2016年2月19日会议材料

1. 销售计划

1、2月22日至2月28日开始各门店每日回访5名重点会员，收集会员意见及建议，28日下班前将回访的记录收集汇总。

2、崇州中心店，金带街店，都江堰店，翔凤路店，郫县店每两周做一次店外宣传，免费办理会员卡，测血压，血糖，健康检测。办理会员卡送5元代金券，可到店消费，消费满30元使用代金券。

3、每周5统计一次片区内所有门店的缺货，然后在片区内进行调拨，提高货品周转率。

4、强化专业服务，加强学习每日一题，一课。严格按照销售、收银八部曲进行销售收银。

5、加强中药袋装饮片和保健品销售，首先丰富中药袋装饮片，然后调整陈列。加强保健品知识学习，每周至少学习3个品种的知识。

二、需要公司解决的问题

1、顾客下载药直达APP后，至今未领到优惠券。

崇都片区

刘成俊