大邑围城北路店提升客流量及客单价的措施

在2013年我店的客流量下降比较大，为了在2014年能提高各方面的任务，我做了以下几点分析和建议措施：

1. 价格方面：我店由于所处的区域位于老城区，流动人口少，药店又多，价格是比较敏感的，我店一直有顾客反应价格偏高，比如阿奇霉素片 0.25g\*12片 西南药业 我店卖27元，利民卖22元，夏桑菊颗粒 10gx20袋 太极绵阳制药 我店卖18元，利民卖15元等等，接下来我会发一份价格调查表给片长，建议公司根据我们的实际情况，对我们实行单店定价
2. 地区的局限性：我店位于老城区，以前的会员和有一定消费能力的顾客，已经搬往新城区，根据我对周边药店的调查发现，每家药店的月销售都在3万至5万之间，除开一家在销售县医院品种的私人药房，根据这种情况可以看出我店的销售上升空间不会很大，建议公司重新选址
3. 房租方面：除开我店周边100米的范围内房租在7至8万左右，金生大药房和其他周边房租都在3万左右（两间），如果不撤离围城北路的话，建议在周边200米范围内重新选址，以达到降租的形式来减亏
4. 人员方面：建议小店不安排带教实习生，其原因一，学习知识慢，见的少：其二，药店进来的顾客有限，如果经验不丰富和说话表达不搭档就会让顾客流失
5. 长期做顾客回馈活动：根据我店的特殊性，对消费上百元的老顾客，或有长期消费欲望的新顾客，赠送一些小礼品，比如毛巾，肥皂，水杯，纸巾等小型礼品，借此来到达留住顾客的一个作用，赠品方面建议公司在厂家那里帮忙争取