

镜鉴

美国药店：店内诊所在扩张

□编译/阿雷

开设于药店、超市或其他零售企业门店内的店内诊所，因其便利性而受到广大消费者的欢迎。自从8年前这种新模式在美国问世以来，越来越多的企业纷纷试水这一业务。目前，全美各地的店内诊所遍地运动正开展得如火如荼。

MinuteClinic：业务增长得益于CVS的支持

MinuteClinic 积极扩张的计划、CVS 的并购以及许多的业界“第一”，使这家公司在零售企业门店内诊所数量的排名中名列榜首。

自从2006年9月被CVS并购以来，其店内诊所的数量已经从83家激增到500家。这样的进展完全可以成为报纸头条，因为它表明便利性诊所服务大发展的趋势已经不可改变。

今天，MinuteClinic 仍然是行业的开路先锋，它是第一个获得美国医疗机构评鉴联合会 (Joint Commission on Accreditation of Healthcare Organization, JCAHO) 认定资格的零售式诊所。

而随着CVS收购药品福利管理机构 Caremark，MinuteClinic 正利用其在药品福利管理业务方面的优势，开拓新的业务领域，以获取更多医疗服务支付者们的青睐。

沃尔格林：将 Take Care 业务拓展至 23 个城市

2007年5月，沃尔格林药店完成了对零售式诊所运营商 Take Care 的并购事宜，这项决策一方面证明了沃尔格林高层管理者的灵活性；另一方面也对便利性诊所行业

带来了巨大影响。

Take Care 是2004年10月由哈尔·罗森布鲁斯和彼得·米勒共同创建的，前者曾是全球性的旅游公司罗森布鲁斯国际的首席执行官，后者是强生消费者保健公司的前任总裁。

目前，罗森布鲁斯负责沃尔格林的健康业务 (包括 Take Care 和2008年早些时候收购的另一家诊所 I-trax)，而米勒则是 Take Care 的总裁和首席执行官。

截至2008年8月，Take Care 管理的诊所已经超过了190家，遍及美国14个州的23个城市，到2008年底这一数字将超过400家。自从2005年11月开出第一家门店以来，它已经为60万人次的患者提供了服务。

沃尔玛和 RediClinic：推出联合品牌计划

诊所运营商 RediClinic (其前身是 InterFit 健康公司) 成立于1989年，目前在超过30家零售企业门店内设有诊所。

在休斯敦和得克萨斯等地的 H-E-B 商店里，该公司经营着20家诊所，此外还在15家沃尔玛内设有诊所。2009年，该公司还计划进军更多的门店。

2008年2月，该公司宣布沃尔玛已经签署一份意向书，要与 RediClinic 和当地的医疗系统合作，建立联合品牌的“步入式诊所”，名为“沃尔玛的诊所”，初步计划在200家沃尔玛的购物中心建立此类诊所。

另据介绍，公司正在位于休斯敦的诊所内试验“电信医疗”技术，



希望能帮助医师改进工作，避免错漏。

Medcor 和 Target：携手拓展诊所业务

随着CVS药店完成对 Minute-Clinic 诊所的收购，Target 失去了原有的合作伙伴，转而开设了第一家以自己名字命名的诊所，那时是2006年9月。短短两年后，在马里兰州和明尼苏达州，Target 店内诊所已经达到了24家。

为了开办这些诊所，Target 选择与 Medcor 合作，这家机构在医疗行业有着超过20年的经验，擅长在不同的环境中经营诊所。

Target 的护士和医师都拥有正规执照，能对常见病症，如咽喉炎、支气管炎和皮肤疾病提供诊疗服务。此外，服务项目还包括体检和疫苗接种。诊所接受大部分的医疗保险计划，因此受到不少消费者的欢迎。

Little Clinic：雄心勃勃意图拓展

2003年，Little Clinic 在肯塔基州北部的路易斯维尔市的 Kroger 超市内开办了首家诊所，5年后，该公司已经在7个州的60余家店内企业内设立了诊所。

2008年早些时候，Kroger 宣布注资 Little Clinic，帮助其拓展业务。此前，Little Clinic 还曾经获得 Solera 投资的支持，那是一家位于纽约的私人投资机构。

虽然 Kroger 注资计划的细节并未对外透露，但是其发展前景相当乐观，要知道 Kroger 旗下有20余个地方品牌，并以这些不同品牌在31个州经营着2486家超级市场和31家百货商店。

海外传真

经济衰退迫使美国人压缩健康开支

时世艰难，对于零售药店的高层们来说，坏的消息就是美国人已经开始缩减他们用于健康的费用了。

在“恺撒家庭基金会”(Kaiser Family Foundation) 最近进行的一次消费者调查中，有47%的受访者表示，由于经济形势恶化，他们正采取某些措施压缩自己的健康开支。2008年4月，面对同样的调查问题，只有42%的受访者做出了肯定的回答。他们或者减少了处方药的用量，或减少了去看医生的次数。在最近的调查中，每3个消费者中就有一个表示他们的家庭在前一年中曾经在支付药费时感到困难，而两年前，每4个消费者中才有一个感到困难。

调查显示，有1/5的美国人会把药片切开分次服用，或者减少每天的用药次数。有些人把30天的处方药分量延长成60天。毕竟，对于很多依靠退休金为生的老年人来说，他们的收入是固定的，他们希望能把每分钱都掰成两半来用，对于药品也是一样。2008年10月份发布的另一份调查报告显示，被药费压得喘不过气来的不只是老年人，年轻人同样也感到

了拮据。年龄在25到34岁之间的年轻人中，超过七成的受访者都表示，由于经济危机，在过去12个月中，他们或多或少都在支付健康账单时感受到了压力。对于年轻人来说，他们之中更常见的做法是购买处方药，用以改善急症，然后就不了了之。

对此，专家提醒说，上述种种做法对于慢性病患者来说尤其危险，暂时抑制病情并不能治本，反而可能对健康造成更严重的伤害。以糖尿病为例，省下使用胰岛素的费用肯定会对患者的身体不利，这不是“如果”的问题，而是迟早的事。

当然，也有业内人士表示，危机的背面是机遇，在埋单时感到心痛的消费者将会更多地选择价格相对低廉的仿制药。药师们可以在这方面给出更多专业建议，一方面帮助顾客省钱，一方面确保他们的健康不受影响。他们还要担负的另一个重要职责就是做好患者教育工作，走入社区，教育消费者如何预防疾病，保持健康体魄。在这种时刻，也许这类工作开展起来将更加容易。

“电信医疗”同盟军携手向前

随着越来越多的企业宣布将提供家庭诊疗设备和健康服务平台，“电信医疗”正逐步由概念变为现实。未来，借由电话、电脑和互联网等通信技术，患者可以将自己的血压计、脉搏计数器等各种设施连接起来，并把相关信息迅速送达自己的健康顾问团队——这个团队可能包括自己的家庭成员、药师、医师、疾病管理专家和健康管理平台上的私人数据库。

而随着 Continua 健康联盟的兼容协议最终确立，“电信医疗”也将获得更大推动力，因为这个协议将确保不同公司提供的电子产品和服务能相互兼容，通力合作。此后，患者也将能够真正体验到“电信医疗”带来的实际好处，基于谷歌公司推出的 Google Health 和微软公司的 HealthVault 等服务平台而整合起来的健康信息服务，将帮助患者管理并应对糖尿病、心脏病、高血压和肥胖等诸多病症。

这个新的指导原则包括至少500个子系统，以帮助联盟成员能开发出可进行信息交换的产品。目前，已经有超过250家公司加入了这个联盟，包括设备制造企业和支持这些设备的软件开发公司。2008年上半年，该联盟曾推出了一套关于蓝牙技术的标准，分析人士认为这套标准可以帮助提高家用诊疗设备的数据无线传输能力。Continua 的总裁大卫·威特林格介绍说，他们把“电信医疗”分为三大类：一是健康与健身；二是慢性病的疾病管理；三是老年人自理。

对于药店来说，以上三种服务中最感兴趣的很可能是疾病管理，因为慢性病患者需要长期服药，甚至终身服药 (如糖尿病患者)，他们通常都是药店的常客。而老年人自理同样也是吸引眼球的一部分，不仅是老年人自己，还有他们的家人都在寻找一种更好的方法来照顾年长者。因此，很多连锁药店都对“电信医疗”表现出了浓厚的兴趣，希望能找到某种个人健康的管理系统，只有基于电子处方和健康信息之上，包括药店在内的健康服务供应商们才能向他们的顾客提供个性化的服务，从而提高顾客忠诚度，扩大自己的核心顾客群。

动向

网上优惠券 美国药店促销新手段

□编译/许中

在全球爆发金融危机的大背景下，美国药品零售企业正采取各种措施，以应对寒冬。降价促销是最常见的促销手段之一，而对于药店经营者来说，区别于传统的打折促销，提供网上优惠券或许是拉动销售的另一个好办法。

过去的3年中，在网上获取优惠券的人数上升了38个百分点。一项近日公布的调查显示，目前美国“优惠券点击者”的总数已经达到了3600万人。

在这些热衷于获取在线优惠券的人当中，最典型的一类是有孩子的年轻家庭，这些家庭大多数年收入在6万美元及以上，他们更倾向于

点击网上折扣券，而不是从报纸或广告插页中剪下自己所需的产品优惠券。

——在年收入6万或6万美元以上的家庭中，61%的家庭会选择网上打印，56.6%会剪报纸和插页广告。

——在35岁以下 (包括35岁) 的消费者中，29.4%的家庭会选择网上打印，23.3%的会剪报纸和插页广告。

——在有一个年龄小于18岁的孩子的家庭中，35.6%的家庭会选择网上优惠券，而只有23.3%的家庭选择纸质的传统优惠券。

值得注意的是，不仅年轻人在网上寻求折扣，生于二战后的“婴儿潮”一代们也在这么干。认为60岁以

上的老人不使用互联网的观点显然是错误的，在网上也活跃着一批老年人，对于他们来说，网络越来越像一个老年活动中心，在那里，退休的老人们可以互相沟通，并找到与自己志趣相投的人。

调查更重要的部分不是有多少人下载在线的优惠券，而是有多少人真的会去购买产品并使用它们。调查结果显示，使用网上优惠券的人接近17%，远远高于插页广告优惠券的使用者比例 (不足1%)。

除了较高的使用率之外，网民们还表现出更高的合作性，超过70%的消费者愿意为了下载优惠券而留下自己的个人信息，例如全名和邮箱地

址，他们也更乐于参与网上的调查问卷。这对于药店经营者们来说，或许是了解消费者构成信息的绝佳机会。他们可以分析消费者的特点和需求，对自己的营销策略做出调整，进而决定要提供哪些方面的在线优惠券。调查显示，消费者浏览零售企业网页的首要原因之一，是想看看是否有打折等促销活动。反过来说，在走进药店之前就已经通过网络获得了实惠，这不仅能吸引更多顾客，还将有助于提高顾客的忠诚度。

此外，电子票据也能非常方便地进行记录和追踪，经营者们可以清楚地知道优惠券是何时打印、在哪里使用的。

医疗废弃物处理有了新帮手

目前，美国各州都在积极立法，试图推出全新的医疗废弃物处置规定，禁止把针头、注射器或刺血针等尖锐物体混杂在生活垃圾中。

针对这一趋势，Medical Innovations 公司推出了全新的医疗废弃物处理器。这种机器内部的温度可以达到华氏350度 (这是联邦法律规定的消毒温度)，可以对针头一类的尖锐物体

进行消毒，从而使医疗废物变成普通废物，以确保它被合法地丢入普通垃圾箱中。

加利福尼亚和马萨诸塞州很有可能最先通过新的医疗废弃物管理法。Medical Innovations 的总裁大卫·弗里曼介绍说，他正努力说服连锁药店，以自己的产品能早日摆上货架，与消费者见面。(本栏文章均由徐英编译)

(本版文章均译自美国连锁药店杂志《DRUG STORE NEWS》)

又是三九天 美国含一片

(免疫球蛋白与白蛋白低剂量片)

昆明宏达制药厂 诚招 全国各级代理商 寻求合作方式 各种形式均可

滋阴补肺类：复方虫草补肺口服液 10ml x 10支
祛风活络类：血络通口服液 10ml x 12支
清热解毒类：双清口服液 10ml x 6支
心脑血管类：单硝酸异山梨酯缓释片 40mg x 28片
抗菌消炎类：益醇洛美沙星胶囊 0.1g x 12粒

企业名称：昆明宏达制药厂 生产地址：昆明市人民西路595号
招商热线：0871-8896249, 8181380 传真：0871-8181380
手机：13888908105 联系人：田川

商务广告订版热线：010-62246281 62212952 62212907 62252810 62212134 (传真)

大同云华制药有限公司 隆重招商

◆克林霉素磷酸酯片 ◆替米沙坦胶囊
◆二甲双胍格列本脲片 ◆庆大霉素普鲁卡因维B12胶囊

另生产片剂、胶囊剂、等50余个品种。

招商电话：0352-6082583 6081189 13038099744 13835276053

四川顺生制药有限公司

国药准字H20053428 川药广审(文)2008070150号
调节血脂药 弹性酶肠溶片
国药准字H20043650 川药广审(文)2008070151号
助消化药 胰酶肠溶胶囊
国药准字H20046174 川药广审(文)2008040064号
心脑血管药 胰激肽原酶肠溶片

招商电话：0817-3540615 3540612 6866666
Http://www.scsszy.cn 成都国药会展位7号馆7H15

独特产品招商 力创胃药强势品牌

元胡胃舒胶囊

收购合作启事：致公明收购 尚属生产企业 中药企业最佳！有意者请联系 王经理 1595678885

http://www.welboyy.com 全国巴征网络 包括通县通县通县 22种产品在空位招商

珍视明药业全国招商

请按说明或在药师指导下购买和使用。本广告仅供医学药学专业人士阅读。
赣药广审(文)第2008090086号 赣药广审(文)第2008090087号

夏无眼药水 国药准字Z36020631 0TC甲类
用于防治青少年假性近视眼。
复方原维眼液 国药准字H20083276
用于治疗眼痒、眼痛、配戴隐形眼镜引起的眼不适。
安布霉素地塞米松滴眼液 国药准字H20083299
用于前庭组织及可接受激素的感染性结膜炎等炎症性眼病。

口腔炎喷雾剂 国药准字Z20055482
用于治疗口腔溃疡、口腔溃疡、咽喉炎等；
小儿口腔溃疡有效。
盐酸羟甲唑啉滴眼液 国药准字H20073742
用于结膜炎、眼充血症状的治疗。

庆大霉素双氯芬酸钠滴眼液 国药准字H20073911
治疗有细菌性感染可能的眼内炎症，例如眼部手术后。

招商电话：0794-8259779、8251709、8250176
手机：13479416719、13677941899、15870771068
网址：www.zsmyy.com

本公司研发品种优势明显，营销模式及网络成熟，因发展需要，欲收购(或控股)药厂。
合作方要求：产权明晰，证照齐全，无历史包袱，有成熟的原料、注射液、固体制剂生产线；有市场开发潜力的品种文号；有成熟的技术及管理团队；所在地交通方便。
求购疗效确切，市场开发前景好的医药品种和批准文号。
联系人：于先生 联系电话：13717574920
Email: yjpt2008@2008.sina.com

收购药厂、医药品种

瑞霖医药 隆重推出

颇佳 注射用磺苄西林钠

替克舒 注射用替卡西林钠克拉维酸钾

电话：0755-25873557 25873031
手机：13701294477 (吕) 13602621858 (易)

医院招商

辽宁北部某市非营利性二级综合医院对外招商，合作方式灵活。本院建筑面积6000平方米，6层楼，2007年新建，布局合理，精装修，有医用电梯，手术室层流净化，中心吸引，中心供氧，床位120张，高级病房十余间，科室齐全，下设诊疗中心、微创中心、电诊中心、影像中心、检验中心、体检中心、社区卫生服务中心。本院以微创外科为特色，大专科小综合，设备全新，有全身螺旋CT、CR、彩超、腹腔镜、输尿管镜、输尿管镜、电子胃镜、肠镜、前列腺电切镜、宫腔镜、电子阴道镜、动态心电图等。是医疗保险定点医院、新型农村合作医疗定点医院、122交通事故医疗定点医院。交通便利，沈哈高速公路、102国道与本院200米之距，环境、设备、技术当地领先，前景好，口碑好。招商原因是发展资金不足，寻求高新医疗技术合作！
欢迎有一定经济实力的单位来此考察！
咨询电话：1322351888/15898021888