红星店经营分析报告

1/销售数据分析:

销售及毛利下滑的原因有以下几点:

1. 我店成药部分的销售下滑比较严重,其原因是受到"毒胶囊"事件的影响,使得消费者的消费心理受到影响.客流量也相应的减少了,所以可单价也少了.在一定程度上也影响员工的销售积极性。
2. 由于5月有2位中医外聘医生生病住院,使得病人减少了很多,几乎病人都没有了,所以中药在5月的销售也下降了一万多.

2/经营措施:

1. ABC品种更换及经营情况:

目前我店的ABC品种数有：，5月总销售为：24.07万，ABC品种销售金额为：3.07万，销售占比是：12.75%，总毛利：8万，ABC品种毛利金额为：1.32，其毛利占比为：16.50%。

1. 社区活动组织情况：

我店属于重点门店，我店要求的是每月至少有2次社区活动，一次店内，一次店外。我店目前的组织活动形式还是没有什么变化，主要就是办理会员卡宣传我们的会员权益、一些简单的测量活动和一些日常的疾病咨询，包括根据咨询者的情况给出一些日常生活的保养小知识。因为很多人对一些日常生活习惯的不重视，所以咨询的人数也不是很多。但是我认为在今后的工作中，能够用我们专业的知识去正确地引导消费大众群体，改变他们的营养观念，给他们带来更多的健康咨询，这是很有必要的。

1. 社保卡的销售分析：

省卡销售分析：

5月省卡总销售为：2.02万，销售占比为,8.39%，销售笔数为：182，客单价：110.99元。

市卡、区卡销售分析：

5月市卡、区卡总销售为：10.57万，销售占比：43.91%，销售笔数：1615，客单价：65.45元。

2/经营数据分析：

1. 核心商品提升分析：

目前我店针对公司的核心品种进行了货位的陈列调整，并加以标识，对核心品种进行重点学习。

1. 保健品销售分析：

5月保健品销售金额为1.95万，其中维生素矿物质类销售达到0.76万，占保健品销售的38.97%，针对保健品在店内进行醒目POP宣传，结合公司的套包进行包装陈列，分用途进行搭配陈列。

1. 旅游套包销售分析：

目前我店进行了礼品包装陈列，摆放于门店门口花车上，用醒目的POP进行展示销售。从6月1日开始的旅游套包销售，目前还没有销售，从6、7、8月开始时旅游旺季，我店将抓住这一时期着重人群销售，以满足不同的顾客群体。

1. 品类管理方面分析：
2. 品种数的动销率：

目前我店品种共有3120个，其中成药共计品种：1758个，保健品品种121个，5月保健品销售品种数为104个，动销率为：85.95%，医疗器械品种：133个，销售品种72个，动销率为：51.14%，药品品种数为1422个，销售品种数为：998个，动销率为：69.48%，中药品种：1362个，动销品种为:913个，动销率为：67.03%。

1. 库存周转情况：

目前我店一月进行一次库存动销情况分析，将动销天数大的品种进行调拨，以减少我店库存量，保持货品的快进快消。

1. 请货与补货的工作成效：

目前我店的请货和补货情况较为良好，缺货情况有了很大的改善，来货率基本能达到75%。

1. 促销活动执行情况及总结：

我店积极配合公司的促销活动，对活动产品进行着重陈列，用手绘POP进行展示销售，最终成效良好，销售金额比同期增长了32.3%，毛利上提升了6.9%，由于5月活动是返券，所以在一定程度上拉低了毛利率，在毛利率方面下滑了6.6%。

3/存在的问题：

* 1. 主要是人员的问题，目前我店的人员流失比较严重，其原因很大一部分是因为工资的原因。店越大，工资越少的情况还是没有得到最终的改变，所以员工的情绪比较大，工作积极性也相对的降低了。
  2. 目前我店的来货差错特别多，金额也比较大，而且基本全是西部的差错，由于西部回复他们帐货相符，所以不补，我们门店自己承担，不处理。对于我店来说虽然是挂死账，但是还是我店的成本，也影响我店的来货。