汇融名城店

1. 上次工作计划落实情况：上月计划重在广场活动以及重点任务品种的完成.
2. A、广场活动两天销售1.7万元。完成计划任务1.6万元。

活动前30天，日均销售 2997 元，日均笔数 81 笔

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 活动日期 | 销售 | 笔数 | 客单价 | 销售增长比例 | 笔数增长比例 |
| 10月16日 | 6028.46 | 126 | 47.80元 | 101% | 55.6% |
| 10月17日 | 11013.45 | 137 | 80.40元 | 267% | 69.0% |

B、重点品种完成情况：根据重点品种的任务分配，11月实际完成情况如下：（半月销售）

天 胶：任务1162.50元，实际完成1860.0元，差额697.50元

美 美：任务1950.00元，实际完成780.00元，差额-1170元

太极 钙：任务784.00元， 实际完成735.00元，差额-49元

三者合并考核：任务3896.50元，实际完成：3375.00元，差额：521.50元

补肾益寿：任务13瓶，完成14瓶。

2、11月计划：

A、做好惠氏专场活动，任务计划5000元一天，争取努力完成，提高销售。

B、做好重点品种销售，争取完成各项指标多拿奖励。

C、做好滞销品种的动销工作，滞销品种一是给门店人员规定每周任务，计划开始每周每人100元销售金额，未完成者按差额的5%处罚，二是调往销售好的门店帮忙销售，计划动销30个滞销品种。

3、冬季大会增量措施：多做门店活动，提高客单价，提高销量，提高完成率。可以门店自行组织小活动，买赠活动啊等等。

4、需公司解决的问题：请尽快开通铁路卡，我们实在动销不了的滞销还请公司帮忙解决。

5、重点品种任务及完成情况：（11月考核为后半月）以下为半月任务计算：

天 胶：任务1162.50元，实际完成1860.0元，差额697.50元

美 美：任务1950.00元，实际完成780.00元，差额-1170元

太极 钙：任务784.00元， 实际完成735.00元，差额-49元

以上为半月，所以11月及12月任务为上述任务的2倍。