



河北医科大学第四医院

进院第一步：区域代表杜欣每周 2-3 次拜访省四院药剂科主任杜主任和副主任冯主任，超声科纪主任和韩主任，强化传递产品优势和病人的获益同时建立良好的客户关系。及时关注药事会的一切动向。

进院第二步：6 月 7 日提交申报资料。由于前期的各项工作准备充分 6 月 7 日顺利拿到超声科纪主任的提单。这张提单同时还要求有另外相关的 5 个主任的签字和支持。杜欣充分发挥了既往良好的广泛的客户关系，一天时间拿到了另外 5 名大主任的签字和手章盖章。太不容易了，获得一个人的支持容易，同时还要有另外 5 个主任的支持，杜欣也做到了！

进院第三步：河北省卫健委有通知，所有等级医院新进药的产品必须填写《河北省公立医疗机构用药（化学药品）目录遴选评价表》。我们的示卓安在有效性一栏中评分很低。导致示卓安不能过药事会要求的分数门槛。杜欣使出浑身解数，找了药剂科副主任冯主任，打了擦边球把示卓安放到了讨论名单中，成功了一大步！

6 月 15 日一早我们拿到了药事会成员名单（内部绝密资料），但是没有药事会召开时间的任何消息。不管三七二十一，杜欣开始对名单上的主任各种围追堵截，强化传递产品优势和病人的获益。当天下午 5 点突然召开药事会。杜欣 15 号一天的疯狂拜访派上了用场，所有事情做到前面就会收益。

药事会上我们示卓安以高票通过，所有的努力终于有个满意的结果！

--供稿人：河北 Zone



青海大学附属医院

青海大学附属医院的肝包虫病的诊疗水平（中国西部及世界牧区范围）在世界范围内位居前列，在肝胆外科专家樊海宁副院长的带领下，有多个重大国家级项目在研。是示卓安潜力市场。医学部在示卓安上市期间打造了多个有效的学术活动，该院的关键客户樊海宁副院长在参加医学部设计的学术活动，打了非常扎实的基础，了解了示卓安优势后，决定尝试使用。该院 2020 年 7 月示卓安临床提单申请，在 2021 年第一次药事会上讨论时因价格高和未进医保原因，未通过药事会。

反思整个工作过程后，我向医学部边璇经理请教，她给出多个可行的方案，当我再次拜访樊院长，说明了示卓安目前的情况后，樊院长当即打通药剂科主任电话表示这个药物在他们工作的诊断价值和必要性。在 5 月 24 号的药事会上，我们的产品重新被讨论后委员们一致性通过。

紧接着，医院将要对新药进行二次议价。当得知这一消息后，我们紧急召开会议与领导层沟通制定示卓安降价区间，在商务部薛大区和马勇经理紧锣密鼓地多方协调下，非常不易地完成了青海省医药公司的授权，代表我方与医院议价。最终，保住了 998 元/盒的全国最低价。二次议价是正式进药的最后讨论环节。在 6 月第四周，我们将拿到正式的采购计划，首次发货 20 瓶已在途。

一次顺利完美的正式入院过程，包含了多个部门的支持与协调。在这里特别要感谢美林团队，边璇经理在重量级学术会议影响关键客户的理念。感谢财务部的信任给予可以掌握的价格区间。感谢商务部（西区团队及东区敏琦团队）费心与上药控股的协调，感谢商务马勇经理前线打 call 坚守住全国最低价，也感谢连峰老板对此次进药全过程的统筹与指导！

--供稿人：兰州 Zone



中国科学技术大学附属第一医院

中国科学技术大学附属第一医院（安徽省立医院）是一所集医疗、教学、科研、预防、保健、康复、急救为一体的省级大型三级甲等综合性医院，设有总院(院本部)、南区（安徽省脑科医院、安徽省心血管病医院）、西区（安徽省肿瘤医院）、感染病院（合肥市传染病医院）和生殖与遗传分院组成；该家医院是各家公司在安徽医疗领域的必争之地，也是非常好的示范中心。

自 2015 年安徽省进行省级药品招标以来，该家医院未开过一次正式的药事会活动，2020 年在示卓安转由 All Sales 团队负责后，我们分别从以下几方面着手开展进院的工作：

➤ 院际交流

由于之前与超声科无任何业务，与客户的关系也要从零开始建立，为能够迅速建立与超声科的联系，我们邀请到广州中山医院肿瘤防治中心周建华主任为讲者分享示卓安的产品优势，得到了科室何主任及诸多听众的认可，为示卓安前期的进院工作打下了铺垫。

➤ 应用支持

在与何主任建立初步信任后，我们开始联系张天杰老师为科室进行试用并不断加强产品的介绍，加深客户对示卓安产品的认同。

➤ 多科室联动

为了保障我们示卓安在后续的进药过程中有较大的胜算，我们通过反复多次的拜访，会议合作等方式，同医院刘院长建立良好联系并得到其认可，刘院长为医院肝胆外科的副主任，也是业内知名的肝胆外科医生，如果得到了他的认可，将会对我们示卓安产品的进院打下坚实的基础。此外，在董经理的协调、组织下开展了一系列的药剂方面的活动，从而让药剂的老师知道并了解示卓安的产品优势。



功夫不负有心人，我们终于在 2020 年年底等到了省立医院即将召开药事会的消息，这是历时五年来的首场正式药事会，其中会讨论专科新品产品（同时讨论基药产品）；各家公司都异常珍惜，都希望能够抓住这次机会，所以竞争激烈程度也是可想而知。由于申请产品诸多，在 2020 年 12 月的首轮药事会上，有 50% 的产品遭到淘汰，在首轮药事会之后，由经历了三次药事会议对首轮保留的产品进行多次的筛选，以保障所选产品无论是产品功效、质量、价格等方面都能满足政府及医院的要求，这几轮会议又淘汰了诸多品种。得益于前面我们做的诸多基础工作，得益于应用张天杰老师以及医学部、市场部和我的老板董培经理的大力支持，示卓安产品在 2021 年 5 月最后一轮的药事会上，以专科新药第一序位正式引入到医院正式用药目录，最终引进的产品只有 14 个。

在得知进药结果后，我们第一时间联系了商业公司，半个月的时间内，在商务经理张凯生以及邓宜瑛的大力协助下，我们在最短的时间内完成了相关资料的准备以及与商业及医院的价格谈判，以保证临床能够尽早使用到我们的产品。

终于，在今年 6 月 7 号，医院有了第一笔采购。历经酷暑、严寒、春华，终有收获；我们为之庆祝，为之骄傲！同时我们更要感谢这背后默默支持我们的应用团队、商务团队、市场团队、医学部、PHI 以及公司的各位领导！

--供稿人：苏皖 1 Zone



复旦大学附属肿瘤医院

复旦大学附属肿瘤医院在去年 12 月未进入正式上会讨论后，总结经验，多轮拜访侯得知先要通过第一轮勾选，即全院各科副主任第一轮勾选才能正式在药事会上讨论。

今年年后开始广泛拜访超声、介入、放射、肝胆以及乳腺等临床科室副主任级别客户。中西医结合科主任、CSCO 消融专委会主委孟志强主任、放疗章真主任、肝外科王鲁主任对于示卓安产品特性高度认可，并亲自与药剂科主任沟通，明确表示希望我们产品上会讨论。

5 月 9 日，即药事会前一天下午，我们得知药事会成员名单一共 22 人，需半数以上得票才可过会。目前我们拜访的主任数量仅 5 人（超声科和介入科主任不在成员名单内）。连夜拜访其他外科主任，第二天早上开会前 6:00 继续跟进，确保了成员投票数。

最终 5 月 10 日，药事会结果公布，示卓安正式过会！

在复旦肿瘤进院的整个过程中，离不开 PDx 大家庭跨部门的通力协作，感谢杨老师的协调沟通，感谢强大的智囊团（应用、商务团队、市场、医学、PHI），也要感谢公司的各位领导对于示卓安的关爱与呵护！

让我们携手为示卓安美好的明天而奋斗！

--供稿人：上海 SNZ