第四周学习心得

本周给我们培训的是谭经理。谭经理也是从门店店员做起的，所以实践经验十分丰富。她通过自己的经验给我们讲诉了许多关于如何做好平时销售与促销活动的方法。

首先她给我们讲了何时需要做促销活动，以及促销的频率。需要做促销的情况分别有一下三种状况：

1. 门店销售出现阶段性下降的时候：一般持续一周以上；
2. 门店周边游新开药房：在新开药店之前，抢占先机；
3. 节假日、季节门店促销：抓住提升门店销售的良机。

促销频率一般每年5-8次为正常。

接着谭经理给我们讲了促销的目的：吸引客流；提升客单价；单品推广。吸引客流的方法有：特价品种；来就送；送代金券；以旧换新；免费检测。提高客单价的方法：买赠；抽奖；换购；买省；疗程优惠。单品推广方法：免费品尝；买送原包装。针对各种目的，我们可以采用不同的方法。而且特价品，买赠品等的选择也都是有讲究的。在没学习之前，我真的并不知道这里面还有这么多的学问，这些对以后能成为一名优秀的店长十分有帮助。

促销方案制定好后，考验我们门店执行力的时候就到了。这是活动的重中之重。不去很好的执行，再好的方案也是白搭。

在促销活动之前一定要做好培训。培训的重点是如何吸引客流和如何做好销售。针对不同的顾客，我们要挖掘其不同的需求。要让店员们清楚地认识到他们在活动中扮演的角色。一般培训需要两次，最后一次是在活动前夜，做好分工和部署。

活动前还有一个十分重要的是DM单的发放。要注意的问题有：发放时机；发放人群；发放技巧，发放计划等。还有活动前将需要的物资准备充分，店内氛围布置到位。

在促销活动中，要将活动内容宣传到位，让每一个顾客了解活动，不放过任何一次销售的机会。

最后，谭经理给我们看了其他药店的陈列照片，确实需要我们学习的太多了。回门店之后我马上就跟其他同事分享了今天所学到的，并且马上对比自己的门店做出整改。学以致用才是我们学习的最终目的。