# 2024年药店的调研报告(优秀12篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-04-19

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧药店的调研报告篇一xxx年修订的《药品管理法》规定国家对药品...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**药店的调研报告篇一**

xxx年修订的《药品管理法》规定国家对药品实行处方药和非处方药分类管理制度，用以保证人们用药安全、有效、方便、及时，提供控制药品费用的依据，提高药品监管水平，促进新药开发。所谓处方药是指凭执业医师和执业助理医师处方方可购买调配和使用的药品。非处方药是指由xxx药品监督管理部门公布的，不需要凭执业医师和执业助理医师处方，消费者可以自行判断、购买和使用的药品。

《处方药与非处方药流通管理暂行规定》（试行）第九条指出：销售处方药和甲类非处方药的零售药店必须具有《药品经营企业许可证》；必须配备驻店执业药师或药师以上药学技术人员；执业药师应佩戴标明其姓名、技术职称等内容的胸卡；《药品经营企业许可证》和执业药师证书应悬挂在醒目、易见的地方。《处方药与非处方药流通管理暂行规定》（试行）第十条指出：执业药师或药师必须对医师处方进行审核，签字后依据处方药正确调配、销售药品。对处方不得擅自更改或代用。对有配伍禁忌或超剂量的处方，应当拒绝调配、销售。必要时，经处方医师更正或重新签字，方可调配、销售。零售药店必须将处方留存2年以上备查。

然而，现实中，许多药店并不是严格按照《药品管理法》实行。对此，我们在合肥市区内开展了相关调查，本次调查主要通过调查问卷和实地暗访，深入了解药品经营企业对处方药与非处方药的销售情况。

为了对药品分类管理的实施现状有总体的认识，在合工大南区的教育超市药店及校园周边的药店开展药品市场调查，通过对药品经营企业处方药与非处方药销售的了解，使我们对药品分类管理的`实施现状有总体的认识，加深对药品监管相关法规的理解。

药店：合工大南区的教育超市药店及校园周边的药店。

消费者：药店内消费者、路上行人等。

为了不影响药店工作人员的日常工作，因此选用调查问卷的形式，使调查可以更快速、简短的进行，同时又不影响到销售人员的工作。调查问卷能清楚的将问题传达给被问的人，同时又使被问者乐于回答，想要了解的信息清楚明确。

**药店的调研报告篇二**

近年来，随着人们健康意识的提高和生活水平的不断提升，药店作为提供健康产品和服务的重要渠道，受到了越来越多人的关注。为了更好地了解药店市场的现状和未来发展趋势，我参与了一次药店调研活动，将在本文中分享我对这次调研的心得体会。

第二段：调研内容和方法

本次药店调研主要从以下几个方面进行了分析：药店的地理位置、装修风格、产品种类、售后服务以及医药健康咨询等。我们采用了实地走访、问卷调查和访谈等方法，以获取全面的信息。通过这些方式，我对药店市场进行了细致入微的观察，也与药店的商家和顾客进行了深入交流。

第三段：调研结果和发现

通过调研我们发现，药店的地理位置对于其经营情况有着重要的影响。位于繁华地段和医疗机构附近的药店常常能吸引更多顾客。此外，药店的装修风格也对顾客的选择产生了一定的影响。现代化、干净利落的装修常常能给人以专业和可信赖的感觉，而杂乱无章的药店则往往难以赢得顾客的信任。此外，药店的产品品种和售后服务也影响着顾客的选择，有着多样产品和提供全方位健康咨询的药店往往更具竞争力。

第四段：调研启示和思考

通过这次调研，我深刻认识到药店作为服务行业的一部分，需要不断地升级和改善自身的服务水平。首先，通过提供多样化的产品和专业化的服务，药店可以更好地满足顾客不断增长的健康需求。其次，药店还可以加强与医疗机构的合作，促进医药卫生资源的互通共享，提升整个医药服务体系的水平。此外，在药店的装修和形象设计上，应注重规划和创新，营造专业、干净、友好的氛围，增强顾客的信任感和归属感。

第五段：总结和展望

总结来说，药店调研报告为我们提供了深入了解药店市场的机会，也启示了我们对于药店经营的思考。通过这次调研，我更加认识到药店作为医疗健康服务的重要一环，有着不可替代的作用。我相信，在不断完善药店服务品质的同时，将能够为广大消费者提供更好的健康产品和服务，为促进大众健康贡献自己的一份力量。未来，药店行业还将面临更多新的挑战和机遇，需要我们保持对市场的敏锐洞察力和积极创新意识。相信通过不断提高药店自身的服务质量和经营管理水平，我们将能够在竞争激烈的市场中脱颖而出，实现长远健康发展的目标。

**药店的调研报告篇三**

xxx

20xx级药学x班

20xx年10月-11月

网上资料查询，访问，实地调查

据资料显示，人们主要通过销售到医院、药店和乡镇卫生院等3个地方购买药品。而在我国医药零售，主要是指药品以药店为渠道的销售行为。现今医保卡在重庆基本普及，家庭购药量大幅度上升，随着生活水平的提高，人民更加关注身体健康与预防疾病。每个家庭都备有普通的药品，这是大多数药店利润较高的主要因素。保健类药物有着极强的上升空间。

（一）、药店的性质

直营药房、加盟药房。加盟药房要给公司一定的加盟费，每月从公司的进货量都是有所要求的。但是公司会不定期对店员进行指导或培训。

（二）、药店周遭环境

不同的地段店面租金有所差异，这直接影响到药店的规模以及药品的售价。在开设药店之前应先签好租赁合同，以免药店盈利好以后房东不合理涨价。

（三）、药品供应渠道

药店联系医药公司、医药代表与药店。或是连锁药店由公司直接派人指导。

（四）、影响药店主营药品的因素

1.地理因素

随着城市人口密集化，中老年人对药品的需求量日益上升，因此在社区药店中主要盈利药品是心脑血管、糖尿病、和保健药品类。这三类药品种类多，价格有高有低适合所有中老年人，且这是中老年人必备药品。在学校附近或商业地段盈利的主要药品则是感冒、软膏、消化系统类。这类药品有价格低，销售快等特点。

2.特有药品

每家零售药房的`药品都大同小异，但每个药店都有这片地区独有的药品，这种药品与其他同类型药品相比可能名字相同，但是厂家不同，并且这类药品具有较好的疗效能够吸引顾客第二次光顾。同时，这类药品往往售价比同类药品高，是营业员主推药品。药店都有大多数打过广告或大家都熟知的药品。这类药盈利较低，但是药店盈利的必备药品。

（五）、国家政策

在20xx年正式提出“逐步实现人人享有基本医疗卫生服务”、缓解“看病难，看病贵”等问题。国家鼓励零售药店发展连锁经营，在20xx年至今，零售药店数量平均每年增长百分之十五以上，在迅猛的发展中出现许多问题，比如药物滥用等问题，因此，国家规定药店必需完善执业药师制度，为患者提供购药咨询和指导。同时，药店必需配备和销售国家基本药物，满足患者需要，不能因不赚钱而不配备销售。

在大学城购药主力军是大学生，大学生常见疾病有感冒，肠道，表皮创伤等。

（一）使用途径

在“通过什么途径使用药品”这个项目的调查中，有80％的人选择了“医生处方”，远远高于“药店推荐”（占7％）、“广告宣传”（占6％）、“朋友介绍”（占4％）等选项。数据说明，医生在保障和正确引导百姓安全用药的方面，将扮演极为重要的角色。在选择“药店推荐”的人数比例达到7％。这个比例虽不大，但在“医生处方”之后排在第二的位置上，却显得颇有“深意”。随着我国处方药和非处方药分类管理制度的推行和自我药疗人数的不断增加，直接到药店买药成为普遍现象。由此，药店中药师则成为合理用药指导的另一个重要途径。业内人士认为，今后药店将不再是简单的药品买卖，而是会转向以药学服务为中心。

（二）安全用药

在“影响安全用药的因素”调查中，57％的人选择了“药品质量”，排该项调查的首位，而“药品疗效”以15％的选择比例位居第三。

（三）药品疗效 在“放心的药品具有哪些要素”调查中，继“疗效确切”、“副作用小”之后，“使用方便”以4％的比例位居第三，而“包装科学”的选择比例也占到2％。在满足最根本的需求后，人们对药品质量的要求更趋向全面化，趋向于药品使用、设计更为方便，更人性化。

（四）顾客分析

在大学城购药主力军是大学生，大学生常见疾病有感冒，肠道，表皮创伤等。这几类疾病治疗成本相对较低，发病率高。大学城人流量较大，顾客多。

（五）竞争分析

每个院校都有医务室，但是大多数学生都不清楚学校的医务室在哪里，收费如何，并且去医务室手续繁杂，大学生都较喜欢到学校附近的药店购买药品。在每所大学周围药店最多1家。竞争较小。而这些药店药品种类少，价格与社区药店相差几元。顾客的选择少。如果选择在学校附近开设一家药店主营感冒类、消化系统类、外用类这三类药品，这几类药品种类要多，价格合理。

（六）销售预测

9.54%的人从不感冒；接近7成的人选择自己“买药吃”）、消化系

统类、外用类这三类药品。这几类药品成本低，销售快。药店竞争小。每日销售总金额在一千元左右。

综上所述，20xx年在学校附近药店主要盈利药品种类有感冒药、消化系统类药和外用药以及消炎药这四大类。药店数量少竞争小，客流量多。大学生由于经济等多方面因素较偏好距离近，价格便宜的药店。特别是在医学院附近的大学生更信任有药剂师的药店。

国家对医药行业越来越重视，投入也增加，药店的毛利率普遍降低，所以在药店经营过程中要想获利应注意：

1. 药店规模适宜，资金合理投入；

2. 配备执业药师；

3. 加强服务意识，售价合理；

4. 能为患者提供购药咨询和指导；

5.要有本药店的特有药品；

6. 摆售药品主要为感冒类、消化系统类和外用类等。

**药店的调研报告篇四**

第一段：

作为一名市场调研员，最近我参与了一次药店调研工作。这次调研主要针对我所在城市的各大药店进行了全面的调查分析，旨在了解消费者对药店服务质量和购药体验的评价，为药店改进工作提供参考。通过了解顾客的需求和期望，药店可以更好地满足消费者的购药需求，提高服务质量。在这次调研中，我学到了许多宝贵的经验和知识，也有了一些个人的体会和感悟。

第二段：

首先，我意识到购药服务是药店最重要的服务内容之一。在调研中，我们对各大药店的服务质量进行了评估。我们观察了药店的清洁卫生情况、药品的陈列方式、员工的服务态度等方面进行了综合评估。调研结果显示，大多数药店在这些方面表现出了较好的态度，但仍然有一些药店在服务质量上存在问题。一些药店的环境卫生较差，药品摆放杂乱无章，员工的服务态度不够亲切，这些问题都会影响顾客的购药体验。因此，我建议药店加强员工培训，提高服务意识和质量，以更好地满足顾客需求。

第三段：

其次，我认识到在药店购药的过程中，顾客往往需要一定的咨询服务。在调研中，我发现一些顾客对药品的功效和使用方法存在一些疑问，但药店员工却不能给予准确的回答或提供详细的解释。这让我意识到在提供购药服务的同时，药店也需要加强员工的专业知识和技能培训，以便能够更好地为顾客提供药品咨询服务。只有在了解顾客需求的基础上，药店才能真正体现出其专业性，为顾客提供更好的购药体验。

第四段：

另外，我还观察到药店购药过程中的支付方式也受到了很多顾客的关注。在这次调研中，我发现越来越多的顾客选择使用手机支付或线上支付来结算购药费用，而传统的现金支付方式逐渐减少。这说明随着科技的发展，人们在购买药品时更倾向于使用便捷、安全的支付方式。因此，我建议药店应该跟上时代的步伐，提供多样化的支付方式，以满足不同顾客的需求，提高购药的便利性。

第五段：

综上所述，通过这次药店调研工作，我对药店服务质量和购药体验有了更深入的了解。在建议药店加强员工培训、提高服务意识和质量的同时，我也认识到药店需要密切关注顾客的需求和期望，及时调整经营策略和服务方式。只有不断改进和提高，才能真正满足顾客的需求，提高药店的竞争力。这次调研让我受益匪浅，也让我更加了解了市场调研的重要性和价值。我相信，通过不断的学习和实践，我将能成为一名出色的市场调研员，并为企业的发展作出更大的贡献。

**药店的调研报告篇五**

药品零售企业（药店）在进行药品经营过程中，都会或多或少地销售医疗器械，和药品一样，医疗器械在销售过程中也应该执行相应的制度和规定，然而大部分药械经营企业却常常违反这些制度和规定，忽视对医疗器械管理。笔者就日常监管中发现的一些问题分析如下。

1、器械知识了解不够。很多药店特别是县以下的药品零售企业负责人大多只有高中文化程度，个别的仅有初中文化，他们对医疗器械的有关法律法规不是很清楚，对医疗器械的质量管理重视不够，导致企业的各种规章制度执行不到位，存在着管理漏洞和一定安全隐患。同时由于认识所限，缺乏必要的医疗器械方面的知识，特别是对医疗器械界定方面不甚了解，必然导致在经营过程当中出现这样或那样的违规问题。

2、无证经营或超范围经营。不少企业的医疗器械经营许可证上许可范围只有一、二类，却擅自扩大经营三类；也有一些药品零售企业认为部分二类医疗器械可以不办医疗器械经营许可证即可经营，就想当然地经营全部的二类医疗器械甚至三类医疗器械。

3、购进渠道不规范、入库验收不严格。不少医疗器械经营单位没有严格按照制订的制度采购，或根本就没有相应的制度。在采购过程中存在不索取产品相关资质证明，甚至直接从私人手中采购的现象。因为购进渠道不规范，所以有些企业在做医疗器械购进、验收记录时就不按规定填写，只填写产品部分信息，或者索性就不填写。购进渠道不规范、入库验收不严格，势必给公众用械安全带来隐患。

4、保管、贮存不合理。很多企业认为医疗器械产品在保管、贮存方面没有特殊的规定，所以对医疗器械的养护不太重视，而正是这种漠视，一些医疗器械由于保管、贮存不合理而导致了产品质量的下降。比如说一些橡胶制品就因为长期置于高温环境下而造成了老化。

5、不良反应事件未监测。药店在销售医疗器械之后，未意识到收集、整理、上报医疗器械不良反应事件是其法定的职责和义务，有些企业对产品出现不良反应事件本身也存在认知上的误区，不太愿意将这类问题公开，生怕由此给企业造成不好的影响，干脆不报或瞒报。

1、加强培训。一是加强医疗器械监管人员的业务培训。执法人员首先要认真学习医疗器械法规、规章，全面掌握熟悉医疗器械法律体系；其次要深入学习医疗器械分类规则等业务知识，在工作中能帮助、指导企业规范地经营医疗器械。二是加强医疗器械从业人员的培训。作为医疗器械从业人员，首先要学习医疗器械有关的法律法规、质量管理方面的知识，提高其法律素养和质量意识；其次，要学习有关医疗器械不良事件监测的知识，了解其责任和意义，为监管部门监测医疗器械质量提供第一手资料；最后，还要加强企业内部培训，每个企业要制定培训计划，保证所有员工能够得到法律法规、从业技能和职业道德等方面的培训，按规定考核并记录在案。

２、强化监管。一是改变监管理念。长期以来，对于药店经营医疗的器械情况，食药监部门有一种重药品轻器械的监管思想，为保证人民群众身体健康和用械安全，医疗器械监管工作要把管器械同管药品放在同等重要位置，药品与医疗器械同监管、共促进。二是加强日常监管。要增强日常监管次数，全面监管与重点监管相结合，既消灭监管死角，又提高监管效率。对那些未按要求办理《医疗器械经营企业许可证》或擅自变更许可证项目、超范围经营医疗器械等行为要依法进行查处，要检查企业各项规章制度落实情况，并对发现的问题一一记录在案。三是加强技术监管。基层食药监部门在医疗器械监管时不应只停留在查看产品资质、进货渠道、效期等一般方式上，应该进一步涉及医疗器械的专业技术层面，以技术为支撑，加强监管。

３、实施医疗器械质量认证体系。为确保药品质量，国家局制定了《药品经营质量管理规范》。药店在经营药品时，必须强制通过药品gsp认证。然而，至今为此，还没有类似的规范来保证医疗器械的`质量。作为监管部门，要尽快实施类似药品一样的医疗器械质量认证体系，从管理职责、人员与培训、设施与设备、进货与验收、陈列与储存、销售与服务等六个方面来保证医疗器械的质量，从而规范医疗器械的经营。

４、建立企业诚信制度。现在各地监管部门都针对药店建立了相应的诚信档案。作为企业经营的一部分，医疗器械的经营虽然量小，但易出现问题却不少。监管部门要对药店经营医疗器械同样建立评价体系，把医疗器械违规情况记录在案，作为评价企业诚信的标准之一。通过建立健全诚信档案，记录失信行为，公布诚信程度，促进企业增强诚信意识和自律意识，自觉规范医疗器械经营行为。监管部门也可以根据企业诚信程度，实行分类监管，从而进一步降低监管成本，提高监管效率。

**药店的调研报告篇六**

摘要：本次对药店的调查报告是运用科学的方法，有目的地、有系统地搜集、记录、整理有关药店钙片经营市场信息和资料，分析药店内部钙片的销售情况，了解药店钙片销售市场的现状及其发展趋势，为药店行业投资决策或营销决策提供客观的、正确的资料。包括药店基本情况、店内销售竞争情况、经营策略和销售目标等。在调查活动中收集、整理、分析药店钙片的市场信息，掌握药店钙片的市场发展变化的规律和趋势，为企业/投资者进行钙片的市场预测和决策提供可靠的数据和资料，从而帮助企业/投资者确立正确的发展战略。

关键字：药店 钙片 药品销售 调查报告

1前言

1.1调查目的

通过实地调查药店的钙片销售情况，提升自己在市场营销方面的社会实践能力，为药店钙片的进货、销售提供理论参考依据。

1.2调查时间

xx年12月5日——12月8日

1.3调查地点

路药店

1.4调查对象

对药店钙片销售的实际情况进行了解，分析，包括钙片销售区人员的安排、钙片的主要消费人群，钙片的日销售量，钙片的促销活动、钙片的优惠活动等。

1.5调查对象和方法

通过实地调查药店钙片的销售情况，采用进店询问、调查的方法开展调查。了解药店钙片的市场营销的情况。

2 店内钙片销售竞争情况

切、有礼貌，性格沉稳、大方、开朗，具备一定的药学专业技能，有着良好的心理素质和社会交往能力，并能妥善处理药店中的各种工作的安排。

钙片的促销员年龄18-40岁之间，具备良好的医学专业知识，熟悉各钙片的功能和注意事项、能对顾客进行钙片产品的讲解，性格外向，沟通能力强。有着广泛的人际关系，能对经常购买钙片的客户做到资料存档，了解客户的病情，知道客户经常购买钙片的品类，营造“知己知彼、百战百胜”竞争氛围。促销员能在大堂经理的带领下，根据药店钙片销售的的整体规划，协助班组长制定月度、季度、年度钙片的促销计划;在常规钙片正常销售的前提下，还积极负责药店的钙片的新产品推广，扩大药店的钙片产品品类，为更多的客户提供满意的服务。药店的促销员在完成每日的钙片销售任务的同时，每个人都做好了售后服务，建立了良好的客户关系;月底能按时按质完成促销活动的销售统计报表;另外，积极按照钙片促销计划实施促销活动。

4 经营策略,主推产品

主要销售钙尔奇d300咀嚼片，冬天最适合补钙，很多家长会给孩子买钙片，估计能销500盒，根据销售量会及时调整订货数量，根据调查，去年和前年药店这个季节的钙片销售业绩一直很好。

6 钙片的销售目标,期望月销售值达到15万。

通过此次对目标药店的现场考察，我加深了对药店基本情况营业面积、店堂环境、钙片的经营品种、钙片陈列情况、钙片的消费人群的分析，钙片的促销活动的的了解。学会分析药店内钙片的销售竞争情况，。了解到药店的钙片的经营策略和当前目标、近期目标、远期目标等内容，巩固了所学的专业知识。

结语 本次调查仅代表我的个人看法，关于药店钙片销售的营销策略的制定还需结合药店所在的地理位置以及药店的人流量和经济实力决定。

**药店的调研报告篇七**

零售药店在选址时，首先要明确商圈范围，评估经营效益，然后确定大致地点。以药店所在地为中心，向四周扩展，构成的一定辐射范围，就是商圈。为了便于理解，我们将药店商圈以药店为中心由内向外划分为主要商圈、次要商圈和边缘商圈。

一般而言，社区中心药店主要商圈顾客来店数量最多，次要商圈顾客来店数量较少，边缘商圈顾客来店数量最少；位于城市主要商业中心的药店，主要商圈的顾客最少，如“上海第一医药”，次要和边缘商圈的顾客相对较多，这也是个别大型平价药品超市开在大城市主要商业区内，反而效果不好的原因，如长沙市商业步行街内有一家大型药店，其销售长期达不到期望值。社区便民药店则几乎没有边缘商圈的顾客。

通常，药店的赢利商圈主要取决于四方面的要素。

居住人口：即居住在药店附近的常住和暂住人口，是药店主要商圈内顾客的主要来源。

工作人口：即那些并不居住在药店附近，但工作地点在药店附近的人口。这部分人口中不少利用上下班就近购买药品，他们是次要商圈中基本顾客的主要来源。一般来说，药店附近的工作人口越多，商圈规模相对越大，潜在的顾客数量就多，对药店经营越有利。

流动人口：即在交通要道、商业繁华地区、公共活动场所过往的人口。这些流动人口是位于这些地区药店的主要顾客来源，是构成边缘商圈内顾客的基础。一个地区的流动人口越多，在这一地区经营的药店可以捕获的`潜在顾客就越多，同时经营者云集，竞争亦越激烈。

商业信誉：信誉好的药店，其商圈规模会比同行业其他药店大。经营规模：药店的经营规模越大，商品经营范围越广，品种品规越齐全，其吸引顾客的空间范围也越大。这也是平价药房为什么不但药品品种和品规多，非药品品种经营也较多的原因。满足顾客和方便顾客“一站”购齐的需求。商品种类：单纯经营常用药品的药店商圈较小，经营保健食品、医疗器械、日用消费品和护理用品的药店商圈较大。

竞争药店位置：相互竞争的药店之间的距离越大，它们各自的商圈也越大，反之商圈会越小。大中型药品超市为了避免商圈重叠，店与店之间的直线距离最少在2公里以上。否则，不但公司资源和社会资源是极大的浪费，店与店之间的竞争也是残酷无情的，最后的结果是两败俱伤，例如附图案例中的店。顾客流动性：顾客流动性大，光顾药店的来客会更广。药店的边缘商圈因此会扩大，从而扩大整个商圈规模。

交通地理状况：药店位于中心商业区或交通便利的地区，商圈规模会因此扩大。地理因素的影响是容易被药店忽视的，有些城市药店在选址时，初步的结论符合要求，但当进一步做商圈调研时却发现，主要商圈内铁路横穿而过或者有一条城市景观河横贯商圈或者大型公园等，这些都是影响商圈不可忽略的因素。促销活动：药店可以通过各种促销手段扩大其知名度和影响力，吸引更多的边缘商圈顾客慕名而来，从而使商圈规模扩大。规律性和针对性的促销活动对培养忠诚顾客有很好的作用。

零售引力法是商圈传统定义的进一步拓展。该法则认为，城市的人口越多、规模越大、商业越发达，其对顾客的吸引力就越大。药店的吸引力是由邻近商圈的人口和距离共同作用的结果。

交通条件：要分析顾客是否容易到达开店地点，附近是否有公交车站，是否有停车场所，货物运输是否方便等。

客流规律：要分析开店地点的客流类型，客流的目的、速度和滞留时间，街道两侧的客流规模。客流类型一般有3种：一是自身客流，即专门来本店购买药品的顾客，是药店客流的基础；二是分享客流，即从邻近其他业态商店形成的客流中获得的顾客；三是派生客流，即顺路进店的顾客。

竞争对手：主要应考虑药店的相对集中程度，避开竞争对手还是利用竞争对手，这应该视具体情况而定。就药店目前来说，是尽量避开强势竞争对手。地形特点：要选择能见度高的地点开店，如临街处以及一些大型公共场所的迎面处。药店的展示效果好，往往吸客能力就强。

城市规划：要了解开店地区城市规划，考虑开店地点的发展前景。

经营效益：主要分析客流量，光顾药店的人数比例，光顾顾客中购货者比例，每笔交易的平均购买量等。

**药店的调研报告篇八**

调查时间：2024年10月----11月

调查方法：网上资料查询，访问，实地调查

一、2024年药店市场基本情况

据资料显示，人们主要通过销售到医院、药店和乡镇卫生院等3个地方购买药品。而在我国医药零售，主要是指药品以药店为渠道的销售行为。现今医保卡在重庆基本普及，家庭购药量大幅度上升，随着生活水平的提高，人民更加关注身体健康与预防疾病。每个家庭都备有普通的药品，这是大多数药店利润较高的主要因素。保健类药物有着极强的上升空间。

（一）、药店的性质

直营药房、加盟药房。加盟药房要给公司一定的加盟费，每月从公司的进货量都是有所要求的。但是公司会不定期对店员进行指导或培训。

（二）、药店周遭环境

不同的地段店面租金有所差异，这直接影响到药店的规模以及药品的售价。在开设药店之前应先签好租赁合同，以免药店盈利好以后房东不合理涨价。

（三）、药品供应渠道

药店联系医药公司、医药代表与药店。或是连锁药店由公司直接派人指导。

（四）、影响药店主营药品的.因素

1.地理因素

随着城市人口密集化，中老年人对药品的需求量日益上升，因此在社区药店中主要盈利药品是心脑血管、糖尿病、和保健药品类。这三类药品种类多，价格有高有低适合所有中老年人，且这是中老年人必备药品。在学校附近或商业地段盈利的主要药品则是感冒、软膏、消化系统类。这类药品有价格低，销售快等特点。

2.特有药品

每家零售药房的药品都大同小异，但每个药店都有这片地区独有的药品，这种药品与

其他

同类型药品相比可能名字相同，但是厂家不同，并且这类药品具有较好的疗效能够吸引顾客第二次光顾。同时，这类药品往往售价比同类药品高，是营业员主推药品。药店都有大多数打过广告或大家都熟知的药品。这类药盈利较低，但是药店盈利的必备药品。

（五）、国家政策

在2024年正式提出“逐步实现人人享有基本医疗卫生服务”、缓解“看病难，看病贵”等问题。国家鼓励零售药店发展连锁经营，在2024年至今，零售药店数量平均每年增长百分之十五以上，在迅猛的发展中出现许多问题，比如药物滥用等问题，因此，国家规定药店必需完善执业药师制度，为患者提供购药咨询和指导。同时，药店必需配备和销售国家基本药物，满足患者需要，不能因不赚钱而不配备销售。

二、分析与讨论

在大学城购药主力军是大学生，大学生常见疾病有感冒，肠道，表皮创伤等。

（一）使用途径

在“通过

什么

途径使用药品”这个项目的调查中，有80％的人选择了“医生处方”，远远高于“药店推荐”（占7％）、“广告宣传”（占6％）、“朋友介绍”（占4％）等选项。数据说明，医生在保障和正确引导百姓

安全

用药的方面，将扮演极为重要的角色。在选择“药店推荐”的人数比例达到7％。这个比例虽不大，但在“医生处方”之后排在第二的位置上，却显得颇有“深意”。随着我国处方药和非处方药分类管理制度的推行和自我药疗人数的不断增加，直接到药店买药成为普遍现象。由此，药店中药师则成为合理用药指导的另一个重要途径。业内人士认为，今后药店将不再是简单的药品买卖，而是会转向以药学服务为中心。

（二）安全用药

在“影响安全用药的因素”调查中，57％的人选择了“药品质量”，排该项调查的首位，而“药品疗效”以15％的选择比例位居第三。

（三）药品疗效 在“放心的药品具有哪些要素”调查中，继“疗效确切”、“副作用小”之后，“使用方便”以4％的比例位居第三，而“包装科学”的选择比例也占到2％。在满足最根本的需求后，人们对药品质量的要求更趋向全面化，趋向于药品使用、设计更为方便，更人性化。

（四）顾客分析

在大学城购药主力军是大学生，大学生常见疾病有感冒，肠道，表皮创伤等。这几类疾病治疗成本相对较低，发病率高。大学城人流量较大，顾客多。

（五）竞争分析

每个院校都有医务室，但是大多数学生都不清楚学校的医务室在哪里，收费如何，并且去医务室手续繁杂，大学生都较喜欢到学校附近的药店购买药品。在每所大学周围药店最多1家。竞争较小。而这些药店药品种类少，价格与社区药店相差几元。顾客的选择少。如果选择在学校附近开设一家药店主营感冒类、消化系统类、外用类这三类药品，这几类药品种类要多，价格合理。

（六）销售预测

9.54%的人从不感冒；接近7成的人选择自己“买药吃”）、消化系

统类、外用类这三类药品。这几类药品成本低，销售快。药店竞争小。每日销售总金额在一千元左右。

三、结论与建议

综上所述，2024年在学校附近药店主要盈利药品种类有感冒药、消化系统类药和外用药以及消炎药这四大类。药店数量少竞争小，客流量多。大学生由于经济等多方面因素较偏好距离近，价格便宜的药店。特别是在医学院附近的大学生更信任有药剂师的药店。

国家对医药行业越来越重视，投入也增加，药店的毛利率普遍降低，所以在药店经营过程中要想获利应注意：1. 药店规模适宜，资金合理投入；2. 配备执业药师；3. 加强服务意识，售价合理；4. 能为患者提供购药咨询和指导；5.要有本药店的特有药品；6. 摆售药品主要为感冒类、消化系统类和外用类等。

xx-xxx-xxx-xxx学校

xxx

2024.11.2

2024年11月29日我们组组织组员对学校周围的药店进行访问调查. 调查发现药店的陈列基本都是“四分开”原则：药品与非药品分开，处方药与非处方药分开，内服药和外用药分开，中药饮片、易串味与一般药品分开。但是部分药店内的陈列还是不尽如人意。具体表现在，陈列位置不当，陈列不美观，陈列位置长期不更换，药品陈列不能促使药店经营利润最大化。

有些药店陈列的常见问题：药品相互遮拦，重点药品不突出，药店的黄金位置没有陈列与之匹配的药品，忽略药品的陈列。我们给得建议是货架、堆头、端架的陈列都是必须最大限度将药品呈现给顾客，所以必须扩大重点推荐药品的陈列面积。

我们询问了药店工作的员工有没有尝试新的陈列，但是大多员工都回答没有，基本药品促销位置多年不变，药店空闲位置很多，没有充分的发挥作用等，这些现象发映出药店员工对药品陈列缺乏主动性。

息。

**药店的调研报告篇九**

药品零售药店选址的资金投入大，且长期受到约束。即便企业为追求投资最小化选择租赁的方式，而不是购买土地自己新建，投入仍然很大。除在合同期内需要支付租金以外，投资商还需在照明、固定资产、门面等方面投入。如果位置不太理想，租赁期通常短于5年。如果位于闹市区商业中心，租赁期则往往为5年—10年。位于市中心的药店的租赁期甚至长达30年。

药品平价超市的单店规模较大，不可能轻易搬迁，也不太可能轻易改换经营方式。由于位置固定，资金投入量大，合同期长，药店选址是平价大药房零售战略组合中灵活性最差的要素。相比之下，广告、价格、顾客服务、产品及服务种类都能够随着环境的变化迅速地做出调整。

如果一家单店搬迁，会面临许多潜在问题：首先，可能流失一部分忠诚的顾客和员工，搬迁距离越远，损失越大；其次，新地点与老地点的市场状况不同。可能需要对经营策略进行调整；再次，药店的固定资产及装修不可能随迁，处理时如果估价不当，也会造成资产流失。

选择经济发达的城镇：

选择经济发达，居民生活水平较高的城市是兴建超市的首选地。这些城市人口密度大，人均收入高，医疗单位密集，需求旺盛，工商业发达，药品超市在当地有较高的发展前景。

考虑连锁发展计划：

平价大药房设立门店要从发展战略，通盘考虑连锁发展计划，以防设店选址太过分散。平价大药房门店分布要有长远规划，并且具有一定的集中度，这利于总部实行更加精细科学的管理，节省人力，物力，财力。每一个门店的设立都要为整个企业的发展战略服务。

平价大药房在调置门店时，如果没有充分的把握，一般不应与其他同类大型零售店聚集在一起。在选址中要注意与其他大型药品超市保持一定的距离，至少平价大药房与它们之间在核心商圈不能重叠，以免引发恶性竞争，导致两败俱伤。

我们必须开发远离市中心的城乡结合部，或在次商业区或新开辟的居民区中，在该药店周围要有20—30万人的常住人口。该地点要具备以下三个条件：

（1）低廉。该地点土地价格和房屋租金要明显低于市中心，土地价格一般为市中心的1/10以下，这样减少了超市投资，降低运营成本，为平价大药房药品超市的低价格销售创造条件。

（2）交通便利。有利于消费者前来购物，又要有利于药物运输和药品吞吐，值得注意的是，仓储式平价药房在选址中对交通便利性的要求大大高于其他药品超市，即要具有交通运输的高速性，辐射性和枢纽性，如果不具备这几个条件，会明显减小它的商圈半径，影响商品销售额。

（3）符合城市发展规划。市拓展延伸的轨迹相吻合，这样由于城市的发展会给仓储式药品平价超市带来大量客流量，降低投资风险。

**药店的调研报告篇十**

一个月的寒假非常短暂，虽然在家的吃、喝、玩、乐的日子的确非常吸引，但我却毅然选择了社会实践的道路，一来是应付学校的布置的寒假作业，二来，我也想体验一下这有趣的经历，希望能借此机会学到一些其他的技能，以便以后能更快的适应这个社会。

二、实践的内容和过程

一年一度的暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

我和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的。所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

三、实践的认识

1、一定不能和领班产生任何言语冲突。社会与学校真的有很大区别，学校里我们从未不敢宣布我的看法，教师有时出错了我们也都会挑出来。可是在社会中，上级虽然也会经常犯错，但我们不能再像在学校里那样，直接在众人面前挑出他的错误，而是要在合适的时候与他讲，否则会遭到上级的不解，甚至偏见。

2、必须要对自己工作的药店的工作流程有一定的了解，如果不了解其中的流程，会对自己的工作造成很大的困难，例如客人需要买药，你就要懂得如何去前台拿药，等等。

以扩宽自己的见识面，而这些学问正是我们从书本中难以得到的。

4、初步的掌握了一些药店行业方面的学问，拓展了个人的学问面，加强了个人在应对药店内人际交往方面的能力。这点给我的最大领会是在与人的交换上。

5、在任务中由于上级员工的失误而造成的任务中的失误等缘由而产生的冲突，千万不要直接冒犯。

6、在任务和生活中充分表达我的诙谐感，这样会让伙伴们很自然的承受你。

7、明白守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

这次我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家农庄，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

四、实践完的心得体会

这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在药店里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。真的是不干不晓得，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会对等的对待你，关于初来乍到的老手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是比不可小的。另外，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。另外，参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这也是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我进修的工夫尚短，之后都要不断的进修上去才行，我会努力的。

文档为doc格式

**药店的调研报告篇十一**

石家庄市是xxx批准的我国重要的医药工业生产基地。目前全市规模以上医药企业58家，占全国医药工业总量的80%，是全国最大的原料药基地。石家庄医药产业已成为全市第一优势产业，其生产规模，经济实力，固定资产，出口创汇，全员劳动生产率产业关联带动能力均居全市各行业第一。

石家庄医药连锁企业经营现状：

据石家庄市食品药品监督管理局统计，全市共有零售药店2191家，其中连锁门店共179家，其中市辖6区共有178家，市辖区以外仅1家连锁门店，全市药店连锁率仅为8%。全市179家连锁门店基本被几家本土连锁企业所占据，其中新兴药房以68家门店排名第一，神威大药房则有53家门店，乐仁堂集团旗下有41家门店（不含9家药妆店中店），石家庄益康药房则有10家左右的门店。外来连锁企业在石家庄发展速度不快，老百姓大药房在石家庄市目前仅有8家门店。据业内人士的保守估计，目前石家庄市的药品零售市场规模大概在10亿元左右。虽然整个市场单体药店数量占绝对优势，但是从销售额上来看，连锁药店占有绝大部分的市场份额。乐仁堂集团石家庄医药连锁和石家庄新兴药房xx年的销售额均达到亿元，河北神威大药房为亿元，这三家企业就瓜分了60%的市场份额，而外来连锁企业的老百姓大药房，以6000多万的销售额排名第四。

截至xx年底，石家庄市共有独立核算的医药制造企业51家，拥有资产总额292.3亿元，从业人数51003人，实现工业总产值、销售产值、增加值、利润和利税总额分别为142.6亿元、135.9亿元、45.7亿元、20.1亿元和26.9亿元，医药制造业的固定资产、从业人数、工业总产值、销售产值、增加值和利润分别占到当年全市全部工业的14.2％、11.9％、11.5％、12.4％、22.6％和10％。

石家庄医药连锁企业存在的问题：

但在调查中也发现石家庄医药连锁企业也存在许多不乐观的现状。

企业知识产权保护意识缺乏，医药企业技术创新不足，专利申请数量少，水平低，专利与研发不够密切，企业专利人才整体素质偏低，专利信息利用水平低下等许多问题普遍存在。

如何解决存在的问题：

1：优化企业创新机制，促进企业专利创造质量的提高。企业要加强以市场为导向，企业为主体，医学研究结合的集成技术，增强市场竞争意识，优化创新机制，提高企业的科技研发能力，实现科技与专利协调发展。

2：增强企业知识战略实施过程中产权战略意识，加快医药企业专利战略实施。必须以观念创新为先导，强化企业知识产权意识，切实认识医药企业实施专利战略的重要性，紧迫性和市场强制性。在推进医药企业专利，应加强分类指导，重点突破，协作互动。要以技术创新为手段，以观念创新为前提，以机制创新为动力，以环境创新为保障，实行技术专家，经济分析专家和法律专家相结合。采取“市场导向，产业聚集，企业互动”为主要特征的虚拟化舰队推进模式。

3：充分发挥政府职能作用，努力营造激励创新的市场环境。发挥政府资金的杠杆作用，支持和激励企业加大对技术创新的投入，引导企业逐步提高研发投入比重。重点培育知识产权优势企业，抓好专利创新示范企业和专利技术参与试点。科技部门要加大知识产权导向，提高政府科技创新成果取得的专利数量和质量。市政府及有关部门应当尽快落实和促进医药行业技术创新提供有力保障。

21世纪将是我国流通业大变革、大发展的时代。发展特许连锁是一项紧迫而重要的任务，为使特许连锁尽快驶入发展的快车道，还需要作好以下工作：

1：积极培养连锁事业的专门人才。连锁是一种商业知识产权的许可，它涉及到商业、工业、科技、法律、管理，有时甚至包括农业等诸多领域，亟需连锁的专门人才。

2加快连锁管理规范化、制度手册化建设，提高经营组织化程度。连锁科学发展的关键在于建立一套高效率的商流和物流系统实行规范化管理和标准化服务，特别是在特许企业内部形成规范化管理，是连锁发展的基础，离开规范，就不可能有真正意义上的连锁经营，不可能产生规模优势和规模效益。因此，特许连锁企业在扩大组织规模，发展加盟店，开展日常经营活动当中，无论是企业的决策层、管理层，还是一般的业务操作人员，都要坚持规范化管理。

总之：石家庄医药连锁企业的发展有很好的前景。

**药店的调研报告篇十二**

前言：随着我国经济的不规则发展，我国环境受到了严重的污染，因此对于药店来说不仅能最快的解决病人的痛苦还能收获盈利，具体是否可行药店可行性研究报告会从多个方面对项目进行介绍，下面我们专业代写可行性报告的郑州经略智成企业管理咨询有限公司就来给您详细的介绍，希望对您有所帮助。

第一章总论

一、药店项目背景

1.项目名称

2.承办单位概况

3.药店项目可行性研究报告编制依据

4.药店项目提出的理由与过程

二、药店项目概况

1.药店项目拟建地点

2.药店项目建设规模与目的

3.药店项目主要建设条件

4.药店项目投入总资金及效益情况

5.药店项目主要技术经济指标

三、项目可行性与必要性

四、问题与建议

第二章市场预测

一、药店产品市场供应预测

1.国内外药店市场供应现状

2.国内外药店市场供应预测

二、产品市场需求预测

1.国内外药店市场需求现状

2.国内外药店市场需求预测

三、产品目标市场分析

1.药店产品目标市场界定

2.市场占有份额分析

四、价格现状与预测

1.药店产品国内市场销售价格

2.药店产品国际市场销售价格

五、市场竞争力分析

1.主要竞争对手情况

2.产品市场竞争力优势、劣势

3.营销策略

六、市场风险

第三章资源条件评价

一、药店项目资源可利用量

二、药店项目资源品质情况

三、药店项目资源赋存条件

四、药店项目资源开发价值

第四章药店项目建设规模与产品方案

一、建设规模

1.药店项目建设规模方案比选

2.推荐方案及其理由

二、产品方案

1.药店项目产品方案构成

2.药店项目产品方案比选

3.推荐方案及其理由

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn