新乐中街学习总结

一：品种丰富

新乐中街店产品的品种和数量库存相对比较大，陈列凸显出产品丰富，让人感觉有一种选择空间，从而产生购物的欲望，比如产品格华止，我们门店通常库存3-5盒；而新乐中街店库存有20多盒，像这种糖尿病用药是长期用药，很多顾客购3到5盒甚至10盒都有可能，我们因库存不足，导致少卖钱，甚至顾客流失。

二：顾客忠诚度

新乐中街店的顾客几乎熟客，对店员的信任度特别高，几乎是店员拿什么药他们都能接受，特别是对店长张建更是信任。

三：专业知识和了解顾客心理

新乐中街店的销售和联合销售做的很好，这和他们的专业知识是分不开的。特别是多顾客的心理需求很是了解，针对顾客需求他们会对顾客提供3到5个产品，而顾客起码会选择2个以上，这样客品数和客单价就提上去了，当热销量就提高了。

通过在新乐中街的学习，结合我店的实际情况，我们可以做以下努力：

第一：我店在产品和数量的库存上应该适量扩大，不能让顾客感觉到太极大药房的药不齐，不想去看

第二：努力做好服务工作，认真接待每一个顾客，让顾客对我们产生更大的信任乃至依赖

第三：不断提高专业知识，只要专业才是王道！

相信通过我们的学习和努力，一定会得到回报！

怀远店：曹琼