太极集团.川太极2014年中期营销会材料 --周有惠

2014年上半年我店销售为242.23万元，相比去年212.69万元，增长29.54万元，增长率达13.8%。毛利额78.49万元相比去年68.96万元，增长9.53万元，增长率达14.2%。其中天胶销售9.04万元，相比去年销售5.03万元，增长4.01万元，增长率达79.7%。14年下半年计划完成销售额255万元，毛利额完成81万元。中医诊室打造后，中药饮片计划在原有基础55万元上增长4万元，计划广场活动4场增长5万元。

 记得是2013年7月的一个下午，一位30多的顾客急匆匆的进门就问成都中医院开的中药单子能捡齐吗？顾客把中药单给我看了后，我说能捡齐。那先捡两幅看你一下你们中药的质量，质量好的话以后就不用去成都捡中药了。再给顾客捡药时，看到顾客症断书上是血小板减少，当时就想到了天胶；再和顾客交谈中知道该顾客除了服用中药外还在服用激素药，就随口问顾客你服用过阿胶吗？大家都知道阿胶补血效果很好，对升血小板效果也不错！你可以看一下，顾客听了我的介绍后就问多少钱一盒，我说465一盒吃一个多月算起来也不贵。说着我就把天胶递给顾客看，顾客看了后说有东阿的吗?我只听说过东阿的，再带顾客去看东阿阿胶时，我给顾客讲了天胶的的来源与优点，进行对比后最后顾客还是要了一盒东阿阿胶的。顾客买了后建议他和中药一起一日三次的服用。到7月中旬时顾客来捡中药说这样配起吃效果还可以又买了一盒东阿阿胶。在当天中午交接班时就和全店人员进行沟通，下次叫彭xx的来捡中药，我们努力把天胶给销售出去。经过大家的努力在顾客买了4盒东阿阿胶后，我们把天胶给销售出去了。在我店人员的维护下该顾客也成了我店的忠实消费者。从13年8月到14年6月该顾客在我店购买天胶24盒消费金额达0.9万余元。创造毛利0.55万元，带动其他消费1万余元。