温江和盛店整改措施

刘总对我们店主要提出以下几点建议：

1. 要找准我们自己的定位：对于周边药店进行调查，找出我们与他们之间的差距，找到一条适合我们自己药店走的方向；
2. 要打造出我们的特色，充分发挥我们的优势：我们是具备专业知识的营业员，我们能提供优质的服务，我们药店的药和渠道绝对是有保障的。
3. 对我们店的药品要多进行分析，能知道顾客的需要，善于分析市场的需求，使我们的药品能尽量充分满足顾客的需要。
4. 在日常销售中不单只是追求ABCT，一切都要建立在顾客需要的基础上，不能强卖。

**整改措施**；

1. 对周边进行了调查，分析出，竞争对手主要是以一些进价低的代替普通常规的药品，我们主要是以一些大厂家的药品为主；针对我们平时的消费人群来看，我们在平时销售过程中能够把搭配销售药品是，价格先定位在中等。再加上我们有专业的知识和优质的服务，这样可以让我们药店在这些方面占一定的优势。
2. 我们对于不同的顾客需要，在销售上也所改善，对于有些价格过高的药品，我们一般不采用组方销售，而是搭配一些便宜的或者拆零的药来达到疗效
3. 在平时的销售中，我们没有一味的追求ABCT，都是先建立在保证疗效的前提下，尽量满足顾客的需求
4. 对于某些敏感的药品价格，我们尽量采取用同类的药或者不同厂家代替，这样可以避免一些价格上的冲突
5. 对于我们店药品，分析出哪些是顾客需要的，和有市场的。对于某些不动销品，能尽量减少库存的积压。