

医药市场终端开发与管理:零售药店终端的管理 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_169469.htm (一) 终端管理的目标1、销量保证目标 2、渠道保证目标 3、理念认同目标 4、第一推荐目标 (二) 终端管理的内容终端工作依其性质可以分为软、硬终端两部分。1) 软性工作就是让营业员能全面、正确、积极推荐公司产品。2) 硬性工作指产品陈列、POP设置、堆场陈列与促销等 (三) 硬终端的管理* 着重检核以下四个指标：* 1) 铺货进度达成率。* 2) 陈列要求达标率：例如终端药店柜台产品标准陈列面4个为达标终端。* 3) 售点宣传达成率：公司规定的几项终端宣传组合达到标准。* 4) 目标终端销量达标率：根据不同产品和销售时期规定A、B、C级终端的月销售水平。考评OTC代表所辖区域中药店销售的达标情况。 (四) 软终端的管理----客情关系管理培养铁杆营业员1、先让店员记住你* 用特别的方式介绍你自己。* 每次都重复你的名字。* 用特别的服饰或者饰物包装自己。* 每次拜访都用特别的打招呼或者店员感兴趣的新闻事件，的方式让店员形成记忆。* 重复多发名片。或者特殊卡片上的签名* 用特别的签名让店员记住。* 用特别的声调语调让店员记住。2、培养诚信意识，让店员觉得你可信* 定期定时拜访。* 承诺的事情一定按时做到。* 缩短带金销售的兑现间隔时间。* 通过帮助店员一些生活小事取得店员信任。3、与店员交朋友，愿意并主动帮你工作* 乐意帮你推新产品；* 乐意帮你保持突出的位置及最多的陈列面* 乐意帮你维护并张贴店内外POP广告 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