浆洗街微信会员发展管理

1. 发展方法：

1.首先培训员工发展微信会员的意义，我们不仅可以帮助到顾客，给顾客提供专业的咨询和服务，还可以提升我们的销售，并把他们培养成我们的忠实顾客。

2.分解微信会员发展任务到每个员工，每天交接班通报每个员工的办理进度，对于办的好的可分享经验，对于办的差的进行指导和帮助，在员工之间形成良性竞争的氛围，让每个员工知道“我能行”；

3.发展途径：（1）向门店新老会员推荐门店微信，告知顾客可以提供免费咨询，有优惠活动时可进行活动通知；

(2).顾客需要慢病品种等需要长期用药的药物时，可向顾客介绍本店可在微信上提供订货邮寄、慢病咨询等服务；

(3).当顾客询问的药品暂时无货时可向顾客提供门店微信，并表示可以进行来货通知；

(4).遇见消费较高的顾客，或者对员工介绍产品有兴趣的顾客，可向其推荐门店微信，表示可提供用药咨询与邮寄服务.

二、管理方法：

1.对每一位顾客进行详细备注与分类（包括销售人员贴标签），特别是常购药品一定备注清楚，便于后期能够清晰地了解顾客的需求，以及针对性的告知活动类容；

2.按照公司的要求按时按量的发布微信朋友圈，活动内容必须清楚呈现，不得有误；

3.安排当班员工（指定人员）随时关注微信消息，及时回复顾客在微信上的咨询，产生的销售算给当时贴标签的销售人员，并给每一位顾客享受应有的会员权益。

三、优点：

1.为顾客提供便捷服务，做到足不出户就可以购买需要的药品；

2.为顾客提供专业的用药指导与建议，让顾客提高健康意识以及对门店的信任感，以便下次回购更加信任店员的推荐；

3.为偏远地区购药不便的顾客提供便捷邮寄服务，省去路费与购药时间；

4.微信朋友圈的推荐让顾客更详细清晰的了解到药品的产品知识与优惠活动，方便自主挑选适合自己的产品。