NIPRO JOURNAL 监制:王潇 JUL.2019 翻译:林泉希 编辑:唐小惠

NIPRO GROUP 公司内刊 VOL.139

7月1日 • 社长早礼
President Message

提供用户所寻求的销售方法

尼普洛株式会社 社长 佐野 嘉彦

今年我们也顺利的举办了股东大会。我们要重新振作精神,向前迈进。我们目前在产品开发以及在开展新事业上,花费了相当多的经费。在有效利用经费的同时,我们必需致力于扩大出售一些有利益的产品。在事业开始的时候,最重要的就是要做好用户所需求的销售方法,这对于扩大利润是非常重要的。

在这里,我想举出10项作为以用户为中心考虑的销售的作用。

一为了能够安全且有效的使用产品,发挥作为厂家的作用

不仅仅需要会说明关于治疗的一切信息,也必须要理解其他公司的 产品。当然,为了实施安全且有效 的治疗,包括系统方案也需要会说 明。

为了让用户正确的使用尼普洛集团的产品,我想分享一下销售必须做的两件事情。

- (1) 人工透析相关产品
- ①确认在透析中心调的透析液浓度,和浓度检查装置是否能够正常使用
- ②确认是否已设置成防止药液混入 的安全系统
- ③协助制作操作手册以及研修,来对应漏血,空气混入等在透析中会

出现的意外

④在透析治疗中发生问题时,能够 判断装置,操作,消耗品,医药品 等有什么异常

(2) 在让用户使用需要技术·技能的血管相关产品时,作为销售不仅仅需要知道理论,而且还要会解释使用方法。为了能够给用户提供他们需要的产品,我们必须要理解用户的意思,再和产品技术开发的同事解释,怎么样才能够将产品改良和开发。

这些的共同点在于,必须充分了解 使用该产品时的治疗方法是什么,

- 在充分理解产品用途的基础上,再包里点类结果。
- 向用户进行说明。
- 另外,销售也在一个需要最先想到新技术的立场。希望大家能够把自己的水平提高到能够申请新专利的程度。理解治疗方法,理解使用方法,这样取得专利的可能性就会提示。

2. 以产品的稳定品质,稳定供应作为基本

掌握好从工厂出货到用户拿货为 止的品质,以及供应的状况。早期 的发现问题,给用户添麻烦之前要 做好相应的对策。

3. 找出用户需要的新信息,并提供给他们

我们需要知道用户将什么样的事情作为课题,为了什么事情在烦恼。而且,现在都在要求检查和治疗的标准化,为这些做出贡献也是作为厂家的一个作用。如果我们找出用户需要的信息,并且提供给他们的话,也有可能会从用户那里得到一些关于治疗的重要信息。

4. 向用户解释产品的信息时,可以说【百闻不如一见】

- (1) 可携带的产品,用样品进行说明
- (2) 体积大不能搬运的产品,以参观的方式进行说明
- (3) 需要在操作中理解的产品, 以模拟实验的方法说明 像这样做一个模拟,就可以让用户 理解产品的优越性。
- 5. 品质的稳定性,和信赖性是看不到的东西,所以在需要通过参观工厂来理解的同时,也需要问用户的意见和需求。
- 6. 在IMEP组织一场模拟的产品 试用,在理解产品的优越性的同 时,也需要问用户的意见和需 求。
- 7. 通过共同研究来克服医疗中的难题,并且在学术会上发表

通过学会能够让大家知道,尼普 洛的产品和其他公司相比优越在哪 里。当然,也有机会通过学会更加 深入的了解治疗的本质是什么。

8. 整理有用户需求的产品规格

在整理用户需求的过程中,能够 更加深入的了解用户到底需要什么。而且在拜托产品技术开发部门 帮忙改良·开发时也会容易许多。 深入的了解治疗的本质是什么。

2. 即使产品有缺陷,也要具备用销售能力来补充缺陷的意识

万一产品有缺陷,就先解释这个弱点,再用自己的销售能力来补充,并得到用户的理解。在平时和用户交换信息的时候,也需要建立一个"有商有量"的关系。为了能够得到用户的理解,我们必须保持一个信息量比用户多的状态。

10. 掌握产品的竞争力-产品竞争力是厂家的生命线

在信息最前线的是销售。所以销售需要按照产品分类,再把用户的意见都做成一个【产品竞争力比较表】,必须要确切的抓住产品竞争力。然后找到在产品价值(销售要点)和用户在判断时的差距,根据这个来制作销售战略。

除了以上几点以外,销售在对外有着重要的作用,提高产品竞争力是作为厂家最重要的事情,希望大家能够理解以上10点,并且实施起来。

从战略上来讲,见用户的次数可能会有成为重点的情况,根据不同的产品可以有效的利用代理商等,作为尼普洛集团请以有战略性的销售为中心展开。关于附加价值高的产品的销售方法,希望可以开始重视和使用以上10项。销售唯一能够将利润和利润率提高的方法,就是好的使用战略和信息来实践销售。

期待大家的奋斗。

翻译:林泉希

7月份 市场活动

尼普洛贸易(上海)有限公司7月全国市场活动一览

血液净化中心规范化管理培训班成功举办

2019年7月13日,国家级继续教育项目"血液净化中心规范化管理培训班"【2019-03-05-100(国)】第1期在甘肃省兰州市成功举办。本次培训开幕式主持人由中国医院

协会血液净化中心分会秘书长、北 京大学人民医院、《中国血液净 化》杂志编辑部主任韦洮教授担 任。甘肃省卫生健康委员会巡视员 甘培尚、兰州大学第二医院副院长 王俭勤教授,中国医院协会血液净 化中心分会主任委员、北京大学人 民医院肾内科主任左力教授出席开 幕式并讲话。本次培训班还邀请了 左力、付平、周晓霜、陈育青、姜 埃利、蔣更如、季大玺、陈孟华、 邢昌赢、王俭勤、韦洮、田爱辉等 十余位血液净化领域内的知名专家 参加并授课,与大家分享领域最新 学术观点,解读指南更新理念,解 析血管通路常见问题及处理方案以 及血液透析患者的容量管理等实用 讲题。专家们图文并茂,结合典型 病例,将理论与实践融为一体,全 体参会代表获益匪浅、感悟良多。



此次会议尼普洛作为主展台展示 了各类透析器、穿刺针及NCU-18 双泵机。前来展台参观的人络绎不 绝。

天水市第二人民医院医院对三醋酸膜了解甚少,通过此次展台宣传,了解了三醋酸膜是天然棉花籽

产物,是高磷透析患者的首选透析器,透析室对透析器的又多了一项选择,是高敏透析患者的福音。

一一兰州朱玲玲

第八届糖尿病肾病高峰论坛

7月13-14日在中星铂尔曼召开了 第八届糖尿病肾病高峰论坛,此次 会议由第六人民医院主办,汪年松 作为大会主席开幕并发言,会议邀 请了全国知名的肾科专家和主任: 李文歌、丁小强、孙林、庄守纲、 林洪丽、孙雪峰、涂卫平等,上海 各大医院的肾科主任均来参会。

与会期间我们与各个专家积极沟 通,留下了学术共建的深刻印象。 相信通过积极努力,上海的推广会 越来越好。



一上海唐赟

高尿酸血症的合理诊治及进展会议

7月20日在上海市闵行区中心医院 召开了高尿酸血症的合理诊治及进 展会议,会议邀请了上海各大医院 的肾科主任,丁小强;倪兆慧;蒋 更如,汪年松,丁峰,滕杰,叶志 斌等等;

与会期间也是更进一次的机会能和各大医院的主任交流我司的产品,提升我司产品推广的学术化形象。感谢公司领导的大力支持!



一上海唐赟

2019年邢台市医学会肾病分会年会暨血液净化质控会

7月14日,由邢台市医学会肾病分会主办,邢台市人民医院承办的2019年邢台市医学会肾病分会年会暨血液净化质控会在邢台人民医院科技楼三楼隆重召开。

本次大会特邀北京大学第一医院的

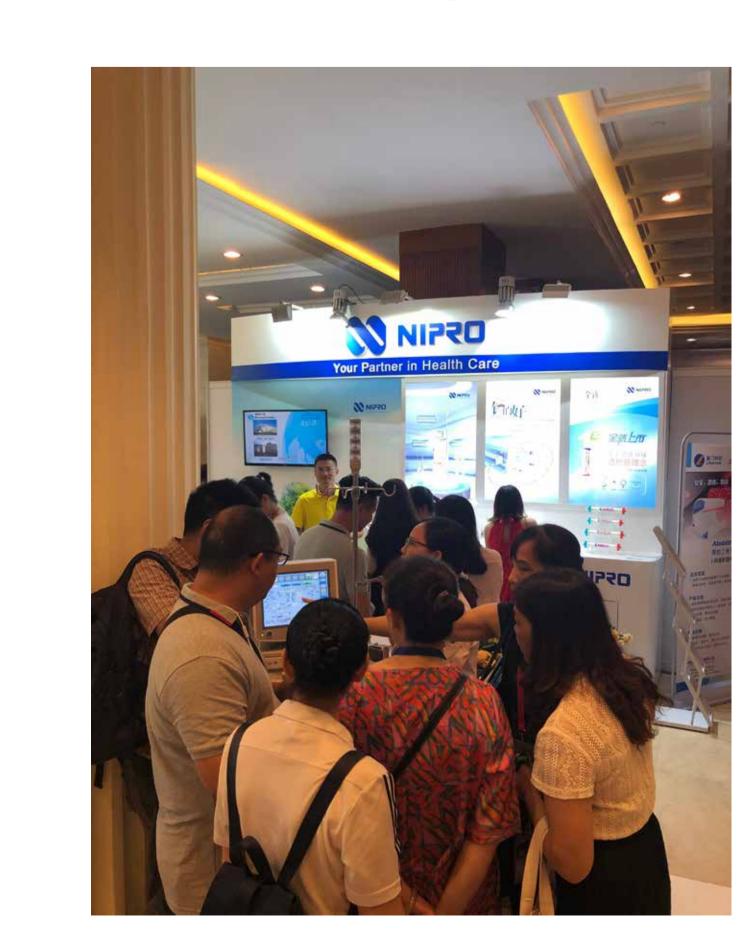
刘刚教授、张宪生教授,河北省四院徐金升院长,河北省三院王保兴教授,河北省二院李绍梅教授,河 北省人民医院刘冰院长和我市多名 专家学者进行学术讲座。



参会场上有费森,贝朗,金宝,肾病药品公司等

本次会议聚焦临床肾脏病诊治新进展、血液净化治疗质量控制,我市肾脏病及血液净化相关从业人员300余人参会,大家冒着酷暑,齐聚一堂,共享这次学术盛宴,本次大会得到市卫健委、市医学会、邢台市人民医院的大力支持。

为我邢台从事肾脏病学及血液净化的医务工作者了解相关领域研究动态和最新进展、加强学术交流、培养和提高临床思维及科研能力、改进肾脏病学医疗服务质量和水平提供良好的平台。



——邯郸 张龙

2019GDMA 中国南方血液净化论坛暨广东省医学会第二次血液净化学学术会议广东省血液净化医疗质量控制培训会议

2019年7月26-28日中国南方血液净化论坛暨广东省医学会血液净化学学术会议在广州东方宾馆顺利举办。

会议由广东省医学会主办、广东省医学会血液净化学分会承办、广东省人民医院肾内科协办。广东省各地血液净化中心包含公立医院和民营中心的主任、护长、工程师等悉数到场。大会邀请到了知名的海外专家,及国内肾科领域的很多大咖到场进行专题演讲。会议注册报到1984人,到场人员超过2200人,参会企业32家,参加人数再次赶超之前省内会议。





我们也针对目前感控热点问题,邀请到了广东省人民医院肾内科主任梁馨苓教授做专题宣讲,成功举办了NCU-18主场卫星会。让大家追求高效透析的过程中,也认知到透析设备对院感支持的优势所在,同时由设备成功带入了ELISIO-M及H的高品质透析组合产品,展现了尼普洛在血液净化领域产品的多元化,可以满足不同患者的需求,相信是血透中心负责人的理想合作伙伴。卫星会结束后,很多老师到展台参观机器和透析器,成功将NCU-18及透析器推广到一个新热度。会务组对尼普洛如此重视也表示感谢,卫星会课件做的最认真,符合现状;展台做的最大气,最有气势!

会议的成功举办得到公司各级领导及各部门同事的大力支持与协助,再次感谢公司领导及同事们的积极配合。

一一广东曾庆菊、曾国辉

NIPRO JOURNAL JUL.2019 NIPRO GROUP 公司内刊 VOL.139







昆明办事处地址:昆明市西

山区盛高大城四期23栋汇海

大厦2110室

新员工介绍

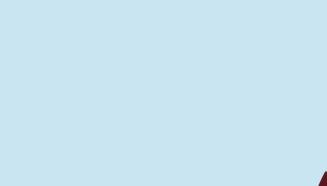










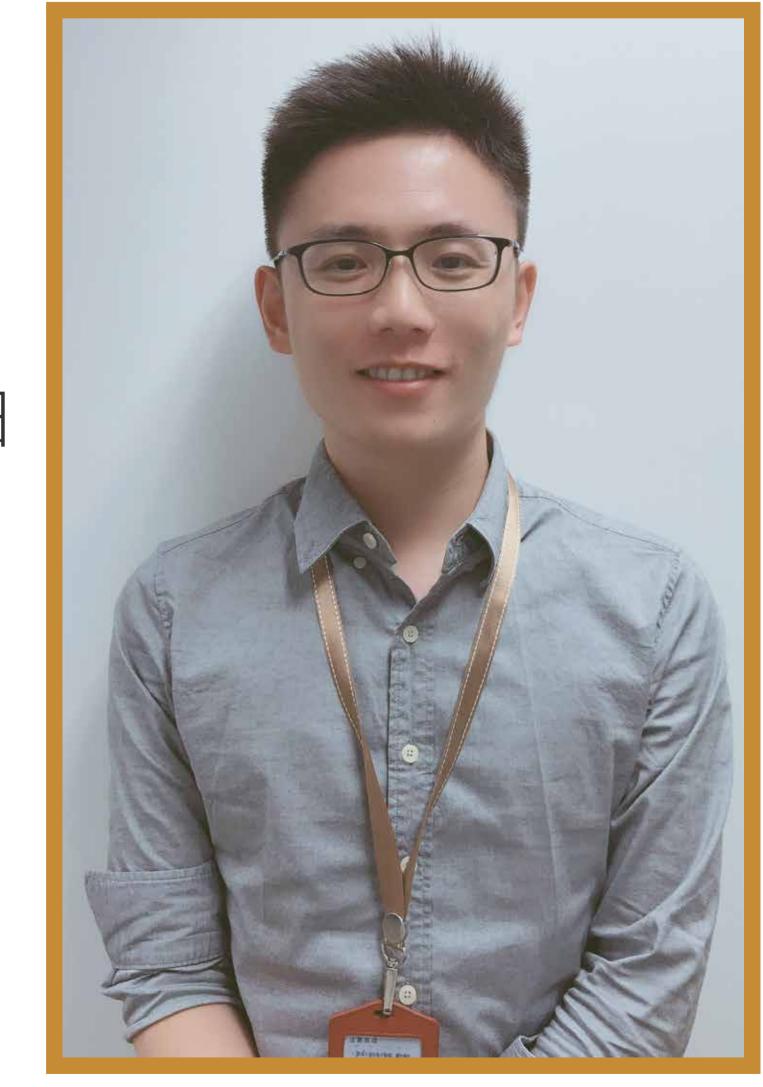








姓名: 范凌宇 入取时间: 2019年8月5日 部一 立 部 一 立 : 一 管 工 作 地 :





姓名: 刘熙时间: 2019年8月12日 部门: 血透事业部 职位: 高级客: 高级客: 工西南昌



姓名: 金黎黎 入职时间: 2019年8月12日 部门: 技术部 职位: 助理 工作地: 上海