

医药批发商和医药零售商有何不同？

一个样,你如果是批发商,也可以申请零售照,再从自家进药,卖批发价,店内不标药价,药监局基本不查,现在药店差不多都是医药批发商的,慢慢地就可以把其它药店挤黄,统一药品市场,就可以狂涨价了,

医药代表如何做医药市场调研？

市场调研,当然你得去你的“市场”里调查研究啊。作为医药代表,你的“市场”就是你的客户群,主要包括医院、医生、药房、终端销售(就是指药店的营业员)、社区、个人客户以及其他的潜在客户。调研什么,其实说白了,就是通过专业性拜访,了解这些客户分别需要什么、需要哪种药品,需要量多少,本公司是否经营此类药品,如果不经营可以用本公司的同类药代替,再有就是发掘新的、潜在的销售渠道,比如在调研以上的各项同时,发现一种别的途径如公司其他类药需求量很大等等。将所搜集的各项资料总结归纳成为报告的形式上呈公司,使公司对你负责的这块