

# 杭州“药药好”： 医药电商探路者



2015年11月10日，“药药好”与石家庄新兴药房连锁有限公司签订战略合作协议。“药药好”董事长王海平及新兴药房董事长郭生荣代表双方在战略合作书上签字。



仓储



复核工序



拣货工序



2015年8月5日，南京海昌中药创始人蔡宝昌到访“药药好”总部。

2014年，为响应“全民创业，万众创新”的号召，药药好（杭州）网络科技有限公司正式成立，王海平出任董事长。“药药好”位于杭州市滨江区网商路。这里是浙江省高科技创业园区，由于服务到位，吸引和聚集了一大批高科技和互联网人才。

目前，“药药好”公司在这个科技创业园拥有2200多平方米的行政、技术、经营办公区，拥有1.2万平方米的仓储区，还有正在建设的4万多平方米的另一处仓储区。现在，“药药好”公司拥有创新团队270人，本科学历占70%以上，医药专业人员占50%。

## 探索电商新模式

随着互联网药品销售政策的放开，截至目前，国家对医药电商的证照批了不少，首先是A证，即第三方交易平台。用通俗的语言来讲，它就像开超市出租柜台，不管是否赚钱，商家上架后就开始收钱，商家做多少买卖要交几个点。现在，全国A证已经有20家。

然后是商业对企业的B证，全国已批出99本，“药药好”就是其中之一。由于医药电商模式对传统模式的冲击很大，所以目前B证中真正在做的很少。

最后是C证，即B2C网上药店，目前共有345家。药品做网上药店是个补充，因为药品是特殊商

品，不是一般的消费品，其产品属性决定了特殊性。如果医药行业用快销品的方法来操作肯定不行，因为药品不是一般的消费品，一定要以负责、规范的态度来满足刚性药品需求。一些B2C医药电商的资本很雄厚，但是与医药行业的属性相违背，不见得就能做起来。

“药药好”的模式是B2B+O2O。目前，全国有99本B2B证，O2O也有很多药店在做，但若将两者合到一起，“药药好”模式目前是唯一一家。“药药好”的B2B平台发生真正的业务，O2O则帮助合作伙伴一起带来真正的优质服务，从而尽可能地带动整个产业链的发展。

## 助力医药上下游

“药药好”成立的初衷和最终的目的有两个：

一是解决药价虚高。就商业模式来说，“药药好”要利用B2B+O2O模式，把整个药品流通链中冗长的环节挤压掉，从而解决药品价格虚高的问题。药品流通的这些层层环节，使得药品已经产生了将近50%的利润，一层代理如果没有达到5—8个点毛利，企业就难以生存，所以导致一层一层往下剥，到病人身上时，很多出厂时2块钱的药，可能变成20块钱甚至更多。“药药好”的模式把药品流通中多余的流程去掉，药品出厂后直接到“药药好”平台，再由“药药好”直接到终端，把中间的3—4层砍掉，使药品价格虚高问题得到有效解决。

此外，缓解部分就医难问题。“药药好”在砍掉供应链多余层数的同时，也间接为就医难带来缓冲。目前，全国有43万家药店，有数百万的执业药师。执业药师有比较好的药品知识。药店加入到“药药好”平台后，不用再花精力去不同的医药公司寻找合适的药品。“药药好”帮助药店打好药品供应链，让专业的人做专业的事，药店可以一门心思地卖药，提升执业药师的作用。

在无形之中，一些患者因感冒等小病可以不再去医院。去年，政府对整个医药行业有7个放开，其中有一个是关于医生的多点执业，医生可以去药店坐诊。以后大的连锁药店都可能是一个小门诊，这样，就医难在无形之中就缓解了。

目前“药药好”的规划是：药厂——“药药好”——终端。“药药好”将给上游工厂和下游终端带来的好处。它给上游工厂带来的好处有四点：

1、依托“药药好”精而广的B2B平台，快速铺货。以前，药品

出厂后通过层层代理，到消费者手上可能要花几个月的时间。在层层铺货的过程中，药品很容易因保管不当引起品质变化；通过“药药好”模式，药厂铺货时间可能不到一个月，速度快，更安全。

2、利用O2O平台提高终端客户的集中度，快速提高终端销量。以前传统渠道的卖药，卖到下游就完成任务了，现在利用O2O后，帮下游一起拉流量，做营销，节省工厂成本。

3、扁平化的营销渠道，有效降低销售成本和各种流通风险。很多药厂的自建营销队伍少则百人，多则上千，费用庞大且复杂。依托“药药好”平台后，只要把货卖给“药药好”，接下来都是“药药好”的事情，不用再考虑其他风险。

4、利用精准大数据分析，引导企业营销策略和新品开发。“药药好”为药厂提供品种的地区销售、季节销售数据情况，为其提供营销计划制定和新品研发方向的建议。

“药药好”模式给下游终端（药店）带来的好处也可归纳为四点：

1、利用O2O，增加免费客流量、知名度，让药店快速营销。

2、共享扁平化营销渠道带来的价格优势和品种资源。一个普通的小零售药店往往无法和省级医药公司等直接建立供应关系，经营品种可能只有几百个。药店来“药药好”采购后，可直接享受“药药好”一万多个品种，这是很多小药店之前不可能实现的。而且“药药好”的品种很全，价格很优惠。

3、解决中小客户的融资难问题。现在中小药店融资难、手续繁琐。“药药好”联合银行一起解决信誉好的药店融资难问题。

4、APP端为客户实现移动支付平台移动支付平台。



2014年5月20日，“药药好”员工在北京上线仪式新闻发布会合影。



2015年12月12日第四届药博会上，中国医药物资协会执行会长刘志良，南京海昌中药创始人蔡宝昌等嘉宾在药药好展台前合影。



公司全家福

## 鼓励创新惠民生

“药药好”电商模式创新以后，主要就是以前在整个产业链上过长、过多、过乱的层层代理压缩掉，这样能让药品价格下降30%左右，可以说是利国、利民又利企业。具体操作起来就是“B2B+O2O”。“B2B”就是企业到企业，点对点，把中间砍掉。“O2O”是利用“药药好”自身的实力，帮助下游终端做“O2O”，把好药品、好信息提供给老百姓，老百姓进一步了解药品的疗效、属性以及相应的服务。终端在卖药的过程中，也能够得到“药药好”很好的支持。

以前“药药好”团队在做传统行业的时候，线下做了20多年；线上的“药药好”做了两年时间，营业额就等同于线下20年了。因为“药药好”利用互联网的思维，物流加快了，范围广了。现在，“药药好”已经覆盖了全国28个省市。

目前，上游工厂一共有近2000家和“药药好”有业务往来，其中1000家工厂有比较密集的合作。下游终端药店到“药药好”注册、交易的有13万家，中国医药零售终端一共有43万家，即将近27%已经在“药药好”平台发生交易。

在海平看来，做医药行业一定要专业的人做专业的事，因为这个行业相对比较特殊，药品是特殊商品，药品属性决定了整个行业的特殊性，所以做好医药行业一定要有专业的人，因为它不是一般的快销品。

目前，王海平想利用传统的经验，根据目前的互联网+思维，脚踏实地地去打造新型的商业模式。因为他觉得，这种新型的商业模式会给整个医药行业带来非常好的净化，对供应链会产生巨大的利好。比如说，自2014年6月15日上线以来，通过近两年的努力，“药药好”从以前一家区域性的公司，发展成现在铺遍了全国28个省市的公司。

在这28个省市里，“药药好”都能够便捷、快速的开展合作和经营。

王海平表示，在这个行业做了这么多年，用这个新型的模式以后，一定要做到中国医药电商行业的引领者，“药药好”有能力、有信心做到这一点。通过这两年的努力，很多药厂按照“药药好”的模式，药品从出厂直接到“药药好”终端，这些药品数量正在不断增加。

在海平看来，从整个产业发展方向观察，一定要采用生态型的发展模式。

只有生态型做好以后，才能为整个行业、社会带来福音。如果只将某一个点做好，可能上下游受到伤害；把下游某一个点做好，上游受到了伤害，无论是哪一点受到伤害，都不利于行业的整体发展。所以，“药药好”既然做“B2B+O2O”，打造全中国医药电商引领者的企业，就一定要站在全局的高度。

“药药好”在设计“B2B+O2O”模式时，本身就是要把流通中多余的环节砍掉。此外是要确保质量，药品出厂后，通过层层代理，长时间的流通，可能会产生质量不稳定等影响。随着“药药好”把中间环节砍掉，药品出厂后在最短时间到老百姓手上，缩短了中间时间，对药品的质量能够进一步的保障。

“药药好”的商业模式从某种意义上说，渐渐地缓解了就医难。通过“药药好”商业模式，流通环节可能从6个月降到1个月。“药药好”让专业的人做专业的事，让药店更有精力去卖药，卖好药，让执业药师做执业药师的事情，不要每天在供应链上花大量的精力，执业药师就能在药店里面帮助缓解就医难的问题。

在对传统中药共享方面，王海平认为，以前传统的中医药比较分散，没办法统一配送，有了“药药好”模式后，等于是在10000多个品种上面加了500个品种，能很好的把中药饮片点对点、及时安全的配送到下游终端。

“药药好”设计的路径、初衷和目的是，一定要还原医药行业的本质，惠及百姓。谈起未来，王海平很有信心，要将“药药好”努力打造成中国医药电商的引领者。



2015年12月17日，药药好工商联会隆重举办，与合作品牌签约合影。