



不知道你最近有没有留意,以前走几百米就能撞见三四家连锁药房的街口,如今已经悄悄换了模样。有的卷帘门上贴着“旺铺转租”,有的招牌刚换成“社区生鲜”,就连常去的那家老药房,进门也多了几张摆着血压计、艾灸盒的体验桌。

这并非个别现象。2025年全国零售药店净减少2.2万家,闭店率攀升至7.9%,相当于平均每13家药店里就有1家黯然退场。老百姓、大参林、益丰这三大上市连锁巨头,一边还在新开门店,一边却以每年数百家的速度关停低效店——老百姓一年关了1177家,大参林关了536家,益丰关了547家,就连“国字号”的国大药房也关掉了1140家。

这场席卷全行业的关店潮,本质上是过去十几年“跑马圈地”扩张模式的必然终结。早年间,连锁药店只要门店开得多,就能靠规模压低进货价,再靠医保刷卡、推销高毛药赚得盆满钵满。可如今,这套玩法彻底失灵了。

连锁药店“闭店潮”背后 从“跑马圈地”到“健康管家” 买药认准这几点才不吃亏

关店潮里“挤水分”:钻空子的走了,靠谱的留了下来

政策收紧是首要推手。2025年以来,国家集采新增15个品种,覆盖肿瘤、高血压、糖尿病等主流慢病用药,全国推行集采药品“三进”政策——定点药店卖集采药,顺加价不能超过15%。与此同时,2026年医保个账支付“白名单”制度推开,医保卡只能刷合规药品,以前靠刷医保卖纸巾、保健品、面膜的“隐性利润”被彻底堵死。内部运营的失衡则加速了出清:很多连锁在一条街上开三四家同品牌门店,自己人抢自己人的客流,单店辐射半径从500米

缩到200米,坪效一降再降。不少药店经营逻辑跑偏,重销售、轻专业,早就透支了消费者信任。

对咱们普通老百姓来说,这场洗牌其实不是坏事。那些被淘汰的,大多是靠“钻空子”活着的小店:有的挂个药师证应付检查,实际店里根本没人懂用药;有的把几块钱的常用药藏在角落,只推高价“替代药”;还有的违规套取医保基金。留下的正规连锁,反而开始回归“药”的本质——集采药明码标价,药师真正在岗,服务也更接地气。

从“卖药赚差价”到“帮你管健康”

如果你最近进过正规连锁药店,大概率能感觉到明显的变化:以前一进门就被店员围着问“办卡吗”,现在更多是药师主动问“最近血压控制得怎么样”;以前货架上摆得最多的是花哨的保健品,现在专门辟出了“集采药品专区”,阿托伐他汀、氨氯地平这些常用药,价格和医院几乎没差。

最直观的变化,是“老药”不再难买。以前几块钱的复方降压片、红霉素眼膏,跑三四家药店都找不到,店员总说“没货了”,转头就推荐几十元的“升级款”。现在集采药进店后,这些低价常用药成了“引流品”,正规药店不仅必须上架,还要摆在显眼位置。在医保比价小程序的监督下,那种把集采药卖到天价的“价格欺诈”空间被彻底压缩——打开手机就能查到周边药店的同药价,谁敢乱涨价,顾客转头就走。

更关键的是,药师真的“在岗”了。2026年新修订的《药品管理法实施条例》实施后,“挂证”成

了高压线:药师不在岗卖处方药,药店不仅要罚款,还可能被吊销许可证。现在你去买处方药,正规店的药师会主动核对你的病史、过敏史,甚至提醒你用药禁忌。不少社区店还推出了“慢病建档”服务:给高血压、糖尿病患者建健康档案,定期打电话随访,提醒复查指标。漱玉平民药房的数据显示,靠这种慢病管理服务,他们攒下了200多万老年忠实客户,复购率提升了35%。

药店的“非药”板块也在悄悄转型。以前很多药店卖保健品、日化品,和商超、电商同质化竞争,最后只能打价格战。现在头部连锁开始做“差异化”:老百姓药房推出了自有品牌的蛋白粉、维生素,价格比同类进口产品低30%;一心堂在重庆试点“健康驿站”,划出专门区域卖养生茶饮、家用艾灸盒、智能血压计,还提供免费试饮、免费检测,单店月销售额从20万涨到了30万;云南白药甚至把药店和“国潮养生”结合,卖起了中药香囊、药食同源的养生糕点,吸引了不少年轻人打卡。

海外经验本土化:健康消费成新增长曲线

国内药店的转型,其实早有海外经验可循。日本最大的药妆连锁松本清,处方药和基础药品只占营收的30%,剩下的70%来自健康消费品;澳大利亚的Chemist Warehouse,保健品、护肤品销售额占总收入的70%,很多中国游客去澳洲专门去那里扫货。

对比国内,我们的差距还很大。2025年我国药店非药品销售占比仅为18.7%,而日本药妆行业这一数字是67.3%,美国CVS药店的医疗保健福利和医疗服务收入占比更是达到70.5%。这中间的缺口,正是国内药店的未来空间。

现在,头部连锁已经开始行动。大参林利用千亿级采购体量,和研发机构合作开发自有功能性保

健品;益丰药房在社区店开辟“健康生活专区”,卖家用检测器械、养生食品;老百姓药房则在院边店重点做“处方外流”服务——患者在医院开完处方,直接到店取药,药师同步提供用药指导,把医院客流转化为长期用户。

这种转型对老百姓来说是“双赢”:药店有了独家产品,不用再靠价格战抢客,服务会更用心;我们能买到更贴合需求的健康产品——比如针对“三高”人群的低脂养生食品、适合家庭使用的智能检测设备。以前药店只卖“治病的药”,现在开始卖“不生病的健康方案”,这正是未来药店的核心价值。

未来买药,普通家庭 可以这样“避坑”又“省钱”

药店行业的大洗牌还在继续,未来能活下来的,一定是那些真正把“专业”和“服务”做到位的企业。对咱们普通家庭来说,买药时掌握几个小技巧,既能避开套路,又能更划算。

第一,认准“正规军”。优先选头部连锁药店,进店先看有没有“执业药师在岗”的公示牌。买处方药时主动要求药师提供用药指导——如果店员只推销不解释,甚至说“药师不在,你直接买就行”,转身就走。

第二,慢病用药认准“集采专区”。高血压、糖尿病等慢病患者,买药时直接问“有没有集采品种”,正规药店必须上架集采药,价格和医院一致。如果店员说“集采药没货”,或者强行推荐高价“替代药”,可以拨打12315投诉。

第三,健康产品先比价再下手。买保健品、维生素、家用器械时,先记下品牌和型号,打开美团、京东比价。不过,如果是药店自有品牌,因为省去了中间环节,价格往往比线上同品质产品更划算,可以优先考虑。

第四,善用“免费服务”省成本。现在很多正规药店提供免费血压、血糖、尿酸检测,还有中医把脉、用药咨询等服务。尤其是慢性病患者,可以定期去药店检测,既能掌握身体指标,又能和药师建立联系,比跑医院方便多了。

第五,警惕“医保卡套现”陷阱。2026年医保个账支付“白名单”实施后,医保卡只能刷合规药品。那些宣称“医保卡买保健品、日用品”甚至“套现”的药店,基本都是违规经营。记住:医保基金是“救命钱”,乱刷就是给自己挖坑。

说到底,家门口药店的变迁,本质上是行业从“野蛮生长”回归“服务本质”的过程。这场关店潮洗掉的,是那些只会推销的“卖药郎中”;留下来的,才是真正成为社区“健康伙伴”的好药店。对咱们老百姓而言,这或许就是这场行业变革最大的意义。 杨晓春

