# 医药产品推广方案

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-07-17

*医药产品推广方案格式2为了让产品尽快流入商业渠道，进一步完善产品的各个分销网络，抢占市场份额，提高产品的销量和市场占有率，特计划如下：一、九州通系统分布情况二、湖北市场经销商的选择1、湖北九州通医药有限公司其网络比较齐全，配送能力很强，对周...*

医药产品推广方案格式2

为了让产品尽快流入商业渠道，进一步完善产品的各个分销网络，抢占市场份额，提高产品的销量和市场占有率，特计划如下：

一、九州通系统分布情况

二、湖北市场经销商的选择

1、湖北九州通医药有限公司其网络比较齐全，配送能力很强，对周边市场的辐射面比较广，是我们首选的经销商;

2、国药控股新龙有限公司虽然其网络大部分与九州通是重合的，但是他是九州通网络的有力补充，而且，不担心公司会垮台倒闭，给货款带来风险;

3、武汉天下明药业有限公司其地理位置处于武汉市以北，从107国道南下的客户由于交通管制，不能进城，大部分就被其拦截了;其次，他的前身是“武汉市新特药有限公司”，在武汉市otc终端的配送能力较强;

4、湖北阳慷医药有限公司其在二甲以下的民营医院、社区卫生服务中心、个体诊所、乡镇卫生院等第三终端的配送能力较强。

三、促销活动

1、采购的返利确定;

◆与采购相关负责人、采购员的关系疏通;

◆与经销商公司老板的深入沟通。

2、营销部开票员的沟通落实;

◆发放宣传单页和名片，宣传公司产品的卖点;

◆告知每个开票人员以及业务人员我公司的产品政策;

3、在各个经销商的业务会议上讲解公司的企业概况和产品(幻灯片的制作);

◆抓住每个公司召开业务会议的机会，用30分钟左右讲解公司的产品政策及产品知识;

◆介绍公司的概况和发展前景，增加他们销售我公司产品的信心和积极性。

4、营销部宣传单页的发放和沟通。

◆我们自己发放;

◆通过经销商内部促销员发放。

四、周边市场分析

整个湖北周边市场分四条主线：西南线，恩施→宜昌→荆州→荆门;西北线，十堰→襄樊→随州→孝感;东南线，黄石→黄冈→鄂州→咸宁;江汉平原线，潜江→天门→仙桃。其中，四个辐射能力较强的核心城市是宜昌、荆州、襄樊和黄石。

五、渠道的疏通与归拢

春节后以湖北九州通等市场辐射能力很强一级经销商为依托，充分利用他的网络资源，将产品分销至荆州、宜昌、襄樊、黄石、恩施等地区，首先保证渠道有货，其次进行终端跟进。其中湖北九州通在省内的分公司恩施九州通、襄樊九州通、荆州九州通可以率先进货，宜昌康鑫医药经销有限公司，鄂州吴都医药有限公司(网络在黄石)也是渠道的第一梯队。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！