



# 男 BA 的青春饭

## 对美女,我总是过目不忘



人物:Honey  
专柜:阿玛尼香水  
工作时间:半年  
评价:最用心的男 BA

文/胡鸿

杭州商场的香水专柜的男 BA 也就四个,这次采访就遇到了两个。和别的 BA 不同,HONEY 很用心。目前,他正在北京给全国的阿玛尼 BA 做培训,打电话给他的时候他正好回宾馆休息。做完培训,HONEY 会回杭州继续在银泰专柜站柜台。在半年的 BA 生涯中,HONEY 每个月的柜台业绩都是第一,最高的时候个人业绩达到 4.7 万,柜台业绩达到 19.8 万。

“香水讲究的是理念,讲成分、讲品牌、讲瓶身。香水可有可无,是一种感性的东西,不是一种必需品,而是一种奢侈品。有些人宁愿花几万元买手表也不会花几百元买香水,手表有 LOGO,但香水,只有懂的人才知道牌子。”一开场,HONEY 就像在给我培训,听着觉得很累。靠这样,怎么说服人买香水?“难道你跟顾客也是这么聊的吗?”我于是问。HONEY 无奈地回答,“不好意思,今天讲了一天的香水,晕头了!”

“对美女,我总是过目不忘。”HONEY 竟然一下子转变了话题。在做

BA 之前,他是网通的网络维护。当初,他想改变一下生活状态,就来了个 360 度大转变。凭着在 BOSS 做了三场促销的经验,进入了阿玛尼。

“有位美女,她第一次来的时候买了瓶男士的 MANIA。过了半个月之后,她又来了。我告诉她,小姐,你可是第二次来买我们的香水了。漂亮的女人总是让人过目不忘。”女士一听,马上脸红了。HONEY 就这样和顾客打开了话匣子。他对每笔销售记录和顾客的熟悉程度,让人乍舌。他是一个一根筋的人,他的世界里只有香水。他妈妈从来不用化妆品,但他入行后,妈妈每天必用香水。每个季度公司会发价值一千五元的香水自用品,他会拿来送给妈妈。

除此之外,上网找资料,和顾客交流,学习香水和衣服的搭配,学习识别顾客的喜好,了解各大品牌的香水,培养自己对香水的个性化理解等等,这些都成了 HONEY 的业余生活。

疯狂的香水 BA,专业的香水先生,香水就是他的美女。

## 男 BA 越多城市越时尚

找男 BA 聊天很容易,他们够亲切,够随和。事实上,他们的确比女 BA 更成功,生活得更精彩。在屈指可数的男 BA 当中,记者找到的都有故事,并且业绩显赫。

这不是偶然。

我们和 Dior 杭州地区负责人张主管讨论了这个问题。他说,Dior 早在几年前就在北京、上海等柜台启用了男 BA,杭州也是在这两年招收了男 BA。招聘男 BA 存在一种跟风,也有某些时尚的因素。男 BA 越来越多,说明一个城市的时尚程度在慢慢地提高。

张主管说,近几年,来应聘化妆品 BA 的男性越来越多,可筛选的余地也越来越大。形象符合时尚的潮流、服务很细心到位、有一定的彩妆水份,这是 Dior 专柜对男 BA 的基本要求。杭州本地有越来越多的男性符合这样的标准,而且对时尚品牌感兴趣。目前,公司有设想在解百专柜成立一个男 BA 专柜,但能不能实现还要看具体的操作。

## 男 BA 尴尬境遇集锦

1.热脸贴着冷屁股,有些女性顾客把男 BA 当成外星人。(只能一声叹息……)

2.试用时,女顾客突然提出要求换女 BA。(只得乖乖走人……)

3.问女顾客,平时穿什么类型的服装。不幸,将时装听成了西装,拼命介绍适合正装的产品。结果,顾客实在忍不住了说:我说的是时装。(无语……)

4.有色女假装顾客,问某男 BA 要电话。老老实实地给了。(陷入困境中……)

5.碰到同性恋。一个男人带了一堆男人挑选香水,某男 BA 给他介绍了一款男士香水,他却一直在看女款。男 BA 说了一句:这是女款哦。这个男人马上回应:我不就是女的嘛!(当场晕倒……)

# 代言安利纽崔莱 刘翔身价超过 2000 万

文/本报记者 钟兰

## “翔飞人”成安利全球代言人

亲切、活泼、大方的“阳光男孩”刘翔前几天出现在广州锦汉展览中心,当安利全球总裁德·狄维士宣布他正式成为安利纽崔莱的全球品牌代言人的时候,这个大男孩羞涩地吐了吐舌头,调皮地说了句:“这次搞大了。”

正如“翔飞人”所说的那样,安利公司的确将这次活动搞得很大,不仅在锦汉中心展出安利旗下四大系列的 160 多种产品,还邀请了全国著名的 150 多家媒体来见证这个巅峰时刻。本报记者也有幸与全国的媒体同行们一起,感受到“翔飞人”的独特魅力。

1月18日上午10点,一身黑色西装的“飞人”在众多 FANS 的尖叫声中如期而至。面对台下黑压压一片的媒体记者,刘翔一点也不拘谨,脸上依然带着招牌式的迷人笑容,耐心地回答着各路记者的“古怪”提问。陪同他前来的,除

了恩师孙海平,还有国家体育总局田管中心的负责人王大卫。

“这是田管中心为刘翔找来的第五家‘一级代言品牌’,这也是北京奥运会前刘翔的最后一次代言。”王大卫说,考虑到刘翔近期还要投入大量的训练,奥运会以前不会再接受任何品牌的代言。

当本报记者问刘翔此次代言时间为多长时间,他吐了吐舌头,“一年,要看我的表现,表现不好可就没新合同了。”

安利大中华区高级副总裁颜志荣说,此次安利之所以选择刘翔,主要是看中他的阳光气质以及奋力拼搏的精神。双方此次携手并非简单的商业合作,纽崔莱的科研专家将联合中国田径协会,为刘翔的训练和比赛提供营养咨询服务。

## 减压妙法:睡觉、泡澡

成名之后,刘翔也深感压力。有记者问刘翔

如何减压,他说,“北京奥运会太受关注了,这个话题很敏感,每个运动员、教练员满脑子想的都是奥运会。”刘翔坦言,来自各方面的压力不小,“排解压力最好的办法就是睡觉,或者舒舒服服在浴缸里泡个澡,什么都不去想,这样子最好了。”

不过,刘翔也说,自己是比赛型的选手,抗压能力比较强。“一到大的比赛我就有动力,因为我就要争口气:‘我就是要让你们知道,中国还有我可以和你们较量一下!’”此番豪言壮语一出,博得全场喝彩。

## 有机会愿意进军娱乐圈

记者见面会上各种各样的问题不少,作为时尚类周刊的《城市假日》,自然也不能放过这个宝贵的机会。看到刘翔脸上皮肤越来越光洁了,记者问他是不是像传说中用了安利旗下最贵的护肤品——肌因 14? 刘翔笑称,痘痘减少只是因为自己已经过了青春



期,并表示已经去安利的工厂参观过,有机会的话会多用一些。

听说“翔飞人”平时很喜欢唱歌,尤其是唱周董的歌很不错,记者于是又“八卦”地问他以后会不会向刘璇看齐,往娱乐圈发展。对此,刘翔并没有否认,“我唱歌勉强还可以,但只是在朋友们唱 K 时表现一下而已,现在还没有进军娱乐圈的打算,但话不能说死,如果有机会的话,尝试一下也未尝不可。”

有关代言费的问题,早在月初就已经在网上被炒得沸沸扬扬。签约代言数家知名品牌,刘翔的身价到底有多少?当记者追问他的身价时,他沉思了片刻,马上巧妙地回答:“金钱是有价的,可人是有价的!人是无价的!”机智的回答再次博得全场的掌声。

不过,发布会过后,记者从安利公司有关负责人口中得知,这次代言“纽崔莱”,刘翔的身价不低于 2000 万人民币。