

2015-2020年中国医药流通行业商业模式与投资机会分析报告

目 录

CONTENTS

第1章：中国医药流通行业发展背景与现状

1.1 医药流通行业发展概况及特点

- 1.1.1 医药流通行业发展概况
- 1.1.2 医药流通行业发展特点
 - (1) 现代医药物流和延伸服务加速发展
 - (2) 外资进入药品流通领域步伐加快
 - (3) 医药电子商务平台发展迅速
 - (4) 药品批发市场集中度呈现结构性变化
 - (5) 药品流通服务模式创新取得新突破
- 1.1.3 医药流通行业产业链

1.2 医药流通行业发展环境分析

1.2.1 医药流通行业政策环境分析

- (1) 行业监管体制
- (2) 行业发展规划
 - 1) 《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015）》
 - 2) 《关于药品流通行业改革发展的意见》
 - 3) 《药品经营质量管理规范》
 - 4) 《关于落实2014年度医改重点任务提升药品流通服务水平和效率工作的通知

(3) 新版GSP对医药流通行业影响分析

- 1) 中国GSP的发展历程分析
- 2) 中国推行GSP认证的目的
- 3) 新版GSP的基本内容介绍
- 4) 新版GSP的亮点及其难点
- 5) 新版GSP对医药流通行业的影响
- (4) 网售处方药解禁对医药流通行业影响分析

1.2.2 医药流通行业经济环境分析

- (1) 中国GDP增长情况
- (2) GDP与医药流通的关联性分析
- (3) GDP与医药流通增长速度对比

1.2.3 医药流通行业需求环境分析

- (1) 民支付能力
 - 1) 卫生费用与医保支出
 - 2) 居民医疗保障水平提高促进药品流通行业规模增长
- (2) 城镇化与医药流通
 - 1) 城镇化进程
 - 2) 城镇化进程提速促进药品流通行业渠道下沉
- (3) 老龄化与医药流通
 - 1) 老龄化加速
 - 2) 人口老龄化加快带动药品流通行业市场需求
- (4) 药品消费结构变化促使药品流通行业渠道改变

1.2.4 医药流通行业社会环境分析

1.2.5 医药流通行业发展环境综合评述

第2章：中国医药流通行业发展现状及前景分析

2.1 医药流通行业关联行业发展分析

2.1.1 医药行业发展分析

- (1) 中国医药产业规模情况分析
- (2) 中国医药产业对外贸易分析
- (3) 中国医药产业经济效益分析
- (4) 中国医药产业投资情况分析

2.1.2 医药物流行业发展分析

- (1) 医药制造业物流业务需求快速增长
- (2) 医药制造业物流成本支出继续扩大
- (3) 物流费用率仍然偏高, 但有所下降
- (4) 物流效率与发达国家仍有明显差距
- (5) 物流外包比例有所提高

2.2 医药流通行业运行情况分析

2.2.1 医药流通行业发展规模

- (1) 全国药品流通行业销售总额
- (2) 药品流通直报企业市场规模

2.2.2 医药流通行业销售结构

- (1) 按销售类别分: 药品类销售占主导
- (2) 按销售对象分: 批发、纯销平分天下
- (3) 按销售市场分: 基药销售增幅较快

2.2.3 医药流通行业区域结构

- (1) 企业区域分布
- (2) 销售区域分布

2.2.4 医药流通行业配送结构

- (1) 配送总额结构
- (2) 物流费用结构

2.2.5 医药流通行业所有制结构

2.2.6 医药流通行业市场集中度

- (1) 破10亿的企业持续增加
- (2) 百强企业入围底线提升
- (3) 市场集中度呈上升趋势

第3章: 中国医药流通行业商业模式分析

3.1 国际医药流通行业商业模式借鉴

3.1.1 国外医药流通商业模式及经验借鉴

- (1) 美国医药流通商业模式分析
- (2) 欧盟医药流通商业模式分析
- (3) 日本医药流通商业模式分析
- (4) 国外医药流通商业模式比较
- (5) 国外医药流通商业模式启示
 - 1) 供应链管理一体化
 - 2) 提供信息解决方案
 - 3) 物流配送网络健全
 - 4) 编码技术的广泛应用
 - 5) 信息平台操作简单实用

3.1.2 国外医药流通企业的发展启示

- (1) 欧美医药流通企业经营特点
- (2) 日本医药流通企业经营特点
- (3) 国外医药流通企业发展启示

3.2 国外医药流通重点企业经营分析

3.2.1 美国McKesson Corp经营分析

- (1) 企业基本概况分析
- (2) 企业医药流通模式分析
- (3) 企业经营业绩分析
- (4) 企业经营策略分析

3.2.2 美国Cardinal Health经营分析

- (1) 企业基本概况分析
- (2) 企业医药流通模式分析
- (3) 企业经营业绩分析
- (4) 企业经营策略分析

3.2.3 英国Alliance boots经营分析

- (1) 企业基本概况分析
- (2) 企业医药流通模式分析
- (3) 企业经营业绩分析
- (4) 企业经营策略分析

3.2.4 日本Mediceo Paltac经营分析

- (1) 企业发展简况分析

- (2) 企业经营业务分析
- (3) 企业经营情况分析
- (4) 企业经营策略分析
- 3.2.5 日本Matsumoto Kiyoshi经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业经营业务分析
 - (3) 企业经营情况分析
 - (4) 企业经营策略分析
 - 1) 丰富商品种类，优化商品组合
 - 2) 注重女性消费者心理的卖场设计
 - 3) 高度信息化技术应用
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业经营启示分析
- 3.2.6 美国Walgreens公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业经营业务分析
 - (3) 企业经营情况分析
 - (4) 企业经营策略分析
 - 1) 多元化发展分析
 - 2) 单店销售分析
 - 3) 品牌传播分析
 - 4) 药店定位分析
 - 5) 规模扩张分析
 - 6) 客户服务分析
 - 7) 科技投入分析
 - (5) 企业门店选址分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业经营启示分析
- 3.2.7 美国CVS公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业经营业务分析
 - (3) 企业经营情况分析
 - (4) 企业经营策略分析
 - 1) 以客户为中心的经营理念
 - 2) 规模迅速而稳健的扩张
 - 3) 保持稳健的利润率
 - 4) 合理的自有品牌规划
 - 5) 与供应商捆绑发展
 - 6) 国家宏观政策的引导
 - (5) 企业门店选址分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业经营启示分析
- 3.2.8 美国Rite Aid公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业经营业务分析
 - (3) 企业经营情况分析
 - (4) 企业经营策略分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业经营启示分析
- 3.3 中国医药流通行业商业模式分析
 - 3.3.1 医药流通行业盈利模式分析
 - (1) 医药流通行业传统盈利模式
 - (2) 医药流通行业新兴盈利模式
 - (3) 医药流通行业成本分析
 - (4) 医药流通行业盈利水平变化
 - (5) 医药流通行业盈利影响因素
 - 3.3.2 医药流通行业经营模式分析
 - (1) 医药流通行业纯销模式
 - 1) 纯销模式发展概况

- 2) 纯销与分销的对比
 - 3) 纯销模式特点与趋势
 - (2) 医药流通行业批发模式
 - 1) 批发模式发展概况
 - 2) 批发模式重点企业
 - 3) 批发模式发展趋势
 - (3) 医药流通行业代理模式
 - 1) 代理模式发展概况
 - 2) 代理模式重点企业
 - 3) 代理模式特点与趋势
 - (4) 医药流通行业配送模式
 - 1) 配送模式发展概况
 - 2) 配送模式重点企业
 - 3.3.3 医药流通行业营销模式分析
 - (1) 医药流通行业三级站模式
 - 1) 三级站模式发展历程
 - 2) 三级站模式组织结构
 - 3) 三级站模式优劣势分析
 - (2) 医药流通行业总经销模式
 - 1) 总经销模式发展概况
 - 2) 总经销模式优劣势分析
 - (3) 医药流通行业区域经销模式
 - 1) 区域经销模式发展概况
 - 2) 区域经销模式优劣势分析
 - (4) 医药流通行业区域多家代理制
 - 1) 区域多家代理制发展概况
 - 2) 区域多家代理制优劣势分析
 - (5) 医药流通行业终端销售模式
 - 1) 终端销售模式发展概况
 - 2) 终端销售模式优劣势分析
 - (6) 制药企业营销渠道模式选择
 - 1) 营销渠道模式选择影响因素
 - 2) 企业销售队伍+分销商模式
 - 3) 独家代理的渠道模式
 - 4) 企业销售队伍+区域代理模式
 - 5) 多家代理制渠道的模式
 - 3.3.4 医药流通行业融资模式分析
 - (1) 医药流通行业融资现状分析
 - 1) 以债权融资为主，融资格局单一
 - 2) 银行信贷是医药流通金融的主渠道
 - 3) 债务融资空间没有充分利用
 - 4) 企业规模小、信用低
 - 5) 境外资金利用水平不高
 - (2) 医药流通行业上市融资渠道
 - (3) 医药流通行业融资案例分析
 - 1) 南京医药——与银行建立战略联盟，充分利用银行贷款
 - 2) 浙江医药——总公司单独核算资金，商业公司专注经营
 - 3) 成功模式的积极作用
 - (4) 医药流通行业融资策略建议
 - 3.4 中外医药流通行业商业模式比较
 - 3.4.1 中外医药行业流通模式对比
 - 3.4.2 中外医药流通运作情况对比
 - 3.4.3 中外医药流通企业竞争力对比
- ## 第4章：中国医药流通行业物流模式分析
- ### 4.1 医药供应链分析
- 4.1.1 医药供应链界定及构成
 - (1) 医药物流供应链的界定
 - (2) 医药物流供应链的构成
 - 4.1.2 医药供应链的特性及结构分析

- (1) 医药供应链特性分析
- (2) 中国医药供应链结构分析
- (3) 美国医药供应链结构分析
 - 1) 美国医药供应链特点分析
 - 2) PBM在医药供应链中的作用
- (4) 中美医药供应链结构比较
- 4.1.3 医药供应链管理模式分析
 - (1) 医院主导型医药供应链管理模式
 - 1) 模式特点
 - 2) 模式优劣势
 - (2) 供应商主导型医药供应链管理模式
 - 1) 模式特点
 - 2) 模式优劣势
 - (3) 第三方物流主导型医药供应链管理模式
 - 1) 模式特点
 - 2) 模式优劣势
 - (4) 三类医药供应链管理模式的比较分析
 - 1) 三种模式特点比较
 - 2) 三种模式效益比较
- 4.1.4 医药供应链管理存在的问题
 - (1) 交易渠道复杂，监控难度加大
 - (2) 供应链层次多，导致药价虚高
 - (3) 信息不对称，竞争强度不均衡
 - (4) 物流秩序混乱，影响药品质量
 - (5) 溯源困难，药品安全难以保证
- 4.1.5 医药供应链管理的创新方向
 - (1) 缩短供应链层次，推进供应链扁平化变革
 - (2) 构建医药电子商务平台，增强流通信息可视化
 - (3) 发展专业第三方物流，提升医药物流服务质量
 - (4) 采用先进信息技术，实现药品溯源
- 4.1.6 典型医药物流模式案例分析
 - (1) 九州通模式：快批模式
 - (2) 太和模式：买卖全国模式
 - (3) 邦达模式：第三方医药物流
 - (4) 北药模式：现代化物流中心配送
- 4.2 医药商业分销物流模式分析
 - 4.2.1 医药商业分销物流模式发展环境
 - 4.2.2 医药商业分销物流模式运作方式
 - (1) 医药商业分销物流模式运作主体
 - (2) 医药商业分销物流模式运作前提
 - (3) 医药商业分销物流模式运作流程
 - 4.2.3 医药商业分销物流模式基本特点
 - 4.2.4 医药商业分销物流模式影响因素
 - 4.2.5 中美医药商业分销物流模式对比
 - (1) 美国商业分销医药物流模式概述
 - (2) 中美商业分销集成物流模式差异
- 4.3 医药零售连锁物流模式分析
 - 4.3.1 医药零售连锁物流模式发展环境
 - 4.3.2 医药零售连锁物流模式运作方式
 - (1) 医药零售连锁物流模式运作主体
 - (2) 医药零售连锁物流模式运作前提
 - (3) 医药零售连锁物流模式运作流程
 - 4.3.3 医药零售连锁物流模式基本特点
 - 4.3.4 医药零售连锁物流模式影响因素
 - 4.3.5 中美医药零售连锁物流模式对比
 - (1) 美国零售连锁经营物流模式概述
 - (2) 中美零售连锁物流模式差异
 - (3) 美国零售连锁经营物流模式借鉴
- 4.4 第三方医药物流模式分析

- 4.4.1 第三方医药物流模式发展环境
- 4.4.2 第三方医药物流模式运作方式
 - (1) 第三方医药物流模式运作主体
 - (2) 第三方医药物流模式运作流程
- 4.4.3 第三方医药物流模式基本特点
- 4.4.4 第三方医药物流模式影响因素
- 4.4.5 第三方医药物流企业创新路径
 - (1) 第三方医药物流企业创新动力
 - (2) 第三方医药物流企业创新路径

第5章：中国医药流通行业批发模式分析

5.1 医药批发市场发展状况

- 5.1.1 医药批发市场企业数量
- 5.1.2 医药批发市场销售规模
- 5.1.3 医药批发市场竞争现状
 - (1) 医药批发市场竞争层次
 - (2) 医药批发地区竞争格局
 - 1) 省市竞争格局
 - 2) 区域竞争格局
- 5.1.4 医药批发市场发展趋势

5.2 医药批发经营模式分析

- 5.2.1 开单送货模式
 - (1) 商业快批业务模式
 - (2) 医院销售业务模式
 - (3) 商业调拨业务模式
 - (4) 商超联营业务模式
- 5.2.2 批发大厅模式
- 5.2.3 批发超市模式
- 5.2.4 集团分销模式
 - (1) 分部存货业务模式
 - (2) 分部无货业务模式

5.3 中小型医药批发企业SWOT分析

- 5.3.1 中小型医药批发企业优势分析 (S)
- 5.3.2 中小型医药批发企业劣势分析 (W)
- 5.3.3 中小型医药批发企业机会分析 (O)
- 5.3.4 中小型医药批发企业威胁分析 (T)

5.4 国外医药批发企业经营模式借鉴

- 5.4.1 美国医药批发企业经营模式
 - (1) 美国医药批发企业经营特点
 - (2) 美国McKesson公司分析
 - 1) 企业发展概况
 - 2) 企业业务定位
 - 3) 企业经营情况
 - 4) 企业经营策略
- 5.4.2 日本医药批发企业经营模式
 - (1) 日本医药供应链分析
 - (2) 日本医药批发企业经营特点
 - (3) 日本东邦药品株式会社分析
 - 1) 企业发展概况
 - 2) 企业业务定位

第6章：中国医药流通行业零售终端分析

6.1 医药零售市场发展状况

- 6.1.1 医药零售市场企业数量
 - (1) 零售药店企业数量增长情况
 - (2) 零售药店门店数量增长情况
 - (3) 零售药店门店区域分布情况
- 6.1.2 医药零售市场销售规模
- 6.1.3 医药零售市场竞争格局
 - (1) 全国性连锁药店竞争格局分析
 - (2) 跨区域连锁药店竞争格局分析

- (3) 地市连锁药店竞争状况分析
- 6.1.4 医药零售市场区域分布
- 6.1.5 医药零售市场发展前景
- 6.2 连锁药店市场发展状况**
- 6.2.1 连锁药店进入壁垒分析
- 6.2.2 连锁药店业态定位分析
 - (1) 标准药店业态定位
 - (2) 社区便利店业态定位
 - (3) 药诊店业态定位
 - (4) 药妆店业态定位
 - (5) 平价健康大卖场业态定位
 - (6) 医保定点店业态定位
 - (7) 超市店中店业态定位
 - (8) 炒作型产品药店业态定位
 - (9) 专科药店业态定位
 - (10) 网上药店业态定位
- 6.2.3 连锁药店经营模式分析
 - (1) 直营连锁模式
 - 1) 直营连锁模式概念
 - 2) 直营连锁模式的优、缺点
 - (2) 加盟连锁模式
 - 1) 加盟连锁模式概念
 - 2) 加盟连锁模式的优、缺点
 - (3) 自由连锁模式
 - (4) 双重分布连锁模式
- 6.2.4 连锁药店盈利模式分析
 - (1) “集中采购+药店销售”盈利模式分析
 - (2) “药企直接供货+药店销售”盈利模式分析
 - (3) 连锁药店盈利模式创新分析
- 6.2.5 连锁药店经营状况分析
- 6.2.6 连锁药店百强企业分析
 - (1) 连锁药店行业百强销售收入变化情况
 - (2) 连锁药店行业重点企业变化情况
 - 1) 十强企业销售额/分店数量变化
 - 2) 十强、二十强、五十强、百强销售额变化
 - (3) 连锁药店行业重点门店变化情况
 - 1) 十强、二十强、五十强、百强门店数量分析
 - 2) 直营店数量十强企业分析
 - 3) 医保药店数量十强企业分析
 - (4) 连锁药店行业百强企业运营效率分析
 - 1) 连锁药店行业百强企业客单价分析
 - 2) 连锁药店行业百强企业会员有效率分析
 - 3) 连锁药店行业百强企业坪效分析
 - 4) 连锁药店行业百强企业人效分析
- 6.2.7 连锁药店百强单店分析
 - (1) 连锁药店行业百强单店销售收入分析
 - (2) 连锁药店行业百强单店坪效分析
- 6.2.8 美国连锁药店经营模式借鉴
 - (1) 美国连锁药店发展规模
 - (2) 美国连锁药店经营特点
 - (3) 美国连锁药店发展经验
 - 1) 医药分开，成熟经营
 - 2) 注重经营健康产品和自有品牌产品
 - 3) 配备药师和实行专业化服务
 - 4) 充分发挥联盟组织的作用
 - 5) 规模经营和现代信息技术运用
 - 6) 每天低价 (EDLP) 战略
- 6.3 医药电子商务发展状况**
- 6.3.1 医药电子商务应用现状

- (1) 医药电子商务发展分析
 - 1) 促进因素分析
 - 2) 发展阶段分析
- (2) 医药电子商务应用方式
- (3) 医药电子商务发展瓶颈
 - 1) 准入门槛高
 - 2) 物流滞后性
 - 3) 运维投入高
 - 4) 盈利周期长
- 6.3.2 医药电子商务经营模式
 - (1) 医药电子商务经营模式概况
 - (2) 医药电子商务B2B模式分析
 - (3) 医药电子商务B2C模式分析
 - (4) 医药电子商务O2O模式分析
- 6.3.3 医药电子商务平台建设
 - (1) 与第三方电子商务平台合作
 - (2) 企业自建医药电子商务平台
 - (3) 医药电子商务平台建设策略
- 6.3.4 医药电子商务成本分析
- 6.3.5 医药电子商务市场规模
 - (1) 行业电子商务渠道销售规模
 - (2) 医药电子商务行业均单值
 - (3) 医药电子商务行业新客户成本
 - (4) 医药电子商务行业用户结构
 - (5) 医药电子商务行业盈利分析
- 6.3.6 医药电子商务前景预测

第7章：中国医药流通企业案例分析

7.1 全国性医药流通企业案例分析

- 7.1.1 国药控股股份有限公司
 - (1) 企业市场定位分析
 - (2) 企业业务系统构成
 - (3) 企业关键资源体系
 - (4) 企业盈利模式分析
 - (5) 企业经济指标分析
 - (6) 企业投资价值分析
 - (7) 企业经营优劣势分析
 - (8) 企业最新发展动向
 - (9) 下属国药控股大药房有限公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业经营情况分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 7.1.2 上海医药集团股份有限公司
 - (1) 企业市场定位分析
 - (2) 企业业务系统构成
 - (3) 企业关键资源体系
 - (4) 企业盈利模式分析
 - (5) 企业经济指标分析
 - (6) 企业投资价值分析
 - (7) 企业经营优劣势分析
 - (8) 企业最新发展动向
 - (9) 下属上海华氏大药房有限公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业经营情况分析
 - 3) 企业经营产品结构
 - 4) 企业门店数量与分布
- 7.1.3 北京医药股份有限公司
 - (1) 企业市场定位分析
 - (2) 企业业务系统构成

- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经营规模分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

7.1.4 九州通医药集团股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经济指标分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向
- (9) 下属好药师大药房连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售规模分析
 - 3) 企业经营产品结构
 - 4) 企业门店数量与分布

7.2 区域性医药流通企业案例分析

7.2.1 南京医药股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经济指标分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 下属南京国药医药有限公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布

7.2.2 广州医药有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经营情况分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 下属广州健民医药连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布

7.2.3 国药集团一致药业股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经济指标分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

7.2.4 华东医药股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成

- (3) 企业关键资源体系
 - (4) 企业盈利模式分析
 - (5) 企业经济指标分析
 - (6) 企业投资价值分析
 - (7) 企业经营优劣势分析
- 7.2.5 浙江英特集团股份有限公司
- (1) 企业市场定位分析
 - (2) 企业业务系统构成
 - (3) 企业关键资源体系
 - (4) 企业盈利模式分析
 - (5) 企业经济指标分析
 - (6) 企业投资价值分析
 - (7) 企业经营优劣势分析
 - (8) 企业最新发展动向
- 7.2.6 云南白药集团股份有限公司
- (1) 企业市场定位分析
 - (2) 企业业务系统构成
 - (3) 企业关键资源体系
 - (4) 企业盈利模式分析
 - (5) 企业经济指标分析
 - (6) 企业投资价值分析
 - (7) 企业经营优劣势分析
 - (8) 下属云南省医药有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 7.2.7 哈药集团股份有限公司
- (1) 企业市场定位分析
 - (2) 企业业务系统构成
 - (3) 企业关键资源体系
 - (4) 企业盈利模式分析
 - (5) 企业经济指标分析
 - (6) 企业投资价值分析
 - (7) 企业经营优劣势分析
 - (8) 下属哈药集团医药有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业组织结构
 - 3) 企业零售产品种类
 - 4) 企业零售规模分析
 - 5) 企业零售网络分布
- 7.2.8 天士力制药集团股份有限公司
- (1) 企业市场定位分析
 - (2) 企业业务系统构成
 - (3) 企业盈利模式分析
 - (4) 企业经济指标分析
 - (5) 企业投资价值分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业最新发展动向
 - (8) 下属天津天士力医药营销集团有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
 - (9) 下属辽宁天士力大药房连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业经营情况分析
 - 3) 企业经营产品结构
 - 4) 企业门店数量与分布

7.2.9 北京同仁堂股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经济指标分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

7.2.10 重庆桐君阁股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经济指标分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 下属重庆桐君阁大药房连锁有限责任公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
 - 5) 企业市场拓展分析

7.2.11 中国海王星辰连锁药店有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经济指标分析
- (6) 企业门店数量分布
- (7) 企业经营优劣势分析

7.2.12 山东瑞康医药股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经济指标分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

7.3 医药零售企业自营式电子商务平台案例分析

7.3.1 健一网

- (1) 健一网发展背景
- (2) 健一网市场定位
- (3) 健一网销售品类布局
- (4) 健一网经营效率分析
- (5) 健一网引流与营销方式
- (6) 健一网物流配送模式
- (7) 健一网O2O战略布局
- (8) 健一网未来发展战略规划
- (9) 健一网电商运营经验总结

7.3.2 七乐康

- (1) 七乐康发展背景
- (2) 七乐康市场定位
- (3) 七乐康销售品类布局
- (4) 七乐康经营效率分析
- (5) 七乐康引流与营销方式
- (6) 七乐康物流配送模式
- (7) 七乐康O2O战略布局

- (8) 七乐康未来发展战略规划
- (9) 七乐康电商运营经验总结

7.3.3 好药师

- (1) 好药师发展背景
- (2) 好药师市场定位
- (3) 好药师销售品类布局
- (4) 好药师经营效率分析
- (5) 好药师引流与营销方式
- (6) 好药师物流配送模式
- (7) 好药师O2O战略布局
- (8) 好药师未来发展战略规划
- (9) 好药师电商运营经验总结

7.3.4 药房网

- (1) 药房网发展背景
- (2) 药房网市场定位
- (3) 药房网销售品类布局
- (4) 药房网经营效率分析
- (5) 药房网引流与营销方式
- (6) 药房网物流配送模式
- (7) 药房网O2O战略布局
- (8) 药房网未来发展战略规划
- (9) 药房网电商运营经验总结

7.3.5 开心人网上药店

- (1) 开心人网上药店发展背景
- (2) 开心人网上药店市场定位
- (3) 开心人网上药店销售品类布局
- (4) 开心人网上药店经营效率分析
- (5) 开心人网上药店引流与营销方式
- (6) 开心人网上药店物流配送模式
- (7) 开心人网上药店O2O战略布局
- (8) 开心人网上药店未来发展战略规划
- (9) 开心人网上药店电商运营经验总结

7.4 医药企业自建第三方平台代表案例研究

7.4.1 药房网商城

- (1) 药房网商城市场定位
- (2) 药房网商城运营模式
- (3) 药房网商城企业入驻情况
- (4) 药房网商城经营品类分析
- (5) 药房网商城运营效率分析
- (6) 药房网商城经营优劣势分析

7.4.2 八百方

- (1) 八百方市场定位
- (2) 八百方运营模式
- (3) 八百方企业入驻情况
- (4) 八百方经营品类分析
- (5) 八百方运营效率分析
- (6) 八百方经营优劣势分析

7.5 第三方主流电商平台案例分析

7.5.1 天猫医药馆

- (1) 天猫医药馆品类规划
- (2) 天猫医药馆经营情况
 - 1) 天猫医药馆入驻企业
 - 2) 天猫医药馆交易规模
 - 3) 天猫医药馆交易品类结构
 - 4) 天猫医药馆商家经营情况
- (3) 天猫医药馆入驻相关条件及费用
 - 1) 天猫医药馆企业入驻门槛
 - 2) 天猫医药馆入驻相关费用
 - 3) 天猫医药馆营销推广渠道

- 4) 天猫医药馆仓储物流合作模式
- (4) 入驻天猫医药馆优劣势剖析
- 7.5.2 京东医药城
 - (1) 京东医药城品类规划
 - (2) 京东医药城经营情况
 - 1) 京东医药城入驻企业
 - 2) 京东医药城交易规模
 - 3) 京东医药城交易品类结构
 - 4) 京东医药城商家经营情况
 - (3) 京东医药城入驻相关条件及费用
 - 1) 京东医药城企业入驻门槛
 - 2) 京东医药城入驻相关费用
 - 3) 京东医药城营销推广渠道
 - 4) 京东医药城仓储物流合作模式
 - (4) 入驻京东医药城优劣势剖析
- 7.5.3 一号店医药馆
 - (1) 一号店医药馆品类规划
 - (2) 一号店医药馆经营情况
 - 1) 一号店医药馆入驻企业
 - 2) 一号店医药馆交易规模
 - 3) 一号店医药馆交易品类结构
 - 4) 一号店医药馆商家经营情况
 - (3) 一号店医药馆入驻相关条件及费用
 - 1) 一号店医药馆企业入驻门槛
 - 2) 一号店医药馆入驻相关费用
 - 3) 一号店医药馆营销推广渠道
 - 4) 一号店医药馆仓储物流合作模式
 - (4) 入驻一号店医药馆优劣势剖析
- 7.6 医药O2O平台案例分析
 - 7.6.1 药给力
 - (1) 企业发展简介
 - (2) 企业业务板块与模式
 - (3) 企业O2O战略模式解析
 - (4) 企业营销推广策略
 - (5) 企业供应链管理分析
 - (6) 企业客户体验策略
 - (7) 企业物流配送模式
 - (8) 企业电商经营成效分析
 - (9) 企业电商战略点评
 - 7.6.2 快方送药
 - (1) 企业发展简介
 - (2) 企业业务板块与模式
 - (3) 企业O2O战略模式解析
 - (4) 企业营销推广策略
 - (5) 企业供应链管理分析
 - (6) 企业客户体验策略
 - (7) 企业物流配送模式
 - (8) 企业电商经营成效分析
 - (9) 企业电商战略点评
 - 7.6.3 送药360
 - (1) 企业发展简介
 - (2) 企业业务板块与模式
 - (3) 企业O2O战略模式解析
 - (4) 企业营销推广策略
 - (5) 企业供应链管理分析
 - (6) 企业客户体验策略
 - (7) 企业物流配送模式
 - (8) 企业电商经营成效分析
 - (9) 企业电商战略点评

- 7.6.4 叮当送药
 - (1) 企业发展简介
 - (2) 企业业务板块与模式
 - (3) 企业O2O战略模式解析
 - (4) 企业营销推广策略
 - (5) 企业供应链管理分析
 - (6) 企业客户体验策略
 - (7) 企业物流配送模式
 - (8) 企业电商经营成效分析
 - (9) 企业电商战略点评
- 7.6.5 阿里健康
 - (1) 企业发展简介
 - (2) 企业业务板块与模式
 - (3) 企业O2O战略模式解析
 - (4) 企业营销推广策略
 - (5) 企业供应链管理分析
 - (6) 企业客户体验策略
 - (7) 企业物流配送模式
 - (8) 企业电商经营成效分析
 - (9) 企业电商战略点评
- 7.6.6 金象网
 - (1) 企业发展简介
 - (2) 企业业务板块与模式
 - (3) 企业O2O战略模式解析
 - (4) 企业营销推广策略
 - (5) 企业供应链管理分析
 - (6) 企业客户体验策略
 - (7) 企业物流配送模式
 - (8) 企业电商经营成效分析
 - (9) 企业电商战略点评

第8章：中国医药流通行业投资战略规划与建议

8.1 中国医药流通行业发展前景分析

- 8.1.1 中国医药流通行业市场发展趋势
 - (1) 药品流通市场规模将继续扩大
 - (2) 结构调整仍是行业改革发展的主线
 - (3) 行业服务模式与服务功能将不断创新升级
 - (4) 采用资本运作的企业将不断增多
 - (5) 企业的兼并重组仍将继续
 - (6) 新版GSP或催生新药代理联盟
- 8.1.2 中国医药流通行业市场规模预测

8.2 中国医药流通行业投资特性分析

- 8.2.1 中国医药流通行业进入壁垒分析
 - (1) 专业认证壁垒
 - (2) 经营资质壁垒
 - (3) 企业规模壁垒
 - (4) 品牌信誉壁垒
 - (5) 资本实力壁垒
 - (6) 市场化壁垒
- 8.2.2 中国医药流通行业投资风险分析
 - (1) 医药流通行业政策风险
 - (2) 医药流通行业经济波动风险
 - (3) 医药流通行业关联产业风险
 - (4) 医药流通行业其他风险
- 8.2.3 中国医药流通盈利模式变革分析

8.3 中国医药流通行业投资现状分析

- 8.3.1 中国医药流通行业投资主体结构
- 8.3.2 中国医药流通行业投资方式分析
- 8.3.3 中国医药流通行业投资规模分析

8.4 中国医药流通行业投资机会与建议

- 8.4.1 中国医药流通行业投资热点分析
- 8.4.2 中国医药流通行业投资机会分析
- 8.4.3 前瞻关于医药流通行业的投资建议

图表目录

- 图表1: 2011-2014年不同规模药品批发企业主营业务收入占同期全国市场总规模情况 (单位: %)
- 图表2: 医药流通产业链
- 图表3: 我国医药流通行业主管部门
- 图表4: 医药流通行业主要政策
- 图表5: 《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》发展目标及主要任务
- 图表6: 《关于药品流通行业改革发展的意见》主要内容
- 图表7: 中国GSP发展历程
- 图表8: 新版GSP的三层内涵
- 图表9: 新版GSP的亮点分析
- 图表10: 新版GSP的实施难点
- 图表11: 新版GSP对医药流通行业的影响
- 图表12: 新版GSP下医药流通行业的投资机会
- 图表13: 2005-2015年中国国内生产总值及其预测 (单位: 万亿元, %)
- 图表14: 中国GDP与药品流通销售额关联程度分析 (单位: 万亿元, 亿元)
- 图表15: 2006-2014年医药流通行业销售增速与GDP增速对比分析 (单位: %)
- 图表16: 2001-2014年中国医疗机构卫生总费用统计 (单位: 亿元, %)
- 图表17: 2007-2014年中国城乡居民医疗保健支出增长 (单位: 元)
- 图表18: 中国卫生总费用与药品流通销售额关联程度分析 (单位: 亿元, 亿元)
- 图表19: 2000-2014年我国城镇人口所占比例 (单位: %)
- 图表20: 2006-2014年中国老年人口所占比例 (单位: %)
- 图表21: 2000-2014年中国OTC市场规模及增长预测 (单位: 亿元)
- 图表22: 近年我国药品销售种类分布图 (单位: %)
- 图表23: 环境对医药流通行业的影响分析
- 图表24: 2008-2014年我国医药产业规模增长情况 (单位: 亿元, %)
- 图表25: 2012-2014年我国医药行业进出口总体情况 (单位: 亿美元, %)
- 图表26: 2011-2014年医药行业经营效益分析 (单位: 家, 万元, %)
- 图表27: 扩张产品线是医药行业并购的主要动因
- 图表28: 以实现协同效应为目的的战略并购成为主流
- 图表29: 2008-2014年我国医药制造业物流总额 (单位: 亿元)
- 图表30: 2010-2014年我国医药制造业物流费用增长情况 (单位: %)
- 图表31: 2011-2014年全国重点调查医药企业物流成本构成 (单位: %)
- 图表32: 2010-2014年全国重点调查医药企业物流费用变化 (单位: %, 亿元)
- 图表33: 2010-2014年年我国&日本医药制造业物流费用率对比 (单位: %)
- 图表34: 2006-2014年医药流通行业销售规模及增长速度 (单位: 亿元, %)
- 图表35: 2011-2014年医药流通直报企业主营业务收入、利润增长情况 (单位: 亿元, %)
- 图表36: 2010-2014年医药流通行业销售类别分布情况 (单位: %)
- 图表37: 2010-2014年医药流通行业销售对象分布情况 (单位: 亿元, %)
- 图表38: 2010-2014年医药流通行业——基本药物配送总额及增长情况 (单位: 亿元, %)
- 图表39: 医药流通企业地区分布 (单位: %)
- 图表40: 国内医药流通企业地区布局图
- 图表41: 2010-2014年医药流通行业区域结构变化(分地区) (单位: %)
- 图表42: 2012-2014年医药流通行业区域结构变化(分省市) (单位: 万元, %)
- 图表43: 2010-2014年药品批发直报企业商品配送总额结构 (单位: %)
- 图表44: 2010-2014年药品批发直报企业物流费用结构 (单位: %)
- 图表45: 2010-2014年规模以上药品流通直报企业主营业务收入所有制结构分布 (单位: %)
- 图表46: 2010-2014年规模以上药品流通直报企业利润总额所有制结构分布 (单位: %)
- 图表47: 2000-2014年医药流通行业规模化集约化进程 (单位: 家)
- 图表48: 2004-2014年中国医药流通行业百强企业入围底线变化 (单位: 亿元)
- 图表49: 2003-2014年医药流通行业前三强企业集中度走势 (单位: %)
- 图表50: 2010-2014年批发企业主营业务收入市场集中度 (单位: %)

- 图表51: 美国医药流通模式结构图
- 图表52: 法国药品流通模式 (单位: %)
- 图表53: 德国药品流通模式 (单位: %)
- 图表54: 欧洲医药物流整合历程
- 图表55: 欧洲医药物流规范运作
- 图表56: 日本医药供应链管理优点
- 图表57: 国外医药流通商业模式比较
- 图表58: 美国医药物流企业类型
- 图表59: 美国小型药品批发企业类型
- 图表60: 美国大型药品批发企业概况
- 图表61: McKesson模式三大业务方案
- 图表62: McKesson模式信息系统表
- 图表63: 2011-2014年度美国McKesson公司营收能力分析 (单位: 亿美元)
- 图表64: 美国Cardinal公司主要业务系统
- 图表65: Cardinal业务销售情况
- 图表66: 2011-2014年度美国Cardinal Health公司营收能力分析 (单位: 亿美元)
- 图表67: 英国Alliance boots公司简介
- 图表68: 英国Alliance boots公司主要业务系统
- 图表69: 日本Mediceo Paltac发展简介
- 图表70: Mediceo Paltac主要业务版块
- 图表71: 2014年度Mediceo Paltac主要业务结构 (单位: %)
- 图表72: 2013-2015年度日本Mediceo Paltac公司处方药品批发业务及预测 (单位: 十亿日元, %)
- 图表73: 2014年度日本Mediceo Paltac公司处方药品批发业务分布情况 (单位: %)
- 图表74: 2013-2015年度日本Mediceo Paltac公司非处方药品批发业务及预测 (单位: 十亿日元, %)
- 图表75: 2012-2015年度日本Mediceo Paltac公司营收能力及预测 (单位: 十亿日元, %)
- 图表76: 2014年度日本Mediceo Paltac公司营收能力分析 (单位: 十亿日元)
- 图表77: 2009-2014财年Matsumoto Kiyoshi公司营业收入情况 (单位: 百万日元)
- 图表78: 2009-2014财年Matsumoto Kiyoshi公司营业利润情况 (单位: 百万日元)
- 图表79: 日本Matsumoto Kiyoshi优劣势分析
- 图表80: 2009-2014年美国Walgreens公司营收能力分析 (单位: 亿美元)
- 图表81: 2010-2014年美国Walgreens公司单店销售能力 (单位: 万美元, 家)
- 图表82: 美国Walgreens公司优劣势分析
- 图表83: 2009-2014年美国CVS公司营收能力分析 (单位: 亿美元)
- 图表84: 2008-2014年美国CVS公司利润率水平 (单位: %)
- 图表85: 美国CVS公司优劣势分析
- 图表86: 2009-2014年美国RITE AID公司营收能力分析 (单位: 亿美元)
- 图表87: 美国Rite Aid公司优劣势分析
- 图表88: 医药流通行业传统盈利模式
- 图表89: 医药流通行业新兴盈利模式
- 图表90: 医药流通行业的主要成本结构 (分销企业为例)
- 图表91: 2002-2014年医药流通行业盈利水平变化 (单位: %)
- 图表92: 医药流通行业盈利影响因素
- 图表93: 医药流通企业上下游客户需求
- 图表94: 医药流通行业纯销模式示意图
- 图表95: 两种纯销方式的对比
- 图表96: 两种纯销方式的盈利 (单位: %)
- 图表97: 医药流通行业纯销模式特点及趋势
- 图表98: 医院纯销模式优劣势分析
- 图表99: 我国医药流通行业批发模式类型及重点企业
- 图表100: 我国医药流通行业批发模式发展趋势
- 图表101: 医药流通行业代理模式特点及趋势
- 图表102: 我国基药配送模式发展概况
- 图表103: 我国医药流通行业配送模式类型及重点企业
- 图表104: 医药流通行业三级站模式组织结构
- 图表105: 医药流通行业三级站模式优劣势分析
- 图表106: 医药流通行业总经销模式优劣势分析
- 图表107: 医药流通行业区域经销模式优劣势分析
- 图表108: 医药流通行业区域多家代理制优劣势分析
- 图表109: 医药流通行业终端销售模式优劣势分析

- 图表110: 制药企业营销渠道设计影响因素
图表111: 我国&西方发达国家医疗流通企业融资渠道对比
图表112: 2008-2014年医药流通行业上市&医药上市公司平均资产负债率对比 (单位: %)
图表113: 我国&美国医药流通企业对比 (单位: %)
图表114: 医药流通行业上市融资渠道
图表115: 2006-2014年南京医药对子公司担保情况表 (单位: 万元, %)
图表116: 2005-2014年南京医药对子公司担保总额占净资产比例 (单位: %)
图表117: 国内外医药流通模式对比
图表118: 国外医药流通行业优势经验
图表119: 中外医药流通运作情况对比
图表120: 中外医药流通企业竞争对比

……略

如需了解报告详细内容, 请直接致电前瞻客服中心。

全国免费服务热线: 400-068-7188 0755-82925195 82925295 83586158

或发电子邮件: service@qianzhan.com

或登录网站: <https://bg.qianzhan.com/>

我们会竭诚为您服务!