

医药市场终端开发与管理:售药店终端的启动 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_169478.htm

1、铺货：有的卖是终端工作第一条什么时候需要铺货？A、新产品入市；B、厂商的第二种新产品 C、老产品新规格、新款式、新剂型、新包装。 D、新开张的各种药店。铺货的作用：1) 抢滩登陆作用；铺货能迅速让新产品进入每一个角落，是开展广告运动的前提；铺货可以掌握零售网络，从而可以掌握经销商，2) 设立有奖问卷，增强对产品的了解 A、设计问卷；B、设计奖项、奖品；C、问卷的发放及奖品的兑现；3) 设立产品陈列奖，加强卖场生动化 4) 设立销售奖，激励营业员持续推荐 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