街头抢馒头让大品牌汗颜

□张贵君

据报道,历下区科技街的路边空地,居民常年排队“抢”馒头,原因是摊主老王的馒头好吃又结实,一天能卖到1000多斤。其实在街道社区,这样的事情还真不少。比如,在科院路一处家属院,一对农村来的夫妇常年在早上卖菜,生意很火,不到8点菜基本就被“抢完”了。都是一样的菜,为啥卖得这么好?据我观察,这对夫妻,实诚、憨厚、热情,菜价实惠,算账掐头去尾,菜品可靠不用担心质量,更没有缺斤短两那些事,面对拥挤在摊子前的顾客,夫妇俩毫不设防,顾客非常自觉,挑菜、付钱完全“令人放心”。

看得出来,买馒头买菜,人们放着堂堂的品牌店面不去,反倒热衷到小区的角落里“抢购”,这是怎样一种心态?从消费心理学分析,信任是实现消费的原动力,没有信任关系的消费,最多只是“一锤子买卖”,而每天都要吃的馒头和蔬菜,一旦被人确认是“可靠的”,那就有了稳定的回头客。而从现实来看,如此“令人放心”的东西是越来越少了。谁都想知道,每天吃的馒头到底掺了什么添加剂?蔬菜到底打了多少农药?肉里有没有瘦肉精?有多少家厂商真正让百姓“放心”?

当然,省城是不乏“放心品牌”的。多年来,省城推出了那么多“放心馒头”、“放心菜”、“放心肉”,相关品牌连锁店也鳞次栉比,然而这些放心品牌,谁能说出哪一家真正征服了市民的心?当品牌不可信时,人们宁愿相信口碑和自己的眼睛。人们对苦心经营的放心品牌顾虑重重,反倒对无证无照的角落摊贩青睐有加,这本身就是市场对大品牌的有力惩罚。

也许有人说,街头角落市场的繁荣与现代商业是格格不入的,未来必将被大物流大品牌所取代。其实真正需要反思的,恰恰是那些大品牌及其经营者。看看那些在大街小巷抢馒头抢菜的景象,不要只是汗颜,要想想如何夺回失去的顾客,如若不然,再大的品牌,也许明天就丢了饭碗。

过度推销就是扰民

□张承永

前段时间,车险即将到期,几家保险公司纷纷打来电话,推销各自的车险产品。虽然我一再声明,自己不打算更换保险公司,但推销者还是“苦口婆心”,极力说服购买他们的车险,让人深受其扰,却又颇为无奈。

诸如此类“主动推销”者,生活中不胜枚举。除电话或短信推销的保险、理财产品外,遍布大街小巷甚至登门造访的保健品、化妆品推销,还有一些学校门口众多“教育”培训机构散发的小广告,经常提供热情而主动的“服务”。当然,大多市民并不买账,对此熟视无睹,可也有少数市民经不起穷追猛打,最终“举手投降”。当然,并不排除有的市民因此而受益,但更多的却是感觉受了蒙蔽,稀里糊涂地“被服务”了一回。

诚然,每个公司都有自己的营销手段,我们不该也无权干涉,可不论怎么经营,怎么推销,都应以“不扰民”为前提,而过于主动的推销其实就是一种“扰民”。不管是上门推销的“单刀直入”,电话推销的“辗转温柔”,还是街头散发小广告的“见缝插针”,在一定程度上都给市民的正常生活带来了影响,构成了“扰民”之实。而这样令人生厌的方式,能在多大程度上起到推销作用呢?

细节的力量

□孙建文

4月21日下雨,在66路公交车上,公交司机向乘客发出善意的提醒,“请大家上车后先抓好扶手”。话虽然简单,却让人心里十分温暖,有一种如家的感觉。

而对于这样的细节,我已经碰到过许多次,每一次内心都会有些许感动和自豪。公交作为城市文明的窗口,它所传递出的绝不只是公交公司的形象,更多的还是我们这座城市的形象。而这种传递,又绝不仅仅是两个人之间的双向传递,我想,这样的传递应该是连锁式的,这样的传递以十分贴近可感的形式表达出这座城市的品位和鲜明的态度,引导着社会的风尚。

由此,也让笔者想到,一座值得尊敬的城市,除了经济和市场的发达,更应该有文化的提升与文明的进步,缺少了这些,城市与心灵就是浮躁的,城市的发展就没有了精神的根基。而一旦失去文化与文明的滋养,这样的发展同样是不会持久的,特别是对于因文化而兴起的省城来说,尤其如此。

微博齐鲁 TR.Q_WB.COV.CN

http://tr.qlwb.com.cn

烂西葫

@李飞

昨天早晨买的西葫,今天早晨发现烂了,裂了,市民怀疑自己买的西葫被用什么东西泡过,想找检测机构检测一下,但相关机构表示,必须得知道你怀疑这西葫是被什么东西泡过才能检。普通市民怎么知道是什么东西泡过呢?他们又不是专家。

久违的话

@董春华

周末骑自行车出门,发现轮胎气不足,正好路上有修车的,就借打气筒打气,可折腾半天不会用。这时,修车师傅主动帮忙打上气。我问多少钱,他摆摆手说:“要什么钱啊!”我急忙说“谢谢,辛苦您了!”没想到他说:“没事,为人民服务嘛!”

听他这么说,我也笑了,真是很久没听到这句熟悉的话了!

第二件

@wow

今天去超市,看见一饮料很便宜——1.2元/瓶,很高兴从货架上拿下来,回头再仔细一看标签,下面写着:第二件1.2元/瓶。

125年!汽车发明者

北京奔驰

Mercedes-Benz

地址:济南市历下区工业南路60-1号/市中区兴隆山路34号　销售电话:0531-8851 7010/6731 1188