**2017，拥抱改变，乐观向上，做最好的自己**

**大家好，我是来自清江东路店的钱芳。今天我演讲的主题是做最好的自己。作为2017年的第一次上台演讲，我拥抱这次机会，开始接受改变。**

**生命是自己的旅程，不要活成别人，世界是丰富多彩的，人生也是这样。每个人都拥有不同的人生，唯有做最好的自己，才会让生命闪光。2016年，我前后历经了三岗位，有欢笑，有泪水，得失常有，2017已来。离开门店一线三年后，2016年3月我再次回到门店一线，经历一线的点点滴滴。回到门店不久，门店成员进行了调整，当时门店盘点差异大，我接受不了，差点没跨过这个道砍。在门店一位得力员工的支持下，我们转变了想法，反正走也是赔，倒不如留下来好好上班，结果是最能说明一切的。于是，我们下定决心，就我们两个人，也一定要把这个店各方面做好，不为别的，为面子争口气。为了尊严，我们全心全意的扛起了店上一切。但结果也让人满意，销售、客流都得到了很大的增长，现场管理也略超之前。**

**但是，对于整个店，也许我们都有过抱怨。抱怨门店事情繁琐，每天做不完的小事；抱怨一周没有休息；抱怨没有休息情况下，做活动还要加班；抱怨做了事情后同事的不理解；我们每个人都有不如意之处，也许理想和现实总会有差距。曾经，很多次，工作困了，有一种想放弃的冲动，但我常用丘吉尔的话来警戒我自己，决不放弃，决不决不放弃。面对这些，我们是无奈，是悲愤，还是积极上进？我想，每位有上进心的人都是不干沉沦的。很多现实都是我们无法改变的，那我们又何必悲观堕落？我们可以改变自己的情绪，改变自己的心态，尽自己最大的努力，做最好的自己，不是也很好吗！**

**2017年，我在清江东路店，本店隔壁是成都广为人知的低价药房-良元大药房，竞争激烈。但我不怕竞争，不怕困难，因为“竞争使人进步，困难使人成长”。2017，店外市政改造完成，门店拆违。遇到良元这样的对手，我会不断改进，在公司指导下，运用快销店营运政策，买贵补差。从服务和价格方面细心呵护每位进店顾客。为促进门店销售，我和我的姐妹们一直努力做好以下几个方面。**

**一、积极收集顾客意见及竞争对手信息，随时关注竞争对手动态。对收集到的每个价格信息，立即录入价格调查反馈表，每月申请调整会员特价。**

**二、随时关注竞争药房大型活动和大保健类产品活动信息，及时上报公司，采取相应活动措施。**

**三、申请会员特价同时，全力发展新会员，让会员享受会员优惠价格。**

**四、关注门店每一个品种的缺补货，继续丰富门店品种；另一方面，宣传买贵补差，营造价格合适，品种齐全的形象，提升门店人气。**

**当然，以上也许只能增人气的一小部分，做到以上这些还不够。因为我的对手不是别人，对手永远是自己最不应该轻视的。隔壁药房价格便宜，成都人人皆知。他们作为一个私人连锁，在常用药如此便宜的同时，它的收益点及收益措施一定也是值得我去学习的。2017我不仅要根据对手情况，变化应对措施。更要学习别人的优点，学习后，转化成自己的。**

**学习是伴随一生的任务，2017年，我在发扬我们自身优势的同时，一定用心学习隔壁药房的优点，让它也成为我的优点，别人没有做到的我们做到了，别人做到的我们做得更出色。门店的每一点进步，就是我的进步。也许，结果会和我想象的有所差距，但至少我为之努力过，为之改变过，为之疯狂过，我不一定是最优秀的，但每个上进的人都会有自己的位置，但求做最好的自己！**

**做最好的自己，我一直把这句话当做自己的人生目标，要做到这点，首先要认清我自己，作为中药学毕业的我来说，深知中药包装类销售占比不是很好，印制中药组方宣传单页搭配包装漂亮的中药罐装，对每一位购买心脑血管的顾客一一进行发放宣传。单这一点，就已让我心动，值得我去改变。**

**做最好的自己，要求我全心全意投入工作中，把自己最出色的一面展现给每一天、每一位顾客 ，在工作中发光放热，在工作中寻求自身价值的升华，没有一颗珍珠的闪光，是靠别人涂抹上去的。面对强大的竞争对手，我不会退缩，我坚信我们太极，相信公司，在竞争上一定会立于不败之地。**