

“萝卜哥”老韩开微博

截至昨晚10点,已经被转发729次,有了1000多粉丝 “萝卜哥”笑着说“吃亏是福” 今天上午,央视记者要到他的菜地里采访



郑州晚报热线群: 27255753
www.izzwb.com
上新浪打开郑州晚报官方微博



韩红刚
http://weibo.com/u/2499612703
河南·郑州
他还没填写个人介绍

微博 他的资料
全部 原创 图片 视频 音乐

朋友帮助,他开了微博

昨日下午7点,我无意中看到微博中弹出一位新人,仔细一看,竟是本报报道过的韩红刚。

他说是两位热心的朋友,帮他开微博的。“我平时不玩这个,主要是想在微博上,给来过我这里的市民们,说几句心里的话。”

韩红刚没有想到,他的萝卜这么抢手,也没有想到,他的微博一上网,就有这么多粉丝。

“免费萝卜的事情,让我明白很多道理”

他在微博上说的第一句话是给人打招呼,是下午4点48分:“你好,我是韩红刚。”第二句话是“我打字速度慢”。第三句是“请大家谅解”。

第四句就是“免费萝卜的事,让我明白很多道理”。

我打电话问他明白了“什么道理”。

网友发了1000多条评论力挺萝卜哥

网友双氧水围脖儿:这些偷拿东西的人不知道什么叫做“感恩”,住得近的朋友不如去萝卜哥那里买菜吧,就冲着他的热心也要支持下的。

网友四海建筑装饰韩峰:善有善报的,何时来市区卖菜?送给你一把大伞,为你挡风遮雨,祝您好运。

网友堂堂玉:祝福你,萝卜哥,以后你种什么就用微博发出来,我们去买。

念念文化刘玉浦:朋友们,你们说我们每人捐给@韩红刚 10元钱,有5000人参加就可以,5万元,对他能弥补些损失,我们也把我们中国人的面子找回来,如何?

打电话赢金币

欢迎读者向晚报提供新闻线索。
每月奖金币一枚
每周奖银币一枚
每天奖精制纪念币
见报后一周内领币有效

洪家小姨:韩红刚没想到,萝卜价格如一阵风,菜贩不到黄河滩来了,在附近就可以拉到便宜的菜,40万斤萝卜该收了,就是没有菜贩来采,到市场找菜贩希望到菜地批发菜,但对方称今年菜太多了,几块钱一斤也没有人来批发,白送可有人抢的!!!



萝卜哥说“吃亏是福”

昨晚9点,我给韩红刚打电话。韩红刚说,自己老家在安阳滑县赵营乡,当年读过中专,但学习成绩很差。

“我学习不中,才想到黄河滩头来租地种菜的。”韩说,这次种萝卜的事情让他明白一些道理,平时要学习一些知识,比如学习市场方面的知识。

“明天上午,中央电视台的记者,就坐飞机到我的菜地来。他们说,中央搞农村菜篮子工程的领导,很关注这件事。今后菜农种菜,采用何种办法销售,能及时送到老百姓手中。”韩红刚坦然地说。

说起他的损失,韩红刚笑了。

“吃亏是福,没有人永远吃亏的。没事,损失几万块钱,我日子还过得去,大家理解就好”。

作为西区最大的营业厅,碧沙岗营业厅广受好评 首创提示手语、大富翁积分管理制、“堂主”、“岗币”等精彩服务 温馨服务,尽在不言中



郑州晚报通信行业年度评选
走进营业厅

漫步碧沙岗商圈,环境优美,游人如织。在车水马龙的建设路与嵩山路交会处,有一家移动营业厅格外引人注目。除了人来人往的客流量外,更吸引我们的还是这支年轻的青春VIP团队。

“为了所有员工的努力换取客户百分之百的满意,我们独家创造了很多服务措施。”依靠“众人拾柴火焰高”的力量,郑州移动碧沙岗营业厅获得用户好口碑的同时,赢得了众多荣誉。

晚报记者 倪子/文 慎重/图



这手势是干吗呢?原来是提醒同事要保持微笑

员工努力换来客户满意

员工曾经的精彩瞬间。

成立于2005年2月5日的碧沙岗营业厅,现有员工20名,是郑州西区面积最大、客流量最多的营业厅,至今已顺利走过近7个年头。虽然岁月在该营业厅留下了些许痕迹,但在这里,一支平均年龄只有22岁、朝气蓬勃、青春活力的“青春VIP”团队,将该营业厅营造得有声

独创提示手语领风潮

对服务行业来说,至关重要是微笑服务。微笑服务并不意味着只是脸上挂笑,而应是真诚地为顾客服务。“碧沙岗营业厅的客流量非常大,为了给广大用户带来最贴心的服务,我们‘青春VIP’团队成员们自己研究了那么多小技巧。”其中,提示手语就是一项创新。

“假如员工忘记微笑服务,我们会在不被客户发觉的情况下,偷偷将手放在下巴,做一个‘微笑表情’,提醒这位员工保持微笑;假如员工给客户递钱时没有双手递接,我们也会悄悄做一个‘双手递接’的手势,告诉她别忘了礼仪。此外,员工的头发、工牌、丝巾等不符合要求时,都能用

有色。
“无论在工作中还是在生活中,我们所有员工都是相亲相爱的家人。大家彼此关心、彼此照顾,因此,开心始终都围绕在我们身边。”郭玉辉说,在平常的工作中,营业厅始终秉承“优质服务、感动客户”的原则,用营业厅所有员工的努力换取客户百分之百的满意。

提示手语及时温馨提醒我们的伙伴。”郭玉辉说,创建温馨手语可以帮助大家养成良好的习惯。“我们的工作非常辛苦,难免有些员工出现服务不到位,巧妙利用提示手语,不仅能够在不影响他人的情况下给予提醒,更容易让员工接受,还能形成互帮互助的团队气氛。”

积分制度 激励员工成长

听说过港币,那您听说过“岗币”吗?没错,这又是碧沙岗营业厅的一大特色。

“为了提高员工的工作积极性,我们自行推行了大富翁积分管理机制,运用机会卡和命运卡进行适当的奖励和处罚来激励员工,帮助员工养成良好的服务习惯,从而带动营销任务更好更顺利地完成。”据郭玉辉介绍,每当员工考试获得第一,或者获得客户任何奖励,都能参加一次“卡片抽奖”。卡片上写有1000~5000的积分,积分达到一定等级,就能换取相应的礼品。

“1000分就是1000‘岗币’”,这也是碧沙岗营业厅首创的一项激励员工的管理机制。虽然奖品不是很贵重,但是大大提高了我们的工作热情。”此外,他们还自发成立“学明堂”、“诸葛堂”、“安保堂”以及“玩名堂”等特色学堂,每一位堂主分管不同的工作重点。郭玉辉坦言,不但减轻了营业厅主任的工作压力,还有效提升了员工的归属感。

通过一系列的努力,该营业厅窗口满意度提升到了99.5%,与此同时,“文明营业厅”、“优秀班组”、“快乐工作法第一名”、“3G业务竞赛第二名”等各项荣誉接踵而至。