重视中药单品带来更多销售

尊敬的各位领导及同仁：

大家好！

转眼2015年就过去了，迎接新的2016年。在过去的一年里，总体来说波澜曲折。现将过去的一年，工作事项汇报如下：一.面对社会经济下滑和强悍的竞争对手，在2015年7月接手光华店以来，并且对本店进行全方位的调整陈列，同时对医生的沟通，及公司各种活动政策的调整，经过3个月的努力，使我店中药销售保持与2014年持平的同时，在12月份里中药增加22771.65元， 二.充分利用公司政策，在与隔壁新开店竞争同时，积极宣传公司引进的新品-新鲜人参，努力宣传及销售，我店在鲜叁销售共计16298元。抓好心脑血管疾病，努力推销新品冻干三七，2015年我店销售金额达到25122元。为抓住冬季养生节，积极备货，打造养生宣传活动，使我店冬季枸杞大枣两个品种销售就高达66593元，超额完成公司给予的任务。三：将门店贵细柜重新打造，将我们的主打品种、高毛利及畅销品种摆放明显位置，方便顾客选购。在2015年我店贵细销售金额达到31.2万余元，比2014年同期相比取得了较好成绩，贵细销售增长了41.3%。同时调整西药房盘放中药，大大加强了中药的销售，四：在2015年9月通过走访洽谈引进外聘医生一名。五：特别是单品销售较大突破，中山中智较为明显，2015年我店销售9.8万元，占全店中药销售1/10占比。主要突破点有：（1.配方饮片，多做医生工作，平时让每位员工计划1听/天销售2.中西搭配，组合推荐3.收银推荐，收银员工必须应季节推荐4.员工组方，按照顾客购买药品进行搭配5.买赠和疗程用药)。如下案例分享：

记得一次，一位男顾客在收银台买好了所有药品后，看到我们收银台陈列了许多的中智产品，并且贴有爆炸花，当时收银台有许多淫羊藿破壁饮片，大部分是片区其他店调来的效期产品2016年12月的，爆炸花上写有中药伟哥，无副作用当茶饮喝，破壁技术吸收率高，当时他问我们破壁是什么技术，我上前去解释破壁是将植物细胞破壁后细胞内的水分油份迁出，使微粒子形成稳定的粒子团，并且每一粒比例相同，让我们的胃和小肠充分吸收，这样才充分发挥药效。这种技术不是等同于破壁机器打粉。每1克相当于原生药材10克，效果较为明显，药用价值高。顾客听后十分信任，于是他买下了3听淫羊藿。所以，陈列对产品销售是很重的一个环节，它会让我们产品和顾客说话，为此带来销售。在此我店中药员工抓中药的同时，看到顾客处方上的病症一样会进行破壁粉组方销售。这样下来我店中智产品才有增长。

在新的2016年，我店将继续努力加大各方面的管理，同时做好细节工作，引领全店员工在销售面创新高。

光华店：魏津