

医药市场终端开发与管理:零售药店终端拜访 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\\_169472.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E5_8C_BB_E8_8D_AF_E5_B8_82_E5_c23_169472.htm)

一、拜访方法（一）开门见山，直述来意（二）突出自我，赢得注目（三）把握时机，融为一体（四）明确身份，找准对象（五）宣传优势，诱之以利（六）重点突出，以点带面（七）四勤一体，适时跟进二、拜访的程序（一）、拜访前的准备：1、心理准备；2、当日工作计划准备3、拜访所需物品准备4、拜访洽谈方法准备（二）店内检查：1、货架检查：注意自己产品的陈列，放在显要位置；2、价格检查：标签、价格。3、库存检查：查看货柜、货架、仓库中的存货；4、POP检查：招牌，立牌，喷绘，灯箱等情况，这些终端POP的宣传是帮助我们产品销售维持产品与企业形象在店内的宣传，提升店员与消费者注意力的设施，需要及时检查与维护，确保资源的有效利用。5、检查竞争产品的相关陈列与宣传、活动等；6、促销检查。（三）、调查整理1、了解进货渠道、进货价格、零售价格、月销量进货周期和频率；2、对调查的终端进行合理的分类；3、掌握终端需货信息（四）、计划要求1、绘制终端分布图依据当地市区图、将所辖区域放大绘制在一张4开白纸上，终端分布图上需标识终端点（有货点和无货点）、路名、银行、公园、生活小区、菜市场、商业中心（广场）、医院等。2、制定终端走访路线图依据"终端分布图"将各终端点按最佳捷径方式连线，在一张16开白纸上绘制。3、建立终端档案（终端档案见有关表格）（五）、制定任务：1、向经销商提供终端真实销量2、对终端进行评估，制定销售量

。（六）、工作总结、分析、回顾

- 1、跟进药店订货及其他服务，尤其是新产品和促销期间的产品。
- 2、根据本次拜访中未能完成的工作以及出现的新情况，修正下一次的拜访目标或约定时间的跟进。
- 3、析当天的拜访成效：OTC代表用结果对比目标来分析当天的拜访，找出成功和失败的原因，达到我们OTC代表克服缺点和强化优点，从每天拜访中总结经验，再应用到今后的拜访中去。

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](http://www.100test.com)