尊敬的各位领导和同事们：

 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。想到公司这么信任我，给了我一个挑战自己的平台。我也是一个不服输的人，几经斟酌我怀着忐忑的心情就这样硬着头皮就去了。

 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：1）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。2）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。3）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。4）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。每天我们都利用空余时间认真学习每日一题和每日一课，积极钻研药品说明书，做到对自己门店的品种有的放矢，心中有数。以目前门店的情况要让我们在华杏，博维康这样低价药房的包围中生存下来，所以我们就只有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。

给大家分享一个我在工作中遇到的一个小案例，与大家共勉。

我相信只有脚踏实地精耕细作地服务好每一位进店的顾客，珍惜每一位顾客对我们的信赖，精益求精，用我们的真诚去感染每一位顾客，让他们深深体会到我们的用心，又何尝不会越来越好呢？将心比心，我们可以做到的。

 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，离不开营运部各同事和片长的大力支持和鼓励，更是店上各位姐妹的共同努力。

 我相信我们店会越来越好，相信在大家的共同努力下我们一定会早日扭亏为盈。加油！我们都是最棒的！