**做好宣传就能做好销售**

 **四川太极大药房连锁有限公司旗舰店 张蓉**

2012年完成销售2566.9万元，实现毛利712.3万元，中药总销售859万元，贵细销售402.7万元，其中虫草销售280.9万元，集团品种销售225.6万元。

2012年旗舰店工作的最大亮点是全方位的宣传，我们在店堂内利用门店的语音广播系统，将每次促销活动信息及新品信息及时发布，同时，在门店各醒目位置张贴活动的海报或精美生动的手绘POP，在主要通道入口处，集中陈列活动的促销商品，并配上精美的手提袋或礼品包装，加上各种造型的堆头陈列，努力吸引顾客的目光，刺激消费；店堂外，我们派专人开展免费艾灸体验活动及养生汤煲免费品尝活动，让顾客能最直接地感受产品的作用及品质，更好地促进销售，另外，我们还在京东、天猫等主流团购网站上，发布门店的促销活动信息，吸引更多的年轻群体到门店消费，以提升门店总体销售。

在充满挑战的2013年，我们将继续做好门店的宣传工作，坚定不移地向目标前进。