子龙店销售差的原因

销售差的原因：1,进店人数太少，昨天一天进店才20个。

2，缺货和价格也存在一定的原因，有些顾客不愿意等，这里的消费人

群老年人偏多，只要我们的价格高5角钱都不会在我们这里买的。

3，我们自己在销售上也存在一定问题，专业知识和搭配销售还欠缺。

整改措施：1，只要进店的顾客没有会员卡，我们一定要给顾客办理会

卡，进店的每一位顾客都要认真对待，多和顾客沟通，留住老会员，

每天发展2个新会员。

2,要货计划也存在不合理的地方，该来的不来，不该来的来了，很多

缺货，有些顾客不愿意等，走两步隔壁就买了，下来我们只有随时把

我们常买的货调来准备起。

3从今天开开始，我们交接班的时候培训两个保健品知识，同时多学

搭配用药，联合用药。