



用铁锹往打煤机里填和好的碎煤。



传送带上传出打好的蜂窝煤。



买卖成了,送煤工把煤球卸下来,给客户送进屋子。

渐失的送煤工



送完煤回到煤场,尽管很苦很累,脸上依然挂着灿烂的笑容。

天气渐渐转冷,一些不能集中供暖的家庭依然靠烧蜂窝煤来取暖。11月1日,记者来到湖南路附近一家煤场,看到了煤球的生产过程和辛苦的送煤工。

煤场里传出“咣咣”的机器声,是打煤机在打蜂窝煤,一位工人往机器里填碎煤,机器转动,碎煤在一个模具里打出蜂窝煤的形状,一个带有12个小柱子的东西在煤上打上12个眼,做好的蜂窝煤由传送带传出来,另一位工人在传送带旁把蜂窝煤摆在一起,然后搬到三轮车上。

大约半个多小时的时间,三轮车上就装满了煤球。在煤场工作20多年的老盛说,一车可以装1000块煤球,送煤工从煤场批发是5毛钱一块,然后他们再拉着去大街上卖,卖给住户的时候一块煤球卖到5.5毛,一块煤球能挣5分钱。

“现在烧蜂窝煤的少了,生意不好做,有时跑好几个村都卖不完,有时赶巧了,刚到一个地方就能卖完。”送煤工小程干了十几年,每天骑着三轮摩托车走街串巷。一位干了10多年的工人说,这个活又脏又累,晴天一身汗,雨天一身水,冬天有时候还要脚踏冰雪,冒着严寒去送煤。

从前送煤工都是拉着平板车走街串户,现在都换成三轮摩托车风里来雨里去。随着城区集中供热面积的增大,需要蜂窝煤的家庭也逐渐减少,煤场越来越少了,送煤工的生意也越来越难做。

尽管如此,因为老旧小区仍有不少居民需要烧煤取暖,离不开蜂窝煤,所以他们还在坚守着这份苦差事,给严寒里的人们送去温暖。

文/片 本报记者 邹俊美



长期送煤,双手十分粗糙、黝黑。

全面布局谋发展

冠县市场看全兴

10月29日,全兴酒业有限公司华东大区总经理刘海峰率核心市场营销团队和各县分公司总经理赴冠县市场,并组织召开核心市场10月份工作总结会议。

上午,刘总率团队到达冠县,开始马不停蹄的调研市场,冠县顺昌酒业总经理赵国新引领大家随机走访了冠县市场主要的金兴会风店,并得到了老板们的热情接待。走在冠县的路上,金兴在冠县的户外广告、车体广告、店招广告一系列的宣传随处可见,让我们亲身感受到全兴酒业在

冠县的快速扩张与发展。

首先到世纪名酒超市,刚下车就看到了商店老板摆在门口的金兴易拉宝宣传物料,以及20瓶金兴青花陈酿在门口,商店老板快步迎了上来,并向我们介绍了金兴近期的销售情况。金兴是中国老八大名酒,品质有保证,特别是今年上市的新品金兴青花、金兴井酒,还有龙版金兴大曲,包装典雅大气,口感相当好,中秋期间销量不错。世纪名酒超市的老板说。

随后刘总又随机走访了红玫瑰超市,得到了刘洪亮老板

及其家人的热情接待。据超市老板介绍,他们在短短的一个多月的时间,就已经销售金兴青花、龙版大曲20多万元,还有一个40瓶的金兴大曲套餐,到下午就要送过去,金兴的销售形势相当不错。另外,超市刘老板还向厂家领导夸赞冠县是销售金兴的为人,虽然他们刚开始是客户关系,现如今已经发展成了兄弟情谊,刘洪亮因为痛风去济南治疗,刘总主动接送。临走时还对刘总赞不绝口,夸赞金兴选了一个这么好的合作伙伴,金兴的事业在冠县一定会如鱼得水,蓬

勃发展。

接着我们又走访了金兴大曲专卖店,走在路上繁华的地方,就可以看到非常醒目的金兴大曲的招牌,店内也都是金兴大曲的广告,让我们每一个走进店内的来访者都会被金兴的浓厚氛围包围起来。并强烈的感觉到于文祥老板对金兴的厚爱与支持,刘总还亲切询问我们的服务怎么样?还需要什么样的支持?于老板说现在金兴的支持都落实到位,建议以后可以多提供一些礼品,赠送给消费者,增加与消费者的互动与沟

通,刘总对此建议表示非常赞同,并安排随行工作人员落实下来。

最后刘总一行又走访了几家烟酒店以后,对冠县赵总的的工作提出了表扬和肯定。二型名酒超市中胜的姜子说,火车跑的快,全靠车头带,金兴以及刘总给了我们这么多的支持,他们就像是我们的好好干子,说亮大家都被这对乡镇夫妇朴实真挚的真情感动了。

在下午的总结会议上,各个市场负责人踊跃发言,献计献策,毫无保留的分享在各自

市场上的成功营销经验。现场发言异常火爆,营销团队对下一步的工作充满了信心,并决定利用这次会议学习到的营销经验结合当地的市场特点,应用到以后的工作中去。刘总表示,金兴是食品企业,是良心企业的事业!是服务事业的!金兴在各地的合作伙伴就是金兴在各地的分公司,希望大家能用心做事,用心服务!让消费者真正能够放心、放心、放心!最后,刘总对业绩优秀的市场进行了表彰。此次会议取得了圆满的成功。(文/片)

