1. 利用好慢病专员到店协助工作，给顾客提供免费检查血糖，血压，尿酸
2. 每天利用交接班时间对前一天的销售做总结，通报星级品种，认购品种完成情况
3. 做好收银台一句话服务，销售好收银台品种，运用好瑞学，杏林学堂各个工具

4.在6.26--27号做单店满省活动，保健品买一送一，两天活动预计销售1.5万元。

胡建梅