|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称 | 利润总额 | | |
| 2017.01-11 | 2016.01-11 | 增减额 |
| 347 | 清江东路2店 | -36382.11 | 3436.13 | -39818.24 |
| 570 | 浣花滨河店 | -1555.95 | 7210.67 | -8766.62 |
| 741 | 新怡路店 | -85779.20 | -123817.61 | 38038.41 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称 | 含税销售收入 | | |
| 2016.01-11 | 2017.01-11 | 增减额 |
| 347 | 清江东路2店 | 74975.46 | 1435848.91 | 1360873.45 |
| 570 | 浣花滨河店 | 1225008.87 | 1242363.66 | 17354.79 |
| 741 | 新怡路店） | 851608.04 | 804388.39 | -47219.65 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称 | 不含税毛利率 | | |
|  | | |
| 2016.01-11 | 2017.01-11 | 增减 |
| 347 | 清江东路2店 | 30.36% | 28.63% | -1.73% |
| 570 | 浣花滨河店 | 36.02% | 33.00% | -3.02% |
| 741 | 新怡路店） | 31.64% | 29.88% | -1.76% |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称 | 费用总额 | | |
| 2016.01-11 | 2017.01-11 | 增减额 |
| 347 | 清江东路2店 | 16138.23 | 391277.58 | 375139.35 |
| 570 | 浣花滨河店 | 372544.75 | 354175.9 | -18368.85 |
| 741 | 新怡路店） | 356698.14 | 294580.89 | -62117.25 |

|  |  |
| --- | --- |
| 中类名 | 收入差异 |
| 补充维生素类保健食品 | -22601.66 |
| 包装类中药 | -19496.94 |
| 滋补营养药 | -8626.16 |
| 皮肤病用药 | -8192.98 |
| 益生菌类食品 | -4630.73 |
| 进口食品 | -4591.68 |
| 特殊医学用途配方食品 | -3976.28 |
| 计生用品类 | -2701.99 |
| 检测器材 | -2222.24 |
| 防辐射类保健食品 | -1871.3 |
|  | -78911.96 |

上表分析：门店员工搭配销售（特别是保健品销售）能力欠缺，措施是：（1）鼓励员工轮流参加公司或者厂家组织的保健营养素培训，提升自己对保健营养素的认识。（2）每天交接班由店长组织学习保健品一个（联合搭配品种），片区监督执行，共同学习。（3）利用自己的休息时间到清江东路学习业务知识（每周一次），对于好的案例进行总结分享。