



请
函

第二届医疗市场年会：顺势而出 回归本路

尊敬的 _____ 先生/女士，您好！

第二届医疗市场年会：顺势而出 回归本路将于2017年08月在上海召开。

会议内容

面对医改的势在必行，医疗行业整体在焦虑，都指望成为行业变革下的受益者而非受害者，于是到处去听政策解读「药事服务费、医院药品集团采购（GPO）、药代表备案制、反商业贿赂、两票制、营改增、医生多点执业……」，听了很多观点却依然不知道自己该怎么做，各企业忙于「营销模式转型/创新」，但也许我们需要的只是「回归医药营销的本源——学术推广」。一个野蛮的时代结束了，一个合规的时代到来了。任何一个时代，都会有人为变化而兴奋。2017年是医改元年，大量已出台新政尚未落地，真正进入行业影响期的是明后两年。你准备好了吗？

本届医疗市场年会聚焦「出路」，两天的会议内容专注于——企业战略、市场策略、活动执行、部门协作四大方面，另设半天会前会展示行业最具代表性的营销案例，旨在推动行业人相互学习与借鉴，共同思考未来两年的营销该如何『顺势而出，回归本路！』

会议日程

会议背景

面对医改的势在必行，医疗行业整体在焦虑，都指望成为行业变革下的受益者而非受害者，于是到处去听政策解读“药事服务费、医院药品集中采购(GPO)、药代表备案制、反商业贿赂、两票制、营改增、医生多点执业……”，听了很多观点却依然不知道自己该怎么做，各企业忙于“营销模式转型/创新”，但也许我们需要的只是“回归医药营销的本源——学术推广”。一个野蛮的时代结束了，一个合规的时代到来了。任何一个时代，都会有人为变化而焦虑、为没赶上的好时代逝去而痛心，但也都会有人为变化而做准备、为即将到来的新时代而兴奋。2017年是医改元年，大量已出台新政尚未落地，真正进入行业影响期的是明后两年。你准备好了吗？

本届医疗市场年会聚焦“出路”，两天的会议内容专注于——企业战略、市场策略、活动执行、部门协作四大方面，另设半天会前会展示行业最具代表性的营销案例，旨在推动行业人相互学习与借鉴，共同思考未来两年的营销该如何

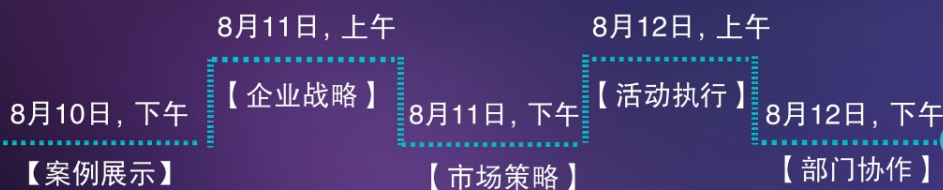
顺势而出，回归本路！



2017年8月10日、11日、12日（周四、周五、周六）



上海，龙之梦万丽酒店



案例展示

三大分会场：**50+真实案例路演**

【多渠道营销】【大数据分析与应用】【学术沟通与推广】

企业战略

总经理观点：**10+行业大佬齐聚一堂**

大中型、新兴外资制药\器械公司及内资名企管理者犀利洞察

市场策略

活动执行

20+治疗领域全覆盖

事业部负责人经验分享：

如何用落地策略实现战略发展目标

市场总监实践成果：

市场活动、推广方案的执行过程中，都有哪些经验教训与成功总结

部门协作

各部门协作：**5大关键部门对话**

市场、销售、医学、准入、商务等部门跨界互动交流

50+

演讲嘉宾

60+

案例评委

60+

优选展商

750+

现场参会

2000+

直播观众

(以下排序仅根据主题与模块的逻辑顺序，非最终版)

— 大会日程 —

(以下排序仅根据主题与模块的逻辑顺序, 非最终版)

8月10日下午——案例路演

- 20+ 医药/器械行业精品案例
- 80+ 知名药企/器械企业资深市场总监作为现场评委
- 400+ 案例路演环节现场观众
- 800+ 第二届医疗市场年会现场参会者都将收到【市场营销案例白皮书】
详细了解每一个案例背后的故事

13:00-13:20 【特邀分享】《医学事务如何推动医患沟通教育, 后发先至》
——张蕾, 医学经理, 辉瑞

13:20-13:40 【特邀分享】嘟嘟会议—共享经济时代的医学会议
——孙锐, 产品经理, 赛诺菲

13:40-14:00 【特邀分享】赢在CKD-Care慢病管理
——林建煌, 高级市场经理, 费森尤斯卡比

14:00-14:10 【案例路演】精英医生养成计划
——禾连健康

14:10-14:20 【案例路演】数据驱动智能药学服务, 改善患者用药依从
——蓝信康医疗

14:20-14:30 【案例路演】医会通案例分享
——健康通(北京)网络科技有限公司

14:30-14:40 【案例路演】医生汇整合营销案例
——医生汇

14:40-14:50 【案例路演】已上市产品的竞争策略分析和案例分享
——北京策知易咨询有限公司

14:50-15:00 【案例路演】基于肿瘤大数据的肿瘤精准医疗服务
——华生临医数据(北京)科技发展有限公司

- 15:00-15:10 【案例路演】云视频在移动医疗中的创新应用
——会畅通讯
- 15:10-15:20 【案例路演】Social CRM—让医生画像动起来
——软素科技
- 15:20-15:30 【案例路演】吹响学术传播集结号-国际期刊中文版
及精品课程项目案例
——上海循医信息科技有限公司
- 15:30-15:40 【案例路演】原研药精准数字营销案例
——医脉通
- 15:40-15:50 【案例路演】数据洞察客户，驾驭增长
——北京医鸣技术有限公司
- 15:50-16:00 【案例路演】药企营销服务三级跳，从流量优势到数字创新
——医学界
- 16:00-16:10 【案例路演】快速问医生，线上患教带来看得见的销售转化
——北京南橘科技有限公司
- 16:10-16:20 【案例路演】微博呼吸疾病教育活动
——新浪爱问医生
- 16:20-16:30 【案例路演】丁香园 & 医疗企业案例精选
——丁香园
- 16:30-16:40 【案例路演】网聚终端患者需求，打造医药营销新路
——浙江云开亚美医药科技股份有限公司
- 16:40-16:50 【案例路演】美敦力&佑康院中WiFi场景推广
——佑康无线
- 16:50-17:00 【案例路演】数据及人工智能助力个性化学术推广
——北京班德尔科技有限公司
- 17:00-17:20 颁奖仪式

8月11日上午——企业战略

- 09:00-09:30 **扩面、创新、合作=出路**
王磊, 全球执行副总裁, 国际业务及中国总裁, 阿斯利康
- 09:30-10:00 **塑市场, 创需求, 树品牌**
赵萍, 中国区总经理, 艾尔建
- 10:00-10:30 **新环境下的高效创新**
董磊, 华东区总经理, 勃林格殷格翰
- 10:30-10:45 茶歇
- 10:45-11:15 **认清新机遇, 培养新人才, 创造新辉煌**
欧思朗, 中国区总经理, 艾伯维
- 11:15-12:00 **【圆桌对话】**
从研发、新产品上市、收购等角度分享所在公司未来5-10年发展规划
娄竞, 董事长, 三生制药
董磊, 华东区总经理, 勃林格殷格翰
欧思朗, 中国区总经理, 艾伯维
王磊, 全球执行副总裁, 国际业务及中国总裁, 阿斯利康
赵萍, 中国区总裁, 艾尔建

8月11日下午——市场策略

- 13:00-13:30 **口服慢病处方药如何打造院线和OTC双跨渠道的营销策略**
刁广军, 副总经理, 哈药集团
- 13:30-14:00 **领未来, 创非凡—医改新形势下如何创新业务模式**
梁怡, 中国副总裁, 阿斯利康
- 14:00-14:30 **市场准入与品牌策略**
朱宁, 肝炎事业部负责人, 葛兰素史克
- 14:30-15:00 **来自AlphaGO的战书-AI赋能差异化市场策略**
张英男, 创始人&CEO, 云势软件
- 15:00-15:15 社交茶歇
- 15:15-15:45 **助力慢病管理的格局**
邓浩青, 糖尿病产品事业部负责人, 礼来
- 15:45-16:15 **沿着“病人旅程”探索医药企业新的业务模式**
刘岩梅, 中枢神经事业部负责人, 优时比
- 16:15-16:45 **新常态下的大业务创新, 消化领域的前世、今生和未来**
张和平, 消化事业部负责人, 武田
- 16:45-17:20 **【圆桌对话】**
如何在分级诊疗和药品谈判形势之下应对渠道下沉, 如何降低成本营销
刁广军, 副总经理, 哈药集团
梁怡, 中国副总裁, 阿斯利康
刘岩梅, 中枢神经事业部负责人, 优时比
任政杰, 营销中心总经理, 绿谷
杨翔宇, 营销市场部总经理, 丽珠医药
张和平, 消化事业部负责人, 武田
朱宁, 肝炎事业部负责人, 葛兰素史克

8月12日上午——活动执行

- 09:00-09:30 **企业自主品牌活动的设计, 如何执行, 才能成为营销驱动力**
王未沫, 副总经理, 辽宁远大诺康
- 09:30-10:00 **互联网思维与医药营销初探**
宋志全, 市场总监, 赛诺菲
- 10:00-10:30 **传统精神, 创新思维—数字化时代为成熟产品带来的机遇和挑战**
夏青, 内分泌代谢事业部市场总监, 默克中国
- 10:30-10:45 茶歇
- 10:45-11:15 **运筹千里之外, 决胜临床百米—移动互联网介入式规范临床诊疗行为**
毛及, 首席商业官, 杏树林
- 11:15-11:45 **处方药精细化学术推广的品牌策略引导**
苏郁, 市场总监, 四川科伦
- 11:15-12:00 **【圆桌对话】**
营销模式的转型和升级, 如何看待MCM和MCE的作用和趋势
马须春, 市场总监, 恒瑞医药
任璐蓓, 市场总监, 江苏豪森
宋志全, 市场总监, 赛诺菲
王未沫, 副总经理, 辽宁远大诺康
武双平, 市场总监, 以岭药业
夏青, 内分泌代谢事业部市场总监, 默克中国
许碧瑜, 市场总监, 百特

8月12日下午——协作共赢

- 13:00-13:30 新常态下的机遇与挑战——谈企业顺应医改新政下准入出路的思考
王锐敏, 中央政府事务部总监, 葛兰素史克
- 13:30-14:00 处方药精细化学术推广的品牌策略引导
苏郁, 市场总监, 四川科伦
- 13:30-14:00 【平台协作】纵、横、共享—搭建落地化的平台
张宁, 销售总监, 施维雅
- 14:30-15:00 智能互联网时代的视频+医疗新机遇
王子敬, 产品销售总监, 会畅通讯
- 15:00-15:15 社交茶歇
- 15:15-15:45 【医学事务】医学, 市场, 准入之3M模式:高效运行的机遇和挑战
邱歆海, 医学总监, 艾伯维中国
- 15:45-16:30 【圆桌对话】
各部门如何从Supporting角色转型成为业务部门的Partner?
高嵩, 商业卓越团队负责人, 葛兰素史克
康玮, 副总裁, 北京费森尤斯卡比制药
邱歆海, 医学总监, 艾伯维中国
苏郁, 市场总监, 四川科伦
王锐敏, 中央政府事务部总监, 葛兰素史克
辛会毫, HTN BU东区销售总监, 诺华制药

会议嘉宾

—演讲嘉宾名单—

按姓名首字母拼音排序

8月11日上午——企业战略

邓建民，
全球副总裁，大中华区总经理



王磊，
全球国际部总裁



董敏胜，
中国区总经理



张颖，
中国区总裁



罗永庆，
全球副总裁，中国区总经理



赵萍，
中国区总裁



欧思朗，
中国区总经理



邀请中...

严军，
中国区总经理



周虹，
中国区总经理



8月11日下午——市场策略

陈轶，
眼科事业部负责人



刘岩梅，
中枢神经事业部负责人



董磊，
华东区总经理



杨翔宇，
营销市场部总经理



邓浩青，
糖尿病产品事业部负责人



张和平，
消化事业部负责人



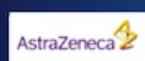
刁广军，
副总经理



朱宁，
肝炎事业部负责人



梁怡，
肿瘤事业部负责人



祝志强，
神经精神类销售及市场部负责人



8月12日上午——活动执行

关斌, 市场总监		王卿, 市场副总监	
刘焰, 销售负责人		武双平, 市场总监	
任璐蓓, 市场总监		夏青, 市场总监	
宋志全, 市场总监		许碧瑜, 市场总监	
王未沫, 副总经理		张宁, 销售总监	

更多大会演讲嘉宾，陆续更新中...

会议门票

票种	7月9日前	8月9日前
参会票(1-2人)	3600	4000
团队票(3-9人)	3200	3600
团队票(10人及以上)	2800	3000

非医药器械企业：4000元

注：

- 所有注册方式，均可开具增值税专用发票/普通发票。
- 费用包括：全部会议、茶歇、8月11-12日自助午餐、会议手册及相关资料。（不包括交通及差旅住宿费用）

【退费说明】

- 1.取消报名：会议前2周联系客服，费用全额原路退回，否则不予退票。
- 2.资格延期：如遇特殊情况，未能及时取消，可将参会资格延期至明年会议或转让同行

