



药品营销模式分析 报告

汇报人：XXX

2024-01-17

目录

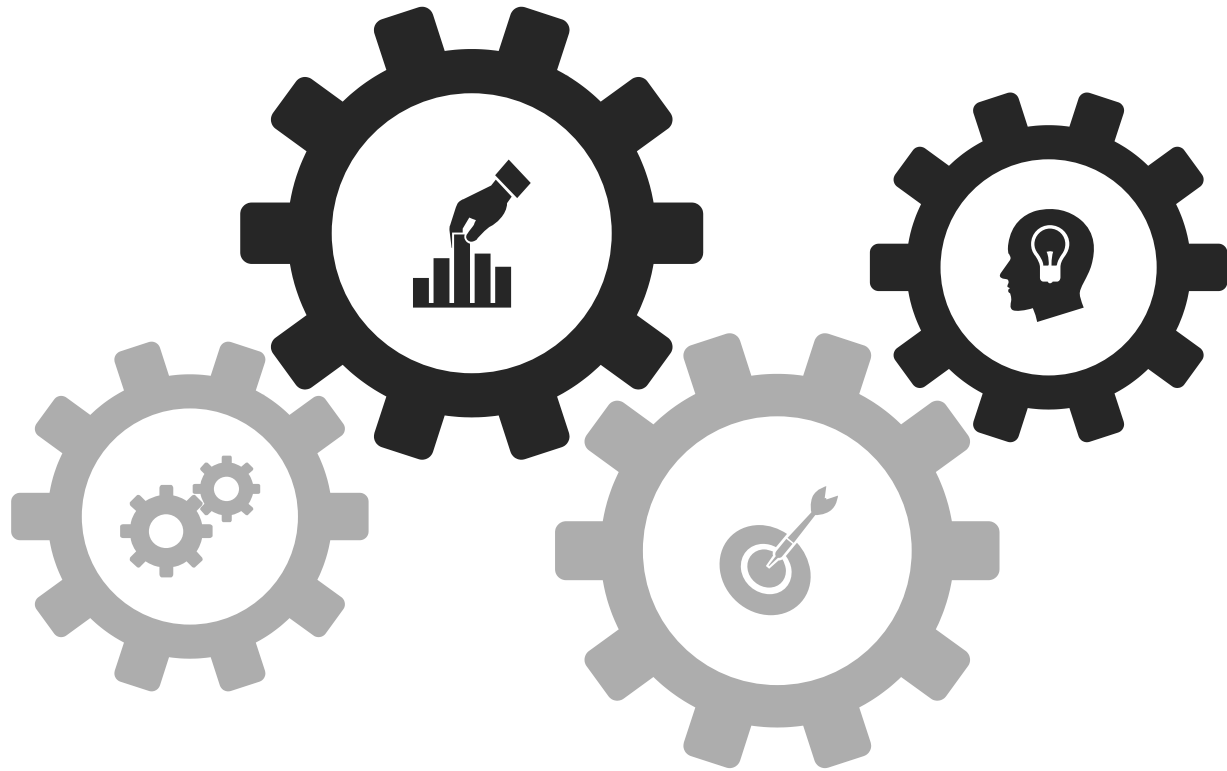
- **药品营销概述**
- **药品营销模式分析**
- **药品营销策略与技巧**
- **药品营销案例分析**
- **药品营销的未来趋势与挑战**



药品营销概述



药品营销的定义与特点



定义

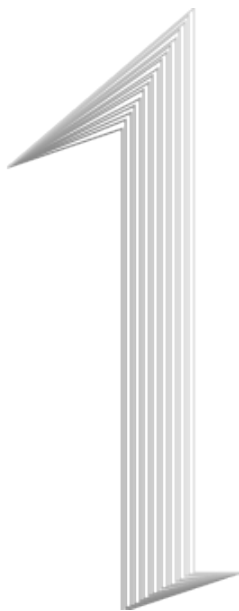
药品营销是指通过一系列市场活动，以满足患者需求为导向，将药品从生产者转移到消费者的过程。

特点

药品营销具有特殊性，需要严格遵守法律法规，尊重患者的自主选择权，同时强调药品的安全性和有效性。



药品营销的重要性



促进药品流通

药品营销是连接生产者和消费者的桥梁，能够推动药品的流通，满足患者的需求。



提高企业竞争力

有效的药品营销策略可以帮助企业提高品牌知名度，扩大市场份额，提高竞争力。



保障公众健康

通过合理的药品营销，可以确保患者获得安全、有效的药品，从而保障公众健康。



药品营销的历史与发展

传统营销模式

传统的药品营销模式以医院和药店为主要销售渠道，以广告宣传和促销为主要手段。



个性化营销

随着大数据和人工智能技术的应用，药品营销开始向个性化方向发展，能够更好地满足患者的个性化需求。



电商平台的兴起

随着电商平台的兴起，药品营销开始向线上转移，为消费者提供更加便捷的购药渠道。

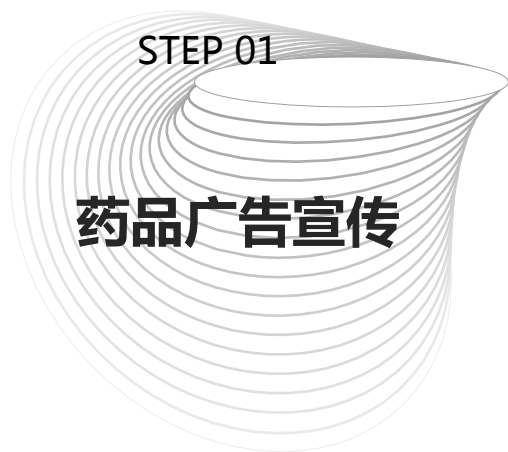




药品营销模式分析



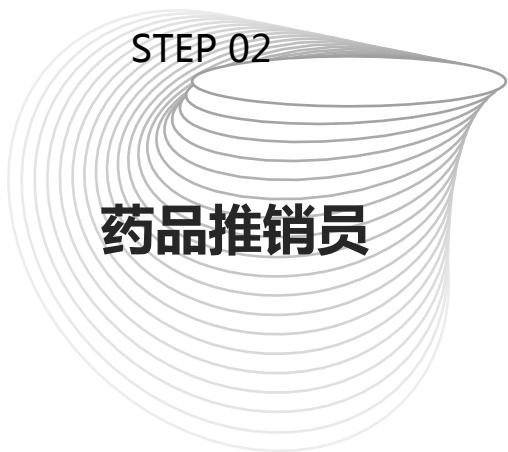
传统药品营销模式



STEP 01

药品广告宣传

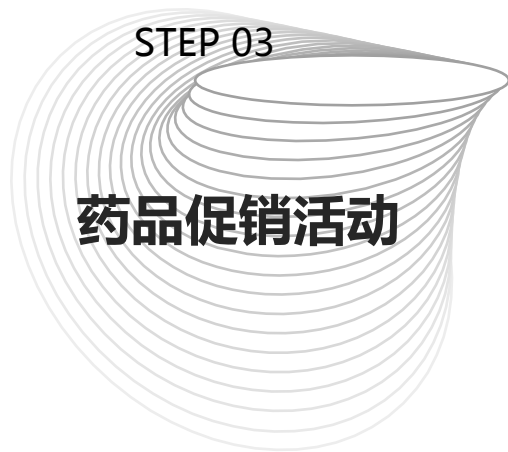
通过电视、广播、报纸等媒体进行药品广告宣传，提高药品知名度。



STEP 02

药品推销员

派遣药品推销员直接与医生、药剂师等医疗机构相关人员进行面对面交流，推广药品。



STEP 03

药品促销活动

通过药品促销活动，如买赠、折扣等手段刺激消费者购买。



互联网药品营销模式



网上药店



通过建立网上药店，提供在线购买药品服务，方便消费者购买。



搜索引擎优化



通过优化药品相关信息，提高在搜索引擎中的排名，吸引潜在消费者。



社交媒体营销



利用社交媒体平台进行药品宣传和推广，扩大药品知名度。



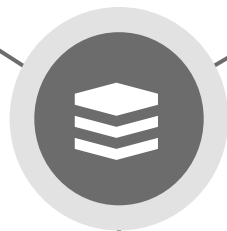
社交媒体药品营销模式

社交媒体广告投放

在社交媒体平台上投放广告，吸引目标用户关注和点击。

社交媒体意见领袖合作

与社交媒体意见领袖合作，通过他们的影响力推广药品。



社交媒体互动活动

举办社交媒体互动活动，如线上问答、抽奖等，提高用户参与度。



药品营销模式的优缺点分析



传统药品营销模式优点

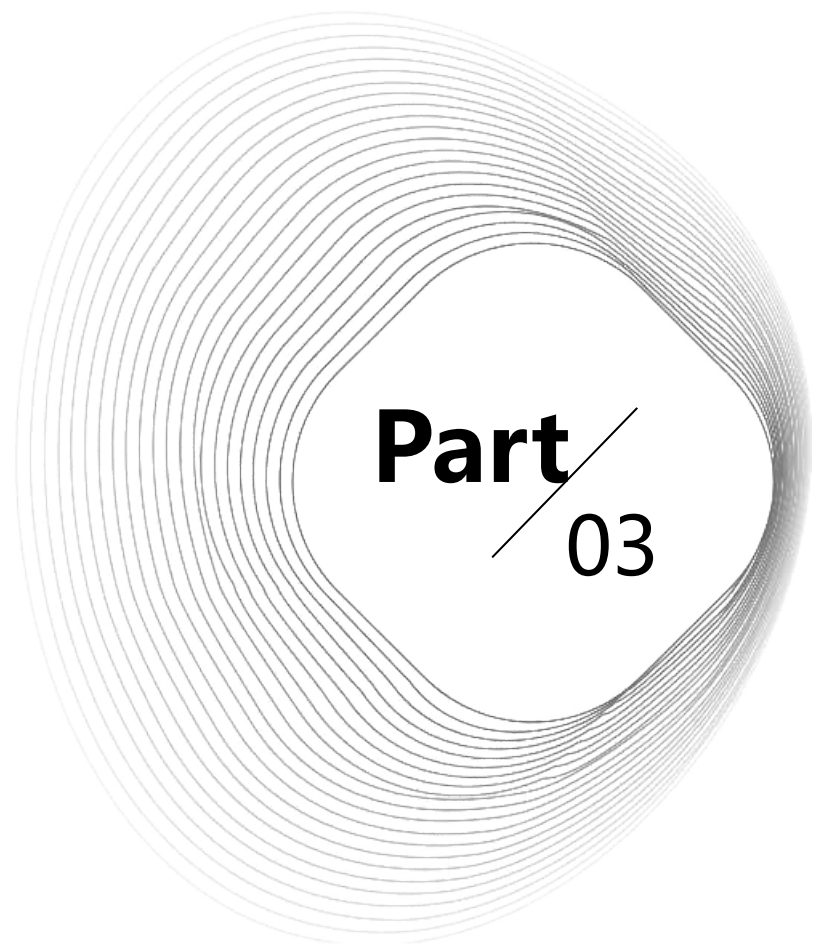
覆盖面广，能够快速提高药品知名度；缺点：成本较高，针对性不强，容易造成资源浪费。

互联网药品营销模式优点

成本较低，能够精准定位目标用户；缺点：需要具备一定的技术实力和运营能力，同时需要面对网络安全和合规性等问题。

社交媒体药品营销模式优点

能够充分利用社交媒体用户资源，提高用户参与度和互动性；缺点：需要具备一定的社交媒体运营经验和资源整合能力，同时需要谨慎处理广告投放和意见领袖合作等商业行为。



Part
/ 03

药品营销策略与技巧

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/896110133155010105>