枣子巷提升客单价措施：

1、每天每人办理8个新会员，介绍会员优惠活动，预计增加客流500人/月。

2、每人每周维护两个老会员，通过流水查询顾客经常购买的药品大类，记住顾客的姓氏，争取以后顾客进店能够亲切的招呼顾客，了解顾客的用药习惯，增加销售500元/周。

3、在销售过程中多和顾客沟通增加联合用药和疗程用药的机会，预计增加销售200元/天。

4、慢性疾病的顾客增加中药精制袋装或罐装的搭配销售（比如慢性咽炎推荐将胖大海、青果、玄参、麦冬、甘草泡水），预计每天至少额外销售4袋中药。

5、中药配方（门店单方中药配方多），鼓励顾客抓3付以上送3个熬药过滤袋或者提供免费煎药服务。预计增加销售2000元/月。