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020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020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 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！