## 2024年度全国実力薬局100選「アトピー部門」エントリーシート

- ※こちらのシートは下書き用としてご活用ください。
- ※スペースの都合上WEB入力の質問と順番が前後している箇所もございます。
- ※FAXエントリーは受け付けていません。
- ※細かい説明や必須、任意については記載していません。一部省略している箇所もあります。
- 1. 基本情報

•	(本)		Ħ	1
ı	薬	同	冶	

【 代 表 者 名 】 ご役職	お名前
【所在地】〒  -	
【電話番号】	【FAX番号】
[ Email ]	
【Email掲載可不可】 □可 □不可	
[ URL ]	
【 受賞形態】 □新規 □継続	
【店舗数】	【設立日】
【営業時間】	【定休日】
【電話相談の有無】 □ あり□なし	
ご担当者様 〈今後、受賞などのご連	絡はご担当者様へも送付させていただきます〉
【ご担当者名】	【電話番号】
[ Email ]	

※患者様のご紹介・お知らせなど一斉送信させていただいております。必ず確認できるメールアドレスをご記入ください。尚、フェイスブックのみの場合はお知らせはお送り致しませんのでご了承ください。

過去の受賞歴	
トピー部門の過去受賞歴のある年度のものにチェックを入れてください	
2023年□2022年□2021年□2020年□2019年 □2018年 □2017年 □2016	6年 □2015年
~2014年(未病予防部門)□その他(わからない)	
<b>支績</b>	
'トピー相談における実績をご記入ください。貴店の指導方針に従った	_お客様(患者様)の中での成功件
	1
英方相談における年間総売り上げ	円
英方相談における年間総売り上げ □方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)	
英方相談における年間総売り上げ 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上	
英方相談における年間総売り上げ □方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 □方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)	円 円
英方相談における年間総売り上げ 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 英方相談における年間総顧客数	円 円
英方相談における年間総売り上げ 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 英方相談における年間総顧客数 見込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください)	円 人
漢方相談における年間総売り上げ 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 英方相談における年間総顧客数 記込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください) 記のカウントの仕方を選択してください。 構入回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている	円
度方相談における年間総売り上げ  1方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  1上記のうちアトピー相談における年間売上  1上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない。  3上方割の数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている  3上方割の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている	円 人 □購入回数
度方相談における年間総売り上げ  1方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  1上記のうちアトピー相談における年間売上  1上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  2上方箋調剤の売り上げは含まない。  3上方割の数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている  3上方割の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている	円 人 □購入回数 □購入者の数
度方相談における年間総売り上げ 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 度方相談における年間総顧客数 型込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください) このカウントの仕方を選択してください。 成人回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている は入る数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている この他の場合はカウント方法を記入してください	円   □購入回数   □購入者の数   □その他 ( )
度方相談における年間総売り上げ  1方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  1上記のうちアトピー相談における年間売上  1上記のうちアトピー相談における年間売上  1上記のうちアトピー相談における年間売上  1上記の表別をでからます。  1 日本の本の大学ではなく購入に至った顧客数をご記入ください)  1 日本のカウントの仕方を選択してください。  1 日本の数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしているまたの他の場合はカウント方法を記入してください。  1 日本の場合はカウント方法を記入してください。  1 日本の場合はおける年間顧客数  1 日数と間違わないよう注意してください。	円 人 □購入回数 □購入者の数
度方相談における年間総売り上げ 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 度方相談における年間総顧客数 型込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください) このカウントの仕方を選択してください。 構入回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている 構入者の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている この他の場合はカウント方法を記入してください。 アトピー相談における年間顧客数 目間数と間違わないよう注意してください。 アトピー相談における月間平均顧客数	円 人 □購入回数 □購入者の数 □その他 ( )
度方相談における年間総売り上げ  □方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  上記のうちアトピー相談における年間売上  □方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  度方相談における年間総顧客数  □込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください)  □のカウントの仕方を選択してください。  □入回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている  □入の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている  □の他の場合はカウント方法を記入してください。  □トピー相談における年間顧客数  □間数と間違わないよう注意してください。  □トピー相談における月間平均顧客数  □間数と間違わないよう注意してください。	円 人 □購入回数 □購入者の数 □その他 ( )
度方相談における年間総売り上げ  上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  上記のうちアトピー相談における年間売上  上方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。)  度方相談における年間総顧客数  記込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください)  己のカウントの仕方を選択してください。  よ入回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている  よ入者の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている  この他の場合はカウント方法を記入してください。  アトピー相談における年間顧客数  目間数と間違わないよう注意してください。  アトピー相談における月間平均顧客数  に間数と間違わないよう注意してください。  上記のうちアトピー相談における月間平均新規顧客数	円 人 □購入回数 □購入者の数 □その他 ( )
漢方相談における年間総売り上げ 四方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 四方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 漢方相談における年間総顧客数 記込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください) 記のカウントの仕方を選択してください。 購入回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている 購入者の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている この他の場合はカウント方法を記入してください。 アトピー相談における年間顧客数 目間数と間違わないよう注意してください。 アトピー相談における月間平均顧客数 手間数と間違わないよう注意してください。 上記のうちアトピー相談における月間平均新規顧客数 手間数と間違わないよう注意してください。	円 人 □購入回数 □購入者の数 □その他 ( )
要方相談における年間総売り上げ 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 型方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 関方相談における年間総顧客数 見込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください) 記のカウントの仕方を選択してください。 構入回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている 構入者の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている との他の場合はカウント方法を記入してください。 アトピー相談における年間顧客数 目間数と間違わないよう注意してください。 アトピー相談における月間平均顧客数 手間数と間違わないよう注意してください。 上記のうちアトピー相談における月間平均新規顧客数 手間数と間違わないよう注意してください。	円 人 □購入回数 □購入者の数 □その他 ( )
関方相談における年間総売り上げ 四方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 上記のうちアトピー相談における年間売上 四方箋調剤の売り上げは含まない(直近決算売上高をご記入ください。) 関方相談における年間総顧客数 記込み客ではなく購入に至った顧客数をご記入ください) 記のカウントの仕方を選択してください。 購入回数→同顧客でも複数回購入があった場合は回数分カウントしている 購入者の数→同顧客が複数回購入の場合でも1とカウントしている との他の場合はカウント方法を記入してください。 アトピー相談における年間顧客数 目間数と間違わないよう注意してください。 アトピー相談における月間平均顧客数 手間数と間違わないよう注意してください。 上記のうちアトピー相談における月間平均新規顧客数 手間数と間違わないよう注意してください。	円 人 □購入回数 □購入者の数 □その他 ( )

⑨薬局(スタッフ個人も含む)が発行した書籍はありますか?	ある 書籍名: ない
⑩その他実績でのアピールポイント 100選以外での受賞歴や、その他の実績等あれば簡潔にご記入ください。 ※例 ○○大会全国1位 など	
※1 ここでの改善とは、貴店の指導方針に従い"日常生活に支障がなくな判断になるかと思いますが、ご確認ください。	なったこと"を指します。主観的

## 5.薬局について

②アトピー改善について、貴店が得意とするタイプがあれば教えてください。 (例;症状レベル・併発症状・年齢・性別など)

③アトピーの原因としてどういった可能性が考えられますか?(例;多い症例でも、特定症例でも構いません)
④アトピーはどうすれば改善できますか?貴店の特徴を交えて教えてください。

⑤過去の事例からアトピーを改善できる可能性について教人 (例;○○状態の方が○○状態になるまで、約○○ヶ月で、	
	□電話などによる遠隔相談可能 (全国)
⑥実際に貴店への依頼方法や流れを教えてください。	□初回(または必要時)のみ来店必要
	□毎回来店必須
⑦カウンセリング出来るスタッフの人数	人
⑧概算の費用目安について教えてください。 (例;症例別・治療別など)	円
⑨最後に、アトピー改善を望むご本人やご家族に対するメ (200字以上でお書きください)	ッセージをお願いいたします。

□地域密着  □全国/	展開		
※全国展開と答えた薬	<b>局さまは、対応方法として</b>	こあてはまるものにチェッ	クをつけてください。
□電話 □メール	□オンライン □通販	□その他(	)
7. プロモーション 現在実施	施している集客活動にチェ	ニックを付けて下さい。	
紙メディア	□折込チラシ□新聞本誌	:□タウン誌□その他(	)
WEBメディア	□リスティング広告□SE	CO□SNS□その他(	)
※必須項目ではありません ① ,	2	,	3 ,
アンケート (今後の全国実		。、ご協力お願いします。)	)
こぶんに必必みてですより			

6. 対応エリア