销售下滑原因及整改措施

**销售总结：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **时间** | **销售（元）** | **交易笔数（笔）** | **毛利额（元）** |
| **2018.6.26-2018.7.25** | **87208.93** | **1478** | **26101.23** |
| **2019.6.26-2019.7.25** | **75944.44** | **1395** | **21185.10** |

对比同期销售下滑了11264-49元，下滑率为-12.9%：交易笔数下滑了83笔，下滑率为5.6%，毛利额下降4916.13元。下降了18.83%。

**下滑原因：**

1.我们对面新开了两家药房，且有家为24小时营业。周边私人药房较多。

2.周边药房都能刷异地卡，前期有很多顾客问，但我们目前未开通，流失了部分客流，导致客流下降。

3.人员变动大，实习小妹销售能力及专业相对不足。

**整改措施：**

1.观察了解竞争对手价格，及时做好价格反馈，对竞争较大的药做特价申请。

2.做好客情服务，稳定客流。

3.提高专业知识及销售能力，多向卖得好的门店及店员学习销售经验,希望每个月的重点品种公司可以提前组织安排销售较好的同事分享销售经验及技巧。