旗舰店增量方案

1. 稳定客源，增加来客数
2. 做好老会员维护工作
3. 制定会员积分奖励政策，鼓励会员长期消费。
4. 定期对会员进行回访，听取会员意见和建议，及时改进工作，提升顾客满意度。
5. 不定期组织会员参加联谊活动或养生课堂，增强与顾客之间的沟通，稳定客源。
6. 坚持新会员发展，吸纳更多的忠实顾客。
7. 坚持开展社区活动，加强与周边社区的联动性。
8. 积极开展门店促销活动，吸引人气，提升销售。
9. 品种保障
10. 紧跟市场潮流，及时收集新品信息，及时引进品种，特别是医院处方品种和广告品种。
11. 定期对库存产品进行分析统计，保障畅销品种在门店的安全库存，避免缺、断货。
12. 坚持走品种齐全的道路，保障小品种的经营，尽量做到独家经营。
13. 现场维护
14. 调整卖场布局，加强门店商品的联动性，增加季节品种、畅销品种专区陈列。
15. 更换门店货柜、货架，提升门店形象及产品档次，
16. 更换营业人员工作服，树立新形象
17. 强化门店现场管理，使现场销售人员明确责任，各司其职
18. 开展特色服务
19. 针灸推拿项目

在目前开展的服务项目的基础上，加强宣传和对顾客的引导，增加项目收益。

1. 增加医疗器械体验品种，打造更完善的医疗器械区，设立体验式销售专员，负责顾客体验及产品销售。
2. 加强中药销售
3. 开展中药加工服务，对中药柜组人员进行药材加工服务的统一培训，并安排专人开展加工业务。
4. 积极引进新医生，并做好所有医生的推广工作，提升饮片配方量
5. 做好配方饮片宣传工作，争取更多的外来处方配方量
6. 增加普通药材及贵细品种及品规，特别是市场畅销品及包装精美的各档次礼品装，增加顾客的选择范围，促进销售达成。
7. 发展外销及团购

将门店周边区域按街道划分为4各片区，并对门店员工进行分组，各组员工对各自片区内的单位进行拜访，宣传我店的团购及其他政策，大力发展团购。

1. 人员保障

公司应保障门店营业人员充足，确保各项工作顺利开展

1. 重新签订促销厂家合作协议

现门店销售力量基本都是各厂家驻店促销员，他们在销售过程中，对本店的销售任务，特别是单品销售任务意见较大，在销售产品时，主动性较差，对门店完成各种任务起到关键作用，建议与促销厂家重新签订合作协议，明确厂家的销售任务，在其完成销售任务的基础上，可免收促销费用，如连续3个月未完成基本任务则取消促销厂家资格，使我们由被动变主动。

1. 员工培训及激励
2. 定期开展门店员工培训，培训内容包括基本服务礼仪、公司规章制度、产品知识、联合用药等。
3. 根据门店销售任务，将任务划分到每个柜组，每个人员，每月对销售情况进行排名，对月销售前3名进行奖励，以刺激所有销售员积极性。