在山东汽车发展和齐鲁车展20年风雨历程中,丛梅是作为 "第三人"见证全程的存在。作为全顺广告的掌门人,她承接了昌河、长安、哈飞、五菱、马自达、大众等诸多品牌在山东的推广。山东汽车市场的蓬勃发展,有这个女强人浓墨重彩的一笔。

但这个女强人的背后,又有着绿水青山的温柔。健身房里的坚持和对流浪猫狗的关爱,诠释了一个对工作认真负责、生活充满阳光的都市女性。她的朋友遍布全国,很多都是从工作关系上升到个人友情,时至今日仍可以像家人一样互致问候,这在生意圈是一个另类的存在。

现在,已经把生意和朋友范围拓展到其他领域和行业的丛梅,也在默默支持着老公余海做着自己的平行进口车生意。这个对自己要求特别高的男人,为了理想一直在拓展山东平行进口车领域。两个人的共同特点就是朋友多,这两口子在这方面真是挑不出毛病来。

丛梅:

跟客户做一辈子朋友 是幸福的事情

齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 张子森

猫宁,愿我们都快乐心生

丛梅是圈里的几个大姐头之一,这是行业从业人员的一致观点。

大姐头的朋友圈里除了把老公店里的车展示给需要的朋友,周末陪两个"老干部"上山下乡和给流浪猫狗送吃喝是最常出现的。

在周末,她会开车拉着父母——她口里的"老干部"四处游玩,或者给他们打扫卫生,也会经常得到父母的宠爱:做一道不能再稠的汤,炒两个小菜犒劳她。丛梅配着捂眼笑的表情,文字里满是幸福。

"猫宁,滴答小雨了,愿我们都快乐心生,各自安好。"丛梅8月27日的朋友圈配图是自己和流浪猫的合影,文字秀气舒心。这样的打卡几乎每天都有,她对流浪猫狗的关爱跟自己内心的善良一样自然表露。

这是全顺广告掌门人细腻的一面。

丛梅从1999年开始代理昌河、长安、哈飞、五菱等汽车品牌在济南的推广和运营,并第一时间介入了齐鲁车展。"我记得第一届齐鲁车展,长安大区经理康先兵穿着大拖鞋,套着老头衫,在山东省体育中心卖车。"丛梅回忆,9月的济南还很热,她买了很多雪糕挨个展位送清凉;晚上刮风下雨,他们冒雨扶着棚子——那是一个条件艰苦的年代,"但是我感觉很幸福,每个人都热火朝天热情十足,人与人之间的感情都是打拼出来的。"

所以丛梅始终认为齐鲁晚报20年来精心准备的车展,打开了济南乃至全省人民的购车热情。车展上的高头大马、摩托车队都给了济南市民第一次新鲜感:原来汽车可以这样看,还可以这样买。

而丛梅从中获得的,并不仅仅是幸福感,还有自己的朋友圈。

客户就应该像朋友一样

原来在长安马自达工作、现成为媒体总编的曹挺,前年来济南做活动后,给丛梅打电话,包括笔者在内四五个人跑到大金庄去吃大梁骨。

这个小饭局没有生意和业务,只有家常,以至于笔者插不上嘴。但我很羡慕这种从客户到朋友的友谊,他们可以家长里短、对象孩子、父母宠物无所不聊,说起糗事来互相哈哈大笑。

而彼时,曹挺和丛梅已经多年没有业务往来。如果不是亲眼见证,很难相信从客户到朋友这种关系可以持续如此之久。这就是丛梅的处世之道:如果不能第一时间拿客户当朋友,那这样的业务宁可不接。

她在圈子里的仗义非常出名。即便新来的区域经理,也会第一时间找到她:人家都说你靠谱,你帮我租个房子,办个电话卡吧,这些事我顾不上。丛梅从来都是二话不说,"朋友介绍的朋友,就是朋友。"

几乎每一个大区经理离开济南,丛梅都要在送行宴上哭一场。"那会儿我怕很多人一



系列人物专访

辈子见不到了,后来我去全国任何一个地方都能一个电话约出来吃个饭,感觉特别幸福,自己的付出得到了认可,这种友谊是我很重要的财富。"

新中国成立70周年

人生不管输赢都要担得起

丛梅把自己工作上的成绩划到了这些朋友的认可和帮助上。但了解她的人都知道,丛梅是个有担当,要做就做最好的人,对自己要求非常严苛。"有时候客户觉得做得很好,但我会提出意见,因为还有更完美的空间。"这种专业和自我施压,让她的口碑越来越好。

"我一直觉得脸比钱重要。"说起自己的原则,丛梅哈哈大笑。这一点丛梅的老公余海也相当认可。余海的易车行平行进口店在经十西路,他的办公室就是朋友聊天的茶室,除了业务上的交流,他有太多各行各业的朋友,大家乐得在这里消磨一下时间。

朋友影响朋友,所以余海的平行进口车生意一直比较顺利。丛梅和余海在汽车界打拼了20多年,彼此互相支持照顾,都认为人生不管输赢,都要担得起才是最重要的。

"人不管年轻还是中年,抑或步入老年,都不能放松对自己的要求,都不能轻易放弃自己的梦想。"丛梅说,做任何事情都要尽心尽力,才能对得起自己的拼搏和奋斗。她特别感谢自己这些年的努力:"口碑和做人一样,都是积累下来的,这需要用一生去维护。"



新展馆、新升级 齐鲁车展20年 10万平米展览面积 80余个主流汽车品牌 1000款畅销车型

车迷嘉年华/改装车展览/汽车知识竞赛/潮童大赛/无人驾驶体验/电竞大赛/天天都有特价车

扫码免费领票(现场购票20元/张)