# 药品销售上半年总结与计划

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-06-16

*今年上半年共销售XX药品227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍;其中XX年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。　　XX年1-6月新...*

　　今年上半年共销售XX药品227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍;其中XX年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

　　XX年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

　　上半年的主要完成的重点：

　　1、市场网络建设方面：

　　新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗。

　　2、市场控制：

　　通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

　　3、费用与货款回收：

　　上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内xx以上。XX年全年计划销售xx盒，力争xx盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

　　一、目前市场分析：

　　目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.0元/盒,平均销售价格在11.7元,共货价格在3-3.6元,相当于19-23扣,部分地区的零售价格在17.1元/盒,因为为新品牌,需要进行大量的开发工作,而折合到单位盒的利润空间过小,造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展.

　　经过与业务员的大量沟通,业务员缺乏对公司的信赖,主要原因是公司管理表面简单,实际复杂,加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素,造成了心理上的压力,害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

　　如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶意竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

　　二、营销手段的分析：

　　所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以0tc、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

　　三、公司的支持方面分析：

　　到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

　　四、管理方面分析：

　　新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

　　企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

　　管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

　　根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对XX年下半年工作做出如下计划和安排：

　　一、市场拓展和网络建设：

　　目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

　　1、北京、天津

　　下半年销售任务：52800盒、实际回款45600盒公司铺底7200盒

　　2、上海

　　建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市常

　　3、重庆

　　其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

　　对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

　　4、黑龙江

　　下半年销售任务：37200盒实际回款：30000盒公司铺底：7200盒

　　5、辽宁

　　有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

　　下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

　　6、河北

　　能力强、但缺乏动力

　　要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等\*\*\*x地区

　　7、河南

　　要求开发河南地区中的XX地区

　　8、湖北

　　要求下半年继续召开会议，进行农村推广

　　9、湖南

　　进行协助招商。

　　10、广东

　　要求开发广东地区中的XX地区，市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

　　11、广西

　　要求开发otc市场，

　　12、浙江

　　浙江市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

　　13、江苏

　　市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

　　14、云南

　　协助招聘

　　15、福建、江西、四川、新疆、陕西、贵州

　　报纸招聘

　　16、山东

　　确定的总代理，总负责制度，进行必要的市场协助划分。

　　二、营销计划：

　　根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

　　三、市场支持

　　1、为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成xx的销售回款，对市场铺底必须达到xx万盒

　　2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在2024内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售xx以上，给予xx的奖励。

　　四、管理建议

　　公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入;指定公司以otc、会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找