



2017年6月28日
总第116期

神奇报

中国驰名商标
神奇商标

贵州神奇投资有限公司



贵州医科大学神奇民族医药学院

2017年毕业典礼暨学位授予仪式



整装再出征 展翅九万里

贵州医科大学神奇民族医药学院举行 2017 届毕业典礼暨学位授予仪式

学院董办主任 李毅



学子整装再出征，鲲鹏展翅九万里。6月20日上午，贵州医科大学神奇民族医药学院校园满目葱绿，红花点缀，一年一度的学生毕业典礼暨学位授予仪式隆重举行。

励志报告厅座无虚席，过道上也挤满了前来参加毕业典礼的同学。今年学院有1709名学生毕业，其中1646人获得学士学位，是建校以来毕业人数和获得学位人数最多的一年。



上午 10 时，毕业典礼在庄严的国歌声中开始。神奇集团董事局主席、神奇学院院长张芝庭向大会致辞，寄语毕业同学要坚守远大理想，坚持终生学习，勿慕虚荣、勿取巧径，诚实做人和踏实做事，为中华民族的伟大复兴干出一番事业，创造出有价值的人生。（全文另发）



学院党委书记胡继跃、常务副院长方颖、高级顾问梁炜、副院长周榕先后宣读了省教育厅关于表彰 2017 年优秀大学毕业生、学院关于 2017 届学生毕业、学院关于学位授予和学院关于表彰 2017 届校级优秀大学毕业生等文件。学院领导向毕业生代表颁发了毕业证书和学位证书。

院长潘贵书作重要讲话，勉励同学们今后无论从事什么工作都要在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，为实现中华民族的伟大复兴梦，肩负起历史责任。以回报父母、老师和国家。表示母校永远是同学们的后盾，期待着同学们今后创造事业上的辉煌。

随后，学院歌舞队的同学们在毕业典礼上进行了青春洋溢、活力四射的歌舞表演，一次次把典礼的氛围推向高潮。

11 点 20 分，毕业典礼暨学位授予仪式在优美深情的神奇学院校歌声中圆满结束。



坚守远大理想 开启崭新征程

——在 2017 届学生毕业典礼上的致辞

贵州神奇集团董事局主席、神奇学院董事会董事长 张芝庭



学院的各位领导、各位老师、同学们：

上午好！很荣幸参加今天的毕业典礼，看到在座的同学们朝气蓬勃、对未来充满憧憬的青春脸庞，我也仿佛又回到风华正茂的青年时代。今天，我们学院有 1709 名同学毕业，是建校以来毕业人数最多一年，我非常欣慰！在此，我代表贵州神奇集团、学院董事会并以我个人的名义，向全体毕业生表示热烈的祝贺！祝

贺你们“不负父母恩师望，数载雕琢终成器”，你们已成长为社会的有用人才！

同学们，你们在神奇学院度过了一千多个日日夜夜，把美好的青春年华留给了这片神奇的土地，与学院相互伴随，共同成长。我深深理解，大家四年或五年的大学生活，有梦想，有欢笑，也有烦恼，也许学院还有某些不尽人意之处，但她，一定是你们一生中最为魂牵梦萦的地方。我



坚信，今后，同学们无论是打拼在繁花似锦的南方，还是奋斗在雄浑壮丽的北国，母校，永远会是你们精神力量的源泉；母校，永远会为你们注入始终前行的巨大能量！

今天，我们依依惜别，作为长者，我要借此机会告诫大家三句话：

一要坚守理想。感谢和感恩我们所处的这个伟大的时代，中华民族的伟大复兴要由你们这一代人来接力和传递、实现，因此，不要辜负大好的青春时光，“咬定青山不放松”，始终坚守着心中那份美好梦想，并为之不懈奋斗，实现我们的人生价值。

二要终生学习。大学生活的结束，意味着新的征程的开启。科学技术日新月异，经济社会飞速发展，只有坚持不断地学习、修炼，才能与时俱进，不会成为时

代的弃儿。因此，坚持学习新知识，不断修炼、提升自己的学习能力，才是一生最大的财富。今后要更多地从工作实践中去学习和探求事物的真谛。

三要脚踏实地。欲成就一番事业，活出有价值的人生，必须做到诚实做人，踏实做事，勿慕虚荣，勿取巧径。一分耕耘，才能有一分收获，上苍一定不负有恒心的人、坚韧的人。

以上三点是我几十年创业发展的切身体验，临别时与同学们共勉。希望在不远的将来，比如，我们学院成立二十周年、三十周年的时候，我能收到同学们事业有成，为中华民族伟大复兴做出贡献的喜讯。那时，母校将为你们的出色成就而骄傲！

最后，祝今天的毕业典礼圆满成功！谢谢大家！

放眼未来 携手共进

神奇药业和九州通医药集团召开 2017年“神九合作项目”对接会

神奇药业销售总监 王洪武

神九合作项目2017年度业务规划会合影留念 贵州·贵安新区 6月12日



6月11日至12日，神奇药业和九州通医药集团在贵阳国家级贵安新区北斗湾开元酒店召开2017年“神九合作项目”对接会。

神奇集团总裁、神奇制药董事长张涛涛、神奇制药总经理冯斌；九州通医药集团高管杨菊美、刘素芳，九州通医药集团全国各地分公司的部分董事长、总经理、

采购总监、营销总监；神奇药业的高管、全国各地商务经理、KA连锁经理和省区营销经理们齐聚爽爽的贵阳。

6月12日上午，在神奇药业市场部总监饶念和会务组的精心策划下，三分钟扣人心弦、引人入胜的“神九合作项目”快闪视频，徐徐拉开了本次大会的序幕。

九州通医药集团是中国医药商业翘



楚、中国民营医药商业企业第1位、中国企业500强企业。“神九合作项目”起源于2013年6月，第一次正式对接会议在河南九州通公司召开，九州通医药集团副董事长刘树林参加会议，确定了神奇药业和九州通医药集团的“神九合作项目”。即神奇药业将九州通集团作为首要经销商，神奇OTC产品，全国60%以上的销售量，通过九州通医药集团集中采购，由神奇药业全国各地办事处人员进行分销，推广至终端客户。

合作四年来，销售量从开始的4000多万元，到2016年，达到了2.7亿元。今年，将向3个亿的销售目标迈进，同时将重点协同九州通医药集团全国各地分公司由原来的商业合作转变为大力开发终端客

户，使销售更上一个新台阶。

张涛涛在会上致辞，他代表神奇集团，热烈欢迎九州通医药集团领导及各分公司合作伙伴的到来，同时希望通过本次对接会，大家“干货满满、实在多多”。张涛涛充分肯定了这几年神九合作项目取得的成绩，要求在以后的合作过程中，不光前台业务有所建树，还要在后台信息互通、数据共享；彼此重交心、常交情；着力眼前、放眼未来、携手共进！

九州通医药集团副董事长刘树林通过远程视频发言，提出了本次对接会议就是为了完成业绩而来，要求九州通医药集团各分公司遵守神奇药业的销售规定，做到有九州通客户的地方，就有神奇药业的产品；明确业务方向，加大终端覆盖、



提升销售份额。希望共同珍惜合作成果，坚定合作信心，努力实现 2017 年的合作目标。

接着，九州通集团物流总监万彩霞、神奇药业商务、销售和连锁总监分别在会上作了 2017 年“神九合作项目”的具体规划。

12 日下午，在神奇药业 OTC 营销中心总经理彭涛的组织下，九州通医药集团各分公司参会的领导及神奇药业商务、销售和 KA 连锁经理一起，针对目前合作过程中存在的问题，提出了合理的处理办法，对今年的具体业务开展、终端开发有了明确方向。同时，九州通医药集团“神

九合作项目”负责人杨菊美和刘素芳在会上也做了具体业务部署和安排。

冯斌对本次会议进行了总结，分析了当前整个医药行业的发展趋势，肯定了神九合作项目的必要性，希望大家认清未来，全心、全力的加强合作。鼓励大家一定要充满信心，目前“神九合作项目”虽然很小，但是发展趋势好，将来一定会变大。

最后，神奇药业销售总监陈岩把他成功登顶珠峰的全过程通过视频、照片和现场讲解，给大家做了精彩的分享。整个会场的人，都被他的勇气和毅力所震撼，佩服之极！



会议认为，目前我们的销售，困难肯定有，但是只要努力，一切困难都可以克服；只要付出，一定会有丰硕的收获。

这不，在2016年，四川、湖北、河南、安徽、内蒙和甘青宁办事处，他们和九州通公司通力合作、共同努力，全年销售业绩增长了70%以上，会上还专门为他们颁了奖！

通过本次对接会，大家充分认识到双方领导对“神九合作项目”的高度重视与坚定合作的决心，明确了业务发展方向和目标。经过大家充分深入的沟通，对合作项目更加充满了信心。

2017 拭目以待，“神九合作项目”一定会捷报频传！

寻找新的驱动力



弄潮儿向涛头立。

随着“大众创业、万众创新”的深入推进，激发起亿万群众的智慧和创造力，一个个蓝海市场不断地被新的创立者们转变成红海。企业生存的空间受到冲击，不少百年老店也风华尽失。

“物竞天择，适者生存”。把握时代趋势，寻找新的路径，是我们当务之急。神奇制药的决策者们多了一份理性。不忘初心，逐梦前行；雄关如铁，立志跨越。

大健康产业是国家扶持的朝阳

产业，正因如此，乱纷纷你方唱罢我登场，竞争尤为激烈。这是药企的生存危机，谁将会下一个倒下，谁又能预测自己的明天？

记得2016年神奇药业合作发展中心总经理支太康曾在《让药品回归治疗的本质》一文中提及：“目前的药品市场是严重的买方市场，供给远远大于需求。全国共16万个文号，但一般三级医院配备使用药品不超过1800个。绝大多数药品是没有进入诊疗指南和用药目录的。”

因此，不少药企绞尽脑汁，自

家到市场吆喝。

市场硝烟弥漫，危机四伏。稍有不慎，就会被甩下呼啸而驰的经济战车。要打赢这场硬仗，考检我们的战略、战术。创新，是企业之魂。不创新，毋宁死！

管理学家德鲁克有一句经典名言：“企业的唯一目的就是创造顾客。”要让消费者青睐你的产品，必须站在消费者的立场，换位思考，生产出他们需要的产品，苹果的成功就在于创新顺应了时代特征，一部手机风行天下。

我们的产品创新呢？可谓不尽如人意。缺乏高附加值产品，企业很难得到快速发展。我们必须急起直追，力争早日突破。当然，也必须具备过硬的条件：过硬的营销人

员 + 过硬的产品。

质量是企业的生命线。神奇药业 34 年屹立于杏林，过硬的质量、良好的疗效，和对消费者一诺千金的态度，铸就神奇的根基。

但是，这永远不够，我们需要寻找新的驱动力。所谓蓝海、所谓差异化经营，是可尝试，但要人、财、物配套，关键要有一批忠诚于企业的人才，敢于创新敢于开拓的人才。

孟子云：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为也，所以动心忍性，增益其所不能。”我们数十个办事处的同志，经年累月，忍受严寒酷暑、十面埋伏，抛家离子，在艰难曲折的环境中，坚守自己的信念，争当卓有成效的管理者，开拓者，为企业的发展不遗余力。



他们是企业的中坚，企业最大的财富。是最可爱的人！

所谓赢在营销，乃是企业存在的要义。今年，由支太康率领的又一支营销队伍初步建立，正在全国各地铺开。

有了一大批忠诚于企业的创新人才，还要有持续竞争的优势，也就是企业的核心竞争力。核心竞争力是企业内部创造这些核心优势的能力，体现在组织内部的集体学习能力。

激发大家的创新创立热情，各个层级都要建立起人才激励机制。爱才若渴，尊重知识创造价值规律，尊重人才的创造性劳动，收入与岗位职责、工作业绩、实际贡献相联系，让优秀人才脱颖而出。

新的驱动力，靠人才来实施。从某种意义上讲，寻找新的驱动力，就是寻找创新型的人才。根据世界银行测算数据，在自然、物质、人才资源等生产要素中，人才资本相比实物资本，重要作用高出3倍；一名创新人才所能带来的经济增长，是一名普通专业人才的4倍。创新型人才对发达国家经济增长的贡献率已经达49%。

有了人才，还要会经营人才。

美孚石油公司创办人洛克菲勒曾说，与真挚的灵魂相伴，是天赐的福气。他在一次董事会上倡议：“我们是一家人，我们共享荣辱，我们坚强的手掌托起的是我们共同的事业。所以，我建议大家，请不要说我应该做什么，要说我们应该做什么。千万别忘了，我们是合作伙伴，无论做什么事业都是为了我们大家的利益。”总结美孚石油公司的成功经验，他归结于：“当‘我们’”取代‘我’的时候，它所换发的力量将难以估量。我之所以能取得巨大成就，就在于我首先经营人了，所有的人。

为什么同一个蓝天，同一片红海，有的企业风生水起如日方升扶摇直上，有的企业日暮途穷一落千丈沉入水底？红与黑，商业的逻辑倏忽间颠覆。为什么？人的因素！因此，要经营好企业，必须首先经营好人。产品创新、营销创新呼唤创新型人才。必须着力培养造就一大批创新型的人才，神奇方能永续发展。

愿：神奇之树常青！

神奇时评

砥砺前行 极目千里

陈岩攀登珠峰的标本意义（二）



法国哲学家爱尔维修有句名言：“人是环境的产物。”何以见得？

一个欣欣向荣的企业，员工的价值观念、思维方式、个人修为一定充满正能量；而一个日暮途穷的企业，忽喇喇似大厦倾，人人惶恐不安，“好一似食尽鸟投林，落了片白茫茫大地真干净”谁还有心思谈理想谈境界？

每个人的交际圈亦然如此，物以类聚，人以群分，作为一个特定

的文化环境，它彰显着你的存在，也预示着你的未来。

神奇是一个有着 30 多年文化沉淀的企业，从创立者到普通员工，展示的是一种蓬蓬勃勃的精神面貌，企业从贵州偏居一隅的小作坊，成长为有一定知名度的大企业，在这样的环境中，人们追求高质量、有品位的生活，因此能涌现出像陈岩这样有爆发力的人才。大学毕业就选择了神奇的陈岩，25 年如一日，

在神奇这片土地上，淬炼自己，茁壮成长，终于一举成名天下扬。与此同时，陈岩在世界之巅留下的神奇印象，展示了神奇人的风采。

陈岩的成功之路绝非偶然，除了个人的奋斗，与所处的环境也有着天然的联系。因此，着力构建一个让人才干事创立的环境，是成功企业的必然选择。

君不见，我国民企老大华为，披荆斩棘，锋芒指向全球，训练有素的员工队伍，是企业打击竞争对手的锐器。硅谷在世界科技前沿称霸，独特的人才观和让人才脱颖而出的环境，让天下英才趋之若鹜。一个企业、一个地区、一个国家，人才兴事业兴，这是真理的光辉。

企业决策者，必须为员工打造一个和谐共赢的环境，激发新效能；须强化“人才是第一资源的理念”，不拘一格选人才。选贤用能，方能将事业做得风生水起；而员工本身，自觉遵从社会价值观念，有梦想有追求，砥砺前行 极目千里，让自己的人生精彩。不求名扬天下，但愿落幕无悔。

陈岩的人生态度，可以启迪我们的智慧，陶冶我们的情操，只要认定的事，那怕千难万险，都要认

真去做。既要仰望星空，也要脚踏实地。这是信仰的力量。

互联网的兴起，造就一大批逐梦的企业家，诞生一大批耀眼的企业，而今分享经济又成了风口上的猪。世事难测，能站立浪潮之巅的人毕竟少数，大多数人还是要先做好本职工作，开拓创新，执行力强，在平凡的岗位上，发出自己的光亮。

一位名人说，不会做小事的人，也做不出大事来。我们的习总书记，当年也曾在陕西延安当知青、后升任生产队大队长。在艰苦的岁月里，伴着泥土的芬芳，追求思想的光芒，时刻准备着。可见，大人物也是从小事立足，书写人生的传奇。

陈岩如若没有数十年的磨砺，断然也攀登不上世界之巅。因此，自重、自觉、自制，此三者可以引致生命的崇高境域。学习陈岩，精髓是学习他的精神、他的毅力、他的执著，把这些优良的品格浸润在我们的心间，践行天人合一、知行合一的贵州人文精神，在工作和生活中，不忘初心，砥砺前行。那么，幸福的彼岸，正在极目千里处！

神奇锐评

顶天立地神奇人 同心追逐神奇梦

陈岩勇攀世界之巅

神奇制药召开“神奇人·神奇事·神奇梦”

——陈岩成功登顶珠峰 8848.43 纪实报告会暨表彰大会



顶天立地神奇人 同心追逐神奇梦。
6月9日下午，神奇制药在华美达神奇大酒店和悦厅召开“神奇人·神奇事·神奇梦”——陈岩成功登顶珠峰 8848.43 纪实报告会暨表彰大会。神奇集团董事长张芝庭出席并发表热情洋溢的讲话。在热烈的

气氛中，张芝庭向勇攀珠峰的健儿陈岩颁发 30 万元奖金，表彰他为贵州、为神奇赢得荣耀。

省体育局有关领导、神奇制药总经理冯斌、神奇制药董事、监事、董秘，神奇制药全国市场管理干部，各中心、各部门、



主管以上人员，各厂部、车间技术员以上人员共 250 多人出席会议。会议由神奇药业企划部经理饶念主持。

张芝庭在讲话中说，陈岩的纪实报告给我们上了一堂非常生动的励志课。陈岩历尽艰辛，力克万难，把贵州的旗帜、神奇的旗帜带上 8848 的世界之巅，这是贵州 4000 多万人民的骄傲，更是贵州神奇的骄傲。神奇创立至今，30 多年来不怕困难，栉风沐雨，勇往直前，谱写了一个又一个的神奇故事。陈岩成功登顶珠峰，是对神奇企业精神的完美诠释，我为有陈岩这样的同事倍感欣慰和自豪。

张芝庭说，今年是党的十九大召开的

一年，这关系到中国 5 年、10 年、50 年之命运。站在历史与未来的交汇点上，更伟大的征程正在我们面前展开。在经济全球化深入发展的今天，世界瞩目中国。实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦，归根结底靠共同的价值信仰和精神追求。企业要永续发展，需要有共同的精神基因，陈岩给我们提供了最好的教材，神奇全体员工要学习和发扬陈岩勇攀高峰的精神，以此为动力，牢记使命和担当，为企业的发展努力创造，开拓进取，为民众健康，我们要不断创造神奇。以优异成绩向党的十九大献礼！

会上，在阵阵掌声中，陈岩将登顶珠



峰的神奇的旗帜交给冯斌。

冯斌致辞，他首先代表神奇制药全体员工，为成功登顶世界之巅，为贵州争光，为神奇添彩的英雄，致以热烈的祝贺。冯斌说，陈岩为实现登顶世界之巅的梦想，十年磨一剑，不畏艰辛，孜孜以求。他的毅力，他的坚守和永不言弃的精神，终于登顶 8848。他这一精神，正好和神奇制药创立以来所秉承的追求卓越、永不放弃的企业精神相契合。神奇作为大健康产业的制药企业，我们的理念是为民众健康，不断创造神奇，这也是陈岩此次登珠峰最好的诠释。

冯斌说，在神圣的世界之巅，在这个探索生命禁区的 8848，陈岩冒着生命的危险，在神圣的珠穆朗玛峰顶。展示了中国贵州、神奇制药的 LOGO 和旗帜。他这一壮举，充分展现了他对神奇企业的无限忠诚，和最真挚、最深沉的情感。这一壮举将为我们在新医改下大健康产业的

发展注入一种神力，我们将再创神奇，再创辉煌！

最后，冯斌说，我用神奇最精辟的一句话说，陈岩，神奇有你同行，更加神奇！

体育局的负责同志在讲话中表达对陈岩勇攀高峰，为贵州争得荣光的谢意和敬仰；对神奇能培育如此英才，深表赞赏。他希望在未来能再次与神奇合作，为贵州体育事业的发展，创造新的神奇。



陈岩以亲身经历，用视频点睛，图文并茂，详尽展示了攀登珠峰的数十个日日夜夜。在白雪皑皑的崎岖山路上，在挑战生命极限的禁区里；在直面一个个登山者壮志未酬的遗体，在生与死交汇的刹那间……他坚守着信念，向着光辉的顶点，冲在攀登者的最前面……闻之，看之，与会者无不为之动容，心潮澎湃。

会后，与会人员纷纷表示，将以陈岩为楷模，以攀登珠峰的精神，上下同欲，奋勇争先，为我们共同的神奇家园增光添彩。

（本报记者）

编者按

神奇情，千千结；纵情珠峰志，仍是神奇人。6月9日下午，攀登珠峰的英雄、神奇药业销售总监陈岩在华美达神奇大酒店和悦厅向我们讲述了他传奇的登山梦。

我们欣喜，陈岩的铮铮铁骨，不到长城非好汉。用生命作赌注，攀上人生的顶峰！

我们欣赏，陈岩工作20余年对神奇、对社会的感恩，对父母、对妻儿的情愫！

我们欣悦，红尘滚滚，有如此坚韧之人与我们相伴，实则幸矣！

神奇人 神奇事 神奇梦

攀登珠峰英雄、神奇药业销售总监 陈岩

我是神奇人！神奇给我这份工作，我会把它当成我一生的事业来做！即使有一天不在神奇，我也不会再就职另一家公司！神奇这份情感已深深植根在我心里，对得起神奇人这个称号！今年我48，作为神奇人25年，我愿喊出自己的心声！

——陈岩

神奇人：陈岩

1992年6月中美合资贵州神奇制药有限公司老板带领一行人：金建荣、熊毅刚、尚云成、郭绸、余心红等大区经理和人事部经理来到“贵阳中医学院88级中药系”开招聘座谈会。会上我和其他两位同学有幸被贵州神奇选中。

1992年7月15日我正式被录用到神奇太慈桥厂部上班，并在厂部二楼宿舍安顿下来。这是我的第一份工作！也是在贵阳的“第一个家”！这时真正成为了一名

“神奇人”。当时我才23岁！记得到厂部上班的第一天老板就对我们说：“你们大学生有知识、年轻，在神奇应该大有作为，但棱角太分明，需要好好打磨！”我牢牢记住了这句话并时时鞭策自己！

1993年3月我被分到浙江湖州、嘉兴等地区开始了销售工作。当时和客户介绍自己时，最自豪的一句话就是：“我是贵州神奇陈岩！”当时贵州神奇及产品的声誉响彻神州大地，和中美史克、西安杨森齐名！而且产品无效退款的承诺让患者

无后顾之忧！老板当时对公司发展的宏大愿景、产品广告投放的魄力以及对产品质量的自信，在我这个年轻人的心中激起阵阵涟漪。更加坚定了我对工作的信心和对未来美好生活的向往！

2007年1月临危受命，公司领导派我到四川任省经理。当时四川年销售额下滑到了区区600万，25家商业有呆死账，商业停止发货，销售人员人浮于事、人心涣散，销售业务基本处于停滞状态。面对种种困难，我没有退缩，更没有退路，千头万绪也要一件件的理顺，神奇在！市场就在！人心就能重新聚拢！清账目、调人事、建团队，慢慢开始恢复了。于是我请求公司先给我发100万的货来恢复销售运行，这时彭总第一个站出来给我担保发出了这100万的货，至此，星星之火开始燎原，当年不但清理了所有呆死账，销售额也突破了1500万。毫不夸张的说，彭总是我业务上第一个救命恩人！

2008年5月12号14点28分04秒，一场突如其来的汶川大地震发生了。整个四川陷入了各种救援中……已见起色的销售业务又基本处于停滞状态……一直持续了好几个月。销售业务从开始恢复那一刻起，四川销售团队发奋图强，奋力追赶！年底结束时销售额不但超过了2000万元，也是为数不多完成当年任务的省份之一。记得年终会上发奖时，冯斌总经理

含着热泪一上来就给了我一个大大的拥抱，当时泪流满面的我觉得所有付出一切都值了！因为我和团队得到了公司最好的肯定！

2010年受公司领导的信任和重托让我担任西南大区经理。当时整个西南大区销售额6600多万元。四年的大区管理工作让我知道了团队激励的重要性，除了公司给予各省销售团队奖励外，我从个人收入中拿出10多万元进行额外奖励以及组织团队活动。带领各省销售团队不断再创新高，至2013年底西南大区销售额突破2.2亿元，这都是公司领导根据市场发展规律、制定合理的销售策略的基础上，得以高速发展的四年。

2014~2015年公司战略调整，从上至下销售人员工作重心下沉至终端。撤销大区，设立按不同终端体系划分的销售管理模式。任命我为全国销售经理，负责全国县乡镇各类终端的销售管理。我想：这是要下乡啊！靠走路能走多远？不行，我得买个越野车，走村串寨不就方便了许多，也可以随时到一线掌握第一手资料便于管理！至此，在一年多的时间里，我有时日行百里，有时千里走单骑……乡镇药店、诊所、社区医院、卫生院（室）经常能看见我和小伙伴们的身影，一年的时间里累计在全国行程88000多公里。跑了多少县、乡、镇、村已经记不清了。也圆满

超额完成了公司下达的销售任务！

2016~2017年我渐渐发现我们销售团队中有一些人谈工作先讲条件、未干事先讲回报、遇困难推给公司的事时有发生，不但消极怠工、负面情绪还在团队中相互影响蔓延，原来那种敢为天下先、勇于拼搏、勇于担当的神奇精神渐渐减弱了。作为神奇人，为了神奇的事业和神奇梦，我愿意站出来说：“我是神奇人！神奇给我这份工作，我会把它当成我一生的事业来做！即使有一天不在神奇，我也不会再就职另一家公司！神奇这份情感已深深植根在我心里，对得起神奇人这个称号！”今年我48！作为神奇人25年！我愿喊出自己的心声！

神奇事：登山开始于……

登珠峰的想法始于2004年10月初在杭州的一次朋友宴会上，饭桌上朋友指着对面一个美女介绍说：“她叫罗丽莉，9月25日刚刚登顶世界第六高峰8201米的——卓奥友峰，是汉族女子登顶第一人”！我顿时对她的景仰之情有如涛涛江水喷涌而来，同时也对她的“美”……也流了一地的口水！但当时心里又不服气的在想：这么柔美弱小的女子都能上8000米……我是不是也可以……我一定可以……我得先找座小山先试试！

（广西——罗丽莉，尝试了3次，在2009年终于登顶珠峰）

神奇事：2004年第一次雪山历险

第一次登雪山的想法很快付诸实施了：2004年10月底我只身一人来到了云南哈巴雪山脚下，在公路边的哈巴雪山客栈找了一名向导和两匹马。走了6个多小时来到了哈巴雪山大本营（海拔4000米），但天一直刮风下雪，等到第三天夜里，风停了！星星月亮终于钻出了云层。凌晨4点，向导说：“走！”我就跟着向导深一脚浅一脚的向上攀爬。由于是第一次登雪山没有任何经验，装备又差，水袋喝到4500米雪线已经结成了冰块，向导为了催我快点走，一直和我保持100多米的距离，那时喊天天不应、喊地地不灵，但多年锻炼的体能硬是让我坚持了5个多小时撑到了山顶。

我扯着干的冒火的嗓子叫到：“给我一口水喝！”小舅子从他的保温壶里倒了一杯热咖啡给我，又只顾蹲在雪地上点烟抽烟了，我说你咋个不等我！他操着一口浓郁的云南话生气的说：“我哪个晓得你是个菜鸟呢，一个人来登雪山肯定是老江湖噶！保温壶都不晓得带一个！”至此，我才知道登雪山不是闹着玩的，虽然拼体能体力我人生中第一次登顶了一座5396米的哈巴雪山，但准备不足的后果有可能让我付出惨重的代价，这次登山经历给我上了一课！下山后我立马给自己置办了一套20000元的基础装备，一边加强登山方面的知识积累，一边加强体能训练！

神奇事：2005 年登顶 6206 米启孜峰

2006 年登顶 6168 米雀儿山

神奇事：2006 年 7 月遭遇登山事故……

2006 年 7 月我参加了新疆慕士塔格峰海拔 7500 米的攀登活动，我请了两名高山向导，我们准备随一支大队伍一起攀登。由于之前两座 6000 米级的攀登很顺利，当时也觉得自己很牛 B，心想这次 7000 米的山峰应该没问题。所以从第一天上到 4000 米的大本营开始就没有跟随大部队拉练适应，自己还偷偷轻装速攀到了 5000 米快接近 c1 营地(5200 米)的位置，回来被领队一顿臭骂，我的向导看到我如此好的体能，决定第二天就带我正式向上攀登。

由于我之前并没有好好适应海拔和自己草率的攀登耗费了很多体能，到了第二天背包负重向上攀登时，走到海拔 5000 米时体力已开始透支，心跳很快，每走几步就要停下来休息很久，最后到 C1 营地的 100 米多米路程我足足用了一个多小时才蹭上去，钻进帐篷胡乱吃了点东西喝了几口水便睡了，待我被摇醒时天已蒙蒙亮，向导扶我坐也坐不住、站也站不稳！整个人是东倒西歪的，向导在雪地上划了一条长长的直线说：“陈哥陈哥……来沿着这条线走……走直线……哎哎……你别歪啊……哎呦陈哥……！”我重重的摔在了雪地上，我有微弱的意识……我想

走……但为什么会摔倒！？

神奇事：2006 年 7 月遭遇登山事故……

幸亏我的向导受过专业训练经验丰富，迅速判断我得了最严重的一种高山病——脑水肿！必须立即下撤！不降低海拔马上会有生命危险！他俩迅速用防潮垫把我包裹并用绳子捆扎好，一前一后开始顺着雪坡往下拖，一直拖到 4500 米雪线没有雪了，又立马扶着我往下撤到 4000 米的大本营服用了药物后又立即租了营地唯一一台烂吉普车给我送到国道旁，拦了一台大货车直奔喀什市医院而去！到了 1289 米的喀什市时我已经恢复了行动能力，医院检查也暂无大碍，至此 10 多个小时的不间断的生死救援……让我从慕士塔格峰捡回了一条小命！回到家看到我家中慈祥的父母、年幼的女儿时我热泪盈眶！心情久久不能平静！

静下心来总结这次事故：第一你就是个普通人，不要认为自己很牛 B！第二科学登山，敬畏神山！第三循序渐进，不要心急！第四体能体力的充分准备！第五登山有风险！上山须谨慎！第六心理准备：自己和亲人的承受能力！

最后：我认为自己无论从身体还是心理上都没有准备好继续登山，所以决定暂时放弃！“山永远在那里！”至此我把登山的梦想又深深的埋藏在了心底！

小插曲：2006年8月，我到眼科医院决定摘到近视眼镜，医生检查完我的眼底对我说：“你暂时不能做近视眼手术，因为你的双眼眼底视网膜黄斑附近各有两个出血点还没有康复！如果出血点再靠黄斑一点，你的双眼就失明了！”这是因为上个月前我脑水肿时，脑压过高造成的眼底毛细血管破裂！

这次事故救援和今年发生在尼泊尔南坡的一次高山救援很类似。

神奇事：2006年~2015年这十年……

这十年间我全力以赴的去工作！
全力以赴的陪伴年幼的女儿一起成长！

抽更多的时间去陪伴年迈的父母！

想方设法给家人带去温暖和快乐！

这十年我收获满满、幸福满满！

这十年也是我人生中最知冷暖、充满爱的黄金十年！

直到现在，只要在贵阳，我每周日至少坚持给父母精心去做一顿饭菜！

这十年间我仍坚持各种锻炼储备体能体力！

这十年间我也看各种登山的报道、储备登山的知识、从内心深处去认识登山、了解登山，在心理上做好登山的各种准备！真正做到“心中有数才出发！”

2009年5月的某一天我得知我的朋友

罗冠雄成功登顶珠峰时，更对我是个极大的鼓舞！

神奇事：2015年“五一”劳动节

2015年某一天突然发现女儿长大了……上初中后不再愿意跟随父母假期旅游了，知道学习了，懂事了……有主见了！反而搞的我不知所措了！这个“五一”假期怎么办？我征求了家人的意见后决定再去试一座小山！只想去试试而已！

我报名参加了2015年5月1日的四川半脊峰（海拔5430米）的攀登活动，5月3号成功登顶！

至此，心中埋藏十年之久的登山梦被点燃！

神奇事：2016年10月登顶8201米的卓奥友峰

神奇事：我离珠峰只差一步之遥！

通过5430米半脊峰、6070米田海子、7028米珠峰北坳、8201米卓奥友峰的成功登顶，我拿到了通向珠穆朗玛峰的通行证！积累了高海拔登山的各种技术经验！心理上也做好了登顶珠峰的各种准备！同时征得到了家人的同意和支持！

接下来的半年时间里必须加大身体训练强度，为登顶珠峰做充足的体能体力储备！

每天开始交替循环进行：公路跑、越野跑、自行车、游泳、负重拉练、爬楼梯、器械核心肌肉训练、攀冰训练……等等体能技术训练。目的是为了增强肌肉耐力、肌肉强度和身体协调性、加强心肺功能、增加最大摄氧能力。

每月跑量达到了 100~200 公里，能轻松完成全马 42 公里和 50 公里以上的越野跑。自行车能轻松完成 150 公里以上的距离（开阳打个来回）。爬楼梯一次能轻松完成 100 层楼。游泳一个小时不休息。

神奇事：我与黄春燕加入了贵州省珠峰登山队……

2016 年 10 月 19 日，我收到山友豹哥的微信说“老弟，我把你推给纳木错了。她在找体能超好的贵州人一起攀登珠峰，我说你就是体能超好又特帅的贵州人！上次你那茅台酒真好喝啊！”。我连忙应道：“有有……管够！”。

后来才知道，贵州省体育局知道瓮安女子黄春燕（纳木错）要参加 2017 年珠穆朗玛峰春季攀登活动，想组个“贵州省珠峰登山队”去完成贵州省和贵州人民多年的梦想！就在民间搜索到了我和另外 3 名队友。经过多方协调，西藏登山公司由于报名人数众多（40 多人），为确保安全和服务，最终确定 22 名正式攀登队员的名单，我和黄春燕就在其中！

神奇事：我又遇到了一个翁安美女……

神奇事：2017 年 4 月 5 日出发了……

2017 年 4 月 5 日我收拾好装备飞往拉萨集结……

在拉萨进行了几天的适应和拉练……

开了行前准备会，并签订了生死协议……

4 月 10 日离开拉萨前往大本营……

4 月 12 日达到珠峰大本营（海拔 5200 米）……

4 月 14 日~4 月 29 日反复适应性拉练：5200~5600~5200 米；5200~5800~5200 米；5200~5800~6500 米；6500~7028~6500 米；6500~7028~7500~6500 米；6500~5200 米。

4 月 30 日~5 月 5 日下撤到日喀则休整。等待好天气窗口期进行冲顶。

神奇事：2017 年 4 月 5 日飞到了拉萨

2017 年 4 月 6 日再次体检

神奇事：2017 年 4 月 9 日行前会……

神奇事：攀登行程计划……

神奇事：22 名队友分成 A、B 两组

神奇事：行前会签订登山协议书，俗称：签生死协议。

2017 年 4 月 10 日西藏登协主席索南前来送行，

2017 年 4 月 10 日总指挥桑珠献哈达送行，

2017年4月12日在定日曲德寺进行的祈福，

2017年4月12日达到5200米的大本营。

每人一顶大帐篷…

大本营的夜景非常壮观。

电线已通到大本营，设施齐全，移动和电信有信号，可以上网。

神奇事：随着地球温度的不断升高，绒布冰川冰塔林消融的很快……

牦牛运输队可到达6500米的前进营地……



在前进营地展示——神奇制药

神奇事：第一个窗口期冲顶计划由于天气突变……

5月8日攀登正式开始……预计第一个窗口期在5月15日、16日左右。我们又迅速从大本营5200米到达6500米前进营地伺机向上冲顶……

气象局发来预警说5月13日由于受孟加拉湾热带气旋的影响，珠峰地区未来几天气候恶劣不适宜登顶，第一个窗口期冲顶计划失败……

只能寻求第二个窗口期到来。全队再次从6500米前进营地下撤至定日、日喀则休整！

神奇事：第二个窗口期来临……

气象局发来预报说第二个窗口期预计出现在5月22日~23日……

5月16日我们再次从5200米的大本营出发准备冲顶，途径5800米过渡营地、6500米前进营地、7028米C1北坳营地、7790米C2营地、8300米C3突击营地，顺利的话预计在5月22日登顶顶峰。

神奇事：2017年5月16日第二个窗口期到来再次从大本营出发。向上冲顶！



神奇事：在 7028 米的北坳营地展示“神奇制药”。

2017 年 5 月 20 日前往 7790 米的 C2 营地途中……

2017 年 5 月 20 日到达 7790 米的 C2 营地，7400 米之前我是无氧攀登，C2 营地 7790 米在一个很陡的碎石坡上，以至于在 C2 营地上大号，身上须系着保险绳才能走出帐篷担心滑坠。

神奇事：2017 年 5 月 21 日到达 8300 米的 C3 突击营地，向导巴丹



神奇事：2017 年 5 月 21 日到达 8300 米的 C3 突击营地



神奇事：5 月 22 日 6 点 35 分登顶 8848 米珠穆朗玛峰

5 月 21 日 22:30 分，短暂休息不到 3 个小时，高山向导把我叫醒，他开始化雪烧水煮东西，就是用六七十度的水把东西泡软了再吃下去。我开始整理装备并穿戴好，吃了两块蛋糕喝了一杯番茄蛋花汤。在帐篷里休息等待出发时间。

5 月 22 日零点 10 分，我们走出帐篷把自己挂在路绳子上，零点 19 分我们出发了，向顶峰走去……

5月22日6点35分，我第一个登顶
8848米的世界最高峰珠穆朗玛峰！

神奇事：在8848米的珠峰顶为家人、朋友敬献哈达，并为大家祈福安康！吉祥如意！扎西德勒！

神奇事：老婆、女儿我爱你们！祝愿我们家庭生活幸福美满！扎西德勒！

神奇事：陈岩代表贵州省登山队首次登顶8848米的世界最高峰珠穆朗玛峰！向全省人民问好！祝全省人民幸福安康！扎西德勒！

神奇事：作为神奇人把神奇制药的旗帜首次带上了8848米的世界最高峰珠穆朗玛峰！并向全体员工问好！



第一件震撼我的事：牦牛都会累死在路途中……更何况人！

第二件震撼我的事：当我第一个攀爬至8250米处时，看到了第一具登山者的遗体，他倒下不到两天……应是在登顶

下撤途中永远停止了脚步，他穿戴整齐，身上仍背着登山包，铁锁仍挂在我们必经的路绳上，冰镐插在雪地上，冰镐上还挂着GPS等物品……他离我们8300米的C3营地是那么近……只有区区50米……但还是没人能救活他，没人有能力把他运下来。为了尊重这位勇士我没拍照（图片是之前的）。经过他时，心里没有恐惧，只有震撼和对他的敬意！心里一直在想，我要活着……我一定要安全下撤！

在8300米C3突击营地的感想：

在来珠峰之前我看了很多报道，我知道8300米的C3营地有很多登山勇士的遗体。有时在帐篷附近，有时就在你搭的帐篷下，大部分被处理过并用帐篷布包裹，有的被雪掩埋。所以看到有破旧帐篷的位置我都不会去再看……到了营地就直接钻进帐篷了。在帐篷里我给自己录了几段视频……当做自己最后冲顶前的留言……因为有微弱的手机信号有些视频当时就发出去了……我心里非常清楚：“明天继续向上有三种可能，第一受到神山的宽容让我成功登顶并顺利下撤；第二冻伤手指脚趾肉体上的残缺给我留下永恒的记忆；第三将我的肉体搁在8300米之上”……当时内心没有半点恐惧，更多的是如何坚强！

第三件震撼我的事：从c3营地出发

时，我把 1000 流明的美国奈特科尔牌头灯开到最亮的一档，眼前犹如白天一片雪亮，由于天黑我很认真的做着各种技术动作向上攀爬没有向路边上张望，上了第一台阶向第二台阶横切路段，离路绳不到不到一米远的台阶下，一具登山者的遗体在我雪白的头灯下暴露无遗，脚朝上头朝下躺在台阶下……把累的喘不上气的我惊了一跳。那么近……近在咫尺……我默默的把头灯调暗，照射范围仅限于脚下和路绳。心想这些登山勇士可不想被打扰，他们在安详的睡着。随后的路上，即便是在我微弱的灯光下，我仍在不经意间看到登山勇士的遗体……

在到达第二台阶时，受罗冠雄委托我向在此遇难的他 2009 年的队友吴文洪敬了烟！——自人类登顶珠峰以来已有 290 多人遇难。今年又有 12 人永远的留在了珠峰上！（尼泊尔南坡 11 人、中国北坡 1 人）。目前攀登珠峰的死亡率 6% 以上。

第四件震撼我的事：这次攀登遇到了真正的牛人——西班牙的 K 天王。当我爬上第二台阶后（海拔大概在 8600 多米），发现有一个老外坐在地上大口喘气，我发现他并没有背氧气瓶。我和向导询问后才得知，他刚刚一个人无氧登顶了珠峰，现在撤到第二台阶处，由于太累，所以坐在这儿休息。看着他当时的状态，心想这小

子肯定完了。我们掏出能量胶递给他，他没有要。我和向导就继续向上攀爬而去，等我和向导登顶下撤再次到达第二台阶时并没有发现他。

两天后我们下撤到大本营才得知，他就是无氧无固定路绳用速攀的方式登顶珠峰的牛人，西班牙的 kilian jorner。那天 5 月 21 日他上绒布寺出（4980 米）出发用时 26 个小时成功登顶珠峰的牛人，可是在第三个窗口期 5 月 27 日，他又从 6500 米的前进营地再次速攀，用时 17.5 小时再次登顶珠峰！在一个星期内两次无氧无路绳速攀珠峰，地球上怎么会有这种生物？他静止心率才 34（正常 60~75）最高心率达 220（正常 160~180）最大摄氧量 90（正常 40~50）！但他的好朋友、世界上最厉害的登山运动员“瑞士机器”uelisteck2017 年 4 月 30 日在从洛子峰向珠峰连穿攀登时不幸坠下山崖……永远陨落了！

第五件震撼我的事：

亲历“神奇国药！贵在疗效！”“为民众健康我们不断创造神奇！”事情的经过是这样的：我们登山队员在拉练的过程中，由于肺部吸入了大量冷空气，因寒邪伤肺导致很多队员患上了连续性咳嗽的症状，甚至有的队员得了感冒，在高原地区感冒不及时治疗或不及时下撤的话

很容易导致肺水肿，严重的话会危及生命。我的队友黄春燕就在到达大本营第二天得了重感冒并伴有剧烈的咳嗽，不得已只能放弃拉练下撤到定日治病，在定日治疗几天后，由于医疗条件有限，不得已她又下撤到医疗条件好一点的日喀则，在日喀则的医院医生除了给她继续输液外，还给她开了几盒神奇的“枇杷止咳颗粒”。

15天后待我们大部队下撤到日喀则休整我遇到她时，他的感冒好了也不咳嗽了，她告诉我她服用我们神奇的“枇杷止咳颗粒”一事，当时我还不相信，心想：“这么偏远的地方也有我们的药???”第二天我和几个队友就去药店买“枇杷止咳颗粒”，没想到的是真的有卖!!!我和队友都买了好几盒!每当逛街路过药店我都会进去看看，无一例外都有神奇的“枇杷止咳颗粒”卖!药店老板也都知道神奇药业。

通行证：首先你必须花2~5年以上的时间拿到8000米的登高证才能参加珠峰攀登活动，就是说这几年你必须拼命的登山5000~6000~7000~8000米级山峰逐个晋级，就算你一年登两座，还不算各种技能训练的时间，一切顺利的话也需要两年以上的时间才能拿到珠峰的通行证。

身体：必须有一个强健的体魄，这需要花大量的时间来锻炼。当然你也可以不

锻炼，但你必须有很强的高海拔适应能力和能熬过几十天拉练和十几小时登顶下撤的能力。你要清楚5000米已是人类正常生活的极限高度，8000米以上是绝命海拔!

时间：珠穆朗玛峰的攀登活动至少需要45~60天

金钱：登一次珠穆朗玛峰报名费35万，这还不算你的装备费用、前期模拟训练费用、登山小费、登山期间其他费用等，大概算下来已达50万元。若加上你之前攀登的5000、6000、7000、8000米山峰的所有费用少算也在75万以上。当然尼泊尔南坡便宜点儿，那是因为尼泊尔是个靠登山旅游的国家，大大小小登山服务公司的竞争非常激烈，有些公司压低价格招揽登山者（珠峰3万美元，其中的1.1万美元被尼泊尔政府拿走），但服务质量就可想而知，这也是近几年南坡死亡率较高的原因（今年有四人死在帐篷里，原因是夏尔巴在帐篷里烧水，一氧化碳中毒身亡。）

攀登珠峰期间：你得在帐篷里住上几十天，没有平的地方给你睡觉，你经常被身下的石头和雪包搁醒，你得忍受几十天不洗澡，忍受自己和队友身上发出的汗臭味，还得亲切的相互拥抱和问好!

攀登珠峰期间：你得过几十天与世隔绝的生活，和队友说话说到无话可说。亲人、朋友、同事都无法联系。最好也不要

联系 ..……免得熬不住时后悔下撤回家!

攀登珠峰期间：你熬过了所有艰苦的拉练……但无论你适应的多么充分，也只是成功了一半，另一半要看神山的天气来决定是否让你登顶……和……让你回来!

攀登珠峰期间：从 8300 米摸黑向上冲顶时……每走一步你都必须克服内心的恐惧……你看到所有能震惊你眼球和心灵的场景……你都必须忍住，像没事儿一样……你必须仔细去完成你的每一个技术动作……稍有分心你可能就会坠下山崖!

神奇梦：挑战极限……超越梦想……!

虽然我登顶珠峰的梦想实现了：我也充分体会到追梦的道路上有多么苦、多么累，但这些困难咬咬牙也都挺过来了。一个普通人通过自己的努力幸运的完成了一件不普通的事而已!

我们每个人心中都有一个梦想：只要我们为之付出努力，终有一天就能实现这个梦想! 即使暂时没有实现，我们离梦想也会更近一些! 真心感谢大家给予我的大力支持……!

登顶珠峰是我这辈子的梦想，我今年 48 岁了，有这样的机会很不想放弃! 错过这次机会有可能就不会再来!

今年又是营销中心改革的一年，工作

非常繁忙，从内心上我又不愿因为离开影响工作。

跟营销中心汇报此事后得到了领导和同事的大力支持，同时得到张涛涛董事长和冯斌总经理的大力支持! 在此表示由衷的感谢!

为了不影响工作，营销中心彭总把我的工作进行了重新调整，王洪武一个人承担了一个人的工作量，在这 50 多天里，王洪武兢兢业业圆满完成了工作进度。在此表示深深的感谢!

另外还要感谢在座的所有员工给予我的关心和支持!

为此，在今后的的工作中我只有加倍努力的去工作，用攀登珠峰的勇气和坚持，来圆满完成公司给我的工作，来回报“神奇”……回报所有支持我的人!

为民众健康我们不断创造神奇!

神奇人

做好神奇事

实现我们的神奇梦!



攀地球之巅 逐神奇之梦

——陈岩同志成功攀登珠峰纪实报告会感悟

金桥药业有限公司车间主任 罗家宇



6月9日下午，随着主持人的隆重介绍，我们的登山英雄神奇药业销售总监陈岩闪亮登场！此时，和悦厅响起了一阵阵热烈的掌声！陈岩精神饱满、热情洋溢地向大家介绍自己攀越珠峰过程的艰辛与执着、成功与失败、生与死的考验！

经过无数次的不同高海拔拉练和适应性攀岩，最终登上了地球之巅 8848.43

米的珠穆朗玛峰，踏上了自己梦想的珠峰，实现了自己人生的顶峰！当陈岩双手握紧神奇制药的 logo 展现时，会场又一次响起了热烈的掌声！“神奇制药”这一驰名中外的名称，又一次以神奇的方式向世人展示了神奇的魅力！

听完陈岩的报告会后，给我触动很大，其实我们每个人心中都有一座珠峰。

我们也不畏惧地去攀岩，去翻越，有成功，也有挫折。可是有些人不达目的不罢休继续攀登，有些人则经不起磨难而选择放弃。所以，今天我们学习陈岩攀登珠峰的精神。就是要学习他那种坚持与执着，跟珠峰扛上了的倔劲！你才将不畏艰险，勇于攀登，最终登上自己的人生顶峰！

作为一名神奇人的我，与神奇同呼吸共命运已二十余载。深深体会到神奇从小到大，从弱到强。神奇那种不畏艰险，勇于攀登的企业文化精神一直激励着我，并将其积极传播和发扬，自己能为神奇在攀

登制药行业的珠峰路上，作出应有的奉献而感到骄傲和自豪！

在珠峰面前，我们是渺小的；在神奇大家庭里，我们是微不足道的。但每个人的一生中，总有一些闪亮的生命能力，人生很神奇，谁也不要小看自己的能力！正如我们车间生产一线涌现出的优秀员工、优秀班组和设备操作能手，他们正以自己的方式践行着神奇“卓越无极、创新无限、勇于拼搏”的精神，并默默地奉献着自己……



月度优秀班组合影



月度优秀员工合影



获得设备操作技能等级证书员工合影



迈开自己的第一次

贵州办事处贵阳区域经理 陈蓉



听到陈岩同志勇攀珠峰这一振奋人心的消息，心情激动不已。毕竟能攀珠峰的人除了要有一个健魄的身体，更有一颗强大的内心和永远朝着自己目标努力不服输的个性。我们能把陈总的这种精神带到工作中，逐渐朝自己定的目标奋力前行，缩短距离完成任务就没有什么办不到的了。作家汪曾祺说过：人的第一次，往

往需要勇气，但是第一次也往往会有意想不到的收获。因为它是探索、是挑战、是机遇。同样，我们想做好一件事，也需要迈开自己的第一次，比起登山来说，他们除了受身体和心理上的煎熬，还有随时不可预知的危险。相比之，我们又有什么不能战胜呢？

编者按

安徽办事处经理沈健探讨《神奇的控销》一文，值得大家一读。

“控销”一事，最近几年都在做，但收效甚微，究其原因，“渠道和终端把这些知名品种当成了价格战的工具。商人不太注重你的品种是否是名牌，他最看重的是做你的品种能否赚到钱？”沈健从控销目前的现状谈起，对产品、定价、队伍一一进行剖析，给我们深思。

都在红海打拼，竞争对手各有千秋，打法凶猛，常常不按常理出牌，既压垮不了也抄袭不了别人。唯一可行的，是提升自己团队的策略力、行动力、颠覆力。当然，最迫切的事，是我们如何组建、培养一支神奇的优秀的终端控销队伍，用适合神奇的新控销模式提升各产品销量。

“输在犹豫，赢在行动！”诚哉斯言。

“神奇”的控销

安徽办事处经理 沈 健

在刚过去的2016年，个人感觉是，自1998年3月加入神奇公司到现在快19年来最不平凡的一年。为了市场更为长远的持续发展，安徽市场在2016年5月前逐步建立了一支40人左右终端销售队伍，同步与广东神奇、重庆康正等分公司对接了部分品种，计划作为对公司现有产品结构的补充，为在2016年下半年对本市场销售模式的彻底转型做好了铺垫。但随着5月份国家开始对医药行业的整顿，飞检、税票管制、商业整改、终端不进货、产品价格调整、库存太大、批号太老等问题同

时摆在我们面前，整个市场销售受到严重影响，销售人员失去信心纷纷离职，到同年9月市场在岗销售人员基本上只维持在15人左右。面对如此之困境，市场真正走在了悬崖边上，如何生存？如何发展？

一个品种做起来的同时，也意味着它开始走下坡路了。其最主要的原因是，渠道和终端把这些知名品种当成了价格战的工具。商人不太注重你的品种是否是名牌，他最看重的是做你的品种能否赚到钱？

所以，在这样的大环境下，诞生了医



药销售的另外一种模式：管控营销模式。也就是“控销”。现在和普药同行们交流，大家经常说的几句话“某某产品是做控销模式的”，“我们现在在做控销”……那么控销到底是咋回事，为什么要做控销，控销的关键要素是什么？

控销顾名思义就是控制销售，通过控制产品、价格、渠道、终端、促销，甚至消费者来夯实品牌基础，提高利润率，以应对任何突发的市场变化，实现品牌的长期发展。而控销的前提是对产品品质及营销队伍的执行能力有绝对的自信，同时最好企业能有一定知名度及市场基础。

通过对本市场多年来实际情况的了解，以及近期对所负责市场的走访沟通，

基本上都是处于无终端队伍，急需后续上市品种来组建终端队伍的一种想法思路。更多的是觉得公司没有新品种，市场怎么组建队伍，新产品什么时候生产出来？价格怎样？政策怎样？但我们试想一下，如果这些生产、价格、政策全部出来，作为市场是否真正就做好了接手的准备，面对市场终端基础参差不齐的情况，我们如何组建、培养一支神奇的优秀的终端控销队伍，用适合神奇的新控销模式提升各产品销量。公司在5月初公布了在今年会陆续生产上市29个新品种的消息，加上已有的控销品种差不多有三四十个，作为前期控销体系启动应该是足够了，市场也为之兴奋，总算有足够的利润养活终端队

伍，但事实是品种不会一次全上，而是分批上市。先上市的品种需要市场控销队伍进行有效的销售来保证后续的生产，但先上市的品种利润不足以保证市场控销队伍的建立，现实来说就是不能满足控销人员的收入。

究竟适合我们的控销到底该是什么样的？

一、产品

产品为核心，不是企业所有的产品就要往控销上弄，而是要有所选择，必须选择适合零售终端的产品，这是前提。有些企业对自己的产品就像对待孩子一样，哪一个都是宝，但，其实有的产品只适合在院线销售，就不能进入控销模式。选择产品的过程实际是产品规划的过程。而产品规划不仅仅是对产品分分类，分个核心、重点、一般产品就完事。产品规划的过程实际是产品梳理的过程，梳理哪些产品是规模产品？给企业带来销量，哪些产品是利润产品？让企业挣钱，哪些产品有潜力，需要重点发展，甚至将来用来打造品牌等等。还要进行产品线的划分。哪些产品线需要重点发展？哪些产品线需要进行品牌考量？哪些产品线需要补充产品等等？通过产品规划，规划者就可以了解整体产品状况，各产品线状况，产品之间的关系，那些产品可以联合用药，那些产品特色突出，为下一步设计产品终端推广

方案打下基础。

二、定价

利益驱动是控销模式的根本驱动力。终端有利润愿意卖，而控销经营链条上的经销环节，包括省总、地总、县总的收入之高也是业内有目共睹，这才是控销模式能够运转的根本。利益从价格体系的设计开始。有的企业是“成本+利润”式定价，我不管你终端价格如何，我要保证我有利润，导致一些产品在终端价格过高，销量上不去。而一味的低价供货，导致企业利润低，企业缺乏支持资源，无法对终端进行市场支持和销售支持。定价的过程要与产品规划相结合，有些走量的产品，可能需要低定价，而有些特色产品需要高定价。

三、队伍

市场上有队伍有终端资源的团队不少，但实际上他们也一直在调整在寻找，需要有更为稳定的“货源”提供给他们，来为所谓的“资源”供血。其实，市场的现实是这样的，如果你在这里能够赚到钱，别人的队伍也会变成你的队伍，如果你在这里挣不到钱，你自己的队伍也会变成别人的队伍。君不见，多少市场终端的业务再兼职做着别人的产品呢！先有鸡还是先有蛋？先有产品还是先有队伍？还是两者结合同步进行？我们是否可以想得大胆一些，把控销模式以及队伍的建

立看成是与这群有所谓“资源”的“家伙们”之间的一场合作。神奇有品牌优势、品质优势，我们目前欠缺的是控销模式的经验。既然我们想参与进来就应该向这帮“家伙们”学习，他们只是比我们早一些跨进控销这块领域而已，市场在变，控销的方式也在变，你有资源我有产品，大家一起“玩”才好“玩”，只要我们的品种产生的利润能够达到一定的比例，并且我们市场各区域人员积极学习融入到管理中，我相信这样的团体终会成为神奇的控销团队，先合作后归拢！

OTC 控销领域有这么一段话，“搞活动，别人开始搞，你说我这市场不一样，搞不好；别人搞得不好，你说不好搞；别人连续搞，你说团队不好找；别人持续搞，你说已经搞烂了；别人挣钱了，你后悔当初没有搞；不管是昨天的市场，今天的市场，还是明天的市场，观望者继续观望，担心者继续担心，纠结者继续纠结，赚钱者越赚越多。按我说，一想二干三成功，一等二看三落空。想是问题，做是答案；输在犹豫，赢在行动！”



神奇的两年

安徽市场 KA 经理 吴敏刚



光阴荏苒，转眼间来到神奇大家庭已经两年有余了，在这两年的时间里我学到了很多无法用金钱衡量的工作经验，这些经验也将成为我一生最宝贵的财富。在此我首先要感谢公司和领导对我的信任与支持，让我得到了很多锻炼与学习的机会，从而增加了我的工作经验，丰富了我的人生阅历。

两年、说长也长说短也短。如果一个人抱着蹭工资、混日子的态度工作的话，那么两年肯定会很长；如果一个人抱着钻研学习、力争上游的态度投身到工作中去的话，那么两年肯定会很短。我很幸运我属于后者，在这两年的时间里有过付出的汗水，有过失败后的泪水，也有过成功后的喜悦。还记得 2015 年 2 月底我从贵州

来到安徽，加入了神奇大家庭安徽办事处，当时我刚离开学校步入社会完全没有什么工作经验，领导对我也很照顾，安排我在办事处做内勤兼着合肥市包河区的终端主管。白天我骑车拜访终端客户学习如何与客户交流沟通，一开始的时候总觉得不好意思，总是选择人少的终端客户进行拜访，因为自己觉得只有人少后跟客户谈话才不会那么紧张。虽然自己是不紧张了，但是产品却没卖出多少，这是为什么呢？原来是因为那些人少的客户生意都不好，自然用药的数量就相对不多，进货周期也相对较长，所以我们的产品再有优势也打不开销量。在经过一番思想斗争后我第一次走进了人满为患的一家诊所里，等了近一个小时后医生才有时间与我交谈，之后我详细地介绍了我们产品的优势和公司政策，客户也很认可我们神奇产品的疗效，一次性进了一整件 12 袋枇杷颗粒……经过两个多月的学习和积累，5 月我迎来了入司后的第一次挑战——公司将宿州地区市场交给我负责。

来到宿州市场后我先逐个拜访了分销商和已在合作的终端客户，了解宿州市场的基本情况。接下来我制定了终端客户进货政策，通过拜访客户宣传公司销售模式和政策，也逐步得到客户认可；进而加大

进货量和品种数量，从而加深了客户与公司的合作关系。经过两年的打拼，宿州地区由 70 万左右的市场做到了 230 万，由以前只卖的四个品种增加到了现在的十个品种，现在我们神奇的产品已经能在宿州市场占领一席之地。

也许是和 5 月有缘吧，今年的 5 月我又迎来了入司后的第二次挑战——公司领导将全省 KA 连锁交由我来管理、销售。在此我感到万分荣幸，同时压力也不小，心里也默默想着：公司既然给咱这个平台和机会，咱就得尽心尽力地落实好各项指标，努力地为公司开疆拓土。在行业内就流行着这么一句话“世界上没有卖不出去的货，只有卖不出货的人。”作为销售人员我很明白这个道理。随着今年公司 KA 方案的出台，我明白公司今年最大的工作重心就是要我们维护好市场同时在公司政策允许的范围内去最大化的开拓市场，为公司培育一个良性、优质的市场。

由于今年刚接触 KA 工作，遇到的问题和困难也比我想象中的要多得多，也要难得多。但是我不但不惧怕，反而我还对自己充满信心。因为我的身后不但有公司优厚的政策，而且还有领导耐心的指导和有团队执着、协作的精神。

总编：张芝庭 执行总编：张莉 美编：尹剑杰 网址：www.gzsq.com E-mail:lie6@163.com

地址：贵州省贵阳市北京路 1 号 电话：0851-8676888