

<<药品零售与药店经营全攻略>>

图书基本信息

书名：<<药品零售与药店经营全攻略>>

13位ISBN编号：9787501792122

10位ISBN编号：7501792127

出版时间：2009-5

出版时间：中国经济出版社

作者：樊丽丽 编

页数：225

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<药品零售与药店经营全攻略>>

前言

我国零售药品市场共经历了两次大的冲击：一是从国家取消医药零售的许可证制，放开药品零售市场开始，市场进入门槛降低，大量资金进入药品零售业，零售药店数量突飞猛进，业态也变得多样化。旧体制的传统药店感受到自诞生以来从未有过的压力，一些国字号则因体制、冗员等原因就此一蹶不振，与此同时，机制灵活、中间环节少：成本较低的新兴药店抢占了国营老零售商相当比例的市场份额，海王星辰等后来者逐渐成为医药零售领域的大鳄，但也有更多的企业在竞争中实施改革、降费增效、创造品牌，并利用原有的优势脱颖而出，如重庆和平药房连锁有限责任公司、北京同仁堂连锁药店等等。

第二次大的冲击来自平价药店。

把平价药店称为一场风暴绝不为过，它们凭着宣称比国家规定的零售价低40%~45%的手法，一路攻城略地，势如破竹，不仅改写了药品零售行业的平均利润，也迫使更多的药店加入到价格战中来。

价格战只是市场竞争的一种手法，但过低的利润将难以支撑企业的生存与扩大再生产，更不利于企业提升管理，培育品牌，可以说，对企业的前景毫无益处。

那么，在药店的平均利润呈下降趋势、竞争更为激烈的市场氛围中，我国的医药零售企业将何去何从呢？

我们借鉴同行便不难发现：美国的药品连锁十分发达，几家大型医药连锁企业几乎完全占有了全国的医药零售市场，最大的walgreen公司年销售额达212.07亿美元，利润7.8亿美元，其他几个较大的零售商年销售额也都在100亿美元以上。

<<药品零售与药店经营全攻略>>

内容概要

编撰此书的目的就是考虑到医药零售市场的大环境，侧重医药零售企业的经营与内部管理、人员培训，从自身挖潜力、找效益，此书在经营与人员培训等方面有很多可供实际参考的案例，希望能为从事和即将从事医药零售业的人士提供有益的参考。

<<药品零售与药店经营全攻略>>

书籍目录

第一章 细调查 开业之前做规划 一、掌握药品和药店的特殊性 二、量力而行,编制预算 三、进行详细的药店投资分析 四、加盟连锁药店是私人开药店的“捷径” 五、新开药店要过三关 六、药品市场调查的方法与步骤 七、知己知彼做调查 八、综合分析药店商圈 九、药店商圈分析须以数字说话 十、药品市场细分的方法 十一、快速申办开药店的手续 十二、药品零售企业经营许可证的换发与变通 十三、了解税务银行知识有助开店

第二章 巧选址 布局设计很关键 一、药店选址原则不可违 二、药店选址有窍门 三、视自身规模选店址 四、旺铺选址三要素 案例:四家药店选址分析 五、把握消费心理,巧妙设计店堂 六、药店布局有章 可循 七、药店内顾客通道设计 八、卖场生动化设计有助推销 九、店面设计须方便顾客 十、药店经营区必须具备相应条件 十一、关注细节,做好设计 十二、营业区照明设计有讲究 十三、药店装修要求 十四、药店内外装饰

第三章 重安全 药品管理专业化 一、加强药品品类管理 二、药品品类战术 三、药店品类管理实践 四、药店信息管理 案例:重视信息化管理的美信医药连锁店 五、药品销售及调配处方管理 六、药品有效期管理明细 七、药店安全管理制度 八、掌握药品知识,保证售药安全 九、严格掌握用药注意事项 十、中药饮片进销存管理 十一、处方药与非处方药的管理 十二、麻醉药品管理明细 十三、精神药品管理明细 十四、毒性药品管理明细 附:特殊药品管理制度

第四章 善促销 药品陈列按规定 一、POP广告吸引人 二、力求避免POP广告的缺陷 三、POP广告的布设 四、借药品陈列做促销 五、药品陈列常用方法 六、遵守药品陈列的规定 七、科学管理药品陈列 八、保证陈列药品质量 九、陈列技巧要培训 十、随机而变做促销 十一、通过顾客网络做促销 十二、会员服务拉动销售额 十三、创造药品零售差别化

第五章 会经营 赢得市场占先机 一、四招提高药店营业额 二、多元化经营提高销售额 三、百分百专业药房 四、利用诊所给药店招财 五、追求时尚的药妆馆 六、借鉴德国社区药店 七、专业打造药品生活馆 八、药店兼卖眼镜 案例:实施全面的健康照顾方案 九、分项目经营分析 十、药店夏日销售诀窍 十一、细节成就零售药店的生意经 十二、药店紧学超市的生意经 案例:单体药店的零库存销售 十三、优秀店员销售三招 十四、打造药店的品牌化服务策略 十五、提高销售服务质量

第六章 重养护 药品购存严管理 一、基础设施要齐备 二、药品严格按分类分区储存 三、药品的堆码 四、中药的分类储存 五、西药的储存 六、易燃、易爆危险品的保管方法 七、药品储存管理明细 八、实施药品养护 九、明确药品养护职责与分工 十、药品入库与检验 十一、药品的出库与盘点 十二、按程序进行药品验收 附:药品质量验收管理制度 十三、按规定采购药品 十四、药品采购方法

第七章 重服务 加强培训强内功 一、明确药店人员配置 二、明确药店各级人员主要职责 三、层层筛选,聘用优秀店长 四、按程序招进优秀员工 五、培训店长分八步走 六、对优秀店长要严格要求 七、药店新店员培训三招鲜 八、员工培训方法多 九、仪表培训不可少 十、销售服务5S法 十一、礼貌待客规范 十二、店长的服务要做到位 十三、营业准备工作要做足 十四、做好辅助工作,保证有序销售 十五、激励员工好方法 十六、财务管理有良策

第八章 搞连锁 规范流程慎加盟 一、连锁企业的竞争战略 二、连锁药店的竞争策略 三、连锁药店降低费用的关键 四、连锁药店物流配送系统 五、连锁药店购销、配送专业化 六、专业订货进货管理流程 七、连锁药店质量管理明细 八、选择合适的连锁经营模式 九、加盟连锁药店的步骤 十、了解情况慎重加盟 十一、选择连锁药店的方式 十二、了解加盟连锁药店后的权利和义务

附录:关于药品零售的相关法律法规 一、中华人民共和国药品管理法 二、中华人民共和国药品管理法实施条例 三、药品经营许可证管理办法 四、关于贯彻执行《药品经营许可证管理办法》有关问题的通知 五、药品流通监督管理办法

章节摘录

(三) 谨慎管理1.药店开诊所常碰到的问题。

一是必须要考虑到国家的法规和政策；第二，会碰到很难聘请到比较好的医生坐诊的困难；第三是医生的语言问题，很多外地医生的语言不能适应当地老百姓的语言习惯，很难沟通；第四，诊所的定价问题，这也跟连锁药店的定价有关系。

2.要两班管理系统。

药店开诊所，首先是管理机制的碰撞，前提是要想把它做得很优秀，需要两班人马，需要两种管理模式。

首先与当地市内一些医院搞好关系，请一些退休的老医师专家来坐诊；其次请市内专家，像一些退休教授为从业人员进行培训；第三，完善用人体制，制定完善的培训机制，能够稳定自己的医生队伍；第四，定价方面，常用药的价格一般会跟药店保持一致；专用药品像糖尿病药和一些针剂等，也可以参照市场价来定价。

五、追求时尚的药妆馆品牌化妆品、洗发水、眼镜……这些日常用品越来越多地摆上了药店的柜台。

当人们走进药店，发现不只是闻到药味，还可以感受到越来越浓郁的时代气息。

2003年以来，药妆店的走红让业内始料不及。

最早在国内推广药妆店的要数杭州武林药店，2003年9月，武林药妆馆现身杭州，全新的经营理念完全不同于传统药房的CI设计、店面布局、时尚风格，使人们眼前一亮：原来药店可以如此时尚！

武林药妆馆的主打产品是进口的品牌化妆品，其他产品还有与健康美容相关的护理用品、日用品、营养食品、健康书籍等。

<<药品零售与药店经营全攻略>>

编辑推荐

《药品零售与药店经营全攻略》由中国经济出版社出版。

<<药品零售与药店经营全攻略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>