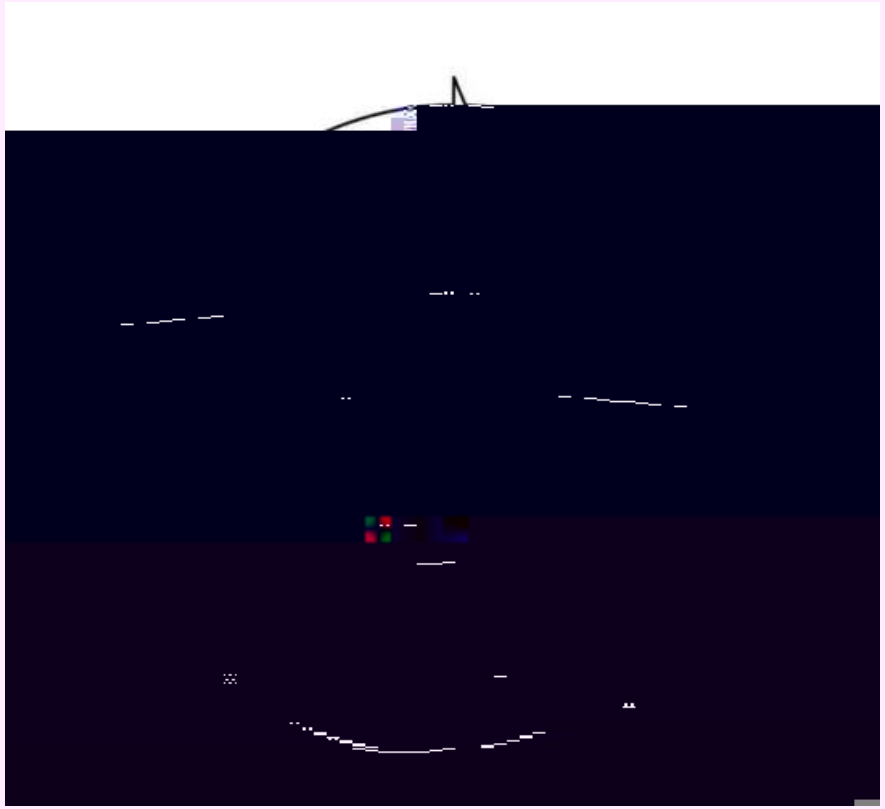


A.

B.

C.

ə

D.

E.

A.

B.

C.

D.

A.

振东健康
ZHENDONG HEALTH
振东健康产业集团十五规划
发展目标
预计总投入50亿元
研发总投入
20亿元
生产固定资产投资
13亿元
品牌建设费
12亿元
营销网络建设费
5亿元

6、资产：股份内产业持续优化、重组，三年内实现企业由

7、投资：择机投资专业化基金，选择与公司产品管线匹配的产品，开展并购，以实现公司生产、销售的目的。

8、人才：聚焦“招育引用”4 大方向，持续优化人才招聘、

9、扶贫：继续贯彻扶贫济困日、冬助日扶贫传统，盘活仁爱天使基金，以产业带动农民持续增收。

场拓展为主线，以信息智能为推

企业，按照“方向不能错、目标可

实现“规划形成战略，细化完善策略，部署明晰战术”的目的，

第一节 企业品牌

一、系统总结梳理振东文化、理念、模式，创新推广工具，争取出版 4-5 本企业文化管理书籍。

同组建编辑团队，并分成三人小组；

2、2022 年 10 月，率先成立《每周问答》、《振东发展史》两部书籍的项目组，争取 2023 年年初先出版已有基础的《每周问答》；

3、《发展史》项目组通过访谈、历史资料整理等方式，收

（2023-2025）

前 言

十四五期间，制药股份将以“市场主导、营销引领、皮科为

基础，以科技创新为先导，以市

术，打造具影响力的营销型

制定本方案。

第一部分 发展方向

争取到 2025 年，销售收入达到 130 亿元，跻身制药工业 45 强，把振东打造成山西品牌最响、国内知名的民族工业品牌。

2、研发：采用联合科研、投资并购等方式，争取成功研发 1-2 款创新药，5-6 款高端仿制药，14 款一般仿制药，23 款原料药，完成芪蛭通络、脑震宁、复方苦参、舒血宁等 5 款产品的深度研究、二次开发；推进 65 项临床研究。

3、营销：依托三大营销中心，夯实临床营销网络，继续扩

第一章 品牌策略

处理、 章编写	采样、检测、数据分析	柴亚茹
栽培	水肥一体化试验土壤处理及有机肥施用	刘 飞
项目	确定实施主体，提前归纳项目费用，按时间节点落地项目申报	王玉龙
认证	成立 GAP 认证追溯小组	尹利明

中药材 2024 年行动方案

一、整体目标

（一）种植

2024 年实现种子种苗销售 600 万元，利润 60 万元，基地增至 20 万亩；

12	文章分享	服务于种植、生产或销售上的文章	种植、加工、政策类文章	全 员

7	中国酸枣	种质资源采集、数据分析、文
8	生态种植	林下潞党参
9	项目申报	产业联合体
10	GAP 认证	督促基地 GAP

表 1 经营指标

2023 年 12 月 31 日

单位：万元、万亩、%

1	推广	20	24	4	120	
	销售					
	回款	600	660	60	110	
	利润	60	66	6	110	

要加工数量数量为 1.5 万吨，公司加工和产地加工比例按照 6:4 加

模式完成，内部计划加工 9000 吨，产地计划加工 600

（二）项目研发

表 2 2024 年度目标任务

单位：吨、份、万亩、家

6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
700	754	1059	375	390	735	284	10477
100	100	100	100	100	60	60	980

序	类别	内 容	方 法	负责人
1	人员招聘	招聘人员 3-5 人	网络招聘、市场招聘、校园招聘。	尹利明
2	科技研发	年均发表论文 4 篇	申报科研课题，组织科技研发	韩亚平
3	种质采集、评价、保存、资源圃建	5	种子种苗	良种选育；基地建设	设；田间观察；测量；数据上传、	韩亚平

类名	1月	2月	3月	4月	5月
采收	995	565	1125	1115	740
调研	50	50	50	90	100
新开	3	3	3	3	3

2023 年增长率 63%。

（五）销售

2024 年全年销售计划 12 亿，同比

二、实施方案

（一）种植

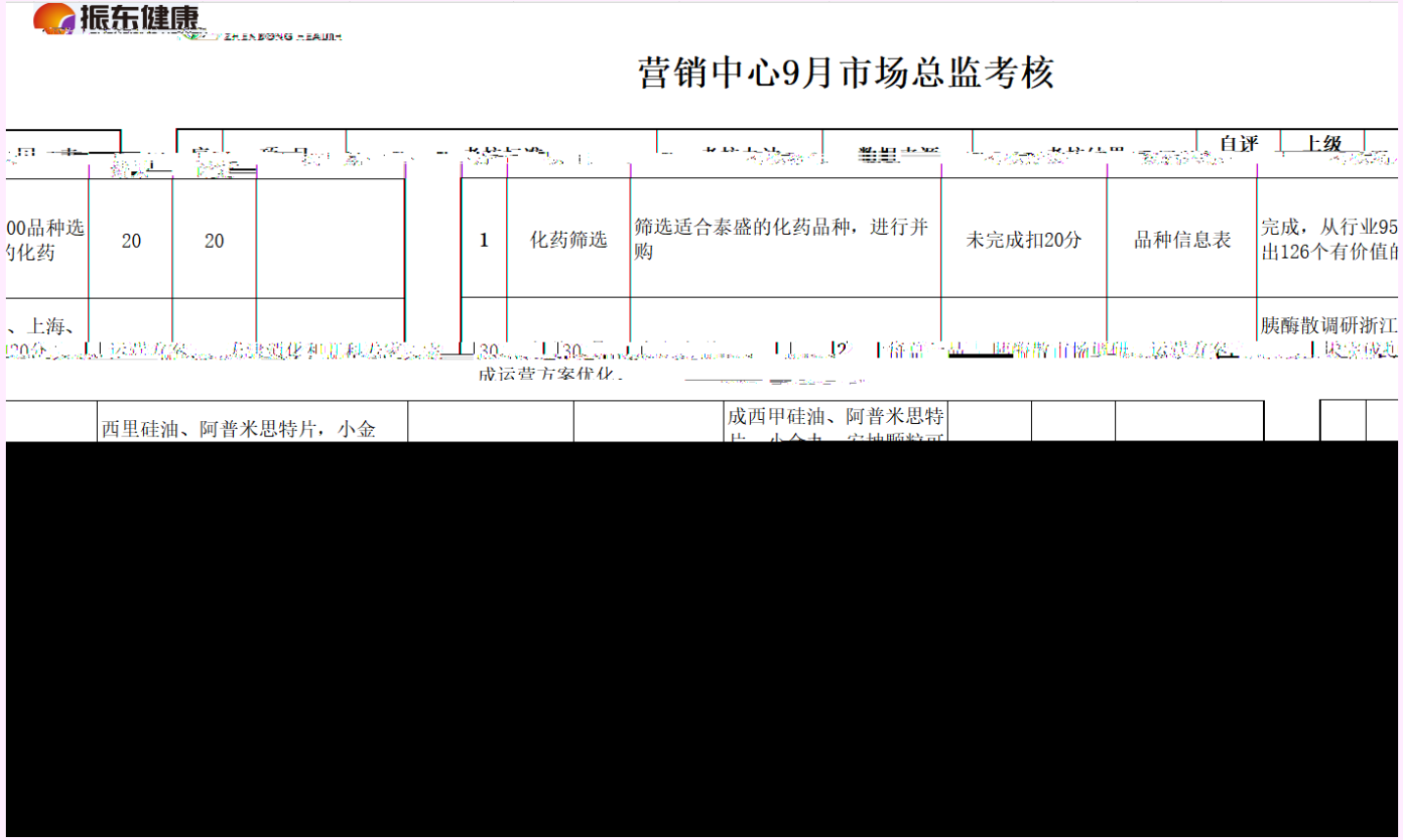
B.

营销一中心2023年销售任务按月分解

2023年10月27日 单位：万元、%

三季度	27%		四季度	28%		备注	部门	23年	一季度	22%		二季度	23%	
[illegible]	9月	[illegible]	11月	12月	[illegible]				[illegible]	2月	3月	4月	5月	6月
7960	8520	8930	7840	9050	9480		一部	94000	6450	6690	7550	6880	7030	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		二部	[illegible]	[illegible]	[illegible]	11600	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1470	1560	1620	1600	1670	1840		三部	19000	1340	1070	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

C.



营销中心9月市场总监考核

									自评	上级
00品种选 的化药	20	20		1	化药筛选	筛选适合泰盛的化药品种，进行并购	未完成扣20分	品种信息表	完成，从行业95 出126个有价值的	
、上海、 20分				30	130		2	信息一品	胰酶散市场调研	胰酶散调研浙江 决策成功
	西里硅油、阿普米思特片，小金					成西甲硅油、阿普米思特				

D.

E.

二 临床中心5月经营分析

024.6.2

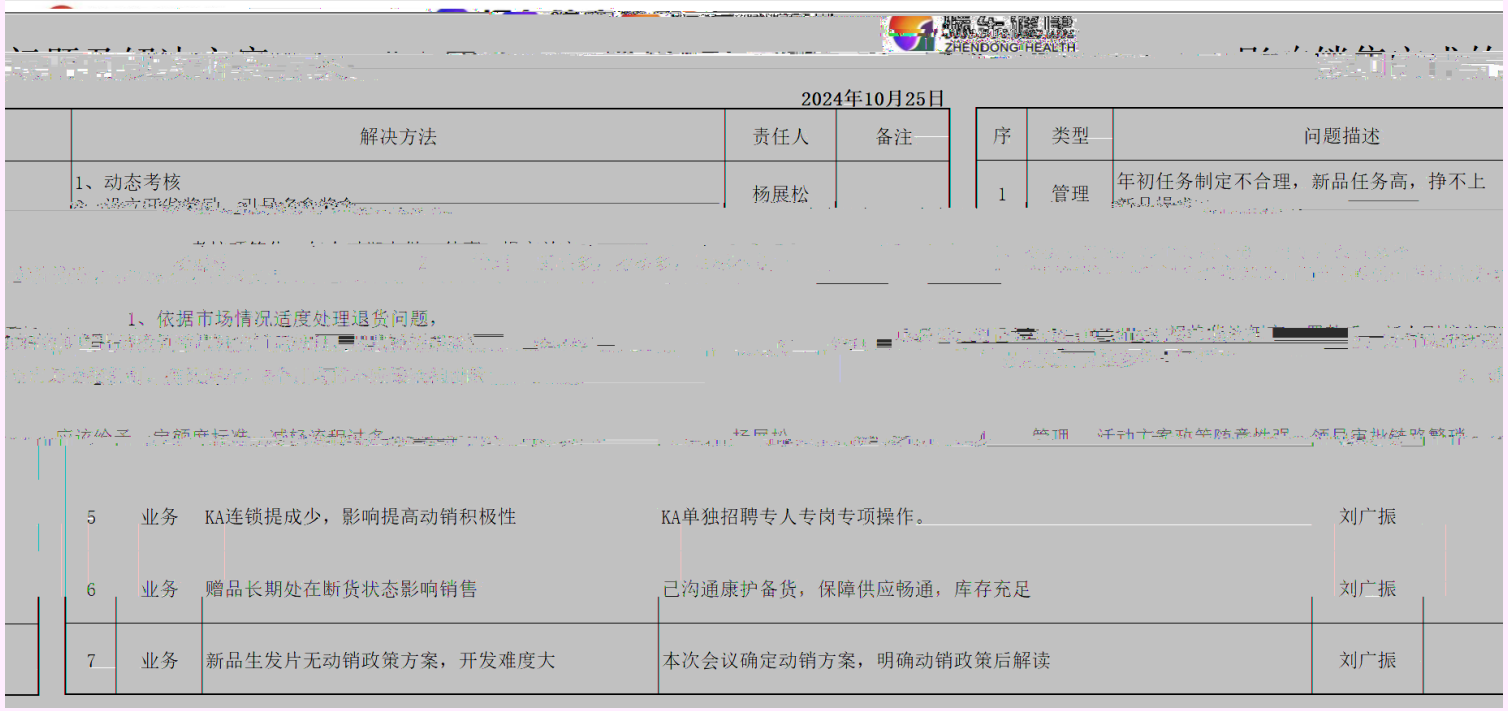
单位：万元、%

序	项目	计划	实际	增减	比率	同期	同比	上期	环比	因素
1	销售	11395	11447	52	100	10274	11	11435	0	
2	发货	11395	9160	-2235	80	9533	-4	8940	2	
3	回款	11395	8684	-2712	76	12385	-30	11639	-25	
4	成本	3670	3292	-378	90	3301	-0	3295	-0	不含税
5	费用	5105	5159	54	101	4416	17	4964	4	
6	利润	1385	1678	293	121	1433	17	1943	-14	

BC6600-2

注：①财务负责人编制 总经理审核②总经理分析变动因素③向集团经营会汇报④入公司 集团数据库

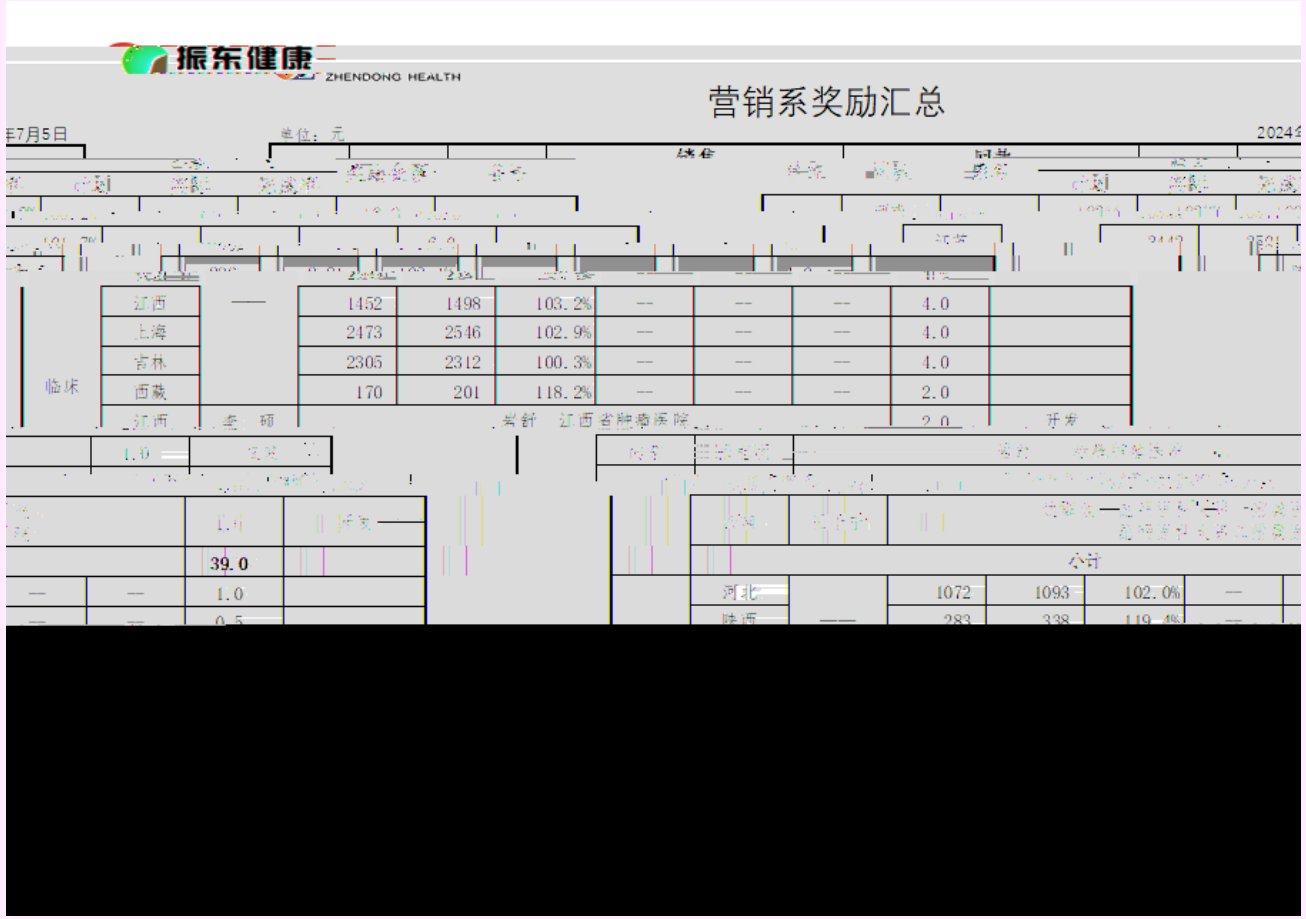
F.



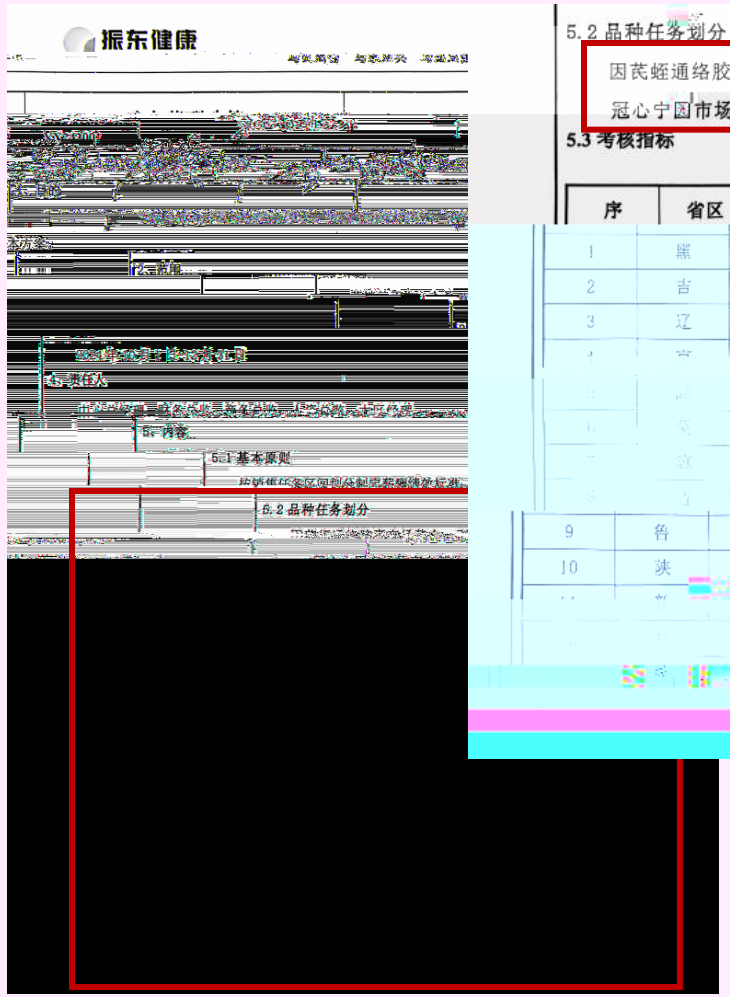
2024年10月25日

	解决方法	责任人	备注	序	类型	问题描述
	1、动态考核	杨展松		1	管理	年初任务制定不合理，新品任务高，挣不上
	1、依据市场情况适度处理退货问题，					
				5	业务	KA连锁提成少，影响提高动销积极性
	KA单独招聘专人专岗专项操作。	刘广振				
				6	业务	赠品长期处在断货状态影响销售
	已沟通康护备货，保障供应畅通，库存充足	刘广振				
				7	业务	新品生发片无动销政策方案，开发难度大
	本次会议确定动销方案，明确动销政策后解读	刘广振				

G.


振东健康
ZHENDONG HEALTH
营销系奖励汇总
单位：元
江西 1452 1498 103.2% 4.0
上海 2473 2546 102.9% 4.0
吉林 2305 2312 100.3% 4.0
西藏 170 201 118.2% 2.0
临床
小计 江西省肿瘤医院 2.0
39.0
小计
河北 1072 1093 102.0%
陕西 283 338 119.4%

H.



5.2 品种任务划分

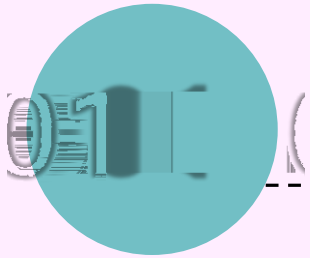
因芪蛭通络胶囊市场整合，剥离基层中心 24 年四季度芪蛭销售任务；

冠心宁因市场原有大部分市场无法销售，基层中心 24 年四季度只考核 5000 件（541 万元）。

5.3 考核指标

单位：万元

序	省区	24 年	10 月	11 月	12 月	10-12 月	备注
1	黑	3385	260	270	295	825	
2	吉	2905	220	231	255	706	
3	辽	1930	160	165	188	513	
					90	110	276
9	鲁	1825	135	156	182	473	
10	陕	710	50	60	70	180	



1

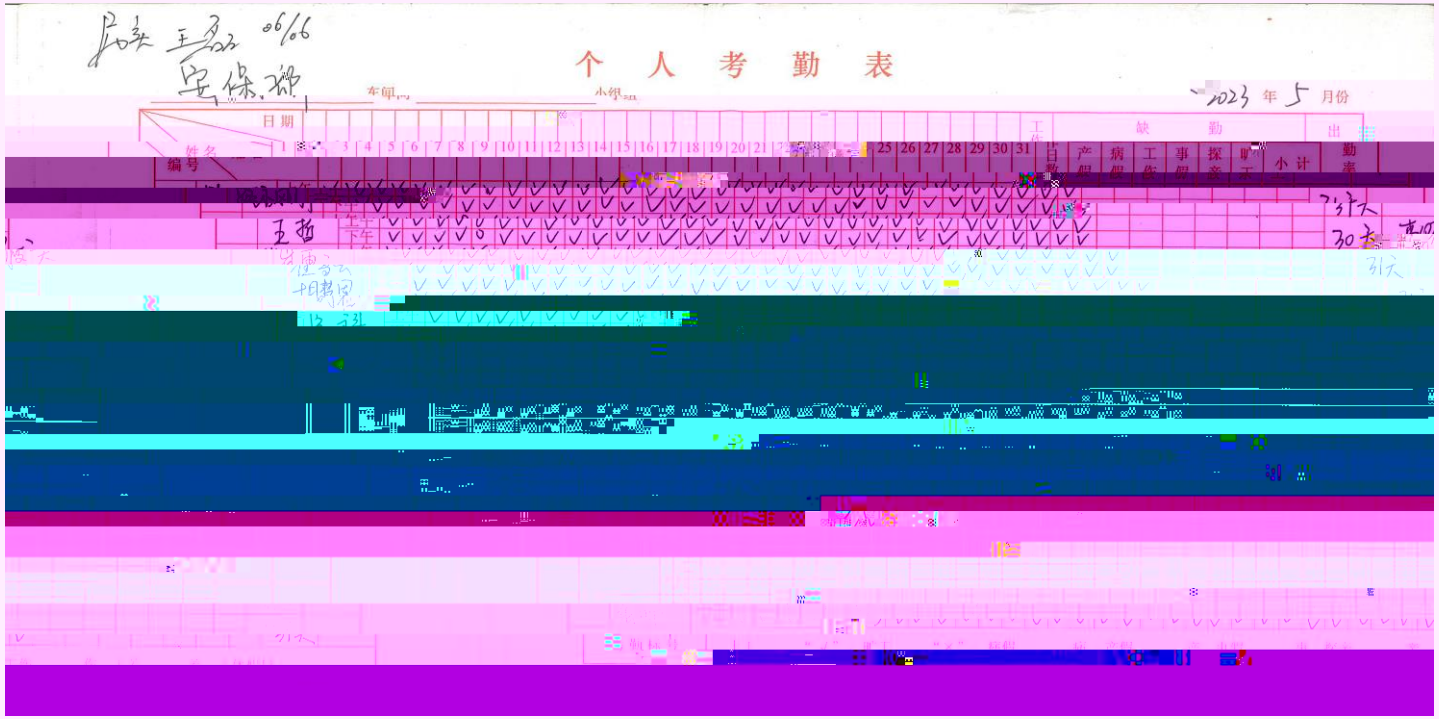
振东健康 ZHENDONG HEALTH

周周有活动积分排名

单位：文宣部　　时间：2024年4月23日

序	团　队	4月第3周（4.15—4.21）						月积分	总积分	备注
		在工	台上度	文宣	创意	照片	日报分			
1	1	7	22	22		1	中药材公司	1	3	1
0	1	6	20	20		2	北京总部	1	3	1
0	1	6	20	20		3	河南班	1	3	1
0	1	6	18	18		5	太原医贸	1	3	1
						6	太原安欣	1	3	1
	9	屯留五和堂	1	3	1	0	1	6	18	18
	10	海南公司	1	3	1	0	1	6	18	18

A.



B.

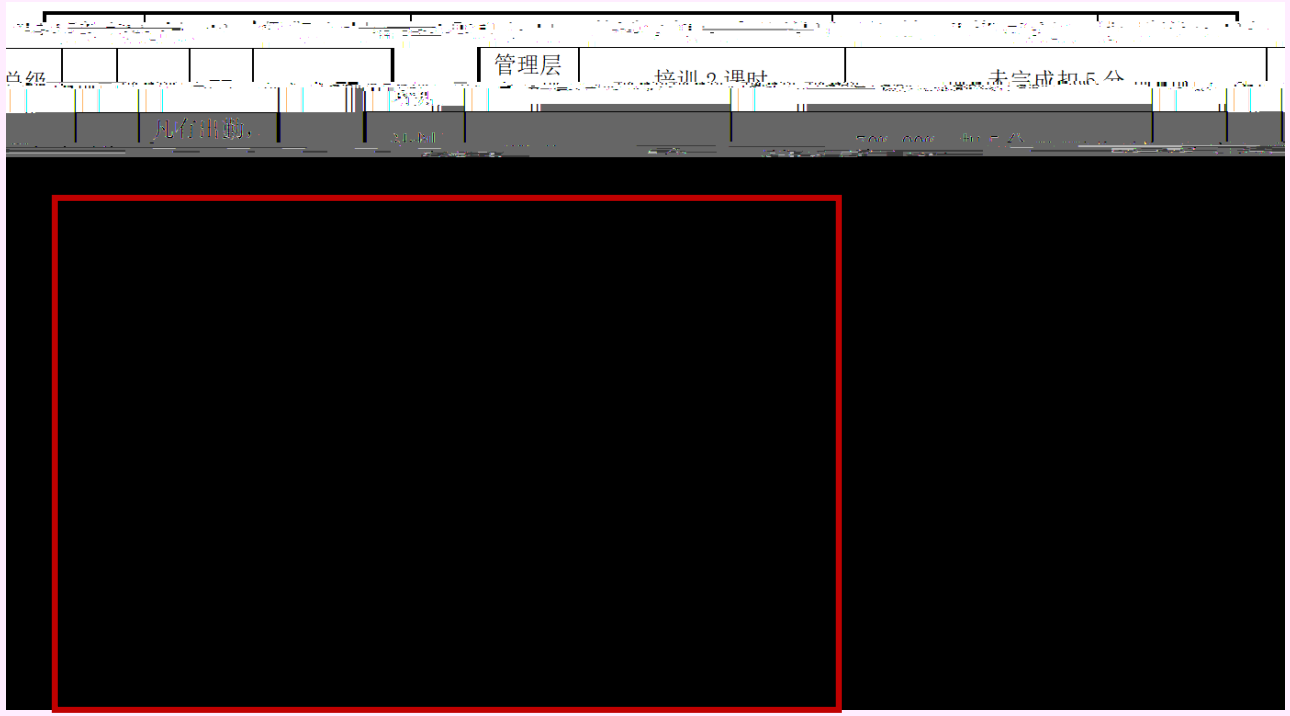
≥ 85

C.

D.

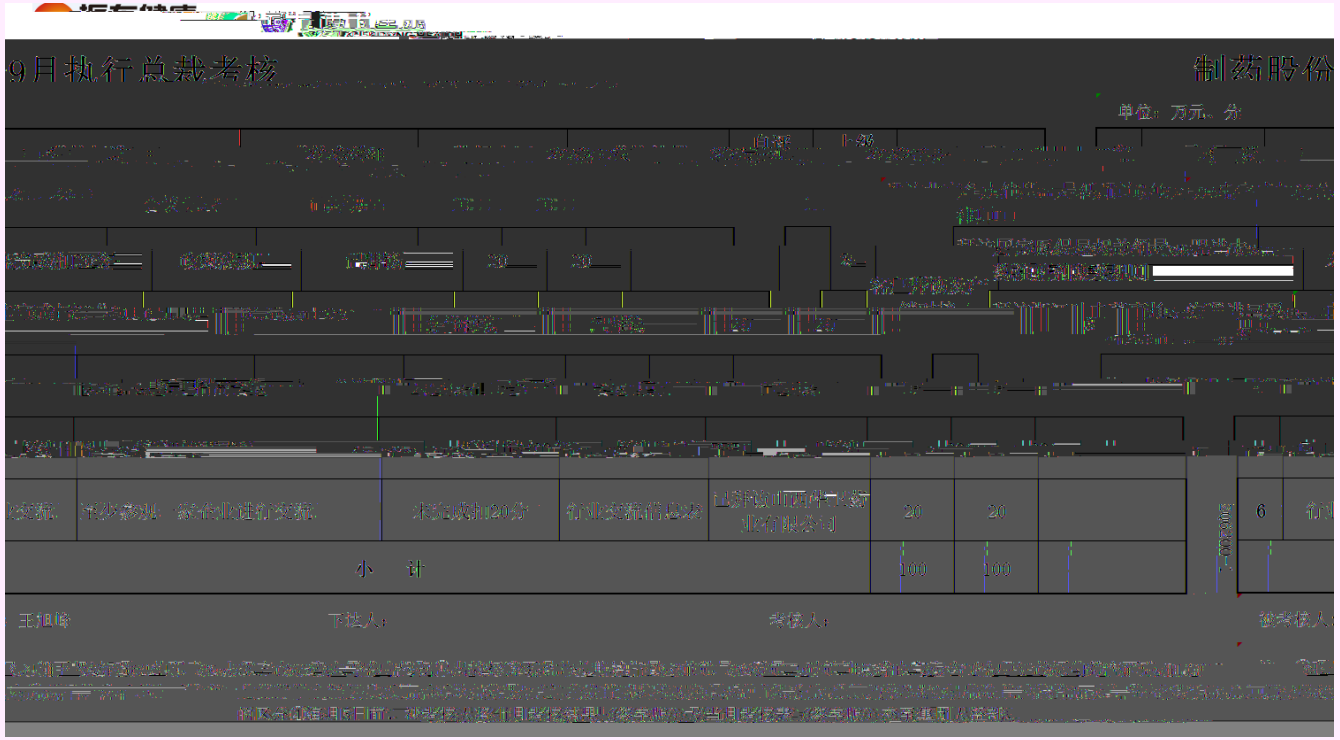
E.

F.



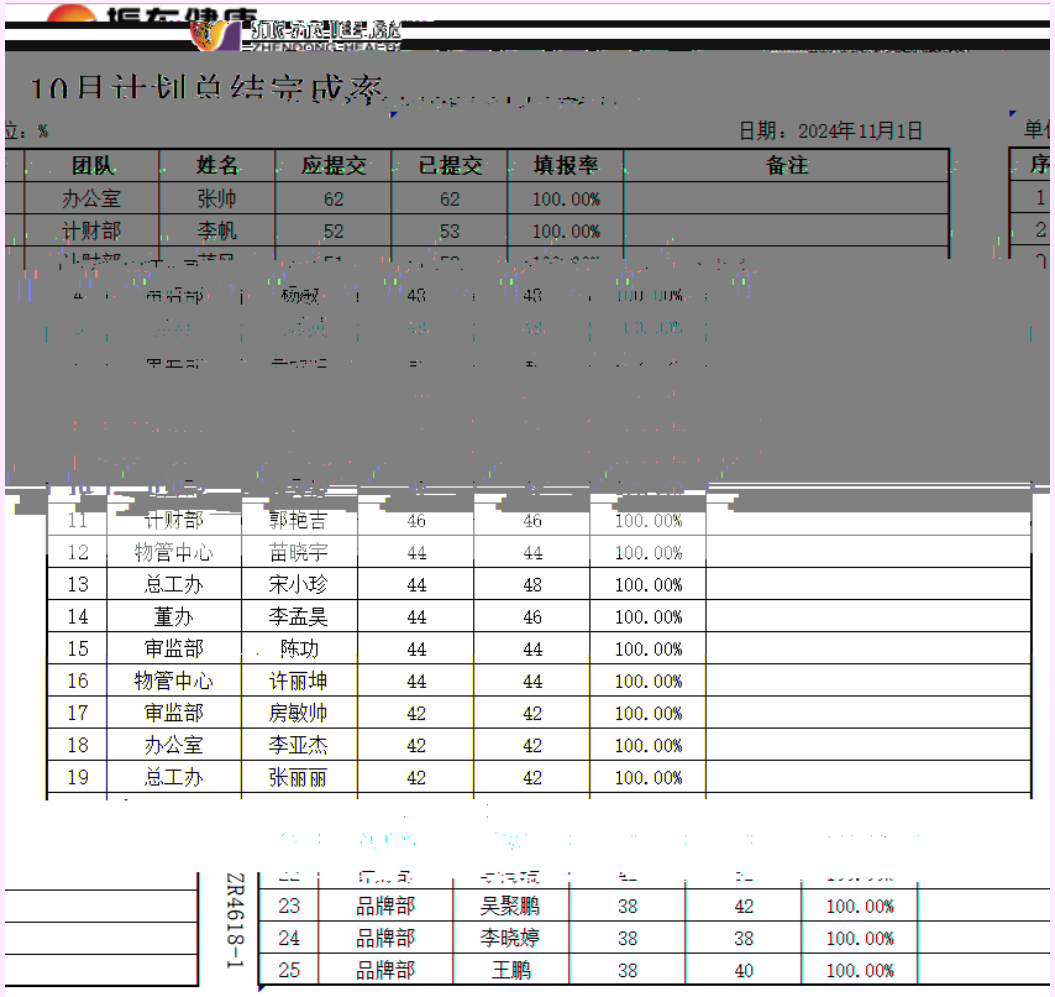
02

1



2

A.



10日计划总结完成率

日期：2024年11月1日

团队	姓名	应提交	已提交	填报率	备注
办公室	张帅	62	62	100.00%	
计财部	李帆	52	53	100.00%	
审监部	杨敏	48	48	100.00%	
计财部	郭艳吉	46	46	100.00%	
物管中心	苗晓宇	44	44	100.00%	
总工办	宋小珍	44	48	100.00%	
董办	李孟昊	44	46	100.00%	
审监部	陈功	44	44	100.00%	
物管中心	许丽坤	44	44	100.00%	
审监部	房敏帅	42	42	100.00%	
办公室	李亚杰	42	42	100.00%	
总工办	张丽丽	42	42	100.00%	
品牌部	吴聚鹏	38	42	100.00%	
品牌部	李晓婷	38	38	100.00%	
品牌部	王鹏	38	40	100.00%	

ZR4618-1

2

B.

500

1

2

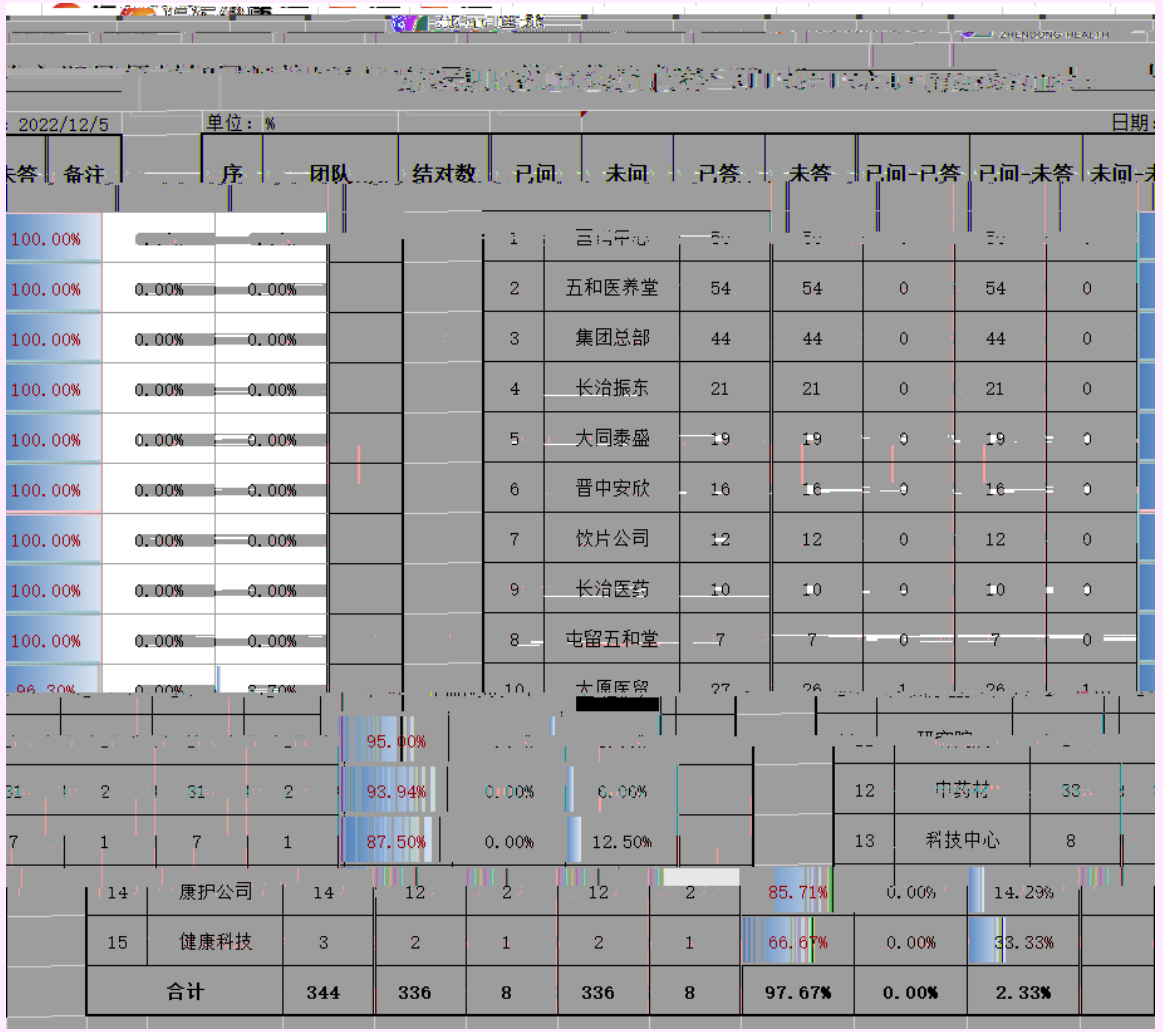
C.

≥2

B 16 10月25日 五和厅
B 9 10月25日 安欣厅
B 12 10月25日 康护厅
A 17 10月25日 中药材厅
物管中心 集中采购流程介绍 2 郝清华
人资、商学院 如何训练写作能力 2 赵晓娟
计财中心 如何做好销售内控管理 2 刘志萍
5 集团总部 营销服务中心 产品知识讲解 2 宋艳霞
B 10 10月25日 研究院厅
B 6 10月25日 饮片厅
办公室 如何进行自我管理 2
总工办 在建工程与项目申报的关系 2

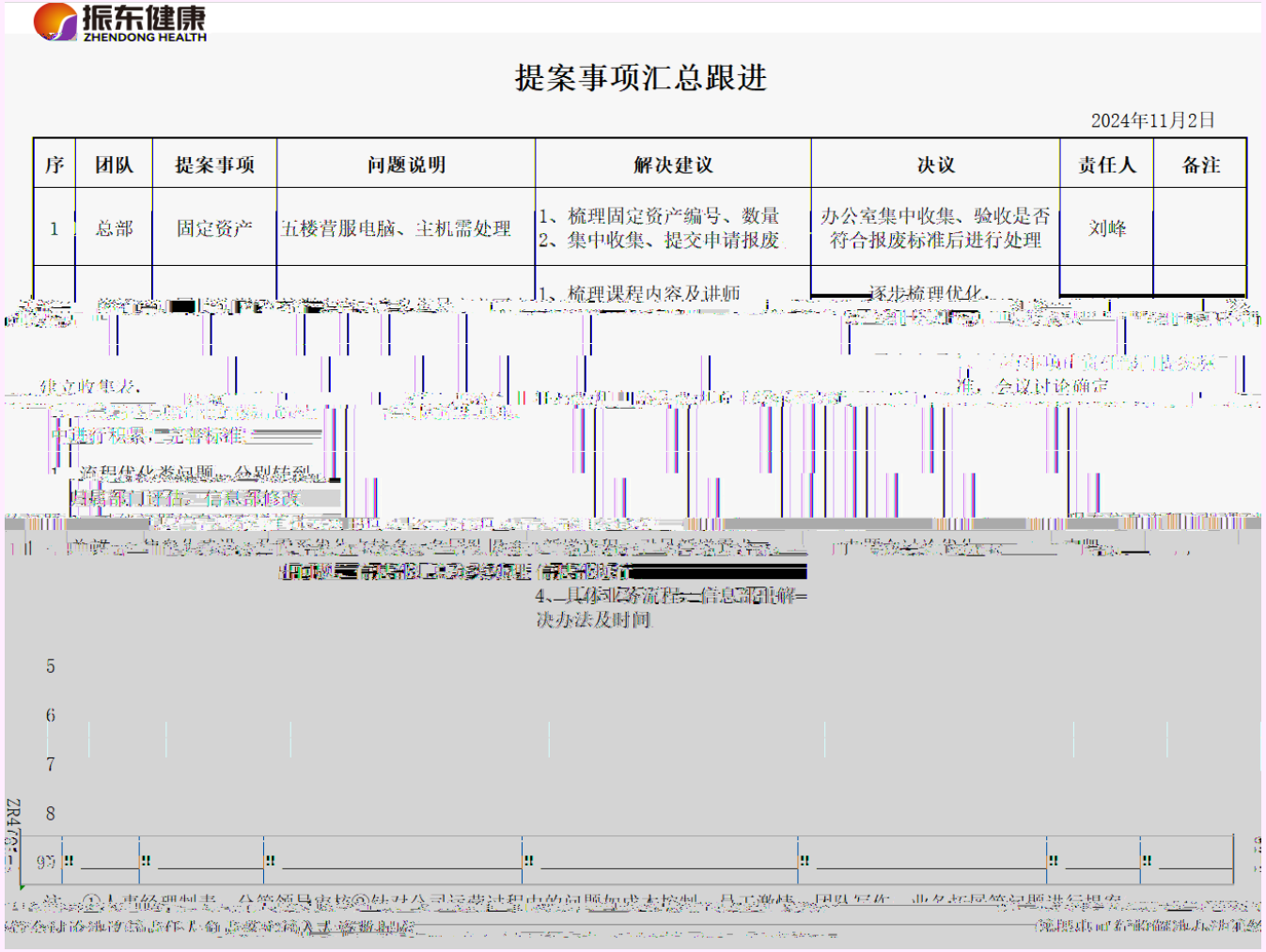
2

D.


2022/12/5
单位：%
日期：
未答 备注 序 团队 结对数 已问 未问 已答 未答 已问-已答 已问-未答 未问-未
100.00% 0.00% 0.00% 1 2 五和医养堂 54 54 0 54 0
100.00% 0.00% 0.00% 3 集团总部 44 44 0 44 0
100.00% 0.00% 0.00% 4 长治振东 21 21 0 21 0
100.00% 0.00% 0.00% 5 大同泰盛 19 19 0 19 0
100.00% 0.00% 0.00% 6 晋中安欣 16 16 0 16 0
100.00% 0.00% 0.00% 7 饮片公司 12 12 0 12 0
100.00% 0.00% 0.00% 9 长治医药 10 10 0 10 0
100.00% 0.00% 0.00% 8 屯留五和堂 7 7 0 7 0
95.00%
31 2 31 2 93.94% 0.00% 6.06% 12 中药材 33
7 1 7 1 87.50% 0.00% 12.50% 13 科技中心 8
14 康护公司 14 12 2 12 2 85.71% 0.00% 14.29%
15 健康科技 3 2 1 2 1 66.67% 0.00% 33.33%
合计 344 336 8 336 8 97.67% 0.00% 2.33%

2

E.



振东健康 ZHENDONG HEALTH

提案事项汇总跟进

2024年11月2日

序	团队	提案事项	问题说明	解决建议	决议	责任人	备注
1	总部	固定资产	五楼营服电脑、主机需处理	1、梳理固定资产编号、数量 2、集中收集、提交申请报废	办公室集中收集、验收是否符合报废标准后进行处理	刘峰	
				1、梳理课程内容及讲师	逐步梳理优化		
5							
6							
7							
8							
9							

2

F.

1

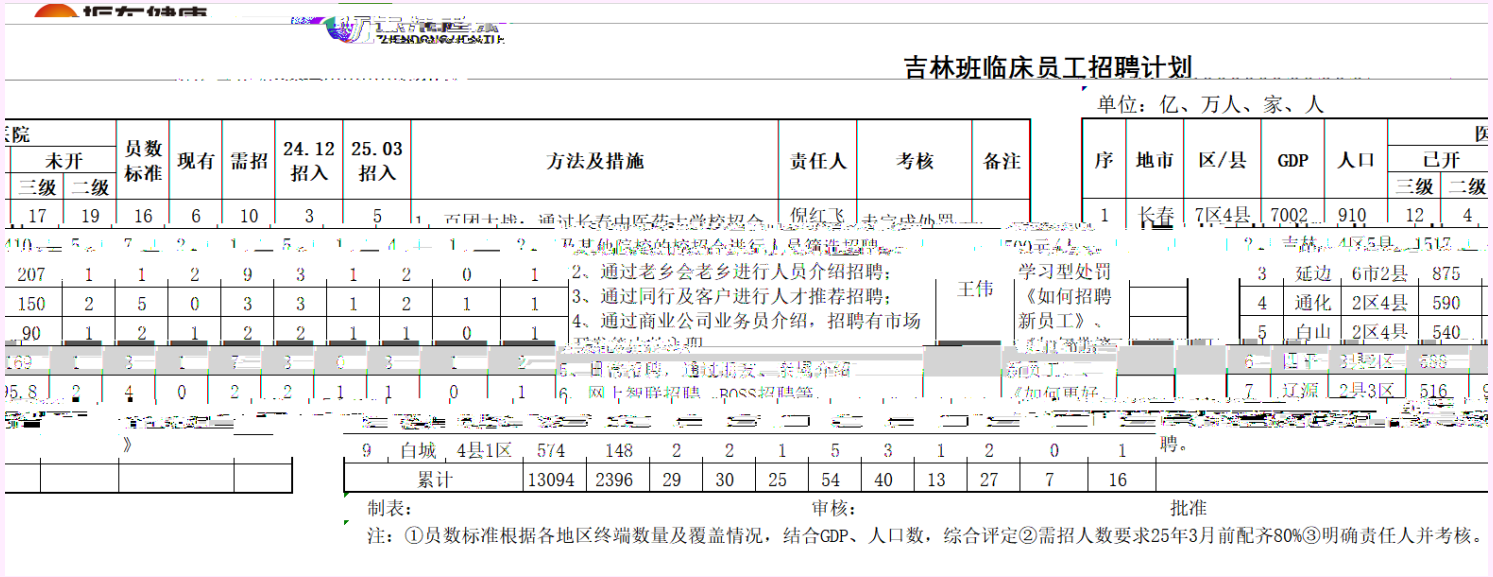
文宣部团队下级谈心汇总
发展史故事的深度写作；
式、方法：
1、工作方面：加强与院长沟通，注意沟通的
装 治 | 9月5日 | 文宣总监办公室 | 赛，提高消息稿、通讯稿及外媒稿的写作水平。 | 创新性。 | 2、沟通频次、效果跟进。 | 2
刘 伟 | 9月10日 | 文宣总监办公室 | 1、工作方面：态度端正，三观正直；发展史故事整理业务，有一定统筹能力，能够及时完成采访安排、采编稿件写作。
2、生活方面：父亲身体不好，经常需要购药、看病。夫妻异地工作。 | 1、阶段梳理发展史故事，评估后，确定下一阶段任务。
2、多关心生活困难。 | 1、工作方案跟进。
2、采编稿件审核。
3、生活上的关心。 | 3
1、工作方面：8月12日入职后，主要参与事项为：太行论道
助学日倒计时微文编写、受助学子人物采编、采访能力
1、团队融入较快，有工
1、采编跟进、指导
3、沟通过程跟进、效果评估。
2、生活方面：目前对吃、住、行比较满意，生活顾虑不多。
2、业务能力锻炼，包括采访、写作、沟通。
提高效 3、业务上针对性指导
采用的方法，提高效率，学习内化成长。
2、生活方面：对环境融入、团队融入较入职第一个月有很大好转。
作的价值和方法，率。

2

G.

2 1

3 1



吉林班临床员工招聘计划

单位：亿、万人、家、人

未开		员数标准	现有	需招	24.12招入	25.03招入	方法及措施	责任人	考核	备注
三级	二级									
17	19	16	6	10	3	5	1、百团大战，通过长春中医药大学校招会，保红飞 未完成处罚			
207	1	1	2	9	3	1	2、通过老乡会老乡进行人员介绍招聘；	王伟	学习型处罚	
150	2	5	0	3	3	1	3、通过同行及客户进行人才推荐招聘；		《如何招聘	
90	1	2	1	2	2	1	4、通过商业公司业务员介绍，招聘有市场		新员工》、	
9	白城	4县1区	574	148	2	2	1	5	3	1	2	0	1
累计			13094	2396	29	30	25	54	40	13	27	7	16

序	地市	区/县	GDP	人口	已开	
					三级	二级
1	长春	7区4县	7002	910	12	4
3	延边	6市2县	875			
4	通化	2区4县	590			
5	白山	2区4县	540			
7	辽源	2县3区	516			

制表： 审核： 批准

注：①员数标准根据各地区终端数量及覆盖情况，结合GDP、人口数，综合评定②需招人数要求25年3月前配齐80%③明确责任人并考核。

2

H.

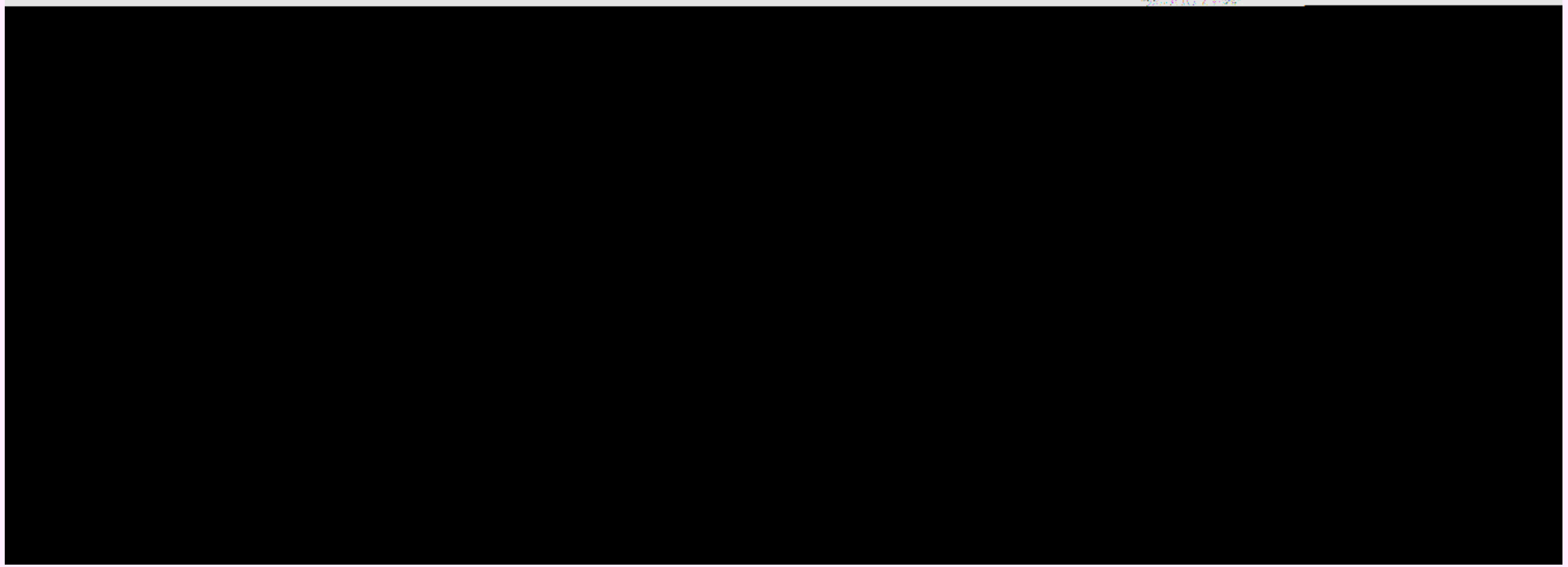
北京研究院9月临床所长考核

自评	上级	因 素	序	项 目	考核标准	考核办法	数据来源	考核结果
		3. 文档	3. 已完成所有可以完成的部分					2. 苦黄凝胶特应性皮炎入组督促 3. ZD16IND资料定稿
		1. 邮件 2. 邮件	1. 已定稿并签署					1. 米诺地尔泡沫剂CRO合同定稿 2. 米诺地尔泡沫剂项目IPD汇报及飞书资料上
修订后的花连汉申 制剂备货跟踪 公司管理 会资料准备和会议组织		未完成每项扣8分	4. 沟通记录 5. 周汇报 6. 文档和会议纪要	4. 每周跟踪 5. 每2周会议沟通 6. 已完成准备	40	40	2	床项目	3. 米诺地尔泡沫剂方案 4. 米诺地尔泡沫剂参比 5. 米诺地尔泡沫剂CRO 6. 胶体果胶铋内部讨论
它预BE结果获得		未完成每项扣4分	3. 邮件	3. 完成	20	20	3	3. 培唑帕
		1. 苦参结直肠癌RCT入组10例跟踪和督促		1. 完成10例入组				

振东健康

泰盛制药9月总经理考核

原	考核结果	自评	上级	因 素	序	项 目	考核标准	考核办法	数据来
							1、组织完成粉针车间生产任务200		



振东健康
ZHENDONG HEALTH

评…果	上级评定	因 素	序	项 目	考核标准	考核办法	数据来源	考核结果	自评结果
少一人扣2分			2	院长邀请	邀请23名院长参会		市场部	基本完成	40
								20	院长级别11人

3 地政维护 1、完成3次地政宴请；2、拜访地政不少于10人 未完成各扣10分 拜访照片和费用 宴请少一场扣… 15 15 未完成

小 计	97	99	

被考核人： 从竹成　　　　下达人：　　　　考核人：

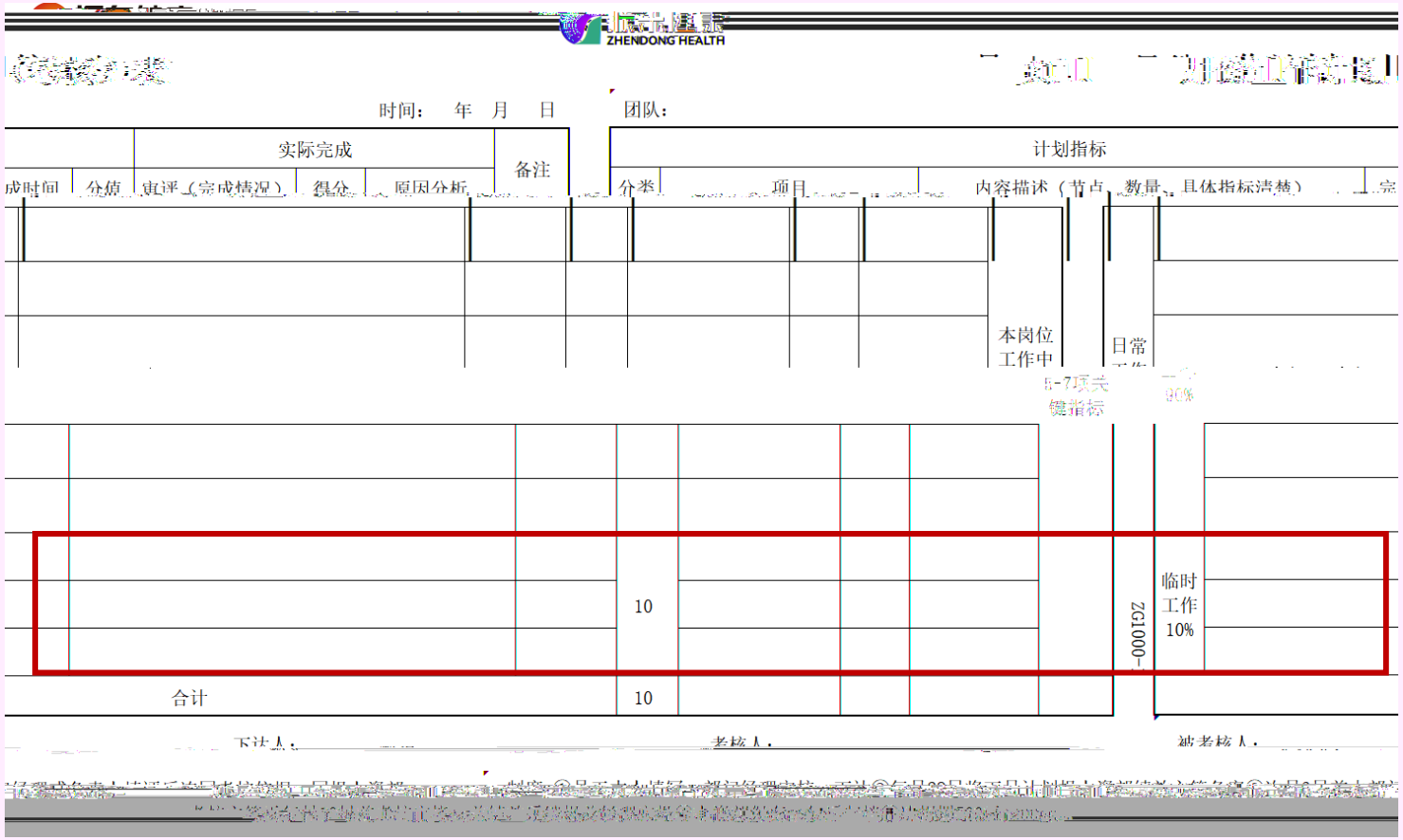
注：①项目一般不超过5项，从职责、上级交办、客户需求中提取②考核标准要具体并能够衡量，从数量、质量、时效性、成本和客户（上级）的评价等方面确定

③项目按重要到次要排序，分值的设定根据重要性而不是工作量，以5分为基础分值。如属于协调、督促类的工作，可以2分为基础分值，要有明确的区分

④每月5日前，被考核人将上月考核结果（签字版）及当月考核表（签字版）交至集团人资部。

2

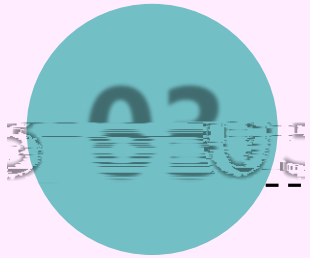
I.



时间： 年 月 日 团队：

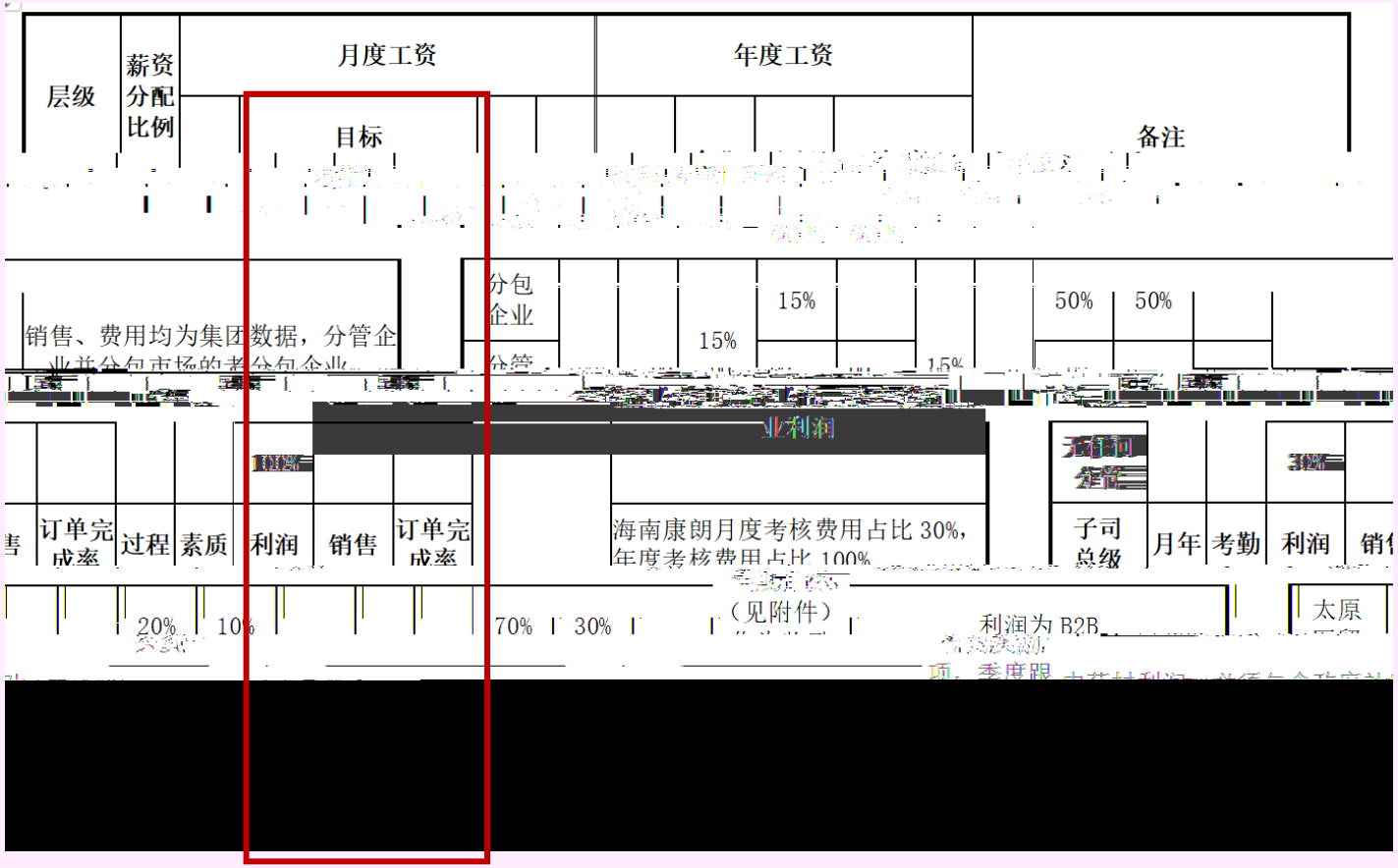
实际完成					备注	计划指标				
成时间	分值	审评（完成情况）	得分	原因分析		分类	项目	内容描述（节点、数量、具体指标清楚）		完
								本岗位工作中	日常	
								5-7项关键指标		80%
						10			ZG1000-	临时工作10%
合计						10				

下达人： 考核人： 被考核人：



1

2024


层级
薪资分配比例
月度工资
目标
年度工资
备注
销售、费用均为集团数据，分管企业并分包市场的考分包企业
分包企业
15%
15%
15%
50%
50%
业利润
订单完成率
过程
素质
利润
销售
订单完成率
海南康朗月度考核费用占比 30%，年度考核费用占比 100%
子司总级
月年
考勤
利润
20%
10%
70%
30%
（见附件）
利润为 B2B
太原

2

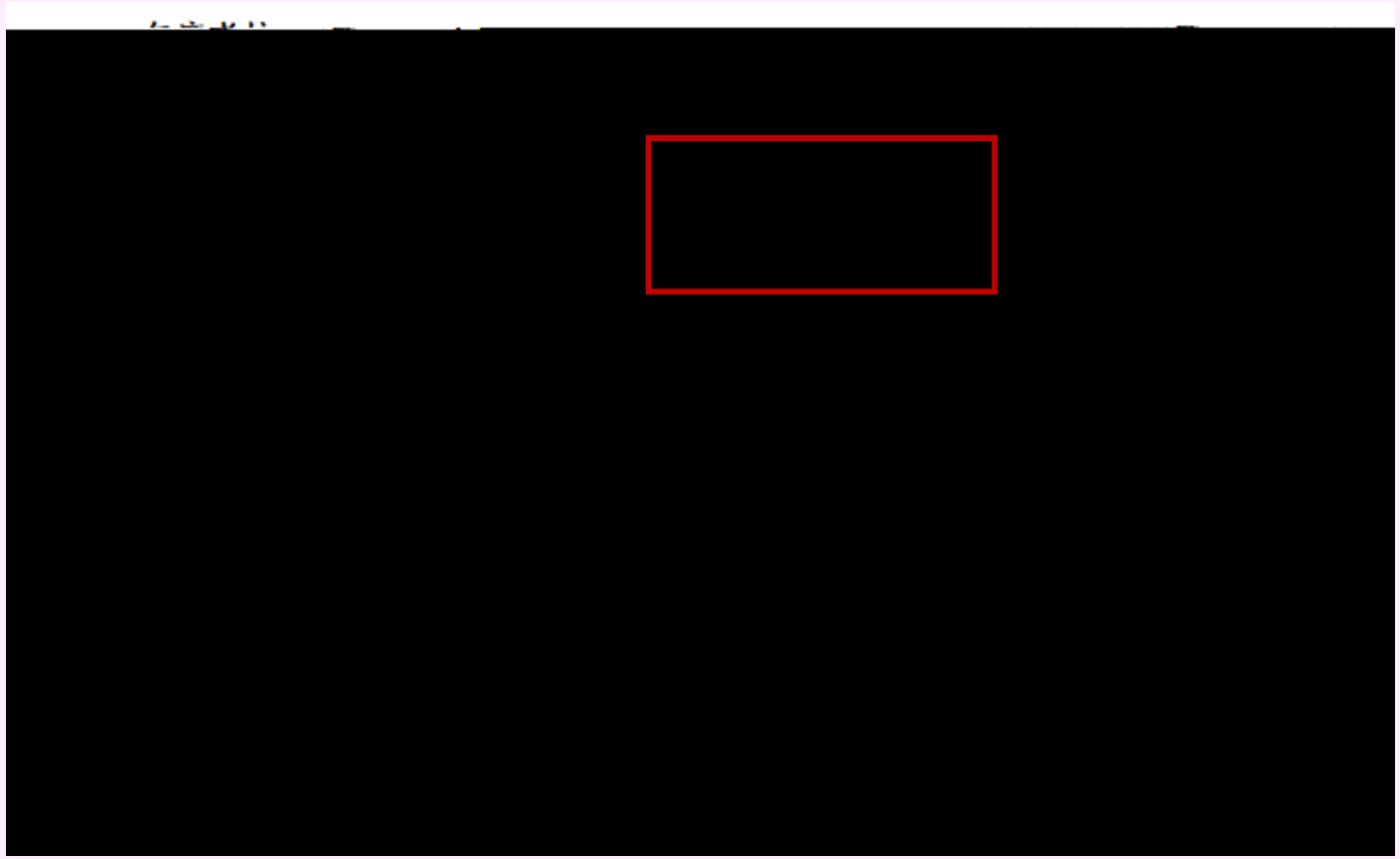
A.

OTC —
—

部门	薪资结构	月度考核				考核项目说明			
		考勤工资	考核项目			目标考核	考核说明	过程考核	素质考核
			目标	过程	素质				
[illegible]									
OTC中心	年薪6:4	50%	40%	5%	5%	中心销售达成-流向	年度完成率低于80%或同比下降的目标考核为0； 2、销售新品40%：完成率低于80%，目标考核为0。 3、销售不封顶。	开发、会议、拜访、数据分析、人员梳理等事项	于90%，-5分； 2、月培训2课时：未完成-5分； 3、两微工程：文宣部标准执行
基层中心	年薪6:4	50%	40%	5%	5%	中心销售达成-回款			

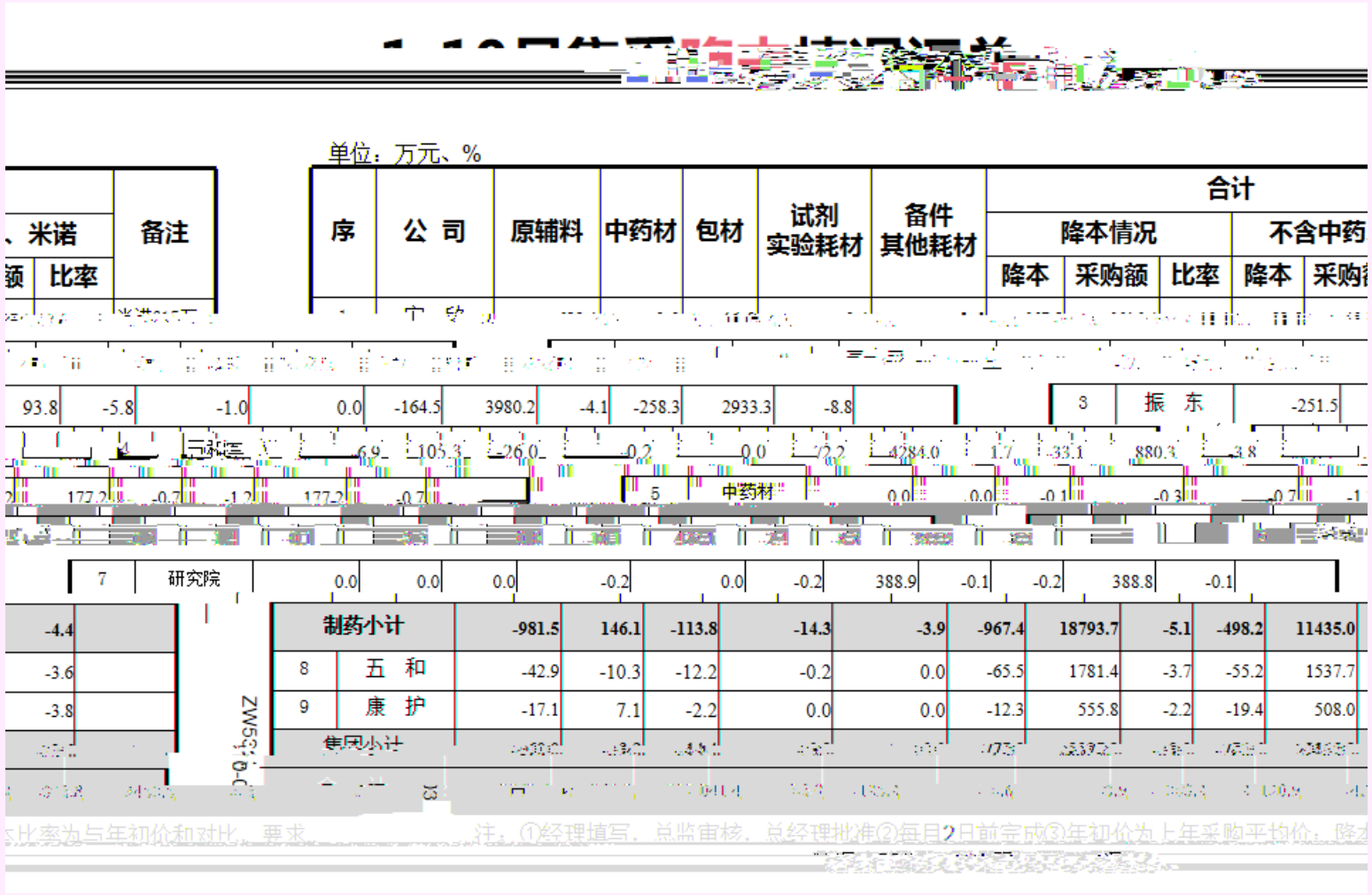
2

B.



2

c.



单位：万元、%

序	公 司	原辅料	中药材	包材	试剂实验耗材	备件其他耗材	合计				
							降本情况			不含中药	
							降本	采购额	比率	降本	采购
3	振 东						-251.5				
5	中药材	0.0		0.0			-0.1		-0.3	-0.7	-1
7	研究院	0.0	0.0	0.0	-0.2	0.0	-0.2	388.9	-0.1	-0.2	388.8
	制药小计	-981.5	146.1	-113.8	-14.3	-3.9	-967.4	18793.7	-5.1	-498.2	11435.0
8	五 和	-42.9	-10.3	-12.2	-0.2	0.0	-65.5	1781.4	-3.7	-55.2	1537.7
9	康 护	-17.1	7.1	-2.2	0.0	0.0	-12.3	555.8	-2.2	-19.4	508.0
	集团小计										

注：①经理填写，总监审核，总经理批准②每月2日前完成③年初价为上年采购平均价，降本

2

D.

备注	层级	分配比例	考勤	目标（利润）	过程	素质	利润	年度目标
	总监	7：3	70%	10%	15%	5%	100%	另附
	经理	8：2	70%	10%	15%	5%	100%	
保安、保洁、司机不参加过程考核	非生产员工	100%	80%	——	15%	5%	————	
	生产员工		100%计件工资			5%		

2

E.

9月互联网销售月报

2024年10月2日

城	健康产选	销售额	差额	完成率	备注
9	15.86	22.76	11.31	199%	
1	2.04	3.65	1.60	178%	
0	11.50	20.40	8.90	177%	

序	团队	月任务	健康
1	长治振东	11.45	
2	北京总部	2.05	
3	集团机关	11.50	

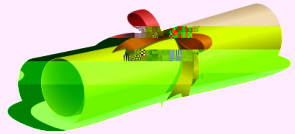
20

A C 20%

振东健康

50%

30%

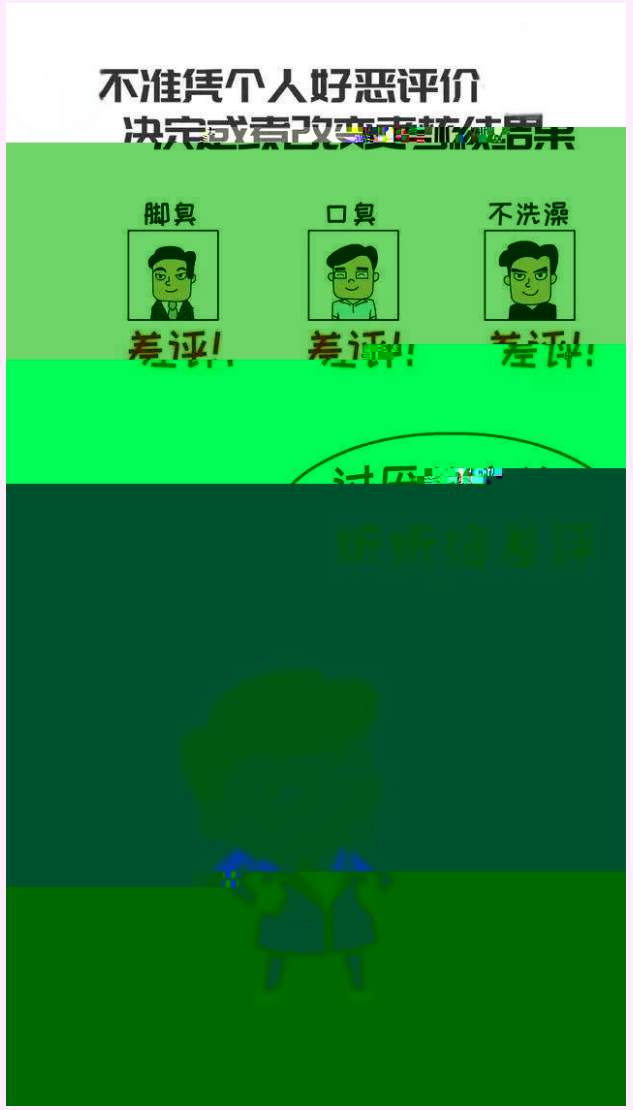


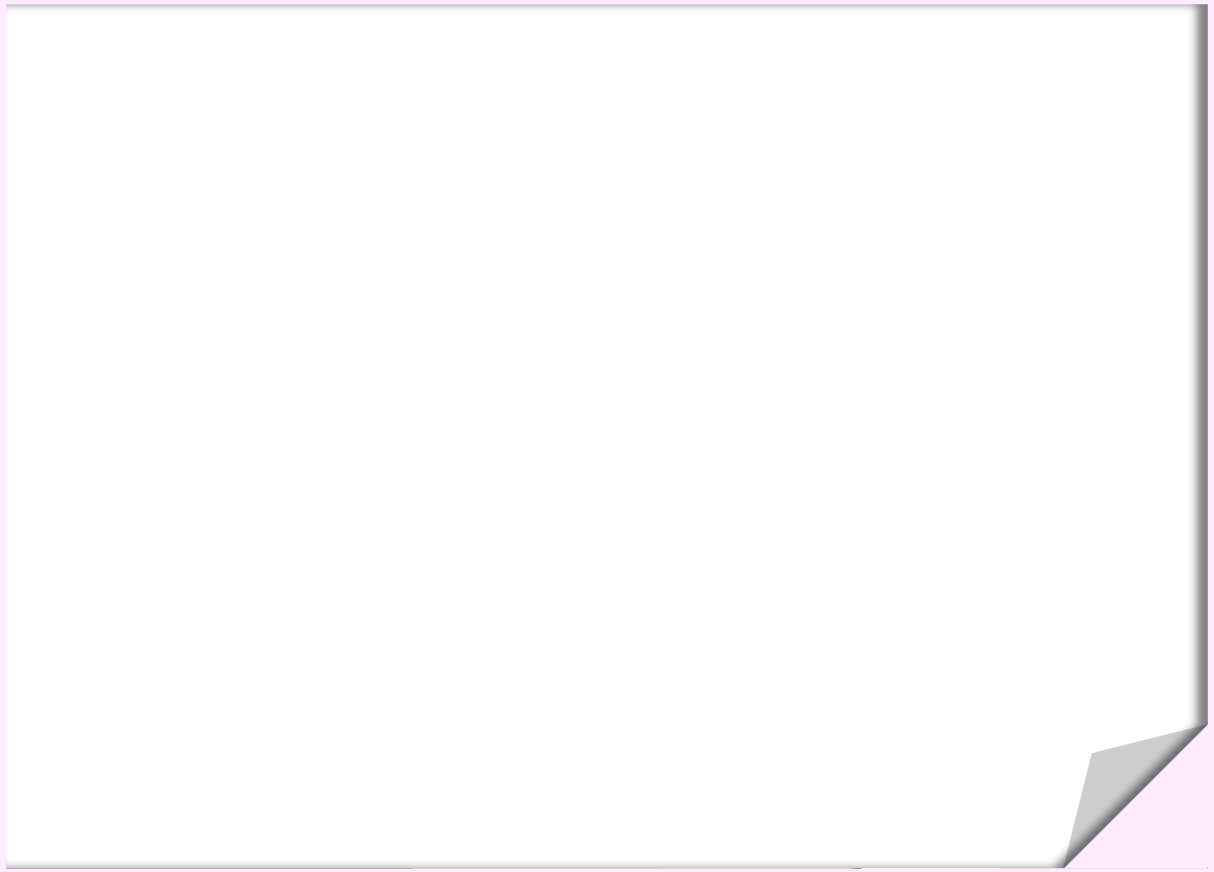
A.

B.

C.

D.





企业家爱国 就是做好产品

为中国人设计 让中国人健康