叫苦，商业公司无法配送？企业如何办？
- ✎ 如果基本药物省级统一采购和结算，医院按计划下单，那么回款的周期和企业的资金压力怎么办？“两票制”能不能真正实行？那些过票公司还是否能生存？让我们商业经营有更好的环境。
- ✎ 商业并购大环境下，中小医药商业，特别是县市级商业公司如何生存？出路在哪里？
- ✎ 厂商如何应对行业变化？渠道如何应变、市场如何布局，企业最终能获得什么？



北京旭日博远管理咨询有限公司独家研发出《十二五规划下，医药厂商应对之策与联动之道》，专项解决生产企业、商业企业在新医改下面对渠道整合、基本药物、公立医院改革、产品合作，市场开发等家多方面出现的问题提出解决之道，真正帮助企业市场变革中取得长足发展。特在郑州全国药交会独家奉献。

时间： 2011年12月1日下午13:30-17:30

地点： 郑州民航大酒店

参加者： 总经理、副总经理、营销总监、商务总监、销售总监、市场总监、招商总监、基药总监、政府事务总监、区域经理、招商经理、销售经理、省区经理、商务经理、医药代理商、医药自由人；

参会费用： RMB 1380元/人（五人以上有优惠）

报名热线： 010-57159019 010-57737876

联系人： 庞旭、沈晶、付伟、岑飞、刘子凤

## “十二五规划下，医药厂商应对之策与联动之道”

### 第一章 政策驱动下的医药行业的趋势和变化

#### 一、 医药行业发展的脉络

- 1、 第一个时代：“产品为王时代”
- 2、 第二个时代：“广告为王时代”
- 3、 第三个时代：“渠道为王时代”
- 4、 第四个时代：“政策为王时代”

#### 二、 从政策层面看现在的医改

- 1、 从政策给医改的定调，详细解读医改
- 2、 目前医改的市场进展和影响
- 3、 医改的未来走向直接影响企业的发展方向

【启示】： 医改的核心要素是什么？企业如何应对这些问题？

#### 三、 新医改对医药营销产生的重大影响



- 1、 “十二五医药工业规划”对工业产生哪些重大影响
- 2、 “十二五医药商业规划”对商业的巨大影响在哪里  
看点：目前商业巨头的发展情况以及特点哪些值得我们研究和学习？
- 3、 基本药物制度的强力推行，企业如何强化认识积极应对
  - 基本药物是什么，要求我们怎么做？
  - 解读基本药物目录及产品构成情况
  - 基本药物制度的决定权在哪里，如何开展工作？
  - 基本药物制度的价格情况和走势
  - 基本药物的采购和配送模式
  - 深度解读基本药物的“安徽模式”
  - 保证基本药物制度推进的核心要素是什么？
  - 未来基本药物制度的走向是什么？
- 4、 公立医院改革的推进，对企业的机会和挑战
  - 目前公立医院改革的问题和策略
  - 公立医院改革的核心要素
  - 公立医院改革的突破口给企业带来的市场机遇
- 5、 新版 GSP 即将出台，给企业的影响在哪里？
- 6、 即将密集出台的十二五其他规划，对企业的影响

#### 四、 后医改时代医药渠道细分的机遇

- 1、变化多端的高端临床市场
- 2、空间巨大的第三终端市场
- 3、竞争激烈的 OTC 市场
- 4、稳定成长的民营医院市场

## 第二章 目前医药商业的现状、困难和运作之道

### 一、 我国医药商业的发展概述和未来趋势

- 1、计划经济时代下的医药商业及其特点
- 2、过渡时期的医药商业及其特点
- 3、现代医药商业及其特点
- 4、目前商业的主要模式  
【案例】：看美国的医药商业物流模式
- 5、目前医药商业的四大特点
- 6、未来医药商业的走向是什么？

### 二、 目前医药商业面对的困难和趋势

- 1、目前医药商业面对的困难是什么？
- 2、医药商业如何才能打造竞争力应对目前的状况



**【案例】：\*\*商业公司的专业化演变之路**

### 三、 新医改下医药商业企业如何进行渠道运作

- 1、医药商业实施渠道管理的关键
- 2、次级分销渠道的建立和管理问题
- 3、直销渠道的建立和管理问题

### 四、 商业企业的基层市场开发策略

- 1、明确基层市场的主体
- 2、基层市场的核心-政策市场的开发策略
- 3、非政策市场如何开发和操作
- 4、基层市场开发和管理的核心
- 5、如何选择合适的产品开发基层市场
- 6、建立基层市场关系网络促进销售**

## 第三章 医改新政下的厂商一体化

### 一、 厂商如何实施对接

- 1、厂商合作的核心
- 2、厂商对接的载体
- 3、实施厂商对接的模式
- 4、工商对接，商业应主动示好

### 二、 厂家在商业变革下的渠道梳理

- 1、生产企业开发市场的主要模式
- 2、生产企业的多元化渠道模式
- 3、我国药品营销渠道存在的问题
- 4、医药企业的渠道盘点
- 5、医药营销渠道模式变化及趋势
- 6、新形势下，生产企业选择什么样的商业合作

### 三、 医改新政下的厂商联动

- 1、厂商合作中的传统矛盾
- 2、新医改下的工商思变
- 3、厂商一体化的实施内容
- 4、基本药物制度下厂商联动的核心



## 营销焦点问题研讨会-论坛主题内容介绍

主题一：政策驱动下的医药行业的趋势和变化

主题二：目前医药商业的现状、困难和运作之道

主题三：医改新政下的厂商一体化

主讲人：王先生 现任某国内知名制药企业总经理

北京旭日博远管理咨询有限公司高级营销顾问。现任某国内知名制药企业总经理；曾任地区经理、企划部经理、调研部经理、市场总监、招商总监、营销总监、总经理等职务。多次受邀为国内大型知名医药企业、外企、股份制和民营企业进行系统培训和管理咨询，深受学员和企业的一致好评。本身为《中国医药报》、《医药经济报》、《医药观察家报》等多家知名媒体特聘专家，米内网、中国营销传播网、三九健康网、第一营销网、中国品牌网等多家知名网站专栏作家。一直从事药品销售、市场管理、政府事物管理等相关工作，对于市场走势、政策分析、企经营管理有较深的造诣！

受邀嘉宾：何先生：现任外资企业中国区总经理

孙先生：现任国内知名上市企业副总经理

马先生：现任国内知名 OTC 企业营销总监

