拥抱改变，做最好的自己

尊敬的领导、同事们：

大家好！我是邛崃中心店任会茹，2010年1月进入太极，至今已经整整6个年头。时间过得很快，从最初的实习员工，到如今的店长，其实我个人觉得最简单也是最重要的一点：把店当家，把同事当亲人。

2016年是有收获的一年，全年销售516万，同比增长39.3万，毛利额167.65万，同比增长12.83万。虽有收获，但是不足是销售笔数全年下降1780笔，平均每天下降5笔，所以，17年我店的奋斗目标是销售、笔数、毛利三增长！我相信在领导和片长的带领下，和同事们不懈努力下，我们一定能完成任务！

俗话说每个人都有惰性，人懒不可怕，要看我们的控制能力，当我想偷懒的时候，要时时提醒自己:我是这个家庭的一员，我要做好榜样！并要有带领大家冲刺的决心！而且还要融入大家，才能更好的发现问题和解决问题；做事情要相互支持，相互协作，以身作则。我期望的团队的是没有勾心斗角，只有其乐融融，很荣幸，我现在拥有这样一个团队，我相信只有这种状态才能取得成功！当然，人无完人，我自从当上店长之日就给同事说过一句话：我有不足，请你对我提出来，我愿意改正，我也要感谢那些帮助过我的同事们和领导们。

2017年，借用习大大的一句话：撸起袖子加油干！经历过16年有尊严的自己，在领导和同事们共同努力下，最终完美收工。在新的一年里，我们不仅要有尊严，还要改变。改变大环境，通过装修升级，让我们在邛崃的地位根深蒂固，在老百姓心中不仅高大尚，也深的百姓追捧的药房。改变销售习惯，人人牢记关联用药和二次促销，提升销售价值，形成大家你追我赶的销售氛围。改变基础工作，事情落实人头，自我约束，自我进步。2017，只为做最好的自己！服务顾客，培养更多的忠实顾客！有一位王阿姨，不管我们精装中药有多贵，每次都提前给我打电话，必须我上班的时候过来买，而且还会听我的建议购买，这是顾客对我的信任，当然，最重要的是对太极这个大品牌的信任。还有一位学校老师牟阿姨，一直在我这里购买天胶，每到天胶涨价，或者有特别优惠的活动，我都会通知她，至今家里已经有十多盒天胶了，还会关注我的朋友圈，最近活动通知她，结果还意外购买一盒安宫牛黄丸，说是看了我的朋友圈，觉得可以备一盒，这也是信任。最后一位也是王阿姨，东北人，住洪川小区，对我们太极印象很好，一直在我们店购买鸡内金打粉，虽然药不贵，但是觉得我们服务好，不嫌弃，还曾经感动的差点下跪，我当时也感动的差点哭了，能让一位孤身一人的老人感动，我觉得很值得。这些种种事件，我很感恩太极，能取得顾客这样的信任，是我莫大的荣幸。所以，只有更好的与顾客交流，不厌其烦的为其服务，才能有长久顾客，甚至变成朋友。

完善自我修养，不是简单说说就能做到，凡事都要靠数据说话。首先，完善我们每一次活动，通过活动做出成绩，提升业绩；曾经的每一次活动，都感觉任务高，不可能完成，还好在领导的鼓励与同事们的努力下，几乎都收获了意外惊喜，最成功的一次活动是16年12月24和25日，在前期活动最高销售3万多的情况下，我们奋力朝着每天5万的目标前进，经过与领导们前期不断做铺垫的情况下，我们全店人员更是在片区姐妹见证下，签下壮志豪言，横幅挂在办公室，每天提醒大家，并分配个人任务，设置个人第一销售奖励，最终大家超额完成任务。所以，没有不可能，只有没信心、没动力。第二，多用数据分析，找到门店不足，不管是增加商品，还是增加人效，充分挖掘资源，运用资源提升价值。第三，提升执行力，也督促团队执行力，并且高涨大家做事热情。

究竟想做怎么样的自己？很简单：通过改变，在这个过程中，不断做好细节，不断发现问题、解决问题，并做大家欣赏的自己！做最有核心价值的自己！2017，我们一起改变！。最后也祝愿大家改变成功！

邛崃中心店

任会茹

2017年1月8日