

零售药店在商品定价方面一般会考虑以下几个方面：

1)、门店分类型定

价：根据门店的商圈情况来确定不同商品的价格策略

价格带形象，而流动人口较多的门店可能对于这类商品的价格敏感度会低些。

2)、眼球商品的定价：通常

是门店选定用来做吸客或主题营销

或季节性商品或刚上新的一些商品，建议根据活动内容来进行眼球商品的价格设置，比如做一些特价、组合优惠价等，便于吸引到顾客对该商品的关注。

3)、竞争商品定价：用于门店在市场中与其它经营对手做竞争的商品，大多是一些当地非常畅销的商品、慢性疾病常用的一些药品，这类商品我们要保持商圈的相对低价，来稳定和吸引客流。

4)、利润商品定价：这类商品呢通常是保证门店有一定利润空间的商品，比如一些独家经营的商品，确保常规的毛利率前提下不随意调低该类商品的价格和营销价格，达到商品销售的毛利率水平。

当然，最重要的是门店的商品定价是要结合周边竞争对手的价格情况来进行调整。