讲述南京同仁堂的人和事

同仁报

第56期
总第62期
2019年3月01日 星期五
主办：南京同仁堂药业有限责任公司
承办：南京同仁堂药业同仁报编辑部

急救經典·南同安宮

修合无人见　存心有天知

www.njtrt.com

站在新时代 把握新方向

南同未来五年发展“四个主题”

一是道德做标杆；二是品质做标准
三是创新做标兵；四是价值做标的

金陵风景好，豪士集江滨，2月16—17日，南京同仁堂2019年度营销年会在古都南京盛大举办，来自五湖四海的南同营销精英汇聚于此，共谋南同发展伟业。时值金陵城烟雨寻春迹，佳节遇盛世之机，探讨老字号企业如何站在新时代，扛着中国传统中医中药的金色大旗，因势而谋，应势而动，顺势而为，大道致远，守正启新。

本次营销工作会议以“站在新时代，把握新方向”为主题，为期两天的会议议程共分两部分：传统国药事业部、处方基药事业部、特色国药事业部、品牌国药事业部分别进行了本部门的工作规划及经验分享；17日下午营销会议进入总体议程阶段。南京同仁堂药业有限责任公司总经理、营销公司董事长浩健，药业公司党委书记、副总经理何畅，药业公司副总经理、营销公司总经理罗时璋，药业公司副总经理周勤文以及药业、营销各职能部门负责人出席会议。

详见3—6版

南京同仁堂2019营销工作年会圆满落幕

立势 启新 向未来

南京同仁堂2018年度总结表彰暨2019年工作动员大会

2019年01月16日，以“立势、启新、向未来”为主题的南京同仁堂2018年度总结表彰暨2019年工作动员大会在南京金峰汇大酒店二楼金集厅举行。

公司领导、特邀嘉宾、子公司主管及中层以上人员、厂部班组长以上人员、优秀个人、优秀团队代表等出席了本次大会。

详见2版

南京同仁堂投资公司2018年度总结表彰会暨2019年迎新晚会

戊犬守旧岁，金猪迎新年，2019年1月23日，南京同仁堂投资公司在珍珠饭店举办了“立势 启新 向未来”为主题的2018年度总结表彰会暨2019年迎新晚会。

在欢庆祥和的气氛中，年会正式开始，全体员工慷慨宣读《南京同仁堂敬业誓言》，在这充满正能量的誓言中鞭策自己、激励全体同仁。

详见2版

公司新闻

不辱使命创新高 携手共赴新五年

南京同仁堂营销公司2018年年终述职工作圆满完成

瑞雪兆丰年 书韵香南同

南京同仁堂开展图书角建设

详见7版

综艺版

不一样的“战斗”

——致敬最可爱的人

2年前，浦口高新区生物医药谷，成为了我们南同人一个新梦想开始的地方。来自不同岗位与部门的同仁们，组建起了一支崭新的、充满力量的团队——项目办。自此，他们与新厂建设项目紧密相连，成为了一起成长、一起发展的共同体。

详见8版

2019.03.01 第56期 总第(62)期

南京同仁堂 2018年度总结表彰暨2019年工作动员大会成功举办

立势 启新 向未来

2019年01月16日,以“立势、启新、向未来”为主题的南京同仁堂2018年度总结表彰暨2019年工作动员大会在南京金峰汇大酒店二楼金集厅举行。

公司领导、特邀嘉宾、子公司主管及中层以上人员、厂部班组长以上人员、优秀个人、优秀团队代表等出席了本次大会。

下午三点,参会人员在动人的乐声中入场,大屏幕上播放暖场视频,大家纷纷在签名墙前合影留念。

大会在气势磅礴的年度工作回顾视频中正式启幕,公司党委书记、副总经理何畅主持了本次大会。何书记首先代表公司宣读了2018年度表彰决定。大会对2018年度获奖的优秀个人、优秀团队进行了表彰,获奖者们身披红色绶带,面带喜悦,接受公司领导颁发的奖状与鲜花,也接受来自全场的掌声与认可。

颁奖仪式结束后,公司的领航人,总经理浩健作了《坚定信心迎挑战,稳健前行谱新章》——2018年工作总结及2019年工作动员的工作报告。浩总指出:在中医药行业环境风云变幻的2018年,南京同仁堂逆势而上、砥砺前行。内抓生产,外争市场,各方面工作都取得了令人鼓舞的成绩。实现销售7.8亿元,较上年同期增长 19.86％,三项费用率逐年下降,运营质量逐年提高;品牌大放异彩。“安宫”、“排石”等品种屡获殊荣;科研稳步推进,公司顺利通过高新技术企业再认定,并正式启动经典名方项目。同时,新厂建设项目一期工程也已进入尾声,新厂认证搬迁全面启动。

2019年是公司发展的关键年,浩总从统一思想认识、树立品牌形象、顺利完成项目验收与搬迁认证、保持适度生产、推进研发、重视环保、强化人才管理七个方面对新一年的工作进行了部署和要求。

浩总在讲话中引用习近平总书记在北大讲话中提到的“道虽迩,不行不至;事虽小,不为不成”。强调了“踏实笃行”的价值。鼓励大家以更加饱满的热情、开阔的视野、团结的氛围与务实的作风,坚定信心迎挑战,稳健前行谱新章。

南京同仁堂营销公司总经理罗时璋与南京同仁堂投资公司总经理余先灵分别在会上发表了主题讲话。

罗总在题为“站在新时代,把握新方向”的讲话中,对公司深化改革后的第一个“五年计划”时期(2013-2018年)的营销工作进行回顾:从营销业绩的五倍增长、营销团队网络建设与品牌发展三个方面细数了营销公司五年来取得的成绩,对营销公司全体将士的努力表示高度肯定。并从品种规划与品牌建设两方面对第二个五年计划进行详述,表示2019年至2023年,南同将厚积薄发,借势前行,工业制造版块突破30亿,打造一批过亿黄金大品种。真正成为受人尊敬和喜爱的企业,为中华民族的伟大复兴作出应有的贡献。

余总的发言以“潜心造就新模式,乘风破浪正此时”为主题,对2018年度投资公司珠江路店与中华路店的经营状况进行了总结与分析,肯定了“一体两翼”的经营策略与“医药养一体化”的模式。并从商业模式、人才储备、核心单品的打造与产品体系建立几个方面分析了2019年投资公司发展策略思路。余总信心十足地表示:南京同仁堂医药养模式已经具备复制条件。未来五年,要专注于中医药一体化建设,立足南京,布局华东市场。

大会最后,董事长孙怀东先生发表重要讲话:首先代表董事会、股东,向受表彰的优秀团队和个人表示热烈祝贺,并向经以浩健总经理为核心的经营团队率领全体员工取得的经营业绩表示祝贺及感谢!

孙总表示,成绩的取得得益于我们对中医药行业发展形势和未来趋势的准确认知与判断。中国医药发展已到了历史性的关键时期,充满了机遇。继承、弘扬和光大中医药,是历史赋予我们这样中华老字号的一份神圣使命和责任。

2019年,南京同仁堂迎来九十华诞,同时也面临新厂搬迁。在这个机遇与挑战共存的时刻,孙总代表董事会向全体同仁提出要求:

要凝心聚力,攻坚克难,全力完成新厂搬迁;以“自动化、信息化、智能化”思维引领生产,倡导工匠精神,打造卓越产品;持续营销革命,积极推动营销转型,从打常规战争向打现代战争转变。

最后,全体参会人员齐声诵读南京同仁堂敬业誓言,在气势磅礴的诵读声中,本次大会圆满落下帷幕。新的一年,让我们同仁同德、同行同心,以新的姿态、新的努力,迎接新挑战,展开新篇章。立势、启新、向未来!

(综合管理部:宗实)

潜心打造新模式,乘风破浪正此时

2019年南京同仁堂投资公司年会

戊犬守旧岁,金猪迎新年,2019年1月23日,南京同仁堂投资公司在珍珠饭店举办了“立势 启新 向未来”为主题的2018年度总结表彰会暨2019年迎新晚会。

在欢庆祥和的气氛中,年会正式开始,全体员工慷慨宣读《南京同仁堂敬业誓言》,在这充满正能量的誓言中鞭策自己、激励同仁。

参加本次年终盛会的不仅有南京同仁堂投资公司的全体员工,集团领导也对本次的年会高度重视,集团党委何书记、财务部周总监、法律事务部陶律师,以及国医馆的中医专家们,都于百忙之中亲临现场,与大家欢聚一堂,共享年会盛典。

集团党委何畅书记代表集团发表了精彩的新年致辞,对2018年全体员工的辛勤付出表达了谢意,并对2019年的美好前景进行了展望,讲话中满含着对南京同仁堂投资公司大家庭的祝福和期待。

随后举行年度表彰颁奖环节,投资公司总经理余总;集团财务部周总监、法律事务部陶律师;集团党委何书记分别为“年度优秀员工”、“年度最佳奉献者”、“年度优秀管理者”获奖者颁发了证书和奖金。

接下来,余总对投资公司2018年的工作业绩和不足做了详尽的总结,并对2019年公司的发展规划进行了阐述,余总指出,要在2018年医药一体化初见成效的基础上,2019年继续专注于医药一体化建设,需要从以下六点出发:构建优质中医专家团队、储备经营管理人才和专业技术人才、完善提升药材和参茸的供应体系、打造核心单品,加强媒体推广、完善风险控制体系。同心同德,奋进拼搏,为投资公司的明天再创辉煌。

紧接其后,余总向门店和国医馆下发指标,三位经理签署了2019年度军令状,庄严的签名代表的是承诺,是誓言,目标是成功的起点,2019,我们将策马扬鞭亮剑出征! 2019,我们将携手奋进,再创佳绩! 今天的承诺代表着我们坚定的信念,明年的总结大会上,我们一定能达成目标,不负众望!

此次年会员工们也带来了形式各异、让人目不暇接的节目。歌曲、舞蹈、相声、说唱,不一而足,激动人心的游戏环节,领导与员工的互动,让掌声和欢呼声不时在现场激荡,知识竞答互动,全员参与,互动答题不仅可以收获红包,同时也都与工作有关,在互动中普及了专业知识,现场参与度满满,晚会气氛更是在这一环节达到高潮。

整场年会在和谐、温馨、激情、欢乐的气氛中圆满落幕,我们满怀信心,共同期待南京同仁堂的明天会更好。

(投资公司:吴亚玲)

主编: 王春晖 副主编: 王业盈 美编:邹蒙蒙

站在新时代　把握新方向

南京同仁堂2019营销工作年会圆满落幕

金陵风景好，豪士集江滨，2月16—17日，南京同仁堂2019年度营销年会在古都南京盛大举办，来自五湖四海的南同营销精英汇聚于此，共谋南同发展伟业。时值金陵城烟雨寻春迹，佳节遇盛世之机，探讨老字号企业如何站在新时代，扛着中国传统中医中药的金色大旗，

因势而谋，应势而动，顺势而为，大道致远，守正启新。

本次营销工作会议以“站在新时代，把握新方向”为主题，为期两天的会议议程共分两部分：传统国药事业部、处方基药事业部、特色国药事业部、品牌国药事业部分别进行了本部门的工作规划及经验分享；17日下午营销会议进入总体议程阶段。南京同仁堂药业有限责任公司总经理、营销公司董事长浩健，药业公司党委书记、副总经理何畅，药业公司副总经理、营销公司总经理罗时璋，药业公司副总经理周勤文以及药业、营销各职能部门负责人出席会议。

主会场：九十书华章 同心创伟业

在本次大会上，南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋做了题为“站在新时代，把握新方向”的主题讲话，总结了刚刚过去的2018年度各项工作，提出了2019年工作的方向与要求。罗总特别强调以人为本，做好南同品牌建设、品牌管理，为献礼九十周年做准备。新的开始，罗总为南同未来五年发展确立了“道德做标杆、品质做标准、创新做标兵、价值做标的”四个主题。久久同心，其利断金。2019年，老字号企业将迎来自己的九十周年华诞，作为具有近百年文化积淀的老字号医药企业，责任重大，任务艰巨。为此，2019年，我们确定了“夯实基础，巩固优势，打造队伍，蓄势发力”的主导思想，确定了“提升、巩固、完善、创新”的全年方针，初心不改，立势启新。高瞻远瞩，决胜千里，罗总铿锵有力的话语如一缕春风，给在场营销将士带来焕新的力量。

针对新时代如何立势、如何启新，市场管理中心总经理高明贤做出了详细的解析。高总展开了以“立势·启新 奋进南同新五年”为主题的演讲。南京同仁堂未来发展，需要牢牢把握产品、品牌和营销三方面的竞争力。在详实数据的基础上，高总以三个角度为出发点，逐层展开分析，总结概括了“双核+四梁+八柱”的战略，从战略高度确立了品牌发展方向，擂响了立势而兴的战鼓。

之后的会议议程中，传统国药事业部、处方基药事业部、特色国药事业部、品牌国药事业部领导分别针对本事业部2019年工作规划进行了汇报。会议部分在南京同仁堂药业有限责任公司浩健总经理的总结下结束。浩总着眼于全行业发展大局，分析指出，当前大环境已经进入到中医药发展的关键之年，2018年，我们逆势而上，砥砺前行，取得了佳绩；2019年，我们更应当坚定信心，蓄势待发。道虽迩，不行不至；事虽小，不为不成。随着本次会议的圆满结束，南京同仁堂也正式进入立势启新的新时代。东风随春归，力斡春回竟是谁，新征程，远方的画卷也已徐徐展开，正等着南同人去书写，唯精唯一，方得始终，南同追梦人，请踏歌而行！

颁奖：欲练英雄志，须明胜负多

2018年南京同仁堂的成绩有目共睹，但是每一个光鲜亮丽的数据背后都是南同人默默奉献的结果，佳肴配美酒，鲜花敬英雄，年会晚宴开启之前，我们迎来了激动人心的颁奖环节，以荣誉致敬英雄。

卓越省总、省经理，钻石精英，优秀市场经理，优秀培训推广经理，优秀省区经理，优秀销售代表，核心品种突破奖等，七组奖项的背后都是对营销精英一年多来努力的肯定，是嘉奖，也是激励。南京同仁堂九十年发展铸就伟业，核心竞争力不是产品，而是人，修合无人见，存心有天知，正是这么多南同人初心不改，默默奉献，才有了南同今日之辉煌。

晚宴：欢喜笙歌宴，饮梦如饮酒

颁奖之后，迎来了晚宴环节，这不仅是美食的盛宴，更是一场视听盛宴，在开场舞蹈《凤凰涅槃》的热场之下，罗总敬在场营销将士两杯酒，一杯为已经逝去的2018，另一杯为即将开启的2019及第二个五年南同的腾飞。

形式多样的节目表演将现场一次次推向高潮：独具南同特色的沙画表演《正道致远，扬帆起航》为在场同仁暖心讲述了“南同”九十年发展故事；炫酷的舞蹈《武林盟主》，活力四射，展现了南同热情；吴侬软语轻声唱的《秦淮景》，唱出了独具特色的金陵风雅情；歌曲独唱《女儿情》，情深款款，感动全场……穿插于其中的小游戏、抽奖活动等，不断为大家带来惊喜，高潮迭起，全场同仁都融入到了这场场载歌载舞的盛宴中。

(市场管理中心：王春晖)

主编：王春晖　副主编：王业盈　美编：邹蒙蒙

凝心聚力，攻坚克难，共启南同新时代

——传统国药事业部2019年营销工作大会

南京同仁堂传统国药事业部2019营销工作大会

2月16日至2月17日，南京同仁堂传统国药事业部2019年营销工作大会，在金陵江滨大酒店江川厅圆满召开。传统国药事业部各地营销将士们聚首南京，南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋，传统国药事业部总经理何瑞学，大区总监黄胜华、石斌参加了此次会议。

2月16日，传统国药事业部总经理何瑞学以“凝心聚力，攻坚克难”为主题，盘点了传统国药部2018年的得与失。对比分析了16年至18年的销售及回款数据，剖析了重点品种销售现状，连锁药店开发现状等，首先对这一年的成绩予以肯定，其次要求省总、市场经理应再接再厉，加强管理，将工作落到实处，数据务必求实保真。强调团队精神的重要性，唯有凝心聚力，攻坚克难，方能远行。

对于18年面临的一些考验，一区总监黄胜华就窜货管理话题做发言，讲述了目前窜货严重的环境下，应注重思想建设，提高警惕，加强监督，采取窜货保证金的方式，实时监督管理，强调管理要下沉、扁平化，遗留问题正面解决；二区总监石斌就团队精细化管理建设做发言，针对如何有效管理终端团队、省办团队做阐述，强调专职专员、团队协作、企业文化于团队管理的重要性；销售财务总监兼财务部经理尤娟针对《关于实施公对公付款试行方案》进行解读，详细讲述了在提倡公对公付款的大环境下，该如何合理运用政策，解决目前票据问题。领导们剖析局势、高屋建瓴，将士们听得一丝不苟。

值得一提的是，本次大会中优秀省总为大家带来精彩纷呈的经验分享。广西飓风行动的圆满实施，值得借鉴，安宫、黄芪、六味的销售策略，值得学习，优秀市场经理分析了案例成功的关键所在，以及如何做好市场经理的本职工作……短短4个小时，满满的干货，让人意犹未尽。

2月17日，培训部带领大家领略了他们的风采！半天的培训鞭辟入里，一针见血，并结合实际操作中易遇到的瓶颈，为大家出谋划策，培训部经理冯武就《连锁会员答谢会——环环相扣，步步为营》作讲话，以赤壁之战类比连锁会员答谢会，形象生动，通俗易懂，提出“授人以鱼，不如授人以渔”，强调战前准备环环相扣、团队协作步步为营的重要性。

2018年传统国药部在面临缺货的严峻考验下，销售业绩再创新高，离不开全体营销将士们的辛勤与付出。展望2019年，何总指出团队建设仍将是重中之重，在此基础上打好三大攻坚战——安宫、六味攻坚战，连锁、诊所攻坚战，培训推广攻坚战，2019年作为第二个五年计划的开启之年，既有挑战，也有动力，我们唯有稳扎稳打、坚持不懈，方能梦想起航。

大会最后，营销公司总经理罗总做总结发言，罗总对传统国药部2018年的战绩表示肯定，并指出第二个五年我们要以团队建设为重心，继续推进重点产品的推广，打造过亿省区。每个南同人心中应常怀揣四问：有无追求卓越的境界？有无迎难而上的担当？有无一抓到底的激情？有无常抓不懈的执着？以此时刻鞭策自己，我们都要努力奔跑，我们都是追梦人。在坚持品质与道德的前提下，立势启新，共启南同新时代，迈向行业新高度，是每个南同人前进的方向！

（市场管理中心：毛晨）

潮起浪涌风云起，报与南同创佳绩

——处方基药事业部2019年营销工作大会

犬守平安岁，猪开富贵春。新年伊始，南京同仁堂处方基药事业部召开了以“整合资源拓市场，外围招商超百万；聚焦主品齐发力，排石再战一个亿”为主题的2019年营销工作大会。处方基药事业部营销将士齐聚金陵，总结过去，畅想未来。认真总结2018年取得的成绩、存在的不足，同时对2019年如何针对每一个市场开展工作做好规划。

会议由处方基药事业部商务西区王明总监主持，南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋、南京同仁堂医药营销有限公司副总经理兼处方基药事业部总经理汪占双、处方基药事业部总经理助理兼商务东区总监柯文瀚、商务西区总监王明、医疗推广南区总监谢德政、医疗推广北区总监强强，及省区经理、优秀销售代表、公司各职能部门领导参加本次会议。

会议主要分为政策解读、总结部署、工作述职、经验分享、服务对接等几个环节。

主编：王春晖 副主编：王业盈 美编：邹蒙蒙

(上接第四版)

汪总向大家分析了当前的行业环境及处方基药事业部面临的形势，明确了部门2019年的工作任务和指标。在过去的2018年，医药行业的大环境经历了政策的不断调整，从两票制到市级二次议价、省级价格联动以及医保支付价，一系列的行业动态调整加上公司生产断货的问题，让处方基药事业部的销售难上加难。但是处方基药事业部营销将士不畏艰难，一路披荆斩棘，浩浩而行，在整个医药行业遭遇寒冬的时候，乘风破浪，逆势前行，销量稳步增长，销售回款再创新高，销售利润更是突飞猛进。2018年处方基药事业部齐心协力、锐意进取，一年的辛劳换来了今天丰硕的果实。2019年，在顺应国家大环境的同时，要立足于保盘增量、安全发展。克服市场困难，积极寻找突破口，稳定销售政策，提升销售队伍的综合作战力水平，确保处方基药事业部提升又可持续。

接着，四位总监进行工作部署。几位有代表性的省区做了工作述职，重点阐述2019年指标达成的保障措施。会议也邀请三位省区经理针对招商与市场开发、服务工作与商业管理、纯销上量指导与客户服务进行经验分享。服务对接环节，各职能部门做了相关的工作对接与培训。

会议上，南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗总对处方基药事业部2018年取得的成绩给予肯定，罗总表示处方完成业绩非常出色，主品销售额增幅明显，队伍相对稳定，区域发展亦可圈可点。罗总对处方接下来的工作开展也提出了几点要求，首先是任务指标需要自己高定。尽管2019年将是以产定销，但这并不代表市场实际容量，要勇于挑战更高的指标。其次，需要紧盯外围。处方基药事业部销量要突破，外围必须趁势起量。另外，要打造自己专业的学术推广队伍，加强佣金队伍的管理与合作，打造样板市场，寻找更适合的处方药销售模式。

在热烈的会场气氛中，事业部对2018年业绩突出的省区经理和代表给予表扬与奖励，并希望大家向先进学习，汲取榜样力量。为了激励大家全力以赴为2019年的业绩贡献力量，事业部销售总监与销售经理进行了隆重的指标签约仪式。

2019年是南京同仁堂第二个五年计划的开局之年，将有一项项指标等着去攻坚。处方基药事业部将在公司领导的正确带领下，精诚团结，为圆满完成2019年任务指标努力奋斗，为处方基药事业部创造更辉煌的明天，为南京同仁堂的快速发展贡献力量！

(市场管理中心：孔莹玥)

砥砺前行不畏艰险，继往开来勇登巅峰

——特色国药事业部2019年营销工作大会

新春伊始，2019年特色国药事业部营销工作大会于2月16至17日在古都南京顺利召开。南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋、特色国药事业部总经理詹征、培训部总监兼特色国药事业部培训推广经理周海权、特色国药一区总监姚光明、二区总监唐均峰和来自全国各地的营销精英出席了本次会议。本次会议围绕打造“亿元核心重点品种为中心”的战略主题，分析当前医药行业形势，为2019年销售之路和部门未来的发展指明了方向。

随着全体参会人员庄重诵读敬业誓言，特色国药事业部本年对工作会议正式开启。事业部总经理詹征发表讲话，对事业部过去一年的工作做出了总结，并对2019年工作做了全面部署。詹总指出在产品运作上要真正体现“品种为王”的核心思想，对待产品要有“做品牌产品和奢侈品”的思维，学会“举重若轻”。将核心重点产品作为事业部战略发展来规划，将核心产品的强势推广贯穿整个年度，集中一切力量打好核心重点产品的战役。品种为王，聚焦主品，在会上，各省区总经理纷纷发言，带来了“大牛、小羊”的销售心得。特色国药事业部一区总监姚光明围绕特色产品，以深厚的中医文化底蕴，为与会人员带来了以“中医学术推动核心重点品种开发上量”为主题的产品战术推广。姚总利用“中医五行”观念，生动形象的讲解了如何使用降浊祛瘀颗粒治疗脾虚，启发了销售思路。结合第二天的培训推广经理周海权的核心重点产品知识分析，让在场的营销人员茅塞顿开，更为清晰地找准产品推广着力点。

主编：王春晖 副主编：王业盈 美编：邹蒙蒙

（上接第5版）

优秀的地区团队是企业生存和未来发展的重要基石。特色国药事业部在2018年各项工作取得一定成绩的同时也暴露了团队组织建设有许多问题，地区团队发展不平衡，团队发展差距大，团队缺编严重等问题。2019年，特色国药事业部将采取省总一对一省区帮扶政策，调整团队建设。特色国药事业部二区总监唐均峰也围绕“铸造团队凝聚力”做出了主题发言，集中讨论了“如何铸成团队凝聚力和团队执行力”。唐总针对团队任务提出了“底线思维”，将特色国药的团队建设思路进一步升华。

在特色国药的分会场上，罗时璋总经理也做出了指导性讲话。罗总分析了过去一年特色国药事业部的发展情况，有销售业绩，也有很多问题，入木三分，入情入理。罗总语重心长的指出特色国药部有增长无气势，增长幅度不大。在产品销售上，罗总分析了产品和产能因素，并且直至核心品种“羚羊感冒口服液”的销售情况，为特色国药事业部产品销售指明了道路。在团队建设上，罗总也指出，事业部发展不靠品种而是靠“人”，核心地区未兴，省总未起，问题都是人，只有一心一意，心无旁骛才能成功。罗总在会场上，与在场人员谈产品，聊队伍，定政策，既鞭策着事业部的发展，也给事业部以信心。

奋战2019，奋斗中的才是最幸福的！2019年的特色国药事业部，将以“打造亿元核心重点品种为中心”的战略定位，以“两所工程”为市场开发的主旋律，以“聚焦核心重点品种培训推广”的学术力度来深挖南同的百年品牌文化。为了达成目标，特色国药事业部又进一步提出了强队伍、促增长、稳价格、保利润、深挖品牌的实践思路。最后确定完战略目标后省总们慷慨激昂，怀抱满腔的热血纷纷签下了2019年销售军令状，会议的气氛达到了高潮！

“十年同仁心、百亿同仁梦、千人铸辉煌”，回顾2018，我们稳步前行，收获颇丰；仰望2019，我们满怀万丈豪情，再次扬帆起航，勇攀高峰！

（市场管理中心：丁邓睿）

不忘初心，品牌崛起

——品牌国药事业部2019年营销工作大会

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。2019年2月16~17日，南京同仁堂医药营销有限公司年度会议在美丽的金陵圆满召开。以“不忘初心，品牌崛起 ”为主题的品牌国药事业部营销会议正式拉开帷幕。营销公司总经理罗时璋、市场管理中心总经理高明贤，品牌国药事业部总经理陈雪峰，以及来自11个省区的销售精英们莅临了此次会议。

品牌事业部在陈雪峰总经理的带领下，各位精英们踏着梦想而来，满载而归，总结过去，展望未来，大家将会更加坚定地为“家”添砖加瓦、垒筑高台，让梦想更加丰满，让基业更加长青。

会议起始，品牌国药部总监刘红亮深度总结了事业部2018年的工作业绩、积累的经验，展望了2019年的发展重点和方向。刘总强调如果没有专业推广能力与理解能力，很难从自己内心认可。在创业跟创新的这条路上，每一次华丽的转身，都通过成功实践获得了丰厚的硕果。未来，品牌事业部将会坚守自身责任，实现销售突破，不忘初心，砥砺前行。

过去的成绩，离不开事业部全体核心精英团队的大显身手，他们专业、博学、睿智、勤勉、谦虚.....他们站在战略高度，运筹帷幄，他们带领一线员工，并肩作战，更离不开奋战在一线营销精英的辛勤付出。是他们让品牌的业绩攀上一个又一个新高度。事业部总经理陈雪峰恰如其分的弘扬企业、文化高度一致，正是因为这种理念的一致才能携手走过2年。“契约精神”是此次会议的关键词，陈总强调“强覆盖、提人效、抓店均、控节奏、树形象、保结果”。

广东、河北等标杆市场，省总们首先对各自所在区域2018年的工作做了总结并对2019年的工作做了规划，对存在的问题和困难一一进行阐述；分享了之前的销售带来的信心以及在市场上试行成功的营销策略。希望大家充分结合市场的实际情况，合理运用，真正给公司带来利益。整个述职环节中大家各抒己见、客观分析，并认真地听取和学习其他人的报告，以此提升自我。述职过程中，现场的气氛激烈活跃，营销人员个个精神抖擞，信心百倍，每个人身上都散发出志在必得的进取精神。

营销公司总经理罗时璋对品牌事业部全年的业绩表达了恭喜，对于品牌的工作罗总表示达到期望，未涨未退。会议上罗总也对事业部提出了几点建议：“狠抓队伍建设、抓连锁开发、抓覆盖、抓活动、抓能放、抓店均产出、抓费用管理”等来恭祝新一年销售实现明显的突破与发展。大会上，财务部和监察部也一一做了工作总结和部署，主要是就如何更好的对接营销公司内外部工作，提高工作效率提出了意见，对新的规定及流程做了详细讲解和答疑。

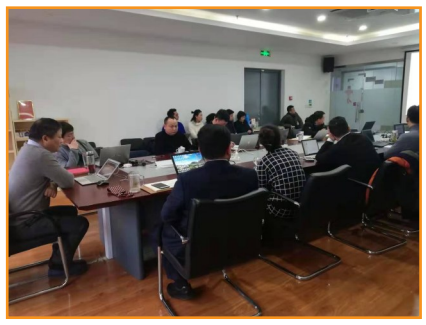
此次会议总结了过去的成绩与不足，为事业部未来的发展指明了方向，大大鼓舞了员工士气，增强了团队凝聚力，为品牌事业部2019年实现稳定增长奠定了坚实的基础。相信在罗总的带领下，在陈总的正确营销规划下，在全体品牌战士们同心同行的团结力量下，品牌国药事业部定能赢战终端，逆势腾飞。

（市场管理中心：刘奕彤）

主编：王春晖 副主编：王业盈 美编：邹蒙蒙

不辱使命创新高 携手共赴新五年

南京同仁堂营销公司2018年年终述职工作圆满完成



近日，南京同仁堂营销公司召开2018年度年终中高层领导述职会议，充分总结2018年工作经验与教训，剖析自身存在的优缺点，同时分析目前医药行业发展形势，规划2019重点工作，为新时代南京同仁堂发展鸿业远图。南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋出席会议，各部门经理以上领导参加并进行述职。

本次会议由各部门负责人进行述职汇报，主要围绕个人年度工作履职情况，梳理自身在工作中主要存在的亮点与不足，对存在的主要问题提出解决思路，并根据公司的发展方向，结合部门重点工作和个人发展计划提出2019度工作思路和工作目标。同时，大家还踊跃分享了个人工作经验，畅谈了一年以来的工作收获和个人心得体会。

每位发言人述职之后，由其它部门点评交流，不仅加强了不同部门间对相互工作的了解，还为接下来更为紧密的合作奠定基础，相信各部门定能在新一年的工作中团结一致、相互理解共创南京同仁堂新的辉煌。罗总逐一对述职人员的工作及述职情况做出点评，充分肯定了大家一年来的付出与成绩，同时也直击要点，鞭辟入里的指出各部门存在的问题，对各部门领导提出更高的要求，同时为各部门新一年的发展指点迷津，为大家开启未来新发展注入强心剂。

述职会上，罗总强调，新的一年要有新的面貌，各部门领导要不断提升个人素质，以问题为导向，敢于面对问题、解决实际问题；其次，各业务模块、各部门要主动加强协作，主动沟通，上下连动，为了南京同仁堂这个共同的事业携手前行。罗总还提出，2019年我们要以“人”为中心，重视人才队伍的建设，强化优秀人才团队，积极引进人才，通过内学外训的方式培养人才，并努力创造条件留住人才，让人才在事业中成长。

凡是过往，皆成序章。2019年是南京同仁堂发展的关键时期，在这一年，我们将开启“2019—2023”的新一轮五年规划，正是转型创新、爬坡过坎的重要阶段；这一年，南京同仁堂也将迎来自己的90周年华诞，全体工作人员定当以更为饱满的精神状态献礼这座老字号企业。看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛，只有一如既往的坚持以审慎的态度去完成工作，严于律己，才能为南同发展奠定更为坚实的基础。

（市场管理中心：王春晖）

图说基层

广西基层名医飓风论坛

2019年1月18-19日，传统国药事业部广西省区在南宁召开广西基层名医飓风论坛，营销公司总经理罗石璋、传统国药事业部总经理何瑞学、传统国药事业部二区总监石斌出席此次会议。

左1:广西基层名医大会现场气氛热烈；

左2:罗时璋总经理在场发表讲话

左1:传统国药事业部广西省总李德兵

左2:大会现场,众多名医参会

瑞雪兆丰年 书韵香南同——南京同仁堂开展图书角建设

2019新年伊始雨雪不断，南同营销公司的三楼会议室却是春意盎然，书香四溢，原来是公司图书角正式成立啦。为了丰富营销公司员工文化生活，进一步促进公司精神文化建设，激发大家多读书、读好书的兴趣，营造书香企业的浓厚氛围，让每一位员工可以在闲暇之余亲近书本、开拓视野，养成勤读书、会读书的良好习惯，营销公司本部正式启动图书角的建设，地点就选择在对本公司所有部门都开放的公共会议室。

为了更好的建设公共图书角，节约成本并更有效的利用现有的图书资源。在2018年12月初，公司就举行了“捐一本、看百本”的捐书活动，鼓励大家将自己认为有用的好书捐赠出来，与同仁们一起分享。“赠人玫瑰、手有余香”，大家纷纷积极踊跃的加入进来，将家中自己认为有用的书籍捐赠到图书角，与大家进行分享。

与此同时，公司也通过了意向征集，问卷调查等方式充分征求员工意见，此次采购的书籍涵盖了行业知识、经济管理、医药营销、文学历史、心理学、生活健康等内容，赢得了员工们的一致好评。而为了遵循低碳环保的理念，公司还设置了“码上看报”的模式，将行业相关及十几家主流报纸的电子报的二维码印刷出来，扫码即可看报，既方便大家阅读又低碳环保，节约成本。

此外，公司还配备了专门的管理员服务于大家。而图书角的借阅制度也采用了半自助开放模式，每个员工都可以在午休时间和下班时间自由阅读，交流读书心得，也可以按规定自主借阅书籍。图书管理员负责定期整理书目和监督归还时间。自主模式可以提高借阅效率，增加了员工阅读积极性。另外，图书角设立了图书征集表和意见征集表。图书管理员会根据大家的建议，每月购买新的书籍，不断丰富书目，以满足本部员工不同兴趣爱好的读书需求。

公司图书角的建设，为建设公司提供了方便实用的学习条件和提升自我价值的学习平台，不仅充实了员工的闲暇时间，也便于将图书资源有效的利用起来，丰富了文化活动内容。同时，增强了员工的学习兴趣，增强了读书氛围。对于加强我公司企业文化建设起到了积极的推动作用，为打造学习型企业奠定良好基础。

在新的一年里，我司还将结合图书角的特点开展猜灯谜、成语大会和最美读书人等相关活动，加强员工读书学习、给自我充电的积极性。

今后，公司还将进一步加大读书角的建设力度，增加书籍的种类和数量，不断更新报刊杂志，把读书的氛围延续下去，让南京同仁堂的读书角真真正正地成为我公司的文化阵地和精神乐园。

(行政部：刘娟)

主编：王春晖 副主编：王业盈 美编：邹蒙蒙

2019.03.01 第56期 总第(62)期

不一样的“战斗”，致敬最可爱的人

2年前，浦口高新区生物医药谷，成为了我们南同人一个新梦想开始的地方。来自不同岗位与部门的同仁们，组建起了一支崭新的、充满力量的团队——项目办。自此，他们与新厂建设项目紧密相连，成为了一起成长、一起发展的共同体。

迎酷暑，战寒冬，两年的时间在不经意间如流星般划过，在这个团队的努力与全体南同人的全力支持下，各项单体项目已先后顺利完成。就在本月，所有设备的安装也已井然有序的结束。这标志着这个凝聚了建设者们辛劳汗水的大工程，已经进入了尾声。

在项目办这个大家庭中，有这么样一群人：他们专业扎实，获奖无数，无论走到哪里，都是各个岗位上的重要角色。他们就是人们口中的技术员，无论是设备的安装还是文件的编制，他们都能游刃有余，得心应手。哪里有需要，他们总会第一时间出现。面对困难，从不轻言放弃，加班加点更是家常便饭。

也许有人发出这样的疑问：你说的是那些技术员吗？他们看来是很平凡，很朴素啊，就像我们身边的每一个普通人一样，真的有那么厉害吗？我想说，那是你和他们接触得太少，对这些低调踏实的工作者了解得也是在太少：他们刻苦钻研的劲头，他们专业严谨的态度，他们无私奉献的精神。会让看到的每一个人，都深深地感动和钦佩。

为了新厂建设，面对严寒酷暑，他们东奔西走，从不叫苦叫累；面对工程进度，他们不眠不休，夜以继日地奋战一线；面对工作中出现的种种困难，他们冥思苦想，甚至创造出全新的技术将难题一一攻克；面对与家人聚少离多、他们满怀想念却从未动摇，将自己的一腔热血毫无保留的倾注在新厂建设项目中。

选择项目建设，也许就选择了辛苦；

选择项目建设，也许就选择了忙碌；

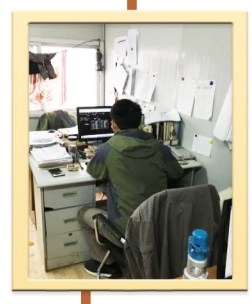
选择项目建设，也许就选择了寂寞；

选择项目建设，也许就选择了耕耘与奉献。

但同样，选择项目建设，更是选择了前进，选择了坚守，选择了走上一条通往南同人共同梦想的路。我想，当我们的全体同仁都搬进了崭新的办公大楼；当我们的车间开始在更好的环境中使用更先进的设备投入生产，当更多的人们用上公司的产品并交口称赞，那时我们一定能感受到：此刻的付出，都是如此值得！

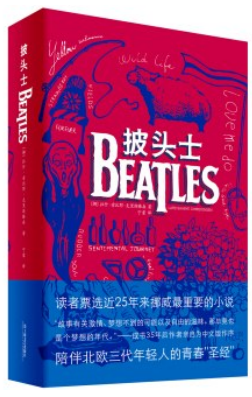
在这“值得”背后默默付出的技术员们，他们是面对困难的战士，更是美好前景的造梦人，是我们每个人心中，最可爱的人。

（项目办：业敏）



好书推荐

书名取自英国著名摇滚乐队披头士"the Beatles"，所有章节皆以乐队曲目命名。小说讲述四个崇拜披头士的奥斯陆男孩在1965年至1972年之间发生的故事，生动描绘了他们的青春时光。



摄影师+文字作者安缘多年的一部精品集，介绍了26个在中国旅居的外国人的家。书中既有来自世界各地的外国人风采各异的居家设计风格的展示，又有他们对家庭生活的领悟，包含有大量的摄影图片和感人的文字。

《孤独六讲》是一本讲述孤独的书——残酷青春里野兽般奔突的“情欲孤独”，众声喧哗却无人肯听的“语言孤独”，始于踌躇满志终于落寞虚无的“革命孤独”，潜藏于人性内在本质的“暴力孤独”，不可思不可议的“思维孤独”，以爱的名义捆缚与被捆缚的“伦理孤独”。

做自己 Be yourself

最近又重温了一部影视经典作品《肖申克的救赎》，这是一部适合在年轻时代观看的电影，即使我看了很多遍，但每次看时，依旧会为此热血澎湃，给我带来一次又一次的震撼，对里面的”墙“印象颇深，在电影里，“墙”这个词不断地出现，我理解为是一种习惯、一块心里安全区域。在日常生活中，我们也无时无刻不在墙中，无论是体制的墙也好，别人给你立下的方圆也罢，还是自己心中的那堵墙。

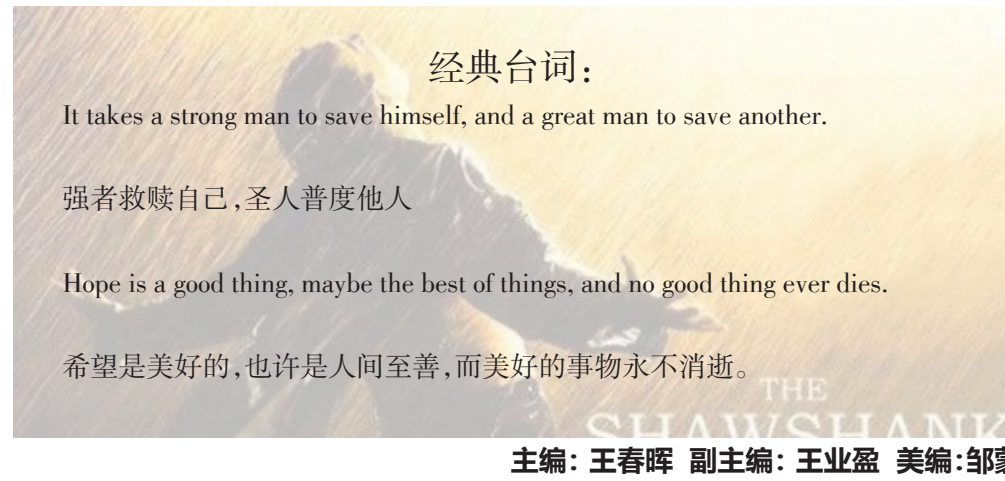
这部片子不仅仅讲的是安迪用锤子凿开了洞得到了自由，更深层次的是一个人在不同于别人的状况下，怎么样成为自己，怎么样不被同化，怎样不被institutionalize(体制化)，一如既往地坚持自己的内心。而不是在多年以后有这样的感叹：啊！我以前是想成为那样的人啊，却在时间的匆匆流逝下，待到你的菱角已经渐渐被磨平，换来一声叹息。

电影中的安迪领略到了从未有过的苦难，肉体被关在肖申克监狱，精神被姐妹花不停摧残，即使身处这样恶劣的环境，但安迪不愿意坐以待毙，他抓住了那一丝生机，安迪走上去告诉狱警海利：“我可以帮你”，眼里有光，是希望。安迪所能带来的改变，需要他自己去争取，需要他迈出那一步。而被环境不断同化的我们？是如何做的呢？

我们只要愿意去踏出那至关重要的一步，那意味着我们能带来些许改变，不仅仅只是想想而已。

主人公安迪强烈诠释了一句话：“当你最终意识到现在自己的生活处境、别人给你的待遇和态度、自己的情绪等都是自己一手造成时，你会真正强大起来，从而去努力主宰自己的生活，掌握自己的节奏。”希望我们都能成为自己生活的主宰，认真活出自己的模样！

（财务部:韦明月）



主编：王春晖 副主编：王业盈 美编：邹蒙蒙