万宇教师节活动总结

三天活动未完成活动任务。活动毛利率22.35%，完成率84.28%。

分析主要原因：活动前，没有做好充分准备，活动内容熟悉度不够。活动期间，没有向进店顾客积极宣传内容，尤其是第一天，导致销售很不理想，后期有所改善；另一方面，很多人进店基本是单点，不接受联合推荐；引导顾客购买失败，销售技巧不足；高峰期流失部分顾客；一单一品率高，联合失败，专业知识不够。

通过这次活动，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境。对于每一位进店顾客，做好销售八部曲，按顾客需要积极宣传相关的商品，站在顾客的角度推荐药品。主动解答顾客的疑问，加强与顾客的沟通，获取信任。同时在销售中也发现了自己专业知识的不足。其他方面主要是对活动没有抱有很大的激情，没有调动活动气氛，导致完成率偏低。后期多多改善