1. **川太极：进销差率30.3%** 。（集团零售公司平均值：32.2%）

**毛利率指标低于公司均值：1.9%**

**原因**：1、2月毛利下滑较大，毛利只有：29.5，期间开展4天返券活动，销售日均达104万元，同比增长：123%，毛利：23.09%，对该月总毛利减少1.3%有直接影响。

 2、去年下半年到现在，新开门店：5家，为保证新开门店吸客，并没有考核其毛利，其5家店毛利率均在29%左右。

 3、个别品种原材料上涨，导致进价上涨或与零售价同时上涨。因此导致毛利率下降，如：集团品种桐君阁系列部分品种进价上涨，零售价未上涨，导致毛利率下降。

**措施**：1、营运部需重点关注并帮扶毛利率同期在下滑门店。

1. **营商采三部门共同完成二季度高于70%毛利的品种推荐引进不少于30个（商品部：15个，采购部：10个，营运部：5个）**，优势替换贡献更好的产品。
2. 商品部及营运部开展促销活动时，更慎重地筛选，对在促销活动中毛利偏低门店重点辅导。
3. **分析日均销售小于1000的门店原因及措施**：

我司一季度日均销售小于1000的门店为：温江江安路

**原因**：1、江安路店2018年3月25日才开业，为新开门店

**措施**：目前不足一月，江安路店销售日均已达：2300元（4.1-4.12），此阶段交易笔数为我司重点考核目标，已经按我公司的进度完成销售指标。

**三、解析客流和销售下滑的门店情况，并提出相应整改意见**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **id** | **门店名称** | **总销售额** | **总客流量** | 下滑原因 | 措施 |
| **2017**年 | **2018**年 | **同比**% | **2017**年 | **2018**年 | **同比**% |
| 742 | 四川太极锦江区庆云南街药店 | 92.0  | 81.9  | -11.0% |  |  |  | 周边竞争对手又新增二家，一条街有5家药房，目前医院药品零差价，进店顾客也有所减少 | A、C、D、G |
| 385 | 四川太极五津西路药店 | 91.7  | 80.3  | -12.4% | 10402 | 8044 | -22.7% | 1、外围地铁施工，周边处于拆迁中，正在另觅新址；2、人员问题 | B、C、D、E |
| 717 | 四川太极大邑县晋原镇通达东路五段药店 | 42.3  | 42.1  | -0.5% | 5987 | 5887 | -1.7% | 1、门店分租后，整体形象较差；2、人员问题 | D、E、F |
| 311 | 四川太极西部店 | 64.2  | 39.7  | -38.2% | 3501 | 2401 | -31.4% | 地铁施工，前门全封 | D、H |
| 339 | 四川太极沙河源药店 | 39.0  | 36.1  | -7.3% | 5176 | 4852 | -6.3% | 地铁施工打围 | D、H |
| 738 | 四川太极都江堰市蒲阳路药店 | 30.0  | 29.8  | -0.8% | 4024 | 3530 | -12.3% | 2-3月停刷社保卡，4月已恢复 | C、G、H |
| 718 | 四川太极龙泉驿区龙泉街道驿生路药店 | 28.5  | 23.4  | -17.9% | 2998 | 2819 | -6.0% | 人员更换调整中 | B、C、D、E |
| 345 | 四川太极交大药店 | 125.7  | 14.4  | -88.5% |  |  |  | 外销团购销售用此门店ID下账 |  |
| 734 | 四川太极温江区柳城街道同兴东路药店 | 44.7  | 0.1  | -99.8% | 7584 | 2 | -100.0% | 此店已于年初关店 |  |
| 343 | 四川太极光华药店 |  |  |  | 15293 | 14933 | -2.4% | 周边大型超市家乐福撤出，影响客流 | B、C、H |
| 541 | 四川太极高新区府城大道西段店 |  |  |  | 11411 | 9202 | -19.4% | 此店与今年下半年由于拆迁即将关店，已在200米另开新店，因此对客流有一定分割 | B、C、H |
| 585 | 四川太极成华区羊子山西路药店（兴元华盛） |  |  |  | 12434 | 11031 | -11.3% | 1、二月本计划装修，因新店耽搁，已重新通知顾客未装修；2、人员问题 | A、C、D、F、H |
| 308 | 四川太极红星店 |  |  |  | 9941 | 9343 | -6.0% | 1、中医坐堂医生及外聘医生2月休假；2、去年同期还有另外一名老中医的处方开到我店，但去年中旬已去世，与同比今年笔数下滑有一定影响 | A、C、D、H |
| 706 | 四川太极都江堰幸福镇翔凤路药店 |  |  |  | 4092 | 3988 | -2.5% | 1、人员更换太频繁，目前已稳定；2、小区大门维修 | A、B、C、H |

**措施：A、调整价格形象：每周采集周边竞争对手价格，增加特价品种数量；**

 **B、发展新会员：免费办理会员卡，首次办理会员卡的顾客免费赠送6元代金券；**

 **C、每周开展进社区免费检测活动：联系旁边及对面社区开展免费检测活动，吸引顾客发展会员；**

 **D、提升店员各项能力：安排门店员工到优秀门店轮流学习，总结学习经验，同时对员工的拿药练习频次增加至每天一次，重点关注员工的检核过程，以提升员工销售能力，避免客流浪费；**

 **E、更换门店店长或店员，优化配置；**

 **F、重新装修门店，优化门店形象；**

 **G、丰富门店经营品类，补充品种；**

 **H、给老会员派发代金券或开展会员阶段性买赠活动。**