

吉林局玉顺堂药业物流的实践与启示 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E5_90_89_E6_9E_97_E5_B1_80_E7_c31_36804.htm 成功运作 达成协议后，吉林局成立了玉顺堂项目组，对仓储场地的规划、通过 GSP（良好的供应规范）认证、组开物流专线、数据库系统调试、业务全面接收等工作提出了一揽子解决方案，玉顺堂项目开始全面铺开。为了确保玉顺堂项目的顺利实施，吉林局对原有作业场地进行重新规划，专门开辟了 2800 平米的仓储场地。通过优化作业组织，配齐了 42 名项目生产人员。配备了相应办公设备以及货架、升降插车等现代化仓储设备。省局网运部门对有效赶发玉顺堂邮件进行了严密组织，以全新的运行机制组织邮件配送，提供了快速稳定的运输保障。全省各市、县局组织力量，精心安排，在人、财、物等方面给予了充分支撑与保证，确保了玉顺堂药品在本区域内的中转配送、验货投交、代收货款、信息反馈等方面的及时与准确。去年 8 月，长春至通化、白山两条专线开始试运行。通过运行反馈，邮政配送药品的及时率和信息反馈率分别达到 98% 和 100%，顾客满意率达 97% 以上。药品配送差错、破损率比玉顺堂自行配送时降低了 10 个百分点。尤其是在边远地区，通过邮政的覆盖能力，极大地促进了玉顺堂医药销售领域的市场开发。玉顺堂对邮政的网络优势与配送能力给予了充分的肯定。董事长孙明海甚至用解散原来的仓储配送部转而重新组建新的采购销售部来表示对邮政的信心了。经过前期的成功运作，玉顺堂药业决定把全部仓储配送转交邮政。利用国庆长假，吉林局会同玉顺堂将 6000 多个品种、总计

757万件药品从原有库房全部迁移至邮政的仓储场地。至此，玉顺堂覆盖吉林省各市、县 1800余家药店的药品销售网络全部由邮政接手配送，一个由邮政参与的医药仓储配送新模式已初具规模，每年将给邮政带来 260万元的业务收入。深刻启示 玉顺堂药业通过合作获得了差异化服务，实现了成本领先与市场扩张。而邮政则拓展了发展空间，提升了企业竞争力，为邮政物流的可持续发展奠定了基础。正如吉林省政府发展研究中心刘庶明研究员所说：“与邮政物流合作，可以使玉顺堂集团的销售网络在借助邮政已有网络的基础上，如毛细血管般遍布全省各级市场，这对服务‘三农’、解决农村缺医少药的现实情况，具有深远的意义与影响。”通过玉顺堂项目的合作，对如何推动邮政物流业务持续健康发展也获得了有益的启示。 启示之一：准确的市场定位是项目成功开展的前提。医药市场前景广阔，医药物流潜力巨大，要搞好市场调研，增强创新意识、品牌意识，丰富业务种类，拓展服务领域，找准发展业务的切入点。 启示之二：健全的服务网络是项目成功开展的基础。省、市、县各级邮政企业分工明确、职责清晰，以物流专业为龙头，相关部门协同运作，提出全面解决方案，对规范作业标准，确保项目顺利实施，推动业务健康发展起到了积极的促进作用。 启示之三：灵活的策划营销是项目成功开展的条件。宣传策划要上下联动，突出效果。邮政要充分利用信誉优势，通过各种途径进行广泛宣传，为业务发展创造出良好的环境，同时要有的放矢，开展有针对性的营销策划，适应不同用户的个性化需要。 启示之四：有效的业务支撑是项目成功开展的保证。玉顺堂项目得到了吉林局各级领导与相关部门的高度重视，省局主

管领导亲自参与项目的督导与谈判，各市、县局将其作为“一把手”工程来抓，最终促成了项目的成功运作。邮政与玉顺堂药业的良好合作，全面展示了邮政物流的整体能力与规模优势。栽下梧桐树，引来金凤凰。目前已经有长春永新药业、中合药业、亚泰万联药业，吉林市的科伦药业、瑞信药业等多家医药生产、销售企业向邮政物流表达了浓厚兴趣与合作意向。吉林局将以此为契机，全面推动邮政物流业务进入一个新的发展时期。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