

感

○何錫輝

恩

市场无情,优胜劣汰,适者生存。鳳凰莊从无到有,从弱到强,是什么让他有这么坚韧、旺盛的生命力呢?是我们始终秉承“以人为本,力求五赢(顾客、供应商、员工、社会、企业)的经营理念的绵延不断的动力。

08年的金融危机爆发且不断升级为金融海啸、经济危机,使得多少企业瞬间崩溃,一夜消失。但对于鳳凰莊来说,2008年是丰收的、辉煌的一年;2009年是鳳凰莊再造辉煌进程中重要的一年。鳳凰莊历经曲折始终屹立不倒,除了不断创新为下一步发展催新动生,打下牢固的基础之外,还要感谢员工;供应商;客户;社会各界人士一如既往的支持,员工的不懈努力,对手步步逼近……使得鳳凰

莊越来越坚强、旺盛。

饮水思源,在公司不断发展扩大的十年进程中,我们离不开客户、供应商的鼎力支持。亲爱的顾客朋友:当鳳凰莊还是一家小布行的时候,你们没有因为我们小而看不起,反而给了我莫大的帮助与鼓励,当我们产品出现问题时,给你们带来损失,你们的宽容让我们羞愧难当;我无数次地从你们那里得到合理化建议,完善并丰富着鳳凰莊;在我对经营彷徨失措的时候,你们总会为我指点迷津。一直伴随我们成长的工厂伙伴:当我们需要欠帐发货的时候,是你们慷慨解囊;当我们遇到困难时,是你们义无反顾的支持;当我们企业有问题时,是你们宽容地提醒与反馈;因为你们的理解与支持,让我倍受启迪并心存感激。

在公司创造财富的过程中,我们的员工作出的贡献是不容忽视的。我们的后勤员工,无论是酷暑寒冬,在没有空调的仓库里,一直坚守在自己的岗位上,不厌其烦地做着同样的事情,不管加班到多晚,你们从不埋怨;我们的销售人员,虽都是年纪轻轻,但站在战场的最前线,代表公司的形象,你们发扬勇往直前、顽强拼搏的精神,取得了骄人的成绩,用辛勤的汗水克服了一个又一个困难,创造了一个又一个的奇迹;我们的财务人员,虽然你们都没有很高的学历,但你们做出了许多高学历都做不到的事,不管遇到任何困难,你们从没放弃过,着实表现出了你们的专业水平。没有你们的支持,就没有企业和谐的发展。

回想走过的路程,我从内心感谢我的对手,是你们给我压力,给我激情,使我不敢懈怠,不敢松劲。从这点上说,你们既是我的对手,更是我的朋友。

在今后的岁月里,我们会始终坚持“以人为本,力求五赢”的经营理念,始终秉持“顾客的满意是我们最大的追求”这一态度,始终以差异化的服务和“打造最强大的营销体系和轻纺城市场最大的面料超市”为奋斗目标来回报您们对我们的支持。

值此中秋佳节之际,我真诚地感谢我的客户,我的供应商,我的员工,我的对手;是你们使鳳凰莊能在许多的困难面前,能够涅槃重生。

打造面料超市,成就员工价值

2009年,在国际经济形势上,是艰难的一年;而对鳳凰莊来说,却算得上是丰收的一年,根据上半年的销售可预期到本年度销售总额会上升到7亿元,公司税收会继续保持轻纺城市场前十位,力争挺进前五名。

“鳳凰莊是靠着差异化战略打下如今的江山的”。8年前,我们打破常规向客户承诺“凡购买鳳凰莊产品,如有质量问题或试销不畅,一个月内均可无条件退换”,于是我们在轻纺城市场赢得了一席之地。而在纺织行业竞争日益白热化的今天,却是“谁先制定商场的游戏规则,谁就先抢占商机”的时代,面对这样的情况,我们又将靠什么来占领更大的市场呢?

产品同质化、价格同价化、促销手段同样化,这使得靠单一产品的垄断的神话不复存在。“谁能让消费者用最少的支出、最短的时间、最快的速度、最低的价格、在最优质的服务下完成一次快乐的购物,谁便能最大化的占有市场竞争的优势。”这是零售业超市的龙头老大—沃尔玛成功的经验之谈。“选家电到国美”,

各行各业的超市化,给我们指出了一条发展之路—“打造国美式的面料超市”。我们的策略是利用柯桥中国轻纺城“买全球,卖全球”的市场优势,引进外来品牌,外来品牌销售比例从2008年的5%到今年的15%,2010年将实现最终目标的60%。

强大的销售网络以及市场知名度一直是“国美”对供应商的议价权所在。我们要实现“面料超市”的最终目标,首先就必须抢占市场通路,建立健全营销网络。这几年,我们一直坚持着建立直销网点的策略,目前已经在广州、郑州、北京、沈阳等地有十家拥有固定客户群的分公司,并计划在2010年实现在全国服装产业集聚的所有一、二级城市分别建立销售点,完善网络,届时分公司数量将达到20家。

21世纪的商业是崇尚资源整合、优势联动、信息共享的大经营时代。要建立面料超市首先要做的就是与国内具有优秀开发能力的工厂、供应商整合资源。在2008、2009这两年我们已经与部分优秀的供应

商尝试合作,并取得了阶段性的成功,在接下来的时间里我们需要投入更多的心血来寻找各类面料开发、生产专家,互相取长补短,共同进步。

如今的超市竞争已经从单一的价格制胜的竞争观念向集价格、文化、服务、品牌等复合型竞争理念过渡。我们可以做的就是用具有“鳳凰莊”特色的服务来赢取客户的信赖,以求打造面料行业首屈一指的品牌。为了使我们的服务更为优质化,在今年,我们将引进几位国内顶尖服装设计师,成立一个专为客户提供时尚思路、为销售提供方便的设计打版室。

“人是成败的决定性因素”。在21世纪的竞争里,谁拥有更多的优秀人才,谁能让人才发挥最大的作用,谁就拥有了竞争力。本着“以人为本”的理念,鳳凰莊是轻纺城市场上首家成功推行全员股份制的公司。为了增强员工主人翁意识,让每个员工在各自的岗位上发挥极致的能动作用,从2009年度开始,整个公司上下实行全员配股,凡在公司工作一年以上(含一年)的员工到年底都能分到红利。

要打造20家分公司、建立起设计打版室,成就“面料超市”的梦想,不可或缺的就是更多的销售人才、中高层管理人才和优秀的设计师团队来共同参与共同奋斗。“精培梧桐树,引得凤凰来”,鳳凰莊绝对是能实现人生价值的大舞台。



感恩·优质服务从“心”开始

——公司中秋·感恩活动纪实

本报讯 感恩是一种美德,感恩是一种处世哲学,感恩是人生的智慧。英国作家萨克雷说:“生活就是一面镜子,你笑,它也笑;你哭,它也哭。”你感恩生活,生活将赐予你灿烂的阳光;你不感恩,只知一味地怨天尤人,最终可能一无所有!成功时,感恩的理由固然能找到许多;失败时,不感恩的借口却只需一个。殊不知,失败或不幸时更应该感恩生活。

仔细思考,公司至今所取得的成绩也有感恩的功劳,我们一直带着一颗感恩的心对待我们的客户、供货商、员工、国家。正因为我们的感恩,才有了大家对我们的大力支持与关照,才有了鳳凰莊的今天。

在中秋佳节即将来临之际,随着公司开展“中秋·感恩”主题活动的通知传达下去开始,本次活动就如如火如荼的进入了强化巩固阶段。上一阶段,公司员工已经踊跃

投稿,用笔杆向大家展示了我们的感恩之心,如今才有本月“中秋·感恩”特刊展示在大家面前。

下一阶段,黑板报比赛、讲故事比赛、文艺晚会等也都围绕着“感恩”这一主题展开。

丰富的活动拉近了员工之间的距离,同时每个人都怀着一颗“感恩”的心服务客户、供应商,让公司的综合服务品质又得到了质的提升。

■温馨提示

亲爱的家人们、公司所有驾驶员们:

近段时间全国上下都在严查酒后开车一事,不知你们是否知道,你可以不看电视,也可以不看其它报纸,但公司内部报刊你们一定会看。

不管你是专业驾驶员,还是偶尔开开车,不管你是在总公司还是在分公司。请你注意:·

两瓶啤酒=15天拘留+扣驾照半年+2000元罚款;

也许你会问,什么是酒后驾车?什么是醉酒开车?根据相关法规,驾驶员血液中酒精含量在0.2-0.8毫克/毫升,属于酒后驾车,血液中酒精含量超过0.8毫克/毫升,属于醉酒驾车。按通俗的说法就是一次性纸杯喝一杯啤酒就够得上酒后驾车,喝两瓶以上啤酒和二两以上低度白酒就属于醉酒驾车。

所以,为了你和他人的安全,也为了你家人的幸福,请你“开车不喝酒,喝酒不开车”。



多感恩顾客

卖家就要做足一些功夫,尽量采用一些避免顾客后悔的对策。

当买家买了商品后,卖家有否发自内心地感激买家?就是要适时地讲“谢谢你”之类的话,让买家得到一种被认同和赞美的成就感,可以说感恩顾客是一种让顾客得到认可最好的方式。

比如你去买了辆新的小汽车,两个不同的售车员对你表述如下不同的话,你会怎样想?

甲:“先生(小姐):祝贺你做出了一个正确的决定”。而且满脸笑容地,诚恳而热情地说:“看得出来你很喜欢开着你自己选择的这款车的感觉。”

乙:“先生(小姐):可惜啊,你要是多加3万块就可以买到一款更高级别的车。看来你是在价格上占了点便宜,不过车使用起来,可能有一些后患。”

既然你已经掏钱了,而且买车不

是一两万元的事,你是想听到甲说的,还是乙说的话呢?

碰到你的太太或女朋友过生日,你去珠宝店买了一款超出你预算的钻戒,但你当时考虑得更多的只是想爱人开心就好。这时卖钻戒的售货员有两个说法:

甲:“先生,祝贺你做了一个正确的决定”,并且主动握着你的手,真诚地对你说:“我想让你知道,我以行家眼光对你,你买这枚钻戒绝对值得,你的爱人一定会兴奋不已和记住你的深情。”

乙:“先生,如果你偏要买这枚钻戒,我不敢保证你爱人是否喜欢,千万不要费力不讨好哦。我还是坚持推荐另一款给你更合适。”

恐怕大多数人都爱听甲说的话吧,这种心理其实天天都在发生,销售人员有没有认真地研究一下,怎样才能让顾客买了而不后悔,从而缓解顾客购买的不平衡心理呢?

作为卖家,你想多卖点商品给买家,甚至越多越好,因为那是利润的趋势;作为买家,你想最好少花钱,甚至是“天下掉馅饼”不花钱也可以享受商品,那是因为人的天性。按道理说来,买卖之间的想法都没错。

但作为买家,也许我们每个人都有这样的经历:兴匆匆地购物或决定购买某件商品之后,又突然觉得后悔了,发现自己上了当或作决定太冲动了。此时,大多数人都会回头重新考虑自己是否在不理智的情况下,做出了冲动的、奢侈的、不切实际的或者荒唐的购买决定。

不要轻易放弃

○生产部 姜晓成

在人生的道路上,我们一定会遇到很多抉择,这些抉择可能会影响我们的生活、事业、家庭甚至影响我们的一生。所以对于每一个抉择我们必须慎重,尤其当我们想要放弃我们曾经追求的东西时,我们更要保持清醒的头脑,你的坚持或放弃必定会影响你的一生。我参加工作已有几年的时间,作为一个过来人,我想给公司的新同事一些建议。

作为职场新人,很容易放弃,作为刚毕业的新人,缺乏对职业和未来比较深入的了解,一旦遇到挫折,首先想到的就是放弃,放弃公司,放弃自己所从事的行业等等。要知道世界上最容易的事情就是放弃,很多职场新人的想法就是:“我还年轻,我不能浪费时间,我要去寻找更

好的机会”。殊不知自己在不断更换公司的过程中,到哪里都是新人。任何一家公司的新人,都要经过培训、实习、熟悉等阶段,同时每个公司都要培养对新人的信任,这都需要很长的一段时间,所以你在寻找新希望的同时,也放弃了新机会。

我把和我同时毕业的同学们对比了一下,发现到目前事业干得最好的就是那些仍然坚守在自己第一家公司的同学们,而现状最糟糕的就是那些经常更换公司的同学。为什么会有这么大的差距呢?我觉得主要原因就是,后者没有足够的耐心去等待成功,他们在一次次更换公司的过程中,一次次的浪费了机会、荒废了时间。我想如果再这样继续下去,他们一定会用一生的耐心去面对失败。

其实刚入职,做什么工作都

是一样的,你是一张白纸,在任何岗位都是能学到东西取得进步的,你要做的是虚心学习,把交给你的工作认真做好,当你得到别人的认可,自然会有更好的机会在等着你。另外,新人的心态是最不稳定的,今天听到老总的一番鼓励,马上豪情万丈,过两天遇到些挫折,立马变的很消沉,如果挫折再接连发生几次,就会开始怀疑自己,这个时候我们必须要通过沟通来改变状况,多和同事、领导坦诚沟通,告诉他们你的状况,并从中汲取他们的积极建议。

以上是给大家的一些建议,也是给我自己的鼓励。虽然我已工作了几年,但仍常有困惑和迷茫的时候,其实这些都是人生成长的必经过程。希望以上能给大家一些帮助,今后能少走一点弯路。

财务故事一:扁鹊的医术

魏文王问名医扁鹊说:“你们家兄弟三人,都精于医术,到底哪一位最好呢?”

扁鹊答:“长兄最好,中兄次之,我最差。”

文王再问:“那么为什么你最出名呢?”

扁鹊答:“长兄治病,是治病于病情发作之前。由于一般人不知道他事先能铲除病因,所以他的名气无法传出去;中兄治病,是治病于病情初起时。一般人以为他只能治轻微的小病,所以他的名气只及本乡里。而我是治病于病情严重之时。一般人都看到我在经脉上穿针管放血、在皮肤上敷药等大手术,所以以为我的医术高明,名气因此响遍全国。”

财务故事二:曲突徙薪

有位客人到某人家里作客,看见主人家的灶上烟囱是直的,旁边又有很多木材。

客人告诉主人说,烟囱要改曲,木材须移去,否则将来可能会有火灾,主人听了没有做任何表示。

不久主人家里果然失火,四周的邻居赶紧跑来救火,最后火被扑灭了,于是主人烹羊宰牛,宴请四邻,以酬谢他们救火的功劳,但是并没有请当初建议他将木材移走,烟囱改曲的人。

有人对主人说:“如果当初听了那位先生的话,今天也不用准备筵席,而且没有火灾的损失,现在论功行赏,原先给你建议的人没有被感恩,而救火的人却是座上客,真是很奇怪的事呢!”

主人顿时省悟,赶紧去邀请当初给予建议的那个客人来吃酒。

【感悟】

一般企业的财务管理还是停留在“头痛医头、脚痛医脚”的事后控制阶段,缺乏财务规划意识,导致的结果就是管理人员成天扮演“救火员”的角色,到处扑火,而一旦碰到特大火灾,公司的所有财产就会灰飞烟灭;或者讳疾忌医,等到病入膏肓才想到去看“企业医生”,但往往错过了治疗的最佳时机,最终回天乏术。可见,事后诸葛亮于事无补,防患于未然才能从根本上解决问题。正确的管理思路应该是先从企业的战略出发,规划好企业的财务战略,建立健全财务制度、预算管理制度和内部控制制度,按胜任力模型选择合适的财务人员,加强财务知识的培训普及工作,做到事前有规划、事中有控制、事后有分析,才能把财务风险消灭于萌芽状态当中,为企业的健康发展保驾护航。

罗文的故事——是！保证完成任务！

1898年美西战争爆发后,美国必须立即与古巴的起义军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴广阔的山脉里,没有人确切地知道他在哪里,也没有任何邮件或电报能够送到他手上。怎么办呢?有人对总统麦金莱说:“如果有人能够找到加西亚的话,那么这个人就是罗文。”因为他了解罗文对上级交办的事情总是坚定地回答:“是!保证完成任务!”于是总统把罗文找来,交给他一封写给加西亚的信。罗文接受任务,他没讲任何条件,没说任何困难,一句话也没说,拿了信就走,他历经千辛万苦和千难万险,舍生忘死,徒步走过一个危机四伏的古巴,只身穿过险象环生的牙买加丛林,三个星期后在崇山峻岭间准时把这封信交给了加西亚,并带回了加西

亚给总统的信,最终,美国赢得了这场战争的胜利。

罗文的故事向我们传递着一个朴素而伟大的真理,居其职必须负其责。所有的任务中,有一种任务属于一个人职业范围内的任务,应该无条件全盘接受和无条件地全力以赴。罗文接受任务时,没有问加西亚是谁?加西亚住在哪里?什么时候去?怎么找加西亚?加西亚不在怎么办?有没有报酬?只是排除万难及时把信交给了加西亚,不折不扣地完成了总统交办的任务。罗文如果有一点苟且偷生的心理,就可以编出一万条找不到加西亚的理由。然而,罗文的“是,保证完成任务”的崇高精神,让他冒着生命危险也义无反顾。

“保证完成任务”是解放军在接受命

令与任务时最标准的回答,表明了解放军坚决执行命令的态度和出色完成任务的信念,正是这种态度和信念,使得解放军在装备落后、环境恶劣的条件下成功生存并取得了最终的胜利。在这次汶川大地震的抗震救灾中,表现最突出的还是军人。解放军这种服从命令的态度和作风,在企业就是团队执行力的体现。在这些军人所执掌的企业中,就是因为有执行力,这才保证了企业战略和措施不折不扣地执行,最终创造了辉煌的企业业绩。“保证完成任务”是责任、忠诚、服从、勇敢、合作、纪律的概括,是职业精神的根本体现,是执行力的根本保证。我们无法改变人生,但可以改变人生观;我们无法改变环境,但可以改变心态;我们无法阻止问题的发

生,但我们可以改变执行力解决问题,完成任务。“保证”不是一句简单的承诺,而是素质、制度、方法、毅力、团队、文化等方方面面的保证。就象《亮剑》影片中李云龙和他的士兵在接受命令时,都会在一个标准军礼的同时坚定地说:“保证完成任务!”我们要学的,就是李云龙的部队取胜的精神。

喜迎中秋

○雷小卫

老客户、朋友们的关照与支持。所谓抱有感恩之心对人、对事深怀感激才能朝气蓬勃。为了表示对客户、朋友们的感谢本次节日我司特地为各客户、朋友们备了一份佳礼(月饼),祝各位“中秋节快乐”,同时希望日后继续得到各位一如既往的支持。

以下是一则爱心小故事《购买上帝的男孩》,希望看到的人们都能感悟到它的真谛!

一个小男孩捏着1美元硬币,沿街一家一家商店地询问:“请问您这儿有上帝卖吗?”店主主要说没有,要么嫌他在捣乱,不由分说就把他撵出了店门。

天快黑时,第二十九家商店的店主热情地接待了男孩。老板是个六十多岁的老头,满头银发,慈眉善目。他笑眯眯地问男孩:“告诉我,孩子,你买上帝干嘛?”男孩流泪告诉老头,他叫邦迪,父母很早就去世了,他是被叔叔帕特尔抚养长大的。叔叔是个建筑工人,前不久从楼梯上摔了下来,至今昏迷不醒。医生说:只有上帝才能救他。邦迪想上帝一定是种非常奇妙的东西,我把上帝买回来让叔叔吃了,伤就会好。

老头眼圈也湿润了,问:“你有多少钱?”“1美元。”“孩子,眼下上帝的价格正好是1美元。”老头接过硬币,从货架上拿了瓶“上帝之吻”牌饮料,“拿去吧,孩子,你叔叔喝了这瓶‘上帝’就没事了。”

邦迪喜出望外,将饮料抱在怀里,兴冲冲地回到了医院。一进病房,他就开心地嚷道:“叔叔,我把上帝买回来了,你很快就会好起来!”

几天后,一个由世界顶尖医学专家组成的医疗小组来到医院,对帕特尔进行会诊。他们采用世界最先进的医疗技术,终于治好了帕特尔的伤。

帕特尔出院时,看到医疗费账单上那个天文数字,差点吓昏过去。可院方告诉他,有个老头帮他把钱全付了,那老头是个亿万富翁,从一家跨国公司董事长的位置退下来后,隐居在本市,开了一家杂货店打发时光。那个医疗小组就是老头花重金聘来的。

帕特尔激动不已,他立即和邦迪去感谢老头,可老头已经把杂货店卖掉,出国旅游去了。

后来,帕特尔接到一封信,是那老头写来的,信中说:年轻人,您能有邦迪这个侄儿,实在是太幸运了,为了救您,他拿一美元到处购买上帝……是他挽救了您的生命,但您一定要永远记住,真正的上帝,是人们的爱心!

是啊!人们的爱心才是这个世界真正的上帝!帮助别人快乐自己,爱心是我们生活的一部份,希望我们在别人需要帮助的时候可以无私的贡献出自己的爱之精神。

祝所有的顾客和所有支持过凤凰庄成长的人,在需要他人帮助的时候都能遇到“上帝”。中秋节快乐。

我们都是来自五湖四海的打工族,是什么让我们打工人每个都有不一样的人生呢?有很多人得到升职、加薪,有的自立门户当老板,而有的人却每天都在为找工作发愁,还有的人却永远都只是员工。

在很多员工看来,特别是新人,公司给我多少工资,我就做多少事情等价交换,仅此而已,因此他们将上班下班,份内份外的界限划分的很清楚,尽管他们也无时无刻在等待机会,但等价交换的心态让他们看不到薪水以外的东西,不愿付出,对于份外的工作没热情,尽量躲避,实在不行就敷衍了事。

其实公司并不是菜市场、百货商店,在这里进行一手交钱,一手交货的简单交易,而是公司给你创造一个让你实现自我价值的平台,额外的工作会给你创造额外的机会,如果你只是认为等价交换,那么你将得不到任何额外的机会。

然而,你只要仔细观察就会发现,任何一个公司,不管是经理、部门负责人,还是一般的管理人员,他们绝大部分人也不是一进公司就坐到那个位置上,他们也和你一样,当初也是一个新员工,打工者,而他们能脱颖而出就是因为比其他同事多一些付出,多做一些额外的工作,并从中挖掘到了额外的机会。

因此只要你愿意,你也跟他们一样拥有同样的机会,那么我们为什么一定要用等价交换的思想来限制阻碍自己的成长,让自己永远只是一个员工呢!

我们都是一个部门经理了,发现压力好大,原来以前的压力都在吴芳那里(东区著名负责人)。现在我有部门的利润目标,收款目标要去达到,有部门的产品去经营,有部门的人要管理,还要关注她们的成长状态,不单单是销售产品那么简单了。好像懒觉都不能那么安心睡了。但我乐在其中。虽然辛苦,可是我在进步,在提升,在实现自己的价值。我的收入在一个一个台阶增长,我的能力让我觉得自己不会丢掉这份工作。一路走来即使辛苦也不觉辛苦了,因为值得。

望此文与公司新同仁可以作为一个成长分享。

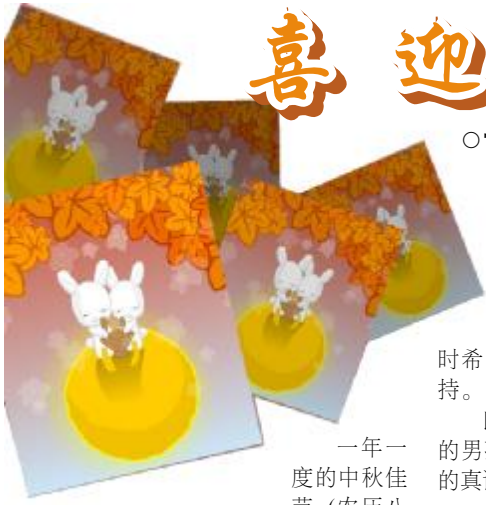
在郑州凤凰庄,最不缺少的就是爱和感恩。当我们初入这个市场时,眼前充斥着石头和大山,似乎很难看到希望和光明。但是我们不怕,因为我们每个人内心都有着坚定的信念和面对一切困难的勇气,我们一同成长、一同进步,用我们的真诚和努力去打动客户。从第一个订单的落成到今天的门庭若市,我们感谢每一位客户,有了他们的支持和严厉指教,才有了今天的郑州凤凰庄。爱和鼓励能够让我们充满力量的前行;批评和指责可以让我们停下来审视自己;冷静的思考和虚心的反省后我们可以重新出发。

我们凤凰庄人每一天都在用感恩的心服务、回报客户,也在真诚不懈的和身边的人一起努力。我们一起用爱和感恩面对工作和生活中的一切,一起在成长的道路上大踏步前进。

我非常赞同这种说法。一切都因为有爱和感恩。

机遇是额外工作的收获

○后勤部 李祖琪



一年一度的中秋佳节(农历八月十五)即将来临了,中秋节在中国是一个非常重要的传统节日。是全家团圆的特殊日子,在这一天,人们最主要的活动就是赏月和吃月饼了,“月饼”是这个节日的重要标志——代表:“以饼之圆兆人之常生”用月饼寄托思念故乡,思念亲人之情。同时,月饼还用来当作礼品送亲赠友联络感情,希望能给亲人、朋友们送上自己的祝福。

凤凰庄公司建业以来一直承蒙各新

在《羊皮卷》里经常读到这句话——“坚持不懈,直到成功”!现在这句话终于在我的现实工作中起作用了,让我真正领悟到了这句话的真正含义!

今年做了一位新客户(韩依服饰),可能都是四川人的缘故,在话语上比较投缘,在短时间的沟通中彼此产生了信任,慢慢地他有很多需要找的小样都给我寄过来让我帮他寻找,我坚信这是客户对我工作的认可,相信我才让我去做!

七月份我推荐了一个针织锦纶的产品给他,他很看好,但由于价位高的原因一直没有下单,过几天我打了个电话给老板娘,从生活到学习,到工作,聊得很投机,最后谈到了产品,同时我提供了一个信息给她:“现在市场上锦纶针织的产品卖得非常的好,所有发货的客户都已开始大量返单……”聊天中我听得出来老板娘喜欢这个产品,而且她们的客户也需要这种产品,可她说“产品是好,就是价格太高……”几番周折,她才说“行,我再考虑一下吧!”但我在挂电话之前说了一句“过两天我会再打电话给您的噢”!

打完这次电话,我给自己承诺,我一定要让她做上这个产品!两天后我又打了电话,这次借题发挥,告诉王姐:“反正您和您客户都很看好这个产品,为什么一定是价格高就不能做呢?现在这个产品在市场上是绝对的跑量,而且一定会是一个持续性最好的一个产品,如果您不做,您也将会失去您客户对这个产品的销售,因为您不做,不等于客户就不卖,而做了才会有机会,您说是吗?”我的话说完,王姐委婉的说:“谢谢你,李珍,我再考虑一下吧!”虽然这次还是没有成功,但至少客户还在考虑,我是还有希望的,因为她在为我说的这些话而动摇!我仍旧坚持着和王姐的联系,四天后我再次拨通了王姐电话,闲聊了一下,当再谈到产品的时候我很坚定的告诉王姐“我们的产品好,您是看得到的,不做可真的是您的损失噢!”

我还是没有说服她,我几乎都快放弃了,但还是抱着一种乐观的心态和她聊产品之外的事情,十天后,意外的接到王姐打来的电话,“李珍,要不是你坚持打那几个电话劝我做这个产品,我是肯定会放弃的,你的坚持很好,我们公司的销售员是不会这样,我们应该向你学习。”“王姐,谢谢您,是您让我又进步了”!

王姐下单了,我看到的不是这一个定单,而是在这一整个过程中体会到的付出和收获,我为自己而感动!被拒绝了怕什么,只要坚持,一定就有收获!所以我坚信:只要坚持不懈,就一定会有成功!

坚持不懈,直到成功

○联休 李珍

2006年12月31号隆隆的火车声把我从遥远的北方带到了陌生的柯桥,坐着硬板车感觉很累。2007年元旦,预示着一切从新开始。我大学毕业了,我在找工作,我经历了层层面试,我选工作的时候,工作也在选择我。七层面试我过了五层的时候,在等待的过程中我放弃了,好辛苦的努力后我发现那些好像不适合我。然后自己告诉自己销售好像更适合我。

2007年1月7号,我正式成为了凤凰庄的一名销售。我读了十七年的书,还记得第一天上班,我发现自己什么都不是,什么都不会,傻傻的,就像幼稚园的孩子。我必须放下以前的一切从头学起了。首先,了解公司是怎么运作的,其次,认识产品——布,接着,慢慢接触客户,让他们认识我。一周下来,我迷茫了,感到现实与理想的差距,好像现实不像想象的那样进行着。哭了,要离开。可是,不知道接下来要做什么。

我被问了四个问题“你会做什么?你有什么能力去选择?你想做什么?你想

得到什么?”答案是我什么都不会,我不知道自己的能力在哪里,我想做轻松有价值的工作,我想得高工资,想让自己有能力起来,我还有好多想得到的东西。哭过后,我选择了坚持。至少我不想再坐硬板火车,因为我还记得没有钱买卧铺大

也被骂的垂头丧气过)。郑州分公司成立之际我被调配过去,一个月以后又回到了东区,同年11月我去了联合市场。虽然对于一个销售人员频繁的调动影响是巨大的,但是革命需要,调动就被认为是一件那么平常的事情了。在这个过程中,我成了凤凰庄的老员工。

09年,我是一个部门经理了,发现压力好大,原来以前的压力都在吴芳那里(东区著名

负责人)。现在我有部门的利润目标,收款目标要去达到,有部门的产品去经营,有部门的人要管理,还要关注她们的成长状态,不单单是销售产品那么简单了。好像懒觉都不能那么安心睡了。但我乐在其中。虽然辛苦,可是我在进步,在提升,在实现自己的价值。我的收入在一个一个台阶增长,我的能力让我觉得自己不会丢掉这份工作。一路走来即使辛苦也不觉辛苦了,因为值得。

望此文与公司新同仁可以作为一个成长分享。

一路走来 辛苦亦不苦

○老市场 李岚

学寒假回家曾坐了6天6夜的火车,那是站票,至少我要为父母负责了,偿还他们多年的辛苦,至少我还是一个有理想的青年大学生,所以我不但要工作,还要好工作。

也许我运气比较好,在东区天时地利人和的地方给了我机会,逐渐的我有了一一个客户的积累,生涩渐无,我可以熟练的接待客户销售产品,逐渐的我的努力得到了客户认同有了业绩。当经营的客户风潮07年还能排在公司利润前25位的最后一位的时候我好开心(当然在经营的过程中

爱和感恩一路同行

○郑州分公司 陈宇

成长是一条漫长而又充满岔口的崎岖之路,我们在每个路口的选择,都会影响我们的一生。但是无论是成功还是失败,我们都要经历面对选择时彷徨和不知所措的时候。这时候我们最需要的是那种源于内心的坚定和勇气,而情感是坚定和勇气的来源和保障。在茫茫人海中,每一个人看起来都微不足道,却又时常可以创造奇迹甚至改变世界。原因很简单却也很容易被忽略,那就是有“爱”在身边。

小时候,是父母无私而伟大的爱让我们健康快乐的成长,有机会去了解世界;读书时,是老师和同学的爱让我们愉

悦的收获知识,不断地了解世界;工作以后,是同事和朋友的爱让我们不断进步,有机会靠自己的能力改变世界。在我成长的道路上,有无数人用他们的爱来支持我、帮助我,在心底我曾无数次的感激过,今天我要大声的说“谢谢你们”!

在《泰晤士报》上,曾经有一个女生在自述中这样说过:今天比昨天更有智慧,今天比昨天更慈悲,今天比昨天更懂得爱,今天比昨天更懂得生活美,今天比昨天更宽容。

我非常赞同这种说法。一切都因为有爱和感恩。

感恩的心

○吴芳

还记得五年前我学的是美导师的技术却进入了面料这个行业,自己都很诧异,当公司在我们学习了一个月的时候进行了集体面试,合格的会被选到广州分公司更前锋的锻炼,26位新人里,我年龄最小,经过公司五位元老严格把关,最终我们看到何总脸上的笑容,就明白自己合格了!

广州当时的两位经理是陈小兰和王蓉,两位非常出色的老师,蓉姐做事很严谨,自然对我们要求很高,作为新人的我们内心很煎熬,同时进步也是惊人的;这时兰姐出场了,她用她的幽默填平了我们的不满。我自己做经理时就感受到了她们的

压力与迫切的想要新人快速成长的心情,今天我们在公司里的价值是您们培养我们的成果,谢谢你们!我到凤凰庄五年了,我现在的社会知识是这个大家庭熏陶给我们的,得到许多人的称赞时,我明白这一切都源于公司,感谢公司何总在这漫长的道路上给予我们年轻人的平台,谢谢您的宽容,谢谢您的用心良苦。

感谢我曾服务过的卢总和钟大姐,谢谢你们对我的支持和配合,让我们有着愉快的合作历程,您是我初到凤凰庄销售部的贵人,真心感谢你们,祝福大家生活愉快,生意兴隆!



感谢我现在服务的客户都市米兰,西远,哈真,风采,玉立佳人,哈依奴,梅鸿,意希欧,赵素媛等客户,谢谢大家对我们公司的认同与支持,我们上下员工将会竭尽全力做好每一份本质工作服务于大家!

最后感谢我亲爱的爸爸妈妈,谢谢你们默默的为我祈祷与打气,自从出来工作后,陪您们的时间很少,内心很爱您们,希望您们健康快乐!

一路走来我要感恩的人

○青春艳

还记得坐在教室角落里听你慷慨激昂讲述着自己的企业和梦想的那一幕。那是我参加的第一次比较正式的校园招聘,我被你独特的企业文化所吸引,于是慎重的递上了我人生的第一份求职简历,怀着所有年轻人的梦想来到了凤凰庄,开始了我的事业生涯……

当我们端坐在培训室里,听你讲述公司的成长史以及你个人的经历时,我们体会到了一个企业发展的不容易,从你身上更深刻的意识到一个成功人士必须具备坚定的意志力跟必胜的信念。我相信在场的每一个学生对你都是万分的敬仰和钦佩,因为你坚定了我们的目标激起了我们的斗志,你同时也是一个成功的演说家。这就是你给我初次的印象。可是我要感谢你的仅此而已吗? NO……

年少轻狂的我们,天不怕地不怕。可是在学习做销售的过程中由于新人犯下的错误,公司不知为我们买下了多少“单”。当时你没有任何的怨言和责备的意思,而是一味的迁就和细心的教导,因为你知道新人比较脆弱,应该给予更多的爱和鼓励,那怕是在你生病的时候都要坚持为我们这些“小毛孩”上培训课和心理沟通。让我们从错误中吸取经验和教训。每次开会时听着你嘶哑的声音在激情澎湃的构建我们公司的蓝图时,我为我能进入这家企业而自豪,我为我们能有这样敬业的“老大”而骄傲。试问还有多少家企业的老板是这样来亲自培养自己的员工,是这样的敬业呢?我们要更加珍惜这来之不易的机会和更加懂得感恩于我们的“老大”。

“不抛弃不放弃”,你让公司里的每一个员工都能各尽其才,找到适合自己的岗位。从我接手百变这个部门以来,我感觉自己成长了不少。由于这个部门的特殊性跟差异化,我们有别于其他部门。它让我们接触到了更多新的东西,接受了更多新的挑战,百变一路走来,都是在你的细心指导跟用心经营之下变得越来越好,因为你不仅仅是在教我们怎么做生意,更多的时候是在教我们怎样做人。我相信我们百变会蒸蒸日上!红红火火!! 因为有你、有我们坚定的意志跟必胜的信念。

请允许我尊敬的称呼一声:“老大——您辛苦了!感谢您为我们所做的一切!”

金秋感恩

○李娟

新生,是造物主赋予生物最初的权利,让万物接受阳光的沐浴、接受雨露的洗礼。曰:从零开始。那么,我们步入社会的第一步便是从零开始,去学习、去适应,这是每个人都必须去经历的一环。我相信每个人都有他要走的轨迹,关键是看你是否能坚持到最后。销售是一门很深的艺术,它包含了人生很多伟大的哲理,在这条路上布满荆棘,需要用智慧的利剑去劈开重重阻挠,在这条路上也满载着机遇,需要我们用勤劳的双手去挖掘,需要我们用爱和感恩去浇灌。人生路漫漫兮,我慢慢走兮,收获泪水、硕果、欢笑、幸福兮。

哭过,去郑州分公司时,因为陌生的环境,陌生的相处方式。单纯的壁垒,被现实所击破,变成梦幻的泡沫。同事她与我一起欢笑,用最真诚的话语,让原本孤独的心慢慢打开,教我怎样去适应、面对现实,我明白最直接的话语才是一剂成长激素。早上,提着挂包出门,我们紧握双手,去面对陌生的客户,用真诚的微笑去迎接客户。下班时我不再是一个人,五谷杂粮饼店前常常有我们的身影,小吃并不是最好吃的,值得怀念的是在一起日子。我收获了友谊。

感动过,每一次,当和客户争执价格或交货期限问题,客户站在他们的立场上希望价廉物美、交货期限最短,但事实上我们很难做到三者统一,这让双方都很郁闷时,一条简短的信息,包含最真诚的话语,也带回了客户理解,化解一切,当看到:“小李,没关系的”的回复,两个字涌入心头“感动”,这便是我所谓的成功,胜过卖很多产品带来的快乐。才发现快乐这么简单:让彼此开心。我收获了成功。

悔过。当我们处理客户问题、发货问题时,何总和魏包容我们所犯过的错,他们不是先想着怎样去惩罚我们,换句话说:为我们失败买单。同时也用最实在的话语让我们悔过。也许你待不了多久就离开公司,但你收获的是步入成功的方法。你会永远记住这里,因为这里有许多优秀的老师。我收获了知识。

在金秋的日子里,让我想起两个字“感恩”,把它包裹在甜美月饼中,送给所有我爱的人,和爱我人。



“一场雨把我困在这里,你冷漠的表情会让我伤心,六月的雨……”正如胡歌这首歌唱的一样,一场雨把我们困在了仓库,冷漠的雨让我们所有人都伤心!那不是六月的雨却是广东九月的暴雨!

当我们把卡轩娜的100匹针织牛仔上上车后,我和小张还在那里交头接耳地抱怨道:“太累了,这是人做的活嘛?”“走,回家好好休息一下!明天不做了累死了!”我们正准备离开时,却发现对面仓库的大哥们还在急急忙忙的把那刚到的几十匹货往仓库里面摆,只听任叔大叫“涛涛,9888厚黑色,82.5m”刘涛边记边回应着“9888厚黑色,82.5m好,走,下一位……”旁边又传来何大哥的声音:“涛涛,快,A8769厚,88号色,78.4m”他们正以练顺口溜的语速报着布匹上的数字,刘涛也像以前的电报速记员一样,快速的记录着并重复着,以防出错!我和小张对视一笑,心想“大哥们,你们先忙着,小弟先回去把电视给你们开着,等着你们的把家还!”当两人大摇大摆的离开时,“辟啪、轰”一声雷响,打断了我们回家的脚步,只见天空黑漆漆的乌云向我们这方大肆袭来,小张大叫:“天,又是暴雨我们咋回家呀!”我也反应回来,“唉,那就在里面先避一下雨再走吧!”

我们正转身时,只见忠哥使出了吃奶的力气,把一匹100多码的牛仔急急忙忙离仓库过道4、5米地方一下扔到了仓库的过道中,然后叫道:“下雨了,快抢外面的货,不要让它们淋湿了!”话还没说完,那该死的雨已经像我们家那水龙头破了一样,哗哗的往下流!还没等我来得急反应,小张一推,把我推向了那流水般的暴雨中说道:“还等什么快动

手呀!”这时我才明白过来我们要帮忙呀!这时仓库的大哥们已经全部投入在这场抢救行动中,当时的情况是这样的……

“涛涛,快去把里面的胶布全部拿出来!”有人大叫道,“快来人帮忙先把牛仔弄进去!”一群人乱成了一团。“小张,快我们两人来抬进去”“这面有一堆,这面又有一堆,胶布拿来盖起,快……”“快让,快让我,抱不动了……”“这里有牛仔,快来,快来!”这帮人抢着,叫着,他们已经忘记了这是在暴雨中,忘记了那是

一场雨

○唐德林

已经疲软的身躯,他们还在抢着,叫着!只见一团红色的胶布直冲冲的往前跑着,那是什么?原来胶布太大了,挡住了那女孩小小的身躯和那前方的视线。只听“咚咚”一声那女孩倒下了,可不见她停留半刻就马上站了起来,大叫道:“胶布来了,胶布来了!”大伙听到胶布来了就像是雨停了一样兴奋,都在叫着:“快,拿来盖上,快拿来盖上!”几个人东拉一下,西拉一下,终于把布都盖上了,可这时雨却停了,这就是9月的暴雨!

仓库的大哥们,你望我,我望你,突然大笑起来,笑完后,又重新回到了忙碌中,有的摆布,有的给车上货,有的忙着接那响个不停电话……

我知道他们笑的是什么,笑的是这场9月的雨,笑的是那被雨淋湿的落汤鸡!或许这

样在雨中工作他们一个周要遇上好几次,可我们这些销售人员有几个去尝试过,做过了?

一场雨,让我明白了很多。明白了什么叫工作,什么叫辛苦!在平时的工作中我们为了提一包小小的板布,就抱怨就太重,走太远的,现在想一想,一包10米来的板布和一匹100米来的大货算得了什么?天气热了我们销售人员又开始抱怨了,这么大的太阳我们还在外面跑客户多累呀,如果有可能的话,让仓库的人员在外面跑我们在30米不透风的仓库去不干活坐着也罢,我想我们没有一个销售人员愿意换吧!更何况他们还是在里面干活了!

以前的我不但不理解他们!还不时的埋怨:“有没有搞错,通知了这么久也没做好。”“这么久板布都不送上来,做的是什么事嘛?”

“这刘涛,咋回事嘛电话也不接我的货怎么安排嘛?”这些报怨在我们嘴里是经常听见的。有了这场雨,有了这一天的仓库之行后,我明白了,送不上来板布,电话不接,那是太忙了,确实太忙了!每天几百匹到货,几百匹出货就四五个人搬进搬去!还能有多少时间送板!一天有上百个电话要接,还要为几百匹到货、出货做登记,一个小小女子能应付过来?难道是超女?

虽然,我们不能少卖货,也不可能每天下去帮忙,但我们可以做的是多一分理解,多一分原谅,多一分感恩!少一些埋怨,少一些指责!在这中秋佳节之际,如果上天只给我们一个祝福的机会,那我一定送给那些为我们付出太多太多仓库的大哥们!

祝福您们中秋快乐,心想事成,工作顺利,全家幸福!