|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 门店 | 增长措施 | 员工签名 |
| 都江堰店 | 加强门店员工的专业知识培训，抓住重点品种销售的同时关联销售滞销品种和效期品种；及时补品种、品规。对缺货品种及时跟进补充，对缺货的顾客及时回复，每天坚持在系统里做门店的缺货品种维护；每天关注门店的整体销售（总销售、毛利率、毛利额）及重点品种的销售，把任务落实到每个人头；低价格带品种首层陈列或吸眼球陈列；利用好公司的一切资源(每月的50个特价品种、单店活动、限时抢购等)多发展新会员，为新老顾客宣传新的会员制度，维护好新老顾客。每周对销售下降的品种加强培训。 | 贾静 |
| 我们门店对比去年下滑比较严重，片长和我们已初步拟定措施并开始实施，增加品规，不给顾客说不或者没有这句话，增加新会员，增加我们的客流。加强专业知识学习，让顾客进我们太极大药房就感觉到我们很专业，我们是药品导购员并不是一个卖药的。竟争药店的价格调查，做到知己知彼百战百胜，加强服务专业性，提高自身执行力。还有不足的地方继续努力改善。 | 袁晓捷 |
|  |  |
| 增加我们店的品规，提升销量，在不流失老顾客的同时多增加新会员，多宣传我们的新会员制度，大家一起加强专业知识，互相学习来补自己的不足之处，做好联合用药，做好销售八步曲，让顾客觉得我们太极药房的员工专业知识强，服务周到，树立我们太极药房好的口碑。 | 聂丽 |
| 都江堰店对比去年销量下滑严重，对此片长及店长和我们增加了很多品类，品规争取让每一位进店的新老顾客知道我们的新会员制度，增加客流量。增加自我的专业知识。让顾客觉得我们是专业的。给顾客讲情怀，圈会员，找到切入点，做好销售八步曲，让业绩提升。加油 | 梁海燕 |