黄苑东街门店经营情况总结

门店1月—10月共计销售56万，（去年同期59万）。下滑3万。客单价43元，（57元）。毛利18万（20万）会员消费23.48万（25.48万）。中药下降了4千多元。销售笔数增长2505笔。通过上面数据我进一步查了主要下滑是在1月—7月期间。8月—10月销售183939.万（179072）开始止滑并提升。具以上数据表示门店共计下滑3.48万。下滑方向的分析：

1门店客单价2015年43元，去年同期57元。下滑14元。人员变化较快不稳定。联合用药方面未搭配好。整改措施：加强员工关联销售积极学习产品知识。交接班时表扬关联销售优秀的。鼓励还未赶上的。

2会员消费2015年23.5万，去年同期25.5万，下降2万。原因有些搬家了，周边又开了3家药房。到周边新开的药房去买特价品了。其中一家药房随时都低价打折，会员日7.8折。整改措施：走进社区每月一场的社区活动，宣传会员权益和特价品，以此扩大门店知名度。

3销售与毛利下滑，2015年销售56.44万，去年同期59.84万下降3.48万，毛利2015年18.13万，去年同期20.2万下降2万。导致下滑原因中药和保健品销售下滑。

整改措施：1加强中药品种知识培训，熟悉应用范围便于中西关联销售。

2 加强保健品的搭配销售，做好收银台一句话服务，每天交接班时重点提示，争取每日都有销售.。3熟记公司的金牌品种，销售、收银八步曲4借用微信、支付宝、药直达等品台努力销售及大力宣传。4抓住客品数 等等。

黄苑东街店：张莉

2015年11月16号