

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

九研医药与玉林医药什么关？九研医药与玉林医药什么关系

竞争对手的关系。如果您觉得正确或者采纳的话，麻烦给我好评，谢谢。