



大药房
LBX PHARMACY

连锁药房线上+线下 全渠道专业化服务运营实战分享

2025年

客流分化

线下门店客流下滑，顾客购物习惯向线上转移，线上平台竞争加剧，毛利率面临压力，企业需重新布局渠道，寻找增长点。

需求升级

消费者需求升级，既要求“30分钟急送”，又期望获得药事服务，如慢病管理和用药咨询，企业需满足多元需求，提升服务竞争力。

未来店铺类型

未来店铺将分为三种：线下服务店、仓店、线上+线下服务店，连锁需根据自身优势和市场定位，选择不同门店合适的发展模式。



核心战术：紧贴用户需求的选品策略

平台利用**大数据分析**，挖掘消费者需求，为工业和连锁提供选品依据，助力选择更符合用户需求的品种和品规，提升产品竞争力。



工业根据平台数据，**优化产品结构**，连锁结合自身优势，**精准选品**，双方协同合作，满足市场需求，实现**互利共赢**。

以**用户需求为导向**，关注市场动态和消费趋势，不断调整选品策略，确保产品与市场需求高度匹配，提高市场占有率。

核心战术：快速精准的铺货供给

平台数据精准锁定

平台通过数据分析，精准锁定顾客需求，为工业和连锁提供精准的供给信息，助力企业优化库存管理，降低运营成本。

工业铺货支持

工业根据平台数据，提供铺货需求，确保产品供应及时、充足，满足市场需求，为连锁提供有力支持，保障业务顺利开展。

连锁精准铺货

连锁依据平台数据和工业铺货需求，精准铺货，优化库存结构，提高库存周转率，提升运营效率，增强市场竞争力。



核心战术：高效的流量、转化变现

平台数据赋能

平台提供精准数据，助力工业和连锁制定流量获取和转化策略，精准定位目标客户，提高营销效果，提升流量转化率。

工业资源支持

工业提供资源支持，如广告投放、促销活动等，与连锁协同合作，精准投放，提高品牌知名度和产品曝光度，吸引潜在客户。

联动提高转化

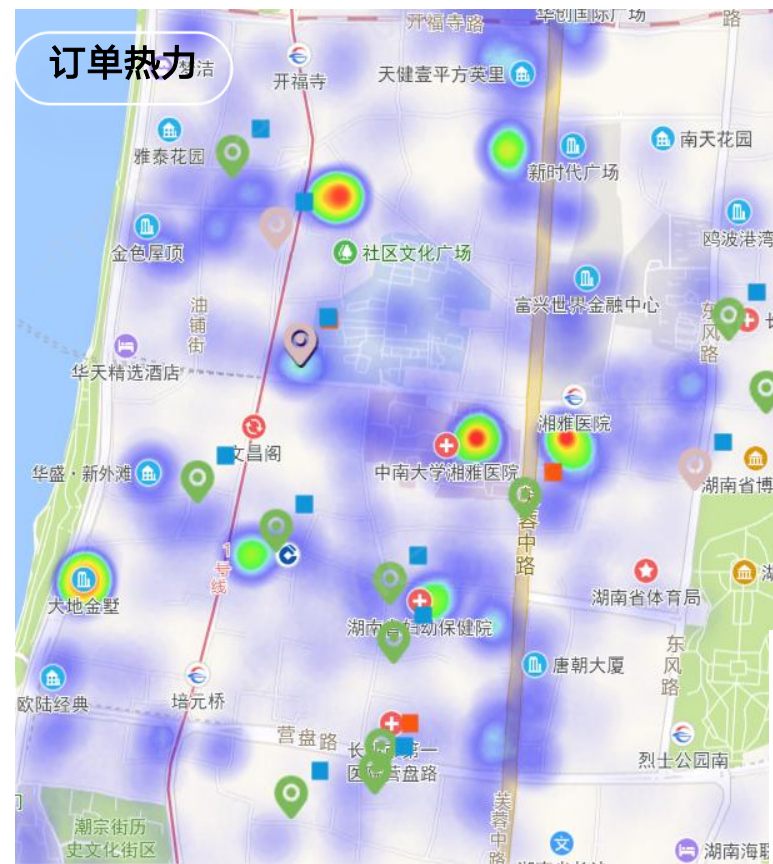
工业与连锁紧密联动，根据平台数据，优化营销策略，精准触达目标客户，提高客户购买意愿，实现流量到销量的有效转化。



实战案例：紧贴用户需求，品种更新迭代，变相提供市场增量



- 基于用户洞察与研究，结合订单热力区域、年龄、消费频次迭代的新品种：**[金戈]枸橼酸西地那非片25mg*3片/盒**



用户洞察

- 校园、酒店周边
- 18-25岁年轻群体、26-40岁主力消费群体
- 高频次

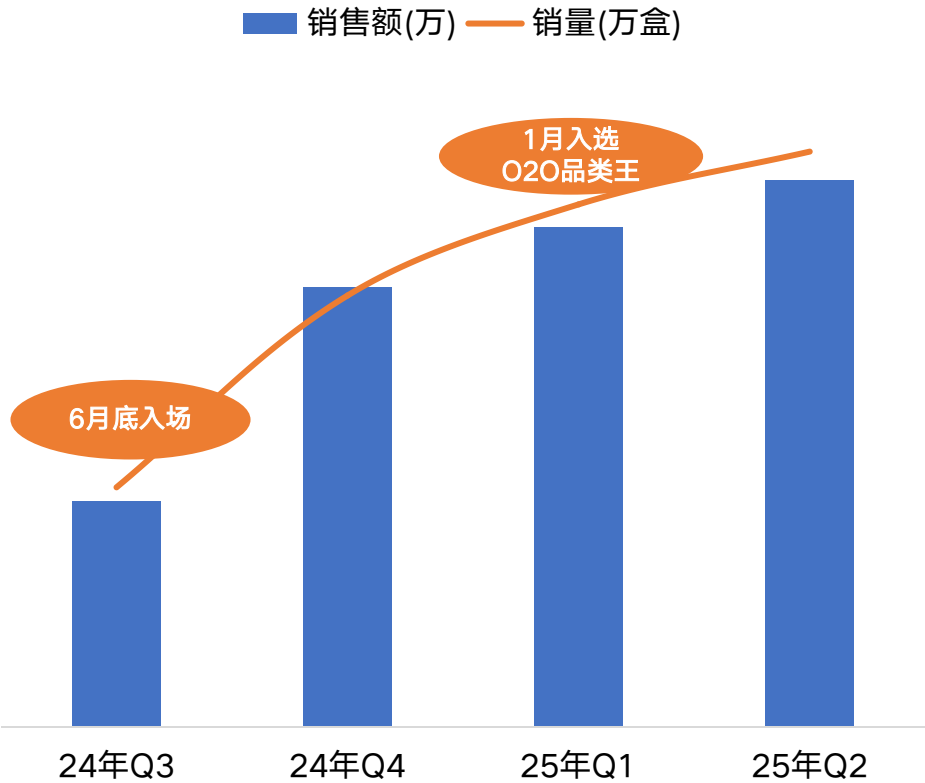
小剂量、小规格

产品



处方药 **[金戈]**枸橼酸西地那非片25mg*3片/板/盒
片剂 | 盒装 | 枸橼酸西地那非
¥39.9 月售41 22分钟
4.8分 老百姓大药房（五一... 配送约¥2.5 478m >

[金戈]枸橼酸西地那非片25mg*3片销售趋势



实战案例：连锁+工业+平台打造超级码力新势力

- 基于怀旧型消费的新品牌：超级码力 截至6月，老百姓已实现37.9%的月度销量复合增长率，展现强劲的增长活力。

情绪价值是未来5年消费大趋势！

掌控了情绪机制
就看清了未来财富底牌
Emotional value is the future wealth code

Accompany
陪伴型

Currently
猎奇性

Nostalgia
怀旧型

Guidance
指导性

Entertain
自娱型

Entertain
分享型

情绪价值类型

- 品牌智搜、客客通及好药严选等工具投放；
- 老百姓好药严选转化率突破80%；品牌智搜引导成交额占比达35%。

投放示例：



连锁

- 供给保障：A类+B类门店铺货率100%，日断货率监控；
- 营销保障：线上营销活动、资源位优先曝光；平台引流+店内曝光承接提流量。

平台

工业

- 超规格把控本地生活平台资源投放规模和运营节奏；
- 聚焦核心关键词“他达拉非”“他达拉非片”的战略布局，全面抢占重点流量入口；
- 借助平台工具精准投流，精准干预、目标人群触达等方式以促进交易转化。



大药房
LBX PHARMACY

THANKS
合作共赢!

用专业服务创造业务增量