

网曝药店总把利润低的药放在货架下面,利润高的摆在醒目位置 想淘药,您得蹲着逛药店?

这是药店销售策略,价高不一定疗效好

最近,网上流传着一种说法,药店的便宜药、利润低的药都放在最下边,醒目位置放的都是高利润药品。药店促销人员称,主推高利润药品,是一种销售策略。

探访 药店店员主推“贵药”

2日,记者分别走访了郑州市棉纺路、陇海路、黄河路的8家医药超市,经历和网上帖子中所说相似。

在陇海路一家医药超市,记者问是否有维生素E胶囊,店员在货架最显眼的位置拿出一瓶标价160元的维生素E,“这是美国进口产品,纯天然。”

记者问是否有便宜的,她从货架角落里拿出一盒标价9元的维生素E胶囊,“这种效果不好。”

在黄河路的一家医药超市,记者说“眼睛发痒,有眼屎”,店员马上推荐一盒价值

11元的氧氟沙星滴眼液。在记者的要求下,店员又拿出了一盒3.5元的氧氟沙星滴眼液。记者对比两者的成分、含量、适用症状,并无差别。

棉纺路一家医药超市,一进门就能看到货架上放着标注着“纯天然”字样的维生素C咀嚼片,售价在100元以上,而普通的维生素C则“藏”在药店不显眼处。

其他5家药店,也均有上述情况发生,一些标价1元左右的牛黄解毒片、维C银翘片,多被放在货架最底层,或者药店最里边的角落里。

说法 药品摆放也有“策略” 价高的药不一定疗效好

做过药店促销员的王女士说,高价药放醒目位置、便宜药放不显眼的位置,是药品摆放的一种“策略”。另外,促销人员推荐的药品一定是利润最大的,“拿板蓝根来说,大品牌的板蓝根价格是14元,而普通板蓝根只有12元,但是普通板蓝根进价低,利润接近6元,而品牌货利润只有4元。利润高,提成就高。”

据她介绍,药店盈利主要是靠销售利润高的药,店员的工资也和销售量、利润有关,卖得越多,提成越高。

郑州市第三人民医院药剂科主任陈

勇认为,同样成分的药品,也有药材产地、研发成本等差异,价格不同是正常的。但是也不排除有一部分是既贵又疗效不好的药品。

他提醒消费者,不能将价格高作为疗效好的唯一标准。一般的小感冒,不用盲目追求贵的药。在选药的过程中,不能只听店员的推销。消费者在购买药品前,尽量先找医生开处方再到药店买药。而购买非处方类的药品,选有OTC认证或者是大品牌的。

(据《河南商报》)

司机开车打瞌睡 迎头撞上公交车

杜先生午间驾车时打瞌睡,致使他驾驶的本田CRV车一时失控,撞破郑州市桐柏路中央的护栏后,与停泊站点的B1快速公交顶头相撞。

1日下午2时20分,记者赶到郑州市桐柏路快速公交棉纺路站看到,一辆B1公交车头朝北停在站点处,一辆黑色豫A牌照的本田CRV车与公交车顶头撞在一起。它的引擎盖损坏严重,驾驶室、副驾驶位置安全气囊打开。两车北侧,马



本田车撞向公交车。

路中央的护栏损坏六七米,地面难寻刹车痕迹。在现场,多人合力将本田CRV车从B1快速公交车头处推出,交警二大队事故拖车将其拖走。

“公交车刚到站,正上下乘客。”一位女车长介绍,当时是其对班王某驾驶该车。下午1时25分,这辆迎面驶来的本田CRV车突然像疯了一样,撞破马路中央的护栏,径直与公交车撞上。所幸没有乘客受伤。

采访时,肇事车司机杜某神情黯淡。他在接受处警民警询问时说,驾车行驶时打起了瞌睡,突然意识到车子跑偏,再想踩刹车已来不及了。有围观群众称,肇事车内一名乘客负伤,伤情不太严重,已被送往医院治疗。

处警民警称,杜某涉嫌疲劳驾驶,公交车司机无事故责任。目前,交警二大队正对此事做进一步处理。

(据《大河报》)

2013年 淇河晨报

大征订开始啦!

新闻早点 资讯精华

即日起征订2013年全年《淇河晨报》的家庭自费订户, 凭鹤壁日报社征订单, 可享受以下优惠政策:

1 优惠套餐: 1项(以下二项任选1项, 2013年11月30日前, 持征订单及本人身份证到鹤壁日报社征订处办理):

- (1) 获赠4套 Sun & Sun 印刷广告一次(价值300元);
- (2) 获赠4套分类广告一次(价值300元);
- (3) 获赠4套彩页、生日祝福等礼品广告一次(价值500元);

2 获赠日本一张(100%中奖率, 兑完为止):

- 特等奖(10名): 富士相机; 一等奖(100名): 蓝箭相机加镜头(价值198元);
- 二等奖(200名): 数码相机镜头; 价值66元;
- 三等奖(300名): 天幕液晶电视; 价值38元;
- 四等奖(1000名): 12元话费; 五等奖(2000名): 5元现金

订报地址: 新区华夏南路鹤壁日报社A座211室发行部

订报电话 **3319180**