

《精准驱动业务潜能的核心引擎》

——高效业务规划

讲师：李瑜 Kimi

【课程背景】

在医药行业竞争白热化的今天，科学、可执行的规划是驱动业务增长的核心引擎。这里的科学性涉及到对市场信息的精准判断、医院格局的深度洞察、资源分配的动态优化。著名管理学家彼得·德鲁克曾指出：“战略不是研究我们未来做什么，而是研究我们今天做什么才有未来。”医药企业在现实的业务规划过程中，却常常陷入以下共性困境：

- 信息收集是碎片化罗列还是系统化提炼？
- 医院分析是表面了解还是深度透视关键决策链？
- 目标设定是凭经验估算还是凭趋势工具科学推导？
- 资源分配是平均主义还是聚焦关键医院或关键科室？
- 行动计划是纸上谈兵还是可跟踪可考核？
- 业务跟进是走形式还是及时纠偏保障结果？

本课程基于医药行业业务规划的全周期管理理念，结合大量数据分析和市场洞察方法，系统论述业务规划的方法论和工具链，厘清业务规划中的常见误区和盲点，有效提升业务人员的规划系统性和管理层的过程管控力。

【课程收益】

- 掌握医药信息收集关键渠道与归纳法，精准提炼核心业务信息。
- 快速构建医院透视图（科室/用药/决策链），锁定业务突破口。
- 科学设定产出目标（如销售额）和投入目标（如拜访量），提升可实现性。
- 优化资源分配，聚焦客户资源等最大资源，实现效益最大化。
- 制定可落地行动计划（SMART 原则），确保规划有效执行。
- 建立跟进机制（内容/频率），保障规划推进与绩效提升。

【课程对象】

- 经理版本（一线经理、市场经理）和代表版本（2 年左右销售代表）
- 要求：需携带本区域 6 个月业务数据（可脱敏）及当前业务计划书（痛点素材）

【课程时间】1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、 导入：如何高效收集和归纳业务信息，为规划奠定基础？

1. 计划重要性

- 数据重要性：数字时代，数据就是一切

- 计划关键作用：结合学员工作经历分享感悟

2. 影响区域业务绩效的核心信息

- 宏观：如政策信息、市场需求信息等
- 微观：竞争对手信息、医院信息、科室信息、客户信息、患者信息等

共创：信息收集表

二、 如何构建和分析医院透视图，明确业务突破口？

1. 医院透视图

- 讲解医院透视图：概念、构成要素以及作用
- 机会点分析：从医院透视图得出未来机会

2. 制作医院透视图

- 根据案例制作医院透视图并分析未来机会
- 根据自己区域数据制作医院透视图并分析未来机会

分享：医院透视图

三、 如何科学设定产出和投入目标，确保目标可实现？

1. 双目标驱动模型

- 产出目标：销售额/市场份额/服务患者人次等
- 投入目标：拜访频次、学术活动场次等

2. 趋势工具应用

- 市场增长率/历史数据推导范围
- 潜力校准：政策敏感度校准/微观市场校准

3. 设定区域目标

- 设定个人区域目标

分享：目标模糊导致失败案例

四、 如何优化资源分配，实现资源效益最大化？

1. 资源错配警示

- 典型场景：低效医院投入 80% 经费、重复投入、无效投入等
- 最大资源讨论：客户资源/专业知识

2. 医院透视图分配策略

- 重点投入区：高目标关联+高回报
- 断舍弃区：低关联+低回报
- 个人区域资源分配：按照相关原则及比例

游戏：富翁分财产模拟推演

五、 如何制定可落地的行动计划，确保规划有效执行？

1.行动计划五要素

- 原则：具体性/可衡量性/可实现性/相关性/时间性
- 模板：关键动作 | 责任人 | 资源支持 | 时间节点 | 验收标准
- 个人区域行动计划制定：结合资源分配

2.突发场景响应

- 断货、竞品、医保等

分享：行动计划模板

六、 如何有效跟进业务规划执行，保障绩效提升？

1.双循环跟进机制

- 内循环：周报跟踪目标达成率/资源消耗
- 外循环：客户反馈处方障碍/新需求
- 跟进频率设计（日/周/月）

2.计划调整

- 根据市场变化，进行计划微调

整合：把整体业务计划用业务汇报模板呈现

六、课程回顾及总结：从知到行，知行合一

1.课程总结：

- 高效业务规划重点内容

2.行动承诺：

- 承诺与闭环：建立课后学习小组，鼓励持续践行与交流。

颁奖：优秀分享团队颁奖

注：经理版本分析到带领团队、代表版本分析到重点医院