10月16日片长会议材料（都江堰片）

一、“太极杯”做健康中国人书画摄影活动都江堰片区门店从9月26日门店收到活动海报后即开始宣传，截止10月7日共收集作品38副，具体明细见附表

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 都江堰片门店收集书画作品统计 | | |  |  |  |  |
| 门店 | 硬笔 | 软笔 | 摄影 | 绘画 | 内部作品 | 外部作品 |
| 都江堰店 | 0 | 2 | 4 | 2 | 0 | 8 |
| 景中店 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 奎光店 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 0 |
| 翔凤店 | 0 | 2 | 0 | 5 | 7 | 0 |
| 重庆路店 | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 8 |
| 问道西路店 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 聚源店 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 外北街店 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 蒲阳路店 | 0 | 0 | 1 | 6 | 2 | 5 |
| 合计 | 0 | 4 | 7 | 27 | 13 | 25 |

12-17日片区作品统一在都江堰店展览，18-23日在蒲阳路店展览。通过本次活动宣传了太极药房知名度，同时配合冬季养生节氛围打造，宣传积极健康的生活理念。

二、新目录品种销售及学习情况：7.26-10.14日目录品种销售数量1328.5个，销售金额104898.5元，毛利46442.94元，毛利率44.27%。其中销售数量前三位为：补肾防喘片、太极天胶、美美。第一批54个目录品种学习由品管部在9月30日下发到各门店，节后抽查门店学习情况都不理想，很多门店没按照要求学习，从10月10日起要求门店在交接班时培训5个品种并有培训记录 ，目前培训30个品种，还有24个品种未培训。

三、客流下滑门店数据分析：

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店 | 4月客流 | 去年同期 | 增长 | 5月客流 | 去年同期 | 增长 | 6月客流 | 去年同期 | 增长 | 7月客流 | 去年同期 | 增长 | 8月客流 | 去年同期 | 增长 | 9月客流 | 去年同期 | 增长 |
| 都江堰店 | 1532 | 2014 | -482 | 1502 | 1916 | -414 | 1476 | 1856 | -380 | 1428 | 1772 | -344 | 1397 | 1654 | -257 | 1266 | 1677 | -411 |

都江堰店4-9月客流下降266笔，和去年同期比总计下降2288笔。下降原因主要有缺货及价格因素导致一部分老顾客流失，从7月主抓客流开始，都江堰店通过顾客流失原因登记，系统分析流失原因，争对性进行整改，并通过每月单店活动吸引进店客流，截止8月已缩小和去年同期客流差距，9月因目录品种更换影响了一定客流。

四、需公司解决的问题：1、都江堰店熬药机需更换，已打公文呈报。2、淘汰品未销售完的如何解决。

五、冬季大会战上量措施：1、增加门店季节性品种数量，重点突出季节性品种陈列，完成时间10月底，责任人各店店长，监督人宋莉；2、开展门店熬胶展示及品尝，抓好天胶销售。开始时间9月30日，责任人责任人各店店长，监督人宋莉；3、做好冬季养生节活动及片区单店和广场活动，完成时间10月底，责任人各店店长，监督人宋莉；4、利用公司销售竞赛提升保健品及器械销售占比，计划销售占比提升到10%；5、10月片区培训已联系绵阳厂家做冬季季节性疾病及应季品种培训，完成时间10月17、21日，责任人苗凯。

都江堰片区：宋莉

2014.10.15