

春节倒计时,身在南京的你,心应该已经到家了。

早高峰的一号线,挤来挤去都是箱子。任你多想借过,它顶多随地铁的震颤抖抖身上的灰尘。除非,南京(南)站到了。

从南京出发,前方就是家。行李箱,是你我回家最暖心的装备。

竹山路二人组

我的行李箱 春节回家最暖心的装备

1 吴汪兵 码农

目的地:安徽安庆 耗时:看天气决定出行方式。动车+大巴=2.5小时(1.5小时+1小时)/自驾4-5小时
晒行李:带给爸爸的茶、酒、电子血压计和皮鞋。



每次看到“别让等待成了遗憾”的公益广告,我心里对老爸的愧疚都会化成眼泪。因为我和老婆舍不得把孩子送回老家,只能把老妈接来南京照顾宝宝,我爸就成了留守老人。留守老人话不多,平时打电话也聊不了几句。其实我说得再多,都不如发张女儿卖萌的照片或搞笑的视频让老爸的欢乐更持久一些。

我妈在南京两年,每顿饭都要唠叨:不知道你爸吃啥。一辈子在一起,老了却成了异地恋,说多了都是泪。

这次回家带的行李全是送给爸爸的。我爸嫌我们乱花钱,说:“其实你们来不来都没关系,把孙女带来就行。”

2 吴宝贝 HR

目的地:长春 耗时:高铁14小时
晒行李:春节送妈妈一部新手机。爸爸抽烟不是很多,但还是担心他的健康,尽量让他抽好一点的烟。给他们共同的礼物是一台电子血压计,屏幕显示的字大、操作简单,方便他们及时检测血压情况。



1700公里的春运,这是第七次。

刚来南京工作时,坐飞机太奢侈,没有高铁,只能去火车站排队抢卧铺票。有两次只买到硬座,26个小时,过道都是人,下车时腿都肿了。

2012年春节,没买到票,我想到从合肥转车。万万没想到,南京到合肥的客车居然晚点一个小时,我奔到合肥火车站的时候,火车刚开走。

那时整个人就是一个大写的蒙。拖着行李在合肥空旷的火车站哭,后来一怒之下坐上返宁的火车,勒紧裤腰带买了张机票飞回家了。

什么都阻挡不了我回家的脚步!

3 大姚 创客青年

目的地:烟台 耗时:飞机1.5小时
晒行李:换洗衣服、漱口水、护肤品、笔袋、书。



今年最大的变化就是辞职开了家韩式料理店。以前总觉得上班苦,开了店才知道自己根本没吃过苦。自己选的路,含着泪也要走完,谁让咱心里住着马云呢?

为了防止七大姑八大姨问有没有对象,我特意买了一本《春节防身术》带在路上看。

顺便征个婚吧!本人身高1米92,穿衣显瘦,脱衣有肉。靠谱,脾气好,收到最多的评价是:老板的手特别好看。

4 亚香 全职妈妈

目的地:盱眙 耗时:自驾2小时
晒行李:猴年是老爸的本命年,从里到外的衣服都给他买了红色的。

2015年任性了一回,回家做了全职妈妈。最大的好处,就是把老人解放出来了。女儿前三年是婆婆带,后三年是奶奶带,我跟女儿朝夕相处的时间很少。这一年,带女儿去了好多地方,包括她心心念念的香港迪士尼;这一年,女儿幼儿园的亲子活动,我一次都没落下;这一年,我走上了烘焙的不归路。孩子成长,父母变老,希望自己变得更好。

回家的心迫不及待,返乡的路还有点长。扫码关注南京消费研究小组,留言和我们分享你和远方的家之间的故事。



我们最懂南京 我们只做原创
扫码关注南京生活研究小组

每日一涂

给过年回家的人提个醒
你在家7天的地位是这样的……
图 | 4DAYS



春节七天就是你的家庭地位不断向底层滑落的过程

过年亲友如相问,我在南京卖保险

三大神秘组织

南京城长期活跃着三大神秘组织。他们不定期扎堆出现,一看到他们,南京人就惊呼:这么多人人人人人,干么四啊?

长江路文化艺术中心、大行宫会堂……凡是能容纳数千人的地标,他们来过,签到过。

只要气温在35℃以下,他们出现时一定穿着笔挺的衬衫和西服,带着让人过目不忘的谜之自信。如此的斗志昂扬,想必出门前一定给自己充满电了。

这三大神秘组织是:直销人员、房产销售、保险销售。

好一对保险璧人

今天只说保险销售。

南京大大小小的保险公司有几十家之多。中国人保、中国人寿、平安、太平洋、新华……然后我就数不过来了。

我有一对从事保险业的朋友,是夫妻。男的发福,“一胖不可收拾”,因为晚上睡觉呼噜震天,去医院检查。医生给他指了两条路:一是马上做手术,可能会挂在手术台上。二是不做手术,指不定哪天会挂。胖子吓蒙了,瘫在板凳上站不起来。

保险行业夫妻档特别多。有的是没人行前就谈了,然后前后脚迈进保险圈。更多的是进来之后相互勾搭的。

保险行业加班很多。白加黑,白天加上黑夜。五加二,五天工作日加上两天休息日。尤其是干销售的,几乎没法正常休息。如果不内部消化,很容易就耽误下来了。

保险行业的单身汉看到夫妻档,往往投去羡慕的目光:好一对保险璧人。

“打了鸡血”的讲师

保险公司的培训自成一统。讲师演讲时中气十足,极具渲染力,俗称“打了鸡血”。

保险是一种无形商品的销售。没有实物在手。怎么才能让

客户买账?首先,要给自己打点鸡血,自己兴奋起来,别人才能跟着买买买。

讲师就是负责打鸡血的。新员工培训时来一针,产品宣讲时来一针。保险公司的人听过自家讲师的演讲之后,到外面一瞧,很难再有听得入耳的演讲。“这人讲的什么东西,一点都不励志,一点都不正能量,一点都不带感。跟我们家的讲师相比,太太太low。”

讲师,还是自家的。

做保险,没朋友

以前,一个保险代理人(销售)可能会敲开你的家门,可能会给你打电话推销。现在,他可能会活跃在你的朋友圈,给你发降温提醒,还给你讲故事:从前有一个人,他没有买保险,最后过得很凄惨……

从前有一个人,他买了保险,从此全家人过上了有保障的幸福生活……

为了回馈客户,庆祝我公司成立N周年,现推出一款保险产品……

做保险,没朋友。一脚踏入保险业,他们无法摆脱这样的蜕变之旅:告诉别人自己在做保险→厚着脸皮让兄弟姐妹帮忙买保险→在身边熟悉的亲戚朋友中寻找机会→在陌生人中寻找机会……

如果没点鸡血,可能自己都会撑不下去吧。

保险行业的黄金年代

去年,很多行业都不太景气,效益下滑,可保险业却在逆势增长。我那个胖胖的朋友激动得喜迎黄金年代。

“开门红”这三个字,做保险的秒懂。过年往往是保险行业最忙的时候,因为保险行业的传统规律是:一年业务的百分之四五十都要靠一季度完成。

过年亲友如相问,我在南京卖保险。

眉间尺