



中国首部医药战略营销小说

# 医药销售 那些事

辽源行者+著

医药代表生存启示录：高额提成背后的博弈与心酸……

资深医药营销职业经理人11年市场征战，  
为您揭开药品从药厂走向患者的全部营销手段和推广法则。

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司  
万卷出版公司

辽源行者+著

# 医药销售 那些事



北方联合出版传媒（集团）股份有限公司  
万卷出版公司

© 辽源行者 2011

图书在版编目 (CIP) 数据

医药销售那些事/辽源行者著. —沈阳: 万卷出版公司,  
2011. 4  
ISBN 978 - 7 - 5470 - 1368 - 7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 007896 号

出版发行: 北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司  
万卷出版公司  
(地址: 沈阳市和平区十一纬路 29 号 邮编: 110003)

印刷者: 三河市华润印刷有限公司

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 165mm × 235mm 1/16

字数: 250 千字

印 张: 18

出版时间: 2011 年 4 月第 1 版

印刷时间: 2011 年 4 月第 1 次印刷

责任编辑: 陈 丹

策划编辑: 焦文军

装帧设计: 小徐书装

ISBN 978 - 7 - 5470 - 1368 - 7

定 价: 26.80 元

联系电话: 024 - 23284090

邮购热线: 024 - 23284050

传 真: 024 - 23284448

E - mail: vpc\_tougao@163.com

网 址: <http://www.chinavpc.com>

常年法律顾问: 李福

版权专有 侵权必究 举报电话: 024 - 23284090

如有质量问题, 请与印务部联系。联系电话: 024 - 23284452



## 第一章 终点是起点 / 001

**行者语录：**机会永远都在，只怕是从一个虎穴跳入另一个龙潭。

## 第二章 新官上任头把火 / 009

**行者语录：**第一把火要烧在刀刃上，然后刀刃用力，别狠不下心。第一次永远只有一次。

## 第三章 趁热打铁穷追不舍 / 018

**行者语录：**第二把火加料不加价，趁胜追击，不遗余力，别留下活口。

## 第四章 自己的人才最好用的人 / 027

**行者语录：**管事先管人，管人带作风。

## 第五章 小恩小惠必不可少 / 032

**行者语录：**要让属下对你死心塌地，偶尔嘘寒问暖，哪怕言不由衷都比沉默强。

## 第六章 专挑硬柿子不吃软馒头 / 037

**行者语录：**骡子驴子总要区分，何不直接挑个重量级，刮目相看的时候到了。

## 第七章 两杯黄汤下肚，假话说得比真话还真 / 043

**行者语录：**假话永远比真话顶用，黄汤总比良药爽口。

## 第八章 跳动的神经 / 047

**行者语录：**谈判不是尔虞我诈，是把客场变主场，别让你的神经消停。

## 第九章 乌龟背上盖房子 / 054

**行者语录：**困难只有一个，方法只有一条。

## 第十章 母鸡带着小鸡，伪善的奴性 / 061

**行者语录：**话当年，一石激起千层浪，以身说法，百试不爽。



## 第十一章 陈列之道 / 068

**行者语录：**说了，不等于做了；做了，不等于做到位了。

## 第十二章 初战告捷 / 073

**行者语录：**市场犹如战场，一刻都不能松懈，要抓住时机趁胜追击。

## 第十三章 半路杀出个程咬金 / 079

**行者语录：**半路上没有遇到“程咬金”，那是你的幸运，而遇到“程咬金”，这才是正常的命运。

## 第十四章 “暗箱操作” / 085

**行者语录：**残酷的市场斗争犹如战场上的厮杀，唯一的区别就是兵不见血。

## 第十五章 “暗箱操作” VS “暗箱操作” / 092

**行者语录：**不战而屈人之兵，才是大智大略。

## 第十六章 报纸里的小宇宙 / 097

**行者语录：**当一个事物繁荣发展的时候，潜规则就成了显规则。

## 第十七章 过个好年 / 101

**行者语录：**缘分是很奇妙的东西，说不清，道不明，于是且行且珍惜。

## 第十八章 挑战新的高度 / 108

**行者语录：**市场永远不变的法则，就是永远在变。

## 第十九章 与美同行 / 113

**行者语录：**创与闯，既要创新、创造，又要有闯劲、冲劲。

## 第二十章 烤肉馆和路边摊的区别 / 118

**行者语录：**每个人都是一个太平洋，都是一座喜马拉雅山，要多大有多大，要多高有多高。

## 第二十一章 天上掉下个朱妹妹 / 124

**行者语录：**天上掉下的，有可能是馅饼，也有可能是陷阱。

## 第二十二章 完美行程 / 130

**行者语录：**没思路的领导不想互动，没控制力的领导不敢互动。

### **第二十三章 良心发现 / 136**

**行者语录：**每个行业都有自己的潜规则，行业中不单单只有黑白两色，中间领域还掺杂着许许多多的灰色，俗称灰色地带。

### **第二十四章 “大白牙”挨扁 / 140**

**行者语录：**市场是每个人的上级。要结果，不要借口。

### **第二十五章 全面告捷 / 146**

**行者语录：**一分耕耘不一定能得到一分收获，但没有耕耘肯定没有收获。

### **第二十六章 祸起萧墙 / 152**

**行者语录：**有时候，向你挥出拳头的不一定是敌人，有可能是朋友。

### **第二十七章 财迷心窍 / 158**

**行者语录：**生活如此多娇，却因诱惑竟折腰。

### **第二十八章 三个耳光 / 163**

**行者语录：**与其受人压迫欺凌做狗，不如找个靠山挺起腰板做人。

### **第二十九章 塞翁失马 / 169**

**行者语录：**决定我们成为什么样的人的，不是我们的能力，而是我们的选择。

### **第三十章 焉知祸福 / 174**

**行者语录：**你真正是谁并不重要，重要的是你的所作所为。

### **第三十一章 钢刀是钢刀，兄弟是兄弟 / 180**

**行者语录：**恩怨分明，适度地报复过去所受的迫害和报答所受的恩惠，都是值得尊敬的。

### **第三十二章 谋定而后动 / 186**

**行者语录：**所谓凡事预则立，能够谋定而后动，考虑周全，这样才能事半功倍。

### **第三十三章 今夜星光灿烂 / 191**

**行者语录：**小声说，大声笑，非奸即盗！

### **第三十四章 恐龙团队 / 197**

**行者语录：**对于大客户来说，他们在乎的不仅是产品的品质，还有感觉。

### **第三十五章 云枫的气场 / 203**

**行者语录：**执行力如果不到位的话，再完美的策划文案也只是废纸一张。

### **第三十六章 展会落幕 / 210**

**行者语录：**要像迎接失败一样，迎接胜利。

### **第三十七章 深不可测 / 216**

**行者语录：**我们不是“居安思危”，而是“居安思进”。

### **第三十八章 致命反击 / 225**

**行者语录：**没有思路，就没有出路。

### **第三十九章 低价供货 / 231**

**行者语录：**盘活企业，首先盘活人际关系。

### **第四十章 适者生存 / 235**

**行者语录：**终端的问题都是领导的问题，看不出问题是最大的问题。

### **第四十一章 谣言战术 / 241**

**行者语录：**敌不动，我不动；敌若动，我先动。

### **第四十二章 现场体验 / 248**

**行者语录：**绝地回击，一切都是市场逼出来的。

### **第四十三章 反击的前奏 / 253**

**行者语录：**上下同欲者，胜。

### **第四十四章 疯狂的乐家连锁 / 259**

**行者语录：**事情有轻重缓急，企业生存的关键是速度。

### **第四十五章 三点要求 / 265**

**行者语录：**在别人否定自己之前先否定自己，永远比对手快一步。

### **第四十六章 鹤蚌相争，渔翁得利 / 270**

**行者语录：**等待也是一种策略，伺机而动往往能给予对手致命的打击。

### **第四十七章 兵来将挡，水来土掩 / 276**

**行者语录：**打天下难，守天下更难。

## 第一章 终点是起点



### 行者语录：

机会永远都在，只怕是从一个虎穴跳入另一个龙潭。

章文坐在办公室里已经一个多小时了，在这段时间里，章文认真地倾听着，并且大脑在快速地转动，很少打断林望远的话语。

林望远又喝了一杯刚泡好的工夫茶，继续发牢骚道：“小章，这就是海川生物这半年来的销售情况，我最想不明白的就是别人做广告，产品卖得热火朝天，我也做广告，但就是销不动，眼瞅着上百万就扔进去了，连个大一点的‘水花’都没见到……”

话到此处，林望远的手指在杯壁上轻摩，皱眉看着坐在对面的章文：“如果市场销售现状仍旧没有改观的话，我就准备将这个产品代理出去，解散销售团队，钱虽然少赚点，但我也落了个省心省力。”

章文没有做声，他听得出，林望远虽然这么说，但是语气中对优银

这个产品还是有几分不舍。

果然，林望远停顿了一下，苦笑着总结道：“当然了，话是这么说，但是我还是有点不甘心，这么好的品种让给别人做……”

章文微笑，点了点头，心里却想：你舍不得的应该是白花花的钞票才是真的。

林望远起身倒水的功夫，章文又扫了一眼林望远这个空荡却豪华的办公室，办公桌是较大的大班台，桌上的东西稍微有点杂乱，另外桌子右上角还放了一个小盆栽，左边却放了一个鲜艳的小红旗。办公室的角落放着高尔夫球的器具，旁边是一个书架，里面装的基本是一些管理及经济方面的书籍。

这一切不难显示出这间屋子主人的性格——享受、权威，还有传统。

章文以前就接触过不少这类商人，他们喜欢将所有的事情交付给其他人去操作，不会为了琐碎的事操心。对于他们而言，重要的事情只有利益，利益，利益……

又泡上了一壶功夫茶，林望远继续笑道：“九洲医药的王总向我极力地推荐你，说你是近几年来九洲医药非常突出的经理人，要不是九洲医药合并重组，你在九洲医药的发展前途无量，唉，可惜……”

听到林望远提起九洲医药重组的事情，章文不自觉露出一丝苦笑。若不是九州医药的重组，他也不会另谋出路。林望远果然是只老狐狸，这几句话看似是无聊的闲扯，却暗示了他对章文的过去查了个一清二楚。

四年前，章文放弃了家里枯燥乏味的会计工作，来到了天宁市打工，经过朋友的介绍进入了当时知名的医药企业九洲医药做 OTC（非处方药，即不用凭医生处方可以直接在药店等终端进行购买的药品）代



表，管理天宁市新圳区的一百多家药店，做药店的终端拜访、产品陈列、产品培训的日常工作，一年的时间就在众代表中脱颖而出，销量连续六个月排在第一位。

随后公司委派章文到天宁市的临市中云市任 OTC 经理一职，在短短一年多的时间里，章文与代表们在市场上摸爬滚打，硬是将中云市的销量翻了五倍，这时天宁市的 OTC 经理杨奇业被提升为省区经理，他向公司力荐了章文接他的班，再加上章文在中云市的业绩有目共睹，所以章文很顺利地又回到了天宁市任 OTC 经理。

在之后的两年多，天宁市的销售业绩稳步上升，章文的营销理念及实战经验不断地积累，正准备大干一场的时候，公司突然宣布九洲医药被外资收购，人事权由外资公司决定，OTC 部管理层全部解散，组建商业部，由商业部兼管 OTC 代表。虽然拿到了合同解除的赔款，但当时的章文并不理解公司解散 OTC 部的做法，后来几年的职场拼搏中章文明白了医药领域的大势所趋，这是前言，暂不多表。

说得差不多了，林望远终于切入正题：“小章，公司的大概情况就是这些，一直以来我都非常希望能够纳入贤才，让有能力的人加盟海川生物，不知道对于改变公司的现状你有什么想法……”

章文知道这是林望远给他出的面试题。他用手捂住嘴轻咳了一下，笑着说：“林总，公司的情况和产品我大概了解了，我觉得优银是个很不错的产品，卖点相当突出，非常适合媒介推广，之前的半年只是项目的开始期，一般这个时期都是投资大于回报，只要进行配以终端执行力较强的销售团队，它的前景将不可限量。”

夸赞了优银的产品，等于在夸奖林望远的决策正确，这一记马屁让林望远十分受用。

章文停顿了一下，继续说道：“不过，为了进一步打开市场，针对

公司的现状，我觉得还是有一些问题需要改进的。首先，过去公司已经进行了报纸广告的宣传推广，但是优银的销量一直没有较大的突破，我估计原因应该有两点。”

章文看得出林望远有点期待，便接着说道：“第一是市场战略的问题，营销策略出现了偏差，这个道理就好比人走道似的，只要方向对了，总有达到终点的时刻。但是如果路走歪了，就是速度再快，也会背道而驰。第二点就是管理的问题了，如果只是一个片区做得不好，那是销售代表的问题，如果整个市场的销售业绩一直上不来，那就有一些管理的问题。”

林望远轻轻点头，这两点上存在问题他也是知道，但是一直没有很好的办法解决。他抬头看章文的表情，似乎已经成竹在胸，于是顺着话继续问道：“你有什么方法可以解决吗？”

章文这才继续说：“春秋时节正好是鼻炎的多发时期，正是打翻身仗的大好时机，我的建议在市场战略方面需要重新调研，重新制定营销方案，报纸广告暂停，重新策划，还可以举行一些活动，加强产品的促销，在管理方面，首先要加强团队的凝聚力，然后再建立鲜明的奖惩制度，更好地调动代表的积极性。”

章文看了看林望远，见他正在沉思，知道自己差不多快达到目的了。

林望远用手指摸了摸下巴，章文这一段话听起来确实是现在切实可行的最好方法。但是想做到这一点，那就意味着他必须授予章文绝对的权力。

沉思了片刻，林望远笑着对章文说道：“小章，今天听了你的这番高论之后，我更是觉得找对了人，你的经验绝对可以挑得起这个担子，这样子！我现在表个态，我呢，不懂得管理，所以生物公司这一摊子以后就全权由你负责，包括人事权力、费用支配、营销策略等方面全部由



你说算了，我就把海川生物的命运交到你的手里了。”

听到林望远这么说，章文暗自松了一口气，其实从进入林望远的办公室半小时后，章文就已经下定了决心，只是表面并没有表露出来，他要知道林望远为了留住他到底能给予多大的支持。

现在既然林望远开了口，章文微笑着回应道：“既然林总您都这么说了，现在我是想加入都不行了。我在这里也表个态，只要林总你全力支持我，我保证三个月后优银的市场现状将是另一番局面。”

听到章文的保证，林望远哈哈大笑，拍着章文的肩膀说：“现在正式地欢迎你加入海川生物！”

章文也是有点兴奋，其实离开九州医药之后，他重新给自己的职业规划定了一下位。像九州医药的这种大企业虽然实力雄厚，制度完善，但是对于章文来讲，一直是不满足的，因为在九州医药章文的工作重心偏向于市场执行，所有的市场策划基本由九州医药的市场部负责，但是很多市场部策划的促销活动偏离实际，在药店执行起来困难重重，为了这类事情，章文所在的 OTC 部门与市场部没少发生纠葛。

而且章文有很多优秀的策划文案在提交上去后，都被市场部砍下来了。

章文之前的老板杨奇业曾经跟他说道：“章文，知不知道为什么你的策划文案很多都没有被起用？”

那时的章文并不明白企业内部的钩心斗角，杨奇业笑呵呵地接着说道：“你也不想想，如果你的文案都被采用了，那还要他们市场部有什么用？”说得章文当场就愣住了，明白了这个理儿，章文也就很少提交市场策划了。

另外在九州医药这样成熟的公司，到了一定的职位再想往上升还是有相当大的难度的，章文有自己的职业目标，不想将自己有限的时间浪费在无谓的人事斗争中去。

在没有工作的这段时间里，也有几家类似于九洲医药这种大型的医药公司通过猎头找过他，但由于上面的种种考虑，都被他一一拒绝了。

章文一直觉得自己的能力在九洲医药并没有全部地发挥出来，所以他希望能找到一家可以完全施展才华的公司，这类的公司一是需要有一定的资金实力，二是要机动灵活性强，三是要至少有一个可以用来媒介大力宣传的药品，第四点也是最关键的一点，那就是老板要全力地支持他。

当章文了解完海川生物的情况后，就知道自己找到了，海川生物就是他意向中的公司，所以最后他得到林望远全力支持的承诺后，就毅然地答应加盟海川生物，他有信心把优银打造成全国的知名品种，他要在海川生物完成自己的职业目标。

林望远带着章文认识了海川生物的出纳兼会计李姐，李姐是林望远老家的人，以前在林望远的房地产公司上班，海川生物公司成立以后，就到这边做了会计，她给章文的印象就是小气加精明。

章文心里暗自打算：像林望远这种老板，会计肯定是自己的人，以后市场上用钱的地方比较多，不可能每次都要找林望远，所以要跟这个李姐搞好关系。所以章文客气地跟李姐握了手，说道：“叫我小章就好了，我以后就叫您李姐了，我刚加入公司，很多东西还不明白，您多多关照。”

李姐看着这个仪表堂堂新来的经理对自己客客气气的，脸上也就挂了笑容，连说：“小章太客气了。”

林望远又向章文介绍了平面设计文员何晴，公司的宣传品设计，还有报纸广告的排版等都由她来负责，何晴是个白白胖胖的女孩子，章文估计她的体重有个一百四十多斤，该减肥了；最后介绍的是销售部的文员丁灿，也就是章文以后的助理了。



章文不禁多留意了两眼，丁灿是广西桂林人，长得非常可人，属于玲珑剔透的那种女子。

林望远又跟章文说道：“公司还有个负责生产的经理，平时就待在工厂，叫做刘大钟，是我的小舅子，给咱们产品进行分装的药厂我也是有一定股份的，所以就派了大钟监管药厂分装的工作，以便及时供应市场的需求，下次碰面的时候再介绍给你认识。”

章文笑着应承着，心里想：“林总看似爽朗，但公司的账务和生产两条主要的线全攥在了自己人的手里，真是一只老狐狸啊！”

经过一个星期的业务熟悉，章文终于找到了海川生物的最大问题，那就是海川生物薄弱的药店终端，章文忽然有了种上了贼船的感觉。

但是章文属于那种对销售有着天生狼性的类型，越困难的事情越能激发他与生俱来的进攻天性，再加上这几年的市场积累，他决定尝试去扭转这败局。

章文对着办公桌上褐色的优银瓶子发了一会儿呆，然后用手使劲地按了按太阳穴，这是让他清醒的方法之一，理了理思路后用笔在纸上写下了近期将要开展的工作内容：

1. 市场需要重新调研，重新制定营销方案；
2. 报纸广告暂停，广告文案重新策划；
3. 销售团队经过全面了解后进行培训整顿，一个月后优胜劣汰；
4. 建立促销部，人员架构及费用细节待定；
5. 制定新的规章制度及工作流程，建立鲜明严格的奖惩制度；
6. 申请更改销售提成，调动代表积极性；
7. ……

章文共写下了十几条的工作内容，然后在第四点和第六点后面标上了重点符号，决定明天上午和林望远商量后，下午召开第一次的销售

会议。

这一个星期来，章文还没有召开一次销售会议，只是让代表按照之前经理的安排继续开展工作。在这七天中章文用了两天的时间在办公室熟悉公司资料及工作流程，三天时间独自一人走访了天宁市各区有代表性的药店，了解产品销售现状及药店店员对海川生物销售代表的认知，又用一天时间去拜访了天宁市各大药店连锁的总部，与个别的采购经理简单沟通了一下。

理清完初步的整改方案后，章文长出了一口气，起身站在办公室的窗前，已经到了下班的时间，外面街道上的车流量增加了很多。

## 第二章 新官上任头把火

### 行者语录：

第一把火要烧在刀刃上，然后刀刀用力，别狠不下心。第一次永远只有一次。

天宁市共分六个政区，在市区内的有四个，即新圳区、湖州区、电南区和金昌区，郊区分设两个区，为安岗区和弯下区。新圳区是天宁市新的中心区，基础建设及区容区貌都比较新颖突出，多以社区为主；湖州区则是老的中心区，地域面积较小，是天宁市的商业中心；电南区也是以社区为主，居住群大多数是在新圳区和湖州区上班，所以消费能力较弱；金昌区离市区比较远，居住人口较少，购买力偏差；安岗区和弯下区虽然在市区之外，但随着前几年政府大力开发郊区，所以这两个区的投资前景无限放大，区域建设正逐步完善，流动人口不断增加，尤其

是安岗区的流动群已跃居天宁市的第一位，对拉动安岗区的经济起到了关键性的作用。

天宁市的药店共有四千多家，直营连锁的店数占了约百分之二十的比率，却占了药品总销售额的百分之六十多，非连锁药店对消费群的影响力较小。天宁市略有规模的连锁药店共有七家，其中四家为大型连锁药店，分别是一心连锁、乐家连锁、好朋友连锁和来喜连锁，两家平价连锁药房，优友连锁和保康堂连锁，一家中型连锁，即万家堂。

海川生物的产品“优银”在天宁市共有近六百家药店终端，销售部共有五名代表，每位代表管理着一百多家的药店。

第二天上午，章文在林望远的办公室向他递交了自己的整改计划，并对林望远的询问一一作了解答，毫无意外地，得到了林望远的全面支持。章文明白新职员上任的头三个月，老板的信任度是最高的，只有在这个阶段他的各种要求才能全面通过，所以他根据长远的市场发展做出了许多规划，先申请到有利于市场扩展的条件是非常重要的。

章文喝着刚刚泡好的功夫茶，看着满脸堆笑的林望远，心里暗暗嘀咕：三个月！我应该只有三个月的时间，如果三个月内优银的销量还没有太大起色的话，估计面前这个笑容可掬的林望远会毫不客气地干掉我。

与林望远沟通完毕后，章文起身向门口走去。这时，办公室的门被猛地推开了，进来了一个人，与章文来了个面对面，两个人都诧异了一下。

林望远连忙站起来，边笑边对着两个人说：“小章啊！给你介绍一下，这位就是负责生产的刘大钟刘经理。大钟啊，这位是咱们新聘来的销售经理章文，你们两个认识一下吧。”

章文定睛打量了一下这个莽撞闯进来的刘大钟，跟名字里表达出来的意思完全不一样，完全没有“大钟”的概念。面前的这个刘大钟个子不矮，但是外形消瘦，五官看起来有点挤，唯一令章文感觉不错的是他