龙潭西路店销售下滑措施

 9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，策划，印DM单）

二，提高员工和实习生的个人专业知识和销售联 合用药能力， 要求每日学习5个产品 知识。 以及保健品和 金牌品种的 搭配销售，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。 （每天给5个老会员和僵尸会员打电话，告知我 们店公司的优惠政策）

四,门店每日在配用零药和门店的优质服务，（免 费测血压，血糖，饮水，称体重）提升客流

五，做好收银台一句话服务，增加客单价。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **门店名称** | **片区名称** | **17年8月笔数** | **16年8月笔数** | **增长** | **增长率** | **17年8月销售额** | **16年8月销售额** | **增长额** | **增长率** | **平均客单价** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **片区名称** | **17年8月笔数** | **16年8月笔数** | **增长** | **增长率** | **17年8月销售额** | **16年8月销售额** | **增长额** | **增长率** | **平均客单价** |
| 龙潭西路店 | 东南片区 | 1513 | 1913 | -400 | -21% | 83065.4  | 122494.7  | -39429.3  | -32% | 54.9  |

 补肾系列：去年5499.05元，今年2815.5元增长率：-2683.55元，增幅-48.8%。成药：2017.7.26-8.25（58978.3元，）去年：93318.15元，增长率：-34339.85元，增幅36.7%