

深化改革创新 全面推动中医药振兴发展

肖伟院士深刻解读《中药注册管理专门规定》

《中药注册管理专门规定》（以下简称《专门规定》）充分吸纳了药品审评审批制度改革成熟经验，结合疫情防控中药成果转化实践探索，借鉴国内外药品监管科学研究成果，全方位、系统地构建了中药注册管理体系，为鼓励中药创新营造了更加稳定的政策环境，体现了药品注册管理制度与中医药特点规律的深度融合，是中药传承创新发展的时代体现和具体实践，也是促进中医药振兴发展的实质性举措。这要求我们在“传承精华、守正创新”的基础上，准确理解和把握《专门规定》的丰富内涵和实践要求，奋力开创中医药产业高质量发展的新局面。



展示新成就，中药审评审批制度改革取得重大成效

近年来，国家药监局持续完善技术规范和指导原则体系建设，加快确有临床价值的中药新药审评，助力发挥中医药在疾病防治中的独特优势，促进中药传承创新和高质量发展。

审评审批数据变化是中药审评审批制度改革成效的有力印证。中药新药临床试验和上市申请数量均呈现上

升趋势，一批治疗定位准、临床价值大的中药新药获批上市，有力满足了公众临床用药需求。同时，加快应急审评审批速度，加强抗疫中药质量监管，全力以赴服务保障疫情防控工作大局。2021年获批上市的中药新药达到12个，新药临床试验登记中，中药78项，比2020年增长16.4%；2022年获批上市的中药新药10个，其

中，苓桂术甘颗粒是首个获批上市的按古代经典名方目录管理的中药复方制剂（即中药3.1类新药），是深入发掘中医药宝库精华，推进古代经典名方向新药转化的一次生动实践。

树立新理念，构建符合中药特点的审评审批制度体系

当前，我国中医药事业进入新的历史发展时期。中药与其他药品的共同点是以临床价值为导向，用于人体疾病的预防、治疗、诊断，而不同点在于中药具有丰富的临床人用经验，中药的人用经验蕴含着重要的有效性和安全性信息，“临床—实验室—临床”是中药新药研发的主要路径和特点，将已有的中药人用经验整合入中药的审评证据体系，长期以来一直是业界的呼声，也是药品监管部门积极探索构建符合中药特点的审评技术评

价体系的切入点。2021年获批上市的12个中药新药均是来源于临床经验方或医院制剂，充分体现了中药研发“源于临床、回归临床”的特点；2021年和2022年，在抗击新冠肺炎疫情中发挥重要作用的“四方”均以3.2类新药获批上市，包括清肺排毒颗粒、化湿败毒颗粒、宣肺败毒颗粒、散寒化湿颗粒，开启了以人用经验证据作为新药审评依据的先河。

《专门规定》厘清了中药创新的发展脉络，制定了

符合中医药传承创新发展战略需求的系列中药审评审批改革制度和办法，遵循了中药研制规律和特点，不断强化“以临床价值为导向、重视人用经验、全过程质量控制”等研制理念，将中药的生产工艺、质量标准、药效学、毒理学、临床研究等各研制内容有机结合，建立起兼顾药品基本要求，具有中药特点的审评审批体系。此举将极大促进中药产业高质量发展，让中药创新成果更好地惠及广大群众。

把握新逻辑，辩证处理好中药传承与创新的关系

推动中药高质量发展，要善于传承、勇于创新。中医药具有历史悠久的临床实践，为中药研发提供了宝贵经验和指导理论。《专门规定》明确中药新药研制应当注重体现中医药原创思维及整体观，鼓励运用传统中药研究方法和现代科学技术研究、开发中药；支持研制基

于古代经典名方、名老中医经验方、医疗机构中药制剂等具有丰富中医临床实践经验的中药新药。

《专门规定》鼓励应用新兴科学和技术研究阐释中药的作用机理，提升中药质量控制水平。这就要求中药工作者要坚持继承和创新相结合，针对中成药成分复

杂、功效成分、量效范围、转移规律不甚清楚现状，研究、明确中成药的功效成分群（控什么）及其量效范围（控多少），并建立中成药功效相关成分的质量控制体系（怎么控）。这也是真正贯彻落实文件中“根据产品特点建立反映中药整体质量的控制指标”的必然要求。

践行新路径，探索中药注册分类研制原则要求和疗效评价指标

目前，调整后的中药注册分类尊重中药研发规律、突出中药特色，鼓励具有中医药特点的中药复方制剂创新，注重以临床价值为导向，不再以物质基础作为划分注册类别的依据。《专门规定》按照调整后的中药注册分类（中药创新药、中药改良型新药、古代经典名方中药复方制剂及同名同方药等）的不同特点，分章节系统阐释。依法简化古代经典名方中药复方制剂审批，构建与制剂特点相适应的审评模式，促进古代经典名方中药复方制剂研发。

此外，《专门规定》基于中医药在临床中发挥的作

用和特点，明确了中药的疗效评价应当结合中医临床治疗特点，确定与中药临床定位相适应、体现其作用特点和优势的疗效指标；挖掘中医临床价值，列举了可作为中药疗效评价的8种情形（对疾病痊愈或者延缓发展、病情或者症状改善、患者与疾病相关的机体功能或者生存质量改善、与化学药品等合用增效减毒或者减少毒副作用明显的化学药品使用剂量等情形），丰富了以临床价值为导向的多元化中药临床疗效评价方法，促进了中医药独特的评价方法与体系的建立，为中药新药研制拓展思路。

传承精华，守正创新，新时代中医药高质量发展迈出新步伐。当前党和国家全面加强中医药发展顶层设计和战略部署，促进中医药高质量发展的政策供给前所未有，全体中医药人自应坚定中医药文化自信，在重大理论创新、重大技术攻关、重大药物创制上实现新突破，让“中华文明的瑰宝”成为一张张“济世良方”，为全面推进健康中国建设、实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献力量！

合规促进转型 学术助力发展 ——康昊公司元月份营销会议顺利召开

1月31日上午,农历大年初九,康昊公司2023年营销工作部署大会在康缘大讲堂报告厅隆重召开。公司领导、营销总监、省公司经理、合格主管等500余人参加会议,会议由康昊公司总经理刘权主持。

伴随着《康缘之歌》激昂的乐声,大会正式拉开帷幕。会议首先由商务总监张永康进行康昊公司《2023年营销方案》宣贯。通过政策宣贯,希望营销将士们能够充分把握2023年营销发展逻辑和增长点,坚持100%完成指标,真正实现月月增长、步步为赢的市场新局面!

大会上,还进行了康昊公司事业部总监与省公司经理《2023

年目标责任状》签订仪式、营销合规进展通报和要求、“口服品种有人做”专项培训。陈总总监做合规专项通报和要求,营销将士们表态要将合规理念和行为贯彻到日常营销行为习惯中,在今后工作中统一思想,切实落实并成熟合规制度;管理学院经纬教务长的“口服品种有人做”专项培训,引导营销将士们思考如何做好人力资源与市场规划,确保市场“有人做”和“有人做”。

会议最后,康缘药业总经理杨永春作工作要求:展望新的一年,一是要当前最重要打好一季度硬仗,决战就是决胜。二是要将“有人做,有人做”的规划落实到位。三是确保合规

营销,SFE行为管理到位,看清真正的VIP客户。四是各事业部、省公司一定要厘清2023年的“大事、要事、难事”,并坚决锚定目标、压实责任,打赢第一季度攻坚战!

面对2023年的挑战,我们要一如既往地激情满怀。当前,我们首要做好一季度的各项工作,并迅速掀起新春“开门红”的战斗热潮。在未来征程中,康昊公司各营销将士必将势如破竹,所向披靡,100%达成指标,实现增长落地,达成新的胜利!

康昊综合管理部 范田田



迎新春 送温暖 ——康缘商业董事长慰问一线职工

近日,康缘商业组织召开了新春座谈会,董事长凌娅、党委书记罗丹、总经理张载勤、副总经理屈洲等高管和来自康缘连锁、储运中心职工代表分为2个场次参与了本次座谈会,并为员工们送去节日礼包,向他们致以节日的问候和新年的祝福。



会议室里暖意浓浓,大家欢聚一堂,董事长凌娅一行人与职工亲切交流,详细了解大家的工作生活情况、存在的问题,并对大家坚守岗位、不辞辛劳的工作态度表示感谢。员工代表踊跃发言,畅谈了本年度在各自岗位的收获,表达了对公司领导关心的感激之情。党委书记罗丹强调,2022年面对疫情持续反复,大家思想统一、坚守岗位、主动作为、攻坚克难,合力完成了各项任务,高度诠释了康缘人的精神,为公司战胜艰难险阻、各项业绩取得较好成绩作出了突出贡献。希望在新的一年里进一步增强信心,团结一致,群策群力,创新发展,再立新功。

温暖在寒冬中传递,信心在关怀中激荡。春节慰问拉近了广大员工的心。全体职工将以更加坚定的信心、更加饱满的热情投身于新一年的工作中,为公司全方位高质量发展做出贡献。

康缘商业综合办 伏胜男



1月16日,句容市委副书记、市长束克之一行莅临康缘养生谷调研。康缘集团副总裁夏月,江苏康缘健康管理有限公司董事长曹小保陪同接待。

束市长一行从康缘养生谷中医药文化园出发,实地考察了康缘巷、仙草童话世界、药香花园等主题内容板块,随后参观了康缘养生谷项目规划沙盘,康缘颐养中心等配套区域。对此,束市长充分肯定了康缘集团在健康养老、旅游养生方面做出的贡献,对养生谷一站式的颐养配套、全身心的服务内容给予高度评价。

康缘养生谷依托茅山深厚的山脉、水脉、文脉、绿脉底蕴,以中医药特色为本,汇集养老、养生、健康管理和中医药文化园四大板块,是江苏省重点投资项目,江苏省重点旅游项目,国家级中医药健康旅游示范基地。

目前,康缘养生谷养老板块已与江苏省老年医院达成合作意向,共建合作医院;同时,积极参与江苏省养老及中医药行业活动,现已成为江苏省老龄产业协会常务理事单位、江苏省医养协作联合体理事单位、镇江市中医药促进会副会长单位;亦联合江苏卫生健康职业学院共建人文素质教育基地、思想政治教育基地;此外,句容市门球协会、南京永年太极拳分会均在康缘颐养中心设置活动基地,共同推动全民养老健康事业。

康缘养生谷 曾庆惠

句容市委副书记、市长束克之一行
莅临康缘养生谷调研



南通市中医院领导一行莅临康缘商业参观交流



2月9日,南通市中医院领导吴志军一行14人来到康缘商业智能物流中心参观交流。对他们的到访,康缘商业董事长凌娅、副总经理刘立东等热情接待,陪同参观并开展深入交流。

座谈会上,副总经理刘立东重点介绍了公司近年来高质量发展取得的成就、企业文化等相关情况,对南通市中医院各位领导提出的各类问题,公司领导均作出细致解答。

随后,在储运中心经理张劲松的带领下他们参观了智能物流中心,详细了解智能物流中心运营、现场管控等情况,过程中频频点头称赞。

南通中医院领导吴志军对康缘商业热情招待表示感谢,通过本次参观交流对康缘商业有了更深入地了解。双方共同表示,期待未来共同探索更多合作机会,实现互惠双赢。

康缘商业综合办 伏胜男

康缘药业顺利“保健食品生产许可”延续现场核查

1月16日,连云港经济技术开发区市场监督管理局专家组根据企业提交的《食品生产许可证》延续申请材料,对江苏康缘药业股份有限公司进行了现场检查工作。期间,检查人员全面对康缘药业食品生产车间、仓库、化验室等进行了现场检查。通过本次生产许可证延续检查,江苏康缘药业股份有限公司将继续持有食品生产许可证。

16日上午,检查组与公司领导在江宁工业城厂区质量大楼四楼会议室进行了检查首次会议。随后,检查员以负责、严谨的专业态度全面展开各项检查工作,现场采取听取汇报、实地查看、现场提问、查阅资料等方式,对康缘药业的食品生产厂房、设备、检验仪器、生产及检验、仓储物流、产品生产工艺流程、质量标准、文件系统、人员培训等进行了详细检查。生产总监徐殿红、质量总监朱文灯、生产部工艺经理罗勇、质量控制部经理高晓艳、质量管理部经理朱倩、质量管理部副经理林娟等人全程陪同检查。

通过现场审核,综合评定,检查组专家一致认为,公司在生产厂房建设、食品质量管理体系建立等方面均运行

良好,公司质量管理及食品安全符合标准要求,通过本次生产许可证延续检查。此次江苏康缘药业股份有限公司保健食品生产许可证的延续检查,是对公司保健食品生产质量管理的一次考核,今后,我们将不断改进提高食品生产质量、环境以及食品安全管理,践行“健康人类 发展共享”的企业品格。

质量管理部 江宝成



康缘药业生产系统抗疫工作总结暨抗疫先进表彰大会顺利召开

一元复始山河美,万象更新锦绣春。2月10日,康缘药业生产系统抗疫工作总结暨抗疫先进表彰大会在康缘大讲堂报告厅隆重召开。康缘药业董事长肖伟、副董事长王振中、常务副总经理吴云及股份公司总监以上领导、中层干部和部分员工代表参加会议,会议由康缘药业生产副总经理鲜飞鹏主持。

工作报告: 回顾抗疫总结经验 筹划布局创新发展

伴随着《康缘之歌》激昂的乐声,大会正式拉开了帷幕。

康缘药业常务副总经理吴云同志作生产系统2022年度抗疫工作总结报告。回顾三年疫情,哪里发生疫情,哪里就有康缘生产的抗疫救灾药品。三年来,生产系统员工干部,勤勉尽责、任劳任怨,集中一切资源生产防疫药物,在每个危急关头,同时间赛跑,守护人民群众生命健康。尤其在过去的2022年,全国疫情频发,港城疫情告急,3月、6月、11月、12月,疫情陆续爆发。

我们康缘人不畏艰难,生产线24小时不停歇,三点一线,吃住在公司。董事长果断采取“闭环管理”政策,才保证了一线员工健康,才保证了生产现场在岗率,才保证了抗疫药品生产。那段日子我们始终坚守岗位,董事长也始终陪在我们身边,即便累了也一刻未能休息,在最前线坚守岗位,做工作部署,带领着我们做生产计划,协调各方资源,想方设法指导我们提升抗疫药品产能,只为更好满足人民群众的用药需求。

展望新的一年,我们要紧紧围绕“生产服务营销伟大”

的生产保障核心理念,强力推动智能化升级改造,强化科学排产生产理念,实现全链条的提质降本增效。在总结工作经验不足的基础上,聚焦2023年生产工作的“大事、要事、难事”,将目标责任状落实到位,并逐级分解、按月考核,助力公司各项经营指标100%达成。

2023年,我们要做敢于担当、敢于创新、敢于突破的生产人,为实现康缘在后疫情时代创新发展而不懈努力奋斗!我们大家一起努力,提交2023年优异的“生产答卷”!

颁奖典礼: 致敬“抗疫先锋” 见证荣耀时刻

没有生而英勇,只因心怀大爱。生产系统全体干部员工上下一心、众志成城,党员干部带头奋战,克服连续作战的极限,舍弃小家的安宁,在各项生产任务中扛旗领跑,用坚强臂膀担起如山的责任,谱写一幅幅抗疫“群英像”,牢牢坚守抗疫药品“兵工厂”!

疫情防控阻击战是场大考,更是“试金石”。担重任、行大道、造好药,是生产职责所在;顶压力、挑大梁、出精品,是生产作风体现。在此过程中,涌现出了一大批先进集体和先进个人。为激励在抗疫保供过程中的先锋们,此次大会特别对“抗疫尖兵”“抗疫杰出干部”“抗疫先进集体”等奖项获得者进行表彰。



抗疫尖兵代表



抗疫先进个人代表



抗疫先进个人代表



抗疫杰出干部代表



抗疫优秀干部代表



抗疫先进集体代表

董事长重要讲话: “疫”往无前 春暖花开

2022年,注定是极不平凡的一年。疫情向全国迅速蔓延,可谓建国以来的一场非常战役。病毒来势之汹、疫情传播之烈、范围扩散之广,都是前所未有的。大众的生命安全和身体健康受到威胁,我们的生产保供也面临前所未有的压力。自从疫情防控阻击战、攻坚战打响以来,康缘人挺身而出,冲锋在前,切实守护人民群众身体健康。尤其是生产人员攻坚克难、众志成城。在此,我代表公司党委、董事会、总经理室向你们艰辛付出,致以崇高的敬意和衷心感谢!

疫情三年,自2020年初武汉疫情爆发,康缘人临危受命,不计成本、不讲代价支援武汉抗疫。随后两年时间,哪里发生疫情,哪里就有康缘生产捐赠的抗疫救灾药品。特别是去年,公司不惜代价、不计成本全力生产抗疫产品,在提高治愈率、降低病死率方面发挥了重要作用,累计捐赠物资7000余万元,为全国各地疫情防治贡献康缘力量。

当病毒肆虐时,我们康缘药物甚至一药难求。康缘

散寒化湿颗粒、金振口服液、杏贝止咳颗粒及加味藿香正气软胶囊入选了国家中医药管理局发布的《新冠病毒感染者居家中医药干预指引》,入选数量之多位居行业前列。散寒化湿颗粒、热毒宁注射液先后还被列入了第六至第十版《新型冠状病毒肺炎诊疗方案》。抗疫压力大、保供压力更大,但我们还是全力保障了抗疫药品生产和捐赠。在疫情最困难时,康缘割舍自身的效益和利益,无私地奉献给广大病者和社会,做到了无愧于社会、无愧于病患者!

尤为辛苦的是生产系统的干部和员工们,你们发扬一贯勤勉尽责、任劳任怨的作风,紧急复工复产,集中一切资源生产防疫药物,确保一线用药需求,保障百姓健康,你们功不可没!尤其是一些党员干部员工,舍小家顾大家,你们是这场战斗中的英雄,是可敬可爱的人。在此也向你们致敬!康缘永远是你们最坚实的后盾!

过去的一年,是康缘生产人提质增产发展的一年。在抗疫保供期间,杏贝止咳颗粒和金振口服液产能分别提

升5倍和3倍。值得肯定的是,生产人员恪守制药人天职,面对产能激增,坚守药品安全底线,全年未发生一起药品质量安全隐患,成品一检合格率100%。

这一年,大家都辛苦了!纸短情长,向你们致敬!但是,我们仍要深刻总结这一年的工作得失。疫情已经过去,我们要向前看。特别是疫情时期暴露出来的问题要深刻反思,针对“闭环管理执行不到位、核心产品产能储备不足、生产运营效率低”,这些你们都要进行总结,这些都是生产系统的“大事、要事、难事”,在新的一年里要保障、落实到位。

在新的一年里,生产系统必须要坚持“生产服务营销伟大”,强力推动智能化升级改造,强化科学排产生产理念,实现全链条的提质降本增效。尤其是在保供注射剂基础上,针对口服制剂、配方颗粒的市场需求,生产人一定要紧跟公司战略大发展方向,不断满足未被满足的一线市场需求,把“生产服务营销伟大”的口号不断落地、落实、落到位,为奋战全年目标而努力!



【康缘品牌有我,我为康缘增辉】

2022“感动康缘”

编者按: 他们是康缘各系统的杰出代表, 在平凡岗位上, 以实干之风、奋进之心, 扛起“共产党员首先是企业先进员工”的光荣使命, 用努力和坚守, 诠释创新

自强敏天行

——济宁市公司高端代表 魏姣姣



幸运结缘“好伙伴”

15年前, 刚出校门的魏姣姣独自一人坐上前往连云港的大巴, 来到梦开始的地方——康缘, 让她结识了未来15年不离不弃的“好伙伴”——桂枝与散结, 也笃定

2009年7月进入康缘, 从事营销工作, 目前桂枝茯苓胶囊、散结镇痛胶囊两项单品月销过万, 两度荣膺营销“金杏”奖。15年前从安徽阜阳农村一路走来, 她用拼搏之力撑起梦想之帆, 从一个普通女孩成长为职场精英, 让“生来平凡、绝不平庸”的内心独白演绎为幸福生活、美好人生。

了憧憬未来的航向。

从此, 她对待工作也如学生对待学业一样, 每天都去医院, 躲在拐角处, 一遍遍默默练习怎样开始一场对话; 早访、日访、夜访, 怯怯地向客户是否需要帮助; 总在等待的间隙里, 想多学些桂枝和散结的产品知识, 以便与客户更好交流; 遇到的问题时, 会和领导、同事讨论到夜深人静……

回到狭小阴冷的出租房里, 时不时还在想, 会不会就是这样日复一日、年复一年的坚守, 收获了不错的业绩, 在不断前行的路上, 拥有了更多成长, 体悟到生活的真谛和自我的价值。

星光不负追梦人

在15年的时光里, 朴实而坦诚的魏姣姣, 总想多努力一点, 让更多的客户知道桂枝和散结的好, 不辜负星光下、风雨里的一路陪伴。

桂枝, 你是否记得, 从最初一个月老师们只处方你300盒, 后来1000盒, 再后来4000盒, 如今12000盒, 处方科室从1个增加到5个, 客户从10个到如今145个; 散结, 你是否记得, 你的用量从最初的200到2000, 再到5000, 如今每个月处方你11000盒, 科室从1个增加到4个, 客户从最初的10个增加到如今的60个, 谁能想到你那么优秀, 客户们那么爱你。

2022年, 魏姣姣全年计划550万, 完成586.8万, 完成率106.7%, 同比增长15.9%。这些数字的背后, 让客户更加坚定了对康缘的信赖, 让患者更加信赖产品的疗效。

幸福拥抱“粉丝团”

前段时间, 一个外卖小哥带着孩子送外卖, 截中了很多人的泪点。魏姣姣也是一样, 每一次遇到困难、沮丧徘徊、停滞不前, 儿子作为她的“粉丝”总是陪伴在身边, 医院的走廊、会议室、客户家沙发的一角, 很乖巧地等着妈妈。一次家访回家的路上, 他突然说道: “妈妈, 等我长大了, 我要当医生, 我可以给你治病, 你的药效果最管用了。”那一刻, 魏姣姣的眼眶夺眶而出。

孩子也常常问她: “妈妈, 为什么这么晚了我们还要去家访?” “为什么周末我们还要去医院?” 当孩子还没上幼儿园时, 总是把他送到客户家里玩耍; 当妈妈没法接他放学时, 总是让主任的太太帮忙接送; 当需要帮助时, 总是有善良可爱的老师们伸出温暖的手……

15年的营销生涯, 魏姣姣总会通过视频, 把一点一滴的收获与温暖倾诉给远在安徽的父母。他们在欣慰破旧小屋变成三层小楼的同时, 更为女儿骄傲, 并鼓励她——继续坚持, 用行为打动自己; 学会感恩, 用成绩回报康缘; 勇敢前行, 用光芒照亮人生。

江海意无穷

——招商代理河北省区经理 代冰洋



2018年10月进入康缘, 从事招商代理工作, 每月均100%以上达成指标, 2022年指标9048万元, 实际达成9956万元, 达成率110%, 同比增长49%。从业八年来, 他为了心爱的事业, 选择相信康缘、相信自己、相信伙伴, 投身广阔的尤塞金代理市场。

敢想敢干敢挑战

了解代冰洋的人都知道, 这个年轻人敢想敢干, 所以领导将河北省市场负责人的重任交给了他。 “一线销售必须向学术化转型, 个人也不能永远躲在温室里, 只有经历销售一线暴风雨的

洗礼, 才能更快成长。”代冰洋在深思熟虑后, 选择接受挑战, 并下了一个破釜沉舟的决定: 搬家!

但是搬家不是他个人的事情, 需要得到家人的支持, 需要爱人放弃稳定的工作, 需要孩子去适应一个新的学校。没想到他的爱人十分理解和支持: “我和孩子都相信你, 都相信你认准的事业, 我们全力支持你!” 这让代冰洋感动得热泪盈眶。于是, 一个周末, 两天时间, 三口之家, 将家从郑州搬到400多公里外的石家庄, 开启了“北漂”生涯。

破冰破局破市场

理想很丰满, 但现实很骨感。看着惨淡的数据, 代冰洋不禁打了个寒颤, 月销仅4万支! 而事业部的指标是在1年内做到月销翻倍。当时河北尤塞金已开发医院226家, 52%的终端都是低消化, 更是脑卒中用药竞争最激烈的市场, 团队也缺乏信心, 甚至有人打赌他能不能坚持一年。面对种种困境和怀疑的目光, 代冰洋选择背水一战!

为了重建团队和客户的信心, 为了月销8万支的目标, 代冰洋一头扎进市场。他和招商经理前往涿州、阜平、满城3个县区, 拜访了8家核心医院的客户, 稳住保定市场单月万支的基本盘; 他在邯郸市区的冰天雪地里, 一等就是4个多小时, 赢得了与一个大客户当面交

流的机会, 更赢得了一块“大蛋糕”; 2个月时间里, 他组织了8场科会、十多场培训和“超级演说家”演讲比赛, 强化学术加持、市场覆盖。

经过一年的努力, 河北省低消化医院整改成功73家, 打造3000支标杆医院5家, 1000支标杆医院23家, 尤塞金从单月4万支提升到了9.1万支。

必行必至必达成

路虽远, 行则将至; 事虽难, 做则必成。回望在康缘的4年成长历程, 代冰洋将“敬畏指标, 超越指标”刻在内心, 记不清多少次在专家门口长时间等待, 也数不清多少次披星戴月疾驰在燕赵大地, 只记得要踏踏实实做好工作中的每一件小事, 服务好每一位客户, 一场活动开展, 一家一家终端上量, 坚信河北市场一定能够强压竞品、未来可期, 年销1.5亿不是梦!

“选择了就不后悔, 来康缘工作4年了, 我会再坚持下一个4年, 下一个4年!” 代冰洋这样坦言。他所在的团队成员都是河北人, 是一群被西柏坡精神激励, 锐意进取、拥有必胜信念的河北人; 而他是河南人, 从小深受红旗渠精神熏陶, 信心满满、坚忍不拔的河南人; 但大家都是康缘人, 踏踏实实的康缘人、不畏艰难的康缘人、能拼会赢的康缘人!

明月共同途

——广东省公司省中医院高端主管 伍碧玉



在校期间, 她是“学霸级”人物, 取得药物制剂、市场营销双学位; 来到康缘, 她如鱼得水, 先后担任代表、高端主管、地区经理、广东省中医院主管。

自律自强, 她是广州“活地图”

清晨6点, 天边刚刚泛起鱼肚白, 伍碧玉眺望着从梦中醒来的广州, 一边做起早餐, 一边查看行程表。随后, 先乘1路公交车, 再转乘6号线地铁, 7点半前到达中山大学附属第一医院, 把早餐送到客户手中, 简短的交流后, 9点离开医院, 再换乘6次地铁, 赶往广东省中医院四个院区, 拜访代表一天的工作。

细致的伍碧玉, 存有广州各大特色菜餐厅的电话, 就是为了方便中午订餐, 让喜好不同的客户一饱口福。下午2点, 她准时来到办事处, 解决团队各项业务问题, 帮助代表分析市场、制定计划。大概4点, 她又回到市场开始拜访、家访, 一直持续到晚上10点过后。

8年时光里, 伍碧玉已经成了广州市的“活地图”, 迎日出、踏月而归, 她用顽强的执行力丈量脚下的土地, 用坚韧不拔的意志力履行市场行为, 用100%达成的业绩诠释营销人的职责, 每一天就要横跨6个行政区, 协访里程超过180公里。

群策群力, 她是团队“主心骨”

伍碧玉是团队资历最深的主管, “团队合作, 客户共享, 以团队的力量服务客户, 胜过单枪匹马!” 这也是她的取经法宝。

都说做销售对待客户像对待初恋一样, 需要付出真情实意, 才能感动客户, 伍碧玉常常跟代表说: “如果客户拒绝使用我们的产品, 那一定是我们还没有抓住客户的痛点!” 所以, 每次拜访回来, 伍碧玉都会与大家一起探讨、共商对策, 针对每个客户、每个科室的不同情况, 有的放矢地予以攻关。

每天早上8点, 曾凡萍会早早到达医院帮客户整理病历; 每周五晚7点, 王佳乐都要与省中急诊科的客户

在篮球场上切磋球技; 每周六, 宾慧都要陪客户一起健身, 增进沟通。平日里, 他们更是自制雪花酥、创意水果切、亲手包粽子, 精心准备午餐, 纯手工熬制阿胶糕……“简单的工作坚持做, 简单的工作创新做, 客户终能体会此中的真情实意, 为此感动, 认同我们的工作。”伍碧玉如是说。

不破不立, 她是最美“逆行者”

三年来, 疫情是营销人绕不过的坎, 也是最大的绊脚石。但伍碧玉牢记“100%完成指标是销售人员天职”的使命, 疫情期间, 她深入疫区, 协访代表, 并带领团队针对重点品种召开“非你莫好”“杏好有你”“桂在有你”“谈骨论筋”等一系列学术活动, 不惜以整个团队“红码”为代价, 终于完成既定指标。

逆行者的身影, 不仅打动了团队, 同时也感动了客户, 她也因此获得“省公司突出贡献奖”。2022年, 广东省中医院主管区指标1717万, 在伍碧玉的带领下, 实际完成1966万, 同比增长63.6%, 完成率114.5%。

做好业绩的同时, 伍碧玉常常挂念年迈的父母, 因为长期在外打拼, 只能让姐姐帮忙照顾。她很想念家看看, 把并肩作战的好伙伴介绍给他们, 把领导的教诲讲给他们听, 把一路走来的心声对他们倾诉, 更想带他们回到康缘, 回到她梦想开启的地方, 看一看、走一走……

“康缘”获奖人物事迹

康缘人用智慧和汗水做出了不平凡的业绩。他们坚定理想信念,强化责任担当,锤炼过硬本领,弘扬工匠精神、奉献精神和企业精神。

秉心自超越

——固体制剂车间经理 张江艳



2007年8月入职康缘以来,张江艳从工艺员干起,历任工艺主管、副主任、主任,秉承匠心、不忘初心,把人生最美好的青春年华奉献在生产岗位,先后获得“先进干部”“抗疫先锋”“35810优秀共产党员”以及连云港市开发区“三八红旗手”等荣誉。

职责在肩,全心投入智能化

针对软胶囊剂型全手工配料化胶、药液比重高流动性较差等“卡脖子”问题,为了探索智能化的深入推进方式及方案实施,四个月时间,张江艳跑遍大半个中国,泰州、

北京、天津、无锡、武汉等地都留下了她的足迹。功夫不负有心人,全自动软胶囊生产系统问世,属于全国医药工业产业首创,减少人工50%,生产周期缩短3-5天。

2019年底,固体制剂工厂安装调试工作启动,领导再三权衡,将车间主任一职交到张江艳肩上。从安装调试、试生产到通过GMP核查的300多个日日夜夜,她全过程参与每个细节、每个环节的制定,梳理200多台设备的近3800个工艺参数采集点,并实现在线质量控制、自动化控制、智能物流系统和中央控制平台技术,形成完整的闭环生产管控体系,实现透明化、流程化、连续化、自动化、标准化作业。

真情流露,父爱无言重如山

在最紧张忙碌的日子里,作为妻子的张江艳顾不上小家的生活、孩子的接送,为难以之际,只好请来从不会做饭的父亲,负责照顾儿子的生活。

记得有次晚上十点多到家,推开门发现父亲还没睡觉,等着给她下饺子。当热乎乎的饺子端上桌,张江艳嘴上虽然埋怨父亲等得太晚,又这么麻烦地做饭,心里却早已塞满感动。因为她可以想象到,第一次独自包饺子的父亲,佝偻着身子笨手笨脚和面、切菜的样子,又通过视频,一遍遍请母亲指导调馅、包饺子。

那是她长这么大吃过最好吃的饺子,也是蘸着泪水吃的最香的饺子……

抗疫有我,抢抓生产显担当

回想三年前生产抗疫一号方的情景,张江艳仍历历在目。面对没有确定制粒工艺、没有连续带料生产设备、没有净化系统等不利局面,以及堵料、停机、产能少等情况,张江艳焦急万分,因为她深知病毒在肆虐、时间不等人。于是,她不厌其烦地组织操作人员优化管道连接、更换配件、请教厂家,每个班六十多公斤、七十多公斤不断提高产能,圆满完成可供4.8万人、14天使用的抗疫一号方生产任务。

2022年3月初,家乡连云港突发疫情,张江艳带领17名员工,吃在厂里、睡在更衣室,身兼货车司机、后勤员、入库员、保管员、发货员,肩扛平时三倍、五倍的工作量。而此时,封控在家的儿子只有外婆陪伴,每天网课、作业检查、批改、反馈等一堆难题,都落到了65岁的母亲身上,一个地地道道的农村家庭妇女,没上过一天学,在儿子耐心教导下,却也学会了拍照、上传作业。

当张江艳拖着疲惫的身体,多想回趟娘家,但又一封紧急求援信让她回到了一线,继续生产抗疫药品,把对孩子的愧疚、看望母亲的心愿,悄悄埋藏在心底。

丹心报春晖

——中药研发部高级研发员 周恩丽



她从黑土地走来,捧着一颗振兴国药的赤子情怀,扎根中药创新药研发19载,主持完成16个中药新药开发,获批生产批件7项,临床研究许可2项,斩获权威科技进步一等奖2项。

可憐天下父母心

这些成绩的背后,让周恩丽记忆最深的是承担筋骨止痛凝胶项目期间,挥发油提取率低、制剂延展性不好、装量不稳等难题让她夜不能寐,当时又值身怀六甲,因为长时间得不到休息,双腿都肿了起来。每天晚上,母亲都打来洗脚水,心疼地摸着她的双脚,眼泪在眼眶里不停地打转,但也从来没有劝她放弃,因为母亲最了解她,她是不服输、不认输的人,更是让母亲骄傲的女儿。

2021年11月底,周恩丽生完二宝还不满月,国家药品监督管理局组织对筋骨止痛凝胶进行生产现场检查,所有的研究过程,她最熟悉、最清楚,在这关键时刻,怎么能不到现场?为了让宝宝能够适应妈妈此时不在身边的日子,周恩丽提前让宝宝尝试用奶瓶喂奶。这时又是母亲安慰她说:“你放心吧,有妈在,孩子饿不着!”就这样,定下心来,周恩丽转身投入到工作中,于2020年4月获得了生产批件,这也是近10年来,中药行业获批的唯一一个创新中药骨伤类凝胶剂。

拳拳一片事业心

近年来,中医药是疫情防控“中国方案”不可或缺、不可替代的重要组成部分,这其中也有周恩丽的一份心血,尤其是康缘创新中药的又一力作——散寒化湿颗粒,她把襁褓中的孩子交给家人,潜心开展样品的研发。

散寒化湿颗粒处方含有20味药,研究难度及工作量是普通品种的2-3倍,历经2年多不分昼夜地攻坚研发,终于在2020年10月获得药品注册证书,批准上市。成功是喜悦的,但也只有周恩丽和项目组清楚,在这两年多里,他们付出了多少——为了能够顺利完成3批生产工艺验证,她24小时守候在生产一线,指导车间师傅进行关键工序的生产;为了能够达成申报任务,在腊月二十九,加班至夜里十一时,她是2021年最后一个离开工作岗位的人;为了能够尽早获批生产,她和项目组放弃了休息日,

不断对研究数据进行分析、核对。

散寒化湿颗粒是公司申报的第一个3.2类新药,也是国家实行新的新药注册分类和要求以来,公司申报的第一个新药。为了加速研究进展,周恩丽带领团队先后与国家药品监督管理局药品审评中心进行多次沟通交流,不断对研究内容进行补充,对研究资料进行修订、完善,从申报受理到获批生产仅用了4个月时间。

牢记使命践初心

作为一名中药研发人员,一名党员,周恩丽时刻铭记自己要充分发挥的先锋模范作用,以“共产党员首先是企业先进员工”为使命信念。

为了更有效地传承创新中医药发展,作为科技创新带头人,周恩丽积极带教新员工,对新员工进行理论和技术法规等多方面的教学培训,给研发平台源源不断输送青年军,保持创新研发的活力,实现“人才辈出”的良好局面。

19年的时光里,雪下了又融、草青了又黄,周恩丽在康缘创新中药的高端平台上,默默坚持、努力奋斗,柔弱的身躯蕴藏无尽的力量,入选江苏省第五期和第六期“333高层次人才培养工程”第三层次培养对象,先后被公司评为年度首席员工、优秀员工、四星员工等荣誉。

冲天鹏展翅

——康缘管理学院教务长 经纬



2006年,毕业后加入康缘至今,他始终相信脚踏实地,15年的时间里,做代表业绩100%,做管理聚焦市场、服务营销,做党务又红又专,一步步走得踏实而坚定。

雄鹰展翅正青春

回想刚进康缘做代表的那段经历,经纬深知营销就是一张张处方的堆积,越是艰苦的环境越能让人成长,通过每天10次以上的拜访、每周2次以上的家访,业绩一个月比一个月好,就在他的销售工作游刃有余的时候,迎来了新的挑战。

由于业绩出色、年轻有为,他被公司任命为骨科事业部南京办事处经理。然而,经纬上任就感受到竞争

对手磨刀霍霍的巨大压力,团队得过且过的低迷士气,一时间让他感到窒息……他没有唱高调、喊口号,而是本着实事求是的态度和团队人员一对一交流,也是从那时候开始,他对“依靠群众力量”有了更深的理解。

经过充分的讨论甚至是争论,制定目标——每个销售员每月至少开发三个客户,同时至少提升一名老客户成为VIP客户,并配套内部奖励措施,所有资源都围绕这个目标来投入,通过疯狂的拜访及资源集中投入,很快就有所起色,不到一年的时间,南京办逐渐强大起来。

在此期间,经纬积极向党组织靠拢,2010年主动递交《入党申请书》,凭借100%绩效、优越的业绩增速和坚强的领导力,第一梯队发展为党员。

雄鹰奋起向云天

2018年,经纬从营销系统转岗至管理学院,从事培训管理工作,从此走出“舒适圈”,从南京回到连云港,让培训从销售中来,再到销售中去,迎接一项挑战。

近年来,随着公司“主管制”推进、合规销售、学术化推广等政策的深入实施,他第一时间洞察市场需求,常年月均出差超20天,连续开发明星俱乐部、雄鹰计划、星火计划、营销基本功、20+2工程等专项培训……仅2022年,便完成4期《营销宝典》编制,开发5门专题课件,上传30门微课,组织135场培训,累计培训课时达3000余小时,覆盖学员16400余人次。

记不清多少日夜,经纬站在讲台,迎来送往每名学员;多少个凌晨,他独自掩上培训教室的大门;多少个节日,不能与家人团圆、陪伴……永不懈怠,永不疲惫,永不退缩,早已成了他的常态。

在他多年的努力下,康缘管理学院荣获“中国最具价值企业大学”称号,大批代表快速成长为营销明星、康缘精英。

大鹏一日同风起

从雏鹰到雄鹰,经纬牢记有着30多年党龄父亲的教诲:“年轻人有冲劲但是没有经验,肯定会遇到挫折和失败,但是一定要记住,做人不能失败,工作失败了可以从头再来,做人失败了就永远没有机会再来了”。而他的妻子是一名医务工作者,疫情之初,第一时间签署请战书,请愿前往湖北一线参与医疗救援。

这样的家风、家训,让经纬永葆一颗红心,把父亲的教诲、妻子的担当视为前行的不竭动力,也在用行动诠释党员的初心使命。作为基层支部书记,他以饱满的热情投身党务工作,不仅自身积极开展政治理论学习,还开发课件组织党员培训学习,通过言传身教帮助党员成长。公司党委组织的各项活动,都有他冲锋在前的身影,党建共建活动中他是组织者;营销军事化培训中他是领跑者;主题教育教育实践中他是红旗手!



踔厉奋发添动力 创新赋能增贡献 实现康缘商业有质量发展的新突破

——康缘商业 2022 年总结表彰暨 2023 年工作部署大会圆满落幕

春华秋实又一载，踔厉奋发续新篇。1月31日，江苏康缘医药商业 2022 年总结表彰暨 2023 年工作部署大会在康缘大讲堂报告厅隆重召开。集团董事长肖伟院士、康缘商业董事长凌娅、集团部分高管、商业高管以及各权属公司干部、商业全体员工参加了此次大会，共同回顾康缘商业 2022 年的奋斗历程，坚定理想信念，奔向更加辉煌的明天！

本次会议由康缘商业党委书记罗丹主持，大会在慷慨激昂的《康缘之歌》中拉开帷幕。

只争朝夕促发展 铆足干劲开新局

康缘商业总经理张载勋作了《康缘商业 2022 年工作总结暨 2023 年工作计划》报告。2022 年，面对复杂经济形势、政策因素、疫情冲击等诸多挑战，全体康缘商业人踔厉奋发、勇毅前行，经受住了严峻的考验，公司整体经营提质增效，发展规模、市场竞争力、品牌实力得到进一步巩固和提升，交出一份难中求成、殊为不易的答卷。2023 年，经济形势、行业发展依然严峻，面对挑战和困难，康缘商业主抓经济发展，紧盯指标，脚踏实地，开拓创新，确保 100% 完成 2023 年指标任务，向百亿目标迈进！

签订目标责任状 高管代表表决心

大会现场，大家一同见证了集团与公司签订《2023 年目标责任状》以及商业公司经理室与高管签订《2023 年目标责任状》。高管代表依次上台对坚决攻克“大事、要事、难事”表决心。新的一年，工作任务了然于心，完成目标的信心成竹在胸，未来与目标相连，未来与奋斗相伴，相信在集团的指导下、各位高管的带领下，康缘商业定会完成 2023 年经营指标。

集团董事长肖伟院士作重要讲话

康缘集团董事长肖伟院士对康缘商业过去一年围绕经营发展，顶住压力、克服困难，取得的可圈可点成绩点赞。尤其抗疫三年，在全市人民心中树立起“有疫情找康缘，康缘商业才是最可靠的靠山！”的形象。同时对 2023 年工作给予指导，要求商业公司立足现有基础平台开拓市场扩体量，坚持发展不动摇，做好、做实、做大、做强；营销创新找变量，把规模发展和创新结合起来，形成创新的发展模式；提高运营质量，优化品种结构，引领公司健康发展；补上制约发展短板，实现规模增长与现金流之间的平衡。他相信方向对了，路走对了，大家同舟共济，一定能够取得大发展，康缘商业的经营质量会越来越好！

表彰先进树典型 凝心聚力再出发

在 2022 年的工作中，涌现出一批拥有突出表现的先进集体和个人，他们是康缘商业人学习的楷模，他们代表了康缘商业人百折不挠、勇往直前的精神。激动人心的颁奖时刻，一年的汗水、泪水此时此刻汇聚成欢声笑语，掌声雷动。

董事长凌娅作会议总结

大会的最后，董事长凌娅对本次大会做了总结发言。感谢全体干部员工在相对困难的行业环境下，为公司 2022 年取得业绩所付出的辛勤努力。并结合 2022 年存在问题，对 2023 年提出了更高要求：以利润为中心，提升经营质量；以增长为原则，用优质增长保障实质发展；以干部为核心，提升整体干部队伍抓大事、要事、难事的能力；以目标为导向，脚踏实地抓当下，咬紧指标开门红。

百舸争流、奋楫者先，千帆竞发、勇进者胜！一分耕耘，一分收获，奋斗是我们康缘商业不变的底色。2022 年已载入历史长河，崭新的 2023 年已经开启，让我们一起昂首阔步再起航，在新的奋斗之路上，牢记愿景使命，紧跟时代步伐，持续攀登，勇于突破，敢于创新，开创康缘商业高质量发展新局面！

再见 2022，启航 2023！



中国工程院院士、康缘集团董事长 肖伟



康缘商业董事长 凌娅



签约仪式



康缘生态农业事业部 2022 年总结表彰 暨 2023 年工作部署大会圆满召开



一年之计在于春，2月4日是立春的好日子，江苏康缘集团生态农业事业部2022年总结表彰暨2023年工作部署大会隆重召开。

中国工程院院士、集团董事长肖伟，集团副董事长凌娅，集团执行总裁朱健俭，集团副总裁、生态农业事业部总经理韩英明，党委副书记殷世华，总会计师、审计总监丁薇等领导同志，以及集团挂钩干部、事业部权属公司中层以上干部、员工代表参加了大会，共同回首2022年度的奋斗历程，深刻总结，整装待发，以崭新的面貌立下新的一年发展好光景，创造2023年度新辉煌！

发展新思路 改革创新局



集团副总裁、生态农业事业部总经理韩英明同志重点总结了2022年的亮点工作，深入分析了工作中存在的不足，并明确提出了2023年工作目标，对重点工作进行了部署，提出并集中交办了2023年生态农业事业部的十件大事。

回顾农业板块这些年，总体发展状况稳步向前。从去年开始，集团加大对农业板块的整合、调整和优化，成立农业事业部，并从集团层面明确副总裁挂帅，全面负责经营管理工作，推动农业板块更上一个台阶。因此，2023年可以说是农业事业部重新出发的第一年！

新起点、新机遇、新挑战！2023年生态农业事业部指标体现高增长原则，总体增长50%以上，完成指标存在一定压力。但同时我们拥有良好的发展机遇，集团在各种资源安排上给予了大力支持，再加上这几年发展创造的良好条件，所以这个指标并不是高不可攀！韩英明副总裁指出，从我们与集团其他权属公司的对比来看，我们现在没有条件和他们比规模，但我们完全有条件与他们比增长，我们必须有这样的信心和勇气！



签订目标责任书 完成目标有信心

本次大会既是2022年工作总结表彰大会，也是2023年工作部署大会，同时也是2023年大事、要事、难事的集中交办大会。会上，各权属公司总经理依次上台对坚决



攻克“大事、要事、难事”讲思路、表决心。有“为官一任、带动一面、繁荣一片”的决心和能力，有明确的奋斗目标，有坚定不移的意志。与会人员一致表示，越是在艰难困苦、经营受挫的条件下，越是能表现出超乎常人的坚韧与勇气、充满干事创业的激情和活力。

大会现场，大家一同见证了2023年目标责任书签订仪式，集团执行总裁朱健俭与农业事业部签订了《2023年目标责任书》，事业部总经理韩英明与各权属公司签订了《2023年目标责任书》。



集团董事长肖伟院士作重要讲话

中国工程院院士、康缘集团董事长肖伟，在百忙之中参加本次会议并作重要讲话。

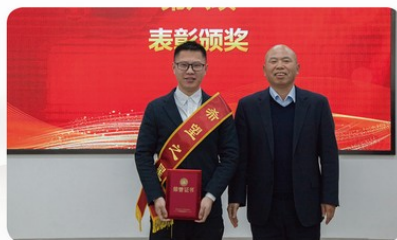
董事长指出，做企业的干部，绝对不能是平平安安占位子，忙忙碌碌装样子，浑浑噩噩守摊子，否则必然会贻误发展、损害事业。农业事业部今年的指标是8500多万，意味着要实现50%以上的增长，这个增长不是一个数字游戏，必须要按照计划去抓落实，事情才能一桩一件干出来，业绩才能一点一滴聚起来。

董事长对生态农业公司寄予厚望，生态农业拥有近8000亩地的资源，整个农业事业部要勇争第一，力争将规模做到5000万以上。花果山食品公司要立志于产品的转型升级，产品的更新换代与指标完成同样重要，指标必须百分百完成，同时产品转型升级也必须开辟一条新道路。好德斯肥业公司加快实施厂区技改工程，并大力做好有机肥核心业务的发展。康宝鹿业公司重点是尽快将规模做大，总经理必须带头重视销售、打开渠道、抓好销售。

董事长的讲话对农业事业部下一步的发展指明了方向，鼓舞人心，激人奋进！

表彰先进员工 树立企业典型

在2022年的工作中，涌现出一批表现突出的先进个人，他们是员工学习的榜样，代表了康缘人扎实做事、立志创新、敢于争先的进取精神，受表彰人员在掌声雷动中走上领奖台，接受大家最真挚的祝福。



会议期间，集团副董事长凌娅、执行总裁朱健俭分别对农业事业部的工作进行了点评和要求，对2023年工作提出了希望，指出发展才是硬道理，增长才能对抗各种风险和挑战。



立春，乃是新年之始，农业事业部新一轮发展大幕从现在起正式拉开，“出腿才见两脚泥”，让我们在这里立此存照，到明年的今天，共同检验并见证我们的行为结果，交出一份优秀的成绩单！

生态农业事业部 冯同柳



英雄榜 2022

营销英雄志

——康缘药业 2022 年营销金杏奖风采展示

惟其艰难，才更显勇毅；惟其笃行，才弥足珍贵。2022 年，在复杂的市场背景下，全体营销人咬紧指标不放松，敢于决战决胜，康缘公司聚焦主管制，以“20+2”为引领，聚焦优势资源发展终端及客户；康盛公司重抓银杏二萜内酯葡胺注射液，聚焦十大连锁，整合分销促进健康发展，公司营销取得良好业绩，涌现出一批 100% 完成指标的集体和个人，特别是“营销金杏奖”的获得者们，他们都是我们学习的榜样。让我们向他们致敬，并走近他们，倾听他们的心得，领略他们的风采。

华南事业部 张小亮

业绩介绍：2022 年指标 65997 万元，实际达成 65997 万元，完成率 100%，同比增长率 32%。

经验分享：一是以客户为中心，以“20+2”客户为核心的全员拜访及干部协访必须按质按量达成；二是召开高频次、高质量的学术活动，让客户围着康缘学术活动转，从而提升康缘产品在医生心中的治疗价值；三是强化团队的挣钱意识，让团队每个人都能清楚地知道完成指标能挣多少钱，充分利用好公司给予的利好政策挣钱，挣大钱。



西南事业部 沈超

业绩介绍：2022 年指标 3857 万元，实际达成 4655 万元，完成率 121%，同比增长率 56%。

经验分享：一是招聘优秀代表，优化人员配置，优秀的人一定要放在重要的岗位上。新招代表必须匹配相应资源，由主管进行专项带带；二是强化“20+2”的运用，没有拜访就没有成绩，这是销售不变的真理，利用 SFE 的行为管控，重点终端制定 VIP 升级计划，严格考核“2”的达成；三是重抓热毒宁注射液成人科室的开发，重点终端以主管牵头，针对急诊、感染、呼吸、ICU 等成人科室进行重点规划拓展，并签署对赌协议；四是大力发展口服品种，培养重点终端口服代表，制定特殊扶持政策，VIP 升级规划，并要求有潜力的口服低消化终端限时整改，确保指标达成。



华南事业部 伍碧玉

业绩介绍：2022 年指标 1717 万元，实际达成 1966 万元，完成率 114%，同比增长率 64%。

经验分享：一是做好“比学赶超”，营造团队积极向上的氛围；二是坚决执行“三早访、三夜访”，打造“20+2”典型；三是学术和客情齐头并进；四是奖罚制度公正、公开。



华南事业部 李桂爱

业绩介绍：2022 年指标 982 万元，实际达成 1138 万元，完成率 116%。

经验分享：一是准确评估客户潜力，培养重点 VIP 客户，对于潜力巨大的客户一定要想办法挖掘其需求；二是坚持学术推广，抓住客户的心理及需求，灵活举办沙龙会、病例分享会、科室会等利用产品的优势去攻关；三是维护好科主任及医院上层领导关系，避免因用量太大被医院限用或停用；四是勤奋、诚信、坚持、不忘初心。



江苏事业部 支梅

业绩介绍：2022 年指标 208 万元，实际达成 439 万元，完成率 211%。

经验分享：一是对自己有信心，对产品有信心，并把信心传递给客户，让客户知道自己不会轻易离开；二是对 VIP 客户或者潜在的 VIP，早访和夜访非常重要，通过早访、夜访可以得到一些信息，对提升处方非常重要；三是用心去对待客户，切勿投机取巧，因为客户能够感受到你的温度；四是学会利用公司的资源平台，深度做好学术推广活动，学习好产品知识，了解竞品知识，用我们的优势对比竞品的劣势或者学会联合用药；五是守信用，这样客户会觉得你靠谱，才会信任你。



河南事业部 李均营

业绩介绍：2022 年指标 275 万元，实际达成 437 万元，完成率 159%。

经验分享：1. 客户销量分级激励政策，用量大的客户提高激励标准，从政策上鼓励客户成为 VIP 客户；2. 重点客户每周家访，稳定持续的维持客情；3. 核心 VIP 客户客情维护围绕客户家庭，与客户建立更亲近的客情关系。



招商代理事业部 代冰洋

业绩介绍：2022 年指标 9048 万元，实际达成 9957 万元，完成率 110%，同比增长率 49%。

经验分享：一是构建双赢关系。河北能取得这个成绩，离不开团队和客户的共同努力，而想要客户配合，就必须全方面做好服务，解决客户后顾之忧，让客户全力以赴做纯销提升；二是坚定不移地按照公司推广策略，一切围绕低消化医院整改，脚踏实地，下沉终端，开展招商经理和代理商代表的一对一辅导及专项学术活动，上下同心全力以赴，才达成了这阶段性的目标；三是一切围绕市场发展，解决每家终端有人做，有好人做的问题，只要不讲条件、不找理由，全力以赴执行，河北市场一定会再上新台阶。



招商代理事业部 房晓天

业绩介绍：2022 年指标 12480 万元，实际达成 12510 万元，完成率 100%，同比增长率 30%。

经验分享：1. 疫情期间东北团队凝聚力发挥作用，疫情影响较轻区域主动承担压力，弥补严重区域差距；2. 发扬“结硬寨，打呆仗”精神，人人有责任田，针对性解决目标医院实际问题，逐一达标；3. 充分利用学术资源和专家资源，区域学术带头人代言，提升产品区域内品牌效应；4. 团队与代理商切实做到资源共享，合作共赢，保证了 100% 达成指标。



OTC 事业部 陈尚强

业绩介绍：2022 年指标 1917 万元，实际达成 1982 万元，完成率 103%，同比增长率 10%。

经验分享：一是客情维护：维护上层关系，找到关键人，了解内部信息，找到利益共同点，主推产品；二是竞品调研：了解竞品信息，分析竞品政策活动方案等，有针对性设计活动方案；三是活动至上：做好每一次的培训活动及门店促销，并做好销售总结分析。



OTC 事业部 魏忠忠

业绩介绍：2022 年指标 250 万元，实际达成 287 万元，完成率 115%，同比增长率 50%。

经验分享：一是具备敏锐的市场观察力，做好市场调研，并时刻关注竞品市场动向；二是带着十足的信心与诚意和客户沟通谈判，得到客户信任才能合作共赢，给客户带来好处才能帮助连锁引流客源，提升销售额；三是做 OTC 一定要“动、看、问、学”，动起来勤奋地去跑客户，多看自己品种陈列位置，询问客户销售调研竞品信息，多学习丰富自己的知识储备。

