城郊一片双11活动具体操作要求

1，11.4-11.6全员通班，忙时抓销售，闲事发DM单，给顾客打电话，布置现场，调整陈列，每天13:00—17:00店长安排大家轮流休息。

2,提前准备好播放活动语音 的工具，把活动语音拷贝好，无语音无音乐，则无活动氛围。

3，店堂内严格执行公司陈列要求，确保在11月4日下班前完成，不能偷工减料，活动品种的活动内容，尤其是77个主要活动品种，必须书写爆炸花进行提示。

4,收银台必须陈列：9.9元换购的护手霜，倍健蛋白质粉，液体钙，西洋参，也可以用花车或桌子陈列在收银台旁，必须在收银台附近，顾客易看见，店员能推荐，书写活动爆炸花，逢人必推荐。

5，把曹清华，益安宁，舒筋健腰丸，香丹清，天胶，补肾，陈列在货架第一层或端头第一层，把全部货品陈列出来，重点推荐，销售增长必须要有这些大单支持。

6，进门口或收银台旁，用新来的货品展架，陈列77个品种目录中的一些重点品种和爆款品种，全部货品陈列上去，每层货架陈列1个品种，书写活动爆炸花，陈列要大气丰满。

7，所有门店想一切办法必须摆在店外，没有场地的，也要努力摆出去，打游击，只有陈列在外面，才有活动氛围，并配上音乐嗨起来，活动气氛搞起来。把活动摆在外面，销售至少翻一倍。

8，店外需要陈列：免费测量血压和测量血糖；赠品专区，大气摆放，书写爆炸花；保健品专区； 中药专区；有花车的门店利用花车，没有花车的门店，利用桌子，店外一定要布局陈列好，让过路人有东西可看。

9，大家再尽量邀请厂家，配合厂家销售好厂家的品种，互惠互利，通力合作。

10，公司目标：力争100万；片区目标，基础15万，力争20万。

具体活动要求细则请大家登录万店掌，见我发的双11活动培训视频。

 城郊一片 周佳玉

 11月2日