**旗舰店2015年工作总结及2016年工作计划**

**（截至2015.11.15）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 销售额 |  |  | 毛利额 |  |  | 销售笔数 |  |  | 客单价 |  |
| 2014年实际 | 2015年实际 | 同比增减额 | 14年实际 | 15年实际 | 同比增减额 | 14年实际 | 15年实际 | 同比增减额 | 14年实际 | 15年实际 | 同比增减额 |
| 2029 | 1739 | -290 | 630 | 552 | -78 | 180841 | 150396 | -30445 | 112 | 115 | 3 |

一**、2015年主要销售数据（单位：万元）**

分析： 1.15年1.1-11.15对比去年同期销售下滑290万。

2.主要是客流量下滑严重，下滑3.04万笔。

1. **大类销售情况**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 大类对比 | 14年实际 | 15年实际 | 差 |
| 保健品 | 219.29 | 215.97 | -3.32 |
| 化妆品 | 36.38 | 31.19 | -5.19 |
| 普通食品 | 17.65 | 26.84 | 9.2 |
| 日用品 | 1.7 | 2.17 | 0.47 |
| 消毒产品 | 6.73 | 5 | -1.73 |
| 药品 | 969.41 | 843.65 | -125.76 |
| 医疗器械 | 105.85 | 95.69 | -10.16 |
| 中药材及中药饮片 | 671.67 | 518.87 | -152.8 |

分析：1、15年药品对比14年下滑125.76万，其中补肾益寿胶囊下降7万

2、中药下降152万，其中冬虫夏草下降30万，红曲下降7万。

**三、2016年计划**

1. 各项指标在2015年基础上增加10%，营业额1912.9，毛利额607.2，销售笔数165435.6。
2. 主要从两个方面来抓销售额，就是金牌品种的销售和贵细品种的销售。金牌品种任务分摊到人头上，每天通报，对销售差的员工进行培训对销售好的员工奖励。贵细主要是增加品种数量，比如野生灵芝，铁皮石斛等品种，还有增强大客户的维护，定期发信息打电话问候，赠送小礼品等。
3. 对于提高客流，主要是增加活动次数，现在我们每一个月做一次活动，频率较低。会员特价活动要继续保持，要保证与竞争药房相比有竞争力，至少一月一次价格调查，在顾客反映价格情况及时登记调查反馈。
4. 充分利用地理位置优势，针对商家做一些促销活动，青石桥市场一些祛风除湿的药物活动，对一些大型商场做一些防治静脉曲张，治疗咽喉问题等职业病相关的药品活动，让长期在门店周围生活工作的人成为我们的忠实顾客。
5. 针对会员，应该优化会员管理，重新梳理会员资料，建立新的会员分类管理档案，如心脑血管顾客档案，高血脂血压顾客档案，贵细大宗顾客档案，使我们每次活动宣传都具有针对性，定期发送飞信或微信问候顾客，赠送小礼品等，使流失的会员重新回店消费。