

药店提高客流量的34种方法！

2016-11-18 连锁药店



1. 店外的促销活动制造人气，联合厂家，在门店前经常组织一些买送活动，提高人气、吸引客流。
2. 联合厂家做免费测试项目，测血压、血糖、维生素等拉动并吸引人气,养生之家演唱会、安特卫医疗器械。
3. 各项比赛，象棋、扑克、挑绳、呼拉圈等聚人气。
4. 店外放电影，舞蹈、聚人气。
5. 喇叭营销，活动内容、企业简介、引起过路人的注意力去吸引人气。
6. 专业服务+训练有素的员工：提高顾客服务的满意度，把到店的顾客变成固定的群体：提高老顾客来店频率。
7. 提供团购服务。
8. 个性化陈列及POP。



9. 陈列整齐、充实、美观，无近效期、达到良好的视觉效果。
10. 大力发展广告产品及新品。
11. 售后服务跟进，顾客退换药、投诉、订购药品、用药指导、代煎中药、简单查体等。
12. 善待厂家业务员，争取厂家优质资源向店内投入一起来做促销活动共同来拉人气广告+礼品+资源+人力。
13. 店外POP广告、宣传单页发放、拦截过路人回卖场。
14. 到附近小区、菜市做宣传，发宣传单页、张贴海报，让顾客知道门店。
15. 广场活动拉动人气，扩大宣传。
16. 联系居委会组织一些健康讲堂，拉近门店与顾客的距离。
17. 小区宣传栏宣传，扩大宣传。
18. 提供专业化的监测：按摩，理疗、测血糖、测血压、测视力、测维生素等吸引顾客的到来。
19. 打造店内优美销售氛围、环境，企业文化传播、创一流品牌药店、引导顾客想来的意愿。



20. 季节性店内环境的改变，营造购物氛围。
21. 保证药品齐全，做到人无我有，人有我优，提高满意度。
22. 门头的醒目性、宣传条幅、橱窗，引起行人注意。
23. 演出、腰鼓队，聚人气。
24. 电视广告、报纸、车体广告、广播电台，顾客了解门店。
25. 扩大宣传力度，印制宣传单页(活动策划)，在客流高峰时期发放。
26. 开设诊所、中医坐堂，为顾客提供购药的一站式服务。
27. 医保刷卡定点，合疗、慢性病。
28. 商品品类多元化专业化、专业店建设方面（如：糖尿病生活馆、计生、三高生活馆、医疗器械、母婴、养生）。



29. 商品价格低质量好+促销活动。
30. 给会员日优惠的促销活动，利用会员的口碑来宣传品牌提高客流量。
31. 会员积分及时兑换、落实好会员日的优惠活动，会员经常来。
32. 重点会员维护体系的建立，登记会员顾客的生日。
33. 24小时服务及适当延长工作时间。
34. 政企联合，增强企业形象。

来源：药店营销管理

- 【TOP1】九天，让药店完成全年的器械销量！
- 【TOP2】擅自卖处方药致死，药店赔了31万！
- 【TOP3】这四种药，别再给感冒顾客推荐了！
- 【TOP4】各大药房招聘启事，你想要的在这里！

『投稿有惊喜』

免费培训 免费猎头 免费传播

本文为转载，连锁药店不对其观点负责，如有侵权请联系小编！



连锁药店 (ID:lsyd188)

500万药店人的共享平台

专注药店 • 源于实践 • 独立观点

据说药店遇到88%的问题答案 都在这里！



长按二维码关注

连锁药店