

新店开业，如何提升消费者认识度？

（原创） 2017-01-17 冯枫 21世纪药店

曹妃甸龙凤园店是河北唐人医药股份有限公司在河北唐山开设的第三家连锁药店，由于是区域店，面对同行的竞争不仅要站稳脚跟，还要提升消费者的认知度。2016年，唐人医药开展了“买贵了退差价”的服务项目，药价的问题已经解决，那么怎样才能提升消费者对企业的认知度，让他们一下子就能记住药店呢？笔者认为最好的办法就是做差异化，比如，龙凤园店不久前就开展了一场别出心裁的门店开业“大剧”——



1. 场外免费检测，吸引社区居民

唐人医药唐海龙凤园店属于社区店，店虽不大，但是周边的社区可不少。为了能够吸引更多居民的关注，唐人医药不仅邀请了威风锣鼓，而且不畏严寒在场外设立了免费检测项目，如腰椎检测、心肝脾肺肾检测等等，着实是吸引了很多消费者驻足参与。

2. 免费专业检测，高薪聘请检测师

为了能给消费者提供更专业的检测，唐人医药高薪聘请了检测师，为到场的消费者免费做血

压、血糖、多普勒、骨密度等检测服务。消费者对此项检测都很感兴趣，纷纷排队登记，领取号码牌。专业人员还根据测量结果为消费者做系统的健康分析和慢病管理、宣传用药知识等。

3.借调资深老员工，提供更专业的服务

新店想要打响第一炮，开业现场的专业服务也是关键！为了向消费者提供更专业的服务，龙凤园店还向周边店借调了几名资深老员工，这些老员工不仅用专业的服务为新店擦亮了招牌，更是在开业过程中以“传帮带”的形式教授了新员工很多知识。
