



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 中国医药企业营销渠道诊断与改进市场分析及发展趋势研究报告 ( 2007/2008 )

## 一、调研说明

《中国医药企业营销渠道诊断与改进市场分析及发展趋势研究报告（2007/2008）》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/40090.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、摘要、目录、图表

随着国家《药品生产质量管理规范》(GMP)认证制度,药品挂网采购,医药分家,严厉打击带金销售等政策的推出,医药行业丑闻不断,国内医药企业面临重大危机;第二、第三终端市场的兴起,国家推广新农村医疗合作计划。在市场环境急剧变化下,企业应该根据产品特点、公司资源和长期发展规划,构建有效的营销渠道系统。不少医药企业的生产和销售呈现下降趋势。粗糙的采用多渠道营销模式,公司营销制度又不匹配,渠道管理混乱,渠道冲突严重,销售政策变化频繁,渠道人员忠诚度低;新产品推广不力,处于盲目的、低层次的营销渠道经营运作阶段。建立畅通、高效、控制力强,资金周转率和利用率高的营销渠道,确保新产品的成功推广,是医药企业当前状况下的首要任务。本报告参考中国医药行业市场实际情况和国家政策,以医药企业为实例进行研究,在医药企业营销渠道现状的基础上,结合其产品特点、目标市场、远期规划和现有营销渠道模式的分析,以及市场未来发展趋势的分析,诊断其营销渠道存在的问题。科学应用营销学知识,设计了医药企业新营销渠道。对新模式的实施、管理和控制中可能出现的重要问题,做出预防措施,提出了解决方案。

### 【 目录 】

#### 绪言

##### 第1章：医药行业定义与分类

###### 第1节：医药行业定义

###### 第2节：医药行业分类

#### 第1篇：发展篇

##### 第1章：我国医药行业发展分析

###### 第1节：相关数据分析

###### 第2节：发展现状分析

##### 第2章：我国医药市场发展分析

###### 第1节：相关数据分析

###### 第2节：发展现状分析

##### 第3章：我国医药企业发展分析

市场营销观念

市场营销组织结构

整体营销策略

国内市场划分

市场细分与目标市场选择

第1节：相关数据分析

第2节：发展现状分析

第3节：经营现状分析

1.医药企业产品发展分析

2.医药企业产品生命周期分析

3.医药企业产品销售及利润分析

## 第2篇：渠道篇

第1章：我国医药企业营销渠道发展分析

第1节：医药行业营销渠道概要

第2节：我国医药企业营销发展现状分析

第3节：不同的消费者行为与营销渠道组合的分析

第4节：我国医药医药行业营销渠道发展趋势分析

1.现代化渠道的发展预测

2.中间商渠道的发展预测

3.传统末端渠道的发展预测

4.特殊渠道的发展预测

第2章：医药企业现行营销渠道典型模式分析

第1节：A模式分析

第2节：B模式分析

第3节：C模式分析

第4节：D模式分析

第5节：各种营销渠道模式比较

## 第3篇：诊断篇

医药企业营销渠道结构诊断与分析

医药企业营销渠道能力诊断与分析

医药企业营销渠道效率诊断与分析

医药企业营销渠道稳定与忠诚诊断与分析

## 第1章：医药企业营销渠道的结构分析

第1节：医药企业营销渠道的成员选择策略分析

第2节：医药营销渠道的管理和激励策略分析

第3节：医药企业营销渠道的冲突分析

1.医药企业营销渠道的冲突现状

2.医药企业营销渠道的冲突原因

3.医药企业营销渠道的冲突管理策略

## 第2章：医药企业营销渠道的优劣势分析

第1节：医药企业营销渠道的优势分析

第2节：医药企业营销渠道的劣势分析

## 第3章：医药企业营销渠道的问题诊断及原因分析

第1节：医药企业的营销策略

第2节：医药企业渠道策略及分类

第3节：医药企业现有渠道存在的问题诊断及原因分析

1.市场控管问题

2.原有渠道划分问题

3.产销脱节问题

4.渠道合作伙伴管理问题

5.行销用品采购程序问题

6.广告制作流程问题

7.渠道网络经营模式问题

## 第4章：医药企业营销渠道诊断模型的构建

第1节：医药企业营销渠道诊断的标准和内容

1.渠道结构

2.渠道能力

3.渠道效率

4.渠道稳定和忠诚

第2节：医药企业营销渠道诊断模型结构

第3节：医药企业营销渠道各项诊断指标评述

1.渠道结构的衡量指标

- 2.渠道能力的衡量指标
- 3.渠道效率的衡量指标
- 4.渠道稳定和忠诚的衡量指标

#### 第4节：医药企业营销渠道诊断指标的权重设置

- 1.渠道结构诊断指标的权重设置
- 2.渠道能力诊断指标的权重设置
- 3.渠道效率诊断指标的权重设置
- 4.渠道稳定和忠诚度诊断指标的权重设置
- 5.医药企业营销渠道综合诊断指标的权重设置

### 第4篇：改进篇

#### 第1章：医药企业营销渠道的优化方案

##### 第1节：渠道优化方案的目标分析

- 1.渠道优化方案中目标市场的确定
- 2.渠道优化方案中战略目标的确定

##### 第2节：优化方案中全国重点区域市场的确定

- 1.重点市场确定的原则
- 2.重点区域市场的确定

##### 第3节：医药企业营销渠道调整的优化方案

- 1.A方案分析
- 2.B方案分析
- 3.C方案分析

#### 第2章 医药企业营销渠道优化方案的实施管理

##### 第1节：医药企业渠道联盟建设的原则

##### 第2节：结盟总经销商的选择与管理

- 1.总经销商的选择
- 2.结盟总经销商的管理
- 3.对经销商营销渠道冲突的控制
- 4.结盟总经销商的评价

##### 第3节：医药企业零售终端的促销

- 1.作好市场调研，建立终端档案
- 2.建立协助促销队伍

3.合理使用各种促销手段

第4节：医药企业渠道联盟成员的关系管理—建立CRM系统

1.渠道成员关系管理的误区

2.渠道成员关系管理的核心

3.建立渠道成员关系管理(CRM)系统

第5节：优化方案实施的预期效果

结 论

附表

附表1:中间商业支持 KPI 考核办法

附表2:医药企业营销渠道划分建议

附表3:公司内部业务人员 KPI 考核要求及建议

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/40090.html>

## 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

## 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

#### 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。