

医药市场终端开发与管理:零售药店终端的维护 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E5_8C_BB_E8_8D_AF_E5_B8_82_E5_c23_169468.htm (一) 加强终端维护，巩固阵地、扩大销量 (二) 终端维护的基本工作要点 (略) (三) 终端维护的内容 1、定时、定点、定线巡回拜访 (1) 终端关系维护；(2) pop日常维护：对问题终端终端维护 (3) 产品维护；(4) 立牌、横幅维护；(5) 台牌(卡)、模拟盒维护；(6) 海报、招贴、壁牌等维护；(7) 专柜、专架及堆场维护。 2、制定规范 3、明确分工 4、设计工具 (四) 终端维护的具体要求 (1) 制订走访计划、明确工作任务与数量：A、当天要走访哪些终端。 B、程中哪些作为重点对象。 C、当天须解决哪些主要问题。 D、走访计划(路线、内容等) (2) 准备工作：A、如何携带宣传品(数量、种类)；B、是否带胶水、胶带、剪刀；C、是否安排妥当准备的问卷，小礼品，订货单；D、是否带齐送货产品(数量、品种)。 (3) 工作原则：先远后近，即从离公司最远终端做起。 (4) 具体做某一家终端工作步骤：A、看户外：做好硬包装。 B、勤问候：与店员感情沟通，了解市场信息(含竞品动态)。 C、查户内：查产品，宣传品是否缺少，清洁摆放最佳位置。 D、快记录：沟通情况，如实及时记录。 E、提要求：注意方式，尽量达到目的。 F、礼貌离开。 (5) 定期检查、建好记录档案。 (6) 总结分析：A、包装到位、包装数量、产品销售情况汇总。 B、竞争对手情况汇总、营销态势分析。 C、提出建议和解决问题的方案。 D、重大问题立即整改，一般问题例会讨论。 E、每天认真填写表格：铺市表、跟踪表

、回访表等。F、做出市场营销计划（阶段性视情况。一般为每个月或3个月以上）。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com