府城店16年1月1号到9月25日销售210.8万元，客流28523笔，毛利额73.4万元，毛利率34.8%，去年同期销售185.3万元，客流共32996笔，毛利额59.7万元，毛利率32.2%。销售同比增长25.5万元，笔数同比下降4473笔，日均同比下降17笔。

门店客流下滑原因：

1. 门店人员不稳定，今年2月份到4月份门店只有3个人上班，由之前的5人门店变为3人门店，门店接待力不足导致笔数下降1020笔（去年2.1-4.1共38.7万元，笔数6951笔，今年2.1-4.1共41.7万元笔数5931笔，同比去年笔数下降1020笔）。
2. 门店低价格带品种经常缺货导致门店部分顾客流失。
3. 心脑血管顾客流失严重，由于价格原因及门店会员特价申请不足导致心脑血管会员及新顾客的流失。

门店近期主要工作：1.继续补充门店低价格带品。

2.门店低价带品种货位已经调整完毕，重新对门店货位货架进行维护管理。

3.继续瑞学学习。

继续公司解决的问题1.门店电脑老化，经常死机卡起，严重影响门店销售，希望公司为我店更换新的电脑。

2.门店社保刷卡器很多数字键不好按，希望公司重新更换社保刷卡器 （已打公文呈报）

客流下滑增量措施：1.计划本月搞两场限时抢购吸引人气，增加客流。

2.通过对门店小品种补货，带动门店其他品种的销售，提高门店动销率和门店低价格带的客流。

3.调查周边竞争药房心脑血管的价格及医院品种的价格，完善门店会员超低特价品种的申报，挽留跟多这部分因价格原因流失的顾客，提高门店客流及整体销售。

4.继续加强瑞学学习，和双手行动的运用，提高门店整体专业水平，通过我们专业优质的服务建立更多的忠实顾客。