人中店杨苗的年度总结及2020计划

别人当店长十年或十几年，有丰富的经验，可以自豪地说“深涯”，而才来公司才一年多，故怯怯地谓之“浅涯”也自觉惭愧。记得当初接手店长，我是心怀忐忑加些许不愿的。不曾做过领导，恐缺乏经验辜负公司。最后还是因为想要锻炼自己的能力学习到很多经验还是决定答应下来。但是当我正式承担起这个店的发展的责任之后，我总希望能够结合公司的决策寻找到更适合本店发展的捷径。但是不久我就发现，我太急于求成了，世界上根本没有捷径可走，尤其是对我这种没有点滴经验的新店长而言。一个店的想要有好的发展，需要脚踏实地，一步一个脚印的工作。我个人来说任职以来，对于本店的销售情况作了以下分析:1.我们店的人员流动性太大，部分店员对药品的熟悉程度不高，关联用药较差，所以这也是导致营业成绩对比去年下滑不理想。2.缺乏老顾客，因为店员流动性太大，部分顾客会认准人购药，营业员不在就不来。3营业员销售缺乏积极性，所以我们需要对工作认真负责，要了解顾客需求，保持良好的职业素养，提高专业知识。4.本店11月销售营业额对比上几个月有所提升，希望我们本店全部人员以次努力！

对于2020年的销售增长计划：

1.留住老客户

我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2.努力多发展新客户，告知他们会员能够享受到的打折优惠，会员的免费检测血糖血压尿酸之类的会员权益，可以在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。 3. 提高店员药品推销技巧和专业知识与合理推荐药品的技巧。增加员工对药品的了解程度，能够更了解客户的需求，让他们感受到贴心服务。​4.维护好我们的慢病顾客，对他们定期回访，像他们告知慢病药品的优惠等等