

盛夏,双举海参的众多顾客纷纷来威度假,他们一致说: “双举海参用品质吸引了我 用服务感动了我”

“孙子放暑假要出去旅游,问我想去哪里,我第一个想到的城市就是威海。这不仅因为威海美景名声在外,更吸引我的还是威海有双举海参这一家人,我吃了十多年双举海参,身体越来越好。一直没用来过威海也没见过小李,但我觉得威海是个特别亲切的城市,双举海参的小李和她的同事们像亲人一样,十年来一直给我提供优质野生海参,每次都细心地帮我发泡好,双举海参不仅给我们家人健康的身体,还让我看到了双举海参这个企业为顾客着想的真诚,不把利益放在第一位。有机会和家人一起来威海看看双举海参一家人,是我好几年就有的想法。”7月16日,来自河北的刘先生第一次来威海游玩,他带来威海的第一站就定在了

双举海参,来到店里,见到双举海参的员工,刘先生非常开心。
每年夏天,刚忙过了一季的春参销售高峰,双举海参马上进入另一个旺季,那就是迎接大批来自全国各地的“老朋友”——吃了多年双举海参的客户,他们大多数同河北的刘先生一样,都趁假期来威海度假,而这些五湖四海的朋友,说起选择来威海的理由也如出一辙:“来看看双举海参这家人。”
仅16日这天,双举海参店内便聚集了来自上海、重庆、河北、福建等地的多位顾客。来自上海的张女士同样是第一次来威海,与刘先生不同的是,张女士约了自己的五位战友一起来威海,刚当上奶奶的张女士第一次来

到店里,见到尹宝英便高兴地说:“小尹,告诉你一个好消息,我儿媳妇给我生了一个大胖孙子。你知道的,儿媳妇没怀孕之前,我就让她们小两口一起吃海参,怀孕期间更是没断海参,孩子生出来可结实了,儿媳妇恢复也特别快,这都是双举海参的功劳,远在福建的亲家,知道我要来威海,也特意叮嘱我一定要来好好谢谢你呢。”
原来张女士一家人都是双举海参实实在在的受益者,早在2005年,福建的杨女士通过网络了解到双举海参,她抱着试试的态度第一次打通了双举海参的电话,电话中听尹宝英说可以先发货后付款,杨女士很意外,当时就说:“小尹,我相信你,如果没有好的产品和质量,是没有底气这样

做的。”后来杨女士证实了自己的想法,成为双举海参忠实的客户。后来女儿嫁到了上海,杨女士第一次到上海与亲家张女士的见面礼,就是一箱发泡好的双举海参。从那以后,双举海参便成了连结两家的亲情纽带,两位亲家经常给对方邮寄海参。
张女士这次来威海,她约上了自己的五位战友相聚在威海,说起这次威海之行,张女士非常高兴,她说:“我们几位战友都是多年的感情,双举有这么好的野生海参,我特别愿意让战友们也了解双举海参,双举海参不仅产品好,服务也好,不会发泡海参的人也能方便地吃到高品质野生海参,大家一起健康才是我最开心的事情。”
十几年来只卖了一个产

品——深海野生海参,双举海参缘何在全国各地拥有如此众多的忠实消费者?河北的刘先生一番肺腑之言诠释了一个朴素的道理,那就是用品质吸引顾客,用服务打动顾客,刘先生说:“威海之行给我留下了深刻的印象,双举海参用海参盛宴招待我们全家,我吃到了入口难忘的海参红烧肉,李庆娜还特别细心地让我们品尝到了威海的其它特色美食,用槐树花包的海参包子,我第一次吃槐树花,山上的野生槐树花搭配海里的野生双举参,把新鲜的槐树花摘下来冷藏保鲜,盛夏里用它招待远方来客,我觉得这份心意比美味更难得,双举海参用品质吸引了我,用服务感动了我,我将一直是双举海参不变的忠实消费者!”



来自重庆的王阿姨(中)和老伴儿约上自家兄妹和孩子们一起来威海,第一次来威海,双举海参家人的热情细心给阿姨一家留下了难忘的印象。



来自上海的张女士与战友相约来威海,全家人吃了多年双举海参,第一次见到双举海参尹宝英,张女士非常开心。



精心炖制近一个小时的双举海参红烧肉,海参依然弹性十足,还多了红烧肉的糯香,河北的刘先生说:“只有深海野生的海参才敢这么炖,双举海参的高品质让我们心服口服。”



春天槐花飘香的季节把新鲜的槐树花摘下来冷藏保鲜,盛夏里用它招待远方来客,山上的野生槐树花搭配海里的野生双举参,双举海参服务中的细心助飞了品牌的发展,正如客户所说:“双举海参用品质吸引了我,用服务感动了我。”

