

永續發展 綿延不斷



煤氣
Towngas

王佩兒

香港中華煤氣有限公司
零售市務及營業總經理



香港中華煤氣有限公司亦是今屆比賽的贊助機構之一。零售市務及營業總經理王佩兒(Catherine)對「承豐•破浪」的見解，是它強調「承先啟後」的精神，及在不斷變動的環境中「破浪前行」的勇氣和韌力。「銷售者更應有『承豐•破浪』的態度，保持好奇心學習，構思更好的方案為客戶帶來細膩周到的體驗，並讓自己也不斷突破。縱使今年零售業大氣候不佳，只要勇於冒險及敢於創新，努力不懈，憑藉優秀銷售技巧用心待客，銷售機會是無疆界的。」

要在芸芸銷售人員中脫穎而出，Catherine認為要具備以下條件，「作為一個優秀的推銷員，必須從顧客角度出發，擁有專業產品知識、以客為先（對客人有關心、專心及同理心）、優秀溝通技巧，從而取得顧客信任。此外，煤氣公司逐步將ESG融入日常營運，加入電子化消費方式，以電子帳單發送給客人，保護環境。另外，我們亦順應潮流進行創新的行銷方式，例如O2O（線上到線下）行銷，把線上行銷及購物帶動線下（非網路上的）經營和線下消費。例如我們推出了網上會員購物平台『好氣FUN』，在煤氣公司零售渠道消費後，可以儲分換領特惠商品，又或在平台換領煤氣爐具電子優惠券，藉此帶動會員到煤氣客戶中心選購爐具。」她又強調推銷員必須把握零售的特點，好好利用與客人親身接觸的優勢，可以用心聆聽顧客需要，加強待客技巧，用「心」待客，令顧客與品牌之間聯繫更深。

熱情待客 致勝之道

「成功的銷售人員需要具備一定的條件，才能在競爭激烈的市場中達到『承豐•破浪』的境界。成功的銷售人員需要具備良好的溝通能，並要在新常態下保持開放和適應的心態。他們要對所銷售的產品充滿熱情，在新常態下，這樣才能感染到客戶，讓他們產生購買的意向，因此對產品的熱情和信心也是關鍵。通過及時了解市場變化、善用科技和提升自身專業素養，結合前人成功的銷售技巧，銷售人員便能在瞬息萬變的市場中勇往直前，實現『承豐•破浪』。」

陳浩源

市場推銷研究社主席



與時並進 市場觸角



安盛

李俊豪

AXA安盛首席經銷業務總監
及副首席分銷業務總監



AXA安盛首席經銷業務總監及副首席分銷業務總監李俊豪(Jonathan)形容，「承豐」有承先啟後之意，理財顧問可汲取前輩的豐富經驗，在面對困難時仍能乘風「破浪」，砥礪前行，為個人銷售事業打開新一頁。

Jonathan認為理財顧問需要擁有良好的溝通能力，並熟悉產品知識，才能為客戶提供合適的財務方案。同時，理財顧問亦需要具備良好的銷售技巧和市場分析力，以制定有效的銷售策略和進行市場推廣，應對市場變化。「儘管市場競爭及新興科技崛起等挑戰日益激烈，理財顧問需要不斷學習最新知識，提高客戶對產品的了解和認識，加強客戶對理財顧問的信心，藉此建立長期穩定的客戶關係。同時，理財顧問亦需要積極探索並採用新興科技，以提高銷售效率和客戶體驗。」

他又謂，AXA安盛致力提供優良的培訓和發展機會，以吸引和培育優秀人才。「同時，我們不斷創新和提升服務質素，維持我們在市場上的競爭優勢。我們相信透過與客戶建立長期關係和不斷提升專業技能，必能為客戶提供最佳的保障和服務。」

追尋夢想 勇往直前

「在上屆比賽中，我有幸獲得了『年度最佳銷售專業大獎』，成為傑出銷售專業大獎的得主之一。過程中，我除了學習到如何更好地表達和推銷產品，更深刻體會到執着細節對於服務客戶的重要性。我還得以與其他銷售精英交流經驗和想法。這次經歷讓我更加深信『只要相信，便能看見』的道理。我期望能以自己的獲獎經驗，鼓勵同業和團隊成員勇往直前，追尋夢想。我會繼續努力提升自己的銷售技能和專業水平，為公司和團隊的發展作出更大的貢獻。」

潘泳枝

第五十四屆年度
最佳銷售專業大獎得主

