光华片区1.26-2.18销售数据及5条增量措施

**第一部分：1.26-2.18经营数据**

一、光华片区1.26-2.18经营数据：(见附表1)

从经营数据表分析得出：光华片区门店2016年1.26-2.18和2015年同期销售数据为：完成销售181.48万，销售任务：269.81万，任务完成率为67.26%，同比15年销售192.95万，销售下降11.46万。其中较去年同期销售有5家门店增长，其中增长前3位的门店是：浆洗店2.18万元，十二桥店4.14万元，燃灯寺店0.83万元。销售下滑有10家门店，其中下滑的前3位门店是：光华店-6.41万元，光华村店-5.68万（团购减少3.3万），温江店-1.94万元。16年1.26-2.18毛利额为56.41万元，15年同期毛利额为62.08万，毛利额减少5.66万。2月份余下是7天，重点工作是门店毛利额和门店整体销售一起抓。

2月余下7天的计划：（具体数据见附表2）：

2月任务269.81万，日均：8.7万，2016.1.26-2.18销售181.49万，日均销售：7.56万。2015年2月销售218.62万，日均销售：7.05万。月销售差异-37.13万，预计2月余下7天日均销售7.83万，7天共计销售54.83万，预计今年2月较去年同期销售增加15-17.7万。

**第二部分：销售计划增量措施**

|  |  |
| --- | --- |
|  主要的工作计划及措施 | 具体落实人员 |
| 1、活动的开展：计划在2.19-2.25开展单店和广场活动21场，由于很多厂家还没有正式上班，活动只有中心门店邀请了2-3个厂家，门店通过短信平台进行活动信息的传递及门店人员的宣传，做好活动期间店外氛围的营造，提升客流。力争活动增量4-5万。 | 片区协助以下11家门店各店长完成：温江店、浆洗街店、清江东路店、温江政通店、光华村店、土龙路店、顺和店、双楠店、群和店、燃灯寺店、温江同兴店。 |
| 2、根据财务部去年1-10月经营数据，制订光华片区2016年盈利和扭亏门店共计7家，减亏门店5家（双楠店、浣花滨河店、群和店、燃灯寺店、温江同兴店）。主要措施是：1、配合公司相关部门做好门店的缩面工作（土龙路店、顺和店、光华店）。2、片区门店人员的优化（浆洗街店、光华店、顺和店、枣子巷店、温江政通店、土龙路店、双楠店、浣花滨河店、群和店、燃灯寺店）。3、配合店长提升门店盈利能力达到盈利及减亏（浆洗街店：人员已优化1人，配备中药人员1名增加中药销售，门店藏药及其它金牌品种销售的增量提升门店整体毛利1-2%达到盈利）。 | 1、光华村店（在无团购的情况下，保证门店每月的活动及提升活动执行力度，确保去年同期销售水平，保证门店利润）。2、枣子巷店（团队的管理，人员的优化，从2月26日起是3名老员工带领1名实习生，降低门店费用3-4万）。片区及门店店长的关注及落实。 |
| 3、组织门店（前期浆洗店、清江东路店已经进行）员工进行收银、找货位、药品功效及常用药品价格的抽背等技能比赛，提升门店员工销售技能。 | 浆洗街店和清江东路店的比赛总结：员工对门店的品种及货位不熟悉，找30个品种的货位（浆洗店）最快用时2.05分钟，没有1个员工全部正确，以后加大员工的基础技能的考核力度，共同提升员工对品种的熟悉度。片区及片区员工共同完成。 |
| 4、跟踪和落实片区培训工作及新员工的带习工作，每月联系厂家到片区进行产品知识的培训，每次巡店重点抽查带习老师的带习及考核情况，使片区新到岗的员工尽快成长融入我们的销售团队。 | 配合片区内训师及各门店店长完成。 |
| 5、片区中医坐诊门店的医生资源共享及有效的沟通，2015年中药销售：341.28万，月均销售 28.44万，销售占比：11.6%。（光华店熊启蔚医生从3月1日起恢复到门店坐诊，门店在年前导出原来病人的信息，请策划科已通过短信平台告知，做好销售的前期准备工作，加大宣传）。在医生每年休假时提前做好病人的宣传，顾客提前到门店消费减少因停诊的销售损失，做好医生的及时沟通，力争2016年销售占比增加1-2%，达到12.5%以上。 | 片区配合有中医坐诊的门店店长落实。 |

**第三部分：光华片区需要公司解决的问题**

光华片区需要公司解决的问题是：

（1）片区门店的分租：顺和店、燃灯寺店、温江同兴店、温江店、光华店。

（2）浆洗街店癌症药缺货：（替加环素）。

（3）光华店装修，装修师傅到门店说预计要关门营业半月，片区申请不关门，在装修前请信息部帮忙临时在入店的左边铺面铺网线做销售。

光华片区；刘琴英

 2016. 2.18