

再战万里长歌 再迎十里百花 卷首

百日奋战进行时 10

——国大药房百日攻坚营销打法升级

中共中央政治局召开会议 15

多元化学术活动 赋能融合凝共识 17

音符跃动一致 歌声唱响祖国 21

定格“家”与“国”美好瞬间 24

消费新模式

多元化 差异化

百日奋战

医药连锁

营销打法升级

服务升级 精准营销

百日奋战进行时

百日攻坚

再战万里长歌 再迎十里百花

进入四季度,又到了完成全年任务的关键节点,尽管各地气温逐渐转凉,但发展的温度却持续升温。身处年终收官战的“决胜局”,时间不等人、任务不等人、形势不等人,唯有全力拼抢奋斗,才有可能描绘好这幅秋收好“丰”景。

在新中国成立75周年的辉煌时刻,我们保持奋勇争先的热情与信心,与时间赛跑,开足马力抓落实、稳增长、促发展,努力抢抓第四季度发展“黄金期”,各项目组不断刷新“进度条”,向着“收获季”的美好目标全力冲刺。

回头看已经走过的300多个闪耀着梦想、浸透了汗水的日子,我们走得艰辛却也笃定。笃者,定也。方向定,目标定。定者,实也。心中实,脚下实。面对更大逆风和回头浪,我们何以对之?只有坚持用辩证思维看待形势发展变化,善于把外部压力转化为前进动力,于严峻挑战中看到光明前景,于理性冷静中保持乐观,才能一路过关斩将、凯歌高奏。

从9月24日开始,五场重磅新闻发布会接连召开,谋划已久的一揽子增量政策组合拳果断打出,及时有力,逆周期去调节、去刺激、去稳增长、去强信心。作为国之央企,我们更应坚定信心,把握政策机遇,抢抓全年余下有效时间。

信心如金,愈难愈坚。我们可以看到黎光智慧新仓在国庆后马不停蹄地投入使用,为国药一致的供应链创新服务转型再添成果,为深圳市医药健康产业建设再添助力;我们可以看到国大药房“百日攻坚”项目火热开展,全体员工突破传统、创新营销、拓市创效,在项目第一阶段便取得亮眼成绩……我们在不断转变思维的过程中,不断优化业务布局与规划,提升工作质量,以存量提升、增量突破,锻造新的产业生存能力;以回血经营、造血焕新,实现可持续高质量发展。

无论山峦怎么起雾,也无法阻隔我们对未来的渴望;无论前方怎么起伏,也不能影响我们的专注。让我们朝着年度目标不断向上、向前,再战万里长歌,再迎十里百花。



2024年

10月

总第190期

准印证号:(粤B)L017010082号



CONTENTS

目录

卷首语 FOREWORD

再战万里长歌 再迎十里百花

01 速览 BRIEF

要闻报道
简讯

10 专题 FEATURES

百日奋战进行时
——国大药房百日攻坚营销打法升级

15 党建 DANG JIAN

中共中央政治局召开会议
分析研究当前经济形势和经济工作

17 基层 COMMUNITY

多元化学术活动 赋能融合凝共识

21 文化 CULTURE

音符跃动一致 歌声唱响祖国
——国药一致职工歌唱大赛

24 悦享 LIFE

定格“家”与“国”美好瞬间

《国药一致》编委会

主 任: 李进雄

委 员: 李 川 陈常兵 冀小飞
彭 燕 钟芳萌 李 卫
唐士清 黎 坤 于晓伟
梁颖康 庄少青 武晓霞

《国药一致》编辑部

主 编: 李进雄

副 主 编: 冀小飞

责任编辑: 易银燕 谢 秦 朱文艳
袁寅昕 李 飞

地 址: 深圳市八卦岭四路15号一致大厦
邮 编: 518029
电 话: 0755-25875140
传 真: 0755-25875166
网 站: www.szaccord.com.cn

编印单位: 国药集团一致药业股份有限公司
印刷数量: 3050份
印刷日期: 每月1日
发送对象: 国药一致内部及相关单位

设计单位: 深圳市奇之意企业形象设计有限公司
电 话: 0755-82968092
网 站: www.szqzy.com
印刷单位: 深圳市信和印刷有限公司

国大药房与华润三九、华润江中、东阿阿胶、昆药集团、华润紫竹战略沟通会在深圳召开



9月28日，国大药房与华润三九、华润江中、东阿阿胶、昆药集团、华润紫竹战略沟通会在深圳成功举办。国药集团党委副书记、总经理、国药控股党委书记、董事长赵炳祥，华润三九董事长、党委书记邱华伟出席此次会议。国药控股董事会秘书、国药一致董事长吴壹建，华润江中总裁徐永前，昆药集团党委书记颜炜，东阿阿胶党委书记、总裁程杰参加。

赵炳祥对华润医药工业板块各兄弟单位长期以来对国大药房的大力支持表示感谢。他指出，要聚力打造合作交流平台，互为资源、共谋发展。希望双方通过此次战略沟通会，进一步优化合作模式，拓宽合作领域，从品牌影响力、技术竞争力、文化融合力多维度推进战略合作，共同提升市场竞争力，实现高质量发展。

邱华伟对国大药房长期以来对华润三九的信任及支持表示感谢。他强调，在经济大环境和医改不断深入等多重因素的影响下，尽管医药行业目前面临波折，但伴随着健康消费需求不断上涨，消费者自选、处方外流市场终将迎来大爆发。华润三九将充分发挥自身优势和特色，以科技创新推动产业创新、加快形成新质生产力，展现我国医

药健康行业强劲生命力。

会前，与会嘉宾参观了华润三九展厅和深蓝实验室，详细了解公司发展历程及产业布局，现场观摩智能制造规划与实践、精益管理、工艺技术、质量业务、数字化实践、数据治理等场景展示。会议期间，“国之大爱，润物耕心——国大药房与华润三九、华润江中、东阿阿胶、昆药集团、华润紫竹品牌共建基地”启动仪式隆重举行。未来，将始终秉承“关爱大众健康”的使命，致力于为人民群众提供更安全、更有效、更便捷的医药产品和服务。

肩鸿任钜，砥砺前行。此次战略沟通会标志着国大药房与华润医药工业板块将展开更大维度、更深层次的合作。品牌零售同心同行，为我国大健康行业的繁荣发展注入新的活力，持续打造行业高质量合作标杆，共创健康产业美好明天，为人民健康福祉作出更大贡献。

华润三九、华润江中、东阿阿胶、昆药集团、华润紫竹相关负责人，国药控股及国药一致等相关子公司领导、业务负责人参加会议。

文 / 国控公共事务部

国药控股董事会秘书、国药一致董事长吴壹建一行赴上海国大调研指导



9月19日，国药控股董事会秘书、国药一致董事长吴壹建，国药控股零售诊疗事业部副总经理陈剑刚一行前往上海国大开展调研。国大药房党委委员、经营管理负责人、上海国大董事长仲向军，上海国大党总支书记、总经理杜以发陪同调研。

杜以发就公司近期经营工作进行详细汇报，重点介绍各项经营指标达成情况、全年重点工作推进情况、国家医保局飞检情况以及防台防汛情况。

吴壹建首先对上海国大取得的成绩给予充分肯定，他指

出，公司在管理上要持续提高运营效率，聚焦直营常规业务发展，对标行业一流企业；在经营上要抓住市场机遇，不断借鉴和学习国控体系中的成功案例，利用沃博联等资源优势提升门店品质，重塑整体品牌形象。

吴壹建对上海国大下一步工作提出具体工作要求，他强调，公司班子成员要进一步统一思想，认清公司战略定位与使命，要持续做强做优做大；要找准上海市场定位，调整直营、加盟、中医药养生保健结构布局，快速扭转经营局面；要加强经营创新，注重管理细节，从店面形象、商品选择、毛利率管控等方面着手，不断提升专业化服务水准，促进门店业绩提升。

调研组一行深入走访前台门店，全面了解基层药店当前经营情况及存在的困难和需求。

下一步，上海国大将不断提升专业化和精细化管理能力，着力在“强管理、练内功、降成本、增效益”上下功夫，攻坚克难、开拓进取，以真抓实干奋力推动高质量发展。

文 / 上海国大 端木岑岭

国药一致工联会慰问深圳物流龙华仓搬仓一线职工



国庆期间，深圳物流龙华仓正式开启了搬迁，面对全年历史订单高峰，以及7天完成10万多件商品、合计300多个9.6米车次的搬迁工作量，为顺利完成任务，同时保障业务正常运作，深圳物流全体职工全力以赴，充分发挥能吃苦、能战斗的精神，经过项目组全员每天24小时的通力配合，比原计划提前2天顺利完成了全部商品的搬迁，为项目组赢得了提前盘点、运作测试，处理节前出入库订单

的时间。

搬仓期间，为了黎光仓在节后开工首日即可顺利开展正常入库、出库、配送业务，物流中心牵头做好了时间和人力规划，在完成龙华仓到黎光智慧新仓的整体搬迁基础上，制定了相应的应急预案，确保安全、快速响应并处理搬仓工作中可能出现的突发状况，保障广大职工和设备的安全。

为表达对深圳物流全体职工的关心关爱，切实把公司工联会关怀一线职工的行动落在实处，10月18日，国药一致总经理林兆雄，国药一致财务总监、副总经理前往慰问深圳物流全体职工，感谢他们在此次搬仓工作中的辛勤付出。

文 / 总部党群工作部 梁上文 国控深圳物流 曾佳莉

国控广州(分销运营总部)党委副书记、总经理王鑫一行赴国控广州物流中心开展节前安全检查

为深入贯彻落实习近平总书记关于安全生产的重要指示精神,确保物流中心在国庆节期间的安全稳定,国庆节前,国控广州(分销运营总部)党委副书记、总经理王鑫率队前往国控广州物流中心开展安全检查。

检查组一行对仓库现场、消防设施、电气设备、物流设备等关键环节进行了严格把关。王鑫强调,物流中心各区域必须进一步加强安全管理体系的建设,特别是安全标识与安全设施的精心规划与持续维护;柯木塱仓装车区域需立即实施人车分流画线措施,确保行人安全与车辆顺畅行驶;停车区、库房电箱等高风险区域,必须加快增设水剂灭火器,做到预防在前、防患于未然。

王鑫表示,物流中心应全面提升园区环境管理水平,要常态化开展外围绿化带的清理工作,对部分区域的清洁排污给予高度关注,并彻底清理空调机房内杂物,以维护物流中心整体整洁、有序、安全的运营面貌。

此次安全检查是对物流中心仓库安全的全面检阅。物



流中心将严格贯彻落实各项安全生产措施,继续加强安全管理,确保各项工作有序进行,聚焦防范化解重大风险,在严管严治推动落实上下功夫,助力公司高质量发展。

国控广州(分销运营总部)党委副书记、纪委书记庄少青,国控广州物流中心总经理梁颖康等陪同检查。

文 / 国控广州物流中心 李木惠

国药一致组织开展2024年新任干部培训



9月24日,国药一致组织开展2024年新任干部培训,助力新入职、内部晋升且首次担任管理岗位的30余位干部迅速适应岗位。

国药一致党委副书记(主持党委工作)、副总经理李进雄在开场致辞中指出,随着系列医改政策的实施,医药行业正面临巨大变化,如何在合规的基础上寻找破局突围的新商业模式、真正实现提质增效和创新发展已是重中之重。

他强调,党的二十大报告指出“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务”,国药一致作为医药领域的

国之央企,肩负着国家新发展阶段的核心使命和重大任务,各位新任干部站在新的起点上,要以高度的政治责任感、历史使命感进一步推动公司高质量发展。

培训特别邀请公司内部各线条专家开展“企业文化及‘十四五’战略规划”“财务及资金管理”“合规管理及廉洁辅导”专题培训,

培训邀请朱文虎老师现场授课《管理者角色认知与高绩效团队打造》。朱老师以管理者的“上位思考-主动变革-观念改变”为出发点,立足新任干部管理角色转变,围绕高绩效团队打造,通过知识讲解、游戏互动、角色扮演等形式赋能新任干部提升综合管理能力提升。

下一步,国药一致也将通过全周期、多层次、多形式的培养,不断提升新任干部综合能力,塑造一批讲政治、守清廉、勇创新、敢担当、善学习的新任干部队伍,树立鲜明的选人用人正确导向,筑牢人才培养的根基,推动人才工作高质量发展。

文 / 总部人力资源中心 蔡诗琪

2024年国控广州重点供应商沟通会顺利召开



10月18日,国控广州2024年重点供应商沟通会在广州召开,国药一致总经理林兆雄,国控广州(分销运营总部)党委副书记、总经理王鑫以及来自全国500余名供应商代表参加会议。

王鑫在开场致辞中表示,一直以来,国控广州致力于培育企业核心竞争力,精心筑牢“三大网络”体系,围绕“三个精准服务能力”“三个全面创新”,为医药全业态提供全产品、全渠道、全方位、一站式综合供应链解决方案,积极与供应商合作共创高质量发展。

国控广州(分销运营总部)党委书记、副总经理黄敏春对公司的供应商服务体系进行展示,她表示,国控广州在稳健经营的同时不断探索提升企业价值之道,紧紧围绕核心竞争力,力求精准满足市场需求,为供应商提供优质服务体验。

国控广州(分销运营总部)副总经理王虎彪作零售诊疗专题报告,详细介绍了国药控股专业药房积极践行央企使命,以患者健康为核心,利用批零一体优势构建的创新

药事服务和患者全周期诊疗服务模式。

国控广西总经理彭敏围绕公司独特资质、广泛业务覆盖、高效管理模式,以及公司的全方位服务体系作介绍。

王鑫在总结致辞中表示,国控广州作为医药央企,始终积极服务国家医药健康战略,将以“十五五”规划为导向,关注供应商客户价值,强化主业优势,积极培育新质生产力,走好合规安全发展之路,期待与供应商们进一步合作交流,构建多方共赢新局面。

林兆雄作总结发言,他表示,当前经济形势面临挑战,我们将进一步强化对未来发展的信心和决心,同时也希望继续与供应商携手前行,践行“聚造卓越,质赢未来”精神,共谋高质量发展之路。

未来,国控广州将继续践行央企担当,与广大合作伙伴携手共行发展大道、共谋发展规划、共迎发展机遇、共享发展成果,共同谱写构建医药行业高质量发展的崭新篇章。

文 / 分销市场部 王坚

国控广州、国控广东物流入选广州市2023年度总部企业名单

近日，广州市发展和改革委员会发布了《关于公布广州市2023年总部企业名单的通知》，正式揭晓了广州市2023年总部企业的认定结果，国控广州、国控广东物流双双入选“广州市2023年总部企业名单”。

广州市总部企业的认定对象是对本市经济社会发展作出较大贡献的各类商事主体。本次成功入选，不仅是对国控广州、国控广东物流经济效益、社会责任等方面突出表现的高度认可，更是对两家公司在引领行业发展、服务地方经济建设中发挥关键作用的充分肯定。

未来，国控广州、国控广东物流也将充分利用广州市更多的政策支持和配套服务，运用一体化运营管理平台以及先进的供应链管理新模式，以集成化、规模化的产业优势，不断完善供应链服务体系，增强核心竞争力和发展效能，为推动广州经济稳步增长和高质量发展不断贡献“国药力量”、展示“国药作为”。

文 / 国控广州物流中心 李木惠



国控广州完成德力静®(苯磺酸美洛加巴林片)全国首批发货



10月18日，国控广州高效完成第一三共(中国)投资有限公司德力静®(苯磺酸美洛加巴林片)全国首批发货，将为临床治疗成人糖尿病性周围神经病理性疼痛(DPNP)提供有效的初始选择方案。

德力静®由第一三共自主研发，是中国首个获批成人糖

尿病性周围神经病理性疼痛(DPNP)的进口原研药品。早在德力静®获批上市前，国控广州就与第一三共团队密切配合，对药品存储、发货、运输等各个环节进行深入的讨论与规划，确保药品高效、安全送达指定客户。

10月18日上午，国控广州物流中心严格把控每个环节的时间节点，高效地完成了验收、上架、拣货、打包、发运等全流程，在2小时内完成了从产品验收到送达首单经销客户，快速安全地完成了德力静®首单配送签收。

未来，国控广州也将持续致力于医药传统与分销、物流领域的创新与发展，充分发挥一体化管控能力与完整的医药服务供应链生态，不断提升医药专业能力与服务质量，以满足市场和患者对高效、安全医药物流的服务需求，共同推进中国医药健康产业的高质量发展。

文 / 分销采购部 梁健嘉

国控广州与安必生签订战略合作协议

10月10日，国控广州与上海安必生制药技术有限公司(以下简称“安必生”)在广州举行战略合作协议签约仪式，国控广州(分销运营总部)党委副书记、总经理王磊与安必生董事长雷继峰代表双方公司签订未来五年战略合作协议。

安必生作为国内首家研发型药品上市许可持有人(MAH)，自2019年“4+7城市药品集采”执行开始便与国控广州开展配送项目合作。双方合作产品均是安必生的中美同销产品，生产及质量管理均符合中美两国药监部门的质量管理要求。

国控广州通过不断创新管理思路，在传统商业分销业务基础上建立了“分销+营销”的双轮驱动业务体系。针对重点合作的安必生产品，国控广州成立由采购部、市场部、市场营销部、各子公司等共同参与的营销团队，通过项目营销专项管理，明确分工、强化管理，在产品安全运营、终端专业化推广等方面助力安必生实现新的商业突破。

依托国控广州营销团队的专业学术推广，双方的产品营销项目合作让更多终端医生、患者对安必生及其产品



质量有了更加深入的认识，使安必生的产品成功实现了广东省全覆盖，是国内商业企业与药品上市许可持有人(MAH)企业合作的标杆案例。

本次战略合作协议的签订标志着双方将进入产品营销合作新阶段，未来，国控广州将积极发挥全国分销网络资源和一体化管控优势，与安必生开展更深层次、更高水平的合作，推动更多优质项目落地见效，不断为患者提供更加优质、高效的医疗服务，促进医疗健康事业高质量发展。

文 / 分销采购部 韦祎梦

国控广东粤兴打造广东省首个十万级自动化配置肠内营养室项目



能，助力医院营养诊疗强化全流程、精细化管理，让临床营养指导更加智能化、高效化。

国控广东粤兴为医院配备对标pivas静配中心的十万级标准化净化的自动配置中心，使整个配置过程从上料到封装均处于非接触式密封区域内，彻底从源头杜绝了污染隐患。项目同时配备营养师与配置员，协助临床营养科开展患者宣教、营养筛查、肠内营养配置等工作，减少营养师繁琐事务，极大提升效率。

项目通过医院现场检验，将应用于慢性疾病营养、母婴营养、老年营养、骨科营养等领域，为每位患者提供量身定制的营养方案，有效降低术后的并发症。

未来，国控广东粤兴将依托公司药械批零一体化资源与创新服务管理体系，不断开拓医院营养供应与创新服务，加快构建成为营养发展的产品、技术、品牌服务中心，为医院营养医疗的高质量发展不断贡献国药力量。

文 / 国控广东粤兴 宋静怡

国药控股莞惠河地区重点代理供应商交流会顺利召开

9月27日,由国药一致、国控广州指导,国控惠州、国控东莞、国控河源联合举办的2024年莞惠河重点供应商交流会在惠州召开。国控广州市场部总监于曦、国控惠州总经理邓先瑜、国控东莞总经理廖尚明、国控河源副总经理(主持工作)赖胤辉,以及220余位重点代理供应商代表出席会议。

邓先瑜在开幕辞中对参会嘉宾表示热烈欢迎,他表示,当今药品批零行业挑战与机遇并存,本次交流会聚焦属地公司的业务优势、集采情况观察和 market 分析,旨在让广大重点代理供应商深入了解国控惠州、东莞、河源三家公司的新思路、新方法、新优势,为深度沟通打造新平台,为深化合作开辟新空间。

国控惠州、东莞、河源分别就各自的经营理念、战略

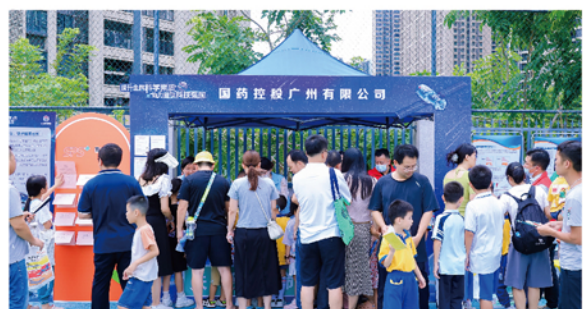
定位及业务优势作介绍,强调要顺应市场变化、抢抓机遇,构建以客户为中心的新价值创造体系,打造以盈利为导向的新业务模式体系,一同为行业发展注入新动能。

于曦就集采政策情况观察及趋势进行专业解读,对集采的现状进行深度剖析。

本次会议为莞惠河区域子公司与广大重点代理供应商搭建了交流平台,国控惠州、东莞、河源也将以此为契机,与广大重点代理供应商建立更加紧密的战略合作伙伴关系,共同寻找新的合作机会和发展空间,助推广东医药市场实现高质量发展。

文/国控惠州 陈玲

国药控股专业药房欢乐科普嘉年华圆满落幕



9月22日,2024年荔湾区全国科普日主会场活动暨科普嘉年华于广东实验中学荔湾学校第二小学部顺利举办,国控广州受邀开展“护航用药安全,守护健康成长”主题活动,为广大市民朋友提供趣味药学、常见病用药、器械检测知识科普与体验。

国控广州摊位现场设置了小药箱大学问、药知识关过、好体态早养成、让罕见被看见以及药的事问药师5

大板块。以模拟家庭药箱的趣味形式展示安全用药常识、常见疾病的用药及处理,通过常用医药商品分类以及健康用药知识问答两款通关游戏,巩固用药知识。国药控股专业药房的药师们就市民们关于慢性病、季节性疾病的康养和用药给予耐心细致解答。

摊位还设有脊柱侧弯及扁平足仪器检测区,专业人员现场为青少年提供脊柱侧弯初筛及足部评估,向家长讲解相关病种的预防及治疗要点。现场工作人员向各位大小朋友讲述罕见病患者的故事,通过一系列趣味活动,倡导给予罕见病群体更多关注和关爱。

未来,国药控股专业药房将持续加强人文关怀,与更多社会力量携手,开展更加多元化的公益活动,守护千万家庭的健康与幸福。

文/分销连锁管理部 吴仕星

沈阳国大天益堂药房两百周年庆典顺利举行

9月26日,沈阳国大天益堂药房两百周年庆典顺利举行,活动特邀所在行政辖区政府部门相关领导沈阳方城、中街商会、百年药企代表,共同见证这历史时刻。

天益堂药房始建于1824年,两百年来,天益堂始终不变的是对医药文化的执着追求和为百姓健康服务这份社会责任的坚守。作为“中华老字号”的代表,天益堂见证了沈阳从古城到现代都市的变迁,见证了中医药从传统智慧走向国家战略的宏大步伐。

沈阳国大总经理杨启忠在致辞中向社会各界嘉宾表示热烈欢迎,同时对所有员工的辛勤付出和广大顾客的支持表示感谢。这两百年不止是天益堂风雨前行的两百年,也是行业高速发展、承载无数人健康希望的两百年。

九芝堂营销中心副总经理童林峰代表与会的百年药企为此次庆典活动致辞,对天益堂两百年的坚守与成就致以热烈祝贺,并表示双方的合作是践行医药行业责任的体现,未来将继续携手共进,为民众健康贡献力量。

在观看了天益堂两百年发展历程的视频后,与会百年



药企共同签署了“携手持续百年历史,并肩传承医药匠心”之约,共同将传承中医药文化,为新时代医药行业书写更加广阔的未来。

如今的天益堂药房将继续秉承其优良传统,结合现代化连锁经营,不断探索和创新,作为国大药房的旗舰品牌,以及沈城屈指可数的中华老字号,天益堂将持续秉承优良传统,结合现代化连锁经营,不断探索和创新,竭力为百姓提供更优质的服务,为中医药文化的传承与发展贡献力量。

文/沈阳国大 王璐

内蒙古国大成为首批自治区药品检查员实训基地



10月10日,内蒙古自治区药品监督管理局授牌内蒙古国大成为首批自治区药品检查员实训基地,将为药品检查员提供专业技术学习、观摩、实训和模拟检查等培训,进一步推进内蒙古自治区职业化专业化药品检查员队伍建设。

内蒙古国大在日常质量管理工作中始终秉承“严谨、高效、满意、健康”的质量方针,积极协助当地监管部门做好质量管理体系建设工作,获批成为内蒙地区首家批零一体

化企业。内蒙古国大较高的药品安全质量管理水平和完善的组织管理体系,也为打造内蒙古自治区一流的药品检查员实训基地提供了有力支撑。

授牌药品检查员实训基地不仅能够培养检查员综合监管能力,更是促进政企双向交流、完善质量管理体系、树立行业典范的良好契机。内蒙古国大实训基地也将在建设检查员队伍、开展药品检查以及提高药品检查工作质量等方面与药监局持续开展合作,发挥好行业示范引领作用。

下一步,内蒙古国大将围绕质量管理规范等内容编制培训方案、大纲等,把检查培训同最新生产经营实践、最新前沿知识、最新检查方式和最新监管要求等紧密结合起来,携手药监局打造注重实效的应用型基地,努力为提升药品监管能力、助推内蒙古医药经济高质量发展作出更大贡献。

文/内蒙古国大 宫自春

简讯

北京国大金象第二十届会员节顺利举办

10月19日,北京国大药房、北京金象大药房第20届会员节启动仪式在奥林匹克森林公园举行,共庆欢乐时刻,公司经营班子成员和协办方相关领导出席本次活动。活动当天,北京国大金象党员志愿者、连锁总部全员及门店人员到场支援后勤工作,确保活动顺利举行。舞台两侧场地周边设置用药咨询、健康检测和免费体验等区域,前来的广大会员积极参与,在轻松愉快的氛围中学习健康养生知识,增强身体素质。

此次活动为北京国大金象和会员之间搭建了交流互动平台,未来公司仍将持续贯彻实施国药集团发展战略,坚决走“精细化管理”+“专业化运营”的高质量发展道路,为广大消费者的健康生活保驾护航。同时,公司也将积极践行社会责任,为推动区域医药零售市场的发展和居民安康作出更大贡献。

文 / 北京国大金象 张琳琳

山西国大益源开展“下行周期如何做好商采管理创造增量”主题培训

为了更好了解行业发展趋势,掌握商品的核心技能和知识,提高企业的商品运营效率和竞争力,9月25日,山西国大益源组织开展“下行周期如何做好商采管理创造增量”主题培训。公司党委委员、总经理张璐,党委书记张雅凌、总经理助理周海潇,区域经理及商采、市场条线人员参加培训。

培训特邀国内医药零售行业实战派专家、法默西管理咨询的总顾问尹东宇老师,为参训人员讲授商品分类管理、商品组合策略、单品推广上量技术等内容,围绕药店如何打造系统化品类管理和规划升级、完整的品类运营管理体系、商采体系工作思路、品类规划及组合方向、品类管理操作路径等内容进行深入讲解。

本次培训,将为公司商采管理技术带来系统提升,在更好满足顾客需求的同时创造更多效益,提高商品效率的同时打造品类管理竞争力。

文 / 山西国大益源 郭子琪

吉林益和与吉林广播电视台携手开展“晚安行动”公益活动

10月16日,吉林益和与吉林广播电视台联合开展的“晚安行动”公益活动在吉林广电演播厅举行,吉林益和400余名店长出席活动。

吉林益和总经理周岩在致辞中表示,作为吉林省规模较大的医药连锁公司,吉林益和有着高度社会责任感,致力于通过管理创新、制度创新、观念创新,为社会做出积极贡献,此次活动将为更多需要帮助的人提供专业健康服务。吉林广播电视台相关领导表示,此次活动旨在汇聚社会各界力量,为处于困境中的人送去温暖与关怀。

吉林益和将以此次活动为契机,持续大力推动公益事业的发展,并呼吁更多人积极加入公益行动中来,共同为社会发展贡献力量。相信在吉林益和与吉林广播电视台的共同努力下,“晚安行动”必将取得圆满成功,为更多需要帮助的人送去温暖。

文 / 吉林益和 张亚权



面对错综复杂的外部环境和内部竞争,药店零售行业正经历一场前所未有的深刻变革。尽管变革之路充满挑战,但作为国内医药零售连锁龙头企业,国大药房在开展“百日攻坚”项目的基础上,不断探索新型营销模式。

各子公司或服务升级、或精准营销、或线上线下融合、或提升队伍专业能力……用多元化、差异化的营销打法和强大的执行力,不断提高消费者、患者及会员的专业服务体验,共同推动企业健康、可持续高质量发展。

实现突破 创造增量

国大药房总部



销售佳绩
53万盒

达成率
265%

2024年，不断涌现的医疗消费新模式和医疗服务新渠道，也在不断塑造更多元化的健康服务需求。“会员营销”是医药零售企业的重要环节，有效做好会员营销活动，才更有可能在激烈竞争中处于优势。

穷则变、变则通、通则久。为了更好地冲刺年终目标，实现突破、创造增量，并在变幻多端的市场环境中稳固提升竞争力，国大药房在9月召开了“百日攻坚”项目销售启动会。

启动会上，国大药房总经理助理雷蓉对9月至12月的营销工作作出重要部署，她指出，要爆品营销，打造团队执行力，树立国大口碑；要持续提升自有品牌销售，确保年度目标达成；要提质增效，降本控费，狠抓亏损治理、先固化再优化；同时明确了营销条线重点工作，强调要先固化、再优化，前台联动后台，打造执行力。

国大药房营销管理部围绕“百日攻坚”项目策划了五大健康节(9月二十周年司庆节、10月器械美妆节、11月滋补膏方节和秋冬气血养生节、12月年货节)、单品爆破、子公司走进企业团购的三大类营销活动，旨在树立优质品牌形象，提升品牌竞争力和影响力，从而带动销售增长。其中，二十周年司庆节、年货节由国大药房总部策划并指导子公司具体实施，器械美妆节、滋补膏方节，秋冬气血养生节等由子公司结合本地市场特点和消费者需求各自开展，确保各项营销活动能够有效实施和落地。

各子公司严格按照总部的战略部署，聚焦核心市场，深耕细作，因地制宜地创新，全力以赴完成销售目标。同时，他们也将以此次“百日攻坚”作为契机，进一步提升品牌影响力，深化市场布局，为国大药房20周年司庆献上最真挚的贺礼，也为澳诺爆品活动的成功推广贡献力量。

在过去的9月，国大药房全公司上下一心、共同努力，在二十周年司庆大促活动期间，销售环平日增长63.9%，毛利环平日增长45.9%，带动客流增长38万人次，新增会员18.6万人。这一成绩充分展示了全体员工团结协作、奋力拼搏的精神风貌。尤为值得一提的是，澳诺单品爆量活动共完成了53万盒的销售佳绩，达成率达到265%。这一成绩的取得，是国大药房子公司全体员工共同努力的结果，也是公司营销策略的完美展现。

眨眼间，2024年第四季度也将行至中期，国大药房将继续探索取势，通过协同融合与共赢合作拥抱变革，紧盯重要指标任务，细化各项创新举措，全力冲刺全年经营发展目标。

精准施策 多管齐下 冲刺澳诺酸钙锌业绩巅峰

江门国大



高度重视，追击巅峰

国大总部对江门国大下达的澳诺酸钙锌销售任务为7000盒，江门国大高度重视，严密筹划，自定销售目标10000盒，并层层召开启动大会，立下销售“军令状”，确保完成任务。

江门国大只用了7天时间便完成了基础任务，随后继续乘胜追击，凭借精准施策和强大执行力，冲刺了葡萄糖酸钙锌类产品销售种巅峰。在10月的爆破活动中，超额完成总部下达任务274%，环比增长1275%。

细化任务，强化执行力

公司将销售目标细化到每店、每人、每天，确保责任清晰，通过建立跟踪机制，要求店长每日报数，跟踪店员对销售与促销的掌握情况，强化店员开口率；要求片区重点帮扶落后门店，检查门店的政策熟知度，及时跟踪销售；要求后台及时下发销售数据，拉群引导门店销售破“0”，保障库存合理。

环比增长
1275%

超额完成
总部下达任务
274%

培训赋能，精准营销

通过集体培训，提升员工对产品的理解，针对不同顾客群体(家长、孕妇、老年人)制定销售话术，确保每位店员都能精准营销。

严格监督，激励并进

总经理每天在全员群里跟门店交流销售情况，建立监督与激励机制，确保目标达成，员工在群里分享销售心得，共同学习进步，带动销售氛围。

优化陈列，吸引眼球

为助力销售提升，门店进行了陈列优化，对澳诺产品进行集中陈列，同时设置组合装，推出组合促销。在收款台、端头、首层等多处位置也设置了产品展示，提升产品可见度，并通过促销海报、货架插卡等宣传物料增强购买引导。

线上线下，双管齐下引流

公司、门店在线上利用企微、朋友圈、短信等多平台推送活动信息，在线下通过会员回访增强互动，提升开口率，双管齐下促进销售。

厂家鼎力支持，共创佳绩

同时，厂家也为活动提供了丰富的资源支持，包括空盒换购、出生证换购、骨密度检测等活动，吸引客流，有效促进了销量增长。

通过本次活动，我们看到了团队的力量，也看到了许多同事出色的销售技巧、沟通能力、服务意识，大家齐心协力，共同面对挑战和困难，共同分享胜利的喜悦，为提升业绩贡献力量。接下来，江门国大全体将不断复盘、提炼经验，结合更多供应商资源，提升业绩，全力以赴冲刺百日总目标！

销售环
平日增长
63.9%

毛利环
平日增长
45.9%

客流增长
38万
人次

新增会员
18.6
万人

河南国大 超额完成任务 以大促业绩为司庆献礼

在这个充满诗意的季节里，河南国大以优异的大促成绩为国大药房20周年献礼。本次大促活动，河南国大整体无税销售额同比增长 69%，环比增长 88%，大促任务达成率 102%。



精准洞察，定位市场

此次大促推出了丰富多样的促销形式，为确保活动期间供货充足，河南国大提前与供应商沟通，依据历史销售数据及市场预测，合理预估需求量，进行大规模库存备货，有效避免了因缺货导致的销售中断，确保活动顺利开展。活动过程中，实时监控库存情况，及时补货，杜绝缺货现象发生。在单品爆量活动中，澳诺钙锌口服液表现尤为突出，销售达成率 347.72%，荣登 PK 小组榜首。

走进社区，外出发单

河南国大充分利用社交媒体，广泛传播大促活动信息，精心制作宣传海报和视频，生动展示活动亮点与优惠商品，最大限度引流。同时，各店纷纷带着彩页、大海报等宣传物料走进社区，在自己的商圈范围内组建宣传电动车队，在主干道等人流量密集之处拉横幅、发放传单。此外，还与相关行业合作伙伴联合推广，进一步扩大活动影响力。

强化培训，营造氛围

为提升店员的专业知识与推荐能力，河南国大组织了一系列培训，内容涵盖产品成分、功效、适用人群、用法用量以及竞品分析等方面，确保每位店员都能成为产品的“专家”。公司还邀请厂商专业讲师驻店，通过现场教学、模拟销售等方式，加深店员对产品特点的理解，根据顾客需求进行有效推荐。这些培训不仅提升了店员的专业水平，也激发工作热情，更为活动期间的销售提升积蓄强大力量。

为更好地达到引流效果，各店精心布置卖场，营造良好促销氛围。活动的前两天，片区经理纷纷前往门店实地检查备货、促销氛围布置以及彩页、大海报发放情况。

团队协作，各尽其责

此次活动中，河南国大团队展现出了高度的执行力与凝聚力，各部门密切配合，齐心协力。市场部精心策划营销方案，统一印制宣传物料并提前发放到店，减少门店工作量；门店管理部开展过程稽核，全员驻店四天，不间断巡店督导，每两小时通报一次达成进度；后台全员下店指导帮扶，协助宣传、调货；各门店积极邀约客户，为客户提供专业建议和服务；促销人员每两小时通报门店及片区达成情况，晚上7点后每小时通报当日达成情况。



良性竞争，激发热情

为达成预定目标，公司制定了详细的营销方案，包括系统设置、激励方案、设立PK小组等。通过设立PK小组，鼓励店员之间形成良性竞争，每天活动结束后，各小组在微信群内通报销售战报，晒单分享销售经验，营造良好竞争氛围。

本次活动，河南国大无税毛利额同比增长57%，环比增长73%。交易次数同比增长14%，环比增长32%。

环比增长 **73%** 同比增长 **57%**
 同比增长 **14%** 环比增长 **32%**

广西国大 百日攻坚 自有品牌销售提升战

在国大药房吹响百日攻坚的号角声中，广西国大迅速响应，以自有品牌销售为核心，展开了一场激昂的销售战役。从9月的战鼓擂动，到10月16日的硕果累累，公司不仅圆满完成了销售指标，更是以小组排名前列的骄人成绩，彰显了卓越的营销实力和团队执行力。



周密部署，精准统筹

国大药房总部对百日攻坚项目的战略和执行进行了精心规划，为各子公司提供了营销统筹管理，确保营销执行的连贯性和一致性。这种自上而下的支持，为广西国大的业绩突破打下了坚实基础。

同时，广西国大成立专项提升工作小组，以商品部专项负责自有品牌的销售和跟进，制定了详细的营销策略和激励机制。商品部通过市场调研，分析广西地区的消费趋势和客户需求，明确自有品牌的市场定位，针对总部爆品、自有商品及核心品进行了黄金位置重点陈列、店员开口率重点推广等措施。

- 引入广西市场独一无二的品种——玉灵膏和五行健脾散，并将其打造为广西国大独有的“招牌菜”，提升自有品牌销售；
- 通过会员大礼包（洗衣液换购项目）提升销售及复购率；
- 通过推动大单品盐酸氨基葡萄糖片，通过层级跟盯，提升H1销售。

实战培训与PK机制，激发团队潜力

广西国大通过梳理自有品牌商品，明确可重点提升品种，并联合厂家专业讲师，组织了多场销售技巧培训，并在培训后通过考试和模拟演练的形式，确保每位店员切实掌握销售技巧，提升他们在销售场景下的应对能力。在实战销售阶段，公司建立了项目跟进体系，单独每日点评和跟进各门店的销售数据，对于销售业绩未达标的门店，安排再次学习和针对性辅导。这些措施让公司的销售团队在实战中展现出优秀的销售能力，在实际推广五行健脾散等重点品种时，能够更准确地把握顾客需求，从而提升销售转化率。

截至10月15日，广西国大自有品牌销售已突破220万大关，销售占比11.2%，超额完成了既定的销售目标。这一成绩的取得，是团队所有成员共同努力、不懈奋斗的结果。

自有品牌销售 **220万** 销售占比 **11.2%**

团队协作，共铸辉煌

在此次营销活动中，广西国大全员展现出了非凡的协作精神。目标制定与分解、持续跟进、结果导向、明确职责分工以及绩效评估等一系列团队合作的举措，让公司在百日攻坚中取得了显著的成绩，充分展现了团队的风采。

百日攻坚的征程还在继续，广西国大的奋斗脚步从未停歇。公司将继续秉承“关爱生命，呵护健康”的企业理念，不断提升自有品牌的市场竞争力，为顾客提供更加优质的产品和服务。让我们携手并进，在接下来的挑战中再创辉煌，为年度任务达成和企业高质量发展贡献更多力量。



★ 中共中央 ★ 政治局召开会议

分析研究当前经济形势和经济工作
中共中央总书记习近平主持会议



中共中央政治局9月26日召开会议，分析研究当前经济形势，部署下一步经济工作。中共中央总书记习近平主持会议。

★ **会议认为**，今年以来，以习近平同志为核心的党中央团结带领全国各族人民攻坚克难、沉着应对，加大宏观调控力度，着力深化改革开放、扩大国内需求、优化经济结构，经济运行总体平稳、稳中有进，新质生产力稳步发展，民生保障扎实有力，防范化解重点领域风险取得积极进展，高质量发展扎实推进，社会大局保持稳定。

★ **会议指出**，我国经济的基本面及市场广阔、经济韧性强、潜力大等有利条件并未改变。同时，当前经济运行出现一些新的情况和问题。要全面客观冷静看待当前经济形势，正视困难、坚定信心，切实增强做好经济工作的责任感和紧迫感。要抓住重点、主动作为，有效落实存量政策，加力推出增量政策，进一步提高政策措施的针对性、有效性，努力完成全年经济社会发展目标任务。

★ **会议强调**，要加大财政货币政策逆周期调节力度，保证必要的财政支出，切实做好基层“三保”工作。要发行使用好超长期特别国债和地方政府专项债，更好发挥政府投资带动作用。要降低存款准备金率，实施有力度的降息。要促进房地产市场止跌回稳，对商品房建设要严控增量、优化存量、提高质量，加大“白名单”项目贷款投放力度，支持盘活存量闲置土地。要回应群众关切，调整住房限购政策，降低存量房贷利率，抓紧完善土地、财税、金融等政策，推动构建房地产发展新模式。要努力提振资本市场，大力引导中长期资金入市，打通社保、保险、理财等资金入市堵点。要支持上市公司并购重组，稳步推进公募基金改革，研究出台保护中小投资者的政策措施。

★ **会议指出**，要帮助企业渡过难关，进一步规范涉企执法、监管行为。要出台民营经济促进法，为非公有制经济发展营造良好环境。要把促消费和惠民生结合起来，促进中低收入群体增收，提升消费结构。要培育新型消费业态。要支持和规范社会力量发展养老、托育产业，抓紧完善生育支持政策体系。要加大引资稳资力度，抓紧推进和实施制造业领域外资准入等改革措施，进一步优化市场化、法治化、国际化一流营商环境。

★ **会议强调**，要守住兜牢民生底线，重点做好应届高校毕业生、农民工、脱贫人口、零就业家庭等重点人群就业工作，加强对大龄、残疾、较长时间失业等就业困难群体的帮扶。要加强低收入人口救助帮扶。要抓好食品和水电气热等重要物资的保供稳价。要切实抓好粮食和农业生产，关心农民增收，抓好秋冬生产，确保国家粮食安全。

★ **会议要求**，各地区各部门要认真贯彻落实党中央决策部署，干字当头、众志成城，充分激发全社会推动高质量发展的积极性主动性创造性，推动经济持续回升向好。广大党员、干部要勇于担当、敢于创新，在攻坚克难中本领、出业绩。要树好选人用人风向标，认真落实“三个区分开来”，为担当者担当、为干事者撑腰。要支持经济大省挑大梁，更好发挥带动和支柱作用。

会议还研究了其他事项。

*文章来源于学习强国

多元化学术活动 赋能融合凝共识

近年来，医药政策频繁出台，国家及省市药品集中带量采购工作、省际联盟集采趋于常态化制度化；随着DRGS/DIP2.0版深入推进、粤港澳大湾区药械通管理条例落地，医药行业进入结构性调整快车道。在此背景下，国控广州客户服务部聚焦市场新场景下的多渠道营销布局，坚持“以客户为中心”的服务理念，围绕医院管理、药学发展、器械管理、财务管理、中医药发展、港澳药械通等领域策划开展多元化学术活动，让思维在交流中提升，让观点在碰撞中产生，持续凝聚行业共识。

2024年1-9月，客户服务部共参与举办21场次学术会议，覆盖两广24个地级市、3269人次。

01 传统品牌药学会会议 凝心铸魂强根基

• 持续打造会议影响力

国控广州已连续多年协办珠三角地区医院药学沙龙、药师技能竞赛、粤西药学会、广东省药师周等品牌药学活动。

珠三角地区医院药学沙龙旨在加强珠三角地区各医院药学专业技术人员之间的学术交流，推动医院药学学术发展，提高医院药学术水平和药学服务质量。会议每年召开一次，由珠三角地区各城市药学专业组织轮流承办，根据当时医院药学专业方面存在的重点、热点和难点问题选定会议主题进行研讨、交流。国控广州自第四届会议起参与协办，会议已覆盖广州、佛山、深圳、湛江、东莞、中山、惠州、汕头、江门、韶关、珠海、茂名、肇庆、阳江等城市。经过多年努力，珠三角地区医院药学沙龙已成为广东省医院药学界一个重要而又具有较高影响力的学术活动，为推动珠三角地区医院药学学术交流，提高医院药剂管理能力和药学学术水平发挥着积极作用。

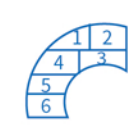
2024年5月，第二十一届珠三角地区医院药学沙龙在清远市成功召开，首次邀请了广西的药学专家参与会议，会议内容从医院药学拓展到医院药师和药店药师协同发展。

• 深耕广东省药师周会议服务

除了珠三角地区医院药学沙龙，广东省药师周是国控广州参与届数最多的品牌药学活动。

自29届广东省药师周以来，国控广州从最初作为参会嘉宾到近年来深入参与会议筹备策划、承接大会颁奖会等工作，积极参与会议的组织工作。

今年，第30届广东省药师周大会正紧密筹备中，国控广州将继续借助广东省医院药学界学术盛会和广东省药学会品牌活动平台，把握行业发展动态的良好契机，加强与药学专家之间的交流合作，深化与医院药师和药店药师的协同发展。



- 1、第18届珠三角地区医院药学沙龙
- 2、第19届珠三角地区医院药学沙龙
- 3、第20届珠三角地区医院药学沙龙
- 4、第27届广东省药师周大会颁奖晚会
- 5、第28届广东省药师周大会颁奖会
- 6、第29届广东省药师周大会颁奖会

02 创新多元学术会议 百花齐放春满园

• 积极探索医院管理系列会议

随着药学科品牌活动效应不断扩大影响,自2023年起,国控广州分别在深圳、佛山、广州、粤中西(肇庆云浮)、中珠江、粤西区域,聚焦公立医院绩效考核、高水平医院建设、医院运营管理等行业政策,成功举办区域医院管理者会议6场,助力公立医院高质量发展。

• 打造政府、医院、企业共同参与交流的学术平台

为推动“港澳药械通”政策落地,在广州市政府、广东省卫健委、荔湾区政府指导下,国控广州承办2023广东省药品医疗器械创新发展论坛、“港澳药械通”政策发展及实务交流会、丹麦驻华医疗企业俱乐部交流会等活动。

积极参与进政策推广、宣传和经验交流讨论的行动中,用实际行动努力探索粤港澳药械合作新模式,为大湾区居民提供更加优质的药品医疗器械和服务。

• 多点发力,打造多元化学术会议格局

在医疗器械领域方面,2024年1月,国控广州协办广东省医疗器械管理创新论坛,大会以“创新医疗器械管理”为主题,邀请行业知名专家围绕医疗器械管理面临的挑战与对策、医用耗材精细化管理、医疗器械创新模式等议题开展交流与讨论。

在中医药领域方面,2024年1月,由国控广州主办的2024年广州地区中医药产研融合发展暨医院科研成果转化交流会在广州召开。会议汇集广州市多家中医医疗机构、10多家广东省中药生产企业,共同推动产业链协作和中医药产业高质量发展,促进中医药领域基础研发与产业化应用搭建“转化桥梁”。

在财务管理领域方面,2024年9月,国控广州联合广东省医院协会、广东省卫生经济学会分别召开三场财务管理类会议,与会财务专家共同探讨新时代医疗机构关于进销存管理、精益运营管理的新思路,提升医院运营管理效率,加强合规建设,促进医院业财融合管理,合理管理医院应付款。



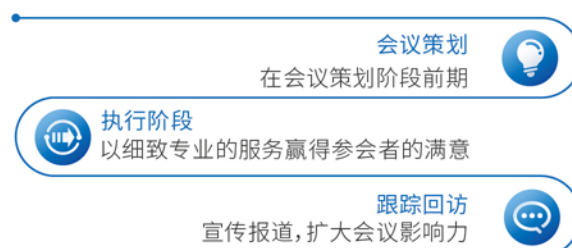
- 1、中医医院高质量发展暨传承创新发展论坛
- 2、广东省医院协会医院财务管理专业委员会2024年学术年会暨新时期公立医院财会监督培训班
- 3、“业财融合 精益运营 粤桂鄂三地财务管理专题研讨会”会前会
- 4、区域医院管理者会议(广州)
- 5、2023广东省药品医疗器械创新发展论坛

03 “客服人”不忘初心 砥砺前行

多元化学术活动持续提升着国控广州的行业影响力,离不开一批又一批“客服人”精心策划和组织。客户服务部始终坚持从策划、执行和会后回访三个方面,通过细节确保会议高效组织和执行,加强学术会议对业务结果的转化。

在会议策划阶段前期,客户服务部不定期组织团队学习研究医院相关政策,如公立医院绩效考核、DIP下医院精细化管理、高水平医院建设等。会议策划时,客户服务部会充分了解客户需求,结合公司业务发展战略制定详细的会议方案,包括会议主题、会议规模、时间地点、议程安排、演讲专家、主持及讨论嘉宾等。会议通知一般分为第一轮通知与正式通知,会议方案拟定后会给专家嘉宾发出第一轮通知,告知其会议时间、地点、授课主题,到会议前一周左右正式确认参会名单。同时根据会议筹备的进展召集相关业务部门召开会前会,沟通会议安排、注意事项等关键内容,例如LED、麦克风、横幅、座位图、指引牌、主持稿、签到表、水笔、茶水等材料也要在会前准备好。

在执行阶段,客户服务部会根据会务分工成立工



作小组,如签到组、广告组、交通住宿组、场内控台组、场外指引组等。各工作小组各司其职,全程密切关注会议进展,按照议程安排做好开场致辞、主持、主题演讲及讨论环节的畅顺衔接,确保会议高效组织和执行,以细致专业的服务赢得参会者的满意。

会议结束后,客户服务部会统筹跟进各业务部门跟踪回访,及时收集参会者的反馈意见,了解他们对会议的评价和建议,针对参会者提出的问题,要积极改进和完善,进一步优化学术活动共享平台,更新专家讲者库,并做好会议资料的整理归档工作,为今后的会议活动提供参考和借鉴。同时利用公众号、期刊等平台做好会议宣传报道,扩大会议影响力。

“道阻且长,行则将至;行而不辍,未来可期”。搭建学术会议平台是提升公司行业影响力、品牌形象的重要途径,国控广州分销客户服务部将围绕最新医药政策及行业热点问题不断开展多元化学术会议,加强与政府、医院、企业多方的合作交流,以学术平台为载体,打造高质量的学术会议品牌,为公司提升行业影响力、实现高质量发展作出更多贡献。



2023年第20届广东省药师周大会颁奖会

音符跃动一致 歌声唱响祖国

——国药一致职工歌唱大赛

七十五载春秋梦，奋进新程日月长。9月27日，国药一致在深圳总部隆重举行“音符跃动一致 歌声唱响祖国”职工歌唱大赛决赛，喜迎新中国成立75周年，唱响新时代国药人的最美声音。



定格家与国 美好瞬间

山河壮丽如画，国泰民安呈祥

值此国庆节之际

当祖国壮丽河山和

家乡发展变迁跃然眼前

让我们跟随国药一致员工

一起定格家与国美好瞬间

最终经过激烈的角逐和评委的现场打分
一等奖、二等奖、三等奖、人气歌手奖、优秀奖依次揭晓



国药一致党委副书记(主持党委工作)、副总经理
李进雄致辞



📍 第一站：五日五地游



国庆假期，一家三口在深圳团圆，开启了“深圳、珠海、香港、桂林、阳朔”五日五地游，在祖国的壮丽山水间感受家国情怀，尽情抒发爱国、爱家、爱美好生活的真挚心声

——成大方圆 李江竹

📍 第二站：中山孙文西路



2024年国庆节，中山市孙文西路步行街再现20年前人流盛况。随着粤港澳大湾区黄金内湾“最重要的一横”——深中通道的开通，给珠江西岸特别是中山市带来了更多发展机遇。

——国控惠州 邓先瑜



第三站：桂林山水甲天下



听了诗人王正功的那句“甲天下”，我便穿过人山人海，抵达了“真桂林”。在遇龙河上看峰峦叠嶂，碧水如镜；在象鼻山下惊叹大自然的鬼斧神工；置身龙脊梯田感受云端天梯之美……山水不在画中，就在我眼里。

——国控东莞 曾丽

第四站：上海外滩



外滩是上海的象征，是上海城市近代化的起点，也是上海最具标志性、最经典的城市景观区域。夜幕来临，华灯初上时，外滩便是一片璀璨，彩灯下散落的旧时代建筑，颇有十里洋场的视感。

——山西国大万民 赵变香

第五站：辽宁朝阳市



国庆假期，回到老家与家人一起在田间忙碌，收玉米、稻谷，上山采蘑菇，在自然里感受身心的愉悦。阳光照耀下，身边欢声笑语不断，丰收的快乐与家庭的温暖，在这一刻格外珍贵。

——成大方圆 刘晓宇

第六站：锦绣太原



在太原，迎泽大桥是承载着城市印象的路。它是连接汾河两岸的重要交通枢纽，更是太原市民心中的骄傲和象征。这不仅是一座桥，更是城市历史、岁月的见证。

——山西国大益源 郭子琪

第七站：塞外江南



经新疆一行，才真正领略到祖国的幅员辽阔、地大物博。在新疆，壮丽的自然风光与丰富的民族文化交织成一幅绚丽多彩的画卷，等待着你的发现。穿越天山山脉，领略雄伟壮观的自然奇观，一年四季的美景尽收眼底。

——国控江门 陈艳彤

用镜头捕捉这靓丽的风景
用脚步丈量这充满生机的热土
从名山大川到江河湖海
一帧一字都是壮美中国
都是对这片土地的热爱与自豪

第八站：眷恋的故土

祖国生日快乐!
Happy National Day



Holiday
I Love China

1996年和2024年的重逢，20多年，如同一条长河，悄然流逝，却又在岁月的沉淀中孕育出新的生机。再一次踏上这片土地寻“根儿”，心中那份对故土的眷恋与期待，如同潮水般涌来，让我激动不已！这是一代人回忆，也是一代人更迭！

——国大河北乐仁堂 王晶



国药一致

SINOPHARM ACCORD

综合性医药上市公司

企业文化 价值体系

- 使命** 关爱生命 呵护健康
- 愿景** 打造领先的国际化医药健康服务平台，让人们享有美好健康生活
- 定位** 成为批零一体、客户导向，高品质医药健康产品及服务提供商
- 核心价值观** 责任、创新、合规、高效、共享
- 经营观** 让客户体验感动 让员工实现价值 让股东分享回报
- 发展观** 专业、持续、健康、共赢
- 人才观** 精专业、善学习、勇担当、乐奉献、强执行