

## 铁杆客户

一位台湾客商的父母到吉林长白山旅游，途中发生了严重的车祸，意外受伤，被送往当地医院治疗。

当时，这位台商正在国大公司洽谈业务，他在与徐永祥总裁谈话时，无意间提到了这件事。

看到客商对父母的牵挂，徐总安慰他不要着急，拿起电话了解了东北地区业务员的出差情况，并安排分管原料的副总经理，马上了解老人经历车祸的具体情况，想办法找到他们，把老人照顾好。

正在吉林延边出差的业务员小张，接到通知后立即辗转各大医院，四处打听。几经周折，终于在延边第三人民医院打听到了老人所住的病房，并带上花篮、水果等前去看望。当看到老人的伤势严重，行动不便，而且身边又没有人照顾时，小张便主动留了下来，跑前跑后，陪着老人检查治疗，为老人打水买饭，端屎端尿，跟老人拉家常，讲笑话，好言抚慰……

几天后，那位台湾客商赶到了延边医院。当听到父母夸赞国大公司业务员像亲人一样无微不至地照顾自己时，心里既内疚，又感动。这事让他始料未及，打心眼里感激国大公司在其父母危

难之时给予的真诚帮助。

事后，这位台湾客商与国大建立了深厚的感情和长久的合作关系，并将这件事讲给他的朋友听，不仅感动了朋友，而且又感动了朋友的朋友。就这样，一传十，十传百，国大人仁爱、乐于助人的品质在业内流传。有相关业务的朋友们，都纷纷与国大建立和发展了合作关系，成了国大的“铁杆”客户。

