



2015年10月9日  
总第103期

神奇大健康

中国驰名商标  
神奇商标

贵州神奇投资有限公司

# 一次心灵的洗礼

神奇制药开展“凝聚团队，加强协作”主题拓展训练

神奇药业人力资源部 周长星



9月18日，神奇制药“凝聚团队，加强协作”主题拓展训练在花溪青岩堡顺利落下帷幕。四十余名年轻员工参加了此次训练，通过“英雄结盟”、“寻踪觅迹”、“最炫青春”、“战火纷飞”和“超级英雄”等五个项目的比拼，学员们不仅收获

了欢乐，更收获了团队之间，队员之间的协作共赢。

活动当天，所有参训员工在培训教练的带领下快速破冰，原本彼此并不熟悉的员工们被随机分为四个小队，通过推举队长、选定队名、队标、确定口号、设计队形等流程组建团队，迅速投入到为期一天的拓展项目中来。在五个截然不同的比赛项目中，各队队员不仅要克服彼此之间的陌生感，还要学会主动沟通，团结协作，共同经受种种考验，实现团队的共同目标。

通过此次拓展训练，各个小队看到了本队的优劣势，同时也感受到了合作与沟通

的重要性，这为以后的工作奠定了很好的基础。同事们在实践锻炼中学习，在体验学习中改变，受益匪浅，有了更多的人生感悟。在体验着奉献、协作、勇气带来的成功喜悦后，每个人深刻领悟到“责任、协作、自信”的精髓，以及作为团队中的一员所要承担的责任，以此增强团队的凝聚力和向心力，让每个人经受一次心灵的洗礼。而此时，在紧张的工作与压力之下，亲近大自然，感受青山绿水，放飞心灵，同时对团队精神有了更直观的理解。为公司的人文建设及可持续发展提供了坚实的基础。

## 激情 在创业中迸发

湖南办事处的12篇文章，充溢着自信与激情，让人感受到湖南团队的强劲脉动。

激情干事、激情创业，神奇需要这样的精神。文中的精彩片断，是生活意义与情感的交融、满足。一个血性男儿，任何时候都对生活、工作充满信心、充满活力、充满激情。尤其是一个团队的领头羊，肩负着使命与担当，承载着团队的光荣与梦想。精神千万不能懈怠。

“精神”，誉之作为一种胸怀、一种境界、一种超越。“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”，吃苦在前，冲锋在前。作领导的，有了这样的精神品格，团队就好带了。

湖南团队的区域经理、kv经理们，把自己的经验与挫折，成功与失败，呈现给我们大家分享，交流：

湖南市场KA经理傅俊萍“牢记一句没有完美的个人，只有完美的团队”，邵阳区域经理万伟“面对控销人是一切，队伍是一切，没有人或者没有给力的销售队伍，区域业绩永远都是问题”，怀化市场龙清隆“团队有了情谊才会有生命力，团队有了情谊才会有战斗力，团队有了情谊才会有竞争力”，等等深情流露。由是观之，湖南的团

队为何能在残酷的市场竞争中脱颖而出。个人的能力是有限的，团队的能力是无限的。这就是优秀团队成功的逻辑。

湖南永州区域粟泽印“转型中的神奇让我更加明白，品牌与战略的重要性，因为只有品牌才是企业竞争的无形资本，更是产品传承的核心价值观”的观点，触及品牌销售力的塑造。做销售，如何宣传品牌的内涵，让经销商和消费者产生对品牌的认同，也是做好营销的关键环节。在营销中，战略决策一旦制定，执行力是关键。除了要敢闯敢干、团结协作，也要学会营销自己的产品，赋予品牌的生命力。

一位专家说得好，品牌的唯一价值是，有成千上万的消费者用心灵和情感支持它，因此真正赋予品牌价值的是消费者，企业仅仅是依靠品牌获利。神奇品牌风行天下，是30多年企业文化的沉淀和一代代神奇人的坚守，创新，但要成为众口皆碑的社会化鲜活品牌，需要我们不断努力。

“每一个成功者的秘诀，是由于坚定不移的志向，和热烈不懈的工作。”销售是个有因有果的过程，关键核心动作执行到位了，销售自然水到渠成。

神奇锐评

## 2015 “神奇” 的终端

湖南市场湘西区域经理 武省



时间过得飞快，转眼2015年过了大半年了！回想年初接任务时的忐忑：一个原年销售量只有50万左右的市场，今年要做200万，百分之四百的增长着实让我坐立不安，硬着头皮去接了王总分配的这个任务。但有一点让我感觉有所保障的就是今年的营销模式：资源最大化、操作纯终端，终端为王！想到这心里安静了几分。

任务接了，接下来就是落实每一个环节，达成任务目标！写到这，我觉得我比较值得庆幸、值得骄傲、值得感谢：

值得庆幸的是，我有一帮同甘共苦的兄弟，有一个狼性的团队。“药店一镇一店、卫生室全力开发、卫生院一家都不放过”，兄弟们凭着这个信念一个镇一个镇、一个乡一个乡、一

个村一个村的走访着，开发着每一个客户！湘西乡镇的路真的不好走，不敢说十八弯，也敢说十弯；不敢说万丈深渊，也敢说掉下去足以让你车毁人亡。兄弟们常开玩笑说：自己找到了当年“土匪田大榜”的感觉！但我要说你们是具备狼性精神，有梦想的“好儿郎”。有你们这股劲头在，何愁终端开发不了，何愁客户不认同，何愁任务完成不了。

值得骄傲的是：我区域8月份就完成了公司下达的全年任务指标，同时也刷新了湘西区域神奇历史销售记录！当然此成绩是所有兄弟们的勤劳结晶，也是领导们指导的成果，同时更是“纯”终端模式的产物。

“‘扫街’行动”、“终端送车抽奖大型活动”、“免费试用，试泡招式”、“终端销售达到30万奖励军令状”……这是2015年在湖南市场随处可见的场景！回顾以往，这些场景根本没有机会实施和出现。这或许就是一种质变的飞跃！

值得感谢、感谢公司领导的支持和“纯”有质的变化。

终端销售模式。让我们有放开手脚去干的机会和条件，记得年初我第一次去一药店说：我们神奇今年开始做“纯”终端模式和细节，老板觉得很惊讶、诧异，很不相信。但通过实际行动去履行公司模式后，老板深信不疑，并且表示感谢，感谢我们对他的支持，量从几盒拿货到整件拿货！我也深信这种模式走下去，终端将会变成“神奇”的终端，量会

“兵不在多而在精”。终端就是我们最前沿面对客户的“兵”，以前是每个终端或许都会进个十盒，二十盒我们神奇的货，要卖几个月甚至一年！但现在我们不需要了，不需要每个终端都购进，但进了的终端销售则必须动起来，做到以“一家”敌“十家”甚至“百家”。

神奇不是神话，但可以创造神话。当纯终端模式全面铺开；以“一店”敌“百店”；随便一场终端活动销售过百万的时候，其实就是创造了神话，创造了“神奇”的终端，当然也是神奇的终端！

这个神奇等谁来创造？别看了，没错、就是你！



# 千人同心，则得千人力

湖南市场KA经理 傅俊萍



俗话说，磨刀不误砍柴工，首先得剖析清楚，KA的真正含义，KA经理的职责所在，不能毫无头绪，漫无目的，没有主次之分的去开展工作。然后再对湖南市场进行实地分析，根据连锁的知名度，门店数量，年销售额，客户配合度进行ABC类客户划分，制定拜访日程表，逐一展开拜访，根据拜访结果，将全年任务（总任务、单品任务）按照每个季度每个月达成量分解到客户身上。

下一步也是重中之重，队伍组建。牢记一句没有完美的个人，只有完美的团队，把人员招聘列入工作议程。综上所述，15年KA工作开展依稀有了些眉目，从新品上柜铺货、老品维护上量、终端品种维价、连锁团队建设而展开。

前期新品上柜进度不是很理想，不外乎几个原因：

1、连锁谈判进场，需要走一些流程与审批，耽误不少时间。2、新品上市，市场缺乏认知度，同类竞品多，新品会通过率低。3、自身谈判技巧需要加强，要学会展示产品最大的卖点与优势，配合公司植入化营销。4、人员组建不理想，人员流失率高，影响门店对公司的信任。5、产品自身毛利点达不到连锁主推的要求，给连锁造成做与不做，影响不大的现象。所幸问题出现时，我们没有回避，而是不停的去寻找解决方法，在摸索中让自己成长，让队伍成长。当新品的开发遇到瓶颈时，第一次过不了会，我们第二次、第三次递交资料上去。从未想过放弃这些品种的销售，整个团队都在寻找一个突破口。当行业都在讲，以一个品牌的主品带动副品的销售时，我们

2014年年底，接到公司任命，湖南市场KA经理。一份激动一份忐忑，激动的是被领导认可与认同，公司赋予我新的使命与责任。忐忑的是，自己是否能胜任这份工作，能否扛起这份任务与压力。带着两种交错的心情，在老大鼓励与信任的眼神中，走马上任。

在思考怎样借助主打品种(珊瑚癣净)来实现新品的上柜。一场外场泡脚活动给我带来了启发与灵感,也让我看到了我们产品的市场价值,神奇只是不小心被消费者给遗忘了,一出现还是被大众所接受的。接着我们陆续在各大连锁开展珊瑚癣净免费泡脚活动,让神奇真正的走进消费者,让连锁看到我们势必改变销售模式态度与强化终端的决心。通过活动的开展与活动照片的渲染,越来越多的连锁对我们的活动有着浓厚的兴趣,也慢慢地接受神奇,一改往日说神奇不挣钱、没毛利的态度。这个时候,心里稍许有了一丝安慰,几个月的努力没有白费,也让我更深信不疑,只要用心去做,没有做不起来的市场。

销售行业,队伍的建设一直就是一场马拉松长跑,很多时候会感叹,现在的人怎么都那么不踏实不安稳。其实反过来想,不是他们不踏实,而是我们未曾满足人家的需求。人来了,他来的时候肯定是带着希望来的,人又走了,或许带着失望而走,或许看不到希望。我们是不是该静下心来想想,自己的用人制度与薪酬考核是不是适合一个基层销售人员的发展。这是个有着多彩绚丽、价值多元的社会,工作的人们不是追求自身温饱,而是如何去适应这个社会。在老大的指点

下,把之前的底薪+提成制,升华为底薪+考核制,貌似更合理,更能得人心,保证了一个业务人员在这个城市生存的基本条件。对于目前整个KA系统,整体而言,还是比较满意的,看得到队员的士气与激情,看得到他们工作态度与执行力,我也相信我的团队会越来越有战斗力。

今年是神奇真正改变的一年,也是让连锁真正盈利的一年。政策的投入,或许大家都觉得,我们应毫无理由,没有借口的把市场做的风生水起,然而事实并非如此,因为在尝试改变,管理方针、政策运用都在摸着石头过河,处于试行阶段,在这个过程中,会取得一点点小成绩,但离公司的期望值还相距甚远,我告诉自己勿需气馁,内心更多想的是要把市场做得更好。压力与荣誉从来都是相辅相成,没有压力的促使,就没有荣誉的达成。相比今天的修正、葵花、白药,我们还处于发展期,还有很多东西需要去琢磨,去学习。

销售是一个循序渐进的过程,很多工作都需要时间来证明,我们或许在某些地方投入了时间与精力,不能立竿见影,但是再过一段时间,你会发现,有别样的收获,连锁工作的开展更是如此,对一个团队的

打造需要花心思,对一个新品的培养不能操之过急,进场只是第一步,后续服务上量才是关键,只有一个一个品种稳定上量了,以后与客户的合作才更加紧密。作为一个KA经理,必须一步一个脚印,一手抓销量,一手抓管理,真正为员工谋福利,为客户利润与需求去考虑,所有的问题都会迎刃而解。15年已经走过大半,泪水与汗水从来都是留给自己的,冷暖自知,勿需过多阐述,我感谢公司给予这个舞台,感谢领导让我在舞台上没有任何阻力的挥洒,我更感谢我的团队毫无保留的配合我完成这场量与质的表演,千人同心,则得千人之力;万人异心,则无一人之用。这场盛会有大家的协助,我们定会向公司递交一份满意的答卷。

# 奔跑吧，兄弟姐妹！

长沙KA经理 龙孜

转眼，已经是9月了。回顾加入神奇家庭这四个月来，无论是工作还是生活，都让我收获颇多。

工作上，今年公司改革，发展路线抓终端、重KA，对于这样的发展方式，我个人认为很符合市场发展规律，前景广阔。一来，我们的产品能够渗透到市场上的每一个角落，提高了产品知名度，使之能家喻户晓；再者，公司规模不断在扩张，团队力量越来越大，这样给每个人都提供了一个很好的发展机会，让大家都愿意坚持不懈努力下去。来到神奇的这几个月，王总和傅总的悉心指导，使我在平时工作中遇到的问题都能迎刃而解。从各大连锁的新品进场谈判、进场、铺货下门店、动销等整个流程，以及现在连锁团队的扩展，人员的管理方面，有了领导们的指导和支持，让我前行的路上信心满满，事半功倍。不论在这过程中所遇到的任何困难，我都有一个坚定

的信念，我要去做好它，不辜负领导的栽培与期望。用业绩来说话也是对业务人员的根本要求。

生活上，来到了一个新的家庭，认识了一群可爱而勤奋的人儿。这个新家让我感到非常快乐。领导们的平易近人，团队伙伴们的无话不谈，我们大家既是同事，又是朋友。整个氛围非常活跃。每个人各施其职，都能发挥各自特长。回顾一下，参加了两次湖南区域大会，都让我深有体会。会议时各位经理对自己区域工作的总结、规划、团队管理等各方面，都是以非常认真的态度在对待每一件事情，他们都比我年长，从他们身上我看到了对销售的热情。当时的会议室，有一种光芒四射的感觉。让我更加坚信，来到神奇是个正确的选择。而会后的活动中，大家互帮互助，携手同行。

在2015年接下来的几个月里，我的规划是：

- 1、将团队人员招齐，带好他们，让他们有一个发挥自己才干的舞台。
- 2、将还未开发的中小连锁继续谈判进场，完成新品上柜与销售。
- 3、重点抓已上柜新品连锁的上量工作，确保产品在各连锁的影响力。
- 4、我将会每周花一天时间到各专员市场抽检，一是督促大家工作的完成情况，二是及时发现市场问题，并及时沟通解决。

以上内容是我的心得与计划。伙伴们，我们今天的艰辛、忙碌、疲惫，是为了明天的感动与收获。加油吧！奔跑吧！兄弟姐妹！



# 方向 未来

湖南永州区域经理 栗泽印

说到未来，我们每个人都觉得“未来”就一直在身旁，也觉得是一种一直在追随而又永远到不了的彼岸，是那么的若隐若现、遥不可及。但一说到方向，我们是不是好像比“未来”多了点思路，更加明了。个人认为一个不去琢磨未来的人，等于没有了灵魂，只剩下躯壳，淡然无味。没有方向的人，同样可怕，就好像大海里的船没有了指南针，就算目标清晰但却无处行驶。往往得到的印证效果就像前人所说，

我费劲千辛万苦爬上了梯子的顶端，却发现梯子搭错了墙之类的结局。

就拿我来说吧，学校到社会的过程是曲折和坎坷的，但在艰辛和没有方向的道路上，往往效果都是南辕北辙。在我进入“神奇”之前，八年的漂泊生活，让我一个刚从学校出来的毛头小孩做起了生活的主角，是那么的艰辛，那么的无助。刚刚步入社会的我是无知的，生活过得是那么的节俭，那么的艰辛，甚至无所事事，没有方向，何谈未来？

12年初，一次偶然的机会我进入了神奇销售团队。开始了一个新的起点——销售。销售对于我来说是新鲜，是好奇，更多的是茫然。不知道从何落脚，迈步前行。后来经过湖南团队领导的引导和培养，似乎慢慢的懂得团队、为人等问题，知道什么是销售。甚至对自己的未来便有了方向，也重新界定了自己的未来。慢慢的，慢慢的懂得在这个竞争力极强的社会，销售是要通过不断的总结，探索来实现的。

通常分为创新、决策、目标、监控、培育下属这几个过程，也正是这五步让我们不断成长乃至强大。同时我也深深的体会到在这你追我赶的世界里，神奇品牌经过30多年的风雨洗礼，仍然屹立翱翔，在这大千世界终于有了神奇自己的一片港湾。“神奇”让我越来越相信品牌的力量，更让我越来越热爱销售这个行业。正是这种精神为我指引了前进的方向。

2013年转型中的“神奇”让我更加明白，品牌与战略的重要性，因为只有品牌才是企业

竞争的无形资本，更是产品传承的核心价值。随着人们生活水平的不断提高，品牌意识越来越强，品牌的建立与维护往往就离不开战略的部署。好的战略就能铸就好的品牌，好的品牌同样需要好的战略来加以维护和深化。秉承着加大影响力，提高知名度，深化战略部署等责任，我不断前行，我不会孤单，更不会消极。因为这是我的目标也是方向，更是我生活的引擎，驱使着我，不能停留。

作为湖南团队的一员，2014年地区人员的

调动，有幸的我懂得肩负的重担代表着责任与担当。我已经明白，我的方向何在？比如建设团队，培育下属，知识培训。不断创新无疑成为唯一的目标，更是我前进的方向。我更明白，我的未来是什么？未来就是朝着目标不断前行，坚持不懈，永不放弃，突破自己。未来也并不是那么的遥不可及，“他”一直都在陪伴，我也一直都在追随。

总之，海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，让我们把握方向，追随未来，扬帆起航，驶向我们梦想的彼岸吧！

# 神奇人 神奇情

湖南怀化市场 龙清隆

首先有幸写下这篇文章参加公司的稿选，这里不写关于业务上层面的东西，只为抒发心中的情感——神奇情。

时间飞逝，一晃就是四年，2011年金秋时节大学实习之时，有幸被王总（王洪武）面试进入神奇，成为神奇大家庭的一份子，让我感到十分荣幸。从懵懵懂懂的少年到满脸胡渣的青年，一路走来，有喜悦、有欢乐、有汗水、也有泪水，但至今，我庆幸我经历的一切。再回首，真的感觉一切的付出都很值得，因为在神奇我收获了自身价值的体现、得到了物质上的回报，收获了成长、收获了兄弟之间的友谊、也收获了爱情、收获了.....

湖南办-神奇情，从11年9月10号踏入神奇湖南办的那天起到15年的今天，经历公司飞速

发展的变革。11年至12年公司主要以渠道为主，那时的我们一个区域经理负责1至2个地级市的销售。再到13年逐渐转到终端（终端资料档案的建立），14年神通网的实施再到15年的销售分三条线路走，全面转向终端，公司正率领我们神奇人朝着光明的大道前行。以渠道为主的那几年，在高总（高峰）的带领下，兄弟们都拧成一股绳，打不倒击不败，每每季度或者年终需要完成省办任务的时候，完成任务的兄弟会想办法帮未完成任务的哥们分担任务压货，因为我们知道我们是一个团队；每每区域有兄弟遇到困难，我们都会伸出援手，因为我们知道我们是一个团队。再到公司全面转向终端，在王总（王斌）的带领下，我们的这种情谊更加坚固，就以我今年收获爱情成家为例，兄弟

们都过来分享这份喜悦，让我特别感动！

湖南办-神奇情，引用最近汽车斯科达的一句广告用语“兄弟，就应该在一起”，在我心里我们湖南办就是这样的，困难我们一起解决，喜悦我们一起分享。团队有了情谊才会有生命力，团队有了情谊才会有战斗力，团队有了情谊才会有竞争力，我们是一个团队，更是兄弟。最后，我想说一句，让我们：“努力到无能为力，拼搏到感动自己”。

# 提升产品在零售药店的品牌价值

湖南郴州终端主管 梁斌

神奇这个名字并不陌生，从事药品批发销售行业8年，从以前的脚癣一次净、枇杷止咳胶囊、枇杷止咳颗粒……在我的印象中，神奇药业是一个质量过得硬，效果很神奇，有着强有力市场竞争力的药企。恰逢今年神奇药业招聘，我有幸加入了神奇，也就开始了与神奇的故事。

进入神奇药业才让我进一步了解到这个药企，神奇其实是一个实力强劲的集团公司，还是一家有影响力的上市公司，有着美好的未来。种种迹象表明我的选择是正确的。进入神奇时间不长，首先从神奇人说起，通过培训和会议等机会结实了很多神奇的伙伴，首先神奇人的执行力、工作效率、能打硬战、以及员工间亲如兄弟的团队氛围，是在其他药企所没有的。

虽然也在执行力方面被罚过红包，但现在回过头来看，是神奇让我看到了自己的缺点，感觉到自己以前在思想上确实有了松懈，认为自己做了这么多年药品销售了有经验，但是进入神奇的我，至少目前为止让我又有了当初刚进入药品销售行业时的激情，琢磨销售政策，针对不同客户制定销售方案，同事们都有着丰富的药品销售经验，经理也好，部门领导也好，都没有架子，每次的同事间的经验分享和对我的点评都让我受益匪浅。工作起来大家风风火火，团队管理严谨，工作之余大家又都亲如兄弟，这样和谐上进充满正能量的团队正是我渴望加入的。

对于神奇的产品大家都不陌生，在拜访终端的时候，大家对神奇产品的疗效都是赞扬有

加，感觉作为神奇人颇有面子。但是由于药品零售行业的竞争日益激烈，部分零售商和连锁药房为了吸引顾客拥有更多的客单量，通过用低于市场价格的负毛利的方式对质量过硬、疗效好的品牌产品进行疯狂特价，神奇产品也深受其害，搞的小的零售药房对咱们品种卖不下去，还有的零售药店过分追求高毛利用杂牌冲击疗效好的产品。作为神奇的一员，必须以公司的长远利益出发，全力做好终端服务，提升神奇产品在零售药店的品牌价值，达成双赢。做到消费者信赖神奇，零售药店爱卖神奇产品。

我与神奇的故事才刚刚开始，我也相信在神奇能创造出一个又一个神奇。

# 我经历的“神奇”控销

湖南邵阳区域经理 万伟

今年是公司从流通模式向控销模式转型的第一年，从做渠道流通的“懒人模式”到控制产品、价格、渠道、促销、终端的控销模式，感受良多、受益匪浅。

## 一、打造超级终端和渠道

控销首先控制的是终端渠道和终端数量，不控制则谁都在经销，谁都没有心思把你的产品做大，同时，区域和价格管理也就难了。因此选取市场区域内成立时间早、信誉良好、专业终端和终端渠道，精简数量确保质量，抢占制高点，签订VIP合作协议，与神奇强强联合。

## 二、设计良性的价格体系，不是卖的便宜就会卖得好

药品不是价格敏感型商品，药品是特殊商

品是用来治疗病症的，消费者首选是疗效，再者是质量，价格往往不是首选因素。此外，控销模式一般四级体系——区经理、区域经理、县区主管、终端客户，这么多环节，哪个环节利益得不到满足，整个链条的驱动力就会收到阻碍，如果价格低，操作空间小，根本满足不了各环节的需求，终端没有利润不愿意卖，业务员没有利润不愿意投入精力。

## 三、通过营销组合拳，有的放矢

1. 通过各种宣传物料和脍炙人口的宣传语，将客户打造成我们的专业门店，营造良好的销售氛围，帮助刺激消费者购买。
2. 通过店员或医生培训、活动现场传授推荐技巧等对终端老板和店员进行有效培训，

让终端掌握疗程推荐和联合用药的技巧，让终端真心的帮助我们推荐产品。

3. 通过灵活的结款方式进行全品铺货和清退竞品。

4. 持续开展门店活动带动纯销，确保产品动销、不要压货，定期利用节假日开展主题促销活动，并提供实用的活动礼品。

## 四、稳定的销售队伍

以前做渠道流通，面对的只是少量的渠道商业，基本上一个人能够搞定。面对控销人是一切，队伍是一切，没有人或者没有给力的销售队伍，区域业绩永远都是问题，这是根本原因。整合市场队伍兼职卖货，整合周围资源推荐，退伍军人，应届毕业生都是不错的选择，销售队伍的建立原则“不拘一格”、接地气。

# 营销，需要那股不服输的精神

湖南郴州区域 终端主管陈秋娇

阳春三月，花红柳绿的时节，万物复苏，呈现出生机勃勃的美丽景象。就在这美好的季节里让我遇见了你——贵州神奇药业。

对于药品销售，我不算是新人，但是对于神奇来说我就是个地地道道的新手。所有的品种和销售模式都与我前任单位完全不一样，一切得从头开始。我只知道神奇是大品牌厂家，当我拿着神奇的产品兴致勃勃去跑市场的时候，却受到了各种各样的打击（药房老板说我们的品种没利润，诊所医生说价格太贵），对于这些问题我都无法解决（因为我连最基本的终端政策都没理解透）就在我最艰难的时候，甚至

想过要放弃的时候，区域经理说要我去长沙开会（我心想这下完了，但是还是硬着头皮去了）就是这次会议让我下定决心一定要在神奇好好干下去。

让我意想不到的是神奇的领导真的很不一样，平易近人很亲切像家人一样。在会议还没有开始的前一天晚上，我们和领导及其他区域经理坐在一起聊起了关于政策及产品如何推广的话题。他（她）都毫无保留教我们（因为我们都是新人），区域与区域之间都是互相学习，互相帮助。有伙伴们的帮助和激励我开始慢慢改变自己更加积极主动去做，去问。渐渐的融

入了神奇的大家庭。虽然有时候会受到打击但是看到身边的同事都在坚持努力，从不抱怨，我又有什么资格发牢骚呢？因此我也打起精神认真做事，不管前面的路如何难行，勤奋加智慧是必不可少的，我会带着那股不服输的精神一路向前冲！让我的梦想成为伸手就能触碰的现实。

庆幸在最美的时光遇见了你——神奇  
愿神奇的明天会越来越好！

# 营销中的博弈

湖南市场郴州终端主管 刘宇哲



而且很难回想起当时拜访的完整情节，在两次拜访之间，往往觉得能做的事情有限，即使能做点什么，似乎对销售的意义也不大。

我们在达成任何结果都需要一个过程，我把这段过程称作营销中的博弈。曾经在拜访客户过程中被一位医生直接轰出来，一脸沮丧的回到家，我反复在思考，这个客户对我重不重要，如果对我不重要那我大可不必闷闷不乐，如果对我很重要，那就必须弄清楚他拒绝了我什么，首先我认为他拒绝了我的人，也拒绝了我的产品，因为我刚说我的名字、公司以及产品吗，他就说“去去去”没时间。后面经过这次年中会议，我才幡然醒悟，他可能是拒绝我去见他的意图(一个店里没有的新品种)，或者是

他的时间、场合(他人在场)或者是我的行为举止、外表，最重要的是我没能激发他见我的理由，我需要做的不是要求他使用我的产品，而是先跟他邀约一个时间。

## 邀约的意义

一是提高效率。记得在会上一位前辈问我：“你最重要的10位客户，你的拜访频率是怎样的？”我的回答让他吃惊：“一天两次。”于是他问：“每次你都说什么？”我说：“也没有那么多东西说，客气一下吧。”他接着问：“你认为他们对你满意吗？”我回答：“有时候看起来很烦。”后面他才告诉我没有充分的准备，不仅是浪费客户的时间，也是浪费你的时间，而且对客户也没有一种起码的尊重。

2015年是公司重要的战略转折期，从以前大商业的模式转型到了终端。作为一个刚进入湖南市场的新人，刚刚进入岗位的一个月的我有幸参加了湖南市场郴州的年中会议，也是这次会议让我对销售有了新的认识，以前拜访客户多半是直接上门，拜访结束后，往往有事与愿违的感觉，

做的越充分，邀约起来就越容易。

**二是减少拒绝。**客户为什么拒绝你？他们拒绝什么？对一部分客户的调查结果显示：医生不会在不了解的情况下用药，用不熟悉的药担心遭到病人拒绝。医生通常不会拒绝的是：多知道一些信息，多认识一个人，多一个合作的机会，你得体的言行。也许即使这样做也不一定成功。对，不一定百分之百成功，但成功的几率是否会提高呢？

### 邀约的办法

**一是准备充分的理由。**很多时候，你发现见医生的理由不多甚至没有，所以你觉得医生卡片上“拜访目标”一栏总是最难填写的。这里的关键是，你的头脑里已经装着一个“目标”，

就是希望医生多处方你的药，有了这个“目标”，你就很难再想到别的目标了。但“处方”恰恰不是目标而是结果，目标一定是原因，即达到结果的原因。如果你提不出合适的理由，唯一的解释是你对他们缺乏了解。解决的办法是：时刻坚持以目标而不是结果为导向。

**二是进行头脑预演。**像下棋一样，你说出的话或提出的一个问题，总要想到别人如何回应。如此推演，把每次见面想得活灵活现，形成习惯你就会越来越有经验，越来越顺利。

### 邀约的关键

**一是要简短。**不在合适的环境交流，就不能达到交流的效果，而且说多了就没有了想象的余地，也就没有了邀约的必要。

**二是要具体。**地点、时间越具体越好，不要用“二择一”的技巧。

**三是要重新定义他的任何问题（“您是说……”），转化成邀约的理由。**

**四是一定要约在两周之内。**约在两周之后容易忘记。而且在心理上两周之后的事情也最容易被改动。

**五是要让一切拒绝，都变成客户见你的理由。**





# 营销转型的第一年

湖南市场衡阳区域经理 罗秀伟

Do you  
know?



我于2012年4月有幸加入神奇大家庭，在2012至2014年的三个年头里，单兵独斗的我主要是维护好商业的客情，做好商业开票员工作，开发及维护好重点客户。衡阳市场在湖南很有特色，因为衡阳的商业是全省商业最多的市级市场，光销售市场为主的商业达30多家，但没有一

个很强势的商业，商业之间调拨很少，商业到处乱拿货，哪里便宜哪里拿，很难管控。在我工作的前三年里，对商业依附较大，相对来说我们处于一个较被动的状况；加上商业销售我司品种的利润也不高，造成我司的品种在商业公司就是个边缘产品。还好这三年在开票员这块自己很重视，能及时有效的给予开票费用，再加上我司产品有良好的品质和品牌基础，销量每年都有增长，但是增长的幅度都不很突出。

15年是我司营销转型的第一个年头，说实在的今年我感觉比以往些年都要忙的更多，回想起今年走过的这些日子，在忙啥呢？首先是忙于商业的筛选和布局，选择一些合作较好，终端覆盖面较广的商业合作。说起今年商业的选择与以往有些区别，特别是市区的商业对于今年的销售模式多数很是感兴趣，这一点可就不像以前可做可不做无所谓的态度，同时透过商业的态度转变给予了我很大的信心。

接着就是忙于销售队伍的建立，在人员的招募上有可喜的地方但是也存在不少的问题。可喜的是有很多的人员有兴趣尝试加入我们这个大家庭，但是真正留下的人员不多，我认真分析了原因，个人认为由于现在是市场过渡期新老价格交替，人员在市场销售时存在一定影响，如果是新手没有客户资源，销售不能起量，没有量也不能获得较高的待遇，造成人员不稳定自然流失，如果是老手，因为前期老品种利润不高，人员忠诚度自然也不高，而且难于管理。自然而然前半年我们市场人员变换较快，总在不停的招人培训，同时人员也在不停的流失，但到现在让我感到欣慰的是留下来的人他们看到了钱景，掌握了终端，感受到了神奇产品优良的品质和良好的口碑；同时让自己在管理他们的难度上也有些进步。

在队伍建立的同时忙于陪同终端主管拜访终端客户，在终端拜访的期间，我听到的很多的客户说神奇真是个好产品，但是就是没钱赚，没人维护。当他们听我们讲我们公司产品从今以后开始做控销了，有人维护时，开始时候有很多的顾客不相信，有很多的顾客认为我们的产品还是在商业公司拿得到货，可是当这些顾客在商业公司拿到货但拿不到政策时，只有在我司人员能拿到政策时，他们开始慢慢相信，同时对于这些愿意合作的顾客也慢慢开始配合我们维价销售；但是也有些顾客不是很配合我们维价销售，他们认为我们公司目前还是没有做到绝对真正的控销。但我相信我们正在朝这个方向发展。

经过半年多的控销模式销售，虽然存在着不少的问题，但是也取得了一些成绩，得到了终端的认可，也让大家看到了希望；我坚信在公司正确方向的指引下，我们的神奇一定能取得辉煌的成绩。最后我祝愿我们的神奇家人都有个非凡的收获。



# 遇见“火凤凰”

——献给所有努力拼搏的神奇人

贵州医科大学神奇民族医药学院 药学系

长沙市场销售实习生 付强

早闻神奇借“火凤凰”以自喻。凤凰是人间幸福的使者，虽自身经受巨大的痛苦和轮回才能涅槃重生，却因此换取了人世间的祥和与幸福，成为火凤凰。

初遇神奇的我，大概只是有所耳闻神奇的故事，仅仅只是一个品牌故事，从我高中毕业，正式迈入贵州医科大学神奇民族医药学院那一刻起，这些故事就真真实实的落在了我的身上，让我无限的神往，憧憬。

大学时光总是美好而又短暂的，转瞬即逝，完成了大三的学业，开始了实习生涯，踏上贵

阳开往长沙的动车，对职业生涯的向往，心情用满怀期待和满腔热血来形容都不为过。

初见湖南省区经理王斌，从外貌容颜就给人一种平易近人没有任何公司“老人”的架子的感觉，这样我心里面踏实了很多，他对我们说，希望我们能想清楚这次实习是来干什么的，如果就想混个实习就早说，不然公司每次培养实习生都会花很多心血，到了最后坚持不下来一走了之，对公司的发展和自身的未来影响都不好。当时我毫不犹豫的向王斌经理表明自己的态度，我是决心向公司前辈们学习的，丰富

自己阅历，也很清楚一个实习生自身的位置，从未想过一蹴而就马上见到眼前的利益，心甘情愿吃苦受累，只要过程中能学到东西，那就是我一生受用的财富。

也许当时说这份决心的时候，感觉话语还有点漂浮，如今快两个月过去了，这句话伴着我的汗水和脚印，也慢慢变得沉重和硬气。

七月的长沙，就像个大熔炉，一开始的我，充满热情和无限的动力，在太阳下炙烤着一家一家的跑着药店、卫生服务站、门诊，像个初生的牛犊横冲直撞，也不懂什么谈判技巧、话

术和方法，凭着一鼓作气的热情和真诚偶尔感染到一两个老板，拉到几单。随着回访的次数越来越多，有些客户开始出现不耐烦的情绪，这时候我就像撞到了南墙碰了一鼻子的灰。谈不下来的时候，还有李江（长沙区域经理），像师傅一样带着我进店里，开始有技巧的沟通，我在旁边听，竟然短短时间内就把我几日难搞定的店家拿下，事后总结江哥的技巧，才明白销售的沟通，不仅是需要我一腔热血，还需要眼观四方学会观察，不然我气宇轩昂在旁边高谈阔论也是没有用的。

销售是没有捷径可以走的，拜访的每个客户，都各不一样，唯有真诚才能打动他们。所以我每拜访一个客户都会在本子上记下相关信息，包括他们的顾虑，以及每次对话的要点，我都会一一记录下来，回家分析以便找出相应对策，进行高效的回访，匆忙的笔记虽然有些

潦草，但是真诚的心绝对不会敷衍。就这样慢慢的我也开始有了自己的客户，但我知道这并没有结束，与客户取得第一步合作只是我迈出的第一步，慢慢开始工作加大了难度，需要我不停的回访，回访中不断解决客户的需求与问题。闲暇之余，跟着KA经理(KA经理即重点客户经理或大客户经理)学习如何维护大客户，高端客户，为这些客户定期举办大型促销活动，维护客情。尽可能的丰富自己的阅历，提升自己的能力。

在终端销售过程中，有时候虽然很累很辛苦，但总觉得是值得的，每一项在我身上经历过的失败与挫折，都将使我变得更加坚强。同样的心态，不光在面对客户当中发生了改变，在工作中也悄然在改变。

如果说，撞客户的南墙，是常态。那么吃领导批评可不是那么好吞咽的，因为初来乍到，

工作上也是菜鸟，生活方面一时也没有进入正轨，有时候师傅也好，领导也好都免不了要送上几句，受到的批评，消化下来竟觉得比温馨更显得弥足珍贵。有一句话说得很好，总不挨批评的是不做事的，总挨批评的是不进取的。每每感悟到这点，都会重新审视自己的行为，每天反省自己，或许是我做的还不够好。

终端的销售对于我来说，确实是一项很大的挑战，每天跑无数个店，也不见得很有成效，但是我一直在心里跟自己说“我只想变得更好”。凭着这种坚毅的信念在烈日下坚持了下来，每天包里背1.5L的水，当天都会全部喝掉，由于烈日高温炙烤，体内所有的水分从源源不断的从毛孔浸出，最终幻化成满是白色盐巴印的T恤，所有的一切，我也只是想变得更好。

在工作中，也许我还是一只雏鸟，每天努力工作而挥洒的汗水，都是对自己成长的一种肯定，我慢慢在长沙这片福地找到了自我与归属感。

与“火凤凰”的感触，不仅是在工作中，在生活中也是发生了翻天覆地的改变。

下班后神奇人，并没有结束一天的精彩。

与同事一起买菜做饭，辛苦一天后吃上自己做的饭菜，健康又美味。有时候领导们也会过来露一手做两个菜，湘菜和黔菜的交汇，让饭桌上的欢声笑语多了几分，我渐渐感觉这不再是纯粹单一的宿舍，而是有了久违的家的感觉。

晚饭过后，王斌经理带着我们在湖南大学的操场打篮球，丰富工作之外的时间，强身健体，操场上我们有合作有对抗，体现出了一个团队的凝聚力和执行力，夕阳下大家肆意挥洒

着运动的汗水，更有游泳池里清凉的一夏，让我更加对生活充满了期待，让我明白了什么是团队，更加坚定了自己工作的冲劲和信念。

每每上网与学校同期实习的同学分享经验，都觉得自己是幸运的，来到了长沙开始实习，不仅在生活上得到了照顾，也在工作中学习了很多。看着同学们抱怨工作的辛苦和条件的艰苦，深深的感恩自己所拥有的一切。

七月之前的我，还是生活在校园吃着食堂下课玩玩游戏的学生，而如今在长沙的我，才算是真正感受到了自己是一个神奇人，有着并肩作战的队友，还有生活在一起的大家长斌哥，亦师亦友的江哥，都是生活的感恩。

生活，不是一帆风顺，快乐和开心也不可能常伴我身，正因为难得才显得珍贵。就像写作，为了描写浓烈的希望，就必须先描写深沉的黑暗，人生亦如此，希望坚持到最后的我，

能积极的生活着。

很骄傲能遇到“火凤凰”，作为一个神奇人，我愿意和神奇一起并肩作战，坚持在这片土地上，实现自我的价值。是狼就要练好牙，是羊就要练好腿，宁可拼搏到累死，也不能在家里闲死！宁可出去碰壁，也不在家里面壁。

什么是奋斗？奋斗就是每天很难，可一年一年却越来越容易。不奋斗就是每天都很容易，可一年一年越来越难。能干的人，不在心事上计较，只在做事上认真。无能的人，不在做事上认真，只在心事上计较。拼一个春夏秋冬，赢一个无悔人生！

——献给所有努力拼搏的神奇人！

# 学会销售 受用终生

贵州医科大学神奇民族医药学院 药学系

湖南市场实习生 叶薛浩田

还记得当初进神奇学院时的一脸青涩，仿佛还可以看见在军训时汗水打湿背心的场景。时光荏苒，现在已是我们在神奇的第四个年头了。在学校经过了三年学习的我们，终于迎来了让我们既期待又有一点害怕的实习生活了。期待的是与学校里面截然不同的生活，害怕的是对那未知生活的一丝恐惧和紧张。

在紧锣密鼓的考试生活中匆匆的结束了我们的在校生涯，于是等待着我们的就是告别还有等待。一丝丝对实习生活向往的兴奋在在里面慢慢的肆虐，冲淡了我们关于告别的伤感。当我知道我的实习地点是长沙的时候，心里的

兴奋就像是一个吹涨的气球慢慢的膨胀。长沙是个好地方啊，和我们贵州接壤，美食众多，风景秀丽.....心里面那叫个高兴啊。有了憧憬之后人就开始喜欢幻想，于是在接下来的日子里，我就这样保持着对去长沙之后的美好生活的幻想中一直到了要走的前一天。也记不住那天晚上睡着没有，只记得到第二天起的很早就去了火车站。上了火车才发觉自己好像没这么兴奋了，居然感到了一丝恐慌。长沙离贵阳真的很近还有就是动车真的很快，三个小时就到了长沙。记得当时斌哥(湖南省区经理)说了是要叫我们自己按照他给我们的地址找过来，

好吧权当是一种挑战了，于是三个刚出学校的小菜鸟就怀着一颗好奇的心下了火车上地铁、地铁完了换出租车。总的来说还算一帆风顺的就找到了我们的目的地，也就是我们实习期间的家：贵州神奇驻湖南办事处。

到了之后才知道斌哥出差去了，要过几天才回来。于是我们三个菜鸟就陷入了一阵的迷茫当中，刚到一个新环境，不敢乱跑，不敢乱说话，什么都不敢做，就只能在沙发上坐着打量周围的一切，看和心目中的一不一样。这样的生活过了大概是三天之后吧，我们的老大，斌哥回来了，顿时就有了方向。

虽然也是第一次见斌哥但也不觉得生疏，估计是之前电话里面联系过吧。斌哥来之后就和我们三个小菜鸟沟通了好一阵，具体就是问我们对以后的生活和工作有什么想法和憧憬，和我们聊了许多关于跑销售的事情，告诉我们说做这行没有诀窍就只有两个字，坚持。在我们对工作的满怀期待当中斌哥给我们安排了工作，之后就见到了我们神奇湖南办事处这个大团体里面的其他的成员：江哥 傅姐 唐哥 小刘 龙姐.....对于我们三个小菜鸟大家都很友好，真的就像一位位大哥哥姐姐一样的。

万事总是开头难，在以前我以为我对这

句话已经很了解了。不过来实习了之后生活又给我扇了一个大大的耳光，让我真正的知道了什么叫万事开头难。对于我们几个小菜鸟斌哥的政策就是先让我们跟着前辈跑几天学习一段时间，然后就给我们每人划分了一个区域让我们自己去努力，碰壁、再努力，再碰壁。长沙真的很热，我的朋友果然不会骗我。在贵州二十七八度叫热，在长沙二十七八度叫凉快。关于吃苦和坚持这两个词语每个人都会马上想起自己以前的生活当中自己受过的苦和自己在苦难当中的坚持，当然我也不例外 马上想起自己以前的各种打工经历，然后就觉得眼前的

就是小问题一桩。当自己开始一个人踏上自己的跑业务的旅程之后，马上就刷新了对吃苦和坚持这两个词语的理解。然后心里面又多了几个新鲜的词语叫做忍耐、观察、被拒绝.....是的，接下来的生活就是持续在不停的鼓足勇气走进一家店里面和老板沟通，被老板拒绝了之后走出来，然后需找下一个目标再走进去走出来的过程中。其中的区别就是进店里面会不会被骂，遇见的老板的态度如何。当然，人都是回去吸取教训从而慢慢进步的，在不断的被拒绝之后，自己再结合之前跟着前辈们学习的时候的所见所闻，找到了一些对自己有用的东

西。第二天一觉起来后又抱着自己找到的新东西去和客户们交流。就这样长此往复的过了大概两个星期吧，在不断被拒绝之后总还是会有让人感到欣慰的事——终于拉到了一单属于自己的业务了。在此之前，在不断的碰壁当中就产生了一些不好的想法，比如每天这么累是为什么 为什么自己总是跑不到业务。找不到方向找不到努力的动力，不过当我跑到自己第一单业务的时候，当我亲自把我们大神奇的药亲自送到客户手里面的时候，心里面的各种问题各种负能量什么的都在这一瞬间被解答和被刷新了。我想这种感觉就是我努力的动力吧。

就像斌哥说的，跑销售是一个很锻炼人的一个工作，很辛苦，很累。但是如果自己能在各种自己不喜欢不适应的条件下坚持下来的，以后不管是不是还从事这个职业都是成功的。在长沙这两个月里都已经完全记不起自己质疑过坚持这个词几次了。不过每当质疑过后回想自己来时和现在对比起来的改变之后，质疑就变成了肯定。每天的辛苦和累最后都会收到回报，而且回报无疑是要大于之前付出的。两个月转瞬即过自己所收获的不仅是自己赚的钱更多的是一份对自己坚持的肯定。自己也相信不管以后的我们是否还会从事这个行业，但我们

从这里学到的东西是必定会让我们受用终生的。





# 沸点

四川办事处川东南渠道经理 蔡伟

一壶常凉水静止摆放着，若不关注留意，就不会感觉它的存在；一壶热水静止摆放着，不需锁定留意，热传递释放的热度就会喧叫着它的存在，可是很短暂。因为它会被周围的温度所平衡，直至凉水；倘若一壶沸水翻滚着，不需留意，不需在意，它就会不断咆哮着它的不可忽略的存在，且不断感化着周围的一行一物，蒸发出的水蒸气会飘洒在周围的每一寸空间，不断传递着它高效且恒定的能量。

做销售亦是如此。当我们不断沸腾时，就会让客户时刻感觉到我们的存在，当我们不断沸腾时，就会感化身边每一个亲人、同事、朋友，当我们不断沸腾时，我们自身也会得到持续的升华，当我们不断沸腾时，大地的颤抖，流动的繁星，起伏的大海，动物的迁徙，植物的生长，沙漠的侵袭，寒风

的侵蚀统统都会置之度外，因为这些不会阻碍我们的不断沸腾的心！

当走完第一季度差强人意后，西南大区各渠道人员时常相互沟通，互相鼓励，渠道大区经理多次召集川渝渠道人员开会，集思广益，整理思绪，解决困难，规划进度，制定各项考核，让我们牢记着第二季度的追赶，第三季度的拼搏，第四季度的冲刺。虽然有时意见有分歧，也有悬而未决的问题，但凭着心往一处想劲往一处使的信念，推动着我们必须以大局为重以公司利益为重不断前行，不断攀升。当我们还未来得及回头去细数今年所走过每一个阶段时，困难而又富有挑战的第三季度来到了，渠道大区经理不断提示着了每一个省份每一个渠道人员所面临的考核，让我们每一根神经都时刻

紧绷着，让我们自身不断升温，快速达到沸点，以至于做好每一个客户的服务工作，完成每一项指标的考核，为第四季度冲刺作准备。

路再坎坷始终要前行，心再忐忑始终要跳动，任务再艰巨始终要奋斗，不必踌躇，只管去做，不必徘徊，只管去做，不必多虑，只管去做。因为我们不做只有99° C热量的液体，要做100° C不断沸腾的开水。只有这样我们才能不断蒸发出水蒸气感化客户，服务销售，服务客户，进而顺利完成公司下达的各项指标！

总编：张芝庭

执行总编：张莉

美编：麻轲

网址：[www.gzsq.com](http://www.gzsq.com)

E-mail：[lie6@163.com](mailto:lie6@163.com)

地址：贵州省贵阳市北京路1号

电话：0851-86768888

传真：0851-86770701