两辆中巴

家门口有一条汽车线路，是从小巷口开往火车站的。不知道是因为线路短，还是沿途人少的缘故，客运公司仅安排两辆中巴来回对开。

开101的是一对夫妇，开102的也是一对夫妇。

坐车的大多是一些船民，由于他们常期在水上生活，因此，一进城往往是一家老小。101号的女主人很少让孩子买票，即使是一对夫妇带几个孩子，她也是熟视无睹似的，只要求船民买两张成人票。有的船民过意不去，执意要给大点的孩子买票，她就笑着对船民的孩子说：“下次给带给个小河蚌来，好吗？这次让你免费坐车。”

102号的女主人恰恰相反，只要有带孩子的，大一点的要全票，小一点的也得买半票。她总是说，这车是承包的，每月要向客运公司交多少多少钱，哪个月不交足，马上就干不下去了。

船民们也理解，几个人掏几张票的钱，因此，每次也都相安无事。不过，三个月后，门口的102号不见了。听说停开了。它应验了102号女主人的话：马上就干不下去了，因为搭她车的人很少。

营销启示：忠诚顾客是靠感情培养的，也同样是靠一点一点优惠获得顾客的忠诚的，当我们固执地执行我们的销售政策的时候，我们放走了多少忠诚顾客呢？