**学习心得**

昨天我去了成都新乐中街进行学习体验。经过这半天的认真观察学习，首先我观察到了，新乐中街人流相对集中，周边小区在三个及以上，铺面周边也只有一家对手药房，而且这家药房在成都的知名度不是很大，竞争压力相对较小。该店的货品也相当充足，地理位置也好。其次，活动期间，门店人员充足，活动准备充分，宣传力度强。最后，经过这半天的学习，发现他们销售技巧得当，在销售过程中快 ,准，狠。对顾客也很有耐心。

都江堰药房周边药房竞争压力较大，周边环境相对恶劣，不能大力宣传，因此我们尽力做好有效会员的维护沟通，提高有效会员消费占比。熟记金牌和单品等活动内容做好店内宣传。其次，做好有效对症关联用药，在消费者接受的情况下，关联对症营养品等。最后，可根据门店消费者消费情况，适当定期调整库存。销售的王道就是数据，大力宣传太极的质量好，良心企业，希望通过努力我们门店今年扭亏。

景中店：杨科