崇都片区片长述职报告

拥抱改变、为尊严而战

2016年工作目标

1、首先以保本点为目标

2015年片区盈利门店只有：怀远店、金带街店。

2016年围绕提升销售、扭亏为中心开展工作。

2016年2月销售完成情况：片区完成率94%，完成任务门店3家。销售下滑门店9家，客流下滑门店10家。2月片区销售离保本点差距31.5万。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **门店ID** | **门店名称** | **2016年2月任务** | **2016年2月实际销售** | **完成率** | **2015年2月销售** | **销售额差异** | **2016年销售笔数** | **2015年销售笔数** | **销售笔数差异** | **保本点** | **离保本点差距** |
| 52 | 崇州中心店 | 16.24 | 15.56 | 96% | 16.64 | -1.08 | 2261 | 2855 | -594 | 17.37 | -1.82 |
| 54 | 怀远店 | 14.96 | 15.40 | 103% | 15.94 | -0.54 | 2922 | 2969 | -47 | 12.78 | 2.61 |
| 56 | 三江店 | 7.00 | 6.59 | 94% | 8.06 | -1.47 | 1340 | 1516 | -176 | 9.11 | -2.52 |
| 351 | 都江堰药店 | 13.59 | 10.97 | 81% | 12.54 | -1.57 | 1304 | 1403 | -99 | 17.70 | -6.72 |
| 367 | 金带街药店 | 11.57 | 10.46 | 90% | 12.52 | -2.06 | 2038 | 2371 | -333 | 10.93 | -0.46 |
| 572 | 郫县东大街药店 | 5.85 | 6.60 | 113% | 5.85 | 0.75 | 779 | 1132 | -353 | 11.95 | -5.35 |
| 587 | 景中路店 | 8.04 | 8.05 | 100% | 6.75 | 1.30 | 1340 | 1107 | 233 | 10.88 | -2.83 |
| 704 | 奎光路中段药店 | 7.85 | 7.24 | 92% | 7.32 | -0.08 | 1325 | 1379 | -54 | 10.59 | -3.35 |
| 706 | 翔凤路药店 | 7.69 | 7.62 | 99% | 7.81 | -0.19 | 1362 | 1680 | -318 | 9.77 | -2.16 |
| 710 | 问道西路药店 | 6.17 | 5.63 | 91% | 5.11 | 0.52 | 1069 | 850 | 219 | 7.73 | -2.10 |
| 713 | 聚源镇药店 | 5.24 | 5.10 | 97% | 3.97 | 1.13 | 758 | 549 | 209 | 5.02 | 0.08 |
| 715 | 外北街药店 | 3.22 | 2.74 | 85% | 3.13 | -0.39 | 430 | 522 | -92 | 5.87 | -3.12 |
| 738 | 蒲阳路药店 | 7.70 | 6.71 | 87% | 7.72 | -1.01 | 1129 | 1267 | -138 | 10.50 | -3.79 |
| 片区 | 合计 | 115.12 | 108.67 | 94% | 113.36 | -4.69 | 18057 | 19600 | -1543 | 140.20 | -31.53 |

2、根据2016年2月销售分析首先提升客流。

措施：

1. 客流下滑门店每月至少做2次社区宣传活动（附近小区，菜市场，附近人流多的路段），主要以健康咨询、测血压、测血糖、免费办理会员卡送代金券的宣传方式进行（办理会员卡送代金券5元到指定门店消费，消费满30元可以使用此代金券）。每次社区活动发展新会员不低于20名。
2. 日常门店每日摆放一张桌子在店外，做健康咨询、用药咨询（可以运用远程审方一体机，和执业药师在线面对面咨询），测血压（对购买高血压药品的每位顾客宣传本店可以随时为顾客测量血压，关注健康，及时了解血压情况）。当班人员每人每天发展新会员2名。每周进行考核，对未完成的个人及门店进行处罚。
3. 门店筛选10名购买糖尿病药品的忠实会员，宣传会员日当天可以到店免费测血糖并做好记录，维护慢病服药人群。

落实时间：2016年3月 落实人：各门店店长 片区主管

3、2016年2月大类销售分析

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 大类ID | 大类名称 | 销售占比 |
| 1 | 药品 | 73.25% |
| 2 | 中药材及中药饮片 | 4.18% |
| 3 | 保健食品 | 14.66% |
| 4 | 医疗器械 | 4.67% |
| 5 | 日用品 | 0.07% |
| 6 | 消毒产品 | 0.39% |
| 7 | 化妆品 | 1.40% |
| 8 | 普通食品 | 1.38% |

中药销售占比健康指标为13%，片区内门店中药销售占比很低，挖掘中药销售提升销量占比，由之前的4.18%提升到7%。

措施：

（1）加强金牌品种中山中智破壁饮片销售，调整陈列（尽量调整到顾客进店就能看到的地方），产品知识学习熟记，全员加强销售意识,内训师在3月片区培训时进行产品知识培训。

（2）丰富门店中药袋装饮片品种，每个品种至少保证2个或2个以上的价格带供顾客选择。

落实时间：2016年3月 落实人：片区内训师

4、降低库存

现片区库存金额198万，片区2月实际销售108.6万，库销比1.82。二季度力争降低库存35.1万，使库销比达到1.5.

措施：

统计各门店库存大于90天的滞销品种，汇总片区品种后，查询该品种销售好的门店，联系进行相互调拨。每个门店每周至少处理10个滞销品种，这样也为以后减少效期品种做准本。

落实时间：2016年3月 落实人：各门店店长 片区主管

5、畅销品种缺货跟进

措施：

片区各门店在每周五运用英克系统400412进行查询缺货品种进行调拨，每周畅销品种缺货调拨不低于15个。调拨后做好记录，各店长跟进调拨进度。

落实时间：2016年3月 落实人：各门店店长

6、提升自我，专业服务。

措施：

每日交接班全员学习每日一题、一课，提升专业知识，每周不定时抽查学习情况。每日进行销售、收银八部曲演练，相互点评指正，从演练中发现不足整改，改变销售习惯，循序渐进提升服务质量。

落实时间：2016年3月 落实人：各门店店长 片区主管

7、 加强门店GSP质量管理规范

同执业药师一起每月进行一次门店GSP管理工作检查，按照执业药师对门店检查、指导记录表进行。着重效期品种催销，分配到人头，每周检查一次动销情况。抽查各门店效期在1个月内的品种是否已全部下柜。

落实时间：2016年3月 落实人：执业药师 片区主管

2016年崇都片区以扭亏盈利为目标，提升专业知识，专业服务，降低费用，同片区所有同事一起为扭亏盈利而努力奋斗。

崇都片区

刘成俊

2016年2月25日