

医药市场终端开发与管理:零售药店终端的信息收集与运用

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_169471.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E5_8C_BB_E8_8D_AF_E5_B8_82_E5_c23_169471.htm) 一、终端信息的定义

指从终端市场里反映出来的和终端销售密切相关的商业信息

。分内部信息和外部信息二、获取外部信息的主要途径1、竞

争者对手；2、零售药店；3、消费者；4、其他外部环境。三

、信息收集的程序1、信息调研；2、制定信息收集计划；3、

实施计划，网罗全面；4、甄别信息，各取所需。四、信息

的处理与运用（一）信息的处理原则1、收集的信息要与市场

因素结合2、收集的信息要与企业利益结合（二）表达方式

（略）（三）信息的运用1、向上级汇报，由上级决定信息是

否采纳2、将信息分析后，将成果和对策发给下属执行3、根

据分析成果制定对策4、将分析结果或应变措施运用于市场5

、注意将分析成果存储在资料库中 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