**不忘初心 为公司发展坚持不懈**

崇州三江店 胡建梅

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，很高兴与大家分享我的销售故事。我店位于崇州市三江镇，经营面积40平方米，2016年在公司领导的关心帮助以及全体店员的共同努力下，我店实现销售额90.04 万，同比增长16％，毛利额29.73万元，同期增长17 ％。

今年年初，我店店面重装，人员变动很大，一名员工辞职，一名员工请产假，四月至五月期间只留下我一个人上班。3.25日店面重装完毕，我一个人面临的最大困难就是上货，摆货，调整货架。货品一共30多件堆在楼上，一个人一件一件抱到楼下，遇到大件的确实没法只能等家属下班了过来帮忙搬大件的货品，然后自己一个人再分类摆上货架。 2千多个品种的药品都要自己亲力亲为， 晚上加班到11点过才下班，终于在28号将药品全部上架完毕，尽管累得腰酸背痛，但看到药品整齐地摆放在崭新的货架上心里也感到很欣慰。

试营业阶段，每天的主要的任务就是接待顾客，调整货位货架、制作海报、吹气球、拉横幅等开业活动的筹备工作。开业活动定在了4月2号—6号，在没有人手发传单的情况下只有找外援，利用家属放假期间帮忙到菜市场、学校附近等人口密集的地方发传单，教会他怎样测血压在外面帮忙给顾客测血压增加了人气。店上只要有顾客订药都会及时到周边药店帮忙借药，确保不流失一位顾客。

由于离家较远，为了不影响第二天的工作，每天吃住都在店里，买菜也是请隔壁邻居帮忙，有时候遇到顾客较多的情况，中午饭也顾不上煮，就吃一桶泡面解决一下，有时候饭菜做好了还没来得及吃，顾客来了，等顾客离开，菜都凉了。到了晚上一个人住在店里，心里也有点害怕，也很想念家里的女儿。女儿只能每个周末到店上看我，女儿每次来都会问我:“妈妈你好久没有休息呀，你什么时候陪我一起学习，一起玩耍呀。”每当这个时候我心里就是酸酸的。一天晚上，孩子感冒发烧在医院输液，我也只能等到下班以后让亲戚把我送到医院，面对孩子，我只有深深的愧疚。第二天一大早我赶回药店，又重新进入工作状态，心里总是鼓励自己：“困难是暂时的，公司领导如此重视三江店，为我店争取到了重装的机会，这是对我店的信任，不能辜负领导的信任。”我每天早上按时到店，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，

终于在6月，我店另一位员工产假结束，我才恢复到正常的工作状态，那段时间很感谢家人的理解和支持，感谢公司领导的信任和鼓励。这个艰难的时期也是对我工作的一次考验，在今后的工作中，我将继续做好本职工作，确保完成公司下达的销售任务。