府城大道店2013年盈利保障措施

1. 府城大道店2012年平均客单价为39.1元，为实现2013年186万的总销售任务，我们店首先要提高员工整体专业素质，加强员工联合销售的培训和意识；其次是多用爆炸签进行药品与保健品联合用药宣传，再次对顾客进行搭配用药的提示，争取提高每笔客单价到45元，努力实现新增销售15万元。
2. 府城大道店75%的顾客以在园区内上班的较为固定的上班族为主，针对这部分群体我们店主要采取对他们的温馨关怀措施为主，定期走进园区开展各项免费检测，在条件成熟的情况下可以邀请专家教授到单位进行现场健康讲座，把太极品牌真正带进园区，建立忠实会员，争取2013年在会员销售上增加6万元的销售。
3. 成都市第一人民医院在府城大道店的对面，针对地处医院旁这一先天优势，府城店首先必须要丰富品种增加医院较为常开的品种及其数量，其次对医院敏感品种价格的收集，进行有效的低价竞争，同时在医院周边宣传太极大药房和太极品牌，吸引医院病人及周围住户到府城店消费，预计13年共新增交易笔数1300笔，新增销售6万元。
4. 府城店主要在早上上班时间及其中午和下午下班三个时间段为客流高峰期，由于门店共4人，每个班2名销售人员,在客流高峰期人员严重不足，尤其现门店有孕妇一名，门店人员配备不足，销售力量薄弱，希望公司增加销售人员1名，加强销售力量，增加销售8万元。
5. 夏季是销售清凉防暑品的高峰期，也是发展团购客户的最佳时期，为完成今年的销售目标，府城店也会抓好旺季团购时机，鼓励员工走出去销售，发动身边一切团购资源，努力完成今年186万的销售总任务，争取团购销售达到15万。
6. 珍惜公司为我们搞的每一次活动机会，利用公司提供的资源把每一次的促销活动效果发挥到最大，实现全年促销活动的增长达到10万元。