

# 迎春时节吟春韵

## 贵阳医学院神奇民族医药学院工会举办“百花湖 踏青之旅”活动

**本报讯** 3月23日,学院工会组织了百花湖踏青之旅”活动,让全体教职工在这春暖花开的季节,脱下冬天厚厚的棉衣,享受一次身心放松的旅程。

上午8点30分,教职工们在院工会负责人的带领下,高高兴兴地来到了如诗如画的百花湖。

10时许,在百花湖畔的电信培训中心的广场上,拔河比赛火热进行,比赛场响起阵阵加油声。有8支代表队参加比赛,每队由6女6男共12名选手组成。赛前由每队队长抽签决定分组、定位,小组赛后,三个胜出队争夺冠亚军。比赛还未开始,各个参赛队的选手们就聚集在一起商量战术。平日里在工作岗位上忙忙碌碌的教职工工作人员们欢声笑语、兴致盎然。裁判哨声一响,拔河比赛现场顿时沸腾,“啦啦队”的加油助威声、

喝彩声此起彼伏,参赛队员们斗志昂扬,心往一处想,劲往一处使。比赛场面激烈,扣人心弦。参赛队员那种团结一致、奋力拼搏的精神风貌更是成为赛场上亮丽风景。

经过一个多小时的激烈角逐,最终总务处一队获得冠军,工程处、总务处二队对分获亚军、季军。学院党政领导也到现场为大家助威,兴致勃勃地观看比赛并为获奖队伍颁奖。



拔河结束后,老师们各自选择自己喜欢的项目开展活动,他们有的泛舟百花湖、按动快门定格光影,留下最美的春之魅影,有的打开自己带来的音响,跳起了优美的集体舞,有的在卡拉OK厅大展歌喉,有的参加“寻宝奇兵”游戏,在寻寻觅觅中感受惊喜,有的打篮球、羽毛球,在激烈的较量中享受快乐。

# 三尺讲台的守望

2011、2012级医事法律辅导员 李伟

生就会有更多的时间来学习。同学说伙食不好,我便和班上的几个同学一起去食堂的学生窗口打饭吃,我知道只有自己去亲身体验才知道他们的感受。我也是从学生时代过来的,吃的也是食堂的饭菜,其实每个学校的伙食都差不多,我只是想让他们知道,他们来这里的目的是为了学习而不是享受,也许现在会觉得对学校的种种不满意,但将来有一天这些都会成为他们记忆中的一笔财富。

这件事让我深刻地领悟到爱心在教育中的重要作用,是爱照亮了学生的心灵。作为一名人民教师,我时刻铭记着“爱心”是教育成功与否的关键,是新时期师德师风的一个重要标志,既然选择了教师这一职业,就要用爱与责任心去关心每一个学生,铸就崇高的师德师风,用我们的爱,在教育原野上塑造一座永远不倒的丰碑!多少个中午,当人们午休的时候,我在教室里和学生谈心;因为青少年是祖国的栋梁,青少年的健康成长,事关整个社会秩序的稳定,事关祖国的未来和现代化建设。

还记得毕业时,老师对我们说不论在什么岗位,都要热爱自己的职业,那样才会感到快乐。去年秋天,我也和我的学生们一样满怀憧憬的走进了神奇学院,成为这个新校区的第一届辅导员。

作为新校区辅导员,我们接触到的是一群刚挣脱“应试教育”枷锁、对美好大学生活充满期待,渴望接触社会却又缺乏对社会的真正认识,人生观和价值观还处于还不成熟阶段的青年群体。他们热情但易冲动,好学但又迷茫。面对这个阶段的学生,我们不仅要教他们知识和怎样做人,还应该处理好师生关系,经常和自己的学生谈谈心,了解他们的想法,学生遇到心理问题及时疏导。

爱流滴在光明里,学生的一天天成长。老师无时无刻不盼他们高飞;放心去飞,勇敢地去做,他们的快乐飞翔就是老师最炽热的理想。

我不想说老师很伟大,无怨无悔,就是老师对事业质朴的誓言;我不想说老师热爱奉献,但是春蚕的精神早已和我们的血肉融为一体。路越长,责任就越大,但是我始终坚信自己能够面对这条路上的任何挑战!

对于新校区来说现在是最艰难的时候,学生的学习与发展是学校建设核心任务之一。学生们有时对学校的环境、交通不满,有时又是对食堂的伙食不满,作为一名辅导员对于学生们向自己提出的这些问题我有责任和他们一同感受一同解决。我便借开班会的机会让他们知道学校环境的艰难是一时的,这样的环境不仅不利于他们的认真学习,还让他们远离世俗的渲染。交通不便进市区的次数就会减少,相应的消费额就会降低,这样学

“立师德,铸师魂,练师功,树师表。”是这个时代的召唤,“春蚕到死丝方尽,蜡炬成灰泪始干”是教师不朽的追求。虽然我们还是很清贫,但三尺讲台需要我们去守望精神的家园。让我们用慈爱呵护纯真用智慧孕育成长.用真诚开启心灵.用希冀放飞理想,我将用自己的双手和大家一道默默耕耘,共同托起明天的太阳!

四个月的过去了,虽然辛苦,虽然清贫,虽然没有轰轰烈烈的场面,也没有惊天动地的业绩。可我体验到了人生最大的幸福。我在心底里默默承诺,今生不为别的,就为这些天真无邪的学生,我也要把工作做好。我是自己岗位的主人,亦是自己心中那颗最闪亮的最耀眼的明星,让我来给他们播种!

# 用心育桃李

2011级口腔、影像专业的辅导员 李韦青

之心;爱岗敬业,拥有一颗责任心;严谨求实,拥有一颗慎独之心;勤于思考,拥有一颗好学之心;胆大心细,拥有一颗创新之心;注重细节,拥有一颗纤巧之心;加强沟通,拥有一颗交流之心;其实,七个心加起来就是一颗心,一颗沉甸甸的良心。

教育部把辅导员定位于思想政治教育工作者,其实在实际的工作中,辅导员工作千头万绪,既要管思想,又要抓学习,既要指导职业生涯规划,又有解决日常矛盾纠纷,既要进行党团建设,也要进行班级管理,既要保证奖助学金、助学贷款公平公正,又有呵护学生敏感的自尊心,还有诸如人际关系、学习障碍、情感失恋等一系列的问题等着我们去解决。千头万绪的工作要求辅导员时刻以饱满的激情投入,对得起学校的重托,对得起家长的信任,对得起学生的期待,更要对得起自己的良心。

春华秋实,耕种收获,演绎的原本是大自然悄无声息的历程;海纳百川,巨浪滔天,也只是水滴与水滴的相拥与涌动。作为神奇学院辅导员的一员,让我们永远用新主人翁精神来指导我们的工作,少一份懈怠,多一份勤奋;少一份奢华,多一份追求;少一份索取,多一份奉献,用我们的真挚、热情,用心育桃李,无悔献青春!

作为辅导员,除了具有极强烈的责任感,业务素质和能力是开展工作的必备条件,牛顿说:“无知识的热心犹如在黑暗中

中远征。”根据人力资源衰减、保值、增值理论,我们的知识、经验、技能只有通过不断学习、在实践中锻炼才能得到增长,才能由人力资源转变成人力资本,知识才能越用越多,技能才能越用越熟,经验才能越用越丰富。在网络普及、知识经济初见端倪的时代,知识量成倍增长,知识淘汰速度加快,往往教师与学生处于同一知识平台上,有时候甚至学生比老师学得快、懂得更多,这些都对辅导员提出了更高的要求,我们必须时刻加强学习,不断充实自己,具备通才、通识的能力,切实做到业务精通,走上辅导员的职业化道路。

有人说,做辅导员要做一个“七颗心”的辅导员,师者爱人,拥有一颗仁爱

# 我是明星

2012级临床C班的辅导员 张微

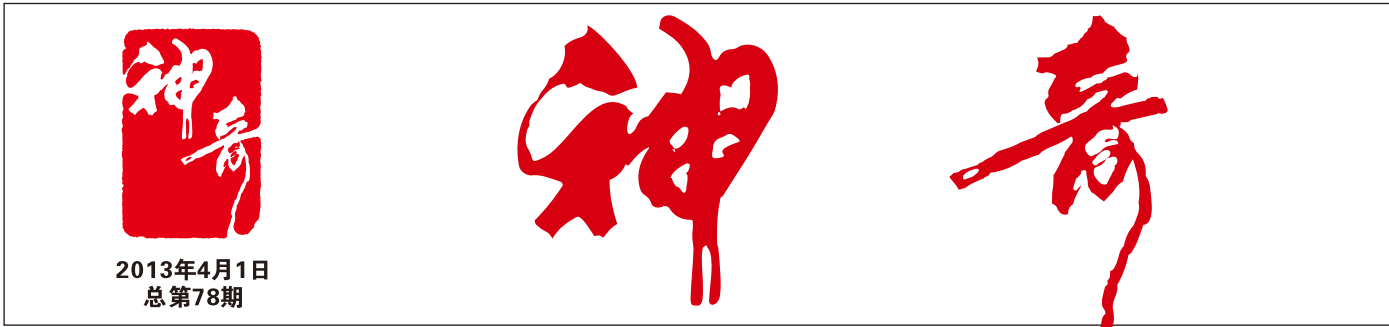
“有一个梦,由我启动,把汗水融化成满脸笑容。嘿呀、嘿呀。我的心就是光明的火种。”这首歌解开了我一直的疑惑:我是谁?我在做什么?我又是在为谁工作?

一代先圣孔子在两千多年前就教诲我们:仁者爱人。冰心老师也说过:“有了爱,便有了,有了爱,才有教育的先机。”起初我还不能理解这话中的意义,但是经历了短短的四个月的工作,学习,我真心领悟到:教育其实就是一种爱的艺术,一种宽容,一份鼓励,一句提醒,哪怕是一个鼓励的眼神,一句亲切的话语,都会让学生备受鼓舞,获得无穷的信心。

四个月的风风雨雨,我发现辅导员的工作是琐碎的、平凡的、忙碌的。因此我曾感到困惑、迷茫。然而每次面对同学们遇到问题时的无助、偶尔犯错误时的不知所措、学习状态低落时的难过、成功时的喜悦,我的心都被牵动着,渴望在一起分享他们的快乐、他们的成长。也许正如别人所说的辅导员是学生的解惑者,是学生心灵的领导者,更是学生学习路上的一块默默无闻的铺路石,默默地为学生助力前行。而此刻我明白我是谁,我就是一束光明火种。繁忙、平凡、琐碎的工作只为实现自己的人生价值——获得人生的那份喜悦。付出的心血、无私的奉献,迎来的又是一份心灵的慰藉,一份心田的收获。我明白了,我在为自己工作。

四个月的日日夜夜,是一名青涩的辅导员战战兢兢的带着17名青涩的大一新生跌跌撞撞走到了今天。我们提过了为期14天的魔鬼式军训,同学们不怕苦、不怕累,在严格的要求中脱胎换骨,从不羁变得规矩,从涣散变得团结,从淡然变得震惊,总体表现不错,是他们的这种精神震撼了我,让我变得更加坚强、勇敢。最近我校举办首届运动会,看着一个个运动员咬紧牙关奋力前进的样子,我不禁扯开喉咙为他们加油,那些为了胜利努力奋斗的同学们,那些就算跌倒了又再爬起来继续前进的同学们,那些落在后面却仍拼尽全力追赶的同学们,我的心随着他们跳动,那一幕、那一刻让我激动不已、欣慰感动。现在的我和同学们就像朋友一样,关系很是要好,他们很少叫我张老师的,几乎都叫我“微姐”、“微微”,甚至有的还直呼我的名字。别的老师很不解“你学生怎么能这样称呼你?很没礼貌嘛,应该教训、谈话、制止!”然而我内心却是非常高兴的,因为我真正体会到他们不止把我当老师,而当做他们身边朋友、知己,分享他们的苦与乐。终于,我找到了辅导员工作中最重要的东西,那就是一颗爱学生的心。一切因爱而生,一切从爱出发。用一颗爱生如子、如家人的心面对和学生在一起的每一天。

四个月的过去了,虽然辛苦,虽然清贫,虽然没有轰轰烈烈的场面,也没有惊天动地的业绩。可我体验到了人生最大的幸福。我在心底里默默承诺,今生不为别的,就为这些天真无邪的学生,我也要把工作做好。我是自己岗位的主人,亦是自己心中那颗最闪亮的最耀眼的明星,让我来给他们播种!



## 张芝庭董事长到学院调研教育迎评工作时强调

# 凝心聚力抓好迎评工作

**本报讯** 3月13日上午,贵州神奇集团董事长张芝庭到学院调研教育迎评工作时强调,凝心聚力抓好迎评工作。要借力评估,切实推进学院各项建设,把学院的各项工作提升到一个新的水平。

密地地转入了迎接教育部教育合格评估的各项准备工作中。张芝庭对迎接教育合格评估工作十分重视,先后四次亲临学院,听取汇报、检查进度,并就工作班子组建、软硬件设施的进一步完善、师资和管理干部队伍建设、总体工作思路、评估资料质量等作出重要指示。

在听取大家的发言后,张芝庭作了讲话。他说,教育评估对学院的发展极其重要。教育工作合格评估是独立学院教育工作的国家级“资质认证”,如果评估顺利通过,我们就获得了国家的正式认可,就拿到了进入高教领域的通行证。反之,如未能通过教育评估,则必将极大地影响学院的社会声誉,影响招生、毕业生就业,甚至会使学院夭折。因此,能否通

过教育评估是一件关系到学院生存与发展的大事。张芝庭强调,迎评工作要有系统思维,要遵循“以评促建,以评促改,以评促管,评建结合,重在建设”的二十字方针,凝心聚力抓好迎评工作。要借力评估,切实推进学院的各项建设,把学院的各项工提升到一个新的水平。

张芝庭指出,“打铁还需自身硬”,只要我们把基础工作做扎实,就一定能经得起教育部专家的严格评审。评估资料的准备一定要高质量,要充分发挥神奇集团和我们学院的优势,把我们的闪光点挖掘出来,把我们独有的特色突显出来,为通过评估加分添彩。迎评工作要集思广益,集中全院职工的智慧,对我们的弱项,要

着重抓好容易改变和提高的事项,变弱为强。最近一个时期,全院上下要在保证正常教学的前提下,一切工作都要配合迎评,为迎评让路开道。

张芝庭鼓励全院职工:省教育厅领导对我们学院这次参评非常重视,希望我们能在全省民办高校中第一家通过。我和神奇集团都会全力以赴支持学院的教育迎评,凡是需要我亲自做的工作,我一定会按时完成。我们既然能在思政评估中取得优异成绩,说明我们有优势有实力,我相信通过全院职工团结一心,共同努力,扎实工作,也一定会在教育评估中取得好的成绩,实现我们的预期目标,不辜负省厅领导和广大学生对我们的殷切期望。

学院院长罗俊、党委书记胡继跃、副院长长夏宇波、王晓昕、学院董事会董事梁炜等领导出席会议。

在学院三楼会议室,张芝庭认真听取学院领导 & 评建办负责人汇报迎接教育部教育合格评估准备工作的进展情况。

2012年10月,在贵州省教育厅组织的对全省40多所高等院校的思想政治合格评估中,贵阳医学院神奇民族医药学院在参评的8所民办高校中名列第一。学院并未因此而稍有懈怠,而是乘此东风,紧锣

张芝庭强调,迎评工作要具有系统思维,要遵循“以评促建,以评促改,以评促管,评建结合,重在建设”的二十字方针,凝心聚力抓好迎评工作。要借力评估,切实推进学院的各项建设,把学院的各项工提升到一个新的水平。

张芝庭指出,“打铁还需自身硬”,只要我们把基础工作做扎实,就一定能经得起教育部专家的严格评审。评估资料的准备一定要高质量,要充分发挥神奇集团和我们学院的优势,把我们的闪光点挖掘出来,把我们独有的特色突显出来,为通过评估加分添彩。迎评工作要集思广益,集中全院职工的智慧,对我们的弱项,要

# 筑精神力量 赢光明前景

## 贵阳医学院神奇民族医药学院思政评估荣获贵州省独立学院第一名

**本报讯** 近日,省教育厅(2013)10号文件公布了对全省31所普通高校进行第二轮思想政治评估的结果。贵阳医学院神奇民族医药学院以85.4分荣获贵州省独立学院第一名。

这次评估既是对学院思政工作的一次全方位的检验,更是对学院各项工作的全面促进。评估专家组在充分肯定学院思政工作成绩的同时,指出了存在的不足,为学院进一步改进和完善思政教育工作指明了方向。

能取得这样的成绩,是学院坚持党在高校的领导,高度重视思政教育工作,领导全院教职员工生扎扎实实开展思政工作的结果;更是学院坚持“以评促改,以评促建,以评促管,评建结合,重在建设”的指导思想,团结全院师生员工,齐心协力推进迎评工作的结果。通过这次评估,学院在思想政治建设、组织建设、管理制度建设、校园文化建设、校风学风建设等方面都得到了进一步的促进和加强;也大大提升了全院师生的执行力、凝聚力和战斗力。

学院将以本次评估所取得的成绩为动力,再接再厉,进一步抓好思政工作,坚持以教学为中心,围绕中心抓党建,抓好党建促发展,不断提高教学管理水平和教学质量,以优异的成绩迎接国家教育部教育工作合格评估,全面推进学院各项工作更好更快发展。

(学院迎评工作宣传组)

# 攀高贵在人才

## 张芝庭与贵阳医学院选取派到神奇学院的专家学者座谈

**本报讯** 3月25日、4月1日,神奇集团分别迎来珍贵的客人。他们是贵阳医学院选派到神奇民族医药学院工作的管理岗位人员。

在集团会议室,神奇集团董事长张芝庭对前来参与学院建设的专家学者表示诚挚的欢迎。他说:“你们都是多年从事教育管理方面的骨干,有丰富的实践经验,希望在神奇学院能充分发挥你们的才干,将你们的宝贵经验发扬光大。相信在你们的参与下,神奇学院会越办越好,成为我省民办高校的一面旗帜。”

与会的专家学者表示,一定尽心竭力,为学院加快发展贡献聪明才智,不负医学院领导和神奇学院师生的厚望。

顺应趋势 科技兴企

**本报讯** 经有关部门审查批准,贵州神奇药物研究院正式宣告成立。此举标志着,神奇集团在医药产品创新方面迈上新台阶。之前,神奇药物研究所已运行了20多年,

研究植根贵州,研究开发了一批有市场潜力,消费者认可的产品,为集团的发展壮大做出极大的贡献。如今升格为研究院,可谓众望所归。

# 追逐“中国梦”

3月,北京。春光溢彩,群英共谱东方神韵。

夙梦百年,梦想照进现实。中国已向世人宣言:实现中华民族的伟大复兴,就是我们的中国梦。

“中国梦”,全国两会同频共振,讲坛新星施政纲领已明。谁将支撑中国经济可持续增长?谁将扮演“出彩”的名角?方能让我们梦想成真。

为着这一天,需要一种持之以恒的思想力量,去引领未来。

习近平总书记用三个“必须”阐述:实现中国梦必须走中国道路,必须弘扬中国精神,必须凝聚中国力量。

坚守中国道路,坚定中国精神,坚实中国力量,用思想力的光辉照耀我们的前程。

追梦,我们该扮演怎样的角色?

“生活在我们伟大祖国和伟大时代的中国人民,共同享有出彩的机会,共同享有梦想成真的机会,共同享有同祖国和时代一起成长与进步的机会。”思想浩然则民族日新。习近平总书记的话语滋润心灵,让每一个中国人感受到温暖的力量。

世事洞明,当历史的洪流淘尽千古风流,抵达今天,中国梦,凝聚中国继续前行的共识和

力量。以理想信念为旗帜,续写中华民族5000年的辉煌。

莎士比亚说,聪明的人善于抓住机遇,更聪明的人善于创造机遇。神奇集团经30年筚路蓝缕,励精图治,已然化茧成蝶,展翅高飞。回首30多年中国商业史,有神奇留下的剪影。今朝,在改革创新中,一个有着国际视野、有现代企业理念的神奇,正蓬勃向上,快速发展。集团上市公司资本运营取得新突破,重大资产重组已获证监会批准,为集团赢来发展新契机。

商界明星马云说:“不赚钱的企业不道德。”作为一家对社会负责任的企业,神奇也秉承这样的理念,为社会不断创造财富,回馈社会,是神奇作为社会义不容辞的责任,是神奇人不懈的追求。30年,从税收的按时缴纳,到逐年递增,从潜心公益事业,到关注企业员工的冷暖,我们一直在努力。

今天,在13亿中国人追逐美丽中国梦的时刻,我们渴望梦想成真,我们渴望人生出彩,为此,我们将自觉担当使命,同心共筑中国梦。

追逐“中国梦”,我们每一个神奇员工都在拼命工作,意气风发,斗志昂扬,凝聚正能量。

量,前行在民族复兴的大道上。我们深知:“国家好,民族好,大家才会好”,要想到达光辉的彼岸,必须循着这样的历史逻辑,点燃自信与激情,让人生出彩,让个人的梦想成真。

追逐“中国梦”,我们神奇学院的每一个青年,以聚合才智智慧为旨归,英气勃勃,在浩瀚的知识海洋里,学习、学习、再学习。把青春的激情燃烧在伟大祖国复兴上。

追逐中国梦,“面对纷繁复杂的观念世界,如何在多元中立主导,在多样中谋共识”?集团的决策层戮力同心,正努力探索企业发展新路径。

中国梦,是我们13亿中国人的光荣和梦想,神奇是中国经济版图上一个小单元,神奇的命运与祖国的命运紧紧相连。千川之流,合万钧之力。让我们共同彩绘中华民族伟大复兴的梦想。

看,“九万里风鹏正举”。中国梦,渐行渐近!

量,前行在民族复兴的大道上。我们深知:“国家好,民族好,大家才会好”,要想到达光辉的彼岸,必须循着这样的历史逻辑,点燃自信与激情,让人生出彩,让个人的梦想成真。

追逐“中国梦”,我们神奇学院的每一个青年,以聚合才智智慧为旨归,英气勃勃,在浩瀚的知识海洋里,学习、学习、再学习。把青春的激情燃烧在伟大祖国复兴上。

追逐中国梦,“面对纷繁复杂的观念世界,如何在多元中立主导,在多样中谋共识”?集团的决策层戮力同心,正努力探索企业发展新路径。

中国梦,是我们13亿中国人的光荣和梦想,神奇是中国经济版图上一个小单元,神奇的命运与祖国的命运紧紧相连。千川之流,合万钧之力。让我们共同彩绘中华民族伟大复兴的梦想。

看,“九万里风鹏正举”。中国梦,渐行渐近!

量,前行在民族复兴的大道上。我们深知:“国家好,民族好,大家才会好”,要想到达光辉的彼岸,必须循着这样的历史逻辑,点燃自信与激情,让人生出彩,让个人的梦想成真。

追逐“中国梦”,我们神奇学院的每一个青年,以聚合才智智慧为旨归,英气勃勃,在浩瀚的知识海洋里,学习、学习、再学习。把青春的激情燃烧在伟大祖国复兴上。

追逐中国梦,“面对纷繁复杂的观念世界,如何在多元中立主导,在多样中谋共识”?集团的决策层戮力同心,正努力探索企业发展新路径。

中国梦,是我们13亿中国人的光荣和梦想,神奇是中国经济版图上一个小单元,神奇的命运与祖国的命运紧紧相连。千川之流,合万钧之力。让我们共同彩绘中华民族伟大复兴的梦想。

看,“九万里风鹏正举”。中国梦,渐行渐近!

# 中国驰名商标 神奇商标

主办 贵州神奇集团  
黔新出(报刊)2013年连续性内资  
准字第184号



## 从流向数据中寻找成功

陕西办事处主任 刘谦

拿破仑希尔曾经这样说过：“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别。”自古就有“事事关心皆学问”。

我们有的同事拿到销售流向最关心的是这个月或者这家商业销量多少，再细致点就是各产品销售了多少，其他的就不是那么关心了。殊不知，从产品的销售流向中，我们可以分析到许多产品销售的重要信息，以至于可以洞察到你所负责的区域市场的产品销售潜力及市场状况。猎人为什么总能捕获到自己钟情的猎物，是因为他在不断地观察、分析、了解猎物的习性和总结各类猎物的活动规律。

一份标准的产品销售流向包含以下几个要素：销售时间、客户编号、客户名称、商品编号、商品名称、商品规格、商品产地、销售数量、包装单位、销售价格、产品批号、制票人（开票员）等。那么我们从哪些方面开始并如何进行数据分析呢？我以为可以从以下几个思维角度进行分析：

### 一、从流向的销售时间维度

1、可以洞察出客户主要的销售高峰时间段在当月的几号到几号之间。该医药商业对其终端客户一般在什么时间之间进行账款回收及往来账务结算。

2、该医药商业对某一局部区域内的客户货物配送时间规律。

3、同一客户购进同一产品的数量及所需的消化时间周期为多少天。

4、重点终端客户的产品购进周期及时间规律。

5、你所开展的促销活动政策需要多长时间可以传达到终端客户手中，并产生促销活动效应结果。

### 二、从销售客户的维度

1、可以了解到每一类客户对每一类产品的销售需求，从而熟悉本商业产品销售的主要客户类型是哪些，便于有针对性地制定产品的销售策略。

2、可以知晓该商业对哪些区域有较好的销售覆盖及较强的配送能力，从而有效地指导渠道经理和终端主管对优势区域或薄弱区域加强销售管理或终端客户及市场的维护。

3、可以了解到各类型客户在本市场的主要分布区域及其主要销售的产品种类，便于销售跟进及产品销售指导。

4、结合产品的销售数量，可以分析到重点客户的销售规律及销售能力和销售规模。

5、可以将某一局部的客户进行建档，为后续的销售工作的开展和活动的进行提供优质客户资源，同时方便在有限的资金条件下对客户进行分级管理。

### 三、从产品的销售数量的维度

1、可以了解到每类产品对于终端客户及小批发商拿货的最低基本量和大致最高基本量是多少。

2、可以了解到一定数量的品种在该单位内不同季节的销售周期为多长时间，以防止缺货、断货现象的发生，方便补货和销售跟进。

3、通过掌握终端客户的单次购进数量可以有针对性地制定促销政策，也可试探客户的最高拿货量，以便于确定VIP客户档案的建立。

4、结合时间的不同及季节的不同，可以分析本市场哪些是发展品种，确定哪些是有潜力有待于培育的区域或整个市场产品。

### 四、从产品销售价格的维度

1、可以了解到该医药商业的销售行为怎样。

2、分析到该商业对客户的服务及维护方式的表现有哪些。

3、每一类类型的客户的服务价格区别有多大，这些区别客户主要分布区域和类型及所涉及的产品是哪些。

4、可以方便我们在销售过程中对涉及到的产品市场销售价格体系的维护 and 关注。

### 五、从开票员的信息维度

1、每位开票员所管辖的区域及区域内的客户数量和客户类型的数量，并统计出该开票员对公司产品的产能多少，为开票员的分级管理提供依据；

2、结合产品的退、进货数量可以了解到每个开票员对自己所管辖内的区域客户的掌控能力，可以提醒我们在这方面辅助他（她）提高；

3、结合产品和销售时间我们可以了解到每一个开票员的销售规律及销售品种的情况，方便我们针对品种结构情况给予跟进和任务的下达。

### 六、从销售的产品批号的维度

1、该医药商业的产品购进有没有严格按照公司规定执行。

2、有没有外埠产品在本商业销售，以免浪费有限的产品促销费用的使用。

3、各类型的终端客户对产品新、老批号的要求有什么差别。

4、可以没有遗漏地对本市场所销售的整个批号的产品进行销售跟踪，以防止销售费用核销过程中出现不必要的损失。

从产品编号上我们可以熟记自己产品，并方便告知开票员及终端客户，同时也方便在医药商业内部查询本产品的销售状况，从而更有效地提高工作量。

以上是我为分析销售流向的一些体会，如果你们每一位销售人员都能分流程向像看一部武侠小说一样去用心看，我相信你一定会收获颇丰。你一定会知道如何管理、协调你的商业去用心做好销售工作、如何做你所辖区内的终端客户。避免冲货、串货现象的发生及销售怠慢情况的出现。你可以更有效地指导、督促你的销售团队及下属人员去开发并巩固你辖区的销售任务的落实及目标的达成。俗话说：只要你用心，一切皆有可能。

# 听“一线明星”话营销

## 编者按

市场硝烟弥漫，与各路豪杰争锋搏斗的，就是那些冲在前面的人。华为教父任正非说，让看得见炮火的人来指挥我们。这话真有含金量。

新医改颠覆了基层医疗市场，企业靠什么抢占市场份额？

经数载探索，神奇药业一批精英已在营销模式创新上初有新获，从近几年销售收入的不断增长，可看出营销团队的艰辛付出。

顺应行业规律，求新求变，是营销团队大多数同仁的理想和追求。他们在创造财富的同时，不忘把自己的“营销宝典”与同仁分享。如：山东市场区域经理高巧云、重庆办事处区域经理李本英、苏沪市场终端经理杨明……

把自己摸索出的经验，毫无保留奉献，难能可贵。这些凝练的经验，在营销实战中，均有借鉴意义。



苏沪市场终端经理 杨明

## 归来

虽令不行”。

5：30主管的考核表完善发送给公司考核了，说实话这个月的考核拖的太久了，人的惰性作祟啊。时间还早，我就将2012年整个主管的销售数据全部调出来分析看看，简单的做个比较其实问题挺多的，主管之间的销量相差还是蛮大的，而且一个主管的每个月之间的销售波动也挺大的。这是什么原因造成的呢，是每个人的能力差别，工作投入的差别还是靠时间靠天收获呢？还是从自身先找原因吧，在终端主管的管理上，我应有什么样的责任和担当呢，不应该是单纯的下指标给政策就能解决市场上的问题，这种生硬的管理带来终端可持续的良性销售。所以我决定在我的销售方案里要加上如何规范自己对主管的指导，需要与主管不断的跑终端，了解终端，帮助主管解决终端问题。这样才能让主管提升掌控终端的能力，实现终端稳定的可控的销售增长。突然之间感觉身上的担子真的还很重啊，本来个就不高，可不能压趴下，我可不想变成被浓缩的精华啊。

6：00机场广播通知我这班延误的可以去领盒饭了，打开盒那就吃吧，味道实在是一般，那就和我的那些兄弟们说说话吧，还能增加点食欲的，于是在我的江苏终端主管群里聊起来了，因

## 商务工作初探

广东商务经理 郭铭

当地有良好的口碑、愿意与神奇公司共同成长的，才能成为我们的经销商。但是经销商的数量不能多。要少而精，以一省为例，经销商数量要保证覆盖整个省，在此基础上进行最大化的精简、优化。一旦成为我们的经销商，就要保护他们的利益，充分调动他们的积极性，建立各种关系。深入调查了解该公司。同时，也让对方更加全面的认识我们。双方达成互信。掌握该公司的核心资源，让他们允许我们在他的平台上，充分展示我们的产品及其销售政策，从而形成荣辱与共、共生共存的局面。

(3)分销商配制。分销商在数量上，肯定比经销商多许多，但不是越多越好，分销商的配制最好以地级市作为单位，一个地级市配一至二家分销商就足够了，太多了，利益上产生冲突，没有积极性。分销商与公司没有货款上的直接关系，但分销商的产品返利及各种促销费用，由神奇公司直接支付。为此，除了在销售政策上对分销商大力支持外，与分销商账目的清晰，销售政策的有章可循，就极为重要了。其实不论经销商、分销商公司都是以“诚信”与之相处，一切都有章可循，都是为了避免不必要的误会，为了能长远的合作下去。公司的经、分销商不是固定不变的。好的分销商也能成为我们的经销商。总之不论经销商还是分销商都是我们的合作伙伴，都是一家人。与他们相处过程中，也没有分出个三六九等，只要他们抱着一颗感恩的心，与之坦诚相待，我相信，越来越多的商家会围绕在神奇的周围，会实现“有您同行更神奇”的。

一、物流（简称“发货”）我们的药品，从原材料采购到制成产品，通过一级商、分销商、零售终端、药店、诊所最终流入到消费者手中，这需要一个相对较长的过程。在这个过程中涉及到几个问题：

(1)发货计划。发货计划的准确率现在一直不高，为什么呢？关键是我们的工作是否有计划？哪些品种在这个季节里自然销售是多少、在一段时间里，准备重点推广什么产品、有多少商家参与、预期达到什么目的、我们准备投入什么资源，然后我们需准备多少货款、多少货做零售铺货、多少货作为渠道备货、分销商备多少、经销商备多少、我们向公司申请多少。这个过程，需要我们从认知市场与自己产品带来的预判。同时也需要我们积极主动开拓市场带来的信心。

(2)经销商的配制。经销商直接从公司拿货并回款，与公司合作最为密切，我们是一家人。资金雄厚、渠道覆盖面广、讲诚信、在

## 只要努力 一切皆有可能

重庆办事处区域经理 李本英

在2012年重庆办事处工作的这一年中，让我懂得只要努力了一切皆有可能。

刚进重庆办事处的时候困难重重，销售不理想客户购进不积极，终端上柜无规律等。但后来通过和一级商的沟通，客群关系的维护，二级商的配合。签订了终端销售VIP客户协议。当时签订的协议内容大概是（VIP客户商必须把我司所有品种做到全门店（共有125家店）100%上柜，老品珊瑚净、止咳颗粒、强力露24S胶囊每个门店不低于10盒，小儿品种及新品不低于5盒的上柜。并且每个品种的陈列面不少于5个，这样就保证了产品的销量，因为很多商业跟您签订VIP协议时它都不保证你销量，只要要求它陈列做到每个品种在5个以上，这样就不必担心销量上的问题，也就避免在签订协议时销量上的纠纷，导致签了协议得到没签订的效果。经过和商业的谈判将给出（供货价）大约不到30%的利润给VIP客户商。在这个大协议的友好开始后，我司的产品销售有了一定起色。

随着终端主管的到位，门店每周都会有不同形式的终端促销活动。如：步行街人流量比较大的门店，做神奇记忆品种通用名活动。5秒之内说出神奇三个品种，或神奇广告语就可以送一件神奇广告T恤等等。这样一来又节省了免费的广告也聚集了大量的人气，其实商家是非常喜欢的。为他们创造知名度的同

时，也给我们树立了品牌。所以，他们也会大力支持我们做这样的活动。除此之外还进行了终端人员培训，终端推广人员不仅是销售员，还是宣传员、培训师及产品经理，所以对终端推广人员的培训尤为重要。首先要解决的是产品知识的培训及推广流程，更多是在日常工作及会议上有意意识的进行。

厂家联盟、药物买赠，一个知名厂家终端主管可销售二至三个大品牌厂家的不同类型产品。从而可以起到品牌联动销售的效应。如药店购进小儿咽扁送小儿氨酚烷氨颗粒，或购进小儿氨酚烷氨颗粒送思密达等。

商业控销，终端管控，所有终端客户只能从公司签订的协议商业购进，政策全国统一。反之不是从指定商业购进的享受任何政策。

最终还是要做到商家，店员，厂家的利益平衡。其实在做这个平衡的时候，还是要多考虑下面店员的利益，在考虑店员利益的同时更要多做店长的工作。不管在连锁店还是在单体店，一个店的店长就等同于这个店的老板，这个店的销售和利润都是和他们的工资、奖金挂钩的。

我想以上几点做好了，那接下的终端销售工作，也就不是什么难事。成功也就离我们不远了，让我们为神奇灿烂的明天喝彩吧！

## 我所理解的终端开发和维护

山东市场区域经理 高巧云

艰辛的2012，是变革的一年，是让人记忆深刻的一年！我和办事处全体同仁都经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过…… 经过2011年办事处调整，在去年的2012年，在公司营销中心的大力支持下，特别是大区调整后，办事处顺应市场变化，整个团队从思想和思路上的转变，引导、发挥正能量，使我们整个办事处的每一个人都获得了公司的重新认可；也使我们明白：作为一个医药销售人员并不是一个孤立的个体，思路由原来很少关注团队转变到一切围绕团队目标；思想上由原来只接受来自上级的指令然后机械化去执行，转变到遇到困难积极寻求解决方法。

在2012年营销大会上，我获得了公司“VIP终端客户管理突出贡献奖”的荣誉，但我知道这不是我个人的荣誉，而是山东办事处优秀人员的代表，是公司对山东办事处和全体办事处人员的认可！在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，也没有太多的经验，但我总结出一些技巧和心得，这也是我在领导的带领下所学习到的。下面就这些心得和技巧，拿出来和大家探讨和分享，以便在2013年营销模式转变之年，能对工作有些帮助；

### 一、我理解的终端市场开发

什么是终端？“终端”就是产品与消费者直接接触的地方。也可定义为产品从生产厂家到真正购买者手中的最后一环，是销售渠道的末端。企业间的竞争已从过去直接的市场竞争转向客户的竞争，谁能控制住销售终端，谁就找到了创造价值价值的通路。销售终端市场信息是最有效的信息。虽然广告、宣传、人际传播也可以使顾客了解到一些商家的信息，这些途径强调的是一些单向的、局部的信息，只有在终端才能同时、全面接触到品牌的全部内涵，并且与消费者产生信息的互动。终端市场是整个销售通路的出水口，如果出水口堵塞，销售通路就会得上“肠梗阻”一产品滞留在通路中不能顺畅其流。在现代的市场经济中，终端市场的开发尤为重要。

(一) 诊所、卫生院的开发 诊所和卫生院的开发有处方主动权，是最好的终端。只要是维护工作做得好，把产品知识、政策讲透，销量就很可观。诊所的技巧除了把产品讲透还要教会他们怎样开处方，怎样把你的产品搭配好才是销售的重点，他们看的是质量和利润。对诊所医生不可能多开处方，只要能开30%就满足，这样销量就可求了；卫生院将是农村市场的主导销售市场，卫生院的开发相对于大医院的开发要简单些，但是它必须得符合新医改的政策，也就是坚决执行基本药物的制度，我们要多关注新医改形势下的政府事务。卫生院能得到开发销量会迅速提升，一个效益一般的卫生院月销售我公司产品有5000元左右，效益好点的中心卫生院月销售可以达到2-3万。加大力度做好、做通诊所、卫生院进货员的工作就是做好了公司产品成功推向终端市场的一大半。

(二) 药店、连锁的开发 药店是最乱的地方，药超到处都是，也是打价格仗的地方。要想我们的产品不成为牺牲品，药店开发前一

定要做些准备工作，锁定目标客户、调查目标客户，选择适合配合自己的终端客户进行合作。在登门拜访目标客户时，应看看药店的布局是否合理，店员精神面貌是不是很好，主要经营哪些有影响力的品牌产品，老板是否有号召力，思路是否清晰，店里每天、每月营业额多少及店周围的环境等等，再向老板宣传我公司产品优势，达成共识；在整个终端开发开发过程中，连锁开发是最为困难也是最关键的。所谓的大连锁因其独特的优势而对进场要求高，即“店大欺客”，需入场费。选择开发连锁被受制，放弃开发连锁又可惜。连锁让我们既爱又恨。我们要开发连锁，首先要有较好的心态和原则，明确自己的要求，不要被连锁牵着鼻子走，调整我们的营销策略，寻求与连锁合作的突破口，建立彼此信赖的战略合作伙伴关系。

二、我理解的终端市场的日常维护 进行好终端的开发并非意味着终端工作的结束，事实上，只有做好终端日常维护工作，才能让你的产品永远闪亮、抢眼。终端维护工作是一项长期而艰苦的工作。诊所、卫生院的维护比较简单，诊所、卫生院的医生少，科室少，一般一个卫生院都是靠一两当地的医生维持。诊所维护的时候一定要查看库存数量，叮嘱医生从渠道内购进，防止被同类产品所替换。卫生院招标前去拜访各家卫生院库主任多报产品购进计划，招标时控制各个配送医药商业的标书数量，防止非协议商业中标，招标后督促中标配送商业渠道内购进产品且及时送货上卫生院。

药店、连锁的日常维护要定期定时巡店，巡店时要注意自己产品的陈列，是否放在显要位置，产品标签上的价格是否按照公司的统一零售价格标注的，检查一下店里各产品的库存，公司的POP是否摆放、张贴在显眼的

位置，还要关注竞争产品的相关陈列、宣传及促销活动政策。在店里多与店员沟通，让他们认识你及你的产品，主动帮助店员做一些生活小事取得店员信任，与他们交朋友，让他们主动且很乐意帮你推新广告、保持你产品突出的陈列面并维护你张贴在店内POP广告。

总之，控制终端市场，掌握市场主动权，可提高厂家对销售通路的调控能力，加大经销商、分销商对厂家的依赖。以终端操作为核心的企业，其品牌建设、市场运作都需要根据市场竞争演化不断充实完善，巩固已有的市场，提升品牌形象，寻找新的利润增长点，才能保持已有的地位，谋求更大的发展。

方案已经制定，剩下唯有执行，2013充满期待！希望在新的一年里，在公司领导的支持下，让我们，让山东办事处更上一层楼；在大区、办事处的带领下，相信团队的力量，不为目前所面临的困难感到茫然失措；为我们的团队更优秀，为团队中的每个人更充实，我们一起努力！