

北漂3年后，山西小伙李鹏亮在2019年回到故乡朔州，入职易鑫成了一名金融顾问。在他眼里，产品和服务是“互促”关系，易鑫产品历经市场认可，只要自己的服务够用心，能照顾到客户的特殊需求，那要打通当地业务、赢得消费口碑并非难事。

### 精心“设计”的相遇：大货车上也能签约

去年8月，在矿场做货车司机的老李因工作三班倒，腾不出时间办理分期购车。“山不过来我过去”，得知此事的李鹏亮主动联系老李，约着在老李开工时上门服务。可矿场货车都安装了GPS，不能随意停下不动或者改变路线。李鹏亮灵机一动：有我们易鑫的在线审批系统，为啥一定要双方坐定了才能办理手续呢，货车驾驶室里不一样能签约吗？于是，他嘱咐老李在路边“刹一脚”，把自己载上就行。

隔天，一场精心“设计”的相遇开始了。老李开着运煤车经过时，早已候着的李鹏亮在停车一刹那，就像撑杆跳一样，顺势飞速坐进驾驶室，一秒都没耽误。就这样，老李继续开着车，狭小的驾驶室则成了李鹏亮的移动工作台。他紧了紧安全带，防止时不时的颠簸，然后便聚精会神地录入信息、上传资料。短短几十分钟，便将手续全部办妥。运煤车抵达目的地时，老李的分期购车合同已顺利签约。

“我们货车司机忙得很，请假一天得扣好几百块钱，耽误了运输搞不好还会丢工作。”老李对李鹏亮是止不住的感谢：“真的是辛苦你了！”