

“诚信”是最响亮的品牌

记者 陈星

每到3·15人们都会谈及有关于“诚信”的话题。在邵阳,有一大批经营者让消费者买得放心,用得顺心,作为企业的追求目标,坚持诚信经营,在市场中赢得了口碑,也赢得了利润。

●诚信,是始终如一的坚守

在双拥路金三角商业街有一家绎尚巴伦布艺公司,货物琳琅满目,生意红火。正在忙碌的总经理陈雄说,公司之所以能够做大做强,主要因为二十多年来一直坚守诚信服务。

陈雄今年46岁,他19岁开始跟着亲戚到邵阳市区做生意。

“刚出来时,因为没有本钱,就是做上门讨生活的日子,买一些现成的商品,挨家挨户去推销。”陈雄说,后来有点本钱,在亲叔叔的带领下,才开始摆摊做布艺生意。

刚做窗帘生意的时候,陈雄只是纯粹的卖布,没有任何技术含量。后来发现,很多生意人在卖布的时候会耍点“小手脚”,故意买短一点的尺子,量布时每一米都会少一寸左右。

陈雄说,市场里的货都是整件进过来的,有时候发货方说是一百米布,回来一量就只有96米左右,甚至更少。所以,一些商家在进行销售的时候,便会用“偷尺子”“耍奸诈”将这些损耗弥补回来。

“我当时坚持的原则就是,整匹布估价,销售绝不缺少两,而且保证顾客的售后。”陈雄说。刚开始,有人觉得自家货贵一些,但是时间长了,顾客明白了其中缘由,自然就理解和认可。口碑出来以后,生意便渐渐好了起来。

卖了几年布后,陈雄开始加工窗帘。他专门跑厂家,学打版,制作和安装。2010年,陈雄开始做高端产品,将店铺从汽车东站搬到了双拥路金三角商业街。扩大经营业务后,他更加注重诚信经营。

“因为口碑好,很多县里的人装修房子都会给我们打电话,请我们去设计软装。为了让客户满意,对每一个客户我们都有专门的设计师,设计方案也会修改到客户满意为止。”陈雄说,因为坚持要用最好的服务给每一个客户,所以老客户又介绍了很多新客户过来。

诚信,不仅仅只是体现在做生意上,



▲某商场内的商品都明码标价,便利顾客选购。



▲某商场售货员将货品摆放整齐。

最重要的还是人品。2018年的冬天,市民罗女士来到陈雄店里看窗帘,离店的时候不小心将自己的包忘在了店里。晚上回到家,罗女士才发现包不见了,因为当天走了很多地方,一时想不起在哪里丢掉的。

“我的包里除了有证件之外,还有30000元的现金,当时心想肯定找不回来了。”罗女士说。

晚上下班时,陈雄在店内发现了一个包,立即和同事们调监控,查看到是罗女士后,立即打电话通知,并将包原封不动地送还了过去。

“好心总有好报。后来,罗女士给我介绍了好多大单。”陈雄说,“冰冻三尺,非一日之寒”企业的诚信形象,也不是一朝一夕就能建立,就算做小生意,也要坚持诚信经营,才会有更好

的发展。

●诚信,是让每一个消费者放心

随着微商时代兴起,很多人利用休息时间,做起了小买卖,通过微商平台打造属于自己的舞台。

罗燕妮是一名90后,大学毕业以后选择了自主择业,她有一手不凡的厨艺,会做各种各样可爱的糕点。一天,一位朋友吃了她做的糕点,称赞比甜品店的还好吃,建议她做糕点卖。

一语惊醒梦中人。罗燕妮想着这个方法可行,不但能够赚钱,还能把自己的爱好淋漓尽致地展现出来。说干就干,她和小姐妹两人一起合伙,她负责做,小姐妹负责销售和送货。

罗燕妮说,印象最深刻的就是第一个“大单”。当时,一个朋友看到罗燕妮做生意了,就为自己儿子满周岁的喜宴订购了300个小蛋糕。

第一次接到这么大的单,罗燕妮还是有点忐忑,从前一天开始就准备材料,每一个步骤都严格要求自己不能出差错。

第二天做好以后,她亲自将货送到了酒店,并且帮助朋友摆好台面。

“事后我做了售后回访,大家对我做的蛋糕特别满意。我感觉特别有成就感,觉得自己的努力得到了回报。”罗燕妮说。

为了保证每一次服务的品质,罗燕妮接单从不接急单。这是因为,为了保证蛋糕的品质和新鲜,她卖出去的每个蛋糕都必须现做,所以需要时间。

由于品质和信誉好,罗燕妮的生意越来越好。现在,她微信群里已经有700多名粉丝,几乎每天都能够接到单。她也不再只在家里折腾,特意租了一间工作室,每天在工作室里研究各种蛋糕款式。

“今年,我开始制作各种特色包点,朋友们知道后都很期待。”罗燕妮说。

“开业”近四年,罗燕妮从来没有因为食材不新鲜接到过客户的投诉。她说,只要坚持诚信经营,让消费者买得放心,吃得舒心,用得顺心,就一定能得到回报,并把事情做得长久。

