



◎金牛晨话

提升服务 方便客户



入夏以来,为了方便服务客户,泰山长安人文纪念园在泰城南关和东关新开设了两家门店专门用于客户服务。这虽然不是什么大动作,但体现了一个深刻的经营理念:尊重客户,才能赢得客户。

客户是企业产品销售的市场,是企业赖以生存和发展的“衣食父母”。在市场经济的大潮中,服务是赢得客户根本法宝。企业要实现发展,必须在尊重客户,服务客户上大做文章,真正做到“以客户为中心”、“视客户为上帝”。

提升服务,首先要体贴于心。现在,市场的主导权已由企业转向了客户手中,了解了客户的需求,才能了

解市场。企业的活力之源在于使客户满意,企业必须要坚持“以人为本”,尊重客户的人格、体谅客户的心理、迎合客户的需求,更多地体现对客户的人文关怀,满足客户对生产消费和生活消费丰富多样的需求和欲望。

提升服务,就要方便于先。要学会引导和发现客户的需求,把产品开发和经营服务准备于前,更加便捷的为客户提供方便。海尔公司,在调查中发现有客户用洗衣机洗红薯,研究人员灵机一动,很快研制生产出一种既能洗衣服又能洗红薯的特殊的洗衣机,投放市场,从而满足了客户的消费需求,也为企业赢得了利润。

提升服务,还要服务于细。要善于换位思考,时时刻刻想着客户,站在客户的角度想问题、办事情,用细致用心、细微的举措来感动客户、赢得客户。客户的满意程度是企业未来盈利的指示器。一个满意的客户会带给企业广阔的发展空间。所以,要善于用满意的服务吸引客户的光顾,用细心的细节赢得客户的爱屋及乌,巩固老客户,吸引新客户。

尊人有分,敬人有度。你尊敬别人,别人才会尊敬你。只有一心想着客户,想客户之所想,急客户之所急,才能更好地满足客户要求,赢得客户的满意。



◎长安风

参观泰安主题党日活动中心

7月17日上午,泰山长安人文纪念园部分中层以上干部职工到泰安主题党日活动中心参观学习。参观人员先后参观了初心广场、泰安党史馆、真理厅、党性锻炼区、新时代泰山“红色精神家园”展馆等功能区,详细了解了活动中心的建设运行情况。

在泰安党史馆,仔细聆听了徂徕山抗日武装起义、泰西起义、莱芜泰蒙战役和开国将军刘振华、烈士洪涛、龙廷七巾帼等感人故事,重温我党团结带领人民在革命、建设、改革中走过的波澜壮阔的伟大历程。

在真理厅,了解了真理厅的设计、建设和活动开展情况,认为活动中心精心打造的真理厅富有特色,为参观人员正确认识和改造世界提供了强大的理论武装和行动指南。

在苏庆亮事迹展厅,深入了解苏庆亮同志的生前事迹,详细询问了展

厅的规划建设情况。

此次参观学习,无数革命先辈为党和人民前仆后继、矢志不渝的革命精神让大家深受教育,通过学习,更加坚定信念,不忘初心跟党走。

