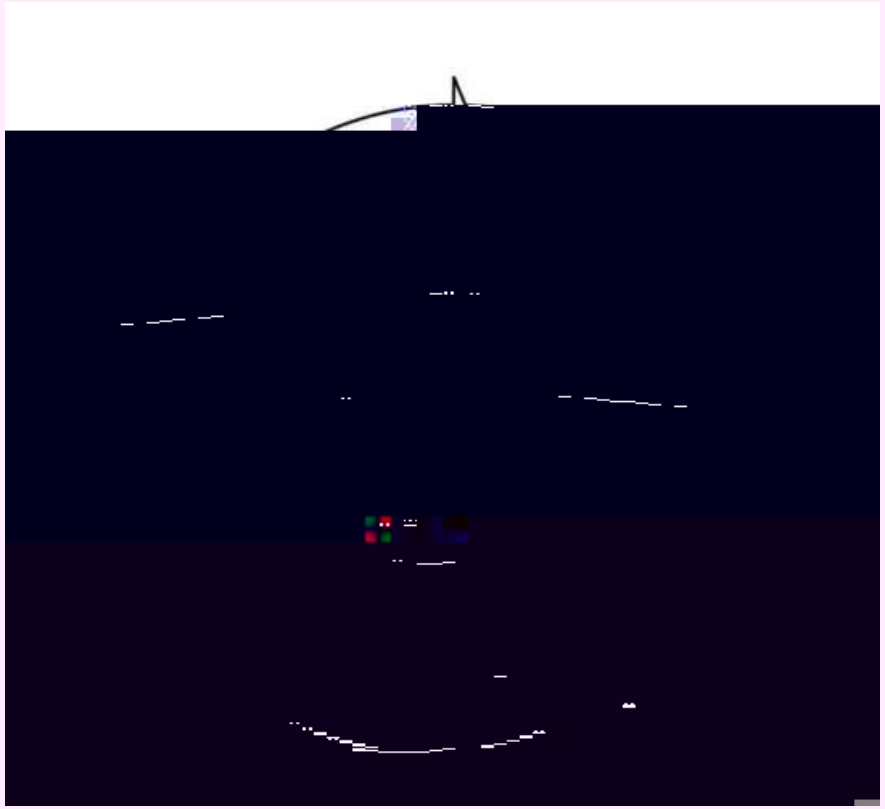


A.

B.

C.

ə

D.

E.



A.

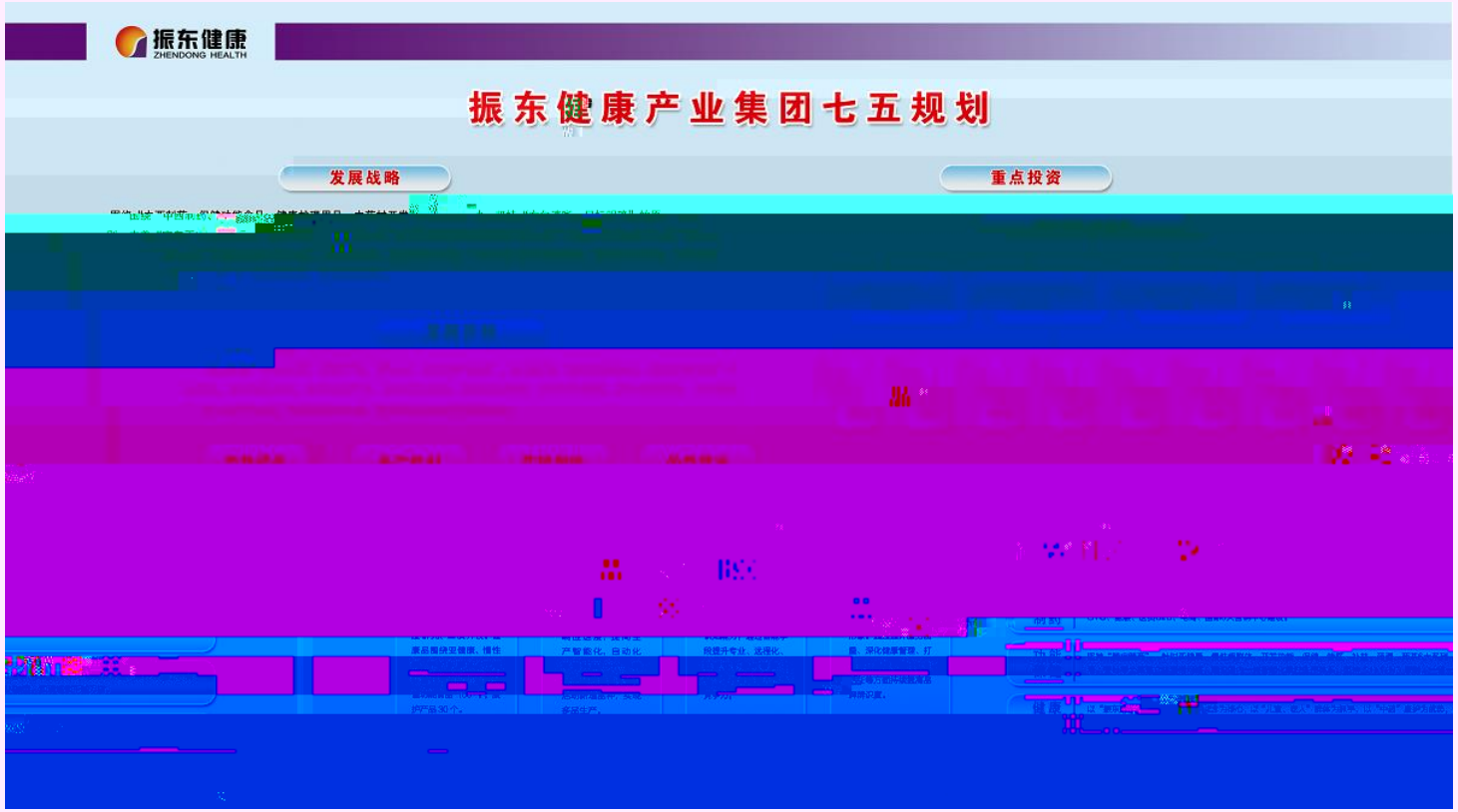
B.

C.

D.



A.



（2023-2025）

前 言

第一部分 发展方向

与民同富 与家同兴 与国同强

处理、 章编写	采样、检测、数据分析	柴亚茹
栽培	水肥一体化试验土壤处理及有机肥施用	刘 飞
项目	确定实施主体，提前归纳项目费用，按时间节点落地项目申报	王玉龙
认证	成立 GAP 认证追溯小组	尹利明

中药材 2024 年行动方案

一、整体目标

（一）种植

2024 年实现种子种苗销售 600 万元，利润 60 万元，基地增至 20 万亩；

7	中国酸枣	种质资源采集、数据分析、文			
8	生态种植	林下潞党参			
9	项目申报	产业联合体			
10	GAP 认证	督促基地 GAP			
12	文章分享	服务于种植、生产或销售上的文章	种植、加工、政策类文章	全 员	

表 1 经营指标

2023 年 12 月 31 日

单位：万元、万亩、%

推广	20	24	4	120	
利润	60	66	6	110	

（二）项目研发

（三）生产

加工数量数量为 1.5 万吨，公司加工和产地加工比例按照 6:4 加

模式完成，内部计划加工 6000 吨，产地计划加工 6000 吨

单位：吨、份、万亩、家

8月	9月	10月	11月	12月	合计
1059	875	890	795	884	10477
100	100	100	60	60	980

表 2 2024 年度目标任务

序	类别	内 容	方 法	负责人
1	A 员招聘	招聘 A 员 3-5 人	网络招聘、市场招聘、校园招聘。	尹利明
3	科技研发	年均发表论文 4 篇	利用科研课题，组织科技研发	韩亚平

类名	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
采收	995	565	1125	1115	740	700	754
调研	60	60	60	90	100	100	100
新开	2	2	2	3	2	2	

2 亿，同比 2023 年增长率 63%。

（五）销售

2024 年全年销售计划 1

5 | 种子种苗 | 良种选育；基地建设 | 设，田间观察；测量；数据上传、 | 韩亚平 |

二、实施方案

（一）种植

与民同害，与害同兴，与国同强

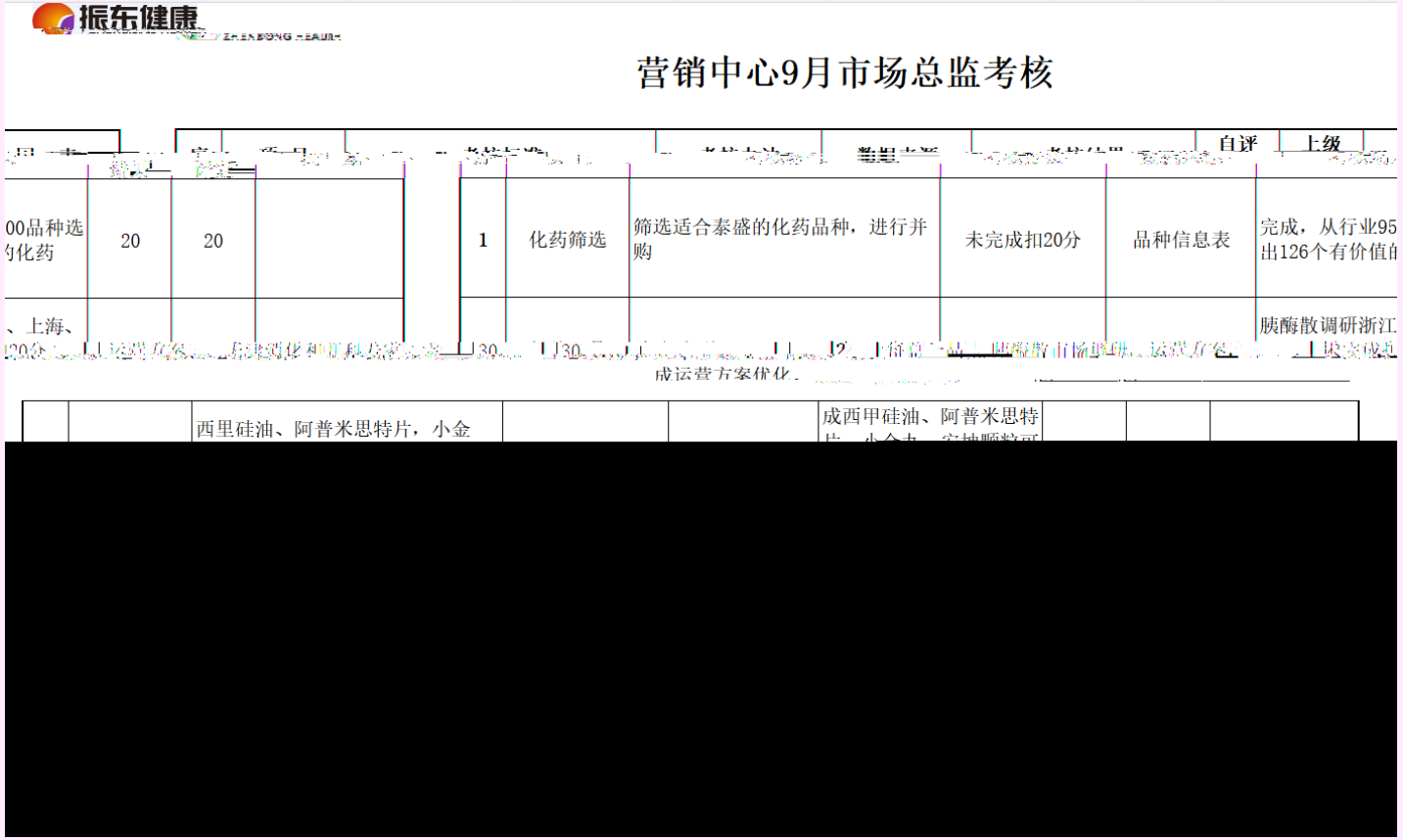
B.

营销一中心2023年销售任务按月分解

2023年10月27日 单位：万元、%

三季度	27%	四季度	28%	备注	部门	23年	一季度	22%	二季度	23%
7960	8520	8930	7840	9050	9480	一部	94000	6450	6690	7550	6880	7030	7620
1470	1560	1620	1600	1670	1840	1550	1730	2040	三部	9000	1340	1070	

C.


营销中心9月市场总监考核
自评
上级
00品种选
的化药
20
20
1
化药筛选
筛选适合泰盛的化药品种，进行并购
未完成扣20分
品种信息表
完成，从行业95
出126个有价值的
、上海、
胰酶散调研浙江
成运营方案优化
西里硅油、阿普米思特片，小金
成西甲硅油、阿普米思特

D.



E.

二 临床中心5月经营分析

024.6.2

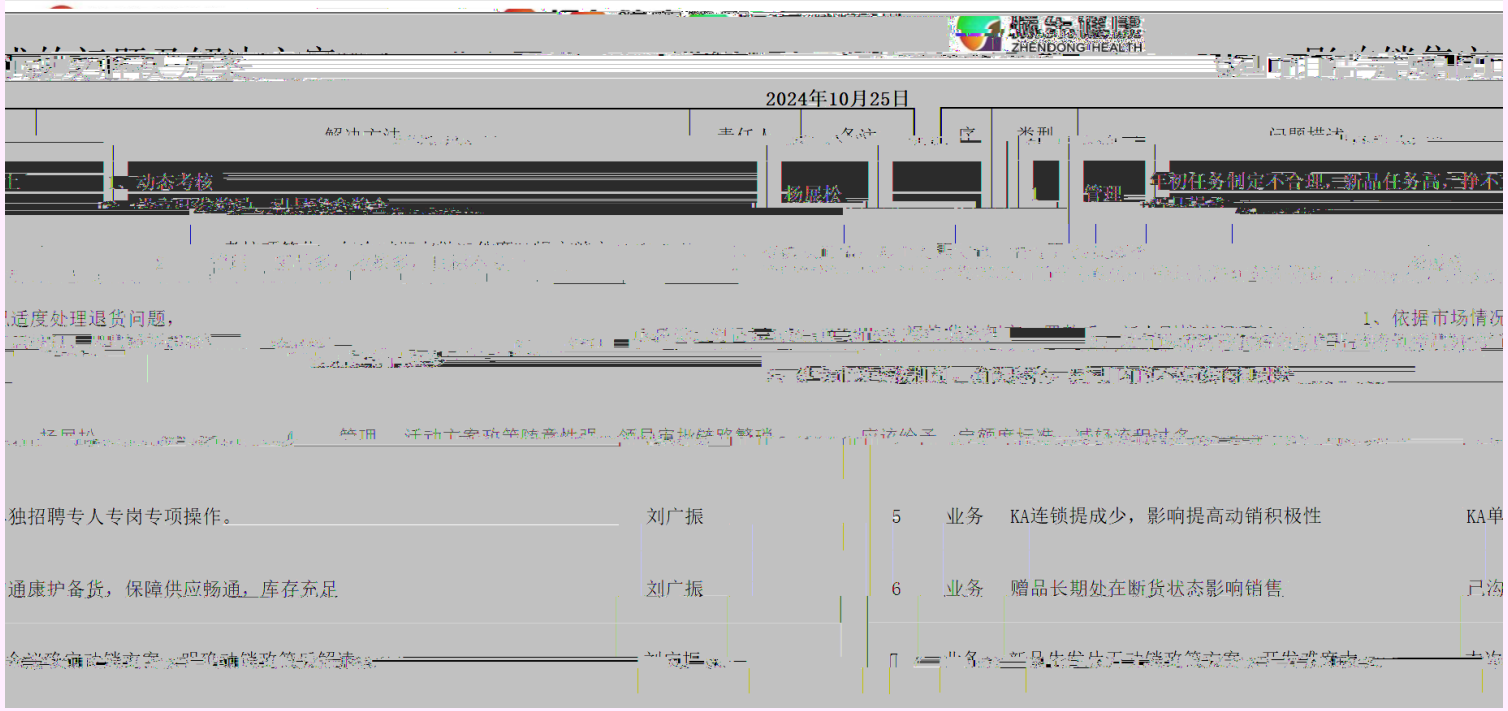
单位：万元、%

序	项目	计划	实际	增减	比率	同期	同比	上期	环比	因素
1	销售	11395	11447	52	100	10274	11	11435	0	
2	发货	11395	9160	-2235	80	9533	-4	8940	2	
3	回款	11395	8684	-2712	76	12385	-30	11639	-25	
4	成本	3670	3292	-378	90	3301	-0	3295	-0	不含税
5	费用	5105	5159	54	101	4416	17	4964	4	
6	利润	1385	1678	293	121	1433	17	1943	-14	

BC6600-2

注：①财务负责人编制 总经理审核②总经理分析变动因素③向集团经营会汇报④入公司 集团数据库

F.

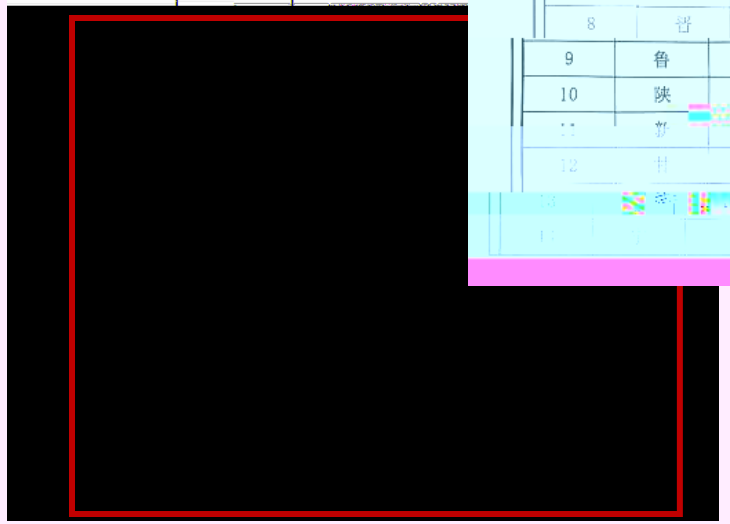

2024年10月25日
动态考核
杨展松
独招聘专人专项操作。
刘广振
5
业务
KA连锁提成少，影响提高动销积极性
通康护备货，保障供应畅通，库存充足
刘广振
6
业务
赠品长期处在断货状态影响销售

G.


振东健康
ZHENDONG HEALTH
营销系奖励汇总
单位：元
1452
1498
103.2%
4.0
2473
2546
102.9%
4.0
2305
2312
100.3%
4.0
170
201
118.2%
2.0
39.0
1.0
小计
1072
1093
102.0%

H.





5.2 品种任务划分

因芪蛭通络胶囊市场整合，剥离基层中心 24 年四季度芪蛭销售任务；

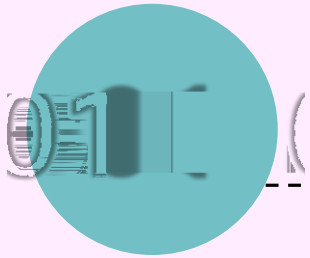
冠心宁固市场原有大部分市场无法销售，基层中心 24 年四季度只考核 5000 件（541 万元）。

5.3 考核指标

单位：万元

序	省区	24 年	月	月	12 月	10-12 月	备注
1	黑	3385	260	270	295	825	
2	吉	2905	220	231	255	706	
3	辽	1930	160	165	188	513	
4	京	200	17	19	23	[illegible]	
5	津	70	7	7	7	21	
6	蒙	600	45	50	55	150	
7	冀	2595	215	238	271	724	
8	晋	995	7[illegible]	90	110	276	
9	鲁	1825	135	156	182	473	
10	陕	710	50	60	70	180	
11	甘	170	6	4	4	14	
12	甘	380	28	34	41	103	
13	[illegible]	[illegible]	6	7	[illegible]	[illegible]	





1

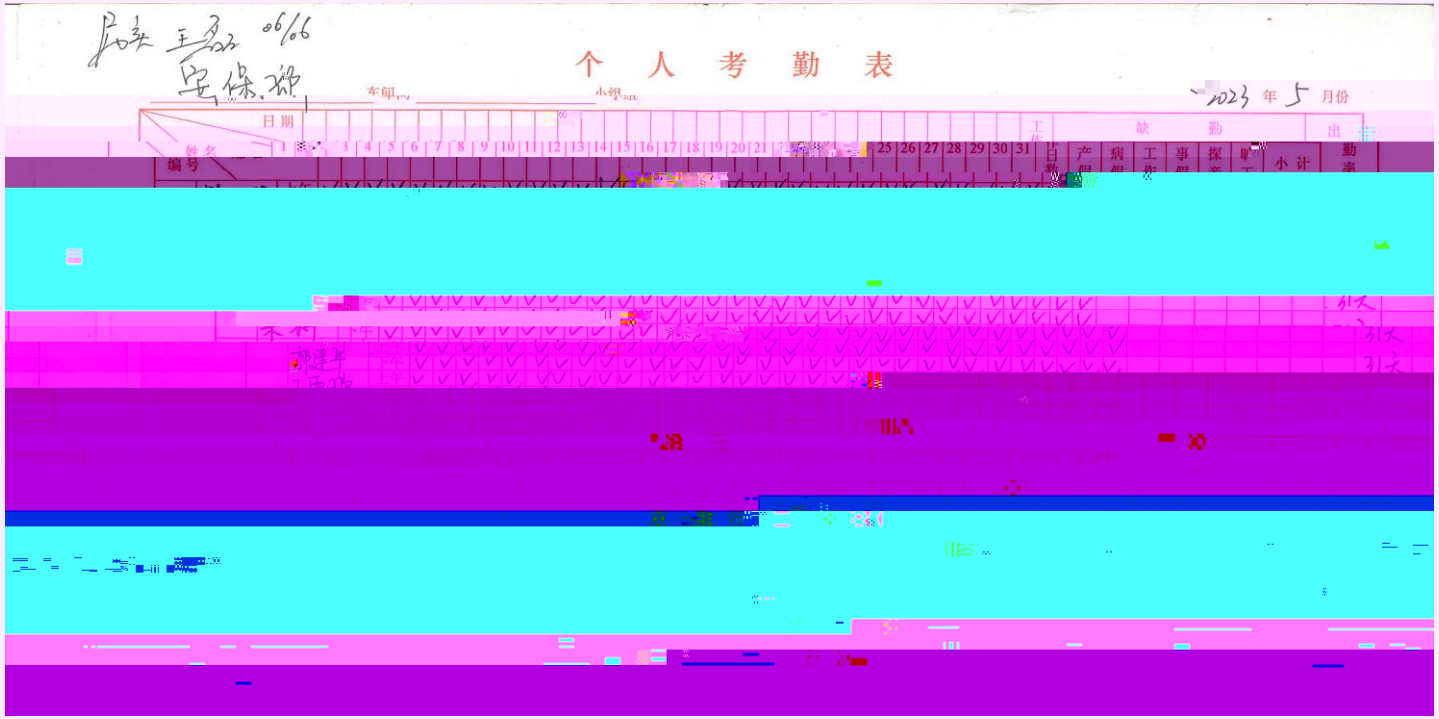
振东健康 ZHENDONG HEALTH

周周有活动积分排名

单位：文宣部　　时间：2024年4月23日

序	团 队	4月第3周（4.15—4.21）						照片		月积分	总积分	备注
3	1	1	1	7	22	22			1	中药材公司	1	
3	1	0	1	6	20	20			2	北京总部	1	
3	1	0	1	6	20	20			3	河 南 班	1	
3	1	0	1	6	18	18			5	太原医贸	1	
									6	太原安欣	1	
	18	18			9	屯留五和堂	1	3	1	0	1	6
					10	海南公司	1	3	1	0	1	6
	6	18	18						1	3	1	0
	6	18	18						2	3	1	0

A.



B.

≥ 85

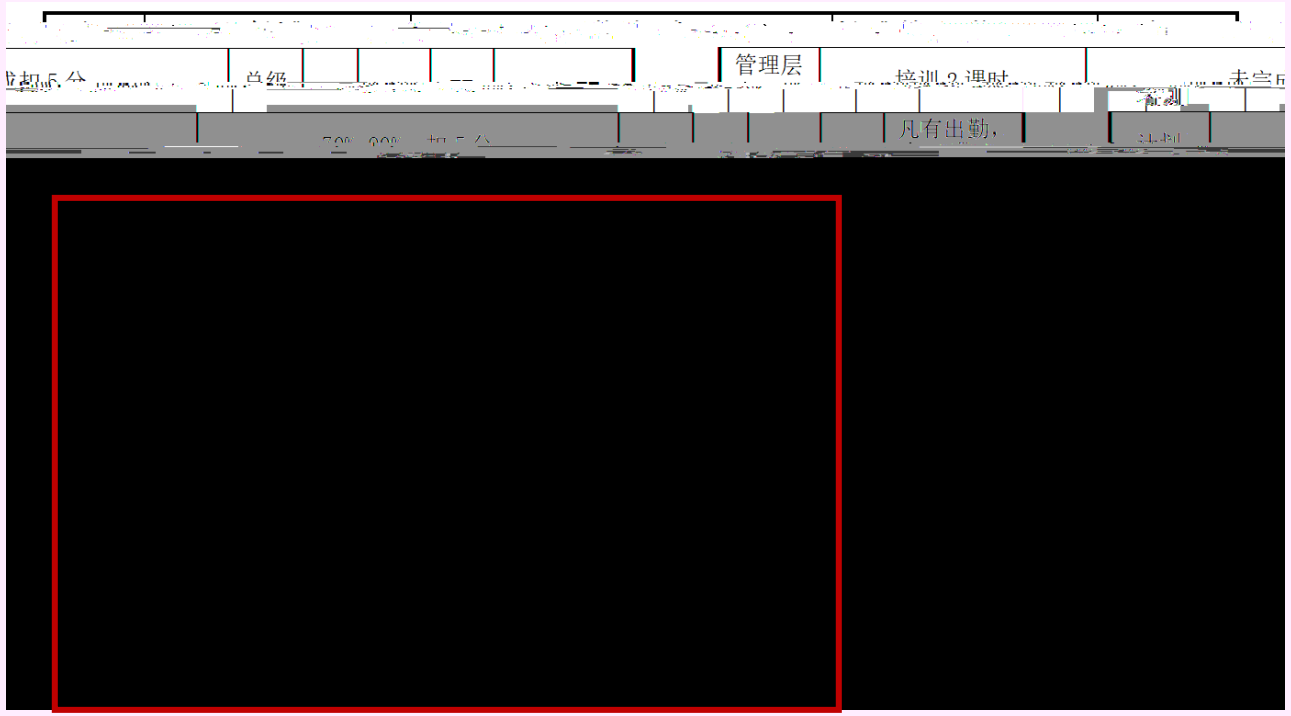
C.

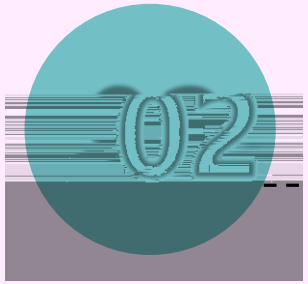
振东健康

D.

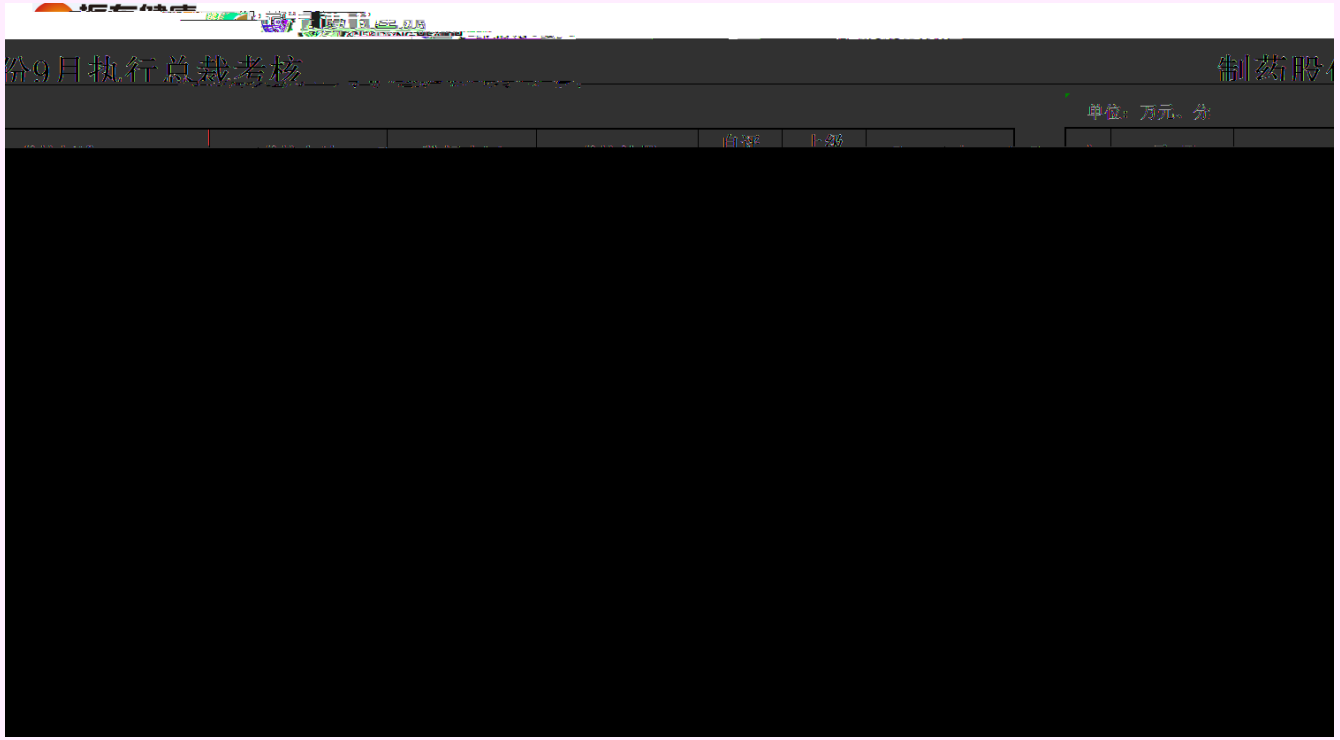
E.

F.




02

1



2

A.



		46	100.00%		11	计财部	郭艳吉	46
		44	100.00%		12	物管中心	苗晓宇	44
		48	100.00%		13	总工办	宋小珍	44
		46	100.00%		14	董办	李孟昊	44
		44	100.00%		15	审监部	陈功	44
		44	100.00%		16	物管中心	许丽坤	44
		42	100.00%		17	审监部	房敏帅	42
		42	100.00%		18	办公室	李亚杰	42
		42	100.00%		19	总工办	张丽丽	42
	吴聚鹏	38	42	100.00%				
	李晓婷	38	38	100.00%				
	王鹏	38	40	100.00%				

ZR4618-1

23	品牌部	
24	品牌部	
25	品牌部	

2

B.

1

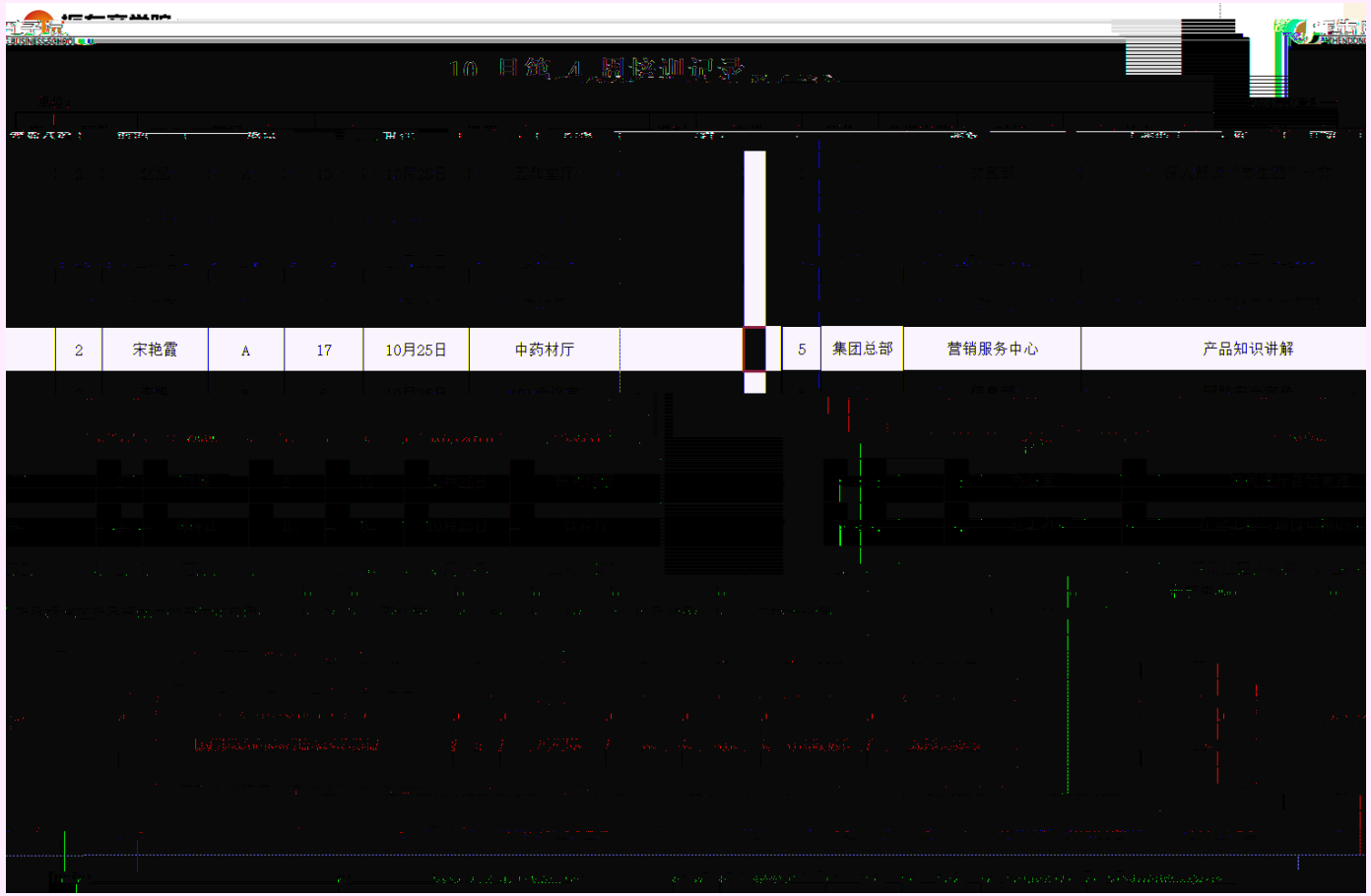
500



2

C.

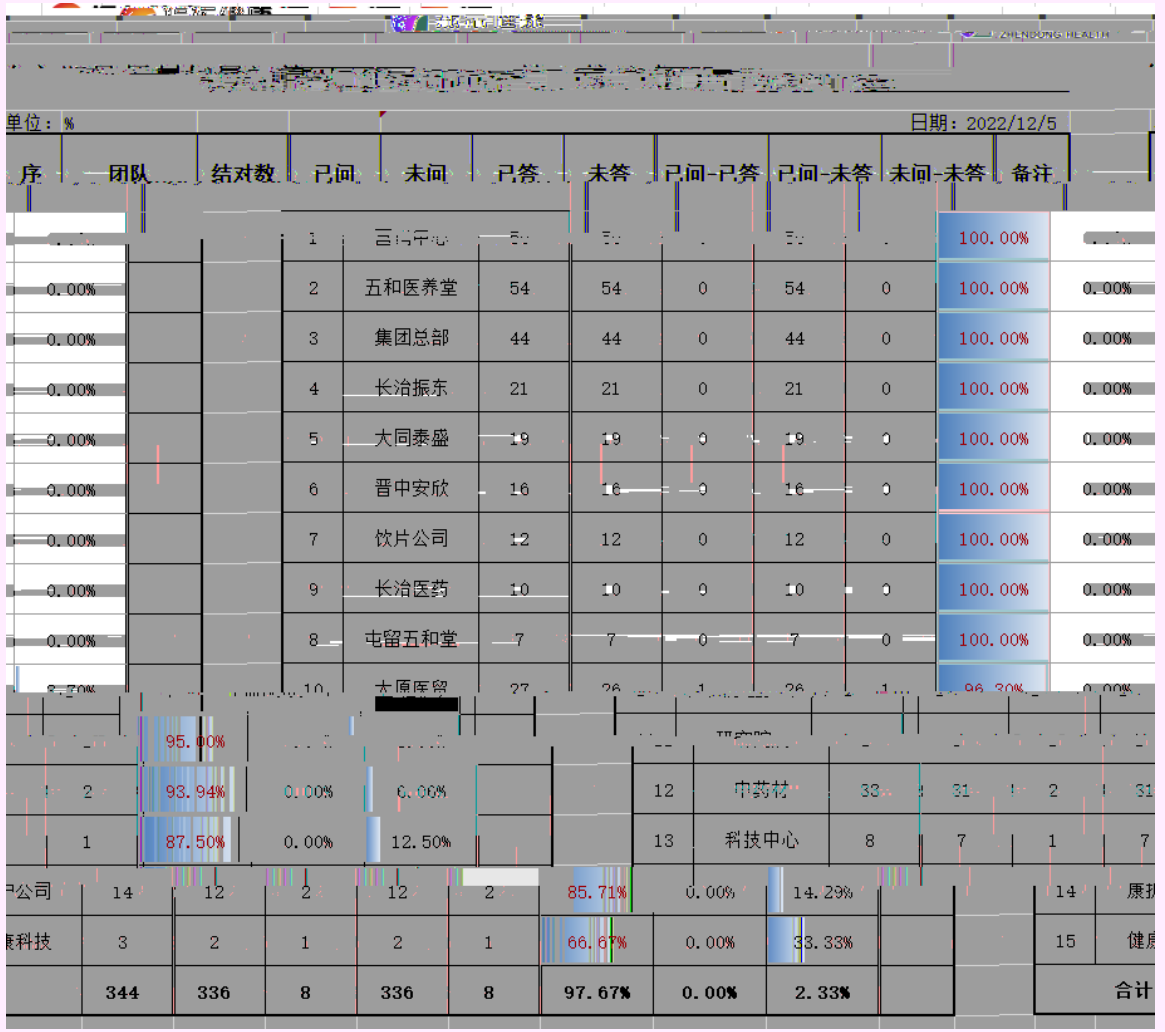
≥2



	2	宋艳霞	A	17	10月25日	中药材厅		5	集团总部	营销服务中心	产品知识讲解

2

D.

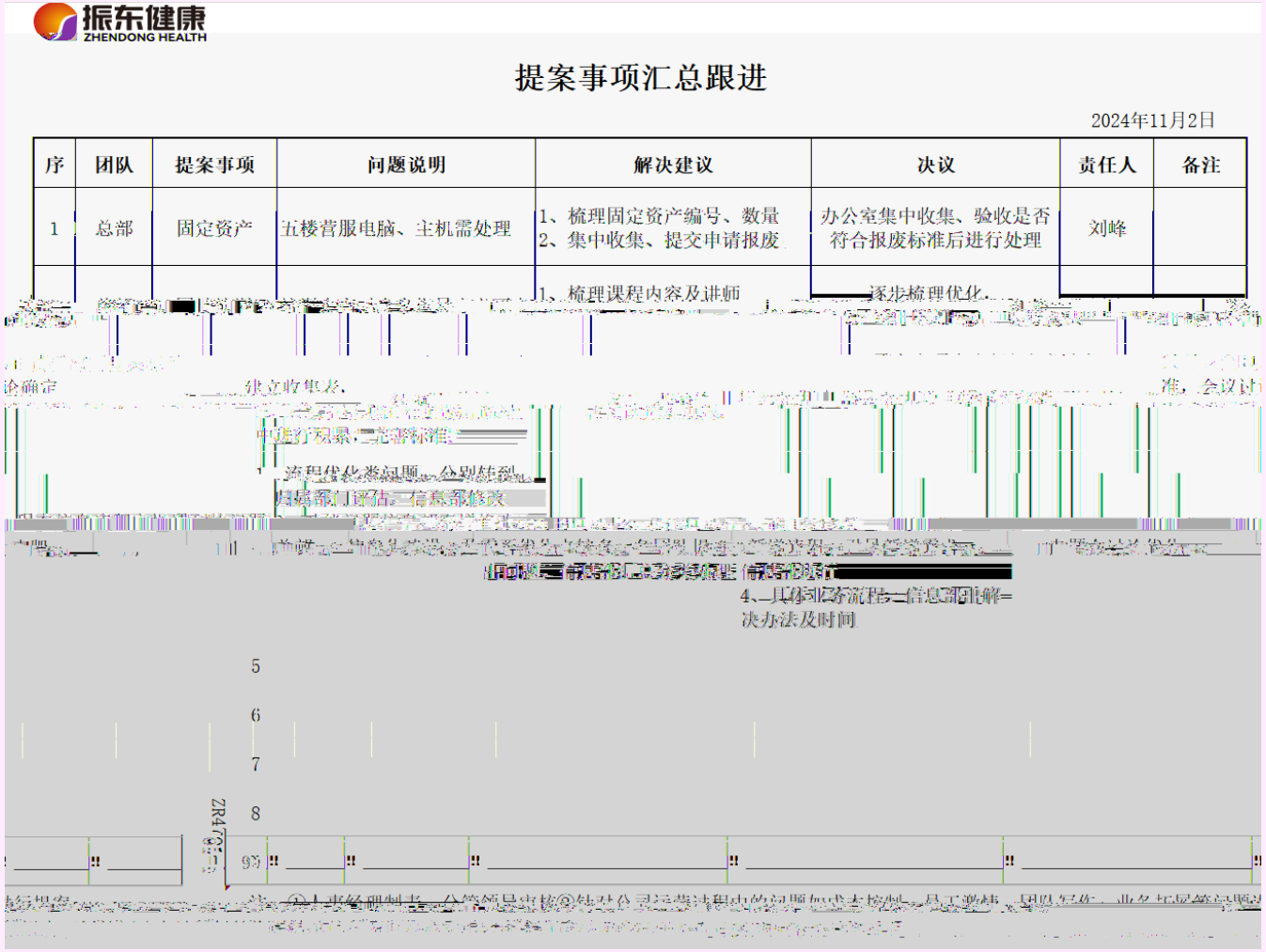


单位：%　　日期：2022/12/5

序	团队	结对数	已问	未问	已答	未答	已问-已答	已问-未答	未问-未答	备注
			1	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	100.00%	
0.00%			2	五和医养堂	54	54	0	54	0	100.00%	0.00%
0.00%			3	集团总部	44	44	0	44	0	100.00%	0.00%
0.00%			4	长治振东	21	21	0	21	0	100.00%	0.00%
0.00%			5	大同泰盛	19	19	0	19	0	100.00%	0.00%
0.00%			6	晋中安欣	16	16	0	16	0	100.00%	0.00%
0.00%			7	饮片公司	12	12	0	12	0	100.00%	0.00%
0.00%			9	长治医药	10	10	0	10	0	100.00%	0.00%
0.00%			8	屯留五和堂	7	7	0	7	0	100.00%	0.00%
[illegible]			10	太原医贸	27	26	1	26	1	96.30%	0.00%
	95.00%										
2	93.94%	0.00%	6.06%				12	中药材	33	31	2	31
1	87.50%	0.00%	12.50%				13	科技中心	8	7	1	7
公司	14	12	2	12	2	85.71%	0.00%	14.29%		14	康
科技	3	2	1	2	1	66.67%	0.00%	33.33%		15	健
	344	336	8	336	8	97.67%	0.00%	2.33%		合计	

2

E.



振东健康
ZHENDONG HEALTH

提案事项汇总跟进

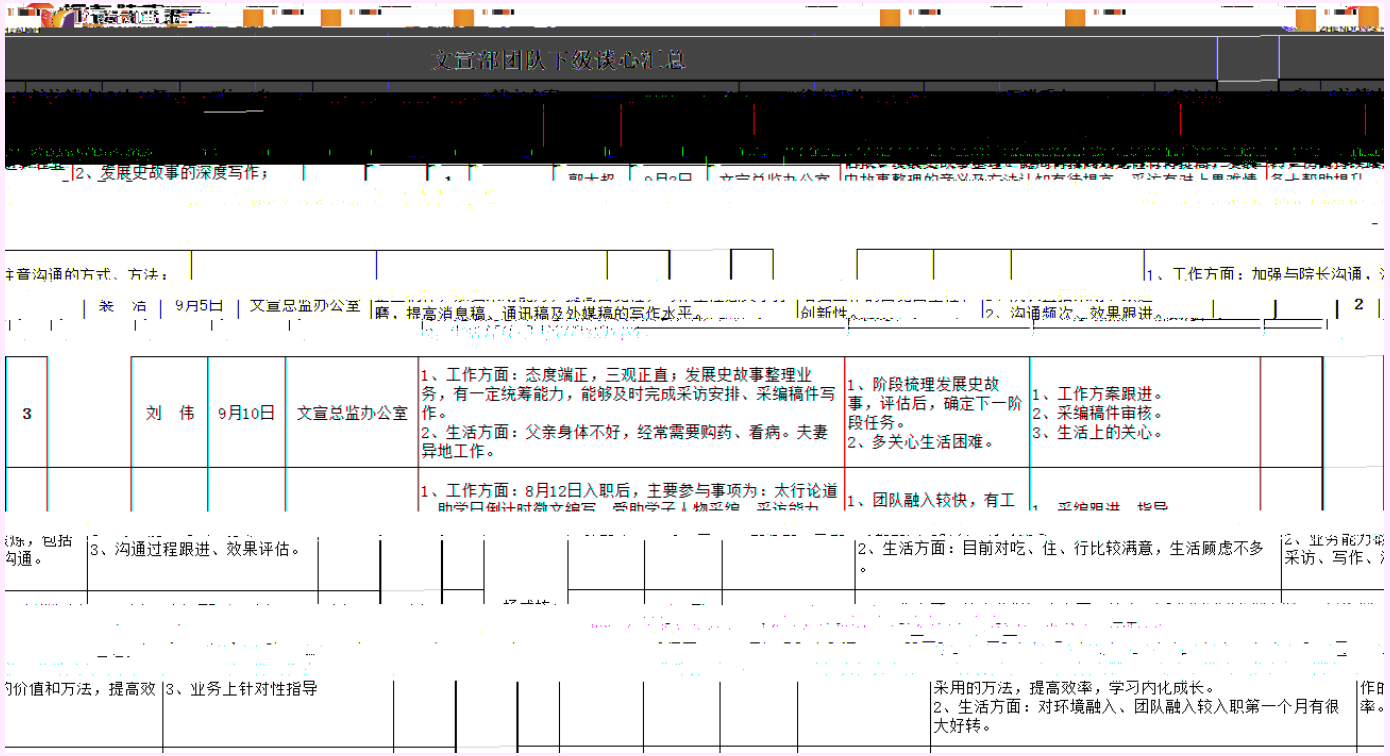
2024年11月2日

序	团队	提案事项	问题说明	解决建议	决议	责任人	备注
1	总部	固定资产	五楼营服电脑、主机需处理	1、梳理固定资产编号、数量 2、集中收集、提交申请报废	办公室集中收集、验收是否符合报废标准后进行处理	刘峰	
				1、梳理课程内容及讲师	逐步梳理优化		

2

F.

1



文宣部团队下级谈心汇总

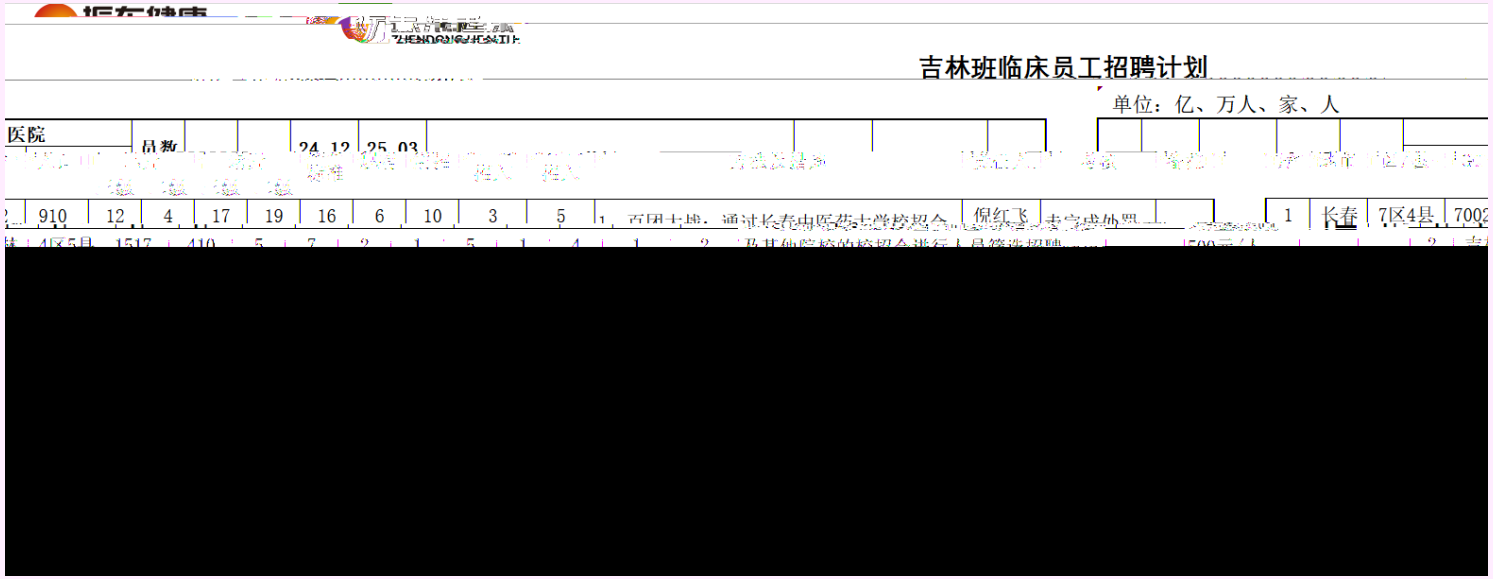
2、发展史故事的深度写作；								
主音沟通的方式、方法：								1、工作方面：加强与院长沟通，汇
	装 沽	9月5日	文宣总监办公室	磨，提高消息稿、通讯稿及外媒稿的写作水平。		创新性。	2、沟通频次、效果跟进。	2
3		刘 伟	9月10日	文宣总监办公室	1、工作方面：态度端正，三观正直；发展史故事整理业务，有一定统筹能力，能够及时完成采访安排、采编稿件写作。 2、生活方面：父亲身体不好，经常需要购药、看病。夫妻异地工作。	1、阶段梳理发展史故事，评估后，确定下一阶段任务。 2、多关心生活困难。	1、工作方案跟进。 2、采编稿件审核。 3、生活上的关心。	
					1、工作方面：8月12日入职后，主要参与事项为：太行论道 助学日倒计时微文编写 受助学子人物采编 采访能力	1、团队融入较快，有工	1、采编跟进 指导	
沟通，包括				3、沟通过程跟进、效果评估。		2、生活方面：目前对吃、住、行比较满意，生活顾虑不多。		2、业务能力培 采访、写作、
的价值和方法，提高效				3、业务上针对性指导			采用的方法，提高效率，学习内化成长。 2、生活方面：对环境融入、团队融入较入职第一个月有很大好转。	作的 率。

2

G.

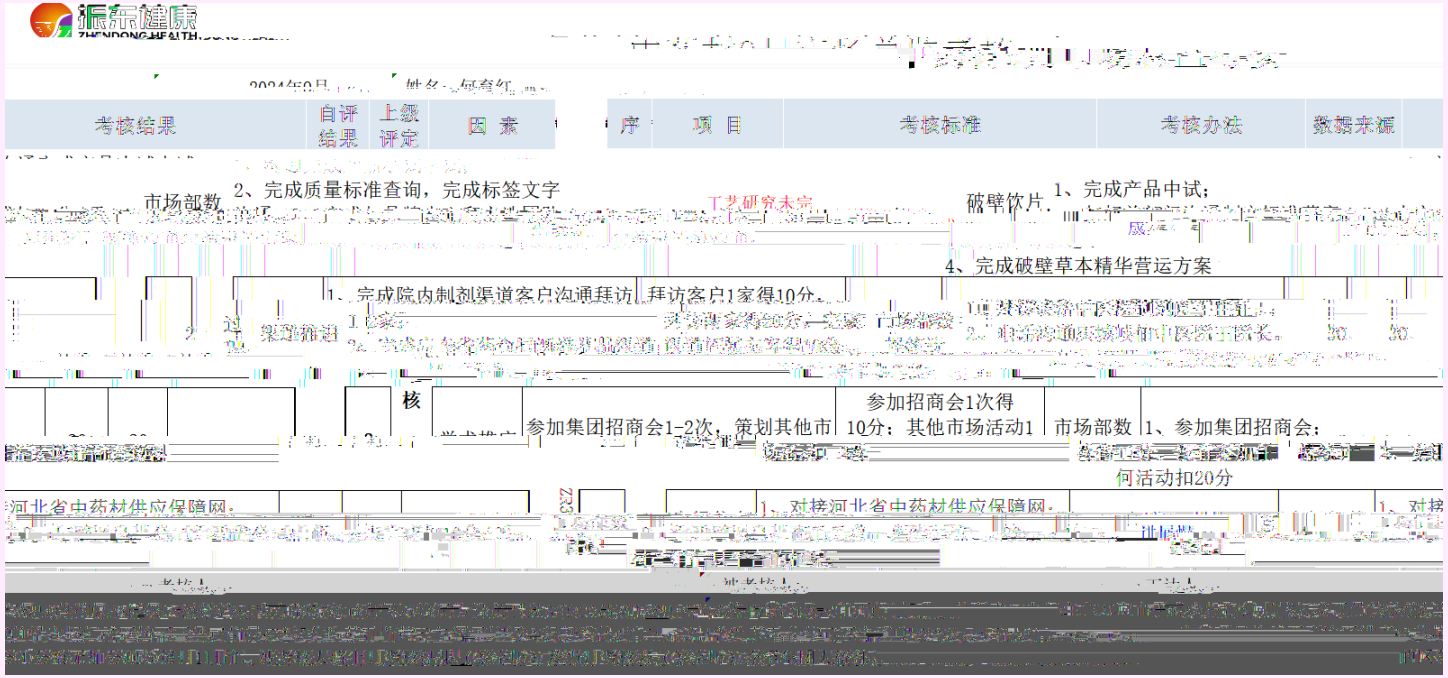
2 1

3 1



2

H.


考核结果
自评结果
上级评定
因 素
序
项 目
考核标准
考核办法
数据来源
市场部数
2、完成质量标准查询，完成标签文字
工艺研究未完
破壁饮片
1、完成产品中试；
4、完成破壁草本精华营运方案
1、完成院内制剂渠道客户沟通拜访，拜访客户1家得10分。
核
参加集团招商会1-2次，策划其他市
参加招商会1次得10分；其他市场活动1
市场部数
1、参加集团招商会；
何活动扣20分
河北省中药材供应保障网。
1、对接河北省中药材供应保障网。

振东健康

ZHENDONG HEALTH

北京研究院9月临床所长考核

自评	上级	因　素	序	项　目	考核标准	考核办法	数据来源	考核结果
								3. 文档
								3. 已完成所有可以完成的部分
								2. 古黄褪胶特应性皮炎入组督促
								3. ZD16IND资料定稿
								1. 邮件
								2. 邮件
								1. 已定稿并签署
								1. 米诺地尔泡沫剂CRO合同定稿
								2. 米诺地尔泡沫剂项目IPD汇报及飞书资料上
订后的记录表单		未完成每项扣8分		4. 沟通记录	4. 每周跟踪	40	40	临床药大临
剂备货跟踪				5. 周汇报	5. 每2周会议沟通			床项目
司管理				6. 文档和会议纪要	6. 已完成准备			4. 米诺地尔泡沫剂参比制
资料准备和会议组织								5. 米诺地尔泡沫剂CRO公
								6. 胶体果胶铋内部讨论会
尼预BE结果获得		未完成每项扣4分		3. 邮件	3. 完成	20	20	3
								3. 培哇帕
					1. 完成10例入组			

1. 若参结直肠癌RCT入组10例跟踪和督促

振东健康

泰盛制药9月总经理考核

因素	序	项目	考核标准	考核办法	数据来源	考核结果	自评	上级
[illegible]	[illegible]	[illegible]	1、组织完成粉针车间生产任务200	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[redacted]

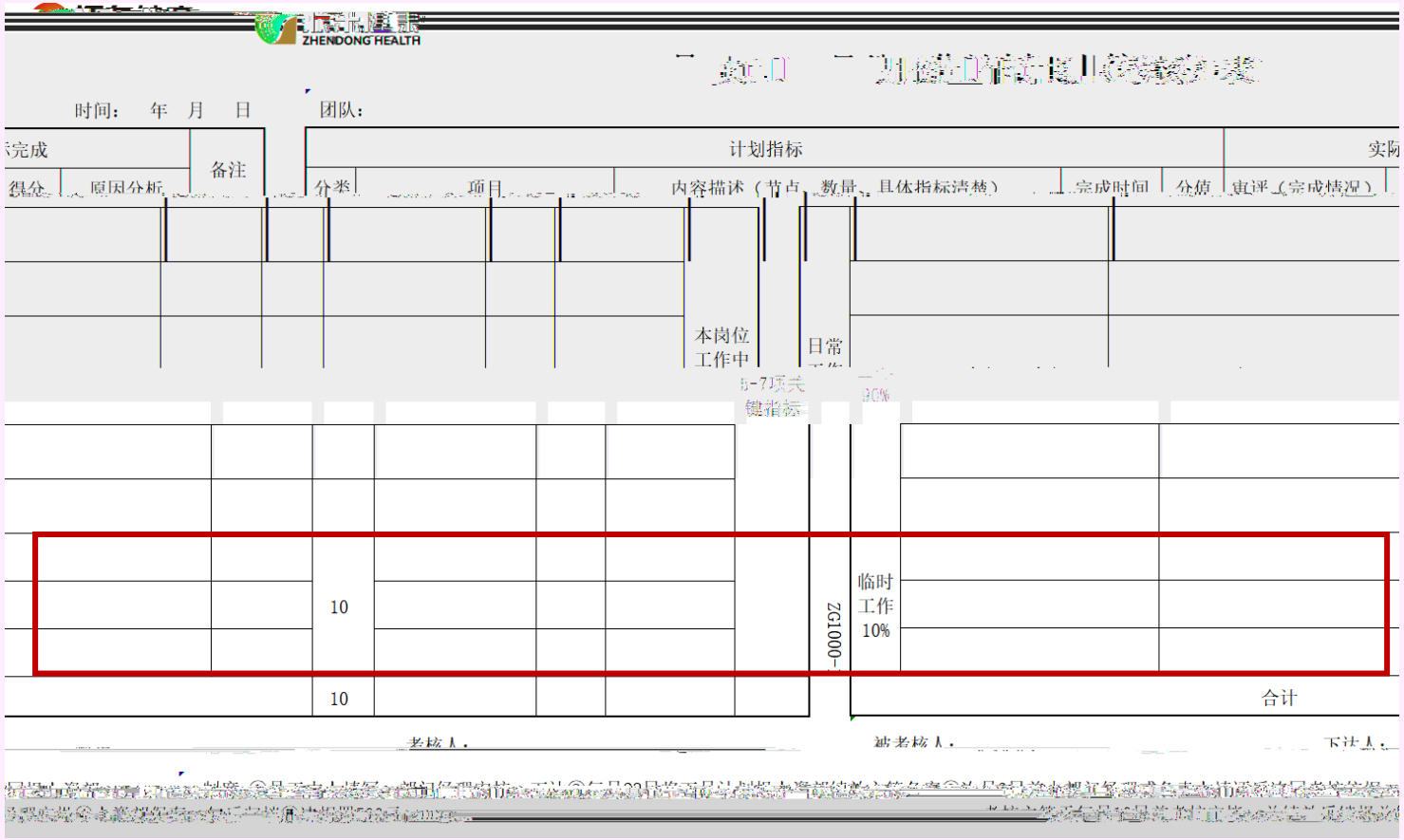
上级评定	因素	序号	项目	考核标准	考核办法	数据来源	考核结果	自评结果
一人扣2分	市场部	基本完成	40	20	院长级别11人	2	院长邀请	邀请23名院长参会	少
		1、完成3次地政宴请；						
2	地政组织	2、拜访地政不少于10人	未完成扣10分		拜访照片和费用	宴请少一场拜访完成	15	未完成	297
	小 计						97	99	

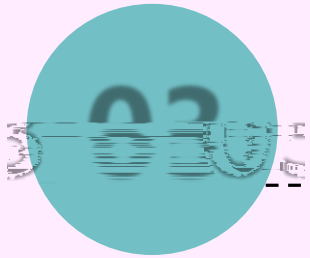
被考核人： 从竹成　　下达人：　　考核人：

注：①项目一般不超过5项，从职责、上级交办、客户需求中提取②考核标准要具体并能够衡量，从数量、质量、时效性、成本和客户（上级）的评价等方面确定
③项目按重要到次要排序，分值的设定根据重要性而不是工作量，以5分为基础分值。如属于协调、督促类的工作，可以2分为基础分值，要有明确的区分
④每月5日前，被考核人将上月考核结果（签字版）及当月考核表（签字版）交至集团人资部

2

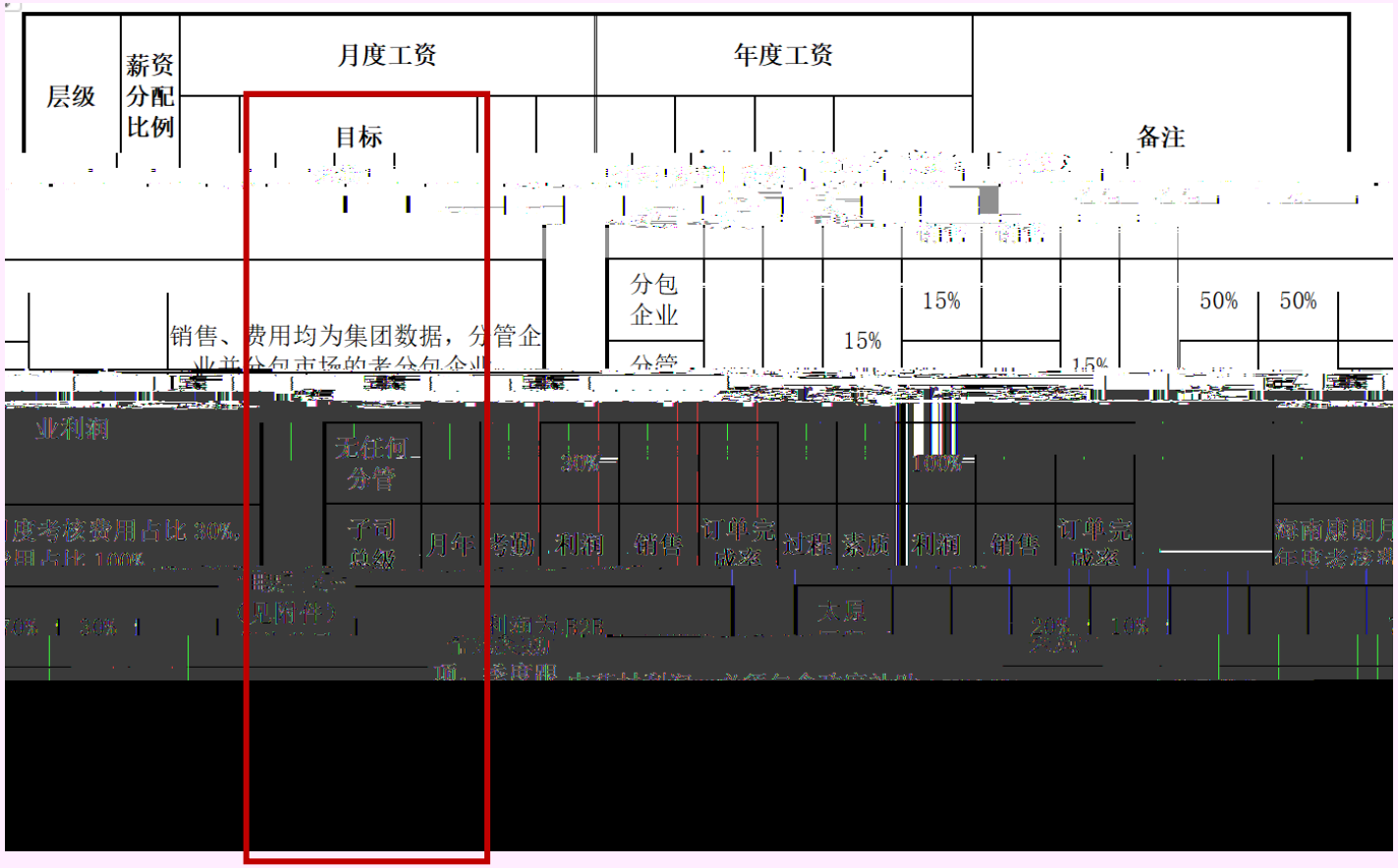
I.


时间： 年 月 日
团队：
计划指标
备注
原因分析
分类
项目
内容描述（节点、数量、具体指标清楚）
完成时间
分值
本岗位工作中
日常
临时工作10%
10
10
合计


03

1

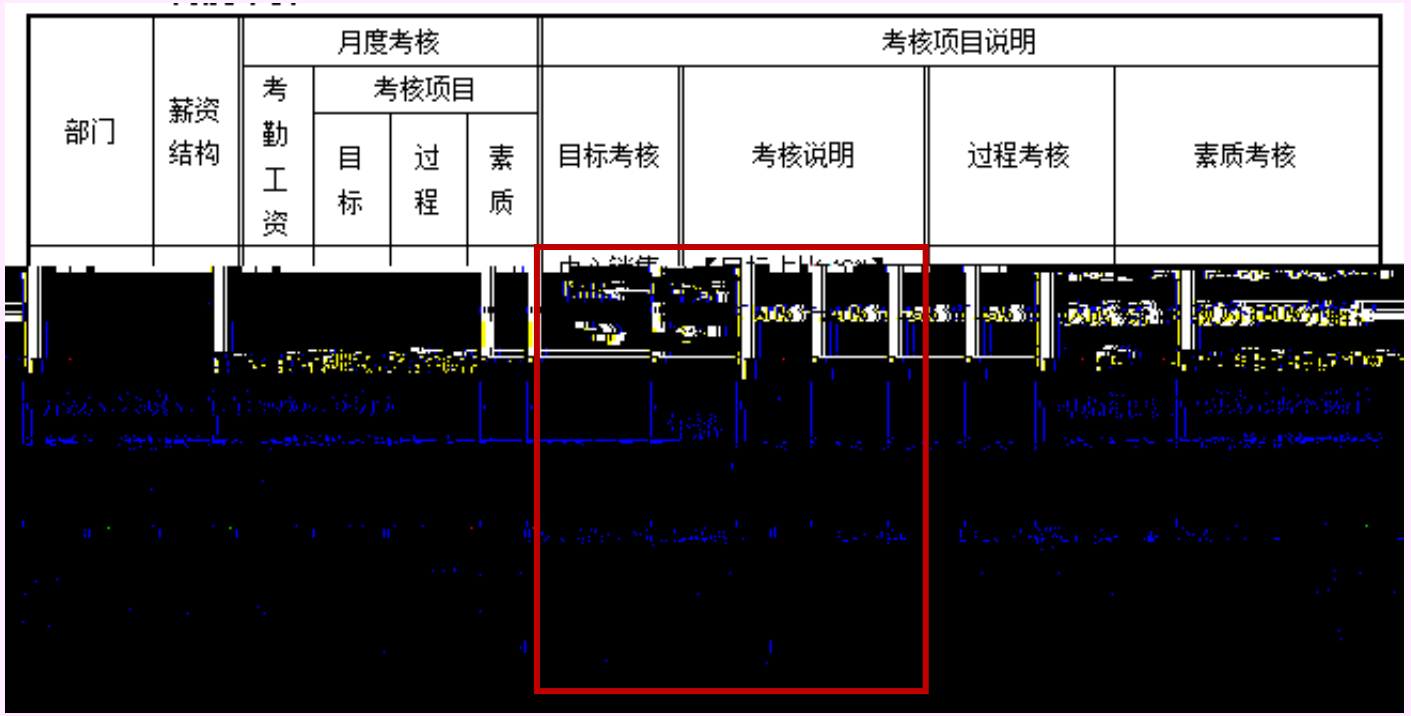
2024


层级
薪资分配比例
月度工资
目标
年度工资
备注
分包企业
15%
50%
50%
销售、费用均为集团数据，分管企
15%
15%
业利润
无任何分管
子司总级
月年
考勤
利润
销售
订单完成率
过程
浆质
利润
销售
订单完成率
太原

2

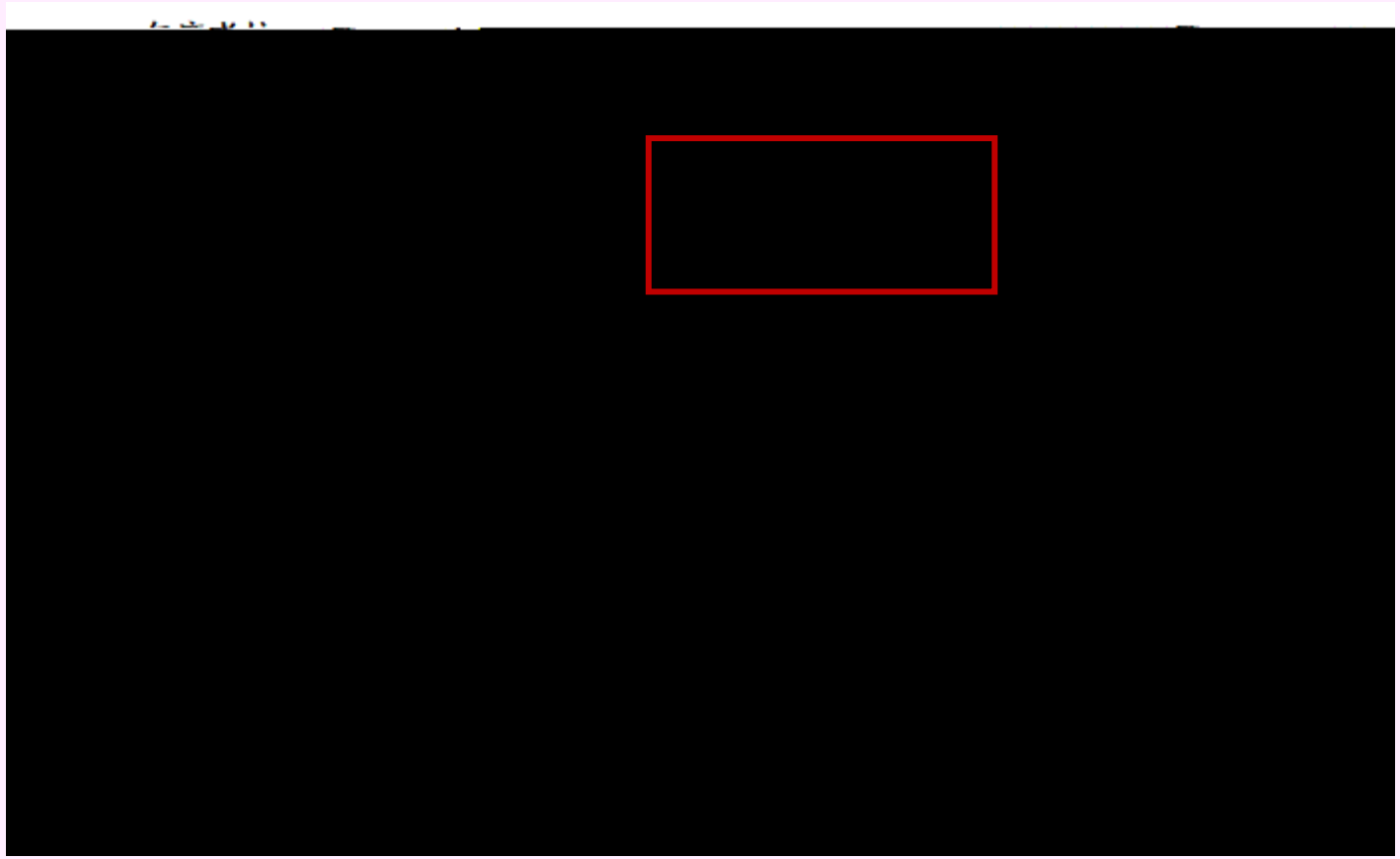
A.

OTC —
—



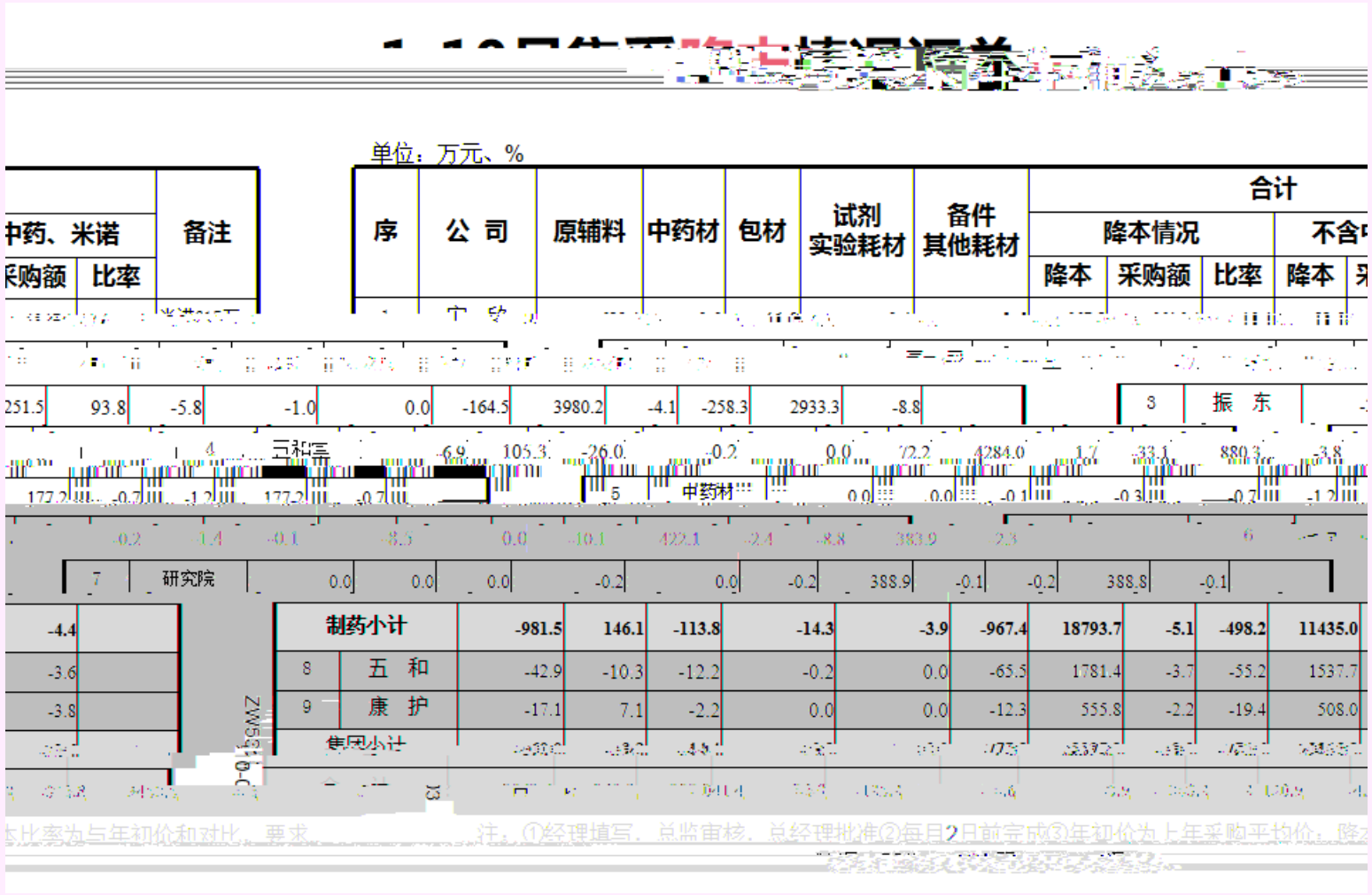
2

B.



2

c.



单位：万元、%

序	公 司	原辅料	中药材	包材	试剂 实验耗材	备件 其他耗材	合计				
							降本情况			不含	
							降本	采购额	比率	降本	采
	中药、米诺										
	采购额	比率	备注								
		251.5	93.8	-5.8	-1.0	0.0	-164.5	3980.2	-4.1	-258.3	2933.3
3	振 东										
4	三和高	-6.9	105.3	-26.0	-0.2	0.0	72.2	4284.0	1.7	-33.1	880.3
	177.2	-0.7	-1.2	177.2	-0.7						
5	中药材						0.0	0.0	-0.1	-0.3	-0.7
7	研究院	0.0	0.0	0.0	-0.2	0.0	-0.2	388.9	-0.1	-0.2	388.8
	制药小计	-981.5	146.1	-113.8	-14.3	-3.9	-967.4	18793.7	-5.1	-498.2	11435.0
8	五 和	-42.9	-10.3	-12.2	-0.2	0.0	-65.5	1781.4	-3.7	-55.2	1537.7
9	康 护	-17.1	7.1	-2.2	0.0	0.0	-12.3	555.8	-2.2	-19.4	508.0
	集团小计										

-4.4
-3.6
-3.8

注：①经理填写，总监审核，总经理批准②每月2日前完成③年初价为上年采购平均价，降本比率为与年初价和对比，要求

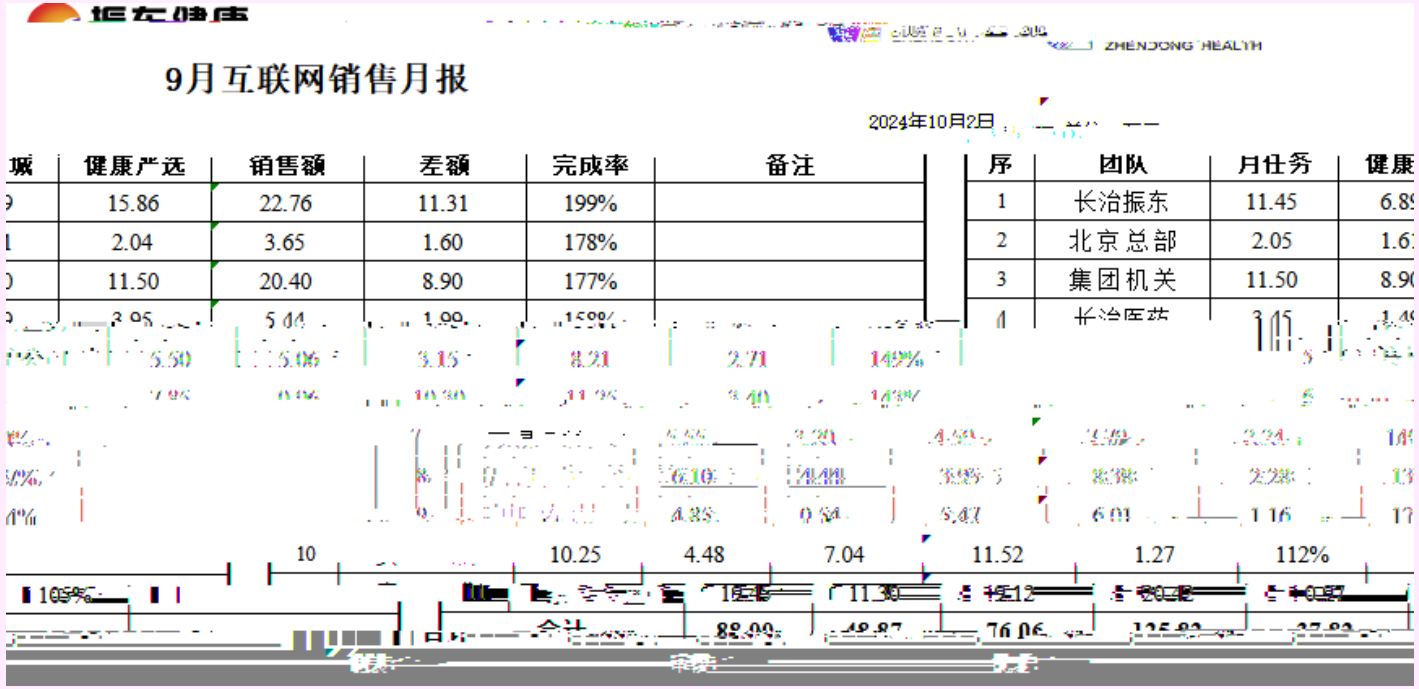
2

D.

层级	分配比例	考勤	目标（利润）	过程	素质	利润	年度目标	备注
总监	7：3	70%	10%	15%	5%	100%	另附	
经理	8：2	70%	10%	15%	5%	100%		
非生产员工	100%	80%	——	15%	5%	————		保安、保洁、司机不参加过程考核
生产员工		100%计件工资			5%			

2

E.



9月互联网销售月报

2024年10月2日

城	健康产选	销售额	差额	完成率	备注	序	团队	月任务	健康
9	15.86	22.76	11.31	199%		1	长治振东	11.45	6.89
1	2.04	3.65	1.60	178%		2	北京总部	2.05	1.61
0	11.50	20.40	8.90	177%		3	集团机关	11.50	8.90
9	3.95	5.04	1.09	128%		4	长治医药	3.05	1.49
	5.50	5.06	3.15	8.21	2.71	149%			

20

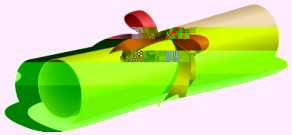
A C 20%

振东健康



50%

30%



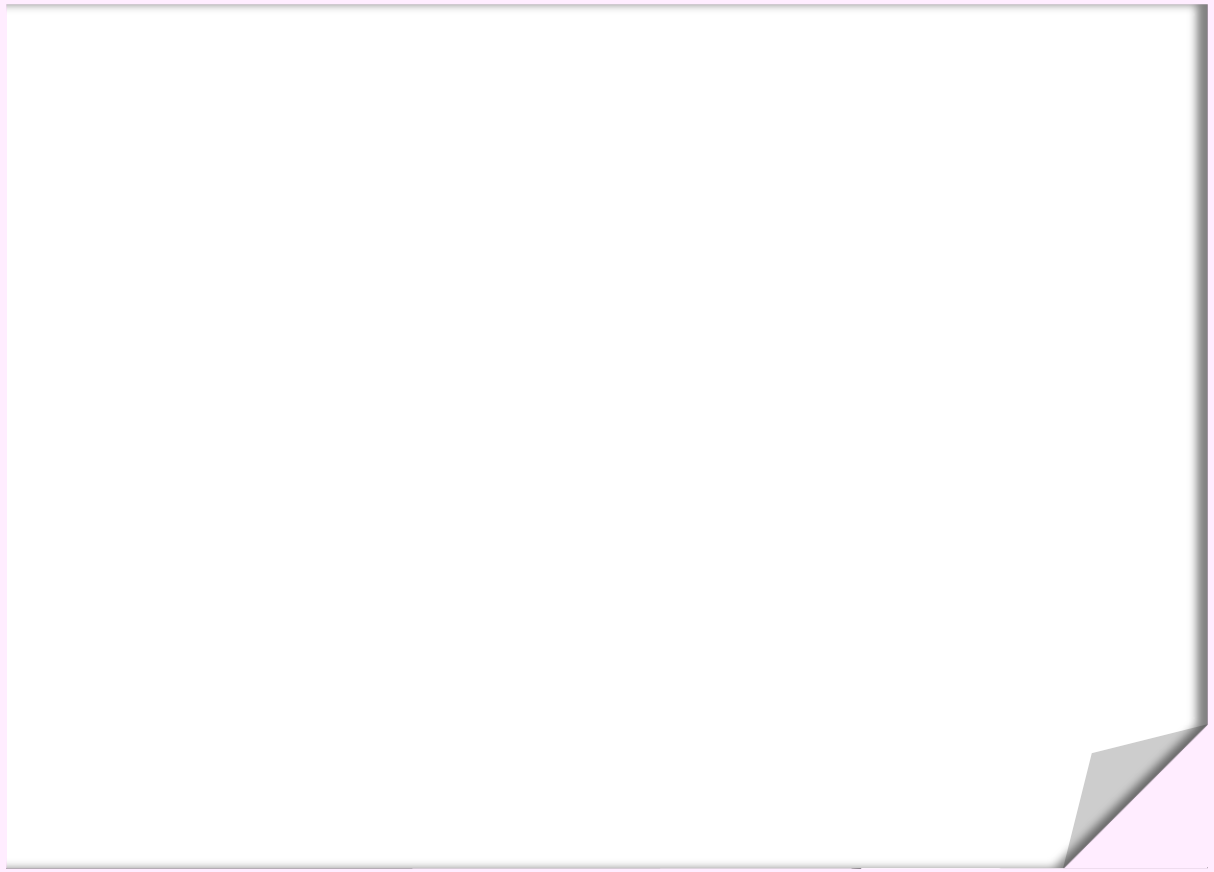
A.

B.

C.

D.





企业家爱国 就是做好产品

为中国人设计 让中国人健康

我是这样想的 也是这样做的