**西北片区店长加油站问题汇总表**

1. 枣子巷店：

**1.门店抓中药多，中医大的学生抓中药都是自己开处方，每次只开一副，客单价在10元以内，怎样提高这部分客流的客单？ 2.门店人员都是年轻妹妹，门店有销售激情，但缺乏销售经验，怎样提高大家销售能力？ 3.怎样稳定门店人员**

1. 金沙店：

**1  价格竞争压力大，2门店效期和滞销品多，3 保健品货架设计，容易掉药品，4 门店需要货位堆放垛，5陈列医疗器械专区，6夏季即将来临需要做门帘，7周边平价药房多，压力大，8需要花车陈列夏季品种，9尽量满足缺货计划，不会导致销售受影响。**

1. **十二桥店：**

**1、门店团队建设有待加强，团结凝聚力不足 2、员工更换频繁，团队不稳定，新员工对公司制度不熟悉，老员工虽然熟悉公司制度，但是执行力有待加强 3、门店员工基础工作主动性不强，要经过多番提醒或者罚款督促才去完成**