

# 碩士學位論文

## 以提升銷量為目標的 處方藥商業分銷與協銷管理

研究生姓名： 呂曉潔

導 師： 卞鷹 博士

專 業： 醫藥管理

日 期： 2007-06-20



澳門大學中華醫藥研究院

**PRESCRIPTION DRUG'S BUSINESS DISTRIBUTION  
AND CO-DISTRIBUTION MANAGEMENT  
FOR INCREASING SALES**

by

**LV XIAOJIE**

**Master of Science**

**2007**



**Institute of Chinese Medical Sciences  
University of Macau**

# 目錄

摘要.....	I
<b>Abstract .....</b>	<b>III</b>
前言.....	V
<b>第一章 分銷——市場競爭的主題詞.....</b>	<b>1</b>
第一節 相關概念 .....	1
一、營銷及營銷渠道.....	1
二、分銷及分銷渠道.....	2
第二節 藥品市場分析 .....	3
一、醫藥行業特徵.....	3
二、藥品分類.....	3
三、處方藥的市場結構.....	3
四、藥品消費與需求特徵.....	4
第三節 藥品分銷渠道 .....	5
一、藥品的分銷渠道概述.....	5
二、藥品分銷渠道特徵.....	6
第四節 我國藥品分銷的歷史及現狀分析 .....	8
一、我國藥品分銷的發展歷程.....	8
二、我國處方藥流通業現狀.....	9
三、我國處方藥流通 SWOT 分析.....	10
四、分析結果對分銷領域的啓示.....	15
<b>第二章 以提升銷量為目標的處方藥分銷通路設計.....</b>	<b>16</b>
第一節 處方藥的分銷組織及模式 .....	16
一、處方藥企業的分銷中間機構——分銷組織.....	16
二、處方藥企業的分銷模式.....	17
第二節 處方藥商業分銷通路設計與規劃 .....	20
一、處方藥商業分銷通路設計應明確的幾點因素 .....	20
二、處方藥分銷設計的步驟.....	21
三、處方藥分銷方案的評估.....	24
四、分銷創新——處方藥電子商務.....	25
<b>第三章 以提升銷量為目標的處方藥分銷渠道管理.....</b>	<b>26</b>
第一節 分銷成員管理 .....	27
一、分銷成員的選擇.....	27
二、分銷成員的激勵.....	31
第二節 處方藥銷售隊伍穩定性的管理 .....	33
第三節 處方藥企業分銷物流管理 .....	34
一、物流管理概述.....	34
二、處方藥分銷企業物流管理特點.....	35
三、國內外醫藥分銷企業物流現狀.....	35
四、如何實現醫藥分銷企業物流管理目標.....	35

第四節 處方藥分銷竄貨管理 .....	36
一、處方藥分銷中竄貨的形式和種類.....	36
二、處方藥分銷中竄貨的原因和源頭.....	37
三、處方藥分銷中竄貨問題的對策.....	38
<b>第四章 處方藥商業分銷銷售與現行有關政策的協調.....</b>	<b>40</b>
第一節 與專利法的關係 .....	40
第二節 與藥品法的關係 .....	42
第三節 與醫藥招標之間的關係 .....	42
第四節 與醫療保險之間的關係 .....	44
<b>第五章 結語及展望.....</b>	<b>46</b>
<b>參考文獻.....</b>	<b>48</b>
<b>致謝.....</b>	<b>50</b>
<b>攻讀學位期間發表的學術論文目錄.....</b>	<b>51</b>