

解决方案：医药流通行业解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/202/2021_2022__E8_A7_A3_E5_86_B3_E6_96_B9_E6_c40_202165.htm 纵观2004年医药行业并购、重组的加速，一方面是与医药行业出台的政策密切相关，另一方面也与外资进入的压力有关。由于我国开始实行GMP、GSP认证等一系列政策，提高了进入医药行业的门槛，为此，许多药企不得不加快重组的步伐，这使得今年医药行业的并购案明显增多。按照我国医药工业"十五"规划，现有企业将通过股票上市、兼并、联合、重组等方式，培育出10个销售额50亿元以上的大型医药企业集团，并使其年销售额占全国医药工业企业销售的30%以上。这意味着，在未来的几年内，医药行业的并购、重组还将是主旋律。2004年国内医药行业并购、重组再度出现高潮，还与外来竞争压力密切相关。随着我国加入WTO 国内市场国际化和知识产权保护更加严格，市场竞争变得更为直接和生死攸关。特别是今年药品分销领域放开后，随着外资进入药品分销领域，今后的国内药品市场将受到巨大的冲击 在这种背景下，国内制药企业寻求突破的途径只能是做大做强。伙伴营销是将来的主流营销，营销不再是一家公司的事。 医药行业信息化建设现状 1. 客户已经在局域网环境下运行现有的医药供应链管理系统(时空、供应链、明星医药、药博士等等)，但是所有的信息查询必须在公司内部完成； 2. 客户远程库房孤立在公司的信息平台之外 3. 客户公司目前维护工作比较繁复，客户希望能使信息管理人员在任何时间和任何地点都能给企业员工提供帮助。 4. 目前公司有Internet接入，没有固定的IP地址。 5.

考虑未来一段时间内移动办公方面的需求，并与现有系统进行集成。6. 公司的开票人员每天接到的客户请求查询电话总共在成千个左右。7. 公司的OTC人员在外边的时候接到客户的查询电话时很难快速响应需求。8. 如果集制药，分销，零售为一体，难以建立完善的信息链。9. 企业网络没有网络安全防御体系，存在网络安全隐患。10. 现有的医药供应链管理系统不能承受越来越多的客户加入。11. 现有的C/S程序不能再internet上使用，B/S程序又要重新购买，而这样有会存在购买风险。12. 药店、批发商想要远程开票和下订单，如何做到供需双方及时了解的受理情况，结算情况，发货情况、实时的往来对仗。……鉴于上述种种情况，我们推介医药公司采用医药远程管理平台进行部署，来解决现存的实际问题。在外网应用医药远程管理平台，首先提高各厂商之间的合作效率，促进伙伴联盟的建立，增强企业在市场上的竞争力；而且还可以使移动办公的销售人员能够及时的远程访问公司发布的应用系统。这样一来可以更好的利用现有的设备，节约生产成本；二可以提高移动办公效率，降低网络带宽占用率；三可以很好的提高客户满意度增加销售。方案带来的好处一、已使用我公司项目的客户表示原来某些需要一天完成的工作现在只需一分钟内就能完成，原来大量的传真电话费全省了，不仅是自身如此连带客户所面向的终端客户也是如此提高效率和节省成本。二、可轻松实现将远程库房纳入信息平台，并在软硬件投入上比采用VPN方案少，并且在员工的使用满意度上比VPN方案大的多。三、利用我们公司的远程管理系统，可以很容易的定制出给客户、供应商、内部员工、单位领导使用的个性化应用。(根据我们对医药行业的员工

的调研发现，如果我们能利用现有的信息平台给客户、供应商提供服务不但能增加客户的满意度及商业机会，而且客户、供应商也愿意为此服务给实施了我们公司这一方案的医药公司付费，按每年1000元计算，仅这一项就能给信息中心每年带来好几十几万元的信息维护收入。按现在开票人员每天接到的咨询电话，来回反复输入信息，消耗大量工作时间；如果使用远程方案，不但能给增加客户满意、减轻员工负荷，而且还能增加更多的商业机会，这种商业机会的会随着时间的推移越来越明显。)四、我们在对许多医药公司调查发现，前台开票人员常常会被外地客户问到是否能提供远程请货服务，我们的开票人员只能回答不能。这就使我们失去很多的商业机会。我们使用这套方案后，这种商业机会就在也不会丢掉，并且还会越来越多。五、随这医药行业的竞争的需要，我们的销售人员就不得不走出去，这就带来了如何在任何时间、任何地点、任何接入环境来和公司总服务器时时交互的问题，远程开票的问题，本地打印的问题。我们使用这套方案后，这些问题就不在是问题了，只是意味这更多的商业机会。六、我们使用这套方案后，单位的员工、领导就能通过任何的设备（包括智能手机），就能完成工作协助请求及时的各种报表的查询。减少了我们在这方面的人力和资金的投入。七、数据的实时统一，分支的应用集中能及时统一数据，使到分支之间方便快速获取最新数据。八、管理的集中，应用系统的安装、调试、配置和升级等均在服务器端一次性完成，分支客户端零管理，客户端设备的不需要安装任何信息系统软件，软件的升级、维护、故障处理等工作由"面"缩小到"点"，解决地域分布的各分支带来的繁重工作量。

九、有效降低系统的总体拥有成本，将分支机构的后期维护管理，软件投入成本降低，随着时间的延续，这种降低比例会越来越大。十、提高数据的安全性，通过集中应用方式，将所有业务文件和数据都存储于服务器，不致因为人为因素造成数据丢失或泄密。加上瑞友双盾防御体系的安全防护，更加巩固了业务数据的安全性。解决方案针对以上要求我们分析后认为，可以使用终端登陆解决集团公司数据及集中应用的问题，使用瑞友安全加速服务器（RSA）和整套完整的安全策略解决公司的内、外安全问题，具体方式如下：1. 总部使用2台服务器分别作为对外提供应用服务的GWT5服务器和sql数据库服务器；2. 总部在GWT5服务器上发布应用程序（瑞友远程开票、时空、供应链、明星、药博士等）3. 分公司及分支机构通过INTERNET联接公司服务器使用时空软件等和瑞友远程开票软件；4. 在集团公司终端服务器和数据服务器上部署瑞友联动版防火墙，保证数据服务器的绝对安全；100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com