

免税白说

以诚待客
方能生意兴隆

■徐曙光

近日,一位体育用品经销商人介绍,来到一家专门生产羽绒服的企业,要求生产20件羽绒背心,可生产经理说企业处在淡季,员工春节都放假回家了,没办法做。然而,当总经理得知这一情况后,马上追回这位客商,说企业可以专门叫几位工人上班生产,使客商甚是感动,一再表示待接大订单一定交给这家企业来做。这家企业总经理说:“做这几件背心要开动整个流水线,成本费用很高,是赔本买卖,但客商找到我们说明他对企业有好感,虽说是生产淡季,但讲诚信没有淡季。”

如今大多厂商脑子里想得最多的就是怎样去获取最大的利润赚更多的钱,至于亏本生意那就免谈了。其实,如何去面对每一位客户和任何一笔大小生意,这都维系着一个企业的形象和声誉。该总经理面对上门的“小生意”,他非但没有将客商拒之门外,而是尽量去满足客商的需求,此举体现了这家企业对顾客负责任的诚意,同时也体现企业始终将诚信摆在第一位的经营理念。试想,有这样真正视客户为“上帝”的好企业,能让客商感动吗?如此,更多的回头客也就顺理成章了。

无独有偶,近日有位乞丐专程到一家出名的食品店买豆沙馒头,这家店的老板从店员手中接过馒头,亲手交给乞丐,并在收钱之后鞠躬说:“谢谢你的惠顾。”店员感到很奇怪,为何对乞丐如此以礼相待?老板说:“这是做买卖的原则,对顾客应该一视同仁。这位乞丐为了想尝尝我们做的豆沙馒头,掏出身上仅有的点钱,这有着特殊意义,应该由我亲自把馒头交给他。”

日本千叶县有一家石井药房,在办公室的墙壁上钉了31只空药盒子,每一个盒子上都标上了日期,每天来药店买药的顾客都会留下病历卡(病历卡上都写有患者的出生年月日),石井药房就根据这些病历卡上病人的资料得知了每一个顾客的生日,然后按顺序详细记录下来。他们为每一个顾客都准备了一张贺卡,在上面写着:“您的健康是我们最大的心愿。如果您完全康复了,请告诉我们一声;如果您不幸仍需要用药,也请告诉我们一声,我们将竭诚为您服务。”如此充满温情与亲切的问候语被分别按当月不同的日期投入药盒内,在顾客的生日前一天寄出。这样,顾客就会在生日的当天收到这张让人感动的贺卡。当然,顾客收到的不仅是感动和关怀,病愈的顾客会很满意地记住这家药店的大名,如果下次生病便会自然想起它而再次去光顾,尚未痊愈的顾客也会以它作为买药的首选店。

一项数据显示:68%的企业失去顾客的原因是服务不好。记得日本汽车推销商吉拉德在长期的推销生涯中总结了一条“250定律”,即每位顾客后面有250位顾客,如果商家不经意间得罪了一位顾客,从某种意义上说就是得罪了250位顾客,所以他在几十年的汽车推销过程中没有得罪一位顾客,从而赢得了“上帝”的青睐,汽车生意做得红红火火。

由此不难看出,任何商店,如果缺乏一流的服务,即使那里的商品再好,也不会使顾客感到心满意足。也就是说,如果服务不到家,就会使顾客对服务的不满上升为对商店信誉的怀疑。因此对于每一位经营者来说,商店最重要的是有多少客人来光顾,而不要在乎来的是些什么人,只要拥有广泛的顾客,那么生意一定会兴旺起来。

然而漫步市场,我们不少生意人尚未意识到这一点,一些店主不是在营销“含情量”上下功夫,而是自以为“聪明”地玩起价格欺诈,对顾客宣传的“跳楼价”其实是从“楼下”跳到“楼上”,所谓“大出血”不过是要让顾客为商家“出血”……窃以为,商场竞争虽然激烈,市场变化尽管莫测,但从古至今,万变不离其宗的客观存在即是:任何产品、商品的销售对象都只能是人,而人非草木,乃是具有感情的高等动物!故真正精明的商家不仅懂得“商场即战场”,而且更深深懂得“商场亦情场”的道理,采取“以情动人”的策略,往往口碑颇佳且无往而不胜。

从以上营销事例中可以看到,在目前商品日益饱和,消费者日渐成熟的年代,商家若对顾客缺少诚信或玩价格欺诈来蒙骗顾客,生意的路子只会越走越窄,顾客也会离你越来越远。经营者只有更多运用情感营销,提高产品和服务方式的“含情量”,才会获得消费者的情感支持,扩大市场占有率,把生意做活。

致富思源热心肠
富而思进助公益

唐春洪是个热心肠,遇到有困难的人,他都乐于帮助。他店里很多员工都曾下岗工人,王传英便是其中之一,“刚下岗那会儿,可把我急坏了,工作没了,家里还有孩子要养,多亏了老唐,我是真心感激他啊!”王传英在“唐八仙包子店”这一干就干了11年。

不仅如此,每到过年过节,唐春洪还会向孤寡老人送钱送物,嘘寒问暖,用老人们的话说就是“唐师傅他比我们的亲兄弟还要亲啊!”

有人问起唐春洪为啥要那么热心?“小时候我得了小儿麻痹症,腿脚不好,全靠身边的好心人帮助了我,现在我有钱了,该是我回报的时候了。”唐春洪的回答很朴实。

谨守着一个原则,“做早点,卫生干净很重要。”他对店里的卫生情况要求一直很严格。

口碑越做越响,名气越来越大,唐春洪突然意识到,自己的店连个商标都没有,这怎么行!但是这商标该怎么注册呢?小学都没上完的唐春洪遇到了困难。

长兴县市场监管局泗安分局在得知这一情况后,安排工作人员主动上门与唐春洪对接。很快,在市场监管干部的帮助下,“唐八仙”商标顺利出炉,唐春洪的“唐八仙包子店”成了长兴县第一家包子行业注册商标的个体经营户。

“这就是我一生最好的证明啊。”拿着商标注册证的唐春洪带着满满的成就感说道。到如今,唐春洪已经开了3家包子连锁店,走上了品牌经营之路。

己的手艺传授给他们,带他们致富。

“我也是从学徒开始做起的,知道他们的苦与累,只要他们愿意学,我便愿意教。”唐春洪说道,“以前一些老师傅的手艺都不外传,只教基本功,很多东西都要靠自己摸索。”年轻时候的唐春洪为学做包子的手艺,跑遍了整个浙北大地的太湖南岸,为学到其中的诀窍吃了不少的苦,深知其中的滋味。

现如今,徒弟们的分店已经开到了湖州、安徽广德,甚至连山东都出现了唐八仙包子的身影。

卫生规范是关键
品牌带来成就感

很多人都知道,唐春洪家卖的包子不光味道好,最重要还是卫生干净,从来没有听谁说过这里包子有什么问题。多年来,唐春洪做包子始终

为“土生娃”取个响亮的名字



日前,龙游县溪口市场监管所新农村服务干部来到溪口镇石家村红薯粉丝加工厂,为该厂办理红薯粉丝“正冬”商标注册手续,指导其走品牌兴

之路。据悉,该厂利用当地山区种植红薯资源,以红薯淀粉为原料,经传统工艺手工制作,不添加添加剂,实属纯绿色食品。

礼盒装的精品红薯粉丝,价格高达50元/公斤,产品远销云南、北京一带。

通讯员江友富、黄晓晨
摄影报道

创业创新

85后小伙子曾瑞找准商机创奇迹——
一把电动牙刷
9个月实现销售2个亿

通讯员张文胜报道 春节前夕,宁波阳迪贸易有限公司在宁波的4家银泰百货商场开办了电动牙刷专柜。这是继微商、电商之后,该公司新辟实体店的销售渠道。

更让人惊讶的是,该公司的电动牙刷从去年4月15日上线,到今年1月15日,已实现销售2亿元。

“阳迪”的创始人曾瑞是个85后小伙子。市场营销专业出身的他做过钢材贸易、皮具生意以及电商的仓库、客服等各个岗位,创业尝试从未间断。在市场上跌打滚爬后,他敏锐地意识到,微商将是一种新型销售渠道。“我们平时在朋友圈里不仅分享好货,也在推荐更好的旅游体验、就餐服务等。朋友间的传播可信度还是比较高的。”曾瑞说。

为什么选择卖电动牙刷?他说,早在七八年前就体验过电动牙

刷,但那个时候市场还没有成熟。“一把电动牙刷动辄千余元,对普通市民来说算是奢侈品。”

前几年,即使在从事其他商品销售,他也没停止过对电动牙刷的关注。他在想,售价如果只要三四百元,大部分市民还是能接受的。

2014年春,曾瑞在做了大量市场考察后,最终选中了荷兰PCS声波电动牙刷,并获得该公司的品牌授权,成为亚太地区的总经销。此后,他从国外引进先进的技术,铺设生产线,高薪聘请专业技术研发人员,生产终于步入正轨。

厚积才能薄发。从项目考察到商品上架,曾瑞足足用了两年时间,去年4月15日电动牙刷上市。

“我以为一年顶多只能销售几十万元,没想过这么火爆。上市4个月,销售额就突破1个亿,经销商已接近6000人。”这大大超出了曾瑞

的预期。他分析取得意外之喜的原因:“首先是迎合了新兴人群,他们渴望改善生活品质;其次,我们的产品与外国产品相比性价比比高,而国内电动牙刷产业刚刚起步,我们恰好抓住了时机。”

相关数据显示,目前,国内电动牙刷的普及率只有4%左右,市场潜力很大。作为一名年轻的创业者,他不仅着眼“微渠道”,更计划把实体店开到全国各地,未来几年的“小目标”是开设300—500家实体店。春节后曾瑞还将拓展儿童电动牙刷市场,同时开拓其他护理用品的市场。

值得一提的是,该公司掌握着研发和销售“微笑曲线”的两端,生产过程全部外包,包括物流中心在内所有员工仅30人。曾瑞表示,电动牙刷运营第一年预计有望实现销售3亿元。

浙江凌翔科技
有限公司

注销清算公告

本公司股东

(出资人)已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其没有提出要求。

拍卖公告

受中国东方资产管理公司杭州办事处委托,我公司定于2017年2月20日上午8时至下午16时(延时的除外)在淘宝网资产处置平台公开拍卖义乌市蝶秀饰品有限公司债权,如相关当事人对本次拍卖标的有异议,须于本次拍卖实施前5日向委托方提出书面异议。

一、拍卖标的:义乌市蝶秀饰品有限公司债权,债权本金人民币29700000.00元,利息1276119.09元(截止至2015年8月21日)。具体以转让时实际情况为准。

二、展示和报名:即日起有意竞买者请向本公司或委托方咨询并约期查看相关文件资料(看样地点:杭州市庆春路225号西湖时代广场五楼中国东方资产管理公司杭州办事处)。本场拍卖在淘宝网资产处置平台线上拍卖,竞买人须登陆淘宝网资产处置平台(网址:https://zc-paimai.taobao.com/)报名参拍并缴纳195万元竞买保证金,具体保证金交付流程可以联系淘宝客服,客服电话:400-822-2870。

三、上列主体不得购买或变相购买本次拍卖标的:

(1)国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、拍卖标的涉及

的原国有企业债务人管理人员以及参与拍卖标的资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人或者上述关联人参与的非金融机构法人;(2)与参与拍卖标的转让的金融资产管理工作人员、拍卖标的涉及的原国有企业债务人或者受托资产评估机构负责人员等有近亲属关系的人;(3)其他依据中国法律不得收购、受让拍卖标的的主体。

具体详见淘宝网资产处置平台就该债权的相关挂网文件。上述主体如果购买或变相购买本次拍卖标的的,后果自负。

四、报名及拍卖地点:淘宝网资产处置平台(https://zc-paimai.taobao.com/)。入驻机构 资产管理公司(中国东方)——杭州办事处——拍卖标的

五、拍卖公司地点:杭州市文三路345号晶信大楼八楼

六、拍卖公司联系电话:0571-86108026、13357192831 张

委托方联系电话:0571-87163432 张

工商监督电话:0571-86224204

浙江省拍卖行有限公司

2017年2月13日

榜样人物

吃客三十多年只认“他家做的”

长兴泗安唐八仙“包子王”当之无愧

通讯员孙建新、沈冬明报道 “来趟泗安,要是不去尝尝唐八仙包子,那就太亏了。”但凡有旅客问起附近有啥好吃的,在湖州市长兴县泗安镇上经营旅店的吴老板总是热情地推荐,“唐八仙的包子我从小时候吃到大,三十多年了,包子我只认他家做的。”

三十多年如一日
口碑打造包子王

唐八仙,大名唐春洪,在长兴县泗安镇开了家“唐八仙包子店”。说起唐春洪家的生煎包子,那在长兴的美食圈里面可是杠杠的,三十多年的口碑,吃过的人都说好。

家住皂山村的王大爷是包子店的老主顾,每天早上都会从乡下去镇上,为的就是这口包子。“这么多年了,味道还是这么好。以前在镇上上班,早上都会过来,这生煎底部焦脆,

上半部娇嫩,咬上一口,肉香、油香、芝麻香、葱香混合在一起,好吃啊!现在退休了,还是想来,吃惯了他家的了。”王大爷笑呵呵地说道,一份生煎,再来份排骨汤,天天如此。

要说这包子味道怎么就这么好吃,按唐春洪的说法就是“做包子要用心”,“生煎包的面团要软硬适中,口感才好;肉馅要选肥瘦相夹的猪肉;肉馅中的葱姜水,要慢慢一点点地加入,边加入边搅打直到被肉馅全部吸收,这样做出的肉馅才会鲜嫩多汁,从选料到煎制每一步都要用心。”就这样,唐春洪终于成了长兴泗安“包子王”。

跋山涉水学手艺
倾囊相授传学徒

对于上门求教的学徒们,唐春洪一向知无不言,总是毫不吝惜地把自

己的时候带上我,我来做纺织电子商务。”刘记英说,因为心怀梦想,所以不会计较什么,只要给她一个平台,就努力去闯。在这家纺织公司不到一个月,刘记英就签了一个外单。

半年后,因公司缩小经营规模,刘记英离开了,但也结识了一些合作伙伴。2014年10月,在朋友的帮助下,刘记英注册了晨晨针织有限公司。在接下去的一段日子里,刘记英单枪匹马跟客户打交道,打样,联系供应商,跑染厂……虽然辛苦,但充实更看到了曙光。

在偶然的一次业务洽谈中,刘记英遇到了人生中的另一半。“先生是我之前的辅料供应商,双方合得来,自然就走到一起了。”刘记英说,先生也是白手起家,有个小工厂做纺织辅料,两人结婚后,她不仅要忙自己面料贸易这一块,还要兼顾先生的小工厂。

“我们是初次创业,资金有限,很多事情只能亲力亲为。”刘记英说,比如横机要调试,晚上和先生两人一起琢磨,一起调试机器。“现在机器的一些小问题我也能自己搞定了。”刘记英自嘲自己是个女汉子。

“创业之路很辛苦,也吃过很多亏,摔过不少跟头,但吃一堑长一智,经验积累后就成熟起来了。”刘记英喜滋滋地说,“去年公司订单还可以,也稍稍扩大了规模,离我内心的梦想越来越近了!”

经过这几年的磨炼,虽然一路走来很辛苦,但刘记英坚信,只要内心有梦想,勇敢去尝试,必然会闯出自己的一番新天地。

青菜卖相好 卖得更加好



金华市郊的下裴村是婺城区新狮街道的一个行政村,也是金华市区各菜市场的蔬菜供货基地。该村夏春秋女士家的4亩多耕地,按不同季节种上各种时令菜,让她家在市区高畈市场的摊位永远不缺货,每天三四百斤的小青菜很快能售完。

夏春秋家把上架的菜分拣干净、分类摆放,让购菜市民拿回家冲洗一下就可下锅,为大家节约了时间。正因为这细节上的优势,来她家摊位购菜的回头客特别多。图为一家人正在认真分拣小青菜。

记者羊荣江 通讯员德林 摄影报道

龙游公路隧道“美颜”迎新

为确保隧道内有个高质量的通行环境,连日来,龙游县公路管理局组织人员与清洗车辆对所辖的222省道溪田公路隧道进行全面清洗。

此次隧道大清洗主要是针对隧道内壁瓷砖、人行道、路面反光标及路面积土等。经过清洗,隧道面貌焕然一新,为安全出行提供了强有力的保障。图为养护人员正在清洗隧道壁,为隧道“护肤”。

胡跃文 摄

中国体育彩票排列5第17035期开奖公告

开奖日期:2017年02月11日
本期销售金额:8,487,664元
本期开奖号码:8 9 0 7 7

本期中奖情况			
奖项	中奖注数	单注奖金	中奖金额合计
一等奖	16注	100,000元	1,600,000元
合计	16注	—	1,600,000元

273,083,720.36元奖金滚入下期奖池。

本期兑奖截止日为2017年4月12日,逾期作弃奖处理。

中国体育彩票排列3第17036期开奖公告

开奖日期:2017年02月11日
本期销售金额:171,439元
本期开奖号码:1 185 972元
本期开奖号码:8 9 0 7 7

本期中奖情况			
投注方式	中奖注数	单注奖金	中奖金额合计
直选	28注	1,342元	37,576元
组选3	68注	346元	23,528元
组选6	428注	173元	74,217元
合计	722注	—	353,321元

本期兑奖截止日为2017年4月12日,逾期作弃奖处理。

中国体育彩票浙江20选5第17036期开奖公告

开奖日期:2017年02月11日
本期销售金额:171,439元
本期开奖号码:05 04 08 09 12
本期开奖号码:05 04 08 12 09

本期中奖情况			
奖项	中奖注数	单注奖金	中奖金额合计
一等奖	3注	11,748元	35,244元
二等奖	37注	600元	22,200元
三等奖	595注	50元	29,750元

本期一等奖奖金:杭州(2注)、金华(1注)。

0.00元奖金滚入下期奖池。

本期兑奖截止日为2017年4月12日,逾期作弃奖处理。