

强强联合双店齐发 “大树漱玉”济南开业

两岸医药零售巨头合作,解锁药店经营新密码

于泊升 济南报道

药品仅占一小部分 大半空间给了其他品类

6月1日的开幕活动现场,济南悦立方中心广场化身亲子乐园,品牌摊位互动、小吃兑换、音乐会、儿童剧等多元活动轮番上演,吸引大批家庭参与。

与传统药局截然不同,大树漱玉致力于构建一个全方位的健康生活服务平台。走进店内,宽敞明亮的购物环境让人眼前一亮,药品器械、保健食品、孕婴护肤、家庭护理、宠物用品、跨境商品等区域划分清晰,商品琳琅满目。需低温储存的药品被单独隔离在明亮的玻璃柜里展示,墙上还贴有“药品咨询”“保健咨询”“药事服务”“药品取货”等服务标识。

在商品种类上,大树漱玉可谓精细。以孕婴区为例,这里不仅有宝宝日常食用的奶粉、辅食,还有日常养护的婴儿护唇膏、婴儿洗护随心装,以及补充营养的幼儿海藻钙粉、幼儿叶黄素粉等。

与多数药店、超市“一个品牌占据半个货架”的情况不同,这里的货架上品牌繁多,就拿一款儿童藻油来说,就有来自国内外的至少7个品牌,嚼片、软胶囊、凝胶糖果等多种产品形式可供选择,充分满足了不同消费者的个性化需求,通过小程序还可实现跨境药品等直购到家。“现在店内有近5000种商品,但只是其中一部分,在小程序上可以选购更多国内外品类和品牌。”悦立方店方面表示。

据介绍,历下花园店由于前身是漱玉药店,考虑到原有的客群,目前药品占比较高,未来也会根据市场反馈进一步调整,提高非药品商品占比。悦立方店则更具前瞻性,药品仅占一小部分,将大半空间留给了其他品类。未来的门店都会依据所在商圈性质弹性调整各品类的占比。

“比起药店,这里更像药妆店。”这是试营业以来,店员们最常从顾客口中听到的评价。根据反馈,前来店内购药的顾客反而不如购买其他商品的多,这也是大树漱玉想要导引的方向。“我们内部有药师、护理师、育婴师、营养师等团队,不仅提供商品,也提供包括用药指导、健康咨询、营养护理建议等方面的服务。”大树漱玉相关负责人说。

值得注意的是,在六一儿童节,大树漱玉不仅带来了全新的购物体验,更以实际行动诠释了企业的社会责任。活动现场,“树人启航计划——帮扶困境优秀学子成才公益项目”正式发布。该项目由大树漱玉联合社会各界发起,聚焦山东省内品学兼优的困境青少年,通过物质支持、素质培训与心理关怀等三维赋能机制,助力青少年健康成长,传递品牌温度,践行企业社会责任,为教育公平与人才强国战略注入积极力量。

6月1日,由中国台湾上市柜营收第一的大树药局与连锁药店领军品牌济南漱玉平民大药房联合打造的新形态健康药局品牌“大树漱玉”,正式揭幕历下花园店与历城悦立方店。这场以“药局新选择 健康新生活”为主题的开幕活动,不仅带来了丰富多元的健康消费体验,更通过“树人启航计划”公益项目传递企业社会责任,标志着两岸医药零售巨头强强联合迈入健康产业升级新纪元。



“大树漱玉”开幕活动现场,济南悦立方中心广场化身亲子乐园。 本版图片由济南漱玉平民提供



店内药品器械、家庭护理、宠物用品等区域划分清晰,商品琳琅满目。



跨境商品是“大树漱玉”的一大特色亮点。

打破单一零售模式 跨境商品是亮点

据介绍,大树药局在中国台湾拥有深厚的市场根基,截至2025年4月底,已拥有超过400家门店,凭借其在母婴品类经营上的卓越能力,以及与全球知名厂商建立的长期稳定合作关系,深

受中国台湾民众信赖。漱玉平民则以其庞大的供应链体系和布局能力著称,截至2024年底,全国门店突破9000家,在医药零售市场占据重要地位。

双方的合作可谓优势互补,相得益彰。大树药局带来了丰富的多元化经营经验、先进的服务理念,以及全球优质的商品资源;漱玉平民则提供了强大的本

土供应链支持、广泛的市场渠道,以及对消费者需求的深入了解。在商品资源上,双方整合各自优势,引入更多全球优质商品,丰富了商品种类;在供应链效率上,利用漱玉平民的供应链降低采购成本和物流成本,提高了运营效率;在服务模式上,融合双方特色,为顾客提供更加专业、贴心的服务。

“我们希望通过这次合作,为济南市民带来全新的健康生活体验,同时也为医药零售行业的发展探索出一条新的道路。”大树漱玉相关负责人表示,“未来,我们计划先在济南开立数家示范店,通过不同区位的店铺,更好地了解济南市场的多元面貌,满足市民的需求。”

值得关注的是,跨境商品是“大树漱玉”的一大特色亮点。在全球化的时代背景下,消费者对于进口健康产品的需求日益增长。根据公开数据,2024年全国跨境药品零售交易量超过150亿元,较2023年有显著提升,国内主流电商平台累计处理跨境药品零售订单超过1亿人次,购买过跨境药品零售的消费者数量超过4000万人。

“目前,消费者在跨境药品和保健品等健康产品方面是有很大需求的,在健康理念方面也需要专业人士指导,这一块市场缺口我们希望能填补上。”上述负责人表示,大树药局在中国台湾向来不走“拼价格”路线,其价位对标的一直是低于药妆店,由于关税和会员分级优惠等问题,店内跨境商品价格可能无法和中国台湾门店完全一致,但也相差甚微。

无独有偶,漱玉平民于2023年启动了“漱玉全球购”业务,并上线了跨境母婴专区的小程序。这一举措为线下店铺储备了跨

界供应链的能力。作为同样持续创新探索多元化门店运营模式,构建覆盖全渠道、多元化品类、全家庭场景的商品体系,并在全球范围内拥有丰富采购渠道的医药巨头,大树药局和漱玉平民一拍即合。

持续深耕济南市场 逐步拓展更多门店布局

在当前医保政策趋紧、消费需求升级以及市场竞争加剧的大背景下,医药零售行业正面临着挑战与机遇并存。此前,山东医药零售行业协会秘书长左磊曾在公开报道中指出,过往许多连锁药店的发展是吃到了医保政策的红利,但也被这种环境所束缚。实体药店的发展必须摆脱“卖药”思维,走多元化道路,“药品始终是刚需的引流品,但药店必须找到第二增长曲线”。

在此趋势下,大树漱玉融合大树药局在中国台湾地区成熟的母婴健康服务经验,结合漱玉平民的本土社区渗透力及商品保障力,创新打造“药品+健康品+母婴+跨境+生活”立体生态,无疑是一次创新探索。这种多元化的经营模式,不仅能够满足消费者日益复杂的需求,还能开辟新的盈利增长点,为药店的可持续发展提供了新的思路。

从国际市场来看,药店多元化已成主流趋势。美国CVS、Walgreens等品牌采用连锁药房与超市相结合的模式,销售品类中非药品(如化妆品、日用品)占比较高;日本的药房则通常采用“药妆店”模式,兼营药品、保健品、化妆品、日用品和食品,形成“健康+美容+便利”一体化零售体系。在国内,谋求多元化经营几乎也已成为上市连锁药店的共识。在2024年年报中,漱玉平民、一心堂、老百姓、健之佳、大参林与益丰药房六大上市连锁药店均披露了各自在多元化方面的布局,涉及品类结构多元化、门店经营多元化、慢病管理服务深化、多元业态探索等赛道。

“大树漱玉的出现,代表了一种新的商业模式的试水,更是对未来医药零售行业发展方向的探索。”一名业内人士指出,“通过整合多元化的产品线,药店能提供健康咨询、个性化营养建议及生活方式指导等增值服务,这种更全面更专业的转型,将引领医药零售行业走向更加多元化和丰富的新局面。”

未来,大树漱玉将持续深耕济南市场,逐步拓展更多门店布局。它将以“药品+健康+母婴+跨境+生活”五位一体的新型生态系统为核心,不断优化商品结构,提升服务质量,为广大市民打造更加专业、便利、有温度的健康生活体验。在陪伴每个家庭健康成长的道路上,“大树漱玉”也将坚定不移地朝着“健康中国2030”的目标迈进,为实现全民健康贡献自己的力量,书写属于自己的辉煌篇章。