让低价策略走向成熟

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！我是成都太极大药房光华片区十二桥店店长莫晓菊，非常荣幸有机会参加集团公司组织的本次营销大会。今天我为大家分享的是：不成熟的低价竞争策略。

我是今年4月从旗舰店调往十二桥店的，本店经营面积350mm，地处成都中医附院对面，四川省人民医院500米以内，地理位置非常优越，但是竞争却比旗舰店更激烈，因为就在这五百米以内，竞争对手多达十家。此刻，我意识到要做出更多的努力才能将顾客吸引到店消费，“真抓、实干、创新、营销”八个字牢牢记在我的心中。可是经过3个月的努力，我店的起色不太理想，我困惑了，我发现我努力的方向没对，因为这段期间听见很多顾客反映我们药价太贵而摇头走出门店，而我没引起重视。于是我们立即对周边药房进行了调查，从中发现我们的价格确实太不具优势了，如杏林抗病毒颗粒有糖型卖7.6元，倍他乐克25mg2.9元，金嗓子1元等等。低价风暴无处不在，因此，我店在7月底向公司作了30个敏感品种的特价申请，用这些低价吸引顾客到店，如抗病毒颗粒有糖型6.8元，倍他乐克1.5元等，在我看来价格下去了这么多，而且在同行中也有了明显的竞争优势，就想等着看收益了。但是经过为期两周的时间，根据数据分析，销量起伏不大，但裸卖率大大提高了，毛利率也急剧下滑，从平时的31%下降到18.9%。这次活动很失败，效果适得其反。

就在经历挫败的同时，我也在不断地总结，为什么裸卖率那么高？为什么毛利下滑厉害？经过我和店员的总结，我们要提升销售技巧和销售思路，因此我们为以后的工作做了以下计划：

1. 组方培训与分享：每月集中学习，店员要不断学习相关专业知识，用简短的语句总结关联产品的卖点，并专业地向顾客推荐关联药品以及保健品，以降低裸卖率；再由店员根据自己平时销售的成功案例向大家分享成功经验，包裹顾客反馈意见及疗效，这样有利于增强大家的销售信心。
2. 组合套包推荐：如买鱼油送高血压药品尼福达，买蜂胶送糖尿病药品格华止，家庭必备套包，旅游套包，车载套包等等，这样我们为顾客做了引导性的消费，同时也通过我们专业的推荐，让顾客觉得自己是在购买健康，而不仅是药品，从而提高我们的毛利率，也降低裸卖率。

以上内容就是我今天的分享，虽然还是摸索中，但我相信通过我和我的团队的共同学习和努力，让低价策略走向成熟，提升销售。谢谢大家！

十二桥店:莫晓菊