高新片区周末销售较差原因分析

主观原因：

1、部分门店2人上班已有半月有余（双流锦华店、中和柳荫店），但是人员招聘一直是个问题，人员上班十分疲倦，导致在销售上对待销售机会不是十分上心，针对这个问题我们自己在自主招聘的同时在继续麻烦下张蓉张姐帮我们解决下这个老大难问题。

2、私下了解到部分员工的销售积极性最近降低了很多，原因主要是销售下滑但是自身又无积极向上的心，抱怨较多，上班散漫；针对这部分员工，我将制定员工考核制度的时候要求店长考核员工的销售积极性，主要从销售额对比前期的增长及毛利增长作为依据，为了让店长更好的带领店员积极销售，减少消极情绪，考核店长分配任务给员工，每位员工的完成率，还有门店整体销售的完成率作为考核其中一项的依据。

3、员工专业知识较差，遇到较为复杂的病情不能准确判断，在销售过程中无底气，容易错失非常具有消费潜力的顾客。今天已经在新园大道开始试点一周，要求门店学习公司前期下发的一句话卖点，片区巡店时或者电话抽查；店长牵头每周进行每日一课、一题的学习，并每个周末对每位员工考试，考试后成绩计入平时的绩效考核中，并上传照片给我存档

4、我片区有一家医院商圈门店（府城大道店），一到周末过往人流稀少，基本是平时人流的三分之一，周末做过送礼活动，效果还是可以，可以有效的提升门店客单价，现在问题是厂家赠品资源稀少，公司提供赠品数量有限，下一步打算申请周末活动，考核时间是与之前周末销售作对比。