

医药市场终端开发与管理:零售药店终端的卖场促销 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_169475.htm 一、终端卖场促销的定义

终端卖场促销是指以零售药店现场气氛为依托，综合病情诊断、病理知识咨询、赠品派送、礼品刺激等手段，针对目标消费者而开展的以促进非处方药品销售为目的的一系列相关活动。

二、终端卖场促销的形式（一）服务促销例：坐堂义诊（二）卖点促销例：念慈蜜炼川贝枇杷膏在夏天的冻饮宣传促销（冬天润肺夏天降暑）（三）利诱促销例：配发赠品、派送礼品

三、终端卖场促销的流程（一）确定目标药店1、地理位置好、交通方便；2、人流量多，有较多的销售机会；3、店堂有较好的信誉和较强的影响力。（二）挑选、训练促销人员

1、坐堂医生必须是相关领域的专家或这一领域有较深的造诣；2、促销人员沟通能力强、表达能力强；3、作好活动安排，分工明确；4、穿戴整齐、干净，服装一致。

（三）确定活动时段、促销形式及目标销量1、活动时段：本次活动从几月几日至几月几日共几天；2、人促销形式：3、目标销量：（四）促销没卖场的布置（五）促销活动的实施

1、促销人员讲解；2、店员推荐售卖；3、赠品发放。（六）填写档案表 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