

过去,他是平价药品超市的先行者;未来,他希望药房赢得便利店的市場 他对自己的药店望、闻、问、切

益丰大药房董事长高毅:非常手段打天下,常规手段守天下



示弱是一种能力

记者手记

走进益丰大药房,在醒目的位置贴着横幅标语:没有顾客的不对,只有我们的不足。这句标语体现的就是益丰大药房的顾客价值导向,不但是其企业文化的核心,也体现了高毅特有的商业哲学。

高毅认为将顾客摆在如此高的位置上并非是低人一等。“示弱是一种能力”,他认为,强烈的顾客至上意识是零售企业成功的秘诀。

尽管经营企业以盈利为目的,但是高毅却敏锐地看到,企业不考虑社会责任和社会价值是难以做大的。他认为,如果只考虑赚钱,最终难赚大钱,而“从顾客角度出发,想不赚钱都不可能”。正是这种独到的商业思维,帮助高毅从传统药店的高利润率经营模式中找到了商机。

纵观益丰发展史,其屡屡撼动业界的创新之举,都是在为顾客谋利的基础上产生的。因而益丰大药房以“为人类健康提供超值的商品和服务”为己任的口号,并不空洞。

■记者 李庆钢



益丰大药房秉持创新精神,不断推进药房大步向前。

高毅,一位年届不惑的古典型帅哥。初次相见的人会觉得他看起来与其年龄阅历不相称,交谈后便会相信他的确能在金融危机中逆市吸引2亿元私募资金的魅力。

“颠覆、创新”,他反复强调的两个词仿佛具有魔力,过去帮助他创造了一种全新的药品零售业态,现在他亲手创建的益丰大药房开了240余家连锁店,今后他又计划在这两个词的推动下,把益丰大药房推向更广阔的天地。

■记者 李庆钢

如今的医药零售业中,药品超市已是一种普遍业态,开架经营、平价药品早已被消费者视为理所当然。可在十几年前,药店并不是这个样子:高高的柜台、高昂的药价、老旧的店堂、糟糕的服务态度……当时的药店模式,特别是虚高的药价令消费者怨言颇多,“不满意的消费者越多,我的商业模式受众就越多,找到了受众就找到了金矿。”高毅称。

“药价虚高就是我们颠覆的起点。”正是对传统药店经营模式的颠覆,才造就了今日的益丰大药房,并由此引领了行业的发展变革。

1996年6月,在民营企业还无法进入

尽管打造了一种全新的商业模式,但药品零售业的特点就是细致、繁琐,如果没有精细的管理制度,就无法将这种商业模式固化下来。“所谓逆取顺守,以非常手段打天下,还得以常规手段守天下。”高毅表示,为了做好这项细致繁琐的工作,益丰大药房独创了六大核心系统,即客户满意度系统、核心产品运作系统、绩效考核系统、门店营运分析系统、新店开业策略系统、公司标准化管理系统。

高毅将这套益丰独有的系统称为中

药品零售行业时,高毅以承包经营药店的方式,将自己发现的商机转化为可观的利润。通过率先实行“平价快批”模式,高毅承包的药店将行业毛利率从30%拉低到6%，“我们将药品零售价在国家核定基础上下调45%”，这一番变革如同打开了一个巨大的财富宝库,药店营业额很快从1000万元增长到2亿元。

2001年6月,中南五省首家“平价药品超市”益丰大药房开业。从此,由益丰模式引领传统药店向健康大药房转变,旧的药品零售业态被益丰大药房彻底颠覆,一种全新的药品零售业态诞生。

西医结合的诊断系统:“首先通过一系列的指标对门店做一个西医式的诊断,就像验血、照X光一样,得出一个大体的身体指标,然后再通过望、闻、问、切的方法实地考察门店。”高毅认为通过这个系统能对门店运营状况做较为细致的把握,并可作出有的放矢的调整。

“企业除了创新之外,系统的复制也不可或缺,只有通过这种精细化管理,才能固化成熟的商业模式。这正是外资私募基金今日资本集团会对益丰大药房投入2亿元的原因。”高毅表示。

创新锻造持续竞争力

虽然通过一个全新的商业模式建立了一个庞大、先进的药品零售企业,但高毅并未满足于此,而是继续在上不断创新。

“创新是一个民族进步的灵魂”,同样,企业要想兴旺发达、永葆生机,创新也必不可少。“系统的复制和创新能力是打造益丰持续竞争力的基石”,高毅详细考察日本药品零售行业之后,总结了一条药品零售模式逐步升级的路径,即药房将沿着“传统药房——健康大药房——健康美丽大药房——健康美丽便利大药房”的路径演进。

高毅认为,未来药房将不仅仅是提供药品,“益丰大药房将逐步成为一个药妆店,即提供药品之外,还提供个人护理品,并在此基础上增加生活便利品,向多元化经营模式演进。”

不过高毅也认为,目前药品零售行业内的经营创新仅是修修补补,还未出现像益丰大药房初创之时那样决定性的新模式,“在企业经营上要追求差异化才能取胜,而差异化有两个含义:要么与别人做得不同,要么比别人努力做得更好。在新的业态出现之前,我们能做的,就是努力比别人做得更好。”

高毅语录

- 谈员工管理 多讲结果,少讲理由。
- 谈企业文化 以员工价值为核心的弱势文化能确保凝聚力。
- 绩效考核 千斤重担人人挑,人人头上有指标。
- 谈经营理念 从顾客角度出发,想不赚钱都不可能。

受众就是金矿

精细化管理引来巨资

经济信息

结婚族携手上海世博

举办“拥抱世博 见证幸福”首届婚博会



大S/何润东 独家代言

上海世博会——北京奥运会之后,人类社会的又一大盛会即将在黄浦江岸拉开序幕。成功、精彩、难忘,这是世纪之初中国申博时的庄严承诺。草长莺飞时,当兑现这个承诺的日子一天天走近,上海世博携手结婚族文化、上海共青团、上海弓禾文化将于4月24日在长沙芙蓉国家庭大酒店三楼宴会厅共同举办“拥抱世博 见证幸福”大型婚博会,征集万对新人的微笑婚纱照制作在上海世博园区笑脸幕墙上,让全世界一起见证你们的甜蜜爱情和幸福笑容,也向世界人民展示国人的微笑与快乐,同时新人还将获得由世博会特别定制颁发的世博笑脸证书,这万人一席千载难逢的绝佳机会,新人们岂能错过!

此次,结婚族文化传播作为世博会笑脸征集活动湖南唯一的协办单位,将全面整合湖南结婚产业链,星城最具实力的婚纱摄影、婚庆、珠宝等优质品牌都将悉数

参加,前所未有的超多优惠绝对秒杀万对新人;凡活动现场订单的顾客,结婚族将从每一个订单中拿出100元,以顾客的名义捐献给玉树灾区,为灾区人民祈福,尽一份心意;届时,婚博会现场还将有2010最新礼服、产品、摄影、外景基地独家发布,还有2010最时尚梦幻的婚礼秀,更有大S、范冰冰最时尚婚纱照全新发布。红酒、咖啡、美食,白金五星级酒店的万人时尚盛宴;见面礼、订单礼、大富翁抽奖礼,滚烫好礼势必拿得手软!

网址: <http://jhz.rednet.cn/>
电话: 84425830

瑞星反病毒反木马一周播报(4.26-5.2)

病毒窃听网游账号 通用技术遭通杀

瑞星反病毒专家介绍,近期瑞星截获了一个“网游窃听器”病毒,这个病毒利用了绝大多数网游使用的声音技术,隐藏在游戏中,用户登录游戏后账号密码就会遭到窃取。

本周关注的被挂马网站:“海南在线”、“今视网”、“茶网”等网站的部分页面。

本周关注病毒:“网游窃听器病毒(Win32.Loader.iq)”警惕程度★★★★

这是一个可以窃取所有网游账号密码的感染型病毒。遭病毒恶意修改的文件会与游戏一起运行,将窃取的游戏账号密码发送到黑客指定的服务器中。黑客通过贩卖窃取的账号信息获得大量利润。



国美电器 GOME 国美电器

和府 | 新活馆

国美和府新活馆 4月24日惊艳登场

今天! 就是今天!

今夜让你爱个购

5折

全场 起

全场满388送豪华家庭影院

手机、数码相机、小家电产品不参与

团购号角

23号低价战役 和府始发

活动时间: 2010年4月23日 中午12:00-晚上24:00

活动地点: 湖南省内所有门店

活动内容: 凡是购买彩电、空调、冰箱、厨卫、音像器材2000元以上

在最低成交价基础上

累计达到20人每人均少100元	累计达到30人每人均少300元	累计达到50人每人均少500元
-----------------	-----------------	-----------------

价格您做主 拍您想拍

地点: 和府店
时间: 2010年4月23日下午18:00

超值电器等着您

签名售机 最高抵现500元

地点: 和府店
时间: 2010年4月23日下午18:00

幸运“转转转” 100%中奖

地点: 和府店
时间: 2010年4月23日中午12:00-4月23日

凡是在4月24日来到和府购物的顾客,凭购物发票有机会参加100%中奖活动。

更多活动详情请见商场海报