

试水有序营销战果显现 太极以创新助推规模提升



●太极集团董事局主席白礼西接受中国新闻网采访 孟守贵 摄

当前,太极集团以藿香正气液为突破口的营销模式创新,已成为太极单品战略的重要一环。对于未来市场的判定,太极可谓信心满满,按照太极集团董事局主席白礼西的规划,十三五期间,太极藿香正气口服液将冲击50亿元的销售目标。

当前,太极集团以藿香正气液为突破口的营销模式创新,已成为太极单品战略的重要一环。对于未来市场的判定,太极可谓信心满满,按照太极集团董事局主席白礼西的规划,十三五期间,太极藿香正气口服液将冲击50亿元的销售目标。

究竟是怎样的一种营销模式创新,能有这般魔力?在白礼西看来,太极集团的有序经营战略,最突出的特点是各级经销商的供货价统一而且有梯度差异,能保证各级销售都有钱可赚。这是一个多赢的模式。

太极集团的有序营销始于2016年初。在当年的2月和3月,太极集团两次召开竞买会,将藿香正气液的全国省级总经销权拍卖给各省龙头企业,获得各省总经销权的企业不再只提供配送服务,还要开展医生教育、产品推广、市场秩序维护等活动。同时作为回报,太极集团承诺藿香正气液的供货价在3年内不会发生变化,并且将为经销商提供专业的服务团队。

业界将这次销售模式的创新视为一场实

验。太极集团之所以以藿香正气口服液为实验对象,是因其独特的竞争优势。作为太极集团的独家产品,藿香正气口服液配方独特,被列为国家中药保护品种,也连续多年入选《中医药典》。

向更高目标迈进 打造百亿级“黄金单品”

与此同时,作为太极集团科研的创新研究重要组成部分,藿香正气液的另一项研究工程也已经开启。今年8月份,由中国中医药协会、成都中医药大学、太极集团等多个单位共同实施的太极藿香正气液百万例真实世界研究正式启动。

据介绍,太极藿香正气液100万例真实世界研究项目,实施周期为2年,通过对100万例临床应用真实案例的观察,更充分地了

解藿香正气液的有效性及安全性,有利于医患正确使用藿香正气液。太极集团将为项目实施提供资金和物质保障,协助解决项目实施中的难点和重点。

同样是作为集团的一项业务创新之举,该项目被业内广泛关注并获得认可。“这项研究是我国中医药领域内一项庞大而系统的工作,它的复杂性、艰巨性、长期性,都将考验项目组和企业的领导能力和创新精神。为了保障项目的科学实施、质量可控、结果可信,项目组既要严格遵循真实世界研究的各项原则,又要充分运用现代科学技术。”中国中药协会副会长刘张林如是说。

在白礼西看来,太极藿香正气液百万例真实世界研究是人类历史上首次、观察病例最多、参加医生最多的真实世界研究,将会创造吉尼斯世界纪录。此次数据研究将补上科学数据的短板,运用大数据,向全世界的科学家,老百姓表明中国不仅有屠呦呦,不仅有青蒿素,更有伟大的李时珍,更有伟大的《太平惠民和剂局方》,更有中医药文化皇冠上的明珠——太极藿香正气液。

在太极的创新发展模式下,以藿香正气液为代表的大单品战略正深耕国内市场,同时积极布局海外,未来业绩的提升将更具想像的空间。为此,白礼西介绍说:“2017年太极藿香正气液单品力争达到15亿元的销售,2018年肯定将突破20亿,到2027年太极藿香正气液将行销全球至少50个国家或地区。”

同时,在太极的藿香正气液10年战略规划中,2027年将计划销售达到100亿元,打造成为百亿级“黄金单品”。而在太极集团跨界、深耕大健康市场战略下,未来太极集团将利用太极品牌效应,发挥自身资源优势,以健康新生为主题,不断推进优势单品的效益增长,以更多创新模式和研究项目,助推太极向更大的目标迈进。

(中新网)

东风德纳车桥产品线迎来新成员
全新轻量化高端化车桥实现量产

近日,东风德纳车桥有限公司全新高端车桥产品TD440进入量产阶段。该款产品具有轻量化、高传动效率、高可靠性、高舒适性等特点。

据悉,TD440是东风德纳车桥有限公司基于美国德纳公司先进开发经验,结合中国市场实际使用工况,打造的一款标载高效公路用车双联驱动桥。东风德纳车桥公司主任工程师赵喜一介绍,TD440是与东风商用车有限公司主流车型新一代东风天龙、东风天龙旗舰版相匹配的高端车桥。日前,试装车已投入市场验证,得到了用户较好的反馈。

TD440系列桥是东风德纳车桥公司未来的主打产品,尽早提升产能抢占市场,无疑是该公司发展的重头戏,而TD440系列桥的生产瓶颈在减速器总成的生产上。今年上半年该厂十号工厂一直处于高产,为避免出现高产与新品拉练“撞车”的问题,该工厂于今年2月成立了TD440项目组,在原485减速器基础上改建了一条高自动化、高柔性、高可靠的减速器总成装配线。10月、11月两个月,该厂减速器车间员工在完成既定生产任务的同时,还承担了TD440减速器总成的拉练、生产工作,他们放弃了双休,为的就是新品早日量产。据该厂减速器车间主任章文钰介绍,通过产能拉练,不断发现问题整改问题,随着问题点的消除和员工装配技能的提升,TD440系列减速器总成的产能正稳步提升。

随着生产瓶颈的打通,TD440后桥、中桥总成产能已接近工艺设计产能的60%。

(孙波 唐胡坤)

管理日记 只跟一个人说话

■台湾城邦出版集团 CEO 何飞鹏

好的团队,训练有素、成员整齐、分工清楚,因此领导者只要和核心主管对话,就能运作顺畅。“只跟一个人说话”,就是成熟团队的最高境界。这是他人给我的一个启发。

刚创业时,每天被工作缠身,忙得不可开交,可是公司却毫无起色。有一次遇到一位前辈张继高先生,谈起经营与创业的状况,由于张先生是成功的创业家,我很期待从他身上得到指点。

他告诉我们,他经营企业,完全放手给主管去做,他“只跟一个人说话”,凡事交代这个主管,而自己也静下心来,想策略,想重要的事。至于团队其他的人,完全由主管去管理。当时听到这个答案,颇有“何不食肉糜”的感叹,因为我每天和团队一起工作,打拼,事情都有可能做不完,怎么可能“只跟一个人说话”,放手给别人去做呢?我觉得张先生公司已上轨道,才能达到此一境界,对当时的我而言,根本不可能这样做。

不过这一句话,始终在我脑中徘徊,我觉得这应该是对的,只是如何去做而已!

某次,为了新的投资计划,我仔细盘点了手中的核心团队,忽然发觉,在每一个营运团队中,我真的只和团队主管沟通,我互动的对象真的只有次一级的团队负责人,“只跟一个人说话”这句话又在我脑中响起。

我只和团队主管说话,已经有好些年了。我把整个公司分成次集团,事业群以及产品线,只有约十几个主管直接向我报告,而每一个直线主管都要为他的团队营运结果负完全责任。我只和主管说话,然后就没有我的事了。

想到这里,我开始领悟到张继高先生所言的真正含义,这确实是领导者的最高境界,只不过这要经过长期的建构过程。

从结果倒推,我之所以能只和一个人说话就可营运顺畅,原因是我找到(或培育)一个能力及操守都可信赖的人,并形塑出稳定的组织文化及企业价值观。而这个可以信赖的人,又有效地建立一个经营的核心团队。所以我只要定方向、提愿景、定目标,这个可信赖的人就能完成我交付的任务。

我回想过去这些年来,我所走过的路——每一个营运团队,我都曾经和他们一起工作,慢慢找出这个团队的营运模式,以及工作中的标准工作规则与作业流程。

经过长期的工作,我从核心团队中找出有潜力的工作者,然后慢慢把他培养成可以托付重任的人,最后他就变成那个我“只跟他说说话”的人,而我自己可以空出双手,灵台清明想未来的策略。

如果在团队中,有这个潜力新秀,这真是幸运,我只要努力培育他就好。

不幸的是,在现有的团队中,我经常找不到这样可以托付重任的人,这时我就要在选用新人时,更加费心,希望有好人加入,并加速培训。如不可得,最后也免不掉从外部寻找空降部队,这就要冒另外的风险了。

我终于想清楚“只跟一个人说话”的道理,我也更清楚“三顾茅庐”及“萧何月下追韩信”的故事和企业经营的关系。

第二届健康中国高峰论坛在杭州圆满举行 助老之家健康产业有限公司在会上正式成为中国健康管理协会理事单位



●助老之家王刚董事长(左)、王雪花主任(右)在论坛上与国家卫生部原副部长殷大奎(中)合影。

医院等单位正式成为中国健康管理协会理事单位。

据了解,中国健康管理协会(Chinese Health Association,缩写为CHA),是由解放军总医院、卫生部北京医院、上海交通大学附属瑞金医院、华中科技大学同济医院、中南大学湘雅医院、四川大学华西医院、广州中山大学附属第一医院等单位共同发起,联合50余家单位共同申请,经国务院正式批准成立的我国健康管理领域第一个国家级协会,独立的法人社团。中国健康管理协会致力于“实施全面健康管理、建设全民健康中国”的目标,团结社会各界力量,推动实施“全民、全时、全程、全面、全新”健康管理计划。

2020年,中国将全面建成小康社会,怎样让近14亿的中国人以健康的身心享受小康生活,成为全社会共同关注的一个重大命题。而四川助老之家健康产业有限公司是专业从事老年健康产业的企业,正可大有作为。“助老之家”是四川助老之家健康产业有限公司申请并注册的商标。公司成立于2008年8月25日,助老之家以为国家社会分忧,替天下儿女尽孝”为宗旨,通过传播健康文化,奉献亲情服务,把助老之家建设成为广大中老年朋友温暖的共同的家。此次助老之家成为中国健康管理协会理事单位标志着公司发展迈上了新的台阶,企业必将在更大更宽广的平台上纵横捭阖,取得丰硕成果。

(谭果)

第八次办公会对申请入会单位及个人进行了初审,并将推荐新增理事32名提交常务理事会议进行了审议表决。最终,中国健康管理协会第一届第三次理事会上正式决定四川助老之家健康产业有限公司、四川联影科技有限公司、中国人民解放军三〇二医院体检中心、北京军科联创医药技术研究院、厦门航空有限公司航空卫生中心、中国人民解放军第一六一医院、湖北省鄂州市中心医院、湖北省荆州市中心医院、武汉大学人民

京东联手腾讯打造“互联网采购供应链”新标准



●京东联手腾讯发起互联网采购供应链之变

企业购的集采集送服务可大幅降低其二次配送所带来的成本和效率问题。更为关键的是,通过京东企业购提供的产品池,腾讯的采购品类数量将实现5倍以上的提升。

同时,京东企业购还与腾讯HR部门展开“鹅民公社”的员工福利合作,遍布保险理财、旅游、生活、实物等个性化的福利采买服务,提升员工满意度。

京东集团副总裁、大客户业务负责人宋

春正说:“京东企业购与腾讯在企业级市场的合作,从市场营销、积分兑换、办公用品、员工福利全维度升级互联网采购供应链,其实也是京东向零售基础设施服务商转型,利用自身在技术、供应链、商品和金融方面的优势对外赋能的一次有益实践。希望通过与本土互联网领军企业腾讯的创新合作模式的探索,为更多的中国互联网企业的采购供应链升级服务。”

(郑小红)