

想买便宜药? 你得蹲下找!

多数药店营业员只推销利润大的药品

本报记者 张召旭

近日,市民王先生说,他去药店买药时发现,不同厂家但同样的药品,如果想买便宜一点的要蹲下身子在药架最下面找,因为药店里便宜的药品都被摆到了货架最下面。记者走访城区几家药品店发现,真的如王先生所说,不少便宜的药品都被放在了架子的下面,有些利润小的药品甚至藏了起来。



在兴华路一家药店,同样一种药,摆在上层的售价17.5元,售价8.5元的便宜药则被摆放在了下层。

本报记者 张召旭 摄

调查>> 便宜药大多在药架下层

王先生说,前几天他到城区一家连锁药店买感冒药时,当时药店营业员给他拿了一盒快克复方氨酚烷胺胶囊和一盒精致银翘解毒片,这两种药价格分别是17.5元和13元。王先生在药架上看了看,发现在下面的药架上还有其它不同厂家的复方氨酚烷胺片,价格分别为9.8元、8.5元和7元,而精致银翘解毒片也有好几种,价格稍微便宜点的才6.5元,而最为常见的VC银翘片才1元钱一袋。

“同样的药品,价格不一样,营业员上来就推荐贵的,便宜点的都在药架下面。”

记者走访城区多家药店,在兴华路一家药店的肠胃类药品中,胃康宁、参梅养胃颗粒、斯达舒等价格超过20元的被放在了第一排的位置,第二排的肠胃药价格也在20元上下,从第三排开始,价格开始走低,12.5元的藿香正气口服液、12.8元的蒙脱石散等药物被放在了这一排。第四排的药物则

有8元的乳酸菌素片、7.8元的健胃消食片。第五排有2.5元的多酶片、3元的大山楂颗粒,最下面的一排则是放了最便宜的价格是2.5元的碳酸氢钠片、2.3元的甲类酚酞片。

在感冒类药物中也存在类似的现象,最上面一排摆放了近20元的复方氨酚烷胺胶囊以及精致银翘解毒片等药物,最下面一排则是1.3元的感冒清、2元的感冒灵、0.9元的维C银翘片以及2元的大青叶。

暗访>> 营业员只推销价格较高的药

10日,记者以顾客身份走进花园路一家药店。一进门,店员就热情地问买什么药。记者表示想买感冒药,店员没问症状,直接推荐一盒20多元的胶囊,并说效果很好。记者看到,这个标注清热解毒、缓解咽喉疼痛的药是外省某厂家生产的,翻看盒面,质量认证、保质期等俱全,但就是这家药厂从

未听说过。记者表示没见过这个牌子,还是想买999感冒冲剂。店员不太情愿地从药店柜子里掏出了一盒,而这种药标价才10元钱。

在兴华路一家药房,记者称嗓子疼咳嗽想买药时,店员推荐了一盒双黄连颗粒,15.5元一盒,还有一盒19.5元的复方瓜子金颗粒,这两种药

的厂家都不是很有名。记者发现,在同一药架下层,有效类似的冬凌草片,一盒才3元钱,还有标价4.5元的止咳糖浆。

在兴华路一家药房,记者还看到,在非处方感冒药开架柜台上,一些价格相对较高的药品旁还贴出特价标识,或打上“热卖”的黄牌标识。

内幕>> “首推”利润大的药品,对外称“促销药品”

在上述几家药店,记者询问为什么把最贵的药物摆放在第一排和第二排,最便宜的药物摆放在最下面,几家药店的工作人员都表示,药店没有特意按照药物的价格来摆放药物,是随机摆放的。

曾经做过多年药店营业员的周女士说,目前,很多药店都是将知名价廉的药物摆放在最下面,这是个行业潜

规则。“像感冒类的药物如999感冒冲剂、感冒通等药品,利润很低,药店一般不愿意卖。”

摆放在药架显眼位置的一般都是不太知名但价格偏贵的药物,因为这类药物消费者不了解,而且由于价格偏高,药店的利润大,所以药店会将其摆放在显眼的位置,方便导购人员推荐。“药店的营业员通常都是基本工资

加提成,利润高的药卖得越多提成就越高,每个营业员都有自己的明细账单,以方便结算工资。”周女士说,药店店员向顾客推荐药品的做法在业内叫“首推”。首推药品通常是药店带来最大利润或者店员能获得最高提成的药,通常被药店贴上蓝标,对外则称是“促销药品”,“我们一般都会宣称这些药疗效好,见效快而且副作用也小。”