

# 医药商道



[医药商道\\_下载链接1](#)

著者:吴清功

出版者:机械工业出版社

出版时间:2014-7

装帧:平装

isbn:9787111467335

作者介绍:

目录: 东北制药集团发展战略规划 2  
康恩贝集团发展战略规划 11  
沃森奇迹，和君见证——沃森生物案例全景介绍 21  
沃森生物冲刺上市：做好路演，成就黑马 23  
新形势下沃森生物的战略选择 28  
片仔癀战略规划：从产品经营到品牌经营 33  
JS药业战略规划项目 41  
国药集团器械板块“十二五”战略规划 46  
北京生物制药产业发展战略研究 51  
某医药包装行业龙头企业的战略规划 60  
一家民营医院的战略规划 65  
营销助力，沃森腾飞 76  
重整旗鼓，首和金海扬帆起航 88  
重构OTC业务核心能力：某知名医药企业的营销组织管控与市场部能力再造 96  
营销变革助推东药制剂突破 110  
神威药业的营销模式升级 118  
云南某药企产品投资规划案例 126  
华润双鹤十年磨一剑，打造降压药第一品牌 132  
阿米巴经营：一家中小型医药企业的营销变革 139  
沃森生物的系统管理提升进程 146  
亚宝药业的集团管控体系构建 212  
AK药业人力资源管理的系统提升 222  
悟 识 篇  
中国医药企业战略管理的反思与前瞻 230  
中国医药产业地图与投资指南 238  
资本改变医药产业格局 256  
小企业与大集团的战略差异 264  
从战略制定到战略管理 267  
医药企业多元化战略：企业家内心的最终考量 271  
中药企业如何打造百年老店 278  
整合加速，医药流通企业如何应对？ 283  
美国医药流通产业发展历史和现状借鉴 287  
连锁药店：向7-Eleven学习什么？ 290  
医药企业的营销常见问题及对策 294  
集团化药企营销整合之路 302  
医药企业的营销模式研究 306  
基层医疗市场：想说爱你不容易 315  
药品专业化推广模式的发展阶梯 319  
医药企业产品管理的方法及要领 323  
做好年度营销计划，走好新年第一步 335  
医药企业的窜货之治 338  
委员会制：药企决策模式创新 342  
医药企业的项目化管理：以中试放大为例 346  
医药企业常见的人力资源问题及对策 349  
如何对医药营销人员进行有效激励 353  
附录 和君医药医疗事业部简介 356  
· · · · · · ([收起](#))

## 标签

行业研究

生物医药

咨询

商业、管理

经济

吴清功

## 评论

对国内一些医药生物企业能够形成一定的认识，其中《投资地图》一文应该是对我帮助最大的篇章。整体上还是有所帮助，但对于投资分析来说帮助又不太大，因为老在说他们怎么帮助企业改善业绩和管理的，对于医药咨询行业从业人员可能帮助更大一些把。

-----  
对医药产业有了一知半解，悟识篇干货满满。其中沃森系统管理提升和悟识篇可在将来有需要时反复参详

-----  
这广告打得太好了，唯一的价值是提供了国内一些制药企业的情况

-----  
[医药商道\\_下载链接1\\_](#)

-----  
[医药商道\\_下载链接1](#)