

还在吐槽员工凭什么转发公司微信到朋友圈? 别矫情了! 微信转发, 公司爱聘“老大妈”

文、图: 今日女报/凤网记者 李诗韵

自拍党、鸡汤族、工作狂……对了, 你的微信朋友圈里还有一个庞大的“组织”不容小觑: 职场转发族!

看的人厌烦, 发的人难受。近日, 中国职场网的一项调查数据显示, 全国 15 个省份、2 万多名 20—45 岁的职场人中, 有 67.8% 的职场人表示“最反感微信转发”, 其中有 7.2% 的职场人认为“涉及强制转发, 宁可辞职”。

员工抗拒转发, 公司需要营销——怎么办? 这时, 一个新的人群引起了老板们的注意, 那就是“大妈帮”。当你在广场上看不到大妈们翩然起舞的身姿时, 也许她们已经乘上了互联网时代的春风, 靠转发微信赚大钱!



图: 新华社 商海春作

观点 >>

年轻人眼中的“大妈帮”

说起各大公司的微营销, 网友大多是叫苦连天。不过, 在今日女报/凤网记者的采访中却发现, 在朋友圈“转发小广告”, 大妈乐在其中, 子女大多支持。

“这是老妈职场价值的一种体现吧, 没必要打压。”4月22日, 在长沙一家传媒公司从事导演工作的肖乐告诉记者, 他和妈妈同在一家公司上班, 而妈妈就是公司典型的“转发一姐”。

肖乐介绍, 如今, 积极转发小广告的员工也分两种: 一种是受公司“压迫”, 害怕影响业绩考核的年轻人; 另一种则是自愿转发, 主观上认可的中老年人, “朋友圈是隐私空间, 只要是出于自愿又有一定的利益收获, 倒也不错”。

“中老年员工的忠诚度更高。”长沙峰上大宅品牌部负责人曾韬认为, “大妈帮”在转发小广告这一职场行为方面, 体现了对公司的高信任度, 也让企业看到了中老年人更多的职场价值, 利于更多中老年员工就业。

而在长沙建设银行上班的李婧婧告诉记者, 她最怕的不是妈妈转发小广告, 而是各种“恳求”她也要转发。据她回忆, 有一次, 妈妈一天转发了 10 条公司广告, 每隔 1 小时便找她转发, 还说不发就要扣工资, “父母对扣钱这事看得重, 没办法只能硬着头皮转”。

专家 >>

微营销正流行, “大妈帮”可鼓励

宋婷 (长沙市人才市场招聘专员)

很多人对中国大妈的印象还停留在广场舞上, 而事实上, 随着互联网时代的到来, 越来越多中国大妈的价值体现在职场中——高层次地说, 出现了更多的女企业家; 低层次地说, 再创业的退休女性也比比皆是。

所以, 当积极转发小广告的“大妈帮”出现, 体现着一种新的职场趋势——一方面体现着女性对工作的高度重视, 另一方面也反映了越来越多女性能创造社会价值。

不过, 需要提醒“大妈帮”的是, 在绝大多数情况下, 我们没有使用和体验过这些广告中的产品和服务时, 盲目转发就有风险。按照新广告法的规定, 发布虚假广告, 欺骗、误导消费者, 使购买商品或者接受服务的消费者的合法权益受到损害的, 由广告主依法承担民事责任等。

这就意味着, 不论是“大妈帮”还是“大妈帮”求助转发的对象, 都属于广告发布者, 一旦因为广告涉嫌虚假宣传, 对消费者权益带来侵害、造成损失, 那么就面临被追责、赔偿甚至是触犯刑律的危险。

故事 1 公司微营销, 业绩第一名竟是行政部大妈



“儿子, 下班了记得回家一趟, 妈妈买了点东西给你。”发完微信, 胡坤玲 (化名) 高兴地提着一大包裹出了公司的门。谁能想到, 这一大包裹里装的全是她从公司买来的护眼贴!

这大妈是要干啥?
胡坤玲今年 50 岁, 是湖南南方医药公司行政主管。对不少中老年人来说, 行政主管的工作既安稳又闲适, 是梦想中的好岗位。只是, 胡坤玲不这样认为, 就在儿子向她吐槽公司强制转发营销信息的时候, 她悄悄地给自己换了一台智能手机, 向公司老板申请“转岗”——她要在年轻人都不愿意干的活中, 找到商机赚钱。

下属转发太应付, 业绩很难突破, 甚至有些年轻员工直接向老板“开火”: “朋友圈是隐私, 神圣不可侵犯”……2016 年年底, 微营销正流行, 但公司营销部主管却很头痛——大力发展微营销业务, 员工却不买账, 怎么办?

但车到山前必有路, 主管怎么也没想到, 除了年轻力量, 微营销团队也可以发展“大妈帮”。

用胡坤玲的话说, 她的加入, 拉高了整个营销团队的平均年龄, “都是 20 岁出

头的小年轻, 我的出现给大家很大压力”。

从早到晚, 每天定时转发 4 条消息; 每条消息, 私信转发给不同的朋友; 有人捧场, 就贴本打折……偶尔, 公司需要重点营销某一件产品, 小年轻都不情愿地转发小广告, 只有胡坤玲满腔热情——编辑好文字, 体验式地告诉大家产品的功能与效果等, 只要有人回复, 她就立马私信聊天。

就这样, 短短两个月时间, 胡坤玲的微营销业绩超出公司定下的任务, 成为全组第一名, 赚到人生中的第一笔业绩提成 2 万元。

或是从胡坤玲身上看到了微营销中的“大妈力量”, 今年年初, 公司便让胡坤玲带领团队, 在公司里挑选适合做营销的中老年员工。为了发动更多朋友转发小广告, 胡坤玲积极发展“下线”, “只要是大众需要的药品, 我就自己掏钱先买回家, 然后分给愿意转发的朋友, 大家一起销售”。

如今, 胡坤玲带着她的“大妈帮”, 在微营销的领域为公司创下了不少业绩。这不, 她的认真劲儿也得到了全体员工的认可, 获评“最受欢迎业务员”, 收获了丰厚的奖金和出国旅游的机会。



故事 2 执行公司微信转发任务, 这位大妈最积极

每当看到公司业务群里的转发信息, 你会用几秒转发? 陆艳芳的回答是: 10 秒。

一说起手机不离身, 从事服装销售行业的业务员陆艳芳就是典型。不过, 别人是聊天玩游戏, 她是时刻转发做营销。

打字要速度、转发得及时——今年 48 岁的陆艳芳是株洲林茂服装公司的“手速一姐”。从 2012 年入职时还不懂操作智能手机的“手残党”, 到 2017 年执行力超强的“转发族”, 她花了 5 年时间做转变。

与公司年轻业务员不同, 陆艳芳是少见的支持转发营销的员工。用她的话说: “倒不是看中其中商机, 只是觉得应该无条件支持企业发展, 服从老板安排!”

或许正是有这样的工作态度, 陆艳芳就成了公司营销微信群里的“号召者”。老板前一秒发布转发消息, 她后一秒就在朋友圈里转发了。长期如此, 她的积极态度也带动了整个团队的“转发效率”。

“以前, 大家总觉得中老年女性就应该退出职场圈, 享受生活。现在, 我就是想用行动告诉大家, 年纪大了不一定是坏事, 也能创造价值。”陆艳芳说, 相比年轻人, 中老年女性对工作更沉稳, 执行起来更踏实, “我曾向老板建议, 每年年底冲业绩时, 临时招聘一些中老年兼职业务员开展微营销。事实证明, 这个办法挺有效, 转发的人多了, 业绩自然上去了。”

当然, 也有强烈反对陆艳芳转发小广告的亲朋友。听的闲话多了, 她没有放弃微营销, 只是找了个好办法——“我一个朋友问, 打探他们对小广告的反感度, 把不讨厌推销的朋友拉到一个微信群, 在群里分享我们的喜好。”



明目护眼贴, 仁和出品, 确实不错! 用时清凉凉, 用后闪闪亮! 狂追眼干, 眼涩, 眼酸胀, 视力疲劳, 戴隐形和明目护眼贴, 健康热线 4008888888 欢迎亲们 咨询购买

热烈祝贺「鼎品」丝绸真丝店隆重登陆「名门国际」湖南区域第 2 家联营店 这个夏天看「鼎品」女装一路狂奔