

Myyntikirja

Läake oy



POSTIOSOITE
TURKU 17

SAHKEOSOITE
LOY

PUHELIN:
SARJA 20 805

SHEKKITILI
KOP N:o 11733/4257

POSTISHIRTOTILI
N:o 5745

Apteekkari Erkki Larjomaa
Kasken Apteekki
TURKU

VIITTEENNE

KIRJEENNE

VIITTEEMME

TURKU

19 2 57

Myynti on kaupan joka portaassa yhteisen mielenkiinnon kohteena, vaikka kunkin liikkeen menestys onkin riippuvainen yritykselle ominaisista eri tekijöistä. Apteekkien Liikkeenhoidon Päivillä Helsingissä tammikuussa totesimme yksityiskohtaisesti, että tehokkaan myyntitaidon oppiminen on apteekkeillekin ensiarvoisen tärkeää.

Kaikilla apteekkareilla ja apteekkihenkilökunnalla ei valitettavasti ollut tilaisuutta olla läsnä näillä päivillä. Tuntien saavutusten kirjeiden perusteella näiden poissaolleiden piirin asiaa kohtaan osoittaman mielenkiinnon sekä läsnäolleiden halun verryttellä päivillä oppimaansa tietoutta, rohkenemme lähettää Teille farmaseuttisen henkilökuntanne käyttöön tarkoitettun

MYYNTIKIRJAN

johon olemme pidettyjen esitelmien sekä kuvaselosteiden muodossa koonneet pääkohtia tehokkaan myynnin probleemeista.

Toivomme Myyntikirjan tässä muodossa antavan henkilökunnallenne viitteitä siitä, mikä osuus hyvällä asiakaspalvelulla on apteekille sen pyrkiessä myynnillä taloudellisen hyödyn saavuttamiseen.

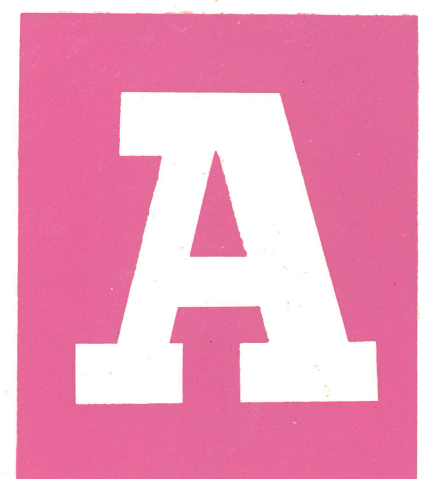
Myyntikirjan tekstin on apteekkari G. Hortling tarkastanut.

Kunnioittavasti

LÄÄKE Oy

Eero Leimola

Eero Leimola



Apteekin tehtävä on asiakkaittensa terveyden huolto. Asiakkaat ovat ihmisiä. He eivät aina ymmärrä—edes omaa parastaan. Heitä on ohjattava.



*Tehokas asiakaspalvelu nopeuttaa ja lisää
liikevaihtoa. Siitä on siis etua asiakkaille,
apteekille ja sen toimihenkilöille.*



myynti-
aistia:

NÄYTÄ



KERRO



ANNA KÄTEEN

Ei näin



Vaan näin



Tehokas esittely myy ja säästää aikaa!

Proviisori selostaa farmaseuteille uuden valmiste.



Farmaseutin on nyt helppo esitellä tuote asiakkaalle.



***Myynti hidastuu ellei myyjä
auta ostajaa valitsemaan.***

HYVÄ
myyntisana: TE

Huomautkaa kuitenkin että ostaja ei
aina osta itselleen, vaan muille

- Te tarvitsette varmaan
- Tämä pakkauskoko on teille edullisempi
- Oletteko huomannut väsymystä vilustumislääkettä käyttäessänne

Vaikka ennakolta tehty päätös onkin
johdattanut ostajan apteekkiin, kohoaa
hänen mieleensä täällä usein esteitä.
Hyvä myyjä odottaa niitä, ne kannus-
tavat häntä asiakaspalveluun.

Esteet voitetaan näin:

OSTAJA

Kallista

Täytyy ajatella

*Otetaan sitten
kun tarvitaan*

FARMASEUTTI

*Terveystä ei kannata
tinkiä*

Uskokaa asiantuntemus

*Lääke on tehokkain jo
ensioireissa*

Tavallisia esteitä ovat ostajan vanhoil-
lisuus ja uuden pelko. Ne voitetaan
kertomalla uusien lääkkeiden uudesta
tehosta.

ESIMERKIKSI

Myyntipuhe VISUSTA

Antihistamiiniaineet ovat uusin ase "flunssan" hoidossa, varsinkin kun Visussa on antihistamiinien pienet haitat voitu kokonaan poistaa. Kätevä taskupakkaus maksaa vain 100:-.

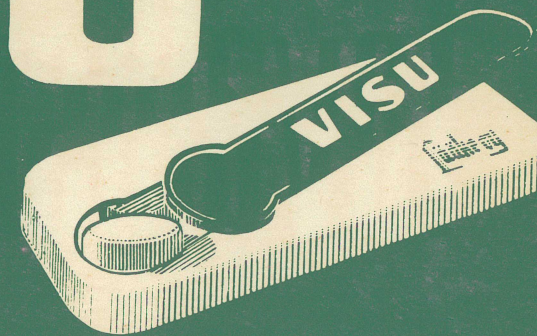
KOMPLIFERISTA

Kompliferissä annetaan rauta ihmisen elimistölle luonnollisimmassa muodossa, jolloin se ei ärsytä mahalaukkuja eikä esim. mustuta hampaita.

MULTI-VITANISTA

Vitamiinien tehokkain nauttimistapa on tabletti, ja kun se sisältää kaikki mahdolliset vitamiinit, ei pääse tulemaan puutosta mistään. 1 tabletti 3 kertaa päivässä on normaalisti riittävä.

VISU



KOMPLIFER



MULTI-VITA



Ostajan muistuttaminen

asiakaspalvelua

Sama ostaja, joka ehkä nyt ajattelee: "Älkää tyrkyttäkö, sanoo jo seuraavalla kerralla: "Hyvä, että muistutitte!" Muistuttaminen kannattaa, vaikka vain joka viides asiakas ostaisi sen perusteella.

Epävarma asiakas hidastaa asiakaspalvelua

Hänet saadaan varmaksi:

① KERTOMALLA LÄÄKKEESTÄ LISÄÄ

② KYSYMYKSILLÄ

"Oletteko jo kauan tuntenut väsymystä... Teille sopisi varmaan tämä lääke..."

③ EHDOTUKSILLA

"Rouva voisi nyt kokeeksi ottaa tämän pakkauksen"



Ei näin - kaksi äänetöntä



Vaan näin - farmaseutti myy

Esimyynti auttaa tarjontaa

SIIHEN KUULUU

Akkunassa

Myyntipöydällä



Näyteikkuna

Tuote esillä

Ilmoitukset

10 NEUVOA KÄSIKAUPPIAAN AVUKSI:

1. *Sovella myyntikosketuksesi asiakkaan mukaan*
2. *Yritä perehtyä asiakkaasi probleemeihin*
3. *Tunne tavara, jota myyt*
4. *Esittele tuotteesi myyvästi*
5. *Ole vakuuttava esitellessäsi tuotetta*
6. *Hymyile, mutta ole samalla myös vakuuttava*
7. *Myy valmiste kertomalla sen hyödystä*
8. *Muista, että laatu on tärkeämpi kuin hinta*
9. *Ota vaari vastaväitteistä ja kumoa ne oikealla tavalla*
10. *Käytä hyväksesi mainonnan antamaa myyntiapua*