第一图书网, tushu007.com

<<微利搏杀>>

图书基本信息

书名：<<微利搏杀>>

13位ISBN编号：9787122016362

10位ISBN编号：7122016366

出版时间：2008-3

出版时间：化学工业

作者：(日)山本武道//松江满之//藤田道男|译者:孙丹

页数：218

译者：孙丹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

“ 药学教育6年制 ”从2006年4月开始实施，2012年春天将会诞生首批修读6年制课程的药师。
全体药师地位不仅将得到显著提升，同时更表明社会对药师职能和社会分工的较高期待；而对于已经在社会上从事相关事业的众多药师来说，社会所托付的责任日益重大。
本书并非阐述多么高深的理论，仅是对日本各地从事各种以患者为中心的处方药店成功经营案例进行剖析，当然在日本从事各种出色经营的处方药店还有很多。
由于处方药店今后将面临严峻的重组和淘汰寺生存竞争压力。
所以从这个角度来说，本书也是对在激烈竞争年代下积极向前发展的处方药店和药师的呐喊助威。
本书所介绍的处方药店的经营活动虽然多种多样，但是其共同之处在于：经营者理念明确，而且深入员工内心。
把来店患者的利益放在第一位，倾力于患者服务、在门店结构上下功夫，处方药店业务当然会得到充实。
此外，不拘于常规、不断进步也是他们的共同特征。
处方药店经营肯定不会完全一致，经营方针、开业地段环境、商圈特性、竞争状态等各不相同。
因此，本书将各种处方药店的经营案例按其经营特色予以介绍。
相信阅读本书的读者一定可以从中找到适用于自身药店的经营案例。

作者简介

山本武道，日本千叶商科大学经济学部毕业。
从事医药品流通业记者工作16年，在医药、保健食品等领域重点对处方药店和零售药店进行实地采访。
之后，作为健康商务专业报纸记者，从事健康商务、老年人商务等采访活动，其后，就任出版社董事，从事健康杂志、老年人杂志和商务杂志等出版发行。

目前，作为药品流通业记者，利用30多年在各领域采访所取得的经验资料，他一方面给以医药品流通业为代表的包括保健食品、护理、人户医疗等健康护理事业有关专业杂志撰稿，一方面从事演讲活动。
作为日本医药品流通业专家，山本武道先生目前是Health Business Magazine株式会社高级顾问、《Health Business＆China/Asia》和《癌周刊》主编、日本医学记者协会会员。

主要著作：《微利搏杀——43家药店经营案例剖析》、《医药分业和产业形态开发——综合性处方药店的定位和展望》、《新型处方药店的新产业形态革命——隔壁出现廉价处方药店也不怕》、《成功提高零售价格和培养忠诚顾客的策略》等。

2007年3月，山本武道先生受中国医药商业协会连锁药店分会邀请在北京主办的“中国药品零售行业年度大会”上进行演讲，并于2007年9月在广东东莞“2007年中国药店药品集中采购交易会”上进行演讲。

书籍目录

第1章　深受顾客爱戴和信赖的处方药店——43家处方药店经营案例剖析　1.1　开办深受爱戴和信赖的处方药店差异决定生存/重视老龄化社会的患者服务/发展入户医疗和护理领域业务/适应于量变到质变的人才教育培养/处方药店的生存之道　1.2　43家处方药店成功经营案例剖析　1　专注于开展康复医疗服务（COMPHA）　2　凭借处方调配和入户医疗两大支柱业务，为当地医疗作贡献（MULBERRY）　3　向患者提供详尽的信息咨询（东处方药店）　4　向患者提供便利和舒适的服务（仙台处方药店）　5　经营处方调配和护理康复业务（群马保健企划）　6　支持分店采取独立结算制的集团化企业（ETHOS）　7　致力于提供驾车取药服务（TOMOE处方药店春日野店）　8　利用电子药历保存系统提供快速药品调配（共荣堂）　9　向入户医疗和护理领域发展的连锁药店（千叶药品）　10　提供处方调配和护理的综合服务（TAKASA）　11　从事高科技分业经营，月调配50件输液和家庭配送处方（FLOWER处方药店）　12　使用草药和芳香疗法“让人豁然放松”（POKET0处方药店）　13　支持老龄化社会自我预防需求（伊藤处方药店）　14　全力培养被顾客评价为“有您在，我们就来”的药师（Forall）　15　便利（仁生堂处方药店）　16　以患者服务为中心（青叶MEDICAL SYSTEMS）　17　利用问题导向型系统向患者提供高质量护理服务（Far Cos）　18　兼营处方调配和护理业务，同时支持医院开业（ISLAND）　19　严格执行“开店三原则”，重视人才培养（MEDICAL PHARMACY）　20　独立处方调配支持系统，保护患者个人隐私（水野处方药店）　21　让患者精神放松（MEREPHA集团）　22　药师走出药店与当地居民沟通（MEDIX）　23　从事经肠营养疗法业务（惠堂处方药店）　24　具有儿科特色，提供深受欢迎的录像和游戏室（田无儿童处方药店）　25　让患者笑脸不断（ABIC）　26　在处方药店场所开展的顾客服务（CS）活动（PAL HONEST）　27　从事高营养输液调配和住宅访问指导业务（创健处方药店）　28　无论什么处方一定会把药配齐（INTRON集团）　29　采用对话型电子药历管理系统指导服药（向日葵处方药店总店）　30　让患者及其家人倍感舒适（新叶处方药店）　31　兼营处方调配和营养辅助食品咨询业务（HAC•DRUG美丘店）　32　帮助解决患者依从性问题（HERMAN0）　33　设置无菌室，受理高级人户医疗业务（关口处方药店分店）　34　兼营“药乐修馆”，宣传健康和医药相关知识（站前樱木处方药店）　35　为来店配药的母亲提供儿童的游玩中心（健康第一集团）　36　在接待室铺设榻榻米，提供舒适的休息场所，热情与患者对话（东药）　37　专职人员在接待室随时向老年人和残障人士提供服务（药之SUNROAD）　38　兼营处方调配和药房自制药剂的销售（昭和处方药店）　39　成为丰富当地居民生活的最好伙伴（HEALTHY SUPPORT）　40　兼营处方调配和OTC药品销售业务，成为“街道健康基地”（二塚连锁药店）　41　药神“神农”慈祥守护的老铺药店（BUNGOYA药店）

章节摘录

第1章　深受顾客爱戴和信赖的处方药店——43家处方药店经营案例剖析　　1.1　开办深受爱戴和信赖的处方药店　　差异决定生存　　日本医药品小型零售门店已经突破76000家。
在如此激烈的竞争条件下，为了生存，必须与其他门店形成差异化经营。
虽然分业率超过50%的日本医药分业经营让处方药店2007年的处方调配量达到了约6亿张，金额突破40000亿日元，但是医药费也陷入了难以超越300000亿日元的窘境，给增长的处方调配报酬泼了一盆冷水。
几乎是零差价的药品收益和人才教育培养、患者服务等生存现实，使人们意识到差异化经营的重要性。
然而，要实现所谓市场赢　　家的差异化经营，到底应该怎么做？
“都是些普通的事情，所以早就做了……”、“很早之前就是这样与患者沟通的，所以没必要改”、“由于地处黄金地段，所以即使不招待患者，患者也会拿处方来店……”、“因为是医院门前开店……”等。
但是，结果怎么样呢？
小型医药品零售业的“两大堡垒”，即处方药店、零售药店开店的准入条例和着眼于价格维护的销售维持合同正在失去其市场约束力；此外，作为专卖品的医药品销售法规日趋放宽。
单凭老铺、黄金地段、熟客多等，难以成为市场赢家，这些传统的观念，我们必须摒弃。
重视老龄化社会的患者服务　　随着处方调配市场扩大，医院门前开店的处方药店激增，进入了历史淘汰时期。
在千叶县综合医院的门前有三家处方药店，虽然离医院最近的处方药店店内充满手持处方的患者，但是顾客向其他处方药店分流的情况日益增加。
究其原因，由于处方接连不断地大量涌进，使药师频繁往返于处方调配室而忽视了对患者的接待。
即使七八十岁的老年患者来店，也没有人打招呼，只是以机械化式的微笑收取处方，然后传递给处方调配室里的药师。
在此期间，任由老年患者站立一旁，而不予关注的情况时有发生。

编辑推荐

山本武道的《微利搏杀》让我们真正体会了什么叫差异化经营，这本书为我们连锁药店在国家实行医药分家后如何经营连锁具有很好的借鉴意义。
——中国医药商业协会连锁药店分会副会长　北京金象大药房连锁有限公司董事长”　徐军
零售行业的本来面目就是“微利”。
只有与“微利”共存的药店才具有更强的生命力。
《微利搏杀》带您撩开日本处方药药店差异化经营的面纱，为中国药店人的“正常生活”以启迪和借鉴。
——《·1世纪药店》总编　黄泽骎　　“在医药分业背景下，学习日本处方药调剂药店如何差异化、变革、经营、管理，提升赢利能力，这是一本最佳的图书”　　——深圳金活医药市场总监　李从选　　个性化的差异经营是连锁药店竞争力的真实体现，当今的患者需要这样“以患者为中心的”个性化服务。
山本先生为我们剖析了日本连锁药店差异化服务的内涵真谛。
——北京药励学舍咨询有限公司董事长康震　　药店微利时代的出路在哪里，你可以从这本书里得到启发。
——《·1世纪药店》记者　陈爱军

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com