店长交流任职总结

--四川太极大药房九里堤张群英

2012年12月13日，我来到了桐君阁二分公司益寿堂学习。很感谢公司给了我这样一个机会可以来到怎么一个优秀的团队学习，在这一个月的时间里，我受益匪浅。

 益寿堂位于沙坪坝的汉渝路，三峡广场，人流量很大，每天的客流量在400左右，日均销售可以达到3，4万，有时候搞活动可以达到8，9万，客单价66.7以上。人员总计31人，营业员21名，促销12名。而我所处的九里堤店目前日均销售才1000元左右，每天进店人数就才21人，客单价35左右，比较起来，确实差距甚大。相对来说，他们做得较好的有以下几个方面：

一 门店的店长以及员工执行力非常强，公司下达的各项指标任务能够及时准确的完成。

二 门店的货架管理做的很规范。货架分组管理，定员定岗，就可以保证缺货断货的及时补充，效期商品分配到货架管理的人头上，以及TABC的管理，都是有条不紊的进行，每个货架的盘点也是一目了然的，让店长可以明确的发现问题，分析问题，处理问题。并及时做出相应的调整策略。我们这边的店长普遍缺乏分析进销存的能力，回去以后，我要尽快的学习分析数据，根据进销存来合理的调整门店的商品结构，熟练的掌握商品分析并调控。

三 请货比较科学，根据进销存来请货，可以避免很多弊端。我们成都这边请货是根据电脑库存报警产生的请货单，必须每一条去看，不需要的要逐条删除，因为有请货的上下限，需要多要的货也有规定手工添加，而且添加受数量的限制，很麻烦很费时间。我想回去以后给公司建议，是否可以采取和桐君阁一样的方式，根据进销存自己请货。

四 会员政策相对我们的更加可以促进二次消费，他们首次办卡赠送5元代金劵，可以购买任何东西，这样顾客就会想买点什么又不用花钱，增加了二次销售的销量。给顾客的让利也是返到卡上，下次消费是可以用，而我们一贯采取的方法是给顾客直接打折，直接省钱，这样虽然顾客觉得让了，但是离下一次购买还得有一段时间。我觉得我们店可以申请这种方式，第一次办卡送5元代金卷，可以促进二次销售达成。比骑积满100分再来抵5元可能效果要好的多。

五 团队的氛围很好，人员的分工明确，积极性很高，团结，促销人员的业务熟练。我们相对不足的地方是很多营业员是90后的小妹妹，刚刚从学校毕业，专业知识不够，胆子小，面对顾客不敢去拿药，我将尽量去该善这方面，多做关联销售技巧的培训，并且要到期抽查培训的效果和运用效果，这样才能够带动整个店的销售能力，有所提升。

六 益寿堂的糖尿病专区最有特色。三楼设有糖尿病的医师，和讲师，对病人专业的指导用药，定期电话回访，定期开展糖尿病的专题讲座，真正做到了对病人关怀入微，所谓细节决定成败，真的不假，就目前我们四川太极大药房来说，还没有哪一个店有专业的糖尿病或者是心脑血管病的专业医生，就连中医都很缺，要改善要销售提升，必须学习和借鉴益寿堂的这种方法，相信，完成目标任务不是问题。

七 益寿堂的中药销售不错，他们的中医坐诊是基本上安排恰当的，不像我们这边多数门店的中医坐诊就一周一两天，或者半天几小时的都有，患者来是经常找不到医生看，这样就白白的流失了顾客，非常可惜。当然我们店目前没有中医中药饮片，以后如果有，我觉得应该至少一周坐诊5天，至少2个医生轮流坐诊，这样每一天来都不会让顾客白走一趟。让顾客满意。

总之，这次学习的一个月，让我感受到了，先进的管理模式做事更有效率，团队的建设也非常重要，回去以后，我将过滤筛选出几个适合我们店的方法，运用起来。一是加强对员工的培训，让专业知识和销售技巧都要有所提高，加强保健品和中药精制饮片的关联销售培训，提高整体的客单价和毛利。二是货架管理方面，可以学习借鉴运用到我们店，三是我们店的位置不好，多出去发放DM单宣传单，让更多的人知道我们太极大药房。四是团购一直一来我们都做的不好，我想在2013年把团购任务下到每个人的头上，去多动动脑筋，挖掘出来身边的一些潜在的客户，一笔即使不太大的团购也可以让我们销量大增，我想，只要我们努力，用心的去经营，把它当作是我们自己的店来做，2013年的销售目标，是能够完成的，增长20%，也是有希望的，我将和我的团队一起加油！ 2013年1月15日 张群英

1.