

淡季旺销攻略

2016-06-07 中国药店

小提示

点击上方蓝色字体即可一键关注哦~



作者：陈安

夏季，是零售行业公认的淡季，药店也不例外，销售下滑是常态。如何积极寻找突破，做到淡季不淡，就成了各药店完成年度销售目标的重中之重。

那么我们应该如何提升门店夏日的销售呢？首先有必要分析一下夏季的特点，然后有针对性地提出一些方案，这样才能找对方法，用对劲！

一、季节性商品动销策略

防暑降温类、防晒护肤类、皮肤外用类、胃肠类、妇科类、清热祛火类正是夏季里旺销的品类。药店要提前做好以上品类的梳理，做好准备。

抓培训勤练兵

利用晨会、交接会对全员进行培训，让全体员工掌握夏季常见病的医学常识和相关产品知识，关联销售方案等，然后对店员进行培训，并要求店员将所学到的知识用到实际销售中。

营造陈列氛围

在药店主通道设置季节性商品专区，陈列形式多样，可以是地堆、花车、专柜、展示台等，上面悬挂“清凉一夏”“无痒生活”等字样的POP，并运用吊旗、气球、易拉宝、标识卡、特价卡、促销赠品等工具装饰卖场气氛。另外可以在收银台摆放藿香正气水、十滴水、人丹、风油精等小体积又价格便宜的应季产品，激发购买欲，带动消费。

店内辅助促销



1、买赠：

买满38元送洗衣粉260克一包；买满68元送生抽一瓶；买满128元送调和油900ml一瓶；买满198元送卷纸一条；买满288元送5kg香米一袋。



2、团购：

夏季很多企业都会团购部分防暑降温类产品作为员工的高温福利，通常量比较大。药店在门店张贴相关夏令产品团购活动广告，以及通过附近的亲朋好友进行传达宣传，主动出击，到附近的企业去宣传谈团购，每谈成一单就能为药店贡献一大笔销售额。



3、抽奖：

总消费金额达到68元即可参加抽奖1次，多买多抽，3次封顶。

二、重点瞄准瘦身减肥族

夏天是女人的季节，是她们展示美丽身材的最好时机。如今的女性都讲究苗条身材，所以越来越多的女士为了拥有一副好身材，可以穿上漂亮的衣服，竞相加入减肥行列。**瘦身减肥类产品自然也就成为畅销商品**。这类消费者更注重的是效果，价格不是其关注的重点，容易提高客单价，从而提升销售业绩。

规划减肥品类

▶▶ 1、减肥药品和保健品

国药准字的减肥品种和有广告支持的健字号减肥品种，对消费者极具吸引力，在药店是必不可少的。而这些品种竞争也十分激烈，因此，药店需要在品种、价格、陈列、专业指导等方面形成优势。

▶▶ 2、中药养生品类

中医认为，肥胖的病机是脾虚气弱，痰湿内蕴所致，脾脏相当于人体的清洁工，在不能正常工作的情况下，垃圾（脂肪）就会在体内堆积，形成肥胖。**因此，通常所采用的治疗原则为健脾祛痰湿**。中药养生品类主要选取有补肾阳、补气血、健脾、祛痰湿等作用的品种。补肾阳使命门火力充足，为燃烧脂肪助力。补气血主要是改善减肥药物导致脸色苍白等副作用，同时可促进血液循环，加速废物（脂肪）的排泄。

▶▶ 3、健身器械

健康减肥需要适当的运动，借助健身器械可以更方便运动，也可以针对减肥部位进行锻炼。

▶▶ 4、代餐食品

要想减肥成功，必须控制膳食的摄入量。很多人之所以减肥不成功是因为不能忍受饥饿。

这时，可以选择一些低热量、含粗纤维、口感好的代餐食品，这类食品不仅具有饱腹作用，而且可以提供热量，是不可多得的减肥伴侣。

减肥产品动销流程

▶▶ 1、药店人体验健康减肥

药店制定好健康减肥方案之后，可以挑选一些体重超标的员工进行体验，以便打造成功案例和完善健康减肥方案。这对顾客更具有说服力，也会增加店员成功向顾客推荐减肥方案的概率。

▶▶ 2、筛选目标人群

快速筛选目标人群，可以使销售更具针对性，成功推荐的可能性也会更高。目标人群主要有三种，分别是肥胖人群、微胖人群和产后妈妈。

▶ 肥胖人群

这类人群的减肥需求非常明显，并且可能都有一定的减肥经验，因此，在推荐的时候一定要了解她们的痛点，进而针对性推荐，切不可盲目推荐。

▶ 微胖人群

这类人群通过衣物的装饰，看不出肥胖。身上有那么丁点的“赘肉”，自己心里知道，减肥需求没那么强烈，但需求容易被唤醒。

▶ 产后妈妈

每一位新妈妈都迫不及待的想恢复到孕前体型，她们的需求十分明显。

▶▶ 3、营造陈列氛围

设置减肥产品专区陈列，将知名减肥产品在药店显眼位置（如进店处、收银处、促销车）进行大堆头陈列，并配合POP、海报、吊旗、气球、跳跳卡、背景音乐等在卖场营造一个强烈的减肥氛围，提醒每一个进入药店的人，减肥的季节到了。

▶▶ 4、打造组合促销

掌握一些减肥产品组合和销售话术，可以起到事半功倍的效果。笔者列举三种常见的组合方案，供药店人参考。

▶ 组合方案1：减肥产品+营养素

促销话术：减肥产品加营养素，健康减肥好搭档。健康减肥需要合理的节食，但又要保证营养均衡，而有些营养素是机体无法全部合成，必须从外界补充。

▶ 组合方案2：减肥产品+补血养颜灶产品

促销话术：最理想的减肥是既减掉了脂肪，又能令脸色红润气色好。

▶ 组合方案3：减肥产品+补气健脾祛湿类产品

促销话术：肥胖（虚胖）之人多是痰湿体质，补气健脾治本，祛湿治标，这种搭配可以改善体质，防止反弹。

▶▶ 5、多渠道宣传

可以通过多种渠道，扩大宣传效应。常见的渠道有DM单张，会员短信、公众号群发、LED滚动轮播、大型海报、店内POP等。



长按上图3秒钟，识别二维码关注

喜欢的话就点赞吧！ ↙