金带店下滑整改措施

**20年8月销售169190.44元，客流：2246笔 毛利：42050.05元**

**今年8月销售137325.9元，客流：1926笔 毛利：39391.3元**

**下滑原因：**

**1，8月客流下降320笔，平均每天下降10笔客流**

1. **新会员办理不理想，门店每天客下滑较多。**
2. **员工自身的专业产品知识不足，销售状态不积极，可能导致了部分有潜在需求顾客的流失。**

**整改措施：**

**1:多对比别的竞争对手门店，采集对方价格。调整门店特价，吸引客流。**

**2:到附近小区，菜市做宣传，发宣传单，让顾客知道门店在做各种活动。**

**3:进店的每一个顾客，告知顾客本店可刷跨省异地社保。多办理会员卡，让顾客感受到成为会员的优惠权益。**

**4:积极为来购买未经营药物的顾客提供找药服务，做到找药，做到让顾客满意。**

**5:根据门店商圈特点，新增适合门店顾客的产品。对于收银台结账的顾客，增强换购品种的一句话推荐，做到双手推荐，联合用药，增加自己的专业知识。**