

Contents 目录



2011年3月第3期
总第120期

每期关注 Cover Story

38 新渠道下的工商关系

新渠道工商合作关系中,最重要的将是供应链的价值再创造:厂家要能够挖掘出渠道链上新的价值模块,回归到满足消费者的需求上来;渠道需要找到符合自身特点的商业模式和盈利模式,借助上游资源弥补自身的发育期短板。

- P40 网络渠道崛起
- P42 力争“上游”
- P45 联盟新渠道:因商业之名
- P47 非药品采购新通路
- P49 M2C:跳过渠道商?

读者在线 /12

业界动态

- 焦点 /14
- 数字 /14
- 语录 /16
- 关键词 /16
- 财经速览 /18



卷首语 From the Editor

2 探索最匹配的工商关系

终端透视 Retail Research

10 皮肤瘙痒类产品:有品牌才有话语权

圈点 Industry News

- 20 新版GMP:平稳过渡
- 22 “柜台方”难回归?
- 24 药店售后服务始于ADR

特写 Feature

- 26 医保定点:收放之间
——云南:禁的不止是商品
——南京:放出一片蓝海

深度 In-Depth Report

- 32 寻找“联合开店”范本
- 35 沪上“补膏潮”

中国药店

2011年3月 总第120期

主管单位:中华人民共和国卫生部

Guided by the Ministry of Health of PRC

编辑出版:中国药店杂志社

Published by China Drug Store Report Press

常务副主编:郝岚 Executive Managing Editor; Hao Lan

常务副社长:贺晓波 Vice President; He Xiaobo

高级顾问:关平 Senior Adviser; Peter Guan

主任记者:徐国 王军

Senior Reporters; Xu Guo Wang Jun

记者:李殊 唐舜莉 刘燕 赵安琪 张叶 周玉涛

Reporters; Li Shu, Tang Shunli, Liu Yan, Zhao Anqi, Zhang Ye, Zhou Yutao

研究部主任:赵振基 Director of Research Department; Zhao Zhenji

美术总监:武蕴韬 Art Director; Wu Yuntao

美术编辑:于淑丽 Art Editor; Yu Shuli

美编助理:王继红 Assistant Art Editor; Wang Yinhong

培训总监:张朝明 Director of Training Department; Zhang Chaoming

网站主编:杨剑英 Web Director; Yang Jianying

网站技术主管:范莹 Web Technical Manager; Fan Kun

客户总监:王莹 Account Director; Wang Ying

高级客户经理:温青 Senior Account Manager; Wen Qing

客户经理:史建 Account Manager; Shi Jian

市场部经理:冯晓静 Marketing Manager; Feng Xiaojing

发行部主任:袁丽 Director of Circulation Department; Yuan Li

发行主管:龙雨红 刘海芳 何坤 张滨

Circulation Manager; Long Yuhong, Liu Haifang, He Kun, Zhang Yan

行政部:陈春芳 袁慧斌

Administration Department; Chen Chunfang, Yuan Huizhen

常年法律顾问:程世祥 Law Advisor; Cheng Shixiang

智慧支持:北京安盛友邦药店管理顾问有限公司

电话:010-84130399 转 18

印刷:北京国彩印刷厂

国内统一刊号:CN11-4476/R

国际标准刊号:ISSN1009-5012

邮发代号:2-387

广告许可证:京西工商广字第0039号(8-3)

订阅处:杂志社或全国各地邮局

邮寄地址:北京市安外邮局88信箱

邮编:100011

电话:010-51667828 51667829

传真:010-84129101

E-mail:zgyd228@163.com

网址:www.zgyd.org

订阅服务专线:010-51667829

本刊保留一切法律追究权利

版权所有,未经允许,不得转载本刊文字及图片

定价:每期8.00元 全年96.00元

Contents 目录

公司 Company

- 52 舒普玛:凯旋2010
- 54 Lewis:将创新进行到底
- 58 敬一堂股份:重组新生

海外 Global View

- 60 健与美的殿堂
- 62 Zipnosis:开创电子诊疗新模式
- 64 英国新医改:走向市场化
- 66 整装待发的欧洲OTC批发商

运营 Operation

- 68 店中店慢转弯
- 70 精品店中店运作模式
- 71 会员卡的“新玩法”
- 74 价格带:让卖场“贵”而“不贵”
- 76 折扣凭什么打动顾客

商学院 Forum

- 78 内控:管理之上的管理

专栏 Column

- 80 日本流·卖场的动线设计方略
- 82 药店信息化·精细化管理难点与IT解决方案
- 84 顾客满意管理·CS管理的实施与体系构建
- 86 中小连锁的商品管理·商品线的快速构建

门店 Outlets

- 88 百年中药店的仁心仁术
- 90 把会员“俱”起来
- 92 缤纷门店

供应链 Supply Chain

- 94 宛西制药:品牌战略带动产业链发展

后窗 Leisure

- 96 开卷
- 98 心情区间·没人上街,不一定没人逛街等三则
- 100 鲁镇风云·将客情进行到底
- 102 随笔·走在钢索上的青春