尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！我是崇都片区三江店的店长胡建梅，很高兴在这里与大家一起进行经验交流。我店位于崇州市三江镇，经营面积40平方米，2016年在公司领导的正确领导及全体店员的共同努力下，我店实现销售 90.04 万，同比增长16％，毛利额29.73万元，同期增长17 ％。

今年我店店面重装，人员变化很大，一名员工辞职，一名员工请产假，四月至五月期间只能一个人上班，为了确保完成公司下达的销售任务，我每天早上8：00以前按时到店，做好销售准备工作，搞好清洁卫生，药品摆放，利用空余时间熟悉药品的摆放位置，保证顾客购药我能快速准确地找到顾客需要的药，由于受店面重装的影响，我店流失了不少顾客，但是我没有放弃，从价格战中跳出来，我积极为顾客宣传我们会员超低特价以及正确用药的重要性，为顾客提供更专业更优质的服务，留住进店的每一位顾客，同时我也不忘增长销售，提高毛利的目标，在顾客需要且能接受的前提下积极为每一位顾客推荐我们的产品。作为一名店长我深感到职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。
 应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1。加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理;
2。对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;
3。树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4。加强和各门店、各同事的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

 三江店 胡建梅

 2016年12月27日