

药品上市公司是怎么选择；农药企业要上市应注意哪些方面的什么问题？-股识吧

一、药品上市后，可以进入医院吗？必须招标嘛？

看情况，普通药品一般都必须通过集中招标采购才可以进医院。要是临床必需，或都特效药，或者有关系，可以通过医院备案采购。

二、做药品终端，如何选品种？？？

请问你是自己做吗？选着品种得做考察的！不能看上哪个，就做那个啊！下面是我摘抄的希望能对你有帮助！找品种，了解厂家销售政策，厂家信誉，做同类市场操作区域调研，根据产品确定销售方案，关键看自己的经济情况.看你再什么地区做，先考察当地的药品需求量，在看看当地的各个同类药品的价格规格等相关同类的药品的优劣，在看看准备销售辐射的范围的养殖场以及销售商的用药理念和实力。

这很重要。

做一个药品代理商，主要看你做的“厂家，公司”的产品，他们这对代理商的政策条件是什么，大部份是要现款现货，也有一部份的厂家需要，收取一部份代理商的市场保证金（每个厂家、公司，都有不同的政策），做市场保护的产品，最好要求跟厂家，公司鉴定代理协议或销售合同，这样才能保证你的市场今后不给串货！

做代理需要：身份证、生产企业的许可证复印件、生产企业GMP证复印件、药品的质量检验报告书、企业销售合同、相关的授权证明.....我记得不全，如果做业务尽量让厂家把你包装为厂家销售员，如果一眼就是业务代理商，你很可能有些业务没办法开展，复印件需要单位再盖章当然你的身份证就不用盖章了。

药品代理商渠道管理手册

一个中小型企业，如何最快建立渠道？如果做最合适自己的渠道？如果管理渠道？根据公司目前的现状，发展代理商是公司组建销售网络的最合适的方法，如何最大限度的尽快发展药品代理商？如何整合形形色色的各类实力不同的药品代理商？这就需要建立一个代理商渠道分级管理政策。

代理商渠道分级管理，指的是对不同级别的代理商，根据实力大小的真实情况，划分一定级别，然后按不同级别给予相应的管理，即对不同等级的代理商用以不同程度的营销资源和采取不同的管理措施。

代理商级别：省级代理（一级代理）、地级代理（二级代理）、三级代理。

划分三级代理的好处是可以最大限度的发展代理商和利用代理商的资源。尽管从理论上来说跳过省级代理，实现区域代理是最大可能利用代理商资源的，但是，产品招商需要一个过程，以地级为单位做为一级代理，则需要几百个经销商，发展需要较长时间，招商和管理难度都比较大，为了做到资源的最优利用，发展一定实力强大的省级代理，可以节约公司的招商时间，可以促进当地区域的深度管理，特别对于一个零起步的新的销售团队，这无疑是最合适的。

省级代理的功能：完成代理产品在该省区即定的销售任务，发展在该省区的分销网络，管理该省区内的冲串货及招标事项。

省级代理的条件必须是自身有纯销能力，且纯销能完成60%以上的省区年度销售任务，并有较强市场管理能力。

地级代理的功能：完成代理产品在该区域即定的销售任务，负责区域内的纯销、招标等事项。

三级代理：指的是仅操作一个至几个医院或极小区域的散户，是一、二级代理的良好补充。

你以前没有做过的话，真的有一点难.前期的资金周转要很大，有点冒险！！！！

三、制药企业如何选择CRO公司

global study：这类试验的主要目的有2个，一个是为FDA递交数据，另一个则是为以后在中国注册提供数据。

建议这样的临床试验去选择Global CROs， Quintiles， Covance， PPD， Omnicare， ICON， Parexel， INC Research ect这一类CRO公司，毕竟这些公司都是全球公司，经得起FDA的inspection，标准也都是全球标准。

如果外包发生在西方，那么我们没有选择权。

如果外包服务发生在亚太或者中国，假如预算充足可以考虑顶级CRO，但是如果预算一般可以考虑第一类CRO公司中的后几个，毕竟后几个CRO价格会相对低些。

对于regional study：这一类临床试验最好选择Global CROs， Quintiles， Covance， PPD， Omnicare， ICON， Parexel， INC Research ect或者Tigermed， EPS， Kendlewits， 百汇鹰格， DMS（好像被收购了）， VPS CRO这两类公司，不过要注意后面这一类CRO公司在亚太其他国家是否有布局，如果没有建议也不要考虑。

因为regional study的预算会稍少些，所以建议考虑前一类的CRO公司中的后几个。

注册试验：所有的CRO公司都可以考虑，这是要考虑公司对试验质量的要求，以后数据是否会提交global用，预算情况。

只有综合考虑才可能会选好适合的CRO公司。

广义上的Phase IV，往往病例数会很大，所以可以考虑第一类和第二类CRO公司。

价格，人员质量和数量以及分布很重要。

但是无论对于何种试验，以下介绍的一些方面相对来说对选择CRO都很重要：a.公司的品牌以及公司的内部结构b.人员素质，数量，地域分布，turn over rate c.公司的SOP，系统等d.客户服务意思（这个显得尤为突出）e.主要管理人员的素质f.公司既往履行合同情况g.行内评价h.既往合作评估i.相关领域的经验（公司的经验和公司的人员的相关经验都可以借鉴）j.能提供那些服务。

四、农药企业要上市应注意哪些方面的什么问题？

- 一、要有核心竞争力，也就是有自己的核心技术、市场、团队。
- 二、连续三年业绩增长超过30%
- 三、必须合法经营，不得有任何违法行为。
如：非法排污，偷漏税行为等。
- 四、法人主体要清晰，无关联交易。

五、

六、医药企业包括哪些类型

你这个问题很大啊~~一：医药企业在对产品的所有权大致可以分为两类正规上市公司私人代理公司二：在产品的销售模式上分为：OTC中小终端销售模式医院临床推广模式保健品重点营销模式三：在代理权上分为医药商品厂家。

参考文档

[下载：药品上市公司是怎么选择.pdf](#)

[《股票停牌多久能恢复》](#)

[《一只刚买的股票多久能卖》](#)

[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)

[下载：药品上市公司是怎么选择.doc](#)
[更多关于《药品上市公司是怎么选择》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/36600496.html>