下滑原因：1、店长的带动能力不够强

 2、客服做的额不够好不够仔细

 3、品种的管理欠缺，顾客需要的品种会出现缺货断货现象。部分顾客会买多样品种但因其中一样无货而流失

 4、店上配药金额上面有时会出现过高情况，导致部分顾客流失

 5、周围药房和诊所的增加。诊所可以单独配药和输液

 6、周边铁路卡的住户越来越多，其他药房可以刷铁路卡。

措施：1、调整店上人员的现状，积极学习新品种，实施合理配方，合理价格销售，先改善店上客流失严重的情况。

 2、通过公司给予的活动及政策（例如送话费活动），增加销售。

 3、多向厂家求支持，支持赠品，稳住顾客的心

问题：省卡的开通