高新片区笔数下滑门店措施

1. 府城大道店

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **门店名称** | **2013年4月** | **2014年4月** | **笔数增减** |
| **四川太极高新区府城大道西段店** | **3555** | **3540** | **-15** |
| **门店名称** | **13年4月客单价** | **14年4月客单价** | **平均客单价增减** |
| **四川太极高新区府城大道西段店** | **44.04** | **56.13** | **12.09** |

原因分析：1、今年府城店临近处2月份新开2家药房，分流了誉峰，城南一号，南城都汇和工地的顾客。

2、店上销售人员存在过度推荐的情况，绵阳促销人员主要以绵阳中成药销售为主，未注重疗效。

3、医院品种缺少，因为一个品种跑单情况增加，例如：头孢地尼分散片、思然眼药水。并且药监局频繁到店检查，处方药销售有所影响，只购买指定处方药的陌生顾客未能进行销售。

措施：

5月7日—6月25日计划府城店平均客流为122笔，共计5978笔，客单价56元，计划销售33.48万元。

1. 夏季来临，增加夏季清凉品种陈列和品种，加大进门处清热袋装冲剂的陈列，将中药精致饮片从贵细背柜中移出，增加一组背架陈列。
2. 纠正门店存在过度销售的情况，店长找相关人员谈话，观察并考核其后期销售情况。
3. 利用门店现有团购资源和通过挖掘药店周边工地等地，增加团购顾客到店购买，5月底内联系完团购顾客，并做好相应的回复记录。
4. 6月初开展一次广场活动，拉动人气和销售，增加来客数。
5. 天久北巷店

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **门店名称** | **2013年4月笔数** | **2014年4月笔数** | **笔数增减** |
| **四川太极高新区天久北巷店** | 1181 | 1091 | -90 |
| **门店名称** | **13年4月客单价** | **14年4月客单价** | **平均客单价增减** |
| **四川太极高新区天久北巷店** | 46.27 | 49.04 | 2.77 |

原因分析：1、周边3家药房3月初开通省卡，分流走一部分省卡顾客。并且会员日新增保健品，如汤臣倍健、自然之宝（最近200米内药店有售）8.8折。门店会员权益没有竞争优势，有老顾客流失到周边药房。

2、店上品种缺少。

3、店上销售人员积极性稍差，销售能力较弱。

4、门店基本没有赠品，包括保健品来货也没有配送赠品到店，不能在赠送赠品上给顾客优惠，留住顾客。

措施：5月7日——6月25日目标交易笔数1650笔。

1. 将交易笔数划分到店上3个人员，平均每人550笔。落实门店会员卡办理任务，每月45个，每人15个，并要求每个店员主动提示顾客使用会员积分。片区到店观察是否有向顾客主动提示等。
2. 根据滞销报表清理门店滞销品种，进行门店间调拨，每周至少10个滞销品种动销，根据公司品种销售明细，按照小类补充门店可销售的普药品种，满足更多顾客的需要。
3. 店长落实培训任务，每周/每半月进行一个系统的专业知识培训，每月出题考试学习情况。片区到店抽查。店长平日工作中多鼓励店员，多带动大家，增加门店人员的销售积极性。
4. 申请增加会员日保健品优惠。协调片区内保健品赠品给门店，联系仓库配送赠品清理，联系自然之宝厂家补充赠品到门店。

 太极大药房高新片区

 蒋雪琴

 2014年5月10日