2017年年终总结演讲稿

17年5个亮点和2018年工作安排及主要措施给大家分享：

2017年销售数据总结：

西北片区2017年销售4266万，同比销售增长1049万，增长率：32.6%。除新开3家门店实际销售增长24%。毛利同比增长244万，交易笔数日均增长391笔。客单价77.8元，中药增长28.26 万元。

5个亮点：

1. 片区完成广场和单店活动260场，10-11月完成车轮赛60场，重装升级开业活动15场，开业活动销售平均增幅达到200%以上。片区协助门店联系上游厂家到店做活动，做好活动期间店外氛围的营造吸客流。
2. 金沙店开业6个月内盈利：（1）门店连续补货4次、品种数为“1”的减少了99个，门店总品规数为3171个。（2）员工思想动态的谈话：片区帮助员工，强调只有自己才能改变自己，利用自己的专业知识和门店其它员工一起进行业务技能的提升（建立加油站）助力门店销售。(3)瑞学产品知识学习和拿药练习的检核，员工对新品、滞销品种和关联品种学习提高新的知识点。
3. 片区门店做好休眠会员回访工作：第一期共计回访5544人，代金券发放502套，当场产生消费4255元。第二期到目前为止回访 7968人，代金券发放405套，当场产生消费10009元。
4. 片区销售增长前3名和后3名门店分别是：前3名：清江东路店74.21%（团队的稳定、门店快销店的执行到位）、顺和店52.61%（装修后日均笔数增加33笔，客单价增加2元）、十二桥店47.74% （门店陈列的调整，把中药和成药全部对调，突出中 药的陈列，中药销售增长8.7万、癌症用药销售增加9.8万）、后3名：西部店-22.73%（门店受地铁修建的影响）、新怡店-2%（团队不稳定：连续3次更换店长，员工在11月集体离职，片区后补人员，门店的增量和尽快盈利是片区18年的重点工作）。浣花滨河店1.28%（3月门店员工集体申请离职，包括店长，门店客单价下滑6元，日均笔数增长10笔，提升员工联合用药和关联销售，从店长入手熟记产品知识，提客单增销售。
5. 攻克周末和会员日销售不稳定性：片区制定销售目标，要求在会员日和周末3天取消店长休假（平时换休），在岗主持销售工作，周末达成销售任务，把销售做大，提升门店盈利能力。此后会员日销售达标和周末达成销售任务成常态，彻底改变黑色周末。

2018年销售数据计划：

西北片2018年计划销售5119万，销售增长20%。毛利计划1500万，毛利增长20%。计划交易笔数60万，笔数增长10% ，日均增长140笔。客单价78元，中药销售358万元，中药增长20%。

2018年工作安排及主要措施：

1. 片区17年中西成药销售3077万，占比72.15%。保健品销售442万，占比10.37%。计划18年保健品销售占比提高至12-13%，增加保健品的利润173万，具体增量措施：（1）培训工作。（2）片区组织内训师每2月进行系统疾病对应大保健的搭配销售，让员工在销售过程中更好的找到切入点，例如：长期服用盐酸二甲双胍的顾客建议搭配B族维生素和蜂胶，为啥要搭配B族是因为二甲双胍会导致维生素B12缺乏，B族的维生素是相辅相成的，缺一不可。做到合理搭配用药增销售。
2. 计划中药材销售358万，占比7%。增量的措施是：(1)利用药师团队对经营的中药品种进行解析，每天一个品种，门店交接班培训，片区巡店抽查，增加员工对产品有新的认识。在中医比较紧缺的时间里，力争中药销售有新的突破（达到月均销售29-30万元）。(2)品种的补充（3）中药饮片的熟记，组织片区门店进行中药配方的认药，增强员工的业务技能。(4)、反复培训贵细品种的功效及鉴别

3、帮扶片区日均3000元以下门店（新怡店和聚萃路店）尽快上量和扭亏：（1）团队的稳定：新怡店从11月份起人员全部更换，强化新团队学习意识（每天跟踪瑞学的拿药练习并进行检核）。（2）新怡品种库存的分析及补充：门店目前经营品规数：2737个，数量为1的有 429个，占比 16%，数量为2的有 1168 个，占比 43%。1-2个单品库存合计占比为 58% 、根据周边顾客的需求，计划增补品种至3000个以上，增加疗程品种数控制库存为1的品种在150个以下，满足顾客对疗程品种的需求增销售。（3）2个门店价格的收集录入及标示：督促门店每月收集的会员超低特价不得低于100个/店，门店在相应的品种陈列处做好标注（用红色的特价签），特价吸客。利用好公司今年的销售政策（2个极端的品种）会员超低特价和天天会员价，完成门店细节的督促（要求每个人都熟悉品种和熟记公司的政策），每个品种做好标示，确保客流。

4、团队建设和加强新员工的培训工作：截止到现在17年西北片新入职（半年内）18人，占片区人员总数（80人）的23%。利用合作厂商到门店交接班培训、片区每月常规疾病的培训、门店一带一的带习及片区巡店抽查和考核的方式提升员工的业务知识，通过万店掌巡店规范员工的行为，提升新员工对企业的认知度，增加稳定性。

5、会员的发展工作：（1）抓会员就是抓销售：把细节做好、重视会员的发展，多说，多介绍，多办卡。活动通知。（2）采用老会员介绍新会员的模式带动销售，增加顾客的信赖度。（3）提升门店会员销售笔数占比，强调员工的主动性，提醒顾客进行兑换积分，让顾客感受到实惠，力争片区会员消费笔数占比从今年的41.77%上升到45%。

西北片2017年风采展示

西北片2017拥抱改变做最好的自己