2019年8月经营数据分析会会议纪要

会议时间：2019年9月16日

会议地点：公司会议室

参会人员：李坚、吴林栗、谭莉杨、赖习敏、何莉莎、李丹、谭庆娟、苗凯、何巍、高艳、王燕丽、刘琴英、贾兰、郭祥

主持人：何莉莎

会议内容：公司2019年8月经营数据进行分析，李总、吴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：
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） ，外销部和各片长重点关注下滑门店拣货情况，门店及时反映个别不对码品种。
5. 美团笔数下滑分析，请各片长督促门店做好药学服务（在平台及时与顾客沟通）和及时拣货。
6. 旗舰店作为公司形象门店，请店长安排专人负责电商拣货及跟踪情况。
7. 针对电商毛利情况，外销部根据销售情况继续筛选可涨价品种和争取厂家后台返利。
8. 外销部需处理电商库存更新及时性（后台刷新）和商品准确性（及时对码）。
9. 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。大邑片区申请调整饿了么的配送范围，请外销部调整。
10. 商品及库存情况及措施。
11. 夏季品种商品部已删除必备。
12. 采购部请各片长提醒门店店长审核要货计划（尤其是夏季团购未做维护的品种，计划生成数量根据前期销售推算自动生成）。
13. 各片长于9月17日前整理下架品种清单发业务部邮箱。
14. 西北片顺和店反映正天天晴（阿德福韦酯及恩替卡韦铺货）情况，采购部核实为中心铺货，要求覆盖率，后期若产生效期需请采购部协调厂家处理。
15. 畅销品种库存上下限调整（从今天起提升3天，下周再提升3天）。
16. 城中片反映门店效期报表中反馈处理意见的品种少，采购部请城中片长举例具体门店及具体品种后再分析措施。
17. 门店人员专业能力情况及措施：
18. 片长检核实习生学习情况（如每二周是否考试，检测试卷，检测杏林学堂学习情况）。
19. 片长督促各门店店长交接班时对关联用药卡进行讲解（每天2个品种）。
20. 片区自行组织新员工销售技能培训（片区内训师讲解，可适当申请培训补助）。
21. 片区内有想退回学校的实习生，请片长直接与吴总联系，及时反馈片区实习生情况。
22. 旗舰店淘汰1名落后的促销人员可安排到十二桥店或光华村店。
23. 其他：
24. 郊县2个片区涉及客情维护，礼品选择请营运部和办公室协助。
25. 桃源店无医生开具处方，中药配方饮片销售滞销（李总建议1）主动出击引来医生处方，2）加大折扣力度）
26. 新店可接受调拨品种，调拨后提前走票据流。请仓库彭姐协助完成。
27. 门店及时反馈竞争对手活动情况并向营运部申请反击活动（如交大三店）。
28. 针对同益兴大药房的竞争请营运部提供活动方案 。
29. 新店人员配置请人事部协助完成。
30. 商品部收到每月效期报表，分析后作淘汰备选。

## “二十四小时售药” 广告箱子能否拆除，避免给顾客带来不必要的误会。

## 四川太极大药房连锁有限公司

记录人：郭祥