

中国首部医药销售职场·爱情小说
网络点击量超过 两千万



医药代理商

俞方权 著



编辑短信 8080 发送至 10086
中国移动手机阅读 同步发行



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS



医药代理商

俞方权 著



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

医药代理商 / 俞方权著. — 北京 : 北京燕山出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-5402-3048-7

I. ①医… II. ①俞… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 317041 号

医药代理商

作 者	俞方权
责任编辑	李满意 涂苏婷
封面设计	孙歆旻
社 址	北京市西城区陶然亭路 53 号 (100054)
网 址	http://www.bjyspress.com/
微 博	http://e.weibo.com/u/2526206071
电 话	01065240430
传 真	01063587071
印 刷	北京长阳汇文印刷厂
开 本	710mm×1000mm 1/16
字 数	180 千字
印 张	16
版 次	2013 年 5 月第 1 版
印 次	2013 年 5 月第 1 次印刷
定 价	35.00 元
出版发行	 北京燕山出版社 BEIJING YANSHAN PRESS

版权所有 盗版必究

序

认识俞先生是在两年前。

某一天，我们俩在一起喝茶，他轻描淡写地告诉我，他正在写一本关于这个行业的小说，我当时暗自惊讶，一个做了多年的职业经理人哪里抽得出时间呢？而时隔两年，他居然真的不声不响地完成了这本书。说来惭愧，我虽已在各医药刊物发表文章百余篇，可至今仍未静下心来整理出一本属于自己的书，想到这里，心中敬佩之情油然而生！我知道，写作是一件苦差事，需要耐得住寂寞，需要心底有不懈的追求，对于在医药领域里做销售的人来讲，实属难得。

国庆前夕，我们在深圳共同参加一个朋友的茶庄开业时又一次见面，俞先生告诉我书要出版了，想让我写一篇序，我爽快地答应了。

《医药代理商》是一部让我感到很亲切的小说，因为或多或少，小说主人公木强身上也有我的影子，确切地说，木强是成千上万个从事医药代理人的缩影。他是一个从最底层、最一线的医药销售工作中成长起来的

普通孩子：贫穷、善良、实在、勤奋，他没有特别远大的理想，也容易满足，和一般人一样有七情六欲，也有自己的脾气。他想历练自己，想接父母到城里，但也和无数人一样，时常感到迷茫……正是这样一个人，从职业生涯的第一站第三终端的销售工作做起，先后经历了医院销售、招商工作、合作创业等工作环境，在医改大背景下，木强身上折射出了千千万万个医药代理商及销售人员的工作状态与生存状态，也揭示了医药代理这个行业的业务模式、赢利途径、销售方式等。

也许医药代理这行业很多人并不是太熟悉，而且在时代的推进中，政策不断地变化，医疗代理这个行业在近几年变化非常大。与医药代理商直接相关的政策，例如基药制度、招标、两票制、流通环节管制等，随着主人公木强的职业成长而一个个出台，伴随着木强工作内容的转换，医药代理模式正悄然发生着变化，这种变化至小说结尾仍没有达到尽头，仍在继续。

在中国，医药营销主要分为三种模式：一是自建终端队伍进行推广销售；二是通过代理商推广销售；三是通过医药批发企业推广销售。本文反映的就是省级代理商的业务模式及工作特点。而中国 4000 多家药企中，有 80% 主要是通过招商销售产品的；剩下的 20% 药企中还有一半有招商业务，因此，这本小说揭示的群体工作、生活现状具有一定的代表性。

我不得不提出，由于社会精神归宿的整体缺失，社会环境日益物质化、庸俗化，而这也深深影响到这一群医药工作者；同时，在现实中，我认为医药代理商作为医药健康事业的主要推动者之一，受千年儒家文化熏陶，雅致者也不在少数！

小说花了大量的篇幅叙述了木强的情感历程和他的女人们，他和这些女人之间发生的奇奇怪怪的事情，真实揭露了木强作为普通人的精神世界，同时也体现着他的许多“不普通”。用他自己的话来说，自己也是庸俗的，“不过是红尘里庸俗得稍微有点雅致而已”。

这是一本雅俗共赏的书，无论是医药从业者，还是非医药从业者，都能从这本书中看到医药代理商这样一个群体的业务、工作、生活、所

思所想，透过他们看到社会的另一面众生相。这也是一本职业辅导的书，无论是刚进入工作岗位的初级工作者，还是已经有过若干年工作经验的中高级工作者，看完这本书都会有所启迪。木强的勤奋、销售技巧及升迁路径等都会给初级者活灵活现的榜样及激励，而中高级人员不但可从木强遭受职业陷害以致愤而离职的事件中获得启发增强防身术，亦可从小说中另一个重要角色余卫华给木强的教导中汲取发展思路：“老板只能给你舞台，却给不了你的未来。”

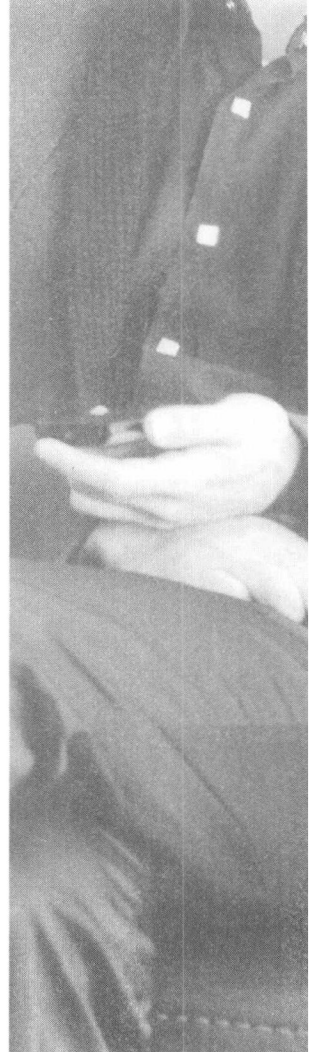
祝愿俞先生《医药代理商》小说发行顺利，祝愿各位亲爱的读者阅读愉快！

杨昌顺

2012 年 11 月 21 日凌晨 2 点 30 分于杭州

目 录

序	/I
第一章 第三终端	/1
第二章 招 商	/75
第三章 医药代理	/135
第四章 A城B梦	/213
后记	/243



第一章 第三终端

雨一直在下，已连下几天，下得莫名其妙，没有一点个性，到处滴滴答答。木强看着一大堆塞在洗衣机里的衣服，脑袋乱作一团。也不知道这场雨下到什么时候是个头，关键是快没衣服换了。昨晚同几个哥们打完麻将已经凌晨两点多，刚醒来。他想去冲一个澡，然后再吃点什么，此时的胃里却翻江倒海。他坐在靠街的米粉店里，要了一碗汤。他一边观雨，一边狠狠地把烟吸入肺部，却还是吸不出烟味儿，想是昨晚被那帮无赖灌多了。也不知自己后来是怎么爬上床的。快十点了，小餐厅空空荡荡的已经没有什么人。店老板窝着身体整理着抽屉里零零碎碎的票子，而他身材臃肿的妻子，坐在窗前，手托着下颌百无聊赖地看着外面的雨。

喝完没滋没味的汤，他顺手拿了一份上面沾满了油腻的晨报。想看看什么，却什么也看不下去。外面的雨越下越大，一切都模模糊糊。

一个年轻女子走进餐厅。白衬衣内隐隐透露出黑色胸罩，一条黑色超短群下露出让人心旷神怡的白色肌肤，走路的足音像极了屋檐滴落的雨声，让人无端的厌烦。看着她点了几个鸡蛋和一碗乌鸡汤，木强觉得她很会保

养自己。下意识又多看了她一眼，正好碰上她散漫的刘海下肆无忌惮的眼睛直直盯着这边，那眼神活像是站在讲台上的老师淡定地停下手中的粉笔看着下面正在做小动作的学生。木强落荒而逃，出了门长长地舒了口气。

来电话时，整个城市还在倾盆大雨，木强正打车前往与朋友约好的商城，铃声想起，手机屏幕上显示一个陌生号码，木强看了一眼，然后放下，很快那头又打了过来。

“知道我是谁吗？”一个女人的声音。

“不知道。”

“忘得挺快呀。”

“那你是？”

“美女‘菜地’。”

“你好啊，美女，找我有事？”

“难道找你还要义务性的吗，想找就找，想见才见？”她咄咄逼人。

有一次通过视频看到她的一瞬间，就莫名地对她有了种亲近感。飘逸而略略弯曲的头发、悠然的眼神和微笑里那种玩世不恭，就开始对她充满了一种欲知的渴望。

“好长时间没见到你上线了，最近忙吗？”

“还好，瞎忙。”他在路边下车。

“对了，下午我带你去玩漂流！”她说得不容商量。

“这么大的雨去漂流？逗我玩吧，美女。”

“谁逗你玩，我在很认真地和你说话，下雨天很刺激的。”

“就我这一大把年纪，就不和你折腾了，抱歉。”

雨越下越大，木强的裤脚已经湿透。

“你该不会是在这积满水的大街上漂流吧？”他开玩笑问，随手点燃一根烟。

“爱去不去，我自己玩！”她挂了电话，好像他们很熟。

木强拿着电话一头雾水，真是无厘头，他想。

木强在这个城市生活不久，在这儿没多久就被“随缘”网吧主管章起跃怂恿，和她联系上了，到现在都不知他的居心何在。

他的业务刚起步，一个月的大部分时间都待在出租屋里，守着女友陌沫。而他觉得自己是一个胸无大志的人，过着闲散的生活，偶尔地站在天桥上看肤色各异的美女，或在电脑前写上一点自己的小悲喜。虽平淡，他却心满意足地享受着这样波澜不惊的生活。至少现在他对物质没有那么强烈的欲望。

陌沫说他是一个没出息的男人，对物质没有期望的人是真正的庸俗。庸俗的解释在她那里很哲学，他无法理解。这是她一年后的话，他却没有意识到陌沫的变化。

这段时间他和“菜地”聊得很欢，仿佛相识的美好从过去跨越多年才接近当下，显得珍贵。人生地不熟时，是她拉近了他与这座小城的距离，木强开始慢慢适应异乡的环境，改变了他对这个陌生城市的不安与恐慌。小城由此在他的心中越发变得生动可爱。

章起跃的意思是这次必须去。

“去你的头，她晚上约我喝咖啡呢。”木强掐灭了烟对着他的胸口就是一拳。

“那也行，我估计在武上那个地方你也玩不了这刺激的玩意。”章起跃一脸的坏笑。

上了2路公交车，想着某剧中轻舞飞扬与痞子蔡在咖啡店前见面的情景，那个长发飘逸的女主角……木强满心欢喜。

站在深绿色欧洲式建筑风格的咖啡店前，他有点心跳加速，侍者很优雅地给他鞠了一躬。生意挺好。落地玻璃窗前，三三两两的情侣小口啜饮着，带着隐约的快感，正努力优雅地摆弄着锃亮的瓷杯，从对方飞扬的神态里感受着小资的情调。他环顾了下四周，靠窗的位置处，站起的女孩似乎在朝他招手。叶子比视频中漂亮，素面朝天，笑起来鼻梁上有浅浅的V形条纹，嘴角微微上翘，柔软的棕色卷发遮住了两边的脸颊，比轻舞飞扬更骨感一些。

“来了？”她挪了挪自己的身体笑容璀璨地看着他。

“不好意思，让你久等。”

“我也刚到不久，只是第一次和一个称之为网友的陌生异性见面，心里七上八下的，看到了反倒平静了。”

“是我普通如荒野处生长的野草，让你失望了吧？”

“真逗，至少真实的第一面我没有惊喜。”

“想听实话吗？”看着眼波流转嘴角似笑非笑的她，他问。

“你说。”

“看到你时，我都有点喘不过气来，两个字：惊艳！”

“真的假的？”

“千真万确！看过曹植的《洛神赋》吗？那里写的是你。”

“真看不出，是混迹江湖的吧。”

“真会夸人，能不说网友吗，这个词不好听。”木强坐下。

“那如何称呼呢？”

“网络不过是媒介，走出网络就是现实中的好友啊。”

“好啊，憨厚的鱼。”

“别啊，我有名，木头的木，强势的强，刚强的强。人虽憨厚，却不轻易服输。你呢？”

“真能瞎掰，叫我叶子好了。”

“叶子？挺容易记的。”

两个不过十八九岁的年轻人在那里旁若无人的接吻，他感叹道：“年轻真好，可以这样挥霍爱情。”

“你很老了吗？”

“比起他算是老人家了。不过没关系，男人这种动物随着年龄的增长，会越有魅力。不像他这个年纪，不晓得为所爱之人遮风挡雨。当然，这或许跟爱情无关，只与激素有染。”

“弄得跟爱情专家似的，一准是受过什么刺激，要不就经历过某个女人的摧残。”她斜靠在沙发上，手里还在发着信息。

“哈哈，如你所愿了。只能说年轻真好，没有钱也没关系，至少还有身体。”

“所以，他们很快乐。”她瞄了他们一眼。

“快乐？是啊，很快过去的乐。”

“真是，哲学家吧你？”

“所以，我追求遥远的幸福，而不是短暂的快乐，在爱情这条路上。”

她仰起脸嫣然笑道：“你嘴够贫的。”

出来时，黑夜已经包裹了整个城市，路旁的橘色灯光发出暧昧的甜味，坐在出租车里，他闻到她的头发里散发出柠檬香味，有种想抚摸一下的冲动，但很快在心里就抽了自己一个响亮的耳光。

躺在床上想着刚才莺歌曼语的叶子，虽说她的眼睛偶尔会流露出一些让人难以琢磨的东西，但一切无碍于木强对她的浮想。

古氏药房的导购发来短信告诉木强要送一些产品。导购是一个笨笨的少妇，当药房的老板第一次把她介绍给他时，木强当时还真有点不乐意。长得虽不难看，衣服的搭配实在不敢恭维，浓烈的廉价香水味能把周围的蚊虫熏死，尤其是嘴涂得像刚吃了辣的东西，夸张而臃肿。在木强几次建议之后，她知道素面朝天对于她更为适合。随着她的进步，木强的工资也被积极上涨，这也是他所期望的。无论什么人只要天天对工作充满着较高的兴致，什么都会好起来。

填写完送货单，木强一手夹着包，一手提着装满药的纸箱子，坐上拥挤不堪的中巴车。车里几个人用方言说着他听不懂的话，一辆货车从背后按着喇叭冲了过去，卷起的尘土让他感到一阵窒息。车子终于颠簸着停在了药房的不远处，办好了一系列的入库手续，等老板最后在清单上签字就完事。

木强轻轻地扣响了他办公室的门。这位兄台用夹生饭似的普通话告诉他，这个月店里要搞一下促销活动，每一个企业代表都要赞助 500 元以保证活动的经费。

上个月溪城县伟方药房一周年店庆也打电话给木强，木强没去。月底结账时硬生生扣去 300 元，说请了歌舞团的演出。木强当着月底来结账

所有厂家代表的面，说和他们签的是霸王条款，一帮土匪。说这话时，老板的小姨子铁青着脸，等他结款时，把钱狠狠地丢在桌子的另一边。他在心里当时就骂了一句：“奶奶的，这报复也太没水准了。”

此时，木强小心翼翼地说了自身的一些难处，但还是被老板拒绝，老板的头摇得像吃了海洛因似的。说下个月底结账时给他一个面子只需赞助400。木强带着怨气回到家，幻想自己要是变成超人，一定要为同行打抱不平。

都是强盗！他把唾沫吐得老远。

吃完一桶面，习惯性地拿起烟，坐在二楼的阳台上，外面已是灯火辉煌，白天的事还是让他耿耿于怀。虽然对这一行已经从陌生到开始熟悉，但有时分明感到了一种力不从心。正想着家里来了电话，说好给家里每星期打一次电话，却让今天这恼人的事给忘了。母亲在电话中叮嘱他在外面要学着照顾自己，注意身体云云。他一个劲地说好。挂了电话，想到母亲春节后送他上车时哭红的双眼和在猎猎寒风中挥舞的手，他又开始想家了。

每年春节回去，母亲总会激动得像个孩子，脸上充满着喜悦的潮红，可分离的日子总比相聚的多。木强从一个城市跑到另一个城市，工作换了一个又一个，却一直没有停下自己的脚步，母亲也慢慢适应了木强不在身边的日子，只是他这种居无定所的生活也正是她所忧心的。她所理解的稳定，不过是希望他有个自己的家，而他总是让父母一次次的失望。他觉得自己喜欢这种奔波的感觉，喜欢体验不同城市的味道。中国人说百善孝为先，可是他一直没有顺着父母之意安安定定地生活，所以他认为自己很不孝。这让他一直愧疚。

但这个时代谁又能说自己不是异乡人呢？一大群一大群这样的中国人在时代的潮流里这样不孝着。是先哲思想的迷失，还是时代的进步？

2

早上，木强胡乱地吃了一碗米粉又去了网吧，章起跃还是用他独有的招牌式动作与他打着招呼。木强坐在靠近门的位置玩起了一种叫“三国”

的游戏，直到中午才与章起跃去了一家有特色的湖南蒸菜馆，点了几个菜同章起跃聊起了叶子的事。

“叶子来自乡下，高中毕业后来到这里学习电脑，不久便在一家著名的电脑公司做销售工作，业绩不错，工资也水涨船高，前几年与人合伙投资开办了一所以培训为主的‘四海’电脑学校，虽然规模不大，却在这里赚下了一套三室二厅的房子，如今房价已升值好几倍了。”章起跃说。

木强对章起跃的话感到诧异，他怎会对叶子如此了解，但木强还是忍住了没问。

那天木强去了她家，虽说客厅只是简单地装修了一下，却布置得精致而协调，婉约的风格则是主人独具匠心的精妙布局。她用一個肥嘟嘟的玻璃杯给强子泡了一杯茶，袅袅水汽迅速在强子眼前上升、盘旋，像一个宫廷玉女在面前轻盈舞动，但很快就落入这个夏日温热的怀里，消失殆尽。夏季的风此时像一件奢侈品，让人备感珍贵。落地窗帘被偶尔吹来的风撩起，轻轻地敲打在他的背上，让他一阵迷糊。他想到陌沫走之前，他抱着她依偎在自己的怀里构想他们未来的家。陌沫已经回老家好多天了，却一直没给他消息。他双手捧着杯子，盯着玻璃杯里渐渐舒展开来的茶叶，眼睛似乎有点湿润。他感到了一种失落，很快这种情绪利索地从他身体的另一处滑过。

总觉得叶子的身上有种说不出来让人难以忘记的味道。举手投足间甚是优雅，又偏生出几丝风尘味。这种气质本应出现在阅历丰富的女人身上，而非眼前这具朝气蓬勃的身体。

她穿了一件无肩的白色短裙，头发有点湿漉地盘在脑后，一个银色蝴蝶发夹，像停在空中跃跃飞翔。不落俗套的装束让他心动。音响里潺潺流动出的音乐像无数个种子，在他的心中发芽，顿生几许不可名状的喜悦与躁动。两个人你一言，我一语地闲聊着。温情的闲聊竟也有如此惊心的愉悦，让他未曾想到。

“叫我强子吧，别老是叫网名了。难听，我要是满大街叫你‘菜地’不要雷倒一批人啊。”

“好啊，可以啊。”她捋了捋贴在前额的头发。

“你说，你怎么起了个这么俗的网名，听着怪别扭的。”

“你的不俗？”她抬起眼反驳。

“好像比你还要俗点，嘿嘿。”

她把木强杯子里的水倒掉，娴熟而老练地泡上了功夫茶。握着茶具的手指修长、秀美而洁白，水灵灵地透露着无限的娇媚与性感，长长的指甲上覆盖着五彩斑斓的印花。他很想拿起她的手，让它轻轻抚摸着自已的脸，轻触他焦渴的嘴唇。他渴望这双如丝缎般光滑柔弱的手，带着温存的爱意拂过他疲倦的爱情想象，温暖他此时干涸的心。

她托起腮帮眼光在他的脸上来回游弋，他在心中低呼：也太动人了。心灵深处仿佛被一种东西纠缠。尤其是那张性感的小嘴，吐气如兰，让他晕眩，让他觉得自己快要膨胀到崩溃。

两人都没再说话，短短一会儿的目光交汇处，都沉溺在此刻的无声里，然后都笑了。

微笑，如手中这杯淡雅清爽的绿茶，让人沉醉。

木强努力使自己站起来，走到鱼缸前，看着那条鼓着腮帮睁大双眼正窥视着外面的金鱼，他用手指引导着它，而它头也不回地摇摇尾巴，躲到水下。

无耻的家伙，还学会偷窥。他在心里骂了一句。

叶子突然问起他女朋友的事，木强没有完全告诉她。只是说同其他恋人一样，很简单，没有大悲，也没有大喜。

“曾经有人偷走了的心，现在又回来了。”他在敷衍着自己。

她没再问什么，只是抿嘴一笑……

随着国家对农村医疗试点的改革，农村市场的潜力无限巨大。让一些做代理的公司开始寻找新的销售新模式，都想乘着国家对农村医药市场的大投入这股风，分得一杯羹。以几个大流通医药公司的分销平台，迅速推动和建立整个省销售网络。木强在一朋友的推荐下也找了这样的一个公司，所谓第三终端新药推广部。

木强待的公司是一家民营企业，老总洪启千是一位年轻而有魄力的人，在本省的医院市场已经做得非常出色，全国招商部也已开始走上正轨。

洪启千把一个口服的临床产品和一个央视广告产品加入进来，借这两个产品的影响力扩展低端市场的业务，也为了培养出低端市场的一批销售精英，推动整个公司的运转。

木强觉得或许只有在这样的公司才够提升自己，才能让自己的销售水平不断地提高。把原先区域代理的一些小品种交给了一个朋友。另外给他铺货的华通公司，也派人与它完成了二十二个药房货款和货物的交接，他破釜沉舟地把所有的精力放在了现在这家易发医药集团。他深刻地感觉到几年在市场上独自闯荡的辛酸，始终觉得自己像一个无家可归的孩子。他希望有一种归属感。所谓机遇其实是眼光的问题，放弃与得到有时并不矛盾。木强坚信一个小妞曾说过的话。

能够看得到远处风景的人，必是经过深谋远虑的智者，他觉得洪启千就是这样的人。

公司要求每个县必须再配备两名业务员，每人必须配有一辆机动交通工具，同时根据开发新客户的进展状况，实行效率排名奖励。

世上缺少的不是伯乐而是千里马，如何找到一些“千里马”是木强面临的最大困难。他的一位同行曾告诉他：智者总是以最小的努力而获得最大的收益，大多数人总是要借助他物才能认识自我，或借助他人提升自己，尤其对于营销这一行。他躺在床上辗转难眠，想着以最快的方式找到自己想要的业务员。

3

老天爷说变脸就变，上午还艳阳高照的天忽然狂风大作，接着豆大的雨点劈头盖脸地打在地上，让人来不及躲闪。好在他今天有点收获，和一乡镇连锁药店的黄老板谈妥了一笔业务。回来淋了个落汤鸡，但他觉得心里面还是暖暖的，也许这就是所谓的境由心生吧。

“就如今天想去谈好一笔业务时，你就会从各个方面有所准备，最