

“开锁,开的是良心!”

一个开锁工背后的故事

高雪新 记者 何曙光

现在,许多人都与开锁工打过交道。但是,您知道吗,他们每天穿梭在城市的大街小巷,谋生背后却“遭遇”到很多不为人知的故事,刘吉明就是其中一位。



刘吉明在开锁

从配钥匙工“升级”到开锁工

“目前,合肥市开锁行业的老工人大多数都是从当初配钥匙升级过来的!”回忆起从业20多年的历史,不太健谈的刘吉明断断续续地告诉记者,18岁那年,老家在肥西农村的他一次偶然的机会到合肥来看望修雨伞、配钥匙的亲戚,接着也跟着开始做配钥匙的活了。

1998年,他认识一个开锁的师傅,很快将这门“技术”学到手。2007年,他领到了相关证件,成为了合肥市开锁行业“正规军”中的其中一员。

误开门,被“带”到派出所

说起自己最难忘的一件事,老刘告诉记者,难忘的是曾被带到派出所。

老刘回忆到,2009年的一天下午,他忽然接到一个陌生女子的电话,让他去周谷堆附近一个小区去开锁。

“一到门口时,我们要求她拿出有关证件,证明那个房子是她家的,那个中年女子从兜里掏出一张巢湖到合肥的火车票,肯定地说房子就是她

的。”老刘说,当他和另外两名师傅将门打开后,他再次让女子拿出有关证明,可是该女子竟然傻乎乎地跑到冰箱前拿着一只冰棍就乱啃。这时,房子的真正主人回来了。

“后来,经过鉴别,那个女子患有精神分裂症,而我因为误开了门而被派出所问话,还赔偿了对方300元的精神损失费。”老刘说,从那以后,只要遇到要求开锁的,他一定要找到房子的主人。

“干这一行是要讲道德!”

“开锁行业是个良心活,有些钱根本不能赚!”聊天中,老刘和记者谈起了职业道德。

他说,今年4月份,收到一个电话,对方让他去外地开锁,原意出1000元开锁费并解决来回的交通费用。交谈中,老刘探听到,对方是个收废铁的商人,而这个商人和皖北一家钢铁收购企业内部员工“勾结”好了,打算将锁地磅的钥匙悄悄打

开,做上手脚后,再悄悄地锁上。

“一旦将地磅作假后,10吨的废铁就可以称成12吨,甚至更多!就是你给我再多的钱,我也不会干!”老刘坚定地说。

前段时间,一个男子找到他,说老婆有外遇,让他把另一个男子家的门打开。“当时我就拒绝他了,我心里清楚干这一行是要讲道德!”

链接:开锁行业属于“高薪行业”

合肥有上百家开锁公司,但相关证件齐全的不足30家,绝大部分都是家庭作坊式的公司。

另外,开锁公司缺乏行业监管,经常出现随意要价的现象,据一位业内人士透露,开锁行业

从业人员属于“高薪行业”,从业多年的开锁工月收入近万元。

目前,全国有的省份已经将急开锁与110联动,开锁行业纳入特种行业管理,这值得我省借鉴。

如果说买车可以爽快的一锤定音,那买车之后的维修保养就必然要当做一项持久任务去完成。“悦常在,驾无忧”,这是BMW的售后服务战略。希望为所有客户带去“BMW之悦”是合肥宝利丰售后服务团队的长期追求。实现这一目标的过程必然不轻松,这其中售后服务团队究竟付出了多少努力与汗水?本期BMW精英专访将为您介绍合肥宝利丰的售后服务经理蔡壬正。

董方 文/图



BMW精英堂 创造悦的使者

——专访合肥宝利丰售后服务经理蔡壬正

高效、透明与关爱

走进合肥宝利丰,蔡壬正的办公室就在一楼。“其实从每位客户驾车到达合肥宝利丰的那刻开始,就是售后服务所要负责的工作,引导、接待、沟通,然后分流。”蔡经理告诉记者,仅是客户接待的流程,BMW就已经将其细分到50项。

早在3月,“悦常在,驾无忧”整个战略围绕着JOY,希望能让客户购买BMW车辆后,能充分感受车所带来的乐趣,没有后顾之忧。”蔡壬正说,合肥宝利丰这90多名售后服务人员就如同“BMW车辆的医生”,“我们会耐心、细心、专业

的为客户解答或解决各种问题。”

“专业的售后服务,一直是我们整个团队的目标,这样才能得到客户认可。”蔡壬正说,BMW针对所有售后服务人员都有专业的培训,这些资格认证、考核都在提升售后服务团队的“软实力”。

与BMW结缘的这七年

毕业于计算机专业的蔡壬正2004年就在自己的家乡上海的BMW店里开始职业生涯。“这是全国第一批的BMW经销商,当时正在筹建中,经过前期严格的培训和考核后,我收获了第一份汽车行业的工作,与BMW正式结缘。”蔡壬正

说在上海的BMW 4S店里,他既做过IT部门的岗位工作也做过零件主管,正因为这两份岗位让他学习到许多BMW的管理理念与专业技能,为以后的工作打好基础。

2009年2月,蔡壬正正式加入合肥

宝利丰的售后服务团队。谈及自己的团队伙伴,蔡经理说:“在自己的团队里,我很注重和同事沟通。与他们交流,了解他们的需求或者问题。”凡事都亲力亲为的他,即使在休息时,都会牵挂着整个部门。

上海人在合肥

蔡壬正是个随和开朗的大男生,学生时代和工作后,他都能结识到许多有理想有拼劲的朋友。朋友眼中他是“百事通”,“什么事情都能找到解决办法”。

蔡壬正是个地道的上海人,只身一人来到合肥,这三年,家是他心中最大的牵挂。对父母和新婚一年的妻子,蔡壬

正心中有许多愧疚,“我父母和妻子对我的工作给予了莫大的支持,有他们做我的坚实后盾,我一直感觉很安心。”

每天的工作都很繁忙,团队中也有很多事情要由蔡壬正决定,面对这些,他觉得“心态好是最重要的”,“我的生活几乎可以说是两点一线,单位和住处,一个

人在外确实需要一个良好的心态。”的确,蔡壬正即使身在外地牵挂着家,却也干劲十足,在为自己钟爱的事业而努力。

合肥宝利丰汽车销售服务有限公司
销售热线:0551-3419191
服务热线:0551-3419292
地址:合肥市蒙城北路与汲桥路交口

