龙潭西路店销售下滑措施

 5月增量措施

一，做好每个月增加2场活动（请公司帮忙请厂家，印DM单）

二，提高员工和实习生的个人销售联合用药能力，要求每日学习5个产品知识。还有每天瑞商学习20个，当天考核，考核不合格者利用下班时间，到门店学习，直到考核合格为止。每周拿药练习至少2次以上，收银八步曲3次。

三，利用新会员权利，积极办理会员卡，积极宣传新会员政策，做好服务，利用下班时间送药上门，维护好老会员同时大力发展新会员。

四，做好每个月的超低会员特价，对顾客反映低价格的品种做好登记，及时调查周边竞争药房的价格。

五，做好收银台一句话服务，增加客单价。