|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 日期 | 销售 | 笔数 | 毛利  | 毛利率 | 客单价 | 会员发展 | 会员笔数占比 |
| 2017.2.26-3.12 | 107391.09 | 1519 | 33255.33 | 30.9% | 70.69 | 62 | 59.4% |
| 2016.2.26-3.12 | 116707.92 | 2038 | 37492.67 | 32.1% | 57.26 | 22 | 50.5% |
| 增幅 | -7.9% | -25.5% | -11.3% | -1.2% | 23.5% | 181% | 8.9% |

 万科店数据分析（2017.2.26——2017.3.12）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 大类  | 2016.2.26-2016.3.12 | 2017.2.26-2017.3.12 | 增幅 |
| 保健品 | 10107.45 | 9778.26 | -3.25% |
| 化妆品 | 787.61 | 163.57 | -79.23% |
| 普通食品 | 1312.9 | 959.67 | -26.9% |
| 日用品 | 265.47 | 436.15 | 64.29% |
| 消毒用品 | 604.85 | 646.8 | 6.9% |
| 药品 | 78528.47 | 74113.23 | -5.6% |
| 医疗器械 | 6104.37 | 4397.07 | -27.9% |
| 中药 | 10217.51 | 8812.43 | -13.7% |

 个人销售情况

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 杨琴 | 马雪 | 李小平 | 梁莉莉 |
| 任务 | 55384 | 69233 | 69233 | 20770 |
| 销售（2.26-3.12） | 36068.02 | 33609.04 | 32636.84 | 5008.56 |
| 完成进度 | 65% | 48.5% | 47% | 24% |

 总结：同比去年销售和来客数都有所下降，主要是客流下降的比较多，主要原因是会员政策改变，现在很多会员都反映没有会员积分，办理会员没有什么用处，再加上周边新开了一家私人药房，药价便宜，又开通了社保卡，影响了一部分客流。 措施：1、实习生梁莉莉销售能力差，关联搭配差，加强梁莉莉的药品知识学习，督促瑞学学习，尽快提高她的专业知识能力。 2、中药销售下滑较多：加强中药知识学习，加强产品知识的培训，中药可以长期做优惠活动。 3、提升客流措施：利用天天会员价优惠活动，每天坚持发展新会员，针对价格高的问题做好登记，申请做会员特价。

4、目前品种数量不够，需要补充品种，接下来补充化妆品薇姿品种，还有中药品种，在3月25日前完成。