龙潭西路店销售下滑措施

 11月增量措施

一，从个人方面，优质的服务高尚的礼节态度为每个顾客服务，再次加强员工的专业培训和瑞商网的学习来增加联合用药和做好收银台一句话服务，增加客单价。

二，利用公司的优惠政策，让利于顾客，让会员感受到会员的实惠，积极办理会员卡，即办即用。

三，会员增值服务，免费测血压，血糖。

四，做好每个月的超低会员特价，对顾客反映低价格的品种做好登记，及时调查周边竞争药房的价格。

五，每月定期搞一场活动，来增加业绩。

六，付萍：9.26-10.25总销售31102.41元，客流418人，笔数829笔，客单价：74.4元。

七：何海燕：16117.48元，客流383人。销售笔数675元，客单价42.08元。