

尾久店における物販売り上げの向上 ～だしわりしょうゆ・マヨドレを例に～

尾久店

○七海亜貴子、信田愛

入澤将人（西大島店）

【目的】

薬局運営において今後、調剤報酬の増加が見込まれないため、調剤報酬だけにとられない収入源を確保が必要となってきます。2010年度において尾久店の物販の売上が前年度より低下しているため、改善が必要であります。そのため販売促進することにより物販の売上を向上させていきます。

【方法】

①商品の選定

尾久店に在庫している商品の中から販促を行う商品を選定し、期間、目標を設定しました。

商品の選定にあたりPOSを用いて物販購入者の客層を調べたところ50代女性の売り上げが高かったため、その客層に支持されるような商品を考えました。

さらに2009年10月から2010年3月の全体の物販売り上げのデータを見直した結果から健康食品の内訳が高いと考えられました。

以上の面から、促進販売の商品としてキッコーマンのだしわりしょうゆ、日清のマヨドレの2点を選定しました。

促進期間としては2ヶ月間、売り上げ目標を各商品前年の2倍としました。

②促進方法

- ・商品場所の見直しや目立つように自家製のポスターを作成しました。
- ・一般に販売されているマヨネーズ、しょうゆとの比較表や商品に対するQ&Aを作成した。またそれらを患者様の手に取りやすい場所へ設置しました。情報元としてはインターネットから情報を入手したり、直接メーカーに連絡したりして情報集に努めました。

【結果】

目標個数には達しませんでした。前年度に比べて、だしわりしょうゆ、マヨドレの売上が上がりました。販売促進をすることによって職員の商品知識の向上につながりました。

結果が目標までにはいきませんでした。アクションを起こせば結果が付いてくるということが把握できました。アピールの重要性、販促のプロセスを理解することが出来ました。

【今後に向けての改善点】

服薬サポート時において、薬以外の食生活に関しても患者様と話す機会を増やす事によって、服薬サポートの向上に繋げていきたいです。服薬サポートの向上のツールとして健康食品を勧められるような仕組みを考えていきたいです。他の商品に対しても今回の反省を生かしてアプローチしていきたいです。