

中共重庆桐君阁股份有限公司委员会文件

渝桐股党发〔2013〕28号

签发人：黎涛

关于进一步树立共产党员 典型示范作用的通知

各基层党组织：

在基层一线，在我们的身边，有大量的共产党员默默奉献、坚守岗位，桐君阁连锁四分公司大渡口五店店长袁焱就是其中的一名。她从点滴做起、从平凡小事做起，坚持顾客利益至上，积极带领团队用爱心构建和谐邻里关系。坚持十年如一日，立足平凡岗位，扎根社区、爱店如家、默默奉献，充分展示了共产党员的风采。

现将袁焱先进事迹印发，并号召广大共产党员向先进学习，继续发挥先锋模范作用，要求各单位尤其是零售单位组织一线店长认真学习，认真领悟社区店经营之道，要求各单位、各基层党组织结合企业品牌建设、职业道德建设等，深入基层，发现典型、树立榜样，使典型发挥示范作用，让其他党员和广大群众学有榜样，赶有目标。

请各单位、各基层党组织及时将基层共产党员先进事迹报股份公司党办，党办将利用《太极报》、《桐君阁大药房报》、

创先争优专栏、12371 平台等形式，做好先进典型的宣传推广，真正达到典型示范、带动一片的作用，营造“比、学、赶、帮、超”的氛围。

各单位、各基层党组织报送的先进共产党员业绩突出、典型作用发挥好，经公示、基层党组织推荐，可纳入年终优秀共产党员评选。

特此通知！

附件：党员风采录（一）——记扎根一线默默奉献的共产党员袁焱

中共重庆桐君阁股份有限公司委员会

2013 年 11 月 28 日



抄送：集团公司党办，绵阳药业，自贡医药，德阳荣升，德阳大中，天津太极大药房。

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013 年 11 月 28 日印发

拟稿：肖进

校核：肖进

党员风采录

（一）——记扎根一线默默奉献的共产党员袁焱

桐君阁连锁四分公司大渡口五店是位于大渡口伏牛溪长征厂家属区内的一个社区店。第一次来到该店，给人的印象是店堂整洁、井井有条；第一次见到该店店长，袁焱，更是一位笑容可掬、亲切随和的美丽女士。就是这样面积仅 85 平方米且柜台式经营的社区小店，日均销售却达 5000 元。1-10 月完成销售 155.3 万，同比增长 30.7 万，增长率 24.6%。毛利 40.5 万，同比增长 7.1 万，增长率 21.3%。实现利润 17.8 万，同比增长 2.3 万，增长率 14.6%。其业绩背后有着不平凡的经营故事。

她扎根社区、用爱心建立“亲如一家”的邻里关系

该店经营的一个最重要的法宝是真心待客。针对消费群体主要是社区居民的特点，药店确定了“做好每一件与销售相关的事，发展新顾客，留住老顾客，提升效益”的经营思路。遵循这一思路，袁主任倡导在日常销售过程中宁肯十人（次）买十元、不愿一人（次）买百元，全体店员与社区居民真心交朋友。

交谈间，袁主任指了指药店对面家属楼的二楼，“店员听说二楼有一个老人（老两口独居、儿女不在身边）生病了且几天都没来药房了，我们自己掏钱买了牛奶、芝麻糊等来到老人的家，看望老人”。这位老人一直都是该店的忠实会员。

袁主任一边与我们攀谈，一边折一个用过但洗干净的尼龙袋。我们好奇为什么整理一个旧口袋？她笑着说，“买药买得多的顾客就用得上”。正说着，我们发现了角落里的一个菜篮子。“这个篮子放在店里已多年了，不是买菜用的，是专门给顾客准备的，顾客用了再提回来”。药店大多为顾客准备选药时用的购物篮，谁会为顾客准备提药回家的篮子、口袋？看似一个很平凡的举动，却是一个社区店最平凡而又最贴心的服务，是一个社区店走近社区、贴近居民最有效的道路。

当我们为“篮子”的故事感叹折服时，就不难理解社区收电费的人员为啥愿每月花 10 元车费亲自上门收电费，也不难

理解隔壁银行的保安为药店扎气球占促销场所等，也理解了当春节期间偏僻社区没地方吃饭的情况下，社区老人为店员送饭的情景。药店经营最重要的是以诚相待，正因为袁主任和店员从细节入手真心关爱社区居民、诚心对待每位顾客，才赢得了社区的信任、才赢得了顾客的心。

她注重细节、用心服务，树桐君阁品牌

店员还给我们讲了一个真实的故事：一位老婆婆要求送一盒藿香正气液到她家。但她家离店较远，单面乘公共汽车需20分钟，车费两元，而她仅买一盒6.5元的五支藿香正气液。店员小张不愿去，说：“卖6.5元钱，车费都要花4元。”袁主任耐心说服了小张。“社区店做的就是服务与口碑，既然我们开展了免费送药上门的服务，就要坚持做好。何况卖的是集团商品”。同时要小张带一盒西南药业产的4.7元的氟哌酸胶囊（顾客在电话里说的症状为胃肠型兼细菌型腹泻）。

事后代婆婆说当天她独自在家，连续几次腹泻全身无力。前段时间她走亲戚路过该店遇搞活动便领了一份免费小礼品及药店联系名片，抱着试一试的心态打了电话。小张为她分析了病情，并坚持不要她给的10元路费。代婆婆服用藿香液加氟哌酸后，病迅速治好了，自此便认准了一个理：“只有桐君阁这种百年老店才值得信赖。”她全家人的用药都在该店选购，其女婿从2012年至今累计在药店购买燕窝、虫草合计65284.1元，数次联系清凉解暑药品。

她爱店如家、默默奉献，展示党员风采

从袁主任的家到药店只有一条路线车，上班要1个小时。药店早上8点开始营业，只要是袁主任当班，她早上7点半往往就开了店门。坚持一天、一个月容易办到，但不管是刮风下雨，还是寒冬腊月，袁主任一直都是早上6点多就出门，晚上9点半左右才到家。她始终如一，把药房当成了自己的第二个家。在她的带动下，其他店员也是这样做的。

在交谈中才知道，袁主任原来是一名共产党员。她，在大渡口五店一千就近10年；她，以自己的实际行动带领药店店员，勤勤恳恳，年复一日，默默奉献在平凡的岗位上。

她坚持不懈、忘我工作，带领团队创奇迹

让大家意想不到的还有 10 月地推活动的巨大成功。日销售 5000 元左右的社区店居然连续两天的地推活动销售都在 3 万多元。小小的社区店居然能达到销售翻几番的效果！

老天可能有心要考验这名党员的工作激情，地推活动的第一天早上 7 点钟，袁主任就来到门店，发现居然停电了。她立马赶到抢修点，得知一天可能都无法通电。怎么办？社区促销活动信息已通过短信、电话或当面告诉了老顾客，特别是熬天胶的顾客还等着拿货！为了本次活动，所有店员也连续加了几天整班准备货品、赠品等！放弃吧，期望第二天的地推！不行，早上 7 点半，袁主任的电话就打到分公司副经理那里了，分公司马上请连锁公司电工来安装柴油发电机，自己则马不停蹄地赶到大渡口二店借发电机，并托朋友想办法买到了柴油。通电已是中午 1 点多，又开始熬胶、接待顾客，居然忘记了吃午饭！有付出就会有回报！当天就实现销售 3 万多元，第二天又是 3 万多元！两天销售天胶 48 盒、补肾益寿胶囊 33 盒。就是凭着袁主任这样一种韧劲与干劲，凭着党员这样一种坚持不懈的精神和忘我的工作作风，让药店店员们也充满了激情与活力，让药店焕发了生机。

“随风潜入夜，润物细无声”。袁焱，笑容灿烂如花，待人亲近随和，十年如一日，默默无闻，少说多干，在最平凡的岗位上谱写了最可敬最可爱的共产党员形象。大渡口五店，在袁焱主任的带领下，真正做到了视顾客为亲人，认真做好细节服务，通过点滴积累留住了顾客的心。销售无小事，点滴积效益。爱人者人爱之，得人心者得市场，这就是一个典型的社区店给我们的启示和最值得大家学习借鉴的经验。



大渡口五店外观



大渡口五店琳琅满目的店堂陈列



袁焱店长给顾客耐心地介绍药品



大渡口五店为顾客准备的提药回家的篮子