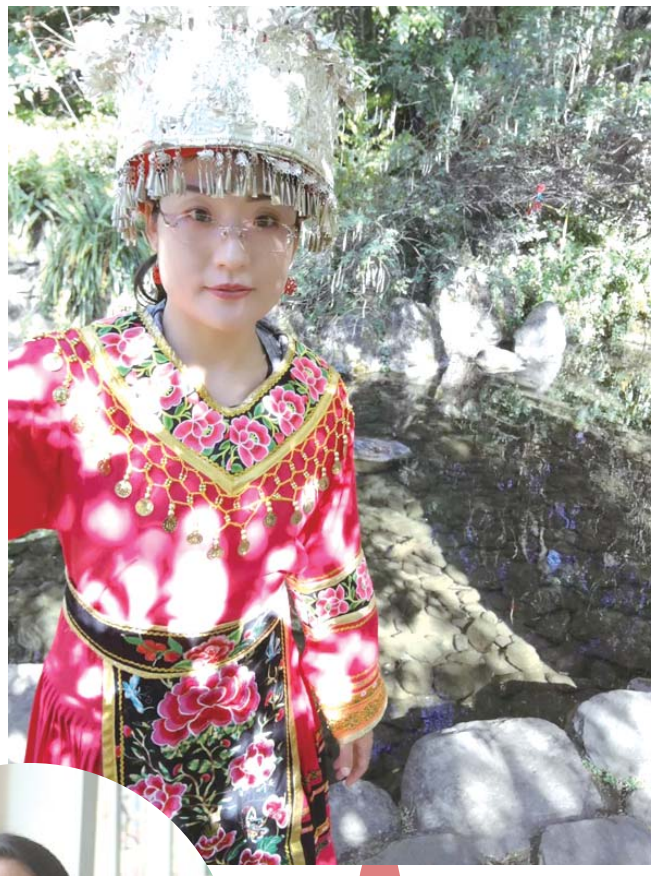
伊莱欣 阳光达人

郑琴

——用责任和诚信点亮人生

文/赵盼



一头披肩长发,再配上一副无框透明眼镜,一身黑色职业套装,窈窕的身材,加上冷静、干练的气质,让郑琴身上散发着一种职业女性特有的光辉。

郑琴现在是绿扬置业销售部经理,负责河景东城的楼盘销售工作。郑琴对自己的评价是,“聊工作很能说,私底下就没那么爱说了。”她是个端庄文静型的女子。平时最大的爱好一个是旅游,一个是看书。现在流行一句话,“身体和灵魂必须有一个在路上”,郑琴就用实际行动践行了这个理想。她会利用工作的间隙,偶尔出去旅旅游,去自己平时想去而不得的地方,抛却一切尘世的烦扰,尽情地舒展身心,让自己从大自然和万物之中汲取生活的源动力。闲暇之余,爱美食,爱逛街,让自己以最轻松、最平静的姿态迎接每天的挑战。这是她最惯常的生活态度。

如果我们都希望普天下的女孩子像阳光一样耀眼、热情,带给我们生存的这个世界无穷无尽的力量的话,郑琴则更像是春天的暖阳,柔和而有规则,温暖而不炽热。郑琴,用她的责任心和诚信的品格,诠释了“阳光”的另一种内涵。

郑琴说,她自干销售开始,便一直用的这个手机号,已经使用了十几年而没有更换过了。一个手机号,连接着她与客户之间十几年的信任与交情。郑琴常说的一句话就是“只有客户先认可你这个人,才认可你说的话,才会买你的房子。”所以,楼盘销售最终卖的不是楼盘,而是客户对整个楼盘及开发商的信任。

有一次,郑琴遇到了一个客户,是一位农村大叔。大叔要给儿子买房,这期间观望了足足有三年。三年前来时我们的楼盘是期房,三年后再来时现房已售罄,新楼盘还是期房。大叔在几经了解与考察后,决定购买了。当时的场景让郑琴永生难忘。大叔把东拼西凑的三十万现金拍桌子上说:“这是我一辈子的血汗钱,给儿子买房用的。我现在就交这了,我就相信你!”从这位大叔身上,郑琴看到了普通老百姓买房的不容易。他们往往是倾其半生积蓄为儿女购置房产,但是客观上,客户与房产商之间又存在信息不对等,客户往往是通过销售介绍、广告宣传以及亲友推荐等最直接的信息来购房的,这些信息不一定真实也不全面。很多房产的确切信息客户不能直接接触到,就会跟风和盲从,导致了不少纠纷的出现。市面上的烂尾楼和问题楼盘,直接损害的还是客户的利益。鉴于这些,一个销售人员的诚信应该是和房产商挂钩的。郑琴说:“不但是开发商在选择销售人员,作为一个诚信又有责任心的售楼员,我们也在选楼盘。我们要对从我们手中买走每一套房子的客户负责,就要为自己选择一个可靠有实力的房地产商。”

十几年房地产销售过程中,她与许多客户都成了朋友。从最初的买房,到后期买房客户需要办理相关手续或者又卖房了,都会征询郑琴的意见。一个是出于她的经验,再就是因为对她的信任。大家觉得,郑琴会从自己切身实际考虑,给予最理想的方案,而不是为了卖房或利益忽悠自己。

郑琴往那里一站,本身就是一张名片,她代表着理性、有规则,责任心与诚信。她用这些优秀的品性,点亮了买房人的心,也照亮了自己的人生。