

物流托管抢占医药第三终端 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_89_98_E7_c31_38004.htm 根据国家“十一五”规划，到2006年农村合作医疗制度试点覆盖面将扩大到全国县（市、区）总数的40%，2007年达到60%，2008年在全国基本推行，2010年实现基本覆盖农村居民的目标。这意味着未来5年内，农村合作医疗制度的推行将带来农村医药市场再增加大约450亿元的空间。在医药行业日趋微利化的趋势下，如何借此契机做好第三终端的开发、抢占农村医药市场成为大多数医药流通企业思考的课题。在医药销售市场中，第三终端主要是以农村卫生站、乡村小药店、私人诊所、社区医疗点、民营药店等为代表，就医药销售而言，这类客户最大的特点就是客户家数多、配送批次多、配送里程远、单笔订货金额小。目前我国医药市场同质化竞争日益激烈，要想做好第三终端，仅凭过去那种在某一区域内委托乡镇卫生站进行二级配送的模式已经远远不能满足市场的需要。医药流通企业必须建立起面对农村客户的“面对面”的物流配送服务体系，才能赢得农村市场的竞争。据悉，以徐州淮海医药为代表的企业为此逐步尝试直接面对客户的“快配”服务模式，试图以完善的物流服务推动销售，但是效果真的理想么？一般而言，医药物流企业的物流成本在销售额的0.8%1.5%之间，如果医药流通企业真的建立起直接面对农村客户的物流配送服务体系并运营，可以肯定的是高昂的物流成本将使该企业在两三年内处于无利可图的境地，而企业最终的赢利只能靠长期的销售规模取胜。但是，如果没有正确把握物流与销售

之间的关系，盲目追求销售额的上升，企业就可能面临着发展迅速、赢利微薄的窘境。据悉，广受业界追捧的苏北某医药企业虽然年销售额已近十亿元，但是目前也面临着现金流断裂的局面。对广大医药流通企业而言，将自己的仓库、车队等物流资源通过物流托管的形式外包给专业的物流管理公司，通过物流专家进行企业物流资源的整合、优化企业的作业流程、有针对性地进行配送服务改革以抢占终端市场，使企业更专注于销售、采购与客户服务，这将是我国医药流通行业大中型医药企业的不错选择。一般而言，医药企业将仓库、车队及原储运部门的人员托管给专业的物流服务商，会与物流公司签定一个“物流托管”协议，在协议中首先要根据企业预计的年销售额明确一个托管费率，该费率比企业自主进行物流运营的物流费率要低20%40%左右，在费率之内由物流托管商对医药企业的物流业务进行全面负责，节余的资金即是物流服务商的利润。通过选择专业的物流服务商，对企业的物流运营进行优化将使企业获得明显的收益。南京医药盐都公司（以下简称盐都公司）是一家年销售额达4亿元的医药流通企业，其业务辐射范围基本覆盖江苏全境。为了更好的抢占农村医药市场，盐都公司2006年引入南京医药总公司的战略合作伙伴南京和瑞管理咨询有限公司（以下简称和瑞公司），由和瑞公司全面托管盐都公司的仓库、车队及物流中心120余名员工，对盐都公司的物流业务负全责。据悉，截至2006年上8月，和瑞公司的托管顾问对盐都公司物流中心的作业流程进行了全面优化：针对盐都公司下游客户“多、小、散”的特点，物流管理中心的仓库实行了药品管理的整零分开、员工的作业时间比托管前平均减少了3个小时、优化

配送路径使药品配送时间比托管前有明显缩短、物流中心已逐步尝试在异地建立二级配送网点等。本次托管项目的主要实施者，南京和瑞管理咨询公司的咨询顾问（同时兼任南京医药盐都公司的物流副总监）张凌辉先生透露：“上半年，经过我们对盐都公司物流中心的一系列改革，我们实现了在不延长员工作业时间的前提下日销售订单作业量比托管前增长30%、差错减少90%，在员工收入平均增长25%、汽油大幅度涨价的前提下使物流成本比去年同期下降近30%。目前，针对物流中心每天小于500元的销售顶单已经占当天销售顶单的40%、每车配送的小客户数很多时候已经超过了50家的现状，为了进一步配合盐都公司开发农村市场，我们下半年将加快二级配送网点的布局、进一步优化配送路径，将快配业务进行到底。”相对其他医药企业普遍较高的物流运营成本，盐都公司通过物流专家对自身物流资源进行整合并强力抢占农村市场无疑是明智的选择。盐都公司能在对苏北农村市场的抢夺中与业内的快批黑马徐州淮海医药形成强力竞争，得益于其正确实施“物流托管”的战略抉择。我们相信，选择物流专家、外包物流业务将成为我国不少医药企业抢占终端市场的有力措施。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