# 药店营业员工作总结(实用10篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-28

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**药店营业员工作总结篇一**

(本文为你提供工作总结范本两篇。)

篇一：

xx年7月9号至xx年8月18号是我们实习阶段，这是我第一次实习那么久，收获也最大的一次。9号是一个难忘的日子，我与丽云早上六点钟就开始赶到大学城南区搭地铁，一路上又兴奋又有点紧张，毕竟是自己没有想到能到王老吉药业股份公司这样好的实习机会。大概八点钟就到公司，八点十五分开始上班，接下来的40天里，我们都是这样上班的，虽然辛苦，但也过得挺开心挺充实的。

我们被安排在广州市城办的销售部，公司大概分为两个大部门——食品部和药品部，各个部门又分为市场部和销售部，食品部和药品部又有pk组，他们主要负责商超那一块。我们负责海珠区的药店，这样离学校也比较近一点，比较方便。我们几乎每天到公司的第一件事就是要先开早会，会议上主管传达了公司最近的活动和活动对各业务员的要求，然后各业务员汇报昨天的工作、遇到的问题和当天的工作打算。开完会之后，大家直奔自己负责的药店，我们也跟着业务员去各个药店看看情况。公司不让我们实习生自己跑业务，公司的业务员几乎分布广州的各个区域和小巷，每个业务员负责的区域和路线基本都固定了，并不缺我们帮他跑业务，何况我们能自己去跑业务的话，公司要帮我们办一些证件，也不容易，所以我们只能跟着业务员去跑，看他们是怎么做的，帮一下他们。自己不能去亲自体会，这一点觉得挺遗憾的。

实习那段时间，我们很多时候都是跟业务员去跑业务，所谓的跑业务最主要的是把公司的促销活动传达给各个药店和维持一下市场，帮药店搞搞促销，主要做到下面几点： 第一：查看药店的药品数量，看看该药店的药品足不足，不够货的话就要催一下他们并 说服她们进货了。 第二：查看药店药品的销售价格。督促药店不能以太低的价格出售药品，否则破坏市场价格。公司对药品的价格比较敏感，公司努力维护市场价格，制定一个最低价格，最高价格倒是没有那么严格限制。 第三：查看公司的药品在药店里的摆放位置。尽量说服店长把公司的产品摆在明显的地方。架位价格一般是200块，不过有的药店要的架位费很贵，1000块一个月。 第四：帮药店摆设公司的药品，并换掉旧的广告，贴上新的广告。 第五：与店长和店员打好关系，这个是最重要和最关键的。关系好了什么都好商量，成功率就比较高。要不他们的态度会不是很好，既影响药品的摆设和销量，还影响自己一天的心情。我们这组销售队伍只有一位是跑代理商的。公司把代理商分为一级和二级，二级只能与一级拿货，不能混乱市场直接与厂家拿货，公司根据代理商的销售量和信誉划分一级和二级经销商。实习阶段，让我感受到了公司不同业务员的不同的作风带来对公司的影响和不同药业公司的不同作风。记得影响很深的是有一位新加入的业务员，她在没多久就能与很多客户很熟，并让他们不用收摊位费的情况下，让她把公司的产品摆在显眼的位置，她只需要给一些小恩小惠给客户，就能为公司省去了不少的摊位费。白云山药业的作风是给一些好处给药店，不像王老吉那样经常搞药品促销。中山的中智药业要业务员自己配送药品给药店。还有一些不知名品牌的药企，他们的产品批给药店比较便宜，药店的很多利润都是来自于这些药品，而名企药业的利润都很薄。

除了在外跑业务之外，我们就留在公司帮忙整理一些资料，大概也了解到一些公司的业务情况。公司的药品促销是连续不断的，有的时候会同时搞几种药品的\'促销。最多的是凉茶的促销，连续不断，送完纸杯之后就又送纸巾。三公仔七星茶送完润喉糖之后就送迪士尼文具盒。每搞活动，公司都要拟一份两式的合同，药店一份，公司一份留底，都是促销活动摊位费的合同，然后公司编排合同录入电脑，再统一给予报销。广州分为广州市区办和广州新城办，每个办事处都有一个文员负责，文员是中间桥梁，传达领导和业务员的意见，知道和参与公司的每个活动。我们药品销售部与广告部在同一间大的办公室，我看到他们看多也只是弄一下表格，填一下表之类的，广告内容大多都是之前的广告，只是需要决定广告的播放时间和广告的播放媒体。除了电视媒体外，还在户外的公交车、网络上宣传，用什么广告语和海报的设计。有时候大家都挺空闲的，上上q，聊聊天之类的，有的时候就很忙，中午一吃完饭就坐下来工作了。公司的仓库在另一个地方，觉得这样挺不方便的。特别是对业务员，在公司总部开完会，有什么物料需要的话就要坐公车到上下九路那边拿，不仅浪费了车费，还浪费了时间，坐车大概要一个钟的车程。有时候业务员都很辛苦，促销多的话，单单拿物料就不容易拿了，一个人又负责一百多家药店，哪有那么容易啊，拿着物料搭车，又多不方面就有多不方面，总之一句话就是辛苦了。相比较之下，才知道大学生活还是很轻松的了，起码都有一点自己的时间做自己喜欢的事，真是活在福中不知福了。

实习阶段让我印象很深的是呆在药店那三天，那家药店那时候还在试业中，王老吉公司为了更好的搞好与客户的关系，就派我这个实习生过去药店帮忙。在药店的那三天，让我足足体会到了老板的圆滑和员工的不满。老板与他的堂弟合伙办本草药业，他们之前都是医生，老板对谁都挺热情的，他与我大概介绍了他对员工的待遇，有空调又包饭吃，听起来确实挺不错的了。与他的员工相处熟之后，才知道有点不相同。员工的宿舍空气不流通，空调烂了，吃饭又是自己去菜市场买饭和菜回来煮吃，一天中除了煮饭之外，就没有剩下多少时间休息了，确实很辛苦。平时老板又爱喜欢说教人家，真的不容易。那家药店存在着很多的不合格。第一，试业十来天了，还没有挂上营业许可证，更不用说是gsp认证拉，可能是总部那边还没有授权下来，也可能是冒牌店，老板又老是说附近那家是冒牌店。第二，药店不能医治病人，虽然他们是医生，而那家药店经常给病人吊针、打针，甚至还给人家接生，不过不是在药店接。因为是新店，员工又都是刚毕业的，所以很多药的功效还不大清楚，老板就教他们最近要先知道药的摆放位置，然后客户来的时候，问清楚病人的症状，就要那类药的地方，随便拿出一种药介绍给他。我也问了老板，比如感冒药不用分风寒和风热吗?他说那些药的功效都差不多，只是名字不同而已，一般的感冒配给病人的就是一种抗感冒的药加上消炎药就行了，听他那么一说，好像又对，既然药店是营利性的，而同类药的药效又差不多的话，他们介绍给病人哪种药就没有关系了，介绍贵药或者便宜药那就是不用多说的拉。这真的会功效相同吗?我就不知道了。药店不管是什么药业公司的药，只需要能赚钱就可以接受在药店卖，并没有去调查清楚那药业公司是否合法。药业公司又同种药以不同的商品名出现，生产出很多，并且以新药注册，病人吃出问题的话，究竟是药店负责还是药业公司负责呢?药品市场的不规范，真是让人心寒啊。但最终又是谁的过错呢!

**药店营业员工作总结篇二**

转眼间20xx年上半年已经过去，通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的\'诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20xx年画上一个完美的句号！

**药店营业员工作总结篇三**

转眼间，20xx年已随着时刻的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年对一洲来说，是有里程碑好处的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时刻里，我们增开了3家连锁门店。正因刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一向秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是好处重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的主角不仅仅仅是一位管理者，更就应站到一个经营者的立场。守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感职责重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，因此一切事态的发展务必要在掌控之中。店长务必要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。正因是店长，务必比员工站一个更高的层面;也正因是店长，员工就是你的战友，因此我们要并肩作战。不好刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的`执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它务必要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能到达这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么务必乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，坚信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，职责到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜爱自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一向都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

应对明年的工作，我深感职责重大。我们已经开业接近一年了，但是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的职责感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，务必建立自己的客户群。任何一种优势都能够打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平潜质，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

**药店营业员工作总结篇四**

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它是增长才干的一种好办法，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编整理的药店营业员工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

转眼间，我来到xx工作已经快x年了。在xx大药房xx店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近20xx年来的工作总结如下。

进入xx以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的.药物，又让患者能够放心地使用。在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务真务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药店营业员工作总结篇五**

转眼间20\_\_\_\_年已经过去，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下工作总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这一年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这一年里虽能完成任务，但还有许多毛病，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下年的任务，为我们的20\_\_\_\_年画上一个完美的句号!

**药店营业员工作总结篇六**

光阴似剑，时光如梭，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

作为一名收银员，我总结了以下资料：

一：作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

二：对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自我的仪容、仪表，动作要大方，举止礼貌，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，异常是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自我心境不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，可是我会尽量注意自我在工作中坚持良好的心态。

总之，我十分感激领导对我的支持和帮忙，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把\_\_越办越好。

**药店营业员工作总结篇七**

转眼间，我来到工作已经快三年了。在大药房店店长和同事们的`关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

进入\*\*以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务真务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药店营业员工作总结篇八**

转眼间20\_\_年已经过去，通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20\_\_年画上一个完美的句号!

**药店营业员工作总结篇九**

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢?察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的`药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。

店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品;衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。给病人以安全感,药店的营业员可不是闹着玩的.要治好病的同时又要赚到钱,这个才是艺术。

**药店营业员工作总结篇十**

同时感谢药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高。

一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务号每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn