

# 中国药店



2021.07

总第280期

www.ydzz.com



QK2125690

## O2O进入“价格战”赛段

P16 / 数字化时代医药零售的战略创新

P80 / 预售型社区团购，药店的下一个机会点？



ISSN 1009-5012



9 771009 501207



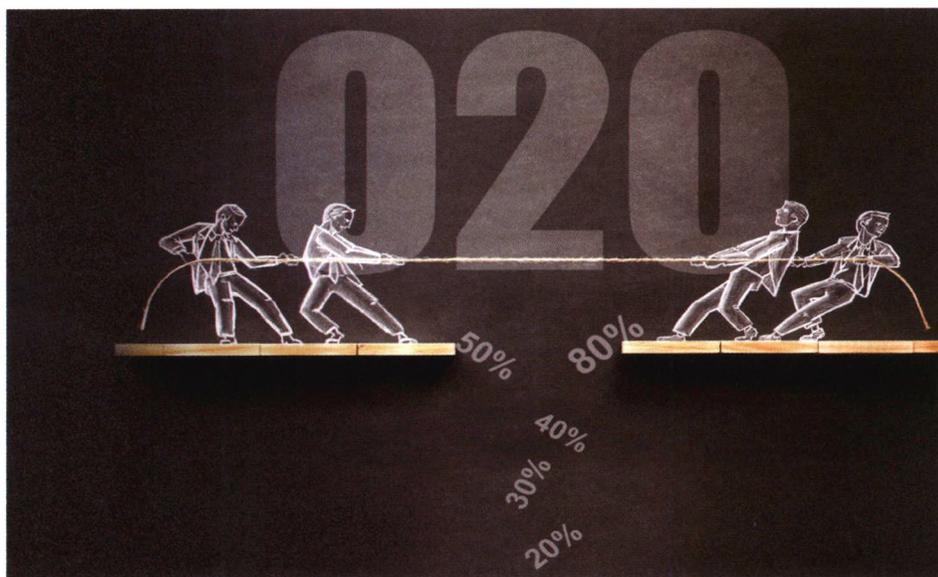
国内统一连续出版物  
刊号:CN11-4476/R  
邮发代号:2-387  
定价:人民币9元

# Contents 目录



2021年7月 总第280期

## 38 每期关注 Cover Story O2O进入“价格战”赛段



流量的再分配，是O2O“价格战”的本质，因此对传统药店而言，“价格战”已经不是要不要打，而是怎么打的问题了。

### 读者在线/10

#### 业界动态

焦点/12

微语录/14

微话题/14

高层视点/16

P40 / 医药O2O,混战中的价格厮杀

P43 / 躬身入局,“战火”中重生?

卷首语 From the Editor

02 必经的一役

终端透视 Retail Research

08 面对“野蛮”顾客,药店需升级  
“待客之道”

深度 In-Depth Report

22 “双通道”下, DTP 药房成院外市场  
主力军

24 反垄断大潮下的医药业

29 药师审方, 被忽略的专业领域

32 分销返利平台的生意经

34 华而不实的“药店+”?



中国药店官网



关注中国药店微信, 随时随地了解中国药店  
如何关注我们?  
方式一: 扫一扫, 关注我们!  
方式二: 搜app8006, 加我们为好友!

### 主管单位

中华人民共和国国家卫生健康委员会  
National Health Commission of the People's Republic of China

### 主办单位

中国整形美容协会 Chinese Association of Plastics and Aesthetics

### 编辑出版

中国药店杂志社 Published by China Drug Store Report Press

### 社长兼主编 President & Chief Editor

张斌 Zhang Bin

### 常务副主编 Vice Executive Editor

郝岚 Hao Lan

### 常务副社长 Vice Executive President

贺晓波 He Xiaobo

### 高级顾问 Senior Adviser

关平 Peter Guan 王莹 Wang Ying

### 采编总监 Chief Director of Interviewing and Editing

赵振基 Zhao Zhenji 周玉涛 Zhou Yutao

### 编辑/记者 Editors/Reporters

刘瞳 Liu Tong 张笑雨 Zhang Xiaoyu 高弘杨 Gao Hongyang  
姜志敏 Jiang Zhimin 吴梦月 Wu Mengyue 王智锦 Wang Zhijin  
钟瑞园 Zhong Yuan Yuan 田跃清 Tian Yueqing

### 视觉总监 Visual Director

武蕴韬 Wu Yuntao

### 责任美编 Art Editor

于淑丽 Yu Shuli 张岩 Zhang Yan

### 美术编辑 Art Editor

王根红 Wang Yinhong

### 微信主编 Wechat Director

周玉涛 Zhou Yutao 赵安琪 Zhao Anqi

### 微信编辑 Wechat Editor

袁慧贞 Yuan Hui Zhen

### 培训总监 Director of Training Department

张朝明 Zhang Chaoming

### 网站主编 Web Director

杨剑英 Yang Jianying

### 网站技术主管 Web Technical Manager

范莹 Fan Kun

### 经营中心总经理 Operational General Manager

温青 Wen Qing

### 经营中心区域总经理 Regional General Manager

史建 Shi Jian 广东 广西 海南 陕西 甘肃  
李亮 Li Liang 四川 云南 重庆 贵州 山东  
张董磊 Zhang Donglei 上海 浙江 江苏 安徽 西藏  
贾梦洁 Jia Mengjie 北京 天津 湖南 湖北 内蒙古

### 经营中心总经理助理 Operational General Manager Assistant

梁冬艳 Liang Dongyan

### 市场部总监 Director of Marketing Department

冯晓静 Feng Xiaojing

### 市场部经理 Manager of Marketing Department

范盼盼 Fan Panpan 李来兴 Li Laixing 王佳 Wang Jia  
王旭 Wang Xu 张凯平 Zhang Kaiping 周瑞涛 Zhou Ruitao  
刁一悦 Diao Yiyue

### 市场助理 Marketing Assistant

刘铃铃 Liu Lingling 魏晨曦 Wei Chenxi 陈璐 Chen Lu

### 发行部主任 Director of Circulation Department

刘海芳 Liu Haifang

### 发行主管 Circulation Manager

李杨 Li Yang 袁丽 Yuan Li 张丹丹 Zhang Dandan

### 常年法律顾问 Law Advisor

程世祥 Cheng Shixiang

### 智慧支持 北京安盛友邦药店管理顾问有限公司

### 副总经理 Vice-general Manager

张朝明 Zhang Chaoming

印刷单位:北京中科印刷有限公司

国内统一连续出版物号:CN11-4476/R

国际标准连续出版物号:ISSN1009-5012

邮发代号:2-387

广告发布登记号:京东工商广登字20170209号

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:010-51667829

传真:010-84129101

E-mail:zgyl228@163.com

网址:www.ydzz.com

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:每册8.00元 全年96.00元

如有发现印刷、装订等质量问题,由印刷厂负责调换:

(010)69599001 钟俊沅

## 海外 Global View

50 “药的阳光之路”:日本城镇药店的生存之道

53 2021年医疗市场加速亦变革

## 运营 Operation

56 药店+体检:始于“多元”,忠于“专业”

60 四步走,成为患者的高血压健康管理师

62 金税四期来临,中小企业当心财税风险

64 师承教育,驱动中医药人才梯队建设

67 中医馆运营痛点:缺少医务管理(下)

70 强强联手,为慢病管理按下“加速键”

72 药店如何做好医疗器械经营

74 人才先行,创“新”零售

78 “三条线”提升妇科品类销量

80 预售型社区团购,药店的下一个机会点?

## 专栏 Column

84 进货预算与季节变动指数

90 论连锁药房的人才养成

92 突破器械瓶颈,业界大咖来支招

## 业外 Outside

94 顾客的“明日价值”



# 29

## 药师审方, 被忽略的专业领域



# 72

## 药店如何做好 医疗器械经营

# 金戈

白云山®金戈®伟哥®



金戈哥



治疗勃起功能障碍

50mg 10片/盒



广州白云山医药集团股份有限公司  
白云山制药总厂



【成份】本品的主要成份为：**枸橼酸西地那非**

【性状】本品为薄膜衣片，除去包衣后显白色至类白色。

【适应症】西地那非适用于治疗勃起功能障碍。

【规格】25mg、50mg、100mg（按 $C_{22}H_{19}N_5O_4Si$ 计）

【用法用量】

对大多数患者，推荐剂量为50毫克，在性活动前约1小时按需服用；但在性活动前0.5~4小时内的任何时候服用均可。基于药效和耐受性，剂量可增加至100毫克（最大推荐剂量）或降低至25毫克。每日最多服用1次。在没有性刺激时，推荐剂量的西地那非不起作用。

【禁忌】

已知对本品中任何成份过敏的患者禁用。

由于已知的本品对一氧化氮/cGMP途径的作用（见【药理毒理】），西地那非可增强硝酸酯的降压作用。故服用任何剂型硝酸酯的患者，无论是规律服用或间断服用，均为禁忌症。患者服用西地那非后，何时可以安全地服用硝酸酯类药物（如需要）目前尚不清楚。尽管服药24小时，西地那非血药浓度远远低于峰浓度，但尚不了解此时是否可以安全地服用硝酸酯类药物。（见【药物相互作用】）

【不良反应】、【注意事项】详见说明书。

【批准文号】国药准字 H20143255 国药准字 H20173089  
国药准字 H20173090



本广告仅供医学药学专业人士阅读  
粤药广审（文）第240402-01759号