

别小看药店的收银台，经营好了让你的业绩涨涨涨！

2017-01-03 21世纪药店

小小收银台蕴藏大商机，一药店做一档针对中青年顾客的常规促销活动时，选择库存里积压的护手霜做赠品，除收银台悬挂统一POP外，收银员必须要对顾客说一句：“冬季干燥，皮肤容易干裂，您需要一支手霜吗？只要5元钱”。活动不到一周，一千多支护手霜卖断货。今天，为大家介绍几个收银台成功的方法，值得一试哦！

1 发现问题

收银台无陈列产品；
收银员无主动和顾客沟通；
收银员不会和顾客沟通；
收银员主动沟通了，顾客无需求。

2 分析原因

没有收银台营销观念；
员工不愿意做收银台营销；
员工不会做收银台营销；
员工不明白做收银台营销。

3 制定措施

收银台设计：从上方、前面、左方、右方、后方、台面来设计。上方---用手绘POP或悬挂提示牌书写“收银台”。前面---用十公分货架或空盒子制作货架。左方和右方---柱形货架、十公分货架或挂钩陈列商品。后方---是黄金货位，也要做成货架，陈列商品。台面---用玻璃制作台面容易保证前面的商品不易丢失，可以用空盒子或是小架子摆放货架。收银台附近---可以摆放花车、堆头。目的就是充分做到收银台成为创造二次销售的最佳场所。

商品的选择：价格最好在1元以内、10元左右，到20元以内。尽量避免水型、口服液易损坏。体积较小的。应季产品。包装要漂亮些的。

生动陈列：上方：悬挂式陈列。台面：货架式、纸盒货架陈列。前面：尽量整齐。左面右面：悬挂式陈列。后面：尽量整齐。要美观。

艺术装饰：手绘POP、爆炸卡、云朵卡、柳叶、PVC管、气球、枫叶等。

流程：问会员卡、讲店内可参与活动、送糖果、送健康知识、推销保健品好处送联络卡。

卖点、话术、每一个顾客：卖点---产品卖点收银员应该熟记。话术---简单易懂，针对药店所在城市或者商圈，消费者的表达习惯，灵活运用，让顾客感受亲切自然。每一个顾客--应对每一个到收银台的顾客都要用亲切自然的话术主动沟通或者告知顾客

收银台促销除了在收银台上或附近柜台、货架上陈列堆头，附POP提示外，最重要的还是收银员的话术！对于药店来说，如果收银员在唱收唱付的同时再加一句促销语，那么增加客单价、保障促销活动效果、维护药店品牌形象也就是自然而然的事了。如此一来，顾客不但能够看得到、而且还能听得到，进而心动变成行动。

来源：药店店长