

# 2017年5月销售额分析报告

整体销售数据

# w店销售额5月份销售额整体上要高于c店

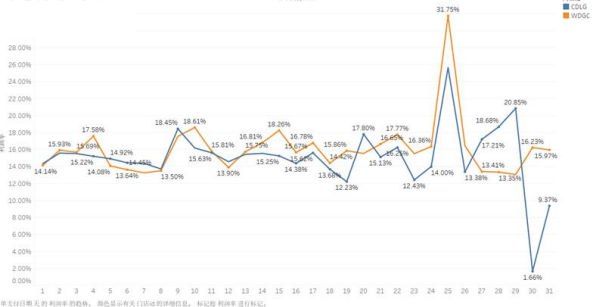


# w店销售额5月份销售额整体上要高于c店

## 利润额

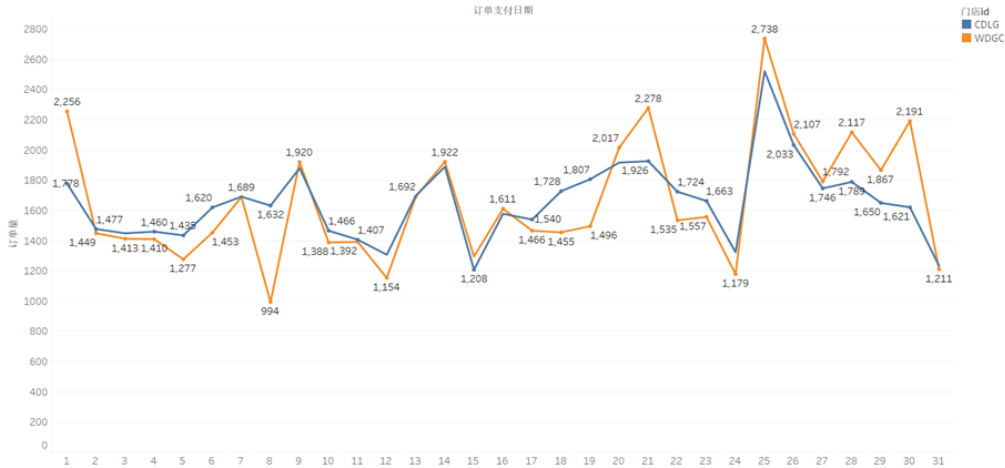


## 利润率



# W店与c店客流量相差不大

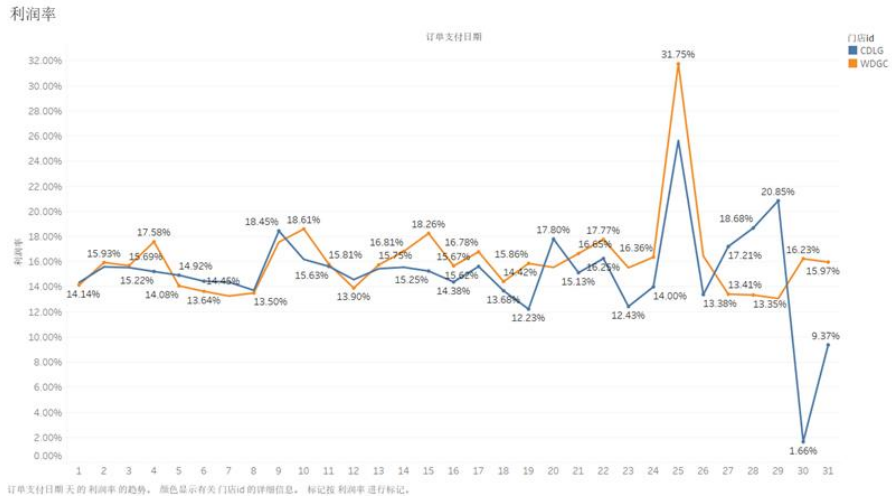
订单量



# W店整体销售水平要高于c店

- 由前面的整体销售数据可知，在两家店面客流量相差不大的情况下，W店的各项销售指标均高于c店。说明，w店网点的整体经营能力都要比 c店优秀，c店要向w店多加学习。

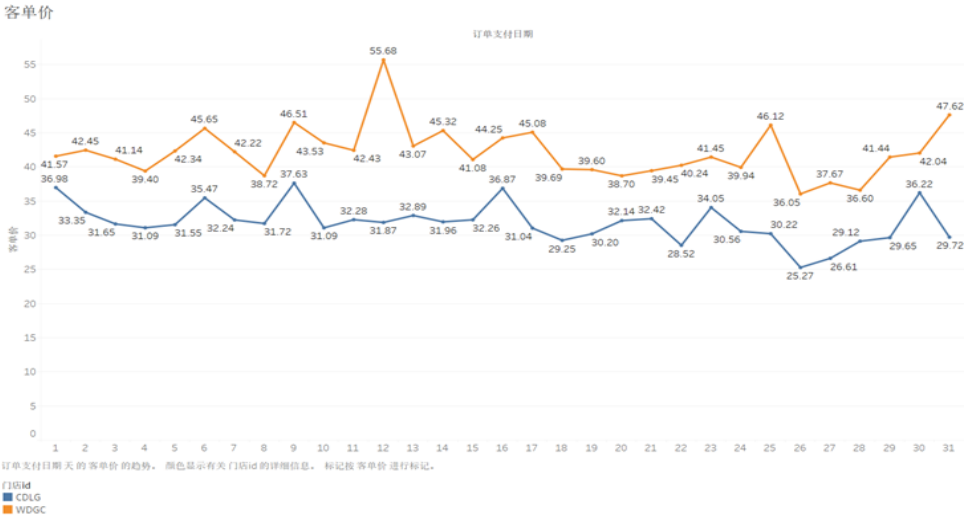
## w店销售额5月份客单价整体上要高于c店



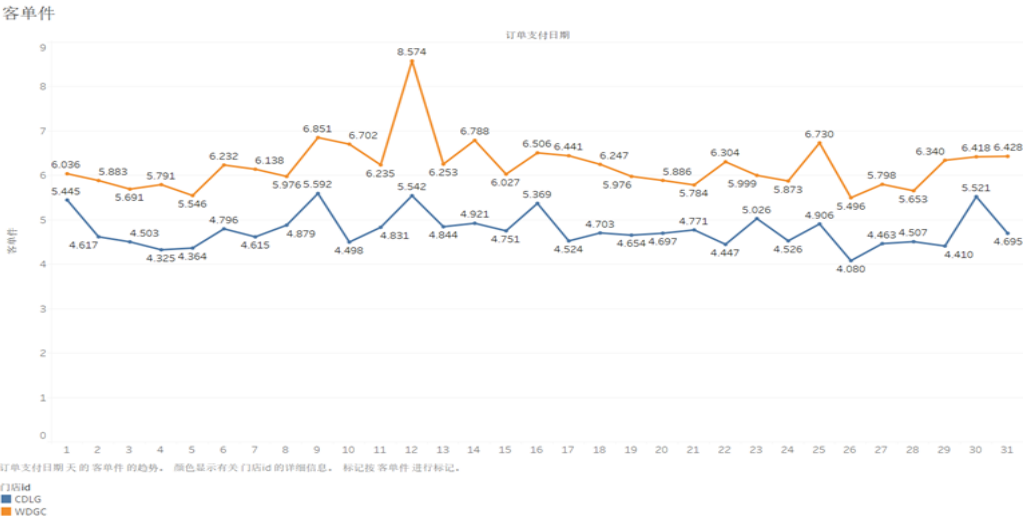
## 促销活动建议

- 在25号当天，w店迎来了销售数据的全面提升，说明这天w店做的有促销活动，特别是利润率也得到了大幅度提升，c店需要向w店多加学习，尽可能的做好促销活动

## w店销售额5月份客单价整体上要高于c店

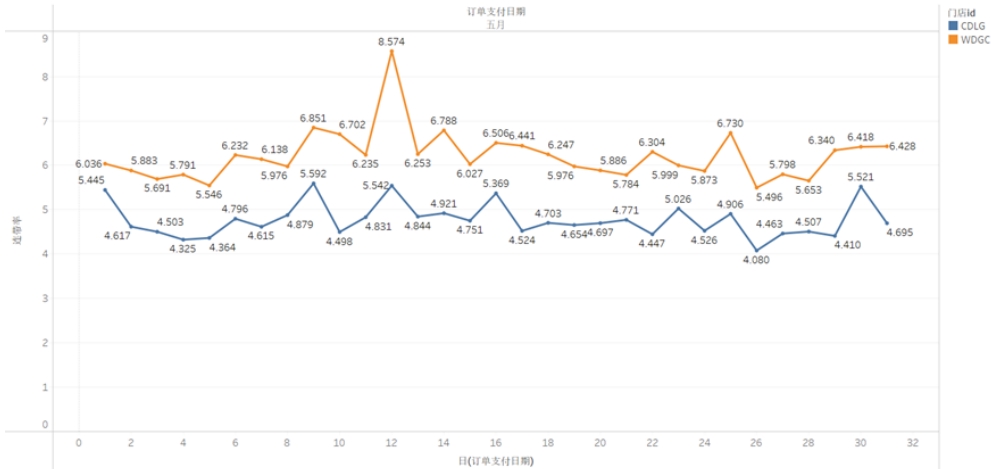


## w店销售额5月份客单件整体上要高于c店



## w店销售额5月份连带率整体上要高于c店

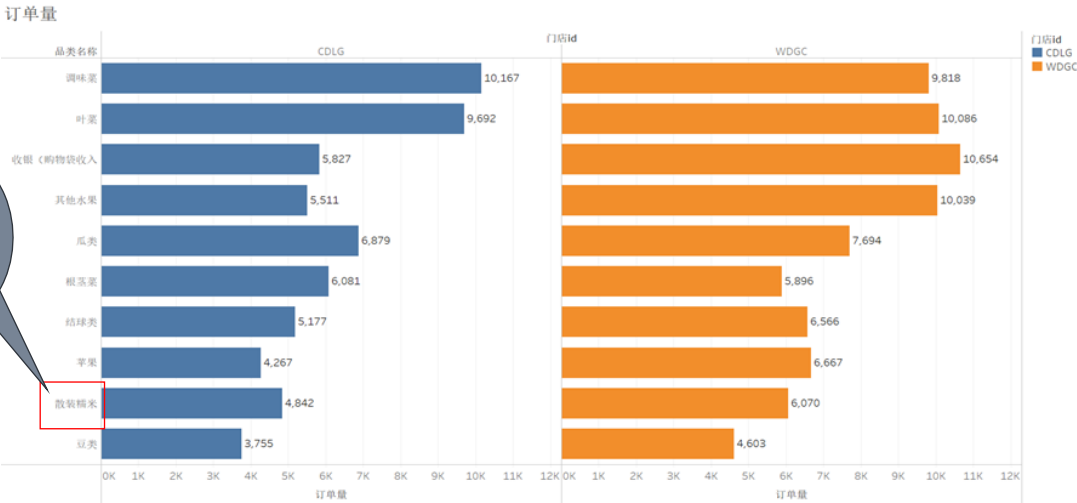
工作表 4



## 提升c店销售能力还可以从以下几个方面入手：

- 1. 提高关联产品的推荐，
- 2. 注意产品品类摆放组合
- 3. 注意让服务人员提升营销能力，引导客户进行购买

# 销量Top10商品



## 库存建议

- 两家店的top10商品总体来看，90%的商品都是而其余的商品均为蔬菜水果类。所以建议平时要做好蔬菜水果类货物的库存盘点，注意蔬菜水果库存数量和保质期，以免影响销售。