

门店客流统计与转化分析巡检表

门店名称：		巡检日期：		巡检人：		
商圈/位置：		统计周期：		店长签字：		
序号	巡检项目	检查标准	达标 (2分)	部分达标 (1分)	未达标 (0分)	问题说明
1	门头招牌	招牌明亮清晰、灯光完整无破损，夜间常亮，远处可清晰辨识品牌				
2	橱窗陈列	橱窗主推款突出、模特搭配完整有场景感，至少每周更新1次				
3	店外引流物料	门口易拉宝/爆款/促销信息朝向主客流方向，为当期内容、无破损				
4	入口通畅	门口无杂物堆放、无遮挡，通道敞开，顾客可轻松进入				
5	卖场灯光	卖场灯光明亮，主推陈列区亮于周边，货品颜色还原、无暗区				
6	氛围音乐	播放符合品牌调性音乐，音量适中，营造轻松进店氛围				
7	迎宾状态	门口导购精神饱满、主动微笑迎宾，无扎堆聊天或玩手机				
8	第一印象整洁	门头、地垫、橱窗玻璃干净无污渍尘迹，进店第一印象良好				
9	主动接待	顾客进店30秒内有导购主动微笑招呼，不冷场				
10	接待距离	与顾客保持约1.5米适当距离，不贴身跟随、不冷落无视				
11	高峰接待	客流高峰时段无「进店无人接待」现象，接待不遗漏				
12	卖点讲解	导购能清晰讲解主推款、新品的卖点、面料与搭配建议				
13	主动试穿	主动邀请顾客试穿，并提供不同尺码、搭配款供选择				
14	试衣间服务	试衣间整洁可用，导购主动引导、门外等候并加送搭配				
15	停留营造	设有休息区/座椅，主动招待陪同者，延长顾客在店时间				
16	连带搭配	试穿或成交环节主动做整套搭配、连带推荐				
17	收银效率	高峰时段排队不超过3人，结账≤2分钟/单，不因排队流失				
18	连带率(UPT)	当日连带率(销售件数÷成交笔数)达店铺目标，如≥2.0				
19	客单价(ATV)	当日客单价(销售额÷成交笔数)达成店铺目标值				
20	会员转化	主动引导顾客注册会员，新客会员转化率达店铺目标				
21	收银台加购	收银区陈列关联小件/配件并主动推荐，提升客单价				
22	离店挽留	顾客犹豫或未成交时，有二次推荐、留联系方式或加企微				
23	客流数据看板	每日查看过店量、进店量、成交量数据，店长掌握关键数字				
24	进店率追踪	进店率=进店量÷过店量，设定目标并每日追踪对比				
25	转化漏斗诊断	能判断流失在「不进店」还是「进店不成交」，对症改进				
26	高峰识别与排班	掌握本店客流高峰时段，据此配置人力，高峰不缺人				
27	目标分解到人	进店率、转化率、客单价、连带率目标分解到日、到人				
28	试穿转化跟踪	记录试穿人数与成交，关注试穿→成交转化率并促提升				
29	每日交班复盘	每日交接班简短复盘当日客流与转化，提出次日改进动作				
30	每周复盘会	每周基于客流转化数据召开复盘会，形成改进措施并追踪闭环				
合计得分			等级			

得分说明：满分60分（30项×2分） 等级参考：优秀≥54分（90%） / 良好48-53分（80%-89%） / 合格42-47分（70%-79%） / 需整改<42分（70%以下）

主要问题与整改要求（含责任人、整改期限）：