**光华片区新店开业案例分享**

 **在大家齐心协力下，经过前期的试营业集人气，片区清江二店在11月26日正式开业，虽然在活动前期及活动中存在一些旁枝末节的问题，但这些问题反馈出的宝贵经验对于日后我们新开门店及活动开展给予了更多值得借鉴的依据。下面总结了几点：**

1. **补充货品：新开门店货品铺货数量都不是很大胆，也还没掌握周边的顾客需求，所以参考了片区大门店畅销品种及公司目录铺货，我们每周都会导数据，匹配没到货品种，再报计划，就这样反复梳理，门店品种数从起初的2800个增加到开业前的3600个左右；经过一个月的试营业逐渐掌握顾客群体，在开业前再重点补充品种库存，货品库存就像我们的弹药，开业这场战要是打响，我们的弹药一定是不能掉链子的。**
2. **发展会员：新开门店客流不稳定，没有老顾客的支撑，我们前期在门店办理会员卡也不是很理想，进店的顾客大多凭你几句话就办会员卡的并不多，在公司策划部的帮助下我们针对新会员送券的活动，券在开业活动当天免费领礼品，活动后抵扣，也为我们开业活动集人气；在开业前一周我们店上员工齐心协力分两班到门店周围小区人流多的超市门口，免费办会员卡测血压顺带发传单，管理比较严的楼盘我们针对筛选了已关门店送仙桥的重点会员通知，每天每班两个半小时，店上员工没有半句怨言，反而热情高涨，团结一致，在这一周的努力下新办理会员卡300余张；开业短信通知会员800余人。平时办理会员中有专卡用户我们会做特殊标记，电话联系专卡用户50余人。我们用心维护新顾客，让他们进店就能享受到热情专业的服务，现在进店很多顾客我们都会直接带上姓氏招呼，例如杨姐或者李阿姨，让顾客感觉很亲切。**
3. **活动宣传：开业前发放宣传单，进店顾客提前告知活动时间，门店周围小区楼层式发放，早晚高峰菜市场蹲点发放，就在活动当天在顾客的主动带领下我们工作人员也进入成勘院电梯公寓挨户发放，效果显著。**

 **在做好准备工作的前提下，活动内容也要求每位店员熟记于心，提前培训，每位店员依次背诵过关，在销售过程中能更好的给顾客宣传，在公司同事及厂家朋友的帮助下我们活动三天（第一天破9翻，第二天破11翻，第三天破6翻）这个成绩为我们的活动画上了圆满的句号，或许我们不是最好的，接下来的工作中我们会用心做到更好。**

 **光华片区清江东路2店**