|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店 | 改善措施 | 责任人 | 落实时间 | 备注 |  |
| 翔凤店 | 1、应季陈列和整体陈列的美感 | 冯玲 | 3天之内 |  |  |
| 2、加强专业学习和专业服务。 | 胡荣霞 | 每天 |  |  |
| 3、加强联合用药，多一些人文关怀。 | 胡荣霞 | 每天 |  |  |
| 4、加强服务，特别是免费测血压等 | 卫蒋丽 | 每天 |  |  |
| 5、多办会员卡，周末买赠活动 | 沈安婷 | 周末 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店 | 增量措施 | 责任人 | 具体时间 | 备注 |
| 郫县东大街店 | 定期回访流失的老顾客 | 唐燕，李飞雨，管静，肖圆 | 每周每人回访6个顾客 |  |
| 郫县东大街店 | 做好应季品种陈列,如夏季到了应把冲剂陈列到显眼位置 | 李飞雨 | 3月26日 |  |
| 郫县东大街店 | 办理会员卡，提升门店人气，每人每天至少办一张会员卡 | 唐燕，李飞雨，管静，肖圆 | 即日起 |  |
| 郫县东大街店 | 做好缺货登记 | 唐燕 | 即日起 |  |
| 郫县东大街店 | 丰富中药应季品种,增加中药品种5个 | 唐燕 | 4月7日 |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 崇中店门店 | 改善措施 | 责任人 | 落实时间 | 备注 |
|  | 1. 加强专业知识以及卖点的培训，多鼓励员工士气以及多10字礼貌用语的运用。
 | 周爽 | 每日交班 |  |
| 2、及时跟进反馈缺货信息 | 王艳 | 2015.3.27 |  |
| 3、维护老会员，发展新会员，对会员权益的推广。 | 杨婷 | 2015.3.27 |  |
| 4、找有检测心脑血管仪器的厂家免费检查（特别是可以检测血液），提高人气及门店知明度 | 朱玉梅周爽 | 2015.4 |  |
| 5大力的宣传500品种天天会员日的信息 | 门店全体员工 | 2015.3.27 |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店 | 改善措施 | 责任人 | 落实时间 | 备注 |
| 三江店 | 1、提高专业知识，提高知名度 | 骆素花 | 2015.3.28 | 1月1次 |
| 2、赠品要高大尚提高人流和活动的效益 | 胡建梅 | 2015.3.28 | 3月1次 |
| 3、老会员定期免费让他们体验不同的优惠免费服务 | 何倩倩 | 2015.3.28 | 每月2次 |
| 4、以送东西的方式给老会员多联络感情来拉人气 | 范阳 | 2015.3.28 | 1月1次 |
| 5、多联系厂家.赠品短缺。打仗备子弹 | 胡建梅 | 2015.3.28 | 随时联系 |
|  |  |  |  |  |
| 门店 | 改善措施 | 责任人 | 落实时间 | 备注 |
| 都江堰外北街店 | 1、多办会员卡,宣传会员政策,让更多的新会员加入我们 | 马沙李梦茜 | 2014.03.27起,每天至少发展一名新会员 |  |
| 2、每天中午交接班时利用半小时全员加强学习药品联合应用知识,以此来增加销售额 | 马沙李梦茜 | 2015.03.27起,每天中午执行 |  |
| 3、每人利用休息时间外出做团购业务 | 马沙李梦茜 | 2015.03.27起 |  |
| 4、了解顾客购药的需求,多补充店内药品经营品种和数量,以此来解决顾客的需要. | 马沙李梦茜 | 2015.03.27,每天执行 |  |
| 5多多向新老顾客宣传本店,口头上和电话,微信等等,以此来提高本店的知名度 | 马沙李梦茜 | 2015.03.27,每天执行 |  |