热情拓市场 诚信铸口碑

在水茜镇，有位大型机械公司老板名叫陈永荣，他的故事在当地广为流传，提起陈老板，周边的二手大型机械商都知道他，年轻人都喜欢喊他“荣哥”。春天正值市场淡季，荣哥的生意却没有受到“淡季”影响，每月二三十台的销量，也是实力的印证。要问有什么销售法则，荣哥说，主要是靠自己广大的朋友圈收机和卖机。

“我从2010年开始做二手大型机械，之前都在厂家工作，15年9月份开了自己的二手大型机械门店，就一直做到现在了。这期间认识了不少机械设备圈的朋友，也有一起干二手大型机械的兄弟，踏实经营，相互帮忙，生意自然就好做了。”每个二手大型机械人，都有一段不为人知的暗时光都说二手大型机械人很辛苦，这可不是无病呻吟，荣哥也经历过：刚开始创业的时候比较辛苦，要跑很远的地方收大型机械，到了现场又可能因为大型机械可使用情况不佳空手而归。有几次经历印象比较深刻，比如有次去浙江湖州收大型机械，一个人连夜坐大型机械十几个小时，收完大型机械又一个人开大型机械回来；还有去广州深圳，有些大型机械需要等，在那里住几天容易水土不服，但是为了把二手大型机械生意做下去，很多苦都吃了，现在看来还是值得的。

“要说有什么要对同行分享的，我个人觉得诚信是最重要的，干二手大型机械这么多年，我很看重口碑，二手大型机械与新大型机械不同，因为大型机械况问题很容易引起纠纷。我建议二手大型机械商走一条诚信坦荡的路，做人也要诚信坦荡，发现问题就要说，别太在乎一台大型机械赚多少钱，做生意还是要有长远规划。如果太看重眼前利益，不仅自己的路越走越窄，对整个行业也是很大的破坏。”每个二手大型机械商把自己的口碑建立起来了，整个行业的口碑也就起来了。

总体上来说，荣哥是一个特别有正能量和感召力的人，就像一位好友对他的评价：“陈永荣，为人诚实，待人热情，善于沟通，能够站在对方立场考虑问题，善于化解矛盾，是一位优秀的大型机械商。”