西北片2018年年终总结

2018年5个亮点和2019年工作安排及主要措施

2018年销售数据总结：

西北片区2018年销售5610.72万，同比销售增长1207.55万，增长率：27.4%。存量门店销售增长883.2万，销售增长率20.1%。毛利同比增长351万，交易笔数日均增长463笔。客单价78.1元，中药增长54.11万元。

5个亮点：

1. 片区门店活动常态化，吸客增销售：片区完成广场、单店及公司大型活动460场，重装升级开业活动3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增销售。
2. 片区销售增长前3名和后3名门店分别是：前3名：马超东路店65.97%（新装后团队重新组合，团队的稳定）、汇融名城44.88%（日均笔数增加48笔，客单价增加3元）、土龙路店39.57% （随时关注周边同行销售动向，采取应对措施保销售）。后3名：西部店-21.58%（18年门店受地铁修建的影响，19年重点是门店装修和活动跟进增客流及销售，摘掉负增长帽子）、沙河源-9.32%（团队不稳定，员工更换频繁，顾客认可度降低）。新怡店1.43%（门店店长不稳定，18年换店长4次，19年重点是店长确定，活动和会员超低特价跟进保客流）。
3. 片区新开门店6家（佳灵路、贝森路、银河北街、西林一街、大华店、蜀汉路店待开），每家门店收验货、上架及品种陈列调整是片区门店互帮互助、齐心协力在一天内完成，确保新店尽快开门营业增销售。
4. 片区人员专业知识提升：拿药练习8-10次/月，少一次50元/次处罚.瑞学指标安排培训（店长会议讲解），瑞学产品知识根据重点弱项突破制定和完成学习1000-1500分。新员工药品说明书的抄写使他们快速成长成为门店销售主力增销售。
5. 片区人才培养：片区目前94人，今年入职40人，占比43%，重视人员的培养，长期灌输“不比学历比学习力”，鼓励员工积极参加公司每月的内训和同行的学习，为片区和公司输送店长9名，把人才工程作为片区的重要工作执行!

2019年销售数据计划：

西北片2019年计划销售6800万，销售增长20%。毛利计划2000万，毛利增长20%。计划交易笔数80万，笔数增长12% ，客单价78.5元，中药销售425万元，中药增长20%。

2018年工作安排及主要措施：

1. 片区18年中西成药销售4020.18万，占比71%。保健品销售561.8万，占比10%。计划19年保健品销售占比提高至12-13%，增加保健品销售112 万，具体增量措施：（1）培训工作。（2）鼓励员工积极参加类似汤臣倍健组织“奇宝夺兵”，中山中智贴柜培训等，把保健品任务划分到人头，每周通报数据，对完成有差距的员工进行跟踪增销售。
2. 计划中药材销售425万，同期增长20%。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，力争中药销售有新的突破（达到月均销售35-40万元）。(2)鼓励片区员工中药执业药师的报考，看书及培训，增加员工中药专业知识。（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增销售。

3、片区18年新开6家门店（佳灵路、贝森路、银河北街、西林一街、大华店、蜀汉路店）及存量门店（清江东路2店、新怡店）的盈利能力进行分析，找准原因和制定增量措施，帮扶门店尽快上量和扭亏：（1）团队的稳定：新怡店店长人选，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，每天存健康会员回访，门店活动执行！）。（2）新开门店库存的分析及补充,缺货品种及时调拨和新品的上报满足顾客需求。（3）每月对门店经营数据进行分析，收集及解决门店销售过程中存在的问题，要求店长作盈利目标的分解，做到人人为目标想办法完成。（4）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250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、团队建设和强化门店执行力：（1）加强抽查力度和督促门店交接班、日清周结、门店文件的阅读及处理.（2）通过万店掌远程和现场巡店规范员工的行为，检核门店基础工作（货品陈列、价签的对应等）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54.69%上升到60%。

西北片2018年“三力”成长，继续用“给力”的工作，提示公司的“实力”，成就我们的人生“魅力”，加油干！