邓双店客流下滑分析

邓双店2015年1月1日---9.月25日销售是1160124.34元，笔数是25406笔，客单价是45.6/客。毛利是389816.45元，毛利率是33.6%。2016年1月1日---9月25日销售是1346288.69元，笔数是21919笔，客单价是61.4/客。毛利是449849.28元，毛利率是33.4%。对比去年销售增加186164.35元，客单价增加15.8/客，毛利率减少0.2%，笔数下滑3487笔，平均每月下滑387笔，

下滑原因是以下几点：

1:因小区搬迁住户搬走三分之一到罗山小区，距离我们这里有3公里。而且该小区有4家药房，这部分顾客基本没有来这里购买药品。

2：门店离职的2位员工（小区本地人）到街对面圆通药房上班（大约20米），其亲戚朋友再没有来过。这部分顾客流失较多，约150人。

3：药品价格较高，周边药房最近专门针对我们拿热销品种杀价。

1：针对处方药没有处方不能销售这种情况，我们带领顾客到远程处方机上免费为顾客开处方，避免顾客流失（其他药房都没有远程处方机，不能开处方）

2：将公司的天天会员价及特价品种与顾客的需求进行疗程用药及联合用药。

3：将公司近期重点品种三金西瓜霜活动，会员买一得五告知每个顾客，激活僵尸会员，活跃会员月月进店，开发新会员，拉动客流，打劫同行。

4：及时将周边药房的动态反馈给公司，便于公司及时修改政策。

5：带领门店员工积极学习瑞学知识，增加专业知识，便于更好的服务顾客。

6：在公司的带领下，于上周补充110多个低价格带品种，让顾客不在认为我们药房的药品贵。

7：药品陈列在公司模板出来后，按照公司模板陈列药品。