

# 《新医改了药店就要这样开》

## 图书基本信息

书名：《新医改了药店就要这样开》

13位ISBN编号：9787516405841

出版时间：2013

作者：尚锋

页数：208

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《新医改了药店就要这样开》

## 内容概要

# 《新医改了药店就要这样开》

## 作者简介

尚锋

武汉锋睿管理咨询有限公司创办人；第一药店管理学院资深讲师；多家杂志、报纸的特聘撰稿人；山东方健制药有限公司高级顾问；四川琦云制药有限公司营销总顾问。

从事过十年行政执法工作，后转向医药经营，进入中国最大的民营医药商业企业——九州通集团，从事过医改政策研究、医药投资和连锁经营等工作。后服务于湖北同济堂连锁等知名企业，负责全面经营管理。

2010年8月，创办武汉锋睿管理咨询有限公司，主要从事连锁药房的管理咨询和改造、经营诊断和业绩提升、中小连锁经营托管、药品生产企业OTC渠道的市场策划和增值服务提供等工作。

## 书籍目录

### 第一章 困境与出路

8

#### 第一节 新医改后的药店困境

8

#### 第二节 适应市场需求，调整经营思路

10

#### 第三节 药店的“大健康”全方位转型

14

#### 第四节 大健康之路怎么走

17

#### 第五节 谁来左右药店定位

19

### 第二章 促销是个技术活

21

#### 第一节 做有创意的促销

21

#### 第二节 精准促销，专业打动顾客

27

#### 第三节 理智促销 事半功倍

30

#### 第四节 合理配置产品力 实现成功促销

31

#### 第五节 让促销有趣又可信

34

#### 第六节 节假日如何做促销

36

#### 第七节 春节促销，以礼为重

39

#### 第八节 夏季促销“火”起来

40

#### 第九节 儿童节促销：“特殊”营销 专业处理

42

#### 第十节 母亲节如何做促销

44

#### 第十一节 冬病夏治，四招搞定

46

#### 第十二节 国际骨质疏松日的大保健

48

#### 第十三节 世界爱眼日如何促销

49

#### 第十四节 世界无烟日保健品促销炼金术

50

#### 第十五节 爱牙日，打造保健专家

52

### 第三章 营销也要讲策略

54

#### 第一节 如何进行终端拦截和替换

54	
第二节 让顾客对你的推荐“感冒”	
56	
第三节 关联销售怎么做	
57	
第四节 一体化关联销售实操案例	
60	
第五节 “蚂蚁咬人”的营销故事	
61	
第六节 打动“三高”青年的心	
65	
第七节 “FABE”将荐钙进行到底	
66	
第八节 细辨风湿骨痛，对症搭配药品	
68	
第九节 春季药店营销攻略	
69	
第十节 药店如何“补冬”	
71	
第十一节 以“古法”卖补品	
72	
第十二节 传播保健知识有妙招	
74	
第十三节 即食中药如何推	
75	
第十四节 药食同源产品营销术	
77	
第四章 会员与客流量	
79	
第一节 让会员卡动起来	
79	
第二节 会员管理是个系统工程	
82	
第三节 会员服务的隐患	
84	
第四节 顾客为什么不买	
86	
第五节 七招提升客流量	
90	
第六节 如何进行有效的客类管理	
92	
第七节 找准需求，网住潜在客户	
94	
第八节 选址决定客群，保健品类调整要跟上	
95	
第九节 用心服务，提升药店EQ	
97	
第十节 “情据理法”解决退货纠纷	
98	

## 第五章 多元化经营攻略

99

### 第一节 选错地址 满盘皆输

99

### 第二节 药店多元化的渠道定位

101

### 第三节 四项研究解决非药品动销难题

103

### 第四节 像卖药品一样卖保健品

104

### 第五节 药妆店：表是妆，根是药

106

### 第六节 打破日化用品销售困境

107

### 第七节 药食同源产品的药店营销技巧

109

### 第八节 药店多元化转型的“多与少”

112

### 第九节 在细节上做好药店经营

114

### 第十节 药品生产企业、药店如何“双剑合璧”

115

### 第十一节 OEM，解决药妆供应问题

117

### 第十二节 药品生产企业应加速多元化

118

## 第六章 绩效与管理

119

### 第一节 销售业绩缘何直线下滑

120

### 第二节 三招并行，打造药店超人

122

### 第三节 成本控制从提高坪效入手

123

### 第四节 考核店员的三个方法

125

### 第五节 核心竞争力提升，60%靠店长

127

### 第六节 星级评定，让药店扭亏为盈

127

### 第七节 好药师是如何炼成的

129

### 第八节 留住药店女人心

130

### 第九节 关注女店员，解决职场两难事

133

### 第十节 不同品类如何定价

135

### 第十一节 细分商圈，打造价格形象

136

第十二节 新品定价不妨“傍”竞品

137

第十三节 药店防盗重在“防”

139

第七章 POP与陈列

141

第一节 POP：药店的无声助销员

141

第二节 精准应用POP

143

第三节 POP与陈列如何搭配

145

# 《新医改了药店就要这样开》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)