**外销部2016年上半年总结及2016年下半年计划**

1. **销售数据对比分析**

 **单位：元**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 大类 | 小类 | 2015年1-6月 | 2016年1-6月 |
| 销售额 | 毛利 | 毛利率 | 销售额 | 毛利 | 毛利率 |
| 实货 | 实货销售 | 552632.36 | 58432.32 | 10.57% | 611508.38 | 87798.46 | 14.36% |
| 储值卡 | 工行卡 | 654395.64 | 260610.47 | 39.82% | 900870.31 | 364692.96 | 40.48% |
| 泰康卡 | 607156.27 | 195571.71 | 32.21% | 748218.36 | 260847.51 | 34.86% |
| 亿保卡 | 288194.43 | 98970.55 | 34.34% | 377975.91 | 134139.93 | 35.49% |
| 平安卡 | 4874.02 | 1359 | 27.88% | 279384.71 | 89857.45 | 32.16% |
|  | 合计 | 2107252.72 | 614944.05 | 29.18% | 2917957.67 | 937336.31 | 32.12% |

**2016年上半年总体销售291.80万元，同比销售增长81.70万元，增长38%。2016年上半年实现毛利93.73万元，同比毛利增长32.24万元，增长52.43%。储值卡总体销售230.64万元，同比销售增长75.18万元，增加48%。**

**分析：**

**实货销售销售及毛利分别增长5.89万元、2.93万元。亿保卡销售及毛利分别增长24.65万元、10.41万元，泰康卡销售及毛利增长14.11万元、6.53万元。平安卡销售及毛利增长27.45万元、8.85万元。**

1. **工作亮点**
2. **新引进保险卡类客户普康卡，仁和国康卡，合信通卡在今年6月底均以正式上线在门店可使用。预计今年下半年会新增销售20万元以上，毛利6万元以上。**
3. **减员增效，同比2015年上半年由4名外销人员减至2名销售人员，人效大幅度提高，由半年销售人均52.50万元/人/半年提升至145.50万元/人/半年，增幅达到177%，接近翻2翻。**
4. **急速提高工行储值卡转化率同比去年增加销售额25万元毛利10万元。**
5. **工作中存在的问题**
6. **微商销售增量不足，销售6万余元，毛利接近2万元，与预期差距较大。**
7. **加盟药房销售疲软。**
8. **2016年下半年工作计划指标**

 **单位：万元**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 大类 | 小类 | 2016年下半年 |
| 销售额 | 毛利 |
| 实货 | 实货销售 | 110 | 17 |
| 储值卡 | 工行卡 | 30 | 12 |
| 泰康卡 | 75 | 22 |
| 亿保卡 | 35 | 10 |
| 平安卡 | 30 | 9 |
| 合计 | 280 | 70 |

1. **保险卡类业务**

**增量手段：成立项目小组，联合营运部，财务部，外销部共同维护客户，外销负责与客户对接（专人专项对口负责），营运部负责活动促销的专项设计（刺激客户到店消费），财务负责对账（加快资金回笼）。从3季度开始预计会有大幅提升。**

1. **微商**

**增量手段：微商转型成立项目小组，联合信息部，商品部，营运部，外销部共同开展微商工作。信息部负责微商城平台的优化，商品部负责引进筛选优质商品，外销部带动运营团队宣传推广销售。预计4季度销量会回升。**

1. **加盟药店销售**

**增量手段：加盟药房销售，联合业务部，质管部，商品部，外销部，联合运作，商品部与业务部负责优选加盟药店销售商品，质管部负责建立健全的加盟药店信息，外销部地推加盟药店药品销售。今年的主要目的是建立好相关沟通机制，梳理好销售流程，确定好销售品种，为明年的销售打下基础。协助质管部推进事实加盟药房的“六统一”。**

 **王灵**