五津西路店客流下滑分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 销售 | 客流 | 毛利 |
| 2016.1.1-9.25 | 1906092.72 | 24810 | 585741.58 |
| 2015.1.1-9.25 | 1457315.56 | 25162 | 421828.25 |
| 增长 | 448777.16 | -352 | 163913.33 |
| 增长比 | 30.70% | -1.40% | 38.80% |

下滑原因是以下几点：

1.因3月和4月围栏挖管道和修路。

2.处方药销售管理销售受影响。

措施：

1.门店陈列调整，低价格带品种显眼位置和陈列，并补充了部分低价品种，树立低价格品牌形象。。

2.针对处方药没有处方不能销售这种情况，充分利用公司为我们开通的远程处方机，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）

3.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。

4.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。

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。