

云南省健康产品和化妆品行业协会文件

云健化协〔2026〕49号

关于召开第一届第三次会员大会的通知

各会员单位：

为深入贯彻落实上级部门关于加强行业协会党建引领、规范社会组织管理、赋能产业发展工作部署，进一步加强协会内部治理，系统总结协会成立以来的各项工作开展情况，科学部署下一阶段重点工作，依据《云南省健康产品和化妆品行业协会章程》，云南省健康产品和化妆品行业协会第一届第三次会员大会拟定于2026年8月18日在昆明召开。现将有关事项通知如下：

一、会议时间及地点

会议时间：2026年8月18日 13:30-18:00

会议地点：昆明阳光酒店6楼金色阳光厅（云南省昆明市滇池路555号）

二、会议日程

（一）第六次理事会

会议时间：13:30-14:00

会议地点：昆明阳光酒店 8 楼 2 号会议室

参会人员：全体理事、监事

会议议程：审议变更理事人选、协会内部管理制度、协会办公地址拟变更、新会员单位等。

（二）第三次会员大会

会议时间：14:00-16:00

会议地点：昆明阳光酒店 6 楼金色阳光厅

参会人员：全体会员单位

会议议程：审议协会理事会工作报告、监事会工作报告、财务工作报告、《协会章程（2026 修订草案）》、会费标准、办公地址拟变更等事宜，增补选举协会理事、副会长。

（三）“智启品牌·赢领市场”企业品牌打造与市场实战经验专题分享会

会议时间：16:00-18:00

会议地点：昆明阳光酒店 6 楼金色阳光厅

参会人员：全体会员单位

会议议程详见附件（《关于举办“智启品牌·赢领市场”企业品牌打造与市场实战经验专题分享会的通知》）

三、相关事项

（一）州市及昆明郊县会员单位提供住宿（会长、副会长、理事及监事单位提供 2 间住房，会员单位提供 1 间住房），往返交通自理。

(二) 请各单位于8月13日12:00前扫描下方二维码报名, 如有特殊情况无法参会, 务必委托一名代表参会。参会人员请提前15分钟进入会场。



(三) 因会议场地停车有限, 提倡绿色出行, 参会人员可乘坐公交或地铁(5号线到福海站D口出)前往。

(四) 会务组联系方式: 袁老师 19988561022、李老师 18187821780, 微信同号。

附件: 关于举办“智启品牌·赢领市场”企业品牌打造与市场实战经验专题分享会的通知

云南省健康产品和化妆品行业协会

2026年8月6日



附件

关于举办“智启品牌·赢领市场”企业品牌 打造与市场实战经验专题分享会的通知

各相关单位：

依托得天独厚的资源禀赋和利好政策，云南省健康产品与化妆品行业正处于转型升级的关键期，机遇与挑战并存。面对同质化竞争、品牌声量不足、新品突围难及资源转化不畅等行业痛点，多数企业亟需实战方法论以突破增长瓶颈。为践行“四个服务”宗旨，助力企业破解内卷困局、探寻增长新路径，搭建互学互鉴高端交流平台，云南省健康产品和化妆品行业协会特举办本次专题分享会。特邀云南白药集团药品 BG 品牌市场总监张春雨先生及行业专家，全链路拆解云南白药气血康 20 亿单品破局之道，分享实战打法、研判行业趋势、解答经营痛点，赋能企业跳出内卷、抢占先机，助力云南大健康产业高质量发展。现将有关事项通知如下。

一、会议主题

“智启品牌·赢领市场”——云南白药气血康 20 亿单品破局实战拆解

二、会议时间与地点

会议时间：2026 年 8 月 18 日 16:00—18:00

会议地点：昆明阳光酒店 6 楼金色阳光厅（云南省昆明市滇池路 555 号）

三、会议组织

主办单位：云南省健康产品和化妆品行业协会

协办单位：云南白药集团股份有限公司

支持单位：云南省商标协会、云南省质量管理学会

四、参会单位

1. 云南省健康产品和化妆品行业协会全体会员单位；
2. 云南省商标协会、云南省质量管理学会相关会员单位。

五、主讲及点评嘉宾

（一）主讲嘉宾

张春雨 | 云南白药集团药品 BG 品牌市场总监

入职云南白药 20 余年，深耕研发、品牌、全域市场运营全流程，长期专注品牌战略规划、爆品打造与全域整合营销，成功操盘多款核心产品实现销量大幅增长，持续推动气血康口服液品牌升级与市场拓新，打造云南白药第二品牌增长曲线。

（二）点评嘉宾

第十四届全国人大代表、云南植物药业有限公司研发总监黄春球，云南省健康产品和化妆品行业协会副会长、云南久泰药业有限公司董事长朱少林，昆药集团股份有限公司研发中心副总经理、昆明华润圣火药业有限公司副总经理田大方，云南白药集团股份有限公司原高级副总裁秦皖民等。

六、会议议程

（一）专题实战分享

张春雨：《一瓶口服液撑起 20 亿？——云南白药气血康口

服液逆势突围全复盘》

案例背景：作为云南本土龙头品牌，云南白药气血康口服液在两年时间，销量从8000万支飙升至近3亿支，增幅超300%，年度零售规模突破20亿元。不仅构筑了企业全新增长曲线，更带动全省三七产业链的发展，为上下游提供增量支持，成为云南本土中药现代化、品牌价值化、产业规模化的标杆样板，为传统中药破局突围提供了可复制、可借鉴的样板经验。

本次分享摒弃空泛理论，聚焦实战落地，从战略定位、全链管控到全域营销、经验复盘四大维度，全方位解锁云南白药气血康口服液破局增长的核心逻辑，萃取一份可复用的增长底牌，助力行业企业跳出行业内卷、突破增长瓶颈，精准抢占市场先机。

复盘实战路径：坦诚分享增长过程中的实战经验与踩坑误区，提供实战参考。

透视增长内核：拆解医学专业逻辑+场景化精准应用的创新打法，打通内容种草、用户心智渗透、终端即时转化的完整商业闭环。

提炼复用经验：系统总结传统中药现代化转型、同质化品类差异化突围、规模扩张向价值增长跃迁的实战心法，助力全行业高质量发展。

（二）交流研讨 | 聚力破局·共探新机

点评嘉宾立足行业前沿，从多元视角洞察行业格局，直击市场竞争、品牌升级痛点，并现场答疑解惑，助力企业攻克品

牌塑造、品类创新、渠道拓展、业绩增长等经营难题。

现场开放自由交流、问答互动环节，参会嘉宾可结合自身实战经验分享心得、碰撞思想、互通资源，凝聚共识，共探大健康产业高质量发展全新路径！

（三）核心参会价值

学打法：了解气血康全链路增长模型，掌握传统中药现代化、场景化、全域化增长密码；

破内卷：解锁品类创新、品牌破圈、渠道增量、价值升级的落地实操方法；

借势能：面对面交流，精准破解研发、品牌、营销、渠道核心痛点，高效链接优质产业资源。