

营销铁娘子缔造辉煌日化

张俊,修正日化河北省总,大家竖起拇指称赞的营销铁娘子。连续5年来,河北市场销售业绩在她的带领下连创新高,2011年回款100万,2012年回款400万,2014年营销大会后,全年目标直接订到1100万,团队发展到90多人,已成为修正日化公司全国模范省办。2015年根据集团及公司加强膏快销品渠道的建设,张俊面对完全不熟悉的商超渠道没有任何犹豫,仅一个多月的时间就谈成了渠道代理商,拿下了石家庄最大的商超北国超市。

说起这些悦人的成绩,铁娘子张俊坚毅地说:“感谢修正,让我真正正的成长起来,是修正培养了我,使我学会了做市场,学会了管理团队,学会了做生意,使我拥有了自己愿意奋斗一辈子的事业”。

千年长白山,灵韵吉白草。吉白草作为纯净草本药妆品牌,在国内市场开创出一片天空。铁娘子张俊与修正结缘,也亏了一次吉白草的试用。早在2008年以前,连铁娘子张俊也还不知道修正有化妆品-吉白草,只以为修正只做药,偶然



的一次机会,在好奇心的驱使下,张俊试用了一次,使用之后水嫩感十足,于是对“吉白草”产生了深刻的印象。回家之后就查询有关吉白草的信息。最开始只是想买两款产品来用,后来了解到自己所在的河北地区还没有吉白

草代理,果断性格的她当即拍板决定代理河北省市场。

2009年,铁娘子张俊正式挂帅,成为修正日化吉白草河北省总。

万事开头难,尤其是如今化妆品品牌繁多,“吉白草”三个字想要打开市场也确实需要一番努力。像张俊一样,许多人对固有的认为修正只是制药,说起化妆品一脸茫然,这导致铁娘子张俊在前期推广时频频碰壁,但是,她没有退缩,在各种拒绝的声音中,总结出很多经销商的需求,不断改善自己的推广方法和推广重点,亲自试验讲解产品,自掏腰包买产品给潜在客户试用、试卖。终于在数十次的失败之后,收获了第一个客户。张俊回忆,发展伊始,由于公司刚刚起步,处于既没有客户,又招不到稳定人才的时候,从准备材料到市场讲解,所有的事情都是自己做,从早到晚时间被她安排的满满的,有时候直到晚上疲惫不堪的躺在床上才想起来自己这一天好像饭都没吃,可是又实在没力气起来吃东西,就这样迷迷糊糊的睡着,梦里还在跑客户,而第二天起床,仍旧像昨天一样拼命。

就这样艰难的过了半年左右,张俊打造出了河北廊坊样板地办市场,有了稳定的网络和收入,张俊于是趁热打铁,又招兵买马组建起河北地总团队和省办公团队。张俊说帮手多了,效率的确是比自己一个人的时候高很多,但自己的责任也更重了,自己除了仍然需要跑客户开发市场外,还要抓起前期维护、团队管理、员工培训等事宜,包括公司行政、财务等建立初期的大小事宜,很多都还需要她主导。有一次,张俊走访完客户后一心想着回公司给新的营销人员做产品培训,当她急忙赶到公司却发现大门紧闭,一个人都没有,这时她看表已经是晚上九点了,自己站在公司门外哭笑不得。

类似这样的事情很多,可是在张俊看来所有的这些苦都是值得的,因为她带给消费者的是好产品,带给经销商的是更多财富,带给员工的是更多机会。她更坚信,一切的困难都是暂时的,随着公司的发展壮大,随着她的不断努力,收获必将大于付出。

■ 健康集团日化 王啸天

为政在人 取人以身

——通药事业部湖北省总蒋银军拓土开疆之路

初见蒋银军,是在湖北省15年年终客户答谢会上,这位年近40岁的湖北汉子,眼神充满无限的坚韧。作为通药事业部市场二部的湖北省总,蒋银军稳扎稳打,立足于市场,通过自身努力,扭亏为盈,他用行动创造了数字神话。2014年7月的时候,蒋银军还是许多人眼中的骗子,拖欠了3个月工资都不发,仅仅才5个月,他就完成湖北省单月回款100万,全年回款达450万,并被通药事业部评为“百万雄狮奖称号”。在每一次市场的大考之中,修正精神一直支撑他坚强的面对,激励着他去迎难而上,鼓舞着他去拓土开疆。

王安石在《游褒禅山记》中写到:世之奇伟、瑰怪、非常之观,常在于险远,而人之所罕至焉,故非有志者不能至也。而蒋银军本人就是一个奇迹。2014年7月,50多个面露凶色的人将一间狭小的办公室围得水泄不通,空气中的燥热煽动着每一个人的神经,而所有的焦点,都聚集在蜷缩于角落里的蒋银军。这并不是是一场源于市场方案的争论,大家的共同目的只有一个——工资。此时的蒋银军已经拖欠了3个月的工资。由于错误的理解了集团关于“上人是上量”的方针,短短的一个月间,蒋银军就招募了50多个地区经理。然而,事与愿违,经过几个月的折腾,这只队伍依然步履蹒跚地爬行在这个并不陌生的市场上,惶惶不可终日。到底错在了哪里,这或许是那段时间,蒋银军苦苦思索的核心问题。产品结构?价格?人员?这些都具备了,为何市场还是一如既往的萎靡不振。

“营销是一场爱情,销售却是一夜情,这是两个完全不同的概念”蒋银军深知这个道理。工资风波过后,他开始

漫长的变革之路,他准备和湖北市场开启一场感动天地的爱情。

炎炎烈日,蒋银军开始亲力亲为,带着曾对他恶语相加的经理们,带着自己日以继夜所琢磨出来的套餐方案,下沉到一线市场,不厌其烦的一次次登门拜访药店和诊所。每一次去,都拉着一车的矿泉水,进店后二话不说,放下一箱矿泉水,扯着汗衫擦擦头上的汗水,就即刻离开。没有产品的赘述,没有讨好的微笑,蒋银军用自己的质朴与汗水,开辟着未来。最终,周而复始两三天后,药店老板被其真诚所感动,开始试探性地采购了一些产品。

“牵手”行动结束后,湖北省市场开始起死回生,佳境渐显,地区经理不再与他刀兵相见,但蒋银军却并没有在缓和的气氛中沾沾自喜,举步不前。他深知想要长久的生存,就必须开始着手考虑如何去让产品动销,他开始努力思索着,如何去稳定与维护这段来之不易的“感情”。

“作为省办,要做到的是使产品好卖,而销售要做到的是把产品卖好。这是两个不同的概念,我们制定方针,销售根据方针执行”。蒋银军说到。湖北市场盘活后,为避免销售瓶颈期到来,蒋银军开始为后续的“恋爱”计划做准备。

进入冬季后,山东省区的“消炎止咳片套餐”突飞猛进、业绩卓越,这使得蒋银军有些眼馋,湖北市场虽然靠着一些方案,业绩开始逐步回暖,但只有他深知,这并不是长久之计。2015年10月,他搭上飞往山东的航班。在参加山东省区会议后,蒋银军意犹未尽,提出要跟随业务员下市场拉练的想法。零下10多度的气温,让这个南方汉子真切地感



受到透彻心扉的寒冷。然而,即使如此,他依然硬扛着,考察大半个山东市场。半个月后,一身病态的蒋银军,却神采奕奕地站在自己所有的地区经理面前,公布了他的冬季突破方案。2014年12月底,湖北省单月回款100万,全年回款达到了450万,全国第一,并被通药事业部评为“百万雄狮奖称号”。

每当说起这件事,蒋银军的脸上总是会浮现出一种发自内心的憨厚的笑容,这种笑容总是会感染着他身边的人。“你知道么,很多方案不能照本宣科的去实行,我们需要根据本地的市场环境,去进行新的理念设计……”话语间,蒋银军总是会轻抚自己的耳朵,我这才发现,他的双耳通红。出生于北方的我深知,这是耳廓冻伤,每到冬日,便会奇痒难忍,发热甚至红肿。

从认知到实践,蒋银军始终都在根

据湖北本地市场情况,进行着慎思与明辨,经过推敲论证后坚决执行。2015年开始,湖北省每月回款渐入佳境,年后开始单月回款达到80万,并一直还在继续稳步增长。

《礼记·中庸》中说:“为政在人,取人以身,修身以道,修道以仁”。蒋银军正在用自己的方式,去努力践行着这句被他铭记的话。时光飞逝,曾经的汗水早已干涸在过往的岁月中;光阴如梭,曾经的伤痛早已隐没在逝去的记忆里;春往秋来,曾经的彷徨早已淡忘在已有的喜悦中。过往的二十年,修正一直在实践中,带领着信念坚定的战士们,一往无前,开疆拓土;未来,也将会有千万个,像蒋银军一样,坚强且笃行修正理念的人,去征服与开创。

■ 通药事业部 金雨涵