



本报的爱心苹果很受市民的欢迎。本报记者李泊静摄

可算找到好苹果，一下搬走8箱

本报爱心苹果年货会上销售火爆，不少市民现场预订

本报1月12日讯(记者 李静) “以前都是听人家说好，这次亲眼看见了，确实很不错。”11日、12日，本报举办的2014年新春年货会的爱心苹果受到市民的欢迎。不少市民看到爱心苹果质量好价格又不高，都两三箱一起往家搬，光年货会两天现场销售了100多箱，还有不少客户进行了预订。

“早就听说爱心苹果质量

不错，今天亲眼看见了，确实很好。”12日，在本报举办的年货会现场，市民李先生见爱心苹果质量不错，一下买了6箱。他告诉工作人员，他早就听朋友说本报的爱心苹果很正宗，只是一直没亲眼看到，一直等着年货会现场看看，质量好就多买几箱。

“今天来烟台办事，没想到赶上年货会，碰见这么好的苹

果，得多订购几箱带回家。”家住龙口的刘先生在说，他一直想找点好苹果给父母吃，这下可算找到了，就直接订购了8箱红富士。

采访中不少市民都有这样的感受，钱不少花却买不到质量正宗的苹果，过年外地的亲戚朋友来烟台，拿不出正宗的栖霞苹果款待哪行，今年正好赶上爱心苹果的销售活动，这下可解决了难题。年货会上，爱

心苹果受到不少市民的热捧。两天时间里，爱心苹果现场销售100多箱，还有不少市民现场进行了预订。

工作人员提醒，由于年货会上订购爱心苹果的市民较多，工作人员将会根据订购的先后顺序陆续投递，请市民耐心等待。另外，请保持电话畅通，以便保证工作人员顺利联系到您，确保爱心苹果尽快送到您手中。

特别提醒

本报爱心苹果销售活动仍在继续中，您可拨打电话6879078、15668099162订购，或到淘宝网<http://shop106287839.taobao.com/>直接订购。另外，市区的市民还可以到烟台振华量贩超市7家分店选购。

此外，喜欢酸甜口味的市民还可以选购小国光，个头在65-70级别左右，每箱售价120元。只要是市区的读者，并且在投递范围之内，订购苹果后将由工作人员免费送货上门。如果您想要寻找记忆中的老味道，请拨打本报订购电话15275567096。

现场写春联，今年流行“马上体”

本报1月12日讯(记者 吴江涛 李园园) “春联多少钱一副?”“免费的!”年货会现场，除了各种食品，书法家张同珍为市民免费手写春联也成为一大亮点。年货会期间，张同珍为市民书写了50多副春联。

11日上午一大早，张同珍就来到了年货会现场，还没来得及坐下，就有不少慕名而来的市民邀请张同珍为自己题写春联。“老人家，给我们写副对联吧，横批是‘马上有财’。”一位市民说，今年“马上体”走红，他也想赶回时髦，希望来年的财运更好。记者看到，“马上体”的横批最受欢迎。

在张同珍书写春联的过程中，一些为了早点拿到春联的市民干脆自己动手裁红纸，折成一格一格，方便张同珍书写。部分事先不知道有现场书写春联的市民也被吸引过来，有市民甚至还问起了春联的价格，得知是免费赠送，也赶紧向张同珍要了一对。

整个上午，求春联的市民络绎不绝，两张桌子前也挤满了人。因为前来写对联的人太多，张同珍老先生一上午都没坐下歇一歇，年货会期间他共送出50多副春联。

“天那么冷，老人的手都有点抖，但还是坚持为我们写春



书法家张同珍的手写春联很受市民亲睐。本报记者吴江涛摄

联，真的很感动。”拿到春联的市民于先生说，现在手写春联越来越少了，印刷的春联虽然

方便快捷，但却完全没有了年味，手写春联更个性，更有灵气，因此还是喜欢手写的春联。

买些干果零食 寻赶集的感觉

本报1月12日讯(记者 代曼) 本报年货大集“一站式”服务吸引了不少中老年人，相较粮食、食用油等常规年货，干果零食等更受欢迎。

两斤大枣，一瓶蜂蜜，又买了些小吃，65岁的黄从军挑了价格实惠的商品准备离开。黄从军说，他老家在蓬莱，以前想买年货得坐车来烟台，要不就等有大批的时候才能置办，现在家门口就是超市，缺啥少啥除夕当天都能买到，年货会上虽然啥都有，但就是来买些干果零食，找找以前赶大集的感觉，而且东西还挺便宜。

一颗感恩心 平安入万家

——记平安人寿烟台市龙口支公司金牌经理人林丽



金牌经理人林丽(前排中)和她的海盛营业部
专刊记者 李媛媛 通讯员 高艺家

毕业于山东医科大学，有着稳定的“铁饭碗”，然而7年前已经36岁的她却辞去了公职，毅然投身保险服务行业。

7年来，她带领着这样一支团队，从最初的几个人，发展到近百人的团队，攀登了一个又一个业务高峰，屡传捷报，培养了一批

又一批业务精英。

她，就是平安人寿烟台市龙口支公司营业部经理林丽；这支团队，就是海盛营业部，由林丽一手创立并引领至今！

义无反顾投身保险——36岁舍弃“铁饭碗”

“我人生的重大改变，发生在2006年元旦。”回想起这些年的经历，林丽意味深长地说：“当时我刚创业时并未受到家人的祝福。然而经过三个月的打拼，我的业绩稳步攀升，收入倍增。”前三个月的工作收入，林丽全部用来孝敬了父母。她用自己的实际行动，向家人和亲友们证明了——投身保险服务行业，这一步是正确的！

若要人前风光，先要人后受苦。“前些年人们的保险意识淡薄，我的师傅张黎经理就骑摩托车带着我，挨家挨户地走访，无论严冬还是酷暑，一点点地向客户解疑答惑。”林丽接着说到：“虽然现在有车了，出去拜访客户

也不遭罪了，但回想当时竟也没觉得有多苦。”

播洒爱与责任——解客户燃眉之急

“自从投身保险事业以来，我的手机就没换过号，也从来不开机，目的是为了每一位客户能第一时间联系到我，当他们遇到困难时，我总会帮他们尽早理赔，解决燃眉之急。”林丽说。

那是2008年5月，一位客户身患乳腺癌急需手术。林丽接到客户的电话后，第一时间赶到客户身边，跑前跑后，收集病例等资料，积极帮助客户理赔。上交理赔材料后的第三天，平安人寿便将5万多元的理赔款送到了客户手上。在林丽心中，始终秉承“想客户之所想，急客户之所急”的思想，认真服务每一位客户。因此，客户常说：“林丽，有你在我就放心了。”

将心比心亲情管理——带领团队共好晋升

凭着对保险服务事业的热爱，经过坚韧

不拔的努力，林丽仅用了半年时间就晋升为主管，后来创立了“海盛部”，取“海纳百川，繁荣昌盛”之意。

“当年师傅怎么要求我，我就怎么要求他们。”在海盛部，林丽要求所有的员工，周六周日必须回家看双方父母老人。“只要有一颗感恩的心，什么事情都能做好。”这是林丽常说的一句话。100多人的团队，大家都从心底佩服和尊重林丽。在感恩亲情管理的影响下，团队中每一个人不但自己的工作干好了，也知道去孝敬婆婆，体贴丈夫，感激他人了。

○后记

谈到自己的职业生涯，林丽这样说：“我当初学医学专业，是为了治病救人、救死扶伤、帮助别人，但我加入了保险业后发现，保险能帮助更多的人。我的梦想就是让更多的客户老有所养、病有所医，让每一个家庭都拥有平安。”