

知宝堂

握住医械销售的车轮

北京康复之家医疗器械连锁经营有限公司董事长兼总裁 柏煜

医疗器械不仅仅是销售专业,对配送也有着非常高的要求。药店是现场交易,而医疗器械,如轮椅、制氧机、护理床等大件产品,均要求配送业务,这不仅增加了物流中心配送方面的车辆购置、司机等成本,而且很多紧急性的购买,往往是单件产品进行配送。仅此一项成本就要占到

利润的3%以上,如果再加上省际间的长途配送,此项成本要超过5%。这个费用占比在现在日益严峻的竞争形势下,是非常高的。而配送人员不是简单把货送到就可以,还需要进行安装调试,这又提高了对配送人员的专业要求,而成本自然是转嫁到了企业身上。目前,物流配送的成本约占康复

之家连锁体系的5%。

现在连锁药店的医疗器械主要采用经销商供货、药店销售的模式,但经销商和药店的合作除了供货别的不管了。在2011年,业内开展了全新的“全盘托管”合作模式:除了地方是药店的,从人员到商品,从库存到配送,从销售到售后均由厂家统一负责。比如在和甘肃

最大的连锁药店甘肃众友达成“全盘托管”模式之后,众友300家连锁药店的医疗器械均由康复之家负责经营管理,医疗器械部分的销售量达到了合作前的3倍。康复之家则利用众友在当地的连锁网络,迅速实现了扩大甘肃医疗器械市场占有率的发展目标。

笔者认为,在未来的2~3年

内,我国的零售企业将迎来一段较难的时期,尤其是医疗器械零售行业,几乎面临全行业亏损的窘境。若想撑过这段艰难的时期,或做到一枝独秀,管理者比别人聪明、获得了投资机构的青睐或钱比别人多并非最好的条件,关键是要擅长干苦活、干累活,而且能够一直坚持,因为成功从来没有捷径。

微言

药店转型首要的是决心



药店转型更靠得住的说法就是给消费者提供更方便的健康生活方式,可人们发现,在转型后的一些药店中,由于这些盈利点的加入,药与食、药与妆越来越难分界限了。而药品在药店中渐渐失去了主角的位置,有时甚至会出现顾客买药难的情况。

——薛一师 博友

连锁药店在转型时要做到三点,了解需求、定位与规划。一定要以门店所在的商圈为中心,不同的商圈经营的产品也要有所差异,通常来讲社区店以基于健康的便利品为主,而闹市区的商圈店则以基于健康的健康适销品为主。

——李秉□ 兼或医药品牌管理咨询工作室总经理、首席咨询师

转型并不是那么简单,海王星辰等药店都在转型,但是至今仍未出现一个成功的案例。转型首要的就是老板的决心,其次是消费者购买习惯的改变。

——谭丽娟 大参林执行总裁

云南连续3年大旱 给中药材价格蒙上阴影

现在出现了下种下不去、出苗保不住的情况。商会正在尽力调节水资源供应,比如建设地窖、水井工程,但短期内还难以有成效。

——余成康 云南省药材行业协会常务会长

预计今年三七的产量将达550万~600万公斤,但是仍难以满足市场需求,今年价格最高可能涨到500元/公斤。

——崔秀明 云南省文山三七研究院院长

尽管云南大旱影响了部分中药材的价格,但总体来看,今年中药材价格仍将处于下行通道中,此前大幅炒作推升价格的情况难以重现。

——贾海彬 中药材天地网信息中心主任



企业报摘

母亲：良心不好的人不能做药

中国修正集团董事长 修涿贵



我一直认为,修正能够靠做药发展得这么快、这么大,不是靠别的,是因为遵守了母亲的为人之道。因果报应,毫厘不爽。做好药,有好报!

在修正本部的大门上有一块牌匾,上书“德配天地,道贯古今”8个大字,这是已故著名相声演员马季先生为修正题写的。德的本意就是“得”,得于道谓之德,有德必有得。儒家之道就是“在明明德,在亲民,在止于至善”的“大学之道”。

与那个年代大部分的普通妇女一样,家母勤快、聪慧、善良。她中医世家出身,我的姥爷在当地是个有名的中医,母亲天资聪颖又爱求学,从懂事起就跟在姥爷身边,耳濡目染,掌握了姥爷的全部医术,传承了姥爷的衣钵。和父亲结婚后,就在当地红旗医院做了一名中医。

由于母亲从医的缘故,幼年的我就觉得治病救人真好,对医药也产生了浓厚的兴趣,不止一次幻想着自己将来要做个神医,研制出一种包治百病的药、一种长生不老的药。这虽然只是我儿时的想法,但就是这天真的想法促发了梦想的萌芽。

母亲对于治病救人的虔诚,更是深深地刻在我的心上。她给病人抓药、煎药,常常都顾不上给家里人做饭。母亲经常说,药是治病的,不能出一点差错,抓错一味药可能就是一条命,一味药不足,就达不到治病的效果,甚至会加重或延误病情。碾药、煎药更是马虎不得,火候不足,药的浓度就不够;火候过了,药里面的杂质增多,有害成分就会进入药里面。

然而,当父亲中风病倒时,母亲竟然束手无策了。当时的药没有明确标准,手里拿着治病的药方,要找到一种真正见效的好药却十分困难。

我们到处求医问药,父亲的病情却不见好转。我买了几大本医书,开始对中草药进行分门别类的研究,光是笔记就记了几大本。渐渐地,我找到了能够治疗父亲疾病的可靠方子。为了保证药效,不管多远我都亲自去抓药,回到家亲手为父亲熬制。就这样延续了父亲9年的生命。

父亲离去之后,母亲因为受打击过大又抱病不起。于是,我又开始了第二轮对中药的探索,但是也没有留住母亲生命太久。

回想母亲一生几乎都在治病救人,没想到最后竟没有一个医生、没有一服药能医好她的病,这成了我一生永远的痛。

母亲常说的那句“药品是治病救命的,良心不好的人不能当医生、不能做药、不能卖药”的话时常响在我的耳边。是母亲冥冥之中的呼唤与鼓励,使我能够有勇气将梦想变成现实,在一路艰难中坚持走下来。我要求修正的员工能经常想想病人,做良心药,做放心药,做管用的药。正是始终坚持这种理念才铸造了今天的修正药业。

选自《正道:我的人生感悟和创业心路》



绘墨缘

静静的天鹅湖

中国摄影家协会会员、南阳市中心医院宣传科科长 杜辉宇/摄

营造医药精品 药业运用现代高新技术与设备打造疗效明确、特色突出的现代特色中药精品。

诚信建立商誉 待人以诚,言出必信是以岭医药集团对待社会、对待员工、对待客户的行为准则。

重视文化营销 重视产品及营销的文化内涵,传播以岭文化的核心理念,“德”、“仁”、“诚”。

四个整合的指导思想 整合资源 整合功能 整合市场 整合营销

整合资源就是调动、集合、配置集团在十余年发展过程中积累的各种优势资源以营造集团核心竞争力,在激烈的市场竞争中实现发展目标。

整合功能的首要任务是整合观念,使集团“以科技为先导,以市场为龙头,以财务为轴心”的发展与管理战略有效实施,形成集团创收与利润持续快速增长的市场核心竞争力。

整合资源与整合功能的核心是整合市场,即将集团十余年发展中积累的各种优势资源通过高效团结的员工队伍和各部门的通力协作整合成强大的市场竞争力。

整合营销要求集合配置资源形成与市场规律相吻合的整合营销方案,并通过高效团队和各部门的通力协作加大执行力以达营销目标的实现及收入和利润的快速持续增长。

与市场零距离

以岭医药集团营销文化面面观

编后:通过理论创新、临床研究创新、工艺制剂技术创新、重视中药产业做大做强等一系列艰难跋涉,以岭医药集团走出了一条成功的现代特色中药产业化、市场化道路,取得了不俗的业绩。

福森药业 特色品种 强力推介



双黄连注射液 治疗感冒 新标准 更安全 清热解毒,清宣风热。用于外感风热引起的发热、咳嗽、咽痛。适用于病毒及细菌引起的上呼吸道感染、肺炎、扁桃体炎、咽炎等。 国药准字Z41020750	复方硫酸亚铁颗粒 省级医保 补血首选 用于防治小儿缺铁性贫血,孕妇、哺乳期妇女和月经过多妇女缺铁性贫血。 国药准字H41024812	克拉霉素缓释片 中标品种 疗效持久 用于对克拉霉素敏感的微生物所引起的感染: 1.下呼吸道感染 2.上呼吸道感染 3.皮肤及软组织的轻中度感染 国药准字H20061104	炎宁胶囊 中药制剂 消炎放心 清热解毒、消炎止痛。用于上呼吸道感染、扁桃体炎、尿路感染、急性菌痢、肠炎。 国药准字Z20060338
---	---	---	---

地址:河南省淅川县金河开发区 联系电话:13503871387 13333609859 www.china-fusen.com



自古中原多礼仪 国字宋河 礼遇天下

产自老子故里的手酿原浆

中国名酒·厚重宋河 | 宋河酒业股份有限公司

地址:郑州市红专路63号附2号辅仁大厦 电话:0371-60117562 / 60117568 传真:0371-60117550 www.songhe.com.cn