

太全了！增加门店利润的方法，都在这儿啦

原创 2016-09-20 杨松林 药店人



转载请注明作者与来自第一药店·药店人 (yaodianren520)



利润是门店生存和发展的基础。如何增加门店的利润，简言之即开源节流：增加销售额和控制经营开支。从门店经营的角度，具体做好以下几个方面，也能促进门店利润的增加。

第一，增加销售额

1 结合商圈特点，实施定向突破

门店经营业绩受所在商圈的大环境影响，门店的各种经营活动开展都须以商圈的特性为依托。基于对商圈的了解来制定门店的经营策略，可精确定位消费者，采取针对性措施，最大化发挥门店潜力。

一般而言，商圈可分为主要商圈、次要商圈和边缘商圈三类。主要商圈是门店经营的前沿阵地，是必须着力争取的核心地带。

在确定经营策略时，应优先了解门店周边业态是居民区、工业区、商业区还是综合区，然后再综合区域人口数量、年龄结构、消费能力、竞争对手等情况，决定门店的经营特色、经营品类、发展方向与实施战略，以吻合消费者的消费需求，实现收益最大化。

2 为药店寻找新的发展方向

增加经营类别。引进其他品类，拓宽经营类别，增加顾客购物的便利性，提振整体业绩。药店可重点增加的品类有药妆类、母婴类、食品类及便利性购买的生活用品等。

增加服务项目。例如：便民服务（水电费的缴纳、公交卡充值等）；专业性服务（开设中医馆、理疗养生馆、慢病健康生活馆）；娱乐项目（儿童游乐设施等）。这些项目能带来客流，增加门店的销售，某些服务项目还能带来直接收益。

第二，增加高毛利品种销售额

1 深入挖掘重点单品潜力

重视黄金单品的打造。门店应重点打造约50个黄金单品，通过对其深度挖掘，让店员全面了解其特性，以培养销量，形成门店销售中的中坚力量，从而带动其他类别商品动销及增加门店毛利额。对单品潜力的挖掘，应从产品的实际功效出发，从药理学理论来分析适应病症和使用人群，避免夸大其词。

重视组方销售。组方销售，即根据病症将负毛利品种与高毛利品种组成处方来进行销售。组方销售不硬性拦截负毛利商品，而是从专业角度以处方的形式进行产品搭配。其最终目的是对顾客健康的照顾与关怀，顾客不易反感且认可度更高。门店可对常用的负毛利品种依其功能主治组成不同处方，要求全员熟记。在顾客指明需要购买负毛利品种时，再根据顾客的症状表现，推荐合适的组方。

2 优化品类结构，理顺运营思路

建立适合于市场的品类结构。清晰的品类结构，一方面能使商品管理变得简单，增加在库商品的动销率，减少库存压力；另一方面有助于降低损耗，提升门店的整体利润。门店品类结构应以市场需求为原则，全力支持具有价格保护和区域保护的自营品种，形成门店的竞争优势。

营销政策向自营品种倾斜。围绕自营品种，制定日常营销方案、纳入大型促销活动、进行店内氛围营造、持续对店员开展专业培训，有利于集中优势力量，提振销量。门店高毛利商

品销售额占比应不低于60%。

第三，控制无谓利润损失

1 建立价格管理机制，避免毛利损失

加强市场调查。门店应将市场调查日常化，对主要竞争对手开展服务、品类、价格等方面调查，依据调查结果，调整经营策略，避免因此带来的客源流失或毛利损失。并应密切关注市场价格动态，随行情走势，做出正确决策。

分析异常销售。定期分析销售记录，重点关注销售异常及价格异常的品种，分析原因并寻找对策，防患厂商暗箱操作。

管理好折扣权限。非折扣日需打折顾客，须经授权后方可享受折扣，杜绝员工自行折扣。

建立门店价格调整流程。门店需要调整价格商品，须填写价格调整申请，经审核后，方可执行新的价格。

2 加强内部管理，实行标准化操作

管理好营业外收入。门店废旧纸皮的销售、加工费等其他费用应纳入门店财务管理。杜绝扔弃纸皮和私吞门店营业外收入。

管理好门店赠品。门店赠品视同商品，应指定管理责任人，建立赠品发放台账，确保账、货相符。员工不得私自领取、冒名领取门店各种赠品。如发现此种情况，视为内盗处理。

管理好会员积分及代金券。门店应杜绝收银员利用职务便利，给自己及家人会员卡积分，再通过积分兑礼，换取赠品，侵占公司财产的行为。门店还应加强对代金券的管理，切实按要求发放和使用代金券，避免代金券的滥发滥用，对公司利润的侵噬。

专/属/“药店人”/的/圈/子



长按拇指关注



发送#精品#到药店人公众号，
多篇精品文章任您看