



(9)

选择“妇检日” 销售快又多

河南省安阳县安丰东稻田村的妇女福琴，丈夫外出打工，她在家做家务。随着儿子长大，空闲时间越来越多，和公婆商量之后，她邀了三个与她年龄相当的妇女，从距家五六里的内衣市场批来儿童衣物，然后用自行车载着，走村串户卖。有时，一天也卖不出一件，有时一天只能卖三四件，因为利薄，也就是赚四、五元钱。半月之后，一个妇女退出不干了，福琴和另外两个妇女却坚持着。因她们知道：“万事开头难。”时间长了，情况会有所改观。果然，一个月后，每天都能卖出几件。这下同伴满足了，福琴却在琢磨如何才能卖得更多更快。开始时，她将货

带到庙会上去卖。但庙会就那么几个，不能每天都有。她想，要是经常有像庙会上那么多的人就好卖了。通过两三个月的摸索，她得出一个结论：货要卖得多卖得快，必须在妇女多的地方卖，因为儿童衣物大都是妇女负责购买，男人大都不屑一顾。她发现，每月一次的“妇检日”，正是妇女集中的日子，也是卖儿童衣服的最佳时刻。于是，她对周围三个乡镇的村庄做了调查，了解各村的妇检日子，然后选择妇检日这天，到相应的村子去卖，销售情况十分可观，她每次带去三四十件，两三个小时即可售完，生意大有起色。■

(河南安阳县 段巍巍)

(10)

巧借外力 助己生财

促销而利日本横滨的一位商人在一家大型超市的旁边开了一间只有30平方米的小店。许多人认为：一个几十平方米的小店，无论如何也无法与隔壁这家实力雄厚的超市竞争，一定会无法经营下去。然而，与人们的预料正好相反，这个小店每天的营业额竟达100万日元，生意异常红火。其中的奥妙是：超级市场引来了成千上万的顾客，这些顾客中只要很少一部分人“顺便”光顾一下这家小店，就足以使小店“吃饱喝足”了。横滨商人正是巧借超市的光，助己生财。

急中生智 信誉保全

一天，日本一顾客买了一台吸尘器，回家一试，竟没有任何动静，便气呼呼地打电话找商场。很快，商场老板就驾车赶来了。一进门，这位老板便说：“恭喜你中奖啦！”顾客一愣，老板连忙解释：在这批吸尘器中，我们特备了一台不良品，是专为中奖者预备的，现奖给你40万日元奖金，并调换一台吸尘器。这位顾客立刻转怒为喜，从此到处赞扬这家商场。实际上，这家商场压根儿就没有设什么大奖，这只不过是老板为保全商场信誉，急中生智施出的招术而已。■

(江西
赣县石芫乡政府 341122 游德福)

梁 新(236512 安徽界首市砖集镇焊塑机厂)：交喜爱气球内充物及制新型水晶蜡烛爱好者。