**学习心得**

**参观海底捞 海王星辰 名创优品 屈臣氏等企业，我颇有感触！作为门店店长，经过和这些企业的对比，我们太极奎光店有很多不足，需要改进的地方也有很多！比如服务质量 药品陈列，以及慢病超低价！**

**不得不承认，门店服务虽然秉着“顾客至上 ，微笑服务，专业服务”的理念，但是和海底捞相比，依然是遥不可及！我们店虽然做到了，微笑二字，但是作为服务行业，在服务态度上依然需要有很大提升，而且是每个店员都必须做到！这个不仅仅是个人形象，而是门店形象，更是整个公司的形象，是太极集团企业文化的体现！**

**其次，药品的陈列，门店的现场氛围也是体现公司形象的一方面，门店的氛围也是需要作出整改，因为我们卖的不仅仅是药品，更是服务态度，和公司形象！让顾客来到门店，会有一种轻松的感觉，而不是一种压抑，我们也应该为顾客提出的要求给出合理的建议！**

**另外一方面，海王的慢性病管理，在我个人看来，也是值得公司学习的，比如十个慢性病超低价，这个为百姓解决了很大的问题，提升了治疗效果！降低了治病成本！减轻了经济压力！**

**同时，我们虽然每个月都在进行门店活动，这个也是一种营销方案，其中也有一定的不足，我们需要保留我们好的方法，选择其别的营销方案优势之处来弥补我们的不足！**

**奎光路店：钱亚辉**