|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称  | 利润总额 |
| 2017.01-11 | 2016.01-11 | 增减额 |
| 347 | 清江东路2店 | -36382.11  | 3436.13  | -39818.24  |
| 570 | 浣花滨河店 | -1555.95  | 7210.67  | -8766.62  |
| 741 | 新怡路店 | -85779.20  | -123817.61  | 38038.41  |

西北片区后进门店措施

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称  | 含税销售收入 |
| 2016.01-11 | 2017.01-11 | 增减额 |
| 347 | 清江东路2店 | 74975.46 | 1435848.91 | 1360873.45  |
| 570 | 浣花滨河店 | 1225008.87 | 1242363.66 | 17354.79  |
| 741 | 新怡路店） | 851608.04 | 804388.39 | -47219.65  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称  | 不含税毛利率 |
|  |
| 2016.01-11 | 2017.01-11 | 增减 |
| 347 | 清江东路2店 | 30.36% | 28.63% | -1.73% |
| 570 | 浣花滨河店 | 36.02% | 33.00% | -3.02% |
| 741 | 新怡路店） | 31.64% | 29.88% | -1.76% |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称  | 费用总额 |
| 2016.01-11 | 2017.01-11 | 增减额 |
| 347 | 清江东路2店 | 16138.23 | 391277.58 | 375139.35 |
| 570 | 浣花滨河店 | 372544.75 | 354175.9 | -18368.85 |
| 741 | 新怡路店） | 356698.14 | 294580.89 | -62117.25 |

|  |  |
| --- | --- |
| 中类名 | 收入差异 |
| 补充维生素类保健食品 | -22601.66 |
| 包装类中药 | -19496.94 |
| 滋补营养药 | -8626.16 |
| 皮肤病用药 | -8192.98 |
| 益生菌类食品 | -4630.73 |
| 进口食品 | -4591.68 |
| 特殊医学用途配方食品 | -3976.28 |
| 计生用品类 | -2701.99 |
| 检测器材 | -2222.24 |
| 防辐射类保健食品 | -1871.3 |
|  | -78911.96 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016  | 2017  |  |
| 门店ID | 数量 | 实收金额 | 进销毛利 | 客流量 | 客单价 | 销售品种数 | 数量 | 实收金额 | 进销毛利 | 客流量 | 客单价 | 销售品种数 |
| 浣花滨河店 | 53396  | 1243476  | 438444  | 21383 | 58  | 12875 | 55618  | 1263045  | 398147  | 23905 | 53  | 13865 |

上表分析：门店员工搭配销售（特别是保健品销售）能力欠缺，客单价下滑5元，利润下滑4万。措施是：（1）鼓励员工轮流参加公司或者厂家组织的保健营养素培训，提升自己对保健营养素的认识。（2）每天交接班由店长组织学习保健品一个（联合搭配品种），片区监督执行，共同学习。（3）利用自己的休息时间到清江东路学习业务知识（每周一次），对于好的案例进行总结分享。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016  | 2017  |  |
| 门店ID | 数量 | 实收金额 | 进销毛利 | 客流量 | 客单价 | 销售品种数 | 数量 | 实收金额 | 进销毛利 | 客流量 | 客单价 | 销售品种数 |
| 清江东路2店 | 7581  | 138286  | 36710  | 2091 | 66  | 1692 | 69393  | 1456277  | 408032  | 24368 | 60  | 15345 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **中类ID** | **中类名** | 差异 |
| 110 | 泌尿生殖系统药 | -16433.29 |
| 206 | 包装类中药 | -15008.23 |
| 205 | 贵细中药材 | -12514.92 |
| 302 | 补充维生素类保健食品 | -11882.34 |
| 118 | 滋补营养药 | -11669.02 |
| 801 | 特殊医学用途配方食品 | -9742.18 |
| 124 | 减肥用药 | -7597.9 |
| 808 | 进口食品 | -7097.08 |
| 101 | 抗感染药 | -5817.63 |
| 123 | 皮肤病用药 | -4210.86 |
|  |  | -101973.45 |

上表分析：门店销售品种数（泌尿系统变化），中药、贵细包装类销售下滑。止滑措施是：（1） 经营品种数对比增加：泌尿系统共计53个品种，17年较16年减少15个（其中有6个为禁请），包装类中药和贵细中药材共计220个品种，17年较16年减少104个（其中有59个为禁请），门店筛选品种，针对实际需求在本月内增补这部分品种。（2） 补肾壮阳类（万艾可和金戈）销售下滑1.6万，提高门店执行力，每天做好光亮工程（定时把灯箱拿到店外吸客宣传），店长负责在本周内再次教会门店员工推荐万艾可的销售术语及活动增销售。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016  | 2017  |  |
| 门店ID | 数量 | 实收金额 | 进销毛利 | 客流量 | 客单价 | 销售品种数 | 数量 | 实收金额 | 进销毛利 | 客流量 | 客单价 | 销售品种数 |
| 新怡店 | 32541  | 869373  | 269271  | 10747 | 81  | 10319 | 32561  | 815794  | 238458  | 14247 | 57  | 10602 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **门店id** | **门店名** | **人员id** | **人员名** | **笔数** | **盒数** | **品种数** | **一单一品笔数** | **一单一品率** | **客品数** | **客品次** |
| 347 | 四川太极清江东路2药店 | 10469 | 王冬梅 | 7647 | 18483.27343 | 13300 | 4232 | 55.34% | 2.42 | 1.74 |
| 347 | 四川太极清江东路2药店 | 11111 | 袁文莉 | 2141 | 5500.652014 | 3429 | 1225 | 57.22% | 2.57 | 1.6 |
| 347 | 四川太极清江东路2药店 | 10919 | 袁巧 | 2552 | 6569.693114 | 4459 | 1193 | 46.75% | 2.57 | 1.75 |
| 347 | 四川太极清江东路2药店 | 9840 | 陈春花 | 2684 | 7432.046526 | 5015 | 1208 | 45.01% | 2.77 | 1.87 |
| 570 | 四川太极青羊区浣花滨河路药店 | 11231 | 肖瑶 | 777 | 1666.351 | 1224 | 497 | 63.96% | 2.14 | 1.58 |
| 570 | 四川太极青羊区浣花滨河路药店 | 10857 | 余济秀 | 7388 | 16557.06129 | 12154 | 4274 | 57.85% | 2.24 | 1.65 |
| 570 | 四川太极青羊区浣花滨河路药店 | 4569 | 王旭 | 7754 | 17722.88299 | 12857 | 4487 | 57.87% | 2.29 | 1.66 |
| 741 | 四川太极成华区新怡路店 | 10205 | 杨琼 | 353 | 784.76 | 544 | 211 | 59.77% | 2.22 | 1.54 |
| 741 | 四川太极成华区新怡路店 | 11098 | 王蕊 | 126 | 230.290556 | 190 | 79 | 62.7% | 1.83 | 1.51 |
| 741 | 四川太极成华区新怡路店 | 11015 | 苟姗 | 62 | 122.27 | 94 | 38 | 61.29% | 1.97 | 1.52 |

分析：客品数（期间销售商品的总盒数/交易笔数），健康指标：大于3，3个门店10个员工没有一个达到行业水平，门店的疗程用药能力需加强。

 客品次（期间销售品规数/交易笔数），健康指标：大于1.8，3个门店10个员工没有一个达到行业水平，门店关联用药能力需加强。