

10

Oct. 2020

NIPRO Journal

NIPRO TRADING 公司内刊

VOL.70

PRESIDENT MESSAGE

【茁壮成长】在疫情下怎样转换思维

NIPRO TRADING NEWS



2020 财年上半年北区销售交流研讨会议总结



尼普洛赣北地区血液净化学术沙龙



淄博中心医院疼痛科 PV 安装培训会



INTRODUCTION OF NEW EMPLOYEE

新员工介绍



尼普洛贸易（上海）有限公司

目录

Table of Content

【茁壮成长】在疫情下怎样转换思维.....	1 ~ 3
2020 财年上半年北区销售交流研讨会议总结	3 ~ 4
尼普洛赣北地区血液净化学术沙龙	5
淄博中心医院疼痛科 PV 安装培训会	6
新员工介绍.....	7 ~ 8



10月1日 社长早礼

【茁壮成长】

在疫情下怎样转换思维

尼普洛株式会社 社长 佐野 嘉彦

回顾上半期

上半期的业绩和去年的差不多。

今年必须达成预算，或者超过预算，尽量接近我们制定的十年计划 - 合并销售额 5000 亿日元。

目前全球新冠病毒的感染者每天都在增加 30 万人左右。欧洲的感染者又再次的增加，今后还会持续增长。新冠病毒死亡的人数（10 月 1 日现在）已经超过了 100 万人。衷心祈祷冥福。

感染者正在增加的国家和地区，目

前已陷入医疗系统的崩溃或者是崩溃前的状态。不管在哪个国家，哪个区域，医护人员都在感染度极高的环境下工作，精疲力竭。在这样的情况下，新冠病毒的感染方式已经慢慢变得清楚了，至少知道这一点也能够救很多人。希望预防药，治疗药能够尽快送到各位手上的同时，我们也要做好现在能做的事情。我分为了以下 4 点。

(1) 飞沫感染对策

- ①使用口罩（说话时必须佩戴）
- ②保持社交距离

(2) 接触感染对策

- ①需要频繁洗净手指和除菌
- ②手能够触碰到的地方必须要用次氯酸水消毒
- ③使用次氯酸水给室内除菌，去除病毒

(3) 气溶胶感染对策

- ①通风，或者不易通风的地方使用次氯酸水消毒
- ②尽量不要在密闭密集的地方活动，也不要亲密接触

(4) 卫生管理

- ①漱口
- ②食物，饮用水等最好加热，生蔬菜需要洗干净
- ③口罩或毛巾等需要用次氯酸水喷雾保持清洁
- ④携带餐巾纸
- ⑤使用次氯酸水喷雾保持手指干净

请参考以上几点，使用次氯酸水作为新冠病毒的对策，预防感染，全公司人员都必须实施预防新冠病毒的对策。

在疫情中怎样继续发展

10 月开始已经进入了下半期。上半期的合并销售额没有怎么增长，这是因为受到新冠病毒的影响，不仅仅是日本，全世界除了新冠以外的治疗数都减少了。和去年比特别是紧急度比较低的治疗减少了许多，Nipro 集团的产品销售额也有这种倾向。但是即便是这样我们也不能输给新冠病毒。想

要取得胜利，必须要有智慧。即使产品比其他公司有优势，治疗数量在减少的情况下销售额也不会上去。我们必须找到在疫情下的顾客需求，并且为了在疫情后增加销售额做好准备。今后为了发展和增加销售量，必须要在疫情下创造出适用于疫情的常识。换句话说，我们可以分析针对疫情的【误会】，并且需要把思想改为即使在疫情下也能够发展的思想。

希望各位注意以下几点。

(1) 为了预防感染

针对新冠病毒的预防对策已经开始模式化了。为了保护 Nipro 集团的社员以及他们的家人，我们需要向各位发表怎样去预防感染，也希望各位养成预防病毒的习惯。

(2) 需要重新考虑在各个医疗设施中针对新冠病毒的对策和治疗方式

当然，在医疗设施中，做好感染对策也是很重要的。请从新冠病毒对策的角度提高产品竞争力，提高销售额。请推进在线诊疗、非接触体温测量等，针对每个治疗单位和医疗设施进行新冠对策的构筑和重新评估治疗方法，制定提高销售额的计划，并实行。

(3) 扩大销售在疫情下也需要的产品

请看清疫情中不可缺少的治疗是什么，并增加相关产品的销售。请特别注意慢性疾病相关产品的销售。另外，不能避免在封闭环境中进行治疗时，如果可以使用次氯酸水喷雾的话，请向医疗设施提出这个建议。

(4) 生产新冠病毒相关的医疗用品

能够在 Nipro 集团内生产，并且确认

是否是针对新冠病毒所需要的医疗品，然后生产和供应。如果不能马上生产的情况下，从其他公司导入后销售也是一种方法。

(5) 远程销售的顺利化

为了顺利进行远程销售，必须要掌握用户的现状，以及预测用户需求。为了能简单地回答用户提出的所有问题，需要制作并使用一眼就能理解的图形和表格的资料，以及将 Q&A 系统化。此外，请推进 IT 化服务，在与用户签订合同、商谈等之后，通过网络来交换信息。

请各位执行以上几点，在想新冠病毒对策的同时也需要朝着达成预算以上的目标前进。

期待各位的奋斗。

【以上内容选自尼普洛总部月刊 vol.154】

翻译：林泉希



2020 财年上半年北区销售 交流研讨会总结

李维

金秋时节在参加 BPF 昆明血液净化年会之际，2020 年上半年北区销售交流研讨会于 10 月 14 日在云南昆明索菲特酒店成功召开。此次会议主题围绕着“共情与创新”展开。

会上松野下亮董事长为会议致辞，并且为大家分享了全球新冠疫情之下的公司发展，以及合肥 H 上市和开展了透析中心合作等内容。蔡总也在会上针对区域的情况作了概括，并且从增加交流和学术学习，销售学习等几个方面进行了展开。在之后的销售总结会议上，各个区域的同事分别对市场销售情况进行了分享，内容包含了现阶段销售进展，市场 SWOT 分析，最新政策分析等内容。并且大家对疫情以来给大家来的影响和感悟进行非常热烈的交流，得到了大家热烈积极响应，反响非常热烈。

此次销售交流研讨会大家收益颇丰，不仅使大家在汇报市场情况的基础上有了充分交流探讨的机会，也通过共克疫情，重创新冠，思维创新，营销创新，共情等几个方面的话题进行了思维拓展，使我们更有信心在接下来的工作中更进一步，砥砺前行。

尼普洛贸易 10 月市场活动一览

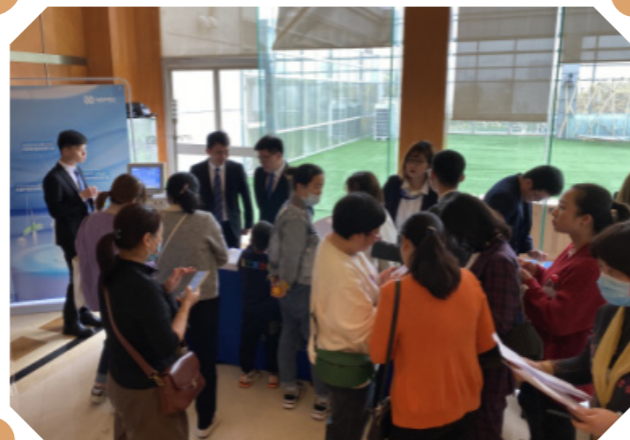
尼普洛赣北地区血液净化学术沙龙

江西九江 王亚飞

金秋十月，2020年10月31日下午尼普洛赣北地区血液净化学术沙龙在九江远洲国际大酒店隆重召开。本次沙龙联合九江市《血液净化分会学术交流年会》暨《血液透析医疗护理技术质量控制》学习班一起在美丽的浔阳城召开。此次活动邀请到了省级专家钟爱民、吴复泉主任以及九江及上饶地区的众多专家，参会人员约80余人。

本次学术沙龙从透析质控、透析用水、血管通路以及透析设备等多角度进行

了学术上的分享和交流，活动中也展示了公司品牌和产品，并能让客户全方位了解并观摩到尼普洛全方位的透析设备和透析产品，此次活动参会人员反响积极，也得到了相关专家的认同和好感。在此，也感谢公司松野下亮总经理亲临活动现场指导工作，以及柴总和学术部团队的鼎力支持使得活动圆满成功。



淄博中心医院疼痛科 PV 安装培训会

医学护理 - 北京 郭建

2020年10月29日在淄博中心医院疼痛科安装一台PV，安装后召开科室会介绍了PV的工作原理和具体使用方法。客户认为PV的客观疼痛评估功能，使得疼痛科实现了从主观模拟到客观数字的升级，为医护人员的工作提供了更多的便利。



新员工介绍

Introduction Of New Employee



廖杜

入职日期 2020/10/12
所属公司: 贸易
所属部门: 血透事业部
职位: 客户主任
工作地点: 武汉



陈金欣

入职日期 2020/10/12
所属公司: 贸易
所属部门: 市场推广部
职位: 临床培训专员
工作地点: 广州



颜仁继

入职日期 2020/10/12
所属公司: 贸易
所属部门: 血透事业部
职位: 客户主任
工作地点: 西宁



田中磊

入职日期: 2020/10/19
所属公司: 贸易
所属部门: 血透事业部
职位: 销售主管
工作地点: 北京



李元明

入职日期: 2020/10/19
所属公司: 贸易
所属部门: 血透事业部
职位: 高级客户主任
工作地点: 西安



李久思

入职日期: 2020/10/26
所属公司: 医院管理
所属部门: 运营部
职位: 运营经理
工作地点: 长沙