**学习心得**

昨天，在公司的组织下，我们去了成都新乐中街店进行了6个小时的学习体验。经过这6个小时的认真观察学习，我也有了不少体会。

首先我观察到了，新乐中街人流相对集中，周边小区在两个及以上，铺面周边也只有一家对手药房，竞争压力相对较小。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6个小时的学习，发现他们善于抓住折扣亮点，销售技巧得当。

由于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，希望通过努力我们门店的以上模糊概念，会变成很好的实际数据。

景中店：张星灵