

S 身边榜样

下乡销售记

■ 兖州新合作大卖场 韩艳菲



七月的骄阳炙烤着兖州大地，阵阵热浪拍打着出行的人们，不时地，会有一股股难闻的汽车尾气扑面而来。此时此刻，兖州新合作大卖场客服部的两位女员工——刘苓和马冉冉正在驾驶着一辆载满货物的农用电动车，奔赴在下乡销售的路上。

前段时间，兖州新合作公司与立白集团携手感恩回馈员工内购会，特推出优惠套装系列：好爸爸熏香液 6.56 斤 + 立白皂粉 2.7 斤 + 立白清柠洗洁精 2 斤 + 立白洗衣液 1.9 斤 + 立白熏香洗衣液 1.9 斤 + 六必治牙膏 150 克，原价 160 元现仅售 69 元。如此优惠的价格和保质保量的

商品，可是做好销量的好时机。为此，卖场把任务份额分配到各个部门区域，要求调动所有员工的积极性，汲取上次超能厂商周的经验——走出去的销售战略。

一想到外面火辣辣的太阳，许多员工都选择了退缩放弃。客服部刘苓和马冉冉主动请缨，回老家颜店镇去尝试，她们自己找来了一辆电动三轮车。一番验车装货准备，不到九点钟，她俩踏上了去往颜店的路。

已经好久没有骑过电动三轮车的两人着实折腾了几个来回，才敢晃晃悠悠地上路了。火辣辣的太阳相当刺眼，身上的衣服湿透了，面庞晒红了，头发也被风吹得散乱，将近

1 个小时后两人风尘仆仆地赶到了镇上。天哪，镇子的街上静悄悄的，几乎很少见到行人，只听见知了在不厌其烦地一声声嘶鸣着，这可如何是好？急得马冉冉直挠脑袋。刘苓说：“没人我们就主动去找人！”她们俩开始走街串巷，敲敲这家门，拍拍那家窗，叔叔、大娘地不停喊着。可居民一听是上门卖东西的，以为是搞传销的或者假货骗子，他们都不怎么开大门，更别提买东西了！

这可咋整呢？擦了擦头上滚落的汗珠，刘苓想到了自己的家人，“有了当地人做宣传，商品肯定会取得人们的信任。”两人合计一下，马上赶到了刘苓家所在的村子——翟四村，刘苓妈妈是位朴实又热心肠的人：“没事，工作上的事我支持你们，这么物美价廉的商品卖不出去多可惜！”就这样，在妈妈的带领下，她们挨家挨户地去联系，向村民介绍新合作百意公司，让他们了解促销活动，防备渐渐解除了，物美价廉的货物很快便得到了村民们的认可，不到中午 12 点，满满一电动车的货物全部销售一空，乡民们还连声感谢新合作百意的上门服务呢。

当天下午，她俩带着从未有过的轻松与喜悦回到了卖场，投入到下一轮的销售工作中去了。

W 文艺园地

生日的祝福

■ 襄阳新合作 李传雄

中午吃饭，手机响了，来电显示是老家姐姐的号码，接听后却听到了母亲喊着我的小名：“今天是你生日你记着不？”我连忙说：“妈，记着的，记着的。”随即鼻子一阵酸楚，心里很不好受。

自从离家到外地工作，每逢生日这天我总会接到母亲这样提醒式的生日祝福，近年来，每逢女儿的生日，母亲也要打电话来问候下，这让我无比的幸福感动，更让我非常的羞愧内疚。因为我老不记得母亲的生日，包括姐姐和弟弟的，所以几乎没有对母亲和姐姐弟弟们的生日祝福，但我自己孩子的生日我从来没有忘记过。真是应了这句俗语——世上只有瓜连籽，哪有籽恋瓜！

父亲去世得早，我们姊妹仨都是母亲拉扯大的，为此母亲吃了不少苦。村里人都说母亲很坚强，里里外外一把手，既要照顾常年生病的父亲，又要打理地里的农活，还要照顾三个未成年的孩子。身体也因此积累了不少病根，需要经常吃药维持。因为工作原因，我平时回家次数并不多，只在过年过节或有特殊事情时才回家看看母亲，给母亲一点零花钱，陪她聊聊天。

和大多数进城的农村孩子一样，我一直想把母亲接到城里和我一起生活，以敬孝心。但她一直适应不了城市里的生活，母亲曾经在我这里住了一段时间，觉得老被关在屋子里，闷得慌、闲不住，非得要回去。她说农村家里宽敞，忙家务，走走亲戚，串串门，聊聊天，觉得时间过得快，充实舒心。无奈，只得让她回老家了。

随着时间的推移，母亲日渐衰老，我发现她老人家对物质方面的需求越来越淡化，而对我们儿女的依赖感更加强烈了，每次回家，总要叮嘱有时间常回来。我想，除了多回家陪陪母亲，在她生日那天，记得给她送去生日的祝福，一个电话，一声问候，她老人家也会感到很幸福、很满足的。

高擎问责利剑

6 月 28 日，中共中央政治局召开会议，审议通过《中国共产党问责条例》（以下简称《问责条例》），《问责条例》自 2016 年 7 月 8 日起施行。《问责条例》作为一部规范党组织、党员干部履职尽责的重要文件，剑指六种违纪情形，对各种管党治党不力行为明确说“不”，成为全面从严治党的高擎利剑。

有权必有责、权责须对等。党员干部的权力是人民赋予的，手握权力，就要积极为党干事、为民谋利。权力也是一把“双刃剑”，如果缺乏约束，就会像没有笼头的野马，最终会横冲乱撞跌入违纪违法的深渊。如今，全面从严治党环境更为复杂，挑战更为严峻。我们党已不再是南湖红船上那十几个人带领的五十多人的队伍，而是成长为拥有八千多万名党员、四百多万个党组织的世界第一大执政党。要想立于不败之地，要想队伍更有凝聚力、战斗力，就要从实从强加强党的建设。

严管才是厚爱。《问责条例》的出台，不仅是对领导干部责任担当的严格考验，更是党组织对领导干部关心爱护的重要体现。坚持问题导向，对失职失责造成严重后果、群众反映强烈的党组织和领导干部，追究主体责任、监督责任和领导责任，通过严格问责倒逼履职尽责，这是组织上对问题干部的教育警醒，防止小毛病演变成大问题，甚至落入腐败的深渊；也将进一步形成震慑，问责一个，警醒一片，推动广大党员干部用高标准严格要求自己，规范权力运行。



H 好书推荐



内容简介

全球最大便利店连锁公司 7-Eleven 的创始人——铃木敏文，结合 40 多年的零售经验，为您讲述洞察顾客心理的成功秘诀：

一、不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考

虽然这两个概念看似大同小异，但“为顾客着想”终究是站在卖方的立场，脱离了普通消费者的生活；而“站在顾客立场”思考则跳出了“业内人士”的思维定势和经验框架，更易找到消费者的真实需求。

二、购买需要理由

顾客并非不愿意购买，他们只是在为自己的购买行为寻找一个合理理由。当顾客从一个产品中看到了能满足自己需求的购买理由时，就必然会购买。

三、持续给予顾客“附加值”

顾客总是在追求有附加价值的产品。因此作为卖方，我们必须持续给予顾客附加值，以满足顾客不断改变的需求。当卖方放弃思考与努力，不再拓展产品或服务价值的广度时，顾客的忠诚度也会随之落千丈。

四、任何人离开工作，都是一名普通的消费者

在工作时，人们往往会不自觉地从事公司或某些冠冕堂皇的角度看待问题。但其实，任何人离开工作，都是一名普通的消费者。只要回归平常的生活，就不难领会消费者的内心。答案在顾客内心的同时，也藏在“自己”的心中。

通过引述日本各行业一线成功人士——包括 AKB48 制作人秋元康、优衣库品牌设计师佐藤可士和、JR 东日本 Ecute 创始人镰田由美子等人的经营理念及案例，铃木敏文将为您献上系列最经典、最全面、最实用、最通俗易懂的零售心理战策略。

作者简介

铃木敏文，世界级企业家，日本 7-ELEVEN 创办人。他被日本媒体称为继松下幸之助之后的“日本新经营之神”，美国《哈佛商业评论》评价其为“融合东西方管理精神的最佳典范”。他领导的日本最大的零售集团 SEVEN&I 控股公司为全球第四大、亚洲最大的零售王国，营业额约等同日本 GDP 的 1.25%，富可敌国。

S 摄影欣赏

雍容典雅



(供销大集 王聪/摄)