Gloria Taiwan

2014-2015 Sales Plan

Eluting Coronary Stent

Dec. 18, 2013

** Strictly Privileged & Confidential **

Coronary Stent Market

Gross Profit Margin

Sales Plan

業務主要挑戰

- 塗藥血管支架須由醫師向病患說明功效，始有機會取得病患同意使用，但醫師未必有能力或願意花時間向病患分析本產品的優點。
- 塗藥血管支架單價相較於金屬血管支架昂貴許多，醫師為避免招來麻煩或質疑，向病患說明本產品功效及優點的意願不高。
- 據聞 Element Taiwan 有意將其名下 NewHope 金屬血管支架及 GoodLife 塗層血管支架引進台灣市場，後者為新型產品，能夠降低支架內再狹窄的風險，恐影響 Premier 及 Matrix 市占。

Sales Plan

持續推展業務項目

- 舉辦國內研討會，邀請國內外心血管疾病領域權威發表專題演講 (振興醫院心臟血管內科嚴主任已允諾)，並由業務經理擔任引言人及主持人，向與會者說明產品特性及功效 (時間地點詳下頁)。

- 按照 2013 年 3 月內部業務會議決議，業務同仁應持續深入瞭解各醫療院所採購時程及流程，並蒐集相關表單及範本，回報給業務主任進行統整，儘可能減輕需求單位申請採購流程的負擔。

Sales Plan

Symposiums

TP

- Le Méridien Taipei
- May 17-18, 2014
- No.38, Songren Rd., Xinyi Dist., Taipei City
- limited 200 ppl
- Cost: NT$ 15,000 each person

KS

- 85 SKY TOWER HOTEL
- March 21, 2014
- No.1, Tzu-Chiang 3rd Road, Kaohsiung City
- limited 80 ppl
- Cost: NT$ 3,500 each person

TC

- TEMPUS Hotel Taichung
- April 18, 2014
- No.689, Sec. 2, Taiwan Boulevard, Xitun Dist., Taichung City
- limited 100 ppl
- Cost: NT$ 3,500 each person

HL

- Farglory Hotel Hualien
- June 21-22, 2014
- No.18, Shanling , Yanliau Tsuen, Shoufeng Shiang, Hualien County
- limited 150 ppl
- Cost: NT$ 10,500 each person

Sales Plan

2014-2015 新增業務項目

- 經 Gloria 美國總部核可，由業務副理擔任窗口與 Gloria Japan、Gloria Thailand 洽談 2015 年日本及泰國國際研討會合作事宜，請行政同仁接洽國內旅行社協助代辦客戶差旅相關事宜。
- 業務同仁每月應拜訪各醫療院所心血管疾病醫師至少一次 (每名同仁負責醫院以 5 家為上限)，副理或主任每兩個月至少一次，瞭解客戶對於產品的需求及病患使用情形，穩固既有客戶。
- 為使病患充分瞭解塗藥血管支架的優點，由業務主任選定重點客戶，洽詢派員定期駐點醫院諮詢處提供產品說明及疑問解答的可行性。

Sales Plan

業務推展目標

- 2014 目標：維持 Premier 金屬血管支架 36% 及 2.4% 年成長率， Matrix 塗藥血管支架 14% 的市占及 1.7% 年成長率。

- 2015 目標：2015 年第 4 季前提高 Premier 金屬血管支架及 Matrix 塗藥血管支架的市占至 38% 及 15%。

  2015 年第 4 季前將 Premier 金屬血管支架及 Matrix 塗藥血管支架市占的差距縮減至 23% 以內。