

我们为谁在活？

这次随中法文化交流考察团去欧洲，遇到了一位湖北籍女导游，十几年前从北京第二外国语学院毕业后只身一人到法国南部闯荡，并且找到了自己人生幸福的另一半，一名1.93米高大帅气善解人意的法国丈夫。在这次访问中，由于人数众多，这名导游的法国公公也一起开车陪同讲解和做日常的接待工作。

行程中的一位摄影师不停地和导游打探着些消息，你这一个月能挣多少钱啊？你的公公退休金每个月有多少啊？你们是一起生活吗？导游是个见多识广的职业，估计应付此等爱刺探他人隐私的游客也经验丰富，所以总能够巧妙又不失礼节的回避了一些人家不好回答的问题。

其中有一个问题，当这名摄影师问道：那这么多天他给咱们团开车接待，是你帮他联系的生意吧？是你要付给他薪水吧？他是为你在工作吧？

这时，导游没有回避，并且很正经的回答道：当然，我要是给他薪水的，会从咱们的团费里面给他合理的报酬的，但是，他不是为我在工作，他是为自己在工作。我们不存在谁为谁的问题。他付出了劳动，得到了应有的回报，理所当然的事嘛！一些收入都是他自己赚得的，他是为自己在工作。

我们从小到大，一些口号呼喊着：为了祖国的繁荣富强而努力奋斗！现在想想，这是多么言不由衷的一句话，我不清楚现在有多少国人心里面还这么想，还能够把国家利益放在心上。我们能看到的都是民众对国家的抱怨，政策稍有偏差，人心则失衡，没有几人还对国家有很好的理解。国家想让民众能够享受到好的医疗福利，尽量的全民医保，可是大家都能看到，医院门口的台阶上，医院的洗手间里贴满了收药卖药的小广告，国家要补贴多少钱都得被一些人如此手段地掏空。这种作为下有何脸面再吵嚷福利的不公？国家想发放经济适用房，但是大家能够看到的是在经济适用房的小区里面停着那么多奔驰、奥迪，一些本已经富足的人和需要经济适用房的百姓开始争夺这本是福利政策的国家利益，反过来，还吵嚷着社会的不公平，写到这里，我也感到这个社会有许多不公平之处，但是我觉得，首先要想想自己的行为。不能一边吵嚷着不公平，一边削尖了脑袋成为公平的阻碍者。

这个导游的几句话深深地打动了，其实我们没有为任何人工作，我们都是在为自己的前途工作。我们也并没有为任何人而活着，我们都是为自己的人生而活着。再补充一句，能够为自己的前途工作好，能够为自己的人生而活好，这就已经是一件很成功的事了。

最后，我用肯尼迪总统就职演讲中的一句话来结束这篇文章。

同胞们：不要问你们的国家能为你们做些什么，而要问你们能为国家做些什么。

郭光硕



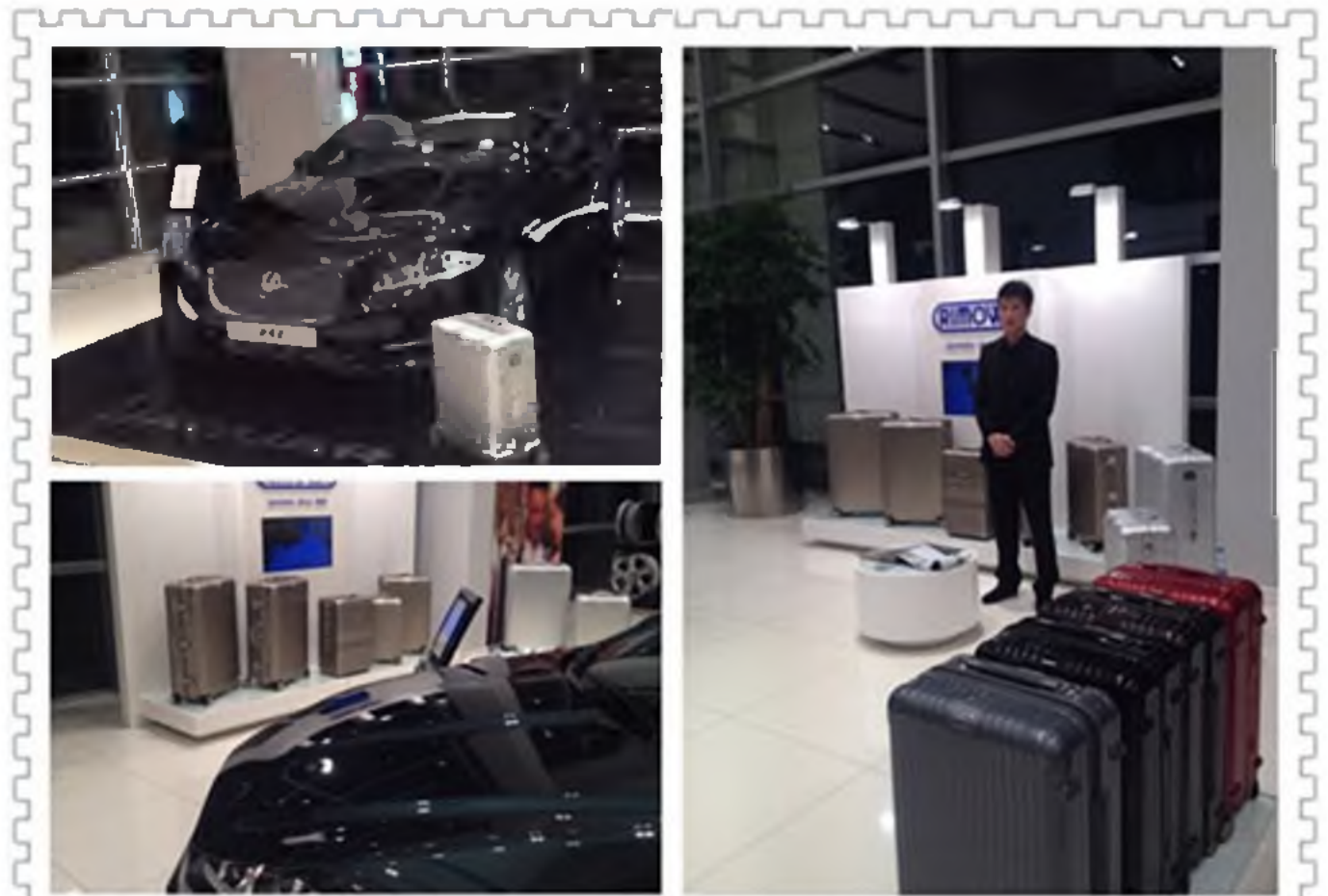
2013年9月26日，第一届中国国际集藏文化博览会在北京展览馆隆重举行，RIMOWA与摄影师张旭龙先生再一次完美结合，张旭龙先生以精湛的画技在RIMOWA行李箱上创作出具有展览收藏的佳作，现场吸引不少参观者，北京体育广播“时尚玩家”著名主持人晓航也同我们的工作人员及张旭龙先生合影留念，此次活动让更多的人了解RIMOWA，它不但是旅行工具，还具有收藏的意义，它留下的不仅仅是岁月的痕迹，还有追求文艺的心情。

感谢金源店同事的配合。



9月28日晚，RIMOWA同长久世达捷豹路虎在京举行的“群英集捷之路——北京长久世达英国留学生贵宾团店活动”圆满成功。

感谢新光店同事的配合。



为提高销售业绩特别是迎接即将到来的十一黄金周，9月25日至11月8日，我司在首都机场T3到达区和行李提取区投放了16块静态灯箱广告。

案例分析

这个月是我来到新光天地店工作的第二个月，在店长和同事的帮助下，我逐渐地适应了这里快节奏的工作氛围。在这里我碰到形形色色的客人，其中有一笔交易给我留下了深刻的印象。

那天晚上，还有十分钟就要下班了，我正在整理一天的报表。这时，进来了三位客人，两男一女。我过去打过招呼，和往常一样接待他们。在我的介绍下，他们选择了一款公文箱。其中的一位先生看起来有点犹豫，说箱子可能有点小，可是马上就要闭店，周围几家店铺全都关了灯，他就付款了。送他们走之前，我看出他决定的有点仓促，就和他说到家要是不满意，在不影响二次销售的情况下，可以给他调换，先生点了点头。

第二天下午，那三位客人果然拿着昨晚购买的箱子过来调换，还带来了需要放在里面的各种文件等等。之前购买的箱子确实有点小，于是我又给他介绍了另一款公文箱。在介绍的过程中，我帮忙把他的文件摆放在箱子里，告诉他们怎么放能装的更多更整齐。他们很满意，选择了我介绍的更大一点的公文箱。在介绍的过程中我看出买箱子的先生其实很喜欢之前购买的箱子，我又针对两个箱子的不同进行介绍和讲解，帮他设计怎么拿两只箱子。结果，先生决定之前那只不退了，再买一只今天我介绍的大公文箱。

从这单使我懂得，有时候一笔生意的成交，不单单是顾客的需要决定的，抓住顾客的喜好也是成交的捷径。仔细地观察顾客的神态，揣摩顾客的心理，远远比直接的口头询问来得更直接更到位。在以后的工作中，我要更多地学习如何揣测顾客的心理，学习怎样察言观色，提高自己的销售技巧。

——新光天地 宾磊

新员工入职感想

来到RIMOWA已经有3个月了，我感觉这是一家发展前景辉煌、管理机制科学、企业文化优秀、工作氛围愉悦的大公司。我想每一位来到这里的新员工，都会感到无比的荣幸。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来讲，尽管在过去的工作中累积了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力的，特别是在月星店刚开张的第一个月里，销售不是很理想，但是我们每个人都看好月星店的销售前景，果然我们在店长的带领下，第二个月的销售业绩就突飞猛进，第三个月我们就超额完成指标。我们月星团队的每个人都带着满满的正能量，充实并快乐着投入到每天的工作中去。

——上海月星店 周敏洁

10月1日至10月7日，沈阳市府恒隆广场周年庆&风尚旅游购物季，RIMOWA协新BMW 7系、LANVIN、VERTU、潜仪眼镜等静态展！



无锡恒隆RIMOWA专卖店 9月隆重开业



恒隆广场坐落于无锡市商业中心崇安区人民中路，项目面积262,720平方米，包括购物商场及甲级办公楼群。率先开业的购物商场将汇聚国际知名品牌。无锡首家RIMOWA专卖店面积为103平米，位于恒隆广场二楼L232商铺，于2013年9月16日正式开业。

获奖感言

功夫不负有心人，在我们团队的共同努力下，终于在全美区40多个品牌中脱颖而出，荣获2013年7月哈尔滨麦凯乐“最佳销售奖”。

其实离我们获奖已经有些时日了，今天突然间接到公司通知，要我写个获奖感言，颇感到有些意外，因为我深知我店现在所取得的业绩，与全国其它兄弟店面的业绩相比较，我们只不过做了他们的冰山一角，让我写获奖感言有些惭愧。

在这里还是要很老套的说几句发肺腑感谢的话，感谢兄弟店在货品上的鼎力支持，感谢公司各部门的支持与帮助，特别要感谢武经理在我们业绩低谷之时，工作上给予的引导和鼓励，让我们重新找回信心，并取得好成绩。也要感谢与我一同并肩作战的队友们，我们所承受的压力，承受的挫折，在颁奖的那一刻全部烟消云散，平日常所付出的辛苦与努力终于有了今天的回报。

事实也证明平日常每一份私下的努力，都会获得倍增的回报，明确的目标，超强的行动力，让我们有了今天的成绩，与其它兄弟店相比我店还有许多不足之处，但我相信只要我们团队脚踏实地，持之以恒，那么胜利就在前方。

我相信公司的不断发展会让我们成熟，成长，成功，我们共同的努力会让公司的明天更加辉煌。

——哈尔滨麦凯乐 高建华



北京维修中心

近日市场部完成了北京办公室和维修中心的拍摄，维修中心自重新装修之后，来自全球的客人就络绎不绝，3个小时的拍摄中，从维修师傅的维修细节，到前台小姐不停的电话，再到助理们不停接待来访客户，韩经理嘴里不断的说“辛苦了。”作为同事的我，也备感感慨。这个部门真心是一个小家，配合着前线的销售，维护着品牌的售后，而对于来自这个公司，更是默默无闻的坚持属于自己的那份执着。如果说前线的销售客户是选择与欣赏的目光，那来维修的客户更多是抱怨跟挑剔的目光。这份责任跟压力，却体现了这个部门的使命。售后服务，是检验一个品牌的最终标准，在此，对远在上海、沈阳的维修同事们真诚的说一句“你们辛苦了！”

市场部



这箱子是钛合金做的
配上世界顶尖的指纹密码锁
就算拿原子弹都炸不开

只要给我箱子我就很开心了

