**客流量下滑原因及措施**

1. **原因：**
2. 人员变动：门店人员由以前四人变更为现今三人制，门店老

员工由新员工替代，且营业时间有一定的差异，使部分老顾客流失；

1. 专业知识技能及服务水平：门店个人员专业知识技能差异较大，尤其是新进实习人员，学习主动性及专业知识掌握存在不足；
2. 门店商品品规不足：低毛利品种与高毛利品种的库存存在不合理占比；
3. 门店人员销售不合理：高价格商品逐渐被低价格商品替代，缺乏销售要大胆的意识
4. 促销活动的实施较去年存在很大不足。
5. **措施：**
6. 专业知识及服务技能：

加大各人员专业知识技能的学习及督促，并要求各人员转变销售意识，在考虑毛利的同时应做好同类药品较高价格与部分低价格品种间的替代销售；

1. 商品品规：
2. 积极收集顾客需求，积极上报，积极反馈；
3. 分析门店现有库存商品与2013年商品品规进行分析，合理填补门店商品；
4. 同类型店与本店商品进行对比，结合本门店顾客需求，进行品种间的替代及补货。
5. 每周的库存动销情况分析后，对90天未动销品种进行合理的任务分配，提升门店动销率。
6. 促销活动：

活动前对各人员对促销活动的内容进行抽查，加大门店人员对促销活动的执行力及宣传力度。

1. 人员销售方面：

严格执行谁销售谁得益，提升门店人员销售积极性及人员间的销售竞争意识。