

医药市场终端开发与管理:零售药店终端的配送 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_169476.htm

(一) 终端配送是服务的延伸 (一) 终端配送是服务的延伸。(二) 终端配送的形式

- 1、带车载货，现场配售优点：A、销售成交率高；B、易管理。来源：考试大缺点：A、装载量预测不准；B、车辆利用率低，进度慢；C、投入大、成本太高
- 2、电话拜访、计划配售优点：A、成本低、进度快；B、效率高；缺点：A、不利于面对面地充分交流沟通；来源：考试大B、市场信息采集不方便不准确；C、处理课诉不方便；D、推销不直观，影响成交
- 3、定人分区，专业配售来源：考试大优点：A、车辆利用率高；B、目标明确，速度快；C、协作，工作细致；D、为客户提供专业化的服务。缺点：A、虽可当面沟通，但仍不可能看到全部产品,影响成交。B、人力投入大；C、难管理。

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