

医药代理 如何规划新年营销

出色的营销源于清晰高效的规划和有序到位的实施。时近年底,新的一年又将翩然而至,药品价格调控政策继续深化执行,一切都在变化,但不变的是国家并不会因此取消代理制这一能够最快、最省、最好地帮助新产品、新企业快速完成产品销售和资金积累的销售模式,只是价格、利润、产品以及厂家的调整。是时候对新一年的医药营销进行规划之时。



A、有效盘点和整合产品

点开自己的产品菜单,如果企业两票制解决不顺畅的率先拉入黑名单,两票制未实施前先维持,不作为重点产品进行扩张。有同类产品的要提前找寻好能解决两票制问题的信誉好的备选企业,明确解决配额和周转时间。

要更多考虑企业质量层次评级等因素,尽量让自己在挂网过程中占有优势。更多关注产品质量与安全性问题,避免销售起来麻烦不断。此外,对竞品的关注也很重要,无论今天对自己是否构成威胁,能否挑战自己,都不要松懈警惕性。更不要忽视那些襁褓中的和待产的新军,市场一时一变,想要坐久天下,就要随时有战斗的准备,也要懂得适时放弃,不做无意义的坚守。

对实施两票制以后能够保持正常销售以及新版 GMP 认证没有太大问题、未来挂网方面仍有一定优势的产品进行保留和分类,看哪些产品是利润金牛,哪些是边缘性的鸡肋,哪些是上升的新星,哪些是下滑的昔日将军,费销比如何;哪些方面要增加投入、增加产品、增加人手,哪些方面要合并和

精简调整以止血止损,哪些则要未雨绸缪,找好替补。对未来之年产品的轻重排序、销量计划增长、区域规划、人员配置、费用投入和控制就会有一个大体清晰的判断和规划。

关于产品配置和产品结构,一方面是要与现有的渠道和网络相对应,做自己有优势、能做精的产品,同时也可在优势领域的基础上进行延伸,尽可能形成自己的优势产品系列专注发展,形成清晰的产品结构。但不要盲目做自己不具备优势的领域和不具备比较优势的产品,也不放弃捕捉一些新兴的、跨越性的确实能经得住推敲和考证的前沿性产品。不做“大而虚”和“散而杂”,要做“精而深”和“牢而稳”。

请专业的营销管理顾问协助自己盘点和提升产品和经营状况,销售状况会更加事半功倍、方向清晰,用专业管家和顾问的经验 and 优势帮自己选好产品,梳理好产品结构,做好销售和管理,提高效率 and 产出回报。重大产品更可委托专业顾问进行评估和委托洽谈签约,防控风险,提高胜算,弥补客户自身在谈判经验、合同签订方面的严谨性与合理性、对产品的了解与把握程度以及企业人脉方面的不足,有效规避产品选择和商业

洽谈中的漏洞和损失,更可得到很多关于具体运作的指导建议,相当多的企业有好产品但并不懂得怎样来销售,靠客户自己摸索周期很长,可以借助专业顾问公司的经验和视角更好地助力自己加速提升。

B、学好政策跟上形势

政策是风向标,有实力的客户对自己区域内的政策信息非常灵通,但往往各个地区政策执行不同步,很多方面相互有借鉴意义和提示效应。想要快速掌握政策,除了与政府渠道保持沟通,与专业的管理顾问、好企业的营销高层及其他地区的朋友经常交流也是一种补充方式。

灵活的政策信息有利于我们及时调整方向,抢占高地;有的放矢,未雨绸缪,充分筹备和酝酿。利好的政策可以带活一个产业,一个品类,一群企业,率先成为体会商海春江水暖 and 富足的弄潮鸭子。下行和收窄的政策可以及时让我们掉转盲目扎堆的战略车头,避免更大的无谓投入和巨大风险与损失。

政策的时机把握很关键,合理有效地抢

先一步就是步步为营,违规和盲目抢行则是送死,迟迟不动和不作不为就是坐以待毙。政策解读上有很多细微的差异,需要结合企业、产品以及当地的实际情况,找寻合理的机会,规避可能带来的风险,建立自己的存活优势,为区域销售的顺利实施保驾护航。

C、系统学习和跟踪新药信息

改变过去找产品碰到什么是什么的打渔方式,系统学习自己具备优势、适合和准备长期发展的产品系列的完整分类和各类别之间疗效、市场地位等核心竞争力对比,对整个系列加以了解和比较,完善自己的产品知识和产品结构,找出更具前景的新品,锁定新品信息进行定向跟踪。也可找专业的营销顾问协助参谋,帮助自己更快地成为同领域的专家和先知先觉。

系统地学习品类信息,也有助于帮助客户学习和尝试梳理以及更好地形成自己的产品结构和产品系列,完善和丰富自己的产品体系。不必再零敲碎打、四处求亲问友找寻产品,跟上 E 时代,成为更专业的操盘手。很多时候市场的选择机会只有一次,更多地了解产品,就更容易更早、更快地发现产品的价值,帮助自己更快成为产品销售富翁,不再像过去一样不识美玉。

当自己选定的每一个产品线都很扎实完备,就会有更多迎新纳娶的资本。当成为某个领域的专家和 NO.1,企业会竞相挖空了心思把新生出的孩子往你怀里送。一切都源于专业,源于专注,源于精深,源于通达。

D、梳理市场完善网络

老板们要学会把自己从事务性工作中解脱出来,建好营销和管理网络,巩固优势,完善短板。把高端和终端服务和引导得更成功、更满意,形成更牢固的基础。学会给“二把手”、“三把手”授权、放权,实现管理增值,业务增值。完善激励政策,引来更多、更好的金凤凰为自己创造收益。把区域内销售、培训、推广做得更扎实、更系统、更完善,学会更细化、更深入地管理与实施。教会你的分销客户和销售队伍如何做得更多、更好,自己的收益就会越多、越持久。更可谓顾问公司协助自己更精准、完善地梳理和强化销售网络与销售基础。学会科学、系统地搭班子、建网络、做市场、做投入,减少管理黑洞和损耗,去除生涩和粗放无章,就会将区域销售和经营做得更具效率和规模,也更加深入和稳固。

学会用更丰富的管理知识、更丰富的营销技能和方式,更专业化地操作市场、经营公司,学会为自己打造专业而健康的产品形象、公司形象、个人形象,就会更好地实现商业价值与社会责任的和谐统一。(林玲)

好的棋手,永远知道自己该如何布局。玉柴浙江办事处首先进行市场摸底调查;其次增进客户对玉柴、柳汽的产品诉求和感情诉求,借助良好的销售东风,在宁波快速建立柳汽 – 玉柴 4S 店,玉柴的市场口碑和品牌效应迅速提升。

“钱塘潮”涌玉柴新天地

“何处潮偏盛? 钱塘无与俦。谁能问天意,独见此涛头!”2012 年,浙江钱塘潮迎来了 25 亿万年一次的盛况,他以雄伟的气势和变幻多端的形式,吸引着千万世人的目光。“早潮才落晚潮来,一月周流六十回!”钱塘江的水,因着日月循环,借着季风,从四处汇集而来,或隔断天际或叠成冰山雪峰,或冲向天际,在让人感受惊险刺激的同时,也明白文人以“钱塘潮”比喻拼搏精神的妙处所在。“玉柴人,正是凭借着这种‘钱塘潮’精神,才在浙江闯出了属于玉柴的新天地。”玉柴浙江办主任王德启说。

“弄潮”宁波港

清晨的宁波港是神秘的,若隐若现的集装箱整齐地排列在码头,牵引车不断来回拉动着货物。王德启多次站在这样的清晨,俯瞰整个宁波港,思考着市场运营方案。“宁波港货物运输年吞吐量在 2 亿吨以上,牵引车需求每年在 3000 辆左右,但在 2011 年以前,由于缺少合作平台,玉柴一直没能吃到这块丰盛的‘蛋糕’,市场份额一片空白。”王德启说。

作为浙江办的主任,王德启是很有压力的。如何打破竞争对手垄断港口牵引品牌的市场格局?如何使客户信赖并选择玉柴的发动机?如何打造玉柴产品的知名度?在销售这场没有硝烟的战争上,足以考验一个人的才智与计谋。

经过多次市场摸底调查,2011 年,一个小小的市场反馈引起了浙江办事处的注意:由于竞争对手的 4 家经销商相互恶性竞争,导致市场利润微薄,经销商怨言较多。此时,柳汽刚在宁波设立了二级经销商。浙江办事处立马抓住这一有利时机,联合柳汽办,争取竞争对手的某经销商,共同探讨推广柳汽配玉柴 YC6L 牵引发动机的可行性。在确定配套可行后,玉柴浙江办联合柳汽办,结合宁波港牵引车的具体要求,对将要推广的柳汽 507 牵引车进行了参

数、配置的优化。

万事俱备,经销商开始逐步引导客户试用购买配装玉柴 YC6L 发动机的牵引车。“在开启市场之初是非常艰辛的,用户的选择是非常谨慎的。”浙江办服务经理徐方月说。2011 年 8 月,玉柴终于迎来了他的第一位客户——宁波新益物流有限公司愿意购买两台配装玉柴 YC6L 发动机的牵引车试用,宁波物流也愿意购买一台。市场终于初现曙光,这给浙江办全体人员注入了一针强心剂。但随后他们也意识到,这 3 台车的使用好坏,将直接影响玉柴在宁波港口的初始信誉和经销商的信心,因此,办事处马上组织以市场经理蒋竞帆为首的推广团队全程跟踪客户的使用情况,特别是对现代物流车辆的车速、油耗进行跟踪,以便优化更新符合实际工况的配置。经过不断改进,第一次匹配完美成功。司机在试用后,普遍接受了该牵引车:“车子油耗低,而且驾驶室特别豪华,我们驾驶乘坐更舒适了。”

增进客户对玉柴、柳汽的产品诉求和感情诉求,是浙江办事处抢夺市场的第二招。2011 年 8 月 11 日,浙江办邀请相关经销商,新益物流、正世物流的公司领导到广西参观考察。王德启带领经销商和客户将整个玉柴绕了个遍,从技术研发、工艺流程、生产制造等各个方面详细介绍了玉柴,最终,客户被矗立在南国边陲的这颗明珠的高科技实力和认真精神所折服,在考察返程后,先后订购了近 20 台柳汽装

配玉柴 YC6L 的港口牵引车。

好的棋手,永远知道自己的下一步该如何布局。浙江办事处借助良好的销售态势的东风,在宁波快速建立柳汽 – 玉柴 4S 店,玉柴空白市场的口碑和品牌效应迅速提升。

如今,玉柴发动机的声响已经渐渐在宁波港奏起美妙的音乐,宁波正世物流、新益物流、程发物流、保兴物流、鸿海国际物流等物流单位都在使用玉柴的 6L 产品,竞争对手垄断的牵引车市场被成功打破。而这一成功,也影响了宁波港牵引车市场的推广格局,YC6L 宁波堰甬汽车贸易有限公司(东风商用车经销商)由于看到 YC6L 在宁波市场取得的成功,在办事处的引导下,2012 年也试推东风配 6L (K46G) 车型,前期已推广销售 10 多台;两家主要经销商在两大品牌上主推配 YC6L 产品。

“有机服务”助推销售

“服务是一个影子,它时刻就在我们的身边,对后期市场起到决定性的作用,是个影子杀手。好的服务可以杀敌,差的服务可以自杀!”浙江办服务经理徐方月说,多年的服务经历告诉其售后服务尤其重要。

好的服务是需要眼界的,在应对用户关键时刻的诉求时,需要将其与销售有机结合起来。2011 年 8 月,玉柴终于突破竞争对手的严

密防守,打破了竞争对手垄断宁波港牵引车市场的格局——宁波新益物流有限公司愿意购买两台配装玉柴 YC6L 发动机的牵引车试用。在使用一年后,有一台车在出车途中出现了故障,坏在了浙江萧山。当天下午 16:00,徐方月接到保修电话。叮的一声,徐方月脑中警铃大作:此次服务非同寻常,用户的认同将直接影响后面的订单和市场,处理不慎,丢掉的不止一个客户,更有可能是整个市场。

他马上通知萧山服务站派服务人员过去,自己也立马驱车前往故障现场。途中,徐方月的手机一直没有停过。司机、物流老板、经销商的抱怨电话一个接一个。徐方月一边安抚他们的情绪,一边向萧山服务站站长和离萧山最近的杭州专卖办事处了解人员和配件到位情况。在对整个情况进行了了解并综合权衡后,徐方月当即向用户和经销商承诺:今晚一定把车修好,明天一早保证准时出车。

安顿司机、组织拖车、拆检发动机、准备配件,徐方月一夜未眠。8 月中旬的萧山,白天最高气温三十七八度,晚上最低气温也近三十度。徐方月与维修人员一边忍受着炎热和蚊虫的叮咬,一边积极商讨维修之策,陪伴他们的是那盏明亮的白炽灯。

第二天司机一到现场,马上被眼前的景象惊呆了:从拆检到配件的准备,再到维修,一个晚上就做好了!司机乐滋滋地驾驶车离开了。

通过回访,用户对玉柴机器的服务给出了

沃尔沃 量产全球首款柴油版插电式混合动力车



©沃尔沃 V60 柴油版插电式混合动力车
□ 段毅 陈瑜 胡晓丰

目前,沃尔沃汽车集团正在试量产全新沃尔沃 V60 柴油版插电混合动力车。在完成了首批 1000 辆 2013 款柴油版插电式混合动力轿车的生产任务后,沃尔沃汽车将把 2014 年新款的产量提高至 4000-6000 辆。

在位于哥德堡的托斯兰达工厂,世界首款柴油版插电式混合动力车的装配已成功与沃尔沃其他现有车型实现并线生产。该车所采用的先进的柴油版插电式混合动力技术包括两个完整的传动系统以及一个功率强大的电池组,可以实现“纯电动”模式下最高行驶里程达到 50 公里。因此,该轿车的量产,堪称一项非凡的成就。

“我们是业内首家将插电式混合动力车与现有其他车型混线生产的汽车公司,”沃尔沃汽车集团研发高级副总裁彼得·默滕斯表示,“插电式混合动力车纳入标准生产流程,原则上可以使购车者选择标准 V60 上的各种现有配置。”

装配超过 300 个部件

由于多出许多新增设备和系统部件,沃尔沃汽车对生产线进行了部分重建和改造,从而使相对于标准 V60 增加 300 多项部件的插电式混合动力车的装配工作得以顺利集成到标准生产流程中。

沃尔沃汽车集团研发高级副总裁彼得·默滕斯表示:“11.2 千瓦时锂电池是该车最为复杂的系统单元。电池组的安装精度,代表了沃尔沃汽车装配工艺最高水平的典范。”

满足不断增长的需求

沃尔沃 V60 插电式混合动力车是沃尔沃汽车集团和瑞典电力供应商 Vattenfall 之间密切合作的“结晶”。两家公司共同为该项目的研发提供了资金支持。

彼得·默滕斯最后总结道:“沃尔沃 V60 柴油版插电式混合动力车是一款独一无二的车型,对于沃尔沃汽车集团乃至整个汽车行业都是一个历史性的飞跃。事实上,在该车运抵展厅前,第一年生产的 1000 辆轿车就已销售一空,2014 款的订单现已全部订满。”

100 分的好评价。经销商还特意到办事处表示感谢。此次关键性的服务,让用户、经销商不但没有因为质量问题而质疑玉柴,反而因为此次的服务诚意,更加信任玉柴,这加快了玉柴发动机在宁波港口的保有量增长速度。

“个案的处理与决定,相对来说还是比较容易的。但当遇到一些用户的共性问题时,才是考验我们的真正时候。这需要有当机立断的决心、百折不挠的毅力,以客户为上的真心。”徐方月说。

“我想一个好的服务,不是纯粹地解决一些实际的故障,而是即使出现故障的时候,能让用户感受到那份真诚、责任和担当之心。而一个好的服务人员,不仅要能处理好日常的实际故障,而是在关键时刻,要从整个市场和大局出发,把服务和市场有机结合,眼光放长远,精准判断,决胜于帷幄之中!”徐方月说。

钱塘潮的拼搏精神,销售与服务的有机结合,使得玉柴浙江办不但实现了在宁波港重卡牵引车市场的零的突破,形成常态化的销售,也成功的开拓了城市公交市场和校车市场,目前,玉柴占据了 90%以上的浙江城乡公交市场,校车保有量已在 350 台以上。

随着 2012 年国庆礼花的响起,杭州公交搭载玉柴 YC6L240N-52 国 V 气体机的 33 辆公交车正式投入运营,这是浙江省第一批使用的国 V 气体机,代表玉柴气体机又站在浙江区域市场一个更高的制高点。(李微)