尊敬的各位领导同事们：

 大家好！

 我是新怡店的谭凤旭，说实话刚开始听到谭经理说要把我调往新怡店的时候，我犹豫了。因为我知道这个店是新开门店，每天销售在公司排名靠后，销售不好，还有就是周围药房太多了大大小小就有15,16家，竞争太激烈了，我怕自己做不好。所以我非常犹豫。谭经理最后跟我谈话给我很大鼓励与支持，说到大胆去干不要怕，相信你会做得好，想到公司这么相信我，我也是一个不服输的人，就这样我就去了。

 刚到店的时候我特别着急，我们的客流日均只有20笔左右，日均销售只有1600左右，这样下去那是肯定不行的。于是我就想了四个办法，第一点，我们店没有体重秤，我就跟大家一起商量一起筹钱买一个体重秤，称秤的人多了我们的客流自然就会多一些。第二点，就是把坏了的饮水机修好，放在店堂里面，方便顾客买完药有开水喝，还有就是让路人免费接开水，这样人气也多了一点。第三点，我准备了一辆电瓶车放在店上专门为顾客送药和借药。因为小店的库存品种数量有限，遇到一些不常用的品种我们没有的可以及时给顾客借回来减少了跑单率。第四点，在我们日常工作中要做到热情周到，用专业的服务来取得顾客对我们的信任。让我们在华杏，博维康这样低价药房的包围中生存下来，所以我们就要在服务上更加完善自己，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，利于不败之地。

 于是我们做到了，在3月-4月份销售增长4..69万，增幅45%。笔数增长314笔，增幅20%。毛利额增长1.8万，增幅58%。毛利率也增长了3个点。之所以有现在的涨幅，是离不开店上的努力和片长的帮助。

 我相信我们店会越来越好，相信在大家的努力下让我们扭亏为赢。