

# 到果園去摘蘋果



您嚐過自己親手從蘋果樹摘下來的蘋果嗎?

剛摘下來的果，味道如何呢?與從超市買回來的蘋果，有什麼不同呢?

想知道答案，那就在這個週末，到位於紐約上州的果園，Prospect Hill Orchards去看看和嚐嚐吧!

PROSPECT HILL ORCHARDS的主人翁之一，Pam，說“我和我的弟弟已是這個果園的第七代傳人了，從1700年這果園就開始了，這片“親手摘蘋果”的土地是原來果園的土地之一。這是一段珍貴的歷史，是值得讓它繼續下去。。。我們在果園種植很多不同的水果，現在是蘋果季節，不過，在夏天，我們有草莓，樹莓，櫻桃，桃子，油桃和梨。在這一帶，很適合種水果，因為這裡有山，土地也很肥沃。現在是蘋果季節，這是一年裡面，非常忙碌的時段，過了這段時日，就比較平靜了。”

除了在果園幫忙父母之外，Pam自己也經營麵包店。她說：“我們經營麵包店已有四年了，之所以會開麵包店，是因為當時，這裡沒有一個地方可以讓你坐下來，吃點東西，喝杯咖啡，有這個需求，況且，我們也可以充分利用果園的水果來製作糕點，而我們也一直為紐約的農貿市場(NYC FARMERS' MARKET)製作糕點，而這麵包店正好提供了一個更大，更好的地方來製作糕點。”

那麼，在果園裡，我們可以買到什麼糕點呢?

Pam介紹說：“我們作

很多蘋果小圈圈，蘋果派，蘋果包，我們就傳作這些。”

果園有多大呢?麵包店和果園的工作，她怎麼平衡?

Pam說：“果園有170英畝，需要很多維修，很多工作要做，不過，我喜歡跟顧客交談，我喜歡果園以及在麵包店的工作。”

聽了Pam對果園的介紹，讓我們到果園一遊吧!

當您來到PROSPECT HILL ORCHARDS的進口處，您會看到整整齊齊的蘋果樹，蘋果樹並不高，是為了能讓顧客容易摘到蘋果而特別播種的品種。Pam的父母，Steve和Judy就在門口介紹如何摘蘋果；您只需拿起果園提供的裝有朔膠袋的桶，就可以走進果園摘蘋果了，之後，再提著裝滿蘋果的朔膠袋，回來進口處付錢。

看著掉了滿地的蘋果，您會情不自禁的拾起一粒，抹乾淨後，深咬一口(記得待會兒付錢時，得付多一粒蘋果錢哦!)，您就會發現，剛從樹上掉下來的蘋果，是多麼的新鮮，多麼的香甜，多麼的香脆可口!您再也不想吃超市的商業蘋果了!

可是，想起要從紐約市駕一個多小時的車程才能到達果園，您又發愁了!

別愁，先聽聽Pam怎麼說；Pam：“我已經在紐約市的農貿市場賣了12年的水果了”

喔!原來，PROSPECT HILL ORCHARDS的水果，也可在紐約市的農貿市場買到!

那麼，在紐約市的農貿市場裡，也有別家果園來的水果，PROSPECT HILL ORCHARDS的水果又有何不同之處呢?



## 華人社區發展最快的防盜監控公司

親歷親為的防盜監控公司老闆—Michael Chen



座落在紐約華埠的愛烈治街的這家總店，是在2004年建立了。2006年開辦了布魯侖分店。最初開辦時，在防盜方面，華埠還是只有警鐘報警之類的。所謂監控，是用戶客戶可以通過網絡，從遠程上網及時看到生意、住家所發生的情況。Michael舉例說，有一次他在福州，完成了一天的工作已經是晚上1, 2電鐘，他打開網絡，就看到了他的遠在紐約的兩家店里員工工作的情景。

作為華埠第五分局顧問的Michael說，對於新型的防盜監控設備，由於監控器可以記錄下所發生的事件，也可以控制其保留的時間的長短，所以警察很注重這部份新技術。從另一方面來講，由於經濟不景氣，犯罪率呈上升趨勢。據紐約電視1台及其他相關媒體報導，最近紐約的犯罪律上昇到5-7%，而在中國城附近犯罪率更是上昇到17%。

所以，從購賣各類監控系統產品的成交量來說，大都會現已成為在華人社區發展最快的防盜監控公司。

### 為什麼生意發展的比較快

Michael說：一是知道市場，再有就是自己在經營方面比較用心。要市場信息非常靈通，知道市場要什麼。當然，員工形象很重要，如果員工邋邋遢遢，我就會告訴他們，你們代表著公司形象。事業上，我也希望員工們能夠自己給自己增加壓力，而不是老闆給員工增加壓力。

記得一個周六的晚上，看到Michael正帶著他的年輕的小伙子隊伍，個個精干利落，在給大樓調試，一點點的調試，問題一個個的解決，Michael自己也親歷親為，完全看不出老闆和

工人的區別，其用心和投入可見一般。

### 良好的口碑，80%的回頭客和介紹客

大都會的客人有80%都是回頭客，或是客人介紹的客人。在採訪中，店裡就來了兩位阿伯，他們告訴營業員自己是別人介紹來的。如何能過得如此好的口碑，Michael道出了他的秘訣：

做商人有做商人的德的，你就是要給別人做好。答應人家的事，就一定要做好才行。當然，如果是無理要求，對不起，做不了。

老闆應該負責任，該提供的服務就要提供到位，就這麼簡單。

沒有口號，口號也沒用，把技術做出來讓別人看到才行。接工程，對質量要把關這一點很重要。防盜系統不像賣菜，質量差一點沒關係。防盜系統，說是有一段沒有記錄下來被偷的過程，那供貨商家是有責任，甚至會帶來官司。

### 同客戶交朋友

Michael介紹說，接工程，不像ABC，動輒數千元的工程，需要做工程的人非常可靠才行。很多是憑感覺，讓你感覺你是不是專業。如果老闆對技術都不清楚的，就會很難接到工程，接到工程也很難做上去。

對公司內的營銷，Michael很多也是親歷親為。他常同客戶在一起，同他們交朋友。朋友交上了，生意也就做成了。這大概也是他的秘訣之一吧。

