

一. 2015年1月-6月销售分析

1. 老店和新老店增长率（同比）

2. 回款率（同比）

3. 特卖达成情况

4. 上半年度工作问题点

•2015年1-6月去虚老店单店增长率负增长的区域为：

江西直营-31.7%

浙江-20.6%

黑龙江-12.8%

湖南-9.2%

四川-7.4%

重庆 -5.0%

甘肃-26.7%

江西-17.9%

陕西-12.7%

湖北-8.1%

青岛-7.4%

吉林-3.6%

济南-23.4%

上海-15.6%

新疆-11.8%

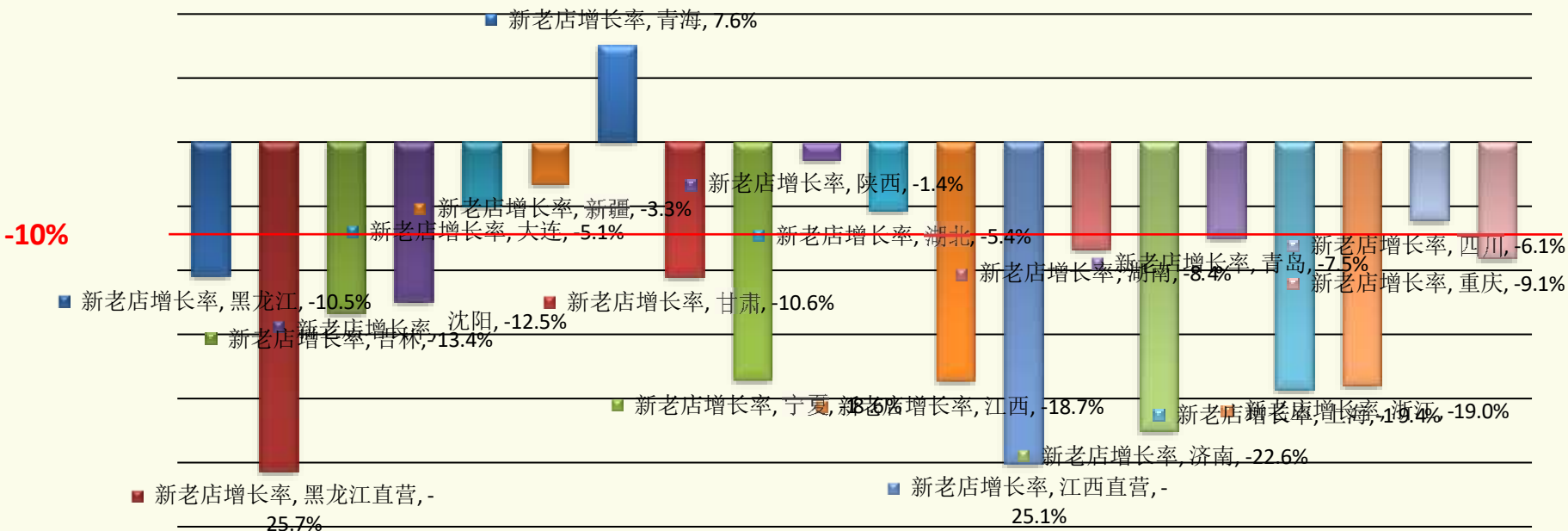
大连-8.1%

沈阳-6.9%

店铺类别	2014. 1-5	2015. 1-5	增长率	上升店铺数	下降店铺数	无同比店数	总店铺数
A类	161085. 57	142873. 55	-11. 3%	34	76	29	139
B类	96549. 72	82354. 69	-14. 7%	92	204	95	391
C类	65732. 97	65060. 79	-1. 0%	22	29	12	63
D类	93050. 65	66290. 13	-28. 8%	4	9	6	19
	111045. 33	98013. 18	-11. 7%	152	318	142	612

开店年份	2014. 1-5	2015. 1-5	增长率	上升店铺数	下降店铺数	无同比店数	总店铺数
2008	151506. 00	140836. 11	-7. 0%	9	15	5	29
2009	122112. 86	114946. 73	-5. 9%	11	25	2	38
2010	116977. 73	107143. 40	-8. 4%	10	35	2	47
2011	115353. 30	106306. 53	-7. 8%	14	39	8	61
2012	105729. 52	93084. 36	-12. 0%	40	100	14	154
2013	95252. 49	87934. 05	-7. 7%	42	93	6	141
2014	66048. 39	83468. 60	26. 4%	25	8	87	120
2015	133760. 72	68136. 86	-49. 1%	1	3	18	22
	107282. 33	95001. 78	-11. 4%	152	318	142	612

2015年1-6月各区域去虚新老店单店增长率（同比）



•2015年1-6月全国去虚新老店单店增长率：-11.2%

•2015年1-6月区域去虚新老店单店增长率：-10%

•2015年1-6月去虚新老店单店增长率 负增长的区域为：

黑龙江直营-25.7%	江西直营-25.1%	济南-22.6%
上海-19.4%	浙江-19.0%	江西-18.7%
宁夏-18.6%	吉林-13.4%	沈阳-12.5%
甘肃-10.6%	黑龙江-10.5%	重庆-9.1%
湖南-8.4%	青岛-7.5%	四川-6.1%
湖北-5.4%	大连-5.1%	新疆-3.3%
陕西-1.4%		

•2015年1-6月回款率同比下降区域为：

吉林： 15年34.6% 14年37.5% 下降2.9%

黑龙江： 15年34.7% 14年36% 下降1.3%

上海： 15年34.2% 14年34.5% 下降0.2%

•2015年1-6月特卖达成差的区域为：

大连：全年指标255万 1-6月23.89万 达成9.36%

青岛：全年指标600万 1-6月60.71万 达成10.1%

4. 上半年度问题点

公司问题：

- 公司年初决定货品快速追加这一政策，后期生产部门在实现中出现问题造成全国货品数量不足
- 跟进措施不够，过季品没有快速填补货品空缺，过季品和新品混合陈列意识不够

区域共性问题：

- 全国连续数月同比数据下降，销售线人员激情不够，销售士气不足
- 4月起所有数据为去虚后数据，区域虚实概念模糊，没有和公司同拍
- 货品整合不够，区域畅销款和全国畅销款没有同时跟进，做出整合

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/238035115023006056>