崇州中心店门店因为效期较多，我不建议增加库量，首先要自销部分库存量，比如磷酸奥司他韦颗粒，整个片区均未有门店动销较好的。所以像这一部分不应该强烈由公司铺货到门店，避免不动销门店挤压成效期。（并非所有门店均易销售）可以增加品种数，不能增加库存量。

门店员工除了试用期员工，另外员工每月销售均很稳点，门店未动销品种太多，导致效期多，多进行拿药练习，从而熟悉药品的功效以及联合用药。多一些药品知识的讲解，让我们更易，要让员工学会销售和关联，从而使员工达到销售水平，才会使销售提高 。

门店销售，门店品种不齐全，多收集新品种并积极上报。还是要调动员工的销售积极性，从而让门店的销售有所提升。抓住进店的每位顾客，学会利用门店的赠品.