五津西路数据分析

一.销售数据

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店ID | 门店名称 | 大类名称 | 2018销售金额 | 2017销售金额 | 2018毛利 | 2017毛利 | 销售金额对比 | 毛利对比 |  |
| 385  | 五津西路店 | 保健食品 | 40562  | 36422  | 19861  | 19081  | 4140  | 780  |  |
| 385  | 五津西路店 | 化妆品 | 7192  | 3771  | 2007  | 1055  | 3421  | 952  |  |
| 385  | 五津西路店 | 普通食品 | 15262  | 15761  | 4273  | 4636  | -499  | -363  |  |
| 385  | 五津西路店 | 日用品 | 4396  | 7759  | 1742  | 1888  | -3363  | -146  |  |
| 385  | 五津西路店 | 消毒产品 | 842  | 1779  | 340  | 753  | -937  | -413  |  |
| 385  | 五津西路店 | 医疗器械 | 17166  | 19751  | 7425  | 9311  | -2585  | -1886  |  |
| 385  | 五津西路店 | 中西成药 | 375058  | 464261  | 89919  | 113893  | -89203  | -23975  |  |
| 385  | 五津西路店 | 中药材及中药饮片 | 26188  | 13617  | 10693  | 6186  | 12571  | 4507  |  |
|  |  |  | **660196**  | **739542**  | **192639**  | **218085**  |  |  |  |

分析：2018年对比2017年销售下降最严重的中西成药，日用品，医疗器械。共计下降96587元

二.员工销售情况2018.1.1-2.25

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | 疗程能力 | 关联能力 | 客单价 | 客品数 | **金额** | **毛利** | **笔数** |
| 王燕丽 | 1.35 | 1.84 | 96.15 | 2.49 | 125691.29 | 36446. | 2406 |
| 刘芬 | 1.42 | 1.9 | 107.5 | 2.69 | 134223.8 | 39063. | 2362 |
| 李红梅  | 2.22 | 1.79 | 83.08 | 3.99 | 108145.81 | 28269. | 2348 |
| 祁荣 | 1.27 | 2.04 | 94.82 | 2.59 | 118606 | 32479. | 2549 |

2017.1.1-2.25销售如下

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | 疗程能力 | 关联能力 | 客单价 | 客品数 | **金额** | **毛利** | **笔数** |
| 王燕丽 | 1.7 | 1.76 | 90.9 | 3 | 159520 | 43563 | 3077 |
| 刘芬 | 1.97 | 1.82 | 97.5 | 3.58 | 143036 | 40365 | 2669 |
| 李红梅  | 1.75 | 1.79 | 80.88 | 3.13 | 127686 | 35265 | 2819 |
| 祁荣 | 1.78 | 1.82 | 78.2 | 3.23 | 132906 | 37625 | 3085 |

分析：2018年对比2017年笔数下滑1985笔，相比片区疗程能力何关联销售能力不足

三.会员消费情况2017.1.1-2.25

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **总笔数** | **会员消费笔数** | **会员消费笔数占比** | **总销售** | **会员消费** | **会员消费占比** | **总毛利** | **会员消费毛利** | **会员毛利占比** |
| 6351 | 1482 | 23.33% | 563149.77 | 141654.53 | 25.15% | 156818.87 | 36888.45 | 23.52% |

2018.1.1-2.25

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 总笔数 | 会员消费笔数 | 会员消费笔数占比 | 总销售 | 会员消费 | 会员消费占比 | 总毛利 | 会员消费毛利 | 会员毛利占比 |
| 4950 | 2798 | 56.53% | 486666.89 | 373576.18 | 76.76% | 136259.16 | 102619.18 | 75.31% |

分析：2018年对比2017年会员消费总笔数下降1401笔，毛利下降20559元

四.根据下滑数据分析，采取防下滑，增量措施

1.面对同行2家私人药房的竞争，首先做好客情维护，利用每月的车轮战，还有打围期间申请的优惠活动努力增客流，开发新会员，对每位进店顾客宣传我们的会员折上折优惠，还可以积分抵现金。舍得送代金券，让他成为我们的回头客。

2.严格按照公司的销售八部曲和收银八部曲。在单点一个商品的基础上，加强换购和疗程用药.

3.货品品种和库存的宽裕和充足。包括生物制品，胰岛素，普药。随时关注热销品种和医院品种的库存，及时调货，避免因缺货导致顾客流失。

4.价格调查，及时关注周边竞争药房价格，及时反馈，申请特价

5.人血白蛋白销量对比去年下滑，可以去人民医院和肿瘤医院发我店的名片，让顾客知道我们有蛋白销售.

6.夏季即将到来，赶在其他药房之前联系团购客户。

7.微笑服务。有耐心。好的服务定会留住顾客