



2016年11月22日
总第112期

神奇大健康

中国驰名商标
神奇商标

贵州神奇投资有限公司



感恩有你 神奇

——写在寻找神奇的老照片、老物件、
老故事征集活动结束之际



期冀、梦想，追逐着生命的彩虹，
我们来到了神奇。

激情、拼搏，绽放着青春的绚丽，
我们相识在神奇。

33年东逝水，浪花淘尽英雄。
成就了你，成就了我。33年潮起潮落，
云卷云舒，我们与神奇同行，书写
着自己的传奇。

往事如昨，当我们拾遗起那些
散落在记忆中的碎片，仿佛是拾取
起我们的青春岁月。

捧起那些个老物件，方知往事
并不如烟，尘封的记忆一旦打开，
万般滋味萦绕心头，剪不断，理还乱，
苦乐相间，成败同步；捧起那些个
老照片，追寻我们自己的青春记忆，

朝花夕拾，人生剪影，历历在目，
年华青涩逝去，却别有洞天。

致我们终将逝去的青春，留住
淡淡的甜蜜和苦涩，惟有奋斗、惟
有奉献，让我们赖以生存的神奇枝
繁叶茂，让友谊地久天长。



忆往昔：

“蓦然回首，进入神奇工作已
有23年。人生中最灿烂的年华留在
了神奇，最美的回忆也留在了神奇。

“1999年7月，我毕业于贵州
工业大学，同年8月到公司甘肃市
场从事销售工作。17年间，大西北
豪爽、质朴的品格浸润，公司各级
领导的教诲、帮助，使我从一个毛
头小伙，逐渐成长为一个团队当家
人，实现了我人生的一次次跨越。
驻足回眸，这血浓于水的情谊，必
将终生铭记。

“尚记得我初到神奇，首站新
疆时，那时既没有车，没有房，也

没有得体的服装，没有可口的饭菜。
但凭着唯独不缺的满腔激情，我和
同事们一起从乡村到城市，翻沙漠
走戈壁，走街串巷，挨家挨户拜访
药店、诊所，发放产品宣传资料，
配送货物和赠品，并通过开展免费
公益活动，对穷苦老百姓出现的感
冒，咳嗽送去神奇的关怀和温暖，
让神奇在新疆大地不断受到老百姓
的关注和认可。”

看今朝：

“33年励精图治，33年艰苦创
业，风刀霜剑，烈火真金，淬炼成
耀眼的“神奇”。如今，神奇已站
在新的历史起点上。



“展望未来，多一份期许，也
多一份责任。现在神奇公司和其他
公司一样，遇到了诸多困难，但神
奇哪一年会没有困难，哪家公司会
没有困难，我们总是克服一个又一
个困难，才以一个合资小公司发展



■1993年，全国人大代表、神奇集团董事长张芝庭出席第八届全国人民代表大会

成为一个上市的大公司，我在这里告诉新一代的神奇人：挺住！明天会更灿烂。

“尽管个人力量犹如一滴水、一颗小螺丝钉，很不起眼，当你把这不起眼的一滴水用去滋润每一寸土地、把这不起眼的一颗小螺丝钉作为每一份力量发挥作用时，甚至都显现得是那么甚小，小的微不足道，但是我深信，把小小的力量聚集在一起就可以汇成澎湃的海洋！汇聚的神奇精神，当会有“惊涛拍岸，卷起千堆雪”的壮美，情怀昨天，感恩今天，憧憬神奇的明天更美好！”

让感恩之心润泽心灵。在那些

老故事、老照片、老物件里，打捞旧有时光的点点星辉，梳览青春年少的成长记忆，有我们对人生的怀想，对岁月的依念。对当下幸福安稳生活的热爱与珍惜。感恩企业的培养，感恩同事的关照，感恩亲人的陪伴，感恩生命中的每一个人，用生命去珍爱，用行动去回报。

让感恩之心润泽心灵。饱含时代温度的人生故事，有对历史的反思，对现实的担当，对幸福彼岸的追寻。相信，总有一种力量永远引领我们前行，书写最新最美的诗篇。

神奇时评

《情系神奇 33 年》

有奖征集活动

获奖名单新鲜出炉

《情系神奇 33 年》老照片、老物件、老故事有奖征集活动历时两个多月的征集结束了，千呼万唤中，获奖名单终于出炉啦！下面，我们就来看看哪些朋友收获了神奇 33 周年金、银牌吧！

老照片

【一等奖】

彭仕先：创业之初的张芝庭董事长与日后畅销全国的《珊瑚癣净》



获奖理由：当年普通的一个人、一个产品，如今一番神奇的事业！

【二等奖】

刘晓娟：珊瑚癣净早期车体广告



获奖理由：陈旧的街区、一台老式的公共汽车，一条醒目的《脚癣一次净》车体广告，记录着神奇崛起的步伐，也记录着一个时代的变迁！

黄厚博：1991 年，踌躇满志的张芝庭董事长（左一）



获奖理由：通过在中央电视台投放 90 年世界杯广告，神奇制药一跃成为全

国知名药企，董事长参加中国对外技术交易会寻找企业新的增长点。

【三等奖】

王冰：2008年，奥运火炬传递



获奖理由：神奇制药总裁张涛涛参加奥运火炬传递仪式。

彭严：2005年，集团领导携手止咳产品代言人张国立先生参加药交会论坛



获奖理由：神奇营销的又一个重要节点！

张之恒：风华正茂的厂部领导



获奖理由：风华正茂的厂部领导，是他们的无私奉献造就了神奇！

饶念：2003年，营销人员参观厂部



获奖理由：早期神奇营销团队与厂部领导大合照！

李冀：1993年，广西推广会



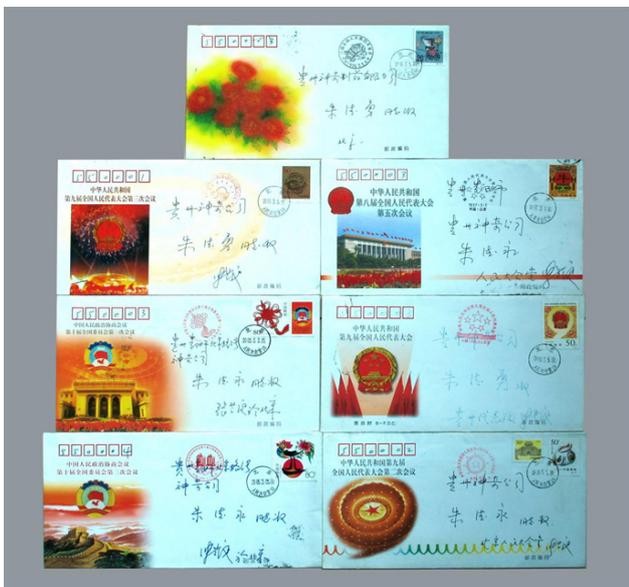
获奖理由：1993年的药品推广会，

身后还有摆小摊的商贩，有点乡村赶集的意思！

老物件

【一等奖】

朱德永：董事长亲笔签名的全国两会纪念封

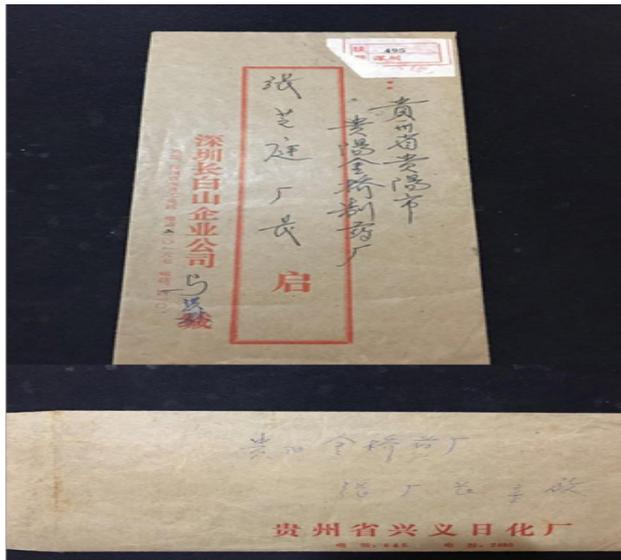


【二等奖】

谢婧娟：消费者来信

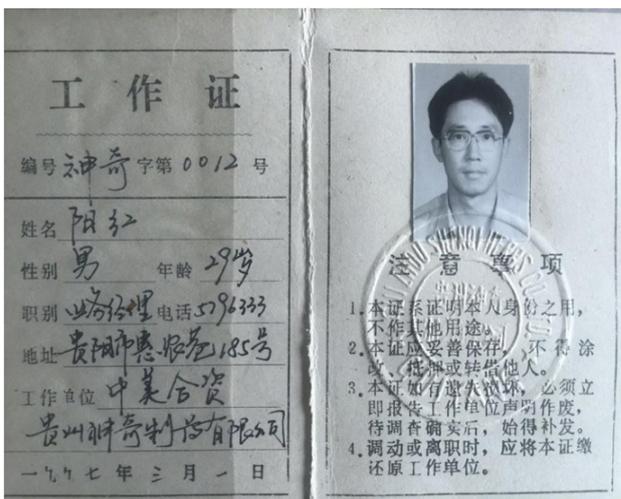


张元：早期信件



【三等奖】

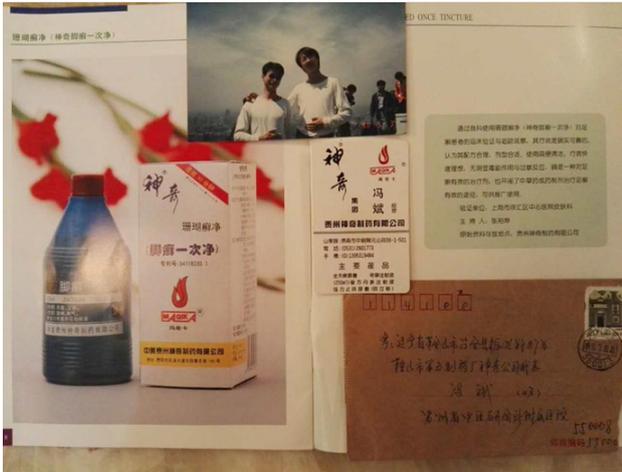
阳红：神奇制药厂工作证



谭泉：神奇制药厂饭票



冯斌：老物件合集



老故事

【一等奖】

彭涛：《神奇拾贝》

【二等奖】

张龙旭：《不忘初心，感恩前行》

李冀：《大神奇，我的家》

【三等奖】

屈光禄：《感恩神奇——记在神奇公司的成长点滴》

王洪武：《神奇 33 周年之我的故事》

陈通滨：《我的神奇心路历程》

李维迎：《“脚癣一次净”笔者这一生印象最深刻的广告》

汪洋：《情怀昨天，感恩今天》

王洪武：1999 年，神奇内刊——神奇报



互动奖获奖名单如下：

欧永平、谭坤来、何莉华、王斌、罗佳、牟珊珊、唐仲平、查兰风、王洪美、张天洪、黄琴、杨祝英、岑双凤、谢棚、宁良刚、严玉良、黄微、左真凯、和新祥、顾笛、李志刚、王昌美、洪松秀、李杰、王永慧、黄忠银、姚良永、邱伟、余心红、刘强、裴杰、熊浩、张雷、李红泉、夏宇波、陈亮、李少波、李发淼、王梓诚、张红客、贺一青、吴学海、程跃伟、李军、李晓玉、欧亚红、张兴亚、杨元顺、高峰、王艳菊

宁成：工牌



神奇拾贝

——谨以此文纪念神奇成立 33 周年

神奇药业营销中心总经理 彭涛

2015年神奇制药营销工作会



蓦然回首，进入神奇工作已有23年。人生中最灿烂的年华留在了神奇，最美的回忆也留在了神奇。恰逢神奇成立33周年，感慨万千，思绪纷飞，神奇岁月重新浮出，历历在目。从中筛选几个片段，算是给神奇生日的最好纪念。

一

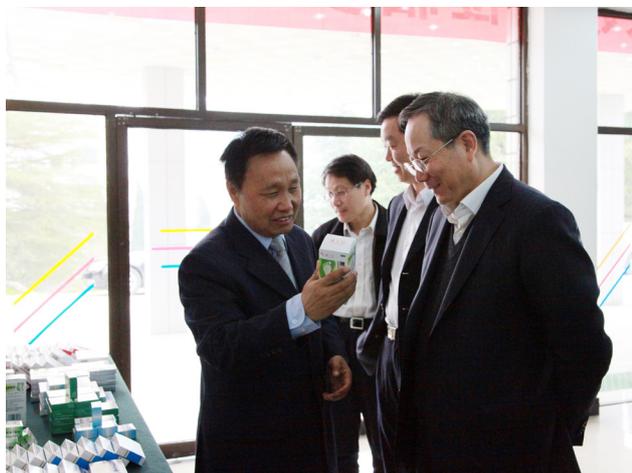
到神奇报到的第一天，在董事长简单但整洁的办公室兼休息室里见到了董事长，董事长求贤若渴的神情仿佛就在眼前。恰好遇见刚从

全国市场调研回来的两位同事给董事长汇报工作，突然觉得外面的世界好大好精彩。当时暗自庆幸，鲁莽地来到神奇，神奇却给我打开了一扇通往更精彩世界的大门。

二

第一个工作岗位，售后服务部。记得当时的经理姓梁。每天有雪片般患者的信件飞来，每一封都有人亲笔回复。或解疑、或教授、或退款，一丝不苟。一封回信发出就多一份成就感。进神奇前看神奇广告承诺

“无效退款”，认为只是营销的手段，没想到神奇一诺千金，真真实实的汇款单一张张从我们的手中寄出，真为自己选择这样的公司而自豪。今天回头来看，神奇的发展决不是偶然的，一切都与董事长的远见卓识息息相关。



三

从售后服务部出来，与公司同事参与打假工作。神奇小有名气，假冒产品也出来了，贵阳本地也有不少制假窝点。我和同事联合相关部门开始打假。学会了盯梢、破门、翻墙。同时也在当搬运工搬运假货。一年下来学了不少侦察本领，身体也强壮了不少。印象最深的一次是，工作完成了请合作部门人员吃饭，结账时包里钱不够，押上了寻呼机才脱身。董事长听说后哈哈大笑。

四

第一次下市场，正值寒冬。同

行三人每人扛一卷公司刚出的挂历，在郑州火车站居然被拦下。几经折腾，一直被误认为是倒卖挂历的“倒爷”。幸亏当时同行的一个叫高林的同事，身上找出了不知从什么地方弄来的当时最火爆的销售类杂志社的工作证才得以脱身。试想，生活工作在现在的法制社会真是幸福。

五

第一次参加药交会，回来没定到宾馆，几经周折住进了一家酒店的顶上阁楼，一行10多个人，有神奇的同事，也有道上结识的其他单位人员，有男也有女，通通住进了大通间。每天跑会场见客户，晚上回到大通间。欢乐无比，大家结下了深厚情义。永远忘不了会议结束各奔东西的时刻，一群人在冰天雪地的沈阳火车站围在一起，走一个唱一遍歌，旁若无人。今天耳边也常回想起这首歌——《送战友》。

六

初到山东，深深被山东人朴实、豪爽性格所折服。当时医药行业三角债非常严重，货款回笼非常难。一次在一家医药站和老总吃晚饭时，老总一时兴起提议让我喝一杯酒给办一万块钱汇票，传说中的一口杯抬起就喝，一杯又一杯，不知喝了

多少，也不知怎么回的酒店。第二天一大早还在醉梦中屋外传来敲门声，开门一看老总手拿汇票送上了门，正高兴时老总又说了一句话：“小彭。快洗脸，喝酒去！”一下腿又软了……

又一次坐火车到临沂，药材站老总坚持一定来火车站接我，下了车见到了老总，总也见不到车，正纳闷时老总一指附近的一部自行车，“小彭上车吧”，仔细一看，后座上专门垫了一块厚纸板。坐了那么多车，最温暖的还是这部“永久”自行车。

七

在厦门工作了一段时间。90年代中期的厦门已吹来了改革开放、经济大发展的春风。各行各业春风得意，人人脸上充满笑容，市场一片繁荣。当时通讯不便，打电话得到有公用电话的小摊上去打，可十个小摊有七、八个打不了，不是电话不能用，而是沟通不了，守摊的都是老头老太太，我们的“贵普”他们听不懂，一串闽南话说出来我们也是丈二和尚摸不着头脑。心想经济开放了怎么文化还不开放。现在人人手里一部手机，想打电话多方便。



八

回到公司上班，常接待来访客户。有一次和客户在电梯上偶遇董事长。简单寒暄后离开。几个客户一阵耳语。吃饭的时候迷底揭开，原来客户一直谈论的是董事长。一个名企老板如此朴素、如此低调、如此平易近人，很少见到了。客户可能不知道，但作为一个在神奇工作了20多年的老员工我们都知道，在董事长身上一直保留着创业、守业、壮大企业的企业家本色……

在神奇的岁月有无数的回忆永铭心间，要完整写出来恐怕得很长时间。原来就说过有时间一定好好归整一下，感谢在神奇33周年之际有机会记录下点滴回忆。谨以此文献给我为之奋斗的神奇，献给我们崇敬的董事长，也献给无数个贡献青春和汗水的神奇人。

神奇 我的家

山东商务大区经理 李 冀



1991年，怀揣着梦想和希冀，我走进了神奇。25年弹指一瞬间，从一个懵懵懂懂的小伙，变成了半百的“老头”。再回首，往事历历，那些留存在心底的片段，在我眼前浮现。25载时光流转，我把自己最美好的年华都给了神奇，在神奇这个熔炉里自己也不断的得到成长！

记忆深刻的是，最难忘的“话”和最难忘的“饭”。

25年来，最难忘的事情很多，但细细回味起来，有那么几句话我至今记得：每次从市场回来，大老板总是问：“你怎么又回来了”。我回答：“昨天刚回来”，大老板又会追着问：“小鬼，什么时候走

啊？”……

那时候，神奇已小有名气，大老板的事情应该很多，但他对销售人员非常关心、关注，他总是认为销售人员应该天天在第一线，在市场，不应该闲着，时刻准备着，后来我负责一个省的销售时，我也会把对团队人员的“考勤”当作考核的一个重要指标。（备注：以前我们称董事长为大老板，总经理为二老板。）

最难忘的“饭”：两个老板都节俭，我们出差回来，聚在贵阳观水路公司住地，那是一个二层楼（当时租的），91年至92年，公司办公地点就在那里。我们上午上完班后，就在二楼和一楼之间和两个老板一

起吃饭、一起探讨销售，请了一个阿姨，菜很简单，一荤一素加大米饭和馒头，那时大老板最爱吃的是一碗粥和两个馒头，加个蔬菜，那时，神奇的销售已过亿元了。那个味道至今还在！

91年至2001年，我在广西工作了10年。在广西的十年间，我学会了销售，学会了商业的谈判，还有广告如何与销售相结合（有电视、平面媒体、路边广告）。印象最深的：押一货车的产品（脚癣一次净），从贵阳到柳州，有一段路最难走，贵阳—南丹，那是我第一次押车，心里还是很害怕，一路上都不敢睡。这头十年，我们都是这样被培养成一、二、三跨的复合型销售人员。

2002年至今，我先后在重庆、山西、山东工作，在不断的学习和实践中，积累了营销工作的些许经验。

02年至04年，神奇成立了商务部和终端部，当时我属于商务部在重庆，在重庆的三年里我学会了相对规范、专业的商务工作。

05年至09年，5年间，山西从2005年的500万销售收入发展到2010年1700万，在这5年中第一次学会重视终端销售模式，学会如何

销售新产品以及以老带新。

10年至16年，在山东近7年的时间，特别是2011至2014年。我负责销售，在这段成长历程中，营销中心给我很大的帮助和支持，让我渐渐学习很多新东西。概括起来两点：

一是，终端队伍、产品、费用三者缺一不可，做好它非一日之寒；二是，管理是门科学和艺术，可惜只学会了彭总的十分之一，还需不断的学习。总之，在山东这几年的工作、经验值得总结和反思。

展望未来，多一份期许，也多一份责任。现在神奇公司和其他公司一样，遇到了诸多困难，但神奇哪一年会没有困难，哪家公司会没有困难，我们总是克服一个又一个困难，才以一个合资小公司发展成为一个上市的大公司，我在这里告诉新一代的神奇人：挺住！明天会更美好。

我现在已到了知天命的年龄，今年是神奇创立33年，再过17年，是神奇的50周年，真心祝福神奇50周年销售能过百亿，向百年老店迈进更坚实的一步！这是我一个老员工的真心祝福！那一年，我65岁，我相信我能看到。

不忘初心 感恩前行

神奇制药物业管理员 张龙旭



27前，我还是一个青葱少年，离开河南来到神奇。从此我的人生就与神奇结缘，书写属于自己的精彩。

记得刚到公司没几天，就去送货。送完货却找不到回家的路。天渐渐黑了，老板见我还没归家，急坏了。让所有的工人出来找，最后在大十字找到我。以后就不要我送货了。就这样，开启了我的人生之旅。

回首昨天，思绪绵绵。忆公司，

由弱到强，经历多少风雨；忆自己，从小到大，经受多少磨练。陪伴神奇一道成长。

创业难。当时公司也没几个产品，为千方百计增加收入，就给贵阳日化厂加工成品。每天把中药材拉过来，加工完成了再送回去。因车间离不开人，大家就轮着吃饭，那时公司30多个工人，一个人当几个人用，虽然艰苦，但大伙心里甜甜的，充满活力和激情。

创业难。1992年，公司刚搬迁到惠农巷，车间、库房、宿舍的房顶都是湿面瓦盖的，一天晚上刮大风，把瓦全部掀掉。我们连夜苦干将它修复。

创业难。公司资金短缺，就去收医院的废旧输液瓶，消毒后再拿来装脚癣一次净。

诚信是金。如此艰难的条件下，神奇在全国率先亮出了“无效退款”的承诺。为企业赢得了信誉，产品得到广大消费者的青睐，迅速打开市场。92年，神奇销售额过亿元，领跑贵州民营企业。

良好的环境，加上董事长的栽培，我逐渐成长起来，车间干了8年后，我被当年假日神奇大酒店的工程总监（一位美国人）看中，在这里找到了自己的位置，负责酒店的工程管理。其间，空调、水、电-----我什么都刻苦学习，慢慢地，胜任了工作。这位总监曾对我说，“没有做不到，只有想不到，不要在我面前讲理由。”这句话让我记了20年，也成了我不断前行的动力。让我不断审视自己，该怎样努力，去编织自己的未来。

于是，我做出一个决定，去浙江宁波华侨豪升大酒店（五星级）

学习酒店管理。在酒店任工程部副总工，并参加培训学习。规范化的学习，加之严明的纪律约束，让我上了一个台阶，有了一定的底气。一去四年多，回到神奇，领导安排我做物业管理工作。

我想，在外面学到的东西，一定要为公司服好务。每天早上7点来钟我就到公司，在网上学习半个多小时，然后开始一天的工作。以前别人说什么我理解不了，现在人家说什么都清楚，还能提出自己的意见和建议。

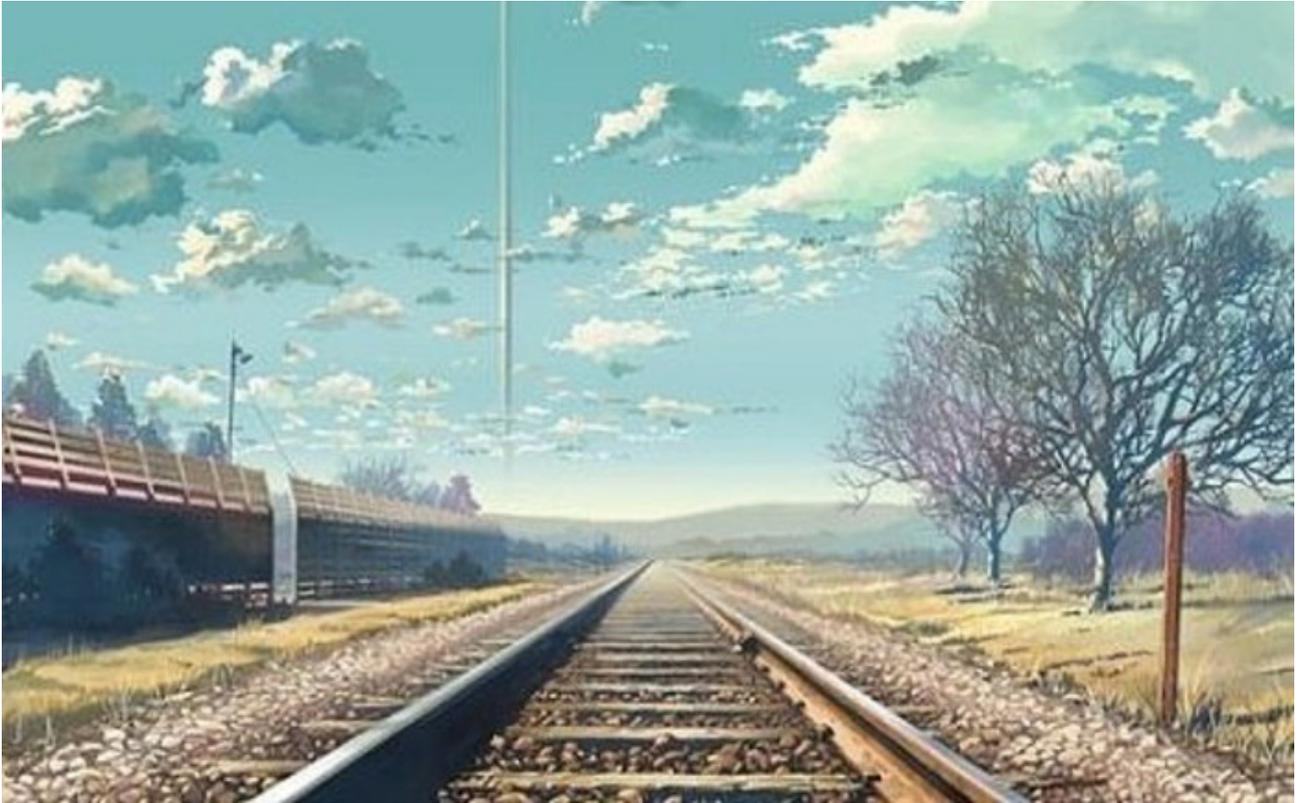
神奇就像我的家，我要和同事们把这个家维护好。与时俱进，不断学习，努力干好本职工作。常怀感恩之心，用真心付出，用真情回报，为神奇发展增光添色。



感恩神奇

——记在神奇公司的成长点滴

甘青宁办事处经理 屈光禄



1999年7月，我毕业于贵州工业大学，同年8月到公司甘肃市场从事销售工作。17年间，大西北豪爽、质朴的品格浸润，公司各级领导的教诲、帮助，使我从一个毛头小伙，逐渐成长为一个团队当家人，实现了我人生的一次次跨越。驻足回眸，这血浓于水的情谊，必将终生铭记。

17年岁月匆匆，好像还在昨天。当我第一次一个人从贵阳转火车到甘肃，便毅然决然踏上了人生旅程的起点之路。在吱吱呀呀超级拥挤的绿皮火车上，我只有一张站票，上去之后才发现没有能站立的位置。火车一路向西经过成都中转，看到窗外满眼光秃秃的沙漠，心想：

难道这就是书中所说的荒凉的大西北？现在看来比想象的更落后，心中的忐忑愈加强烈，自己的第一份工作竟是如此的环境、以后自己如何在大西北生活啊？心里越加后怕，望着车窗外扑面而来的景致，脑海里竟是一片茫然。两天两夜终于到了甘肃境内，当火车抵达兰州站，顺着人流很迷茫的下了车，在外面找了一个公共电话给这边的孙传康经理打电话，他来车站接我，见面后孙经理一句地道的贵州话“小屈是吧”，心里顿时感觉温暖不少。俗话说：“西出阳关无故人”，来到这陌生的城市，遇到领导是家乡人，心里的焦虑也减了不少，一心就想快点投入到工作中去。

刚到甘肃语言不懂，地形不熟。孙经理带着我一条街，一条巷的跑，一家商业，一家药店的转。我很快适应这边的环境，客户对神奇公司有人来跑业务，都表示欢迎，工作上有神奇强大品牌的支撑，生活上有领导和同事的热心照顾，很快感觉跑业务也不是想象中那么难，地域的陌生感和离开家乡后的孤独感也很快消失。

作为神奇公司的员工在兰州工作，很多客户和厂家同行对我们都

很羡慕，使我更加有自豪感和归属感。在公司和办事处领导的带领下我们当年取得了销售 100 多万元的成绩。



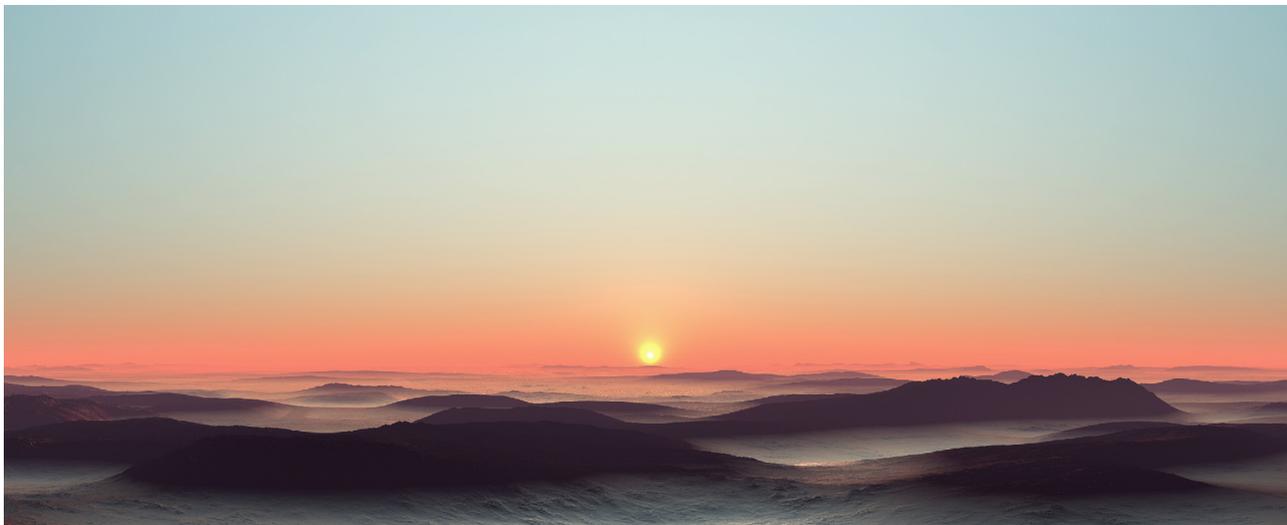
快乐的日子总是短暂的，转眼到了 2003 年，由于工作调整，孙经理调到了陕西，公司领导安排我负责甘青宁市场，我真是受宠若惊，我一个刚到市场三年多的新人居然也能成为省区负责人，负责三个省新药部的销售，那一年我 28 岁。除了惊喜，还是有些害怕，害怕自己干不好，害怕自己不能独立处理好一些事情，以前遇到什么事总感觉背后有棵大树在，现在突然之间自己成了那棵树，真是忐忑不安呀！但不管三七二十一，反正我一个人，还没有结婚，努力干就行，我相信有公司作后盾，只要努力就一定有所收获，我不相信自己干不好。

至此，每天骑上自行车到处跑，出差也把自行车带到客车顶上，到出差地方到处跑。除了自己跑业务外，我也在思考一些问题，甘肃、青海、宁夏这么大，地广人稀，我一个人怎么跑也跑不过来。我要招人组建团队一起跑。2003年，新药部我做了80万元，没有完成任务，但我组建了5个人的团队，青海王安国、宁夏欧朝渊，粗略的人员构架已经建立。

转眼到了2004年，公司给我定了100万的任务，同时给我这边安排了神奇班刚毕业的梁祖维，年轻人刚从学校出来，拼劲十足。大家都想做点事，每天骑着自行车跑业务，梳理商业渠道，由于各种出货价格混乱，我们只有勤跑，商业和终端客户才进我们的货，有些商业老是觉得我们这边市场的价格没有

外省的便宜，有些甚至当着我们的面，直接把要货计划往外省报，真是打击信心，但是我们没有放弃，理清思路，从头再来。我们决定“经销高价、分销低价”，只要愿意和我们合作的商业就当作重点，把终端撬到合作的商业，确定必须做终端。没有价格优势的品种，我们尽量避而不谈，把商业不清楚价格的品种定为重点品种。根据市场的客观因素制定自己市场的销售方案，根据市场环境定位我们市场的重点销售品种。这一年我们做了新药部品种120万元，超额完成公司所定任务100万元。思路决定方向，行动决定出路，这一年我们的队伍扩大到了8人，我也被公司评为优秀主管。

到了2005年，公司对我们市场额外照顾支持，冯总把商务部的品



种也给了我们做，我们丰富了产品，队伍也不断壮大，王爱民加入了我们的团队，负责武威市场，本年度我们完成了260万元，又在年终领奖台上拿了优秀主管奖。公司领导的肯定，给了我们很大的信心和鼓舞，为我们后面市场的发展奠定了良好的基础。



业务上的进步离不开公司各部门的支持，公司内勤有时也在开玩笑：“你们市场全是单身汉，甘肃的姑娘是不是不喜欢结婚啊？你这个领头的有问题呢。”一语惊醒梦中人，是啊，我们办事处5个男生，全部都没有谈恋爱，都是单身，此事事不宜迟，也要当做任务来完成，到了2006年，俺结婚了！

2006年是我们市场的转折之年，公司营销战略大调整，给我们市场定了400万元的任務，对于彭总所定“未来市场决定在终端”，根据

这一思路，我们重点开拓神奇小儿产品，把小儿咽扁、小儿止咳露（后面的复方桔梗枇杷糖浆）定为我们市场的立足之本。这两个产品有较好的空间，公司严格管控价格，商业还流通不起来，我们把这两品种重点从“连锁和医院突破”，到年底我们实际完成了560万元，两品种销量占了近250万元。此时，我正式成为甘青宁市场省区经理，已经组建了15人的团队，当地的大型商业也开始主动与我们合作，由于在2006年之前当地主流商业因价格问题不与我们合作，哪里便宜哪里进货，当时甘肃省一级商仅是一个只有十几个人的小公司，在我们的不懈努力下，终于当地主流商业申请成为我们的一级商业。年底站在公司领奖台上，我们市场也从公司的倒数位置提升了好几位。

2007至2010年四年间，由于营销模式日趋成熟，团队一批能人的加入，大伙埋头苦干，销售收入从580万元增加到1180万元。

真正的关键是2011年，公司把我们正式划到中南大区，由大区经理王洪武负责，公司当时给我们定了1160万的任务，在分配任务时，王大区又给我们加到了1260万元。

说实话，当时很没有信心完成，感觉任务实在太重，品种还是那些品种，我们的增长点在哪里，感觉一头雾水。冯总在营销大会上说：“市场是无穷大的。”市场是无穷大的，这句话一直在我们脑海中打转，这究竟是什么意思？彭总说的“畅游蓝海”，针对第三终端，我们怎么畅游？当时不太理解。之后在王大区亲力亲为的指导下，改变了青海品种结构销售不合理，在销售老四样品种的同时，重点发展神奇娃娃系列产品。我们市场又把小儿氨酚定为重点品种，这年我们实际完成了1750万元，年终又拿了三个奖，同时也获得了“神奇娃娃园丁三等奖”。



2014年，由于公司发展需要，王爱民调到新疆市场当办事处主任，内蒙也独立为办事处由李志刚负责。甘青宁人员的大调整，使得整个市

场格局也发生了根本性的变化。冯总在大会上讲“做销售就是无终点的比赛”，我们不能停下，只能往前冲。本年度我们完成了2500万元。2015年度完成了2680万元。我们队伍已经扩大到了近40人，每个地级市都有神奇的销售人员。

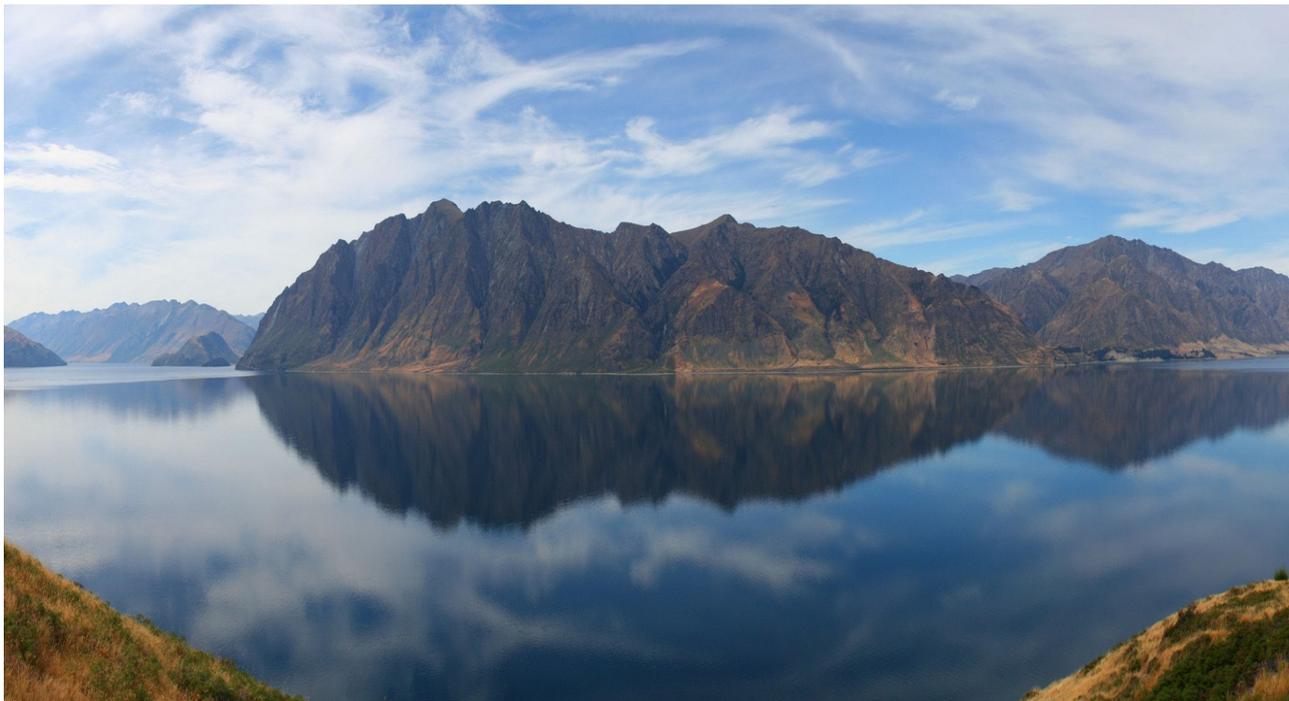


17年奋战大西北，直面市场的残酷竞争，凭借公司领导对我们的关心和支持，市场团队成员的共同努力，从80万的销售额做到2000多万。感恩的话说出来只是平淡的一句话，但是或精彩或高兴或沮丧起起伏伏的17年却是由每一件小事或片段组成的。我的神奇17年这个过程虽不算传奇，但确是我人生精彩的17年，我的团队为此都付出了太多汗水和艰辛，同样与我感受到生命的精彩纷呈。祝愿公司明天更加强大！祝愿我们每一个神奇人都能与神奇共精彩，更神奇！

愿我们的神奇基业长青

—— 神奇 33 年之我的故事

神奇药业营销中心全国销售经理 王洪武



弹指间，我在神奇制药已然工作 20 年。往事如昨，回萦难忘，在这特定的时刻，一幕幕呈现在眼前。

一、进入神奇

1994 年，偶然看到大名鼎鼎的中美贵州神奇制药有限公司和贵州财经学院市场营销专业在贵州日报上打广告联合招生。冲着毕业后“转户口、报学费和包工作”的优厚条件（省内唯一），我毅然参加了公

司在贵州省人才市场的面试、初试和复试，最终被顺利录取。接着在贵州财经学院“神奇市场营销班”两年的专业学习，带着恩师张正信老师“好好干，不要给神奇丢脸”的谆谆教导，于 1996 年 6 月进入神奇。听着神奇“老虎队”的传奇故事，铭记着“把货发出去、把款收回来”的 10 字真言，被誉为神奇“小虎队”的我们在公司以“医药代表”的身份，

挤上火车懵懂地奔向了市场。

二、初到市场

我的第一个工作地——山东，这是我一干就是5年的市场，同时也是我这20年之所以坚守在神奇不离不弃的工作原因。

进入这个市场，按现在来应聘的销售人员来说，可以定义为一切都“没有”：省区经理——没有，华东大区经理令狐荣堂直管；办事处——租的；暖气和空调——没有，寒冬酷暑，一个字——忍；床——挤得还不如睡地上，所以周末同事回来，进门的脚垫都成了“抢手货”；电视机——没有，当年还多亏现在公司总经理冯斌（当时青岛主管）自己买的一个12寸黑白电视机给我们办事处“过过瘾”；车——办事处哪里敢奢望，满大街黄色面的出租车，万不得已才打一次；电话那就更没有了，唯一的通信工具就是一台BP机，还是发货专用，每次看到大区经理令狐荣堂提着的“大哥大”，羡慕的我们直淌口水；外仓库管——还是没有，我一去就当上了，发货搬货一条龙，可恨的是：当时的物流没有现在这么发达，商业要货都是自己上门来拉，搬货上车的事，由于孔孟之乡没有廉价的

劳动力，也没有我们贵阳的背篋和重庆的棒棒。怎么办？只有自己搬，冬天还好，夏天每次搬货下来几乎都是“享受”一次桑拿。

除了库管工作，作为医药代表，“扫街”跑药店和诊所，绘制其分布图，那都是必修课。先坐公交熟悉地形，之后就走路找店、找诊所了解其进货、销售、产品陈列和联系方式等。如果那时有记步器，走的路估计在朋友圈每天必排第一。真羡慕现在的同事，找药店、诊所哪像我们当年那么辛苦，如今百度地图一搜就来了，实在不行还有“度娘”。

所有这一切，大区经理令狐荣堂说：“兄弟们，一切都是从无到有，当年我开发市场时，没钱了，是靠捡啤酒瓶卖才坚持下来的，你们只要好好干，以后一切都会有的。”

的确，现在的办事处不是一切都拥有了吗？

三、深入业务

1997年3月，我正式成为“业务主办”（现在的区域经理），从公司借了3000元的业务费用，就直接奔赴市场。负责山东聊城和菏泽两个地区前业务员留下的70多万元的老欠款，按“老虎队”说的“脑、嘴、

腿、眼和手”五勤，配合当时公司流行的一个“悟”字，加之省区经理王波和同事们的指点，用尽洪荒之力，半年时间，终于收回了53万元的老欠款。

在这收款的过程中，我真正体会到了什么叫事在人为，所有问题，只要处理好人际关系，原来一切都会变得很简单。所以我们的省区经理王波说：“业务不好的最终原因是客情关系不到位，做客情要像冯斌学习。”这么多年，我一直坚信这句话。同时他还说：“做销售的，账一定要清楚，否则不要做销售！”我们现在的市场经理，不知是否有同感！

1998年至2001年，我就全面负责山东鲁西南8个地区的业务，不光开发商业，还开发医院、连锁药店、诊所和卫生院等。期间学会了产品促销推广会，知道了培养终端代表，熟悉了医院开发流程，经历了和客户吵架最终赢得进货的喜悦，尝试了被医院药剂科主任赶出办公室的痛苦滋味，体会了商业没钱收不到货款的种种失望……

其实，这些我们干销售的神奇人，大多经历过。但是，每当公司开年终销售会议时，看到“欢迎神

奇的销售精英们回家”的横幅，我们倍感自豪；“全国两会”时，每次收到董事长寄给我们的亲笔首日封时，我们感动得热泪盈眶；这些虽然都是小事，但是它意味着公司对我们工作及成绩的肯定。

这么多年来，公司产品的美誉度和知名度，早已深入人心；按说我们的销售量应该突飞猛进，结果事与愿违，主要是医改和近几年来国家政策的调整，我们的销售的确遇到了瓶颈，而作为我们这些老神奇人来说，办法总比困难多。这么多年来，公司待我们不薄，所以我们必须永葆激情，不弃初心。为民众健康，我们不断创造神奇。

时光飞逝，20年来，我个人认为自己收获大于付出。在此，感恩公司，感恩神奇，感恩董事长及公司各级领导的培养，愿我们的神奇基业长青！



我的神奇心路历程

云南办事处经理 陈通滨



时光荏苒，转眼间进入神奇药业已然十七载。十七年前的金秋时节，怀揣梦想为青春启航，我来到了神奇。那时刚从学校毕业，离开校园后面对陌生的社会感觉到些许渺茫与无奈。当然，年轻就是资本，年轻就有好奇。许多事儿都想去体验一下、感受一下新的生活环境。寻找一份有意义的工作也是当时刚毕业时的一种选择。

放下思想包袱，抛开教科书。依然记得公司人事部经理薛老师的

话：“小陈，能吃苦吗？做销售工作是要有思想准备的，要到很远的地方去？比如：西北、东北，那么远的地方，远离家人你愿意去吗？”面对薛老师的提问，我毫不犹豫地回答：老师，我是从山里来的孩子，想到外面去看看世界，锻炼锻炼自己，长点知识，解决自己的基本生活问题就可以啦——就这样进入了神奇制药。

接下来公司安排了对新员工为期一周的培训课程，培训的内容包

括公司简介、产品知识、如何面对销售等简单的课程。这也是我第一次真正地认识并了解到了神奇。培训结束后我与另一位新同事被公司分派到了黑龙江市场。初到市场遇到的第一个下马威就是面对体型高大与个子高挑的东北汉子，与之形成鲜明对比的是个子矮小的我，身材比例的反差顿时让我的思想开了小差，还有言语不协调，刚毕业的胆怯不敢与陌生人说话等弱点。于是反复在问自己我适合做这份销售工作吗？

初秋的东北已经让人感受到了丝丝寒意。当年的重阳节，齐齐哈尔已经下起了鹅毛大雪。这时我才感觉到一个人的孤单，耳边不断地回想起公司人事部老师的话：“能坚持得住吗？”面对寒冷的天气不知如何是好，工作开展的也不顺利，同去的那位同事因为对销售工作的不理解，对环境的不适应，他已经放弃了这份工作，离开了黑龙江打道回府。

寒冷的天气，陌生的一切。我不断地与自己在做激烈的思想斗争；并不断地与远在哈尔滨的主管进行沟通交流而继续我的工作。经过几个月的学习、观察、调整，不断地

熟悉、适应市场，我逐渐的对销售工作有了进一步的理解与认识，我坚持了下来。



2000年春节后，因为工作的调整，我被公司委派到了云南市场。初来乍到，没有来得及欣赏昆明的美景，就投入到了工作之中。第二天在主管的带领下就去了目标医院。的确，云南暖和舒适的气候特点与东北寒冷的季节形成了鲜明的对比。于是心里暗下决心：一定要在这里做好自己的工作。我来到昆明的第一件事就是熟悉道路与学骑自行车。因为在昆明跑业务最方便、最快捷、最省钱的交通工具就是骑自行车。那时昆明的大街小巷都有专门的自

行车道路（当然随着现代汽车工业的高速发展以及人民生活水平的不断提高。现在许多巷子的自行车道已经改为汽车道了）。

在接下来的工作中我逐步进入了状态。一直记得那时仅用了三个多月的时间就骑坏了一辆自行车。可想而知，工作的热情度有多高，干劲有多足。付出辛勤劳动的同时也取得了丰硕的成果：与部分医院建立了较好的关系，与相关科室的主任建立了高度的信任。周末几位主任还经常邀请我到他们家去做客。在他们家里结识了不少的医生。特别记得那几年跑医院比较骄傲的事情是：昆明市中医院的主任给他的新加坡客人一次性开5件精乌胶囊随机带走；市人民医院的主任给患

者一次性开3件全天麻胶囊带回家慢慢享用；昆明市儿童医院的小儿咽扁颗粒的销售从每月销售几百盒到每月销售在4000多盒且连续保持了两年多……

那时，云南市场的销售主要是以开发医院销售为主。从2004年开始，我公司产品在云南OTC市场的销售工作才刚刚起步，年销售额也就是100多万元。从那时起我带领云南办事处与当时昆明市场的八大连锁药店进行了合作（当时昆明的大型连锁药店是：云南东骏药业、昆明福林堂药业、济民大药房连锁店、一心堂连锁、健之佳连锁、云南省药材公司连锁店等），形成了我公司产品真正在云南连锁药店的销售。现在，虽然昆明市场存活下



来的连锁药店已经不多了，但一心堂、健之佳、东骏药业这几家大型连锁药店一直还在销售我公司的产品。现在在一心堂连锁（目前在云南省有 2500 多家连锁店、在全国有 3600 多家的超大型连锁药店）销售的产品有：枇杷止咳颗粒、枇杷止咳胶囊、强力枇杷露、小儿咽扁颗粒、珊瑚癣净。而且每年的销售都有增长。得益于云南市场的销售团队与连锁药店的早期深度合作。

随后我又带领云南办事处加强与终端配送的医药公司进行了合作：如云南佳能达医药、云南省久泰药业、云南东昌医药等。随着时间的推移，个体药店诊所如雨后春笋般的出现。这时云南办事处顺势而为，带领办事处成员加强了对终端个体药店诊所的开发与合作。当时云南办事处的同事们在云南省的 50 多个县级市场开展形式多样的销售活动：如小型会议、圆桌会议、终端拉单、扫街等，不断开发了新的市场。云南省的 16 个地州市场都留下了我们的足迹。随着工作的不断深入，我公司的产品销售额与商业回款每年都得到了增长，有几年甚至是成倍数的增长。到 2016 年云南市场的销售额也上了一个台阶，从十年前

100 多万元的销售到现在每年 2000 多万元的销售，回首过去我们曾经付出的辛劳与汗水变成了今天的成绩，我们更是再接再厉。每年年底云南市场都会把当年经销商业的货款收回到公司，没有留下坏账与欠款。这一良好的习惯一直延续到今天。从 2007 年到 2015 年，在公司的年终会议上云南市场几乎都得到了公司的嘉奖。

在公司领导的支持下，2011 年云南办事处与云南同丰医药有限公司开启了新的合作模式。探索性的将“小儿氨酚烷胺颗粒 10 袋”以独家销售的模式通过该公司销售到云南省的终端药店与诊所，建立了当时的“一镇一店”的销售模式。当年 5 月份签的销售协议任务量是 300 件，到年底完成了 1500 多件的销售。这一模式在随后的几年中一直得到了稳定的销售和发展。其他市场相继到云南来学习“神奇—同丰合作模式”。在当时这一销售模式也成为我公司众多成功销售模式中的一种。现在这一产品在云南市场的年销售量保持在 4000 件左右。这一产品的成功销售也成为了云南同丰医药发展史上重要的一笔。他们在宣传中把这一销售模式复制到

了其他厂家。通过我们的努力，把神奇制药优质优价的产品销售到广大消费者手中。看到许许多多的患者服用了我们的产品后身心得到了康复，我们的付出不仅得到了销售成绩，更得到了消费者的认可，这时感觉到我们肩上的担子更重了、责任也更大了。

过去的已经成为了历史，2016年我们直面现实是，现在的药品销售行业又遇到了新的转折点，政府加大了行政行为的管控。一切都在严格管控的夹缝中生存，这样给我们的药品销售工作提出了更加苛刻的要求。

面对现实，理清思路、抓住机遇、寻找机会，我们看不清远方的路，但我们可以把握好我们每走过的一步路。我们的销售工作永远只是在路上。面对竞争激烈的第三终端的销售工作，我们能做的就是对于同一家药店与诊所，只有我们比其他厂家的销售人员多跑几次、在药店里面多帮几次忙、多了解药店诊所的需求（虽然我们满足不了他们各种各样的需求）、寻求药店老板的帮助，最终达成购进并销售我们神奇药业的产品。

虽然神奇药业的企业品牌发展

到今天已经非常强大了，但是与国内同行业的其他药企相比，我们显得还是比较薄弱。我们有优势也有差距，虽然我们有了响当当的企业品牌、但是随着这些年来我们的产品品牌在OTC市场的不断老龄化，对于新生代的年轻人来说认知度较少，我们还需要做的工作还有很多。我们的差距是专注而不专业。也就是说我们是关注到了我们的产品，但是我们还没有完全理解领悟我们产品的突出特点。包括销售技巧，怎么样通过诊所的医生与药店的店员销售到消费者手中等等问题。这些问题的解决方法，只有通过我们的销售人员不断地对店员与诊所医生进行引导，除了谈及产品知识，还需要寻求一些行之有效的销售方法与技巧，在市场上进行不断地宣传与培训。这样才能在夹缝中寻求到销售的增长点。



未来的药品销售，在医院当然要有非常专业的学术支持；但是OTC市场也不例外，因为我们所做的宣传工作是信息传递不到消费者；再好的产品如果没有宣传，消费者也不会发现。我们只有通过多种途径去宣传，让终端药店、诊所更加关注我公司的产品，这样才能让优质优价的产品长期的有效销售到消费者手中。对于现实工作中存在的

各种问题，我们还需要不断地去挖掘市场、探索市场的销售奥妙。为将来的销售写下伏笔，在“为民众健康，我们不断创造神奇”的理念中奋力前行。

我有幸成为神奇药业大家庭中的一员，十多年来，神奇给我提供了一个实现人生价值的平台，我在这里挥洒了青春和汗水。一路走来，我们有付出也有收获，有辛酸也有



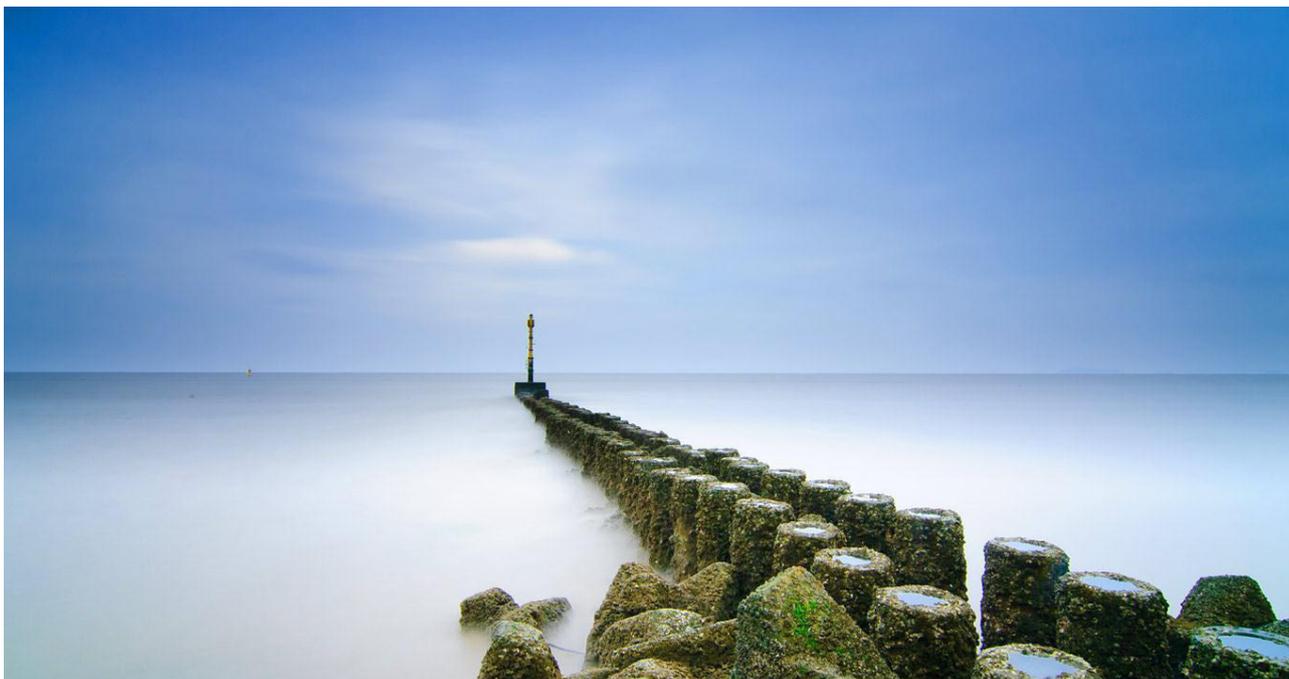
成果。多少次挣扎，多少次战胜自己，我已经记不清楚有多少个不眠之夜了。可是，即便如此，我也走过了，坚持着。我在市场上成了家、立了业，有了追求的目标，得到了精神上与物质上的财富。有了更高的荣誉感，与企业一起走过，与企业一起荣辱与共；在神奇这个大家庭中，只有企业得到了长足的、强大的持续发

展，我们每一个小家庭才能安居乐业。神奇是我家，发展努力靠大家。

感谢公司领导对云南市场及我个人多年来的支持与帮助。未来云南市场的销售与发展还需要得到公司各级领导更大的支持与帮助。回首17年的历程，思绪万千，值此神奇成立33周年之际，倾吐自己作为一名神奇药业员工的些许感受。

情怀昨天 感恩今天

神奇制药信息部经理 汪洋



33年，一万多个日夜，神奇一步一个脚印，踏踏实实地走过来了。历史的演绎，时代的进步，势不可挡，对于在不断拼搏、实践、奋斗道路上的所有人来说，为此付出的代价是不可避免的，正因为有了大家的无私奉献，故有今天和公司一起怀情33年。

《感恩的心》这首歌对大家来说是再熟悉不过的。感恩，一个永恒的话题，感谢生命中的点点滴滴，感谢生命中的每个人。船在茫茫大

海中航行，需要灯塔为它导航，引领着她向正确的方向前进。战略的指引对于一个公司而言，就是一座灯塔。公司在33年的发展当中，以“做中华传统医药最优秀的继承者、发扬者，成为健康品牌的引领者。以对社会高度负责的态度，同时也是企业可持续发展的基本保障；体现了本企业谋求持续发展的决心和高度的社会责任感；为充分满足社会大健康的需求，做大、做强企业；同时我们必须尊重客观规律，做到

和谐自然，造福社会，才能为社会的良性进步提供支持”为企业使命，使神奇人感到自豪、自信。

神奇走过33年的风雨历程，也得益于公司的研发、销售、生产等各部门的齐心协力，他们在各自的岗位上默默地奉献着自己的智慧、心血和汗水。

回望来路，我们要感谢奋战在科研上的同仁。是他们不断地勇攀科技高峰，技术中心领导带领技术人员在开发新产品的同时，也在对原有的配方进行改良，使产品的质量稳定地在提高，客户的满意度持续地在提升，使公司在市场竞争中站的更稳，也变的更加强大。

我们要感谢驰骋在全国各地的营销将士，是他们在不断探索更灵活有效销售技巧的同时，也积极开拓销售市场，使我们的产品受益更多人。

我们要感谢那些奋斗在生产一线的员工。“万丈高楼平地起”，可见其基础的重要性。无论对一个人、一件事还是对一个公司来说，基础是最重要的。由于工作环境的关系，他们在严热的夏季享受不到空调带来的凉爽。在机器的轰鸣声中，车间主任和班长的带领他们严

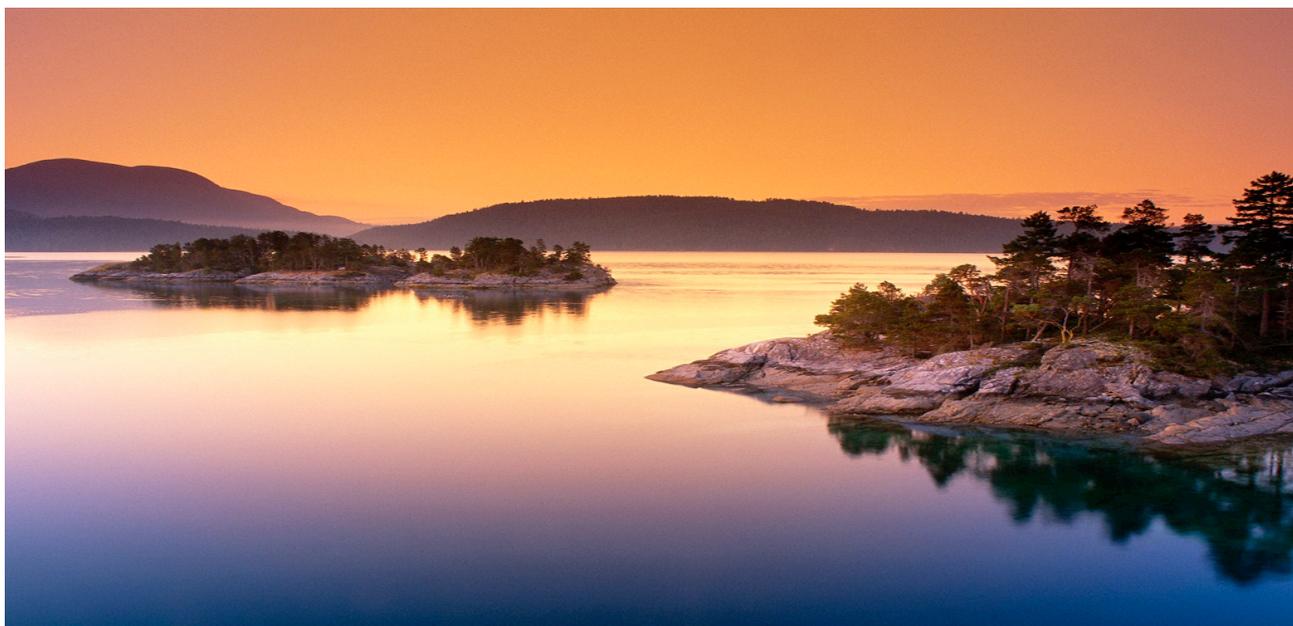
格按照生产工艺要求，以严谨的工序流程和态度进行生产作业。他们没有任何怨言，为了保证产品的质量、为了能够使产品及时地发出去，他们非常努力地工作，不怕脏，不喊累。正因为有了他们这种敬业的精神，才使我们的生产效率和产品质量得到了保证。

尽管个人力量犹如一滴水、一颗小螺丝钉，很不起眼，当你把这不起眼的一滴水用去滋润每一寸土地、把这不起眼的一颗小螺丝钉作为每一份力量发挥作用时，甚至都显现得是那么甚小，小的微不足道，但是我深信，把小小的力量聚集在一起就可以汇成澎湃的海洋！汇聚的神奇精神，当会有“惊涛拍岸，卷起千堆雪”的壮美，情怀昨天，感恩今天，憧憬神奇的明天更美好！



我的神奇我的神

陕西办事处经理 王昌美



岁月如歌。弹指一挥间，进入神奇已经 14 年有余，我也从一个大山里走出来的懵懂青年进入不惑之年。再回首，当初进入神奇时的忐忑不安、信心不足但又激情满满的情景，依然历历在目。14 年来，在神奇这个大家庭里，我感受到了和谐融洽的工作氛围，也感受到了拼搏不止、奋斗不息的神奇精神。而领导的悉心指导、前辈的热心帮助，更是让我受益匪浅，使我从青涩走向成熟，在思想和销售技能等各个方面都得到了巨大的提升。这期间

有苦也有乐，有欢笑也有泪水，有成功也有失意！

尚记得我初到神奇，首站新疆时，那时既没有车，没有房，也没有得体的服装，没有可口的饭菜。但凭着唯独不缺的满腔激情，我和同事们一起从乡村到城市，翻沙漠走戈壁，走街串巷，挨家挨户拜访药店、诊所，发放产品宣传资料，配送货物和赠品，并通过开展免费公益活动，对穷苦老百姓出现的感冒，咳嗽送去神奇的关怀和温暖，让神奇在新疆大地不断受到老百姓的关注

和认可。那时日子虽然苦点，收入也很少，但我逐渐感受到了神奇的力量。我知道，我要在神奇创造自己的神奇人生，必须得自己努力！人生所为的 99+1 定理。



也许是机遇对于我的偏爱，也许是我努力工作的态度让领导们看到了我想做事、敢干事的激情，总之，机遇总是留给有准备的人！随着公司销售政策的调整，我从新疆调到四川工作，并在这个地方一干就是近 10 年。在此期间我得到了公司领导 and 同事们的大力帮助支持，特别是陈岩总监当时调到四川做省经理，更是让我们干劲十足，信心满满，对我是神奇的一员感到无限骄傲和自豪。我从渠道主管开始干起到渠道经理，通过抓好商业，严控渠道，拓展终端，活动紧跟，实行以德服人，以利激励人，以协议约束人的方式不断地挖掘和发展优质客户资源，努力维护各级客情关系，市场销量

连年递增，成为全省乃至全国市场的标兵。在成都的医药商业圈里，上到公司老板下到采购员、开票员、业务员、配送人员，“神奇美哥”的称号开始逐渐响遍整个五块石大丰医药市场。我真正开始感受到神奇的魔力，他让我在成都有了属于自己的家，让我感受到他人对神奇人那种无限羡慕的目光。但我知道，我所有的风光都是因为我是神奇人，没有神奇这个平台，我离开神奇就什么都不是了！所以我发誓一定要更加努力地做好我的销售工作，因为只有业绩，才是唯一衡量能不能做一个真正的神奇销售人员的条件。因为神奇就是我的舞台，我要永远做舞者！我非常热爱这个舞台，我从什么也不懂到热爱医药销售这个职业，这就是所谓的坚持就是真理！

2014 年，我被调到陕西市场做省区经理。离开耕耘十年的熟悉市场，来到一个完全陌生的新市场，客情资源、市场渠道、团队建设等诸多问题和生活环境的突然改变，让我一时不知所措。虽然期间也有朋友和亲人不断问我，既然你在成都已经有那么好的资源，为什么一定要抛家舍业，独自一人去一个新的市场呢？我只回答他们一句：哪

里都是舞台！这么多年来如果没有神奇，就没有今天的“神奇美哥”，来陕西是领导对我的信任，陕西是神奇给我的更大舞台，陕西更是我重新展示和学习的机会！特别是公司从14年开始经营模式的变革，我原来熟悉的营销渠道，销售成绩也永远成为了过去式，而全终端的销售对神奇是新的改变，对所有神奇人更是一种新的考验。我没有放弃，开始和市场团队全体人员一起，从市场调研、终端客户拜访、终端人员招聘、培训、培养、优秀终端人员挖掘、终端活动促销、终端客户分类管理、终端销售技巧学习等一点一滴做起。这个过程非常辛苦，也非常艰难，但我们一直没有放弃，因为我知道：我必须坚持和拥护公司大决策的推动！我也坚信：只要坚持不懈，持续努力，就一定会有希望和结果。

曾记得有段话说得好：坚持就像是千里大堤一沙一石的凝聚，一点一滴的积累，才有前不见头，后不见尾的壮丽；坚持就像是春蚕吐丝一缕一缕的环绕，一丝丝的坚持，才会有破茧而出，重见光明的辉煌；坚持是远航船的帆，有了帆，船才可以驶向彼岸……虽然过程有些许

漫长，但是只要坚持下去，最后的结果一定神奇！而且我始终告诫自己和团队所有成员，既然神奇已经给了我们扬帆的方向，给了我们彼岸的目标，因此这段旅程不管有多么艰辛，哪怕就是遍体鳞伤，也要勇往直前，坚持下去！小草有了坚持才能破土而出，以见天日；雏鹰有了坚持才能学会飞翔，搏击长空；人类有了坚持才能挑战极限，创造奇迹。我们是神奇人，更要学会在转型阵痛期的坚持！

通过两年多时间的努力和坚持，陕西市场虽然还没有完全达到公司理想的要求，但已经开始逐渐展露生机，市场对神奇的认可和支持度也越来越高，陕西团队也逐步得到成长和壮大，我们正在开始重新续写神奇！我们一定会再创神奇！

我为我在神奇的神奇经历而骄傲，我为我是一名神奇人无比自豪！

我是神奇人，我爱神奇！



神奇 我把你追寻

内蒙古办事处经理 李志刚



今天看到一句话：所谓的职业性，就是你能够持续的、有节奏的在长达10年、20年、甚至30年的时间里，重复干一件事儿。想想确实是这样，我们神奇就是这样成功的，我们的各级领导们也是这样坚持下来的，他们都成功了。

刚进入公司那会儿，每天下市场都会遇到很多的诱惑，身边一些人为了别的企业开出的一些优厚的待遇而跳槽，心动了！回家就想想那些成功的人士们！想想我们的董

事长创业时的艰难！那时候内蒙古经济腾飞，很多人都去搞地皮，搞能源。只要沾点边儿，就能很快发家致富。我却选择了医药行业，选择了神奇！工作辛苦收入少，感觉坚持走下去每一天都在遭到身边人的白眼，这个时候告诉自己要坚持！再坚持！

在商海中，坚持自己的理想很难！我要考验我的意志，作为一名军人，每次跑5公里不能因为任何原因而放弃最后100米到达目的；

我必须保持对市场的敏锐性，时刻了解国家的政策导向和市场发展的动态，保持在大浪淘沙的经济环境中昂首独立，阔步前行，让神奇的产品在每一个空白的市场上逐步发展壮大，成为新的翘楚。

我们每一个人，都是职场上的商品。你这个商品的价值一方面来自于你的才华和灵感；在才华和灵感之上，还必须要有一个更大的平台和基石，就是能够持续不断的供给你的产品。对的，神奇就是这样的平台和基石。让我们每一个人都能成长和发挥你的特长。无论一个演员还是一个企业家，他的背后都有一条非常长的供应链，有人生产，有人营销，有人传播。我们只要做

好这个链条中的一个环节即可，只有做好了自已的职责，才不会给下面的环节造成伤害，这就需要我们勇于担当。担当任务，担当使命。

十年如一日，神奇要过33岁的生日了，我也将要过我的神奇的10岁生日了，十年来从自己一个人，到现在近一百人的团队，我们一直在路上，在神奇前行的路上，不断创新，锐意开拓，坚持刷新我们的业绩。今天在神奇的生日大典上，我和我的团队也要为神奇献上一份贺礼。

告诉身边的每一个人，在未来的日子里，我们会一如既往的坚持走下去，走出一条崭新的神奇之路。



励精图治谱新篇

神奇制药信息部信息技术经理 谭坤来



33年励精图治，33年艰苦创业，风刀霜剑，烈火真金，淬炼成耀眼的“神奇”。如今，神奇已站在新的历史起点上。

当前，神奇正面临发展的新机遇，大健康产业风生水起，企业的战略目标与国家的发展蓝图高度契合。“十三五”时期是全面建成小康社会的决胜阶段，没有全民健康，就没有全面小康；党的十八届五中全会从协调推进“四个全面”战略布局出发，提出“推进健康中国建设”的宏伟目标，凸显了国家对维

护国民健康的高度重视和坚定决心。这为神奇大健康产业发展提供了前所未有的大好机遇。

所谓大健康，就是围绕人的衣食住行、生老病死，对生命实施全程、全面、全要素地呵护，既追求个体生理、身体健康，也追求心理、精神等各方面健康。实现大健康，需要树立大健康理念、发展大健康产业、完善大健康服务。这也正是神奇大健康产业的涉猎面。神奇制药是以药品生产为主，神奇食品是以保健食品、功能性日用品等为主

的保健品产业，神奇制药、神奇医药学院、神奇医院等是以产、学、研相结合的服务产业。朝阳产业前景广阔。

在新的历史时期我国发展大健康产业既具有重要意义，又具有良好条件。积极发展大健康产业，不仅有利于提高人民群众健康水平和生活质量，而且有利于调整产业结构、推动经济社会可持续发展。另一方面，在我国，人们治病意识强，防病意识弱、保健意识差。大健康概念尚未普及，健康产业发展滞后。这又是神奇服务产业发展的契机，因为中医文化传统，讲究“药食同源”，注重治防并举、养疗结合。我们在国家推动完善中医药发展政策和机制，健全中医医疗保健服务体系，提升基层服务能力的大背景

下，加强中医药人才培养，积极加强中医药养生保健产品、健康养老服务的开发。

“人民身体健康是全面建成小康社会的重要内涵，是每一个人成长和实现幸福生活的重要基础。”这具有很强的针对性和指导性。近年来，随着我国经济社会快速发展，人们的生活环境、生活方式发生巨大变化，健康问题日益凸显，老年病、肥胖症等与日俱增。解决这些问题，迫切需要树立大健康理念，发展大健康产业。

为推动大健康产业发展，国家强化政策支持，这为神奇可持续发展战略提供了源头活水，让神奇站在了新的历史起点，神奇的未来将更耀眼、更辉煌。



团队的力量

隔岸观火，美利坚四年一度的总统大选，终于落下帷幕。自英国脱欧后的又一黑天鹅事件，让世界措手不及。从未有从政经验的川普，从一开始就遭到媒体的嘲笑，对手的抹黑，本党大佬的打压，几乎是单枪匹马挑战美国整个政治、经济、媒体精英联合体制。最后，竟然胜出。

赢的法则或许有两点：一个强有力的竞选团队；不达目的不罢休的顽强毅力。说到竞选团队，亲朋好友倾巢出动，川普那智慧兼美貌的女儿，一直陪同他到各地演讲，而那帅气与才华俱佳的儿子极具煽动性的演讲，可能都给他赢得了不少选民。说到毅力，一个房开商，从未在政府拿过一分薪水的人（借他儿子的话），突然跳出来要竞选世界第一强国的总统。且不论共和党内有16个竞争对手与之较量，而民主党希拉里更是背景强悍（原总统第一夫人、国务卿）可他不管前路如何艰险，就朝着既定的目标奔。竟然心想事成，在70岁的年龄圆了

自己的总统梦。

团队应该有一个既定的目标，为团队成员导航，知道要向何处去，没有目标这个团队就没有存在的价值。大至一个国家，小至一个群体，概莫能外。

营销这个江湖，要在里边混出个模样，真正要靠团队的力量。一个人若想成功，一个好汉还得三个帮。看市场那些跑在前列的办事处，老总周围总有几个“铁杆”。整个团队会给人朝气蓬勃的感觉。而且领头的人，具备领导人的综合素质。无论道路崎岖险阻，一往无前万难不屈，偏向悬崖攀绝峰。

豫北办事处的营销精英们，通过拓展训练，对团队的含义有了更深刻的理解。试问，4米2的高墙，没有甘为人梯的战友，谁能飞跃上去？当我们悦读豫北团队的誓词，也会触碰到其间深深的感染力！

“我骄傲，我是神奇团队的一员”！

神奇锐评

团队誓词

——豫北团队的信念



我骄傲，我是神奇团队的一员！
我们立足河南，勇于进取，忠于团队，忠于神奇！
我们不怕挫折，不怕拒绝，不怕艰难险阻，不怕风霜雨雪！
我们专业、专注、高效、节俭；
我们执着、自信、坚毅、勇敢！
我们走在改变命运的路上！

我们相信团队，我们和团队共同成长，
团队的利益就是我们的利益，团队的利益大于一切！
为自己，为家人，为团队，为神奇！
加油，加油，加油！

珍惜自己的团队

郑州区域经理 李芳



训练不是目的，学习才是境界。感悟小时、品味人生！2016神奇精英拓展训练让我明白“承担”的是责任，“改变”的是态度。“突破”的是自我，而成功离不开的是“团队”。

最平常的是站军姿让我们做了无数个俯卧撑。为什么呢？因为我们团队有人没有达到要求。大家一起要“承担责任”，而过程中有些人的不理解、不情愿让我们从10个俯卧撑加到了40个。为什么呢？因为我们当中有人没有服从命令！生活中、工作中，大家知不知道因为自

己的不情愿而承担和失去更多的东西。小事情，大道理。明白、学会、执行、就能改变人生。

你理解中的“士兵突击”是什么？教官的“士兵突击”课给我留下了太多思绪：

一、时间，一生用于工作的时间有多少？去掉从出生到在学校的时光，去掉六十岁以后的时光，去掉睡觉、吃饭等等的时间，一人一生用于工作的时间真的少的可怜。只有抓紧现在才能改变未来。

二、我们为什么要奋斗？广义的说是为了神奇！其实是为了我们

自己。为了自己的家更和谐，为了自己的孩子能上更好的学校，为了以后能让老人过上更健康的晚年生活，我们不想一直穷下去。

三、珍惜自己工作的平台，珍惜自己现在的团队。一个小游戏阐释了人生的真谛。一群人随意的起了一个公司的名字，喊出自己公司的口号唱出自己公司的队歌。列一个队形展示一下公司的风采。大家都能做到，当最差的那一组解散的时候，他们团队的精英们一个一个加入别的队伍的时候，当团队的领导承受惩罚的时候，我忍不住流下了泪。在现实工作中也是一样，员工的不努力、不积极、懒散，造就了被公司淘汰，而老板的不管理不创新造成了自己的公司倒闭，还要承担所有的经济损失。员工可以跳槽，而老板却要承担所有的责任。所以请爱护你们的老大。他才是最累的，他肩上的单子才是最重的，需要我们一起主动的去分担，而不是像陀螺一样需要别人的抽打才会动起来。21世纪我们是飞驰的动车。飞翔的飞机，而不是靠自行车行走的1980年代。

刺激的高空抓杠，站在高空的平台上纵身一跃抓到选在空中的单

杠。看似十分的简单。但是还是有好多人有种种的状况。其实这个项目说的是突破自我，我看还不如说是抛弃自己的杂念保持勇往直前的决心。站在高台上上看下看左思右想都会自己吓退自己，只有盯紧我们的目标决心一下，执行下去就会成功。

电网逃生，这个项目只有做过以后才知道它的难，当一个团队有多个声音的时候，整个团队就会迷茫。所以需要了一个了解团队的所有人的指挥官，剩下的就是执行。高效的执行才有可能成功逃脱。

毕业墙前我望着那4米2的高墙，仅仅靠自己的力量是没有办法过去。只有把自己融入这个团队，把自己的力量融入团队的力量才会成功。搭人梯的时候也告诉我不管你在哪个位置都要有自己的承担，请你承担你应该承担的，爱护你应该呵护的。

一天的训练很短，他也改变不了什么。只有自己记住了今天的感悟，去改变自己的每一天，你的人生才会更精彩！2016神奇的精英们加油！加油！！加油！！！！

团队与责任

——为了我们共同的神奇！

豫北 KA 经理 薛杰辉



夏末秋初，我们贵州神奇豫北市场的五十多名同事，有幸来到赫赫有名的二郎山拓展基地，走过两天不平凡的旅程，记忆深刻，受益良多。定义为精英训练营的这次拓展，来到基地的，都是销售中的精英，大家不仅仅是一起开会，一起拓展。更多的，让各位精英互相认识，互相讨论、互相学习、互相提高。

在拓展和会议的间隙，当各个区域的精英坐在一起，以前只在群里认识的同事终于和真人重合在一

起，于是在下午的交流会上大家热烈了起来！各位同事都不吝自己的销售经验，热烈讨论，不停的有同事站起来问，某某区域的谁是哪位？上个月我看你在群里晒的活动能详细的给大家分享一下吗？一直很有兴趣，终于有机会来请教学习一下！又是热烈的讨论，第一天的讨论一直持续到晚上七点多晚餐之前……

第二天清晨的晨曦中，拓展训练正式开始了，高空电网，高空断

桥，团队协作，毕业墙……一次次的超越自己，一次次的握紧队友的手。我们互相鼓励着走向胜利的终点。在汗水和泪水里，我记住了两个主题：团队和责任。关于团队，我们是一群勇于承担的神奇人，我们是一个整体。在目下社会，靠单打独斗的时代已经过去了，一个人，代理几个品种拉着货下去的时代已经结束了。没有团队，没有市场，没有强大的公司实力，没有人给我们保护市场，靠东一榔头西一棒槌的做市场，是永远不会有安全感的。拓展中的每一次分组，都在竞争，失败的团队将失去一切，一无所有！深深的感觉到，我们，只有在神奇的大旗下，安定的市场，严格的区域保护，深深的耕耘，才会有更好的收货，才会走的更远。

关于责任，我们是一群年轻的，有朝气的的神奇人，又是自己家庭的中流砥柱。几乎每个人，都在承担着社会的责任和家庭的重任。上午的拓展，分队竞争，失败的队伍解散，优秀的人员被其他队挑走，剩下的是老弱病残和团队组建者。深深的教会我们一个道理，在整个公司整个团队的大环境里，我们每个人，都是利益的共同体，我们必须协力

向前，相互扶持。在神奇的旗帜下，我们每个人，每个小团队，都有责任都有义务共同维护好我们共同的神奇大家庭。我们每个人都肩负着家庭的责任，只有兢兢业业，努力向前，才有更好的生活，才有更好的明天！

两天的拓展结束了，历练人心，积聚力量。让兄弟姐妹们明白，他不是一个人在战斗，是一个团队。我们共同努力，开拓向前。重温我们的团队誓言——我骄傲，我是神奇团队的一员！我们立足河南，勇于进取，忠于神奇，忠于团队！我们不怕挫折，不怕拒绝，不怕艰难险阻，不怕风霜雨雪！我们执着，自信，勇敢，坚毅，我们走在改变命运的路上！我们不怕吃苦，我们相信团队，团队利益高于一切！为了亲人，为了自己，为了神奇，为了团队！加油，加油，加油！



我们和团队共成长

豫北办事处南阳县总 彭飞



2016年9月4日至6日，我参加了团队组织的二郎山拓展训练。

这次二郎山拓展训练，由室内会议和室外集中训练两部分组成。

我做为神奇团队的一名销售人员，代表南阳团队在会议中分享了我的销售心得。其实作为医药销售的新人来说，这个挑战真的不小，

我曾经想放弃，换别人去说，亚敏姐一直鼓励我说：讲好讲不好没关系的，这是个锻炼的机会，后来我想想也是，这次讲不好没关系，这是个不错的锻炼机会，我就是要把握每一个锻炼自己的机会，这样才能越来越好，最后我上台了，虽然很紧张，说的也不好，但都是我在

业务中总结的真实感受，我相信，下次我一定说的比这次好。

通过这次拓展训练，三分天下，让我深刻体会到了现实的残酷……特别是远怡金融被盛世金融，华中投资，瓜分蚕食，直至最后的消失，心里的痛，心里的悔。如果当时我再努力一点，哪怕是一点点，可能结果会不一样，为此我明白了团队的重要性，在团队当中，每一个人都要尽全力去做，不然等团队不在的时候，你什么都不是……现实亦是如此，三分天下只是现实的一个缩影，所以每一天每一刻我们都要努力！

通过这次的拓展训练，高空抓杆，有的同事很轻松就完成了，而我刚上去，真的很恐惧，很怕，很怕，手抓着都不敢松开，我在上面站了好久，很多次都想放弃，我一遍又一遍告诉自己：不能放弃，我一定要跳，一定不能放弃，一旦放弃，以后可能永远也迈不出这一步，最后终于跳了出去。跳出去的一瞬间，感觉很轻松，不管我抓住没抓住，最后我终于跳了出去，没有放弃，最后不放弃的结果就是我成功的抓住了。所以在拜访客户中也是一样的，贵在坚持，因为只有你坚持了

才有可能成功！

通过这次拓展训练，让我知道了，个人力量是渺小的，看似不可能的任务，在兄弟姐妹们无怨无悔的帮助下，就可以把不可能变成可能！

这次二郎山拓展训练总结几点就是：

相信自己，一遍一遍的自我突破，强大自身。

贵在坚持，告诫自己，坚持下去，胜利就在前方。

相信团队，相信伙伴，一滴水会干枯，融入大海，才能长久。

相信自己，贵在坚持，相信团队，相信我们能创造神奇！！！！

我骄傲，我是神奇团队的一员！我们立足河南，勇于进取，忠于团队，忠于神奇，我们不怕挫折，不怕拒绝，不怕艰难险阻，不怕风霜雨雪！我们专业、专注、高效、节俭，我们执着、自信、坚毅、勇敢！我们走在改变命运的路上！我相信团队，我们和团队共成长，团队利益就是我们的利益，团队利益高于一切！为自己，为家人，为团队，为神奇，加油，加油，加油！

相互信任 方为团队

豫北办事处南阳县总 徐学光



2016年9月4日，在领导的精心组织下，我们来到了武钢二郎山训练基地，经历了人生中的第一次拓展培训。正是这一次的拓展训练，使我们金融部的全体同事受益匪浅，终生难忘。体会最深的有以下几点：

一、明确责任，每个人的岗位职责都很重要，各司其职，有利于明确责任，发挥个体的主观能动性，使其既知道自己应该做什么，又思考怎样做好。在做集体拓展项目时，在具体工作中，我们要明确分工、

落实责任，坚决杜绝“政出多门”和“首尾失顾”的现象。

二、做事要先做计划，再开展行动。只有明确了前进的方向和最终需要达到的结果，才能确定过程中所要采取的方法与步骤。所以，只有规划好全局的目标和方向，我们才会事半功倍。

三、团队需要团结，协作和默契，相互的信任等一系列诸多因素的集合，才能称为团队。诸多项目，都要靠团队的力量，大家心往一处想，

劲往一处使，齐心协力，才能获得最终的胜利。一盘散沙的团队，将会是一事无成，而一个亲密无间的团队将会是无坚不摧的。

四、相互信任是团队建设的基石，离开信任的团队是松散的团队，是毫无战斗力的团队，建立一支相互信任的团队，比任何激励都重要。

五、学会沟通和理解。语言的沟通胜过任何肢体的表达。日常生活和工作中，我们需要沟通和理解，也需要相互配合和协调，只有形成凝聚力量才能完成共同的任务。在工作中，我们面对各种问题与事情时，若能及时沟通，减少隔阂，减少矛盾，多些理解，多些支持，就会避免诸多不必要的麻烦。

六、懂得摆正自己的位置。在

团队中既要发挥自己的长处与智慧，同时也要懂得自己优缺点。其身不正，无以自立。因此，在日常工作与学习中，我们要摆正自己的位置，不要提早给自己设限，也不要给自己戴高帽，我们要善于正视自己，摆正位置，善于挖掘自身潜力，脚踏实地，做好本职工作。

拓展训练虽然结束了，但在训练中我们营造了团队氛围，培养了团队意识，同时挑战了自己。在今后工作中，我们要把拓展训练中的经验运用到实际工作中去，用拓展了的激情和意志重新面对崭新的每一天，面对每一项工作任务，更要把这种精神传给每一个人。



感悟“团队”的真正含义

豫北办事处南阳县总 余杰



这次户外拓展训练，给我感触颇深，受益匪浅。虽然仅仅只有短短的一天，使我懂得了“团队”的真正含义，懂得了什么是团队，什么是沟通，什么是协作，懂得了怎么团结协作、互相激励。

这是一段震撼心灵的历程，是对大家意志的磨练，使我们的灵魂得到了升华。它使我们重新认识和体验了团队精神的力量，也激发了我们个人的潜能，使它得到了充分的释放，增强了挑战自我的勇气和

信心。

它告诉我们要打破传统的思维定式，开拓思路，在工作中总结失败的教训及成功的经验，建立一种新的工作模式。同时让我们学会了相互沟通，学会了换位思考。使大家尝试一种全新的生活，同时教导我们每个人要学会感恩，学会宽容，学会回报，学会让步，整个团队才会是最团结奋进的、最优秀的团队。

使我感受最深的是逃生墙，在训练即将结束之际教练把我们带到

了一面墙前，墙面光滑且高约4米多，要求团队中所有队员需要不借助任何外物翻上这堵墙，并且在逃生过程当中不许任何人讲话，不能犯有安全隐患的错误，即为安全逃生。那道墙光靠你自己一人、两人的力量想要攀爬到顶点绝对不可能，

你更需要的是战友的协助，才能完成的一次逃生体验。经过我们的团结，有序的指挥和甘为当人梯的战友的共同努力下，我们顺利的完成了安全墙的逃生任务。每个战友的脸上都洋溢着胜利的笑容。

看着我的队友一个个肩膀被我



们踩的淤青，那一刻、“感恩”与“感谢”弥漫了整个体验基地，感谢队友的鼓励、感谢队友的帮助、感谢教官的指导、感谢公司领导的关怀，同时也感谢生我养我的父母、是你们让我真正明白了什么是“感恩”“责任”“牺牲”。这是真情的流露，

更是内心的直白。

短短一天的拓展训练就这样结束了，时间虽短，但收获良多，这次拓展把妙趣横生的任务和工作、人生、事业、团队、亲人、朋友联系在了一起。

总编：张芝庭 执行总编：张莉 美编：尹剑杰 网址：www.gzsq.com E-mail：lie6@163.com
地址：贵州省贵阳市北京路一号 电话：0851-86768888 传真：0851-86770701