

《京东健康》药京采：实现零售供应链价值延伸

一举签下阿斯利康旗下博利康尼片三年的院外全渠道代理销售；助力北陆药业独家产品九味镇心颗粒销售位列京东大药房前三……这些是过去一年里，京东健康药京采代理销售业务所取得的成绩。

在近日举行的第三届京东健康合作大会-全球品牌峰会上，京东集团副总裁、京东健康药京采事业部总经理周新元，详细阐述了药京采是如何通过完善代理销售新通路，实现对药品零售供应链的价值延伸。



发挥院外零售核心能力 积极开展院内市场探索

通过整合京东健康内外部资源，药京采打造了终端全渠道覆盖能力，能为医药工业企业提供数字化全渠道解决方案。目前，在院外市场，京东健康药京采与上游的医药工业伙伴的合作方式，既可以面向线下全渠道，也可以是线上渠道代理，合作方式灵活多元。合作建立后，京东健康的所有经销商，以及非京东体系域外线上合作伙伴，都可以成为京东健

康药京采的下游客户，这大大拓宽了药品的销售通路。

除零售市场之外，京东健康药京采也正积极与民营医院、私人诊所等医疗机构开展面向院内市场的合作探索。

打造专属庞大客群 全面覆盖线上线广域终端

周新元表示，京东健康药京采拥有自己专属的代理销售庞大客群。其中，京东大药房已服务超1亿患者，是目前线上线下规模最大的药品零售渠道，其中，京东大药房自营的DTP药房门店，已覆盖全国26个省市，经营着超过400个特药品种，是众多创新药企开拓销售全渠道的重要选择；京东药急送入驻商家超7万家，能够为用户提供最快28分钟送药服务，满足消费者即时用药需求。此外，京东健康还搭建了线上医药城，入驻商家超3000家，均与京东健康建立了直接采购关系，进一步扩大了销售半径。

同时，京东健康药京采经过数年的积累沉淀，已经覆盖了14万家单体药房、3万家连锁药房，超过1000家京东健康联盟大药房，关联采购门店超过7000个，覆盖100多个地级市。此外，京东健康药京采还与100多家代理商，2万多家基层诊所、乡镇卫生室建立直接采购关系，通过最简单、最快捷的方式把药品触达更多用户。

利用多元数智化工具 打造全链路动销场

京东健康药京采借助数智化的管理系统、触达渠道和营销矩阵等工具，能够为代理销售打造全链路智能动销场景。在数智化管理系统方面，药京采通过京鹰战队、药京通、药京采PLUS等系统工具进行数字化管理，利用智能外呼、虚拟代表、APP触达等手段提高精准触达能力；依托B2B、B2C等定制化供应链服务能力，京东健康药京采代理销售能够借助京东健康自营仓网能力、京东健康自营批发中台能力等供应链能力，助力提高药品流通的效率；同时，药京采还通过大促活动、京采直播、社群运营、新媒体矩阵等营销手段和方式，帮助工业伙伴进行产品有效推广。

。

周新元表示，京东健康药京采希望能与更多工业伙伴开展合作，共同打造更高效的流通渠道，一起布局更广阔终端市场，与合作伙伴一起聚力共赢创新未来。

本文链接：<https://dqcm.net/zixun/16770655959974.html>