附件2：

**2016年美国连锁药店协会药店博览会日程安排**

2016年8月6-9日 美国马萨诸塞州波士顿市

**2016年8月5日/周五**

全天报到、参展商布展

**2016年8月6日/周六**

 注册

**2016年8月7日/周日**

（1） 展览

（2） 主题演讲

10:00 AM - 11:00 AM

1.创新还是新颖：零售商和供应商如何合作发布新品？

业界一直有种说法：新品是零售业的命脉。这种说法今天仍然能够在事实中应验吗？新品与创新产品的差异何在？这种差异如何影响合作伙伴合力将这些单品推向市场？本次分会将探讨这些问题，为零售商和供应商提供一个框架考虑如何将产品推向市场？

2.用数字化取胜



TODD HUSEBY

合伙人

AT Kearney公司

Todd Huseby 是AT Kearney公司的合伙人，该公司是一家全球管理咨询公司，1926年成立，在四十多个国家有59个办公室服务客户。Todd在战略，技术，IT驱动商业转型和运营咨询方面有18年经验，重点咨询领域为零售，医疗,消费包装产品。

这些项目包括为业内零售商巨头规划超过10亿美元库存快速改善项目。其它项目包括为药房未来进行远景规划。

1） 零售药房数据处理，电话沟通和产品分销集成平台。

2）集中包装某些药品，以每次服用剂量包装减少药房二次包装的劳动力。

3） 提升医疗能力与零售药房的服务水平。Todd还为一家人寿医疗保险公司以提升采购能力为目标设计了项目。采购转型使这家保险公司年销售额从2000万美元提升至4000万美元。

今年是我们连续第三年请他来演讲，我们将分享连锁药房零售商如何利用数字化营销扩大业务的主要研究成果。今年我们将带来最新研究成果，向您展示企业如何扩大数字化营销能力驱动意识和销售额。

3. 消费者驱动的医疗：深入了解不同慢病患者的购买行为



[JEFF GREGORI](http://tse.nacds.org/plan/speakers/jeff-gregori-26)

消费者和购物者分析部门的副总裁

尼尔森公司

Jeff是尼尔森公司消费者和购物者分析部门的副总裁。尼尔森公司是一家在消费包装产品方面有20多年经验的市场研究咨询公司。

Jeff 领导尼尔森美国消费者和购物者洞察部。在创造成功创新零售解决方案上有丰富经验包括门店品牌洞察，购物者视角和购物者目标。作为产业界会议的座上宾，他最近演讲的题目包括：经济分水岭，增长新理念和销售收入渠道的崛起。

慢病患者从不同视角看待有药房的门店，因素包括购物体验或地点。了解慢病患者的需求有利于提升这些门店的销售额和顾客忠诚度，改善慢病患者的健康。去年我们讲述了门店和品牌如何利用药房和门店其它货架满足糖尿病患者的需求。今年我们将集中讨论高血压患者的需求。

4. 药品趋势，问题和预测



[DOUG LONG](http://tse.nacds.org/plan/speakers/doug-long-27)

消费者和购物者分析部门的副总裁

IMS产业关系

道格是IMS产业关系副总裁。

本次分会将重点讨论2016年及未来的药品趋势，问题，不同地域销售预测和市场分析。社区药房将受到医药产业细分领域增长和下滑的影响。分会将分析最新数据，探讨产业未来发展趋势。

5.预测分析与健康信息技术在推动大众健康和药房质量上发挥的作用

预测分析与健康信息技术的发展正快速提升社区药房的能力，将影响公众健康和患者健康结果质量。数据分析与技术解决方案可用在社区药房，微调以治疗结果为导向的医疗干预政策。

本次分会将讨论前沿技术的利好，如何成功逾越障碍，精简工作流程。

6. 毒麻药品滥用：药品滥用的潜在解决方案

毒麻药品过度使用和超剂量使用已成为头号公众健康问题。做法改变，技术和医疗发展的深度和广度已将社区药房推向改进前沿。本次分会上，专家将讨论技术与医疗进展给药房提供哪些潜在解决方案，改善社区公众健康。

7. 药品供应链安全法案下一步该如何走？

药品供应链安全法案通过已两年。目前已形成了几个标准包括制药商和分销商间互通交易历史，交易信息与数据，以及分销商和药房间的数据与信息分享。

药品电子监管码是供应链的未来趋势。本次分会将讨论合规现状，药品供应链各方面临的主要问题以及尚未解决的问题。企业需要考虑下一步该如何走，应在哪些方面投入等。

8. 全方位渠道零售将如何影响供应链运营？

全方位渠道零售将驱动企业重温传统理念，投资和商业战略以及商业实践。这种新理念已影响零售商和供应商的各个功能领域。本次分会将讨论全方位渠道零售对零售商和供应商供应链的影响。

**2016年8月8日/周一**

（1） 展览

（2） 主题演讲

08:00 AM - 09:00 AM

1.  如何利用电商和激活方法赢得美容和OTC市场

美容产品的千禧年购物者在什么地方购物？birchbox和ipsy电商了解哪些传统美容产品零售商不知道的法宝？本次分会将重点讨论美容产品千禧年购物者在哪里购物？驱动购买决策的动因是什么？分会还将讨论还有哪些产品类别在赢得千禧年消费者上存在巨大风险。

2. 赢得西班牙裔消费者

美国西班牙裔人口不断增长--而且更年轻化。西班牙裔也更富裕。购买力超过1.4万亿美元。相当于世界第16大经济体。

因此赢得这个新兴族群是多么重要。本次分会将简要介绍品牌营销混合战略。专家将分享西班牙裔消费者的价值观以及文化因素。哪些因素将影响购物决策以及西班牙裔消费者的消费习惯。

3. 远程医疗的趋势

远程医疗的发展已拓宽了有需求患者的护理和就医渠道。远程医疗为社区药房开辟了更多新渠道，尤其在团队型护理领域发挥了独特作用。本次分会将邀请专家讨论远程医疗的现状和未来发展态势包括药房参与的机遇。

4. 以社区为基础的护理点测试：从创新护理模式到惯例

社区药房是最便捷的医疗服务点。获得临床实验室改进修正案豁免的护理点测试的发展进程给药房更多机会不断提升公众健康，通过对急性和慢性病的筛选实现上述目标。本次分会将邀请资深专家和实操者分享从概念到实践到每天测试的过程。

5. 按疗效付费给社区药房带来什么机遇：支付机构的视角。

随着医疗产业从之前的付费服务转型为以疗效为导向的付费方式后，药房参与P4P项目的机遇快速增加。社区药房有更大优势改善患者治疗结果，降低护理的总成本。欢迎聆听保险公司如何评价社区药房在绩效型改革方面发挥的作用。

6. 美国环保署新出台的法规和各州法规如何影响运营与供应链

新法规将影响零售商处理店内破损或过期产品的方式。这些规定加大交易双方的压力因为零售商已开始向供应商索取更多成份信息，但供应商很犹豫是否要给。本次分会将重点讨论这些新规定，零售商如何合规，供应商如何辅助提升合规操作并降低成本。

**2016年8月9日/周二**

**展览**

**会议注册缴费数额一览表**

|  |  |
| --- | --- |
| 参会人员 | 注册费 |
| 零售商 | 免费 |
| 其他人员 | 2300美元/人 |