数据论证及措施

1. 西部店，同期销售下滑5.34万，笔数下滑683笔，初步原因有以下：1.去年是1.29日过年，在年前备货，批发的人流较多2.2015年淘汰品种清理，商业品种断货多少有一些影响，虽然公司也在积极组织铺货，但还是有不便利和及时的原因3.单品价格的上涨5.外围装修，变迁的影响
2. 跟进措施：1.尽快过度适应，春节后回温2.品种问题积极解决，树立自我品牌，尽量不丢单，尤其是大单3.单品活动持续宣传，提升内功，树立信心，从品种上提量
3. 沙河源店，同期销售下滑3.67万，笔数下滑824笔，处同上述原因外，1.主要是人员的变更，导致有些老顾客的丢失，因为刚开始对周边习惯品种的把握不准2.因有三个都是新手，故团队销售能力还有待提升
4. 跟进措施：尽快过度，熟悉，适应，多做调研，掌握数据，片区协助，组织培训，学习，示范，提升团队整体销售水平
5. 人民中路店，同期对比销售下滑了1.87万，笔数下滑了477笔，可以看出人均客单损失不大，主要原因是人流的减少，还需在调研了解，根据旁边酒店生意客流着手
6. 金丝街店，同期销售下滑0.12万，笔数下滑472笔，主要也是客流的减少，因为该店是偶然，冲动型顾客较多，主要大型单位是公安局，还需进一步论证确认！
7. 营兴街，同期销售下滑1.06万，笔数下滑184笔，起伏不大，主要可能原因是小品种的备货和人员变更，跟进措施：片区协助，清理品种备货，提升团队管理，销售水平，做好便民服务！
8. 北东街，同期销售下滑了1.88万，笔数增加了355笔，初步原因是：1.对医院皮肤品种把握还需清理补充，抓住客流2.团队人员变更，销售内功需要提升，强化培训，学习！
9. 羊子山，同期销售下滑了1.69万，笔数下滑了798笔，初步原因是1.新的竞争对手入驻，分流了客流，2.品种备货原因，跟进措施：调研竞争对手优势，采取应对措施，持续现有优势，首先留住客流！
10. 双建路，同期销售下滑1.08万，笔数下滑245笔。主要原因是人员安排的变故，销售水平，灵活度不够！跟进措施：已经协调好人员问题，持续跟进后期反馈！
11. 新繁店，同期销售下滑了1.31万，笔数下滑了301笔，可以看出主要是客流的损失，初步原因是：1.对面医院品种的不及时2.去年1.29日过年，乡镇人流较大些！跟进措施：1.品种尽量解决，减少损失，积极备货，树立自我品牌2.持续保持现有优势，过度回温！