**邛崃中心店销售总结**

**总销售对比（万）（2014年8.9.10月对比2015年8.9.10月）**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 日期 | 合计销售 | 合计笔数 | 合计毛利 | 平均毛利率 | 平均客单价 |
|  2014 | 114.53 | 17395 | 31.89 | 27.84% | 65.8 |
|  2015 | 119.79 | 17452 | 37.32 | 31.15% | 68.6 |
| 增长额 | 5.26 | 57 | 5.43 | 6.11% | 2.8 |
| 增幅 | 4.39% | 0.3% | 14.5% | 19.6% | 4% |

**大类销售对比（万）**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 日期 | T类 | ABC类 | 大保健品类 | D类 | 中药材与中药饮片 |
| 2014 | 23.58 | 8.03 | 9.12 | 73.8 | 25.03 |
|  2015 |  25.63 | 8.76 | 9.14 |  76.25 | 23.8 |
| 增长额 |  2.05 | 0.73 | 0.02 | 2.45 | -1.23 |
| 增幅 | 7.99% | 8.33% | 0.002% |  3.2% | -5.16% |

会员销售对比（万）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 日期 | 合计销售（万） | 合计毛利 | 平均毛利率 |  |
|  2014 | 91.27 | 12.34 | 13.5% |  |
|  2015 | 107.79 | 11.99 | 11.1% |  |
| 增长额 | 1.18 | -0.35 | -2.4% |  |
| 增幅 | 1.09% | -2.9% | -21.6% |  |

总结：

1：15年对比14年销售，毛利，客流都有所上升，。

2：通过对比大类销售其它类均有所上升，中药销售有所下降。

3：会员对比中发现会员销售增长1.09%，但毛利有所下降。

措施计划：

1：稳定和发展客流，提升总销售。

2：减少单品裸卖，提升客单价。

3：TABC类搭配D类关联用药，增强药效同时减少裸卖率，提升客单价

4：对新会员的开发和老会员顾客的维护，提升会员销售额。

5：会员特价和天天特价品种销售时，进行关联用药提升会员消费毛利。