

# 连锁药店管理系统对于药店管理的优势

产品名称	连锁药店管理系统对于药店管理的优势
公司名称	武汉百悦千禧科技有限公司
价格	3000.00/套
规格参数	品牌:千禧软件 型号:liansuochina
公司地址	武汉洪山广场体育馆路特1号香格里拉嘉园C栋1401
联系电话	027-87895288 18772341627

## 产品详情

### 连锁药店管理系统对于药店管理的优势

生老病死乃人生常态,不管贫穷富有还是高管达贵都很害怕病、死,然而这又是躲不掉的事情,所有我们出现了医药,来缓解和治疗并且病情,延后死亡期限。如今药店连锁经营蔚然成风,但因市场缺乏规范使得连锁药店在尚未成熟的阶段,就陷入价格战的泥潭。此种情况下,在大中城市进行连锁经营,应进行怎样的策略抉择呢?千禧软件建议您使用黄金管家系统来管理连锁药店,这样不仅可以提升品牌竞争力,而且能为店面带来更多的收益。

千禧软件经过市场调研分析,我们认为连锁药店主要有以下几种竞争策略:

#### 1、品牌差异化策略

如部分连锁药店等。这些药店有的打服务的概念,有的打专业的主张等,分别有自己独特的个性。形成自己独特的销售主张,打造差异性的品牌,从而与竞争对手区分开,这是最有效的竞争策略,也是未来医药流通企业的必走之路。但是在全国来看,还没有几家连锁药店真正能够明确的运用品牌差异化策略,这是一个机遇,领先一步就有可能步步领先。

综上所述,连锁药店在策略选择上,第一是实现品牌上的差异化,第二是实现产品差异性,第三才是价

格，做隐性降价和价格战的跟进者，不首先打平价牌。

## 2、产品差异性策略

如部分大型药房，有雄厚的实力，拥有许多独家代理、一级代理产品，拥有竞争对手所难以企及的产品优势。该策略适用于实力雄厚、侃价能力强的企业，小型企业即使某几个产品上有优势，但由于势单力薄，难以形成竞争优势。

## 3、价格策略

如部分平价大药房等。价格在中国永远是最锋利的武器，但价格也是一把双刃剑，有利有弊。

实施价格策略，必须拥有采购及中间环节的成本优势、庞大的仓储能力、资金优势等。并且，目前的市场上，大的连锁药店都在维持一种相对的平衡、秩序，没有出现大规模的降价行为。作为一个新进入者，如果首先打价格战，打破这种平衡，必然会引起同行的围攻与跟进，反而会陷入被动。因此，在价格上做文章应慎之又慎。

千禧连锁药店管理系统对于店面管理有哪些好处?

通过以上分析，千禧软件认为连锁药店在品牌差异化策略的操作方向上，无论具体的操作方式是什么，核心则是“以人为本”，塑造“人性化”的品牌，靠强大“亲和力”进行一对一的沟通，以此建立起消费者对药店品牌的忠诚度。

1、亲和力。“以人为本的人性化的具有亲和力”的连锁药店，符合消费者需求，容易被消费者接受;具有极大的包容力，很多概念与服务都可以纳入品牌主张当中。而千禧软件中的连锁药店收银系统不仅操作简单，缩短客户购药时间，而且嵌套有聊天系统，还可以和会员及时沟通;千禧软件中的连锁药店会员APP系统可以帮助客户在网上预约和购买药品，同时商家也可以向会员推荐活动和新品;千禧软件中的连锁药店订单分析系统可以分析客户的购药习惯，如果会员需要长期吃药，可以及时提醒会员购药。

2、关联性。连锁药店不仅仅要做一个药店，同时还经营其他健康、人性化的东西(当然要有相关性)，同时能提供个性化服务，真正做到以人为本。要让药店的利润的很大一部分来自于药品以外的其他商品。千禧软件连锁药店会员APP可以给会员推送一些高质量的饮食健康知识，当然也可以给会员推送应季的食疗产品。

3、会员制。建立有差异性的连锁药店品牌，又要避免因平价、降价引起的价格战，会员制可以解决这个问题。不首先发动价格战，但要做第一时间的跟进者，以免被动，同时也可以更好的拉近消费者。会员制既可以成为建立差异性品牌的主体，又是“常客优惠”的营销手段，更是品牌与消费者沟通的最佳管道。千禧软件连锁药店会员关系系统可以根据会员的等级实现不同的折扣，还可以通过积分让利给客户，其中储值赠送活动更可以抓牢客户，为店铺带来更大的业绩。