

大宗商品物流产业规划与发展(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

大宗商品物流产业规划与发展篇一

为全面深入治理高值医用耗材，规范医疗服务行为，控制医疗费用不合理增长，维护人民群众健康权益，按照^v^办公厅、自治区人民办公厅的决策部署及市人民政府分管领导批示指示精神，根据《自治区人民办公厅关于印发治理高值医用耗材改革实施方案的通知》（宁政办规发〔2020〕11号）要求，结合工作实际，制定本计划。

理顺高值医用耗材价格体系，完善高值医用耗材全流程监督管理，净化高值医用耗材市场环境和医疗服务执业环境，实现高值医用耗材阳光交易，推动形成高值医用耗材质量可靠、流通快捷、价格合理、使用规范的治理格局，促进行业健康有序发展、人民群众医疗费用负担进一步减轻。

（一）完善价格形成机制，降低高值医用耗材虚高价格

1. 明确治理重点。根据国家明确的治理范围，将自治区统一发布的治理清单作为重点治理对象。执行国家和自治区统一的高值医用耗材分类和编码标准。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科、基金监督管理科（法制科）负责落实）
2. 强化监督管理。利用宁夏医药采购平台和医保支付平台，对高值医用耗材质量、价格、采购、使用等环节进行监管。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科、

基金监督管理科(法制科) 负责落实)

3. 实行高值医用耗材目录管理。严格落实国家和自治区统一医保耗材目录有关要求，对高值医用耗材实行目录管理。

(各县(区)医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科负责落实)

4. 完善分类集中采购办法。按照国家和自治区要求，公立医疗机构采购高值医用耗材须在采购平台上公开交易、阳光采购。逐步推行以带量采购为基础的分类集中采购。将医疗机构采购高值医用耗材情况纳入日常监管体系，与医保支付挂钩。(各县(区)医保局、市医疗保障服务中心、基金监督管理科(法制科) 负责落实)

5. 取消医用耗材加成。全面取消公立医疗机构医用耗材加成，实现全部公立医疗机构医用耗材“零差率”销售。公立医疗机构因取消加成而减少的合理收入要通过调整医疗服务价格、财政适当补助、做好同医保支付衔接等方式妥善解决。(各县(区)医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科、基金监督管理科(法制科) 负责落实)

6. 落实医保支付政策。严格落实国家和自治区医保支付政策，医保基金和患者按医保支付标准分别支付高值医用耗材费用，引导医疗机构主动降低采购价格。(各县(区)医保局、市医疗保障服务中心、基金监督管理科(法制科) 负责落实)

(二) 规范医疗服务行为，严控高值医用耗材不合理使用

7. 加强医保定点医疗机构服务行为管理。将国家和自治区高值医用耗材管理有关考核指标，纳入基本医保定点医疗机构服务协议内容，对违反协议情况通过约谈、警示、通报批评、责令限期整改以及暂停或解除协议等方式进行处理。建立定点医疗机构、医务人员“黑名单”制度，完善医保定点医疗机构信用评价体系。(各县(区)医保局、市医疗保障服务

中心负责落实)

(三) 健全监督管理机制，严肃查处违法违规行为

8. 完善质量管理。落实国家医疗器械唯一标识系统规则，实现从源头生产到临床使用全链条追溯医疗器械通查通识，加强全生命周期监管。(各县(区)医保局、市医疗保障服务中心负责落实)

9. 强化流通管理。规范购销合同管理，探索通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。加强对市场流通环节高值医用耗材的`监督抽检，建立完善相关主体信用信息归集制度，及时信息共享并公示，加强对失信行为的记录和预警，强化履约管理。(各县(区)医保局、市医疗保障服务中心负责落实)

10. 加大违纪违法行爲查处力度。持续开展纠正医药购销领域不正之风专项整治行动，建立多部门联合惩戒机制，严厉打击、严肃查处违纪违法行爲。加大涉及高值医用耗材典型案例通报力度，形成震慑。(各县(区)医保局、市医疗保障服务中心、基金监督管理科(法制科)负责落实)

11. 合理调整医疗服务价格。按照总量控制、结构调整、有升有降、逐步到位的原则，以及腾空间、调结构、保衔接的路径，利用取消医用耗材加成腾出的空间，在总体不增加群众负担的前提下，进一步优化医疗服务结构，建立医疗服务价格动态调整机制，逐步理顺比价关系，促进提高医疗服务收入在医疗总收入中的比例，为理顺高值医用耗材价格创造有利条件。(各县(区)医保局、医疗保障科负责落实)

12. 深化医保支付方式改革。支持和推进市级统筹开展医保支付方式改革工作，加快推进按病种付费、按疾病诊断相关分组付费等支付方式改革，建立“结余留用、合理超支分担”的激励和风险分担机制，促进医疗机构主动控制高值医用耗

材使用。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心负责落实）

（一）加强组织领导。成立由市医保局局长担任组长，副局长担任副组长，各县（区）医保局局长、市医疗保障服务中心和局机关相关科室工作人员为成员的市医疗保障系统治理高值医用耗材改革工作领导小组，负责治理高值医用耗材改革有关工作。领导小组办公室设在医疗保障科，负责具体组织协调治理高值医用耗材改革工作推进过程中有关事务。

（二）明确责任分工。要切实增强责任意识，在集中学习、安排部署的基础上，进一步明确工作责任，密切协调配合，确保治理高值医用耗材改革措施落实落地。

（三）强化宣传引导。要反复学习、及时准确解读政策，深入宣传治理高值医用耗材改革工作的意义、措施和成效，加强政策解读和宣传引导，主动回应社会关切，合理引导社会预期。

大宗商品物流产业规划与发展篇二

目前市场上解酒产品的主要渠道在xx市场，新上市的产品如果还是把主要渠道定在这里的话，就是存心要和同类竞品“打架”了，那么最后赚钱的不是厂家，而是药店、媒体或者广告公司了。因此，渠道细分，是该类新产品上市策划中的重点。

xx[]hbzy的新产品葛花茯苓咀嚼片(下称葛花片)准备在年前上市，邀请笔者所在的团队负责该产品的上市策划。

背景分析：

市场很大却不温不火

该产品是一留美博士于20年以瑶族的解酒草药“还阳藤”配伍砂仁、茯苓、陈皮等多味中药研制而成的新型咀嚼型解酒产品。经过石家庄中医院临床跟踪实验调查，葛花片在饮酒前服用可以增加酒量，而且对因饮酒过量引起的各种恶心、呕吐、消化不良、脘腹胀闷、心悸失眠、反胃等症状有较好的疗效。

经过市场调查后，项目组就目前市场上的同类解酒产品进行了分析：

1. 咀嚼片类的解酒产品目前在市场上比较少，但解酒市场虽然需求很大，却是一个不温不火的市场。尽管海王金樽号称坐上了第一把交椅，但坐得很不是滋味，同类产品成功的也很少。
2. 目前解酒类产品始终围绕在保肝、护肝的概念上做文章，而且这个概念海王金樽已经教育了很多年，如果继续做下去，市场是有，但是做不大。
3. 从渠道上看，基本上可以想到的渠道已经都上了货，包括药店、诊所、商超、酒吧、夜总会等地方。
4. 产品价格从几元到几十元不等。
5. 产品剂型上已有口服液、饮料类、咀嚼片、单纯片剂、胶囊等。
6. 此类产品到目前为止还没有被暴炒过。

概念突围：

“中和”“宿醉”全面覆盖市场

首先，保肝也好，护肝也罢，消费者唯一不变的要求就是还

要喝酒，这个消费需求是始终改变不了的。所以，考虑到消费者的需求，营销者就应该顺水推舟。既然还是要喝，那就喝吧。在此基础上，第一个概念出来了，就打中和酒精度数——平时你可以喝1斤50度的白酒，如果超出了这个酒量，那肯定就会醉；而如果事前吃些葛花片，就能中和掉一些酒精分子；也就是说你吃了产品后，就可以多喝几两了。“中和”这个概念正好解决了消费者总是要喝酒且一不小心就过量的问题。

其次，预防的问题解决了，那如果喝醉了，恶心、呕吐、消化不量、脘腹胀闷、心悸失眠、反胃等症状是肯定有的，而且会是一个晚上甚至到第二天都会不舒服。怎么办？围绕这个问题，第二个概念也就出来了：如果喝醉了吃了产品，可以极大地减轻喝醉后的不适症状，所有需要解决的问题，归纳起来就以避免“宿醉”来概括。

目标人群：

针对需求精准细分：

1. 商务人士：在商务应酬前临时购买；正好用“中和”的概念来诉求。
2. 商务人士家属：关心家人的身体健康，担心太多的应酬对家人身体的损害，在日常生活中有可能经常购买；这个正好可用上“宿醉”的概念。
3. 夜总会、卡拉ok厅里的一些服务人员以及酒类销售人员，也是不可忽视的重要消费群体。他们每天的工作目标就是多卖酒，既然是卖酒，肯定少不了经常要陪酒，所以他们就必须经常准备些解酒的产品。为此，在宣传的时候就增加了一个让他们信服的“香港娱乐协会唯一指定解酒产品”的logo，牢牢抓住了他们的购买欲望。对这个消费群体也可用上“中和”的概念。

销售渠道：

另辟蹊径有效降低竞争度

目前市场上解酒产品的主要渠道是otc市场，如果葛花片还是把主要渠道定在这里的话，就是存心要和同类竞品“打架”了，那么投入的费用将是一个无底洞，最后赚钱的不是厂家，而是药店、媒体或者广告公司了。所以，要让有限的费用发挥最大的作用，这将决定产品的命运。最后，项目组决定把销售渠道全部不放在otc范围内，而是根据产品的概念来细分渠道，分为酒前渠道和酒后渠道，然后再加上一个另类渠道。

酒前渠道超市卖柜：从酒前消费人群分析，应酬和非应酬的酒类消费者，有一部分还是喜欢去超市购买，如果在超市中酒类集中的地方做一个产品的小专柜，产品宣传到位，让人群了解产品的功能后，直接在超市购买该产品的也会有不少；烟酒专卖店：这是购买酒类产品的必经之路，产品既然是解酒的，把酒前主要渠道之一一定在烟酒专卖店上，解决了应酬类和商务人士家属这两类目标消费者购买的便利性问题；社区小卖部：这一渠道的最大优势是购买便利，所有的小区都遍布着小卖部，不管是满足酒前需要还是酒后需要，都将是一个非常好的销售途径。

酒后渠道酒店、酒楼专柜：经过详细的分析和询问大量经常应酬的人群了解到，在酒楼、酒店中真正喝醉的人不是很多，但从产品宣传的角度看，还是应该把这个渠道定位于酒中或酒后需求上，因为这同时也是一个可以直接产生购买的途径；卡拉ok厅、夜总会前台专柜：在所有喝酒的地方中，真正经常会喝醉酒的地方应该是在夜总会和卡拉ok厅。因为应酬的人一般不会吃了饭后就马上各自离开，而且在酒店、酒楼也不会喝到醉，大都会留下一定的“酒量”，到最后的目的地——夜总会或者是卡拉ok厅。到了这些地方，往往基本上都是全部“倒下”后才真正各自回家。而这些地方又正好是

另外一个目标人群——陪酒小姐上班的地方。所以，这是酒后渠道中最重要的场地。

另类渠道在销售的过程中，捆绑当地销量比较好的啤酒或者白酒厂家，借用酒类渠道开展促销，实施“赠量、赠广告”和“厚利、厚道”的捆绑策略，迅速建立葛花片销售的捆绑型附加渠道。赠量：平时一个人消费1瓶啤酒或者半瓶白酒，即赠送一定量的产品；如果消费者服用葛花片后增加酒量40%左右，那么，酒类企业的销售量自然就增加了。赠广告：和葛花片捆绑销售的酒类企业都可以在葛花片的宣传物料上加上该酒的logo广告，这就是所谓广告资源的互相借用。厚利：和葛花片合作的酒产品，企业将以最低价和酒厂结算，铺货价格、促销费另计。厚道：实施严格的商圈控制和长线合作方案，保护酒厂利益，并坚持不与其他同类酒签相同的合作协议。

传播突围：

立足渠道主攻终端

概念、目标人群、渠道确定后，接下来的就是怎样去传播了。考虑到渠道的特殊性，项目组分别设计了几种不同风格的宣传物料，如pop、x展架、宣传dm单等，尽量符合渠道以及目标人群的定位特点。为了让夜总会的pop有宣传效果，其pop采用了反光漆印刷，即使场地比较黑暗，但只要有一点点光亮，涂有反光漆的pop也可以让消费者看清楚里面到底是些什么内容，方便目标人群了解产品信息。

在张贴和发放宣传物料时，项目组要求必须做到以下几点：所有的社区小卖部必须有酒前消费信息的pop；所有已铺货的夜总会、卡拉ok厅、酒吧等，必须有涂了反光漆的pop；所有已铺货的夜总会、卡拉ok厅、酒吧的男女卫生间必须要有相关的温馨提示卡；所有的酒前渠道必须要有x展架和pop(张贴

到包间);所有终端必须做一个产品堆头;dm要在每个小卖部都进行散发。

大宗商品物流产业规划与发展篇三

201-年是集团公司实施机料信息化管理和强化管控的关键一年，也是我项目施工任务非常繁重的一年。隧道、路基、桥涵、水稳等都必须在今年取得决定性的进展，能不能保质保量地按时完成施工任务，考验着每一位项目管理人员。为此，机料科超前谋划、细排计划，严控成本，努力保障机械材料的供应。

一、加强材料管理，控制成本，提升效益

认真制定材料采购计划，材料计划是组织材料采购及供应的依据，是工程施工顺利进行的保证。201-年，我科室将根据工程承包合同和施工图纸，按施工进度分析并结合库存情况分别编制主要材料采购计划申请表。

“兵马未动，粮草先行”，提前做好各种材料采购工作。经过一年多的努力，我项目的隧道、桥涵等施工已趋于正常，路基填筑基本完成，春节过后将开始水稳施工，我科室将提前做好采购工作。坚决遵守各项政策法规及集团公司有关规章制度，充分了解市场行情，坚持比质、比价、比运距、比成本的原则，及时了解周边供应商情况，掌握多方信息，做到货比三家，为项目经理决策提供依据。同时，规范采购，材料采购合同按公司合同管理办法的要求报公司审批后方与供方签订合同。

号、数量、质量标准进行验收。螺纹钢点支，黄砂以量方结合过磅验收，碎石、水泥、沥青等以过磅为主，过磅时对毛重和皮重都进行称量，计算材料的净重。材料验收时除了数量和质量的验收外，同时对材料质保单与实际到场材料是否一致进行验收，并进行必要的检验和测试，符合要求的材料

方可入库或投入使用，不能满足合同要求的坚决退回。

加强对材料领用的管理，材料的发放由仓库管理员负责按规定办理领用手续，不能凭口头或白条发放。钢材、地材等按每月工程实际消耗量并与完成的工程相对照，由施工班组指定专人办理领用手续，超计划或计划外用料需凭项目经理签字同意才可领用。同时，加强对材料领用过程的监督。

扎实做好每月主要材料盘盈盘亏工作，通过对项目部自行及各施工班组材料的库存盘点，计算出本期及累计的实际材料耗用，并与相对应的同期理论用量相比较，计算出各主要材料的损耗或节约情况，及时发现问题、分析问题，以此来加强施工过程管控，达到节约材料成本的目的。

二、规范机械设备管理，合理使用，科学保养

严格按项目前期策划的设备配置计划调配机械设备，在施工过程中，设备配置计划如发生变化需要调整，及时填制《施工机具需求计划表》，并提前半个月将计划变更情况报公司物资设备部。防止机械设备闲置、浪费等现象的发生。

遵守安全操作规程，严格做到特种设备操作工持有效证件上岗，

严禁无证上机操作。不定期对生产设备计量系统、地磅等计量器具进行校验，保证系统的准确。及时建立和完善机械设备、周转材料台帐，准确反映设备和周转材料的名称、规格型号、数量、进出场时间、来源、使用地点、特种设备的检测牌号和有效期等。周转使用的钢护筒、钢管桩、钢模板等进场、出场时均需记录理论重量或过磅重量，以便能够核算进出场损耗。

合理调度，安全使用设备。由操作人员如实填写《机械使用记录》，并由现场施工负责人签字确认。落实机械设备使用

保养及检查责任人，并填写《机械设备使用保养及检查责任人》，根据实际情况及时更新。为有效防止燃料的不正常损耗，及时了解机械设备的工况，并对大型机械设备进行燃料消耗的单台核算，填写《单台(套)机械设备工作量与燃料消耗核算表》。

三、加强对过磅、加油及收发料人员的廉洁自律教育

集团公司的机料制度日趋完善，但机料队伍力量相对薄弱。过磅员、加油及收发料人员队伍要临时组建，我项目作业点又比较分散，监督管控难度大。如拌合楼、地磅房、仓库、预制场、水稳站、路基现场、工区等都涉及到材料管理，尤其是地磅房、水稳拌合站作为进出材料的一个重要关卡，具有二两拨千金的作用，无疑是201-年管控的重点。为此，201-年我科室将进一步探索选人用人管人的新模式新方法，努力打造一支作风优良、业务能力强的队伍。

过磅、加油及收发料人员的廉洁自律教育。通过案例分析、班前会、轮班换岗、巡查指导等方式，做到严格管理、严格教育、严格监督、严格执行集团公司制定的各项规章制度。

在新的一年里，我科室将进一步加强与各科室的沟通协调，确保按时、保质、保量地提供各种施工所需设备材料。同时，认真贯彻执行集团公司的各项规章制度，加强对设备材料管理的基础工作，合理安排，精细管理，降本增效，廉洁自律，管理与服务并重，全面提升设备材料管理水平。

大宗商品物流产业规划与发展篇四

2、收集小票信息

2. 建档

利用统一的专业的管理软件分类建立客户档案；

3. 数据统计分析

分析，比较客户消费信息，及时反馈到相关部门，并附加初级建设性意见；

4. 客情维系

寻找、创造机会采取多种形式与不同类型的客户加强沟通，比如：顾客满意度调查、节日期间的互动，基本的色彩搭配建议，高级的私人形像顾问等等。及时掌握客户需求尽最大努力满足客户需求，为客户提供高附加值的服务，提高顾客满意度，发展提升与客户的关系。

5. 客诉处理

根据客户反馈投诉的信息，及时做出反映。以客户为中心，改善处理流程、操作程序。

由于对服装业的客服工作是首次参与，在进入公司短短的5天时间中所做的工作并不是很多，但也发现了自己的很多不足，我会努力，争取把客服工作做得更好。

在工作中，我也遇到了一些问题和困难：

2. 人事方面也不是很清楚，这样会耽搁到部份同事的宝贵时间。

大宗商品物流产业规划与发展篇五

全区（含大榭开发区）现有医疗器械生产企业11家（含根据国家局要求从药品生产企业划入医疗器械生产企业领域的体外诊断试剂生产企业宁波天润药业有限公司，但因其药品生产许可证□gmp和批准文号都未到到期根据国家局规定未能办理医疗器械产品注册事宜，故未确定其产品分类），其中iii

类医疗器械生产企业3家□ii类医疗器械生产企业5家□i类医疗器械生产企业2家；有产品注册证64个，其中iii类产品15个□ii类产品46个□i类产品3个；有医疗器械经营企业46家，其中高风险的iii类医疗器械经营企业37家（含隐形眼镜及护理液经营企业18家□□ii类医疗器械经营企业9家。

2007年，在市局党委的领导下，紧密结合北仑的实际，充分发挥北仑的优势，抓住重点，全面覆盖，协同推进医疗器械和药品监管，取得了显著的成绩，保证了区域百姓的用械安全。

一、规范审批，严格把好准入关。

受市局委托办理医疗器械生产、经营企业开办、变更等的现场验收，在验收过程中坚持达不到开办验收标准的坚决不放行，关键条件在实际中得不到落实的坚决不放行。2007年，我局配合省市局进行医疗器械产品注册前体系考核（雪龙眼镜）1家，限期整改后通过考核，产品注册证到期系统检查（甬大纺织）1家，生产许可证到期系统检查（恒达敷料）1家；宁波艾克伦在今年5月获得iii类产品人工晶体的产品注册证并正式投产和销售，为对企业的产品质量有一个基本的评价，我局在该公司第一批产品投入市场前及时进行了无菌和热原的抽样检验，结果符合规定；配合市局进行医疗器械生产企业开办验收1家。据统计，全区全年区新增医疗器械生产企业1家，医疗器械经营企业5家；驳回医疗器械经营企业开办验收2家。（一家隐形眼镜店，一家骨科材料经营企业）

二、加强培训，积极引导企业进行gmp改造。

积极组织本局工作人员和企业相关人员参加国家和省市局药监部门组织的内审员培训。加强与医疗器械生产企业的日常检查与沟通，提高企业质量规范化管理方面的自律意识。宁波亚太生物技术有限公司针对检查发现要求整改的问题，投

入大量资金对公司的空调、水系统进行了全面改造，同时对体外诊断试剂车间也进行了重新布局，并按gmp要求对洁净车间进行了改建。

根据药品医疗器械诚信体系建设实施意见，我局在前几年基础上，继续做好监管相对人档案的建立及监管记录等资料的完善工作。

三、加大力度，切实加强日常监管。

按照年初市局工作会议精神，结合本区实际，制订了医疗器械生产企业日常监督检查计划，有计划、有针对性、有侧重地开展了医疗器械生产、经营企业及医疗机构的日常监督检查。建立企业日常工作联系单制度，随时了解企业生产情况、人员变更情况等。全年共检查检查医疗器械生产企业13家次，其中系统检查6家次，日常检查7家次；检查高风险医疗器械使用单位4家次。

及时调整了药品不良反应和医疗器械不良事件监测中心组成人员，同时对各不良反应监测点（药械生产、经营和使用单位）的监测员进行了重新登记，加强对医疗器械不良事件的监测。今年市局首次量化了医疗器械不良事件的监测报告任务，要求我区域内的开发区中心医院和宗瑞医院各上报5例。接到任务后，我局多次与医院领导、设备科科长进行联系和沟通，截止目前已收到并上报医疗器械不良事件报告3例。

四、迅速行动，积极组织开展专项整治。

本年度根据国家、省、市局的要求，组织开展了医疗器械产品注册证的核查清理及氧气吸入器的专项检查工作。共计核查医疗器械产品注册证47个，包装说明书47个品种，并将检查中发现的问题（主要是体外诊断试剂说明书与产品注册证或产品标准不完全一致）进行汇总上报。根据省市局要求对一新报的iii类产品进行注册核查，结果发现其某原辅材料来

源存在疑问，经过厂方确认后将该情况如实进行了上报。开展无证经营医疗器械的检查，发现并查处无证经营医疗器械案2起。

组织开展了区域内隐形眼镜及护理液无证经营行为的专项打击和曝光，立案2起，目前该二起案件已走完行政处罚一般程序的全部手续，因二当事人拒罚，该二起行政处罚案件将移交法院进行强制执行。开展了免费体验类、部分隐形眼镜及护理液经营户和部分植入性医疗器械经营企业的专项检查，出具了检查情况表并提出了对应的整改意见。

开展了无证经营的免费体验类医疗器械的专项摸底与整治。根据群众举报以及平时收到一些广告传单，我局对区域内一些无证的免费体验点进行了摸底暗访。除查实一处体验点确有无证经营的证据被立案查处外，其余几处经多次跟踪调查均因无确凿证据证明其有销售行为而无法终止其免费体验的行为。