

Управление и экономика фармации

ID: 2022-01-231-T-19541

Тезис

Фролов Г.А.

Техники эффективных продаж товаров аптечного ассортимента

*ФГБОУ ВО Саратовский ГМУ им. В.И. Разумовского Минздрава России, кафедры экономики и управления здравоохранением и фармацией**Научный руководитель: к.п.н. Новокрещенов И.В.*

Актуальность. Развитый фармацевтический рынок приводит к быстрому росту числа конкурентов, перенасыщенность фармацевтического рынка медицинскими товарами приводит к обострению конкурентной борьбы между компаниями, после чего возрастает значение процесса исследования техник эффективных продаж в борьбе за завоевание потребителя.

Цель исследования: выявление наиболее эффективных техник продаж, используемых в аптеках.

Материал и методы: социологический метод в форме анонимного анкетирования фармацевтических работников (100 респондентов) и потребителей лекарственных препаратов (120 респондентов).

Результаты. Наиболее эффективными техниками продаж, по мнению фармацевтических работников, являются: использование ключевых фраз убеждения и воздействия на покупателя – 59% респондентов, сравнительный подход к презентации товара – 45%, информирование о положительных отзывах других покупателей – 41%. При этом 57% опрошенных считают, что знания техник эффективных продаж способствуют реализации всех товаров аптечного ассортимента.

55% потребителей лекарственных препаратов ответили, что относятся к использованию подобных техник положительно и готовы прислушаться к мнению фармацевтического работника. 49,17% указали, что техники эффективных продаж оказывают на них влияние. Наиболее часто по отношению к ним фармацевтические работники использовали следующие техники: сравнительный подход к презентации товара (54,17%), ключевые фразы убеждения и воздействия (39,17%), положительные отзывы других покупателей (32,50%).

Выводы. Техники эффективных продаж товаров аптечного ассортимента – это типовой пакет описанных операций, регулирующий взаимоотношения с потребителями фармацевтических работников, напрямую участвующих в работе с потребителем. Применение трёх вышеуказанных техник продаж будет способствовать увеличению выручки аптечной организации, улучшению её имиджа, увеличению уровня коммуникации между фармацевтическим работником и покупателем, и повысит эффективность функционирования организации.

Ключевые слова: аптека, аптечная организация, продажи, эффективные техники продаж, увеличение продаж в аптеке