

药房什么类型药比较走量- 药房的中成药怎样分类摆放比较简单合理呢？-股识吧

一、秋季药房什么比较畅销

减肥产品，现在的减肥产品都是非药品的食字号的连健号都少药准字的有自从曲美禁受了买的更少。

到药店买食品的人很少，除非附近没有超市便利店。

药店能买动的食品有蜂蜜，大枣，桂圆干，保健品（食字号也算食品啦），去火的一类泡茶的。

二、请问：开药店的进货渠道以及药的率润是什么？

从正常的医药公司进货通常利润很低，大多都是品牌药，你要是指望这些药赚钱，药店就得关门了，一般药店的老板都有自己代理的一些品种，这些药也是大厂出的，只是二线，三线药品比较赚钱，所以你必须经常关注一下各地的招商会，你医院里最好有十分熟悉的，这样医院开的药也可以从你这里买到，无意中又增加了收入，还有医保的人员会换药，这里面都有很多的门道，你若是不熟悉这些门道，还是不要开药店，否则你会很惨

三、药房的中成药怎样分类摆放比较简单合理呢？

Z 中成药类药物z01 解表药z011 辛凉解表z012 辛温解表z02 泻下药z021 泻下通便z022 攻下z023 润下z024 峻下逐水z03 清热药z031 清热泻火z032 清热解毒z033 清热燥湿z034 清热凉血z035 清热祛暑z036 清脏腑热z037 清热止血z038 清退虚热z039 清热利湿z04 安神药z041 养血安神z042 补肾安神z043 重镇安神z05 化痰止咳平喘药z051 温化寒痰z052 理肺止咳z053 清热化痰z054 润肺化痰z055 化痰止咳z056 止咳平喘z06 理气消导药z061 疏肝解郁z062 理气调中z063 消食化积z07 扶正药z071 健脾和胃z072 滋心补肺z073 补肾壮骨z074 补气z075 滋阴z076 助阳z077 补血z08 固涩药z081 固涩止泻z082 收敛固涩z09 祛瘀药z091 益气活血z092 养血活血z093 化瘀通脉z094 活血消徵z095 活血化瘀z096 化瘀止血z097 活血祛瘀z098 破血逐瘀z099 行血补血z10 治风药z101 平肝熄风z102 化瘀祛风z103 祛风通络z104

平肝潜阳z105 息风止痉z11 祛湿药z111 清热除湿z112 祛风除湿z113 消肿利水z114
清热通淋z115 化瘀通淋z116 扶正祛湿z117 芳香化湿z118 利水渗湿z12 降脂药z121
化浊降脂z13 止血药z131 凉血止血z132 收敛止血z133 温经止血z14 温里药z141
温里散寒z15 开窍药z151 芳香开窍z16 驱虫药z161 驱虫杀虫z162 燥湿杀虫

四、新开药店必备药品有哪些？中药和西药按什么比例来分配？ 谢谢

按类别分有医院药房（门诊药房、病区药房、中药房西药房）、商业药房（中、西药房）、专业药房（新特药房）等。

按规模分有大中小之分。

服务的对象有所不同：是患者零售，医生用药。

RX和OTC分开 药品与非药品分开 外用与内服分开 易串味的单独分开.RX

心脑血管类 内分泌类 抗菌消炎类 儿童用药 泌尿系统类 呼吸系统类 妇科用药

外用药 OTC 解热镇痛类 抗感冒类

清热解毒类至于分配比例，我帮不上忙的哈！请教别人吧！

五、网上药房哪个比较正规？

在百秀健康买过隐形眼镜，品牌类型比一般的实体店要齐全，自从手机安装了APP，美妆和保健品都是从上边买，

六、药店，该主推哪些品种

目前几乎所有药店都在实施高毛利产品主推，但是笔者认为，主推高毛利产品是把双刃剑，实施得好，可以提升顾客满意度和客单价，进而提升药店业绩；

反之，则引起店员心理负罪感和顾客反感，导致顾客流失。

那么，到底该怎样主推呢？笔者经过深入考察和系统思考，有以下建议供同行参考：强效与高毛利有别目前，不少连锁药店都在使用自营品种、主推品种、高效品种的概念，但笔者认为，这些都不是准确的提法，使用“强效品种”才是最准确的。这里的强效是指疗效强、疗效快的意思。

强效品种要符合三个对得起：首先是必须选择品质疗效有保证的产品（要对厂家精挑细选），对得起消费者；

二是选择毛利相对较高，对得起自己所在连锁企业的产品；

三是主推强效产品得有激励机制作保障，店员主推这些产品，对得起自己。

选择强效品种时利润不是惟一的指标，应该综合考虑厂家、品质、疗效、消费者接受度、市场竞争度、店员理解度等多个因素。

强效品种既然是强效，连锁药店必须是自己系统内从上到下都广泛使用、自觉使用，只有这样，店员才会相信自己卖的产品是强效产品，才会对强效产品有信心。

总部最好把主推产品免费先给店员若干，让其自己和亲友先试用，以增强店员推荐信心，降低主推的心理罪恶感和愧疚的心理负担。

五类产品可供选择强效产品的品类有很多，但目前大家在认识上存在不少误区，笔者认为，以下五大类品种可作为强效品种：品牌产品、畅销产品的替代品：这是第一大类强效品种，也是目前绝大多数连锁药店都采取的产品策略。

但必须明白，这只是主推强效产品品类的一个选择，绝不是惟一选择，使用时要注意以下几点：第一，这是消费者的第一用药需求，也就是指名购买的用药需求，不能用替代的强效品种拦截，否则会引起消费者反感；

第二是当消费者不知道自己该用什么药、没有指名购买时，可以用这类强效产品作为主推和第一推荐。

独家经营的各类OTC品种或者双跨品种：这是第二大类强效品种。

选择这类品种，没有竞争，价格可以相对较高，且容易推荐，可以直接告诉顾客“这是我店独家专门为顾客挑选的好产品”。

如果这类产品疗效好、回头客多，有利于培养顾客忠诚度。

当然，这类品种也可以是独家品规的品种。

这种情况其实很多，尤其是一些不知名厂家中大多有这样的品种。

但由于是独家的，且没有广告配合，往往推荐起来有一定难度，没有第一大类强效品种那样容易形成销售，于是，有些中小连锁药店就不太愿意经营这类品种，也不容易找到。

解决问题的思路有以下两个方面，一是借助采购联盟来寻找，二是自己的销售系统必须学会把这类强效品种卖好。

这样才会形成自己的核心竞争力。

七、在药店什么商品畅销？非药类。

减肥产品，现在的减肥产品都是非药品的食字号的连健号都少药准字的有自从曲美禁受了买的更少。

到药店买食品的人很少，除非附近没有超市便利店。

药店能买动的食品有蜂蜜，大枣，桂圆干，保健品（食字号也算食品啦），去火的一类泡茶的。

八、怎样选医药品种

选择一个首先要选择一个知名的厂家，再看那个药品的外包装和内包装再看他的功能主治写得全不全面。

再看厂家的招商价格（含税/不含税）是多少，再了解厂家进行市场保护吗？并询问交多少市场保证金，一般大型厂家都要交保证金。

再问首批提货量是多少件，根据自身的财力选择多少提货量。

当签定合作后再觉得挂靠哪家医药公司，并要把开票的税点谈好。

运作方式可以直接进临床或者OTC或者直接走流通。

九、医院的西药房药品分类是按照什么来的？都可分为哪几类？

医院药房实现科学化、微机系统化管理的发展趋势，也必将让各医院在等级评定...

产品及服务关键字：药房设施；

双向药盘；

单向药盘；

双向库房药架；

单向库房药架；

旋转药盘；

调剂台式药盘；

封闭式药盘；

...

参考文档

[下载：药房什么类型药比较走量.pdf](#)

[《配股分红股票多久填权》](#)

[《股票跌停多久退市》](#)

[《股票买进需要多久》](#)

[《购买新发行股票多久可以卖》](#)

[下载：药房什么类型药比较走量.doc](#)

[更多关于《药房什么类型药比较走量》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/40194067.html>