



同仁报

第79期

总第85期

2021年9月22日 星期三

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



www.njtrt.com

修合无人见 存心有天知

跃马扬旗气恢弘，凝心聚力战百日 南京同仁堂2021年度“百日会战”启动会胜利召开

金秋清有韵，高月朗无云，9月15至16日，南京同仁堂营销将士齐聚南京，共同开启2021年度营销“百日会战”。

南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋、市场管理中心总经理高明贤、营销公司副总经理汪占双、营销公司副总经理何盈，及营销公司职能部门总监级以上领导出席会议。传统国药事业部、处方基药事业部、特色国药事业部、品牌国药事业部四大分会场会议同步启动，事业部总经理做本部门“百日会战”战略部署，与会营销将士共商事业部工作。

2021年，南京同仁堂各项营销工作围绕“战略大反攻”总体目标展开，时至年终，百日会战紧盯企业年终业绩目标，遵照“战略大反攻”思想指导，提炼战略思维，激励战斗激

情，全面开启百日冲刺。本次会议议程为期两天，四大事业部群雄聚会，分别组织安排本部门工作，力争聚力突围，百日再创佳绩。

磨砺以须，倍道而进，九月中期的“百日会战”奏响了本年度冲锋的号角。会议开启，各事业部分别发布本部门1-8月业绩情况，系统分析前八个月的成绩与不足，从单品、团队、营销策略等不同角度逐一聚焦，总结寻找接下来工作的发力点。来自各省区的营销同仁也将本省区前期工作情况做以简要汇报。随后，由事业部总经理发布百日会战部署，围绕事业部前期营销情况及会议反馈，做以调度、分析、部署，正式开启“百日会战”工作。经过总结分析与工作研讨，各事业部统一思想，凝聚力量，年终冲刺工作发力方向清晰明确。

及锋而试，可待成功，“百日会战”全面点燃了营销将士冲刺的激情，在接下来的会议议程中，经由事业部组织，分别开展了经典案例分享、省区工作研讨、重点产品培训以及分组讨论等活动。与会同仁积极参与、实事求是，就各自省区的工作重点难点、成绩不足等做以分享，为末季度的工作组织做以准备。本次会议弥补了半年会期间因疫情防控暂停的线下会议的遗憾，各位同仁积极参与研讨，吸收成功经验、获取有效建议，依据“百日会战”总思想做好本省区下阶段的工作安排。部分职能部门领导也针对监察、财务等制度做以工作交流。百日会战，再战百日，目标明确，信念坚定，“百日会战”是职责也是使命，事业部研讨过后，各省区营销将士庄严的签下一份份“军令状”，表达年度决胜

的信心。

会议尾声，罗时璋总经理为各事业部做重要工作指导。罗总提出，百日会战，重在“会”字，会造势、会布局、会煽情。2021年是充满变化的一年，只有以发展的眼光去谋划布局、分析问题，才能行稳致远。落实到事业部具体工作中，顺势而为，打造黄金单品与做好客户传播都不容松懈。罗总从公司战略层面分析了各事业部本年度工作情况，提出重点工作指导，点燃百日会战的激情。

跃马扬旗气恢弘，凝心聚力战百日，本次会议标志着“2021年度百日会战”正式启动，营销同仁上下一心、乘势而上，力争2021再创营销佳绩。

(市场管理中心：王春晖)



传统国药事业部分会场·第4版

特色国药事业部分会场·第5版

处方基药事业部分会场·第4版

品牌国药事业部分会场·第5版

南京同仁堂亮相第二十一届中国国际投资贸易洽谈会 暨2021金砖国家新工业革命展览会



第二十一届中国国际投资贸易洽谈会(简称“投洽会”)于9月8日至11日在厦门举办。中国国际投资贸易洽谈会由中国商务部主办,是我国以促进双向投资为目的的国际投资促进活动,也是全球最具影响力的国际投资盛会之一。

本届投洽会以“新发展格局下

国际投资新机遇”为主题,紧跟国内外投资的最新趋势变化,聚焦“十四五”规划、“一带一路”共建,展示重点产业和前沿科技,持续引领国际投资、引导产业投向。此次大会在疫情防控常态化背景下布展10万余平方米,有近100个国家和地区、800多个经贸团组、5000多家企业

线上线下参会,会议期间将举办30多场重要的会议论坛。

9月8日,中共中央政治局委员、国务院副总理胡春华出席开幕式并致辞。胡春华强调:立足新发展阶段,中国政府将实施更大范围、更宽领域、更深层次对外开放,充分发挥外资在构建新发展格局中的积极作用,进一步放宽市场准入,加快打造高水平开放平台;持续拓展“一带一路”合作广度和深度,加强同沿线国家在各领域的务实合作;在稳定传统领域与外资合作的同时,大力开辟投资合作新领域、新空间。中国还将全面对接国际高标准市场规则体系,健全准入前国民待遇加

负面清单管理制度,持续提高外资服务保障工作质量和规范化水平,打造让外资企业安心发展的营商环境。

南京同仁堂作为中国中医药代表企业受邀亮相第二十一届“投洽会”暨2021金砖国家新工业革命展览会。拥有光辉历史传承的南京同仁堂,一直是精良品质与文化传承的代表,在经典传承与科技创新的加持下向前迈进,以百姓需求为首位,以全民健康为己任,致力于“做百姓心中的同仁堂”,不负蓬勃发展的医药时代,为祖国医药健康事业的发展作出独特的贡献!

(市场管理中心:邱语)

西普盛典

南京同仁堂“安宫牛黄丸”荣获药品零售市场高成长潜力产品

9月23日至9月28日,以“效率革命—缔造一个充分且均衡的新健康产业”为主题的2021西普会在亚洲论坛国际会议中心举行。中华老字号以其悠长的历史沉淀和持续推陈出新的创造,备受消费者青睐,南京同仁堂作为百年老字号中医药企业受邀亮相西普会。26日晚,“聚·耀未来—2020-2021年健康产业品牌发展指数发布”产业活动隆重举行,南京同仁堂安宫牛黄丸以高端的品质及强势的市场表现荣获2020-2021年药品零售市场高成长潜力产品。

本届西普会汇聚国内外包括制药、商业、研发、科技、医疗、健康服务等领域主流企业与机构,共同开启中国健康产业价值交互2.0时代。南京同仁堂医药营销有限公司市场管理中心总经理高明贤、市场管理中心总监陈孟基、电商部总监窦志方等公司领导亲临现场。为了展示南京同仁堂

百年文化及深厚品牌形象,更是为广大客户搭建直接沟通交流平台,南京同仁堂在会场设置老字号新国潮展区,以优质丰富的产品介绍、制作精良的企业宣传片、好玩有趣的盲盒抽奖活动,进行了全方位的品牌展示,吸引不少客户到展区参观、互动、交流,深受参会嘉宾欢迎。

在疫情时代大背景下,面对工零企业共同的挑战,南京同仁堂参与了“2021年西普会中国医药零售‘新工艺,新剂型,高价值’品类共建战略联盟”峰会,市场管理中心总监陈孟基以工零企业共同的视角,将南京同仁堂百年品牌、高价值产品、多维度的服务向连锁合作伙伴分享老字号的魅力,为赋能工零企业管理效率提升贡献中医药的力量!借助西普会这个医药行业工商聚首的平台,南京同仁堂与医药零售终端进行深度交流,进一步推动了公司品牌的全面升级,扩大了南

京同仁堂在全国优秀医药终端中的影响力,为工商战略合作进一步打实了基础!

9月26日,“2020-2021年健康产业品牌发展指数”发布活动隆重举行,见证了医药行业品牌的荣光绽放,南京同仁堂安宫牛黄丸在众多竞争力强劲的参与品种中脱颖而出,荣获2020-2021年药品零售市场高成长潜力产品!作为业内公认的“急救经典”,安宫牛黄丸多年来在中风急救等领域造福百姓,深受信赖。南京同仁堂斩获此项殊荣,传奇百年老字号风光正盛,超级品牌与时俱进再创佳绩!

面对新的挑战,拥有光辉历史传承的南京同仁堂亦将肩负起使命与担当,弘扬中医药文化,助推中医药焕发品牌新活力,为缔造国际领先的中医药企业而不懈奋斗,以卓越的产品和服务谱写新时代健康事业的新篇章!

(市场管理中心:贾颖)



南京同仁堂&野生植物研究院联合研发实验基地揭牌仪式成功举行



2021年7月16日,南京同仁堂健康产业有限公司(以下简称“南京同仁堂健康”)与南京野生植物综合利用研究院(以下简称“研究院”)功能食品与日化产品联合研发实验基地揭牌仪式在研究院一楼会议室隆重举行。

南京同仁堂健康董事长孙怀东先生、总经理丁峰峻先生、常务副总经理陈宁先生、副总经理张悦女士、首席专家张卫明先生、生产与研发中心总监周勤文先生、专家顾问谢英彪先生;研究院院长王松均先生、

副书记孙力军先生、科技处长张锋伦先生、研究员马世宏先生;浙江师范大学行知学院理学院院长孙晓明先生、博士王剑锋先生、金华市农业科学研究院研究员刘新华先生共同参与此次揭牌仪式。

辣椒作为我国一种主要的调味佳品和鲜食蔬菜,播种面积、产值和效益均位居蔬菜作物之首。据统计,2020年全国辣椒播种面积3000万亩左右,约占蔬菜总播种面积的12%,年产量4000万吨左右。辣椒素具有增加胰岛素分泌、改善糖代

谢及胰岛素抵抗等作用,降糖效果显著。

此次揭牌仪式刘新华先生对金华农科院“降糖辣椒”的功效和未来发展前景作出介绍。他表示,由于辣椒素特有的辛辣性,其应用范围和应用剂量大大受限。“降糖辣椒”辣度低,含有丰富的 α -葡萄糖苷酶抑制剂,能有效减缓淀粉分解为葡萄糖的速度,降低糖尿病患者的血糖水平。每次吃饭时食用150克(五六个辣椒),两小时后便会有明显的降血糖功效且没有副作用。除此之外,长期食用的糖尿病患者还可达到少吃药、减少并发症的积极作用,发展前景十分广阔。对此,参会领导就“提取功效成分”、“品种命名”、“工艺制作”、“应用场景”、“口感”等方面进行交流探讨,并确定下一阶段“降糖辣椒”的工作方向。

合作项目洽谈交流会上,南京同仁堂健康与研究院共同确认年度重点研发任务。在技术层面上,分别针对纳米结构脂质载体和植物多糖凝胶在日化和食品领域上开展共性关键技术研究,突破核心技术,为后续系列产品的开发提供技术支撑;产品层面,研究院结合现有技术成果,重点开展积雪草系列日化产

品和枸杞原浆降糖技术研究及产品开发。

揭牌仪式期间,南京同仁堂健康产业有限公司聘请谢英彪先生为专家顾问,并举行聘请仪式,南京同仁堂健康总经理丁峰峻先生为其颁发聘书。

谢英彪先生,江苏省非物质文化遗产项目“张简斋中医温病医术”代表性传承人。现任南京中医药大学附属南京中医院教授、主任医师。南京中医药大学国家级重点学科“中医养生术”学术带头人。世界中医药联合会“治未病”专业委员会学术顾问。江苏科普作家协会名誉理事、副理事长。

此次揭牌仪式的成功举行,一方面标志着双方进一步深化和扩展产业合作;另一方面也凸显南京同仁堂站稳品牌非药类服务第二战场的决心。“降糖辣椒”的研发,印证了南京同仁堂健康基于中式养身理念打造轻松食用体验的产品理念和创新研发精神,明确了“新中式健康生活乐享家”的品牌定位,将“享受更加健康快乐生活”的品牌愿景传递给每一位消费者。

(南京同仁堂健康)

南京同仁堂收购南京康普股权,共创战略发展新起点



近年来,健康、美丽的主动式消费热潮如火如荼,站在新起点上的民族品牌南京同仁堂,迎来了新的发展使命与历史机遇。2021年8月27日,南京同仁堂健康产业有限公司(以下简称“南京同仁堂健康”)与南京康普生物技术有限公司(以下简称“南京康普”)在南京举行股权并购签约仪式,南京同仁堂健康成

为南京康普的控股股东。

南京康普位于南京江北新区高新技术开发区,占地面积40亩,与南京同仁堂药业有限责任公司执手相望,已建成符合中美欧日有机标准的20万亩野生沙棘原料基地和万亩枸杞种植基地,专业从事以沙棘、枸杞等系列产品为代表的高原特色植物的深度开发,是一

家拥有多个国家有机产品生产认证的健康食品加工企业。

南京同仁堂健康为进一步实现自身专有产品从原料、加工到销售一体化,通过建立自有工厂,在产品品质保障、创新以及自主研发上深耕细作,将自身品牌、渠道优势与南京康普的技术、产品优势充分集合,携手打造未来具有双方特色的保健食品和功能食品的生产研发基地。

此次股权并购,不仅是基于双方共同的理念与价值观,更是与南京同仁堂“一体两翼”战略相吻合,有利于协同管理。

南京康普董事长李刚先生在开场致辞中强调,作为高原植物应用的领军者,南京康普已形成包括种植、提取和制剂三大生产能力的全产业链经营方式。依托丰富的特色植物资源,开发满足人们提高生活品质需求的天然、有机、安全的营养健康产品。希望通过本次股权并购,依托南京同仁堂的品牌优势,实现强强联合,努力推动产品发展,为

中国西部新农村建设、生态环境保护、人类的生命健康等方面贡献力量。

最后,南京同仁堂董事长孙怀东先生就后续相关工作进行了安排部署。并表示,经过一段时间的调研与磨合,今天将股权合作落地,希望双方管理团队本着“简单、纯粹、利他、团结”的理念,坚持“业务先行,边干边完善”的工作原则,整合一切可以整合的资源,团结一切可以团结的力量,做有责任心的企业,遵循习近平主席“共同富裕”的指导方针,为社会提供更多高品质的浆果类产品,实现全民的健康与美丽。

新的机遇已来,可以预见,在双方共同努力下,南京同仁堂健康与南京康普必将通过“企业经营战略融合”、“产品创新与生产技改融合”、“人力资源融合”和“财务融合”这四个融合促成合作,达成“1+1>2”的效果,力争在全球市场中脱颖而出,为健康中国贡献力量。

(南京同仁堂健康)

不忘初心,逐梦前行

传统国药事业部2021年“百日会战”启动大会召开

为冲刺2021年度全年任务目标,部署年底百日会战计划,营销公司各事业部特此开展“百日会战”启动大会。9月15日-16日,传统国药事业部“百日会战”启动大会圆满召开。

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、传统国药大区总监石斌、传统国药大区总监王智达,营销公司职能部门领导,及传统国药事业部省区经理、市场经理、培训经理参加本次会议。

会议开启,传统国药事业部总经理何瑞学何总做“关于启动百日会战的工作部署”。回顾战绩,2021年1-8月,传统国药事业部全年任务已完成68.9%,同比增长25%;一大

区完成全年任务76%,同比增长23%;二大区完成全年任务60%,同比增长27%。各省中,云南、江西已超额完成全年任务,广东、广西、湖南、黑龙江全年任务完成80%以上。核心产品中,安宫牛黄丸同比增长140%,六味地黄丸同比增长114%。整体战绩喜人。

再次来袭的疫情,是危机也是挑战,迎难而上是每个传统国药人该具备的品质。金九月,开启百日会战,意在放空,回归初心,剖析市场,落实方案,在剩下的4个月里,群策群力,斗志昂扬冲刺2021年全年指标。

各省区总经理对本省区目前团队现状、市场情况、产品结构、活动策划等做相应分析,并提出相应建

议;市场经理、培训经理侧重营销活动、产品培训对本省现状做分析,并提出相应建议。事业部领导做精彩点评。这里是缤纷的课堂,是切磋的舞台,各自心得相互交流,你方案我借鉴,我方经验你学习,集众人之长,补一己之短,传统人的风采展现地淋漓尽致。

营销公司总经理罗总为大会做总结发言。特殊时期,传统国药事业部正处于爬坡过坎之际,重点在于突破。百日会战,重在一个“会”字:首先会造势,各地应及时组织召开省区动员大会,营造氛围,动起来;其后会布局,不谋全局者不足以谋一域,要以长远的、发展的眼光去看待,今年、明年乃至后年的布局;第三会煽情,调动全员积极性,激发

斗志,打造样板市场,共同发展,共同富裕,鼓励帮扶;第四要打造品种,传统国药事业部黄金单品正在突起,此外,六味如何突破,黄芪即将重推,要打造梯次产品,做好规划,因地制宜选择合适本省的品种突破;第五是促销活动,鼓励各省召开大型答谢活动,带来的不光是眼下的效益,还有客户的传播,行业内的影响力。当下的特殊环境,是挑战,也是机遇,传统人应把握时机,统一思想振士气,凝心聚力再出发!

为期两日的会议议程,使传统国药营销将士寻初心、聚力量、探方法、明战略。百日会战百日突破,2021佳绩可期!

(市场管理中心:毛晨)



百日会战攻坚克难 开发上量只争朝夕

处方基药事业部2021年“百日会战”启幕大会召开



2021年是不平凡的一年,大家战疫情、抗洪水、迎台风,处方基药事业部的全体同仁历经各种挑战,攻坚克难,终在秋高气爽的九月,迎来了百日会战大会。处方基药事业部总经理汪占双、事业部副总经理柯文瀚、商务西区总监王明、临床推广北区总监谢德政、临床推广南区总监强强、事业部各省区临床经理、商务经理、招商经理及职能部门领导与会。

会议伊始,全体诵读南京同仁堂敬业誓言。汪总发表大会致辞,并作了事业部2021年1-8月工作总结及“百日会战”工作部署。过去的八个月时间,处方基药事业部成绩可观,近半数省区既定指标完成率超过100%,事业部整体实现正增长,纯销、回款较同期均有明显增长,目前这是事业部历年以来最优秀的数据,在诸多的困难和压力下取得这样的成绩,说明处方基药事业部的销售已经登上了一个更高的平台。汪总向大家仔细分析了各省区、各产品的完成情况,对后续的工作和指标进行认真部署,对事业部的重点工作进行周祥的规划,并对事业部成员的管理提

出了明确要求。如何完成2021的全年指标,以及为明年攀上更高的高峰打好基础、做好准备,在最后的百日内如何冲刺、如何突破,这需要全体同仁认真思考、全力以赴。

四位总监从不同角度向大家作了经验分享和工作培训。柯总结合自己多年的工作经验和事业部目前的指标情况,讲解了如何通过有效的终端促销促使指标达成。王总向各参会人员分享了全国启动流通品规的有效措施。强总针对事业部的重点品种,作了终端上量的经验分享。谢总就如何成为优秀的省区经理这一论题,向大家提出了自己的感悟和希冀。

会议中程,各省区经理作了工作汇报,重点阐述百日会战的保障措施,保证事业部指标顺利达成。每一个省区都分析了各自市场、客户、产品的销售情况,对1-8月的销售数据进行回顾分析,对销售指标进行分配,现有的市场需要精耕细作,样板打造需要精雕细琢,空白区域仍需寻找新的突破点。道虽迩,不行不至;事虽小,不为不成。当大家明确各自

目标,后续再接再厉,相信定能取得百日会战的胜利,在百日之后成功会师,共饮庆功酒。

相关职能部门参加了会议并进行交流汇报。监察部茅总重申了出差管理与视频会议要求;财务部陈会计就费用核销等财务工作和大家强调了注意事项;政府事务部李经理介绍了招投标策略与管理要求;市场管理中心孔主管带大家温顾了产品的重点信息、重要卖点等内容。

随后,会场进行了季度任务达成颁奖仪式。在热烈的气氛中,事业部对2021年季度完成业绩突出的省区经理给予表扬与奖励,并希望大家向先进学习,汲取榜样力量。

心之所向,身之所往,终至所归。只要心中有梦想,行动就会有力量。相信处方基药事业部的全体同仁,在公司领导的带领下,在事业部领导的指示下,在2021年冲刺阶段,以更加饱满的热情,更加昂扬的斗志,更加务实的工作作风,只争朝夕,全力以赴,使2021年的工作跨越新高度!

(市场管理中心:孔莹玥)

为战略大反攻而奋进

特色国药事业部2021年度“百日会战”启动大会召开



9月15至16日,特色国药事业部2021年度“百日会战”启动大会在南京召开。南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋、营销公司副总经理何盈、营销公司职能部门领导出席会议。南京同仁堂特色国药事业部总经理黄胜华携特色国药全体营销将士共同开启2021年度“百日会战”。

本次会议共分为“事业部动销

方案分享”、“百日会战工作计划”、“百日会战及军令状”三个模块,统筹规划,流程清晰。

15日早晨,伴随特色国药全体工作人员敬业誓言声,特色国药“百日会战”启动大会正式拉开帷幕。事业部总经理黄胜华做开场致辞,并向与会同仁发布事业部1-8月工作情况分析。黄总的分析点面结合、切真务实,与会同仁认真思考,

共商特药工作。前八个月的辛勤耕耘,有突出的亮点,也有明显的困难,而这些都是接下来开展百日会战工作的战略基础。在认真总结分析之下,特色国药事业部发布了事业部接下来的“百日会战战略计划”。

在“工作计划”模块中,各省区总经理纷纷发言,围绕事业部总体发展指导,结合自身省区实际情况,畅谈省区百日会战规划。2021年是富于变化的一年,疫情的反复波动,突如其来的自然灾害等,均为医药市场带来了冲击。每个省区在发展中面临着不同的境况,也形成了各自的营销特色。省区总经理的分享,带来各省区的讯息——将自己工作中的亮点整理分享,以资借鉴;对于营销工作中的疏漏问题,开诚布公,恳切交流。特色国药事业部总经理黄胜华、一区总监唐均峰、二区总监姚光明认真指导,给予切合各省区工作开展的宝贵意见。除了各省区工作规划,本次讨论也针对连锁开发、黄金产品销售等重点工作进行研讨。经过一轮发言讨论,各省区接下来工作开展,有了更清

晰的思路,怀必胜决心迎接2021年“百日会战”。

在“军令状”签署环节,是承诺也是誓师。省区总经理郑重签下自己的承诺,表达着2021“百日会战”必胜的决心。本次会议结束,各位营销将士将再次奔赴各自战场,既要披甲上阵,也要谋划布局。“军令状”环节振奋人心,与雄浑的敬业誓言呼应,特色国药“百日会战”声势渐起,传递出特色国药“百日会战”业绩突破、再创佳绩的信念。

一轮轮热烈讨论将会场氛围推向高潮,罗时璋总经理莅临会议并做工作指导。罗总从公司“战略大反攻”全局出发,与营销将士畅谈未来、反思现状,结合特色国药事业部发展做以分析。罗总提出,百日会战,重在“会”字,会造势、会布局、会煽情。罗总的讲话既是稳心剂也是强心剂,打开在座营销将士的营销思路,也为未来工作重点指明方向。

时值仲秋,朗月当空,会议结束后特色国药营销将士回归各自岗位,面向营销目标,精准发力,蓄力突破。

(市场管理中心)

新起点 新征程

品牌国药事业部2021年“百日会战”誓师大会召开

龙蟠虎踞地,六代豪华盛;金陵风景好,豪士集南同。2021年9月15日,南京同仁堂品牌国药事业部的家人们齐聚“六朝古都”——南京。随着激昂的敬业誓言宣读完毕,品牌国药事业部2021年“百日会战”誓师大会正式拉开帷幕。品牌国药事业部二区总监邓鹏主持本次会议。

南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋,市场管理中心总经理高明贤,品牌国药事业部总经理陈剑锋、品牌国药一区总监刘国庆、品牌国药二区总监邓鹏,营销公司职能部门领导,及品牌国药事业部省区经理、市场经理、培训经理参加本次会议。

会议伊始,品牌国药事业部总

经理陈剑锋就1-8月事业部营销工作情况汇报,分析和指出了各省区在回款任务完成、产品发货、各省区回款、团队建设、渠道开发、产品动销等方面取得的成绩和不足之处。而后,陈总再次强调了9-12月回款目标,明确各省区百日会战冲刺任务指标,同时指出本次会议的目的和汇报要求。

随后,事业部各省总经理从市场问题、突破产品、方案制定、达成目标政策四方面进行汇报。事业部总经理陈剑锋、两位大区总监与职能部门领导逐一点评,仔细分析问题及背后的原因,找出下一步努力方向,制定一系列可行性的方案和措施。

期间,广东分公司总经理林维

新以“管理与市场”为中心,“战略与战术”为两个基本点,针对省区管理发表经验交流。晚间,事业部大包省总也就1-8月的销售工作进行总结汇报,就百日会战冲刺目标、市场秩序管理展开了一系列沟通讨论。发现问题,总结原因,群策群力,才能携手共进。

16日下午,事业部总经理陈总充分解读百日会战的目的和整体思路,明确百日会战成功标准,同时对省区团队建设、连锁和终端开发计划、市场活动计划、品牌专柜建设的推进方面也做了明确要求和部署。随后,各省经理签订“百日会战军令状”,军令状是目标,也是承诺,全力以赴,战斗到底。

会议尾声,营销公司总经理罗

时璋发表重要讲话。罗总在讲话中强调,无论是产品、组织、战术、思想,还是业绩、局面、台阶等方面,都需要通过实践,创造出一些新的东西。找到市场存在的问题,制定出切实可行的应对方法,才能不断创新,快速做强做大。罗总的讲话既精炼深刻又振奋人心,营销将士必将斗志昂扬,冲刺必胜!

“新起点、新征程”,战略大反攻的号角已吹响,南京同仁堂品牌国药事业部的将士上下一心,强执行、快落实、用结果说话。必将全力以赴,攻坚克难,用优秀的业绩给公司交出一份满意的答卷,用丰厚的奖金回报自己的努力和家人的支持。

(市场管理中心:贾颖)





2021年5月13日,国家药监局发布《药物警戒质量管理规范》(以下简称《规范》)。《规范》是新修订《药品管理法》首个关于药物警戒的配套文件,对构建药物警戒制度体系、规范药物警戒活动、引导企业建立与国际接轨的药物警戒质量管理体系等具有重要意义。

《规范》自2021年12月1日起将正式施行。各大药企随即迅速反应,按要求建立并持续完善药物警戒体系,规范开展药物警戒活动。

而早在《规范》发布前,南京同仁堂已于今年3月正式开展构建药物警戒质量管理体系的各项工作。9月,南京同仁堂药物警戒质量管理体系(下文简称“药物警戒体系”)正式建立。日前,我们专访公司研发总监、药物警戒体系项目负责人陈家进总监,对这项历时6个月、公司上半年最重要的项目之一进行全面系统的了解。

“立足国家视野 结合企业实际”

南京同仁堂药业有限责任公司药物警戒质量管理体系正式建立 ——项目负责人陈家进总监专访

Q: 药物警戒质量管理体系是什么?

药物警戒活动是指对药品不良反应及其他与用药有关的有害反应进行监测、识别、评估和控制的活动。

药物警戒质量管理体系内容主要包括九大方面:1、设置合理的组织机构;2、配备满足药物警戒活动所需的人员、设备和资源;3、制定符合法律法规要求的管理制度;4、制定全面、清晰、可操作的操作规程;5、建立有效、畅通的疑似药品不良反应信息收集途径;6、开

展符合法律法规要求的报告与处置活动;7、开展有效的风险信号识别和评估活动;8、对已识别的风险采取有效控制措施;9、确保药物警戒相关文件和记录可获取、可查阅、可追溯。

其实在2007年以来,国家就已针对建立药物警戒体系召开多次会议,《规范》的发布使这项工作的落实有了确定日期。



(公司研发总监、药物警戒体系项目负责人陈家进)

Q: 药物警戒质量管理体系建立的意义是什么?

构建药物警戒质量管理体系并有效运行,有助于公司第一时间掌握药品在研发、生产及上市后的安全性信息,并采取适当干预措施,最大限度降低产品安全风险,保护和促进公众健康,维护企业和品牌形象。

药物警戒体系与其前身药品不良反应监测体系相较,在监测上有了更全面的覆盖,从研发环节开始,到生产与上市,进行全生命周期监控。

药物警戒体系若不完善,一旦药品出现不良反应而未被及时发现。将导致严重后果。例如德国60年代影响恶劣的“反应停”事件。造成无数患者痛苦的同时,让企业也遭受致命打击。

Q: 目前国家对于药物警戒质量管理体系的建立与运行有哪些要求与管控?

《药物警戒质量管理规范》对药物警戒体系的建立与运行从九大环节提出具体规定与要求。并在今年12月1日正式实施后,国家也将建立专业检查队伍,预计在未来几年内,将对全国范围内相关药企药物警戒体系的建立与运行情况进行力度空前的检查。未能构建、运行药物警戒体系或运行过程中出现巨大风险的企业,有可能面临吊销药品批准文号的严厉处罚。

Q: 我公司在建立/运行药物警戒质量管理体系过程中需要关注的重点有哪些?

南京同仁堂是以中药口服制剂为主的生产经营企业,销售规模与安全风险以企业现在的运营而言尚在可控范围内。此后相关工作中应重点关注的有两个方面:

一、完善不良反应信息收集渠

道,变被动收集为主动收集。大力拓宽信息渠道:不仅在公司网站、药品说明书、包装标签上公布药品不良反应联系电话或邮箱,更重要的是充分发挥一线人员作用。通过销售人员从医疗机构、终端药店

等进行信息收集;根据产品风险程度开展定期学术文献及相关网站的信息检索。

二、建立系统可行的药物警戒培训制度,参与药物警戒活动人员(包括销售人员)均应当接受培训。

培训内容包括药物警戒基础知识和法规、岗位知识和技能等,其中岗位知识和技能培训与其药物警戒职责和要求相适应。

Q: 我公司药物警戒质量管理体系建立后,后续运行将涉及哪些部门与环节?

后续运行主要涉及生产技术中心、质量管理中心、研发中心、采购部、仓储物流部、营销中心等部门,运行的工作重点将主要放在数据监测与报告、信号检测及风险识别与评估、风险控制与风险沟通、人员教育与培训、体系质量管理与内部审核等环节,各相关部门及人

员应积极参加培训,熟悉《药物警戒质量管理规范》、《药品上市许可持有人药物警戒检查指南》及体系各项管理制度的要求,了解重要环节的操作流程,明确职责,共同做好公司药物警戒质量管理的运行维护,为广大患者提供放心的药。

“药物警戒”无论在我国药品

相关法律,或是公司相关规章中都是一个新名词,《规范》的出台意味着我国在实践层面上从药品不良反应监测与上市后安全性评价拓展到全生命周期的药物警戒。建立药物警戒制度既是法律意志,也为行业期盼,更决定着企业发展因势利导的新方向。

南京同仁堂药物警戒质量管理体系的建立,既对标着国家标准,也结合着企业的实际情况。其中的衔接与创新,离不开每一位南同人的配合与奋进。在此刻成功顺遂的开端过后,相信我们将持续迈步,共向明天。

(办公室:宗实)



胡瑞芸: 我参与药物警戒质量管理体系构建的这半年

2021年9月,南京同仁堂药物警戒质量管理体系(下文简称“药物警戒体系”)的构建工作正式告一段落。此前,或许很多同事还不甚了解:这项历时半年之久的工作是我公司上半年最重要的项目之一。该体系构建的成功与否,与企业未来的发展息息相关。

药物警戒体系项目结束前,核心成员胡瑞芸(研发中心注册专员)也因为在该项目中的优异表现而获选公司8月的“每月之星”。从初现雏形到圆满落幕,胡瑞芸以一线参与者的角度与我们分享了关于药物警戒体系项目的点点滴滴。

“药物警戒体系的前身是药品不良反应监测体系。这个体系我们公司其实很多年前就有了。当时是苏娟苏老师主导构建的。”说起项目的来历,胡瑞芸

娓娓道来:“真正开始筹备在去年年底,也是由于《药品管理法》的颁布,明确了药物警戒制度的要求。因为我曾经参与了一段时间不良反应监测体系的更新维护,所以立项后我就全程参与了新体系的构建。”

“项目中各项工作的正式开展大约在今年3月,我负责的工作包括:体系文献的编写与更新、病例上报、撰写分析报告、挖掘可疑信号判断风险程度、执行风险措施这些,主要就是要让这个体系正常运转起来。”分解在具体工作人员身上的任务如此繁杂,让我们不禁对该项目的困难程度有了新的认识。但面对我们的感叹,胡瑞芸显示出专业人士的从容:

“硬要说难的话,最难的部分可能在于你所创建的体系该如何与公司实际情况相匹配。

因为法规中有很多内容需要企业根据品种安全性或自身情况而定,我们参加培训或者咨询同行的时候他们往往都是从自身企业情况出发给出建议,很多标准对我们都不适用。所以解决这个问题还是得靠自己摸索。我也没有太多经验,主要还是靠试,先设一条标准,看这条标准能划出多少结果,然后再通过划出的结果分析设的标准是否合理,不合理就再设。”

体系标准建立的难点就在于要在合规的基础上又具备可行性,既需要对政策法规制定的目的有深刻领会,还需要对企业各方面情况有深入了解。回忆药物警戒体系构建过程中的艰辛,胡瑞芸已经显得很平静。但我们依然能从只言片语里感受到一次次失败背后的努力。

“构建这个体系既是企业改

进用药安全,促进公众健康的社会责任。也是国家政策要求,国家在近两年陆续发布了多条相关法律法规,配套措施也紧锣密鼓地开展,所以实行这个体系也是行业大势所趋。”尽管困难重重,但谈及这项工作的意义,胡瑞芸依然充满自豪:“因此能够得到‘每月之星’的殊荣,对我来说既荣幸又深受鼓舞。因为对这项工作确实付出了很多时间与精力,能够被认可我很开心,以后会继续努力。”

药物警戒质量管理体系的构建工作目前已大体结束,后期的执行与维护会辐射更多的部门与人员进行配合。相信在后续工作顺利展开的过程中,也会涌现更多像胡瑞芸这样专业、坚持、不惧挑战的新生力量!

(办公室:宗实)



月满中秋,共聚此时

南京同仁堂2021年中秋系列活动顺利举办

金秋九月,丹桂飘香。这中秋佳节即将来临之际,公司为全体同仁准备了“月满中秋 共聚此时”的中秋系列活动。

9月14日,在公司办公质检楼大厅就早早竖起别具一格的祝福墙与礼物山。全体同事陆续在墙上留下自己的祝福,并将奖券投入抽奖箱,期待在特殊的日子到来的时候,得到一份幸运。

9月17日下午,抽奖活动准时开奖。二车间张春华、四车间吴杨、储运部杨帆等18位同事幸运中奖,怀抱小礼物的他们露出快乐的笑容。

9月17日晚,报名参加中秋派对的同事们齐聚新厂综合楼,共度美好时光,感受南同大家庭的温暖。活动当天,工作人员提前为参加派对的同事们

准备了可爱的小礼物与丰盛的餐食,活动现场充满“温馨、活泼、欢乐、团圆”的氛围。

活动准时开始,大家齐聚一堂,在悠扬的乐声中,分组包起饺子。虽然大家的手法不一,成品形态各异,但在热火朝天的氛围中,大家迅速拉近了距离。

晚餐时间,大家一边游戏,一边畅享美食。活动现场不断爆发热烈的掌声与笑声。

晚餐结束后,获奖队伍代表上台领取小礼物。为这场热闹愉快、轻松愉快的聚会画上圆满的句号。

(办公室:宗实)



好书推荐



《当下的力量》
作者:埃克哈特·托利

我们一直都处在大脑或思维的控制之下,生活在对时间的永恒焦虑中。我们忘不掉过去,更担心未来。但实际上,我们只能活在当下,活在此时此刻,所有的一切都是在当下发生的,而过去和未来只是一个无意义的时间概念。通过向当下的臣服,你才能找到真正的力量,找到获得平和与宁静的入口。在那里,我们能找到真正的欢乐,我们能拥抱真正的自我。

原文摘录:

我没得到任何答案,因为当你的注意力完全集中在当下时刻时,你不可能有任何问题。一个情境出现时,我们要么是去应付它,要么就是去接受它,对它说“好的”。为什么要把它转变成问题呢?为什么要将任何事情都转变成问题呢?难道生活中的挑战还不够多吗?你需要问题来做什么呢?思维会无意识的喜欢上问题,因为它们给你某种身份的认同。

本书以时间为顺序,详细记述了鲁迅自1912年来到北京至1936年在上海去世的24年里所参加的重要饭局。深挖并撷取史料中相关部分,梳理鲁迅整个生活概况、创作心理、文人交往等,勾勒出鲁迅在文学史之外,更为真实更为立体丰满的文人形象。同时以鲁迅为原点,辐射当时的文学大家甚至文学事件,为读者展现了身临其境般的民国生活现场。

原文摘录:

一般意义上的鲁迅是怒发冲冠的,每天在战壕里擦拭锃亮的匕首投枪,“一个都不宽恕”的决绝姿态使人联想到他的牙齿都闪烁着钢铁的光芒,是一位纯金足赤的战士。而周树人则似乎平和得多,很长一段时间,他不过是一位在绍兴会馆中埋头抄古碑的小公务员。他爱吃零食,尤好甜食。



《鲁迅的饭局》
作者:薛林荣