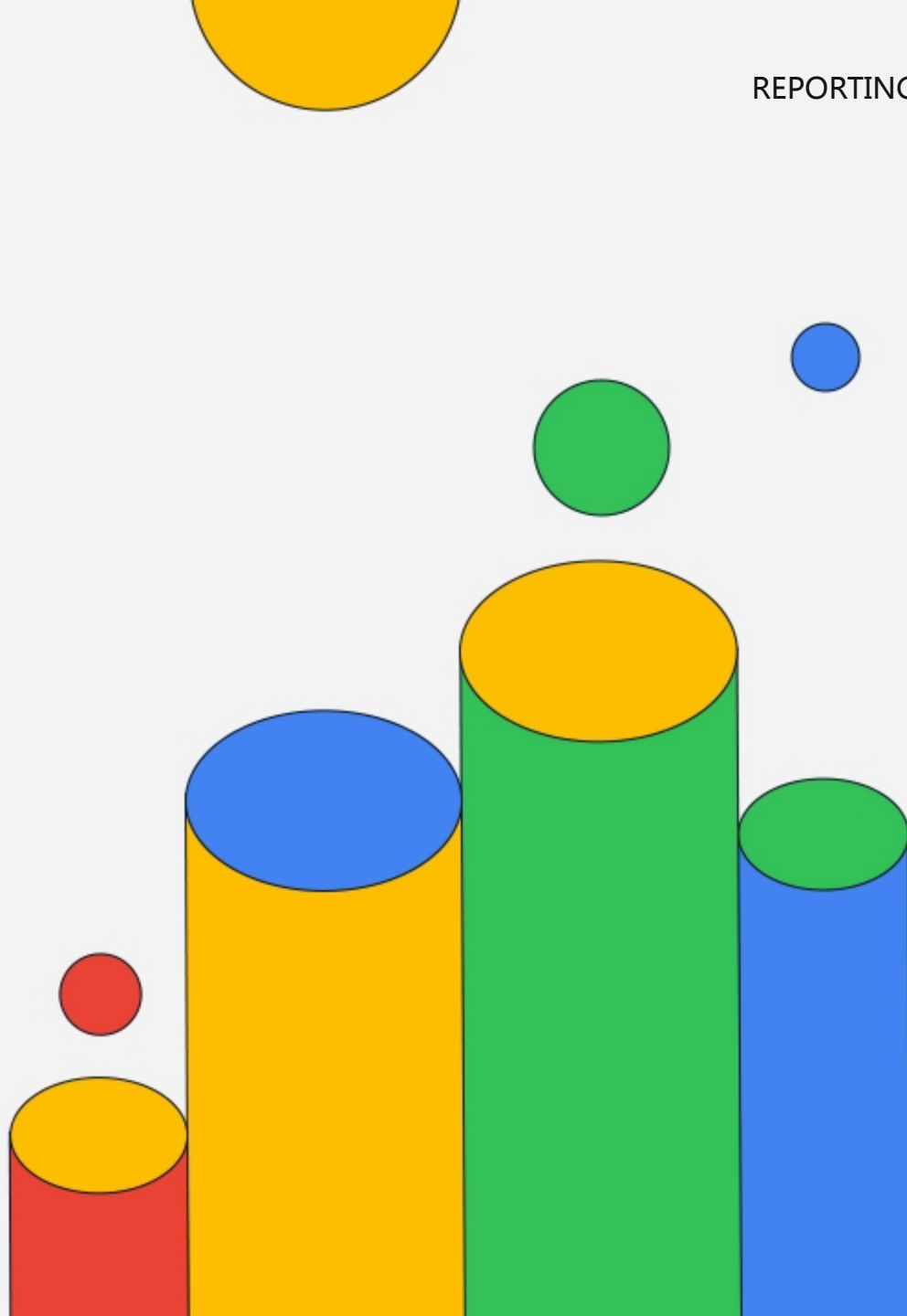


药店本月工作计划

汇报人：XXX

2024-01-26



 2023

目录

CATALOGUE

- 引言
- 上月工作回顾与总结
- 本月销售目标和策略
- 客户服务优化计划
- 药品库存管理及采购计划
- 营销推广活动安排
- 团队协作与沟通机制建设

PART 01

引言





目的和背景

01



提高药店销售额



通过制定合理的工作计划，
提高药店的销售额，增加
收益。

02



提升客户满意度



优化服务流程，提高服务
质量，从而提升客户满意
度。

03



加强药店管理



规范药店运营，提高工作
效率，降低运营成本。



工作计划范围

客户服务与满意度提升

优化客户服务流程，提高服务质量，提升客户满意度。

员工培训与团队建设

加强员工培训，提高员工专业素养和服务意识，增强团队凝聚力。

药品销售与推广

制定药品销售策略和推广活动，提高药品知名度和销售额。

药品采购与库存管理

制定合理的药品采购计划，确保药品供应充足且不过多积压。

财务管理与成本控制

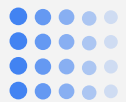
规范财务管理流程，控制运营成本，提高药店盈利能力。



PART 02

上月工作回顾与总结





销售业绩回顾



01

上月销售额达到XX万元，较去年同期增长XX%，完成月度销售目标的XX%。



02

处方药销售额占比XX%，非处方药销售额占比XX%，医疗器械销售额占比XX%。



03

客流量较上月增长XX%，客户回头率提高至XX%。



客户服务总结



01

客户满意度调查显示，整体满意度为XX分（满分100分），其中药品咨询、购药指导和售后服务得分较高。

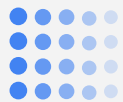
02

针对客户投诉及建议，进行了及时响应和整改，提高了服务质量。

03

加强了员工服务意识和技能培训，提升了服务水平。





药品库存管理情况



药品库存总量控制在合理范围内，库存周转率为XX天，较上月缩短XX天。



对近效期药品进行了及时处理和调换，避免了过期药品的出现。



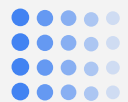
加强了与供应商的合作与沟通，确保了药品供应的及时性和稳定性。



PART 03

本月销售目标和策略





销售目标设定

1

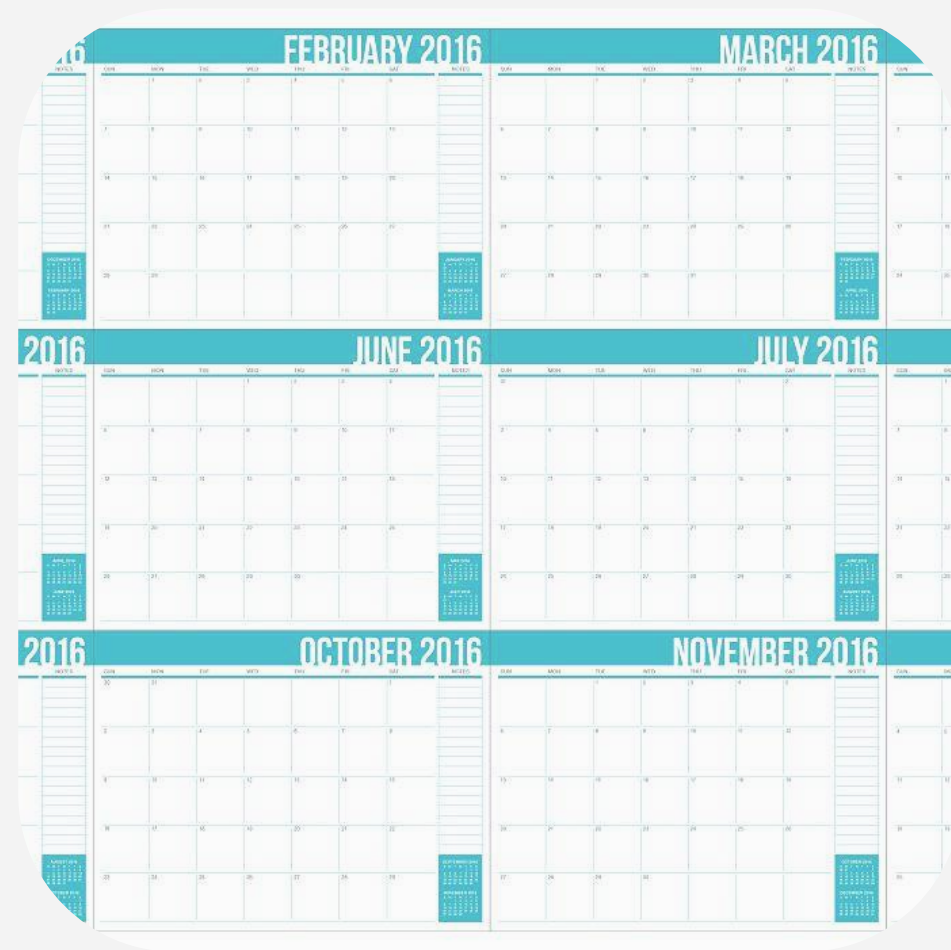
根据历史销售数据和市场需求分析，设定本月的销售目标为XX万元。

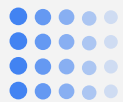
2

针对不同类型的药品，分别设定具体的销售目标，如处方药、非处方药、保健品等。

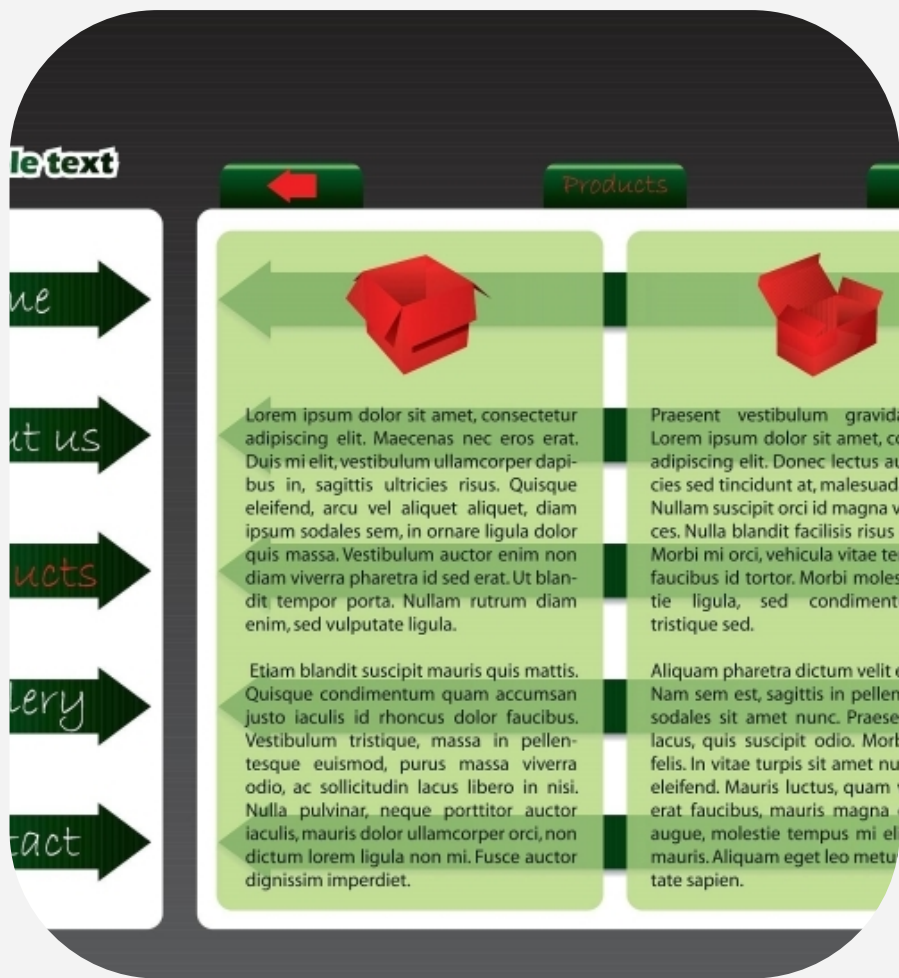
3

设定每个销售人员的个人销售目标，并进行相应的奖惩措施。





营销策略制定



制定针对不同客户群体的营销策略，如老年人、儿童、孕妇等特殊人群，提供个性化的药品推荐和健康咨询。



加强与周边社区的合作，开展健康讲座、义诊等活动，提高药店知名度和品牌形象



开展促销活动，如满减、赠品等，吸引顾客购买。



重点推广药品及方案



01

针对季节性疾病和高发疾病，重点推广相关药品，
如感冒药、降压药、降糖药等。

02

推广药店的独家品种和特色药品，提高顾客对药店的
信任度和忠诚度。

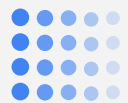
03

制定针对不同疾病的联合用药方案，提供专业的用
药指导和咨询服务。

PART 04

客户服务优化计划





提高服务质量举措

● 优化购药流程

简化购药手续，提高购药效率，减少客户等待时间。

● 提供用药咨询

设立用药咨询窗口，配备专业药师提供用药指导和咨询服务。

● 完善售后服务

建立客户档案，提供药品使用跟踪和回访服务，确保客户用药安全有效。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/008064054024006076>