

营销看台>>>

折扣与佣金,谁吸引力大?

文/王恒

药品从生产厂家到医院或零售终端,如果按照正常的营销价格体系,其出厂价、批发价及零售价应该成一定比例。但在实际的销售活动中,各个商业公司为了应对激烈的市场竞争,迅速抢占市场,或为了扩大市场份额,通常会在产品价格上做文章,使生产厂家很难维持产品正常的出厂价。于是,各种各样的折扣折扣和佣金折让行为出现在商业渠道中。生产企业通过给商业公司一定的价格折扣或佣金折让,可以激励商业公司开拓市场的积极性,使营销业绩改善或者营销局面得到改观。但随着折扣或佣金折让在行业内的普遍应用,这些策略对渠道的激励作用也在降低。

以折扣形式直接降低产品供应价格商业公司是很多中小药品生产企业最常用的营销策略,尤其是在有新产品推出的时候。当今医药市场产品同质化严重,大量的“Me Too”产品充斥市场,以低于出厂价供货成了业内的普遍现象。

应该说,企业利用自身的低成本优势,采用薄利多销的销售思路,确实造就了一批市场成功者。但是随着市场竞争的加剧,尤其是折扣策略被生产企业广泛采用后,商业公司为了提高销售业绩,往往把生产企业给的这种优惠转让给自己的下游直至终端。这样做的结果是,一方面造成商业渠道依赖生产厂家的折扣政策,另一方面形成了实际意义上的产品降价。而商业公司由于在药品流通的整个通路中没有得到应有的收益,折扣的驱动力大大减弱,从而使生产企业的折扣策略偏离了最初意图。商业渠道没有开拓市场的动力,是生产企业营销中的大忌,因为这最终会导致商业公司将经营重点转向其他公司的产品,甚至会促使商业公司转而去寻找其他合作伙伴。因此,一味依靠折扣的形式来促进销售是不明智的做法。

我们看到,在市场中大企业或大品牌更多采用的是以佣金的形式做渠道促

销,商业公司完成与生产企业约定的销售目标后,除了能够得到正常的销售利润外,还会拿到一定比例的佣金。与折扣相比,佣金的应用增加了商业的销售动力,使得销售指标的完成及货款的回笼都有了一定保障。但是,生产企业如果管理不好,仍然会带来一系列负面影响。

生产企业应用佣金进行商业渠道的促销,要注意如下几点:首先与商业约定的目标要切实可行,最好是遵循SMART原则,以避免指标设定过高导致商业公司为了达到指标而低价或变相进行低价抛货,造成市场秩序混乱。因为一旦产品的正常价格体系被打乱,各商家为了提高销售业绩就会纷纷效仿,从而形成恶性竞争。所以,对于恶意窜货的商家,生产企业要及时予以警告、处罚,甚至停止与其合作,以保证产品在渠道内正常的吸引力。

其次,兑现佣金的形式可以多种多样,包括会议、实物及软件支持等等,这其中人员培训不失为一个很好的办法。因为

培训既可以提高客户的管理水平,增加其赢利能力,还可以传播企业文化、扩大品牌影响,为双方的进一步合作奠定基础。

最后需要强调的是,无论是直接的产品价格折扣也好,还是各种形式的返利政策,在渠道营销中让商业客户赚到钱才是重要的,保证商业公司的合理利润才能保持药品流通渠道的迅速通畅,为终端营销及品牌建设奠定坚实的基础。

注:SMART原则,制定目标的“黄金准则”。S(Specific)——明确性,就是要用具体的语言清楚说明要达成的行为标准;M(Measurable)——衡量性,指目标应该是明确的,不能模棱两可;A(Acceptable)——可接受性,制定目标时,并非希望越高越好,而是要能够被执行人所接受的;R(Realistic)——实际性,指在现实条件下是否可行、可操作;T(Timed)——时限性,指目标是有时间限制的,没有时间限制的目标没有办法考核,或者会带来考核的不公。

会展资讯>>>

第二届中国国际天然药物药材饮片展览会8月底在南京举行

本报讯 以“聚焦国外采购商目光,锁定中药材出口商机”为主题的第二届中国国际天然药物药材饮片展览会(Interherb 2005)将于8月25日~27日在南京国际展览中心举行。本届展会展出面积10,000平方米,共设400个标准展位,展出内容分为七大类,包括中药原料药、提取物、民族药、健康产品原料、制药机械设备、实验室仪器、药用检测设备及研发等相关服务等。

据了解,Interherb 2005的主办机构对于展会的海外推广和国内宣传已取得巨大成功,目前已得到韩国商会、大韩商工会议所、韩国贸易振兴公社、韩国水产物流通公社、日本贸易振兴机构、日本制药工业协会、日本汉方生药制剂协会、加拿大中医药学会、欧洲植物药管理委员会、新加坡中药工会、国际中医药科技协会、香港贸易发展局、香港中药联合会、中华医药产业股份有限公司、国际中华医药贸易发展促进会等知名贸易推广和媒介机构的大力支持与推介。目前,来自美国、加拿大、比利时、德国、西非加纳的数十名客户已经报名参观展会,中国香港药材行团、中国台湾中药厂商采购团、韩国保健品企业、日本汉方药生产企业、东南亚药材贸易公司也已报名前来采购中药原料。其中日本、韩国制药商纷纷表示对中药材(GAP)种植基地供应的优质中药材十分感兴趣。而来自全国各地的医药行业协会以及各大药材市场如成都莲花池药市、禹州药市、玉林药市、文峰药市、长春药市、菊花园药市、三棵树药市、舜王城药市以及贵阳市中药材管理办公室等也都表示希望组团参展和参观。(楠楠)

呼和浩特全国医药保健品交易会成交额达7亿元

新华社讯 8月1日,2005年秋季“中国·呼和浩特全国医药保健品交易会”在内蒙古展览馆开幕。在为期两天的会展期内,前来洽谈项目的医药保健品经销商预计将达到20万至25万人次。

本届交易会共吸引了哈药集团、北京同仁堂等全国30多个省、市、自治区的3500余名厂商代表参会。据药交会组委会负责人介绍,根据以往经验和本次客商情况预计,本届交易会的会间成交额可达7亿元,后续成交额将达到60亿元左右。

呼和浩特全国医药保健品交易会始办于1999年,现已成功举办了19届,每年分春秋两季进行,交易规模在同类交易会中居于前列。

一句话新闻>>>

海南亚洲制药集团的快克感冒药日前获得了“中国驰名商标”称号。这是唯一获得该项殊荣的感冒药品牌。(胡波)

重庆华立控股下属的洪雅美联植化有限公司紫杉醇中间体生产项目日前通过了环境影响评审。该公司是紫杉醇初级浸膏加工厂,经过半年多的筹建,现已进入基建和设备采购的招、投标阶段。(张晓霞)

中国天狮集团日前在孟加拉国首都达卡举行了“天狮孟加拉国有限公司”开业典礼。这是中国保健品企业首次进入孟加拉国市场。(朱峰)

7月下旬,哈药集团三精制药经销商峰会暨经销政策论坛在成都召开,三精制药与各经销商签订了“三精药品最低价格公约”。据悉,该公司计划每月在医药媒体上对全国一级经销商发布一次全国各区域价格信息通报,并对违反价格公约的经销商进行处罚。(阮丛)

福州海王福药制药有限公司向遭受特大洪灾的闽西北人民捐献的价值162万元的药品目前已经顺利送达灾区。这批药品包括氨酚比林针、白油膏等7个品种。这是此次洪灾发生后,福建省红十字会接受的最大的一批捐赠物资。(胡芳)



日前,浙江华海药业股份有限公司川南工业园区一分厂正式投产,试车投产的两个车间主要生产抗艾滋病药物和心血管药物。抗艾滋病药物那韦原料药项目总投资达1.98亿元,将形成年产50吨原料药生产能力。据了解,华海药业川南工业园区还将投入4000万元用于环保与“三废”治理,推行清洁生产。图为已正式投产的抗艾滋病药物生产车间。方永乐 摄影报道

业界撷英>>>

没有最好,只有更好

——九芝堂斯奇生物制药有限公司打造名牌产品纪实

本报记者



在治疗慢性支气管炎、哮喘、感冒和皮肤病等免疫失衡性疾病领域,湖南九芝堂斯奇生物制药有限公司(下称斯奇公司)生产的新型免疫调节剂斯奇康(学名卡介菌多糖核酸)的市场占有率高达80%。而且,从2001年开始,该产品已连续4年单品销售过亿元。面对斯奇的业绩,九芝堂斯奇生物公司没有满足,仍然一如既往,踏踏实实地向着更高目标前进。

软硬件建设保质量

一个深受市场欢迎的产品,必有过硬的质量。斯奇康是斯奇公司的拳头产品,为了保证其质量,该公司投资8000万元在湖南浏阳生物医药园内新建了厂房和卡介菌多糖核酸注射液专用生产线。生产过程从菌苗培养、发酵、分离、纯化到制剂,均采用了国内先进的工艺和生产设备,并一次性通过了国家生物制品GMP认证,成为国内同类产品中首家通过GMP认证的卡介菌多糖核酸注射液生产企业。

同时,该公司还建立了严格的质量管理制度。首先从提高员工素质入手,广罗人才,并通过各类培训强化全员质量管理意识。公司部门主管均为硕士,大学本科以上人员占总员工的60%。其次,按照GMP要求,针对每个生产环节,公司制定了一整套质量标准体系,全方位、全过程、至上而下监控,把质量管理贯穿于生产的全过程,确保产品100%合格。从

物料购入、储存、发放、使用及销毁、生产工艺流程的操作均有明确细致的规范。比如为了稳定进货渠道,他们选定的物料进货单位都是已通过质量审定的供货商,保证成品在25℃以下储存;主要检测设备全部采用国内最先进的检测仪器,对产品生产的每个环节进行全程跟踪,一切可能影响产品质量的因素,都必须排除。在关键工序设立质量监控点,建立起了比国家标准要求更高的内控指标,做到没有不合格产品出现。此外,为了对进入市场的产品进行监控,该公司还建立了信息反馈机制和用户随访制度,以了解用户对产品疗效、不良反应等各个方面的综合信息,为产品质量分析提供依据,并不断提高质量水平,让消费者满意。

学术营销打造品牌

斯奇康在市场上的成功,与斯奇公司所做的大量学术营销活动是分不开的。2002年8月,该公司承办了由中国工程院医药卫生工程部和湖南省科技厅共同主办的“21世纪生物免疫疗法展望暨卡介菌提取物研究与开发论坛”,中国工程院院士钟南山、陈洪铎应邀到会,分别做了题为“生物免疫疗法在呼吸系统疾病上的应用及发展”、“皮肤病生物免疫疗法应用及展望”的学术报告,并与代表们进行了现场交流,这种高层次的学术论坛不仅加强了企业与中国工程院院士们

在科技领域的合作,也使企业明确了产品技术定位,为今后以卡介菌提取物为代表的新生物制品的研究开发及应用提供了发展思路。

同年11月,原国家药品监督管理局和中国药品生物制品检定所在长沙召集斯奇公司等全国6家卡介菌多糖核酸制剂生产企业,进行技术和经验交流。会议期间,代表们参观了斯奇公司的现代化生产基地,对该公司建立的高于国家标准要求的内控指标无不赞赏。这种活动对于打造产品品牌无疑大有裨益。

2003年8月2日,由中华医学会主办、斯奇公司协办的“斯奇康(BCG-PSN)临床研讨全国多媒体视频会议”,以广州中国大酒店为主会场,在全国26个省市50多个分会场同步举行。这是医药界一次空前的盛会,中华医学会副会长宗淑杰以及钟南山、陈洪铎、许以平、端木宏谨等呼吸、皮肤、免疫、肿瘤等学科的知名专家、教授、医生一万多人参加。钟南山教授主持研讨会,并做了“全球哮喘发病增加的机制及防治策略”的专题报告。大家通过网络视频汇聚一堂,共同探讨斯奇康临床新进展,展望生物免疫治疗前景。通过研讨,企业和专家进行了沟通,通过交流,斯奇康产品的内在质量和疗效得到了进一步挖掘。

一系列学术营销活动全面提升了产品知名度,拓宽了市场,使产品及企业品

牌有了很大提高。2004年7月,斯奇康被科技部、商务部、国家环保总局、国家质检总局联合授予“2004年国家重点新产品”称号;同年,斯奇公司被评为“国家火炬计划重点高新技术企业”,并获得“中国名优品牌”称号。

据了解,斯奇康生产规模目前已达到2500万支/年,该公司在全国29个省、直辖市、自治区建立了分公司,在160个地级市建立了办事机构,同国内132家大中型医药商业、3200多家二甲以上医院建立了良好的业务合作关系。以完善的营销网络、科学的管理体系、高质量的产品和一流的服务赢得了客户的信任,今年上半年,斯奇康市场销售仍然保持着喜人的增长势头。

成功不忘奉献社会

取得了成功的斯奇公司没有忘记“健康奉献社会”的企业宗旨,没在忘记“用创造良好效益回报社会”的经营方针。从2001年起,为了方便患者,他们专门成立了免费上门服务队伍,无论何时,只要一个电话,护士小姐就会出现患者面前,尽职尽责地为其服务。为了更好地回报社会,他们还成立了“斯奇康”感冒、哮喘、皮肤病健康咨询中心,请国内知名专家为患者答疑解惑,开通了专家在线栏目,设立了800免费健康咨

询热线,让广大市民直接与专家对话。与此同时,他们还在全国大、中城市成立了健康课堂,深入社区向广大市民宣传健康知识,并邀请当地著名的医学专家到社区义诊,根据不同季节的发病状况,编写健康手册,发放给老百姓,以增强人们防病、治病能力,提高健康水平。非典期间,斯奇公司向战斗在一线的医务工作者捐赠了价值500余万元的斯奇康注射液。原全国人大常委会委员长、中华医学会名誉会长、两院院士吴阶平对该公司的义举给予高度评价。

日前,北方某企业生产的批号为20040702的“卡介菌多糖核酸制剂”出现严重不良事件,针对这一情况,斯奇公司立即召开高层会议,要求全公司上下加强对斯奇康生产工艺流程各个环节的全程质量监控,要求所有环节均严格按照2000年版《中国生物制品规程》控制,在产品质量上绝不能有丝毫差错。

该公司总经理李建纲对记者说:“我们将非常珍惜公司建立以来所取得的成果,并将继续以过硬的产品质量、卓越的产品品质为承诺,把企业做强、做大、做精,使之成为国内生物制剂领域的一颗璀璨明星,为人民健康造福。”

(压题图为九芝堂斯奇生物制药有限公司外景)