|  |
| --- |
| **太极大药房 东南 片区五一活动总结表** |
| **片区ID\*** | 182 |
| **活动时间 \*** |  2014 年 4 月 24 日 至 4 月 30 日 共计 7 天 |
| **主线活动内容 \*** | **不填** |
| **销售情况\***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | **总销售金额** | **平均客单价** | **交易笔数** | **毛利额** | **毛利率** |
| **活动前7天****（ 4 月 17** **至 4 月 23日）** | **190010** | **55.14** | **3446** | **58941.102** | **31.02%** |
| **本次活动时间段** | **193239** | **60.61** | **3188** | **59150.46** | **30.61%** |
| **环比增幅** | **3.87%** | **12.5%** | **-7.6%** | **1.61%** | **-2.17%** |

**环比增幅 \***例如，销售金额环比增幅算法（其他项同理得）：（本次活动期间销售金额-上月同时间段销售金额）/上月同时间段销售金额\*100% |
| **片区单品销售情况 \*** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **品种** | **销量** | **销售金额** | **环比增幅** |
| **1、天胶+蜂蜜（套）** | 5 | 2324.96 | 21.57% |
| **2、天胶+西洋参（套）** | 1 | 930 | 5.56% |
| **3、熊胆薄荷** | 164 | 1809.94 | 61.89% |
| **4、藿香正气口服液** | 97.26 | 1254.32 | 26.50% |
| **5、美美** | 19 | 1122 | 63.31% |
| **6、太极钙** | 35 | 1715 | 14.28% |
| **7、补肾** | 30 | 2281.6 | -20% |
| **8、二十五味鬼臼丸** | 2 | 96 | -11.11% |
| **9、十味乳香丸** | 0 | 0 | -11.11% |
| **10、明仁颈痛片** | 19 | 326.7 | 11.11% |
| **11、银杏叶片** | 4 | 234 | -8.89% |
| **12、雅素** | 9 | 2314 | 14.78% |

 |
| **片区活动整体情况简要介绍\*** |
| 一、自评活动效果：1、活动整体平价（好、一般、差）：2、筹备（充分、不充分）：3、店内外宣传气氛（好、一般、差）：4、宣传物资发放到达率（好、一般、差）：5、促销效果（好、一般、差）：6、赠品吸引力（好、一般、差）：7、赠品估算（好、一般、差）：二、优点：1.活动前均培训，员工细则清楚2.宣传的POP，爆炸花，气球，语音全部到位3.公司发放物资都提前到位三、存在的问题：1.有吸引力的赠品伞数量不充分2.满118元送伞梯度不明显3.活动时间过长，门店后面疲了，不在状态4.门店未打电话通知老顾客，保健品顾客，充分利用保健品活动上量5.DM单未全面发放，宣传面不广，客流不大6.语音未持续播放，坚持播放7.整体门店不太重视8.细则多，员工水平抓不到重点宣传和机会9.店长和片长没有每天通报差距，督促弥补，最后一搏10.没有提前邀请厂家造势宣传 |
| **片区建议\*** |
| （对我们需要改进的地方及建议）1.物资准备充分，并且发放尽量公司出面协调，领取方便2.细则梯度不太合理（对于顾客）3.尽量一次性全部细则发放到位，不然门店有点迷茫和情绪4.系统设置操作尽量统一简单5.大型活动还是建议不宜过长6.可以恢复发送短信

|  |
| --- |
| **片区剩余赠品 \*0** |

剩余伞实际数量：剩余菜板实际数：此赠品账数量： |