增量措施

1. 每半月进行一次小类的价格调查,能调的尽量调价,不能调价的,每周做特价品种,主要以知名品牌为主,并在服务台做价格收集;
2. 对会员半年没消费记录,但卡上有积分的,进行短信或电话提示,让顾客重新到店使用积分,产生再次消费,重新抓回这部分会员;
3. 邀请厂家在店外开展促销活动,如,芪枣健胃茶的免费试饮等``````提高客流量;
4. 在销售现场多督促促销人员,提升服务质量;