

“互联网+医疗健康”产业加速崛起，零售药店如何打造O2O平台？.

产品名称	“互联网+医疗健康”产业加速崛起，零售药店如何打造O2O平台？.
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

“互联网+医疗健康”产业加速崛起，其中O2O模式正成为医药零售不容忽视的增长点。在数字化大潮下，全渠道布局成为众多零售药店的共识，较早布局O2O的上市企业，近两年O2O的销售额增长翻倍。零售药店O2O主要以药品为主，与网上药店的品类结构差异较大，预计2030年零售药店O2O药品规模将追平或赶超B2C网上药店药品规模。

随着各方对O2O的不断重视、消费者线上购买习惯的形成、零售药店参与度的提高、线上医保支付的逐步放开，未来零售药店O2O规模将持续增长。当下，O2O正成为线下门店的一个补充，与零售实体药店相辅相成。在此背景下，“完善销售渠道”成为药店开展O2O的共识，药店在O2O的投入度越来越高。

随着模式的逐渐成熟，O2O已成为零售药店增长的源动力。大部分零售药店认为O2O是行业发展的必然趋势，既能迎合消费者的习惯，也能够增加营业收入。——今天给大伙分享一下O2O卖货系统

O2O的经营模式

1. 引流：线上平台作为线下消费的入口，可以汇聚大量有需求的消费者，或者引发消费者的线下消费需求。
2. 转化：线上平台向消费者提供商铺的信息、优惠、便利，搜索、对比，并最终帮助消费者选择线下商户、完成决策。
3. 消费：消费者利用线上获得的信息到线下商户接受服务、完成消费。
4. 反馈：消费者将自己的体验反馈到线上平台，有助于其他消费者做出决策。线上平台通过梳理和分析消费者的反馈，形成完整的本地商铺信息，吸引更多的消费者使用在线平台。
5. 存留：线上平台为消费者和本地商户建立沟通渠道，可以帮助商户维护消费者关系，使消费者重复消费，成为商家的回头客。

如何打造属于自己的O2O平台？

O2O商城主要是针对线下零售实体店，进行商家及其产品、服务整合的线上综合平台；它结合了云平台会员分销体系，完成线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源，实现平台、商家、用户的“数据持续变现”。

1.多元化消费场景：线下商城支持用户线上下单物流配送、到店自取，或到店消费然后使用到店付优惠买单；

2.多种营销工具：线下商城支持优惠券和会员卡，为平台和商家拓展新用户、维护老用户，提升客户忠诚度，积攒固定消费群体；

3.消费与收益并存：线下商城可结合云平台各种分销机制（销售员、店长、**销售员、储备金、区域代理）让用户在消费的同时也能获得收益；线下商城可结合云平台各种分销机制（销售员、店长、**销售员、储备金、区域代理）让用户在消费的同时也能获得收益；基于每个零售门店的独立管理后台，可以进行个性化运营；完善的自动化数据化管理；

让零售实体快速完成移动互联网转型，运营起来也更有效率。

这也意味着零售药店O2O的健康良性发展有赖于各参与方携手共建，共同维持并推进行业良好生态发展，更好地服务于广大人民的健康需求。米内网认为，平台、零售药店、工业企业三者的协作密不可分，必须联合做好患者教育和用药咨询服务，给消费者带来便利和满足，同时加强下沉市场的布局 and 开发，

让低线城市的需求得到更好的满足与释放。