

医药营销策划|药品营销|药企策划|一线营销策划

产品名称	医药营销策划 药品营销 药企策划 一线营销策划
公司名称	上海一焯营销策划有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海化学工业区物流产业园合展路118号1幢102室R26座
联系电话	.021-65909699 13917219856

产品详情

医药、保健品这两个行业向来都是敏感话题中的重中之重，因为它们涉及的是人体健康安全，在市场严格管控下，近年来，医药市场的乱象也有所改善，医药企业的营销手段也不断的推陈出新，一线品牌策划以专业的角度为广大药企提取了关于咱们医药行业在进行营销策划时的关键点，希望在此基础上，药企的销量越来越高，当然，切莫忘记“良心”。

医药营销策划--宗旨

一般药企营销可以注重这样几方面：1、以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略；2、建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等；3、以产品主要消费群体为产品的营销重点。

医药营销策划--产品策略

通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。牢牢抓住五个点：产品定位、产品质量功能方案、产品品牌、产品包装、产品服务。

医药营销策划--价格策略

这里只强调几个普遍性原则：1、拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。2、给予适当数量折扣，鼓励多购；3、以成本为基础，以同类产品价格作为参考。使产品价格更具竞争力；4、若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

医药营销策划--终端销售

以前许多医药企业尤其是知名医药品牌的厂家都把终端工作的重点放在中心城市中数量较少的重点终端上。这种终端工作方式是把主要的人力、财力投入在占比少数的重点目标终端药店，加大重点和目标药店的工作力度，按二八定律进行以点带面，营造终端销售氛围。

医药营销策划--差异化

解决同质化营销模式最有效的途径就是进行区域性的差异化营销，中国有56个民族、960万平方公里的土地、5000年延绵不断的文明史，这不只是一个纯粹的数字概念、地理概念和时间概念，它反映了中国文化的多样性、差异性及对人们思想观念、消费观念的深刻影响。而行业内数量庞大的医药商业企业、零售企业使医药零售行业的环境更加复杂。

医药营销策划--团队营销

基层管理团队的强有力的建设是组织管理和执行力的有效保证。为适应区域性的差异化营销，加强基层管理团队的建设是人员建设中的关键问题。它是我们各项市场推广活动强有力执行的保证，同时也是我们营销管理落实到基层的坚强后盾。

“药品+药品正确使用+增值服务”的运营模式将成为药企利润的主要来源。药企要想使自己的整体解决方案打动客户，就要构建一个良好的、能频繁运用的客户数据库，通过技术手段而不单单是服务热线的方式链接客户。黏住客户、开发新客户，这是真正的大数据应用。

随着大健康产业+互联网的高速发展，药企行业也面临着前所未有的挑战，如何让产品和消费保持长期的粘性，提升市场份额，其中“增值服务”也同样重要，在药企在保证自家产品质量的同时，也可从其它增值项产品入手，例如：保健品、饮食等多方面，它将会是产品销量的重要推动者之一。

联系人：丁先生

公司电话：021-65909699

公司地址：上海市杨浦区大连路990号1009室

公司网址：<http://www.esune.com>