**“旗舰店装修，销售我来扛”片区倡议书**

同志们：

公司期舰店本月进行闭店形象升级装修，期舰店装修期间，公司每天会减少大约6万的销售。为了确保期舰店装修期间，公司销售不减少，每个片区每天要力争增加销售1万。我们片区在此响应公司号召，每天想办法突破销售，把这1万元增长起来，具体措施如下：

1,我们片区40人，每人每天增加销售目标：250元！

2,如何到达每人每天增加250的销售的具体措施：

A,大部分门店中药销售占比不高，首先每个人从突破中药入手，每天坚持学习5个中药知识，每人每天至少推荐2袋中药，大约50元。

B,其次，是很多同事成药销售厉害，但大保健品销售差，忘记搭配，不敢推荐。医生的职责是尽量阻止病人去见上帝，保健品的作用是阻止人去见医生，请大家每天每人至少销售1瓶保健品（大约150元）。

C,金牌品种大家用心推荐，每天每天多推荐1-2盒金牌品种（大约30元），同时急支糖浆PK赛开始了，人人扛指标，每人每天至少销售1瓶（大约20元）。以上250元增量方向，请大家努力！

3，片区会向公司不断申请活动，找厂家要资源。同时也会为在10月份为大家培训急支糖浆的专业知识和秋冬季节常用中药知识，配合大家完成任务！

 大邑邛崃片区 10月15日

请门店员工签字确认：