温江店销售笔数下滑应对措施

一、小类分析

1. 总的品规数在下降。

措施：可以根据13年品规和14年品规进行清理，对门店的必需品手工造计划。

1. 清热泻火类下滑。

措施：应季产品多方位陈列，加深顾客视觉冲突，刺激销售，提醒顾客家庭常备。

1. 感冒药下滑，主要为夏桑菊下滑2500和银花感冒颗粒下降1550

措施：寻找同类代替品种，一句话提醒顾客夏桑菊为夏天家庭常备

1. 治失眠药下滑，主要李时珍厂家促销撤柜，七叶神安片和安眠补脑糖浆下滑2500，五味子颗粒增幅明显，但未完全替代。

措施：李时珍药疗程用药很强，所以我们可以多主推疗程实现完全替代。

1. 补气血药下滑，归芪下滑明显，阿胶上升，但总体下降2000，阿归养血糖浆下降3000.

措施：我们无法超越13年的美美，那么我们只有从其他补血产品疗程服用，如阿胶、人参归脾丸、参芪首乌补汁、十全大补膏

1. 零售散装饮片下滑，金银花下滑600、胖大海500。

措施：加大和做好散装摆盘，前段时间金银花和胖大海未包装，阻碍了这两个品种的销售。

1. 保健食品销售下滑，主要为降血压(高纯鱼油)、改善心脑血管（倍健鱼油和鱼油牛磺酸）、维生素（B族和AD）

措施：在处方柜张贴鱼油和卵磷脂功效pop，方便给顾客介绍，使我们的讲解更加有信服力，平时在卖药品的同时联合B组等维生素销售

二、 价格带分析

1、分析：各小类中等偏下价位品种下降最多，以咽喉疾病和清咽润喉为甚，门店自身淘汰很多低价格带产品，于销售有一定的影响

2、措施：品种扩充，对比销售较好的店引进新品种，优化品种结构，多关注顾客需求的品种，而不仅只是高价格品种

三、时间段分析

1、分析：10点-12点客流下降明显，傍晚时分客流增长比较明显，天气炎热，顾客外出散步顺道购药

2、措施：公司活动、单店活动或者广场活动，摆出店堂，营造气氛，吸引顾客增加客流量