



2011年5月第5期
总第122期

Contents 目录



每期关注 Cover Story

36 转型：破茧化蝶的挣扎

药品零售业的转型，虽然有政策和市场环境的逼迫，但更要看到来自行业内部的主动迎合。从管理到经营、从理论到实践的多年积淀让行业做好了充分的转型准备，整体转型潮的到来是过去那些努力从量变到质变的演变。

- 38 势比人强
- 41 相似的背景
- 42 百华齐放
- 44 转型路线图
- 47 转型“伤不起”
- 49 转型变革中的商品前瞻性管理

读者在线 /12

业界动态

- 焦点 /14
- 数字 /14
- 排行榜 /16
- 关键词 /16
- 图片新闻 /18
- 财经速览 /20
- 企业行动 /26

卷首语 From the Editor

- 2 通胀之下，你伤得起吗

终端透视 Retail Research

- 10 改善贫血类产品：阿胶当道

圈点 Industry News

- 22 大保健的品牌梦
- 24 联盟新棋局

高层视点 Top View

- 28 药店联盟必须解决的四大问题

深度 In-Depth Report

- 30 基药变局
- 32 PTO再上路
- 34 新农合 新蛋糕？

公司 Company

- 52 CCR 门店改造进行时
- 54 人川之路

海外 Global View

- 56 TOMONITY：做“社区的健康支援站”
- 58 服务之外
- 60 Drugstore.com 的制胜之道
- 61 远程售药在加合法化

运营 Operation

- 64 大店的活法

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 李惠平

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

Li Huiping

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: 王银红 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

网站编辑: 关欣 Guan Xin

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 李亮 徐云东 李来兴 薄朝

Account Manager; Shi Jian, Li Liang, Xu Yundong, Li Laixing Bo Lian

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 袁慧楠

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: 京东工商广字第 0424 号 (1-1)

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

- 68 健康适销品采购的“拗奸”行动
- 70 错峰排班法
- 74 不妨做个“二房东”
- 76 一句话的能量
- 78 让会员积分“动”起来
- 80 玩转“TGR 矩阵”
- 82 药诊店的梦想与现实
- 84 药店营销之“明星”策略
- 86 基于多元化的关联销售
- 88 流动的配送稳定的兵

商学院 Forum

- 90 全国联盟提速
- 92 让模式落地
- 94 零供合作迈向“深水区”

专栏 Column

- 96 日本流·陈列·展示的原则
- 98 药店信息化·IT 支撑全众会员新模式
- 100 顾客满意管理·服务管理: 顾客满意度系统的核心
- 102 中小连锁的商品管理·商品经营 22 条军规 (中)

门店 Outlets

- 104 店长手记·遭遇“加班门”
- 106 一店一策·器械生力军
- 108 缤纷门店

零售圈 Retail sector

- 110 入乡未随俗的败退
- 112 客流计数能为你带来什么?

供应链 Supply Chain

- 114 西北医药: 联盟升级版
- 116 以岭药业: 发轫于理论现代化
- 118 天美健: 情感书写健康
- 120 二线品种“分家”

后窗 Leisure

- 122 开卷
- 124 心情区间·“退货”也是一种服务等
- 126 随笔·信息恐惧