2019年9月经营数据分析会会议纪要

会议时间：2019年10月16日

会议地点：公司会议室

参会人员：蒋炜、李坚、谭莉杨、王晓燕、何莉莎、李丹、何建菊、谭庆娟、苗凯、何巍、高艳、王燕丽、任会茹、刘琴英、贾兰、郭祥

主持人：何莉莎

会议内容：公司2019年9月经营数据进行分析，蒋总、李总对经营相关工作进行分析指导。

1. 门店及电商各项数据分析（实收金额、毛利、客流、会员消费占比、会员毛利、库存金额、动销率、存销比、裸卖率、百万级客户任务、电商数据分析）
2. 各部门重点工作：
3. 外销部分析电商数据：通过多途径（顺口溜等）提高门店人员对电商的重视度，用数据来具体化问题并提供解决方案，了解学习优秀同行线上平台运营情况（泉源堂、叮当快药、海王）。
4. 京东销售同比及环比下滑数据分析：门店取消订单的2大原因（缺货及拣货不及时）。因近段时间食品与日用品退货频繁，导致线上部分品种未及时下架。

解决措施：请采购部提供给外销部具体退货品种清单，外销部将清单品种在电商平台下架，以后的退货文件均抄送一份给外销部。

1. 美团笔数下滑分析，外销部分析美团平台线上问诊的回复情况，分析未回复对销售影响占比，请各片长督促门店做好药学服务（在平台及时与顾客沟通提供用药指导）和及时拣货。
2. 大型门店建议安排专人负责电商拣货及跟踪情况。
3. 成汉南路及通盈街反复下线（上线后产生销售笔数就可解决，门店可自行购买2单）。

外销部需将各门店电商营运情况及时发到电商营运群沟通，电商各板块的负责人及保险卡情况都在电商营运群的文件里，供门店查询。

2、其他：

（1）新店动销情况（营运部督促门店对滞销品种的学习，商品部对新店不动销品种分析调动）。

（2）三拜品种由营运部申请是否纳入单品奖励。请各片长给门店强调低毛吸客品种不能拦截销售，有吸客品种和客流后才有销售机会。

（3）商品部在今日必读上再次提醒门店超低特价是每周限购，不是每月限购，也请片长再次给片区内门店。

（4）门店加强百万级及千万级客户品种销售意识，商品部给各片长提供百万级和千万级客户名单。

（5）请信息部对京东会员卡“111”设置积分锁死，并将顾客收银小票的积分提示屏蔽。

（6）关于聚合支付的操作流程信息部已下发，不清楚如何操作的门店请及时咨询信息部。

（7）请人事部和营运部跟进华泰店和龙潭西路店人员补充调动问题。

（8）180天不动销品种请采购部核实已淘汰可退品种，180天不动销品种营运部可根据卖点制作小插卡。

（9）日用品和普通食品（燕窝、初元、全安素）经营情况由商品部在本周五上午组织质管部、采购部、营运部及各位领导再次讨论是否陈列销售。

（10）请采购部寻找其他厂家的硝酸甘油或者小规格（原硝酸甘油ID39918供货价由16.5元涨至37元，零售价60元顾客反映价格太贵），商品部同步采价。

四川太极大药房连锁有限公司

记录人：郭祥