



第二届品胜药品定位战略论坛

尊敬的_____先生/女士，您好！

第二届品胜药品定位战略论坛将于2016年03月在深圳召开。

会议通知

2015年的中国医药市场和中国经济一样，是极不平凡的一年。
“站在风口上，猪也能飞起来”的好日子已成遥远的记忆。
如何发展或者说如何生存，成为企业家的心头之患。
对此，有形形色色的答案。

特劳特和里斯开创的定位理论，为当今大竞争时代企业走向成功指明了方向。**打造品牌，让品牌成为品类的代表，开创新品类，聚焦经营，方能使企业长盛不衰！**

深圳品胜咨询有限公司作为一家专注于药品定位咨询服务的专业化聚焦型企业，对定位理论有着宗教般的虔诚，愿意为广大医药企业提供一个学习、研讨定位理论的平台。希望通过这个平台，培养懂定位、用定位的高端营销人才，进而打造出真正的能为企业带来持久效益的药品品牌。

第二届“品胜药品定位战略论坛”定于2016年3月18日/19日在深圳开幕。

本届特色为大幅增加案例研讨部分比重，不求多，但求精求透！**有年销售20亿元的“克林澳”品牌定位及再定位过程独家揭秘，中国最有潜力药品品牌之一的“慧铭”定位过程详解。**

会议地点：深圳罗湖大酒店5楼会议室（深圳市罗湖区南湖路3012号）

会议时间：2016年3月18日-19日全天（8:30-18:00，中午休息2小时）

适宜参会对象：企业董事长、总经理、CEO、营销总监、市场总监、高级产品经理及其他定位理论重度粉丝。

论坛主要内容：

- 1、定位、品牌、战略的基本定义
- 2、定位的一个中心两个基本点
- 3、三次生产力革命
- 4、品牌打造的三代战略方法
- 5、中国市场的三个时代
- 6、定位四步法及演练
- 7、定位本质详解
- 8、如何找到定位
- 9、如何建立（做实和传播）定位
- 10、谁负责定位
- 11、5-10个药品定位案例（含克林澳、奥兰之2个品种的独家解读）精细解读及研讨
- 12、答疑及交流

会议日程

会议嘉宾

主持及主讲者介绍

刘胜，资深药品营销专家，著名品牌药物“克林澳”品牌定位人，该品牌10年间年度销售规模从0元到20亿元人民币。特劳特定位理论忠实信徒。执业药师、医学硕士。

会议门票

标准收费：9980元/人（含资料费、茶水费、会议餐、证书费、场地费、讲课费等。参会者交通费、食宿费自理。）

