**会议纪要**



**时间 | 2019年07月22日 11:30 ~14:00**

**地点 | 五楼会议室**

**参与人员 | 高毅 高佑成 颜俊 胡建霞 钟响 覃志毅 唐家锡 黄凯 李志高 姚泊漳**



 **会议议题**

益丰大药房会员分析

 **会议结论**

* **万邦数据中1500亿的构成中，非医疗机构的体量，电商对我们的影响**
* 确认销售规模 @颜俊@赵峰
* 确认处方导流占比@颜俊
* **战略性的讨论一下和支付宝的合作深度。支付宝找一个线下大型企业合作，赋能整合行业**
* 办卡战略分析数据 ，对未来零售的影响@颜俊@胡建霞
* **复购率口径，90天是否更科学？**
* 复购率口径与运营讨论如何一致@颜俊@胡建霞@李志高
* 线下复购率90天还是60天，55天取高位数是否合理？@颜俊@胡建霞@李志高
* **年复购会员人均销售额、频次双降的原因？**
* 员工的服务水平下降与考核机制,各种项目全部要分析一次,对员工的行为的影响有多大？@颜俊@胡建霞
* **基于各个年龄段的会员分析**
* 结合毛利额与性别贡献分析@颜俊@胡建霞
* 顾客画像写成文字，纠正骨干层顾客画像的认知@颜俊@胡建霞
* 成立项目组就每一个点都需要挖掘转化成生产力，比如行为、考核@颜俊@胡建霞
* **随着店型的变小，会员销售占比值下降超10%的原因**？
* 新开门店确定是办卡压力？是被逼出来的?考核方案是否有问题？@胡建霞
* 将小二店拆分新老店再进行分析@姚泊漳
* **商品固定的部分析模板**
* 见分析报告P15，P22@唐家锡