华油店周燕参观学习总结

一、伊藤

1、商场实现多种促销手段，促销方式多样化

大多数超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。通过这些商品促销策略来吸引顾客的购物欲。

2、陈列方式的新颖独特

商品的关联性陈列很多，堆头促销方式比较吸引人的眼球。比如：伊藤洋华亮里面一个好丽友商品的堆头，做成了一个城堡式的房子，既美观又大气，吸引顾客去观赏，顺带也勾起了顾客的购买欲望。

3、现代的购物人群更加注重生活的质量，不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性，针对这些特点，伊藤在细节方面完成的非常的全面。

4、销售与服务方面相配合的多样化

其中有一商场在奶粉区域将每一个奶粉品牌的导购员的联系方式和姓名以POP的形式明示在货架上，为顾客提供另类的服务，同时也间接地提升了商场的销售。这一点也是值得我们学习的。

二、名创优品、屈臣氏

二者都是销售的日化美妆产品，名创优品主要是由顾客自主选择自主购物，这对于不喜欢被营业员跟着的顾客而言，无疑是一个不错的选择，但对商家而言，可能会有相应的利益缺损；而屈臣氏在相关的产品专区有专业的人员带领顾客，根据顾客的需求提供相应的建议和购买方案。对比两种销售手段，屈臣氏的方式更适合药店，这样才能为顾客提供更合理的用药方案，将用药危害降到最低。

三、海王星辰

海王星辰作为同行，在药品摆放方面确实是值得学习的地方，药物随时都处于一个比较饱满的状态，不会出现缺货的情况，药物分类明确，促销活动醒目。在服务方面，我认为我司的收银八步曲和销售八部曲要更优于海王星辰，所以我们更加需要坚持做好我司特有服务方式。

四、海底捞

不得不说海底捞工作人员的职业素养非常高，无论工作到多晚，服务员都是面带微笑充满热情的服务每一位顾客，在服务细节方面做的也非常全面，去卫生间都有专人带领。卫生方面更是没话说，大到整个大厅，小到卫生间的整洁程度，都是整个行业值得学习的。无论是哪个区域的物品摆放都非常的井然有序，整洁明了，员工的私人物品在固定区域摆放的很整齐，公共区域不会摆放私人物品，公共设施也定期打扫并更换，也有相应的时间备注和工作人员的签字。

根据这次参观学习中所获得的经验，我会根据门店实际情况进行改进，并监督门店妹妹学习完善，共同成长的更好。