

# 天津客户树朋友圈新风,大家都说: “表达心意都要送双举海参!”

“感谢我威海的朋友帮我推荐了双举海参这个品牌。我老父亲和周围的亲戚朋友进补身体吃的都是双举海参,买海参就选双举,是我朋友圈里最流行的养生方式,不仅如此,过节走亲访友,也少不了双举海参,十多年,双举海参是朋友圈里吃出来的口碑,我每年都会收到很多亲朋友反馈建议说,过节送礼,不必为选礼品费脑筋,双举海参就是他们的最爱!结识双举海参,既给我省去了很多采购的麻烦,也为大家带来实实在在的健康。”来自天津的刘先生说。

## 爱心传递,用双举海参凝聚人心

近日,双举海参店的尹宝英接到了来自天津的老顾客刘先生的电话,说起刘先生,尹宝英印象最深刻的不仅是这连续六年来每到中秋、春节,卢先生都会交给她一个名单,给自己的亲朋好友寄海参,还有最重要的就是刘先生90多岁的老父亲,正是在那位当时年届九旬老人身上创造的奇迹,让刘先生和双举海参店的每一位员工都倍感温暖。

原来刘先生的老父亲在86岁那年曾遭遇一场意外,脑部受伤严重,当老人被送到医院时全身浮肿,尤其头部肿得厉害,急需手术排液,但医生说,老人都已经86岁了,手术风险非常大,不建议手术治疗。情况非常不乐观,医生和家人都做了最坏的打

算。没想到一周后,老人的浮肿居然渐渐消去,通过透视发现,老人身上的一个受到伤害的部位竟然神奇地自我保护般的排出了大部分积液。医生一直纳闷,询问刘先生,老人平日是不是有什么特殊的保健身体的方法?刘先生寻思过后,父亲一直没有什么特殊饮食或体育保健,唯一常年坚持吃海参。医生说:“这次老人的意外自愈,应该是跟常年吃海参有关,因为海参有极强的自愈及修补能力。”

刘先生通过这次亲眼见证了海参的功效之后,更加坚定了常年给老父亲吃海参的想法。刘先生还是一个非常有爱心的企业家,平日里就把双举海参介绍给多位朋友,遇到生病的亲

朋,就会主动联系尹宝英帮忙发货寄给亲朋。在老父亲病愈后,刘先生那年更是一次给老父亲买足了一年吃的春参。在刘先生的热心宣传下,双举海参在天津有了一大批忠实客户,这其中有刘先生的亲朋,也有刘先生的客户,每次接到因刘先生与双举海参结缘的这些客户的订货电话,尹宝英听到最多的就是对刘先生不约而同地称赞:“刘先生是出了名的孝子和热心人,企业做的很大,他总是把最好的东西送给别人,通过刘先生,我们吃到了双举海参,他每到过年都想着周围的朋友,给朋友送海参,现在我们也向他学习,要表达心意都送双举海参!”



▲“就是双举春参让我的老父亲创造了奇迹,至少多活10年,如今我每年都要给老父亲一次买够一年吃的春参。”刘先生的这段话让尹宝英(电话:13562189338)特别高兴和感动。

## 双举海参助我企业做大

来自深圳的齐先生也是一位被双举海参的品质所征服的忠实消费者,他第一次吃到双举海参是在与朋友的聚会上。吃过全国很多大品牌海参的齐先生有一次来威海出差,与朋友相聚,看到朋友为大家端上一盘海参红烧肉,“我吃过各种做法的海参,也吃过鲁菜的经典做法葱烧海参,但海参红烧肉还真是没见过更没吃过。”齐先生充满疑惑。他的朋友王先生解释说:“这是我刚学会的吃法,你能想到么,这一盘海参红烧肉是双举海参和肉在一起足足炖了40分钟,双举海参是威海刺参中的代表品牌,我是双举海参多年的忠实客户,今天让大家看看我们威海刺参的品质,炖了40分钟的海参口感如何。”“海参和肉炖40分钟,那海参基本就炖化了啊!”齐先生半信半疑的夹起一块海参,

这一吃,让齐先生赞不绝口,海参入口依然筋道鲜嫩,且多了一份红烧肉的香糯,果然是吃下一口回味无穷。

第二天,齐先生马上让朋友带他来到双举海参店,订购了20斤双举高压即食海参,“吃到双举海参,是我此次威海之行的意外收获。威海刺参有你们这么好的质量,走向全国指日可待。”齐先生高兴地说。后来齐先生把从威海带回的双举海参用朋友教的同样烹制方法招待客户,并把其余的海参送给朋友们品尝。几天后齐先生便再次电话联系双举海参店的万菲菲,说:“上次带回的海参,我做了海参红烧肉给朋友们吃,同样大受欢迎,还因此谈成了一桩生意,双举海参不仅让我重新认识了威海刺参,有了海参新吃法,还助我企业走好运。今年春节走访亲朋客户,我全都用双举海参。”

双举海参经过十二年发



▲“来威海吃到海参炖大鱼,炖红烧肉,炖了40多分钟的海参,依然这么筋道,双举海参不仅一路追求高品质高服务,还研究创新海参吃法,真是难能可贵的商家。”齐先生如今成了双举海参的忠实客户。

展,如今在全国积累了许许多多像天津刘先生、深圳齐先生这样的忠实客户,不同的地区,不同的客户,选择双举海参却有一个共同的理由,那就

是对双举海参品质的信任,送给亲朋好友放心有面子。双举海参,一个立足威海的品牌,如今在全国范围内得到广泛认可,正是依托于对品质和服

务的严格要求,用追求高品质的恒心换取顾客的真心,口碑相传众人助力,使双举威海刺参这样一个本土品牌走向全国。

## 推陈出新 与C3-XR携手创造“新花样”

想要在这个发展迅速的社会跟的上脚步与潮流,就要不断的推陈出新,玩出“新花样”。不断的创新与进步才能不断的突破自我,超越自我。

### 逆而行之 勇敢超越自己

说到敢逆而行之,勇敢超越自身,不得不提到这样一个人——韩雪,请注意,她并不是那个有着红色家庭背景的女演员。这里所说的韩雪,曾经是国家队最有天赋的游泳运动员,在她短暂的运动生涯中共打破过6次世界纪录,手握一枚奥运铜牌,而如今的她却是体育产业中最富进取心的女性CEO。

少年早成的韩雪,在人生最巅峰的时候激流勇退,转战竞争激烈的体育行业,创立了碧水英才韩雪游泳俱乐部,面对存在严重问题的群众体育市场,她敢于创新,通过打通群众体育事业与竞技体育对接的通道,引入体育经纪人制度,建立起体育大联盟,把游泳中那种“泳”敢创新的精神,在体育事业上发挥到了极致。

### 非同凡响 只为年轻更出色

于韩雪而言,在她的人生发展中,凭借“泳”敢创新的精神,成就了她今天的荣耀,而这种精神和东风雪铁龙C3-XR在汽车行业的创新理念有着异曲同工

之妙。在SUV小型化的车市大趋势下,东风雪铁龙坚持对自身的创新,在车型战略布局中推出首款城市小型SUV,并凭借其“力驭美”的完美表现,迅速赢得年轻人的喜爱。

事实上,论“年龄”,东风雪铁龙C3-XR还很年轻,上市不足一年,却成为了小型SUV市场的一大“热源”,它的成功又何尝不是来自于创新的力量。C3-XR采用独有的ARTECH设计理念重新定义科技,用极致的细节与简约的设计,做到科技和设计的完美融合,并以时尚野性的面孔带来超高回头率。

在今年8月份举办的土豆映像季上,东风雪铁龙C3-XR大胆玩创新,携手土豆映像季及潮流品牌NPC跨界联合推出C3-XR个性定制方案,并正式发布C3-XR自由炫彩版,受到年轻消费群体的热烈追捧,活动短短两天时间,就有超过4万人参与,在年轻受众群体中树立起时尚个性的独特品牌标签。“质”同道合和C3-XR对话韩雪

作为一个从小投身体育行业的人,汽车对于韩雪一直有着特殊的意义,她不仅喜欢



汽车承载的生活方式、个人品味,带来的速度与激情,更看重汽车作为纽带连接的家庭成员之间的感情。

韩雪对于精致生活的不懈追求,恰恰像极了C3-XR高端的品质生活理念以及精美的内饰。他们在这一点上的理念不谋而合,韩雪与C3-XR的结合可谓是都市生活中的完美结合。