

顾客的满意是我最大的追求

——访银桂生态农庄总经理张玲

记者 雪峰

创业故事:好山水中的农家乐商机

张玲从2004年开始一直在汀泗镇古田村经营一家土菜馆,由于她为人真诚,虽然地方偏僻,生意一直还可以。她是一个有心人,自从咸宁举办旅游节以来,每次看到全国各地的游客来温泉旅游时,她就想,这么独特的旅游资源,一定蕴藏着很大的商机,果然没多久十六潭农家乐如雨后春笋般一家家开了起来。这时张玲萌发了自己在温泉城区开一家农庄的想法。2013年,张玲决定全心投入在温泉城区开一家大型的农家乐——银桂生态农庄。

目前,记者来到了张玲的银桂生态农庄采访。银桂生态农庄于2014年5月正式营业。据介绍,该农庄有最大的停车场,还有自己种的菜园,自己养的家禽,客人可以在我们这吃到最环保的菜品。”银桂生态农庄最吸引客人的地方是,许多大山里野味都是猎户第一时间送到了,虽然这些野味稀少,不是经常能品尝到,但价格却很公道。目前,农家乐已经渐入佳境。生意最好的时候,一天要接待100多位客人。每次看着客人满意离去时的背影,她认为这就是她创业路上的最大动力。

顾客还需“知识服务”

前几天,笔者陪同一位乡下亲戚去一家电商场欲购买豆浆机。当向营业员询问该豆浆机的性能、特点和维修等问题时,这位营业员微笑地回答道:“对不起,这我可不懂,你还是自己看说明书吧。”听了营业员的回答,笔者的亲戚只得放弃了购买豆浆机。

近年来,随着市场竞争日趋激烈,许多商家纷纷推行“微笑服务”、“热情服务”、“周到服务”,使顾客进店如到家,倍感温馨。但如果商家缺少“知识服务”,对顾客的疑问一概不知,这就很难使顾客放心地购买你的商品。

由此,笔者以为,商家要真正做到优质服务,仅有微笑、热情和周到还是远远不够的。商家的经营者必须加强对营业员的业务培训,帮助他们掌握商品的专业知识,提高他们的销售水平。惟有如此,才能适应当今市场经济的发展,满足广大顾客的需要,商家的生意才会越做越大,越做越红火。

愿广大商家在做好“微笑服务”、“热情服务”、“周到服务”的同时,不妨也多些“知识服务”。(叶金福)



拉杆书包为孩子减负

16日,十六潭路东路段,放学的孩子拉着儿童滑轮拉杆减负书包回家。学生书包过重容易造成孩子长得慢、缩得快,商家给书包装上拉杆,来减轻孩子“肩头负担”,拉杆书包正成为一种校园流行。记者 陈红菊 摄

十年升级太平人寿打造“卓越3.0”

随着社会财富的积累和保险意识的加强,“大投入、稳回报”的保险日益成为国内新兴富裕阶层的首选保障。8月25日,太平人寿“卓越3.0——卓越尊享”产品在全国正式开售,成为进军高端寿险的又一支生力军。

作为国内市场历史最悠久的保险公司之一,太平人寿早在2005年就推出了保额100万起保、上不封顶的卓越人生保险产品,并成为了高端客户群中最具影响力的品牌之一。而本次推出的“卓越尊享”系列产品,正是这一系列从品质到服务的全面最新升级版。

据太平人寿相关人士介绍,“卓越尊享综合保障计划”由一款主险“太平卓越世享终身年金保险(分红型)”和多款系列产品组成,可提供高额身故、意

太平洋人寿
太平洋财险
客服热线:
95500

平安财险
客服热线:
4008000000

太平人寿
太平财险
客服热线:
95589

长江财险
客服热线:
4008668666

全增值。

复业以来,太平人寿注重客户经营,目前已经建立了涵盖所有客户的全方位、立体式客服体系。“卓越尊享”计划特别为客户推出了“贴心订制服务”。“卓越3.0”的客户可以享受到慢病基因检测、私人医生、住院体检,以及中国太平国际健康颐养社区的入住资格等超值服务。

同时,根据市场需求,太平人寿还将“卓越尊享”计划中各产品的最高投保年龄提升至70周岁,满足了高年龄段的保险消费需求。太平人寿研发人员还表示,为满足客户个性化需求,该产品提供了多款万能账户供投保人自由选择,“卓越世享”返还的生存金可“零费用”自动转入万能账户,月月复利结算,进一步推动并实现客户财富的安

全增值。

复业以来,太平人寿注重客户经

营,目前已经建立了涵盖所有客户的全

方位、立体式客服体系。“卓越尊享”计

划特别为客户推出了“贴心订制服

务”。“卓越3.0”的客户可以享受到慢

病基因检测、私人医生、住院体检,以

及中国太平国际健康颐养社区的入住资

格等超值服务。

在“三年再造一个新太平”战略框架

指引下,太平人寿公司体系建设日益完

善,财务实力和服务水平跃上新台阶。

多年来,太平人寿对高端客户市场

始终保持着持续关注和深入调研。

太平人寿相关人士表示,“卓越3.0”的推

出,正是公司产品体系中高端产品系列

进一步丰富的真实表现。

“卓越3.0”将为客户提供更全面的保

护,让客户的生活更美好。

太平人寿将通过不断的产品创新和服

务升级,为客户提供更加卓越的服务体

验,助力客户实现“卓越人生”。

太平人寿愿与您携手,共同开启“卓越

3.0”新篇章。

太平人寿愿与您携手,共同开启“卓越