

《我把一切告诉你》

——万里依然

三年挣 850 万，你也可以复制！

万里依然

1994 年，北京城。我化工大学毕业，满怀希望冲进人才市场，放眼一望，茫茫然，学子们挤满了招聘现场，却发现针对我的专业只聘一人！

班里还有百八十人在嗷嗷待哺呢，咱专业学问和心气都拼不过他们，得，赶紧转行要紧。从此，我踏上了曲折的应聘之路。

虽然某些客观条件让咱屡战屡败，但我依旧猛打猛冲。

碰巧，一家市场类报社招编辑，我不管三七二十一拥上前去，主考官说：“编辑已招满，广告业务愿意干不？”

“愿意！”

“干啥都成！”

我豁出去，只要有份工作就行。

“你认为拉广告诀窍是什么？”

考官不动声色发问道。

“像袁世凯一样，见人说人话，见鬼说鬼话！”

“好，等通知。”

不到 10 分钟的面试把我痛快打发走了。

三天后，喜讯传来。再次见到报社考官，才知他姓杨，是广告部老总。杨总和蔼问道：“小伙子，你好粗心，把学生证丢下不管了？”

“不是粗心，是故意。”

“哦？”

为啥？”

一句话，逗起杨总的兴趣。

“我故意扔下学生证，取证件时，还有机会再见到考官，反正没录，说话随便些，这样我好打听不录用的缘由，多听听家意见和建议，为下次面试做准备。”

“呵呵，你家伙成啊，心思够缜密！”

好，积极要求上进，是棵苗儿，但你一没经验，二无专业，更要珍惜机会啊。广告发财机会多的是，只要努力，有你笑的那一天！”

杨总的谆谆教导很让我受用。他说得对，与我掌纹特征吻合。

印象极深刻，当年跟我一同进报社当广告业务员的一共 47 人，大办公室里一片闹哄哄景象。培训两天，正式上岗。

报社考核森严，每个人月度销售任务 5 万，提成按业绩 20% 计，底薪 300 块，两个月累计没完成 8 万的，立刻开路！

那时我根本不懂广告，跟 A3 白纸相仿。自己真着了大急，一边找书充电，一边请教高手，当然，头个月肯定颗粒无收啦，顺其自然收到一封警告信，我随手撕个粉碎！

经过摸索和实践，忽然顿悟。那盲目打电话，茫然拜访客户的行动都不能救我于水火！

只有选择准潜在客户，天天拜访，才有成功希望。

于是我搞来很多同城报纸，查看报上各类广告，最后把目光锁定在一家天津制鞋公司。那家公司卖的叫“必清神鞋”，是一种带保健功能的皮鞋。他们刚进京，急于打开市场。从打第一通电话开始，我

就算驻扎在他们分公司了。每天必到，除了推介报纸，就是陪聊，甚至中午还陪下象棋，打桥牌。

混熟后，他们觉得我刚毕业，找工作不易，就寻个机会让我去见他们大老板。

他们公司老板出差到北京考察市场，住在华侨饭店。记得那天我很早就来到华侨饭店，在老板房间门外足足等了2个小时，才等到见上一面的机会。当时在傻等时，心里就暗下决心：“我一定要成功！”

当然，10年后也有人在北京凯宾斯基饭店，也焦急等待着，特想见上我一面，不为别的，因为我手里紧握2个亿的广告费，谁不想跟财神爷亲近呢？

有天津分公司帮衬，加上精诚所至，金石为开的努力，商务谈判很顺，我头一把便拿回10万广告费——提成足足有2万块啊！

第一次拿到薪水的激动，简直无以言表。要知道，当时北京人平均工资才1000多块，我两个月薪水就顶人家一年的年薪，而且这才是刚个头，能不热血沸腾，豪情万丈吗？

如果说失败是成功的妈，那成功就是他爹！

我心理清楚，首仗胜利是个偶然，我根本不会广告策划，也不熟悉报刊广告，纯属下蛮力和运气好的缘故，如果今后想在报社成大腕，就必须精通广告业务。

有美妙前景刺激，我更加玩命。白天骑辆破自行车，围着京城疯跑，必须完成每天拜访8个客户的目标任务，北方数九寒冬的嗖嗖冷风，简直要把我身子吹透。每次傍晚回到报社，头等重要的事情是使

劲抱住暖气片，缓半小时才能开口。晚上吃完，就在办公室学广告，甚至把行李从家里直接搬进报社破宿舍，就是为方便多学。半年后，同期试水的 47 个业务，只剩我小哥一个了。

泰国红牛饮料大举进京，据说准备拿 8000 万广告费砸开市场，这在当时广告圈里简直是个轰动新闻。无数媒体蜂拥而至，连我们社长、广告老总都亲自披挂上阵，虎口夺食去了。只有我按兵不动，不是不想动，而是没法动。社长身居高位，广告折扣和配送资源自有优势，我愿意当绿叶？

屁话。我像花豹趴在大树上一样，在等待树下路过的羚羊，当然这需要耐心和机遇。

三个月过去了，报社谁也没搞来红牛，看着红牛广告铺天盖地地在各大权威媒体上反复投放，大家全泄气了。

我每天仍按时搜集整理《北京晚报》和《北京青年报》上的红牛广告，认真做着笔记，写着心得体会。终于有一天，我发现他们广告出错了！

红牛是一种具有提神醒脑的功能性饮料，那篇广告是一个白领小伙儿喝完红牛，开始跨栏奔跑，以表现活力充沛。奔跑我没意见，他抬左胳膊应该迈右腿，但他是举左胳膊抬左腿，跟小狗跑一样，行话叫“跑顺”

了，这个我就有意见了哦。

我心头嘿嘿一乐，抄起电话，打到红牛广告代理公司的媒介部，据说那家广告公司大老板的胞妹是央视某大牌主持，有这层人脉，他

们才拿下广告代理权。我没开门见山报出自己身份，只是直入主题：“芳姐，您好，我在一家报社工作，今天看到《北京晚报》上红牛广告，发现一个小小的错误……。”

接听电话的媒介总监芳总，听说自己广告居然有这等错误，忙找出报纸查看，发现果真如此，对我自然很是感谢。

于是我见机行事，自报家门，希望上门一谈。

见面后，芳总女人气质着实迷人，真不是一般迷人，幸好那时我情窦未开，处男身份，所以表现还算正常。我把红牛在平面媒体上的投放策略做了一个总结，提出自己的建议和思路，很快，得到芳总赞许和相应。她马上把我介绍给公司策略总监苏总。苏总也认可我的想法，于是二人又将我引见给大老板，一个下午，收获颇丰。

半个月后，我签下 60 多万红牛大单，轰动报社。红牛也成为我 10 大客户之一。作为奖励，自己花 8000 多块买台西门子手机，是个 1 斤多重的大砖头，但在当时也算稀罕物，我故意醒目地挂在腰间，着实风光一阵。

拉广告钱首先得为客户利益着想，首先免费为他做点有意义的事儿，人家才对我感兴趣，这是咱成为销售状元的一个诀窍。如果开篇就谈生意，十之八九都要谈崩，因为客户们在大批广告人的强力反复熏陶下，都有一颗冷漠的心，早就油盐不进啦。

时间过得飞快，当年我爆冷门，新晋成为报社广告销售状元，提成近百万。有人嫉妒，有人羡慕，还有人在背后下绊子！

偷我的客户通讯录，跟客户告阴状，故意低价抢客户……，总之，

无数下三烂招数都能在斗争中涌现，他们能轻易得逞吗

要是我弱不禁风，那也忒怂了！

这状元可非浪得虚名，他们不了解我在客户身上下的苦功，还以为运气使然呢。

三国马谡在诸葛亮南征孟获时，曾进言：“攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”

每到周五下午，我专心守在电话机旁，挨个给客户打传呼：“祝您周末愉快！

××报社××。”

半年攻心下来，客户变朋友。这不是三言两语就能离间成功的。如今一到逢年过节，人人手机都装满了廉价的祝福短信，全是滥竽充数的应景之作。在15年前，大家都还在打呼机时，我就开展差异化活动，努力推销自己——周末祝贺短信，话不多，但心诚又实在，好暖人心。

别人给客户邮寄报纸，直接把公司、人名和地址打印好贴到信封上，太过程序化，没人情味儿。我要额外在信封上补上一句话：“祝您虎年虎虎生威，本报新闻头条是……，敬请关注。××报社××。”

我知道客户大都忙碌，没空看报纸，顶多瞄眼信封而已。我写这话就是想提醒他，兄弟姐妹们，报社里有个家伙还在关心你呢。也许一次两次没用，时间长了，对客户心态会不会造成潜移默化的影响？

事实站到了我这边。

每次从客户公司出来，我都在小本上第一时间记录上客户谈论话

题、所提问题、心情好坏、客户特点新发现、今天穿着衣服的款式和颜色等等内容。下次见面前，马上掏小本温习，见面就猛夸客户上次穿得那套衣服如何有品有味，我简直是口吐莲花，把人家说得户心花怒放。

客户不笨，印象如不深，我能说得那么准吗？

有个好开场，后面自然好谈，上次没说完的话题可以继续说，上次没回答好的问题可以继续答。人家觉得我是用心和他交往，自然高看一眼，这份感情算慢慢积累下来了。当时没合作没啥，我有的是等他下单的时间。

令人叫绝的是，下次再约这客户，他一般会穿上次夸他的那套衣服。看，人有时很奇怪，但发现规律后也容易打交道。

我对报纸定位、发行量、广告价仅是头次见面粗略介绍一番，以后再见面时，只谈广告圈里的新闻趣事，以及客户感兴趣话题。比如，客户是个女生，闲聊时发现她想瘦身，于是我就留心这类报道，一旦发现好文，我会把报纸相关版面抽出来，亲手递到客户手上，这份关心是要用心去做，客户自然感觉良好，更增加对我的信任感和安全感，销售首先就是推销自己，让客户相信我，只有相信我，才能相信报社。

还有，每次见客户前，我事先都准备好一个话题，或者想解决一个问题，在不经意间达到我的目的，从来不打无准备之仗。总之，我是用心做事儿，真心关心客户，报社里几个歪瓜裂枣就想捡我的挂落，容易捡吗？

尽在扯淡。还有一些绝招以后有机会再慢慢写吧，说来话长呀。

他们想用溢价方式打压我，这也确实是我软肋。可他们只看到我报高价，但却忽略为客户提供的贴心增值服务。

记得有一回，北京万通百货店庆广告指定刊登在2版新闻上，我晚上坚守在编辑部，那次新闻版头条是警方破获一个杀人越货团伙的负面报道，我当场表态坚决不行，马上找到新闻部总编协调，陈述利害关系：“王总，我客户是万通百货的店庆广告，都喜庆的内容啊，可放到负面新闻的版面上实在不协调，读者看完破案报道再看喜庆广告，情绪衔接不上来，会严重影响广告效果，大客户不满意的话，后面的单子……。您看，能不能把那个采访高考状元的新闻稿调到头条来？”

总之，协调过程枯燥紧张，头条新闻每千字报酬远高于其他新闻稿费，既然我损害了采编利益，就要私下打点相关人等，但只要客户满意，我无二话。很开，报纸发行了，我第一时间跑到客户那里去表功，这方面从没有过闪失。客户看在眼里，自然对我信任有加。而那些不懂，客户高价买的是贴心服务和专业策划，要的是放心、顺利刊登广告，保证广告效果最大化，这些幕后工作劳心劳力，不是人人都能坚持做下去的。他们拿回广告稿，往报社一丢就算完事，钱是这么好挣的？

这些盘外招还难不倒我，可恨得是报社有些人工作不上心，造成巨大损失。那年夏天，我的一个卖“生发养发”

的客户刊登一个彩色通栏广告，我校对完广告稿签字后才离开设计部。报纸一出来我顿时傻眼了。人家广告是消费者使用产品前是秃

子，使用后长出一头茂密头发来，可两张照片竟然“被对调”！

使用产品后，消费者是个秃子！

靠，我气冲斗梁，当时就想抄起剪刀、菜刀、刺刀、大刀冲进设计部……。

设计部检讨，说什么把图片文件名给起反了，重新调整版面时调图发生错误，虽然最后处罚了相关人员，可客户还是丢了。典型黑色笑话。

虽然第一年在报社爬到广告主管的位子，但并不代表第二年日子好过。报纸与报纸间，业务员与业务员间，竞争只会更加激烈。我手上现有 150 个客户，已经达到一个销售员围住客户数量的上限，如何才能快速提高业绩呢？

我希望自己天天有进步，于是开始思考百尺竿头更进一步的策略，经过精心谋划，我决定调整客户群结构，主攻 4A 广告公司。

北京是 4A 广告公司云集之地，而且 4A 广告公司一般代理着十几个国际国内的大品牌客户，只要谈下一家广告公司，无形中相当于谈下十几个企业，效益自然翻倍增加。而且 4A 广告公司手里掌握的客户大都是中外驰名的大品牌，对提高报社声誉和自己在报社中地位都有莫大好处。

广告公司投放的广告，淡旺季不明显。比如一家广告公司分别代理饮料和羽绒服企业，饮料客户在春夏季猛投放，而羽绒服客户则秋冬季为投放旺季。我手上客户群都是直接客户，旺季投放客情维护还好说，但到了淡季维护更重要，浪费大量时间和精力。这点也是广告

公司一大优势，至少客户广告偃旗息鼓时，不用我费心费力去维护客情关系了。

还有一大优势，就是广告公司是吃专业饭，不用再为客户亲自做投放策划、广告设计和编写软性新闻稿了，这也节约大量精力。

但是 4A 广告公司非常难攻。这是一个有着假洋鬼子文化的封闭圈子，流行着圈子文化，外人很难打进。报社里很多销售，前仆后继地冲击过 4A 公司，但大都羽杀而归，鲜有成功。

我从来不打无准备之仗，事前请教过很多同事，询问 4A 广告流行的文化和进攻策略，印象焦点大都集中在 4A 的人为人精明、业务纯熟、性格孤傲、牛皮哄哄，很难接触等等。

我听明白了，报社中很多人来自五湖四海，操着带各地方言的普通话，目的性太强地找人家要广告，有点草莽劲头。

而且因为收入不稳定，每天还要在外辛苦奔波，穿着也比较简朴随性，况且每个人文化程度和背景也不尽相同，所以综合素质自然不可与写字楼里的白领相攀比，所以他们觉得自己融不进 4A 圈子。

我有优势啊。首先，我有帅哥的坯子，从高中起，年年学校文艺演出都是主持人，至少外表阳光有亲和力；其次，自己喜爱艺术，穿衣戴帽从来都与众不同，符合 4A 圈审美情趣；再次，打小在北京大院长大，一口京片子话，有相同文化背景；最后，自己知识宽泛，说话风趣。这些外在的，内在的文化特征也许跟 4A 圈子文化靠谱。

何况我还会点看风水瞧手相，会变个小魔术，这些都是沟通好手段。比如，当我看到他长了个牛鼻子，说这相貌在《大清相法》中可

是标准富贵相时，谁会拒我于门外呢？

嘿嘿，当然，我只挑着夸啦。

更关键的是，我手上大把的直接客户能养活自己，保证业绩不下滑，我有时间拓展新客户群。报社里的人大都为了生存，不可能天天去泡 4A 的人，我有时间和精力啊，拿出过去搞“必清神鞋”

的劲头，自然有搞头，况且现在的我早就不是城下阿蒙，咱学到一身本事啊。

闲言少叙，抄起电话黄页，开始电话拜访。我的算盘是首先从中等 4A 广告入手，先找感觉，发现问题及时纠正，等融进圈子后再进攻顶级 4A 公司。我依旧采用先交朋友不谈广告的策略，混熟后，再来无话不谈。

我号称写字楼里的“推土机”，凭借百折不回的干劲，坚冰终被打破——交到几个圈内好友。通过他们帮忙，我拿到大批名牌的纪念促销品，一路拜访新客户，一路赠送小礼物，简直成了“礼品搬运工”，甚至是见到北京人就和他们一起说外地人如何如何，见到外地人就和他们说北京人如何和，真应了面试时袁世凯所说的那句名言。靠，我籍贯是四川，长在北京，怎么说都是我。

有共同语言和思维方式就如鱼得水，我请圈内人给我介绍客户，打着别人旗号去见新客户，一个发展两个，两个变四个……，半年后，客户名单里慢慢写进了盛世长城国际广告、奥美广告、李奥贝纳广告、达彼思广告、精信广告、李岱艾广告、博达大桥国际广告、麦肯光明、恒美国际传信集团、电扬媒介等顶级 4A 广告公司。

这期间，事业与爱情双丰收，我有了初恋爱人。嘿嘿，我艳福不浅，是4A广告圈里公认大美女，位居顶级4A媒介督导要职。她有着精致可人的五官，乌黑飘逸的长发、曼妙挺拔的身材，出众迷人的气质，尤其是她的一双笑眼，天生的烟熏妆，极动人。当然，我能和她有幸交往，肯定要感谢我的硬件：存款百万、一套北三环大三居、一辆新捷达、这在当时相当于现在千万身家呢。钱壮人胆，男人追美女，金钱就是伟哥。当然也不排除金钱以外的吸引。对她说得刻薄些，也许不太公平，但到了后来……。

我的目标客户群成功转型，根据2/8原则，20%的客户贡献出80%的业绩，所以我毫不留情地淘汰掉所有没潜力的客户，只留精华，加上新开发的100家4A和国内顶级广告公司，简直一举垄断了报社大牌广告资源。为了笼络我，咱被擢升为社长特别助理，开始和杨总平起平坐地干活。我变得骄傲起来，这可不是什么好苗头，但自己还没点察觉，还以为是自信的表现呢。

梦一般的日子从早上开始：在自己买的房里睡到自然醒，冬天的北京，在被窝里赖点懒床，想有多舒服就有多舒服。

枕边手机一响：“喂，哥们，下午来趟公司，上次给你申报的计划，客户批下来了，今天过来签合同，晚上请客啊。”

听着挺高兴，但这类好消息已经不能再刺激我的神经。

洗个澡，开车到报社晃一圈，便和客户相约吃中午饭。

下午签回合同，往报社广告部一丢，自然有小弟为我盯着版面。晚上酒吧里再会几个4A朋友，边玩边谈，一天下来悠哉乐哉。

雀巢、达能、青岛啤酒、马爹利、汇源、创维、海尔、西门子、爱立信、诺基亚、多乐士、立邦等等大牌客户纷纷在报上露面，我的脸也露到天上去了。奥美广告是广告圈里的老大，攻克老大自然颇费心思，但我照样拿下。当我拿着奥美广告代理的香港黄金珠宝协会的彩色半版回到报社，获得一片惊呼时，我真觉得自己做啥成啥，已是个人物了，这种自命不凡、骄傲蛮横的思想暗暗在心底里滋生，这才有以后走麦城的桥段。真应了那句老话，凡事都是月盈则亏，水满则溢，光辉荣耀里往往藏着灾难。

虽然思想变得有些骄狂，但咱还算自律，过去养成的勤奋习惯绝没丢弃。该出力的地方绝不偷懒。我属于学习型的人，处处都留心学习。比如对自己文笔不满意，就自动要求免薪加入编辑部，锻炼文笔。当时想法简单，为客户写新闻稿或关系稿，文笔要立不住就得求人，可求人不如求己呀，有机会多学一样本事没准今后还能派上用场呢。果然，半年编辑经历后来确实帮了我大忙。

编辑经历远不如广告圈风光，甚至可以说丢人现眼。首次领到一个采访幼儿园的命题调查，我真是玩命去跑稿，洋洋洒洒 3000 多字，结果被责编打了个“头等垃圾稿”的比喻！

靠，文章写得有那么惨吗？

主编为了不灭掉我的热情，缩编成 800 字。出报后，我发现除了事实是我的采编，剩下的结构和文笔跟自己没啥关系了。但不管如何被贬损，我写作水平在进步。尤其是撰写客户关系稿，这跟钱有关，写起来动力更大。

后来我有闲时，又经常窜进设计部，站在美编后面偷学电脑设计。我觉得艺不压身，多学本事就多条发财门路。这段学习设计的经历确实证明是救命的学习。两年后，我在装修设计行业打出名气，离不开设计部熏陶。快速学习的窍门很简单，我经常给小师傅们送点小恩小惠，礼轻情意重嘛，夏天一杯和路雪，冬天一支糖葫芦就打发了，但人家指点迷津时自然多用些功夫，从而我能学到技艺的真谛和诀窍。

虽然我一年能为报社创造近千万的业绩，提成也颇丰，但如何才能更发财呢？

这事挺闹心。

记得刚过中秋，我又有新动力了，因为我发现新商机啦。

那年慧聪广告公司成为北京报业一匹黑马，他们包下《精品购物指南》大批版面，然后将广告版办成各类广告专版，再将专版切割成豆腐块，专门刊登各类小广告，一个4×5CM的豆腐块，只收500块，一期报刊的广告信息量能猛增到6000多条信息，极大扩大了报纸信息量。慧聪公司聘有800多名广告业务员，垄断了京城大部分小广告客户资源。《精品购物指南》也凭借慧聪力量，很快获得读者追捧，一跃成为都市类报纸的老大。

为了自己报社和自己的前途，我为何不找慧聪广告谈包版呢？

先下手为强，说干就干，我发动圈内人脉，很快就和慧聪的一个老总搭上关系。其实，聪明人多的是，在我之前报社早有人在打慧聪主意，但只是谈包一两个版的小合同，慧聪不感兴趣。

我找到谈判结论后，制定的谈判策略是“制衡说”。慧聪公司虽

然和《精品购物指南》报社捆绑紧密，形成利益集团，但在商言商，慧聪毕竟不能掌控报纸，今后一旦包版行业做大，必然还有其他有实力的广告公司杀进来，到时，报社拿出广告专版公开招标，价高者得之，这点慧聪却不可不防。

承包我们报纸，能有效制衡《精品购物指南》，大家都是都市类报纸，我们也要发展广告专版，自然也能培养出一批包办公司，慧聪愿意看到竞争对手通过我们报社做大做强吗？

通过承包都市类报纸的前两强，慧聪广告不仅处于垄断地位，而且三方互相制衡，报社也不敢拿慧聪当马仔，随意欺负。因为报社不能承受慧聪投奔竞争对手而造成的损失！

话是敲门砖，慧聪自然不傻，双方很快达成了合作意向。

我和社长、杨总组成谈判小组，经过3个月的拉锯谈判，居然谈回来5年承包期，每期包32版，总共4000万的超级打包合同！

我为自己的眼光、才干和丰厚提成回报而感到无比激动！

心里小九九早就盘算清楚，即使不按20%提，只按10%也有400万呢。哇塞，谁在巨款面前能保持泰山崩于前而色不变，麋鹿兴于左而目不瞬？

谁不哆嗦？

但事实走向了另一个方向，社长发下话来：“你个人虽开发慧聪有功，但功劳主要归报社，提成按1%提！”

什么，也就是说，4000万合同只提4万？！

天下哪有这般欺负人的道理？

咱彻底怒了！

百般争辩、吵闹后，恨不得把社长从地球上抹平，可谈判结果还是不变！

我当时心高气傲，缺乏城府心机，哪能受得了这等鸟气？

俗话说得好，此地不留爷，自有留爷处。处处不留爷，才把爷难住。大不了老子拍屁股走人！

真巧，《作家文摘》总编找来，邀请我带团队加盟他们报社，薪酬极厚。另外一家大报的老大也发来邀约。此人来头不小，到后来在全国都是鼎鼎大名的，他叫赵强！

1997年由新闻媒体首次评出“中国十大策划人”，正式将中国策划人群体推上历史前台，李光斗、赵强、叶茂中、王志刚等人位列其中，中国策划业大幕由此拉开。

赵强南征北战，历经了数次著名商业实战，创造了一个个营销奇迹。他创造了“地毯式轰炸”、“围魏救赵”等多种营销战术，被人们称为“滴水不漏的营销高手”。历任婷美内衣集团总裁、广东格兰仕集团助理总裁、名人电脑集团高级副总裁、2001年，创造名人掌上电脑整合营销案例，获得中国营销界最高荣誉“金鼎奖”，并代表中国企业首次登上美国营销年会论坛，该案例被传播大师舒尔茨先生作为成功个案在全世界广泛传播。

但在1996年之前，赵总还在那家报社担任老总。他几次邀请我和团队加盟，考虑前后，我毅然决定加盟。不为别的，就凭赵总一番话打动了我：“你们社长之所以绝情，是迫不得已啊。试想，你一人

能完成报社 40%业绩，功高震主在是其次，垄断财源才可怕，谁想被卡脖？

如果慧聪广告再算到你头上，那报社 70%业绩都是你干的，到时你和他谁是社长？

因为有慧聪托底帮衬，他就有赶走你的底气，你的客户群不一定都铁杆吧，客户广告效果只要有保证，那人家可是认报纸不认人的。分化瓦解后，你也拿不住报社什么！”

靠，那时自己才从大学毕业一年多，只知埋头苦干，没啥社会阅历，单纯的像打工妹，根本想不到这个疙瘩上来，简直是一句话点醒梦中人，我认为跟着赵总干能学到真本事。

从此，我开始了第一次创业生涯。

未完待续中

作者：万里依然日期：2010-08-16

我和几个哥们一起办了个广告公司，我当法人，主要出资人也是我。当时梦想好大，也想凭借本事，在京城报业圈里创出个名堂出来。

我们承包了报社八个版面，创造性地只做一个行业的专版——《家居专刊》，甚至把当时还在胡同里混的北京装饰协会、北京木材加工协会都挖掘出来，再加上邀约意大利家居协会驻京办，拉几个半官方力量一起充当专刊协办单位，增加权威性。光这不够，我们还在发行上苦下功夫，在京城四十多家装饰建材、家居城里建设发行网点，大规模增印专刊，免费定点、定定向派发。

咱脑子有时不白给，居然能策划出开发专业发行渠道和办行业专

刊，这在当时是个“伟大”

创举。后来其他报社举一反三，通讯专刊在通讯市场里派报，汽车专版就在驾校派报，大抵上都源于与此。

再接再厉，我还把很多家居城和企业都拉进专刊理事单位里来，这在当年媒体圈里也是个罕见之举，而一家入会门槛5万到10万不等，门槛不高，但却享受200%的广告回报，仅此一项，三个月专刊就创收200万，一年的营销费用都有着落了，剩下拉回来的广告就是纯利。凭这些创新之举，眨眼间专刊已发展成京城最具专业水准的家居专刊，广告也很快打开了局面。

家装城和家居城都不犯傻，40多家企业为何一多半入会道理简单，每期专刊在各大家居城里派发4万份，谁家举行促销活动，逛其他家居城的消费群瞬间都知道了，促销活动对其他家居城杀伤力大不大？！

这是拉一个打一片的套路，是挑拨大家神经的一个策略，谁不想采取措施拉住客流？

针锋相对的广告就是一个好办法，于是大家为了那200%的回报，为了不被竞争对手占了便宜，只好就范。

总之，我是白天晚上的忙碌，天天琢磨如何提高销售的策略，简直是招数想尽，我的4A广告公司更是出了大力气来帮衬，专刊收入也节节攀升。当年《人民日报》评选全国媒体50大创新举措，我的两件策划案例荣幸入选，将自己在京城媒介圈里的声望推向一个小高峰。

时间过得飞快，我感觉自己独当一面的本事渐长，雄心也越发膨胀。而且通过运作《家居专刊》，我对室内设计产生浓厚兴趣，没事儿时，就喜欢琢磨如何更好地设计空间，这对今后我在家装设计领域大展拳脚，起到很好促进作用。

那一年收获颇丰，但这还没到事业顶峰，因为赵总要走了，去开创属于他自己的一片新天地去了。临走前，他向马社长推荐了我们团队。

有好消息传来，我原来供职的报社出了状况，慧聪广告与他们合作很不痛快，还是报社诚信有问题，不到一年光景，双方解除合约，报社由此元气大伤，市场口碑被破坏。再后来听说社长有偷税漏税嫌疑，被人举报进去了，搞得社里人心惶惶，几件事叠加，报纸从此萎靡不振，再也没了风光。

本来我是一颗红心，诚心诚意对待报社，把报社看成自己第二个家，经过我和团队一年多努力，报社业绩翻番，从社长新添置的S级奔驰就能感觉到。他能如此绝情对我，也就能对其他功臣痛下杀手。钱要大家一起赚，一个人能搂得完吗？

如果他讲点商业诚信，做事按规矩办，至于落到今天这般田地吗？该，纯属咎由自取。

未完待续。。。

多谢各位看官鼓励，后面更精彩哦

作者：万里依然日期：2010-08-17

说明：如果你在95年以后，对北京几大都市类报纸关注的话，

也许你已经猜到我是谁了，那时候我闹出来的动静可真不小，在报社圈子里可谓轰动。

绝对的精彩在后面哦

未完待续。。。。。

作者:万里依然日期:2010-08-17

马社长看我们专刊做得风生水起，打内心里欣赏团队的才干和做事风格。既然赵总另谋高就，那就要找个接班人来替班。

机遇来了，几轮谈判下来，马社长同意我们公司整体承包报社。因国家有相关规定，我们拿不到新闻编辑权，所以双方合作条件是，我们负责报社广告部、经营部、设计部、发行部，马社长负责新闻编辑部，每月给编辑部按合同支够薪酬，再刨除房租、印刷费、税、业务员提成、办公费等开支，剩下的经营利润全归我们。合同签订7年承包期。我们再也不是承包八个版的小公司了，鸟枪换炮，居然成为报社的最大经营方！

放眼京城内外，我们算鲤鱼跳龙门，我的野心一下子像野草一般，疯长起来，我想未来和《精品购物指南》、《北京青年报》掰掰手腕，也能成为年收入过亿的大报。

还有更好的消息，有家国内投资机构看中我们团队，愿意投资2000万，希望把报社打造成一股媒体新势力。几次谈判，投资方的林总都在鼓励我先干起来，他的资金随后到位。虽然林总相貌出奇丑陋，但他大笔的投资我却喜欢得紧，唉，人穷志短，看在钱的份上，就别要求他相貌似周润发了。

所以当时我把他看成实现自己梦想的恩人。

于是，在极度膨胀的信心鼓噪下，我们在中国大饭店对面租了一层办公室，足足有 800 平米，那可是长安街上的黄金地段呢。望着账面上趴着的属于自己的 500 多万现金，手下 100 多人的销售团队，再加上庞大的客户群，谁不感到自豪呢？

这是我近 20 年创业生涯中第一个高峰。

未完待续。。。

作者：万里依然日期：2010-08-17

我风光地置办了第二套房，比第一套还大些，打算过半年再换辆越野吉普开。看，那时候我就有些投资意识了，可惜还没等到别人表演呢，悲剧就要上演。

事业上的成功，催化了我的爱情，我和女友开始谈婚论嫁，她下了班经常到我办公室里来发号施令，一派老板娘模样，搭着她漂亮的模样，俨然成为办公室里一道风景。坐在大班椅上，我不亦乐乎，真是过得是爱情与事业双丰收的好日子。感谢社长和林总给我的大舞台，真应了央视那句广告词：“心有多大，舞台就有多大。”

但我为自己的幼稚和肤浅社会阅历付出了沉重代价，好日子结束了。行话讲，报纸经营讲究首先是新闻好，然后是发行好，最后才是经营好。这个规律颠扑不破。报纸经营成败的关键在于新闻报道好坏上。可是新闻报道权压根就不归我掌控，这是导致后来失败的祸根之一！

后面更精彩哦

未完待续。。。。

作者:万里依然 日期:2010-08-17

一开始，我向社长进言，为了报社更快速发展，应该像《南方周末》那样，多报道社会负面新闻，搏击读者眼球，挑逗大家神经，报纸才能热卖。社长觉得我言之有理，马上明确报道方向，组织记者采访。很快，《北京大学生就业难难难》等极具冲击力的文章出笼了。要知道，那篇文章写在1996年，新闻界根本没有2010年的今天如此开放，尤其是在首都，新闻管理更加规范严格。头条一出来，社长就被新闻出版署喊去问话，回来后只说一句话，“今后要调整报道方向。”

作者:万里依然 日期:2010-08-17

靠，老子也不是吃干饭长大的，既然新闻报道权控制不住，那咱自己来干娱乐栏目，这不属于社会新闻吧，社长手再长，总不能还管到这块来吧。说干就干。不久，我招聘到几个有想法，有闯劲的编辑，组织大家讨论能吸引眼球的新话题。

作者:万里依然 日期:2010-08-17

由于混迹4A广告圈，接触很多公司白领，于是咱提出做个《爱情白皮书》，是个婚恋类栏目。每期邀约四男四女的公司白领，在酒吧浪漫环境下，大家专门谈一个敏感话题，同时男女之间还有爱情速配环节，该栏目性质类似后来湖南卫视的《玫瑰之约》。

作者:万里依然 日期:2010-08-18

靠，为啥总发不上去呢？

歧视新人不？

作者:万里依然 日期:2010-08-18

但咱栏目话题可火爆得多,什么《畅谈一×情》、《处×情结》等等敏感话题纷纷现身。

几个编辑都是大美女,白领个个也上得了台面,栏目文字火爆,再配合刊登俊男美女的大幅彩照,太夺人眼球啦,一个字,牛!

放开想象力,那是1996年的事儿,多有前卫精神。我要打造几个金牌栏目,以此来拉升报纸可读性。而且栏目火爆后,则栏目冠名、赞助、特约嘉宾等方面,都有很多广告金矿等着去挖掘。果不出所料,几期报纸下来,发行量有拉动迹象,广告商也纷纷上门谈起了合作。

作者:万里依然 日期:2010-08-18

我再接再厉,在发行环节上也动足脑筋。当时北京一个大型珠宝商城刚开业,位置差,名气小,客流少。我跑到珠宝城献计献策,双方一拍即合。合作内容是我们报纸负责给珠宝城打广告,珠宝城则拿出缅甸翡翠挂件做奖品,冲抵广告费。但一个普通实物抵广告的方式,我却玩出了新花样——《买报纸送珠宝》!

只要读者买我们报纸,凭报就可到珠宝城免费领取一份翡翠挂件。哇,那时谁见过免费拿珠宝的机会呀,对读者太有诱惑力和煽动性了。很快,每期报纸刚上报摊便立刻脱销,甚至一块钱一份的报纸被报贩子们私下炒到5块,就这供求关系还没摆平呢。

通过创新合作平台,报纸发行量猛增不说,同时还回馈、取悦了读者群,真是一举两得。珠宝城也没吃亏,似乎还更占便宜。他们得到梦寐以求的客流量,而且他们更狡猾,把兑奖点故意设到商城顶楼,

读者们兑完珠宝，乘扶手楼梯下楼时总要闲逛一下吧，巧妙留住了客户群。所谓缅甸翡翠奖品，行话叫B货，都是便宜残品挂件，对外宣称50块一个挂件，其实成本不过2块。

不管怎么说，反正是栏目有创意，读者反响热烈，发行也出彩，报纸供不应求。嘿，我以为自己可以松口气，准备开动联合收割机，到广告市场上去大肆收割了，但气还没松到一半，麻烦不请自来。

作者:万里依然日期:2010-08-18

社长又被上级喊去，才火爆的金牌栏目被毙了！

竞争对手也跑来凑趣，他们有样学样，在报摊放眼望去，家家都在买报送珠宝。靠，我真后悔，当初为什么没签订独家条款呢？

珠宝城自然不会吊在一棵树上，当然希望继续扩大客源，指望发行快速提升的希望歇菜了。

更叫人恐惧的是，投资方观察我们两个月后，也发现新闻编辑权不能掌控这个大问题，于是无情地中止谈判。唉，我正被架到火上烧烤，起因当然是自己的欲望、无知、轻信人言、骄狂和盲目自信。我永远不会忘记那天的谈判，那个中年男人无耻的嘴脸、满口黄牙和喷出来的吐沫星子！

谈判出来，我的心拔凉拔凉的，有点万念俱灰的劲头了。

当初要不是姓林的那个无耻之人玩命忽悠，我是不会拿自己钱去承包报社的，没有他的忽悠，我也不会穷摆阔气，更不会跑到长安街上租办公室。因为我核算过，这点钱只够报社烧半年。必须有他的资金支持，才能熬过“三年养一报”

的难关。而且上了船才知道，原来有赵总的资金支撑，报社账面上才没有亏损，其实报社一直在暗亏！

唉，是自己没搞清楚里面水有多深，也怪不得别人。人都为自己，这个很正常，谁叫我拿不到编辑权就去承包报社呢？

这是对我的惩罚，唉，但现在连后悔都晚了。

作者：万里依然 日期：2010-08-18

尽管又熬了半年多，无奈当时的新闻环境和自己资金的匮乏，我回天乏术，纵然我有些本事，可浑身都是铁又能捻几根钉

我简直挣扎到了最胡一刻，我拿报纸版面去换大家居城的销售展位，再拿广告去换意大利家具北京代理权，然后组织人马去卖进口家具，获利后再补贴报社亏空，但这点利润对硕大无比的资金窟窿来说，好比杯水车薪。

结局很惨烈：真可谓兵败如山倒，两套大房和捷达被迫改嫁债主，还倒欠2个私人印刷厂100多万。更可气的是股东们见势不好，什么哥们义气也不讲了，迅速跨入范跑跑一族，而且是一个比一个跑得快，只留下我这个法人一人力抗债主！

估计那时郭德纲在天津摆摊说相声，还没进京吧，不然听他说上一段，正好解闷。当年3000元/平米的房价到现在已膨胀到40000元/平米了，回想起够郁闷！

美国有个统计，富豪榜上的富豪，有80%的富豪最后消失得无影无踪了，破产的原因大体集中在投资失败、重税和挥霍无度三个方面。

所以老人常说，人生三起三落不到老。我这个也算正常现象。

更精彩的在后面哦!

未完待续中.....

作者:万里依然 日期:2010-08-18

过了 15 年，还能回想起来的是，有个债主找来专业的讨债公司前来讨债，几个五大三粗的莽汉气汹汹跑来，为首那个家伙从包里拎出把菜刀，直接剁在办公桌上，嘴巴里叫嚣着：“赶紧把保险柜打开，今天没 10 万甭想别出门！”

就连上厕所都要站在我旁边，晚上睡觉也要和我挤到一张床上，反正就是密不透风的人盯人战术！

面对困境，要说咱不难受，不恐慌，那叫吹牛。自己从道三年，事事顺利，听惯了掌声，根本没见过这等阵势。老子真想撒丫子就跑路啊，可是，自己跑了，老爸老妈怎么办？

两个大学教授丢给债主？

想都别想的事情。

我有个优点，也可说是缺点。那就是超级乐观。逆境中就是有点，顺境中便是缺点。现在幸好是优点，还能照耀着我一路前行。

卖掉所有可以卖的东西，最后沦落到兜里的钱就是全部存款的地步。这还不够，还必须改掉所有浪费习惯。哦，咱是一夜回到解放前：雪茄换成一块一包的“凤”

牌烟，烟“劲”

大，连蚊子都要退避三色！

吃反季节水果？

只剩回忆了，夏天啃块西瓜就不错了。打的？

奢了，我把准备卖废铁的自行车重新刨出来，擦擦就用。到燕莎买新衣幸好我早已发育完，不是还有“新三年旧三年，缝缝补补又三年”

的精神吗？

我发扬广大了。

唉，没办法，我要为过去失误买单，想明白后，我也不再抱怨什么了，因为我坚信，自己还能东山再起，做得更大。

果然，二次创业时更上一层楼。

闲话少说，反正那几天过得极为紧张，夜不能寐不算什么，被恐吓和惊吓才是关键。我东挪西借还了一部分，又好言好语地央求几个债主高抬贵手，讨债公司这才撤退，但每个月必须还4万，我到哪里去凑这该死的4万块呢？

未完待续。。。。。

作者:万里依然 日期:2010-08-18

对不住各位看官，写得有些急，错字不少，多担待啊

作者:万里依然 日期:2010-08-19

顶····

作者:万里依然 日期:2010-08-19

天无绝人之路，北京家装协会朋友们及时伸出了援手，他们想出一套关于家装设计的系列丛书。我们以前办过家具专刊，手里有很多国内外的图片素材。于是双方开始紧密合作，日夜加班后《美好家居》

终于出版了，发行 5 万册，市场反响热烈，我顺利挣到 15 万，算是解了燃眉之急。看，人脉对成功多么重要。靠，事后想起来都后怕，要没有他们的及时雨，我就准备去跳楼！

哈，开个玩笑，是从一楼往下跳。

但女朋友却没法跟咱熬下去了，原先是住 150 平米大房，现在蜗居在半地下室，前后对比过于强烈，过于刺激神经细胞，而且走在路上居然还背了一身重债！

她诺诺半天后，我眼泪在眼圈里直打转，大家没办法过下去，干脆分手拉倒。

靠，我是个有性格的家伙，越是有挑战性的事儿，我骨子里越桀骜不驯。外债我都不怕，还怕个分手？

这时候分手只能证明我眼光不佳，跟投资眼光殊途同归。我爽快地同意了，等她关门走后，我喝了个酩酊大醉，多日烦躁一扫而空，简直是痛并快乐着！

他妈的生活，这是一个最好的时代，也是一个最糟糕的时代。

据说后来她嫁给一个报社主编，日子过得还不错。10 年后，我开着宝马无意中在路上撞见过一回，从她极其吃惊的眼神中，咱虚荣心得到莫大满足。她开辆白色高尔夫，跟我宝马四个轮子价儿差不多。她问我住在哪儿？

我只告诉她：“唉，房子不算大，只装了八部空调。”

然后感觉自己跟潇洒哥似的，开车就走。

思路回到过去来。妈的！

该死的百万外债如何尽快偿还？

我不会被拍在这关口上吧！

思绪甚乱！

未完待续。。。。。

作者:万里依然 日期:2010-08-19

当我心情糟糕时，一般有两个处理手段，一个是在大街上看名车，幻想自己能够尽快开上，另一个是跑到奢侈品商店赏名品，刺激肾上腺激素的分泌，最后得到结论：别在这里无病呻吟啦。赶紧去玩命挣钱吧，面包、黄油都会有的！

有理想就有干劲，有幻想就有动力。被刺激完，我心态平静了。

沧海横流方显英雄本色，成功时看不出真本事，失败时，才能检验一个人物的成色。我得玩命工作，否则，明天债主就杀个回马枪，杀咱个干干净净！

作者:万里依然 日期:2010-08-19

这里多唠叨一句。俗话说，男怕入错行，女怕嫁错郎。

经典！

想当年，北京城里有三个穷光蛋，王朔、冯小刚和马未都。三个好友经常聚在一起天南地北闲聊，个个梦想非凡。

一个想当著名作家，一个梦想成为顶级名导，一个喜欢收藏，想自己开馆办展览。20多年匆匆岁月一晃而过，三个人发展境遇却大不相同。这是为何？

王朔凭“痞子文学”

率先成名。《顽主》、《千万别把我当人》、《永失我爱》、《玩的就是心跳》、《给我顶住》、《我是你爸爸》、《谁比谁傻多少》、《动物凶猛》、《过把瘾就死》、《动物凶猛》（改编成《阳光灿烂的日子》电影，获当年票房最佳）、《看上去很美》、《美人赠我蒙汗药》等小说曾经风靡中国文坛，轰动一时，他的梦想实现了。

冯小刚随后发力，历经创业艰难，苦尽甘来，先后拍摄了《甲方乙方》、《不见不散》、《没完没了》、《一声叹息》、《大腕》、《手机》、《天下无贼》、《夜宴》、《集结号》、《非诚勿扰》、《唐山大地震》等叫好又叫座的电影，第一个成为票房破 10 亿的内地导演，与张艺谋、陈凯歌并称国内三大顶级名导。

他的梦想也完成了。

马未都成名最晚，但厚积薄发，现在已经是文化代表人物之一。他初期与王朔、刘震云一起组建“海马影视创作室”，创作了《编辑部的故事》、《海马歌舞厅》等颇有影响的电视剧。后转行进入收藏界。现在其收藏已具规模，陶瓷、古家具、玉器文玩等藏品逾千件。随后成立观复古典艺术博物馆。

马未都撰写的《马说陶瓷》、《明清笔筒》、《中国古代门窗》等著作，被许多读者视为传统文化启蒙读物。而 2008 年出版的《马未都说收藏》（百家讲坛系列丛书）更是引起巨大轰动，一时间粉丝无数。

作者：万里依然 日期：2010-08-19

三个人在各自领域成绩非凡，但横向比较，成就又不尽相同。仅从行业讲，王朔创作高峰已过，现在沦落到给冯小刚写剧本的地步（冯

小刚正在拍摄的《非诚勿扰 2》由王朔执笔)，他的事业正在走下坡路；冯小刚凭借身后沉淀和口碑，正处于事业高峰，还有几年风光日子过；只有马未都还没到达事业高峰，收藏家跟老中医一样，越到老，经验阅历越丰富，个人成就越大，所以他仍在上升通道中。

从财富来说，王朔仅是千万级富人，冯小刚是亿万级富翁；而马未都却是十亿级富豪，而且三人升值潜力更不可同日而语，差距只会越拉越大。冯小刚的华艺宜股票即使再升值，也跑不过马未都观复博物馆里的艺术珍宝。

这三个人能力相当，都是人杰，只可惜从事行业不同，这就所谓的同工不同酬的道理。一句话，收入跟行业有直接关系。大家都是奥运冠军，但刘翔影响力和收入远超举重的张湘祥，姚明连奥运四强都没进，但他收入却位列国内体育界头牌，丁俊晖的台球还不是奥运项目呢，但不妨碍他位列国内体坛财富榜 20 强。这些例子俯首皆是。

作者：万里依然 日期：2010-08-19

三个人在各自领域成绩非凡，但横向比较，成就又不尽相同。仅从行业讲，王朔创作高峰已过，现在沦落到给冯小刚写剧本的地步（冯小刚正在拍摄的《非诚勿扰 2》由王朔执笔），他的事业正在走下坡路；冯小刚凭借身后沉淀和口碑，正处于事业高峰，还有几年风光日子过；只有马未都还没到达事业高峰，收藏家跟老中医一样，越到老，经验阅历越丰富，个人成就越大，所以他仍在上升通道中。

从财富来说，王朔仅是千万级富人，冯小刚是亿万级富翁；而马未都却是十亿级富豪，而且三人升值潜力更不可同日而语，差距只会

越拉越大。冯小刚的华艺宜股票即使再升值，也跑不过马未都观复博物馆里的艺术珍宝。

这三人能力相当，都是人杰，只可惜从事行业不同，这就所谓的同工不同酬的道理。一句话，收入跟行业有直接关系。大家都是奥运冠军，但刘翔影响力和收入远超举重的张湘祥，姚明连奥运四强都没进，但他收入却位列国内体育界头牌，丁俊晖的台球还不是奥运项目呢，但不妨碍他位列国内体坛财富榜 20 强。这些例子俯首皆是。

作者:万里依然日期:2010-08-19

行业有句老话，世界有三个最累的行业，广告、装修和保险。咱一人干了两个最累的行业，得出的结论是，行业老话正确。我大学毕业时，根本没这观念，傻乎乎的一个愣头青，所以我比一般人累多了，但取得的成就呢？

明显跟我的努力和智慧不成正比。

现在还没到后悔的时候，因为还靠这两个行当吃饭，为第三次创业打基础。但我即将进行的第三次创业，会借用过去的经验，开创一片新天地。

未完待续中。。。。。

作者:万里依然日期:2010-08-19

行业有句老话，世界有三个最累的行业，广告、装修和保险。咱一人干了两个最累的行业，得出的结论是，行业老话正确。我大学毕业时，根本没这观念，傻乎乎的一个愣头青，所以我比一般人累多了，但取得的成就呢？

明显跟我的努力和智慧不成正比。

现在还没到后悔的时候，因为还靠这两个行当吃饭，为第三次创业打基础。但我即将进行的第三次创业，会借用过去的经验，开创一片新天地。

作者:万里依然日期:2010-08-19

回到眼下，重操旧业再去当广告业务员？

还真丢不起那个人啊。当时《北京青年报》新成立了一个《北京青年周刊》，那时是全新刊物，但现在早已鼎鼎大名哦。当时周刊的老大牛总，可能听说我有些能力，找到中间人来挖我去，许诺广告总监高位，年薪 20 万，外带业绩提成和团队奖。不动心是假话，但咱身背重债，这点钱如何抵挡得住债主的虎狼催逼？

对于一个新刊物，不管是啥来头，头一年必然赔钱，这是传媒规律。新刊物的广告业务根本不会遍地开花，业绩提成和团队奖那是雾里看花，假的。纵然众多广告公司帮衬，但客户不可，这点咱心里清楚。也许缘分已尽，叫我不能再到传媒圈去混啦，唉，只好婉言谢绝。

作者:万里依然日期:2010-08-19

回到眼下，重操旧业再去当广告业务员？

还真丢不起那个人啊。当时《北京青年报》新成立了一个《北京青年周刊》，那时是全新刊物，但现在早已鼎鼎大名哦。当时周刊的老大牛总，可能听说我有些能力，找到中间人来挖我去，许诺广告总监高位，年薪 20 万，外带业绩提成和团队奖。不动心是假话，但咱身背重债，这点钱如何抵挡得住债主的虎狼催逼？

对于一个新刊物，不管是啥来头，头一年必然赔钱，这是传媒规律。新刊物的广告业务根本不会遍地开花，业绩提成和团队奖那是雾里看花，假的。纵然众多广告公司帮衬，但客户不可，这点咱心里清楚。也许缘分已尽，叫我不能再到传媒圈去混啦，唉，只好婉言谢绝。

作者:万里依然日期:2010-08-19

思前想后，出人意料地我决定投身装修行业中去！

哇，疯了？！

没，关键时刻，我脑子不糊涂。

当时装修完全是暴利行业，自己感觉有设计天赋，脑子活，扎实素描功底，懂风水、沟通能力强，手里有大把设计图片，而且我在报社早已学会 photoshop 绘图软件，完全能冒充设计师。

靠，压力下人的潜力真是无穷，我在最短时间内，包括吃饭和排泄，都在仔细研究几千张设计图，领会设计精神要领。半个月后，我居然无师自通了！

作者:万里依然日期:2010-08-19

朋友介绍，结识一支安徽装修队，于是我添置点气泵等简单施工设备，自己组建队伍，俗称装修游击队，虽然是游击队，但瓦、木、水、电、油，各工种全齐。没装修执照？

挂靠别人公司，交管理费就成。没客户？

咱天天闷坐屋内，在新浪聊天室里狂发信息：“您家要装修吗？我擅长简欧风格，价格实在。”

搞得常被版主踢出。

好在客户没把我踢走，口口相传，业绩喜人。施工队长为人不错，施工质量和价钱也公道，直到现在我还和他保持联系，逢年过节还互相问候着。去年我弟弟公司乔迁，新办公室是我来设计，他来施工，看来大家还是颇有合作缘分的哦。

作者:万里依然日期:2010-08-19

直接输入图片链接即可插入图片，限5个链接记得第一次到客户新房里谈设计，我拿铅笔在白墙上画设计草稿和构想图，手都在暗暗哆嗦，没有任何专业背景和实践，居然也能当设计师？

靠，我都佩服自己的勇气可嘉。老天爷开眼，第一单顺利完工，劲赚6万。客户很满意设计和施工，居然又把自己同事介绍给我，后来我装修的房子快成小区设计样板房了，摩肩接踵的人跑来参观借鉴，于是又接到几单生意。

我把自己所有的长处都发挥得淋漓尽致，跟在传媒圈一样，我喜欢创造性地做东西，后来几个经典设计在北京家装圈广为流传。这段珍贵经历不仅磨砺性格，锻炼能力，而且为今后给顶级富豪装修奢华公馆打下良好的基础。在这个顶级豪宅装修圈子里，我认识的人有给马云家做的，有给张朝阳家做的，而我的雇主丝毫不逊色他们。

装修挣钱给我的记忆与在报社挣钱同样深刻，发生了很多有意思的事情，等我慢慢回忆，慢慢写啊。

未完待续。。

明天更精彩哦。。。。

作者:万里依然日期:2010-08-20

尽管我那时挣钱很快，但还债也快啊，所以日子一直过得紧巴巴，没留下啥积蓄。只知道每次从债主办公室出来，都是长出一口气，唉，见他们真紧张。但人心都是肉长的，见我这半年表现很乖，总是提前足量还款，脸色也逐渐好转起来，说话客气许多。可我只想尽快还完，根本不想多见他们一眼。谁知道他们翻脸后是啥个状况？

奉劝诸位看官，切莫挨上讨债公司上门，他们简直是文武双全，智勇过人，能把人折腾个遛够！

作者:万里依然日期:2010-08-20

有时，我有点坏，因为我经常拿风水知识吓唬客户。这里多说一句，风水术又称堪舆学、相宅术地理、青囊术，青乌等。堪为天道，舆为地道，仰观天文，俯察地理，此为风水术两大特征。风水与科学的关系，其实就是两种语言，一个道理。古人风水术是研究天、地、人三者关系的‘环境科学’，能从人类生理与心理角度，对居住环境做出有益调整，改善环境气的循环，是创造生活空间的一门技术，因此有‘住宅东方医学’之称。

大学期间，我颇喜爱研读风水和看相，学过些过路阴阳，对房间布置的堪舆理论多少有些了解。

作者:万里依然日期:2010-08-20

有时，我有点坏，因为我经常拿风水知识吓唬客户。这里多说一句，风水术又称堪舆学、相宅术地理、青囊术，青乌等。堪为天道，舆为地道，仰观天文，俯察地理，此为风水术两大特征。风水与科学的关系，其实就是两种语言，一个道理。古人风水术是研究天、地、

人三者关系的‘环境科学’，能从人类生理与心理角度，对居住环境做出有益调整，改善环境气的循环，是创造生活空间的一门技术，因此有‘住宅东方医学’之称。

大学期间，我颇喜爱研读风水和看相，学过些过路阴阳，对房间布置的堪舆理论多少有些了解。

作者:万里依然 日期:2010-08-20

我在看客户新房时，特别留意房间布局，发现犯了风水大忌时，就轮到咱表演了：“哥们，您看您家卧室上面有道梁呀，这在风水上可不好，犯忌，对妇女健康不利！”

业主媳妇一听就急眼了：“啊！

不会吧，那可怎么办啊！”

“别急，只要吊个顶，把这道梁封在里面就成。”

“哦，那，那就赶紧做个吊顶吧。”

男主人当然要充当护花使者，一般都会豪爽答应下来。

计划中本来没吊顶项目，经我一游说，立刻增项。一个艺术吊顶200多块一平米，里面再安装几盏筒灯，电路上按35块一米计，无形中装修费又平添不少。还有，只要我发现卫生间的门对着大门、餐厅或卧室的门，我都建议业主赶紧将卫生间门换个恰当方位，因为在风水上很不吉利，要不散财，要么妨健康。一来确实保护业主，二来也帮我创点收，因为拆墙修墙都要点银子吧。

作者:万里依然 日期:2010-08-20

总之，风水上关于居家布置参考意见有1000多条，总几条适合

业主新房吧，我还算有点良心，一般拣主要的说上几条，既帮业主也帮我就成。为啥不说全？

道理简单，天底下就没有十全十美的房子！

况且做人做事都不要做得太狠，点到为止才是上策。

当然，业主要是故意苛刻我，那对不住，咱还不伺候呢。

管他风水好坏，即使有明显错误，咱也一语皆无。一次，碰到一位刁蛮客户。一天下午，他叫橱柜公司来设计厨房，结果把水槽、灶台和冰箱设计成灶台正对冰箱。嘿，犯忌！

厨房灶台属火，冰箱亦代表贮藏、聚财之所，其性属水，最怕火攻！

水槽、灶台和冰箱应该成三角形才是佳格。我在旁默默保佑业主：“嗨，哥们，保佑家人身体别不顺啊！”

作者：万里依然 日期：2010-08-20

总之，风水上关于居家布置参考意见有 1000 多条，总几条适合业主新房吧，我还算有点良心，一般拣主要的说上几条，既帮业主也帮我就成。为啥不说全？

道理简单，天底下就没有十全十美的房子！

况且做人做事都不要做得太狠，点到为止才是上策。

当然，业主要是故意苛刻我，那对不住，咱还不伺候呢。

管他风水好坏，即使有明显错误，咱也一语皆无。一次，碰到一位刁蛮客户。一天下午，他叫橱柜公司来设计厨房，结果把水槽、灶台和冰箱设计成灶台正对冰箱。嘿，犯忌！

厨房灶台属火，冰箱亦代表贮藏、聚财之所，其性属水，最怕火攻！

水槽、灶台和冰箱应该成三角形才是佳格。我在旁默默保佑业主：“嗨，哥们，保佑家人身体别不顺啊！”

还别不信，随便举几个案例。你家养了小猫或者小狗，平时好像在地上总是随意乱趴，但你仔细观察，它们绝对不趴在东北或西南方向上！

如何能解释这类自然现象？

当然是风水啦。堪舆认为，东北方为表鬼门，西南方为里鬼门，两个方位皆为阴气最重之线位。也许动物第六感官比人类更强烈些，它们会感觉这两个方向没安全感。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

北京。长安街建国门附近矗立着海关大楼。它的斜对面是光华长安大厦，旁边是中粮广场。请注意，光华大厦对着海关这面墙壁全是玻璃幕墙，而中粮广场干脆修成个剪刀形状（从空中俯瞰）！

这是为什么？

以前在报社，后来做装修，经常出入这两栋写字楼，注意到其中的奥妙所在。风水上有句话说，“庙左庙右多出寡妇，不宜居住。”

什么寺庙、教堂、塔、医院、海关等地方的周围左右“煞气”重，所以光华大厦的玻璃幕墙把海关“煞气”

反射出去，但反射到中粮这块位置来了，中粮当然也不是吃素的，干脆修个剪刀状，把斜对面来的煞气剪破！

我估计这两栋楼的设计都有香港人的参与，否则不会搞得如此神奇。

香港。贝津铭主持设计的中银大厦，在香港风水师眼里，大楼是一柄带有三角形尖刃的寒光四射的尖刀，说它“三尖八角”，煞气很重。贝津铭不懂风水？

骗鬼佬去吧。中银大厦一落成，它的三尖分别对着港督府和汇丰银行！

巧合？

非也，没点其他有意思的含义？

我只知道汇丰银行见势不妙，马上在楼顶架上一尊火炮模型，炮口正对中银大厦！

没事，干嘛要架设火炮呀？

而港督府则在中银方向种上六棵柳树，希望以柔克刚，抵挡对冲过来的“煞气”。据说柳树是年年死，年年种，估计是对面冲来的“煞气”

太重。嘿，典型的风水攻伐战。

不懂“煞气”

没关系，说个简单常识就清楚。如果某房间有个墙壁拐角，90°拐角冲外，正好对着沙发。你坐在沙发上正看世界杯，拐角的尖锐部分正好对冲你，尽管你心思在电视上，但心理还是会感觉不舒服，不知不觉中你会挪动位置，好避开对冲过来的拐角，这个对冲过来的气，就叫“煞气”。不信？

在家找个拐角的对面（眼睛能看到拐角的两个侧面的位置），坐下来，保证坐不了多久就得起身走人！

作者：万里依然 日期：2010-08-20

为啥坐不久？

当然是心灵感应不舒服，总感觉似乎有什么针扎似的。看，这个无形的感悟就是感觉到“煞气”啦。

虽然我懂些风水皮毛，但到了后来，我经济稍微宽裕点时，就不再利用风水挣钱了。道理简单，说破天机，自己要承受惩罚。没看见算命之人大都是瞎子嘛。直到今天，不到关键时刻，我是不露这方面才干的。大前年，为老板设计顶级公馆时，在投标会现场，我显露了一手风水本事，用风水结合设计知识评点其他机构的设计稿，震撼全场。当然这是后话。

更精彩类容还在后面。

曾有人留言，问我所说是否真实。我只能说，看完后，你再做评价。欢迎诸位朋友检查，以上句句是实。因为我平时很忙，更不喜欢意淫和瞎想。发这篇文章，和大家一起分享我事业中的点点滴滴经验，是有我的目的的！

什么目的看完即知！

作者：万里依然 日期：2010-08-20

掌握风水知识确实叫我如虎添翼。要知道，在上个世纪，风水还没流行开来，绝大多数设计师根本不懂，但一招鲜能吃遍天吗？

显然不行。咱又得借助大脑，想点特别的策略才成出人头地，尽

快还完外债啊。这苦日子真快憋死人啦！

因为债主们的电话是经常光顾我的，表面上是嘘寒问暖，但实际上我非常清楚，查我的行踪，发现什么不妙的苗头好立刻采取行动！

三天一个债主电话，五天一个见面，谁能忍受？

没有一颗坚强的心和不屈的意志力，早就崩溃了。

可什么才是特别的策略呢？

他妈的，不花钱就能有效果的策略在哪里呢？

我又开始烦闷起来。于是，我又想到了自己广告特长！

今天写累了，睡了哦，明天继续。。。。

作者:万里依然日期:2010-08-20

我有个习惯，阶段性取得某个成果后，我都要反思过去，展望未来，并且提出新发展方向和思路，这是自己不满足现状所养成的好习惯。当初在报社，我不满足在直接客户那里取得的成功，还梦想更上一层楼，于是调整主攻方向，发展 4A 广告群，从而开创出一片新天地。

现在我已经在家装市场站稳了脚跟，但感觉还款速度还是太慢，有什么更好的发展策略呢？

我再次陷入了沉思。

现在，游击队里三人管事，小王他跟我多年，在我生意失败后不离不弃，我们之间结下深厚的患难友谊。小王负责原材料采购和施工现场管理；包工头负责组织管理施工队；而我既做设计师，同时兼任客户开发。但就凭现在三个人和手头上几万块流动资金，不可能去接

大工程。那在装修行业就没点挣快钱的门路吗？

有，肯定有！

只是自己还没发现。经过几天思考和谋划，咱有了新想法。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

我再次调整主攻目标，弃家装转攻商铺，兼做别墅装修。

这方面我有优势啊。第一，我从学装修设计第一天起，就只跟国外优秀设计大师学，国内装修设计根本不看，所以起点就高人一筹。在实践中我发现自己装修价儿没啥竞争力，甚至还有点手黑，但在设计上，无论遇见什么家装公司的设计大师，咱从没败过，我是靠设计、质量和服务取胜。商铺装修第一要素是设计，正好扬长避短。

第二，商铺装修讲究风水，碰上咱强项啦。当时市面上的设计师有几个能拿起罗盘给客户讲的？

道理简单，风水上认为门的开向极其重要，要是开到表鬼门或里鬼门方向上，等着倒闭吧。要是商铺周围环境是“一箭穿心”

或“万箭穿心”

的复杂情况，又该如何避让？

国外星象和国内风水都认为门的开向对商铺和家庭非常重要，在土耳其修别墅，首先要把大门在地上立好，然后才开始挖地基，起柱子搭大梁。

所以只要我能讲点道道出来，一见面就有震撼力。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

第三，商铺装修工程量比普通家装大多了，利润被家装更丰厚些。

谈一家相当于谈两三家普装，这对节约时间成本至关重要。节省下来的时间，又可以开发新客户，业绩自然有提升空间。

第四，商铺装修比普装利润更厚实。

第五，装修商铺设计师更易出名，且参观样板间更方便，比参观家装样板房要提前约好业主强多了。

商铺装修虽然前景不错，但人家如何认同我呢？

靠，咱是靠啥起家的？

广告策划啊！

我使劲一拍大腿，狠狠骂了自己。

我开始谋划包装自己的策略，因为没有包装，商铺能认一个半路出家的新手吗？

人脉在一个人成功的道路上非常重要，这点我感触颇深。通过朋友介绍，几通电话打下来，搞定了几本顶级专业刊物的编辑。他们参观我的设计作品，确实感觉与众不同。很快，五款设计刊登在《瑞丽家居》、《时尚家居》上，而《时尚先生》的一个责编朋友，更是给面，居然给咱搞了个专访，还冠了个“玩家”

的称谓。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

很快，我加速开拓市场，在新浪网聊天室里我有幸认识到一个富婆。她正准备在中粮广场里开个门店，专门卖德国限量版杯子。一想到商铺装修有那么多好处，咱思绪澎湃，热血又开始沸腾起来。可还没兴奋一会，债主电话过来了：“小雨，你公司今年还没年检吧。”

“对不起，牟总，这几天有些忙，过几天我会去年检，您放心。”

“不用了，明天我派人和你一起年检。”

债主们为了我，想的真是周到。连咱的小公司年检事儿都在操心，不为别的，就为了公司不被注销，债务能顺利还完。挂上电话，心情又变得沉重起来。靠，年年被债主押着去年检，这叫过的什么日子啊！

因为设计新颖，有创意，读者反响热烈，杂志编辑们甚至开始预定我的中粮广场的门店装修稿了。也难怪编辑们不欣赏我。我为一对新婚夫妇在电视主题墙上，用石膏做了一款立体月亮造型，白天看是大半个月亮挂在灰蓝色墙上，晚上月亮里一亮灯，立刻变月牙。直到12年后，我还没看过类似的精巧作品，这在当时把客户喜欢得要命。

中央电视台里有个《交换空间》栏目，专门讲一些家装设计。在我眼里，大部分作品还不如我12年前设计水准，他们是为美观而美观，为设计而设计，基本上还没上道呢。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

所谓的我是简欧风格的设计高手，善于与客户沟通，懂得利用风水帮客户改善居住环境，这些都是些皮毛本领。都不是咱的真本事。好，咱就讲点自己的核心竞争力。

看俺帖子的朋友很多，相信也有做装修设计的朋友们。

大家比一比，看看你有这两个本事不

书接上文，我为什么要设计个月亮造型挂在墙上？

女主人名字中带个“悦”

字，男主人名字中带个“亮”

字。一个大胆的创意出笼了，他们名字各取一字，合起来就是“悦亮”。哇，竟能被咱解释成“媳妇悦己悦‘亮’”，我好佩服自己胡喷的本事。大男人虚荣心不仅得到满足，而且小女子也被感动得热泪盈眶，多有含义的合名呀，而谐音则是“月亮”！

有了文化含义，于是墙壁上挂上一轮弯月才有意义。

但为何不是满月呢？

我得跟客户解释传统文化了，所谓“月盈则亏，水满则溢”，所以不能挂八月十五的圆盘月亮，而晚上的弯弯月牙更是浪漫的代表。他们听得有些心旷神怡起来，趁机多收几个创意费真不过分吧。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

这是第一个真本事，我的设计大都从文化入手，设计稿背后有个与业主贴近的文化故事。比如装修花店，客户要求在一面墙上挂很多层板，层板上要摆放各类鲜花。一般设计师怎么动手设计？

设计高手又该如何创新

同样装修费，效果却大不同。不怕大家来比稿，俺想法简单，因为店主人姓马，咱就把墙上层板排列成一个大大的“马”

字！

“马”

字横笔画多，能满足摆放鲜花的要求，竖笔画起到分割和装饰作用。嘿，一面6米长主题墙上，一个“马”

字挂在墙上，解释起来含义好多。马氏鲜花店成不？

天马驮鲜花成不？

春天百花齐放，那就解释成“春风得意马蹄急”

成不？

凡是带文化背景的设计，总能获得业主格外青睐。

部分设计师只是为了美观而设计，忽略了设计背后的文化。受家庭文化熏陶，我从小学喜欢读书看报。直到现在，不管工作有多忙，每天必读书看报1个小时，从而保证自己的博文广见，文化沉淀也逐渐积累起来。在装修设计中，运用得自然如鱼得水。

几年后，我接了个旅游景区的规划项目，看完地形图，勾完红线图轮廓，我发现这个不规则地块有些像“玉如意”

形态。点子来了，玉如意代表吉祥富贵，那设计中，玉首位置就该设计成包括餐饮、温泉在内的开放区域，热闹喧哗；玉腰位置重要，该规划成高尔夫会所区域；玉柄是权利象征，就该设计成老板们居住的顶级公馆区域。高尔夫球场是绿色草坪，象征玉如意的通身翠绿，而别墅群散落其中，象征玉如意上镶嵌的珍珠宝石。一篇故事讲完，消灭大部分反对意见。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

我第二个本事是“举一反三”

能力够意思。经过一年多实践和学习，我已经把国外上万张经典设计牢牢背诵，每看到业主新房，脑袋里跟过电影一般，图片不断闪现，找到合适的就采用。但我喜欢创新，每每在原设计基础上，举一反三地活学活用。

有一次，看到一张关于鱼缸的经典设计，图稿中是把鱼缸埋进墙

壁，里面饲养着成群的金鱼，但因为墙壁只显露出小部分鱼缸，从远处看，金鱼好像是从墙壁四周游进鱼缸的，装饰效果不凡。几年后，我在深圳洲际酒店（全国四大白金级五星酒店）见到类似装修设计，确实很有情趣。

但咱不做图片搬运工。在店铺装修中，偶然接到一个 KTV 包厢的豪华设计活。经过思考，我在包厢背景墙里就埋进大型鱼缸，但不是养金鱼，而是养一米多长的白鳍鲨。我养过 10 年金鱼，以前常逛北京马甸的鱼市，见过人家鲨鱼，留下深刻印象。给客户是这样解释设计思路的：“到 KTV 玩的一般是男性，喜欢刺激性事物，养几条鲨鱼，突然从墙壁里冲杀出来，肯定能刺激大家眼球。而且鲨鱼是暴力血腥的代表，符合 KTV 包厢是情感发泄场所的情调。”

业主听完，既喜欢创意，又担心鲨鱼不好饲养，最后犹豫半天，只做了三个鲨鱼包厢。

唉，我可是从广告行业千军万马里杀出来的家伙，能不懂客户心理？

事后证明，鲨鱼包厢好火爆，据说曾有两拨客人险些伸手打起来。到现在，墙里埋鱼缸的设计逐渐普遍起来，但在 10 年不仅稀罕，而且哪有浴缸里养鲨鱼的设计方案呀，这就叫举一反三，不拘泥于人家的设计，在原有设计上创新，设计才更有生命力。

作者：万里依然日期：2010-08-20

最后一段错字太多，自己都看不下去了，现重新发。

唉，我可是从广告行业千军万马里杀出来的家伙，能不懂客户心

理？

事后证明，鲨鱼包厢好火爆，据说曾有两拨客人为争抢鲨鱼包厢险些动手。到现在，墙里埋鱼缸的设计逐渐普遍起来，但在 10 年前不仅稀罕，而且哪有鱼缸里养鲨鱼的设计方案呀，这就叫举一反三，不拘泥于人家设计，在原有设计上创新，设计才更有生命力。

说到这里，多插一句话进来。有人问：“你说你的成功能复制，怎么复制啊？”

我来回答，每个人成功道路都不一样，无法复制。能复制的是思想。请各位看官注意刚发的那段文字：“经过一年多实践和学习，我已经把国外上万张经典设计牢牢背诵，每看到业主新房，脑袋里跟过电影一般，图片不断闪现，找到合适的就采用。”

看热闹的人看完，感觉是楼主下了功夫。有心的人却能看出些端倪，哦，做个好设计的基础是背诵下来很多好图片，深刻学习其精华，大师们设计方案自然有启发和借鉴意义。

自己的设计不出彩，也许是自己在学习方面还不够。

这个学习过程很好复制吧，复制完毕，那成功离你还远吗学习方法有多种，我这个背诵学习只是其一，大家还可以举一反三，在学习其他知识时，一样能搞些创新招数出来！

要成功先发疯，头脑简单往前冲！

多读书是成功的重要前提！

我对读书方法有个小总结：一类是毛主席的博闻精读法，他老人家读 16 遍《史记》，《资治通鉴》读 17 遍，睿智配上用功，主席遂成

为伟大的革命家、政治家、军事家和诗人。一类是李嘉诚专题读书法，他每季度读一个专题，比如一季度读哲学专题，二季又读佛学专题，广泛涉猎而丰富自己的头脑，故能独占香港首富多年。另一类是孙正义广读法，他年轻时曾利用住院的两年时间，突击阅读 4000 本书，平均一天 5 本，算是把人间大道读通透了，出来后勤奋创业，后成为日本首富，投资阿里巴巴的日本软银财团就是他的买卖。

唉，两年后，我在一个具有雄才大略的大老板手下打工，才知道自己学识淡薄，见识肤浅，于是再次发奋读书，这才有了后面的长足长进。

作者:万里依然日期:2010-08-20

日子还在继续过，但现在境遇已和过去大有不同。哇，有了这几本杂志的吹捧，拿在手里给客户介绍自己时，咱底气十足。我把杂志送给几个债主看，人家不傻，马上明白其中奥妙。一年多的还债时间算来也不短了，我表现一贯是三好生，现在新创事业发展势头不错，居然连大牌的《时尚先生》都有刊文，真应了那句话，是金子总要发光。打这以后，他们又开始刮目相看起来，对我逐渐放松看管，说话也是真心的客气，甚至还轮番请我吃了几次饭，双方关系大有改善。

我心理压力也趋于大气压正常值，但照镜子时，却发现自己一头黑发中竟长出不少白发！

唉，咱还不到 30 岁啊，居然白发开始相伴，喜剧悲剧

作者:万里依然日期:2010-08-20

不管日子过得如何压抑，我还算保持住了乐观精神。我奋斗在商

铺装修战线，不久后开始开花结果。中粮广场是主战场，那个富婆的杯子店是我起步的关键。后来我在中粮陆续接到了美国布艺店、意大利钟表店、西班牙家具店的装修，生意红火起来。钱虽然挣到了，但身体受不住呀。

中粮广场白天营业，不可能施工。只有到了晚上 22 点以后才能开始动手，一直到早上 7 点。我必须配合中粮的规矩，晚出早归，靠，跟小猫作息差不多，时间长了，谁顶得住？

当初选择进攻商铺装修方向时，真没考虑到这个大问题。

唉，没考虑到的东西多了去了。

作者：万里依然 日期：2010-08-20

装修美国的布艺店。店老板是个人物，他是做美国进口布艺生意，思路清晰，产品设计大气，很值得我交往。我是和一个意大利设计机构竞争，别看他来自实际设计之乡，但咱不怕！

对国内设计市场来说，咱价格收费确实偏高，高得还不是一星半点。12 年前，我收取 100 块/平米的设计费，客户语：“小雨啊，虽然你设计水平还成，文化故事编得也不错，但你有点手黑哦，收费标准天价啊！”

当时同行只收 20 块。就算到了现在，我要收取 500——800 块/平米，还是个天价。

从传媒圈里拉广告业务开始，咱价格一直就偏贵，我从不以便宜报价作为核心竞争力，而是以专业策划和人性化服务为防身法宝。到了装修业，我的观点是客户爱做不做，不做拉倒！

走到今天，我已经有能力将游击队办得更红火，喜欢我的客户也不是一个半个，咱不怕没客户。虽然我收费贵，但装修效果好，更关键的是能切实帮客户节省装修费，这是经过实践不断检验过得，绝非吹牛！

但如何做到效果又好，品质又高，价格还能控制得住呢？

这里面有很多关键诀窍，甚至能总结出 2 万多字出来，都是我在实践中逐渐摸索出来的宝贵经验和思想。

求大家，咱今后还要在设计界混呢，这些太专业的知识和技巧就先不拿出来分享了吧，好不？

闲话少叙。对国外设计价格行情，咱摇身一变，立刻有了巨大优势呀。我就不信，那家意大利设计机构的设计作品能比我的设计高出一个层次？

两个方案就没可比性？

嘿，越是有挑战，我骨子里就越兴奋！

卖场里不就是卖个窗帘和沙发布艺嘛，咱们有讲文化故事和举一反三的绝活啊！

靠，跟意大利鬼子拼了！

作者：万里依然 日期：2010-08-21

两轮比稿后我赢了。但真正叫人高兴的是，不是因为相对低廉的价格占了便宜，而是因为在纯设计水准上，我的装修方案更有品味。我采用“中式园林借景”

布置手法，通过整体带点虚幻色彩的构思，来表现窗帘艺术品味。

走进店内，简直是一步一景，浪漫且温馨，这个思路打动了布艺店老板的艺术心灵。后来老板感觉我为人还算实在，便把 500 平米门店的精装活一并交给我做，作为互惠，我将设计费打个 6 折回馈。靠，还没等我高兴完，就轮到自已哭了。

布艺店老板很迷信美国货，他坚持要用美国纯进口的油漆，这本没啥问题，真不知道老板是从什么进货渠道搞来的，上面竟没个中文说明。全怪我的疏忽，工人们不识油漆桶上的英文说明，全凭感觉走，最后把腻子、底漆和面漆全给搞拧吧了，一顿瞎搞把木器漆面做砸了！

更糟糕的局面随之而来，工人们喷漆时，竟忘记千叮咛万嘱咐的，一定要及时关掉空调系统！

这边在抽风排气，那边在玩命喷漆，好嘛，大量油漆的挥发颗粒随着空调系统里的抽风排气口，荡飘飘地被抽进换气口，在吊顶上的管道里飘荡。而隔壁两家店的吊顶也安装有空调换气口，都在一路管道上，于是这些挥发颗粒飘累了，就分别落到一家法国陈衣和一家美国裙装上休息！

早上店员们开门上班，惊奇地发现他们家衣服裙子竟被人上了颜色，可门锁却完好无损！

作者：万里依然 日期：2010-08-21

毫不夸张地说，我是被人揪进中粮施工管理办的，面对两家店老板铁青的面孔和高昂的成衣价格，我的脸上仿佛也落满了油漆。啥也别解释了，赔钱！

刚攒点积蓄瞬间没了，又是一番东挪西借，前后赔了近 20 万才

算完事。赔完那边的钱，这边漆面搞砸的问题又该解决？

老子一咬牙，决定玩蛮的，上脱漆剂！哇，那个难闻的化学味道就别提了，恶心想呕，布艺店周围的气味整日挥洒不散，于是又遭到其他店面的集体投诉，最后被中粮罚款 5 万！

苦难日子再次袭来，那几天，整个人瘦了一圈。现在可以自豪地说，当时咱要没点过人的心理素质和顽强毅力，很可能就被困难放倒了。哭有个屁用，这回我真玩命了，拼命督促工人认真干活，天天熬夜陪他们。好在按时按量交工，实效如效果图一般，甚至更好。布艺老板够仗义，结账时多给 3 万辛苦费。综合算下来，这工程不仅没赚到钱，还尽赔 7 万！

导致我头一次没能按时给债主打款，对了，房租又要到期了，下一个工程在百盛商场，进场押金 5 万还没着落……

作者：万里依然 日期：2010-08-21

我没资金，有点积蓄都被债主给抽走了，没像样办公场地，没规模化的广告宣传，没合适的团队，全凭自己单枪匹马地在战斗，好在我还有敏捷的头脑和一颗不屈的心。记得那时我的 QQ 名都叫“一颗奔腾的心”。自己在装修行业走了两年多，正当要咸鱼翻身之际，却又横遭惨烈打击。真应了那句老话，好事都是一波三折地向前发展的。

苦日子总算熬到了头，历经近 3 年艰难时光，终于还清欠债，重获自由之身。我又可以抱走个西瓜眼都不眨了，感觉好幸福。

吃瓜时，忽然想起，装修真不是人干的活！

刚开始给人家装修，为了不被某些狡猾工人欺骗，整天和施工队

搅和在一起喝酒聊天，自己暗中偷学施工工艺，学得好辛苦。原来咱是出入高级写字楼的，衣服穿得时分光鲜，可那时的形象是地盘工像咱，跟春晚的黄大锤一样。

刚干到第二家装修活，装修队里新请来的那个水工，是个二把刀，竟将住户水管搞成“爆破”

状，大水从六楼一直淹到二楼，幸好那时的人还实在，看我可怜也没玩命计较，只是修补了事。后来，我狠抓施工质量和人员素质，制定严格的奖惩措施，才杜绝这类家装悲剧重演。

两年后自己跑到山西平治给煤老板精装别墅，我前脚刚走，保镖后脚就牵来两条西伯利亚猛犬，恐吓我的工人们好好干活，他们一见这等咆哮阵势，腿肚子直转筋，晚上跑个精光！

后来工钱翻倍，外带奖金才算圈住人，四个月算盘一打，预计的十几万利润被狼狗吃了！

作者：万里依然 日期：2010-08-21

看到有朋友不信风水，我无语。

这个世界上，很多东西是信则有，不信则无。风水存在了 2000 多年，自然有他存在的道理。如果都是骗人的把戏，为何代代相传？

2000 多年钱，英国农民想在某地居住，他们一般会先修个羊圈，牧羊一年后，发现喜羊羊们生活健康快乐，这才搬过去住，这是为什么如此谨慎？

这里面就含有朴素的风水常识。

一些地方因磁场异常等因素，并不适合人类居住。而动物的第六

感官更灵敏，利用它们能发现一些人类发现不了的问题。不是英国农民有多聪明，是实践的出来的经验。

我曾经为一个不信风水的客户装修，他家好大，连同厨房和卫生间一共有八间房。我曾劝他：“哥们，风水上说，房间数目为 3 或 8 者，不吉！

要不多格出一间，要不打通一间？”

他却不以为然。

装修完不久，他才住进去，漂亮的女朋友就跟人家跑了。

本来是用作婚房的，结果改单身汉房了。唉，难道是巧合吗？

这些都是活生生的真实案例，离地三尺有神灵，绝不说半点假话。

作者：万里依然日期：2010-08-21

再说个真事。还在报社时，一个星期六的下午，我陪女朋友到她一个好友新家去玩。好友对我们很热情，也许出于炫耀，她主动提起了房间大改造的话题。从风水上讲，房间中央绝对不能布置卫生间，犯大忌，妨碍家人健康。她虽不懂风水，但她碰巧把卫生间给改造到阳台上了，够牛！

可她就在卫生间原址上，请了一个佛龕，每天她母亲在佛龕前烧香敬佛。

我听完好不吃惊。家里请个佛龕没问题，可她忘了，楼上楼下的卫生间没有改造呀，换句话说，佛龕上下均是卫生间罩着和顶着！

这里面肯定有大问题。碍于女主人当时的兴奋心情，我不好多嘴。出来后，我马上跟女朋友说明情况，叫她婉转转达我的意见，可她朋

友颇不以为然。半年后，她把房子卖了。傻子都明白，如果家里不出状况，能卖新房吗？

作者：万里依然 日期：2010-08-21

没有游不去过的河，没有翻不过的山。靠，外债净了，非人生活彻底滚蛋了！

心情好，看北京天空都跟夏威夷的湛蓝天空似的。

三年下来，我大概挣到 150 多万，除了还外债 100 多万，赔客户损失十几万，再刨掉生活费，现在手头还有几万存款。

家有余粮，心中不慌，此话不假。我终于可以很安心下馆子吃顿饺子，再也不担心那种电话一响，心肝乱颤的痛苦感受了。

其实，当初我以为自己还完外债后，会非常疯狂地发泄，会四处游山玩水，甚至把最后一笔钱甩到债主脸上！

但清债完后，不知为何，我内心挺平静，没有太高兴的劲头。也许是岁月磨平了当初的激愤，也许是时间麻痹了长久的痛苦，总之，水到渠成的事儿，没啥值得骄傲和大书特书的。

清楚记得，那天为庆祝自己重获自由，我和小王两人买了一箱啤酒、一条云烟、拎盒糕点匣子，打几个凉菜，搞点卤肉，回到出租房，关起门来从上午一喝到半夜。哭呀，笑呀，闹呀、喊呀、感叹呀，回忆呀，沉思呀，抒情呀、骂街呀，撒泼呀，放肆笑呀……，七情六欲表演个够。

有过这类经历的人，我相信也是这样的心态，没啥特别激动，内心挺静的。大家不信？

要不也来尝试一把？

哈哈

作者:万里依然日期:2010-08-21

没有女朋友的日子，咱自由自在，一人吃饱全家不饿，但到了圣诞和情人节，又感觉好孤单寂寞。在装修行当中，想认识个好女孩好难好难。客户买房装修大都是为结婚，材料供应商是男人一统天下，只有为数不多的女设计师点缀着，可咱是在家办公啊，根本接触不到她们。自己不仅一穷二白，四壁皆空，而且是穷人中的穷人，按阶级划分属于赤贫一类。

对了，光是穷也就算了，有时间有闲情也成啊，可咱日日夜夜都是超忙状态！

就这等破条件还想找女友？

虽然男性荷尔蒙天天分泌，但我保持了“清醒”

头脑，但有时发现自己审美标准很不靠谱，唉，估计是被憋的。

人都快 30 岁了，还处于没车、没房、没钱、没闲的四无状态，闹心。生活还要继续，后面挑战更艰巨，我创业雄心依然在燃烧，后面的路在何方？

继续从事装修？

再次投身传媒业？

还是重新打工学本事？

下一步发财机会藏在哪里？

我又该何去何从？

作者:万里依然 日期:2010-08-21

关起门来,我又开始雄心勃勃地谋划起未来。装修虽赚钱,但行业门槛低,容易涌进来很多新公司,今后市场竞争必然残酷,导致利润下降,难道以后咱就做个低端项目的地盘工?

可往酒店和公馆的高端设计发展,自身又缺乏生活阅历和实践经验。道理简单,没体验过别墅生活的设计师,能设计好2000平米只住一家人的作品?

连富豪生活状态都不了解,就想做好设计?

唉,想到这层面,咱信心掉了一半。

况且整天和施工队打交道,不乐意。因为我不能再从他们身上学到新东西了,而文化背景和素养不同,也没啥共同话题。

我的事业性格中有强烈的不满足感,每个阶段都要求自己强化能力,当初学装修设计来还债,那是出于现实的无奈,但现在选择多多,自然要考虑一番。

时代在进步,感觉白手起家创业越来越难。没有高人的指点,重新创业更难。实话说,三年挣150多万并不值得骄傲,设计工作室没发展壮大,主要是刚到手的钱还没捂热,就被人端个干干净净!

没资金支持,事业如何更上一层?

但这不是借口,还是自个挣钱本事不够!

从出道以来,我要么自学,要么偷学,除了遇到牛人赵强外,基本没啥名师指点过,而且赵总和我只相处数月,就远走高飞了。

凭现在我的一点微末本事,估计重新创业也搞不出啥名堂,还是

一边挣钱一边学习来得实际些。等时机成熟，自然可以华丽转身。思前想后，决定做生不如做熟，在 2000 年的年初，我关掉设计工作室，再次回到传媒圈。

未完待续。。。。

后面写的是 10 年打工生涯，从一个小部长的位置，逐渐爬到三个事业部的总经理位置上，不是那么容易的，跌宕起伏，精彩纷呈，呵呵，按北京话讲，我比较能折腾吧，好，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2010-08-22

北京平面传媒圈发生了天翻地覆的变化，《北京晚报》、《北京青年报》、《精品购物指南》已号称京城三大报，确立了牢固市场基础。1998 年创刊的《北京晨报》作为后起之秀，发展势头迅猛，而《参考消息》和《环球时报》依然在京城畅销，至于其他小报混得大都是半死不拉活。

我原来所在报社几经改制，现已被北京外企服务集团收编，发展前景也看不出一片光明。唉，看得上眼的几大报，正在发展蓬蓬勃勃发展着，人家不缺广告总监、更不缺社长助理。

碰巧，一家新出版的财经类杂志正在招广告总监。我决定去搞一把。在这里，先跟大家分享一下我的应聘经验和技巧，虽不能保证人人皆屡试屡中，但却保证咱从无失手。

我在应聘前，会仔细研究对方资料，然后再结合自己应聘的目标岗位，写个书面计划报告。主要写两点，一个是现在公司存在的问题，二个是我能为公司带来什么，如何解决这些问题。我在报告书上从来

不介绍过去的经历，只说公司眼下的事情，简单明确。

在我十年职场生涯，面试人物无数，但从来就没有一个这样做的家伙，所以大部分人都得不到理想的工作。人和人其实智力都一样，但是否养成了良好的思维习惯？

其做事结果那就打不同了。对于面试，大家都有经历，自己回忆一下，为什么不提前做点功课，打个有准备的必胜之仗呢？

作者：万里依然日期：2010-08-22

现在回答几位朋友的问题。

作者：乖小亮回复日期：2010-08-21

认真看完了。我有两个小问题，但我想对网民们都非常重要，希望楼主能抽空回答一下：1，我们除了复制你的创业精神方面，还能复制一些具体的东西吗，如，商业机会 2，楼主你当初上学的时候，上过补习班奥数班之类的吗？

第二个问题，我想很多家长非常关注。

回答：读书好与工作好没啥关系。我读专业书成绩一直不好，但我读历史、政治、军事、哲学、人物传记等方面的书，读得满有心得。如果想工作也好，我认为“知识就是力量”，这话永远不会过时。

能复制的东西可多了，也许您注意到了，我做任何事情前，都喜欢动脑子思考。这是个习惯问题。曾有人说，性格决定命运，而习惯决定性格！

可见养成一个好习惯，对自己未来发展多重要。很多人不爱动脑，那事情做的也就稀松平常。

记得上中学时，我很喜欢到父亲的书房去翻“闲书”

看，有一本书给我印象非常深刻。那是个日本业务发明家写的发明心得，别的没记住啥，就记住他写了一句叫我终身受用的话：“每天有个小进步就很好！”

对，每天有个进步就很好，如何理解这话我在琢磨一件棘手的问题时，刚开始总是没找到问题核心所在，但架不住每天都琢磨思考呀，慢慢地就能想到好方法了。这个“一直思考，直到解决问题”

的习惯，让我获益匪浅。这个习惯好复制吗？

吃点苦，自然是功到自然成。

作者：万里依然 日期：2010-08-22

作者：q6626452 回复日期：2010-08-21

4000 万的百分 1 等 4 万我有点算不过来哦水满则溢我喜欢老总你真牛

回答，我记得文章里，我写的是提成为 4000 万的 1%，是千分之一。谢谢您的夸奖，但真正的牛人是我过去的老板，我对他佩服的五体投地，以后会写到他的能耐的，希望有耐心看完。

作者：2010094 回复日期：2010-08-21

不知道楼主是不是在 YY，广告这行没有什么入门要求，你说的一般每个拉业务的新人都会被上司强迫听 N 遍，你的那些招数在保险业和广告业里面也是人尽皆知的事情了。希望更专业的人士来揭穿楼主。

回答：1、我平时很忙，从来不干 YY 的破事。2、成功学遍地都

买得到，但是否是人人都成功了？

知识和实践是两回事，不可同日而语。最成功的成功学大师是陈安之老师吧，他是亿万富豪，但他发财的行业是什么？

还不是培训的老本行吗？

有本事到其他行业也成功一把？

对于带兵之人，全是熟读《孙子兵法》的吧，可是照样打败仗，这又是为何？

可见，基本销售策略和套路谁都知道，在马路旁的书店里全有，但如何灵活运用才是关键。

多说一句，哥们，戳穿我的招数有什么用？

是心理有了安慰感？

我既不是李一道长，也不是张悟本，至于要用深仇大恨的口气说话吗？

如果你是个能人，自然瞧不起我，这没关系，我的水平也般般。按照尽人皆知的套路把事情做好，不知道这个算不算本事呢？

作者：万里依然 日期：2010-08-22

那家财经杂志我暂且称为 K 杂志，现在还在发行，背后点名说人家不好。他们创刊不足一年，但想法很宏大，立志要在不久的将来，与财经类杂志的老大《财经》并肩，两年内超过《新财富》、《经理人》和《中国企业家》等大牌刊物。

面试前我把 K 杂志快翻烂了，做到胸有成竹后，写了个报告。

面试那天，我见到了 K 杂志老板，李总。李总出身风险投资业，

现是杂志社出版人。他是个有思想的人，敢想敢干，但性格急躁，有时急于冒进。

我啥也没说，先把报告递上去。很快，李总脸上浮现出点笑纹：“雨总，杂志广告的销售策略写得不错，能发现问题，也提出解决办法。但有个问题，其他人简历都有自己过去介绍和业绩表现，你怎么一字不提？”

“李总，您面试最关心什么？”

当然关心的是能否招到管用的人才，策略报告上我说的对路，自然用我。如果我使劲讲过去自己的经历和业绩，您关心吗？

没体验就没共鸣。留点神秘感多好。”

策略报告起了催化作用，双方谈话由面试逐渐转变成闲谈性质的聊天了。我首先告诉他，手里这期K杂志哪些是收费广告，哪些是赠送。李总好奇，忙问为什么。

“大企业投放广告，是按计划发布，我在同期其他大牌财经杂志没看到这广告，而K杂志独有，显然是白送。”

“好，有个问题，你在4A广告圈里人脉如何？”

早知道他要问这事儿，我顺手从书包里掏出个皮本子：“李总，本儿上记录了100多个顶级4A公司的联络，不仅包括公司的媒介、计划、客户等主要部门的负责人，还有他们的性格、资历、爱好，甚至细致到服饰爱好。”

之所以有这个准备，不是咱装神仙，而是经验所致。平面媒体有两句行话，“报纸是快餐文化，杂志是精品文化。”、“报纸卖皮，杂志

卖题”。报纸首页封面设计好，比如超级明星访谈，则能有效带动销售；而杂志封面标题好，则销售旺，二者卖点不同。

请大家注意，凡是国际著名的奢侈品、化妆品广告，一般只投放高端杂志，鲜见于报纸，为什么？

因为杂志品味更高，符合品牌定位，而读者群的购买力层次也高于报纸，适合品牌在消费意见领袖群中建立形象。

所有大牌客户的广告基本由 4A 广告公司代理，K 杂志想在广告上有所建树，必然离不开 4A 公司的帮衬，所以我是有备而来。

这本子是咱在报社时客户通讯录的整理版，内容翔实，栏目清晰。嘿，放在李总面前，他迅速从前翻到后，从后走到前，不经意间脸上再次浮现出一丝赞许笑容，看，离成功不远了，我心理暗自得意起来。

作者：万里依然 日期：2010-08-22

接着咱趁热打铁，把几个同期大牌杂志摆出来，和 K 杂志一一对比分析，找不足。从封面设计到内页版式排版，从文章编辑方向到发行策略，从到高端客户杂志推广到举办创刊一周年红酒推介会，甚至连杂志用纸都发表了看法：“李总，K 杂志内页用 85 克铜版纸，虽然跟别人一样，但有明显缺点。您看，我们杂志拿在手里感觉沉，而且硬，亲和力不够。据我所之，美国财经杂志老大《福布斯》，用纸别具一格，他们采用一种柔软轻便的特殊铜版纸，整本杂志装订后很柔软，还可以随意窝卷，很适合商务人士阅读，而且还不影响印刷效果。人性化设计，不妨可以借鉴。”

其实，《福布斯》杂志在国内并不公开发行，咱也没摸过，但咱

在报纸上知道这条信息呀，虽不知真假，管他呢，先抛出去再说。今天的任务就是要把自己打扮成杂志运营高手，其他的回头再说。好嘛，话音一落，李总开始频频点头。

总之，我把报社所学到的知识全抖落出来了，还真打动了李总。看，他有些沉不住气了：“今天聊得不错，那雨总在薪水这块有什么想法和要求？”

价格谈判有个诀窍，永远不要自己先报价！

20世纪60年代，联合艺术家公司想利用披头士乐队在市场上捞一笔，可不知道他们还能红多久，担心只是昙花一现，所以不愿意投入过多资金。他们决定先谨慎地尝试一下，所以请披头士拍第一部电影的预算只有30万美元。显然，这笔钱远远不够支付披头士的片酬，所以决定将电影收益的25%作为酬劳。

制片人问披头士经纪人布莱恩：“您希望得到多大比例的分成？”

布莱恩不够醒目，他没有使用谈判中常用的黑白脸策略。

他本应该说：“我想他们可能没时间去拍电影，如果你们报价够诱人，我也可尝试和他们聊聊。”

结果布莱恩太自我，当场表示，愿意接受7%的利润分成，后来的结果叫所有人大吃一惊，电影在全球取得巨大轰动，制片人一个小策略，就叫披头士乐队足足损失了200万美元，折合到现在大概是8000万美元。

作者：万里依然日期：2010-08-22

嘿，后来想明白里面的故事了，够精彩：谈判交流时，我精神高

度集中，并没犯错，李总是被我说晕了。他有几个想法，第一，他要回家整理一下思路；第二，他要故意凉一凉我，别叫我看出来是他求贤若渴，而是我迫切想得到这份工作，这样在薪酬谈判时，他就占有主动地位；第三，杂志的广告总监，关乎到杂志收入命脉，绝非等闲之人。他还要出一道或几道考题，继续考察我的能力，或者检验我说的话是否真实。

哇，他绝对是个顶级谈判专家！

但他还要出道什么样的考题呢？

作者：万里依然 日期：2010-08-22

我深知咱的短板在于随即应变能力差，这可是经过实践检验出来的缺陷，童叟无欺。但我还有个习惯，谈判前我尽量想明白应对之计，把能想到的所有谈判过程和结果都罗列出来，再找好各项对应之策，争取给他来个一网打尽！

这是可动脑的活计，但我喜欢。

一般一场谈判下来，我大都会搞点便宜给自己。道理简单，不是我有多牛，而是对手再厉害，也不大可能只用几分钟思考，就能 PK 我一晚上的谋划吧。除非那家伙是个高人，比如我后来崇拜的那个老板。

于是，再次发扬自己优势，开始思考“他还要出道什么样的考题来为难老子呢？”

“妈的，没有金刚钻，不烂瓷器活！

没有三把神煞，不敢倒反西岐！

这回我一定能想出考题，嘿嘿，李总，对不住，这宝位咱先预定
了！”

我心理暗自叫板起来。

作者:万里依然日期:2010-08-22

多谢诸位朋友的热情捧场，今天写累了，大家都休息吧

明天我继续写，这段杂志打工经历不够精彩，后面的打工奇遇才
有意思，希望大家继续捧场呀！

也希望和大家一起分享成功的奥秘和失败的痛苦。谢谢，顺祝各
位周末愉快！

作者:万里依然日期:2010-08-22

多谢诸位朋友的热情捧场，今天写累了，大家都休息吧

明天我继续写，这段杂志打工经历不够精彩，后面的打工奇遇才
有意思，希望大家继续捧场呀！

也希望和大家一起分享成功的奥秘和失败的痛苦。谢谢，顺祝各
位周末愉快！

作者:万里依然日期:2010-08-22

回到问题实质，李总复试我，无非是想看是否是个只会夸夸其谈
的家伙。他要的是能真刀实枪干活的人。好，我就证明给你看！

第二次见面不用再聊啥了，只要事实说话。

插一句话进来。平面媒体有个大秘密绝对不能说出去，对，是媒
体实际发行量！

客户拿到媒体介绍书，上面印有公开发行量，但这是蒙人数据，

你大可一上来就除以 2，或者除 3，甚至除到 4 也不过分！

报纸发行越多，广告效果越好，但印刷成本也随之增加，所以报社要有一个成本盈亏点，在达到某个发行量时，既能保证广告效果，又能控制印刷成本。所以，发行量和利润平衡点是报社两大核心秘密。

好，我就先把 K 杂志的真实发行量搞清楚，叫李总看看兄弟我的手段。

假如我拿到一份报纸，先看看编辑内容，再扫扫广告客户，瞧一眼版式，走访几个报摊，大体就能明白其发行量。

不是咱有多大本事，而是实践出来的经验，这经验没人告诉我，是自己的总结。说出来，和大家一起分享。

也许有朋友会说，我又不从事媒介广告，知道这经验没用啊。请不要忘记，知识学不完，但养成举一反三的学习习惯，一个经验立刻变成三个，再借鉴或套用，兴许哪天就能派上用场呢。

如果报纸文章写得水，缺乏独家重磅新闻，说明报社请不起顶级的采编、责编或主编，报社经济存有疑问，是不是没钱？

会不会倒闭？

报社广告有两大支柱行业，房地产和医疗广告。医疗保健是公认的暴利行业，他们开支大头是广告投放。如果是大报，会谨慎对待该行业广告，甚至控制其刊载量，不是大报社多有良心，而是为了顾及自己品牌形象。谁想在自家报上整天发布“包皮环切手术”

的广告呢？

恶心。如果某家报社以医疗广告为主，嘿，那说明大部分客户不

认该报，发行量小，读者群层次低。

十九世纪初，一个美国商人想从英国进口一批钢琴，但头次进货需要进多少才能保证利润最大化进多了，占压资金有库存；进少了，运费不合算，旺销断货也有损失。于是他做了一个粗陋的“匡算”调查！

当时美国大概有 2000 万个家庭，他聘请一个调查公司，在全美各地拜访了 15000 多户家庭，发现大概有 1%的家庭有购买钢琴的实力，那就有 2 万台市场，再细致调查发现，这些富裕家庭中只有 1%的家庭有购买欲望。有了数据支撑，他表现得足够谨慎，在 2000 台基础上打了个 8 折，首次进口 1500 台钢琴。货到后，他迅速批发到美国各地的乐器代理商行，很快销售一空。

这个案例说明，有数据调查的思维习惯，大有用场。我早就学会匡算套路，虽不准，但有数据总比瞎猜强吧，而走访报摊就是简单调查的一个方式。

当时北京大概有 3000 个报摊，我花了两天工夫，在海淀、朝阳、宣武和西城四个城区，抽访 100 个报摊样本，发现 K 杂志铺货率大概有 40%，每个报摊平均进 5 本，半个月卖完。于是得出结论，北京发行量： $3000 \text{ 个报摊} \times 40\% \text{ 铺货率} \times 5 \text{ 本/报摊} = 6000 \text{ 本}$ 。

K 杂志全国发行，但发行总部在北京，所以在北京的发行推广力度肯定最大，发行量也最大，而其他城市都是代理发行，再加上 K 杂志是高端财经杂志，只在一线城市动销。

所以上海、广州、深圳三座城市的发行量按北京发行量的 50%计，

其他一线城市按 30%计。得出结论，各地发行量：6000 本（京）+1800 本×15 个（一线城市）+3000 本×3 个（上、广、深）=42000 本。再加上订阅、客户邮寄、空港、五星级酒店、高尔夫会所、私人俱乐部等财经杂志的特殊发行渠道，满打满算也就 5 万本。

好，下一步核准 K 杂志发行量。北京最大的私人报刊发行公司纸老虎，有好友在里面做副总，我给他挂了个电话：“嗨，哥们，问个事。《财经》是财经类杂志老大，他们发行量有多少？”

“我们没发过《财经》，他们是自己发行，我估计不超过 15 万。”

嘿，这就对了。财经类杂志老大发行 15 万，一本新创刊杂志不会超过其 1/3，也就是在 5 万以下。

同样做一件事情，有些人只做到市场调查阶段，有些人能做到核准阶段，但我认为都不够，都没做透。要是真把事情做透，也就成功了。成功真的很难吗？

作者：万里依然 日期：2010-08-22

我对自己匡算的数据还不放心，于是搞张假名片，冒充一家塑料制品公司的经理，跑到承接 K 杂志印刷的北京印刷二厂。见到客户部王经理，递上名片后，我开门见山：“王总，K 杂志李总有个新策划，想在每本杂志外面套个贴身塑料膜，提升杂志高端形象。您看我们是否协调一下印刷流程”

在当时，只有《世界时装之苑》率先采用该策略，我借鉴过来在那时还是比较潮的。王经理觉得确实需要双方在流程上协调，再加上我对印刷工序清楚，大家有共同话题，很快就攀谈起来。瞅准时机，

我随意问了一句：“王总，您看，刨除残次品，每次送 5 万张塑料膜够用吧。”

“不用那么多，有个 4 万张足够，多了浪费。”

靠，老子要的就是这句话！

如果事情都做到这层面上，老板还有啥话讲？

这是态度问题，不是能力问题。虽然我有调查 K 杂志核心秘密的手段和能力，但认真的工作态度才是关键，哪个老板不喜欢？

何况，通过走访报摊，发现 K 杂志还存在很多问题。好，下次见面咱有了新话题。

作者：万里依然 日期：2010-08-22

先出去一下，晚上回来写

呵呵，多谢大家热情捧场，叫我好是感动呀

作者：万里依然 日期：2010-08-22

今天晚上 11 点以后，开始跟新，现在正在写

作者：万里依然 日期：2010-08-22

光了解到 K 杂志准确发行量还不够，我决定再带上两颗大号手榴弹！

一通电话打下来，约好两位死党，一个是盛世长城广告公司的赵总，他是户外媒介部的老大，手里握着几个大牌客户，他为人风趣，经常讲点广告圈里乐事。而盛世长城可是 4A 广告圈里的头牌公司，威名显赫。请头牌公司的代表现身见面会，无形中拔高了咱的身家哦。

说到赵总，想起件事儿来。记得有一回，他去沈阳签订一块户外

广告牌。对于 4A 公司来说，广告业务都是在全国夸区域发布，里面的媒介监督很是意思。赵总不可能经常去沈阳检查那块户外广告的发布情况，于是双方约定，每个季度，广告公司都要拍摄一张户外广告照片，以此来核查广告发布真实情况。很快一年过去了，赵总前后收到四张照片，表面看没啥问题，都是广告公司老板亲自站在那块广告牌前拍摄的，春、夏、秋、冬四季服装分明，老板笑容阳光灿烂。

但老赵心细，总感觉不对头，于是他把四张电子版照片调出来仔细比较，好嘛，广告牌左上角有一棵不太明显的树枝，一年到头竟然都是郁郁葱葱！

赵总马上派人飞过去实地考察，靠，别说洋酒广告了，连广告牌都不见了。后来一打听，因为区域重新规划，早就被市政工程拆了。最后，因为赵总的心细，为客户挽回了损失。

讲这个不是为了说广告圈里的趣事，而是说这行业里尔虞我诈的事儿太多了，一定要心细如发！

唉，哪个行业的水不深呢？

大同小异。后来我在武汉的户外广告圈里栽了个大跟头，就是因为我一时粗心大意，上了人家的当！

这是后话暂且不提。

作者：万里依然 日期：2010-08-22

另外一个麦肯•光明广告公司的马总，他是公司客户部老大，也是咱密友之一，手里负责两个欧洲奢侈品牌的客户。带上两颗“重磅手榴弹”，不为别的，就是想证明上次看到物证，现在

请看“人证”！

靠，人证、物证齐全，还想看什么？

嘿，要不干脆聘我，看看我的本事如何？

好，都备齐了，心理踏实许多，就等李总电话啦。

周末，我们三人在香格里拉酒店的大堂咖啡厅，和李总再次见面。大家对K杂志又是一番畅所欲言，气氛很是热烈。

按照事先商量好的，赵、马二人和我们聊会儿后，找个借口便起身告辞。因为老子还要谈薪酬呢，关键问题没解决，谈啥都没用。在谈薪水前，我把蓄谋已久的话放了出来：“李总，K杂志发行量不过4万多，看来我们要走的路还很长呀。”

“不，不！”

杂志发行哪只4万？

实话说，有75000多本！”

嘿，核心秘密果然不轻易示人。

我也没急，把自己的匡算数、核对数和印厂调查数一一道来，听到后面，李总非但没生气，反而不住点头。其实，老板并不怕员工戳穿自己的谎言，那叫较真。相反，他们就怕员工不认真，不负责。这是我10年打工经历的总结。

我再次趁热打铁：“李总，如果杂志想在广告上有所建树，那特定发行网点一定要抓上去！”

“哦，特定发行网点？”

“4A广告和客户广告部的人个个精明透顶，他们不会只听杂志

社所报发行量的一面之词，他们也会走访。中午下楼吃饭时，随便问个报摊：‘嗨，师傅，这 K 杂志你们卖得好吗？’

’报摊答：‘什么？’

K 杂志没听说过。’李总，报摊的一句回答，就能把咱们广告部的工作全给毁掉！”

李总抽着烟，静静听着。“我的想法是，比如朝阳商务 CBD 区域和重点 4A 广告公司办公地，附近的报摊都是特定发行网点，我们给重点报摊每月 30 块的杂志陈列费，把 K 杂志挂到最醒目位置，每期按汽车杂志那样堆上 30 本，货卖堆山嘛，再教会报摊学会说话。如此一来，情况就转化这样，广告客户问：‘嗨，师傅，这 K 杂志卖得好吗？’

’报摊答：‘当然好啦！’

您看，K 杂志卖得不好能放到这位置吗？

都快赶上汽车杂志了。’”

我也点了根烟，边抽边侃侃而谈。

“有道理，很有道理。”

“全国 4A 广告公司主要集中在北京、上海和广州。只要搞定三地特定发行网点，必然如虎添翼！

比如宝马汽车广告，是上海做计划，北京负责投放，我们来个一网打尽，成功几率自然增大。”

李总不再给我废话了，直奔主题而去：“雨总，您看薪酬这块，您考虑得如何？”

“唉，对于薪酬，打工的都希望是韩信点兵——多多益善呀，还是您说吧，您觉得这岗位值多少钱呢？”

老子还是那套路，打死也不先说。

作者：万里依然 日期：2010-08-22

李总明白我的心思，他微微一笑，报了一个数：“税后月薪一万八，外带业绩管理奖和年底分红。你看行不？”

“好！”

非常满意。”

我心理暗自叫好，早就乐得屁颠屁颠了。其实，我原来心理值也就是12000，不是咱忽然谦虚了，而是有客观原因。第一，虽然我媒体出身，但毕竟离岗三年，加上A4人员流动大，早已物是人非，通讯录上估计60%以上的人断了联络。第二，杂志广告与报纸广告有区别，我又没做过杂志，存在一个摸索和实践过程。第三，我是空降部队，在原广告队伍里建立威信需要时间。所以，月薪方面，真没想到李总会开高价。

试用期结束后李总才告诉我，他其实找了很多广告人，有4A圈的，有央视的，有报纸的，有本土广告公司的，还有竞争对手的，刚开始都像我这般闲聊，对杂志所存在问题问个不停。在见了30多个人后，巧遇了我。

我不是最出色之人，但却是叫他最动心的那个。但我离开广告圈3年的事实，叫他犹豫，所以首次谈话无果。但二次见面后，他觉得我态度最好，平面媒体操作经验足，更重要的是，只有我一人对杂志

提出了从编辑到发行再到广告的整改策略，有针对性，观点有见地。与其用一个不了解的人，还不如用我这个“已经了解的人”。

这是老板面试人的基本想法，只关心他的事儿，说对路了就要。不知道对大家是否有所启发？

面试真有那么难吗？

李总的话立刻启发了我，高手呀！

他通过有针对性聊天，从各个广告高人那里学到很多有用东西。对呀，今后我招聘高管时，也可以利用职务之便，多向高人学习，所谓的“见高人不能失之交臂”

就是这道理。我也可以带着问题去请教他人。

哇，高招！

从此以后，只要有招聘机会，都是我一个难得的学习机会。试问，哪个应聘之人不愿在这时候抖落出平生所学半年后，我尝到了甜头。

作者：万里依然 日期：2010-08-22

不管如何，反正咱有班上啦，好，新生活翻开了新的一篇。我这个人好面子，不愿意、不喜欢老板劈头盖脸骂人，所以总在被骂之前赶紧把事儿做好，好习惯一直保持到现在，让我受益匪浅。所以，当时的我有信心接受挑战，要是怕的话，别出来混了。还是米卢那句话说得好：“态度决定一切！”

事后，妈妈数落我手“黑”，因为她老人家担心我薪水要价太高，做不好要被开除的。唉，这担心纯属多余。

记得张作霖贵为东北王时，一次日本使馆宴请张作霖。

酒过三巡，一位日本名流力请大帅当众赏字，他知道张作霖出身绿林，想当众出他丑。但张大帅提笔写个“虎”

字，然后题款，在叫好声中，掷笔回席。但东洋名流瞅着“张作霖手黑”

几个字，笑出声来。

随从忙凑近大帅耳边提醒：“大帅写‘手墨’的‘墨’字，下面少个‘土’。”

哪知张作霖瞪眼骂道：“妈了个巴子！”

俺还不知道‘墨’字怎样写？

对付日本人，手不黑行吗？

这叫‘寸土不让’！”

日本人听完目瞪口呆。

对，老子在讨薪水时就手“黑”

了，怎么着吧。从第一份打工开始，只有我炒老板的，因为从面试起，我就已经全力以赴工作了，老板们能不喜欢吗？

他还在乎我这点微薄薪水？

靠，瞧在能力份上，不黑点行吗？

哈！

K 杂志办公地点在北京大望路，潘石屹修的现代城，我们在 36 层，而顶层是潘石屹的家。潘总很有能力，他的一个朋友也是我的朋友，道听途说了很多关于他本人的趣事。

唉，为了不惹上啥麻烦，乐趣就不拿来分享了吧，只说一句，真

实的他和出现在媒体上的他，似乎不是一人。

自从在现代城上班开始，发现个现象。不管晚上加班多晚，坐电梯时经常能碰见楼下办公的日本人，晚上在电梯口送客人，一个个弯腰鞠躬好不客气。唉，我虽仇日，但人家干活的精神头也确实值得咱们学习。瞧瞧日本人的工作态度和劲头，那真是“努力不一定能成功，但不努力一定不能成功！”

的典范。

作者：万里依然日期：2010-08-23

正所谓饱暖思淫欲，工作稳定下来便恋爱了。一位 4A 广告公司的知心大姐，得知我还在耍单身，便猛窜叨我去见见她远房表妹，一个世界 500 强驻京分公司总经理秘书，她把自家表妹夸奖得跟花儿一样，实话说，咱心动了。

见面约在后海的一家咖啡馆。周末下午，我先到咖啡馆，要杯果汁，点上雪茄，看着杂志，悠然等着佳人。时间不大，大姐带她表妹来了。抬头一看，嚯，相亲对象的身材也太魔鬼了吧，极为凹凸有致。两人款款而来，我忙起身招呼。后面俗了，大姐找借口走人，剩下两人边喝咖啡边闲聊。

她叫一薇，24 岁，可爱活泼，单纯干净。几次见面大家印象不错，人家不嫌弃我啥也没有，凭这份患难中认识的感情，就比头个女友强得太多，这份真情是真挚透明的，我很珍惜。我们感情进展神速，甚至商量攒笔钱，几年后买房结婚。

因为有了攒钱目标，所以我们在一起过得还是穷日子，但精神生

活非常丰富。我是摄影高手，那时还是胶卷相机大行其道之时，加上上中学时跟父亲学过暗房冲洗技术，所以我们有空经常到郊区采风，回来后自己动手洗照片。在黑黑的屋子里，将胶卷放进显影液里成像，再放进定影液里固化，望着在显影液里逐渐清晰的照片，那份自在其中的乐趣，还带稍许浪漫。

有空时，教她打桥牌，下国际象棋，玩滑板，素描写生，讲历史掌故，甚至是教他做我的拿手菜，总之，我们过得是精神富翁的生活。

但在事业上，半年后，我主动辞职了。

作者:万里依然日期:2010-08-23 但在事业上，半年后，我主动辞职了。

没有为什么，就是自己感觉不到前途在哪里。从跟高人学习角度上看，李总是搞风险投资出身，他的那套理论，我没听懂，当时对投行也没兴趣。而杂志社其他人也不是什么高人。从钱途上看，即使等到明年杂志上了正轨，年薪也不过30万—40万。我又不是没见过钱的人，这点钱无法叫我很动心。

从工作上看，李总和我都是急性子。也许在面试时，我表现得期望值过高，他觉得我一上岗，广告就能大踏步前进，本来我也以为是这样。但实际发展叫人失望。K杂志第一年广告收入不足100万，我来半年时光，已经完成200万，不可谓进步不大，但李总和我都不满意。靠，两个追求完美的人在一起做事情，真累人啊。

作者:万里依然日期:2010-08-23

没有为什么，就是自己感觉不到前途在哪里。从跟高人学习角度

上看，李总是搞风险投资出身，他的那套理论，我没听懂，当时对投行也没兴趣。而杂志社其他人也不是什么高人。从钱途上看，即使等到明年杂志上了正轨，年薪也不过30万—40万。我又不是没见过钱的人，这点钱无法叫我很动心。

从工作上看，李总和我都是急性子。也许在面试时，我表现得期望值过高，他觉得我一上岗，广告就能大踏步前进，本来我也以为是这样。但实际发展叫人失望。K杂志第一年广告收入不足100万，我来半年时光，已经完成200万，不可谓进步不大，但李总和我都不满意。靠，两个追求完美的人在一起做事情，真累人啊。

杂志广告的发展是个慢活，是个精细活。首先，4A广告公司和大牌客户要观察新杂志一年，这是行规。他们不轻易投放的原因简单，看准杂志发展状况，万一新杂志在市场上没立住，损失广告费是小，影响品牌形象是大。这个漫长的观察期谁也难改变。

其次，4A广告公司投放杂志广告，都是每年10月份以后，开始做第二年计划，不大可能中途插进新的投放计划。

道理简单，杂志广告一般是品牌形象广告，版面连个电话都没有，投放时机容易控制，而报纸广告是促销广告，投放时机相对灵活。唉，难道叫我等上这该死的第一年观察期？

由此看，我的能力施展空间并不大。

从工作氛围看，走进杂志社后，我才知道这是个典型家族企业。李总侄子任发行总监，侄媳妇是财务总监，李总弟弟是广告副总监，好嘛，500平米办公室里，我快被他们一家人包围了。

我深知，杂志发展好坏，首先是编辑，其次是发行，最后才是广告。而编辑咱不懂财经，说不出个道道来。好，那从发行下手，落实整改策略，不料却触犯了老板侄子的利益和面子，也遭到侄媳妇的白眼。落实广告提成制度，更触犯了老板弟弟的权利和利益，总之，我工作开展艰难，干得不痛快。

作者:万里依然日期:2010-08-23

半年后，我似乎已经预计到未来三年的发展状况了，我有能力兑现自己的广告承诺，但财经编辑咱不懂，这跟当初拿不到报纸编辑权一样，而且周围人全是老板亲戚，很难施展拳脚。这时的我，知道自己的媒体梦想彻底破灭了。我擅长的是媒体整合经营，需要掌控编辑、发行和广告三合一的管理权，但在中国，无论是国营媒体，还是私人媒体，都不能给我提供这片天地。

如果继续留在K杂志，我将成为现代城里一个白领，北京城里一个中产，那我的创业梦想如何实现？

不行，我要改变这一切。要不年薪百万，要么跟高人学到真本事，学到本事后再次创业，二者必选其一。显然，K杂志不能满足我的期待。

简而言之，在事业上，我和李总，和K杂志是个美丽误会，我为K杂志带去了发展思路、广告资源和业绩提升，K杂志给了我金钱，包括感情在内，我们两不相欠。直到今天，我认为李总还是我的朋友，过节时还有电话互致问候，这，已经足够了。感谢李总，在我前途一片渺茫时，给我一个宝贵的工作机会，在此，深表感谢，这点我永远

铭刻在心。

媒体梦想虽然破灭了，但我不能停下脚步，我要找到一片适合我的发展空间。

作者：万里依然日期：2010-08-23 半年业绩比去年一年业绩高一倍，这是咱脑子换来的，不是等机会等来的。说个我策划的细节。刚进报社，一问广告团队：“你们平时去见客户，都带什么资料去？”

“一般就是一本杂志，一份刊例报价。”

听完，晕倒。

靠，就凭这两杆破枪，也敢出去抢广告？

也太欺负客户的无知了吧。真佩服这帮人的胆大行为。

在最短的时间内，我熟悉了财经杂志的运作规律和特点，还是那句话，咱脑子有时候真不白给，很快，我想了一计。

当我对李总说完我想法后，他很是兴奋。

作者：万里依然日期：2010-08-23 半年业绩比去年一年业绩高一倍，这是咱脑子换来的，不是等机会等来的。说个我策划的细节。刚进报社，一问广告团队：“你们平时去见客户，都带什么资料去？”

“一般就是一本杂志，一份刊例报价。”

听完，晕倒。

靠，就凭这两杆破枪，也敢出去抢广告？

也太欺负客户的无知了吧。真佩服这帮人的胆大行为。

在最短的时间内，我熟悉了财经杂志的运作规律和特点，还是那句话，咱脑子有时候真不白给，很快，我想了一计。

当我对李总说完我想法后，他很是兴奋。

通过和财经编辑们聊天，我了解几个有用信息。我们手里有全部上市公司、所有投资机构、银行和监管机构的详细资料，包括法人代表、总裁和董事会秘书的名单和联络方式以及公司地址。于是，我叫人整理出这份资料，精装成册。

好嘛，近两万人的顶级金融队伍，足足打印有 300 多页。我告诉业务员，这份资料包涵中国所有金融领域的主流人物，全是最顶级的，他们每期都看我们杂志，这是发行部提供的邮寄名录表。

有人傻乎乎问：“雨总，客户不信怎么办？”

希望留下资料呢？”

靠，问题问得够笨。

“不信？”

重新告诉客户一遍，我们杂志的定位，就是给专业金融人士看的一本严肃财经读本。他们不仅每期看，还经常打电话咨询我们编辑呢。留下？

这些信息保密，只能当面翻阅，绝对不可外借！

你不会说，这本册子是你从发行部悄悄偷出来的吗？

因为咱们关系铁磁，你才有机会看到。装点神秘有好处。”

其实，估计名单里只有 40% 多的人看过 K 杂志，但这么说也不算过分，连《财经》对外报发行量还掺水呢，我这个说法又算什么？

好，有了重磅级客户名单，就证明 K 杂志是财经类杂志里的顶级身份！

大品牌不是想在高端人群里树立形象吗？

以此高屋建瓴来影响白领基层，看，迎合你需求了吧，甚至还超过想象呢。客户是不是开始动心了？

作者：万里依然 日期：2010-08-23

光这个还不够，还有新招出笼。编辑们告诉我，为了采访到上市公司真实资料 and 情况，为了爆猛料，很多时候可以说是冒着生命危险进行采访，包括采用偷录在内的所有招数，所谓的防火、防盗、防记者是有道理的。有些采访故事听得我也有些担心受怕的。可我担心有个屁用，客户不担心啊！

于是我请编辑将采访的背后故事简要写明，每期杂志一出，文章背后故事也有了。广告员一手拿杂志，一手拿故事稿，再去拜访客户。客户一般看不大懂财经文章，也不感兴趣，但精彩的暗访、偷录、智闯三关的故事总听得懂吧，没准听得还津津有味呢。其实，目的很明确，就是要证明 K 杂志文章得之不易，是费钱、费时、费精力得来的精品，全是独家重磅财经新闻。所以主流金融人士才爱看，这不就把发行名单的事给圆了吗？

顺便利用故事文章再震撼客户一回。

事实证明，只需要推广三期杂志的时间，客户们对 K 杂志印象大为改观！

原来感觉很陌生，原来拥有专业和敬业的采编团队，顶级的发行渠道，高端的阅读人群，广告价格物美价廉，是一颗财经界冉冉升起的新刊物明星……，嘿，哥们要的就是这效果。

好，广告业绩开始见效了。但我就是靠这两招吃饭的吗？

屁，没点真家伙，这帮狡猾的客户能跟我跑？

大家有兴趣的话，以后我再说点绝招出来。

作者：万里依然 日期：2010-08-23

今天就写到这里吧，码字好累，呵呵，腰酸背疼的，好，明天继续写

作者：万里依然 日期：2010-08-23

细节，细节，细节决定成败。业务员手里新添两件像样武器，可这还不够。过去我有培训业务的好方法，现在赶紧运用起来。我把业务员召集开会，我扮演客户，业务员本色演出。叫他们一个个当面演示销售场景。过了一遍，发现问题多多。

首先，介绍背景故事太生硬，自己都没感动，如何感动别人？

有的楞没记住故事情节，是不是还要翻看。靠，对自己从事的工作没热情，真是折磨自个神经。凡是还要翻看的家伙，当时真想拿棍子抽醒他！

我特别爱听单田芳的评书，什么《童林传》、《七侠五义》屡听不爽。人家说书有技巧，阴阳顿挫有序，抓人心魄。书听多了，学到一些皮毛。所以我在讲故时，也沾点说书味道，甚至有深情并茂的情绪在里头，很多人把听我讲故事，当成一个乐子来欣赏。

我当老师，脱稿讲遍背景故事。有样学样，大家照我讲法练习，两小时后再考，不行者挨完骂后再回锅，考试过关者才能放出去。

为了给客户留下深刻印象，渲染故事里动人心魄的桥段，是要带

上感情色彩的，客户喜欢听，才能重新认识 K 杂志。

大家达标后，再请李总检阅培训完的队伍，老板很满意。

请老板阅兵，一箭双雕。业务员跟老板说话普遍紧张，估计跟见客户心理上有一拼。重新换个考官检验他们成色，对大家是个磨砺，不仅能增强自信，还能发现不足。对于老板而言，叫他看看我背后工作做得有多么细致呀，这点也很重要。靠，狡猾吗？

总之，招数想遍。

作者：万里依然日期：2010-08-23

女友对我辞职极不理解。高级写字楼里的金领，深受器重，职业高尚，前途光明，怎么就撂挑子不干了？

我解释沟通无数遍，恨不得翻出字典来解释“创业”、“理想”、“奋斗”

等文字含义，无用。那段时间白天为工作发愁，晚上为解释犯愁，日子过得不咋地。

好在破日子没过几天，机会来了。一家大型集团招聘广告总监，我不禁眼前一亮。因为特殊缘故，这里暂且把该集团称为 A 集团吧。A 集团是多元化经营的典范，主营业务是乳制品，副业有服装、房地产、化妆品、瓶装水、休闲食品等分公司。员工近万，工厂遍布全国各地，年销售突破 10 亿大关。他们老板具有传奇色彩，30 多岁白手起家，10 年后已经是全国知名企业家了。

看完老板介绍，心旌摇曳。对，这位大老板就是我要找的顶尖高人！

跟他学习必有收获！

再次拿出自己应聘绝招，简历投放一周后，得到面试机会。在长安街附近一栋写字楼里，见到了王老板，一位身材魁梧，相貌不凡，风度翩翩的大老板。

我没穿职业装面试，太土。打咱第一天上班开始，就没穿过西装。毫不夸张说，我形象和着装很有个性，后面头发留了一缕长发，编个小辫垂在脑后，衣服是经常穿得花花绿绿，再加上脸上有些艺术气质，眼神里不时闪烁着桀骜不驯的目光，靠，很多人还以为我是港台人士，当然是在不开口说话的前提下。

作者：万里依然 日期：2010-08-23

因为这次 A 集团一口气要招聘 9 个高管岗位人才，估计这两天老板已经面了很多人，对西装白领形象看烦了，所以我的奇特打扮一出现，马上抓住他的目光。靠，咱要的就是与众不同的效果。

表现还算沉着，开篇没讲我的经历和业绩，只把 A 集团存在的 5 个主要广告问题一一做简要陈述，接着说自己能为集团带来什么，以及能如何解决上述问题。面试只进行一刻钟，咱还没说完呢，老板便发下话来：“什么时候可以到岗？”

“随时。”

“好，下周我们在武汉召开全集团年会，所有高管都参加，你也来看看吧。”

“行，听您的。”

“你在报社做过，知道如何做报纸吗？”

“OK！”

报社所有行当我都有经验。”

面试时，我回答简练。

“好，集团正想编辑一张企业报，要不你来试试？”

哟？！

他们不是招广告总监吗？

怎么突然变成一个小编辑岗位了？

挂羊头卖狗肉？

靠，不行，得问清楚：“老板，除了编企业报，还有其他什么任务？”

“集团最近要组建一个企划部，负责产品促销方面全案策划，你可以先任企划部部长，干好了自然有机会晋升。”

“好。”

“你薪酬方面有什么要求？”

“月薪2万。”

“好，试用期先发5000块，三个月试用期，转正后，根据你能力，我们再谈薪酬。”

旁边有位男秘书刷刷点点地记录老板谈话，样子虔诚。这是我头次见到老板说话，旁边有人记录的情形，心里不免赞叹道：“牛！

这老板够牛！”

“老板，我不需要三个月，两个月足够看出能力。”

“呵呵，好，好，年轻人有干劲，很好！”

小罗，你负责安排雨总到武汉的行程。”

作者：万里依然 日期：2010-08-23

出来后，我使劲擦了擦额头上挂的冷汗，和这位老板说话，居然额头不住冒冷汗，这可是开天辟地头一回，他身上的气场实在太过强烈，彻底罩住了我。直到跟了这位老板五年，大家都很熟悉了，我依然还在冒冷汗！

当然，后来他成咱偶像了。

我仔细回忆一遍刚才面试情形，真是庆幸自己的表现。

除了绝活外，还有其他什么地方打动了他？

哦，记起来了，我跟老板说：“老板，您现在已经成功，应该有些慈善举措，比如成立一个王氏慈善基金会，为希望工程做点慈善事业。

有两大好处，一个是企业回报社会，二个是万一企业需要应对危机公关时，我们有目的地曝光慈善基金会，起到转移、模糊大众视线的目的。”

对，说这想法时，老板轻轻点了点头。

慈善基金会的想法是我预先想好的，咱在财经杂志社干过，自然又在财经、理财、慈善方面学到一些新东西，现在抛出来正当时。后来，老板马上成立自己的慈善基金会，前前后后秘密地给希望工程捐款 1000 多万，但包括我在内一直不为人所知。我在 A 集团刚做广告副总时，真遇见了一次空前的危机公关。三年前我的一个小建议，在关键时刻确实起到了作用。这是后话暂且不提。

为什么说万一企业遇见危机时，曝光慈善基金会，会起到转移、模糊大众目光视线的目的？

道理简单，如果一位名人被负面报道或遭社会质疑时，千万不要正面回应，那只会越解释越麻烦，越描越黑，纠缠在细节上脱身不得，而七嘴八舌的媒体更会推波助澜，将事件不断推向新高潮。

好，大家看看郭德纲的表现就知其中原有。

作者：万里依然 日期：2010-08-23

别墅违章圈地以及打人事件曝光后，郭德纲为力挺徒弟，又是骂记者无良，又是数落北京电视台不是，又是自我喊冤，结果遭到媒体集体围攻和申讨，事业遇到风波考验。他该如何处理危机？

首先，郭德纲立刻关停剧场演出以避风头，接着高调为舟曲泥石流灾害事件捐 20 万善款，再接再厉，他又高调认养东北虎崽，认捐 10 万。人家闭嘴不再解释打人事件，多说无益，他只埋头做慈善，改变形象，消费者健忘，等风波过了，郭德纲照样火。

再看看章子怡，章大小姐的公关，做得比郭德纲差多了。

危机来了，她居然还找媒介使劲解释捐款事件是被冤的，结果没一件事儿能解释清。相反，更多质疑扑面而来，我说捐了，你说没捐，谁能辩痴清？

很多人羡慕、妒忌她，看不得国际章蹿红的神奇经历，只想看她的大笑话，部分人扮演的是落井下石角色。所以别在负面事件上纠缠。这是个笨蛋公关的典型案例。

后来，章大小姐学乖了，也来个高调做慈善，甚者还跑到灾区慰

问，可惜晚了，所有人都明白她的用意，效果大打折扣。我琢磨郭德纲背后必有高人出谋划策，这才是危机公关上策之选。

嘿，咱的策略比郭德纲做得更透，老子是提前做好善事，埋下一支伏兵！

等危机来了再迅猛曝光慈善事业，效果比他临阵磨枪管用好多。靠，咱有时候都佩服自己的机智。狡猾不？

哈！

作者：万里依然 日期：2010-08-23

恳求大家，我在广告圈里仇人不少，大家就别猜测咱的身份和供职集团啦，学到东西要紧，多谢，拜托了哦

作者：万里依然 日期：2010-08-23

第二天，我又接到一家国际知名啤酒品牌的面试通知，跟以往一样，我做好充足准备，面试很成功。人家也是当场要我，先是从广告部经理做起，月薪 15000 起。我犹豫了，失眠了，自己该去哪家？

我隐约感到，这次选择也许关乎自己前程，选错了，可没从头再来的机会！

女友听说我能去国际知名的日资企业，好不兴奋，嚷嚷着晚上要去吃烛光西餐以示庆祝，但我这心思。

两天后彻底想明白了，我为自己精彩的分析暗自叫好起来，靠，书没白读，工作没白干！

首先从行业前途分析。啤酒业是靠资金收购和兼并，行业竞争很充分，几大寡头早已企业垄断市场，个人能力发挥余地有限。

乳制品业在国内正在方兴未艾地发展，牛奶热逐渐升温，网上说全国有 3000 多家乳制品公司在竞争，前途极光明，容易形成新闻热点，行业发展潜力巨大，个人施展空间广阔。

其次外资企业管理严格，总监级人物多被港台和本国人把持，而且仕途晋升论资排辈。民营企业管理松散，虽然有些乱，但金子在人堆里容易闪光，更利于杀出一条血路。

再次，民营老板有人格魅力，虽然见面不到半小时，但留在脑海里印象太深刻，咱懂点相面术，光瞧老板富贵面相，跟他干就不会有错。但啤酒公司面试我的那位副总，浑身阴郁气息，像是犯贱刚被人暴打一般，没点阳光，不喜欢，他是我顶头上司，跟他能学到啥本事？

没信心。

最后，啤酒业销售提升空间有限，自己薪水不能随行业发展而提升，钱途般般。现在乳制品行业销量年年翻番，自然行业里薪水也是水涨船高，钱途远大。分析半天后，那自己去不去武汉？

老板是答应我留在北京总部工作的，要不先试试？

我决定先到企业试试看。

女友对于我的决定又是埋怨半天，结论是我应该去看心理医生，没准已经疯掉了。最后看我无动于衷，摔门去找他哥哥诉苦去了。

与 A 集团约好的时间到了。临走前，我再次告诉女友，我会很快回来的，我不会拿自己前途开玩笑，外面的天空更开阔，所谓的天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，看我闯荡的本事吧。

女友自然依依不舍，但她还算信任我，也就只好忧郁地说：“那

你快去快回啊，我在北京等你。”

没有特别多的儿女情长，因为我心思还停留在事业上，我还是拥有一颗奔腾的心。其实，在我事业没立起来之前，找女友对是对她不负责任，双方不理解胜过理解，解释多过交流，那还不如单身呢。唉，浪漫是需要本钱、需要时间，需要心情、需要柴米油盐的支持，这些都是我的问题。

很快，我和 A 集团分公司的一位采购主管，一位区域销售主管一起登上了开往武汉的火车。从上火车那刻起，自己真的开创了职场巅峰经历，正像几天前分析一样，咱如鱼得水啦。

作者:万里依然日期:2010-08-23

大家都是年轻人，在火车上，我与采购经理小冯、销售经理小贾攀谈起来。我有意将话题往老板身上引。说起老板的传奇经历，小冯话匣子一下打开了：“当年创业时，厂子需要一批包装机，采购员告诉老板，说国内最便宜的二手设备都要 100 多万，太贵！

老板马上想个妙法，他叫人四处去找倒闭工厂的包装机，按废钢破铁的价儿收购，不到 8 万便搞定。嘿，这事要没点急智，起家本钱只够搬回几台包装机的！

哥几个再往深里想，如果老板当场想不到对策，采购必瞎忙，办事效率从何谈起？

大小难题累积起来，公司还玩得下去吗？”

“还有一次，在销售研究会上，大家讨论经销商如能完成公司明年销售任务，则明年年底奖励 1 台送货汽车的政策。

老板听完，要求提前到年初兑现。他认为年底兑现，谁也刺激不了。提前奖励则叫经销商立刻看到实惠而热血沸腾！

我们政策是经销商先打款后提货，对于没完成任务的经销商，可从货款里扣车款，不会有损失。经销商当然希望能提前开上汽车，更希望白搞一辆，自然玩命干活。事后证明，这批提前兑现的货车为公司拉动销量做出巨大贡献。”

“同样是奖励，经过高手调整，实效大不同啊！”

我心理有些沸腾。靠，值得庆幸，老子赌中了！

越琢磨越兴奋，心驰神往的，恨不得马上开始组建企划部。

作者：万里依然 日期：2010-08-23

武汉，希尔顿大饭店会议室。集团正在召开上半年总结年会。大会议室里黑压压坐满了 40 多位高管。我夹杂在其中，努力适应着企业氛围。第一次跨入一家超大集团，一切感到异常新鲜，果然新鲜事情来了。老板开会来晚了，从包里随手抽出 1 万，甩在桌上，“开会迟到，自罚 1 万。立个规矩，以后谁开会迟到，都要自罚。人事部马一负责执行。

马一，你再点点人数，把钱平分给大家。”

靠，生活中还真有“守株待兔”

发生，老板是不是开会常迟到？

上班第一天就开始额外创收？

哇，看着桌上 1 万块，生活够美好。生活真美好？

屁！

长达5年任职期间，不仅只收到这一次区区200多块，而且以后还是咱往外掏钱。

之所以集团会议安排在武汉，是老板想法。每年两次集团会议，都会安排在不同城市举行，一则为工作，二则为方便工作之余的旅游，放松高管心情，算福利政策，正巧，今年轮到武汉了。我对集团一切安排都感到新鲜，仿佛来到另外一个世界，叫人开眼。当然，光我开眼不够，人家也要对我另眼相看才公平，于是，会议进行中，该到我表现时间了。

未完待续中。。。。。

呵呵，后面的新鲜事更多哦，希望热情捧场！

作者：万里依然 日期：2010-08-23

今天就写到这里吧，明天兄弟我继续

作者：万里依然 日期：2010-08-24

出发前，我花费四天时间整理A集团广告，按照主席所提出的“提出问题——分析问题——解决问题”

的方法，认真分析A集团广告当前存在的问题，找到需要整改的12个子项目，以及解决问题的方法。汇总后准备向老板详细汇报。

会议开到下午，人事部马总站起来说道：“下面我们介绍几位新到的老总。”

新人们纷纷站起来简单进行了自我介绍。轮到我时，老板忽然开口说：“这位是我请来的雨总，第一次见面时，他提出集团当前广告存在的几个问题，大家可以听听。广告部的彭总，你要记录。”

顺着老板视线，我看到了广告部的彭总。

老彭可以说是我一生之敌！

假设我们两人一直在 A 集团集团工作的话。老彭是学工民建出身，广告也是半路出家。

他为人极为机敏，聪明异常，聪明到什么程度？

一句话，我绝对甘拜下风。靠，老子就没见过同龄人中有聪明过他的人！

老彭在集团被老板倚为心腹，其安身立命有三大独门绝招，首先，他的聪明才智高人一筹，什么一点就通，举一反三的本事根本不在话下；其次，他善于察言观色，尤其是揣摩老板心思方面公司无出其右；最后，他脸皮极厚，他可以做到一分钟前还被老板痛骂着呢，一分钟后又还能笑着跟老板说：“老板，您又想到个法子，您看成不？”

靠，对这类又有能力，又能拍马屁的人，哪个老板不喜欢？

老板使他极为顺手，简直到了大会小会表扬不断的程度。

客观评价他，老彭也是工作狂，忠于老板，为老板和企业广告做了很多有益工作，建树不凡，其能力毋庸置疑。从入职第一天开始，我们两人便从企划部斗到广告部，再从工程部斗到设计部，集团内四大总部的总监位置我们两人简直是轮流做。我是横跨广告与室内设计的高手，他是集广告与建筑设计的能手，靠，冤家路窄，我们两人能不玩命掐架吗？

老板喜欢在重要岗位上实施双轨制，帝王御人之术可以理解，两人互相牵制，互相督促。所以当老彭在工程部做老大，而我在广告部

当老总时，时刻老彭都能顶替我，反之，我也能随时赶走他。好嘛，总有个狠角色在后面虎视眈眈，大家能不老板玩命吗我原来以为到企业上班，没那么辛苦呢，谁知道会更累！

总之，他有他的优势，我有我的强项，综合起来不分伯仲。可以说五年职场争斗，我们互有胜败。只是结局不同，我为了爱情，可以抛弃来之不易的高管职务不要，面对老板许诺 100 万期权而不动心，潇洒走人。而他被调到销售总部当老大，因业绩不佳，被迫下岗，墙倒众人推，最后只得黯然离职。

作者：万里依然 日期：2010-08-24

好，话题回来。靠，老子是初生牛犊不怕虎！

咱掏出策划方案，就在大会议里，大声“朗读”

起来。会议室里极安静，大家认真地听着，从余光中我发现，很多人从头到脚不住地打量自己。整整过了一个小时，没有人打断我说话，老板靠在大班椅上，微微闭眼，似乎也在思考中，老彭更是在本上记得飞快，而我，勇气可嘉，还在那里嘚啵嘚啵说着呢。

但我撰写的 A 集团广告整改方案，水平到底如何？

我自己倒是颇为自信。

几年来我和 4A 公司打了不少交道，我们在一起聊天，除了聊些趣闻乐事，个人爱好外，剩下的就是我有目的地跟他们学广告策划知识，我不断主动问他们最近都在做什么案子呀，进展如何呀，怎么解决困难呀，总之，今天明白点道理，明天学点知识，后天掌握点方法。

日子一天天在过，水平当然也一天天在涨。

但水平是和能力是要通过实践来检验的。有一天周末，我约了一个本土广告公司的朋友去踢球，到了办公室，见他正愁眉不展地盯着电脑发呆。原来他们公司接了统一冰红茶河北省路演活动的策划和执行，他们第一次做的产品路演推广方案被客户毙掉了，现在正重新策划想方案。

我朋友是公司客户总监，正巧策划总监的媳妇生孩子，请假几天回去照顾老婆，公司责成由他主持完成推广方案。

我从桌上拿起第一稿，方案大意是组织青少年在广场上打统一冰红茶冠名的篮球赛，球场旁陈列产品和 POP 海报。很显然，方案是模仿人家的广告内容。

望着哥们焦躁情绪，我心里一动。时间不大，咱出招了：“哥们，组织篮球赛，创意好，打完篮球口渴难耐，痛饮冰红茶，能获得快乐、能量和爽心情，切合冰红茶产品特性。

但康师傅冰红茶也能组织篮球赛啊，活动结束后，消费群还是无法区隔统一与康师傅冰红茶的不同。概括起来说，消费者知道冰红茶好，但不知道统一冰红茶更好。所以举办篮球赛与竞品之间无法形成有效差异化。”

“那你说，该如何形成差异化？”

“活动成功与否，一方面要表现出冰红茶产品特性，另外一方面要跟统一公司名称有密切关联度，如此一来，消费者既记住了冰红茶好喝，更记住了统一品牌。”

“妈的，别罗嗦了，道理都懂，给点实际的出来！”

哥们有些不耐烦了。

“我们可以举办多场选秀比赛。活动第一场举办‘情侣饮冰红茶形象统一赛’。邀请5对情侣在表演台上一字排开，要求他们喝冰红茶的动作要整齐划一，喝的速度要一致，达标获胜者重奖。台下观众爱看，台上情侣乐意表演，至少可以说情侣心有灵犀一线通不？

动作和速度都要‘统一’，是不是暗合品牌名？

跟康师傅没关联了吧？”

“好！

哟，小样，还首先举办呢，快说其次举办啥？！”

哥们边笑边骂。

“其次举办‘饮统一冰红茶速度赛’。只有好喝的冰红茶，才能一口气喝完，该活动暗含统一冰红茶好喝这个概念！

等观众看到选手们一个个争先恐后地抢着喝统一，是不是感觉自己也馋了，也想喝了靠，等选手们比赛完，主持人再故意问：‘统一冰红茶好喝不？

’为了得奖，谁敢说难喝二字？

无形中通过普通人的口碑宣传，突出统一冰红茶的好口感，是不是杀伤力更大？”

“最后，只邀请MM参与‘饮冰红茶姿势最佳赛’。走在大街上，我们经常能看到有人在喝冰红茶，但每人喝的姿势不同，美感也不同。举办该活动是有暗含统一冰红茶品质好的意味。产品品质不好，谁会用优雅姿势去享受饮品？

靠，早就皱着眉头把产品扔了，所以这是一个带有心理暗示的活动。现场再配合摇滚音乐，大家边欣赏美女，边模仿其动作，边站台助威，台上台下的互动性更强。”

“好案子！”

哥们重重拍了拍我肩膀。

后来我告诉朋友，三个活动是从三个方面宣传统一冰红茶的不同特性，但最后都汇总到核心卖点上——最好喝的冰红茶。选秀赛完全符合统一公司“商业路演”

的要求，台上有表演者在示范如何喝，怎么喝，难道还不够？

在每个商业区都可以举办选秀赛，从日冠军到周冠军再到月冠军，将冠军印在海报上，报纸、电视、广播、网络、现场再整合配套宣传，不断刺激不服气的挑战者，于是，这股喝统一冰红茶选秀赛的路演热潮就此推广开来。客户的目的达到了，有效的差异化形成了，品牌形象树立了，销量自然上升。

这只是我入行两年后的策划水平，该方案受到客户不错评价，实践中也大获成功。后来，我把这套路改吧改吧，又用在A集团产品促销上，一样是路演成功典范。直到现在，除了蒙牛的《超级女生》路演活动外，我也没看见过其他产品的路演佳作，无非是请人唱首歌啦，跳支舞啦，说点游戏规则啦，大家大同小异。由此，我对自己的策划能力有信心。

作者：万里依然 日期：2010-08-24

我整整阐述了一个半小时，当我说完方案后，印象极为深刻，会

场上第一次响起热烈掌声，而且是老板带头鼓掌，足足持续了 20 秒！

看得出，很多人是发自肺腑的。没办法，我的绝活总是不能叫我低调进公司。会后，人事部马总搂着我肩膀笑道：“雨总，今天的会议你可是个高光人物哦！

写得好。”

高光人物虽然风光，但我一下子暴露了自己实力，引起老彭高度重视，为后来他打击报复我留下祸根。也难怪，我评论当前集团广告存在的若干问题，肯定涉及到制定广告策略的老彭。广告批得越凶，也就是批老彭越凶，谁能咽下这口气？

一个半小时的批斗，老板带头鼓掌，众人跟风叫好，这不是叫老彭难看吗？

很快，我为自己社会经验不足付出了整整半年的代价，甚至是很多黑发变白发的残酷代价。

但不可否认，集团很多高管就是从这个报告开始了解我，认识我。在我工作开展最困难的时候，给了顶立支持。

总之，我到了 A 集团后，老彭就没过上一天轻松日子，而我，更不轻松。两个在拳击台上野心勃勃的家伙，正式开始较量了。

老板似乎被我的策划方案吸引了，他有意将我调进北京广告总部，和老彭做搭档，但遭到老彭坚决抵制：“老板，北京人都能侃，雨总策划虽然听起来蛮好，但不知道他是不是一个只会夸夸其谈的人。集团广告都是您亲自和我一起制定的，真要有那么多毛病，底下的销售和经销商早就骂街了，销售能年年翻番？

他的报告我看有些危言耸听。不如请他去 C 市分公司企划部先工作一段时间，等熟悉企业文化，产品销售，积攒一定经验后，再调进广告部。老板，您忘了那个叫王欣然的例子了吗？”

后来我才知道，那个叫王欣然的人，据说也有一身本事，但在和老彭争权夺利时，被老彭暗算中伤，最后落得个辞职走人结局。显然，老板听了老彭建议，第二天，人事部一纸调令，不到北京广告总部报到，直接去 C 市分公司企划部上班。这事是我一年后从老板秘书那里听来的。这小子居然能说出广告是老板和他一起制订的，什么意思？

我一上岗就开始批老板不懂广告？

靠，这家伙够坏！

妈的，老子被扔进乳业分公司的一个破企划部里去了。

没有失落感？

那是假话！

工资不过 5000，整天见不到老板，在分公司新组建的企划部里当个小头目，远离北京、孤单单一人且远离女友和朋友们，唉，这就是我要的职场待遇？

靠，老子想撤了。

作者：万里依然日期：2010-08-24

分公司老大是张总，他对我很感兴趣，听说我要到他的地盘上班，忙抽空找我谈话。张总曾在深圳呆过很多年，精力旺盛，头脑灵活，为人和善，是个业务实干家。后来我们不仅成为朋友，而且从他身上学到不少东西。

记得进公司不久，分公司因扩产要新建厂房，特意举行一个开工奠基仪式，方案上报老板，老板批示同意。张总是总负责人，而我是现场负责人。头天下午批示刚拿到，早上老板一个电话打来，说什么风水大师说，开工仪式要提前到明天举行。不巧当天正赶上下大雨，为了不耽误明天的事儿，大家赶紧冒雨行动起来。张总平时业务极忙，但他还要求我每小时挂一个电话，随时汇报观礼台搭建的进展程度。

后来他对工程进展不满意，便亲自跑来指挥，协调各部门，调集厂子里相关物料进场，嘿，幸好他来得及时。因为我对各部门的人头还不熟，指挥大家干活不顺手，但张总面子谁都要给，工程进度明显加快。

在现场我整整忙了一夜。第二天，艳阳高照，开工奠基仪式顺利完成。事情虽不大，但我学到了作为管理者，务必要时刻了解下面人的工作进展，千万不要偷懒，否则最后承担责任的人一定是总负责人。

张总真是个管理高手，看出我的失落情绪，什么大道理都没讲，只说了一件事儿：“雨总，三年前彭总也是我招聘进来的，刚开始也是在这个厂子里做点广告和企划业务，没过三年就是老板红人了，职位跟我一样，都是总监级。他能行你就不行？”

他刚进来时，连老板还没见过呢，工资才两千多块，只是个副部级干部。你至少是老板亲自面试进来的高管吧，至少正部级的起点就比他高。”

话是敲门砖，心理疙瘩解开了，还说个啥，玩命干活吧！

“嘿，他行，三年后我也能做到总监级位置！”

我暗自下了决心。

大话好说，事情难办。我到企划部一看，傻眼了。四间办公室，一台破电脑，比我先报道的是一个秘书小杨，一个设计师小林。二人全是大经销商家里亲戚，大学刚毕业，走后门进来的。哎哟，人、财、物啥也没有，这可如何是好？

关键时刻，我脑子又转开了。先到人事部了解了一些集团运作情况，然后很快给老板打了一个请示报告，要求新聘 5 名策划人员，2 名平面设计师，添置 8 台 PC 机，2 台苹果机，一批办公桌椅，再申请部门备用金 5000 块。批复的报告上两个“同意”

大字瞬间印入眼帘。

企划部的面试，是我打翻身仗的关键，我一定要找到企划高手。想呀想，最后想出一个金点子出来。我们集团跟几大专业招聘网是合作伙伴关系，常年有招聘项目。很快，面试的人陆陆续续来了。前面光讲我被面试了，现在说说我来面试别人。现在求职人都学精了，简历写得滴水不漏，问个辞职原因，回答也是经过加工的理由，基本上是天衣无缝式的回答。我才不上他们的当呢，要搞就搞点绝的，装扮成什么样的牛鬼蛇神都没用，老子叫他们 3 分钟立刻现原形！

作者：万里依然日期：2010-08-24

我是招聘企划人员，这人就该懂企划，懂销售，脑子好使，最好是大企业出身。什么学历，岁数，统统不管。道理简单，英雄莫问出路。

面试的人陆陆续续来了。在经理办公室，我随便找支破签字笔，

往桌上一放：“假设你是这家笔厂推销员，不要叫我开口说话，把这支笔卖给我，只能说服我，绝不不能强卖。”

现在给你 1 分钟思考时间，开始吧。”

这是真刀真枪的实战，气氛陡然紧张起来，我看到很多人对着试题发愣，手足无措，面带苦色。

产品销售核心是什么？

直白地说，就是首先要找到产品准确卖点，也就是能带给消费者的产品利益点，而且这个卖点要与其他竞品卖点形成有效效益化。其次，找到客户真正需求，将客户需求与产品卖点结合起来，以此打动消费者，销售即可成功。

做企划基本素质就是能迅速找到产品卖点，并挖掘出消费者需求，所以这道考题考得正式时候。

大部分答案听起来惨不忍睹，有人居然能把这支破笔夸奖成万宝龙金笔，气得我笑道：“哥们，你是搞传销的天才！”

叫我动心的有三个答案，一个家伙说：“雨总，这支笔能流利书写 20 万字，非常适合您手下办公人员长期使用，性价比很好。”

另外一个说：“老板，您别看这笔其貌不扬，但笔芯里的钢珠设计和工艺获得过国家专利，写字时不存在跑冒滴漏，用起来舒服，而且关键时刻不掉链子，不信您试试？”

还有一个家伙说：“雨总，现在我们厂子做促销，买二赠一，相当打 7 折，多便宜。要不您来两支？”

三个答案，一个说笔墨优势，一个讲工艺优势，一个谈价格优势，

不分伯仲。好，我就把三个优势结合起来！

他们三人后来成为企划部骨干中坚。

招聘设计师，我的办法是有意挑一个报纸广告，给面试人2分钟思考时间，找出广告设计上的硬伤或不足，同时提出自己修改意见。很快，大部分人胡言乱语起来，留下的是曾经给白沙香烟做过设计的一个家伙。

我不看简历，只看看来真家伙。对于应聘企划的人，考完签字笔，我又把桌上的计算器端了过去，计算器考题刚过关，又看见面前换成了打火机……最后再把手掌给我伸过来，手相会告诉我，关于他的性格、健康、脾气和其他有用的东西，嘿，比简历上写的来得真实。

不瞒大家说，有时候，我第一次和人家谈广告时，也被人家看过手相，说明人家初次接触我，并不信任咱，所以要看手相来验证，这并不奇怪。现在在某些重要商务谈判时，常有人带相面大师来看看未来合作伙伴的面相。有一次我陪老板参与一个重要商务谈判，对方就带来一个相面大师，他竟然提出还要看老板手相，咱老板是个有身份有地位的人，哪能伸手啊，结果被老板直接给 Pass 了。

记得有一次商务洽谈宴会，五六个大老爷们在一起喝酒谈事儿。席间，我发现一哥们甚是健谈，跟谁都聊得热火朝天，唯独他不和说话。我附耳问他：“嗨，哥们，你属鸡？”

答：“是啊，哇，1/12 几率，你怎么蒙的？”

我嘿嘿一笑，并不点破。其实道理简单，属鸡之人不爱和鹰钩鼻相貌的人交往，鹰叼鸡嘛，他没安全感。我就长了一个大鹰钩鼻，生

活中朋友遍天下，但确实没啥属鸡朋友，不是咱不爱交往，是人家不认啊。

席间，属鸡的哥们拿出公司画册，在一张合影中，叫大家猜谁是老板，我偶然猜中，众人皆问。相书讲：“问贵在眉，问富在鼻。”

合影中有一人竟生有龙鼻，那可是大福大贵之富贵相，而其余人根本没这等富贵相，不是他还能是谁？

难道是属鸡的哥们？

瞧他的塌鼻梁，就跟富贵绝缘。看懂相书后，这事还感觉神奇吗？

未完待续，晚上 12 点继续发。。。

作者：万里依然 日期：2010-08-24

几轮测试后，企划应聘满意者有 8 个人，但我只有 5 个岗位，必须还要淘汰 3 人，到了这个环节，我才再看看他们简历，凡是在大企业里有过从业经历的，优先录用。道理简单，我在报社发现一个现象，从大报社或大广告公司出来的人，言谈举止一般比较自信，而在小报社里做业务的人，心态普遍稍许卑微，这是媒介恶劣环境所致，叫业务员硬不起腰杆。我当然喜欢自信家伙，何况还能从其他大公司借鉴一些企划方案呢。

最后，我招聘的团队，小黄来自蒙牛，陈东来自康师傅，赵一笑来自农夫山泉，小辉来自乐百氏，贺平来自丝宝。虽然他们都是大集团里的中低层业务员，有的是分公司企划，有的是片区销售主管，但他们业务扎实，勤奋肯干，愿意跟我一起奋斗。

几个家伙不怀好意地拥到办公室，小黄冲我嘿嘿一笑：“老大，

我们觉得你出的考试题目不公平，你能琢磨好长时间，而我们只能现想现卖，太为难大家了嘛！”

“哦，小样，想叫板？”

难道我还怕你们几个不成？”

想到这儿，我也冲他们嘿嘿一笑：“有什么要我当场销售的，划个道道吧。规矩一样，但我只用想半分钟想。”

话音刚落，埋伏在屋外的秘书小杨挤了进来，就见她弱弱地从头发上摘下一个女孩常用的细钢丝发卡，一面呈波浪状，一面为平面。小黄坏笑道：“老大，麻烦你帮忙把这根发卡卖给小杨吧，对了，别叫她开口说话哟。”

“靠，这帮兔崽子，比老子还损！”

我脑袋一边骂，一边高速运转。还没到30秒钟，我开口了：“杨小姐，您好。

我是美国亮牌发卡的代理公司，这款钢丝发卡表面镀上一层特殊保护膜，能有效保护您的头皮和头发，而且发卡所有边缘经过特殊工艺处理，非常圆润，要不您现在试戴感受一下？”

所谓行家伸伸手，便知有没有。我答完题，屋子里鸦雀无声，全没词儿了。他们不说话，咱可要说几句：“大家以为我罩不住你们？

出个题儿想来试试我的水深？

靠，有这闲工夫，还不如赶紧忙手头上的事！

再要想些歪门邪道，老子就要骂人了，赶紧去干活吧！”

不可否认，经过这次互相考试，手下几个人觉得我不是水货，愿

意跟随我一起努力，很快这个团队开始有凝聚力了。

作者:万里依然日期:2010-08-25

一周时间紧锣密鼓，软硬件配备齐全，班子搭建完毕。

在厂子里，无论哪个部门需要我，我都愿意鼎力相助。人家要求5天出活，我两天干完，人家没有要求，只要我看在眼里，也是抢着干，企划部简直忙了个热火朝天。

慢慢地，我成为厂子里颇受欢迎的人了。原来老彭起家也是靠老企划部起家的，他上位后，把企划部划归到北京总部管。但他有个致命缺点，不能容人，绝不相容有能力人在他部门做事，生怕人家来抢他饭碗。

老彭常驻北京，广告总部对厂子的企划支持有时鞭长莫及，再加上老企划部没有高人带队，工作效率低下，结果一年过后，部门被精简了。在但厂子负责的销售区域是集团重点区域，确实也需要企划人员亲临一线指导经销商做销售，于是在张总等人的再三要求下，这次老板不找老彭招聘，而是亲自面试，希望找几个有能力的人才，一方面可以制衡老彭权利，另一方面能实际支持厂子要求。

所以，我的企划部刚成立，各类设计、策划工作就源源不断涌来。还真要感谢老彭的工作习惯，只要是老板和总裁要求做的活，他是不辞万苦也要做好，甚至能超出老板预期，但对于其他高管要求的工作嘛，他能推就推，能赖就赖，根本不买账。时间长了，搞得其他高管怨声载道。

我不同，谁交代的活咱都接，哪怕是办公室要给食堂换标语这等

不入流的小活，我都承接下来。出于两点考虑，首先可以尽快锻炼队伍，这支团队是我新近拉起来的，必须要在实战中尽快提高水平，好迎接今后承接的重要任务，同时还可以熟悉集团公司的文化和销售业务；其次帮大家忙，其实就是帮自己。我又不在老板身边工作，他怎么能知道我的能力呢？

只有在基层创出名声，才能引起老板和总裁的侧目，自己才有出人头地的那一天，自己的团队才有发展的希望。

作者：万里依然 日期：2010-08-25

别“低看”

是个食堂换标语的小活，我也叫人不得马虎。

首先到网上搜集整理标语，然后按门类分好类别，再精炼 200 条供其选择，总之，活不分大小，只分做得好与坏。办公室见活做得漂亮，很快我亲近许多，主任透露一个信息，前段时间老板曾无意中抱怨自己名片不好看，办公室在征求张总意见后，决定给老板设计两款名片，其中一款是贴纯金金箔的名贵名片，专门给 VIP 客户预备。因为我有不嫌弃小活的前传，才有后面的重要设计的后续，嘿，接到甜活后，我为自己鼓掌叫好。

其实，这是大多数成功者惯用思路，也可以说是养成的好习惯。别嫌钱少而不为，扎扎实实从小钱赚起，才能逐渐接到甜活。如果整天梦想一个大单猛砸下来，剩下一年自己能躺着睡觉，唉，那就别出来做事了哦。真不知有多少创业者满怀雄心，但却倒在这凄美的梦想中再也没能起来。

团队是建立容易管理难。但我在报社曾带过近百人的大型销售团队，有实战经验。咱一个管理团队的观点，那就是大家求职，无非是“三求”，即求财、求知识、求快乐。满足员工“三求”

要求，就能管理好大家，带出一支朝气蓬勃的团队出来。

对于“求财”，我认为只有干好自个手里的活，公司看到切实绩效，工资才有的谈。一句话，工资是干出来的，不是要出来的。看见咱月薪从2万直接降到5000，我都没怨言，大家也认可这个现身说法。

自从企划部成立，很多广告公司和报社纷纷找上门，洽谈广告业务。我灵机一动，对于“求知识”，脑子来了新想法。通过交流，凡是我认为有水平的广告策划人，我都要求他们到部门做一次2个小时的专题培训，讲解产品促销、品牌传播等方面的知识和案例。

不是在广告上有求于我嘛，那就要付出点的代价，传经授业解惑吧。

记得有一次，我接触一家整合营销传播公司，总经理从乐百氏来自创公司，他给我们详细讲解了乐百氏当年采用“哑铃型方案开拓市场”

的策划案，让我们深受启发。我以前在报社做广告，虽然也帮企业做策划，但偏向于企业广告在媒介上的传播，根本没接触过企业实际的产品促销策划，简直是一块荒地。现在有人来帮忙补课，何乐而不为？

每周都有高人过来讲课，那段时间也是我和同事们充电的最好时

光。我算是一个喜欢学习的人，以前企划没经验，现在通过培训，经验和见识疯长。广告很多东西相通，高人在旁一指点迷津，说破其中奥秘，靠，咱的短板变长板。嘿嘿，“老子就是苦干+巧干的典型”

我心理暗自得意起来。

当然，同事们也接触到很多经典的实际操作案例，简直是眼界大开，业务水平蹭蹭提高。能切实学到有用的知识，谁还抱怨工作苦？

天天加班没人道大家心理清楚，公司可以随时炒人，但却拿不走自己学到身上的本领，所以，一个个干劲十足。这是我建设团队的一个常用招，用新知识捆住人才。

作者:万里依然日期:2010-08-25

团队风气建设同样重要，因为我极厌恶团队里有尔虞我诈的不正之风。我带过的所有团队，从第一家报社到最后的杂志社，团队风气都很正，大家只知干活，不知其他，因为忙得连传闲话的时间都没了，而且我也根本也不听，只看业绩，惟业绩论功行赏。

强大的团队一般不能被敌人征服，但往往败在自己人搞内耗上。现在外面有老彭这头狼天天盯着，内部必须团结，枪口一致对外瞄着丫的！

所以，组建团队第一天，就宣布几条军规，违反者给老子滚蛋。

大家虽然都住在厂子宿舍里，但我永远是从周一干到周一，永远都是早上第一个进办公室，最后一个离开，平均每天干 16 个小时，人称“716 铁人”。一个人但凡想做点成绩出来，没吃苦劲头就想成功？

算了，还是洗洗睡吧。

记得一天晚上，小黄和贺平谎称头疼，说要回宿舍休息。

可等我下班回去，却发现两人踪迹不见。于是我也不睡了，躺在床上边看书边等他们。半夜，二人鸡鸣狗盗般，猫手猫脚潜伏进屋。

我二话不说，喊他们叫出去，劈头盖脸一顿臭骂：“他妈的，你们说，是不是出去喝酒了？”

靠，老子还没出去玩，就轮到你们潇洒去了？

现在企划部刚成立，外部是一群虎狼环顾，内部是三个月做不出成绩，就被裁撤！

难道你们一辈子就想做个策划员，一个月领 3000 块工资？

就不想一年后做部长，三年后做副总？

就今后讨个好老婆成，哥几个不想玩命干活的，就另请高明！”

我真怒了，有点怒发冲冠的意思，围着他们边转边骂，简直把两人骂了个狗血喷头。无论出于公心还是自己私心，不为别的，我就想带领这支团队在集团公司里杀出一条血路，大家都能博个锦绣前程。要不我放弃北京这个大城市，跑到人生地不熟的 C 市来谋生，脑子有毛病啊。只有自己干好了，才能资本杀到北京广告总部去。

等骂够了，气也消了，又开始怀柔他们。苦口婆心讲道理，谈理想，说未来，甚至把自己苦苦的还债经历拿出来分享，足足折腾到天光见亮这才罢手。

内战期间，国民党士兵大部分是兵熊熊一个，但为什么加入解放军战斗序列后斗志开始顽强？

道理简单，人没变，思想变了。政委们很会做思想工作。他们把国民党士兵喊到一起开诉苦大会，大家都来讲自己在家乡如何被地主老财欺凌，如过着何吃不饱穿不暖的故事，说着说着，大家就是鼻涕一把泪一把的。过去是为国民党当官的军衔打仗，现在加入解放军是为自己打仗，为自己的土地和前程打仗。道理讲通了，思想转变了，心气自然高涨。

我把这套理论活学活用，抓住机会就教育团队成员。所有人都被我狠狠骂过，很多女孩是边流眼泪边听挨骂。因为我只谈他们工作失误和工作态度，不涉及人身攻击，都是为他们前途着想，自然大家服气。我要把这支团队建设成大家互相抬轿子，一起抱团努力，一起抱团进步，一起抱团发财，我们是一个我为人人，人人为我的精英团队。

作者：万里依然 日期：2010-08-25

当然，闲暇时，大家跟我随便开玩笑无所谓，荤段子更是随便说。我也经常请大家吃饭喝酒，给大家讲点北京风土人情，报社趣闻乐事，当然还有很多历史掌故。什么逢年过节，过生日啦，都有小礼物赠送给大家，礼轻情意重嘛。管理之道在于一张一弛，拿捏有度。

但当我拍桌子发怒时，每个人只想赶紧跑路。我的绰号叫北京大爷。有人在隔壁听到我冲某人吼叫时，往往是如下对话：“喂，今天谁那么倒霉？”

那位北京大爷又他妈的发火了！”

“靠，操丫大爷的！”

唉，背后骂人总是很难听。

榜样力量无穷，手下人见经理是拼命三郎，三军谁不敢用命？

在我的部门，晚上能发现设计师趴在键盘上呼呼大睡的景象；中午能看见人人宁可吃方便面，也不到食堂里浪费时间；深夜能听到大家还在热烈讨论新促销方案的声音，确实大家都快成工作偏执狂了。

虽然大家来自五湖四海，互不相识，但团队正义风气已经逐渐形成，大家已经养成玩命工作的习惯，居然到了一天不加班，就感觉浑身少点什么，所以我们团队效率奇高。

而团队忘我工作的精神和点滴成绩，也慢慢从厂子里传到其他分公司里去了，直到传到老板耳朵里。我要的就是这效果。老彭想埋汰咱这颗金子？

去他大爷的，门都没有！

两个月试用期很快到了。我转正报告里，张总在用人满意度一栏，直接写到“非常满意！”，在综合打分一栏，郑重填了一个100分。他笑呵呵满有感触说道：“雨总，从建厂到现在10年光景，集团试用员工无数，但从来没人得过满分，你是开天辟地头一人！”

恭喜你！

老板没看错你。武汉会议上，我认为你将来是个人物，也没看错你，很好。”

我使劲点点头，那天还真要感谢张总的挽留。

这份人事档案至今仍然保留在集团公司档案库里，上面记录下我辛勤的汗水、忘我的工作态度和积极进取的精神。

现在回忆起来，可以说，我把自己最美好的时光全都奉献给了A

集团！

写到这里，万分感慨岁月穿梭，离开A集团已有4年光景，但我永远忘不了，在那家集团工作的艰辛日子和光荣岁月，还有陪伴我一起战斗过的部下兼哥们。

作者：万里依然 日期：2010-08-25

天下没有不散的宴席，赵一笑留在集团任邯郸地区销售经理，贺平自己创业在衡阳当起了饼干经销商，陈东投身三农在黄石养起了鸭子，小辉去了杭州阿里巴巴，小黄在福建做起了销售培训老师。八月十五中秋即到，在这里我想对着天上的明月问一句，大家过得还好吗？

还记得我这个脾气暴躁的北京大爷吗？

还记得大家纯纯的兄弟手足情吗？

还记得痛骂你们的难堪场景吗？

还记得我们一起奋斗的“716”

日子吗？

还记得年底集团评选优秀团队，我们拿下一等奖身披大红花的风光岁月吗？

还记得你们职务升迁后，各自奔赴集团分公司新岗位时，我跟大家一起喝壮行酒吗？

还记得一起团结起来，把老彭从广告总监位上轰下来的豪举吗？

现在大家天各一方，有了自己的事业和家庭，今年我们只能千里共婵娟了哦。如果明年我第三次创业能成功，一定相约大家再聚首，再豪情万丈一回！

唉，说起这些动人的往事，不免叫人怅然泪下。

作者:万里依然 日期:2010-08-25

呵呵，哥们你是法国雄鸡！

作者:万里依然 日期:2010-08-25

唉，这个年代的人都很聪明，我的面试招数也不是啥特别的高招，看，这位哥们不是也用过嘛，可见，多动脑子，大家都是专家和成功的创业者。

作者:万里依然 日期:2010-08-25

思绪回来。人事部带着老板上次和我谈话的笔录，来找我谈转正薪水。根据集团公司薪酬规定，部级干部根据岗位重要性不同，薪水从 5000 块到 8000 块不等，总监级从 10000 块到 20000 块，总经理级是从 15000 块到 20000 块。招聘我是按总监级，但现在所在岗位是部级，所以人事部请示老板后，参照总监级标准给我定的月薪是 15000 块。

虽然比在 K 杂志任广告总监时拿的薪水少点，但发展前途一片光明。我已经彻底喜欢上 A 集团了，认定在这里能学到真本事。突然想起来一件事情，那天和人事部主管聊天，他告诉我老板一件事。那年集团新聘请一位销售老总，冯总，他负责东北大区销售。冯总是从可口可乐出来的大区经理，颇有能力，也许长期在外企的缘故，他的职业素养得到集团公认。头一年由于他业绩突出，受到公司重用，于是调他负责整个两个大区的销售工作。

但从他上任第一天开始，他的工资竟然连续半年一个子没发！

但冯总跟没发生事儿似的，谁也没找，谁也没问，依然卖命工作。半年后，一天老板和冯总谈完工作，闲聊时，老板突然说：“冯总，你欠我 20 万啊！”

“啊！”

不会吧，我没欠您钱啊！”

“你回去查查你的银行卡。”

说完老板走了，留下了目瞪口呆的冯总。

冯总忙查银行卡，发现乖乖不得了，卡上不仅有了自己半年的薪水，另外还多出 20 万！

人事部主管告诉我，老板喜欢人为地给特定的人制造困难和麻烦，拿困难考验人。主管觉得老板肯定是器重冯总，想今后重用，但还不了解冯总为人。销售一定是交给自己信任的亲信，这点规矩颠扑不破。冯总是为高薪而来？

如果公司遇见困难，暂时发不出薪水，他会不会摔下摊子一走了之？

这些都需要制造点困难考验他，要看看冯总对企业的忠诚度，显然他经受了考验。而经受住考验的人配得上高额奖励，于是老板采用一打一拉的小策略，彻底收复住冯总的心！

高人！

绝顶高人！

靠，老板永远叫咱眼界大开！

作者：万里依然日期：2010-08-25

今天就写到这里吧，估计码字码了有 8000 多字了，大家别逼我呀，事情要回忆，文字要整理，赶出来的稿子，水太多，是不？

非常感谢大家的捧场，明天继续写！

明天写的是初显锋芒，看标题够精彩吧，呵呵

作者：万里依然 日期：2010-08-25

前有冯总的例子，立刻启发了我，咱要没点业绩，老板能同意给我的薪酬按总监标准制定？

这可是私营公司，不是国营吃大锅饭机构。看来，老板也是一直在暗中观察我，并没忘掉我！

嘿，也许老板还不知道我是横跨广告和室内设计的高手吧，好，我会继续努力，看看咱的真本事。

忙给女友挂电话报喜，可电话那头一直不喜：“我不关心钱，就关心你啥时回来？

说好开完会就回来的，现在快三个月了，人影呢？”

在大家相互不理解的前提下，跟女友解释自己事业，痛苦。我的报喜电话成人家抱怨电话了。我隐隐感觉到这段感情快走到了尽头。

挂上电话正在生闷气，小杨敲门进来：“老大，孟总说昨天跟你约好见面时间，现在他在外面等。”

“好，请他进来。”

时间不大，身材高大的孟总笑呵呵地走了进来，他有些富态相，只不过头发稀少，但梳理得还算整齐。孟总曾是一个大房地产商，他发家时，我们老板还在给人打工。孟总在事业上曾帮过老板忙，两人

结下了友谊。可后来孟总发达后，不思进取，整天忙于泡妞，结果仅仅几年光景，产业败光了。

现在孟总就靠过去一些老友关系，挣些广告费讨生活。张总知道孟总与老板关系，事先打了招呼，说可以适当给他点广告支持。

人就是这样，三贫三富不到老，创业难，守业更难。我一边感慨孟总的遭遇，但更想到的是自己的坎坷境遇，不免见到孟总格外热情起来。孟总手上有条省级国道的户外广告位，不是我感兴趣的擎天柱，而是横跨国道过街桥上面的户外广告，档次明显弱了。

我一边翻看户外广告资料，一边听他介绍，一边暗自盘算谈判思路。孟总的户外广告位刚拿下不久，肯定急于招商，广告位闲置一天，那就损失一天的钱。也就是说，孟老大为招商着急，必然心态不好。嘿嘿，他心态不好，我心态可好。

那咱就利用他心理防线的缺陷，打开个突破口！

作者：万里依然 日期：2010-08-25

想到这里，我起身对孟总说：“孟总，对不住，我先上趟卫生间，您先喝茶。”

说完，我出门直奔小黄办公室。见到小黄劈头就喊：“小黄，老孟来了。一会儿短信联络你，收到短信你来办公室当黑脸，按昨天说好的，痛批他的价儿。”

小黄一拍胸脯，大声喊道：“好！

搞死丫的！”

回到办公室，我不紧不慢地问：“孟总，说了半天，您先报个实

价吧。”

“雨总啊，我跟您老板那是老熟人啦，一般对外报价都是一块过街牌，一年要 10 万，少于这数可不干！”

但对您好说，再打个 9 折，看，够意思吧。”

我谈判原则是永远不接受第一次报价，而且在开始和对手谈判时，我开的条件一定是大大高出对方期望。因为我开的条件越高，最后我将得到越多。这法子简直是屡试不爽。

听完他的报价，我眼睛瞪得溜圆，极为吃惊：“啊，不会吧，一年一块广告要 9 万？”

哇，孟总，您这不是来谈广告呀，感觉像是在打劫银行呢！
呵呵~”

“哈哈，雨总真会开玩笑，已经很便宜价格啦！”

要不是看在您老板是面子上，我根本不会报这个低价的啊！”

显然孟总被我俏皮话逗乐了。

“不，不，还是孟总您更会说笑，就这价位报上去，张总还不把我给劈了搞不好集团审计部还要怀疑咱在吃回扣呢！”

不成，您再考虑考虑，重新报个实在价儿。”

老子就是不开口报价，先叫他自己降价。等他实在降不动了，咱再拿把菜刀帮他继续往下砍！

老孟不愧是个老江湖，他既不降价，也不在价格上做过多纠缠，马上改成诉苦话题：“雨总，我这可是小本生意，广告费大头都要交国家，每年还要有画面维护费，公路巡视费，对，开票还要交税，最

后落到兜里根本没几个子了啦！

“不像您家老板，那是做大生意的，您们大集团还在乎这几个小钱？”

听完他的诉苦，我心理暗自发笑，光谈价格只会越谈越窄，老孟在价格上不做过多纠缠，是高手表现！

哼，老孟是采用谈判中的“诱捕”

策略，是要将我注意力从真正的谈判上引开，他表现出受到很大伤害，听他诉苦，老子还一肚子苦水没地方倒呢，他这是在“诱捕”咱呢。老子要集中话题，坚定抵制“诱捕”！

晚上 12 点继续发，敬请等待。。。。。

多谢诸位朋友捧场啊

作者：万里依然日期：2010-08-25

“我们老板生意做得才叫辛苦，费了老半天劲，卖瓶牛奶还赚不到一毛，要是投放一条过街桥广告，我算算啊，需要公司卖多少奶才能凑齐。”

说完，我抄起计算器开始算上了。

记得那年在报社，我去谈麦当劳广告，我说你们麦当劳财大气粗，怎么才做个半版广告，为什么不做整版呢？

对建设品牌形象多好呀。可人家广告经理拍着我肩膀，语重心长地诉苦：“小雨，我们卖一个汉堡包能挣几个子啊？

花 8 万做个整版，那得卖多少个汉堡呀？

来，我算算啊……”

靠，当场把我噎得够呛住了。咱吃亏就吃一回，学会太多东西了。

现在老子把这个反诉苦的套路端出来送给孟总：“哇，孟总您看，需要卖 100 万瓶奶才能凑齐 9 万呢，100 万瓶奶就是 4166 箱奶，那可要两个前八后八的大货柜车才能拉走呀！

啊，一块广告位要 100 万瓶奶？！

不成，价儿太高了，太高，太高了，您得再降降！”

我有意扰乱视听，将“一块过街广告牌需要卖 100 万瓶奶的集合利润才能冲抵”

故意简化成“一块广告需要 100 万瓶奶”！

嘿，偷换概念后，连我都感觉确实是自己吃了大亏！

大家可千万别小看偷换概念的招数，如果再反复说上几遍，无形中将在谈判对手心中产生影响。

作者：万里依然 日期：2010-08-26

孟总招数没起啥作用，叫咱硬顶回去，反而被我鼻涕眼泪地说得不太落忍起来，他似乎有些郁闷，最后一咬牙，讪讪说道：“那最后打个 8.5 折吧！

不看在雨总面上，我绝对不报保本价，这可是最后价格啦！”

“什么？

才 8.5 折？

还是保本价？

嘿嘿，才开始报价吧。”

我心理一阵好笑。“孟总，一般广告人我是不接待的，因为设计

划，谈了白谈。按说您这块广告也没计划，但因为您和老板是朋友，有这层关系，我们才建立起谈判基础，可我发现您还没表现出足够诚意，所以希望大家都能珍惜这个基础。

您说呢？”

“还没诚意？”

雨总，真是最后价儿了，我从来也没按这价格卖过广告啊！

再说，省级公路每天来来往往车辆不下 20 多万辆，对产品宣传绝对物有所值。我才拿下这批广告位，就有包括中国移动在内很多客户很感兴趣呢。”

“哦，还在顽强抵抗？”

还拿其他客户压我？”

要是别人感兴趣，还找我干嘛？”

不愿意卖高价就喜欢让我占便宜哼，没点诚意！”

好，不给你点压力，你是不会吐口的。”

想到这里，我拿起手机，面无表情地发了条短信。

很快，小黄冲了进来，大家互相介绍：“这位是著名的大老板，孟总。这位是小黄，专门负责户外广告这块业务，他对价格比较熟。”

小黄忙摆手笑道：“一般，一般熟。对不起，孟总，刚从外面回来，来晚了，对不起，对不起。”

孟总见谈判中忽然多一人，马上知道谈判又要重新开始，刚才的笑容显得有不那么协调了，而我是看在眼里，乐在心里。

作者：万里依然 日期：2010-08-26

早在谈判前，张总已打过招呼，广告可以给他十几万做，但价格要公道。我事先让小黄找广告公司朋友询问过价儿，这类户外广告一年大概不超7万。而我心理价是一年5万左右。事先我交代过小黄，只跟他谈价格，别的不扯。就是叫他为了谈清价格而谈价格，叫他谈判路子越走越窄！

我做为广告人，谈判原则就是能为公司节约一个子，就要节约一个子。所以不择手段维护公司利益，那是再正常不过的事情了，在商言商，管他是啥朋友。

果然，小黄刚坐下来，就开始往外喷了：“孟总，别怪我说话有些直啊。唉，实话说，这类户外广告不值啥钱，一年顶多3万多。听说有些关系户，比这价钱还低也能拿下来呢。”

话音刚落，孟总好悬没把刚喝下去的茶喷出来，真被噎住了。他干笑两声：“黄总说话确实直率，但我们不可能只出3万就拿到牌子，绝对不可能！”

要是真有这好事，那还要托黄经理的福气，下次帮我介绍介绍？”

很快，小黄和孟总一来一往激烈交锋起来，小黄又是摆事实又是讲道理，说个不亦乐乎。孟总也不白给，那也是兵来将挡，水来土淹。而我来了个坐在深山观虎斗，趴在桥头看水流。先拿小黄灭灭孟总锐气，最后我再给他使个“红鲱鱼策略”，一把搞死孟老大价格！

孟总见说服不了小黄，马上转头跟我聊：“雨总，您看看，价格没法谈下去了，照这样谈，生意肯定亏本，我们合作只好是有缘无份啊。”

“您现在报价 8.5 万，小黄出 3 万，要不我稍微加点，干脆 4 万一块牌子给我们算了。”

“不，不，不行！”

少于 8 万我就没法做了！”

孟总边用手比划数字八，边使劲摇头。

“哦，又自动降价 5000？”

那不等于没降价吗？

靠，这丫好顽固！

嘿，您老看来是真老了，大概还不知道 70 后年轻人的手段吧？”

谈判中采用“红鲱鱼策略”

很有效果。鲱鱼晾干腌制时肉会变成红色，英国称为“腌熏鲱鱼”。反猎狐组织发现，只要他们把一条腌熏鲱鱼放在狐狸经过的路上，鲱鱼味道就会盖住狐狸骚味，从而猎犬就无从追踪到狐狸踪迹，这时候，猎手们会大叫：“妈的，混蛋们又在糊弄猎犬。”

由此，红鲱鱼就专指那些能够转移对手注意力的事情。

朝鲜战争和谈期间，朝鲜和韩国一致同意，各方应分别选 3 个中立国作为自己的代表，连同本国的谈判代表一起出席谈判。韩国很快就选定瑞典、瑞士和挪威。而朝鲜选择波兰和捷克，但他们宣称自己暂时选不出来第 3 个国家，他们建议双方先开始谈判。

谈判很快陷入僵局，这时，朝鲜使用“红鲱鱼策略”，他们宣布第 3 个国家是前苏联。顿时，国际社会群起攻之，因为前苏联绝对不是中立国。但朝鲜说，前苏联没直接参战，不应抱有偏见。他们坚持

了一段时间后，形式变得微妙起来。

最后朝鲜同意不邀请前苏联，但回报就是允许修建前沿机场。

事实上，朝鲜从来没想过前苏联加入谈判，但他们硬是捏出一个条件来分散韩国注意力，并最终交换到自己想要的东西。

嘿，我就要给孟老大搞点作料出来：“看您也真不容易，辛辛苦苦跑来一趟，要不我来谈个报价，您要觉得合适，我立刻给公司领导上报计划，下周开始发布广告。”

见我要亮出底牌，孟总眼睛一亮，马上嘴里连说好好。

“孟总，谈了半天，我认为公司户外广告专员小黄的报价确实比较公道，但考虑到孟总特殊身份，所以我提个折中方案。一块过街牌一年5万！”

可估计公司很难认可，所以为了让领导同意，我意思是实物换广告，也就是广告费全部由牛奶冲抵！

您看行不？”

“啊？”

实物换广告？

我还要卖100多瓶？

这万万使不得，让我到哪儿去卖那么奶啊？

不成，雨总，这个玩笑可开不得。”

孟总有些急了。

“孟总，又不是给您奶牛，是给牛奶，您急个啥呀？”

呵呵~”

小黄嘴巴够贫。

作者:万里依然日期:2010-08-26

嘿嘿，急躁了？

心态失衡了？

算数都算错了吧！

靠，100万瓶奶价值100多万呢，是被我刚才报的数儿带进笼子里去了吧！

对100万瓶奶印象深吧。好，要的就是这效果！

我装作很为难的样子继续说：“唉，那我就让一回，算是体谅您的难处，广告费按70%实物冲抵，剩下30%支付现金。孟老大，这可是我最后让步了啊。您可别在为难我了。

咱们别的不多说，行就行，不行那只好改日再聊了。”

什么最后价格，最后让步，他听进去了吗我肯听吗？

这些废话在谈判中基本属于客气话。

果然，孟总跟没听见我说话似的，表面上还在硬扛：“雨总，我是真没地方消化这堆产品，估计过期两年还没卖完。

您就千万别搞什么实物冲抵啦。还有，那广告价您也再往上抬抬？”

孟总虽然表面强硬，但我听出点玄机来：“哈，终于松口了？

‘红鲱鱼策略’果然管用，要不再趁热打铁，多给点压力试试他的成色？”

我装作极为难的样子，马上搓着两手，倒吸一口凉气，然后苦脸

说：“唉，孟总，最终价格我也报了，还要再抬价儿？”

靠，万一公司从啥渠道知道这块牌子只值3万，没准还叫我赔那两万呢。企划部内部有分工，小黄专门负责户外广告这块，真要公司问起话来，信小黄还是信我？

这不叫咱有口难辩吗？

不成，这事有风险！

唉，要不您回去再考虑考虑？

“孟总，真不巧，今天雨总确实忙，他马上还要开会。

要不，您到我办公室里再聊聊？”

我把3万的报价说得跟真得似的，简直是当继承事实拿来说事，这就是甲方谈判优势，随便指鹿为马。而小黄接话时机恰到好处，叫孟总跟他聊一块牌子卖3万不到？

那孟老大恨不得把他直接钉到户外牌子上去！

孟总见我起身，也跟着站起身来，快走到门口时，他最后一咬牙，神色异常严肃：“好，雨总，啥也别说了，大不了不挣钱，最后给个痛快价儿，5万一块，但不要实物冲抵！”

“5万广告费全要现金转账支票？”

这个，这个嘛，孟总，您真叫我好为难！

好，既然孟总是个痛快人，那咱痛快，价格5万，但有两个条件您必须答应。”

“嘿嘿，无中生有之计成功了！”

什么实物冲抵广告，屁话。唉，价格总算搞下来了！

不过，您先别急，好戏还在后头！

您老谈判谈蒙了吧，被小黄把您思路祸害乱了吧，谈判最重要有三要素，单价、付款方式和哪里打官司，现在只谈单价，付款方式这出重头戏还没开唱，您急个啥？

到时候您不掉层皮，我跟您姓！”

心里想的脸上可不能表现，我面色平静地走到办公桌旁，端起茶杯喝口茶，看对手如何接招。

“雨总，从谈判开始，我是一让再让，价格从9万直落到5万，简直卖个杀猪价！

您还要提啥条件啊！”

“孟总啊，您先别急，事情总要谈清楚才好执行不？

第一，5万广告费是含税价，必须您开齐发票。第二，户外广告位置得由我们指定，我们要刚出城的过街桥位置。”

“雨总，我们一开发票，就要交7个点税金，您公司要发票，那税金得您公司出，这可是广告业行规呀。第二，我可以安排三个位置，您随便挑行不？

呵呵，雨总眼光好，真不是个吃亏的主儿，刚出城的过街桥广告位可要加收10%的位置指定费呢，这个真没得商量。”

嘿嘿，这孟老大，咱啥都不肯吃点亏呢！

好吧，再给您老搞点甜头尝：“孟总，刚才我说的是购买1块广告位，要是我想购买2块广告位呢？

都快成团购了，那这些条件就不算条件了吧。”

作者:万里依然 日期:2010-08-26

“投2块？”

唉，雨总啊，那也不成。您现在是投得越多，我亏损也越多。税金和位置没得商量。”

哼，早知他不肯低头，但我也着急，站在门口继续劝降：“孟总，您说中国移动要投，投了吗？”

不是还没投吗？

就凭您一面之词想摇其他客户，成功几率多大？

包括我在内，刚才也没动心嘛。您是过来人，招商经验丰富，这道理您该很清楚。我们就不同了，是实打实投放！

事实胜过雄辩，连著名的A集团都投放广告了，对您招商还不是起树立榜样和坐标？

现在，您又想利用A集团博个名声，好招标，又想从A集团获得厚利，好挣钱，可天下名利双收的事情不多见吧。

我认为要么获利，要么获名，二者选其一。如果你想拉A集团第一个入伙，那就最好接受这两个条件，让利出来。孟总，这可是大实话，您还有时间考虑，不如今天我们就先聊到这里？”

“等等，等等。”

孟总一把拉住我的胳膊，这番话说动了他，“雨总，要不每块牌子包税价5.5万，我就同意两个条件。”

“孟总啊，这不等于白说吗？”

一块牌子5万，公司还不一定准奏呢，您又坐地起价，干脆您找

张总谈合同算了。”

“唉，张总说广告要找您谈，说归您管，您和张总就别互相推啦。

雨总，干嘛您一定要出城位置呢？

其他位置不也挺好吗？”

“孟总，您在考我？”

坐车的大部分人刚出城时，还有心情欣赏点窗外景色。可坐久后，要么睡觉，要么看书，要么看车载视频，谁还有心思看窗外啊，广告效果大打折扣，咱说得对吗？

孟总。”

小黄见机开又开始调侃上了：“孟总，您这一亩三分地又不是央视广告，强势到还要指定位置费，大家朋友一场，您再让一步合同不就签下来了？”

孟总见我一语中的，只好尴尬陪笑。

“要不这样，我同意每块牌子加价到 5.5 万，但要赠送半年广告发布时间！

您看成不？”

我是故意开出高价，不是想激怒他，而是想摸清他的底牌。

“唉，雨总，您真是谈判高手！”

难怪老板把您从北京挖过来，您是价码越谈越低，一杀一大片。再送半年广告？

那不是 5 万基础上再打个 6 折？

不成，不成！

就别在砍了，叫老大哥少亏点，干脆 5.5 不就结了？”

孟总边说边冲我挑大拇指。

我知道他表面在夸我，实际心里正在痛骂：“这兔崽子，他妈的就跟一根搅屎棍一样，真能一顿乱搅！”

我脑袋猛晃，小黄见状又开始敲边鼓：“孟总，一块广告牌 5 万，这价码够意思！”

我们老大也承受很大压力才敢去汇报。他才来公司不久，希望把事情做到位，给公司一个好交代。这次为了您广告，简直可以说是破例了，所以也请孟总多体谅我们老大实际困难才是啊。”

眼看谈判即将成功，孟总当然不想前功尽弃，他防线又开始松动：“雨总，真是感谢您的支持，要不两个条件我们两家各承担一个？”

作者：万里依然 日期：2010-08-26

“什么？”

各承担一个条件门都没有！”，老子不杀个落花流水，决不罢休，不过在砍杀之前，咱还得给他再洗洗脑：“如果 A 集团只发布一块广告，很多客户会想，是不是孟总拿个免费广告来摇我们？”

会怀疑里面掺沙子。唉，这年头，多一事不如少一事，小黄已经说白了，这广告纯属帮您忙，不仅是没计划外的广告，而且还给您又增加了一块！

现在客户看到 A 集团发布两块广告，他们会相信其真实性，没猫腻。

本意是帮您更好招商，看来孟总还是把小雨当成外人，唉，就算

帮不上您忙啦。”

广告行业里的水非常深，尔虞我诈的事情多了去了，只有真正做过广告业务的资深广告人才能深刻体会到。孟老大不是想借 A 集团的品牌力量，来糊弄其他客户吗？

那好办。

孙悟空借把芭蕉扇，还要三借四请呢，累个半死才趟过火焰山。想借用我们 A 集团的品牌归您老使唤，总要付出点代价才能借到吧。

我相信孟总从商多年，如何叫客户相信 A 集团是真投广告，没有两块牌子摆在那里，谁会轻易相信？

这些道理，会说到他心坎里去的，我就是利用他急躁的心态，把他特别想得到的东西，当成武器来摧垮他的防线！

这个套路熟练掌握后，在谈判中真是威力无比！

没想到七年后，咱谈判水平又有精进，我再次利用这个武器，通杀八方，为新的一个上市公司老板免费获得了 300 多万的杂志广告。对手不一样，说辞不一样，但套路一样，这是后话，暂且不提。

这场谈判从孟总诉苦开始，接着我反诉苦，然后孟总再诉苦，最后我继续诉苦，我们两人简直是轮流在搞诉苦比赛，就看谁诉的苦更苦！

果然孟总中招了，他连忙解释：“雨总，误会，纯属误会！”

要不您看这样办，税金我承担，但您就别再指定位置啦，反正公司只知道发布价，对广告位置也就不那么深究了，算给老兄行个方面，行不？”

我继续装苦脸：“谢谢孟总理解我的难处，要不这样，一块广告牌由我指定位置，另一块位置您选三个地方，我来定。不过，我还要再提个新要求。”

作者：万里依然 日期：2010-08-26

今天就写到这里吧，谈判还在继续，后面更是精彩，敬请关注哦
多谢朋友们捧场。。。

作者：万里依然 日期：2010-08-26

孟总见我又要提新要求，脸色更加难看，眼睛使劲盯着我，生怕又出啥幺蛾子。我还是平静说道：“孟总，刚才您说这条国道上有 20 多块过街广告牌，我想您一时半会也招不满。要不，要不，我出户外广告喷绘的费用，在招商期间，凡有空白位置全挂 A 集团广告，如果您招来新客户，那随时再换下我的广告，看，您没吃啥亏吧。”

这是一个大胆想法，对孟总来说，具有超前创新意义。

他想了一会儿，觉得也确实没吃啥亏，便点了点头。

“孟总痛快！”

好，既然您给面子，那我如果现在再增加一块，统共订三块广告牌，您又可以给点什么优惠呢？”

“哈哈，雨总，够狡猾！”

哈哈！

每增加一块，就谈一次优惠，三块谈完还有第四块吗？

要不一次说完数量，我们再谈。对了，付款方式呢？”

孟总边说边笑，看样子被我搞晕了，他离思想崩溃已经不远了。

“哦，现在才想起付款方式还没谈？”

唉，孟老大，晚了！”

我心里暗自叫道。

“您可别误会，那还是因为孟总您为人爽快嘛，我们说话投缘，所以刚刚我才私自做主，才有追加的意思。现在没了，真没了，我们只做三块！”

“唉，那付款方式呢？”

还有，您又想要什么优惠条件呢？”

一口气都说完吧。”

孟总似乎已经开始适应我的谈判风格了，他也咬紧牙关，闭口不谈回报。

“还是您说吧，孟总手头上的资源多的是，随便给我们点，那就很丰厚啦。您在篮子里随便选选，看还能给点啥优惠？”

“呵呵，雨总真是后生可畏，还是您开条件吧，只要别太为难老大哥就成。对了，怎么还没谈付款呢？”

集团到底是想怎么付款？”

“无预付款，一年广告期发布完后，30天内付清全款。

孟总，广告先发布，款项后支付，这是集团张总定下来的规矩。这条件我无权更改，要谈您去找张总协调去。”

我知道孟老大最怕我和张总之间踢球，踢着踢着就能把球踢飞！

所以我故意把最难谈的部分支开。对谈判对手来说，怕什么才要来什么，只有这样才能叫他就范！

果然，孟总有点急了，说话语速明显加快：“雨总，哪有这样霸王的条款？”

哦，合着我钱也没拿到，货又卖光了，税还要自己交，还要免费发布 20 多块广告牌，单价还最低，还要免费指定最好的位置，整整六条好处啊！

便宜您一人全包？

雨总可以吃肉，但怎么也要剩点肉汤给老大哥吧。啥也别说了，首付 50%，半年后再支付 50%。这条件谈不拢，合作就没法进行下去。”

作者：万里依然日期：2010-08-26

我在谈判中无论谈到什么时候，只要按照对方要求做出一个让步，就一定要索取点回报。我的原则是如果我为你做了这个，那你又为我做些什么呢？

但我不提具体要求，因为对方开口提的回报也许更好。在这场谈判中，我很清楚最终想要什么，目标就是要拿付款条件换更多的免费广告。

见孟总真的有些生气，我假装连忙安慰孟总：“孟总，您先消消气。我们就是个聊天嘛，用不着生气。付款条件是张总定的，我也不好擅自更改，我只是一个传达者。说实话，我觉得张总定的规矩有些不合理。我曾在报社干过广告业务，深刻体会到乙方的不容易，而且最怕甲方拖欠广告款，追逃起来好生麻烦。您的反对，站在客观角度说，我真的是支持您的。换作我，我也要急啊，付款太过霸道，这也太欺负人啦！”

但人家是全国著名的 A 集团，店大欺客在所难免，这点也请您多多体谅。”

我的黑白脸策略是分“明黑脸“小黄，”

暗黑脸“张总，两个黑脸半夜埋伏在路上堵截，再加上一个白脸后追赶，三条大汉还不能按住孟老大？

果然，孟总见我也有些义愤填膺，一个劲帮自己说话，气色稍有好转，他轻轻谈了口气：“唉，雨总，付款条件真接受不了，本来就是小本经营，哪能经得住长期拖欠呀。唉，要是每家客户都像 A 集团，那根本玩不下去了。雨总，要不您再跟张总通融通融

我假装想了想，故做仗义状：“喊我帮忙不难，谁叫您是老板朋友呢，咱也愿意帮您一回。但您不是没跟张总打过交道，人家眼睫毛都是空的，是一个非常精明的老总。无论是公正地说，还是在商言商地说，您都得出点血啊，给公司一些回报，没回报就叫我拿张嘴去忽悠张总他信吗？”

“好，可以有回报！

免费赠送一个月广告发布期。”

孟总咬牙说道。

“什么？

才送一个月？

孟老大，您像非洲出产的牙膏，不玩命挤不出货！

唉，我都替您着急！

不过，既然自己开口能免费延长发布时期，好，老子就顺您思路

继续往前跑，至少也要跑个半年出来！”

打定注意，我悄悄瞄了眼小黄。

今天晚上 12 点钟继续发，敬请关注

作者：万里依然日期：2010-08-26

小黄来自蒙牛，因家庭原因而离职。他脑袋瓜好使唤，工作玩命，也是一个善于学习的人，颇有销售天赋，能力提高极快，后来他凭借能力，居然爬到销售分公司总经理的位上，业绩斐然。但他刚来时，月薪我只给他 3000 块，居然也能忍受！

可见此人毅力惊人。后来离开 A 集团，自己做起了培训老师，靠，这家伙把我和他自己的经验综合起来，据说培训课广受欢迎，我相信。

因为咱曾接了几个活，给企业做培训，一天收费 6000 块，只是我压根不喜欢在这上面赚钱，主要是不爱做重复的事情，所以做了几次就没下文了。

小黄的脑袋够醒目，马上领会意思，又将黑脸唱起来：“孟总，要不您大气一回，干脆送 300 天免费广告发布期算了，凭这条件，不用我们老大出马，我就能找张总批下来。”

“小黄啊，我要真要能送 300 天，不用劳您大驾，我也能说动张总。”

孟总没好气回了一句。

爱的反义词不是恨，是漠不关心。谈判中拒绝并不可怕，漠不关心才是最可怕！

孟总听完我们开盘，只是拒绝，不是还没动身走人嘛，哼，看来

他拒绝的只嫌赠送时间长了。好，我再给他来个日本人切色拉米香肠——一点点退让，老子磨死他去！

言念及此，我又开始抛洒甜饼：“孟总有兴趣听不？”

我有个帮忙迅速招商的想法。”

看得出，孟总心理防线已然崩溃，依然没啥表情了。

我把茶杯端到他手里，笑呵呵说：“孟总，我们签订一个阴阳合同，阳合同是您拿着到其他客户那里展示的，单价、付款、发布数量和发布时间随便填，然后我们再做个阴合同，这是我们合作的真合同，同时再否定那个阳合同。呵呵，您看，双方利益都得到保证。而且阴阳合同的事我可以说服张总。您看成不？”

再说，小黄提的条件是有点苛刻，不过也不全无道理，不如少个20天。送280天算了。”

“天数满好听。”

小黄补了一嘴。

作者：万里依然 日期：2010-08-26

“什么？”

少280天？”

少200天还差不多。”

孟总气呼呼随口回道。

他话音刚落，我迅速心算完，马上接口：“哦，孟总您同意送100天啦，但我希望送280天，不如我们两家干脆二一添作五，送190天！”

好，我再让一步，只送180天，合6个月。老大，我可是冒险同

意您先付款的条件，绝对违反规定。您想，钱您拿了，广告没发布，责任就在我身上。就算您再是老板朋友，那老板也会找我的麻烦。到时候，瞧我这好人当得，落个里外不是人的境地。所以，送半年的条件是最后让步条件了啊。”

孟总火气又开始往上冒：“啊，一口气送半年？”

还是要打6折？！

不成！

坚决不成！

雨总，刀下留情，刀下留情！

老大哥要赔死去！

最多最多只能送100天。多一天也不能再送了！

再说了，我跟老板是好朋友，怎么会跑来骗您呢？

您尽管放心，我做事从来讲规矩，坏名声的事可干不出来！”

谈判再次陷入僵局。我们三人谁也不开口，都默默堆在门口，从开始往门外走直到现在，已经站了快20分钟，事情还没解决，这可如是好？

我马上示意小黄，小黄真不含糊，又和孟总扯上了。

作者：万里依然 日期：2010-08-26

趁这当口，我迅速整理思路：“孟老大同意送100天，三块牌子合计就是300天，如果我同意两块牌子各送180天，合计就是360天。好，我们之间谈判差距缩小到只有60天，不如我最后再退一步，送两块牌子的半年广告，但只要指定地点牌子的赠送广告。嗯，谈判

不要把对手玩命逼到墙角，谈崩都没好处。”

想到这儿，我又开始说服孟老大。再扯了十分钟，孟总终于长出一口气，拍着我肩膀默然说道：“雨总，您谈判像在拉磨，什么玉米啊，大米啊，花生啊，芝麻啊，全能磨成精装粉！

今天老哥算开眼了！

好，就这样吧。”

我不好意思笑笑：“呵呵，认识您很高兴，能从您身上学到知识，是我荣幸。唉，我在其位，也要为公司利益服务，不得已而为之呀，再次感谢孟总的理解和支持。对了，那三块广告牌的喷绘钱我可不出啊！”

送走孟总，我立刻给张总挂电话，简单回报谈判内容，然后请示张总。他告诉我，所有广告合同都要传给老板审阅。

我立刻撰写《省级公路户外广告发布申请报告》，校对完，小杨马上发给老板的秘书。

企划部下割三个小组，企划组、竞品情报组和设计组。

所有会议大家都要参加。我管理部门还有一个心得，就是培养复合型人才。部门里人人都要学习各类知识。设计组和情报组的人必须参加企划组会议，跟企划人员一起学习策划，反之亦然。

道理简单，首先我是不会让底下人牵着鼻子走。大家互相学习专业知识，只要有一年培训时间，大家都能成长为一专多能的复合型人才。谁要调皮捣蛋，撂挑子不干，我根本不怕，因为谁都可以临时顶替其岗位。其次，大家都会踊跃参加，都愿意互相学习，长本事的事

谁不想干？

最后，设计师如果不了解销售，不了解市场，不了解消费者心态，不了解竞品境况，能设计出打动人心的作品？

反之，如果企划人员不了解设计精髓和排版规律，撰写促销文案能有效拉动销售吗？

这是提高部门业务水平绝招。

作者：万里依然 日期：2010-08-27

晚上，办公室里灯火通明。我把所有人召集过来开会。

小黄首先把下午我和孟总的谈判过程讲述一遍，然后我喊大家积极讨论，能学到什么谈判技巧，以及孟总和我所犯的谈判错误。大家七嘴八舌展开了热烈讨论。说了一会，我的急性子蹿了上来，靠，鸡一嘴，鸭一嘴，听不下去了。

“其实，每次谈判，你只要学到一件真本事就很了不起啦。总结半天，根本没说到点儿上。再给大家说个案例。1982年，美国借贷给墨西哥一笔百亿美元的贷款，双方就回报条件展开谈判。美国人想出一个有创意的解决方案，不仅要求墨西哥提供大量石油，而且还要求对方支付给他们1亿美元的谈判经费。墨西哥总统何塞听到后，发疯了：“告诉里根，根本不存在什么谈判经费，叫他死了这条心！

一个子儿没有！”

但最后，双方达成协议5000万美元。美国人在谈判中无中生有的本事很高明，值得学！

大家都看到了，我也采用该策略，同样收到直降4万的效果。”

对于孟总失误，大家又讨论了一会儿，意见主要有谈判心态太急躁、太想拿到合同，导致处处被动、光谈价格越谈越窄等方面。

“大家说得好。其实无论甲方乙方，都有长处和短板。

甲方在谈判中占有主动，但乙方也不是没机会。孟总依仗老板关系，想气势夺人，迅速拿下合同，可他一味跟着我的谈判节奏走，越走越被动，心态发生扭曲，而且没有反守为攻的思想和手段，甚至没有准备好救急的B方案，在“红鲱鱼策略”

和“黑白脸策略”

的夹攻下，把自己短板暴露无遗。

归根结底，是因为他根本没有做好谈判前的功课，所以大败而归。而我和小黄已经提前做好准备，打了他一个措手不及！

在交锋全面被动时，他更应该巧用我所谓要去开会的机会，及时中止谈判，争取下次谈判再扳回来。一正一反两个案例，希望大家引以为鉴。”

我总结道。

作者：万里依然 日期：2010-08-27

“唉，孟老大是玩姑娘玩多了，已经玩傻了，有点头脑简单往前冲的架势。现在的商务谈判，早就不是他起家的十几年前的境况了。我们这波人各个狡猾，尤其是老大。”

有人调侃到。

大家一边记录，一边讨论，气氛好不热烈。只有这样鲜活的案子，才是最好的培训。记得在那一年，我和部门同事分析了几十个成功与

失败的案例，包括我在内，所有人都有斩获，而企划部的战斗力也越来越叫人放心了。

当会议进行到一半，我示意大家安静：“好，现在玩点绝活。我来当孟总角色，小黄作为企划部谈判代表，黑脸白脸你们随便上，我们再来一次谈判攻防演习，看看这次假孟总能否从A集团搞一票！”

听说我要示范当乙方，上门挑战甲方，大家情绪立刻高涨，甚至有人大声给小黄鼓劲加油。靠，平时没看出来，一个个装蒜装得不错，现在才发现，这帮兔崽子谁不想看老大出丑？

忽然，我发现小黄眼神显露兴奋雀跃之情，嘴角还挂着一丝笑意，不免冷笑一声：“谈判时心态要平和，就像武士打擂台一样，沉稳者更易获胜。小样，浮躁的心态，以为学点皮毛就能占尽谈判优势？

以为掌握合同签订的生杀大权就能随意摆弄老子？

哼，一会儿有你哭的时候！”

会场很快安静下来，大家屏住呼吸，左瞧瞧，右看看，对我们两人较量拭目以待。我深呼一口气，拿着两个本子迈大步，登场了。

未完待续.....

更精彩的谈判内容，敬请关注

顺便说一句，以上所有案例，均为真实案例，都是我亲身参与过的，绝无任何杜撰。第一，我不喜欢YY；第二，只有真是才能感人；第三，只有真实，大家才能有所感悟。总之，我是一个有故事的人。

再次感谢大家的热情捧场.....

在这里，顺祝诸位朋友：“周末愉快！”

但我快乐不起来了哦,家里保姆回家探亲去了,一周后才能回来,唉,宝贵时间还要干家务.....

作者:万里依然 日期:2010-08-28

唉,家务干的真累,现在觉得保姆职位真关键

作者:万里依然 日期:2010-08-28

我来回答几个问题。

和尚也疯狂 2010 回复日期: 2010-08-28

关于这点,兄弟有所不知,我以前也从事快速消费品的工作,批发的。您这样去理解。

1: 既然 A 集团的业绩能翻番,市场应该是很多没有开发出来的,也就是说市场还没有达到饱和状态,品牌加努力肯定能完成任务的。

2: 经销商都不是傻子,如果 A 集团的产品不好卖,试问谁会先打款后发货你是经销商你会吗经销商说白了就是为了一个利字促销的目的,一个是为了拉拢经销商,成为一个中诚度高的下线,当其它品牌以其它利益诱惑经销商的时候呢就不一定起作用,或者说诱惑的代价太高.....

回答: 我们集团销售政策如下:

假设一个经销商今年签订 50 万销售合同,明年公司给他制订的销售任务是 100 万,经销商也认可该任务。双方签订合同。集团以明年累计打款额为评判标准。完成销售任务就有奖励。至于他是压货还是已经销售完,跟集团没关系。

集团一般要押经销商货款,比例大概在 10%——15%。低于 10%不

发货，而且要求经销商继续打款。押款目的是为了制约经销商，想窜货想降价砸市场，扰乱正常销售渠道？

门都没有，这些行为都要受到惩罚，罚款就从押款里扣。

提前给经销商送奖励，是为了刺激他们销售热情，只要完成任务，就能自然白得一辆汽车，这样的好事谁不努力去实现。如果明年年底没完成任务，就从押款里面扣除。公司并没损失。我们老板有这个思路，说明他充分理解经销商心态，把人性看透了。

在快销品行业似乎还没听说有公司提前兑现奖励的，为什么？

我认为是常规思路局限住大家的思维了。还有就是集团在经销商面前比较强势，有资本玩这些套路。

和尚也疯狂，这位朋友说话直截了当，一看就是这行业里做过的高手，呵呵。在此大声招呼，幸会幸会。

作者：万里依然 日期：2010-08-28

回复：荣国府政公二子回复日期：2010-08-28

写的真的很好，但是...能不能提一个小小的问题呢？

现在所写的这是什么时候的事？

前几页的那段写你们在武汉希尔顿酒店开会，可是那不是预计2010年才竣工的吗？

回答：这是我的疏忽，对不起。明确说不是在武汉。我不能说那个地方。全国食品快销品行业最多有50个民营大集团，我要是一点出地名，马上聪明人就能猜测到是啥公司，我实在是不方面说出自己身份，只好捏了开会地方。比如我说去石家庄开会，大家马上就能想

到三鹿。靠，那样就玩不下去了。呵呵，希望大家能体谅我的苦衷。

写到后面我注意到这个问题，干脆用英文代替具体城市，就是不想造成误会，比如我写C城市，是改正后的正确写法。

但我要说一句，开会地点有误，但事情确实真是的。

没有经历过这些事情，靠个耍笔杆子的家伙能编造成这样那他还不如写剧本赚钱去。如果从网上抄袭广告案例，这不是本事，而且说不到点子上，每个广告人思路都不一样，如果捏合在一起？

大家很快就能发现，这些案子不会是一个人做的嘛。但大家可以仔细看，无论我做广告还是做装修设计，思路都是一脉相承，方法大同小异。这跟编辑创文章不一样哦。

作者:万里依然 日期:2010-08-28

还有朋友问风水问题

我认为可以科学地看待这个问题。大家也不用刻意学。

分享一个简单方法。如果你开店或者买房子，大家都有一个心理，喜欢这房子！

如果进房间感觉不舒服，那就说明房子与你的八字不合，住进去可能有问题。如果喜欢，那就证明房间风水适合你。好，你可以大胆决定了哦！

我后来杀回北京，顶替老彭广告总监的位置，正高兴呢，结果发现办公室克我，唉，我无力改变办公地点，结果后来败走麦城与房间风水不调有些关联。这是后话。

作者:万里依然 日期:2010-08-28

正在码字，下午发

作者:万里依然 日期:2010-08-28

我写这帖子有自己目的。呵呵，也许大家对我有些了解，我做事不冲动，喜欢思考，这是习惯。发帖目的是为了显摆自己多能耐，天底下比咱厉害的人多了去了，我是为了再次创业。

我保证帖子会持续下去，没有十多万字讲不完过去，而且还是捡主要的说。但是过去的事情总有讲完那一天，以后怎么办？

我早想好了，今后创业，我还要继续在上面写创业日记呢，和大家一起分享我的经验。

2008年第二次创业受到重创后，蛰伏两年，痛定思痛还梦想第三次创业，这两年虽然闲赋在家，但脑子可没闲着，我有了一个全新的创业操作思路。包括发这个帖子在内，都是策划中的一部分。

今后大家也许还跟着我帖子继续走下去，那肯定有所收获。好，就请我们就一起来见证，看我能否再次闯出点名堂？

至于创业项目的细则，呵呵，我悄悄跟拍档说。

在这里，我只能说一句，我琢磨的创业项目，盈利模式与众不同，甚至说大点，算开了国内创业项目的先河。

经过两年准备，我认为条件已经成熟。

给大家举个例子。有个很有想法的家伙，姑且叫他赵总。

他想创业发财，虽然手头资金不多，可他有脑子啊。他到欧洲专门收购已经破产的欧洲服装品牌，虽然这些品牌都有100多年历史的老品牌，但知名度不高，又是破产品牌，所以收购价格极其低廉，基

本属于白捡。赵总够聪明，他一口气搞回来一百多个牌子，拿到这些牌子他兴冲冲回国了。可他如何发财呢？

过程先不讲，但可以告诉大家，他确实空手套到了白狼。

回国后，他没再花一分钱，就利用手上的这些欧洲老品牌挣到了大钱。他可不是靠卖品牌发家，那是低级做法，赵总可不傻，呵呵。

好，可以明确说，我的创意不在他之下。当然不是也到欧洲去收购，靠，人家搞完的项目，我不爱搞。赵总创意道德上有缺失，毕竟是拿人家破产品牌来忽悠人，这个咱不干。

请诸位放心，我不做传销、丧失良心和任何骗人的买卖。举这个案例，只想说创业首先需要创意，需要设计好盈利模型。

还有一点，其他如果想模仿我的创意，不是不能，是有难度。

我做的项目别人从来尝试过，但我的项目和赵总的项目操作思路有些神似。但他毕竟还破费了一些钱，我嘛，连这钱都想省下。呵呵：)

备注：赵总收购欧洲破产服装品牌案例是清华 MBA 教材案例。

再次请大家原谅，咱真不能再多说了，谁叫大家脑子都不白给呢，哈哈：)

作者：万里依然 日期：2010-08-28

我现在想找创业路上最佳拍档：

1、人最好在深圳，为人忠诚，踏实勤奋，不甘寂寞，心有创业梦想和雄心。可别千里迢迢从外地冲来，这里没发现金矿，也不是世外桃源。

2、有百折不回地创劲。马云曾说，短暂的激情不值钱，只有长

久的激情才价值连城。希望你不要半路上忽然告诉我：“哥们，我才发现我只有短暂的激情，真对不起，我要撤了！”。

鸡蛋、萝卜和咖啡，在平时状态下，咖啡味道最诱人也最喜人，鸡蛋最脆弱，似乎还有些弱不禁风。但三个家伙经过开水一煮，萝卜软了，鸡蛋却变得最硬朗，而咖啡根本就是踪迹不见。创业的难关就是一道道的上刀山下油锅，平时雄心万丈，到了关键时候才是显英雄时候呢。回忆那年，菜刀被几个恶徒摆在跟前，我才真的了解到创业除了鲜花还有菜刀！

再多一句，我弟弟创业最艰难时，账上就趴着 100 多块，他都能微笑面对客户，这个干劲够意思，所以能闯过难关。

3、具备“716”

精神。从周一干到周一，每天工作 16 小时。创业要付出额外努力，躺着就想挣大钱？

那是阿凡提种金子长金子，骗土财主的。如果没有这等精力和毅力，事先声明，请勿叨扰。

4、一定要有良好创业心态。成功不要变得牛皮哄哄，目空一切，更不要分家；失败不要怨天尤人，万念俱灰，最后落得朋友都做不成，这样的人不拍档也罢。

5、不需要您是出类拔萃的全才，但在本行业中一定是个高手。我最愿意与高手合作，龙兄虎弟的搭档模式，干得活来都多来劲三分。

寻找创业伙伴：

1、销售高手，最好有快销品或连锁公司的从业经验，职务应该

在大区经理左右，反映敏捷，心胸开阔，业务纯熟，必须是个谈判高手哦，能适应出差。

2、设计高手，必须精通艺术类、家居类设计，头脑灵活，思路清晰，具有相当审美眼光，有商场买手经验者优先考虑。同时是个电脑设计高手，精通 photoshop 和 CAD，这是吃饭的家什，现学和表决心就算了，给惊喜者有加分。

3、写作高手，文字高手，文学素养高，知识广博，头脑灵光，擅长浪漫类型、幽默类型的写作。

希望创业伙伴们有成功案例在先。因为我们这个团队，不仅今后要风雨同舟，各显神通，而且有可能获得风投青睐，风投是很注重团队的本事。

对于写作高手，请您任意修改我帖子里的某段文字，润色或添加均可。一段写成煽情类型，另一段写成幽默型。两段内容可不一致，字数大概在 2000 字左右。通过邮件联系，如确认是高手，我们再联络。

合作流程如下：请诸位准搭档先发个简历，合则约谈啦。

至少我算先发简历了吧，呵呵。

我们需要 30 天以上的相互考察期，大家互相认可后，便开始创业行动，争取今年圣诞节前买卖开张！

但如果您在考察期内，并不认可我的能力或为人，没关系，但千万别勉强或看热闹般跟着我一起干啊，咱心理承受不起。

备注：

- 1、请勿辞职在先，万一我们缘分不到，嗯，我有负罪感。
- 2、已婚。是在找事业拍档，非情侣档！
- 3、恳请大家帮忙，帮我推荐身边潜伏中的高手哦，多谢，多谢。

先从推荐帖子开始。

作者:万里依然日期:2010-08-28

创业未来，您将拥有：

- 1、和一个真诚之人共处，和一位事业狂一起奋斗。
- 2、没有薪水拿。看到这里，你感觉自己肾上腺激素开始分泌了吗？
- 3、你负责落实产品设计；与生产机构协调、联络和监督；搜寻原料供应商等三个方面。我负责整体设计思路、市场销售、广告推广等三个方面。
- 4、你在公司将拥有一定比例的股份，至于多少要根据能力来谈的哦。
- 5、成功局面，收获红利和长线事业，学一身本事，与公司一同成长。
- 6、失败结局，学到一身本事，收获人生一段宝贵经历。

创业资源：

- 1、非常少量启动资金。我是破产之人，别指望能提供足够创业本钱，那不叫邀约拍档，是在招聘。
- 2、一个公司，两间空调房，三张办公桌，一个财务，一个助手，两部电话，拔高一点说，办公在深圳关内的写字楼。

3、丰厚资料准备。这两年卧薪尝胆，厉兵秣马，资料不是一般性丰富；

4、非常完备的创业构思、商业企划和盈利模型。

5、广阔人脉资源。可以一夜之间，请北京、上海、长沙和重庆等地的公司帮我卖货。

6、有数位经营高手相助，均是名声在外的顶级高手。

本人特性：

北京人，男，工作地点在深圳，一片创业热土。正值创业黄金期，为人真诚、友善、热情，性情中人，心胸豁达，头脑灵活敏捷，精力充沛、脾气有时暴躁，典型事业狂。

正所谓创业没有退路，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好！

但绝大部分人会死在明天晚上。100位创业者中，95人混混沌沌就已毙命，还有4人顿悟时已然晚矣，只剩最后一人杀出红海，这点一定要想清楚。创业没有退路，而且很多创业者是死在自己人手里。所以，创业路上的跌宕起伏非常人所能理解。当然创业成功后，那回报……（这里略10000字），谁不会做梦？

1、请拍档先发邮件，邮件内容应包括以下内容：对创业的自我理解、个人经历、个性特点及优势、回应最佳拍档的7个条件等。

2、您在做决定前，应遵守10-10-10原则，一个决定后，10天后你将怎样？

10个月后你又将怎样？

10年后呢？

只有想明白这些，再做决定不迟。先声明，谁也不逼谁，非诚勿扰。

3、联络邮箱：huawanli0755@163.com

“喜看稻菽千重浪，遍地英雄下夕烟。”

读到这里，有志者，愿意干番事业的英雄哥，热血沸腾了吗？

特别备注：

1、不论是邮件还是面谈，您说出口的话，我希望都是真话！

否则和您的面相及手相不对应，我只好相信掌纹了哦。

比如，如果某位朋友在邮件中自夸性情聪敏，头脑灵活，但见面发现“眉不过眼”，甚至是个“短眉”

（眉短者，性情自私易怒，不易与人妥协，多愁善感，容易陷入与搭档的冷战中，非最佳拍档），这就不大靠谱了哦。正所谓曾国藩所说：“斜正看眼鼻，真假看嘴唇；功名看气概，富贵看精神；主意看指爪，风波看脚筋；若要看条理，全在语言中。”

费了老多笔墨，无非是我认为拍档还是实说为好。

4、再补一句，我是除夕生日，相书说这种人不是一条龙，就是一条虫。请相信我，英雄哥就来合作吧。

5、以上论述句句实话，欢迎拍档随时检查。

作者：万里依然 日期：2010-08-28

回复：作者：killbillxyq 回复日期：2010-08-28

楼主，跟上你了，你还没有回答我之前的请教啊！

我很虚心的，请教你在闯荡当初，你下班后有娱乐吗？

回答：如果您真想创业，那精神状态就会全身心在这上面，因为您对什么都不感冒了，一切娱乐跟您绝缘。如果您还想着娱乐，我只能说创业还没进状态呢。而且创业不分上班和下班，真的，时刻在上班。

中国的创业老板分成三类，一类是做起来了，员工给老板打工；一类是将将温饱，老板也没赚到什么钱；还有一类是老板给员工打工，老板赔钱，员工正常拿工资。80%的老板估计是最后一类老板，您说这类老板还有娱乐吗？

没有啦，都得玩命干活。比如我吧，呵呵：)

从小到大，我的爱好极广：平生第一爱好是读书看报。

在看风水、画素描、搞摄影、玩游泳、踢足球、赛竞走、飞飞盘、打桥牌、养宠物、演话剧、调烹饪等方面都是高手。

气功、旱冰、滑板、钓鱼、乒乓、中象、国象、手工、航模、飙车等方面也不是生手。

但工作以后呢，打桥牌、踢足球是为了拉近客户关系，读书看报是为了工作更好，玩摄影、飞盘、乒乓、中象、国象、游泳和烹饪是为了泡媳妇。这些娱乐也是有目的性的，剩下的爱好根本没时间搞。

作者：万里依然 日期：2010-08-28

今天晚上 12 点开始，帖子继续发，内容是关于我来做孟总，小黄做企划部代表，好，一番斗争。。。。好，敬请关注

作者：万里依然 日期：2010-08-28

我们二人坐定，中间摆张桌子，左右被七八把椅子围住。

我示意小黄，可以开始了。

“雨总，省级公路过街牌一年多少钱一块？”

小黄漫不经心问道。

“哦，是这样，黄总，主要看您下单量。”

“嗯，阶梯报价！”

好，说来听听。”

“因为大家是朋友，我们不用报公开价码了。实话说，底价是购买 1 到 3 块牌子，每块 10 万；购买 4 到 8 块牌子，每块 9.5 万；10 块以上 9 万。此外，指定黄金位置，每块要加收 10% 指定费。公开价要比底价高 50%。”

“什么？”

一块牌子要 10 万？

还要指定费？

呵呵，雨总报价不太实在哦。贵，太贵！

据我所知，人家也是省级公路，一年不过 3 万。雨总，您想钱想过头了吧。算了，如果您再不给个实价，我们似乎没再谈下去的理由了，价码相差太过悬殊。”

“呵呵，黄总，您听我多说一分钟。说得不合适，我立刻走人。第一，我做了 5 年户外广告，从没听说也没经手过，省级公路过街桥广告一年 3 万的报价，这点钱连交公路局管理费都不够。我想，您说的 3 万，可能误传。第二，我这趟来谈业务，公平地讲，是大家互相帮助。”

“哦？”

帮我？

哈哈，有意思，雨总啊，您可真会说话！

好，您说说看，如何帮我？”

作者：万里依然 日期：2010-08-28

“首先下半年是 A 集团公司销售旺季，根据惯例，总有几个大型促销广告要发布。省级公路广告发布面广，醒目，时效长，价格低，这是宣传促销的一大优势广告平台；其次，户外广告价格与电视和报纸比，性价比更合算；再次，A 集团在省级公路大巴上都搭载有车载广告，如果和公路户外广告完美配合，对消费者心理冲击会成倍增加。消费者会想：‘哟，A 集团活动搞得轰轰烈烈，到处都在宣传，要不哪天也去瞧瞧？’

’ 所以我认为，这是 A 集团传播上的需求。”

“同时，户外广告是做给经销商看的。经销商会想，哇，集团在投促销广告，我们得抓紧卖货，回头广告发布完，自己任务还没完成，这不麻烦大了吗？

同时，广告是做给业务员看的。哦，企划部策划的广告，是帮我们销售区域促销，新来的雨总，总算干了点实事！

同时，广告是给供应商看的。

供应商送货车进城，为了节省过路过桥费，往往走省级公路，当看到户外广告会想，嗨，集团活得满滋润嘛，到处投放广告，他好我跟着也好，垫货款也不用太担心欠债问题。所以，该广告是给集团这

三类人看的。下面经销商和销售代表要能为企划部说上几句好话，黄总的功劳可就……”

“嘿嘿，有了这两条硬邦邦的客户需求，小黄会不动心？

出人意料的说辞，先勾起你的兴趣，我才好干自己的勾当！”

当我一口气说完投放理由，心理暗自得意起来。

“雨总说得倒是满动听，但您报价还是太高，这价码汇报上去，非叫张总灭了不可。您还是给点诚意价，我们才好往后谈。”

“那黄总这边付款条件呢？”

“呵呵，雨总，一看您就是一个急性子的人，我们先把单价谈妥，再说付款，条件要一个一个谈，您说是吧？”

作者：万里依然日期：2010-08-28

“这小子学东西满快的嘛，知道把最棘手的问题放到后面，好给对手一个回马枪？”

嘿嘿，路上有雷，难道我会去趟？

小样，看我如何破你！”

“呵呵，一看黄总做事就是稳当妥帖的人，老板从北京把您请来坐镇企划部，看来确实是独当一面的大将。但我想，如果您这边付款条件好，单价也不是不可以商量，但我认为这二者不可分，至少符合互惠互利的原则嘛。我和您老板又是朋友，价格自然比外面客户多优惠一些，这不是问题，您说呢？”

“唉，雨总，不瞒您说，关键的是企划部没计划，不太好办呀？”

“哦，故意转换话题，人为设置障碍？”

嘿嘿，小样，有两把刷子啊！”

我暗自好笑。”

“呵呵，好办。计划是谁来制订？

是广告部或企划部制订的吧。年底制订明年广告计划，这只是正常程序。但到了来年，就不能修改计划了？

难道是板上钉钉的‘铁计划’？

呵呵，黄总，老板只用年底发2个月工资，剩下10个月发半薪即可，因为没啥工作可以做了嘛。我想只要有好的广告项目，黄总一样可以为集团宣传而修改计划。据说所知，A集团每年有10%机动广告款，不在计划之列，归老板特批。

至于这个项目是否真是个好项目，一会儿我来介绍，您来评判。一句话，只要黄总您，您能认可这项目，就有可操作性。”

忽然贺平给小黄传了一张纸条。

作者：万里依然 日期：2010-08-28

回复：

airchange 回复日期：2010-08-28

同样认识几个学艺术后做装修的，手绘可能比你更好，CAD，效果图就不用说了，开着一家小公司，但是在深圳搞装修没有你说的那么容易挣钱啊。

现在的装修已经不是我十年前那个境况了，一句话，从头开始创业没得做。所以我不想再做装修这个行当了哦。曾经给富豪做过顶级别墅，但那活干完，头发更白了，确实能挣到钱，但需要拿命去挣。

唉，广告、装修和保险，是三个最累的行业，呵呵，前两个行业我都干伤了。命苦啊，天生一个劳碌命。

您文章可能没看清楚，我并没说深圳装修的事，我没在深圳做过装修，是北京。

作者:万里依然 日期:2010-08-28

看到大家的鼓励，写作热情更加高涨。好，玩命了，呵呵，集中精力，突击写4个小时，争取完成4000字，把这次谈判写完。

作者:万里依然 日期:2010-08-28

回复:

作者:红蓝龙回复日期:2010-08-28

终于更新了坐等楼主更新

哥们，晚上见，呵呵:) 唉，现在开始有压力了

作者:万里依然 日期:2010-08-28

请抢先发

小黄面无表情看完纸条，接着话题说道：“雨总，您说了好半天户外广告好，我也认同，但C市户外遍地都是，为什么要一定投您家的户外？”

“C市商业中心的擎天柱广告一年要150万，200平米楼顶广告也是50万起，这些地方主要是做品牌形象广告，费效比不高。但A集团品牌宣传主阵地央视，并不需要户外广告在品牌方面做支持。二线商业区户外虽然便宜一半，但传播面和力度差远了。况且好像是在暗示消费者，嘿，A集团没钱，在中心城区做不起体面广告，只好

跑到二线商圈落户。但您看，在其他省级公路上做广告的客户，哪个不是知名品牌？

通讯、景区、酒店、商业中心比比皆是，这里就不存在品牌形象落差。我们不是最好的户外，但也不是一般的。这类户外尤其适合全区域销售的快销品企业做宣传。”

“好，雨总口才好，呵呵，领教了。但您说了半天，报价也该给个实在价码吧。”

“那您的付款方式呢？”

“无预付款，一年广告期发布完后，30天内付清全款。”

雨总，广告先发布，款项后支付，这是集团张总定下来的规矩。这条件我无权更改，要谈您去找张总协调去。”

小黄终于没磨过我，提前吐口了。唉，谈判缺乏耐心就是失败前兆。

“我了解一点A集团付款，对待很多客户大都如此。集团采用后付款无非是想把主动权牢牢抓紧，这点也无口厚非。”

但我觉得这条并不适合我们。我们小本经营，资金有限，垫款的事情实在是怨难从命啊，这点还请黄总多多体谅。”

“呵呵，要请雨总多多体谅我才是。我只是传达领导的付款规定，但无权更改，既然您接受不了，不如您再找找张总聊聊？”

“黄总，幸好这条规矩是张总订的，不是您订的。如果您一定执行付款规定，那就把双方的合作大门关上啦。我虽然没得到好处，但至少没啥损失，但您却有实打实的损失呀！”

作者:万里依然日期:2010-08-28

“哦，雨总，一会儿您说是来帮我的，一会儿又说我不下单就有损失？”

呵呵，麻烦您别绕圈子了，直说吧，愿听高见！”

“做广告必须达到3个目的，那才能皆大欢喜。首先，老板要满意。他不满意，广告没法执行。老板和我是朋友，这次投放不多，既帮企业做宣传，又能帮朋友忙，何乐而不为？”

其次，销售团队和经销商要满意。他们不满意，您位置坐得稳当？

那您猜销售团队和经销商们喜欢什么广告？

假设同样是10万块，在省级报纸只能打个彩色整版，实效保持2天就over了。他们会摒弃一期报纸广告，而拥抱一年户外广告。为什么？

销售团队要招经销商吧，经销商要招分销商吧，都有销售任务在身，但如何尽快说服招商对象？

呵呵，公路上随便一指，看，那是我们广告！

这话说起来多带劲，底气该有多足。能让他们高兴，自然捧您。”

屋子里人，包括小黄，显然被这思路吸引住了，嗯，看到有效果，一股喜悦之情油然而生，我继续说：“最后，消费者要满意。广告没提升销量，位置还是不稳。过街桥广告既能做品牌推广，又能做促销广告发布平台，灵活多变。对于A集团一年过亿广告投入，主战场是央视和各地卫视，10万块跟集团广告费相比，好似一滴水，充其量是辅助宣传平台，您投放有啥风险？”

简直是零风险。交通局统计，一年大概有近千万人次能看到该广告，千人成本多合算！

黄总，企业广告投放三大标准这块都能满足，您不投，我只是没得到好处而已，但您有好机会却没抓住，丧失一次表现自己眼光的机会。唉，也许损失只有您和我知道呀。再说，我们广告位只有 20 多块，数量有限，也不愁卖。您要还不感兴趣，那也是没办法的事啦。”

作者：万里依然 日期：2010-08-28

一个简单事情分析，如果能从不同角度帮客户深度剖析，想到他没想到的，甚至是处处替他着想，那对手一定有刮目相看之意，有利于后续谈判。

利用小黄发愣空隙，我心理暗暗分析了一下目前谈判趋势和交手情况：“显然，我事先琢磨好谈判的对策，到目前为止，小黄还是跟着我思路在走，说明我还在控制谈判局势，至少目前看甲方和乙方打个平手，我基本没落下风。但艰巨的价格谈判才是关键，要乘胜追击，打他个落花流水！”

小黄想了一会儿，还没开口，我马上叫了暂停：“小黄，你知道为啥你没接上我的话？”

小黄摇摇头。

“第一，我打了你一个出其不意，还是那句老话，光谈价格有什么出路，你是甲方，我是乙方，乙方一味跟甲方谈价格，那是找死！

所以我在前面做足铺垫，也就是给你洗脑，等后面再谈价格，我心理上至少不处于劣势。其次，我给你使了点特别的作料。”

“啊，盘外招？”

“对，我们知道，如果两人目光直视，时间稍长两人就会感觉很不自在。这种不自在反映在眼神、面颊和大脑里，除非是情侣。谈判中需要在气势上压住对方，如何压制？

拿眼睛盯着猛看？

既没礼貌又不容易实现。”

众人安静听我点评。“从一进门开始，我用双眼集中目光，只看小黄一只眼睛。记住，把他当成独眼龙，仅看他一只眼，可不是看他两只眼睛啊。这样，无论看多久，你都不觉得自己别扭。因为你看的只是一只眼睛罢了，而不是眼光。

但小黄却受不了了，他刚开始还能迎着我对视，但没一会儿，他目光开始游弋。还没到谈判关键点，他气势上便先败一阵。现在的局面是我想怎么看他就怎么看他，而对手呢？

眼光跟游击队似的，打一抢换个地方，所以他思绪开始有些紊乱，说话出现打瞌情况。”

“老大，你说的是用眼光首先取得气势上优势？”

“对，如果我们气势占优，那么对手在心理上会受到无形压抑，这是心理暗示作用，在内心会慢慢发酵起来，迟早有大作用。孟总谈判时，也被我眼光一直压住，跟这也不无关系。我就是始终盯着他左眼看，而他不敢和我正面长时间照眼，后来也是目光躲躲闪闪。提醒一点，如果你目光够平和，动作熟练，对方根本察觉不到你的举止，还以为你出奇自信呢。”

“哦，还有这类绝活，以后我拿去泡妞！

一泡一准！

来，小杨，叫我看看你眼睛，嘿嘿~。”

小黄马上联想起来。

“说什么呢，这招只对男性管用，对女性另有办法。”

“啊，不会吧，老大，快说！

快说！”

几个小哥们恨不得冲我吼叫。

“也是用双眼，不过要看她的……”

我故意拉长声音，左右又扫扫大家。

“老大，明白了，晚上我负责买花生米。”、“我买啤酒”、“我小吃管”、“冰激凌归我了。”

……

“好，既然大家求学若渴，又有夜宵陪伴，好，咱们就分享，分享吧。”

作者：万里依然日期：2010-08-28

作者：扔鞋者

嘘，小声点

作者：万里依然日期：2010-08-28

回复

作者：云鹤知音回复日期：2010-08-28

如果天天与你打交待，也要累死人！

但生活中确实有很多这样的。

哥们，您误会我了，简单解释：

职场和创业，确实需要动脑和谋略，否则比被人算计。

但生活中我极其简单，不讲吃也不讲穿，过得很简单，而且头脑更简单，朋友说啥信啥，我是把工作和生活分的很开的人，所以一点也不感觉累。工作也享受到成功的喜悦，失败的痛苦，生活也得到了爱情的灌溉，活到现在，还不后悔，还向往更美好的生活。

谢谢关注

作者：万里依然日期：2010-08-28

“记住，看女性要看她双眼中间的位置，也就是鼻梁上缘。女性会觉得你眼光柔和中带点男性特有的霸气，更觉得你是个自信心很强的家伙。你呢，又不看她眼光，怕什么，只管看得她低头脸红为止。”

“哦，原来如此，小杨过来，叫你家黄总瞧瞧，呵呵。”

会场一片笑声一片。

我示意谈判继续开始。小黄发问：“我想听听您的付款方式”

“首付 50%，广告发布第六个月再支付剩余 50%。”

“哦，是叫我们先付广告款，您们再发布？”

呵呵，不瞒您说，还真没开过这先例。A 集团投放广告，除了央视、以及湖南、江苏、山东、浙江、东方等大牌地方卫视，再加上《人民日报》、《参考消息》、《环球时报》、《南方周末》等大报以外，这些强势媒介我们是先打款后发布，而其他媒体就得按集团规矩办。您说得再天花龙凤，没用啊，到了张总那块就得毙掉，没辙，真没辙！”

“黄总，如果广告牌单价不变，付款方式也还可以商量。”

“不，不，您报价实在太高，我确实想帮您的忙，但这价码没得谈啊。”

“黄总，我认为我们是互相帮忙，既然是互相帮，那有什么不好谈呢？”

您说是吧。”

“对呀，雨总，既然您想做成这笔生意，就要给足诚意。

您想，连著名的 A 集团都投放了过街户外广告，对您招商还不是起到树立榜样和坐标的作用？

现在，您又想利用 A 集团博名声，好招标，又想获厚利，好挣钱，可天下名利双收的事情不多见吧，要么获利，要么获名，二者只能选其一。如果你想拉 A 集团第一个入伙，那最好是付款按集团规定，单价再大幅度让利。雨总，这可是实话，您还有时间考虑，您是过来人，招商经验丰富，这道理您该很清楚吧。”

“黄总，光谈价也没啥意思，我又不是卖小菜的菜贩子。

投放广告关键在于值不值得，针对消费群效果如何？

性价比如何？

跟投放资金有关，但没有绝对关系。正好给您准备了一份关于 4000 辆不同汽车的资料，是我们连续三天在省级公路上拍摄的照片。统计时间是从早 7 点到晚 7 点，每天大概有 1300 辆价值 15 万以上的轿车通过户外广告牌底下，有照片为证。您看，这里有宝马、奔驰、路虎、奥迪、捷豹、凯迪拉克、别克、丰田、广本、海南马自达、大

众等轿车，4000 辆汽车牌子张张都不一样，照片自动标注时间，绝无掺假。”

我假装递过两本资料，有条不紊地接着说：“我们再做个简单匡算，假设每辆车有两名乘客看到牌子，按照有 50%的车辆能有效看到广告牌，那一年就有 $1300 \text{ 辆/天} \times 365 \text{ 天} \times 2 \text{ 名乘客} \times 50\% \text{ 比率} = 48 \text{ 万人次}$ 。换句话说，我们仅仅投放 10 万广告，换来的是在一年时间内，至少有 48 万人次的百万富翁级的人看到广告，这些富人是消费群中的意见领袖和潮流领导者，影响他们，就能带动中产和蓝领消费群。当然这块统计还不包括每年能看到广告的几百万普通消费群。一句话，我们广告物有所值！

您说，我们价格贵吗？

唉，便宜得很！”

“还有，就像摩托罗拉手机请王石做形象代言人一样，王石是老板，底下人看了广告会想，哇，连大老板都在用或着推荐摩托罗拉，挺体面，那我还不用？

该心理暗示作用在广告学中，已经被证明了无数遍，即品牌形象要高于产品形象一个档次。而底下的中产和白领一旦大量购买摩托手机，那该手机就是中产身份的象征，再底下的蓝领跟着也心生羡慕吧，也跟着想搞一个身份象征，于是销量在各阶层普及开来，市场占有率将再次提高。而如果想影响王石这类老板，就需要请到王室贵族这个级别才行，比如 LV 品牌。现在谈每天看到广告的富人数量，就是出于这个目的。”

作者:万里依然 日期:2010-08-28

“呵呵，资料准备充分，雨总是有心人呀。真值得年轻人学习。不过，打您进门开始，聊了足足有半个小时，我发现您还是一个子不降，付款条件也还在顶牛，这可不成。其他话别说了，扯远了。现在就谈您最后报价，合适则继续，谈不拢也没关系，要不我们下次再继续”

“哈哈，小黄被我侃晕了脑子转不过来了吧。打我出道以来，凡是谈客户，必然准备充分的数字材料，没有数字说话，谁信？

这是咱谈判窍门，今天给你显摆一手，再打你一个出其不意！

哼，窍门还没用完呢，好戏在后头！”

我看着小黄的样子，嘿，这小子现学现卖，居然也拿双眼扫我？

“黄总，我觉得现在我们合作最大障碍是对付款还有些分歧。好，我提个想法，您看合适不？”

“请说。”

“我就麻烦点，A集团可以按季度付款。哇，这可是绝对显示诚意的让步，真是看在老板和黄总的面子才有的优惠，别的客户门都没有。”

“极度付款？

那是先付还是后付？”

“黄总，您同意报价了？”

“不同意！

雨总，我们还是一个一个问题解决的好，价格和付款搅和在

一起，谈不清。”

“小黄这个说法好，先要紧牙关，看对方有何变化，谈判有进步。”

我暗自叫好。

我依旧用平常口吻说道：“黄总，既然大家是互相帮忙，我在付款上大幅让步，您就别在报价上玩命砍啦，这样我们是双赢！

集团拉动销售获大利，您得到公司上下称赞获小利，我获名而不得利是保本。可如果付款按公司规矩办，报价又超低，那肯定赔本，谁愿意做赔本买卖？

还是那句话，我没得到好处没关系，关键是您名利皆有损，也放弃了一次为部门建功立业的好机会。这点请您还要多多考虑才是呀。”

“好，雨总，我说个数，您同意我就打申请报告，不同意，我也无能为力了。”

“好，您说。”

“一块牌子一年5万，以实物冲抵广告方式付款。也就是说，5万块牛奶冲抵一块牌子广告费。”

作者：万里依然日期：2010-08-28

“呵呵，资料准备充分，雨总是有心人呀。真值得年轻人学习。不过，打您进门开始，聊了足足有半个小时，我发现您还是一个子不降，付款条件也还在顶牛，这可不成。其他话别说了，扯远了。现在就谈您最后报价，合适则继续，谈不拢也没关系，要不我们下次再继续”

“哈哈，小黄被我侃晕了脑子转不过来了吧。打我出道以来，凡

是谈客户，必然准备充分的数字材料，没有数字说话，谁信？

这是咱谈判窍门，今天给你显摆一手，再打你一个出其不意！

哼，窍门还没用完呢，好戏在后头！”

我看着小黄的样子，嘿，这小子现学现卖，居然也拿双眼扫我？

“黄总，我觉得现在我们合作最大障碍是对付款还有些分歧。好，我提个想法，您看合适不？”

“请说。”

“我就麻烦点，A集团可以按季度付款。哇，这可是绝对显示诚意的让步，真是看在老板和黄总的面子才有的优惠，别的客户门都没有。”

“极度付款？”

那是先付还是后付？”

“黄总，您同意报价了？”

“不同意！”

雨总，我们还是一个问题一个问题解决的好，价格和付款搅和在一起，谈不清。”

“小黄这个说法好，先要紧牙关，看对方有何变化，谈判有进步。”

我暗自叫好。

我依旧用平常口吻说道：“黄总，既然大家是互相帮忙，我在付款上大幅让步，您就别在报价上玩命砍啦，这样我们是双赢！”

集团拉动销售获大利，您得到公司上下称赞获小利，我获名而不得利是保本。可如果付款按公司规矩办，报价又超低，那肯定赔本，

谁愿意做赔本买卖？

还是那句话，我没得到好处没关系，关键是您名利皆有损，也放弃了一次为部门建功立业的好机会。这点请您还要多多考虑才是呀。”

“好，雨总，我说个数，您同意我就打申请报告，不同意，我也无能为力了。”

“好，您说。”

“一块牌子一年 5 万，以实物冲抵广告方式付款。也就是说，5 万块牛奶冲抵一块牌子广告费。”

“哈哈，终于等到你出招了，估计是贺平纸条上写的吧，把这个实物冲抵当绝招使？

唉，不动脑子要吃苦亏哦，看咱的手段！”

我心中微微一笑。

作者：万里依然 日期：2010-08-28

“哦，实物冲抵？

行啊。但，黄总，我有 2 个小条件。

首先我们是 5 块牌子起，才能易货广告。其次，只要酒店渠道特供奶。”

“为什么要那么多？”

“量少了不好卖。我们小本经营，一个萝卜一个坑，抽不出人手去卖货。如果货多，我们能指派专人卖货，至少在人工这块不亏钱呀。而且整车整车往外批，牛奶价格、安全性和运费也合算些。”

这是我故意设置的障碍，你给我无中生有，大玩红鲱鱼策略，就

不允许我以牙还牙？

也来个无中生有？

可以帮老板朋友，但也不能帮过头了吧，你有权利申请 5 块牌子？

老板非痛斥你不可？

嘿嘿，我们面对各自的难题谁也不敢答应，最后必然不了了之。

“您为什么只要酒店奶？”

“当然好卖一些啦。”

“不对吧，雨总，是因为酒店奶利润高吧。”

“呵呵，好卖当然也包涵利润这块啦。黄总眼光好准，啥也瞒不过您。”

“雨总提的要求总是有点过呀，那不成，我们只能提供零批渠道牛奶。”

“实话说，黄总啊，换货对您个人真没啥好处，只是表面上是您帮公司占点便宜，实则百害而无一利。”

“哦，为什么呢？”

说说看。”

“如果真给牛奶，您说我如何消化？”

整批数量不够，那只好让业务员的提成变成牛奶，他们为了尽快回笼资金，自然是到农批市场四处窜货，这个我控制不住他们行为。而破坏市场批发价格，冲击正常销售渠道，经销商要找公司麻烦，因为他们正愁没机会向集团申请市场费。业务员也不是省油灯，他们也要找公司要说辞，先把过去销售不利的责任推干净再说。到时候，张

总怎么办？

他会替您扛事？

现在 A 集团网络健全，市场监管机制严格，一旦发生窜货事件，立刻就能查出货源，集团处罚不着我呀，但您脱得了干系？”

靠，老子一番话，当场把小黄拍住了，半天没回过味儿来。半晌，小黄尴尬笑了笑：“呵呵，黄总，您也太能说了，不愧是谈判高手。好，话题回来，5 万一块牌子，这没问题吧。”

“您准备订几块广告牌？

税金和喷绘费归谁？”

“这些费用跟我没关系，当然归您这块管。至于订的数量嘛，当然是越便宜我订得越多啦。”

“那是，我们也是按数量阶梯来报价。但您要给个准数。”

“就按 2 块牌子报价吧。”

“好，2 块到 5 块底价都一样，9.5 万一块。您出 5 万我们肯定赔本。要是大家都按这价码做，也许等不到您付款，我们就得关门大吉。牌子空着，可能还不至于倒闭，但做了就关门，那还不如不做，您说是吧。”

“既然 5 万您不乐意，那雨总再说个数听听。”

作者：万里依然 日期：2010-08-28

“黄总啊，还是您嘴大，我说了没用。再说，税金和喷绘费都归我了，您说什么也得再抬抬价。”

“5.5 万，多一分钱我也不加！”

这是最后报价。”

“唉！”

黄总，恕我直言，您这是买小菜呢，5万块钱现在能做什么？

省级报纸上半个彩色版，只能管一天。印刷宣传单页，按一毛一张算，也就印50万张，一个城市的促销活动就搞完了。做促销品，一水杯一块钱，一箱牛奶赠送一个水杯，也就促销5万箱，折合不到180万的销量，相当于3%的促销费，这还不算广告费，人工和其他物料，算下来公司也没占啥便宜。这点钱真不够买一块牌子，还望黄总多多体谅我们的苦衷。”

“呵呵，雨总，没想到您对销售还满在行得嘛。”

“黄总，我要真肯5.5万招商，那还不如我直接在过街桥上，打出‘速招广告，全城最低赔本价’的招商广告，多干脆。呵呵，我们都是痛快人，干脆二一添作五，我报9.5万，您报5.5万，各家让一步，最后7.5万成交。您看，我们对外报价是15万，现在打到了对折，即使您到公司汇报，按广告折扣成交惯例讲，5折的谈判水平，谁还说您闲话就算到张总这块，您把广告统计数据一摆，他也得认可！”

“雨总，呵呵，您报的价总是高得离谱啊，7.5万？

依我看5.7万还差不多。”

“最后报价折合每天还不到200块钱的投入！”

黄总，您想，每天花200块，就能喊1300人次的富人看到广告，上哪儿找这等好买卖？

还是那句话，集团获大利，您得小利，我保本。您一口咬准5.7

万，这是逼朋友连本都保不住啊。

还是刚交谈的那句话，我们可是互相帮忙，您不肯帮我，那我也没法承诺您了。”

“7.5万真不成，再降降！”

“这样吧，您要是一次性订5块牌子，看在老板和您的面子上，我今年不过了，咱舍命陪君子，再让5000块，7万整数成交。黄总，您要是还在价格上纠缠，那咱合作真有点有缘无份的味道，想帮您都帮不上，唉，多可惜。”

“老大，靠，谈不下去了，我快降了，他妈的搞不定你。”

小黄被我一顿反驳，似乎真欠了我什么，没词了。

“笨蛋，我最怕什么？”

怕你拖时间啊。一拖就可能被拖黄了，我自然最担心这个。只要你说，我再考虑考虑，或者要请示张总，我就很被动了。”

“好，雨总，今天我们就先谈到这里吧，我还要请示张总。”

“滚！”

有多远给我滚多远！”

我冲小黄吼道。

谈判演习刚结束，发现大家还在兴奋中，我趁机喘口气，喝口水，别露了败相。说句实话，实战演习很考功夫，经常是一场演习下来，浑身湿透。

喘了一会儿气，我才开口：“先说一个动作。请大家注意，对待客户，我伸出的手永远是手心冲上。比如让黄总看资料，我手心一直

向上。为什么？

心理学分析，如果你在说谎，你的手会有意无意地手背冲上，因为手心代表内心，代表真实感知，而手背是代表外在，可以掩饰自己情感。客户也许没太注意手心还是手背，但心理上有感觉，次数多了，你就能不断暗示对方，我说的都是实话，请相信我。比如，我曾经在买楼时，特意观察过售楼小姐在介绍楼盘时，她的手心手背方向，也许她没注意到，但‘身体语言’却给了我很好的暗示。谈判中，这些小技巧一定要注意！”

“大家是否注意到了，我们谈判时，我始终胳膊支在桌子上，双手手掌虚对，保持十根手指轻轻相碰，为什么？

这是有信心的肢体语言，给对方一个暗示，我自信心很强哦。

对方表面没感受，但内心一定会受到冲击。”

众人听得津津有味，有人喊了一句：“老大，还有吗？”

“黄总提问时，我一般是眉头微皱，似乎我在专注倾听问题，当回答时，我眉头又舒展开来，还露出一丝微笑，接着再侃侃而谈。为什么要怎么做？

这可是美国前总统布什的形象专家给布什支的招。这类高级肢体语言既能展现布什过人才智，又不是自鸣得意；既有同情心，又不显得低三下四。

我是从书上看来的，经常运用后，发现效果不错，大家也可以学一回。”

备注：据说后来奥巴马的形象顾问专家邓恩在奥巴马竞选美国总

统时，也给他出的这个建议！

最后，我建议大家学习丘吉尔谈判策略：先同意，再反驳。千万不要在谈判刚开始的时候就对方争辩，这样只会导致对抗，使用“感知、感受、发现”

的方法来扭转对抗局面。刚开始，我并没有和黄总争论价格、付款方式，而是打着帮他的旗号来，这是他感兴趣的话题，等说完话后，如果能说到他心坎里，则我们就能以朋友身份再谈敏感的价格与付款，那时，我这个乙方还是纯粹的乙方吗？

不是啦，我已经变成了乙方兼甲方朋友的身份了哦。

作者：万里依然日期：2010-08-29

回答

作者：上哈佛包二奶回复日期：2010-08-28LZ 聪明归聪明，但缺点也很明显：

1、心思变化太多（水瓶座的致命缺点），不能一门心思集中在某一行业上；而且，要转换行业，基本上把之前的积累抛掉，无法形成积累效用；

“心思变化太多（水瓶座的致命缺点）”

回答：我心思确实变化快。但不一定是致命缺点。如果一个人有冲劲，成功了则叫勇气，失败了就是莽撞。这个只能以成功与失败来衡量，不存在什么缺点一说，对不？

“不能一门心思集中在某一行业上。”

回答：我倒想一门心思做一个专业，但当时迫于无奈，才转行，

这叫什么？

这叫被生活给强迫的。问题是谁想给生活强迫呢？

“要转换行业，基本上把之前的积累抛掉，无法形成积累效用”

回答：这个是个大毛病，被哥们你说中了。能说这种话的人，是个高手！

我确实是干一段广告，做一段设计，再干一段广告，又做一段设计，够折腾。靠，我简直在跨栏，呵呵。

但任何事物要两面看才客观。没有绝对好的，也没绝对差的，是这个道理吧。虽然人脉积累效果不佳，但也把我造就成一个“复合型人才”，试想，横跨广告和室内设计的人能做什么样的事情？

最直观的想法也是：可以用广告思维指导设计，这个就有点意思了，能走出一条与一般设计师不同的设计道路出来。现在即将创业，也正利用我的两个长处，缺一不可。还是那句话，用创业成功来衡量最后的结果，看是否是致命缺点。

2、过于关注个人能力，忽视系统建设。聪明太外露的人，一般都太相信自己能力，不能形成自己始终追随的团队。

回答：在这里，省略 1000 字。

“这么多年，LZ 兜兜转转，居然没剩下什么。”

回答：呵呵，这个不可耻。谁能保证自己一辈子都富裕？

马云曾经到香港参加一个高峰论坛。有个人对马云说：“50 岁以后挣到的钱才算真正挣到手了。”

这话什么意思？

谁能说马云一辈子都如此风光？

黄光裕厉害吧，曾经的中国首富，现在境况呢？

三贫三富不到老，人有潮起潮落，这话说得太好了。但我相信，黄光裕出来后，绝对还是一条好汉，因为他过去成功过。连他都能失败，我这个失败还算个啥何况我现在过得也不差，比上不足，比下有余，呵呵，至少能请个保姆帮家里做点事。只是比开宝马时差点而已，这也没什么了不起的，呵呵，我心态好，看得开。

“而且，要搞一个从来都没有的模式，可是你用你聪明的脑瓜想想，真是别人都没想到吗？

还是根本行不通？”

模式是什么？

那也是人创造出来的呀，既然别人能创造出新的模式，比如那个家伙，能创造出买欧洲破产品牌衣服的盈利模式，那为什么要一棍子把我给彻底否定呢？

呵呵，这个咱有点不太服气了哦。

我只能说，也许别人已经搞了，没搞起来；也许我口气大了点；也许我孤陋寡闻，还不知道人家已经搞起来了；也许你说对了……唉，但不论如何，我都要试试，哪怕撞了南墙，学个明白也不错，您说是吧。

举个例子：有人开了家保险柜店子，每天上万人路过店铺，可生意却不咋地。他心里着急啊，就找人帮他策划。高手帮忙想出一个‘通缉令’促销案。那人到警察局印来在逃的盗窃犯照片，放大十几倍后

贴满玻璃橱窗，下面再写上重磅说明。很快，行人就被照片吸引过来，这简直是拿江洋大盗通缉令来恐吓行人，原先不买的人，见通缉令后，本能上还会对保险柜说不吗？

最后连警察局都主动来罩着这店子！

可见，包括模式、策划在内，只有想不到的，没有做不到的，您说是不反复的失败，肯定说明你的性格里面缺失了某些东西。

回答：我是在对赌期货上失败的，这个不是在我本专业上失败的，两个概念。反复的失败并不可怕，只是说明我离成功越来越近了，至少我还在努力，而且我失败后能很快站起来，这个比较关键。然后能比上次失败时做得更好，那就证明咱在进步，只要在进步，那就有希望，您说是吧？

“两人合伙的生意最难，失败率很高。”

回答：事先声明，我可不是两个人来合作，是一个团队在创业。其实，成功有千万条道路，失败只有一个问题，您的提醒我会留意的，因为我曾经在这上面摔过跟头。这个跟运气和眼光有关，跟思路没关系。微软不也是两人起家吗？

也没见着人家闹分居啊。您能保佑我能找到好人不？

呵呵，拜托了哦。这个世界总有成功的案例，也有失败的案例，一切要具体的人和事。

可 LZ 居然想到网上来征合作伙伴，更是一大败笔！

回答：能找到好的合作伙伴，是不是败笔两说。不瞒您说，现在已经有几位朋友想参与，瞧架势，好像势头还不错。

即使大家合作不成功，互相认识一批朋友，互相学习和鼓励也是有收获的呀，您说是不？

LZ 过于关注术（比如销售技巧、个人创意策划能力等），回答：冤枉啊，冤枉啊，我始终认为自己有点小眼光，现在讲这场谈判费了些笔墨，目的是和大家分享谈判技巧，并不是炫耀我掌握了多少技巧。我的想法简单，把一件事情彻底讲透，给大家留下深刻印象！

这是做事的策略。看，连您都觉得我有销售技巧，说明这个想法成功了哦。要是您不提，那谁还提呢？

说明没给人留下印象嘛，没留下印象，还写个什么文章呢？

主席说过：“伤其一指，不如断其一指！”

这话太对！

我始终遵守这原则，我做事情就一定把事情彻底做透。在公司里，只要我们部门做过的事情，别人基本就别参与了，老子一把全干完，连汤汤水水都要端走！

连渣滓都不剩。后面我会再讲一个案例，看我如何把另外一件事情给彻底做透的。

敬请您关注。

如果您想买房，没准还能从文章中发现点有用的知识，当然也可能没看出来什么。

“在战略思考、系统构建、甚至你提到的盈利模式构建方面都不足。”

回答：唉，哥们，这个真不能说呀！

什么创意都是一层窗户纸，是不但至少我问了 5 个已经成功的老板（身家千万以上），他们觉得够意思，值得一试，还给我莫大鼓励。

“还有，不要动不动就看手相，看面相，这使得你看起来更像一个跑江湖的”

记得刚在报社干，有一次去一个客户那里，被人看了手相，把我说得五迷三道。回来一琢磨，我大学也看过呀，现在赶紧捡起来，确实管用。在销售中运用，能迅速拉近与客户关系。不信，有机会给您家瞧瞧风水？

我保证我们交流愉快，既然这方面能交流，那我们话题是不是多了起来？

话题多了，相互了解是否容易些？

那客情关系呢？

这只是我用来作为一个突破口的手段。

在文章中写点风水和看相，是想告诉大家，做事情要有特点，都一样了，谁不发财？

您就别太在意了啊。

呵呵，您的提醒我记下了，您的关心我留心了，再次感谢您的关注，希望大家能成为好友，能在前进路上互相鼓励，互相帮助。

作者：万里依然 日期：2010-08-29

今天彻底写累了，估计码了两万字，睡觉。

网络里真是藏龙卧虎！

有我学的。

作者:万里依然 日期:2010-08-29

晚上 11 点发, 敬请关注

作者:万里依然 日期:2010-08-29

谢谢“双子星星 2010”

的夸奖, 故事高潮还没到呢, 呵呵, 慢慢看。。。。。

作者:万里依然 日期:2010-08-29

会议开到 11 点了, 差不多收摊时, 我补充了一句:“其实, 我在谈判中还有后手没发, 比如小黄要两块牌子, 我就把一年拆分成半年发布期, 这样两块牌子变成四块, 倍增投放密度, 更有利于提升传播效果。而且给人感觉费用下降许多。我不担心 A 集团不续约, 因为半年广告期并没横跨春节, 呵呵, 他们会在春节销售旺季失去宣传阵地?”

总之, 在谈判前充分做好准备, 你就已经获胜一半!”

第二天, 请示报告的批示来了, 我看完批示不禁大吃一惊, 简直呈呆如木鸡之状。我当时心是拔凉拔凉的:“唉, 真是螳螂捕蝉, 黄雀在后!”

老彭只用 50 个字就给我上了一堂谈判课。哎哟, 强中自有强中手, 看来一方面要适应老板做事风格和特点, 另一面要适合企业文化和广告运作规律。”

显然, 我的努力还是没达到企业要求, 还没养成在甲方做广告人的思路, 仍然是按乙方思路在操作。既然对方已经同意赠送半年广告, 为什么不先上免费广告?

效果好追加广告, 效果不好马上撤退, 自己没损失。这样自己进

退自如，老彭是个高手啊，叫人开眼。

正想着呢，小黄拿过批示，念了起来：“哦，有两段批示，老彭意见是，1、该广告可上可不上；2、既然对方同意免费发布半年广告，是否能先免费发布半年，效果好后再签订合同，请老板批示。老板批示是，同意彭总意见，请企划部雨经理督办。”

作者：万里依然 日期：2010-08-29

“嘿嘿，老彭好狡猾！”

把谈判结果最好部分捡出来吃掉，剩下渣滓扔给人家天底下哪有这等美事？

以为人家是傻瓜？

TMD，他整天想什么呢？”

小黄有些愤愤不平。

“小黄，知道为什么要天天上培训课吗？如果你们几个能挑起大梁，自然孟总首先跟你们谈，等谈个大概，我再出马砍杀一阵，获利自然更好。现在是我第一个冲出去，后面没退身步，当然老彭可以有机会摘果子。靠，还是人家更了解企业，更能为集团节约资金。”

话是这么说，但我并不太服气。叫我长记性的是，我谈判不够狠！

以为自己牛皮哄哄，是谈判高手，但其实还是俗手，还像个文弱书生扛枪去打仗，根本不了解企业如何发布广告。后来在总结日记中，我明确谈判和做事法则，一定是“以小博大”！

用最少资金获得最多利益。

我在A集团打工，就必须适应集团企业文化和遵守老板思路，否

则寸步难行，节拍不吻合，就得走人。唉，我只好搬出虎头闸，扮演黑包公。从此，我谈判思路重新调整，变得有些有亲不认，管他是哪路神仙，都要杀他个干干净净。

但从我内心深处讲，我并不赞成企业这样做，直到今天我还是不认可。

企业发展到今天历尽艰难，不帮老板省钱，难道还要帮乙方挣钱？天下哪有这般道理？

但做任何事情都得有一个度，过度了，必然物极必反。

A集团广告投放策略和谈判思路很简单，就是要多占便宜，别人只能获名，利润？

争取搞点吧。但事情总有两面性，企业得到了超额利益，但也没交道几个媒介真朋友。行业内公认，A集团是一个大客户，但不是个好客户。到了后来企业发生危机时，众多媒介蜂拥而上，趁火打劫，跟企业对待乙方的思路不无关系。所以，我想往并赞成华人首富李嘉诚的谈判原则：“双赢！”。

作者：万里依然 日期：2010-08-29

对于老彭的意见，我更不服气。没有我前面铺垫，后面哪能有果子吃老彭的建议在谈判中简直比“摘樱桃策略”

更狠十倍！

摘樱桃策略，是一种买家用来对付卖家的策略。用的得当，它可能会给卖家带来毁灭性的打击。具体说，是从卖家报价单中，将若干方案重新组合起来，达到利益最大化。比如买汽车，卖方提出总价10

万，首付 20%，余款 10 年付清，年息 10%。你先提出打算一次性付清全款，但希望卖家给出最低价，卖家重新报价，全付可降到 9 万。然后你再问卖家，如果首次付款 50%，余款年息多少？

卖家说年息 7%。然后买家就用“摘樱桃策略”，挑出两种方式中最有利于你的条件，比如说卖家可以选择 9 万的总价，首付 20%，余款年息是 7%，便宜归买家占。

但人家采用“摘樱桃策略”，至少还要付点钱，才能把樱桃带走吧。我们可爱的老彭，只要免费广告，等人家发布完，找个理由毁掉合同就撤退？

合着只摘樱桃不给钱？

只想做一锤子买卖？

一把玩死人家？

果然，我请孟总再来谈合同，最后不谈崩才怪呢。

后来，我才知道老板真实意图，他原来是认可户外广告和孟总的，但如果张总的分厂新增省级公路广告费，那其他分厂得到消息后，自然也想投本地省级公路广告牌，累计起来就不是一笔小钱能打发的了。大家年底看业绩拿奖金，但有的厂有额外广告支持，有的没有，一碗水如何端平？

老板为了平衡大家心态，只好割爱。至于同意老彭意见，也是想免费尝试一下，效果好也许还能推广开来。唉，当个老板真不容易，方方面面都要考虑清楚才行。哦，这次误会老板了。

作者：万里依然日期：2010-08-29

其实，在我当广告总监时，在广告操作观念和思路上，我和老板与老彭确有分歧，老板这个人什么都好，就是对待商业合作伙伴很注重利益交换，本来是无可厚非的事，但他的某些做法显得过于严厉，有时我不敢苟同，但这并不妨碍他成为我的精神偶像，他是一个英雄，一位杰出企业家，人格魅力无限。

几年后，我到了D市，加盟一家大型家纺集团，那个老板更有意思，只要听说下面加盟商赚钱了，他就不高兴，听到赔钱才开心。靠，这位老板嫉妒心理远超常人，他缺心眼？

加盟商都赔钱，就他能赚钱？

后来我才明白一个道理，任何大老板，身上都是优点突出，缺点明显。他们为什么能成功因为他们把自己的优点和优势发挥到淋漓尽致，掩盖住缺点，因为缺点很难改变，正所谓江山易改，本性难移。但那位家纺老板敬业精神无人能及，甚至过春节，还要设家宴招待高管，饭刚吃到一半，就变成销售研讨会了。他的经商的稳健性、头脑和眼光，足以写入MBA教程，这些优势保证了他事业蒸蒸日上。

A集团的大老板，那也是每天只睡5个小时的神人。他贵为几十个亿的身家，下市场时，一路风尘仆仆，吃碗街边5块钱面条就接着赶路，没有排场，没有接送，他不要大区经理领着他去看样板市场，而要亲自下去了解第一手资料。

据说黄光裕的精力更是不得了，每天只睡4小时，有时半夜突然想起个方案，马上就给手下人挂电话，深更半夜在梦中接老板电话，谁受得了？

而且黄老板善变，主意和决定经常改变，有人形容黄大老板做国美，其特点是，计划没有变化快，变化没有电话快。底下人适应起来简直是无以是从。

唉，谁没点缺点呢？

A集团的大老板思路变化起来丝毫不亚于黄老板，二人有得一拼。

比尔盖茨给人感觉温文尔雅，但关于他的段子也不少。

在他刚发达不久，有一次，有位销售经理跑来邀功：“老板，这季度我业绩排第二，开发客户成功率 75%，……”

还没等他把话说话，盖茨大怒：“你不是还有 25%的客户没开发成吗？”

你业绩不是才排第二吗？

你以为自己不得了了？

还不赶紧去开发啊！”

靠，放到国内公司，这位销售肯定受到老板重奖，谁知在盖茨手下打工，却还要遭受一顿臭骂。

成功的老板是什么？

天使和魔鬼的混合体。对于打工者来所，大都是爱大过恨，或者爱恨交加，唉，各有各难念的经。

作者：万里依然日期：2010-08-29

一个月后，集团传达一个重要文件。原来销售总部提请老板，为了应对日益激烈的市场竞争，产品包装设计必须尽快升级，要求集团公司广告部和企划部联手设计产品新包装。

老板批示同意，并特别注明两个月后由集团 30 位高管和销售总部代表一起参加评选会，对入选作品重奖。好呀，这是企划部第一次和广告总部正面较量，老子巴不得呢。老彭，看我这次如何完胜你！

未完待续。。。。。

敬请明天关注。。。。

作者:万里依然 日期:2010-08-29

回复:

作者: haofengyin 回复日期: 2010-08-29

能感觉到雨总是个真性情的人，也想一起创业。可惜我熟悉的是金融行业，也认定在金融长期发展下去，希望可以成为朋友！

谢谢哥们的抬爱和关心，如果您在未来一个月还能关注帖子，并且热情没被我的文字和故事浇灭，好，我们会取得联络的。呵呵：)

作者:万里依然 日期:2010-08-29

有些想创业的朋友曾问我，如何创业？

似乎感觉有些迷茫。

我的诀窍公布如下：先别提什么创业，先把一件事情做透，做好再说。什么标准叫做透，做好？

为什么要怎么说？

曾有一位朋友说我的帖子缺乏战略上的思考，我的回答是，在创业家园上发帖子的人，从来不缺少战略思考，都是想通过自己努力实现梦想，这就是战略思考。一分钟就想好了。

中国人缺乏什么？

有本书叫《细节决定成败》，这书写得入木三分！

我们创业缺乏的就是对细节的关注，执行力差劲，所以创业没成功。

好，回到刚才问题，我现在要设计产品包装，如果您是我的话，手下有 12 条枪，您如何做？

做到什么程度才叫把事情做得彻底，做得透彻？

标准就是获得公司肯定，这里面有什么方法和思路吗？

有啊，太有了，好，有心的朋友可以自己先想想，我会很仔细地描述整个设计过程，大家看看，是否您也有这个思路或者更好的思路。

如果您能把设计包装的事情做绝了，好，做别的事情呢？

自然也是有板有眼。就像我写谈判那场，基本上把谈判中该出现的要素都写到了，这就叫把谈判写透彻了，明白我的意思了吗？

我们需要的就是这个，把一件事情做到极致，等别人来再做，基本没新意了。

这个本事需要长期实践和反复摸索，甚至是失败，没关系，当自己觉得各种事情都做得不错的时候，您想创业？

想怎么干就怎么干吧，因为平时是努力在做事情，所以成功的时候也是一样。

作者：万里依然 日期：2010-08-29

有些想创业的朋友曾问我，如何创业？

似乎感觉有些迷茫。

我的诀窍公布如下：

先别提什么创业，先把一件事情做透，做好再说。什么标准叫做透，做好？

为什么要怎么说？

曾有一位朋友说我的帖子缺乏战略上的思考，我的回答是，在创业家园上发帖子的人，从来不缺少战略思考，都是想通过自己努力实现梦想，这就是战略思考。一分钟就想好了。

中国人缺乏什么？

有本书叫《细节决定成败》，这书写得入木三分！

我们创业缺乏的就是对细节的关注，执行力差劲，所以创业没成功。

好，回到刚才问题，我现在要设计产品包装，如果您是我的话，手下有 12 条枪，您如何做？

做到什么程度才叫把事情做得彻底，做得透彻？

标准就是获得公司肯定，这里面有什么方法和思路吗？

有啊，太有了，好，有心的朋友可以自己先想想，我会很仔细地描述整个设计过程，大家看看，是否您也有这个思路或者更好的思路。

如果您能把设计包装的事情做绝了，好，做别的事情呢？

自然也是有板有眼。就像我写谈判那场，基本上把谈判中该出现的要素都写到了，这就叫把谈判写透彻了，明白我的意思了吗？

我们需要的就是这个，把一件事情做到极致，等别人来再做，基本没新意了。

这个本事需要长期实践和反复摸索，甚至是失败，没关系，当自

已觉得各种事情都做得不错的时候，您想创业？

想怎么干就怎么干吧，因为平时是努力在做事情，所以成功的时候也是一样。

作者：万里依然 日期：2010-08-29

回复：

作者：月是故乡明 2009 回复日期：2010-08-28

作者：万里依然 回复日期：2010-08-19

朋友介绍，结识一支安徽装修队，于是我添置点气泵等简单施工设备，自己组建队伍，俗称装修游击队.....咱天天闷坐屋内，在新浪聊天室里狂发信息：“您家要装修吗？

我擅长简欧风格，价格实在。”

搞得常被版主踢出。

记得 98 年以前，“新浪”

还没开张吧？

？

另外，新浪聊天室难道时空跳跃，在您那个“时代”

就有了？

？

回答：当时的业务主要收获都来自新浪，印象也最深刻，所以帖子直接写新浪，可以理解成一个技术处理，行文没必要说我先上什么

网站，效果不好，再上什么网站.....，这个不是重点，似乎啰嗦了点。如果造成误会或曲解，那是因为我的不仔细，在此赔礼道歉。

但我个人认为这帖子又不是什么重要档案，似乎没太必要钻研过于细枝末节的情节，想发现帖子作假？

是玩 YY 的文章？

呵呵，如果是假，不用到 18 页您来指正，刚过第一页，我可以说再见啦。

这就像谈判一场的描写，实际是孟总是老板朋友，他有个广告项目，但我觉得不咋地，利用专业知识把他说的自己都无趣走了，而省级公路是另外一个广告公司跑来谈的，也是打着所谓老板的什么朋友，但我确实按帖子上这么说的，跟那家公司谈判也确实占了点上风。

因为孟总也是破产之人，自己有所感悟，印象极深，所以干脆就把他们二合一起来，这个在帖子中无伤大雅。我的理解是艺术加工。

好，希望朋友您继续关注，多谢支持。一句话，能指正或留言的，都是我的朋友，而且是关心我的朋友，再次谢谢。

作者：万里依然日期：2010-08-30

回复：作者：自由之风

谢谢夸奖和褒奖，呵呵，后面会说道老板和我的故事，我从他们身上学到很多东西，不然我舍弃创业，出来打工，为什么？

就是要跟高人学习。好，请继续关注，多谢捧场啊，呵呵

作者：万里依然日期：2010-08-30

回复：作者：自由之风

谢谢夸奖和褒奖，呵呵，后面会说道老板和我的故事，我从他们身上学到很多东西，不然我舍弃创业，出来打工，为什么？

就是要跟高人学习。

我记得老板曾对我说：“如果我把这企业交给你做，三天就倒闭！”

呵呵，多有震撼力的评价哦！

为什么他要这么说我？

好，请继续关注，多谢捧场啊，呵呵

作者：万里依然日期：2010-08-30

老彭业务综合能力很强，但由于他嫉贤妒能，容不下能人，所以他的广告总部只配备了 2 名设计师、2 名媒介主管、1 名文案和 3 名策划，他的团队虽然在集团已经有几年光景了，熟悉内部情况，但我和他们打过几次交道后，发现也没啥高手出没，整体并不占优。

我来公司已经 4 个多月，企划部有业绩做支撑，部门又扩编了 3 名策划，总共有 13 人在编，现在可说兵强马壮，粮草充足。两大部门直观对比，企划部 8 名策划对广告部 3 人，3 名设计师对 2 人，不仅人数占有，更关键是斗志旺盛，团结肯干，老彭个人再厉害，他是战场上的赵子龙？

球场上的马拉多拉？

赌场上的高进？

情场上的徐志摩？

嘿，别逗了，狮子再厉害还怕群狼，何况我还不是一只懒羊羊。

我马上喊所有人开会：“集团叫咱们参与产品包装升级设计的批

示，你们看了吧。好，现在到了玩命时刻，情报组、企划组、和设计组，都把手头上的事情放放，上午你们先开个小组会，中午吃过饭，我们集体商讨对策，从今天起，忘记休息！

这次集团选定了商超线、酒店线和零批线，每条销售渠道二到四大系列产品，再加上春节一线城市促销装和三线城市促销装，一共 12 款大类产品包装，需要重新设计，至于每类别下面的 100ml、180ml、300ml、500ml、1000ml 的不同规格包装，自然都是跟随大类中标而中标，我们不必过于关注。嘿嘿，咱目标没别的，打丫老彭一个 12:0！”

“好！”

大家马上行动起来。

作者:万里依然 日期:2010-08-30

回复

作者: haofengyin 回复日期: 2010-08-30

呵呵，你在深圳呀，巧了，我在福田。好，找个恰当机会，我们好好聊聊，呵呵，期待中。。。。

作者:万里依然 日期:2010-08-30

包装研讨会。我正在会上慷慨陈词：“韩国总统李明博，在现代集团从一个小业务员发家，只用了 20 年便荣升总裁一职，有人问他是否有亲属关系，才创造一个升迁奇迹。李明博答：‘我跟老板没关系。谁说我在现代集团只做 20 年？

不，我是做了 40 年。因为我每天工作 16 小时，相当于别人 2 倍。’从李明博身上，我们可以看到，即使你再聪明过人，一样要付

出努力。你们看过《一万小时天才理论》这本书吗？”

众人摇头。

加拿大作家丹尼尔写的《一万小时天才理论》一书曾轰动世界。书中证明一点，任何领域的任何专家都要经过一万小时专心致志的练习才能成才。换言之，要想成为天才，就要在长达 10 年时间里，每天有效训练 3 小时，才有可能成功，并且书中举了无数个名人案例来证明该理论的成立。

我的设想是，如果大家每天干 16 小时，天天如此坚持一年，那一年就有 5800 小时得到训练，只需两年，部门中很多人就将成为销售与策划专家。但我为什么要逼迫自己和大家如此辛苦工作呢？

道理简单。上帝对每人都公平，人这一辈子，总有辛苦的时候。年轻时多努力些，年老就相对轻松；反之，年轻时太贪玩，年老就得玩命工作，怎么也要补偿回来。谁愿意到老了，自己还被迫若干年纪外出奔波？

到那时候，如果才后悔过去虚度的光阴，可惜说啥都晚了。所以，出于此目的，我才要逼迫自己和大家趁着年轻多学多干多挣钱。

当然，人活在社会上，讲究“平等利益交换”。我教大家一些策划和广告知识，并不白教，也不免费。因为部门业务水平大幅提高，业绩必然显赫，自然我能凭此而快速升职，待遇翻倍，好比是众人为我抬轿上山。

但大家付出努力后，所获好处是本领学到自己身上，谁能带走？

我升迁后，他们自然跟着升职，那也是本事、职位和薪水翻倍，

由此，我们双方互不相欠。大家虽然是抬轿上山，但不都是站到山顶上了吗？

那个小黄后来在 A 集团月薪近 2 万，要他没在我部门里锻炼过三年，他能有今天？

把话说开了，事实就是如此简单。

作者：万里依然 日期：2010-08-30

我还有一个雄心，要“一统”

A 集团所有分公司的企划部。现在的各大分公司，只成立我们一个企划部，如果团队表现突出，能切实提升分公司销售业绩，自然可以不断向老板申请添人添枪。等我把团队带出个样子，再逐步将骨干一一调到各大分公司新组建企划部，就像细胞分裂和克隆一样。

等各企划部建立完毕，可都是我的嫡系部队和心腹，他们会听谁的？

听老彭的？

别扯淡了。

还是“我为人人，人人为我”

的套路，大家看到自己能从一个普通的策划专员升职到分公司的部长，谁不想玩命干活？

谁不想用业绩表现自己？

好，等他们都成部长了，那我呢？

企划总监名号该归谁？

这就是所谓的“工资不是要出来的，是干出来的”

道理。

我心里早就算过，如果各大分公司都组建企划部，我手下的团队将有 50 多人，遍布全国各地。到那时，老彭就凭那十几杆鸟枪破炮，还能折腾出什么新鲜玩意出来？

但一切美好的设想都要从第一步做起。产品包装升值设计就是我们企划部接到的首个重活，只许成功，不许失败。

中午的会议，开得不咋地，大家所提思路都是普通级，没啥新鲜。我忽然想起过去自学设计的成功经验，哈，为什么不能克隆呢？

对，照方抓药！

今天就到这里吧，明天更精彩哦。。。。

我会和大家一起分享我做事情的经验，敬请关注

再次感谢众多朋友的厚爱。。。。

作者:万里依然 日期:2010-08-30

接受作者: ljsh98 批评，明天加倍努力，呵呵

作者:万里依然 日期:2010-08-30

作者: ljsh98 回复日期: 2010-08-30

LZ 干劲没有以前强烈了，不过瘾，O(∩_∩)O 哈哈~

回答，哥们啊，不能天天都是高潮呀，就是金庸小说也有若干铺垫和陈述，最后才是华山论剑，是不呵呵，我接受批评，明天更努力些，呵呵，顺祝开心哦

作者:万里依然 日期:2010-08-30

回复:

作者：标图王子回复日期：2010-08-30

楼主，我一直在关注你的帖子，从第一页开始就仔细研读，你有北京人的痞性，这点北方人还是蛮喜欢的，同样你也有深圳的创新，我在深圳，我估计你的项目能成，继续看看帖子。

有2个问题，

1，你的项目是否已经有完整的准备，人全了立马开工？

2，大体可以在帖子中介绍下你的项目，这样比文字更吸引人，当然，保密工作不用我多说，你也不想把孩子给别人家。

回答：

呵呵，哥们，我籍贯四川，还有四川人吃苦耐劳的精神呢。唉，没人夸，就自己夸自己吧，谁叫咱脸皮厚呢，呵呵：)

我赋在家两年，脑子就想着创业，想如何利用自己横跨广告和室内设计两大优势，开创一片新天地，刚开始的思维也是走了很多弯路，直到发生了一件事情，我才恍然，哦，原来走错路了。后来，思路逐渐清晰起来，知道如何发挥这个长项了。为什么别人没想到，不是别人不够厉害，而是没有这方面的经历。

我可以告诉您一个实例，我在那个家纺企业的时候，认识了一个厉害人物，非常巧合，他跟我一样，也是横跨这两个行业，而且他还开了一家广告公司。除了广告业务外，他主要干一件事情，买大房子，然后自己设计装修，他也是利用广告思路来设计室内，效果自然与众不同，所以，他获利颇丰。他曾经跟我说，有一套房子装完后，客户极喜欢，马上掏出手机拍照，证明房间里所有陈列的东西都归他了！

靠，这家伙有意思。

但我不做他这个，我做的比他高级些，他是零售，我是批发。

现在的项目，我只用两句话就能概括，包括盈利模式在内，5分钟能说个清清楚楚，但真的不能说，我能说的，请您继续关注帖子，一切尽在不言中。

合伙人到了，大家签订好合作协议，自然就能开工，不然喊人家一起来创业，还要琢磨如何创业，那也太耽误人家了，是不？

我有精神压力。

作者:万里依然 日期:2010-08-30

回答

作者:李易鸿

我不看好高端奢侈品牌。奢侈品牌的路线是：小众--出名--街牌--做烂--死掉，或者永远维持在很窄的小众。

您的观点非常正确！

沃尔沃够高端吧，结果呢？

我们有共同观点和话题，所以我放弃了专攻别墅设计

作者:万里依然 日期:2010-08-31

回复:作者: heiweijie 天使回复日期: 2010-08-31

楼主：一口气看到了现在，我很佩服你的精神和行动力，像你这样的人，如果没有取得成功，是不是老天爷太不公平了？

还是希望楼主创业能成功，这是我第一次在天涯上发帖，呵呵，有问题请教楼主，我25岁女孩，长像不错，学历不高，在一个二线

城市，没什么存款，楼主能给我看看我的人生应该怎样去过？

现在真的迷惘了……谢谢！

！

！

回答：只要想创业，必然从销售入手，如果自己销售不精，创业必失败。所以，我建议你从销售入手，但要选择好行业。行业不同，销售业绩和回报相差太多。

女孩做销售有优势，记得那时候我在报社才半年，有个女孩业绩也不错，我们之间有竞争，她的绝活是“哭”，只要遇见客户不给钱的，她就鼻涕一把泪一把，十之八九把钱哭回来，我呢，还得费尽口舌才能搞定，当时就想，唉，男女做销售，还是女性有优势呀。不是叫你去哭，而是你本身就有性别优势。比如，你报错价格了，只要你说声对不起，事情就过去了，但换作男性呢？

报错价格就要承担损失。

还有，你要有个长远的目标规划，比如你喜欢什么行业比如餐饮，那你就先在这个行业打工，快餐、外卖、高档酒楼，你可以不断去尝试，不仅积累人脉，而且长见识和本事，等学到一身本事后再创业。这个过程可能要5年，可能要10年，关键是要持之以恒。不要像我，今天干广告，明天做装修，唉，我是被逼迫不得已，你呢，从一开始即可玩命奔目标前进。

好，祝你成功，但在成功前，可能要先掉层皮，哭三桶眼泪，顺便还瘦身。最后，说一句，成功跟聪明没关系，只跟恒心有关系。

作者:万里依然 日期:2010-08-31

回复: 作者: doppel 回复日期: 2010-08-31

也许我看出来点什么东西。。。呵呵

看到最后是不是和我想的一样。。

哥们,您想看出点什么?

呵呵,别吓唬我呀,咱胆子可不大,哈:)

作者:万里依然 日期:2010-08-31

作者: 无涯子之雨之臂 回复日期: 2010-08-31

兄弟,我是做销售的,都干了一年多了,起色不大,激情在减退,我很担心,还不如辞职摆地摊呢,给自己些压力,也能多学些东西,在公司能碰上你这样全力锻炼下属的领导确实很难,也许是我自己运气不好吧,我是一个特别期待自己也能有点故事可讲的进步青年,呵呵,本来还要看你怎样和老彭斗法呢,不想就看到底了,快点写啊!

让俺饱饱眼福,受点启发。说不好,我还真如一头沉睡的雄狮,被你给唤醒了。我现在真想白手起家,经验谈不上,就想自己好好摸爬滚打一番,你说我适合么?

作为过来人,老哥看我写了这么多的份上,给点建议,在下洗耳恭听。

回答:

起色不大,说明您还没找到提高销售业绩的方法,也许只是在使蛮力干活,还有,没有成绩也不能再刺激您的热情,导致现在不妙的状况。

您有创业或则要求自己进步的想法当然很好，是笔不错的财富。但有几个小问题需要解决，比如，你必须先找到自己喜欢的行业，不喜欢说什么都没用。

其次，看帖子不是为了看热闹，也许我的创业轨迹没法复制，但我的创业思路和谋划可以复制。

很高兴您能回帖，但我发现您还没看懂这帖子，也许需要看两遍？三遍？

我曾说，主席看书，把《史记》和《资治通鉴》读了十几遍，人家是大学问家，还要读十几遍，何况我们呢？

等您看懂帖子，自然有新思路了。我曾经看一张经典设计稿，不是看一遍，而是看一年，在一年中，至少看 100 遍！

直到彻底背诵、理解、运用为止。这个方法走到哪里都适用。好，祝愿您找到合适自己发展的道路。

作者：万里依然 日期：2010-08-31

上个世纪 50 年代，英国有个有天赋的短跑选手，他想破 200 米世界记录，于是在和教练商量后，决定采用“目标细分法”

来实现目标。

原来 200 米的世界记录保持着，他跑到头 50 米时，有个奔跑时间记录，跑到 100 时又存在一个时间记录，跑到第 150 米时还有一个记录，最后的第 200 米便是世界记录。

英国短跑选手参照原世界纪录中的各位置时间，制定对应“小目标”。比如原记录中，0——50 米的奔跑时间记录是 6 秒，他们决定

先打破 6 秒的记录。这是第一个小目标，好嘛，目标制定好后，这哥
们就开始天天练，就练从起跑到 50 米这段距离，直到奔跑速度打破
6 秒为止。好，第一个小目标实现了。

接着，原记录对应跑到 100 米时的记录是 11 秒，他们又开始练
习百米速度，从 0——100 米，天天玩命跑，直到打破 11 秒原记录为
止，好，第二个小目标也拿下。以此类推，后来，这个有干劲，懂方
法的家伙真打破了世界记录！

这就是利用“目标细分法”

解决问题的威力。一条羊腿，不能一口吞下，咱们不是鳄鱼，也
不是蟒蛇。怎么办？

一口吃不下来，扔了？

那还不被灰太狼捡了去？

生活常识告之，肉可以一口一口吃，为什么要一口吞呢？

好，一口一口吃，可以理解成把总目标分解成若干了小目标，吃
一口就相当于完成一个目标，最后，当所有小目标都搞定，那总目标
呢？

嘿，吃进肚子里了啊。

这方法我经常实践，发现极管用，至少在做一件事情时，不盲目
瞎干，能明确计划和思路。

好，这里和大家一起分享。至于其他方法，我可不能一股脑全说
完，好吃的大餐总是最后上！

跟紧帖子，还有桂花鱼吃呢。哈！

作者:万里依然日期:2010-08-31

话题回来。当时，我决定投身室内设计，由于要尽快还债，没有时间磨洋工，所以规定自己必须在 15 天之内，完成学习室内设计的任务，然后尽快出去找活挣钱去，可能吗？

人家学室内设计，大学上了 4 年！

我突击能行？

还是那句话，办法总比困难多。咱不是掌握了“目标细分法”了吗？

我没有时间系统学习室内知识，怎么办？

干脆是水贼过河不使狗刨，直接看国外室内设计作品，从大师级作品里领悟设计灵感和掌握设计方法。第一个目标：先看懂设计。

设计项目太多怎么办？

从客厅到卧室，从餐厅到厨房，从书房到卫生间，从阳台到更衣间，每个空间都有大量需要学习的知识，如何尽快学会？

主席有句名言：“先解决主要矛盾，主要矛盾解决后，次要矛盾上升为主要矛盾，然后再依次解决。”

好，就按主席的说法办。

业主最关心什么空间？

第一是客厅，第二是卧室。好，我在 15 天时间只看客厅和卧室，而且主要学吊顶和墙壁的设计，其余不看。第一次和业主见面，只要能在客厅和卧室设计方面，把业主喷晕，后面还不水到渠成？

第二个目标：明确主攻方向。

如何以最快速度入门？

请教同行高手啊。我马上电话联络，记得那天晚上，我和朋友见到一位装修公司的设计主任，我拿出很多客厅和卧室设计图，请他一张一张讲解设计思路和窍门，没听懂，那就再讲一遍，直到听懂为止。

那次好像是讲到了后半夜，连我都有些过意不去了。听明白后，回来自己对着自己再讲两遍，接着做笔记，做归纳总结，做心得。学会第一批图片，再请教第二批图片，等请教几百张图片后，终于开始出现大同小异的设计思路了。这时候，知道自己有希望。第三个目标：真正明白设计。

室内设计很难吗？

成为高手很难，但当个普通设计师，一点都不难。我很快有了设计心得。但没实践怎么办？

于是再央求别人，请他们带我到现场参观。另外一位朋友，也是位设计高手，他一边带我走访现场，一边仔细讲解，思路对应效果图，效果图对应实景实物，实景实物再对应思路，看完两三套房子后，我感觉水平又有精进。第四个目标：粗陋实践，感性认识，别说外行话。

返回头来，从和其他设计师聊天中，我发现设计的诀窍是多看大师作品，多动脑，多总结。比如，没人告诉我室内设计最后能归结到一点，那就是“掌握颜色搭配和比例”

即可成功，这就是我在实践中的总结。此为后话。

可光实现前面四个目标，能在 15 天毕业？

显然不行。

那该如何是好？

这时，咱又玩命动脑，还真发现了一个好方法。

我从来不认为自己聪明，智商跟别人一样，绝对不是故意谦虚！

这点心里清楚。我只不过比别人更爱动脑，更爱琢磨事情，更爱掌握事半功半的做事方法而已。如果有人当面夸奖我聪明，我都是第一时间否定，确实，咱脑子一般。这法子不是凭聪明想到的，而是经验。

我的观点是“笨办法往往是最好办法！”

有太多的人，总想走捷径，但世界上如果真存在发财捷径，那还不早就被人走成了高速公路，拥堵成灾？

通常很多人都自认为很聪明，凡是有这类想法的人，其实大都一事无成，因为有小聪明的人一般没啥大智慧。我接触到几个亿万级大老板，发现他们没啥小聪明，似乎做事还傻傻的，其实人家眼睫毛都是空的，能看不透别人的小聪明？

只是他们不玩小聪明罢了。

彩票是发财捷径，结果呢？

一万分之一的中签率，而且凡是中大奖的人，由于心态失衡，疯狂造钱，几年后又回到老日子上了。赌博也是发财捷径，结果呢？

除了散户捐钱给庄家，就没其他新闻了。

好，咱的笨办法就是玩命背图片，下苦功夫。光能理解图片有什么实用价值？

能立刻冲出去挣钱？

只有背诵大师的设计方案，到了现场灵活运用，这才能将所学知识化为强大战斗力。这是我的第五个小目标。

但如何能在一周之内背下 5000 多张图片？

我又开始动脑，决定再次使用“目标细分法”，再把总目标分成几个小目标，省略 600 字，太细节了，不说也罢。

多说一句，设计师大都钻研本职工作去了，没有几个人精通谈判，经常被业主砍价欺负，我嘛，谈价只谈 5 分钟，剩下 95 分钟干吗？

唉，咱专门谈别的。即使碰到想玩命砍价的家伙，我也能时不时从价格谈判中把他拽出来，一句话，就是不许碰我的价格！

这里是军事禁区！

呵呵，都是在报社工作时，琢磨出来的道道。

作者：万里依然 日期：2010-08-31

回复：

作者：明觉回复日期：2010-08-31

看来您在期货上栽了个大跟头，摔得还不轻，但按照您的行事风格来看，不应该呀。您做事很强调做透，很强调细节，在期货上难道想也没想就一头扎进去了吗？

“这个不是在我本专业上失败的”，可您也转换过几个专业呀，还都挺成功的，这次失败到底是怎么回事呢？

很想听听。

我还算好的，那个湛江糖王是个杰出的糖业老板，他在奥运会前，因白糖期货对赌，最后亏损几个亿，精神压力过大，很多债主雇凶逼

上门来，最后他一念之差，跳楼轻生。

据说，他跳楼第二天，白糖价格居然大涨！

为什么？

我只能说，今天是亿万富翁，明天就有可能是乞丐，人的命运很难讲。我嘛，命保住了比啥都强。这事情后面说。

作者:万里依然 日期:2010-08-31

回复:

作者:一曲两笑回复日期:2010-08-31

首先，多谢楼主的分享。你谈判那一段，未经您同意，我已经借来打印装订，在努力理解、吸收，希望在以后的工作中运用的到。

回答：哥们，您是个有心人，不光看热闹，还能自主学点东西，您不成功谁能成功？

给您个小小建议，为了尽快掌握谈判技巧，可以找人来模仿对手，反复演习才能彻底掌握方法。

举例：备受关注的国民党主席马英九和民进党主席蔡英文就两岸经济合作框架协议(ECFA)进行了一场全台直播的电视辩论。原来嘴笨的马英九出人意料地大获全胜，为什么因为马英九在台下和助手进行了多场模拟辩论赛，反复演习，预测了对方多种提法，找到对策，这才有获胜的可能。老套的总结是台上一分钟，台下十年功。新派的总结是，模拟对手，反复演习，熟练掌握方法。

好，预祝您成功！

作者:万里依然 日期:2010-08-31

回忆完毕，思路整理出来，那就是先要准备好所有资料，看完全世界的经典包装设计，再做设计也是经典，因为我们的参照对象各个了得，各个大牌。

我马上组织大家继续开会：“小辉，情报组有三个任务，首先负责搜集整理竞品包装，到市场上把能买到的竞品都买回来，但考虑费用有限，不要所有包装规格都买，同系列挑不同规格买；其次，在网上搜集所有包装图片，然后分类整理；最后，搜集国外出版的包装设计图书，统统拿到书目名单，我们选择性购买。你是情报组负责人，负责全部事情，都知道怎么做吗？”

“好，明白！”

“都明白？”

“那你说说如何买书？”

“先到网上搜相关信息，然后到书城淘宝。”

“唉，想简单了。别的先不讲，就说书城买书。你要先到新华书店，摸清设计类图书大概，但不要买。然后再到书城里找私人书商，请他们帮忙搞国外进口的包装设计书，最好要盗版的，便宜啊。你一定要跟书商们混熟，他们又有渠道又有货源，准能帮我们找到好书。再提醒一句，只准买国外包装设计书，国内的一概不要。”

“好，这回明白了。”

“真明白了吗？”

嘿，我看未必。现在国内有一批图片公司，专门把国际设计图书和期刊扫描整理后，压制成光盘出售，你一定要找到他们，哪怕是掘

地三尺，这些盗版光盘 10 块钱一张，买上个几百张，我们包装资料库立刻充实起来，嘿，想不成功都难。还有，你先摸清道儿，买书前喊设计部一起去买，买什么书他们决定。多问一句，你准备打什么名号去买书？”

“还要打名号？”

“唉，没有好名号，没有利益勾结，书商们能给你使劲？”

你要先包装好自己，告诉他们，为了防止经销商恶意窜货，扰乱市场价格，A 集团决定各个分公司自行设计本区域的产品包装，我们有 10 个分公司，就要订购 10 套图书，但在团购前，需要让集团设计总监审核，他通过后，便能大量订购。

所以先订购一套送审。这样包装，单价和书目种类都有保证，都明白了不？”

为什么我对这套门路清楚，因为在搜集室内设计图片时，我就是采用这个套路，现在做起来，当然轻车熟路啦。

作者：万里依然 日期：2010-08-31

回复：

作者：chengshinanhai_ 回复日期：2010-08-31

什么智商与情商，又这个商，那个商，中国人一个词“悟性”

什么沟通能力，谈判能力，这个能力，那个能力，中国人一个词“本事”

西方在科学技术方面确实有优势，但在哲学和有关与人性的理解与总结上，中国的文化无可比拟。

看来 LZ 已熟读传统文化，谈判那一段完全就是《鬼谷子》的实战演练.....

PS: 文章中已有几处细节涉及到你的创业项目，联系起来以及你在其它的帖子中提到的相关项目介绍, 对您的项目略知一二.... 您的帖子从头看到尾，不止一遍... 收获太多...

佩服 LZ 的悟性与本事....

回答：哥们，您已经把我给看穿了，基本与透明人无异。

呵呵，您有透视功能？

我觉得创业和打工，与学历没啥关系，但跟知识结构和知识丰富程度绝对有关系。我的老板的私人书库，可以用小型图书馆来形容，他如何买书人家可是有钱人，但更懂得节约。全国各地分公司都有专人负责帮他买书，只要碰见书店搞打折活动，马上大量采购，他的知识如何当我的面，可以大段大段背诵《阿房宫赋》..... 靠，无论是政治、历史、哲学、军事，无一不精，唉，跟他比，我像小学生，难怪人家成功呢。

我每天读书看报 1 个多小时，从中学开始不曾间断，计算下来：

我读书多吗？

唉，太少了，日本曾经的首富孙正义，也就是日本软银集团的老板，投资了阿里巴巴。孙正义生病在医院里住了 3 年，他读了 4000 本书，书读完后思想全通了，简直把事情看透。他决定创业前，罗列了 50 个行业，逐一分析优劣，最后决定在软件行业创业，那时候美国比尔盖茨也刚开始创业。他抓住行业发展时机，一举成为日本首富。

可见我读书还是读少了。所以，我还要继续读书。

好，我们一起多读书，每读一本书，就相当于和一位大师交谈一次，只要从书里学到一招，好，就有巨大收获。比如，读《曾国藩》的时候，曾国藩看相的方法就学到了，而且书里讲了曾国藩看人的三个案例，极其精彩，以后我会讲到这块。

回复

作者：ican0210 回复日期：2010-08-31

作者：ican0210 回复日期：2010-08-31

一直想看楼主你与你偶像那种级别的人物打交道的时候从他们身上都学到了哪些东西

如果楼主能大篇幅的重点说说这方面就好了加油楼主同为水瓶座

我会讲到这方面的，我为什么出来要打工不为挣钱，就是为了多跟高人学本事，我后来的思维和做事方法，很多都是跟这些老板学到的。慢慢来，我会讲到的。

好，多谢支持和关爱，我们一起进步。

作者：万里依然 日期：2010-08-31

回复：

作者：chengshinanhai_ 回复日期：2010-08-31 计算下来：(25年
×365天/年×1.5小时×2万字/小时) /平均15万字
(一本书)=2000本书（按我的方法匡算，帖子里讲过我喜欢简单匡算）

作者:万里依然 日期:2010-08-31

回复:

作者:万利之要回复日期:2010-08-31

楼主的“想赚钱跟我来”

抱枕

这个项目太小了，是以前的想法。呵呵，我每天也在进步哦，过去的想法不算数啦，呵呵，别猜啦，跟帖子一起分享我的经验吧

作者:万里依然 日期:2010-08-31

安排完情报组工作任务，我又对小黄说：“企划组任务很重，首先把乳制品行业设计好的产品分门类打成画册，再选三个人带画册去做市场调查。20天内，必须拿到3000+1000份有效问卷。记住，没有奖品也要把问卷拿到手，办法自己想。还有，上次有个调查，发现消费者购买牛奶时，60%的人是因为口感而购买，20%看价格，20%看包装。好，这次调查表要摸清消费者喜欢包装的什么设计因素，为比稿提供实际参考依据。”

“3000+1000份？”

“什么意思？”

“购买牛奶的消费群有75%是女性，所以3000份问卷是专门针对女性的调查。还有问题吗？”

“老大，没奖品怎么做调查，现在的人都不傻啊！”

“嘿，我看是你傻。张总不可能给我批调查问卷的礼品，这位老总以抠门著称。你该换个思路。咱们部门每个月能领5箱福利奶，你

不会一次性先申请领半年的？

老子不过了，把福利当奖品发下去。还有，不是有那么多广告公司找我们要广告吗？

带上人去公司找他们啊，他们能不配合调查？

还有，三鹿正在商超做买整箱奶送奶杯的堆头促销活动，你看哪家商场没他们促销员，马上冒充三鹿员工，调查不就能搞了吗？

当然还可以冒充其他公司的。还有，到士多店去问老板娘啊，凡是销售我们产品不错的士多店都可以调查；还有，你在厂门口外面，举办一个免费牛奶知识讲座，大家被你高音喇叭吸引过来，再配合搞点免费品尝活动，底下人不就能趁机做点调查吗？

还有，……”

“行了，老大，明白了。这个说起来还真不难，好，还有啥事要做。”

作者：万里依然 日期：2010-08-31

回复：

作者：cgf0218 回复日期：2010-08-31

LZ也在线啊，楼主的故事很精彩，作为一个毕业四年多的人，和您原来刚毕业时简直不能比，个人也有一些小想法，想做一些事情，然后换了工作，搞销售，我们是水泥厂的大型除尘设备，已经做了半年多，没有什么进展，我们领导今年已经有6200万的合同了，自己迷茫中。大哥能给一些意见吗？

回答：美国最牛的销售，据说他的本事大到能将冰箱卖给爱基斯

摩人，他现在卖得的是波音飞机。

您说的水泥行业销售，每个合同都该是个大型合同，对于这类合同，个人能力显然处于很劣势的地位，而且人脉和信息极其关键，这需要时间来积累。换句话说，您的能力在这个行业不能充分发挥，发挥空间有限，因为合同要看付款、单价、厂家实力，品牌信誉，交货时间，售后服务等等。如果您很牛，才能在类似波音飞机、水泥等超级行业里伸手。

如果真想做好销售，给您个小建议，选择某个行业的销售前提，要是我的话，就是自己能在销售中占主导地位，比如我在报社做广告业务。再假设，销售饮水机，厂家实力大同小异，这时候就能体现个人销售实力了，如果您够出色，自然有业绩。恕我直言，您现在可能还没这个业务能力，还有提高的机会和空间呢。所以，似乎可以从小的销售做起，逐渐积累起经验后，再做大的销售。

我刚进 A 集团，和别人签订个 100 万的合同，都感觉紧张，后来签订 6000 万的超级合同，也没觉得有什么了不起的，说明什么？

因为自己有经历了，有经历就是有实践，水到渠成的事，自然到了后面，面对大合同也没啥压力了。所以，经验的积累极其重要，一切从小处开始，也许你上来的台阶有些猛，造成不利局面。呵呵，一家之言，勿生气。

水泥行业我不太了解，只是感觉个人能力发挥空间不大哦，里面牵涉的因素太多，自己控制不了。如果再有点业绩要求，或者生活压力什么的，自己压力增大，不利于今后谈判呢，请三思。

说得不好，多多原谅。

再次谢谢关心帖子，顺祝工作开心。

作者:万里依然日期:2010-09-01

这时候，秘书小杨忽然递给我一张传真。原来是广告总部制定的下个月在央视发布广告的栏目和单价表，老板叫我们部门暗地审核一下他们的广告单价。这个可以理解，双轨制的优势之一就是互相监督。

行业内风传，史玉柱的脑白金广告投放量非常巨大，他们的广告部前脚刚和媒介签订合同，后脚就有审计部门出马，审核其广告价格，在行业里俗称“小脚侦缉队”。据说有一次，广告部在河北某报社投放广告，结果被“小脚侦缉队”

查出问题，广告部有人为此还犯了事。

“哦，叫我们做‘小脚侦缉队’？”

好呀，那咱们就先侦缉侦缉吧，看看老彭屁股干净不？”

想到这里，我扑哧乐出声来。

未完待续。。。。。

今天写累了，就到这里吧，就到这里吧，我们明天见。

作者:万里依然日期:2010-09-01

对于审计广告单价，我决定自己干。当前最重要的工作是打赢包装设计擂台赛！

我做事情有个特点，抓住一个主要方向就玩命干，而不管其他，绝对不让其他杂事打扰主要事情。

老板如何能记住下属业绩对不起，他日理万机，只能记得主要事

件，其他细枝末节还关注吗？

大家也许注意到了，老板提起谁谁的，大都说他一件事儿，所以只要把最重要的事情做得出色出位，彻底做透，自然就有出人头地的那一天。

这个思路对于打工者很关键，也是我的一大心得。

作者：万里依然日期：2010-09-01

还有一点不可不察，即使我审查出老彭广告单价有问题，公司就会严厉处罚他？

别逗了！

在甲方广告圈有句名言，甲方的广告总监，不是老板的亲戚就是老板的红人，这跟岗位特殊性太有关联了。

打个比方，假设 A 集团这次要在央视投放 5 个栏目，谁是主打栏目，谁是配合栏目？

里面学问很深。不说具体业务细节，只说这 5 个栏目的广告代理公司，假设他们分别派 1 个客户部经理来游说，5 个人都把自己栏目夸奖得好似央视头牌似的，如果双方存在利益交换，甲方广告总监只要笔头子一晃，有的栏目就能多分到几万，甚至多分上百万的广告，外人并不得而知。

看到这表，忽然想起我在报社工作的岁月。对呀，猫腻也许就在其中！

作者：万里依然日期：2010-09-01

记得我做广告业务时，也是经常和其他报社的广告人在 4A 圈子

里 PK，尤其是几家媒体都入围投放计划后，谁分多谁分少，这要看 4A 广告公司计划部如何做计划。

我对计划部公关，有详细计划，分成两个策略，分别实施。首先对人方面，我不送回扣，只送精心挑选的小礼物。

前文讲过，我与客户关系处得不错，对他们脾气秉性和爱好了如指掌，好，就来个对症下药。我家在台湾和香港都有亲戚，那就说动我母亲出面，请香港亲戚代购一些国外的化妆品、香水、丝巾、限量版 ZIPPO 火机什么的。那时北京人的打扮还比较土，我的礼物不仅暗合人心对口味，而且显得我很用心表诚心。

道理简单，送钱给人家，存到银行后就没啥感觉了，但咱的限量版 ZIPPO 火机那得天天使吧，点火就能经常想起咱吧，这叫火烧友谊，越烧越红。这是对人性了解后的对策，没啥奥秘。记得那年是哈雷彗星 76 年以后再次回归地球，我托人搞到几个纪念哈雷回归的限量版 ZIPPO 火机，每个 1000 多块钱，分别送给几个重要的装修客户，以表示感谢，其中一人后来给我介绍了一个小工程，嗯，是一个甜活。如果送 1000 多块钱过去，人家能介绍工程给咱做？

别做梦了，但送礼送到心坎里去，那就是攻城为下，攻心为上啦，嘿，事半功倍。

其次对事方面，我提供一些独创的发布创意策略，比如把通栏广告置顶，由于阅读习惯，读者是从上到下阅读，会先看广告，而后才看到广告下面的文章，能大幅提高广告阅读率，客户自然满意。后来《北京青年报》连创意版权费都没给，直接把咱这招学了过去。有印

象的读者，回忆回忆，那时候北青是不是这么干过半年？

嘿嘿，咱这创意可以说，开了全国报纸异形广告发布的先河。但不光如此，针对不同客户，我的发布创意层出不穷。

有一个外地挺牛的客户，他们发布广告策略是非头版不上！

有点异想天开的味道。可报纸头版是报社脸面，哪能轻易卖掉脸面呢？

如果卖了广告，那就是说报社脸面也是有价儿的，说出来有些丢人，所以报社死活不肯答应我。但咱也不能放着钱不挣啊，那多憋屈自己？

大家看咱像个憋屈的人不？

两头讨好的事，咱有招应对，一起报刊出现两个大报头，不就结了？

好嘛，乐事发生了，那期报纸出现两个一模一样的报头，一个报头下面是整版广告，另一个报头下面是正常头版封面文章。报纸发行时，封面文章头版包在外面，广告头版放在里面，到了客户那儿，老子把两个头版再颠倒过来，说什么也要把客户广告放得敞亮些！

据说，客户对广告发布形式极满意，打算再上一次，这回报社打死也不干了，因为众多同行多有不解和嘲笑，唉，那次是我少有地憋屈一回。

不过，咱又开了全国报纸不卖头版的先河，那时人们思想还不像现在开放，在当时还有点轰动效应。2009年，《深圳晚报》也搞出两个头版，一个深圳晚报的报头下是国美电器的店庆头版广告，另一个

深圳晚报报头是正常头版，看到别人也玩这套路，心里一阵叹息：“唉，哥们十年前就玩过了。咋没点新创意呢？”

这个世界只有想不到的，没有做不到的。不是我有多聪明，而是肯在报上下苦功。那时候，整天对着报纸琢磨，天天翻报纸找灵感，看得咱跟孕妇似的，总想呕。有了想法还要和广告部、编辑部和设计部协商，因为有些创意太过大胆新奇，报社根本不准。

俗话说得好，不怕贼偷就怕贼惦记，天下什么事情能经得住天天琢磨？

再笨的家伙也能想几个歪招出来，何况咱还不笨。

一句话概括，我总能想出一些套路来配合客户的需求，同时也为报纸广告增强竞争力，但这些都算正招，还属正常竞争范畴之列。而歪门邪道的招数就是许诺广告回扣，非常直截了当，投放越多，客户自然拿得也越多。这是某些弱势媒体常用套路。

好，这次老子就要在这张表上，把隐藏的奥秘查个水落石出，数一数这条狼尾巴上到底有多少根狼毛！

到底能做多少根狼毫毛笔！

可是，这是我头一次看到电视投放广告计划表，唉，咱是报社出身，上面的内容有些还看不大懂！

要学的东西简直是太多，太多了，恨不得一天多给我匀出两小时来学习。我再扫了一眼合同订单，然后再轻轻放下来，咱有的是招数应对，怕什么？

作者：万里依然 日期：2010-09-01

回复：

作者：和尚也疯狂 2010 回复日期：2010-09-01

楼主给小弟也支支招吧

现在在上海从事二手房销售工作，也就是房产经纪人(中介)，去年做了半年，挣了差不多十万，但到今年却一分钱也没有挣到。我们这行对国家政策影响蛮大的，市场冷清也正常。简单说一下我们的行业，我们就是帮客户找房子，或者说帮房东找客户，代办贷款，然后交易过户，收取中介费用。房东这一块儿，没有什么问题，因为公司都有资料，打打电话就行了，但是客户难找。我们找客户的途径 1、做网络广告，在知名网站（安居客）做广告，2、驻守，驻守就是在小区门口放块牌子，上面写着房源，等着感兴趣的人来问。

去年成交的几个案子，都是驻守来的，还有一些就是上门店的客户，但是没有网络客户来源，今年换了一家公司，驻守没有效果，可能是地段原因吧，所以就只做网络广告了，但到现在为止，只接了一个客户电话，很郁闷，麻烦您支支招，或者给点儿建议。

您现在遇见的问题，也是其他同行遇见的问题。唉，说什么都晚了，您已经踏入行业中，只好帮忙提点小建议，虽然我不太赞成您入这个行当。

其实，我早就想投身房地产销售，但不是做中介(缺点你说完了)，是做一手楼盘销售。可惜无缘啊。房地产销售，是一个能挣钱，能学本事，有前途，显个人本事的行业啊。

大家都卖一栋楼，为什么有人是销售冠军，而有的被淘汰？

里面学问很深呢。

我记得以前有个做中介的朋友，也问我如何做好

我给他出了几个主意

一、常规套路：

1、不依靠公司力量，自己把手上房源拍成照片，除了大楼外观，还要有房间里的图片啊（这点少有人做，记得只拍好的部分），打印后装订成册，客户也许没时间一间间跑，为了节约大家时间，先看图片，感兴趣再去看楼。

2、每套房源要强调一个或两个非差突出的卖点，与其他房源有所区隔。此外还有一些优势要说明。每个人都是这么做的，但做得效果完全不同，为什么？

因为没有找到真正的卖点，需要时间思考，不是一拍脑子就能想明白的。

二、非常规套路：1、利用风水指点房源。不会没关系，上网搜，能熟练背诵 100 多条主要的风水说法，就能现身说法，只用说一点，就能唬住客户，说多了还可能露馅。记住，捡好的说几句即可。

2、与买家合影。不管是请人在背后拍，还是旁边偷拍，还是只是一个普通看房人，反正把过去成交的房子都做成影集，为什么？

增加客户对您的信任感啊。

3、请买家题字。每套房子成交后，买家一般心情大爽，那就请买家为您的服务题字或者点评几句吧，估计评价都不错，您把这题字集再与房源图册集合一起，都是无意中叫业主翻看到，您猜效果如何？

找客户的方法有成千上万，只是您可能还没发现，如何发现？

天天动脑是个好办法，什么办法都要尝试。对不起，我对中介不熟，一时半会也没想出好办法，哈，这是由于咱不聪明所导致的。等有好主意，我们再沟通吧好，多谢哥们您的一贯支持。

回复：一看这位，作者：china_meng 回复日期：2010-09-01

建议：多找找 09 年交房的客源，原因这些客户因房贷手中资金紧张有或租或卖的可能性，多关注这些有利于您和您的公司渡过这次难关。

关于房产销售这一块，寻找客户有几种：

1、正确的广告宣传导向，吸引了一批自来了解的客户，介绍，逼定，成交；

2、您所说的驻守，是守株待兔。我有个做二手房的同事，一手楼盘跑租赁，破旧的和将要拆迁的楼盘主打销售，收获颇丰；

3、客代。维护好以前成交的客源，关系到的话，许以利益，会有收获。

4、禅语：“山不过来，我就过去。”

坐等不是办法，那就去寻找准客户，临场能锻炼您的交际口才和应变能力。北京潘石屹的销售团队大都自己开车去山西找煤老板，去年还是前年来着，SOHO 一个女销售年薪近百万，还被淘汰出局，出了一本书专门记录此事。竞争激烈阿兄弟。

希望对您有所帮助！

恩，说话都说到点子上了，高手。

作者:万里依然 日期:2010-09-01

回复:

作者: 卖软件发财了 回复日期: 2010-09-01

作者: 无名何取 回复日期: 2010-09-01

看到雨总事迹,很感束。不知为何近两年都意志消沉,总找不到方,像个无头苍蝇

此君正在迷茫中,空虚,寂寞,对未来充满恐惧。

听你说近两年都意志消沉?

不知你是否受到过打击,两年的时间你还不能走出阴影来吗?

呵呵,我是天生乐观派,最多难受几天而已。再外出打工?

年薪 50 万如何?

那得把咱们命卖进去,不想干。创业?

太盲目不可取。如何创业需要思考和沉淀,2年的准备时间不长不短,现在正是时候。

谢谢哥们关心,呵呵,咱可不会意志消沉,再说这两年,自己接点小活做做,顺便再帮弟弟照顾一下他的小公司。弟弟开个啥公司?

靠,关于电子行业的公司,一个新兴的电子行业,好嘛,我又进电子行业了?

公司虽不大,但技术不错,行业不错,人家拿着 4000 万的合同,要来收购我们,是骗局还是机会?

我们如何应对?

唉,也是整天故事多多的。

呵呵，我从事的还有两个行业还没说呢，看情况，也许在帖子后面在说吧。所以说，我是一个有故事的人，经历有点意思。希望大家一起来分享吧。

作者:万里依然日期:2010-09-01

今天晚上继续发帖，好多人抱怨，说没啥故事高潮了。

呵呵，好，今天晚上就整个东西出来，看大家看完兴奋不？

但不许说我整的策划“坏”！

！

！

唉，现在发贴都快发成“点菜单”

啦，看出来啦，有几位大仙是专挑鱼翅龙虾吃呢。那可不成，怎么也要再搭配点胡萝卜和土豆才成。

忘记说了，现在正在做红烧土豆，呵呵：)

作者:万里依然日期:2010-09-01

扔下订单，我转头对小黄说：“好，我们接着说。上次有个深圳的广告公司来找咱们，大家谈得不错，对品牌的理解和建设有共同语言，大家印象不错。你跟他们联络一下，深圳离香港很近，请他们帮忙到香港买一批国外产品回来，费用控制在5000块以内。我们又有图书资料，又有国外设计实物，相互对照参考效果更好。记住，只须购买国外产品。”

小黄点头称是。

“还有，最近有不少设计公司找我们要活，好呀，要充分利用他

们资源。你找人跟他们联络联络，先在企划部举办一个关于‘产品包装升级设计研讨会’，请他们设计总监过来，大家齐聚一堂，畅所欲言，也许他们的思路能对我们有所启发。借助外力是企划部的绝招，别把事情做砸了啊。”

“好，我这就马上安排。”

“啊，谁叫你马上安排？”

靠，那事儿不全搞砸了咱们目标是开会取经，但要分三个步骤，首先要拿到调查表，然后是国内国外产品，接着提出设计思路后，再请他们开会。

在开会前，你亲自把调查总结表、竞品包装汇总图册、A集团设计要求书，这些资料送到他们手上，至少请他们先了解市场意见和竞品情况后，我们再谈构思，不然开会现学现卖，屁也没用！

还有，一次只喊两家来，分几次喊，你私下再给点口头许诺，勾勒一些合作前景出来。唉，毛驴脑袋前不挂根胡萝卜，毛驴肯跑？”

“老大，这回明白了。每次喊两家。呵呵，老大想得够细。我暗地许诺以后有合作，可人家到现场一瞧，好嘛，八九家同行，背靠背挤在一起搞，谁还信我的话？”

即便有合作，也是一些残渣剩饭。既然没搞头，谁还玩命陪我们玩？

但如果只谈一家来也不成，搞点竞争，再添把火，我们也搞双轨制竞争，获利自然最多。而且，在包装初稿设计完后，还要搞第二轮研讨会，请他们提修改意见。”

“靠，思路清晰，我的算盘也是这么打得！”

一句话，谁帮了我，我以后就帮谁。小黄，你这边任务很重，抓紧干，随时说进展程度。”

分派完小黄的活计后，接着又是设计部的任务：“橙子，你的设计组任务可是重中之重，你有什么想法？”

作者：万里依然 日期：2010-09-01

“老大啊，咱们公司为什么不委托外面专业设计公司做呢？”

什么事都是自己来，思路好土。而且时间才给两个月不到，就要设计出 12 款产品包装，简直有些强人所难，出来的活儿我看够呛。美国拍《狮子王》，动画设计团队到非洲采风半年，深入实地观察学习，才有后来的精品电影问世。

法国 LV 的大牌设计师，更是每年有半年时间到全世界各地采风，剩下半年才做设计，而我们呢，整天关在屋子里想设计，能憋出个啥玩意啊。”

橙子有些颇为无奈，发起牢骚了。

本来想听橙子的建议，没想到确实一顿抱怨。我并没有发怒，人家说得在理嘛，但一个企业有一个企业的做法，而且设计行当跟中国的实情有莫大关系。但脱离实情的抱怨是不值同情的。

我为什么不再做传媒？

因为我强项是经营媒介，从创办思路到编辑，从发行再到广告，但有叫我大施拳脚的阵地吗？

我能拿到编辑权吗？

我们不是生活在香港和台湾。

我比较欣赏浙江卫视的《非诚勿扰》的策划思路，暂且不说他们负面新闻，有些东西确实做过头，但他们的创意构思够大胆，够新颖，这跟我当年在报社创办《爱情白皮书》如出一辙，可是大家连结局都一样，改版后，现在谁还关注《非诚勿扰》？

收视率歇了。唉，没有合适的舞台叫我表演，我只能离开，这是我离开媒介圈的根本原因。因为我脱离了中国的实情，做不成自己理想的事，所以并不值得同情和惋惜。

离开室内设计行业，除了不能跟高人学习以外，还有一个原因就是客户普遍不尊重设计，认为设计是免费或廉价的。

君不见众多装修公司延揽业务时，只要有活做，马上免费设计。不是装修公司不想收钱，而是根本收不到钱，是被客户逼迫的。而在国外，设计是设计事务所的事，装修是施工机构的活，楚河汉界，泾渭分明。

在国内，我的设计即使再好，能心甘情愿出得起价儿的客户，凤毛麟角。这是国内普遍不重视设计的行情，而日本、韩国早已确立了世界级设计大国的地位。大家产品差不多，但设计不同，价格完全不同，中国人明白这道理，但自己不去设计，只会抄袭。

记得那年接触到一个家具公司，他们老板年年参加世界最大的家具展，意大利米兰家具展，带去的设计师不干别的，只干偷拍和抄袭一事。直接拷贝欧洲新款家居设计，回国后 20 天新品上市。到后来，老外领教了中国人的另类厉害，现在已经拒绝大陆专业人士过去参展

了。再看看家居城，只要有某公司某款产品热销，不出 15 天，各个家具公司纷纷推出同款产品，然后是价格战一打到底。

具体到 A 集团的设计任务，集团不可能花费十几万或几十万聘请专业公司做设计，包括 A 集团在内，绝大部分企业都自己养着设计部，自己做自己的设计，这跟企业观念有关，而设计界却无力改变。

直到今天，一些从美国、德国回来的汽车设计海龟们，纷纷成立汽车设计机构，心高气傲的他们跑遍国产汽车业，可有几个延揽到了业务？

大部分人还是两手空空。不奇怪，企业跟过去一样，根本不重视设计！

他们的观念是如果花费几十万请外面人做设计，那是在抽风，那是在乱烧钱！

所以国内产品外观总比不过国际大牌设计，总给人感觉是低档货色，道理于此。

作者：万里依然日期：2010-09-01

虽然我明白其中道理，而且自己也曾抱怨过，但我要带领大家闯出去，就必须在现有条件下，做出最好的设计，除此之外，没有第二条道路可以走。

唉，耐着性子解释吧：“橙子，我也做过设计，很能理解你的看法，但现在刀子架脖子上，怎么办？

把你们都放出去，也去非洲采风半年？

等大家走出黑非洲，部门早就被企业裁掉啦，靠，你们还是回去

钓鳄鱼，骑大象吧。不过，我可以给你们设计组放风一周，天天站到商超和士多店里，专看奶制品货架陈列。这次设计两大要求，一是突出产品卖点，二是在货架上我们产品最醒目。”

“话是这么说，但对规定时间内做 12 款产品设计，没啥信心。”

“听说集团老板是豪爽大气之人，如果我们产品包装设计能叫公司下上满意，老板不会亏待大家。看，来得早不如来得巧，比稿完正好赶上过年，还怕年底奖金少拿？”

再说，你可以把设计组看成是自己的公司，现在公司外接一个重要客户的设计任务，客户要求 2 个月内完稿 12 款产品设计，虽然做好才有钱拿，但只有另外一家破公司跟你竞争，难道你不想接这活？

既磨砺你能力，又锻炼你管理水平，失败了还不用担心公司倒闭。靠，包括老子在内，外围还有无数人免费给你打工，就凭这些优厚条件，还不满意？

哼，做不好，老子罚你戒烟！”

真应了那句话，火车不推不走，话不说不透，一番交流，橙子乐了：“老大，好说，好说，明天就带人去超市。”

“拿个本子，把所看、所想、所悟的东西统统记录下来，一周后部门根据你们的调查开会讨论。哦，对了，每天打完考勤才能出去啊！”

总算安排完部门工作，但我仍不放心，感觉事情还没做透。嗯，看来还要再动番脑子，才能打赢这场设计比稿赛。

作者：万里依然 日期：2010-09-01

傍晚，我给两家电视媒介代理公司挂了电话，请教了几个电视投

放的术语，然后又仔细寻了寻各个栏目价码，很快发现了问题。有一个D栏目很可疑，不仅时间段在晚上22点以后，非黄金段，而且收视率只有0.2%，可气的是，D栏目所投资金比例无缘无故占到本次投放的15%，更可气的是，在老彭计划中的D栏目价格就是栏目对外公开报价，居然一个子不变！

靠，这家伙够猖狂！

媒介无论大小，对外报价都是含水价，强势媒体大概能打个八折，弱势媒体从半折到六折不等。

在广告圈里，信啥都别信媒体初次报价，人家伸长脖子就等着挨宰呢，如果买家刀不够锋利，那就被宰！

靠，道理简单粗俗。我马上明白老彭的猫腻了，其他栏目价格问题不大，看来他为人谨慎精明，控制欲强，不是所有的钱都要去拿，他只拿最稳妥的钱。但他也太有恃无恐了，居然把报价原封不动地照搬上去？

靠，够藐视人的啊。

好，本着对企业负责，对老板负责，老彭，对不住，咱只能实话实说，不得已参一本吧！

很快，我把审查报告拟好，将审核数据一并附上，并提出自己的看法。第二天，小杨一上班就给老板秘书传真过去了。但后来，真没想到老板会用一种特殊方式来解决这个问题，我又学了一招，这是后话，暂且不提。

作者：万里依然 日期：2010-09-01

虽然审核完毕，但自己心里并不踏实，因为我还不懂电视广告的投放规律，不懂如何拍广告片，不了解各大电视媒体基本情况，唉，要学的东西实在太多。

从我出道以来，除了我的老板外，我不承认有任何老师专门教过我，也没有任何老师指引过我的创业或发展道路，所以我的经历曲折而坎坷，吃了很多苦头后才明白一些道理。

从另外一个角度看，我不属于任何门派，如果硬要说个门派，那就算杂学派吧。我跟有一技之长的人都学过，要么正面学习，要么侧面模仿，要么后面偷学，反正是跟着学，但我不拘泥于他们的思路，我有我的思想。博学的结果就是丰富了自己的头脑，开阔了眼界，提高了能力，好处多多。

通过和这些高人聊天学习，创业才算明明白白地创业，打工才算清清楚楚地打工，不然自己只顾低头玩命干活，其实人还处于梦里懵懂中呢。

如果当时有高人指点一下迷津，我决不会为了虚名而冒险承包报社，最后自己一败涂地，搞得灰头土脸。吃亏上当没关系，有错必改乃为俊杰嘛，从此以后，我养成一个习惯，特喜欢和比自己强的人交朋友，而且是真心交友。

比如，几年前交到一位好友，谢佩伦大哥。这家伙在广告圈里可是鼎鼎大名，他曾入围国内最具影响力策划人 25 强。为海尔、中国移动、华龙方便面、今麦郎、福田汽车作过顶级策划服务，拍摄超过 300 多条电视广告。在广州夜市，我和他一边吃着宵夜，一遍聊着广

告业务，那比聊姑娘感觉爽多了。不是说我有多高尚，而是这位大哥，本事太大，跟他学长见识。但他不是我的老师，我们是朋友，算互相学一类，只不过我学得多点罢了。

当今社会，任何牛人，如果想取得成就，不跟高人学习，很难想象，他能取得什么像样业绩，这是颠簸不破的真理。

李小龙武功盖世，取得如此辉煌成就，除了他的勤奋和天赋外，一个极其重要的原因是，他有多达 9 位的师傅团队：父亲李海泉教太极；精通太极、形意、鹰爪功的武林高手梁子鹏是第二位；咏春掌门叶问教咏春拳；广东陈师傅教蔡李佛拳；精通罗汉、螳螂、潭腿的北派功夫邵汉生是第五位；“美国空手道之父”

帕克教空手道；武术大师严镜海教铁沙掌和肌肉训练法；“柔术之父”

拉贝尔教柔术；“美国跆拳道之父”

李峻九教跆拳道；此外他还学过洪拳、虎鹤双形拳、拳击等。他博众流派之长，内外兼修，招数精妙实用，力量迅捷，从而开创新门派，可谓前无古人，后无来者！

据说有一次李小龙表演结束后，曾有 10 个日本空手道高手齐袭小龙，想叫他出丑，可结果却是主角无恙，配角却有 3 人骨折。

一句话，跟高手学习或聊天，是种特别的精神享受。当然能认识这些高人，都拜 A 集团名声和实力所赐，所以我感谢 A 集团带给我特别的回报。

有句话说得恰如其分：“贫穷无需计划，致富才要计划与行动。”

我做事一般都先罗列出终极目标和一个大概时间进度表，这样有利用把控做事进度，及时鞭策自己。很快，我写好计划表，大意是在2个月内，找个理由，请三家媒介购买公司的策略总监过来给我上课，我希望跟自学室内设计那样，最短时间速成。

好，计划制定出来，白天忙设计，晚上学电视广告，行动吧，呵呵，想到这里心里逐渐踏实下来。

作者：万里依然 日期：2010-09-01

这边电视广告学习的事计划好了，但那边产品设计的事儿，心里又开始犯嘀咕。我有个毛病，感觉事情没做好，就喜欢认真琢磨。现在任务是布置下去了，但在包装比稿中，企划部就一定能获胜？

虽然战略上咱蔑视广告总部，但战术上还得重视他们，毕竟人家长期为A集团服务，熟悉了解企业，真不可轻视大意。还有什么特殊的策略是获胜的双保险呢？

我仍在苦苦思索。

中午吃完饭，呆呆望着桌上的明星台历，忽然灵感来了，我使劲一拍大腿，暗自叫好起来：“中国历史悠久长远，期间涌现无数美女，但只要四大美女一出场，其他群芳顿时黯然失色，这是什么道理？

哦，好东西就在于对比，不比怎么知道是好东西？

如果我在评选现场，企划部设计的产品包装能把竞品给比下去，不用高管再天马行空般畅所欲言了，只需要眼见为实的对比证据，这个够硬邦邦的评判标准吧，谁还能再说什么闲话？

对，好主意，好想法！”

我有新想法了。赶紧把贺平悄悄喊进来：“我想了个绝招，这招要不把老彭给拍住，嘿嘿，老子去裸奔！”

现在给你一个特殊任务，先不要伸张，部门人多嘴杂，一定要严加保密！”

“好，明白！”

和平使劲点点头。

未完待续。。。。

今天就写到这里吧，写到这里吧，更精彩的还在后面，敬请关注哦。

说明，未来两天要出差一趟，我争取上线继续发帖，好顺祝大家工作愉快！

作者：万里依然日期：2010-09-04

对不起，来晚了，好，继续发贴，书接上文啊。

我有新想法了。赶紧把贺平悄悄喊进来：“我想了个绝招，这招要不把老彭给拍住，TMD，老子去裸奔！”

现在给你一个特殊任务，先不要伸张，部门人多嘴杂，一定要严加保密！”

“好，明白！”

贺平使劲点点头。

“你先联络一家货架制造公司，跟他们谈谈，租5个超市货架，只租不买，交点押金都成。货架租回来后，先摆放在办公室，你把竞品全放到商超货架上，我们新品包装随后放上去，摆放要完全模拟商

场现场。然后请设计公司老总们过来点评，看看是否在设计上突出了产品卖点，是否在商超同类产品中最醒目，等他们提出修改意见后，我们再改进，然后再请他们过来，连续搞几轮点评会后，最后效果是，货架所有奶制品不管如何摆放，我们的产品都最醒目。达到这个目的，那咱们设计就是精益求精的精品！”

“老大，这些动作都很公开，没啥值得保密的啊。”

“听我说完。”

“等产品定型后，你把货架上的奶制品重新摆放一次，通过调整位置，第一，确保我们的产品以最醒目方式摆放，尤其是靠在我们产品旁边和上下两排的其他产品，一定不能和我们产品颜色发生冲突。第二，你头天晚上悄悄把货架上的所有产品用 502 胶全部粘牢！

记住，在瓶子底下涂满 502，别人想拔下来？

TMD，想都别想！

除非把瓶子锯掉！”

“啊，老大，这是为什么？”

“方便展示啊，现在会场还没下定来，包括竞品在内，大几百款的产品依次码上，如果再摆放整齐，至少需要 20 分钟，老总没耐心看我们表演。”

“那也不要固定那么牢固啊！

提前摆好不就结了？”

“听说老彭这人心胸狭隘，几个广告能人都被他找机会赶跑了，而打我进公司头天起，他就知道一大刺头来了，早就戒备有加。这次

老板叫企划部核准老彭广告价，我问心无愧，实话实说的结果就是彻底得罪他了。从审核内容看，这家伙屁股有屎，以后两个部门肯定互相审核价格，那不是断了这小子财路？

如果他每年能搞几十万甚至更多回扣，他会开门容我？

他敢容我？

哼，这事儿迟早他会知道，搁谁也会怀恨在心，不除不快！

现在咱明处，他暗处，加上企划部刚成立，一没根基，二没业绩，三没得到老板信任，我们不做点真业绩出来，部门就无法立足，迟早要被他兼并，整个团队前途就要歇菜。而且我判断光凭这报告，还改变不了他在老板心目中地位，还会继续重用他。所以这次设计比稿只能成功，不能失败，哪怕使歪招，老子也在所不惜！

嘿嘿，小贺，难道你想叫老彭沾我们的光？

白使唤我创意？

靠，他们破设计也想挤到货架上，去丢 A 集团的脸？

根本不给他机会！

广告部产品最好孤零零放到桌上，企划部产品兵分两路，一路桌子静态展示，另一路货架动态展示，这才相得益彰。”

我把心里话说了出来。

“好，老大，想得够绝。人不犯我，我不犯人！

我们也不是那么好欺负的！

可是，可是，要是老板提出把自己产品换换位置，那该怎么办呢？”

“好办，我们租了 5 个货架，在第一个货架最上一层，放我们第

一大类新设计产品，第二个货架上我们产品放第二层，第三个货架产品放第三层，依此类推，所有在商超里可能出现的摆放位置，我们全能摆出来，谁还有话说酒店线产品与贺岁包装不用放上去。还有，士多店面积不大，货架上能摆几个品牌？

如果在商超货架上我们产品够醒目，那对于零批线上的士多店，更不在话下。这点开会时，能解释清楚。如此一来，我们至少有把握先拿下7款设计，剩下包装再一款款去比。”

作者：万里依然日期：2010-09-04

“好，老大，想得够绝。人不犯我，我不犯人！

我们也不是那么好欺负的！

可是，可是，要是老板提出把自己产品换换位置，那该怎么办呢？”

“好办，我们租了5个货架，在第一个货架最上一层，放我们第一大类新设计产品，第二个货架上我们产品放第二层，第三个货架产品放第三层，依此类推，所有在商超里可能出现的摆放位置，我们全能摆出来，谁还有话说酒店线产品与贺岁包装不用放上去。还有，士多店面积不大，货架上能摆几个品牌？

如果在商超货架上我们产品够醒目，那对于零批线上的士多店，更不在话下。这点开会时，能解释清楚。如此一来，我们至少有把握先拿下7款设计，剩下包装再一款款去比。”

“好，明白了！

但如果有老总问，为什么粘这么牢，怎么连广告总部产品都挤不进去？

咱们怎么回答？”

“唉，推给货架公司嘛，他们怕不牢固，可能抹胶水抹多了些。”

“哦，还有，产品粘那么牢，自己都撬不动，怎么还回去啊？”

“502胶是树脂胶，用溶解树脂的有机溶剂就能除掉，倒些丙酮或绝缘油上去，等上10分钟，嘿嘿，哥们，只需你两根手指，轻轻一拔……”

我边说边夸张地做了向上拔的动作。

“哦，呵呵，明白了，老大以前干过装修，自然门儿清。”

“呵呵，这点难不倒咱。不过，还有几个细节要注意。

第一，竞品在一个货架摆不完，穿插到各货架上去；第二，所有产品在层板上要尽量靠前站，产品前面不许留位置，否则前排留下空位我们工作全白干；第三，提前两天，把各大竞品商超价格抄回来，再买点商超价格牌，对应每款产品位置都贴在货架上，增强货架真实性和现场感；第四，我们产品前要摆放跳跳卡和吊牌，突出自己产品没罪！

都明白了吗？”

“真明白了？”

“你没点补充？”

作者：万里依然 日期：2010-09-04

“老大，这招够损，我还没回过味儿来，等上胶前，你再看看哪里需要调整的吧。”

“唉，你没明白意思。我在报社工作时，曾有个做视频音响工程

的朋友，他是我的广告客户。有一次我们闲聊，我问他投标有没有什么绝活来教我，他说了一招。做标书时，他故意在公司业绩一栏中写得很笼统，专等投标会上各厂家陈述自己报价和优势时再突然杀出。小贺，知道为什么吗？”

贺平想了一会，忽然恍然：“哦，知道喽。标书上即使写了很多牛×案例，给对方制造了一些震撼，但到了投标那天，中间相隔的若干天，也会冲洗干净这种震撼感。所以你朋友一定要在当天，当面陈述各大案例，随时还能回答对方提问，形成有效互动，这种面对面的震撼，才是真正给人强烈的震撼感，更容易忽略竞争对手的案例，突出自己形象。至于纸面震撼嘛，那只是假震撼。”

“聪明！”

对！

就是这意思。你再想想举这个后发制人的案例，MD，你就没点新想法？”

作者：万里依然日期：2010-09-04

“老大，这招够损，我还没回过味儿来，等上胶前，你再看看哪里需要调整的吧。”

“唉，你没明白意思。我在报社工作时，曾有个做视频音响工程的朋友，他是我的广告客户。有一次我们闲聊，我问他投标有没有什么绝活来教我，他说了一招。做标书时，他故意在公司业绩一栏中写得很笼统，专等投标会上各厂家陈述自己报价和优势时再突然杀出。小贺，知道为什么吗？”

贺平想了一会，忽然恍然：“哦，知道喽。标书上即使写了很多牛×案例，给对方制造了一些震撼，但到了投标那天，中间相隔的若干天，也会冲洗干净这种震撼感。所以你朋友一定要在当天，当面陈述各大案例，侃侃而谈，随时还能回答对方提问，形成有效互动，这种面对面的震撼，才是真正给人强烈的震撼感，更容易忽略竞争对手的案例，突出自己形象。至于纸面震撼嘛，那只是假震撼。”

“聪明！”

对！

就是这意思。你再想想举这个后发制人的案例，你就没点想法？”

“老大，你是说等会议开始后，我们再把货架突然搬进会场？”

一字排开的货架，加上琳琅满目商品，给各位老总强烈的视觉冲击和现场感？

然后我们顺势一把拿下比稿赛？”

“嘿嘿，一箭双雕。到开会那天，我短信你，收到短信后，你务必立刻带人把宝贝搬进来，只要把握好进场时机，肯定能引起轰动。你想，如果货架先放到会场里，几十位老总是陆续进场吧，大家看见宝贝后，有人可能称奇叫好，有人可能批评质疑，还有人不置可否，估计是东一句西一句，随性发表各类意见，我可不想听到嘈杂评论。但在正式会议上，有老板坐镇，看在企划部如此费心的份上，谁敢马上开口胡说？

谁敢立刻横加指责公司同事？

10秒钟内，我可以保证一点，大家视觉肯定被冲击，除了全新感

受还有什么？

哼，还没人在 A 集团干过这等鸟事呢。”

作者：万里依然 日期：2010-09-04

“对呀，你在会场上，觉得进场时机成熟了，自然马上奉献宝贝。这就好比人要是饿了，赶紧端上大碗牛肉面。呵呵，老大，你真猾！

唉，我这么一个老实孩子，TMD，已经被你带坏了。”

贺平边笑边骂。

“二个是解释瓶子粘胶的事给自己行个方便，时间仓促赶活啊，不得已把产品粘起来。对了，记得把货架上的竞品牛奶都分给大家做福利，统统喝光，免得到时搬不动货架。

靠，老子做事情，就是要这事彻底做透做扎实！

把咱们绝活表现得更充分！”

看着贺平离开的背影，我浑身感觉松快。嗯，常规套路想到了，非常规套路也想全了，很好！

如果顺利，快的话月底就能先拿到几款设计初稿，然后再用一个月时间来提炼和修改，最后肯定件件是精品！

哈，爽快！

敞亮！

我心里不禁有些得意出来。

晚上加完班，和大家一起说笑着往宿舍走。可一阵冷风扑面而来，瞬间又吹醒我了：“哎哟，不对，光凭货架展示就一定能取得成功？

会那么轻松取胜？

未必，未必吧……，不行，还要想点绝招出来！”

念头一闪而过，好嘛，晚上我睡不着觉了。

作者:万里依然日期:2010-09-04

回复

作者:跟着蚂蚁上梁山回复日期:2010-09-03

感慨一下:不得不佩服,楼主真聪明啊!

我在楼主这里学到的经验是:

1: 做事认真: 无论事情大小, 都认真对待, 细微之处显智慧;

2: 善于学习: 随时随地学习别人的长处, 不止局限于书本上的资料;

3: 不拘小节: 无论是抄袭别人的创意也好, 还是在谈判中无中生有也好, 只要能达到(善意的)目的, 都统统拿来为我所用;

4: 团队意识: 让每个团队成员有归属感, 把每个成员的特长发挥到极至;

我在一个三线城市的3万多人的大学内开了一家大学生俱乐部。学校里面只有我这一家俱乐部, 我主要经营的是: 台球和溜冰场。但是生意不是很好, 楼主能不能帮我分析一下看看是什么原因?

还有没有其他的办法(或者生意)能招徕人气呢?

这个学校里女生占多数。希望能得到楼主聪明脑袋的无私帮助

作者: china_meng 出的主意:

靠, 羡慕你有这么好的市场资源!

能在大学内部做娱乐项目?

想必此君肯定有一个非常好的人际关系。敝人不才，给你几点建议：

1、你的观点陷入了人们常说的小巷思维，第一你经营的不是娱乐项目，确切的说是一项体育竞技类的运动。第二，如果把赢利放在首位而去忽略门店的品牌建设，那么你永远收获的只能是学生饭余之后的零花钱，没有兴趣的可能一毛不拔。

2、充分利用好你的人际关系，最好能和学校教务处联姻。举办“首届大学生斯诺克业余赛”，并设立奖品。能和体育老师联系上也不错，开个台球课或花样滑冰课，免费为他们服务，借以培养他们的竞技兴趣。女学生偏多，所以馆内最好有国内知名美女台球选手引杆待发的大幅图片……。

溜冰这一块提倡有氧运动，瘦身、健美、时尚。搞羊群效应模式，最好做几张免费滑冰券，定期发给校内的美眉帅哥们，把溜冰场所变为恋爱的滋生地。

作者：跟着蚂蚁上梁山回复日期：2010-09-04

非常感谢 china_meng 给我的回复……

“我就头晕的是，为什么我的收费这么低（比如台球，校园外面一般都是5元一个小时，我这里才4元一小时），还是很少人来玩儿呢？”

万里回答：这跟钱有点关系，但不是关键的问题，因为人家要看值不值！

打手漂亮的台球能给女孩带来什么好处？

滑个漂亮溜冰能给她魅力增加什么？

你首先应该在这方面深度挖掘点内涵出来。

比如，打台球的 10 大好处，甚至包括能美容！

能练就一双“电眼”！

能瘦身！

能增加女性在男人眼中的魅力，给自己形象加分。或者说，今后可以请客户打台球，在台球桌上把客户切死去，叫输家签单，自己获得荣誉感。女孩看完这本小册子，不动心只能说明你册子做得好失败，动心才是第一步，然后才是后面的经营。

一句话，你要做本小册子，把自己搞得项目装扮成满时尚的活动，最后要形成一股潮流，勾起大家的兴趣才是上策。

唉，没有文化的场馆，是没有生命力的。这个你可以找专业公司帮忙做。

“您建议的“国内知名美女台球选手引杆待发的大幅图片，和丁俊晖的图片”

我这就找，马上就让人给我用写真搞出来，贴在大门口儿！”

万里回答：china_meng 是营销个高手，随便想的几个点子都说到位了。好，我继续说，你要在册子上写上，女孩在台球桌前魅力无穷，女孩在溜冰场上魅力无限，今年韩国和日本两大美女关于花样滑冰的争夺，吸引了世界眼光，赶紧接着这个话题说，把女性在溜冰场上的魅力夸出花来啊。好，接力发挥吧。

“其实我主要想开发的就是溜冰这个项目，但是就是这个一直搞

不起来，总是感觉缺少气氛，溜冰场内一般都是人越多越多，人越少就越少……”

万里回答：搞不起来的原因有很多，比如现场音乐是否煽情？

场地布置是否提人胃口？

这些先不说，我们来说点实际。

1、请老师周末驻场，免费教滑冰。没有老师，人家女孩愿意让别人看自己摔跤？

有老师教自然不同。更可以花钱请学生，树立榜样嘛，榜样力量无穷哦。

2、搞比赛，充分利用女孩妒忌心理，每月搞个什么比赛。什么难度奖、姿势优美奖、人气奖、双人奖等等，然后把获奖女孩拍下来，搞最大写真高调张贴出来，关键是照片下面要有获奖感言，谁路过不眼红？

谁不想也去试试？

比赛的奖品应该是国际知名品牌的化妆品、大牌钱包，甚至是苹果手机，都是女孩喜欢的物件，比直接发钱感觉刺激多了。这是细节。

“怎么聚集人气？

这也是我一直在考虑的问题！

光靠免费滑冰券，定期发放，好象效果也不大，来的也就是那些持券的学生……”

万里回答：事情你都做了，为什么效果不好？

你也许还没把事情做透。比如，你直接给人家发免费券，她有荣

誉感吗？

她随便拿到的免费券会珍惜吗？

大街上人家送你一张券，也许你直接就扔掉了。建议：大力发展会员，赶上会员过生日，提前送她免费券，该券允许会员同时带 8 名嘉宾参加，全都免费玩 1 个小时或多少局球。道理简单，

1、带来的人越多，人气就越旺，人气越旺，生意则越好；

2、哪个寿星没有几个闺蜜啊，当然要多送人情给人家啦；

3、由会员引荐其他人来玩，你就打开了销售大门，至少让陌生消费者走进门来，呵呵，你不乐意让他们免费进门？

一句话，你送免费券应该找个““油头”

（良好说辞），打起旗号才好干自己的事情嘛。

“谈恋爱的有不少，也都只是打上一个小时的台球就走人了，一对儿谈恋爱的在我这里消费超过 10 元钱的都很少.....”

万里回答：你换位思考，如果是你和你的女朋友，打完台球还能玩什么？

这里没啥了啊。建议：在台球桌附近的空地上，再支几张桌子，提供咖啡、红茶、牛奶等服务，有看着别人打球的场景，喝一杯再走，感觉如何？

“我也知道我这里应该是个好地方，只要做对项目，发财也就是朝夕之前的事。这个俱乐部我开了 2 年，也观察了 2 年，就是一直想找出一个对路的项目，或者说提供给大学生们一个对路的产品。可是就是这个产品，我一直找不到！”

万里回答：经营了2年时间？

你该天天动脑才是。你在学校里多找几个意见领袖出来，让大家一起帮你想办法，至于对他们的回报，只要你采用了他们的建议，一条500块，甚至发1000块！

要是我来经营，自己规定，10天必须想到50条经营策略，然后找一批学生来评选，大家感觉满意的，马上就开始执行。开学搞什么活动，夏天搞什么活动，冬天又做什么，节假日再做什么特色，靠，我不叫馆子里挤满人，是不会睡觉去的。

哥们，你还要加油哦，你是有钱人，2年都不着急，赔得起，唉，我都替你着急，呵呵。写这些花了半个小时，想办法5分钟，都是些常规套路，要是有点空余时间，也许真能想点非常规套路出来。比如，

1、女生要打台球，马上递上热手巾（酒楼那种），是不是感觉亲切许多？

然后马上说一句：台球和球杆已消毒，请放心使用。

2、女生在打台球，你找人在他们背后悄悄拍照片，挑出精彩的冲印，等她们下次再来玩时，马上奉送照片制造惊喜，谁不想要这些精彩照片呢？

嗯，说谢谢都来不及，巴不得下次赶紧带人再来。

3、打球的人一来，立刻送上一杯柠檬水，关怀人家，自然人家也会照顾你的生意。

4、请服务员一定要记得客人名字，人家一来，马上热情打招呼，感觉自然不同。溜冰前，主动提醒人家，小心点啊，哎哟，多温暖的

关怀。服务是什么？

服务用一句话概括，就是“攻心为上”。

这些都是花钱不多的招数，可以去尝试一下。

唉，真没时间再写了，里面估计错字连篇，都担待些吧，现在超忙哦。文章中说话多有冒犯，请勿介意，一切为了生意好，希望理解，呵呵。

再次请你多多原谅。顺祝你生意兴隆。

作者:万里依然 日期:2010-09-05

回复

作者:和尚也疯狂 2010, 对于(作者:跟着蚂蚁上梁山)所开溜冰和台球经营一事,想得比我漂亮,大实话。这是做销售的高手,值得赞一个!

我仅限于他所开的项目上说话,而和尚是展开了说,思路更宽泛,好,很牛的想法!

干脆你和他合作得了,靠,凭借你的本事和他的资源,你们这个团队一个月就开始盈利了,哈:)

作者:万里依然 日期:2010-09-05

要是我来经营,一定是和尚的这个思路,我才不会局限在溜冰和台球上,况且一上来,我不会搞这两个项目,明显是针对男性的项目嘛,哎,蚂蚁可要加油了哦,那么大的场地,一年还搞不回来50万起?

作者:万里依然 日期:2010-09-05

第二天一上班，我又赶忙召集大家开会：“现在是10月，我们务必在11月1日前完成初稿设计。然后请20位有水平的本地经销商、分销商和销售经理一起，开一个设计评审会，请他们根据市场经验提修改意见。等二稿设计出笼后，我们拿产品到附近三个市场上，再找一批经销商和分销商开会，大家再提意见。小黄负责组织会议，小杨负责会议记录和拍照存档。我想法是，在集团评选会上，企划部拉出来50位经销商评审报告，哼，咱部设计的产品包装不是闭门造车搞出来的，而是经过市场检验过的。估计老总们有可能提出这类看法，好，我们就先做在他们前面，自然能增加咱们设计说服力。”

“陈东，你负责酒店线评审。我不管你找关系也好，动歪脑筋也好，反正你要找来C市10个大酒楼，带上酒店线产品设计稿，请他们楼面经理、客服主管、资深服务员提修改意见，并拍照存档。一稿和二稿各搞一遍。”

“还有，拿几款设计产品分别请C市分公司老总、大区销售总监、人力总监、财务总监、生产总监提修改意见。大家想，如果他们参与了设计，到开会那天，他是投我们的票还是老彭的？”

从人性角度分析，他们总不会一上来就否定自己的设计吧。好，我们先占个先机再说。”

“还有，从今天起，设计组是企划部重地，严禁外人擅入，尤其是广告总部过来出差的人。橙子，你负责部门保密工作。同时所有人严禁外泄我们的创意和执行思路，都把嘴巴给老子管严实喽。”

“小贺，你负责制作PPT设计说明文件，撰写精炼些，控制在100

页之内。说明文件分为：1、设计思路；2、4000份市场调查报告的结论分析及总结；3、逐项罗列所有设计研讨会，比如有公司老总、专业设计公司、经销商和分销商参加过的会议，同时简明扼要地写几条参会人员所提意见，并配上会议图片。”

等我刚布置完任务，小黄开口了：“老大，任务太重，咱们人手不够啊！”

“那是你的事儿，如果你觉得你这块人手不够，没关系，我来到你小组替你打工成不？”

你尽管敞开来使唤我！”

对付这类刺头，说话就要狠一些，关键时刻不能给他留啥面子，免得他马上跳脚。

小黄见我没给好脸色，连忙解释起来：“不，不，不是那意思，我是怕耽误事，提前打声招呼。”

作者：万里依然 日期：2010-09-05

“叫你组织经销商开会，你真是一个个去拜码头啊，人家既不认你，又没得啥好处，会给你面子？”

任何事情都是苦干加巧干才能干好。你傻啊，不会打着总裁旗号来行事？”

你就跟负责C市销售的经理说，总裁叫他组织20个本地经销商和分销商，需要他们配合企划部工作，必须参加设计评审会。销售经理喊人来那是举手之劳，只有缺心眼的经理才会跟总裁去核实。靠，他只会对经销商说：“嗨，几位老大，总裁重视我们市场，对大家能

力和印象不错，现在集团要推产品新包装，请大家过去提些建议，这是对你们的信任，别人还捞不着这机会呢，可别辜负集团的期望哦。’那些经销商肯定受宠若惊，谁不出力？

谁不卖命？

人家还指望销售经理能为自己多美言几句，而销售经理也指望小黄你，在集团里替他多说几句好话呢。嘿嘿，事儿还难办吗？”

一番话，深入浅出，算把小黄游说了。可谁知这家伙到后来，居然也举一反三，把人家搞得更狠！

作者：万里依然日期：2010-09-05

回复

作者：跟着蚂蚁上梁山

看完你的总结，我只有一个想法，哥们，你上道儿了，总结得太好了，简直是集众家所长啊，这个本事你满大的嘛，哈，厉害，恭喜：）你快发财了，呵呵

只是有一个问题，这里面没有你啥思想啊，你还要继续想哦，多想点更好的招数出来

等你生意有起色，我再告诉你，我的新招数！

昨晚想的。

一次说的太多，会把你思路搞乱的，好，努力挣钱吧，真羡慕你有那么好的资源和平台啊，呵呵：）

作者：万里依然日期：2010-09-05

这个小黄，刚到企划部报到时，瞧他样子似乎对我不太服气，不

仅因为模样显嫩，30岁的人像20岁出头，而且还穿一身花里胡哨的衣服。他以为我凭关系进来的，没啥了不起。但行家伸伸手，便知有没有，几番业务交流和做完两个策划案，他没二话了。

这家伙天生就是一个不安分人，人不到30岁，居然已经接了两次婚，现在二婚刚离，房子甩给前妻，自己净身出户。离婚原因很简单，他常年在外，家里照顾不周，导致矛盾不可调和。

小黄骨子里也有股桀骜不驯的性格，工作起来比谁都玩命，为了降服他，我是煞费苦心。夸他要夸奖到天上，骂他要往死里骂，总之，光简单地一打一拉还不成，还要采取一些极端手法对付他，否则他就是部门调皮捣蛋份子，当然，小黄后来成为我亲密助手和部门支柱，对企划部在A集团建功立业帮助很大。

这家伙为人肯学肯干，脑袋瓜绝对好使，比我聪明，属于天生狡猾，再加上我的刻意点拨，到后来愈加滑头。

A集团很大，各大分公司底下的人不一定互相买账，存在帮派和码头现象，以及互相推诿的破事。记得有一次，他到其他分公司出差，好像对方慢待了他。要是换成别人，准是一筹莫展，但小黄可不是一般人，他脑袋一转，挤了点坏水。这家伙当对方面，拨通我电话，就开始信口开河了：“喂，老板啊，是我，C市分公司企划部小黄。奉您的命令到这里来做策划，但人家好像不太需要我，要不，要不您还叫我回去得了……”

对方不明真相，真以为是老板喊小黄过来的，见小黄手眼通天，居然能直接给老板挂电话，真不知他啥来头，当时被吓唬得不轻，体

若筛糠，连忙摆手示意。小黄见对方服软了，很快话锋一转：“好，我听您的，一定把工作做好！”

好，老板，再见！”

后来对方确实提供了很多方便，小黄也很圆满完成了策划任务。

当然，他耍小聪敏比我厉害，但不如我睿智，做事偏爱投机，缺点大局观。靠，这家伙，有时胆大妄为，居然连我也敢骗！

TMD，还不止一次。唉，都是我把人家给带坏了，到今天还在后悔中呢。

作者：万里依然 日期：2010-09-05

给小黄出完主意，忽然又想起点什么：“网上搜图是谁的活儿”

小辉连忙举手。

“你这两天搜图搜得如何？”

“网上好像没啥好货，感觉快搜完了，大概有 500 多张吧。”

“啊，只有 500 张？”

搜完了？！

靠，小辉，你要是没搞来 5000 张图片，老子把你从窗户直接扔到生产线上，搞个人肉罐头出来！

你呀，显然还没上道。不用问，你按‘牛奶包装’的名字搜的吧。”

小辉脸一红，点点头不言语了。

“唉，小辉，下次干活多动点脑子，做事一定要做透，彻底把事情做扎实！”

如果你没干好，我还得干第二遍，结果把事情搞成夹生饭了。那

公司为啥还要给你发薪水？

干脆给我双薪得了。现在，我来说如何能搜到 5000 张图，大家听好啊，这可是别处听不到的好货色，绝活来得！”

工作中我说话向来不客气，如果领头人说话不能叫醒梦中人，只会害了手下。

“首先，常规做法是你可以尝试用各类名字搜，因为任何一个名儿都不能将所有图片一网打尽！

比如，用牛奶、奶牛、牛奶制品、奶制品、国外牛奶包装、饮料、奶饮料、包装设计、国际包装设计、新包装、日本包装设计、欧美包装设计、韩国包装设计、包装设计欣赏、包装盒设计、经典牛奶包装设计、获奖牛奶包装设计、经典包装大赛等等名字。

其次，非常规做法是设想牛奶包装最容易出现在哪里？

与什么产品或场景相关联？

大家发挥点想象力，儿童营养餐里有不？

冰箱里餐桌上？

牛奶海报里？

牛奶广告片里？

……”

“哦，知道了。”

“你再观察，如果搜‘包装设计’和‘设计包装’两个名儿，只要名字略有不同，图片就有差别，也许大部分图片一样，但只要能找到一张有参考价值的图那就是值得去做的事情。还有，你该先找到所

有的搜索引擎，拿这些引擎挨个搜索，拿英文再所搜一遍。靠，这就是魔鬼细节，清楚了吗？”

“哦，这回搞懂了。”

“真清楚了？”

嘿嘿，我看未必。你再把名字换成 milk 如何？

换成 design 如何？

牛×的就再搞点日文名字来搜搜，靠，当然不一样啦！

还有，咖啡的伴侣是牛奶，那搜一搜牛奶与咖啡如何？

喝牛奶一般在早晚，那搜早餐是不是能搞点图片回来？

提醒一句，按这些名字搜，大部分图片没啥用，但只要有一张用得着就是超值！

说了半天，就是为了叫你举一反三、触类旁通。小辉，没划拉到 5000 张图片，算你失败。都明白了吗？”

“明白！”

小辉颇受启发，兴趣立刻高涨。骂完人得赶紧教点的东西，一般人还能接受，因为学了本事。

我微微一笑：“呵呵，哥们，你觉得这事就这么做完了？”

作者：万里依然 日期：2010-09-05

听我这么问他，小辉有些迷茫：“是啊，按数量要求，搜完交齐给设计部，就没事啦。”

“啊？”

做完了？

别扯淡了！

设想一下，如果你是设计师，我把这些图片交给你，你肯定心情不畅：‘第一，图片乱七八糟，没有整理归档；第二，图片有大有小，看起来不爽；第三、发现还有大量重复图片。第四，你会抱怨：‘靠，我这么忙，哪有时间来整理这些图片，使起来不顺手。’所以，即使你做了图片库，设计组照样不开心！

因为你工作还没做到家！”

“哦，忘记整理了。”

小辉不好意思笑笑。

“整理要求如下，盒装设计一个文件夹、瓶装设计一个文件夹、特别创意设计一个文件夹、普通设计一个文件夹。

删掉小图只要大图，不许重复。”

“再想想，搜图上面还有什么没想到的？”

作者：万里依然 日期：2010-09-05

两人说完事情，我开始总结发言：“要的就是这话。好，有进步！

再提醒你一句，你建立的是动态图库，当买来光盘后，还要把光盘图片再整理出来。前段时间你到设计组实习，学了点 photoshop 吧，现在正好派上用场，简单抠图能拿下不？”

小辉连忙点头。

企划部一大培训宗旨就是各个岗位互相学习，争取成长为复合型人才，小辉就是那时候掌握了 photoshop 基本技术。

现在大家都是一专多能的多面手，部门效率自然提高不少，使用

起来也顺手许多。

我做事情有个心得，首先保证方向正确，其次就是要格外关注所有细节，成败在此一举。篮球能投进篮筐，决定性因素是投篮方向和投篮力度。做事也一样，首先是方向，其次是力度，而力度就是指执着精神和对所有细节的关注。这里再说个小例子。记得到了后面，我和另外两人竞争集团设计总监职位，当时老板交代一个任务——大家搜别墅图。

搜图这块不先表白了，只说一个细节：老板是通过看 PPT 幻灯片来选图片。我心里清楚，单张图片播放时间过长，老板一没耐心，二是碰见不欣赏图片更是烦躁；图片播放时间过短，大脑反映不过来，多看几张就犯晕，怎么解决细节问题？

我和同事们事先做成一排看幻灯片播放，经过多次实践，最后确定每张图片播放 3 秒是最佳时间。但在实践中又发现灯光对看幻灯有影响，房间灯光太亮，投影不清晰；灯光太暗，眼睛长时间盯着看受不了，怎么办？

再实践，找到最佳灯光组合，问题自然迎刃而解。

到了后文，我再说竞聘设计总监经历。那次带上对这些细节的用心处理，老板看完图后，对我说了句让咱一辈子都忘记不了的话，呵呵，暂且不提。

作者：万里依然 日期：2010-09-05

会议仍在继续，我还在向大家反复强调：“同样是搜图，但效果可能完全不同，有人只能搞来几百张乱七八糟的图片，而有人却能搞

定大几千张精美图片。是智商不同所导致的结果不同？

不是，是工作态度和对细节的钻研。没点执着劲头，没点脑筋思考，就想把事儿彻底做透？

算了，洗洗睡了吧。

好，现在大家都明白手头上的工作了吗？”

“OK！”

小黄走调的口头语一出，我知道大家领会意图了。等大家走后，我往椅背儿上一靠，感觉浑身舒泰。嘿嘿，老彭，你这个吃回扣的家伙，挖公司墙角的小子，比稿会上你会死得很惨吗？

老子要么不做，要做就要打你丫一个 12: 0！

……

唉，真是高兴太早！

嗯，得意忘形的典型代表！

作者:万里依然 日期:2010-09-05

谢谢大家对帖子的夸奖和鼓励

晚上 11 点继续发，现在歇会啊

作者:万里依然 日期:2010-09-05

周末，办公室。桌上座机忽然山响，我操起电话，就听到一阵急促声音传来：“老大，我家里出了急事！今天得回老家一趟，估计要请 20 天假……。不过，老大，你放心，包装设计等我回来，就是不睡觉也保证完成任务，……。”

橙子是勤快和负责的人，事情不到万分火急，他是不会在关键时

刻请假的。听着电话里那头传来的焦躁之声，我还能说什么？

只好说些多保重的话。

放下电话，刚开始犯愁设计推进的事儿，还没回过味儿来，令人崩溃的事情又发生了，小杨苦脸递过一张调令，原来集团公司为筹备迎接春节大型促销活动，即将在 10 月份开展全国铺市大行动，总裁要求企划部所辖 8 名策划专员，明天动身，集体随销售部下市场，协助经销商填补市场空白，密集扫街、铺货以及培训经销商业务代表，我也要跟随张总跑两个销售大区，为期一个月。

“靠，这不是釜底抽薪吗？！”

我和 8 个策划一走，部门不就空了吗？

没有市调，没有图片库，也能做好设计？

这些活找谁做啊，TMD，真要搞闭门造车？”

作者：万里依然 日期：2010-09-05

还没回过神来，小杨进门，又撇嘴递过一个报告，抬眼一看，靠，当头一闷棍！

前天，我给张总打了一个《关于包装设计的费用申请说明》的报告，我希望能申请到 15000 元项目经费，结果张总的手好黑，直接把前面的“1”

给抹掉了！

MD，只批准 5000 块？

就这点钱，买了书和光盘，买产品就得歇菜，买了产品，书和光盘就别指望。“简直是又让马儿玩命跑，又不给马儿吃草，活儿还做

个屁呀！”

我狠狠地对批示骂了一句。

据说后来，这话在集团流传甚广，甚至成为众多高管拿我打哈哈的典故。当然，以后情况好转，集团几位老大为了照顾我工作情绪，还是给马儿吃了点夜草的，这是后话，暂且不提。

作者：万里依然 日期：2010-09-05

眼看局势不妙，我不禁心乱如麻，手足无措。小杨这丫头，今天专门跟我拧着干，每半小时报一个坏消息，果然工夫不大，她又跑进来说：“老大，两件事儿，刚接到张总电话，他让您再带一个设计师，陪他一同下市场，说是为了面对面服务经销商，为他们现场做一些宣传设计。还有一事，我跟广告部秘书小林前段时间打过交道，刚才短信联络了一下，她回信说广告总部归老板管，这次不用下市场。”

我的天啊！

原来人员优势眨眼间变劣势，策划组和设计组全空了，设计时间又比人家短一半，对集团情况，对企业人头还没人家熟，这，这……，这可如何是好？

唉，胳膊拧不过大腿，集团命令不可违背，老板任务又在眼前，后面还有老彭拿着屠刀步步逼近……。

尤其令人痛心的，是精心策划的各个流程，瞬间已经一文不值！

唉，我是如此高调跨入集团，别人以为自己如何了得，没曾想，首次正面交锋即全军覆没？！

靠，这次要是败北，企划部非得被人家笑死不可，后面还谈什么

宏伟梦想？

惨败的结果简直不堪设想……。

仿佛感觉自己的心都快被掏空了！

当时脑袋像正在蹦极路上，算彻底蒙了！

未完待续中。。。。

明天更精彩，敬请关注哦

作者:万里依然 日期:2010-09-05

作者:清字 10 回复日期: 2010-09-05

雨总的经验今天实践了一把，效果不错。

问，啥经验呀？

来，哥们，分享一把

作者:万里依然 日期:2010-09-05

嗨，今天真的累了哦，明天继续，我会把解决方案公布出来，绝对出人意料的方案哦，实战中，我就是这么干的，呵呵

再次感谢大家的捧场呀

作者:万里依然 日期:2010-09-05

回复:

作者:清字 10 回复日期: 2010-09-05

今天有客户压价，我坚决执行雨总“价格禁区”

的原则，拉东扯西，说服客户照原价交易。我做销售时间不长，看了雨总的帖子学到了不少。关键要靠自己在实践中变通，期待你的更新。

注意两点：

1、注意客户的反扑，客户的反扑有时候很厉害，你要提前做好准备。

2、即使不降价，但一定要让客户感觉心里舒服，可采用换位思考的方法。

3、多观察客户，多了解客户，多替客户着想，生意才能长久，不能为了不降价而不降价，那谈判就失去了含义。

4、对于销售新手，自信很重要，否则你说话人家不信。

你出门前一定要给自己打足了气，想好对策再去，免得临场应变不够，这些都是经验谈。

5、多看点书，对谈判有好处。

我可以跟很多客户聊各方面的事，就是因为养成了读书习惯，希望你再接再厉，好日子就在前面，呵呵我们一起努力！

作者：万里依然 日期：2010-09-06

回复：

作者：lauyangcathy 回复日期：2010-09-05

“不明白为什么移到创业论坛了，楼主大部分写的还是企划和销售方面的策略与实战。思路上还是打工的心态，”

唉，您帮我出点注意吧，把帖子放到打工一类吧，我已经有两次创业史了（第二次还没写到），生意都在千万以上；说把帖子放到创业一类吧，我打过10年的工，在好几家公司混过，也曾在上市公司爬到总监岗位。所以帖子放到哪儿都有遗憾，我也正在棘手中。只不

过我认为帖子放到哪里不是重点，重点是大家喜欢，能学到东西就成。

回头我把帖子改改，再加点我的爱情经历，干脆放到天涯杂谈上算了，如果再以爱情为主线，创业打工为副线，哈，那就直指天涯八卦！

“我觉得创业应该顺势而为的，等天时地利人和都具备了自然就可以成立公司了。否则，败数大。”

翻看华人创业成功史，没有几个说是等天时地利人和齐全再创业的老板，从李嘉诚到牛根生，从史玉柱到马玉，他们基本上都是白手起家，天时地利人和，最多占了一条。创业不是等来的，是干出来的。一千八百年前，刘备创业时，也是要啥没啥，身边就两个哥们和一个“皇叔”

头衔，但占尽天时地利人和的袁绍、袁术们，号称四世三公，地盘广大，带甲百万，却是头一批被没灭掉的诸侯。

可见，创业跟创业主有直接关联，这是内因，至于天时地利人和嘛，那是外因，主席说过：“内因决定外因。”

再次感谢您的捧场，希望继续关注。

因为我平时超忙，不能及时回帖，请大家多多原谅。我只能尽力选贴来回，每天争取回一到三个帖子，请大家多多包涵，再次感谢诸位支持。

作者：万里依然日期：2010-09-06

回复：

作者：13859168 回复日期：2010-09-06

仔细研究了。说下意见

1. 好看。

“2. 编的有点过。例如最后的故事。张总抽人的事。

我相信没有任何一个正常运营的公司的老总会不经过部门一把手的同意直接抽掉下面人手。”

回答：A 集团很大，集团总裁不需要跟一个分公司下面的小部长打什么招呼，直接下达文件即可。因为没有时间和价值去和下面一个小部门说话，总裁直接指挥的是张总这个层面的领导，我和总裁还差了四个级别。如果您在民营 500 强里做过部长，就知道总裁的权威了，即使总裁来分厂视察，我们也就是远远陪同，根本说不上话。至于中型或小型公司，管理会多些人性化，还望您体察。

为什么要在比稿会前那么玩命？

就因为那个会议层次极高，老板、总裁、各大分公司总经理、各个事业部一把手都有列席，如果企划部获胜，就能引起大家关注，后面日子自然好过。

前段时间看到有人评价郭台铭和富士康集团，我深有感触，他们集团比我们还要大得多，郭台铭和他身边几个副总裁，谁不是中央集权制的代表人物？

他们实行军事化管理，不用和下边小部门商量，直接一纸调令即可办事。A 集团文化大体也是如此，坚决服从老板和总裁命令，不得讨价还价。

“可能雨总为了故事有戏剧性地搞的吧。不过您这是说您的经

历，不需要丑化，也无需神化自己，建议修改下。”

回答：1、这些案例基于真实经历而来。2、没点本事，我是不会在 A 集团爬到总监位置上去的，呵呵，咱不需要神话自己，其实这点困难挺普通。3、如果仅是把人抽走了的困难，还需要渲染，那以后就别在 A 集团混了，到了后面，我才知道这点困难不叫困难。

当 A 集团发生危机公关时，在每个销售区域，竞争对手把负面报道报纸复印成千上万份，四处张发，在任何角落里诋毁我们，超市已经准备下架我们产品，很不幸，那时我是广告总监(靠，当时为什么不是老彭呢？

)，正发着 39°高烧，人都快站不起来了，我该怎么办？

唉，一言难尽。

那时候刚去 A 集团，这个困难对我来说就叫困难，因为自己本事不大嘛，所以把这件事情写出来，可等我本事长了，困难也跟着长，它们还是来欺负我。也许这就叫生活不如意，十之八九吧。

现在才写到再次打工的经历，后面还有 10 年的经历没写，如果前面经历有些跌宕，那后面的经历会不会更惊异？

后面还有真事吗？

那不成天马行空的神话传说了？

我才不会那么无聊，杜撰一些 YY 东西，满足自己虚荣，又赚不来钱，好没意思。

呵呵，我的能力不是一天练成的，大家可以仔细观察，看我是如何通过一件件具体的事情，逐渐学到经验，逐渐成长起来，看看是否

一脉相承下来，好，大家一起来分享我所有的教训和经验吧。

“3.楼主的思维很独特，本人在一个小公司也摸爬滚打几年了。现在也刚好是企划部的经理。向楼主学习了很多。

这种层次的帖子估计也就在天涯这种高手如云的地方才能得到最好的发挥。”

回答：谢谢您的褒奖，深感荣幸。

再次感谢您的关爱，多谢支持。有机会我们处一处，也许大家能成为好友。

大家晚上见哦，咱们继续发帖，不见不散哦，呵呵：)

作者：万里依然日期：2010-09-06

中午饭根本没心思吃，关上门谁也不见，掐掉电话谁也不接。面对眼前困境，简直束手无策，脑子一片乱哄哄，啥也想不清。“唉，想不明白，干脆出去走走。”

我暗自说道。

离厂子不远处街边有个小咖啡馆，环境还算优雅，有时需要安静思考问题时，我也会过那边坐坐，这是在北京养成的喝咖啡思考的习惯。

下午时分，我溜溜达达出了厂子，嘴巴里依旧骂骂咧咧。

等坐进咖啡馆，慢慢喝完咖啡，又抽掉一根雪茄后，我思绪渐渐平静下来：“MD，咱也不是一个肯轻易服输认栽的家伙，谁说这次就一定失败？

还没开始比赛，怎么自己先认怂了？

这是从来没有过的事啊，老子连还债都不怕，还怕这点困难？”

自己给自己打气，那就是特效药。很快，情绪好转起来，在咖啡和香烟的双重刺激下，咱脑袋又开始转开了：“现在最大问题是缺人手！”

橙子请假，再被调走一个设计师，设计部空了，而策划组骨干也是被一锅端，嘿，要想个好法子才能解决棘手问题。只要手里有人，市调、搜图、买书的事儿都可以摆平，剩下30天全力突击设计，倒是能放手一搏，可到哪里去找一支队伍来做活呢？”

想了一会儿，决定先找张总求援。很快给张总挂了一通电话，好说歹说算是有个小小收获，我可以三天后再和张总出发，8名策划员最晚后天一早动身。好，现在的任务就是要在明天务必拼凑出一支队伍给老子顶上去！

队伍，队伍，队伍……，靠，咱又被憋住了。

我们集团的总裁，汤总，据说军人出身，对工作严厉，对人严格，公司上下大多数人都怕跟他汇报工作，我一个小小的分公司部门经理，再去求总裁通融通融？

他会卖面子给我？

企划部下市场，那是天经地义的事，不配合销售，整天窝在家里算什么？

唉，我这点事儿跟总裁提出的全民皆兵的销售策略比起来，真没啥理由去游说啊，好犯难！

对，想起来了，第一次见汤总，大家礼貌性握手，不曾想他手掌

不仅硕大，而且手劲奇大无比，一股钻心疼痛，差点当场把我眼泪给握出来，后来才得知这是他给每个男性新人的“特殊见面礼”。他使劲握手，啥含义其实大家心知肚明。算了，这条道儿走不通。可队伍到哪里找呢？

或者没有队伍，到哪里求助外援呢？

还是队伍，队伍……，唉，真犯难！

作者：万里依然 日期：2010-09-06

忽然脑海里灵光一闪，我有点恍然起来：“以前思路是设计组提包装设计思路，我来评判，思路通过后他们执行创意，然后再借外力不断修改设计稿。对呀，为什么不是我自己先来提设计思路，然后再找人具体执行设计任务呢？

这样就能反客为主，我充分利用一个月出差时间，完成所有包装设计构思，打个时间差，等下个月集中部门力量，再突击设计稿。想当初，我入门室内设计行当，也不过 15 天，再加上现在已然有些设计基础，况且在报社还学过点广告设计，入行包装设计该不会比登天还难吧。”

想到这里，我使劲一拍大腿，靠，思路豁然开朗！

不过，没有市调数据和图片库，我根据什么来做设计？

没抢没炮如何跟鬼子玩命上哪儿去搞枪支弹药呢？

似乎只有三条路可选，无非是去抢，去借，去偷，抢和偷显然不现实，那到哪里去借支队伍呢？

作者：万里依然 日期：2010-09-06

正在一筹莫展之际，从门外走进两个学生模样的女孩，两人一高一矮，边往里走，边说话，大意是高个女孩还在找工作，矮个女孩已经找到工作了。直到现在我还印象深刻，那就是说者无意，听者有心，哈，咱在咖啡馆里有了新想法。

天助我也！

我马上抄起电话：“小杨，通知所有人，10分钟后开会，不许请假。”

说完，我赶紧结完账，撒丫子就往办公室跑。

现在先看烟花，呵呵，等会儿再继续发啊

作者：万里依然 日期：2010-09-06

会上，就听我一人正慷慨陈词：“发动你们所有亲戚朋友，看看谁大学毕业还没找到工作，都可以到企划部实习，最好找来4个人，只要我面试通过就成。不过，脑子不好使的别来，免得互相着急。他们先负责买书搜图，做市场调研，等大家回来后，作为奖励，可以实行‘一带一’工作制，部门负责教些真东西给他们。记住，包吃但没薪水啊，最长可以实习到春节前。虽然没薪水和正式身份，但他们能获得4项好处：1、简历上他们随便填，可以说在著名A集团企划部实习一年；2、我可以给他们写证明材料，增加应聘竞争力；3、得到一个宝贵锻炼机会；4、试用优秀者有机会转正，加入部门行列。”

“老大，你这法子绝了，不仅是免薪，可劲白使唤人家，而且最后还能叫人家说出感谢二字！

嘿嘿，看来，不光是小贺、小黄被你带坏了，连我也被你带坏了

喽。”

陈东打趣道。

“我说得都是实话，很多没找到工作的毕业生，对拥有 A 集团工作经历都很感兴趣吧，靠，谁不想要镀金履历？”

做事情一定不能拘泥一成不变，给大家说两个小故事，希望能有所启发。”

众人一听有故事听，更是兴奋起来。

作者：万里依然日期：2010-09-06

“二战期间，隆美尔是希特勒手下的一员干将，是擅长奇袭作战的高手，被称为‘沙漠之狐’。北非会战时，有一次他的部队燃料不足，于是想夺取附近的英法联军石油，但联军阵容强大，正面突击，肯定不是敌手。隆美尔突发奇想，将不多的坦克围成一圈，横冲直窜，在沙漠上掀起漫天的风沙，然后迅速向英法联军推进，摆出正面强攻阵势。联军远见沙尘遮天蔽日，疑是大批德军来袭，匆忙间不敢应战，掉头就跑，自然，隆美尔发了笔横财。远在一千八百年前，张飞单人独骑挡在当阳桥头，不也摆过疑兵阵吗？”

他叫士兵在马尾上栓上大树枝，在树林里来回拖着跑，卷起漫天尘土，把追上来的曹军给唬住了。商场如战场，古今中外大量成功战例都说明，善于灵活应对不利局面，善于使用兵不厌诈的策略，一样能用在商战中，没啥了不起的。”

见大家听得起劲，我讲得也更带劲了：“英国剑桥大学德诺教授是横像思维的积极倡导者。他认为碰到问题时，应该经常用到横像思

维方式，换个角度来思考问题是解决之道。

有一家集团新修一栋办公楼，搬进去后却发现电梯不够用，员工们怨声载道。于是老总开会研究问题，大家一番讨论后提出四种解决方案：A、高峰期电梯只停在人多楼层；B、各部门上下班时间错开；C、电梯门旁边装镜子；D、加装一部电梯。后来该公司采用安装镜子的办法，一举改变被动局面，因为员工在镜子前时间消磨极快，有很多想做的事儿。德诺教授认为，如果选择A、B和D项的人，思维方式属于垂直型或传统型，视野狭窄。而选择C项的人，则属于水平型的横像思维，能抛开思维定势，打开一片新的思维空间。说这个案例，是希望大家今后逐渐养成横像思维模式，千万别被某些定势思维框住了！

比如解决这次人荒问题。”

作者：万里依然 日期：2010-09-06

听完故事，很多人频频点头称是。而我对这个策略是有信心根据的。回想上次参加A集团现场招聘大会，嚯，好大的场面，里三层外三层，喧闹异常，跟人粥相仿，谁不想鲤鱼跳龙哥门，跻身民营500强的大企业？

我假装人五人六地端坐在桌后面，不禁有些百感交集。想当初，我跟这些刚毕业的大学生一样，也曾人海里飘来荡去，自己怯生生地挤在中间，可人家只扫了一眼简历，马上原物返还，甚至还有白眼待遇，再后来自己破产遭债主无休止逼债，日子过得极狼狈……

一晃六七年，物是人非，我也能端坐在桌子后，人模狗样地去面

聘人？

对着人山人海的面试人潮，除了感慨天道酬勤，越挫越勇是王道以外，主要是感叹 A 集团名声在外，无数人想跃进大集团的积极热情。现在我有 A 集团实习名额，自然能受到市场追捧。

既然大家纷纷赞同，那还犹豫什么？

马上联络。也就是比一顿饭功夫稍长时间，果然有八九个人打算过来看看。我心里乐得北都找不到了：“嘿嘿，只要能见面，就凭我的思路，再搭配这张嘴，谁听了不热血沸腾？

鼓动几个年轻人还不水到渠成的事？

哼，好似高山滚鼓般轻松！”

作者：万里依然日期：2010-09-06

我是个急性子，根本等不到明天再面试。晚上，毕业生们齐坐一堂。还是老套路，我来出考题：“大家挺好了，这里有三道考题。第一题：热气球上有 3 位世界级科学家。

环保专家的研究可使人类免于环境污染；核科学家有能力使核弹失灵；粮食专家能在不毛之地种植粮食，使人类摆脱饥荒。此刻热气球不断漏气即将坠毁，必须丢下一人减重，请问丢下哪一位？

第二题：假设你是街边卖瓜子的商贩，卖的瓜子跟桌上那包瓜子一样，我是顾客，你将采用什么策略，能打动我来买瓜子？

第三题：如何在网上搜集最多的牛奶包装图片？

好，给大家 10 分钟时间，写好三道题答案后封笔，然后按顺序到我的办公室谈话。”

未完待续中。。。。。

请继续关注

作者:万里依然日期:2010-09-07

答案上来了,第一题有三人回答正确:“把最胖的家伙扔下去!”,第二题有一个人说:“老板,看您事业操心的,都有白头发了,现在秋天正好买袋瓜子嗑嗑吧,瓜子可利于头发生长呢。”

第三道题有两人说:“尽可能多换名字搜索。”

三道题各有侧重,第一题考核的是能否不被表面现象所诱惑,而有能力直指问题核心。第二题考销售技巧,有才之人则有希望培养成策划专员;出第三题的目的,一方面是为了应付眼前困局,另一方面看能否适合今后情报收集工作。

对这些刚从大学出来的天子骄子们,也别太难为人家了,三道题只要有一道答对或靠边,就算首轮过关。

很快,筛选后有六人过关。但我对那个卖瓜子的家伙格外感兴趣:

“小伙子,你怎么知道瓜子可利于头发生长?”

“蒙的!”

见您有白发联想到的。”

“小伙子,呵呵,有点意思啊,你叫什么?”

“王伟。专业是学计算机的。”

我点点头,呵呵一笑:“你脑子活,不搞销售真是屈才了哦,愿意到企划部实习吗?”

“我倒是满喜欢广告行业的,只可惜没啥机会实践。”

“好，你来吧，面试通过。你先跟那边的黄主管聊聊，等会儿我们再开会说事。”

阿伟来了后，我并不因为他是实习生而轻视他，一样也是手把手地教，他脑袋灵光，又肯学，自然进步很快，两年后成为我的左右手。我有个习惯，对手下人基本上一视同仁，也愿意把本事教给大家，我并不怕包括王伟在内的同事们，学会我招数后超过我，因为我也在天天进步。有时候翻看自己过去做的策划方案，唉，只能用幼稚来形容。所以说，怕徒弟超越老师的家伙，我认为也没啥出息，因为自己老本总有一天会吃完的嘛。

就好比我把自己的搜图方法在帖子上公布一样，那是过去的本事，不代表目前水平。现在我用的是升级版，没点钻研精神的人不一定能想不到与过去的方法不可同日而语。

但这个王伟，表面看他个子不高，穿着朴素，其貌不扬的样子，似乎很是平凡。但其实他的家事并不简单。他家族里有几个亲戚在当地的商界、政界是颇有脸面的人物。两年后，他见我一直对他很好，没有任何嫌弃之意，像个知心大哥一样对待他，也许是出于感激之情，便陆续透露出自己家族情况。

他是个有点骨气，有点想法的人，不想听从家族的安排，不想做个木偶人被长辈们摆来摆去。于是大学毕业后，他决定自力更生，自己找工作养活自己，等学到真本事后，再杀回家族做事，他认为这样更能获得家族认可和尊重。

虽然他一直假装说自己农村出身，家里穷困潦倒，但我没嫌贫爱

富毛病，再加上对他的尊重和言传身教，我们结下了友谊。我的第二次创业，有一部分生意就是跟他家族做的，获利不少。这是后话，暂且不提。

但我从这件事儿上有个总结，不要轻视任何人，也许那个被你轻视或蔑视的人，未来就是你的贵人！

可以说，结交阿伟，让我在创业路上，没费啥劲就多赚了一笔利润，哈，他就是我的贵人！

直到现在，我们每周还保持一个电话的联络。

四个实习生已然找齐，这边的搜图买书算有着落了，但那边的设计人员又该如何解决？

设计更需要专业知识，我这招对高手可不管用，那，那到啥地方去寻觅人才去呢？

我又一筹莫展起来。喊大家商讨对策直到半夜，意见也是莫衷一是，苦恼！

找设计队伍无非还是去偷、去抢和去借三个途径，偷和抢显然没门，还是要在借人这条道儿上下功夫，问题是上哪里去借呢？

谁肯借给我呢？

借……借……借……

作者：万里依然 日期：2010-09-07

想着想着，坏水不由自主地又冒了出来。第二天，我一早来到办公室，操起电话先给广告公司的胡总挂过去：“胡总，您好啊，我是A集团的雨经理。”

“哎哟，是雨总啊，您好，您好，这么早打电话，不会是有单子下吧，哈哈！”

电话那头，胡总笑声爽朗。

“呵呵，单子啊，快了，快了，胡总公司的设计水平向来有保证，只要公司有活，自然会想到您啦，呵呵，您最近生意不错吧。”

“咳，也就是混口饭吃啦。”

开场白一说完，我开始进入主题：“对了，胡总，有这么一个事儿，还请您帮个忙啊。”

“好说，您说吧。”

“老板责成我们企划部，为 A 集团产品包装做升级设计，但我们设计和策划最近都要下市场，配合销售工作，现在人手有些短缺。这个月过后，我们部门只有一个月设计时间，即使突击设计，都不一定能赶完稿。所以到了下个月，我有个不情之请呀，想请胡总派一个设计主管到企划部来，在这边上两天班，帮我做点包装设计。我负责提供设计思路、创意说明和参考图片，您的设计师只用负责执行创意即可，工作量并不大。不管最后是否设计完成，我都只借他两天时间，您看成不？”

“这个嘛，行，雨总的面子是要给的，好说。”

“好，胡总是个痛快人，谢谢您的支持啊。对了，您的忙也不白帮，对于您公司来说，能及时了解 A 集团设计思路，能方便大家今后合作；对于设计师来说，市面上啥品牌的牛奶这边都有，随便喝，管够。而且部门为他提供午餐、晚餐和上下班的打的费。”

“哎呀，雨总想得够周到的，我先替设计师谢谢您啦。”

见对方爽快答应下来，我马上补了一句：“胡总就别再跟我客气啦，好，那咱们算说好了，我提前三天通知您，不过，到时候您可别派一个新瓜蛋子过来呀，那就不太好玩了哦。哈哈~”

“呵呵，不会，不会，我可丢不起人，一定派公司业务骨干！”

胡总马上坚决表态。两人又闲聊一阵，这才把电话挂上。

作者：万里依然 日期：2010-09-07

一个多小时后，我一共邀约到 8 家广告公司和专业设计机构，嗯，今天收获蛮大。我算过，因为有参考图和创意说明，8 名设计师不需要构思太久，每人花两天时间准能完成一款设计，那就凭空多出 8 款设计，时间马上变得充裕起来。

其实，那些广告公司也是为了多延揽生意，当然愿意做个顺水人情。大家都不是傻瓜，他们心里跟明镜似的，只要和 A 集团合作一次，就会为公司简历增色不少，我们只不过是各取所需罢了。当然，如果 A 集团是个小公司，实习和借力的招数都没啥用武之地。

这边几件事情算落实了，但一个细节忽然又窜了出来：“剩下的两个设计师刘欣和杨柳，带谁去呢？”

刘欣有些设计经验，通过部门‘复合人才’培训，关键时刻她也能冲出去顶一阵，而杨柳没啥工作经验，要不我带着走？”

最后我做了一个大胆的决定。两个人我全带走！

出于三方面考虑，首先下市场极能锻炼人，设计师参与销售，并且面对面服务经销商，可以充分了解市场和销售需求，能为今后设计

好作品打下基础；其次，留一个设计师在办公室有啥用？

产品设计不能做，去干市调和搜图又浪费资源，简直得不偿失；最后，下市场期间，多一个设计师就多个帮手，可以帮我下载并整理好传过来的统计数据和图片，我的创意思路她们也能当面做个初稿，有利于我不断调整思路。好就这么定了！

想到后来，我又开始打张总的主意了。哈，等把心里的小盘算盘算好，我马上又给张总挂了电话：“张总，我是企划部小雨，我们部门坚决响应公司号召，所以我想再多带一个设计师，连同我在内，三个人一起陪您下市场，这样能为区域经销商和分销商提供更充分的设计服务，您看成不？”

“呵呵，好呀，早该这样了。”

“不过，有个小问题，还要请示您。”

“说吧，你小子，又要整什么花花肠子啦？”

作者：万里依然 日期：2010-09-07

“哇，张总，还没开口就被您看穿了？”

呵呵，那我就实话实说了啊。两个设计师都是女孩，她们下市场不可能整天都背着台式机走吧，一则不方便，天天搬运容易损坏机器，二则给经销商感觉不好，人家会想：‘哦，这么大的A集团，怎么设计员连个笔记本都配不上？’

整天叫个女娃子背着台式机跑来跑去？

再说，老板今年提出全民皆兵的销售策略，大家都要和一个区域市场挂靠，今后部门下市场将成为常态，所以，为了更好配合销售，

特请您批示两台笔记本，您看成不？”

“你小子，干点事情就要讲条件，这都是你在北京学来的吧，呵呵~。好，行吧，这次算特批。”

“呵呵，那先谢您啦，不过，我还有一个小问题要请示您。”

“又有什么幺蛾子？”

“唉，设计师都有笔记本了，我这个当头的还扛着台式机乱跑，似乎有点那个，别扭，您说是不？”

“要不给我也增配一台笔记本？”

“好，再没条件了吧。”

“呵呵，真谢谢您，不过，再耽误你一分钟时间，还有个不情之请。”

“说。”

“我马上请采购部帮忙采购，不过您也知道采购部事情多，我怕他们今天采购不回来，耽误明天出行，所以还请您稍微过问一下。”

作者：万里依然 日期：2010-09-07

A集团跟很多大集团一样，实施二线人员收入与市场销售任务挂钩制度。这类员工的工资分成两部分，一部分是基本工资，占到工资总额30%，剩下的70%是绩效工资，要和挂靠市场的销售任务挂钩。比如我被安排挂靠南京市，如果南京市场当月完成公司的月度销售额，则70%的绩效工资全发，如果该市场只完成80%月度销售额，那我只能拿70%×80%的绩效工资。

通过这个办法，集团能调动各方资源，充分配合各自挂靠市场的

销售工作。比如，我为了拿到全额工资，就要经常给南京区域销售经理打电话，帮他出谋划策，或者调动手上资源，在完成本职工作前提下，帮他做好销售。这次陪同张总下市场，就包括张总和我的挂靠市场，自然不可怠慢。

我抓住张总心里所想，为了更好服务他的挂靠市场，申请添置点办公设备，做个顺水人情，他何乐而不为？

这也是张总同意申请报告的一个原因。

俗话说，人善被人欺，马善被人骑，自己不替自己说话，难道还指望别人帮你歇了吧。我经常动点歪脑筋，为自己部门捞些好处回来，这也是在大企业做事养成的习惯。要是没有刚才的申请，哪能凭空多出三台笔记本？

要知道，在集团公司，只有总监级领导，公司才免费配笔记本电脑，我只是个小部长，何况手下的设计师，更是啥职务都没有的白丁呢。

抓住机会，搞点装备回来，我从来都是一把好手，哈，这方面咱没吃过亏！

到了后来，搞回来几个破笔记本算什么？

设计院配备有工作站式的专业设计电脑，价值大概 4 万多块一台，咱照样抓住机跟老板申请了两台。

放下电话，这回我心满意足了。部门凭空多出三台电脑，这就变相解决了 4 个实习生上班没电脑的问题，还方便今后下市场，简直一举双得。馒头要一口一口吃，如果两个月后比稿赛企划部赢了，我就

再继续申购一台苹果笔记本。嘿嘿，张总，您先别急，想叫马儿跑，就要叫马儿吃草，精彩故事还在后头呢。

未完待续中。。。。

作者:万里依然 日期:2010-09-07

回复:

作者:姜拳拳回复日期:2010-09-07

终于跟上部队了，没看完，都没敢吱声，悄么生的慢慢消化！

佩服的话就不说了！

能在这里遇到高人，不只是激动能形容了！

顺便也想请教雨总，不知道能不能赐教关于小摊贩的问题。

我们是做肉夹馍生意的，开始摆流动摊，积累了些流动客户之后就租了这里快餐店门口的位置，算是固定了。到今天已经有一年零两个月。客户口碑一直都很好。我们也很专注在口味和服务上，虽然只是小摊，但是绝对的爱岗敬业！

从今3月份开始日营业额一直徘徊在800-1100元之间。没法突破，6月份隔壁眼红我们的生意，也做起了肉夹馍。这样一来，更加艰难，虽然对我们的影响不是很大，但多少抢了一部分生意过去。总结了下我们两家的优劣势：我家做的时间久，积累了很多老顾客；他家刚做两个月，客户积累少；我家味道好，颜色漂亮，用料足；他家味道也不错，颜色不够好；我家摆摊时间受限制，他家可以全天候守在店里；最重要的一点区别是，我们空间不够，在家做好了饼带到摊上夹肉再卖，他家是现烤现卖。这是最大的硬伤。这就是我们目前的

状况，离开这里目前是不可能的，也不舍得！

不知道如何才能转变现状，增加销量。

回答：我对肉夹馍生意不了解，说得不好，还请您原谅。

过去生意好时（无竞争对手），每天有个销售数据，您加权平均一下，分别考察最大销量和平均销量的数据，两个数据综合在一起，就是这个市场的饱和容量。

说明您这块的肉夹馍市场容量就这么大（比如，您家每天销售2000元，顾客都是附近住家，稳定性好，流动客户对销售贡献不多，可忽略），而新开的一家竞争对手，无形中就分走了您一部分市场，而市场容量又没有增长，所以您的销售额自然会下降。这是客观存在的事实，您改变不了市场容量问题。

市场容量（基本稳定）=您的销售额+竞争对手的销售额但也许有其他解决问题的办法。我提两个建议：建议一：您想，顾客从您家买肉夹馍，他们还想再从您这块买点什么？

换句话说，吃肉夹馍时，最好再需要搭配点什么更好吃？

（这个咱不了解）如果有，您可以增加营业品种，比如葱油饼、包子什么的。买肉夹馍的顾客显然爱吃面食，所以增加点面食品种，这些常规思路延续下来的。

您最好搞两个市场调查，第一个市调：多问几个顾客：“嗨，您家买肉夹馍，那一般还买点什么呢？”

凉菜？

炒菜？

还是其他？”

此外，还要注意顾客手里拎的物件，也许塑料袋里装的东西就是您要开发的新项目。

第二个市调：到您周边转转，看看顾客们都在街面上喜欢买什么带回家，发现新大陆后，也许这也是您要开发的项目。

等两个调查过后，您了解清楚再增加新品种。这样就能解决市场容量问题，因为您开发出一块新市场，没人跟您竞争的市场。

建议二：真对不起，我没吃过肉夹馍，呵呵，不知道吃肉夹馍时，是否要沾点作料，想象中应该有吧。如果有的话，您可以用小塑料袋装点自己调配好的作料，不用很多，是个心意即可。（深圳有名的面点王连锁外卖混沌时，就拿小塑料袋装上调味作料）。如果吃肉夹馍时，不需要沾作料，那就更应该送调味作料啦，您可以号称什么新吃法，什么新服务，什么独家调味，什么秘制作料……总之，这是为顾客提供超值服务的一种方式。

好，说得不好，还请您多多包涵。再次感谢您对我的褒奖和支持。希望您的生意蒸蒸日上。

作者：lauyangcathy 回复日期：2010-09-07

我想问的是，你为什么来深圳呢？

我来深圳的理由说起来不怕你笑话，我是真的在北京混不下去了。但你为什么要来深圳呢？

我认为你这么爱学习爱思考有想法的人应该在北京那呆着呀，深圳虽说是设计之都，但设计这东西应该是有灵魂的，深圳的设计还停

留在改改抄抄偏下游的设计生产线上。我觉得有想法的人，思想上的贵族应该在北京。

回答：首先谢谢您的关爱，我才写了自己六七年的经历，后面还有十年没写，既然刚出道就喜欢折腾，您说，到了后面，从A集团出来，该本事渐长吧，那还不再次创业？

如果我的故事和文笔您还能一直喜欢，到了后面您自然知道为什么落户深圳了。

作者：lauyangcathy 回复日期：2010-09-07

在楼主的文字里，我看不出楼主对待他提到的女人的爱，同时也看不到他对她之所以选择的公司的爱，因为他还在寻找。。。

回答：没有碰到真爱，写起来没感觉，等后来遇见媳妇后，人家是一家大集团高管，发现她本事比我厉害多了，原来我有大男子主义者倾向，是媳妇彻底纠正了我的错误观点，唉，算把我完全镇住了！

世上还有如此有睿智的女子？

靠，我被她搞得跟“二傻”

一般，呵呵。当然，追她的人实在太多，我没点本事她也不会跟我啦，这是后话，以后文章中会写到。

我从报社是负气出走，谈不上啥感情，杂志社只做了半年，真正怀有极其深厚感情的是A集团，可是我才写到进集团只有半年时光，那时还真谈不上啥感情，是不？

事情要慢慢发展，还有5年时光没写呢，勿急哦，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-09-07

咱有点不乐意了。

今天晚上，我特意留意了一下浏览数据，发现 1 个小时大约有 1500 人浏览咱的帖子，可只收到 5 份回帖，哇塞，1500：5=300：1。

是咱的帖子写得不咋地，不值得大家回？

嗯，十之八九！

唉，精神和身体受到双重打击。。。。。

再叹了一口气，唉，码字好辛苦，没人捧场，写起来没啥动力呀，还望诸位朋友多多进言，别再吝啬自己的热情啦

今天就写到这里吧，躺在床上好疗伤。。。。。

作者：万里依然 日期：2010-09-08

书接上文。

马上喊来赵一笑：“一笑，我刚跟张总申请到新购三台笔记本，今天你就给老子盯在采购部，督促他们务必尽快买回来，这次下市场要带走，有什么问题，直接给我电话，我找张总协调。对了，带采购部的人还到郭总那里买啊。”

之所以还到郭总公司买电脑，不是因为他给了我啥好处，而是郭总做销售的套路简直跟我如出一辙，里外里透着亲切感。这家伙好及贼，最多送了根烟抽。

我刚到 C 市不久，因为组建企划部，需要采购一批电脑设备。那天采购部一个办事员带我在电脑城里乱转，无意中走到郭总摊位前，几番比价后，为了节约成本，我决定从郭总那里进电脑拼装机。其实郭总是苹果电脑的代理分销商，望着柜台上摆放的苹果机，我使劲咽

了口吐沫。

自从做成这笔生意，MD，这个郭总，算是“缠”

上俺了。

每星期必然一个电话拜访，也不谈生意，就是家长里短随意聊天，刚开始我觉得挺别扭，靠，两个纯大老爷们，又非亲非故，瞎聊什么？

不就是想套近乎，多谈点业务嘛。哼，这家伙目的不纯！

但聊了半年，情况有变化，双方变得熟络起来，最后也是哥们长哥们短了，但这期间他从不提任何采购要求，好像他从来没卖给我电脑一样。

这家伙还有厉害一招，那就是售后服务和小恩小惠的礼物。谁的鼠标不好使了，他叫人送来两个。钱？

给钱不就见外了？

谁电脑有故障，8小时之内，工程师必然修好，电脑过了质保期？

靠，人家根本不谈这事。修的次数多了，我有点不好意思，于是申请一笔保修费送了过去。

自己擅长的销售套路，结果人家用到自己身上，唉，一样也是照吃不误，这就是攻心术的厉害！

搞到后来，我自己都主动提出来，如果部门扩充，一定照顾他的买卖。果然，在A集团期间，我前前后后，一共从他公司买了几十万的电脑和打印设备，包括3台大苹果。

郭总也是一个有志向的人，刚认识时，他只是有两个铺位，几个帮工，才几年光景，人家也开上丰田轿车了。他凭什么发财？

我相信，他能这样对我，也能这样对别人，做得全是熟客，日积月累，生意自然大有起色。

但如果他仅仅做到这个层次，我还是不会赞他一个。夸他牛，那是因为他的攻心术比我更厉害。人家不搞人走茶凉的套路，即使我离开A集团，远离C市，即使已经5年没再照顾他的生意，他依旧是一个月一个电话，这可不是逢年过节的应景电话，而是哥们的问候电话，听起来格外亲切。这个郭总，从小村庄里走出来，到大城市里打拼生活，没啥高深文化，却是一位少见的销售高手，一位以柔克刚的能手。

呵呵，销售攻心术能做到这份儿上，比我厉害十倍，叫人钦佩。

作者：万里依然 日期：2010-09-08

印象中，我们A集团出门采购，竟然身上从来不带钱！

头一次跟他们出去办事，这个习惯简直算把我惊呆了。就算他们到国美、或者其他什么商场购物，也是一个子不带。上门就直接喊来经理，递上名片，报个名头就开始采购，最后清单一拉，签完合同只说一句：“把这些货马上送到A集团采购部办公室，我们验收完，开好验货收据，你们凭合同与收据到财务部结账。”

话说得多轻松，但至少他们还少说两个签字程序。

“咱们不交点订金，国美肯送货？”

我有些惶恐问道。

“订金？”

屁！

A集团名头就是订金！

除非他们不想做生意！”

即使是采购部喽啰也是牛气冲天，他们的回答很干脆。

从他们身上，我学到如何“装大牌”，如何从言谈举止中培养出自己的大牌气质。咱有个小本事，学啥像啥，也就是过了半年，咱“装大牌”

的本事已经超过了采购部。因为谈判就是从“装大牌”开始的，何况集团是真大牌呢。

后来我转岗到了工程总部，面对建筑供应商时，身上的霸气和大牌气质真的发挥了作用，这，需要感谢采购部的那帮爷们。

一句话，原来进 A 集团时，觉得自己纯洁的像个小男生，简单而幼稚，可等从 A 集团离开，已经不纯了。

作者:万里依然 日期:2010-09-08

感谢大家的支持，终于发现，俺是在一个潜水俱乐部里发帖，大家都是潜友呀，呵呵

好，再次感谢大家对我的褒奖和鼓励，我继续写，故事太多，真想一晚上全讲完呀，晚上回三个帖子，包括讲一个名人的相

作者:万里依然 日期:2010-09-08

第二天大家就要动身，得抓紧时间布置一些事情：“所有策划组的人，都要随时做好市调工作，尤其是在和经销商、分销商接触时。现在明确一下任务，一个月内，8 个人每人必须带回来 500 份市调问卷。每个周末把市调情况汇总后，发到公共邮箱，杨柳，你负责统计数据，谁没发过来邮件，MD，你就拿最难听的话招呼他们！”

还有，再次强调一遍，出门在外一切按部门规矩办，尤其要做好当日销售笔记，把经销商遇见的市场问题登记造册，不管你是否已经解决问题，都要把案例拿回来，我们再开会讨论解决对策。如果问题具有普遍性，今后我们能推而广之，提高策划效率。”

开完短会后，我接着开始培训实习生：“开会说事之前，先给大家讲个欧洲有名的历史典故。在中世纪的欧洲，基督教会势力雄厚，在各国都拥有 1/3 土地，居民收入 1/10 上交教会。文学艺术、哲学法律等都为神学服务。每人从生到死皆受教会管控，开除教籍则失去一切社会地位。由于诸侯割据，王权衰弱，从而教皇成了各国国王共同的太上皇，神权高于王权。教皇配称太阳，皇帝只是月亮。”

小黄迫不及待插了一句：“开头好听！”

“德意志帝国亨利国王与教皇格里高利争权夺利，亨利想要更多独立，教皇则想加强控制，在双方矛盾不可调和后，亨利首先发难，宣布废掉格里，而格里则召开基督教大会，宣布开除亨利教籍！”

天下顿时震动，德国境内各大诸侯纷纷兴兵造反，由于战局不利，亨利国王只得被迫妥协。1077 年，他身穿破衣，冒严寒骑着一头毛驴，孤身一人千里迢迢前往罗马向教皇忏悔。到了卡诺莎行宫后，教皇紧闭大门。当时大雪纷纷，但为了皇位，亨利不得不屈膝脱帽，忍辱跪在城堡前的雪地上。整整跪了三天三夜，教皇这才宽恕他。亨利国王恢复教籍保住帝位后，卧薪尝胆，励精图治，南争北战一统德国。随后他发兵攻打罗马，格里高利弃城而逃，最后客死他乡。”

.....

我昨晚就在想，如果明天讲个什么越王勾践和吴王夫差的故事，估计下面的人都得跑光。好，咱们就讲一个亨利国王卡诺莎之行的历史故事，换汤不换药，这是欧洲版的越王勾践，对所有人都有启发吧，果然，故事讲完，会场上一片安静。

我赶紧趁热打铁：“大家前期找工作不顺，那是因为没经验等客观原因造成的，谁都有被打击的时候，但这并不屈辱，也不代表以后发展前景。连亨利国王都能委曲求全下跪，那么大家到A集团做3个月见习生，也不算受啥委屈。我想，以大家现有水平很难直入A集团，毕竟集团名声在外，那我们不如采用‘以迂为直’，间接加盟进来，虽然辛苦，但总比没盼头好。这点希望同事们理解。开工前再提醒一句，大家要把工作心态调整好，有一个很好的发展平台摆在面前，干得好就有机会留在企划部，何乐而不为？”

当然，不愿留下的现在走人也不晚，企划部从来不强留任何人。”

拿故事结合现实给人家洗脑，是咱的专长之一。众人听完都默默点点头。

“老大，你这故事说得跟评书似的，好听！”

“能再讲一个不？”

小黄又开始想出风了。

“滚！”

我冲小黄吼了一嗓子。对付这个家伙，所谓的打一巴掌揉三揉，根本不好使，对他，打就打了呗，千万别给啥好脸。果然，小黄见我面若冰霜，马上闭嘴不敢言语了。

作者:万里依然日期:2010-09-08

“好,下面分配任务,答对搜图题的小张和小钱,你们负责搜图,提醒一句,尽量搜集国外设计。大家想,姚明再有天赋,也是跟美国师傅们学到的真本事;东郭先生即使玩滥竽充数的把戏,那也是给国王吹奏不?”

怎么也是混在皇家乐队里面。我们包装设计起点一定要高,跟国际设计大师队伍呆在一起,我们也不会差多少。一会儿你们跟着辉主管走,他会详细讲解搜图方法。阿伟和小江,你们两个负责市调工作,一会儿跟黄主管走,他将教你们如何做好市调。你们四个人每周把数据和图片整理好后,立刻发给杨柳。小杨,部门就留你一个人,你拿着张总批示,先到财务部领取5000块备用金,明天我再给你8000块,你负责购买所有竞品、图书和光盘,记得开发票啊,晚上再把光盘里的图片COPY出来。大家提起精神好好干,这8000块是老子的私房钱,干不好可就打了水漂,都听明白了吗?”

在我的部门,秘书除了打杂外,还得学photoshop、PPT等电脑软件,果然在关键时刻派上了用场。

张总之所以不批给我一万五,我私下有想法,一个是他对企划部包装设计水准还吃不准,二个是要控制费用。集团稽查总部对各个分公司每笔费用的申报与运用,年底都有审核,超标过多,是要上报老板和总裁,严重到会通报批评。

估计张总在审批咱费用时,谨慎了一些。

关于个人为集团垫款,不管是出于公心还是私心,其实在A集团

屡见不鲜，到后来我才知道。由于部门申请费用的审批流程所耗时间不短，有一批想做实事的同事，怕耽误不起时间，所以就自作主张，先自己垫款把事情做了，事后再申报，有的人能拿回全部费用，有的只能拿回一部分，还有的就算白垫了。

为了在比稿赛上摘得头牌，必要投入是先决条件，为获胜而出点血，值得。因为把事情做透我心里才踏实，不就是半个月薪水嘛，老子豁出去了！

真要能获胜，这钱还能白出？

说什么张老大也得还给咱！

我当时还以为自己是个伟大的壮举呢，以为自己有多么大公无私呢。其实，这种行为在国内很多大集团里算是稀松平常的破事。

作者：万里依然日期：2010-09-08

至于首轮有六人过关，最后却只留下四人，淘汰两人是被我提出的一个新问题搞趴下了。

第二轮还是单独面试，我假装若无其事问：“假设你和另外一人是大学同学，刚大学刚毕业，你是陪你同学来面试，结果机缘巧合，你被录取而同学落榜，回去后你该如何向你同学解释这事儿呢？”

只有阿伟解释最棒：“雨总，您曾说过，我们有市调和搜图两项工作，我回去就实说了呗，他面试搜图，而我面试的是市调，工种不同，结果自然有可能不同。可能我运气好些罢了。”

听完回答，有点出人意料，靠，这家伙比我滑头！

今后跟小黄有得一拼！

真想看看这两人掐起来是啥样，好叫人期待呀……

其他人虽然回答一般，但都说要好好鼓励落榜同学，至少心底里还有善良一面。而被淘汰两人，答案有道德缺陷，大意是我就是挺牛，我也不知道为什么考官选择了我，关键是都没说鼓励同学这回事。可见此二人自我为中心的心思很重，没有团队精神，不可留。

未完待续中。。。。

谢谢诸多潜水专家纷纷上来呼口气，别光想着到南海海底插红旗啊，也想着给咱多送几大红花呀，哈：)

和大家交流，我感到很开心！

！

！

好，请大家继续支持，离比赛越来越近了哦

作者：万里依然 日期：2010-09-08

回复

作者：goboy110 回复日期：2010-09-08

雨总！

跟了这么久的帖子，是时候站出来说句话了，很佩服你的这种执着、豁达的精神，这篇贴子写我已经推荐给我很多的朋友看，写的很真实、很感人、每次看完都很有收获（第三遍了，慢慢看，慢慢品，越品越香），很有一股冲动，想干点事情出来，一直以来就觉得自己也是那种不安分的人，想做出点成绩来，大学学的是工程管理（偏于房建），我们这行业经验要求非常高，以前在一家单位做施工，待遇

相对来说还不错，但是，做施工天天的接触面太窄，除了工人还是工人，感觉对将来的发展也不是很好，我不想一辈子都在工地上度过。

回答：哥们，我们想到一起了，我离开室内装饰行业，解散施工队，也是觉得整天和工人打交道，自己没啥长进，时间久了，非把自己耽误不可。可以很明确地说，在我进A集团之前，我承认自己有点小聪明，喜欢动脑子，也有一些好习惯，但不足以让自己成功。可当我离开集团后，感觉跟换了一个人似的，真的好像拥有了智慧，对于有投资眼光，个人财务管理，做事方法等方面，都有了突飞猛进的变化，人也变得成熟了许多，所以我完全赞成你的这个想法。

现在回老家在一家公司做甲方的，每天早九晚五，挺无聊的，对于房屋装修这块也有所接触，很想了解你是怎样从一个门外汉到室内设计高手的一些具体过程和心得(除了帖子中提到的牢记一些大师的经典作品之外)，另外就是风水学这块，也想进一步的了解下，能否介绍几本有关这方面的书籍？

回答：实话说，我看的风水书是在我上大学的时候，在地摊上买的，书早就不知道扔到哪里去了。现在网络上有很多这样的书，甚至还是图文并茂，我也曾看过，感觉《居家园艺风水》、《开运家居》都还不错。有机会可以看看。我们看风水，知道结果即可，不必研究是如何推导出来的。

至于如何从一个门外汉到室内设计师，今后帖子里还会出现，那时候，我将拜师学建筑设计（学的是设计思路，具体的设计我没学，有设计院帮我完成思路的具体化），今后会讲我的学习过程。

另外，我也想过自己组建一支施工队（偏向装饰或是一些小的分项工程），去接一些活来做，你以前干过这个，能否给点建议？

谢谢！

回答：建议先不要那么匆忙组建。你在做之前，要想好三件事：

1、你有人脉吗？

如果没有一些相关的硬关系，直接上门找活，难度好大；2、你有足够资金吗？

没有足够流动资金，慎重哦。施工是要垫款的，业主可不一定准时给你支付工程款，被拖欠工程款而倒闭的公司，那真是比比皆是啊；

3、你有核心竞争力吗？

比如设计强，或者施工质量高。

三方面你必须具备两个条件，才可去尝试，否则败数大。

此外还有很多细节需要考虑清楚：

1、活没有，你的队伍放出去，自己找事做？

那样队伍与你就是挂靠关系，你管理难。如果是你自己养着，那费用就增加很多，虽然管理容易些。

2、活多了，人手不够，怎么办？

现招聘技工，新来的人手艺和技术，谁了解？

万一做砸了，怎么办？

我在这方面吃过类似的亏。

我是在十多年前从事家装行业，那时竞争没有现在激烈，也没有太多品牌公司，游击队横行。但如果现在再进入，想多挣点利润，难

度与门槛都提高不少。

最后提醒一句，对于投资一个行业，有句名言：“将估算的收益 $\times 2$ ，将估算的支出 $\div 2$ ”。如果你还能保持利润平衡，那这个项目可以尝试。好，哥们，你现在可以套用这个公事，算算未来收益吧。这是基于最坏情况考虑的盈利数学模型，一个美国投资大师的总结。

如果我早知道这句投资名言，我是不会有第一次创业失败的，因为我根本不会去接手那家报社。转道去《作家文摘》，当个广告总监，日子照样过得红火。当然，做了不悔，悔了不做，那都是过去的事情啦。

哥们，以上内容仅是我一家之言，说得不好，勿怪哦。

回复：

作者：淡极始知花更艳丽 回复日期：2010-09-08

呵呵，最近几天才发现，一路追来！

后面要同步跟进！

希望能跟雨总学学！

赞美无须咱们说，那是 ganggangdi。

雨总，你可以坐在家里看烟花，貌似很近啊，应该经常会爬爬莲花山了。

回答：哥们，先谢谢夸奖啊，其实俺没你说得那么厉害，多谢抬爱啦。我有时候去莲花山玩飞盘。本来想去市民中心看烟花，但怕堵车，所以就猫在家里看了。此外，在 A 集团，每年春节在总部都要放

几十万烟花，虽然没深圳放得那么贵，但也不错了，至少是放 20 分钟。看多了，也就没头一次那么激动了哦。

好，我们随时再聊。

作者：万里依然 日期：2010-09-09

书接上文

紧说慢说，会议还是开到了中午。看饭点到了，我挥挥手，喊说句：“自由讨论先到这里，小黄，你带几个新人先去食堂吃饭。”

A 集团每个分公司都有员工食堂，属于非盈利性质的工厂福利，饭菜质量不错。工人和普通职员在大厅吃，高管则有小食堂伺候。有时候我跟手下人在大厅吃，有时去小食堂，并不固定。在公司吃饭，也是工作一部分，因为跟谁吃饭，有不同目的。如果想和部门的人继续说事，或者要赶任务，就和大家一起打饭吃，边吃边讨论。如果想和各位领导拉拉关系，打探点集团消息，就去小食堂。

印象中，A 集团餐桌文化，绝对独树一帜！

那真叫人终生难忘呀。十几个高管或中层干部挤在一桌上，谈天说地，好不热闹。但光有热闹并不新鲜，关键是说话有料啊。

餐桌文化是这样展开的，首先是各部门一把手，把最近部门发生的乐事抖一抖，然后就开始互相聊工作，接着便摆荤段子，段子讲完大家猛笑，然后又聊工作，很快二者穿插起来，甚至是用段子讲工作。靠，饭桌上没有人有正形，包括张总在内，一个个全是男儿本色演出，至于桌上女性？

在工厂里没人把女性当女性，她们既然能坐进小食堂吃饭，都是

大妈级，自然也都放得开些，跟着起哄呗。

果然，我刚刚在小食堂坐好，财务部高总一进来就开始宣布：“告诉大家一个好消息，今后大家工资拿到手里要比过去整整厚一倍！”

“老高，没听说涨工资啊，你丫又整出啥歪脑筋了？”

“唉，集团最近不是组织各个部门培训嘛，给我们培训的讲师讲了一个案例，大意是一家果汁公司，发工资时全是 50 块钱的人民币，根本不发 100 块的，因为薪水总额一样，但工人拿 50 块的工资，看，多厚一打，手感超好！”

变相能满足工人的成就感，有利于稳定工人情绪。我听完课觉得不错，马上就跟老板和汤总汇报。所以嘛，今后大家再拿工资，那是又多又厚，心里绝对美滋滋的哦！”

“MD，你丫真够坏的，没有奶粉吃，就把安慰奶嘴塞嘴里？”

大家听完一片哄笑。笑声还没落地，采购部姜总一撇嘴：“唉，人家财务部至少还能咬个奶嘴，我们连嘴子的影儿还看不到呢。”

“哟，小姜同志，汤大总裁又给你出啥难题了？”

有好事者马上追问。

“别提了。厂部最近抱怨，说叉车经常坏，不够使，总耽误卸货装货，供应商和经销商不断跑到张总那里投诉，于是张总责令采购部买两台新叉车，可申报的费用却被集团财务部卡住了，说我们上半年采购费超支，这笔钱需要汤总亲笔签字，而汤总的批示是叫采购部自行想办法。好嘛，钱没有，货却要拿回来，唉，连点安慰剂也不给。”

“小姜，不对啊，昨天我看见储运部在用新铲车啊，你不已经搞

来了吗？”

“汤总的脾气大家都知道吧，不办也得办！”

我只好给很多厂家打电话，说了一个天花乱坠的大合同，凭借 A 集团的声望和实力，最后总算谈成一家，人家同意先免费半年给我们开 2 台车子，如果半年考察合格，叉车质量确实好，那就一次性采购 16 台。”

“哦，明白了，车子先白使半年，这是合同关键！”

你在等下半年的采购费用指标，如果费用没超标，大不了就用下半年的采购费买下这两台？

到时候，就不需要汤总再签字审核了？

你小子再打时间差？”

高总一边喝着茶，一边笑道。

“嘿嘿，活人还能叫尿憋死？

TMD，采购部也不是吃干饭的衙门啊！”

有好事者仍在孜孜以求：“问题是，如果下半年的采购费用还是超标呢？”

“半年？”

半年后再说半年后的事情吧，唉，总有办法，张总不会撒手不管，见死不救吧？

是不？”

“谁在里面说我呢？”

门外张总笑呵呵走了进来。服务员见张总进来，高管们也坐得差

不多了，赶紧开始上菜。

作者：万里依然 日期：2010-09-09

张总看了看周围人，当看到工程部王总时，马上点了他的名：“王总，老板对工程进度不满意，感觉还是太慢，上午的电话会议还专门点了你的名，你要想想办法，提高速度才行。”

王总是个黑胖子，听张总代老板批评了自己，看架势被吓得不轻，那张大黑脸马上神色剧变：“啊，张总，冤啊，我也是天天三催五请的，您看这半个月老是阴雨连绵的，没法施工啊。”

“嘿嘿，那是你的问题，自己问题自己想办法。难道你不会叫施工单位开夜班吗？”

张总两手一摊，假装无辜状。

“开夜班当然能加快进度，可要增加施工费啊，到时候这笔钱谁付？”

财务部好鸡贼，高总肯签字？

靠，公司没钱怎么叫人加班？”

老高一听有人数落自己部门，马上不干了，半假半真地笑道：“谁说公司没钱你这可是当着张总面，造公司的谣哟！”

呵呵，小心，要是被汤总听见，你就给年底奖金说拜拜吧。

再说，谁说财务部鸡贼呢，只要张总愿意签字，我自然随了。”

“张总……？”

王总马上顺藤摸瓜，翘首以盼地看着张总。

“要钱？”

找老板去要，只要老板批了，我自然同意。你小子不会先给老板打个申请报告？”

“好吧，今天就写。借用雨总的名言：‘又不给马儿吃草，又叫马儿跑！

’这是不行滴！”

大家又是一片哄笑。

话题马上转我身上，张总瞄了一眼，满面笑容道：“雨总，那台晚会谈得怎么样了？”

“张总，瞧您给我都介绍了些啥人啊，全是神通广大的家伙。前天傍晚，那个漂亮女孩一身性感打扮，到办公室来找我，说她们公司有一台晚会需要赞助，政府也是主办方之一，我问完广告回报觉得很一般。她可能感觉我没啥热情，就邀请我改天和文化局负责人谈谈，看看是否能增加回报。

我也不好推辞，跟着就同意了。谁知道昨天抽空去谈了谈，进门只见那丫头，我心里纳闷，随口说了句：‘唉，不是说跟领导谈吗？

’谁知道这丫头随意回了句：‘哦，我就代表领导，跟我继续谈吧。’靠，就她？

一个 20 多岁的丫头，就能代表政府？

可能口气太大，当场把我喷晕了。”

“靠，雨总好艳福，叫人羡慕，当场晕倒在美女裙下，人家就没给你做点人工呼吸？”

王总马上跟进调侃。

“雨总被动呼吸完了，是不是感觉面红耳赤？

呼吸更是局促？”、“我们小雨，不仅是全公司有名的帅哥，而且浑身心眼，人家这是苦肉计，外加欲擒故纵之计呢！”、“雨总，这就是你的不对了啊，故事讲个开头却不说高潮，没一点分享精神！

难怪今天气色不佳，活干得好累吧，哈哈~”

……那些高管们工龄短的都有两三年，我才来几个月，也算是欺负新人，话题一开，哪里还有收得住的时候，众人纷纷现身调侃，绝无潜水之人。

说着说着，张总忽然插了一句：“雨总，别拿广告费去睡人家啊，呵呵，这丫头你可睡不起！”

王总见故事背后还有故事，马上兴趣高涨：“哦？

张总，，这姑娘有点背景？”

“岂止是有点背景？

简直是大有来头。她说能代表什么，没准真能代表呢，哈哈~”

“张总，我觉得这台晚会看点不足，影响力也一般，从纯广告角度分析，赞助没啥意义。您看我该怎么办这事？”

趁这机会，我赶紧请示。

“广告事情都归老板直接管，你觉得棘手，请示老板啊。

他站的高度比我们都高，老板花钱绝对会全面考虑，做企业是要各个方面都协调好，他会权衡利弊，至于从技术角度分析，那是你的活儿。”

傻子还听不明白张总的话？

人家已经说得很清楚啦，一句话，老板愿不愿意赞助，他自会权衡，跟回报没关，跟世故有关。

很快，饭菜上齐，无酒有奶，随便敞开来喝。大家边吃边谈，黄色笑话、荤段子、个人糗事简直是满天乱飞，在各类段子空隙，又穿插着各个部门工作讨论。这边王总刚说被挂靠到上海昆山市场，那边马上就引来一片羡慕目光，跟着招来一番议论：“哇，昆山可是个好地方，那地方盛产鸭子！”

“啊，上海产什么鸭子？”

一个培训部女经理傻呵呵问了一句。

说起这种事，老高马上绘声绘色描述开来：“那地方台商扎堆，还流行包二奶，可台商们不可能天天都泡在昆山吧，这些二奶又空虚又寂寞，结果晚上成群结队地跑到外面喝酒找刺激。上个月去昆山出差，当地业务员领着，我带几个银行客户也去看嘻哈。刚到酒吧门口，嚯，鸭子们站成两排，清一水儿的黑色紧身衣裤，随便选，随便挑。进去后，里面的小姐、二奶和姑娘们，那可真是勾人。不瞒大家说，兄弟的小帐篷楞没下去！

唉，只可惜笨嘴拙舌，没带回一个半个，可惜机会了。王总，你可要发扬工程部泡妞精神，抓紧机会，不泡白不泡，那地方很拱火哦。”

高总话音刚落，有人就开始打趣：“哎，高总，你泡不了二奶，可以被泡啊！”

你该立刻买套行头，也冒充鸭子。TMD，人也睡了，钱也挣了，乐子也找了，生活也体验了，简直好处占尽。”

“等等，等等，就我们高总，气质出众，哪里像鸭子啊，他只要敢冒充，真鸭子们准急！”

好嘛，假鸭子都跑上门来抢女人了，那还不往死里打！

？

等打完再问问是哪跑来的野鸭子，结果我们高总实在没抗住：‘我，我，我是A集团C市分公司财务部的高祝峰，现在公司账上还有……’”

饭桌上又响起一片哄笑声。

众人还在不怀好意地打趣，老高却有些大不乐意：“你们以为我是去泡妞啊，呸！”

还不是舍身陪银行客户喝酒嘛，你们以为我想去啊，天天跟这帮家伙喝，还不是为了搞回贷款？

上次陪老板请银行的行长吃饭，他们银行同意给咱们授信一亿的授信额度，老板为表示感谢，特意做东请客。你们都知道，老板高血脂，平时不喝酒，那我只好挡酒，等宴席散了，我整整床上躺了一天！”

“那帐篷还一直支着不？”

……。总之，这类话题只有开始，没有结束。

张总忽然插言：“对了，高总，你把上半年公司财务报表再整理一下，挑几个重要数据打成一张表，明天我下市场要带走。”

……

看，一个麻辣玩笑，眨眼间又回到严肃话题上了，这就是A集团

的餐桌文化。但通过和各部门一把手聊天，我在饭桌上确实长了见识，而且还学到很多真本事，全部是来自一线的实战经验和方法，完全不同于某些书本上的假大空营销知识。

饭桌文化就好比是一座培训大课堂，对于有心之人，暗地里自然能学到个一招半式。我的本事也不是一天就能修炼成的，没有这些高手在旁提携，哪能有巨大进步？

这不，刚才在饭桌上，我就跟财务部和采购部老大们偷学了两招。

几年光景下来，在众多高手的言传身教和饭桌文化熏陶下，我逐渐变得成熟起来，真正有了部门一把手的气质。到了后来，很多人再看见我，感觉有了“老板范儿”。当然，跟集团老板比起来，那还是差了十万八千里。

未完待续中。。。。。

非常感谢帖子里潜水爱好群纷纷现身，不会是因为水里发现大白鲨来了，才不得已冲浪上岸吧，呵呵，玩笑话，勿介意。再次感谢朋友们的抬爱和关心，我会更努力写帖，希望和大家一起分享我的成功与失败的经验。

好，过会儿回帖

作者:万里依然 日期:2010-09-09

回复:

作者:心还痛不痛回复日期:2010-09-09

这位朋友是引了“作者:上哈佛包二奶回复日期:2010-08-28

LZ 聪明归聪明，但缺点也很明显:

1、心思变化太多（水瓶座的致命缺点），不能一门心思集中在某一行业上；而且，要转换行业，基本上把之前的积累抛掉，无法形成积累效用；

回答：我心思确实变化快。但不一定是致命缺点。如果一个人有冲劲，成功了则叫勇气，失败了就是莽撞。这个只能以成功与失败来衡量，不存在什么缺点一说，对不？

“要转换行业，基本上把之前的积累抛掉，无法形成积累效用”

回答：任何事物要两面看才客观。没有绝对好的，也没绝对差的，是这个道理吧。虽然人脉积累效果不佳，但也把我造就成一个“复合型人才”，试想，横跨广告和室内设计的人能做什么样的事情？

最直观的想法也是：可以用广告思维指导设计，这个就有点意思了，能走出一条与一般设计师不同的设计道路出来。还是那句话，用创业成功来衡量最后的结果，看是否是致命缺点。

2、过于关注个人能力，忽视系统建设。聪明太外露的人，一般都太相信自己能力，不能形成自己始终追随的团队。

回答：这里省略 1000 字。您承认我聪明？

哈，深感荣幸，但您怎么知道我是聪明外露呢？

我在事业上很有进取心，喜欢动脑思考问题，但从来不要小聪明，这两点有本质区别，望鉴别清楚。

举例：就在今天下午，有个同事问我：“雨总，如果对方工程师叫朱锴，或者叫牛锴，我称呼对方朱工，或者牛工，听起来别扭，你看怎么称呼他们？”

仅过一秒钟后，我就报出答案：“叫锺工。挑他名字中的一个字来称呼。”

需要向您说明的是，不是我脑子反映有多快，而是在 A 集团，有三个王总，如何区别称呼？

于是大家从三人名字中各挑一个字：平总、峰总、洋总。这不是小聪明，而是经验，如果恰巧，您也有这个小阅历，好，我相信也是一秒钟，甚至没等对方问完，您就开始报答案了，哇，比我快。

“这么多年，LZ 兜兜转转，居然没剩下什么。”

回答：这个不可耻。谁能保证自己一辈子都富裕？

马云曾经到香港参加一个高峰论坛。有个港商对马云说：“50 岁以后挣到的钱才算真正挣到手了。”

这话什么意思？

谁能说马云一辈子都如此风光？

黄光裕厉害吧，曾经中国首富，现在境况呢？

三贫三富不到老，人有潮起潮落，这话说得太好。

但我相信，黄光裕出来后，绝对还是一条好汉，因为他过去成功过。连他都能失败，我这个失败还算个啥没剩下的是身外的财富，而剩下的是头脑里的知识和本事，嗯，老天爷公平，把挣钱的家伙都给咱留下了，这是关键。为了表彰我的过去努力，顺便还把手腕上劳力士也给咱留下了，好叫我抓紧时间，赶紧再东山再起。

何况我现在过得也不差，比上不足，比下有余，这也没什么了不起，我心态好，看得开。对了，我现在还开了个小公司，管温饱。关

于这家公司，到了后文，我打算大书特书，很有意思的创业史。

“而且，要搞一个从来都没有的模式，可是你用你聪明的脑瓜想想，真是别人都没想到吗？

还是根本行不通？”

模式是什么？

那也是人创造出来的，既然别人能创造出新模式，那为什么要一棍子把我给彻底否定呢？

呵呵，咱有点不太服气。上至国家改革开放，有现成模式可以参考？

还不是摸着石头过河嘛；下至那位老板，能创造出买欧洲破产品牌衣服的盈利模式，别人不是也没干过吗？

我只能说，也许别人已经搞了，没搞起来；也许我口气大了点；也许我孤陋寡闻，还不知道人家已经搞起来了；也许你说对了……唉，但不论如何，我都要试试，哪怕撞了南墙，学个明白也不错，您说是吧。

举个例子：有人开了家保险柜店子，每天上万人路过店铺，可生意却不咋地。他心里着急啊，就找人帮他策划。高手帮忙想出一个‘通缉令’促销案。那人到警察局印来在逃的盗窃犯照片，放大十几倍后贴满玻璃橱窗，下面再写上重磅说明。很快，行人就被照片吸引过来，这简直是拿江洋大盗通缉令来恐吓行人，原先不买的人，见通缉令后，本能上还会对保险柜说不吗？

最后连警察局都主动来罩着这店子！

可见，包括模式和策划在内，只有想不到，没有做不到，您说是不

“反复的失败，肯定说明你的性格里面缺失了某些东西。”

回答：我是在对赌期货上失败的，这个不是在我本专业上失败的，两个概念。反复失败并不可怕，只是说明我离成功越来越近了，至少我还在努力。我失败后每次都能很快站起来，这个比较关键。然后再创业，能比上次创业做得更好，那就证明咱在进步，只要在进步，那就有希望，您说是吧？

我现在的小公司，能否发财，不知道，但我生意做得心里明白，这就比过去强了许多。

“两人合伙的生意最难，失败率很高。”

回答：事先声明，我可不是两个人来合作，是一个团队在创业。其实，成功有千万条道路，失败只有一个问题，您的提醒我会留意的，因为我曾经在这上面摔过跟头。这个跟运气和眼光有关，跟思路没关系。微软不也是两人起家吗？

也没见着人家闹分居啊。您能保佑我能找到好人不？

呵呵，拜托了哦。

“可 LZ 居然想到网上来征合作伙伴，更是一大败笔！”

回答：说句稍微过头的话，道不同不相为谋啦。唉，省略 1000 字。

“LZ 过于关注术（比如销售技巧、个人创意策划能力等）”

回答：冤枉，冤枉啊，我始终认为自己有点小眼光，前面讲那场

谈判费了些笔墨，目的是和大家分享谈判技巧，并不是炫耀我掌握了多少技巧。我的想法简单，把一件事情彻底讲透，给大家留下深刻印象！

这是做事的策略。

看，连您都觉得我有销售技巧，说明这个想法成功了哦。

要是您不提，那谁还提呢？

说明没给人留下印象嘛，没留下印象，还写个什么文章呢？

主席说过：“伤其一指，不如断其一指！”

这话太对！

我始终遵守这原则，我做事情就一定把事情彻底做透。在 A 集团，只要我们部门做过的事情，别人基本就别参与了，老子一把全干完，汤汤水水全端走！

连渣滓都不剩一粒！

如果您想买二手房，没准还能从文章中发现点有用的知识，当然也可能啥都没看出来。

“在战略思考、系统构建、甚至你提到的盈利模式构建方面都不足。”

回答：激将法？

哈，不好使哦。

最后说一句，该帖子早在 10 天前已回答，今天做个新补充。唉，再说类似话，我都觉得挺……。

作者：万里依然 日期：2010-09-09

回复：

作者：别说我像小沈阳 回复日期：2010-09-09

每天打开电脑第一件事就是来看雨总更新了没？

并且推荐给很多朋友一起关注，而后一起讨论收获与看法，也有朋友质疑是否真有雨总其人其事？

雨总优秀得让人生疑，对您来说应该可以稍稍安抚下受伤的心灵了吧？

我猜，雨总并不只是为了寻求合作伙伴而发贴。

回答：我们做个简单匡算，A集团是个大型集团，假设全国有8000家这么大规模的民营企业（万人员工，国营集团不算），每个公司有60位高管（总监级）。

1、全国民营大企业高管：8000家集团 \times 60人/集团=48000万人。

2、在企业做过三个不同部门的总监，假设有50%，48000人 \times 50%（跨三个部门总监比率）=24000人。

3、假设高管岁数在40岁一下，在集团里可能占到40%，则24000人 \times 40%（不足40岁高管比率）=9600人。

4、不足40岁，有自己创业史，且有两次创业经历的高管，假设有30%，9600人 \times 30%（创业史比例）=2900人。

5、在四个不同行业的大公司里都做过总监，假设有60%，2900人 \times 60%（公司史比例）=1740人。

6、有过跨行又跨业的创业史高管（两次创业行业完全不同），假

设有 40%，1740 人 \times 40%（创业史比例）=696 人。

7、现在离职准备再次创业的，且为全新创业行业，假设有 40%（剩余 60%选择继续打工），696 人 \times 40%（将再次创业比例）=278 人。

8、愿意发帖写经历的高管，假设有 40%，278 人 \times 40%（将再次创业比例）=111 人。

9、如果再假设男性比例，再假设仅限于广告与室内设计行业，估计不足百人。

通过计算，可以发现，满打满算，也就几百人与我有类似经历，感觉自己有点像稀有动物，呵呵……。所以，我说的故事，有点稀罕。感觉造假或者新鲜，不足为奇。（我在帖子里经常用到狂算法，现在再次运用，说明什么？

证明帖子真实性啊，都是一脉相承下来的思路哦，我其实就会那么几招，只不过运用得纯熟一些罢了。）

其实这个世界上比我厉害的人多了去了，比我有钱的人更是海量，但每个人有每个人的命，财富不可强求，所以我既不自卑，也不骄傲，只是感觉自己经历更丰富一些罢了，这个平常心态我还是有的。

发帖目的之一确实是想找合作拍档，至于其他目的嘛，好，那就继续跟帖吧，迟早会水落石出的，是不？

再次感谢您的支持和厚爱，好，我们一起进步。

回复：

作者：波澜不惊笑面人生 回复日期：2010-09-09

我来给楼主发大红花了

呵呵，多谢，多谢，我甚感荣幸，再次感谢您的支持。

回复：

作者：liteeny 回复日期：2010-09-09

雨总及楼里的好多大哥都说阅读很重要，我每天也保持一定的读书时间，但是总是没有什么提高，是不是我的阅读方法有问题？

或阅读能力不行？

读书要从哪个角度去思考或者说去吸收养分呢？

回答：其实我读书也没得啥要领，都是乱看。而且我记性不好，撂爪就忘，呵呵。

我读书有两个小特点：1、读完一本书，争取学到一招，就心满意足，绝不贪多。2、搜集整理好文章，有个习惯，遇见好文章，就剪切下来，装订成册，到用的时候，拿出来再临阵磨枪，挺管用，呵呵。

《三国演义》曾讲，关公水淹七军时，外面正下着大雨，他晚上好像在读《春秋》，书里面的三家分晋的故事启发了他，于是想到了水淹之计。这个故事很启发我，明白一个方法，遇见困难，去翻书，从书里面找灵感。于是就逐渐养成了剪切报纸和杂志的习惯。遇见难题的时候，我有时候也翻翻，发现还是有用的。

我常爱的看报纸和杂志有：《看天下》、《三联生活周刊》、《世界军事》、《兵器知识》、《读者》、《青年文摘》、《体坛周报》、《足球》、《全体育》、《环球时报》、《参考消息》、《青年文摘》、《南方都市报》、

《深圳晚报》等等吧，基本是一期不落。当然，因为我读书看报速度非常快（长期训练的结果），光这些报也不够看的。所以有空就读书。以上报刊，我认为都是非常好的报纸，有深度，有内容，值得一看。当然每个人喜好不同，可以重新选择。

呵呵，说得不好，请多见谅。

作者：万里依然 日期：2010-09-10

可以说，A集团饭桌上时而极其严肃，大家谈论起春节前经销商的返利扣点，说敬业之情充斥房间绝无夸张；可时而又非常放肆，众人互相传递着各地荤段子，说污秽之气灌满房间毫不过分。

之所以在饭桌上，A集团中高领导层集体失态，事后我有分析。老板要求A集团销量年年翻翻，每个人工作压力极大，但没有一个很好的发泄口。正好在饭桌上，大家不分上下级，一个个放肆有加，不仅能在轻松环境下，搞好部门协调工作，增进同事友谊，而且说上几段荤笑话，可以算作一种精神按摩吧。等吃完饭，撂下筷子，大家又恢复常态，该干嘛干嘛。

A集团餐桌文化，概括起来就是，任何严肃话题，只需三句话的承接转折，必定就成俗段子，反之，也亦然。对于他们这个“光荣传统”，我刚来时极不适应。可等到了后来，也是在压力倍增情况下，别说不适应，我简直还有发扬光大的能力。不就是荤素搭配嘛，既拉关系，又搞气氛，还能联络感情，更能发泄郁闷情绪，这些都是男儿本色，依仗北京人特有的嘴皮子功夫，逐渐成为餐桌上的风云人物。

我在A集团5年多时光，出差去了全国30多座城市，在所有分

公司和总部的饭桌上，只要老板和总裁不在，不论谁在一起吃饭，小食堂文化绝对一脉相承。写到这里，脑海里马上浮现出 30 多个高管的坏笑表情，唉，这帮“无聊”

的家伙们，把一个纯洁的男孩给毁了！

但我怀念 A 集团餐桌文化，在乐趣中学到本事，在长见识时找到乐子。比如，我想问点签合同的注意事项，办公室谈话有点严肃，而且还耽误时间，但在餐桌上就大不同了，我可以找法务部的哥们一起吃，边吃边笑，边聊边请教，喜笑怒骂中办完事儿，哇塞，多快乐！

实话实说，A 集团的工作压力最大，工作时间最长，工作强度最烈，工作节奏最快，其他公司根本不可与其相比，说太阳与月亮之比毫不为过。所以 A 集团的高官们基于这片沃土，才能培育出自己特有的餐桌文化。

当我离开 A 集团后，我在另外一家集团公司职位也是总监级，但跟 A 集团的总监比，基本属于“玩”

工作，即使有压力和指标，照样在 3 个月内做成了老板眼中红人。但我自身感觉压力不大，不需要发泄情绪，不需要宣泄愤怒，自然就不需要餐桌文化。很奇怪的事情发生了，餐桌上的我又回到了一本正经的状态。

吃完饭，回部门继续培训新员工，一直搞到深夜。第二天，我带着两个设计师陪张总下了市场。其实，部门策划组的很多人已经下过市场，回来汇报时，我对经销商这块业务有所了解。但这次是自己头一次真正下市场，如何更好服务经销商，如何真刀实枪地做好一线销

售策划工作，心里还是有些忐忑。

后来，我发现我的担心既对又不对。广告销售属于务虚销售，卖广告不是卖具体产品，而是卖概念，是客户头脑里产生一个概念：“哦，我打了广告，销售能提升多少，回报有多少。”

概括说，广告销售就是纯粹给客户一个想象空间和一个希望值。就好比，化妆品在工厂里就叫产品，摆上柜台销售，那就是卖给消费者一种希望和期待。二者都需要亲身体会才能知道结果。

A集团销售的是实打实产品，客户摸得着，看得见，有切身体会。而广告在投放前，谁能摸得着？

看得见？

单纯从这点看问题，广告销售比产品销售难。但产品销售的市场竞争环境比广告行业复杂，参与方更多，策划实操更强，执行更琐碎，涉及金额更庞大。综合起来看，产品销售难度远高于广告销售。我的担心是对的。

但做任何行业的销售，首先是要把自己推销成功，客户信任你，才能信任公司，信任公司才能信任产品，这点无论是务虚销售还是务实销售，同样适用。对于找客户，谈客户咱并不陌生，所以，我的担心也不对。

但不管怎么说，我进A集团后，还没有面对面地和经销商交流过，我在企划部做过一些市场策划，拿到下面市场，据说也是毁誉参半，水平亟待提高。好，这次下市场，正是跟着张总学习实战销售的大好机会。在实业公司上班，如果不懂销售，就好比我在报社，笔杆子立

不起来就没发展前途一样，所以，出发头天晚上，我暗下决心，一定要继续发扬好学精神，首先争取成为一个合格销售经理。

陪同张总跑了几天，我慢慢摸到一些门道，经销商和销售业务也是人，一样有七情六欲，也没那么神秘，一颗紧张蹦跳的心总算安定下来了。一路走访调查，我听到很多，见到很多，也想到很多，可谓眼界大开，哇，原来歌曲唱的一点不错，外面的世界很精彩！

这次亲身实践，为后面我为集团谋划年度销售策略，打下了基础。

白天大家都在外面跑，晚上我关起门来，开始琢磨包装设计这档事儿。杨柳经常督促联络各个小组，很快，第一批、第二批图片和数据汇总过来，但看着数据和大量参考图，心里感觉还是空荡荡，真不知道如何以最快速度入门。过去做室内设计，那只要说服一个业主就算成功，但当前包装的升级设计，是要让众多消费者、经销商和集团上下都要满意，创意难度要比室内设计大多了。

靠，怎么才能5天入门，然后15天成长为包装设计高手？

显然，走常规路子不能实现目标，那就走歪路子？

靠，《孙子兵法》说的好：“凡战者以正合，以奇胜，故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河！”

对，得找个出其不意的路子，很快，我又开始动起歪脑筋。

未完待续中。。。。。

作者:万里依然 日期:2010-09-10

马上回帖

作者:万里依然 日期:2010-09-10

回复

作者: njsf2010 回复日期: 2010-09-10

现在对楼主越来越不崇拜了, 每天粘贴一点, 我如果没有猜错的话文章你都写好了, 又不然怎么会题目就出来呢?

三年挣 850 万, 不符合逻辑呀!

为什么每天都粘贴一点点呢, 我们真的看的很累, 知道越狱为何前期很多人追捧到后期大家都感觉不怎么样了, 感觉楼主可能深受影响。每天看一点点太累了!

都是晚上劳民伤财呀!

文章写的不错, 但是这种方式不可取!

回答: 哥们, 你冤枉我了。我可以用人格保证, 我确实是每天写, 每天发。

如果你仔细看了帖子, 你会发现两个小故事 1、前面创业部分, 基本没有对话, 都是叙述故事, 故事节奏进展非常快。但到了后面, 却出现大段大段的对话, 故事节奏也慢下来了, 为什么风格如此不统一?

如果我写完了, 这么大的硬伤也该统一后再发吧。以我做事情的透彻和精细, 不该犯这种错哦。

2、前连天, 我说找实习生来帮我做活, 首轮面试剩下 6 个, 但我没有接着说如何只剩 4 人的事, 直到过了两天, 我才补发上去淘汰那两人的经历, 为什么不一次说完呢?

显然, 是个我的疏忽, 写到后面才发现这个漏洞, 唉, 硬着头皮

补上去，如果是一次写完，这类小毛病能出来吗？

唉，只有每天写，每天发，才有这种故事发生。

《越狱》？

呵呵，我可真没看过，据说挺好看的。但他连续出好多集，故事大同小异，自然到了后面有问题，我不一样啊，每天故事都不一样，呵呵，也许越来越有意思，当然也许不如以前了，要不您再耐心多看几天？

不过，我保证，明天的帖子比今天有意思。

哥们，你的抱怨其实也是我的抱怨，我也想多写点，可惜每天3个小时写帖，1个小时回帖，就这么多时间，我更是郁闷。况且我文笔不好，写个商业策划自然是长项，但写回忆录或是小说，就搞到自己短板上来了。我一般写完至少要修改3遍，所以动作有些乌龟，还请多多担待哟。

批评对的，我虚心接受，不对的，我耐心解释。好，再次感谢您的褒奖，我会更努力的。

作者:万里依然 日期:2010-09-10

回复

作者: njsf2010

至于题目，我想了几个，也先后发上去，感觉都不要，唉，这个题目我也不满意，要不，您帮我想想，但您用这个题目来质疑我是否已写完，这有失公允哦，呵呵，说话有点直，还望担待。

作者:万里依然 日期:2010-09-10

回复：

作者：q75 回复日期：2010-09-10

即使已经 5 年没再照顾他的生意，他依旧是一个月一个电话

=====

=====

如果客户很多，他自己还能这样吗？

人走茶凉是必然。

回答：

100 个做事，其中 99 个人做得都一样，只有 1 个人与众不同，所以只有那 1 个人成为能挣钱的老板。如果所有人都奉行人走茶凉的策略，只有一人反其道而行之，做出了超乎平常人的想象的事，也许就他会成功。道理简单，少数人赚多数人的钱。

比如，贝克汉姆，即使他在海滩度假都在坚持训练，而且每天必练百个任意球。98 世界杯小贝红牌毁掉英国队，05 年被皇马主教弃用，06 年被国家队开除，但最后他都靠职业精神和状态重新赢得信任！

人们只看到他在足球圈 10 年收入第一，但却看不到背后耕耘！

习惯是养成的，如果您给您的客户经常打电话，已经打出了习惯，您会介意他离岗了吗？

习惯成自然。这跟客户多少没关系，跟攻心术和性格本质有关。

成功人的很多做法，叫打工的人瞠目结舌，很多理解不了。道理

简单，如果大家都能理解成功者的做法，那大家也都成功了，因为大家都处于一种思考方式和习惯中，见怪不怪嘛。

我在 A 集团工程部工作的时候，八月十五，我送每个乙方一封感谢信和一盒月饼，手下人极不理解：“雨总，哪有甲方送乙方礼物的？

您做反了吧，都是乙方在节假日打点我们啊，这不太掉甲方的价了吗？”

唉，底下人不懂心理学，我不解释，叫事实说话。

乙方感动得不得了，因为从来没有任何一个甲方能在节假日里送他们礼物，甚至包括感谢信，既然甲方给乙方面子，格外尊重乙方，那乙方自然要回给甲方面子，最后我得到乙方很多额外优惠，而且是乙方心甘情愿被我砍价，此为后话，暂且不提。

举这个例子，是想说，我的帖子里全是这类事情，前面有，中间有，后面还有。我说些那些比较牛×的人，表示我对他们的尊重，这帮家伙，比我牛！

作者：万里依然日期：2010-09-11

书接上文

记得刚学室内设计时，我是先跟业内高手学了两天，摸清门道后才单飞成功，好，这次依葫芦画瓢，先跟高手学，叫高手们先领着咱入门再说！

但身边没高手啊，那两个带出来的设计师水平还当不了老师。高手，高手……，TMD，高手都在哪儿眯着呢？

我一个人背着手，嘴巴里叼着烟，在房间里来回溜达，想啊想，

想啊想，时间不大，坏水出来了。我不禁脱口骂了一句：“广告公司答应借设计师了，那我再请教他们设计总监或老板，这些人该不会有啥反感吧。TMD的，反正都是借，不如先借思想后再借设计师！”

主意拿定，立刻行动。

我抄起电话：“常总，您好，我是A集团企划部小雨，这么晚还给您电话，不好意思啊。”

“哦，雨总啊，您好，您好，有事儿吗？”

“早听人讲，说常总您是广告圈大拿，所以特想请教您一个问题。”

“呵呵，雨总，您又在开玩笑，我哪里是什么大拿啊，呵呵，您说吧，想问什么？”

被甲方恭维，谁不想好人师表？

“上次跟您提起过，A集团部分产品包装想升级设计，这事由企划部负责，我想问您对包装设计有啥看法，A集团包装设计升级要注意哪几项？”

还有，您的设计心得是什么？”

“哦，是包装设计啊。好，那就班门弄斧说上几句，雨总，您听完可别见笑啊。”

“哪能呢，我诚心请教，是真想跟您讨教一二呢。”

我故意把甲方傲慢隐藏，身段放得很低。

见我诚意相邀，常总打开了话匣：“我认为产品包装通过有效的差异化设计，能在瞬间激发消费者共鸣，引发购买动机，就是一款成功设计作品。曾有过一个数据统计：在拥有15000款产品的K/A里，

消费者每分钟能浏览 300 件产品，平均下来，停留在每款产品的时间仅为 5 秒！

5 秒之内，产品能不能抓人眼球，使消费者留意、停顿、观察、赞赏并最终购买，这是评判包装设计好坏的一大标准。我记得雀巢咖啡刚进国内市场时，好像是蓝色包装设计，销量平平，后来经过市调，改成红色包装后，销量已成龙头。”

“那您认为 A 集团的产品包装设计，关键是差异化设计？”

“对！”

现在已进入个性化购物时代，购买奶制品的过程也有这类倾向，因为消费者情感需要得到尊重，个性得到宣泄，感情得到沟通。所以，我想 A 集团的包装设计应该具有物质和精神双重功能属性，实现双重属性，就需要差异化设计，这点您应该特别突出。”

“哦，明白了，常总强调的是与竞品包装形成有效差异化。”

我马上在本子上记录谈话重点。又聊了一会儿才挂上电话。好，咱接着骚扰下位。

还是那套词，果然周总没有拒绝，很快进入正题：“周总，如果 A 集团的包装设计现在要升级，那么您对我们包装设计有什么高见或建议？”

“雨总，您说客气了，高见谈不上啦，就随便聊聊。我认为好包装不是设计出来的，而是策划出来的，是先有策略后有创意。包装设计必须强调一个传播主题，要突显产品销售主张，表达清楚针对目标消费群的产品利益点。现在的包装已经从静态贮存发展为流通媒介，

既然是媒介，那就可以创造流行、创造市场。那么关于 A 集团设计策划，我觉得首先要强化产品在消费者心目中的定位，明确销售主张。其次是力求与消费心理吻合，创造一种流行文化。”

作者：万里依然 日期：2010-09-11

“周总，您能说得再细点吗？

比如，执行包装策划要注意哪些方面？”

“注重三点：1、包装是消费者的第一感觉，设计应遵守由内而外，把产品内涵展现在包装上，给消费者明确利益点；2、根据产品定位，设计应有差异化。A 集团的每款奶制品，在开发时已经考虑到消费群需求和定位，那么差异化的包装设计只要强化该品类定位，就能在同类产品中脱颖而出；3、包装设计要有文化内涵，目标是让每款包装都会自己说话，成为有效广告。”

“哦，明白了，周总说出三个重点，首先是先有策划后有创意；其次是差异化设计，明确产品利益点；最后是由内而外的设计，与产品定位紧密相连。”

好，心里感觉颇受收获。哈，果然有收获，继续请教。

……，“秦总，如果 A 集团的包装设计现在要升级，那么您对我们包装设计有什么高见或建议？”

“……。我认为 A 集团的包装设计，首先应该给消费群带来的是视觉和心理上的感受，也就是‘味觉感’。国外很多食品包装设计的常用做法是，提炼出产品卖点的精华部分，再加以艺术化设计，具有很强的味觉感，能瞬间抓住消费者购买心理，这点值得借鉴。其次，

包装设计只能在有限画面和时间内施展拳脚，所以宣传主题必须明确，能迅速勾人心魄，不能盲目求全，什么都放上去等于什么都没有，一定要简洁而不简单，单纯而不单调。”

“秦总，您能把那个‘味觉感’设计说得再细点吗？”

头一次听说食品设计要强调味觉感，嚯，感觉既新鲜又实用，不免起了好奇心。

“味觉感的表现是融合了艺术、时代感和潜在食欲于一身，可以激发购买者强烈需求，简单说，就是看见一款产品包装，马上就能联想起产品的美味，接着就是唾液腺分泌……。”

“这秦总，说话文绉绉，打个比方不就结了？”

好，味觉感设计，说白了就是勾人食欲的设计作品，以前真还没注意，是个好思路！”

我连忙在本子上记录下来。好，继续请高人出来授课。

作者：万里依然 日期：2010-09-11

……，“杜总，如果 A 集团的包装设计现在要升级，那么您对我们包装设计有什么高见或建议？”

“……。我不说啥理论，咱们说点实际的。我认为 A 集团包装的设计手法，应该通过简洁的线条、明快的色块搭配，合理的色彩组合，给消费者留下深刻印象。您看，百事可乐是统一蓝色调，加上恰当红色搭配，形成独有设计风格，摆在 K/A 任何地方都知道是百事。对 A 集团的包装设计，我有两个创意想法，一个是采用大色块搭配设计，快速让消费者条件反射般认知产品，类似百事风格；另一个是采用生

动写实的奶制品图片，再配上与卖点相吻合的卡通人物造型，使 A 集团包装具有独特个性。”

“杜总，那您认为包装主要采用哪几种颜色比较合适？”

“A 集团的 VI 设计里有企业专用颜色，在设计图案时应该尽量使用标准色，而且在食品行业中大都采用红、黄、蓝、白四色。”

“您认为在食品包装设计中，强调味觉感的设计，应该如何更好运用？”

“由视觉引起的味觉暗示，在包装设计中是比较先进的设计理念，属于视觉文化设计范畴。雨总，您可以叫设计师多参考国外的食品类设计作品，他们视觉文化做得不错，完全可以运用到 A 集团包装实践中。”

“杜总，再问您一个问题，在快速消费品的包装中，常见设计弊端有哪些？”

“我曾经总结过，大致有四类毛病：1、包装没有明确产品销售主张，也就是没说清楚卖点；2、华而不实，浮躁设计；3、不符合目标大众审美习惯；4、落后的设计观念。”

好，杜总提出两套创意方案和明确四个设计主色调。来吧，继续请高人现身吧。

作者：万里依然 日期：2010-09-11

……，“谢总，如果 A 集团的包装设计现在要升级，那么您对我们包装设计有什么高见或建议？”

我还是那套客气词。

“……。我觉得做包装设计前，一定要重视包装策划，这是提高品牌形象和产品行销力的宝贝，甚至比设计本身还重要。好包装设计具有‘秒杀’力量，能让消费者一见钟情。

您知道超市里消费者看每款产品的时间有多少吧。”

“哦，这个数据调查很有名，大概只有5秒。”

靠，幸好是先给常总打得电话，才不至于露怯。

“对，消费者关注产品时间很短，相当于产品只能做5秒广告。人靠衣裳马靠鞍，包装设计在超市中起到了无声售货员的作用，是企业与消费者之间的桥梁。所以我认为，包装设计首先要树立超前的设计思想，以人为本，包装主题要准确、能快速传达出有价值的信息；其次设计要符合目标消费群购买心理和审美情趣。”

“谢总，您能说得更具体些吗这5秒广告该怎么做才算好呢？”

“商家销售产品时，常常是多件包装一字排开摆放，对于A集团包装设计，首先要考虑包装连续排列的效果，目前绝大部分竞品没注意到，也是A集团设计的一个潜在市场机会，容易形成差异化。其次，设计要强调个性，如果是芸芸众生的设计作品，估计集团领导、经销商和消费者都不会认可；最后说一点，消费者大都有求便、求美、求新、求异的心理需求，只有满足四大需求，才能发生购买行为。所以，我认为把这三点综合起来考量，就有希望设计出一款成功作品啦。”

“谢总，太谢谢您了，正好我出差在M市，当地土特产很出名，等我们下完市场，一定给您带点回去分享分享啦。”

“哈哈，雨总客气，客气啦”

.....

哦，谢总提出三大设计要求，虽然其他说法大同小异，但他提出包装在货架上被连续排列，而竞品在设计上还没给予贴别关注，确实是个市场机会。这个提法好，很有启发意义。我一边兴奋想着谢总的提法，一边迅速记录谈话心得。

几通电话打完，我基本上听了个云山雾罩！

每个人眼界不同，思路不同，经验不同，本事不同，众多说法掺杂在一起，好似一锅东北乱炖。本来想博采众家之长，但我目前还没这本事。唉，太累了，睡吧，有啥问题明天再议。

未完待续中。。。。

明天将是设计比稿故事中的一个小高潮，敬请关注！

在这里，我提前祝贺关注帖子的广大朋友：与心爱之人和家人团圆圆过中秋！

中秋快乐！

大家是第一个收到祝福的不？

咱做事喜欢别具匠心，提前第一个祝贺，既容易被记住，又代表咱有诚意（销售经验）

今天的故事讲得有点专业，其实真是故事要比这个专业多了，怕非广告专业朋友理解起来费时间，故简化说明，基本没说专业术语和深奥的探讨内容，都是白话平铺而已。那就请广告专业的朋友多多原谅。

看咱帖子的朋友，我发现有做广告的，有做装修的，还有做销售

的，好嘛，我得把这三块内容写得稍微专业点，免得被大家“重磅打击”，哈

那咱再多说一句，这里没有朋友开过养猪场吧？

等我写自己投资去养猪的时候，不会说咱养猪不专业？

哈哈。还是那句话，我是个有故事的人，还有 1/2 的故事没讲，
勿急，勿急哦

作者：万里依然 日期：2010-09-11

回复

作者：思想设计天下回复日期：2010-09-11

加油加油！

看的爽比看色情小说好多了！

回答：哥们，你这个比喻叫我哭笑不得，下回换个说法好不？

哈哈 o(∩_∩)o... 哈哈

作者：真假真假真真假假回复日期：2010-09-11

我又来了每天必看！

！

！

雨总指教一下心境有什么绝招吗？

回答：您这个问题，咱真没研究过，可不敢瞎说呀，呵呵，别难为咱好不？

呵呵：)

作者：skystarwu 回复日期：2010-09-11

连续几天一直拜读楼主的文章四字：受益非浅

当年我在世界 500 强 KSF 的时候有幸受到大 BOSSGTM 的培训这话放到今日已是人皆尽知但却一直受用

BOSS 说的是：不要定位自己是打工一员，角色换位，做任何事都想自己是管理层

然后再细节分解就能把事情做好。核心：把简单的事情做好就是不简单。

回答：哥们，你的这个说法说得非常牛，把简单的事情做好就是不简单！

有太多的人没有把简单的事情做好，就想着操作复杂的事情，结果事与愿违。我办公室曾经有个女孩，连邮寄快递都没做好，在一次出错后，气得我手把手教流程和登记造成的注意事项，就这个水平，她说她想以后月薪上万。唉，思想不改，没有结果。

作者：万里依然 日期：2010-09-12

书接上文

第二天晚上，我又把笔记拿出来琢磨，又上网找相关文章看，嗯，稍微明白点大概意思，但感觉还是无头绪。接连三天，我对包装设计形成了自己观点：第一，食品包装和产品密不可分，它作为市场竞争的主要手段，能提高产品附加值，已成为企业营销战略的重要组成部分，其形象直接反映品牌形象。第二，包装是最直接、最有效的广告媒介，设计要张扬个性，形成自己独特文化。第三，包装设计能有效提升销量。

道理简单，同样产品，因包装设计不同，完全有可能导致销售业绩不同。

能想到这层面上，我觉得自己算是已入门。两天后，我把自己所思所想，又跟广告公司的两位老总再次沟通，经过几次讨论，最后大家提出了关于产品包装设计的四大标准：1、包装设计首先要美感大方。做到形象、构图、文字和色彩的完美统一，表现方式为简洁明快；2、文字清晰易读。

产品最大卖点和集团商标应摆放在最醒目位置；3、强调味觉感设计，设计稿能在最短时间内抓人眼球，勾人食欲；4、充分考虑货架陈列、柜台陈列需求，与竞品包装设计有区隔，形成有效差异化。

其实这个四大标准，就是把几位广告大佬的思路整合排列，重新提炼，但比抽象概念有了更具体的要求和内涵，离创意的执行又进一步。更重要的是，这个标准的制定，不是抄袭任何机构和设计师的构思，完全是独立思考出来的包装策略，简直可以说是我们几个人的知识产权。好，事情正按照我的思路一步步地发展，我感觉很开心。

思路已然清晰，又有四大标准做参考，剩下的事情好办。

第一步，我要求杨柳把不断汇总过来的图片，迅速整理归档。

首先是把竞品包装汇总，按照四大标准的要求，一张张看，一张张研判，分别找出他们设计中的优点和缺点，然后再把优点图片合集成优点文件夹，缺点图片合集成缺点文件夹。

合成完后，再返过头来研究。对于竞品的设计优点，本着借鉴、发挥、改造的精神，有用则用，典型拿来主义。对于竞品的设计缺点，

那就采取避免、启发的态度，坚决摒弃。

作者：万里依然 日期：2010-09-12

看完国内竞品设计，我再转头开始新专题研究——国外优秀包装设计。方法大同小异，能借鉴的直接拿过来研究，对于有启发意义的作品进行直接改造。

这就好比孙悟空在成长路上，先后有菩提老祖教授包括 72 般变化和跟斗云在内的神仙仙术，观音菩萨赐三根救命毫毛，东海龙王“赠”

如意金箍棒，玉皇大帝“给”

蟠桃，太上老君“递”

金丹，五庄观主镇元大仙“送”

人参果，这些灵丹妙药外加无边法力，也算是博了众家之采，再加上悟空自身具有的百折不回的毅力和大无畏精神，这才有成长为“斗战胜佛”

的可能。

我没本事从头开始，创造性设计出一款牛×包装，咱一没这才，二没那时间，但我却有本事，把这些来自五湖四海，出自于各路名家手笔的“设计稿们”

统统捏合在一起，博采各家之长，创造性地整合出各款包装设计思路，需要做多少款包装设计，就有多少个设计思路与之对应，而且都是符合四大标准的“设计思路们”。

我不是什么风格的设计大师，也没能耐成为某种风格开山立派的人物，我只想在每个项目设计中，能做得出色出位，获得业主肯定，

目标小，任务单纯，更容易实现。

可以说，从产品包装设计到平面海报设计，从别墅外观设计到室内装饰设计，从灯光照明设计到园林景观设计，我所有的设计思想全是出自这个套路，学得快，用得妙，效果好，简直到了屡试不爽的地步。

作者:万里依然 日期:2010-09-12

捏合成章的本事不是一天修炼成的，是经年累月的磨砺，吃了大苦头才修成真身。回想起来，我学室内设计的过程说起来轻松无比，学起来却异常艰辛。我把一张经典室内设计图片摆好，首先把吊顶部用纸遮盖，然后开始动脑思考，如果是我，该如何设计这款吊顶，接着就在那张遮盖纸上画设计稿，不好看，接着画，还不好看，那就继续画呗，等想破了头，画破了画稿，再对比原稿看。哦，恍然大悟，原来人家确实是大师，构思精妙，寓意深远，自己太笨，作品跟狗屎一般臭不可闻。好，彻底掌握这个设计套路，下次再看就再画一遍。当然遮盖法还有另外两大妙用，呵呵，想学的朋友自己先悟悟？

看完吊顶再看墙壁，看完墙壁再看地面，看完地面再看家具，看完家具再看软饰，总之，我把一个房间的设计稿拆分成若干了小目标，逐一加以学习，什么图片经得起咱的“肢解学习法”

啊，不把图片看透看扎实，不真正学到家，誓不罢手！

曾经，我简直看得想呕，恨不得撕个粉碎……

作者:万里依然 日期:2010-09-12

1 张图片如此学习，10 张图片如此，100 张图片仍然如此，1000

张图片还是如此，等到学了 2000 张图片后，我开始点评原稿，等学到 5000 张图片后，我开始对原稿有些不以为然。靠，一套普宅最多有 10 个功能房，而我却有 5000 位国际大师教我做室内设计，一人就算教我一招，那也学到 5000 招，再举一反三，5000 招变成 15000 招，好嘛，凭借一万多款设计套路，还不能罩住个普宅？

随便在墙上画个设计稿，肯定是与众不同的构思，肯定是师出名门的设计方案。当然，这些想法不是我的，是大师们的，只不过我灵活搬运过来罢了。不是咱有聪明，多有设计艺术底蕴，而是咱偷偷站在大师们肩膀上，显得有光环而已。所以那时，我在北京城搞家装还债，可以说在设计上从没败过一次，竞标失败的案例主要集中在游击队身份和高昂报价上。

除了遮盖学习法，我还想到几个实用方法，比如粗略临摹法。把一张设计稿摆好，简单临摹，主要是勾勒粗线条，不管细节。线条出来就代表房间装饰轮廓出来，就代表一种思路，有了正确骨架设计，还怕长不出好肉？

至少不会驼背吧。体验大师作品，是要先搞清楚骨架设计精髓，要骨架搞歪了，添肉就是添错误。所以，我学每张图片都先从大处着眼，然后再逐渐过度到细节。但咱还有两个绝招，就不先公布了哦，留点秘密空间好不？

咱今后还要凭家伙什儿吃饭呢，呵呵。

作者：万里依然 日期：2010-09-12

我的设计说白了就是野路子设计，在广告策略指引下进行创意设

计，确实走上一条与其他设计师不同的设计道路。

咱不讲究啥设计门规和套路，可以说经常不按套路出牌。这跟过去经历有关，跟残酷的还债现实有关，虽不是刻意强求出来的，但也确实有自我职业远景谋划的功劳。

周总和谢总的几句话，点醒了我这个梦中人！

对呀，包装设计也是强调先有策划后有设计。这思路咱在干室内设计时不是常用吗？

不是号称屡试不爽吗？

更何况自己对广告策划有点小自负，当然应该左手右手打组合拳，“双手劈开生死路”，冲出一片天地出来。我该充分利用精通广告策划的本事，指导包装设计的思路，唉，自己是个小笨蛋，怎么把救命绝招忘了？

该抽几个小嘴巴！

大半个月后，分布在各地的调查数据仍然源源不断传来，杨柳和刘欣也经常加班整理数据和图片。我和两个设计师一起学习研读了2000多款包装设计，清一色国际大师作品，当然是在学室内设计基础上，仔细观摩体会。大家互相讨论，学习更是神速。

有了设计标准、有了参考图、有了竞品分析，有了数据库，对于每款产品的创意思路我也逐渐清晰起来。好，包装设计已初步速成，虽然比不过真正设计大师，但也不是在设计上任人欺负的主了。在包装设计领域，我两个本事相加，还怕打不过只有一个本事的老彭？

嗯，能掰掰手腕。

未完待续中。。。。。

离评审会的日子越来越近了哦。。。。

作者:万里依然 日期:2010-09-13

回复:

雨总:你好。一直关注你的帖子,但是一直都没回帖觉得很愧疚,因为我从你的经历中学到了不少东西,都没有表示一下我的谢意。能从天涯中偶遇你的帖子,我觉得很荣幸。

还有一个事情我想有求于你,很急的,如果有时间今天能回复我,我将不胜感激!

~~

最近我看中了一个茶楼,有意接手经营,茶楼 600 多个平方,经营了 2 年多,装修比较陈旧,生意一般,一天有一千多收入,6 个服务员月工资 1000/人,地税 1000/月,电费 1500/月(民用电),房租 3333/月(未涨 40000/年)。

她转让原因:(1)马上要交房租,房东要涨他房租(一年交 8 万,两年交 6 万);(2)电要改成商业用电 1.3 元/度,以前用的民用电一度电要便宜 6 角多),电费的事我是从侧面了解到的,她还不知道我知道她电费要涨,还给我说她的电是民用电,还保证我接手过来也是民用电。茶楼的历史:现在的老板是一年前从别人手中转让过来的,转让费 44 万,在当时应该是遭了高价。在他附近有个茶楼刚刚转让,转让费是 32 万,400 多个平方,但是装修比这家好。

谈判对象:80 后女,老公在外包工,每天无心经营生意,在自己

茶楼打牌。前天找到她，正在打牌，找人替着谈了一下，要价 45 万不松口，而且还说：我知道确实有点高，但是我就要这个价才会转。我只说她那茶房不值那个价，也没报价就走了。昨天下午去找她又在打牌，我说等你打完牌再来找你，晚上去找她还在打，说今天给我电话，我说要不约个时间，她也不约，只说今天给我电话。我估计她不会打电话给我，我要是在主动去约她又显得我很被动。目标价格：是 35~40 万。

回答：

这个茶楼是否跟你有缘，别太着急，即使丢了，也没啥了不起的，这点你要有个心理准备。为什么这么说？

这条街现在已经有两座茶楼在转让，为什么？

是这条街人气不够旺，还是他们经营有问题？

你需要多多斟酌。转让无非有几个原因：1、东家因管理等问题导致经营不善；2、东家想转行或有资金困难；3、东家虽然努力，但小环境内人气不旺；4、风水不佳，妨了东家；5、竞争过于激烈，导致利润很少；6、东家内讧，致使经营出现问题；7、劳资纠纷严重，东家心力憔悴。这些方面要全面考虑，否则即使接受也是拿了一个烫手山芋。还有，你做过茶楼吗？

经验如何？

有相关人才帮你吗？

这些在接受钱，可要想清楚呀。

更为重要的一点是，为什么他们都是做一年就转手呢？

这里面有什么你还不知道的故事？

每家经营时间都太短啊，你没发现点其他故事吗？

我感觉风险不小，里面一定有故事。

我建议你加强市调工作，经常去喝茶，统计流量和当日销售额，顺便再搞熟悉几个服务员，听听她们都是怎么说的。

还有，这个店子有没有硬伤？

比如有停车场不？

街道是单行道不？

店门对面是做什么的？

旁边又是干什么的？

生意都做得怎么样了？

经营时间都有多长？

店门口有大树遮挡不？

店子地势比街道高不？

这条街道晚上客流如何？

繁华不？

有与茶楼生意匹配的其他买卖吗？

比如餐馆、洗脚城等。门店转让了，会员原来的储值卡消费怎么算？

需不需要原业主留下押金？

更关键的是，你盘下来茶楼后，茶楼正题定位有不？

有差异化经营方案不？

经营策略都想过不？

除了经营 A 方案以外，万一出现问题，还有 B 方案救急吗？

地段如何？

到这里消费的都是熟客还是路过的，有稳定客源吗？

为什么你来做，就一定能生意火爆？

你的判断依据都有哪些？

有什么具体数据做你判断的支持？

万一没有数据支持，我看就是有些盲动哦，呵呵，恕我直言。所以，一边谈判一边做好市调，拿数据跟东家谈判，你会占到上风的。

四川的茶楼、湖南的茶楼、广东的茶楼，北京的茶楼经营手法可不一样哦。

从项目回报和支出相比较，我觉得这个项目有些风险，每个月利润其实并不太高，但资金占用较大，当然也可能是原来东家经营有问题。你讲花费如下费用（还未明晰项目）：

第一笔，你将花费 40 万买下茶楼经营权

第二笔，既然装修陈旧，按装修是否要重做？

费用是否要支付？

第三笔，空调和家具是否要添置？

第四笔，进货需要一笔费用，虽然不多也是钱（烟酒糖茶、牌具、器皿等）

第五笔，流动资金（有没有保护费呢？

）

第六笔，广告费、（包括宣传单页，节日店内装饰布置）、人员招聘费、培训费。这些钱可能不都要花，但在计算投资的时候，应该计算进去。

真算下来，估计要拿出 60 万——80 万之间，你是否感到有资金压力？

这些在投资前，需要盘算好哦。看来，哥们你身上压力好大，呵呵

这位东家如此表现，有点意思，要么真是沉迷于棋牌之中，要么就是在故意装蒜，等你报价或者着急，我宁愿相信她是后者的表现。不想转，她谈这个多无聊，这不打击那帮服务员士气吗？

不打击客户消费信心吗？

首先你该多几个人分成几批和她谈，有的是真谈，有点是打掩护。比如，负责打掩护的那几个人只说茶楼价格太高，指出各种毛病，打消她嚣张气焰，而且是说完就走，不用出现二回。这是关键（请四到五个朋友）其次，是真谈的两个朋友，主要负责摸清楚她的底牌，看清她的性格，摸摸她谈判技巧（回来一起商量一下），同时增加她的销售信心（看，好几波人都来争着买茶楼呢，其实都是假象，一定要把她捧高一些，可以先夸夸茶楼的好，捧得高才能摔得狠！

叫她在后面吃点苦头，对你谈判有好处。）你也要裹在其中和她谈（大家谈判时不要撞车哦），你不要首先报价！

只说贵，希望降价，这时，你千万不要表现过于急躁，天天去找人家，上赶的不是买卖哦。

等你和她谈了一两次后。真谈的那两位朋友（你的好友），该找个机会和说法，明确告诉她：“对不起，茶楼太贵，生意谈判没诚意，坚决不要了！”

这时就剩你一家了吧，她会不会慌不慌神呢？

是否有心理暗示：“哦，也许这个价格大家都不认可，是不是真的贵了？”

你的好友，可以充分表演嘛，有表演成比较急躁的大款，钱无所谓，只要东西好，也有表现出是一个比较谨慎的经营方，总之，她在演戏，你可以演戏嘛。我觉得，通知她不要茶楼，终止谈判，应该在同一天，2个小时之内，这样给她打击才大！

而且说话应该比较难听，继续给她打击。然后，然后，然后就等她消息啊。你也别上赶着去了。

我觉得40万能拿下。40万是双方一个心里价，如果谈判你能破40万，三十多万就拿下，算你本事。比如你开价在32万左右，靠，漫天要价，就地还钱嘛，呵呵。

谈判到了艰难时，可以给她一些小恩小惠，比如赠送特别打折卡（2折），或者给她一些特殊的面子（她喜欢大牌吧，有个场所大牌，她当然乐意了哦，帮你拉点人气也不错呀）。

当然还可以想点其他方式的小恩小惠。

提醒一点：心理学分析，女人在黄昏前后，心理最脆弱，最容易被说服，呵呵，明白我意思了吗？

好，我提前祝贺你顺利拿下茶楼！

咱本事不大，说得不好，还请原谅哦，再详细就要写商业计划书了哦。

对了，你的谈判对手不会看到这帖子吧？！

哈

作者:万里依然 日期:2010-09-13

唉，哥们，这帖子算把我写残了哦，今天啥也写不了哦

对不住各位朋友，明天再继续发吧，好累，呵呵

作者:万里依然 日期:2010-09-13

回这个帖子写残了哦，呵呵，对不住各位朋友了，明天再发吧

洗洗睡了啊

作者:万里依然日期:2010-09-14

书接上文

顺便，我为这次设计会审，喊出企划部竞选口号：“产品内涵外表展现，为集团创造超值利润！”

对，就这句，把它直接按到 PPT 点题篇上，就要告诉高管们，我们不是为了包装升级设计而设计，是为集团创造超值利润而来！

一出场，先来个气势夺人。

好消息传来，橙子办完家里事，已返回企划部。我马上把想好的每款创意和参考图，叫杨柳邮件给他。想法简单，橙子设计水平不错，还曾参与过“；”大牌香烟盒的设计工作，虽然不是主创，但至少参与大牌包装的设计经验。

电话里告诉橙子，第一，我构思了 40 多款创意设计，就在这些

创意基础上，再提炼修改。他应该站在一个全局高度，统筹谋划所有设计任务，而不是单单只做某款具体设计。

第二，要每两天来封邮件，告之阶段性劳动成果，加强互动，提高效率。第三，等部门各路人马齐聚一起，大家再开会讨论各品类设计方案，在所有策划和创意工作完成后，马上转入创意执行流程。

下市场时，因为是张总带队，经销商自然会做人情，送上不少当地土特产。但我还是嫌少，走一路叫刘欣买一路，因为要送的对象实在太多。

车队要送，出厂子办事得请车队办公室调车，关系处理不好，那就永远没车可派。财务部小丫头们要送，想尽快报账、上账不？

想尽快拿到报销费用不？

采购部那批爷们要送，想补充办公设备？

没有他们配合，等死去。厂部办公室那帮爷们要送，没有他们的通风报信，碰到张总怒气勃发时，傻呵呵跑去汇报工作？

找死去吧。后勤部大妈们要送，没有她们点头，想多要点牛奶补助？

歇菜吧。广告公司客户要送，人家正在帮自己，礼轻情意重嘛。

总之，要想在集团混好，就需要上心处理人际关系。我在 A 集团混得还不错，走到哪里都有人照应，不仅车接车送，还好吃好喝招待着，除了我是老板面前红人外，还因为我对同事还算真心，还算用心。出差回来，不光有小恩小惠的零食招待，而且咱这张嘴巴“超甜”，总是哥哥、姐姐、妹妹、兄弟叫个不停，当然，还有给他们看个手相

啦，说点办公室风水啦，讲点广告趣闻啦，提示一点穿衣品味啦，好嘛，物质满足了，精神也享受了，那帮家伙还想要什么？

靠，总不会还叫咱兄弟再卖身吧。依仗两大法宝，我才来厂子几个月光景，已经可以和很多人勾肩搭背式的说话了。

当然，碰见同事有事相求，我也是能帮则帮。记得，那年一位高管的公子从国外回来，很想去央视春晚现场看演出。

高管找到门上，旁敲侧击提了好几次，我也有些抹不开面子，于是就找广告公司帮忙。运气不错，搞到两张彩排门票。但我送票时一个劲提醒：‘老大，虽然只是彩排票，但也是有钱也买不到的，看完演出后别四处乱爆料哦。’其实这事并不想帮，主要是怕惹事。别的高管知道后，那该怎么办？

咱谁也得罪不起啊。还好，后来那位高管嘴巴挺严，消息没有泄露，而且对我甚为热情，在工作中也帮了不少忙。

在集团里复杂人事斗争中，我始终遵守一条原则：“即使成不了真朋友，那也千万不要树友为敌！”

所以，我在集团里人缘还不错，属于喜庆类同事，大部分人不是我的真朋友，但也没在工作中给我添堵捣乱，值得庆幸。

作者：万里依然 日期：2010-09-14

这趟出门，收获实在太大，还真得感谢汤大总裁，没有他一纸调令，咱没有如此收获，这种安排甚至比原先更好！

上帝一碗水端平了不？

对待有谋略的人当然公平啦。时间没耽误，设计没耽误，市场调

查甚至还扩大到五省二十八市，自己一不留神竟学到一样新本事，而且还经历了市场实战考验。唉，福兮祸所伏，祸兮福所倚，此话不假。

再次见到部下，大家高兴劲甭提了。晚上一边吃各地风味零食，一边喝着小酒，一边聊着各自身边发生的新闻。其中小黄与贺平讲的故事格外让我感到意外。

“我是去了四川市，当地销售经理姓蔡，他说招商故事可真逗。老蔡刚招商时很不顺，因为前几年 A 集团品牌很一般，市场不认，进门说不了几句，就被轰出来。

但他发现当地人都喜欢洗脚按摩，于是就请一个姓曹的经销商洗脚。曹总刚把脚伸进盆里，好，这下还想往外跑不？

于是他开始大谈经销 A 集团产品的好处，整整 90 分钟面对面的嘚啵后，经销商算被洗了脑。但他想做又怕做，于是老蔡就请曹总来咱们 C 市分公司参观，路过商业街时，老蔡随便一指一座五星级酒店：‘嗨，曹总，您看，这酒店 A 集团也是股东之一，您再看酒店附近的商业门脸，很多铺位产权也都是我们的。’嚯，这话可把曹总唬住了，后来事情自然是水到渠成，现在曹总做咱们代理，那生意做得风生水起。”

小黄边喝边侃，说到高兴之处，扯开破锣嗓子喊开了。

说者无意，听着有心，我心里不禁大发感慨：“每个销售经理面对不同市场，不同客户，都有自己套路。在曹总办公室，谁想听他这张破嘴嘚啵嘚啵讲半天？

MD，又不是姑娘在卖弄风情。但老蔡名为请客户洗脚放松，实则

是按住客户听他 90 分钟大讲特解，什么市场行情不能分析透？

什么产品不能说清楚？

什么代理政策不能讲明白？

靠，明修栈道，暗度陈仓的高手！

还有那个随便在马路指指东，指指西的招数，绝对是长期干销售所修炼出来的功夫。唉，看来咱下市场表现得还太老实，说瞎话都脸红。哼，A 集团的销售经理们，个个都不是省油灯！”

作者：万里依然 日期：2010-09-14

那边小黄刚说完，这边陈东又开始摆上龙门：“我去的是湖北 ×× 市，接待的是区域经理老王。那天下面一个县业代请老王挑个召开 ‘× 县经销商订货会’ 的日子，并请地级市业代团队支援。老王说就本月 20 号召开吧，而我们几人提前几天到 × 县巡查市场并协助当地销售。

可发下通知不久，反馈信息却是当地竞品听说我们上个月刚搞完订货会，这个月又要搞二回，马上也采取对应行动，而且他们订货会故意提前到 18 号。这老王有点意思，先按兵不动，放出风去，说会议时间不变。可等到 15 号傍晚，突然通知所有分销商，A 集团订货会提前到 16 号上午举行，嚯，打了竞品一个措手不及！

订货任务圆满完成。”

作者：万里依然 日期：2010-09-14

贺平话音刚落，小黄马上抢过话题：“快销品订货会说白了就是圈钱会。订货时给一些打款政策，刺激分销商打款热情，先把钱从下

面抢收上来再说。老王有心眼，先放出风声迷惑对手，然后再出其不意杀个回马枪，抢先把订货会开完，大部分参会分销商的钱都被掏空了，好比麦子抢在鬼子来之前，都收割入库了，竞品的订货会还能再收割二茬？

TMD，我们市场就没搞订货会，折腾的是商场促销，回款效果不太明显。”

“对分销商的打款销售政策，一般是在会上当场公布，分销商们不知道两天后竞品订货会上的政策是否比我们更优惠，所以，他们看到眼见有利可图，自然是多打钱多得好处，订货资金被我们先席卷一空，哼，分销商的流动资金就怎么多，能想象后面竞品的订货会开得一定很惨淡。现在货积压给分销商，自然他们会上心多卖出去，尽快回笼资金。”

不得不佩服，我不由得赞叹一句。

作者：万里依然 日期：2010-09-14

“老大分析得好，我们在市场上又转了几天，一方面帮经销商扫街铺货，一方面观察这批分销商有何异举。果然，他们把店子陈列做了迅速更换，A集团三款农村产品都摆到最醒目的位置上，有的还张贴了新海报。这回没给产品陈列费，他们就帮忙全做啦，呵呵，咱们算打了一场漂亮仗！”

闲话聊完。第二天一早马上召集开会，研讨我的包装创意设计，大家各抒己见，民主再集中，集中再发散，总之一天会议下来，喉咙渴望金嗓子。会议虽然开得热烈，但我很不满意，第一，话题分散，

刚说到这款包装，还没讲明白就被打岔到另外一款设计上，效率低下。第二，每个人艺术感悟力不同，说起话来水平参差不齐，还差点对骂起来。

晚上，我琢磨了一会儿，有了新想法：“靠，打破这口大锅饭！

应该把策划组和设计组打散后，重新分成三个执行小组，每个小组只负责一条线上的产品，全心全意做好自己的设计。据说这次集团最看重的是商超线包装设计，好，干脆派最厉害的两人领军商超线，好钢全使在刀刃上！

MD，先刹掉老彭骄傲的大尾巴再说！”

主意一定，马上在宿舍就开始分派任务。橙子和小黄担当商超线领队，陈东熟悉酒店线产品，贺平刚刚去过县级城市，了解三线市场，正好负责零批线。每条产品线指派一人做唯一管理人，责任到人到家。看这帮小子谁还敢偷懒！

我再穿插到各个小组，分别和小组成员一起讨论，既能统筹全局又能深入一线。嗯，一举双得的做法。

大家一致决定应该拿出三天时间分别小组开会讨论，在我创意基础上，三条线再各自提出修改意见和具体策划，然后大家再汇拢集体研讨。

而我心中的小九九却是：“调动所有人的参与热情，都给我使出看家本领，看看到底哪条线谋划得最好！”

俗话说，有竞争就有效率，有效率就有结果。大家赶紧抬着轿子冲到山顶上去吧！

哈，大伙们就是在山顶上抱大果子吃吧！”

果然，设计进展顺利。我请广告公司设计主管过来时，留了个心眼。每次只请两家设计师，忙完两天后再请下两家。

一个是因为设计师多了，和每个人交流时间自然缩小，傻事咱不干。另一个是给广告公司作秀，看，我们只邀请了个别公司帮忙，忙不白帮，这是看得起你才请你过来，以后有大把机会合作。这帮生力军为了显示自己公司设计实力，也是憋足力气猛干，甚至无偿加班到深夜，再加上各小组全力配合，很快，一款款设计作品出笼了。

当然，我对他们也是客气有加。白天随便喝竞品奶制品，晚上回家一律提前送上的士费，再搭配送些 A 集团促销小礼物。好嘛，外面是他们公司严格督促，里面是我的小恩小惠，这帮家伙自然是三军用命……

未完待续中。。。。。

多谢大家热情捧场，我会更努力写好帖子的。好，今天就写到这里吧

明后几天将进行最后比稿大战，敬请关注哦。。。。

作者:万里依然日期:2010-09-15

回复:

作者: 13859168 回复日期: 2010-09-14

当然，我对他们也是客气有加。白天随便喝竞品奶制品，晚上回家一律提前送上的士费，再搭配送些 A 集团促销小礼物。好嘛，外面是他们公司严格督促，里面是我的小恩小惠，这帮家伙自然是三军用

命……

这段有点夸张。据我所知。现在一般的设计人员比较难找。而且天天加班。这点小恩小惠让他们埋头苦干。。。难度。。

可想而知~~

回答：

1、A集团名气不小，谁不想接这样的大客户？

还巴不得发生点业务联系呢。一旦我们跟他们有了广告业务，钱也挣了，名也出了，谁不想干这事？

2、这是10年的前事情，请想象10年的事情，能用今天的眼光看待？

有点够呛

3、广告为什么是三大最累的行业之一，就是因为为了抢夺有限的大客户资源，为了服务好客户，可以肝脑涂地，所以才辛苦。如果您在大广告公司干过，自然能体会客户的各种无理要求。可以说，甲方一句话，乙方就得忙上半个月。

乙方为了争夺甲方一个广告，前期耗资几万，十几万做策划的案子比比皆是。我才借个把人，算什么？

毛毛雨而已。

4、我说得都是实情，如果您在民营500强里做过企划部部长，看待这件事情，那叫——稀松平常的破事。又没借钱，就是个人用用，有什么了不起的？

不借就是不给面子，以后还想合作？

洗洗睡觉吧。这叫什么？

对，就叫“甲方快感”！

甲方大牌就大牌在这地方了。

有一些朋友，总觉得我写的是小说，没关系，只要能学到东西就成，当然看个热闹也成。但别轻易说“不真”

哟。

说这个伤感情。呵呵，毕竟我的经历和故事有些丰富。

好，哥们，多谢捧场，请继续关注。

万一后面还有故事，有一些朋友理解起来，感觉不可思议，没关系，就当是笑话即可。但请嘴下留情，别说“不真”，呵呵，拜托。

作者：万里依然 日期：2010-09-15

回复：

作者：13859168

呵呵，好兄弟，也许是我没介绍清楚故事背景，让人产生了误会，怪我，你提醒得及时。

好，今天我就把这段再说清楚一些。多谢哥们的提醒，呵呵，真心话。再次表示感谢呀，哈：)

顺祝一周好心情呀

作者：万里依然 日期：2010-09-15

其实，跟广告公司借人，我已经想明白他们是必借。道理简单，广告为什么是三大最累行业之一？

就是因为无数广告公司为了抢夺有限大客户资源，为了更好服务

于客户，只能是肝脑涂地干活，只能是有求必应地工作。一句话，是因为市场供求关系严重失衡，以至于广告公司过于辛苦劳累。

可以说，甲方一句话，乙方就得忙上半个月。

A集团名气响，广告投放量巨大，在广告公司眼里，A集团自然就是金主！

巴不得早发生点业务关联呢。一旦双方有了广告合作，钱也挣了，名也出了，谁不想干这等好事？

不借就是不开面儿，还想有合作？

洗洗睡吧。

老子才跟广告公司借个把人，又没借钱，稀松平常的破事。这叫什么？

对，叫“甲方快感”！

甲方大牌就大牌在这地方了。靠，免费借个把人使使，毛毛雨而已。

当然，到了后来，我在广告总监的位置上，没少叫广告公司帮忙。那就不是借一两个设计师的事儿，而是“借”

整个公司，替我免费忙。在深圳有名的康×、创×、招商××、富××、华×等等大集团的广告总部，对一些大牌广告公司发号师命，这些广告公司谁敢不听？

谁敢不从？

还不得乖乖的被耳提面命？

双方所签订的代理协议，那只是在利益交换的基础上进行合作。

大牌甲方对待广告公司永远都是又打又拉，因为主动权掌握在甲方手里。到了后来，我才逐渐掌握如何最大限度地使用好广告公司的各种套路。

晚上，女朋友电话来了：“阿雨啊，三个月前我不是租了一个两室一厅房子嘛，还找了一个合租女孩，现在那女孩说后天要搬走，我呢，也不想再找合租的人了，你看行不？”

听完这话，我不禁倒吸一口凉气：“北京大望路的两居室，可是每月要交 2500 块的租子。我工作半年连一件新衣都舍不得买，每个月都寄回去 5000，啊，全交了租子？

奢了点，简直是象牙筷的现代版！

疯了吧？”

“一薇，为什么不想再找一个女孩？

有个伴儿，不仅晚上热闹点，还能节省房钱，多好的事啊。”

我稳稳心神，继续若无其事地问道。

“唉，麻烦，那个女孩倒还成，只不过她男朋友经常跑过来，把屋子搞得乱七八糟，看得心里就烦。”

“一薇，咱们现在还没到讲排场讲享受的时候，我也才从穷光蛋行列里脱身出来，咱们目标是攒钱买房，如果一个月光租子就赶掉 2500，是不是有点不值啊。”

“哼，你又不回来陪我，就不许我提前享受一下生活？

你也太不怜香惜玉了吧。那个女孩虽然挣钱不多，但人家至少有朋友陪啊，我，我有什么？

对了，你到底还回不回来啊！”

“一薇，咱们先别吵，我给你讲个小故事，听完后我们再讨论好不？”

对付女友有时的无理耍横，我一般赶紧搜肠刮肚，想一两个历史典故，咱用历史人物旁敲侧击地教育她，见效。

见一薇同意了，我忙开讲起来：“商纣王登位之初，还算明君。一天，纣王心血来潮，命人用象牙做一双筷子，他特高兴使这双筷子吃饭。叔父箕子见状却忧心忡忡说：‘纣王您用象牙做筷子，那土制瓦罐盛汤装饭估计是也配不上了，肯定要改用犀牛角杯和美玉碗。有了这些精美食器，那粗茶淡饭和豆子汤又赶不过，以后就得是美酒佳肴伺候着。吃喝完，穿的呢？

住的呢？

也要和佳肴看齐吧，最后还要大兴土木修建亭台楼阁吧，那再往后……唉。’真的不到5年光景，箕子预言果然应验，这哥们断送了商汤绵延500年的江山。”

“喂，你啥意思？

租个房子就把我比如成纣王？

存心咒我不回来就算了，你到底什么意思啊！

说啊！”

“呵呵，一薇，我不是那个意思，真不是那意思，我就是想告诉你……”

也许是情急之下慌不择口，也许是打得比方有些粗糙，嚯，一把

火从C市直奔北京而去，简直是浓烟滚滚，烈焰飞腾……。

作者:万里依然日期:2010-09-15

唉，挂上电话，我发现两人之间因距离而产生了隔阂。

我一个月收入是她三倍有余，几次想叫她过C市来发展，大家在一起快乐生活有多好！

但她舍不得北京的繁华，眼光有点浅。短则一年，长则三年，谁说咱不能再次杀回北京城？

对于这点，我充满一百二十个信心，集团广告总部就在京城，难道我回不去吗？

别逗了。而且我对未来更有信心，咱又不是没见过钱，过去不是有成功经历嘛，未来的命运还是掌握在自己手上，她这是由俭入奢易，由奢入俭难啊。

箕子对纣王使用象牙筷子的评价，其实是经济学所讲的一种消费效应——棘轮效应。一薇也许用租房发泄心中对我的不满，情感上能理解，但道理上却是不智。我真担心，现在就要房子，那以后她的衣服呢？

化妆品呢？

箱包呢？

出门的交通工具呢？

会不会跟我以前的女友走上一条道路？

……。

我喜欢小事看大事，没办法，长期销售养成的习惯。比如看到一

位先生手指甲干净，就能推断他爱整洁，然后再推断出他对细节有偏好，然后再推断出他有可能有细心谨慎的一面……

不就是 2500 的房租嘛，这个咱出得起，就算贵一倍也没啥了不起。但这不是钱的问题，而是思想上的问题。从一薇的第一个行动开始，我似乎发现了大家对待未来生活的观念、态度、信念有了区隔，跟以前打不同了，不是好苗头。

可我工作实在太忙，比稿关键期又即将杀到，实在没精力再去游说一薇，唉 2500 就 2500 吧，只好等春节回北京再劝喽。

作者：万里依然 日期：2010-09-15

半个月后初稿设计完毕。接着就是按照我的设想，分别请经销商、分销商、商超线、酒店线和广告公司的客户群参与修改研讨，外面谈论完，再到公司内部请各部门一把手参与进来讨论。四天后，第二轮修改又紧锣密鼓地展开，接着又是第二轮研讨。那段时间把我给累得，白发逐渐增多，心力憔悴，恨不得抱着枕头上班。

离评审会的日子越来越近，连老板和总裁都亲自打电话过问此事。货架也租好送了过来。终于，我们所有包装设计全部截稿，彩色打印机打完一款设计稿，我们就裁切黏贴到成品包装瓶或包装盒上。虽然为每个品类的包装设计搞出了多款设计稿，但为了避免分散高管视线，经过投票表决，我们每个品类只出最终两稿，而且是把最好的那款设计放到货架上。

望着一款款凝聚无数人心血的作品，大家不禁百感交集。

“小黄，去，TMD，搞几瓶‘小二’过来！”

我大喊道。

时间不大，小黄从外面拎回一塑料袋的北京小二锅头，大家一边小口喝着，一边欣赏佳作，办公室里一片欢腾，那份美滋滋的心情，与抱得美人归相仿。

当然，贺平没忘我给他交代的秘密任务。

作者：万里依然 日期：2010-09-15

印象很深，集团关于明年销售工作会议，如期在 C 市分公司大会议室举行。三十多位集团高层和销售总部老总、大区销售总监、省销售总经理、重点市销售经理齐聚一堂，足足有八十多人。两天的会议安排超密，头天上午召开下今年销售工作总结会；下午是各分公司工作汇报会和重要人事任免调整会；晚上召开明年销售任务和政策研讨会。

第二天上午举办销售费用预算分配方案和集团广告传播策略研讨会；下午讨论薪酬体系调整解决方案和包装升级设计评审会。晚上是董事局会议。

整个会议流程紧密，从上午一直延续到晚上，内容不仅重要，而且涉及到各个部门核心利益，从参会人员紧张神情即可看出。其中留给广告总部和企划部的汇报时间是各 50 分钟。看到会议流程表，我不禁暗自吃了一惊：“哟，才 50 分钟？

咱可是按 70 分钟准备的，得赶紧精编汇报内容。”

马上通知贺平，最后压缩成 40 分钟讲完的 PPT。

晚上等会议散了，我一个人在办公室专门练习陈述，为得是避免

紧张而影响宣讲效果，做到万无一失后这才放心。

作者:万里依然 日期:2010-09-15

至于宣讲方式，那是跟北京 A4 广告公司朋友学来的。

有些性格外向的 A4 客户总监给客户做创意陈述时，在演讲台上又蹦又跳，挥拳踢腿，表情夸张，气势夺人，这类情景式表演很能抓人眼球，叫客户们跟着他思路转，跟着他创意走，往往在陈述环节和印象方面能取得不错反响。

我借鉴学习了他们套路，虽然不必夸张地边跳边说，但宣讲起来得说出气势。很多人评论我说话中气十足，正好利用起来，对，加上感情色彩，将一个思路阐述和枯燥数据分析的 PPT 说成评书样。唉，为了最后决战，关注所有细节，老子豁出去了！

未完待续，敬请期待本集大结局。

好，一会回帖

作者:万里依然日期:2010-09-15

回复:

我现在做一家迪拜的景观设计公司的中方代表，其实就是在中国拉生意的。

就我所知，中国市场上还没有迪拜过来的纯外资背景的景观设计，迪拜，号称沙漠造奇迹的国家，真正把人类的想像力发挥到极致的王国，把人类梦想演绎成现实的魔术师，来到中国，这本身也是个传奇。但实在是对中国市场无从下手。

最近有一个机会能来中国，我需要找一些开发商做一个介绍会，

你能给策划一下吗？

相关的费用我可以申请报销。

希望有这方面资源的网友也给我些建议，如能促成，定有回报！

谢谢！

回答：

如果直接开推介会，估计没人参加。普通推介会，单纯介绍自己，那叫自我吹捧，客户能得到什么好处？

没好处谁来听讲？

又没达到洗脑程度，知名度还不是世界顶级，国内也没有知名作品，很难勾起客户兴趣。

您得找一个噱头来说事情。比如介绍迪拜建筑及景观的红酒介绍会，您公司是赞助方。会上主要是介绍迪拜的著名建筑和景观设计，包括设计理念和当今世界设计潮流及趋势，应该由老外设计师亲自讲解。靠，搞神秘高端一些。

这部分内容要占到 90%的时间（让客户有切实收获），剩下 10%时间，您只要粗略介绍一下自己公司即可。想在会上谈成生意？

难哦，不如变成红酒联谊会，别搞得那么严肃，在红酒美女的陪伴下，开个推介会，兴许出人意料。会后有个自助餐就更棒了，您公司的同事能和那么多大客户一起聊天吃饭，下次再拜访客户，不会吃闭门羹了吧。

这样就行了吗？

我看够呛。最好找政府相关职能机构、行业协会、房地产杂志、

大报社联合主办，您们协办赞助，这样由他们出面邀请大客户，会比您一家家去拜访，效果来的好得多。

但光是这样，恐怕邀请力度还不够。您还可以设置抽奖活动。比如组织获奖公司的总经理、副总经理和设计总监，去迪拜实地参观考察，全程免费5日游。您公司陪同这些大开发商5天，也许友谊就此建立。有了熟悉的人际关系，业务谈起来自然妥当一些。迪拜的吸引力毋庸置疑，考察费用其实也不太高。可以分批去嘛，慢慢建立关系。

一家公司最好是两到三人同去，做事情要做就彻底做透，想拉住一个客户，要下点本钱，一网打尽才是好。可千万别贪多，每家公司只邀请一位去，效果基本属于无用。飞鸟在林，不如一鸟在手，就是这道理。

大客户们如果作为普通游客，不熟悉当地风土和情况，也许只能是走马观花，但由您们组织陪同，自然考察效果就不同了哦。而且可以详细把自己的作品实景介绍给客户，这个推介机会如何？

顺便他们还能考察你们公司实力呢。

尤其在抽奖环节，可以暗做手脚，把目标客户放到必中名单里去，既达到了抽奖娱乐的目标，又实现了拉大客户的愿望。当然不知道您公司实力如何，这个需要跟公司沟通。

需要注意几个事项：1、迪拜身处热带，夏季户外温度高达50℃；，您公司应该擅长热带景观。所以应该首先在中国南方市场耕耘。

（北方是温带和寒带，那里客户群刚开始很难被打动。）2、您公

司定位应该大是大客户群。景观设计是按平米收费，费用从几块到几十块不等，一般的客户请不起您这样的高端设计公司。所以邀请的机构应该是国内四十大开发商。

3、推介会要讲点实际的东西出来，否则刚开会不久，人就走光了（这些大客户见多识广），时间控制在60分钟左右，留出30分钟答疑时间。

4、景观设计公司竞争异常激烈，报价也是千差万别，其设计效果更是人云亦云，莫衷一是（尤其是投标前，设计公司一般只出到概念设计阶段，只提供的一些参考图片，基本分不出高低）。如果跟甲方没有良好人际关系，想中标？

洗洗睡吧。

5、大客户项目众多，您只要打进其中一个项目中去，后面的工作就好办得多，这叫“站队”。先挤到队伍中来，然后再站个好位置。这是攻克国内市场的不二法则。

6、为大客户提供设计服务，能打出响亮的品牌。后面的小客户自然来找您，所以我建议您先攻取大客户，从上游入手。这是高屋建瓴的进攻策略，千万别从小客户入手，一下就把自己身份给拉下去了哦，不为别的，因为您公司来自迪拜，就算装大牌也有本钱装呢。

好，希望您在国内能有很好的收获。

帖子写累了，洗洗睡了哦

作者:万里依然日期:2010-09-16

书接上文

销售公司的总结报告会，众多一线销售老大们的发言，把我给雷住了。“我在山东，今年市场形势不错，通过帮经销商密集招分销商等措施，打开众多分销渠道，销售额一举提升了 120%，……”、“我在河北，通过送货下乡，大力拓展县级市场等举措，销售额提升 160%，……”、“我在辽宁，在集团公司大力支持下，销售额提升 110%，……”、“我在北京，今年我们全面打入 K/A 系统，展开了走进千家酒楼大行动，取得销售额提升 280%的业绩……”

绝大部分的省级销售区域今年销售比去年平均增长 100%以上，更有 300%增幅数据现身。刚开始听到这些数据，我还感觉他们好牛，一个个能跟销售超人相提并论。

但听到后来，咂摸点滋味儿出来：“唉，不是他们有多牛，而是市场推动的结果。当初我弃外资啤酒公司不去，舍近取远而到 A 集团，不就是因为看好国内牛奶市场并喷前景吗？”

欧美人均牛奶消费量是 80 公斤/年，而国内人均才 10 公斤/年，可见市场需求非常旺盛，成长空间极大。销售大佬们只不过借风出海而已，跟能力无关，跟市场有关。嘿嘿，看来当初分析颇有道理，算蒙中啦。一句话，大河里有水，小河里自然有水，咱也能跟着市场发展潮流而多分点糖吃啦。”

想到这里，我不禁心里偷偷给自己奖励了一朵大红花！

下午的人事任免会，叫我充分领教了老板的强势。虽说是董事会的决定，但董事会也要听董事长的嘛，他一句话就能叫人连升两级，一句话也能把人打入冷宫。所以在大会上，只要老板一发言，简直可

以说鸦雀无声：“……，我们这次请窦总担任集团审计总监，就是因为他有一身正气。窦总严格审查费用支出，按规章办，硬是把一些高管出差报销赶掉一半还多，而且他顶住很多外部压力，真正做到了铁面无私，为此他得罪了公司里某些权贵。有人些跑到我跟前，拐弯抹角讲了些窦总的不是，有用吗？”

如果窦总不触犯个人利益，你们怎么会讲他的坏话？

我根本不会听一面之词，你们越是反对，反对的人越多，我就越是要给窦总升职，集团就是要弘扬这股正气……。”

等会议结束，我捃摸出点眉目：“老板表扬一位高管时，只简略说他的一件事情！”

为什么？

只能说明那位高管所做的事儿给老板留下深刻印象，其效果是连老板都佩服。看来今后我也要做出一件轰轰烈烈的大事，才能叫老板彻底记住咱！

对，其他小事都该交给同事，而我集中精力专攻一件大事，就像这次包装设计一样！

此外，老板善于用逆向思维考虑问题，很独特，很新颖，用得很巧妙，今后咱也该运用到工作上去。”

作者：万里依然 日期：2010-09-16

晚上讨论薪酬体系，老板建议人力资源部重新制定薪酬体系，主要是降低基本工资，加大绩效成分，建立起项目重奖机制。奖励从1万到100万不等，分成十个级别，只要符合要求，即可对项目负责人

实施重奖。对于 10 万以上的奖励，由董事会决定，10 万以下的由各分公司一把手、销售总部和人力资源总部三方签字认可决定。其中，侧重一线有功销售人员，这部分人要占到获奖总人数的 70%，获奖金额占总奖金 80%以上。

关于 A 集团老板对员工的豪气，早在厂部办公室里，就已经被主任批发式地讲给我听了，故事可谓车载斗量。难怪无数来自天南地北的销售豪杰们愿意追随老板，一起创业，一起打拼，因为这也是给自己前途奋斗呢，而且这前途大家看得见，摸得着，绝非海市蜃楼。通过这次会议算再次领教老板的豪爽，对我也是莫大鼓舞，虽然不奢望年底能拿到啥奖金，但谁说明年不会有呢？

此外，集团所有部门都要制定明年工作完成目标，经董事会批准后，年底进行核查，并以此作为部门奖励的重要依据。当然，像这种高级别会议，还轮不到我们小部门上去发言，也只是给张总汇报的份儿。靠，我好想冲上去汇报，可惜部门做的这点破事，连自己都觉得端不上台面。“好，老子有的是时间，再奋斗一年，明年无论如何也要冲上去说几句！”

台下看着各大部门一把手纷纷发言，眼热，好眼热，我不免心中暗自发誓。

作者：万里依然 日期：2010-09-16

印象深刻的是，法务总部在展望明年工作计划时，狮子大开口：“今年通过全国打假运动，起诉了二十多家造假企业，追回赔偿款 360 多万，明年我们还要加强深度打假工作，争取索赔回款 600 万。”

法务部的发言太有启发性，简直有拨云见日的神奇功效，就像缺油的汽车远远看见了中石化。人家汇报的精华全是为集团创造出多少效益，只拿数据说话，直接切中问题要害，根本不扯闲篇。所以，我今后要做的大事，一定是企划部为集团创造了多少具体金额的财富，是能衡量出来的财富。

从此，我在所有给公司汇报文件中，尽量用数据开口说话。

关于A集团广告传播策略及费用安排的报告，是老彭做的。足足讲了120分钟有余。第一部分是总结A集团今年投放广告成效；第二部分是制定明年广告传播策略；第三部分是明年费用安排说明，第四部分是媒介组合投放计划。

显然，关于第一部分，老彭吸取我的一些建议，下半年投放时，做了修改和补充，这点咱心里清楚。第二部分对我来讲，听起来新鲜，毕竟从来没给一个大集团系统做过全年广告传播策略，从中能窥视出一些奥秘。思路听起来主次分明，观点明确，感觉还不错。但我对央视和地方卫视不了解，对整合传播策略的概念不清楚，基本是门外汉表现，只是听热闹。

看完老彭的报告，对我刺激非常大：“哎哟，报告涉及到广告学很多分支学科，而我仅仅才掌握了平面媒介和户外广告，而他提出来的‘以品牌竞争为导向’、‘以消费者为中心’、‘以数据库为驱动力量’的战略性传播活动，以求再造强势品牌，这些我都没听说过。其中更夹杂有差异化竞争策略制订、品牌规划与塑造、公关及新闻策划传播、年度媒介传播整合、新品上市及招商全案策划等等内容，听得头晕。

就明白了一点，他制定的传播思路简洁，树立品牌应充分利用央视平台，辅助地方卫视，以空中轰炸为主。做促销活动，则以地面平面媒体和广播为主。从报告来看，咱要学的还多着呢。”

也难怪我大发感慨，光是常用媒介就包括电视、报纸、杂志、广播、户外、网络、车载、DM、短信等十大种类，其中任何一个媒介如果想介绍清楚，都能单独成书。而媒介组合策略更是变化多端，当前企业如果投放一个广告，往往需要将媒介资源有效整合起来，广告效果方有保证，没有专业人士指导，基本属于盲人摸象。我不学行吗？

不学明白就得被企业淘汰出局！

老彭的报告得到大会一致通过，除了撰写得比较专业外，唬住很多外行，但更重要的是报告内容是在老板制订的方略下，由老彭完成具体发布计划而已。所以，大会上老板带头说好，大家自然无异议。但当时，我并不知道这些，只是心里既不爽也不服气：“老彭旗开得胜，先赢下一阵，呵呵，算你厉害。不过，等到下午我们再比划比划，说虚的全没用，等下午评审会，再看看老子的手段吧！”

我就是这习惯，越是面对困难，越是斗志昂扬。

作者：万里依然 日期：2010-09-16 经过两天会议的漫长等待，包装升级设计评审会终于开始了。首先是广告总部汇报。就见他们的人从纸箱里迅速拿出各款设计好的瓶子、盒子包装，眨眼间摆到会议桌上。跟我们一样，广告部也是将包装设计稿打印好，裁剪后贴到瓶子上，以增加包装真实感。老彭的一个助手负责 PPT 宣讲，而老彭负责在会议桌旁单独给老板和几位重要老总专门讲解，看样子他扮演的是

答疑解惑的角色。

客观说，广告部或许也有外围设计高手助拳，他们的设计稿也有高明之处，从老板和几位销售总监的面部表情就能看出来，大家对老彭的包装升级设计还是比较满意，更有些性格外向的老总当场便提出了表扬。

我坐在大会议室最外面一排，会场内看得一清二楚，望着广告部几个人脸上逐渐浮现出来洋洋得意的表情，我的心一下子收紧了。这时陈东悄悄走来，趴在耳边焦急说道：“老大，看样子他们也下了真工夫，高管们反响不错呀。我们还还能干过他们吗？”

我鼻子哼了哼，冷笑一声：“在我眼里，广告部设计也没太多过人之处。况且说到现在，也没见他们拿出市调报告，没数据支持，设计就是假的。靠，有啥好怕？”

嘴上虽然强硬，但我心里还是有些五味陈杂：“广告部真是来者不善，善者不来，瞧这架势，天时地利人和他们占全了，企划部能熬过这关吗？”

就在焦躁、犹豫、忐忑、自信和冲动的情绪交杂中，忽然，灵光一闪，我发现了一个问题，马上悄悄喊小黄过来。

未完待续中。。。。

明天将是决战评审会，敬请关注哦

今天写累了，就到这里吧，就到这里吧，一会回帖

作者:万里依然日期:2010-09-17

回复:

作者：loher88 回复日期：2010-09-16

还有个问题，请请教楼主，难道让我抓住次直播机会哈哈

楼主对人生是如何看待的，对成功又是如何看待的？

再次感谢、

回答：

人生这个话题太大，我不好回答，但对于成功的理解，我有自己的看法。

马云是国内超级富豪吧，但他跟巴菲特所拥有的财富比较呢，还是个穷人吧。但你能说马云是穷人吗？

所以，我觉得成功的定义是“只跟自己比，千万不要和别人比，只要自己比过去做得更好，就算成功！

而且成功不分大小，有收获也算成功的另外一种表现，不一定非要用财富来衡量。”

我从来都是跟自己比，如果说第一次创业我开的是捷达，第二次创业开宝马，那我就认为我比自己的过去要成功。我从来不想也不愿意跟别人去比较，一比较就存在高兴和难受，何必呢？

马云要是天天和巴菲特去比较财富，那还不得跳楼去？

呵呵

虽然我第二次创业最后失败了，但我只认为离下次创业成功更近了，谁没有失败的经验和教训呢？

有人曾反复问我（不是哥们你啊，勿介意），为什么能那么快败掉事业和财富？

可能还是笨或者是性格有问题。但我可不这么看问题。

这里面存在一个被忽略的前提——得积攒出一定的财富叫我去败吧？！

没有积攒出财富如何去败呢？

我相信很多人还没到创富到几百万现金的程度，那就别往后面说了，等积攒出几百万现金再来评论如何去败的问题。

前几天有报道说，马云在今年 10 月份后，将是阿里巴巴第二股东（31%），而第一大股东是雅虎（39%），原因是 5 年前，马云和雅虎签订了一份融资协议，雅虎投资 10 亿美元并讲雅虎中国一起打包给阿里巴巴，但 5 年后将获得阿里巴巴的 39% 股份。我看完这篇报道，感觉非常震惊。马云怎么会从企业第一大股东，创业十几年后，变成了二股东了？

失去了企业控股权？

他那么聪明，怎么能签订这个致命协议呢？

靠，以后这个企业还是他的买卖吗？

但谁敢说马云是傻瓜？

他为什么会败掉阿里巴巴，谁能说清楚？

既然马云能在创业道路上跌跟斗，那大家都能啦。

所以说，包括马云在内，成功都是暂时的，都是有各种标杆来衡量的，今天的成功不代表明天继续成功，今天的失败也不意味着明天继续失败，都是相对而言的。成功的标杆最好还是跟自己比，天天有进步，成功几率自然就大，当然心里也踏实坦诚一些，心理压力小点。

写得不好，还请原谅哦，呵呵：)

作者:万里依然日期:2010-09-17

回复

作者:ahaha123 和作者:lauyangcathy

一看 ahaha123 就是一位高手，思维和说话条理多清楚呀，本来我也这么说得（自夸啦），呵呵，全叫您说去啦，呵呵：)好，再做个小补充。

如果你感觉策划和实施困难，干脆委托一家房地产策划广告公司帮你搞（专业、效率、人脉、资源、经验都有优势），当然还要归结到费用这块。

关于申请报告，你可以说三个意思：第一，上门一家一家拜访（得失利弊分析）；第二，小规模推介会（费用预算、红酒会、得失利弊分析）；第三，大规模红酒推介会（费用预算、红酒会、自助餐、抽奖旅游、得失利弊分析），三种情况汇报清楚后，请公司领导定夺，这样你工作就能继续往下走了。

今天好累，已经是深夜了哦，感觉写得乱七八糟，没有整理成条理性文字，就将就看吧，呵呵

作者:万里依然日期:2010-09-17

书接上文

在广告部宣讲 PPT 时，很多高管看到新设计稿后，马上互相交头接耳，根本不听台上那哥们讲什么设计思路。也难怪，人家已经看到设计稿，哪还有心情听什么枯燥的分析？

我马上悄悄喊过小黄：“快，快把资料袋里咱们设计稿都拿出来，等我讲到设计思路时，再发给高管们。”

不为别的，跟着我的创意思路走下去，在市调数据、研讨会和缜密分析的夹击下，洗完脑再看作品，那才能真正体会到企划部与众不同的设计风格！

我要学古龙笔下的剑客，一招致命，绝不拖泥带水！

凭什么先给他们看作品，老子一出手，就是震撼作品！

不到最后时刻，绝不掀起红盖头！

广告总部的汇报刚刚结束，汤总笑意盈盈地率先发言：“首先我代表集团公司领导、代表全体销售员工感谢广告部所做的工作和努力。你们作品无论从策划还是创意，无论从分析还是实施，都比老款设计水平大大提高一截，我相信诸位老总和同事，对此也是同感。原先老板、我和宋总也想是否邀请一批专业设计机构，参与到集团新包装设计竞标中来，但彭总积极建议，主动请战，并打下一定完成任务的包票，今天看来，彭总建议是对的，不仅为集团节约设计费，而且任务也圆满完成，同时也锻炼了设计队伍。这种积极要求工作的精神值得大家学习，值得在集团内推广！”

负责酒店线销售的一把手林总接过汤总发言，也是感慨而言：“真没想到，广告部能把包装设计做得如此到位，好像是开天辟地头一回，哈哈。确实像汤总所讲，新款设计稿比老款设计强一大截，我尤其满意他们酒店线产品设计，有视觉冲击力！”

老板、汤总、宋总，我建议马上换掉酒店老包装，现在这几款新

包装看起来多舒服，一看就是大牌产品，设计得好，很好！

来，大家也发表发表意见。”

见汤总、宋总纷纷发言，大家也开始你一言我一语地跟风，基本是在唱喜歌，老彭那张大脸早就笑开了花，一个劲左右逢源打着招呼，更有嘴巴肉麻者，甚至开始拍上汤总英明决策的马屁，好像广告总部的设计作品已经完全得到大会认可，似乎摇身一变，全都成板上钉钉的设计稿了。靠，瞧这架势和众人反映，都不用我登场，会议就散了。

刚才心里还忐忑不安，看见这般热闹场景，简直可以说完全出人意料，也太把企划部视为无物了吧。MD，我当时真急眼了，也不知从身上哪里冒出来的一股邪气，我腾地站起来，冲老板大喊一句：“老板，该企划部汇报包装设计了！”

乱糟糟的会场顿时被我一嗓子惊住了，瞬间安静下来，几十双眼睛“唰”

地看过来，我没管别人，只对33身边小黄说了句：“把资料袋分送给各位领导。”

企划部几个女孩很快把几十份资料袋发到高管们面前。

资料袋文件包括：1、横跨五省二十八市的消费者市调汇总表和近300位经销商、分销商、酒店主管、K/A主管市调表。

2、10次研讨会的会议纪要总结表，附开会照片打印稿。3、主要竞品包装设计分析表，附竞品包装彩色照片。4、结合经销商、外围广告公司和厂方代表的意见，在市调数据的支持下，阐述的企划部包装设计思路 and 创意。

整整一打资料，这些广告部全没提供，行家伸伸手，便知有没有，大家都是识货之人，见到这堆资料，马上交头接耳起来。

作者：万里依然 日期：2010-09-17

没等老板说话，张总忽然笑着对老板说：“老板，企划部设计稿我看过了，别具一格，设计得也很大气。”

老板马上一笑说：“好呀，好呀，我们再看看企划部的设计。”

头一次站在宣讲台上，在众多高管面前汇报工作，不紧张？

假话。简直是腿肚子都在抽搐！

稳稳心神，暗自掐了一把虎口，我开始朗声说道：“老板、汤总，各位老总、同事们好。刚才广告部的设计汇报很精彩，让大家深受鼓舞。下面由企划部汇报包装设计工作。在做具体设计之前，我们认为应该首先开展详尽市场调查，现在大家手里拿到的市调汇总表，是由企划部 12 名策划师耗时 30 天，横跨 5 省二十八市做的，而且还包括近 300 位经销商、分销商、酒店和 K/A 主管等市场方的调查表，合计大概有一万份报告。我们将关键数据做了精确统计，再根据市调数据做策划和创意，因为我们认为没有市调数据做支撑的设计是无根水，是经不起市场检验的。此外，企划部还搜集到世界 5000 多款精品包装设计图，并做了详细分解和研究，对产品包装设计起到了很好借鉴意义。”

在我宣讲前沿的时候，小黄把所有原始调查表和世界包装设计图集摆放在会议桌上，嗯，堆了厚厚一垛，尤其是包装图集，是图片社用 105 克铜版纸打印成的，分为欧美包装集、亚洲包装集、竞品包装

集三大本，足足几百页厚，嘿嘿，老子要得就是数量上的气势。

看到开篇讲得不错，大家注意力很快被我思路吸引过来，信心自然大涨，我开始带着感情宣讲起 PPT 文件。

当讲到企划部分别组织两轮包括经销商、分销商、酒店主管、K/A 商超主管、广告公司、设计公司、C 市高管和销售经理参加研讨会时，我发现老板看到几十张会场图片后，不禁微微点了点头。

会场一片安静，宣讲时间过得飞快，我在台子上也是越讲越带劲，在马上就要讲完设计思路篇时，我抬头冲门口站着的小黄轻轻点点头，暗号迅速发出。企划部全体成员立刻行动起来，小黄立刻给贺平挂电话，两个见习生随即抬着纸箱走进会议室，几个女孩立刻向高管们分发企划部设计的包装稿。

高官们刚拿到企划部包装稿，会场便开始躁动起来，从大家第一反应上看，大都是吃惊神色。

简直是一环扣一环，当我还在做结尾陈述时，企划部设计的各类瓶子、利乐包和利乐枕实物又纷纷摆到桌上，大家忙放下手里的作品打印稿，拿起实物包装仔细看，而这时，贺平带着一群小伙子，抬着五组货架开始进场了。当五个大货架摆放，包括竞品在内的几百款产品一字排开，简直能说气势逼人，夺人二目，太有销售现场真实感了，会场顿时有些炸锅！

作者：万里依然 日期：2010-09-17

嘿，老子要的就是这效果！

高管们首先是被大规模市调数据统计所吸引，然后 PPT 归类研讨

了竞品优缺点，分析了国外奶制品包装设计潮流和特点，着重阐述了 A 集团新款包装的策划思路和四大设计标准，大家跟随企划部创意往下走，随着一环环推进，他们开始慢慢接受企划部的设计观念，当最后看到 A 集团和竞品包装摆放在一起时，洗脑完毕。对了，我忽然发现老彭那张大脸被洗绿了。

A 集团新包装产品刺刀见红般地和主要竞品摆放在一个货架上，谁更醒目？

谁更突出？

谁更抢眼？

产品 5 秒广告效果有没有？

大家自然是一目了然，还有比这个更有说服力的展示吗？

老彭脑子也不白给，马上带人拿上自己包装，还想往货架上挤，哼，咱哥们早想到了，想占便宜？

一个吃回扣的家伙，挖公司墙角的人，不配挤上去！

老子不给这机会！

“喂，哥们，瓶子怎么都粘上了？

取不下来啊。”

广告部刚才讲 PPT 的同事皱着眉头问道。

“哦，企划部设计稿昨天才赶完，货架公司怕耽误展示，也怕搬运和摆放产品太麻烦，可能刚才送过来的时候，瓶子底座粘多了胶水。我叫他们稍微粘点就成，谁知道他们胶水用得那么猛，一个个笨死去，我才刚刚骂完他们。”

贺平轻描淡写，把责任推得干干净净。

作者：万里依然 日期：2010-09-17

其实广告部作品摆不摆上去，已经不重要，因为老板很高兴地发言了：“企划部的工作出乎我的意料，包装设计很好，执行思路清晰，能把工作做到这个程度，很了不起。第一，企划部有详尽市场调查，说明所做设计针对性强，不是闭门造车。第二，和来自一线的销售互动频繁，捆绑在一起做事，说明企划部设计作品贴近市场，不是假大空的绣花枕头；第三，通过搜集了大量参考图片，尽量为我所用，说明他们设计不是盲人摸象，知道自己作品处在一个什么样的水准上。第四，建立一套完整的设计准则，说明作品不是天马行空，背后有一套严谨规则老约束。彭总的功劳是建议汤总，集团有的是人才，自己也能做好设计。这个建议好，雨经理的功劳是实现了彭总的建议，你们两个部门配合得不错嘛，哈哈~”

说完，老板爽朗地笑了起来。

C市分公司张总见老板很高兴，马上跟进说道：“这个企划部干活不要命，我发现很多次当别的部门办公室黑灯瞎火时，唯独企划部还人声鼎沸。据厂部保卫科讲，最近一个月他们晚上巡查发现企划部天天晚上加班到十二点以后，这股干劲很像当年老板带着大家创业一样，都是玩命干活的精神。

我认为雨经理是个人才，企划部带得好。不是说他们能把包装设计做得有多好，而是说他做事情不浮躁，做得扎实，光从他们能搞来一万多份市调报告上看，就值得夸奖。”

作者:万里依然日期:2010-09-17

听完张总的发言，我眼泪都快流出来了，能听到张老大公正客观地评价企划部，简直有股士为知己者死，女为悦己者容的冲动！

光凭这几话就超值。对了，咱的个人垫款能报销了不？

人力资源部马总忽然插话：“据我们部门了解，在汤总责成企划部下市场期间，雨经理临时招聘了四个大学刚毕业的实习生进部门见习，他们负责市调和搜图工作，看来业绩还不错。受部门名额限制和企划部启发，现在已经有别的部门申请要求招聘大学毕业实习生，老板，我看企划部用人思路值得推广，不仅能增加部门活力，而且还节约了人力成本，经过考核的优秀实习生可以留用。”

马总既夸了我，又借机请示工作，时机抓的恰当。看人家汇报工作，可以说滴水不漏！

从目前老板和几位主要高管发言看，企划部表现还不错。

MD，成败在此一举，过会儿就看高管们的投票结果了！

带着既兴奋又焦急的心情，我紧盯着评审会的进展，靠，手心里全是汗。

未完待续中。。。。

明天是本篇比稿赛的结局篇，敬请关注哦，呵呵

当然策划包装设计算结局了，但我和老彭的仇恨更是加深了哦，以后呢？

还有，下面一篇将是我转战另外一个领域的战斗，跟企划部没关系，是我单枪匹马的战斗，结果呢，好，敬请关注。

再次感谢大家热情捧场呀

作者:万里依然日期:2010-09-17

说句题外话,其实通过这次比稿,以后的包装设计,我大体都采用这个招数,没有原创,只有改造,但效果不错,希望大家能从中领悟一些工作诀窍,老板是不会给你多少时间来做设计的,他恨不得今天下任务,明天看结果,没办法,我是被逼迫才想出这个办法的哦。

作者:万里依然日期:2010-09-18

书接上文

老板看了眼汤总和马总,笑道:“汤总,你说得对,我们确实要给下面的部门负责人放权,他们都是能独当一面的,干具体事的时候,有时比我们还要优秀。你看,企划部做包装设计,我们就没下指导棋嘛,他们作品放在超市货架上多醒目,模拟现场销售实景的思路很好,大家评选起来直观明了,很好,值得以后推广。马总的提议我同意,可以看成是招聘的辅助手段,你们部门再研究研究,制定出招聘和考核办法,但要注意两点,一是实习生绝不能与公司高管和部门负责人沾亲带故,二是招聘前需要向上级主管与人力部报计划。在这里,特别提出表扬,企划部是在克服不利情况下,完成包装设计任务,而且能灵活应对各种困难局面,做事不拘一格,很好。雨经理,这次你招的几个实习生表现都不错,我建议可以留用。”

“谢谢老板,谢谢马总。”

我站在宣讲台上马上答谢。

这是真心答谢,老板是个多有智慧的人呀,简直可以说眼睫毛都

是空的！

我在汇报背后下了多大力气，他眼睛一扫便能明白，还用我再多嘴表功吗？

一万份市调报告值多少钱？

十二款包装设计又值多少钱？

没有几万乃至十几万甭想拿下。空手套白狼想法虽好，但哪家广告肯花费大力气做义工？

还是那一句话，企划部和广告部既实现了集团制定的目标，又实实在在地节约了经营成本，老板和各位老总自然高兴。

看，老板刚表扬完，就把我打算再次招聘实习生的大门给堵上了，这脑子反应也太快了吧，唉，以后跟老板汇报工作，其实只上半句话就足够了哦。

来自一线的销售大佬们个个也是精明之人，对比广告部和企划部的设计作品，当然能区分好坏，尤其是面对极其熟悉的商超货架时，更是倍感亲切，大家纷纷发言，普遍认可企划部设计更贴近市场，更符合目标消费群的审美情趣，尤其是参与过企划部研讨会的那帮销售，更是带头鼓掌叫好。

这时，谁还再谈广告部的作品？

喂，过时了。

作者：万里依然 日期：2010-09-18

正在众人热烈评点时，一直没开口的销售部一把手宋总发言了：“一山比一山高，原来以为广告部的设计很好了，没想到半路还杀出

一个陈咬金？！

呵呵，总的说来，企划部和广告部设计各有千秋，甚至是不分伯仲，我代表销售部向彭总和雨经理表示感谢。但从整体上看本次包装设计，企划部从动手开始到完稿，始终贴近市场，始终是在各个环节上与市场紧密互动，不断调整思路，所以设计出来的作品比较有说服力，即使马上试生产一部分产品，也未尝不可。广告部作品虽然也很好，但缺乏市场调研和论证，我们怎么用？

敢用吗？

这里就有些心存疑惑喽。”

汤总手里拿着企划部一款商超包装，转头对老板说：“我们今后开展工作，就要像广告部与企划部一样，采取双轨制竞争，只有充分竞争，工作成效才有对比，大家工作才有热情。今天的比稿会开得很成功，我认为广告部和企划部做得都很好。不如现在就让大家投票表决，选出各品类设计终稿出来？”

“好！”

老板爽快应道。

很快，80 多份投票表收集上来，老板看完统计表，郑重说道：“春节促销装采用广告部设计。酒店线、商超线和零批线的产品采用企划部设计，但是，这里面企划部要注意了，有 70%的一线销售代表提出了不同的修改意见，需要你们继续修改完善。……”

听完老板宣布的结果，我脑子一片空白，激动？

平静？

澎湃？

心酸？

牛#215;？

委屈？

好像都不是，只是很久没回过味儿来，估计老彭跟我感受一样。

直到小黄重重地拍了拍我肩膀，我才从惊愕中苏醒过来，没想到，真没想到，靠，真赢了广告部？

简直是一个门外汉领着一帮刚组建的杂牌军，打赢了正规军！

很多高管跑来和我握手，狠说了一些鼓励和夸奖的话，甚至连老板和汤总都走到货架前，和我一起讨论起新包装。

作者：万里依然 日期：2010-09-18

头一次近距离和老板详细谈工作，感觉他身上的气场超强，简直把我彻底笼罩其中！

直到现在，我仿佛仍然能感受到他身上的气场，是带着一股非常叫人崇敬、具有非凡吸引力的气场，我受宠若惊了，甚至健谈的口才都变得语无伦次起来。我自认为也是个不大不小的人物，从来没有被什么老板给震撼，但 A 集团老板的人格魅力不同凡响，一句普通的话经他说出来，感觉就是圣经！

真叫人崇拜！

唉，自此，我才知道真正的大老板是如何有魅力，领教了。

几天后，我从另外渠道获知，其实企划部真的打了广告部一个 12:

0!

简直是席卷了所有奖项，把广告部打得灰头土脸，狼狈不堪！

老板是故意把春节促销装让给广告部中标，我私下猜测老板的目的，一个是为了不叫企划部过于骄傲，二个是给广告部留些面子，两个部门更好相互制衡。

但不管怎么说，企划部在一场关键战役中，大获全胜，不仅让部门在全集团高管面前扬眉吐气，而且所以人都开始重视起我们这支新生力量！

未完待续中。。。明天是本次比稿会的心路总结，希望大家喜欢今天就写到这里吧，别说写得好啊，怎么也要给点翻日记的时间吧，呵呵：)

顺祝诸位朋友中秋快乐，我们就千里共婵娟吧，哈！

！

！

作者：万里依然日期：2010-09-19

书接上文

事后，我召集全体部门人员开会：“老彭是个厉害角色，据说他写的公关文章和报纸广告稿，老板可以一字不改原文刊发，张总也曾评价我的文笔，说比老彭差一个层次。靠，老子可是报社出身，还在编辑部受过熏陶，怎么比不过一个野路子出身的家伙？

唉，事实上还真比过他。可见，老彭既是全才，也有大才，但他为什么这次大败而归？

大家说说看。”

众人开始畅所欲言起来：“首先是广告部轻敌，不了解我们的用心，但更重要的是，老彭是单枪匹马跟企划部斗，好汉敌不过四拳，恶虎还怕群狼，何况是他？”

咱们策划师和设计师比他们整整多出 10 个人呢！

光是人海这一条，就奠定了胜利基础！”

“依我看，归根结底还是老大制定的策略好，考虑得更全面，连老板都说企划部思路清晰，一环扣一环地执行，打得是有准备之仗。老板评价企划部有三个优势，第一，有市调数据做设计依据；第二，有各方代表参与研讨会，贴近市场；第三，有海量设计图片做参考，老板的评价切中要害。”

“我认为企划部获胜原因是四处借兵，到处求援。大家想，即使咱们手里有了参考图片，有了市调数据，有了四大标准，但没有一批优秀设计师参与进来，加班加点做具体设计工作，光凭橙子一个人忙前忙后，恐怕还真够呛。这成果可是凝聚了 8 家高水准广告公司的智慧，他们的作用就是画龙点睛！”

“我认为注重所有细节才是获胜的根本保证。别的不说，咱们就谈评审会现场细节。老大宣讲有气势吧，话一出口就抓人，等 PPT 讲完设计思路篇后，我们马上展示新品设计打印稿，看，趁热打铁多及时！”

等高管们刚对设计稿有初步印象，贺平他们抬着货架又冲了进来，直接模拟销售现场情景，立刻引爆会场气氛！

大家看看，那天在会场上，货架前后挤满了人头，很多人被企划

部的展示流程给撼住了。老大说得对，如果货架先抬进会场，被高管们看个溜够，等评头论足后，还有后面具有轰动效应的好评如潮吗？

一句话概括，各个演示环节衔接天衣无缝！

其他细节还用再说吗？”

“贺平说得好，我再补充一个细节，货架上空的吊顶新装了一排射灯，这是老大叫我去请工程部特意临时加装上去的，为的是把货架照得更亮，更好渲染实景气氛，大家都看到最后的效果了吧，简直可以说灯火通明！

老大干过装修，自然懂得灯光的运用。大家想想，要是我们忽略这个细节，即使货架摆进去，也不会引起那么大的轰动吧。”

作者：万里依然 日期：2010-09-19

听着大家的发言，我颇有感触。其实每个人都能说点道道出来，只是因为自身水平和看待问题的出发点不同，所以结论参差不齐。作为部门领头人，我不能自夸，而是要抓住这次机会，把我心里话说出来：“非常感谢大家的辛苦劳作，这次咱们部门吐气扬眉，完全有赖于大家精诚团结，枪口一致对外，这是获胜根本。其他获胜理由都是细枝末节的道理，不足挂齿。我打算年底给老板打报告，第一，请求企划部再扩编 10 名策划师和设计师；第二，明年开春后，先在 H 市分公司和 F 市分公司分别成立企划部，正副部长从 C 市企划部抽调。”

“老大，我想去 H 市！

听说那里的姑娘个个漂亮哟。”

小黄嬉皮笑脸地插了一嘴。

对于小黄插科打诨，我早已习惯，只是装作没听见，继续讲：“老彭本名叫马一彭，他的偶像是彭大将军，也想在 A 集团横刀立马，所以喜欢人家叫他彭总，连老板后来都跟着叫起彭总来了，可见他的雄心勃勃。这场比稿赛算是和广告总部结下梁子，老彭能善罢甘休？”

纵然我个人打单独斗搞不过他，但我有众多好帮手，带团队可是咱长项啊！

A 集团搞双轨制竞争，那是一个长跑项目，今后老子就是要累死这丫挺的，所以企划部必须加快发展进度，壮大自己实力，以求自保。”

“怎么个自保法？”

老大，能说细致点不？”

贺平关切问道。

“我目标是花费一年时间，到明年年底为止，在 A 集团所有分公司都建立企划部。大家跟着我受了那么多委屈，吃了那么多苦，自然要给上位机会。C 市企划部就是培训克隆基地，培训成才一个，我就负责推荐一个，只要是合格的人都可以推荐过去当部长。发挥想象吧，至少还有十多个正副部长的岗位空闲着呢，只要当上部长，工资待遇马上翻倍！”

独当一面的干将，前途自然是一片光明。”

一番前景勾勒，把大伙说得群情亢奋，谁不想过上好日子呢？

尤其是企划部已经是双手劈开生死路，开始在 A 集团大肆扩张的时候。看着大家兴奋的面孔，我知道，自己的第一个梦想实现了！

为什么要把自己本事毫不保留地全教给大家，还不是为了大家一

起抬轿子，达到我为人人，人人为我的目的吗？

他们都成长为各个分公司的企划部部长了，那企划总监的宝座会留给老彭这厮来坐？

歇菜吧，完全不符合老板的双轨制竞争原则嘛。

其实，我心里早就算过一笔账：“等到明年年底，企划总部的编制将达到近百人的超大规模，不仅能全面深度地耕耘于一线销售市场，还能贴身服务于所有分公司老总，但更重要的是，所有分公司的企划部都是我的嫡系部队，所有部长都是从这间宿舍里走出去的好兄弟，所有的部长都是拼命三郎式的干将，在今后的战斗中，不仅是消息互通有无，而且完全能相互帮助和支援。到时候，企划部的百人团队大战广告部的十人团队，哼，别说农村包围了城市，也别讲大人欺负了小孩。哈哈……”

但老彭的暂时退缩，只是为了更大的反扑，我有本事守住企划部这块阵地吗？

今天就写到这里吧

未完待续中。。。。

因个人原因，实出无奈，现无法回复一些朋友的创业疑问，等把事情处理完，我再回复，请大家多多见谅哦

作者：万里依然 日期：2010-09-20

对不起众多朋友的热情捧场，今天晚上 12 点前回帖

作者：万里依然 日期：2010-09-20

回复：

作者: anyair 回复日期: 2010-09-17

我是刚毕业的大学生,心里一只有想创业的澎湃心情,我居住在一个小城镇,属于比较三线的城镇。家里有个 200 平米门店,共 2 楼,环境偏僻,属于未开发那种,十分钟路程可以步行到一所新盖的大学,大学暂时有 5000 人,学校食堂味道一般,价格贵。门市旁边全是绿地,是否可以做成一个饭店?

不过公园差不多就是建成了。我完全一个门外汉,想成特色菜加上环境为主打的饭店。主要人员定位中年人,而非大学生。因为城镇小,打车到市中心 10 分钟就到,大学生会去市中心,而考虑我的不多。

面临的问题是我属于海港城市,别家大的饭店都是海鲜,城镇的人也是比较认同,现在饭店几乎是开的大点的开一家火一家。但请厨师是一头雾水。我打算向家里拿些钱,开业时如何请到顾客?

如果开起来了,早餐时间我该如何利用呢?

请于请各位哥哥达人帮帮我。

回答:哥们你好。看完你的帖子,恕我直言。我建议你别先创业。创业成功有几个先决条件。第一,创业者得有本事。从你发帖到回帖,我好像没看出你有出奇的、过人的本事;第二,创业项目好。你的项目和盈利模式属于常规项目,没有好不好,只有适合不适合之说。你对残影项目不了解,不熟悉,又不没有稀缺、专控等特性,在项目上很难有创业优势可言;第三,创业人脉要广,你既找不到合适的大厨,也没有经营管理者加盟,找到后万一水土不服,口味不适怎么办?

有 B 方案预备着？

第四，资金要充沛。常规项目不是空手套白狼，有足够的流动资金吗？

假设连续亏损半年，你有资金支撑吗？

第五，创业切忌从大入手，梦想一夜暴富，因为自身能力不够。但你似乎还有些毛病存在。我就是犯了这个毛病，才兵败如山倒，葬送了大好机会的，整整用了 3 年时间才得翻身，教训不可不深刻。你一上来就做 200 平米餐厅，大了。

有多少餐饮界大老板是从练摊开始的？

这个是成功创业的规律，从小入手，细微见真章。

第六，创业者失败因素很多，但结合到餐厅方面，就是管理占大头。我还暂时不出你还有管理天赋或能力。

第七、餐饮业是个吃苦的行业，利润没有想象得高，有 20% 利润就不错了哦。一个饭馆是否能盈利，大厨，采购和收银三岗位上的人选是关键，要是控不住，钱都得被黑走。

我有一朋友开个 100 平米小饭馆，每天早上五点起床买菜去，不为别的，原先请人采购，发现吃回扣，只好自己来堵漏洞。

嗨，你能吃得起这苦头？

第八，你没有有一个详尽的市场调研报告做创业依据，没有？

犯忌。

第九，我发现你心态焦躁不安，千头万绪无从下手，说明什么？

你对创业还没入门。还有，你思维有时清晰，有时混乱，又说明

什么？

你还没养成一个良好的思维习惯，非要安个类别，那就属天马行空派吧。

第十，我们来设想一下，万一 200 平米餐厅开业没人来吃，看着空空的座位，做何感想？

20 平米餐馆没人吃，不太显眼，但 200 平米呢？

会无限放大“空荡效果”

的哦。这不是告诉食客们：“嗨，这馆子没人气，可能不好吃。”

你的心脏承受能力如何？

创业要经受各种打击，就是一块磨刀石，你能顶住压力吗？

古人曾说，泰山崩于前而色不变，麋鹿兴于左而目不顺，这心气你具有吗？

此外，还要提醒几件事情：

一，你看过多少餐饮方面的书籍？

一本？

十本？

百本？

不了解就别动手。

二，你会做饭？

手艺如何？

喜爱餐饮行业？

如果只是为了赚钱而做餐饮，那就断了这个念头吧。创业首先是

要喜爱这个行业，否则遇见困难就会退缩。

三，您能独立完成一份商业计划书吗？

计划书应包括：1、市场调查数据及分析；2、竞争对手及行业分析；3、所处地理位置及区位分析；4、市场定位；5、目标消费群面貌描述；6、产品特性及差异化；7、价格定位；8、确立核心竞争力；9、项目优劣势分析及应对措施；10、经营及管理策略；11、财务状况分析及现金流管理；12、合伙人及人力资本分析；13、市场品牌推广策略；14、品牌文化建设策略；15、危机公关对应策略等等内容。也许你写完了，心里就能对这个项目有个大概了解。

四，拿家里钱出来投资做生意，十之八九要亏本。道理简单，自己没挣到过这么多钱，不知道挣钱辛苦，花起来有大手大脚的惯性。

忠言逆耳利于行，话虽然难听，但总比你上来就赔钱要好得多吧。呵呵，好，哥们多担待啊。

李嘉诚曾说过：“人生不同阶段，要经常反思自问，我有什么心愿？”

我有宏伟梦想，但我懂不懂什么是有节制的热情？

我有与命运拼搏的决心，但我有没有面对恐惧的勇气？

我有信心、有机会，但有没有智慧？

我自信能力过人，但有没有面对顺境、逆境都可以恰如其分行事的心力？”

这番话值得深思，都是成功人所经历过才能说出来的名言。

引用过来，希望能从中领悟一些道理。

你的优势就是自家有个门店，家里支持，有个创业梦想。

但这些不是优势，只是某些条件而已。

其实，我已经写好了一部分策划方案，但总感觉你目前还不适合创业，所以就停笔。比如我琢磨可以搞个主题餐厅。

因为所有有生命力的餐厅都有一个主题。

例如：做个海鲜烧烤城，那主题将是什么？

从地理上分有海边烧烤、洞穴烧烤、山顶烧烤、农庄烧烤等；从精神上分有丰收烧烤、喜庆烧烤、节日烧烤、度假烧烤等几类。我建议主题不要太另类。确定好主题后，装修风格、桌椅、装饰品、餐具、菜单、文化推广、宣传品、促销品、广告口号和服务员穿着都要围绕主题来进行。为的是给消费群留下深刻印象。

我吃过一个农家餐厅。他们把金庸小说的文化移植进来，所有包房都是各大门派所在地，菜单上的菜名都是武术招数，服务员一见食客就喊：“欢迎各位大侠光临。”

菜肴呢，唉，全是家常菜，但把食客心情搞得不错。。。。。

现在看来，锻炼好本事再创业，别着急哦。如果太着急，我有个小建议，把家里门脸租出去，条件就是只能做餐饮，守在家门口，够贴身学习的吧。他能做起来，你今后就照这思路执行，他失败了，你负责总结经验教训。

说得不好，要多多包涵哦，呵呵，祝你早日创业成功。

作者：万里依然 日期：2010-09-21

今天晚上回帖，12点之前，是关于销售的帖子。呵呵，别说太晚

哦

作者:万里依然 日期:2010-09-21

回复:

雨总:你好。我在华中的一个城市从事安防报警运营服务的工作,就是通过在家中、商铺及企事业单位安装防盗报警系统,统一联网,集中监控管理。当有警情发生时,根据指挥中心收到的警情配合我们的安保人员在规定的时间(5~10分钟)赶到现场处理。有效的避免偷盗,火灾等突发情况。

我服务内容包括设备免费上门安装、调试,提供安保服务,买保险,及设备维护等内容。目前在我所在的城市有一家在做,他主要业务以商铺为主。目前的价格收费比我高(不带视频收到了将近3000元/年的服务费)。目前他们的入网客户700户左右,提供服务差不多。

而我准备先从住宅开始,在我所处的城市里做这个的虽然多,但他们都只是单一的卖产品,提供不了服务,也没有指挥运营平台。我这边费用如下:初装1200元,每年600元服务费,每户最低买12.8万元保险,由保险公司负责赔偿。请问我该怎样去开展市场,需要注意些什么问题?

恳请雨总在百忙之中抽空指点,不胜感激!

回答:

一、市场推广方面:

1、和邮局送报员联手,由他负责把你的宣传页投递到重点楼盘

里的客户邮箱里。要不你混进小区，自己投资料。

最好能连送几次，而且宣传页上的文案和设计很关键，文字不必太多，标题和图片却要醒目，注意细节，产品卖点要突出，罗列出客户购买的三大理由。你把宣传页做好后先找人做一些测试，听听大家反响，不行就再改。

2、与公安局和消防队联系。搞一些现在本市偷盗案件数量、偷盗方式、客户损失、消防火灾情况等方面的材料，整理一下，用盗窃犯数量和手段去吓唬客户去。尤其是某小区刚发生完火灾或被盗案件时，你更应该第一时间杀过去。

现实教育比什么都强，而这些信息收集，一方面可以从公开渠道获得，比如报纸电视，另一方面可以从私人渠道获得，比如执法大队里的朋友。

怎么搞到这些资料？

最好想办法认识某个报纸专门跑法制口的记者（编个爆料理由，到报社见他），他对这条线上的衙门自然熟门熟路，帮你搞点材料回来不是啥难事。

3、发送短信找客户。现在行情大概是2—4分钱/条，你可以先发个10000条尝试效果。短信公司拥有庞大数据库，首先选择有车族或银行存款比较多的用户发送。一个客户发两到三遍，选择发送时间很关键，可以与短信公司商量。和短信公司谈判时多个心眼，要求他们多送一些短信。还有，群发短信不要一次发满10000条，每60分钟发2000条，要不万一你接电话没到，不就丢单了吗？

多注意细节。

短信效果好坏有一半因素是短信编辑质量如何？

能否在 60 字内迅速抓住客户眼球，勾起他们的兴趣。建议编辑好后再在小范围做个测试。这笔费用投入小，见效快。

4、网络找客户。晚上没事就呆在在聊天室里找客户，跟广告帖，组建防盗群，写博客，举案例。嗯，可干的事情好多呀。那时候我就是从网上抓客户的，聊多了自然有经验。

把常规问题都写下来，到时候直接黏贴给客户看，剩得你经常打字。

二、扩展销售渠道：

1、做好一个客户就是种下一颗种子。前期维护好客户的客情关系，定期打电话拜访一下，询问使用情况。时间久了，人家也许能帮介绍新客户，毕竟客户的朋友自身条件都差不多，物以类聚嘛。相信口碑推荐的力量。

2、与知名装修公司里的设计师团队建立利益联盟，他们负责为客户推荐你家产品。这帮设计师整天都在接触新客户，知道谁家需要这宝贝，推荐起来目标性很强。找到他们有两个途径，一个是网上认识，互相攀谈交流，一个是上门推销自己。只要有利可图，设计师推荐不太费力即获利，自然这条线你就建立起来了。假设有 20 个设计师帮你，你就多了 20 个免费发传单的朋友，而是针对性极强地发传单，下线帮手很快就能建立起来。

和装修设计师谈合作，需要动些脑筋。比如你要说出产品、观念

流行趋势，给出客户购买你产品的三大理由，先给设计师洗脑。不要叫设计师推荐产品时为难，替他设身处地着想，说白了，就是你要帮他编造出说服客户的一套推荐词。

合作有反复过程，发现问题要及时与他们协商解决，比如客户抵触设计师推荐怎么办？

设计师推荐不到位怎么办？

我判断只有解决实际问题，设计师得到了好处，你这块销售渠道才能走上正轨。只要能开单，自然是一条稳定渠道，要好好把握好人情世故。

你可以先找两个设计师聊聊，听听他们的建议，不断修正谈判思路后再大规模开发该渠道。即使人家介绍客户最后没谈成，也要略微表现点心意才好，哪怕有个电话呢。一句话，用心经营你的销售渠道，花费功夫越深，收获越大。

3、和一些卖锁的五金门店结为合作伙伴关系，把资料放那里，培训一下能简单推荐即可，他们负责介绍客户，谈成后大家一起分钱呗。

三、重点攻取的市场

新开的楼盘和高档楼盘都是销售重点区域。尤其是新开的高档楼盘。道理简单，有钱人才更迫切需要你的宝贝产品。

当然，这里也是竞争最激烈的地方。售楼小姐都有客户电话名单吧，给点小钱拿到名单后，短信拜访喽。蹲点？

浪费时间，建议取消。

申请一些特殊政策，做一两套样板房出来，当然可以免费为楼盘样板房安装硬件，供你的客户参观（你需要和介绍人员搞熟关系，人家才能替你产品说话）。业主想使用你家设备，交年费和保险费即可。

记得做完一家，争取能拍摄一些局部照片，冲洗后放到册子里，见新客时给他们看，有图有真相。我想应该还有很多很多好主意，但我真不熟悉你的行业和产品，只能泛泛而谈，说得不好，多包涵。好，祝你取得早日成功，产品大卖。

作者:万里依然日期:2010-09-22

祝大家中秋团圆快乐，全家幸福安康。

我也给自己放三天大假，呵呵，对不住各位朋友，我们中秋后再见。

下一篇我将说道横向思维的话题，包括我是如何利用横向思维来解决问题的，敬请关注。

作者:万里依然日期:2010-09-25

大家过节过得很开心吧，呵呵

感谢大家对我的信任，好，今天晚上继续发帖，敬请关注

作者:万里依然日期:2010-09-25

书接上文

晚上北京的营主任给我来了一个电话，大意是他在 SH 家俱城升职了，现在刚调到一家新开的连锁门店做副总，想问问家具促销策略的事儿。等聊完挂上电话，思绪似乎一下飞到了从前。

SH 家俱城，号称《精品购物指南》报社十大客户之一。

每个月必定投放两到三个彩色通栏广告，但我们与此绝缘。

报社里有无数豪杰壮士前仆后继地栽到 SH 家居城上面去了，说破嘴皮子，没用，人家打死不投。

报社有个开发客户的原则，不论是谁，对于三个月没有实际开发成效的客户，就必须再贡献出来，换人重新开发。

所谓的换手如换刀，客户不是终身负责制，不讲究什么广告员对客户从一而终，为的是砸掉大锅饭，逼迫大家玩命干活。

实话说，在管理上有成效，但对于打工者来讲则过于残酷。

唉，没办法，报社也要生存啊。

这天，杨总在开广告部例行会议时，又拿 SH 说事了：“广子，你那个 SH 开发进展如何了？”

“唉，老样子，他们办公室营主任还是软硬不吃，见不到广告部非总。”

“嘿，广子，客户放到你手上都多久了？”

怎么连个看门的门槛都迈不过去？

还谈个屁广告？

不行！

甬等三个月了，现在谁愿意接手 SH？”

杨总在广告部很强势，有说一不二的风格。

“我，杨总，给我吧。”

我赶紧兴奋举手喊道。

“小雨，你手上客户不多了，忙的过来吗？”

“嗨，杨总，一只羊也赶，两只羊也是放，多个少个无所谓啦。”

“雨兄，话说得那么轻巧哦，别说我长了他人的威风，灭了自家的锐气。SH可不比红牛，报社有多少能人在这客户身上栽了跟头，三年多楞没啃动这根骨头！”

SH好像天生仇视咱们，说话可不是一般难听哦。”

广子见杨总一上来就把自己客户拿掉了，心里很不服气，又见我不知死活地立刻跳出来抢客户，自然要发一通牢骚。

我也没着急表现自己的决心，只是飒然一笑：“杨总，广子，我分析SH有两个特点，第一，他们现在是活跃客户，天天投《精品》，有钱的客户总比没钱的要好谈些吧；第二，SH不投咱们，可能有些历史缘由，解开疙瘩就好办。”

“好，SH暂时交给你，广子，一会儿你把客户资料移交给小雨。但丑话说在前头，小雨啊，规矩你懂，三个月没实效，照样下马！”

“呵呵，杨总您放宽心吧，今天就去会会这帮神仙去。”

我把胸脯拍得啪啪山响，一副拿不下来誓不罢休的劲头。

广子却在在旁不住地冷笑摇头。我扫了他一眼，也回给他一个冷笑。还没出门呢，气势上咱不能先输一阵。

作者：万里依然日期：2010-09-25

其实，那些刁蛮客户们，对二流媒介天生就有轻蔑感和优越感，总摆出一副高高在上的姿态，各个牛皮哄哄。靠，老子还真不服这劲儿，搞定这帮大牌客户，能额外获得强烈的征服感！

这是咱性格使然，不服输，干活玩命，有天生征服欲。

抢下在报社黑名单上标名挂号的硬茬客户，是我当时最大的兴趣爱好，别人不是搞不定扎手客户嘛，我来搞定这帮兔崽子，既挣薪水又挣面子，物质与精神双丰收！

当年年轻气盛，骨子里又有些桀骜不驯，短暂的成功叫我天不服，地不服的，就想在同事们面前显出与众不同的牛，就想拉风拽拽，甚至还许下一大宏愿，要跟集邮票一样，攒齐报社十大广告客户于一身！

SH 具有十大潜质，赶紧抢到手再说。想法虽好，但报社却给我端上一筐的苦瓜，足足吃了几个月……

会议一散，带好资料，我骑自行车直奔 SH 家俱城，恨不得插翅飞过去。SH 在玉泉营附近，那可是一座好大家的家俱城，在北京城赫赫有名。我在家俱城里七拐八绕半天才找到综合办公室。远远看见办公室大门贴了一张白纸，走进一瞧：“谢绝《××报社》销售人员上门推销！”

唉，真被气乐了。

现在推门就入，那非被人家轰出来不可。迫不得已，我只好悻悻离开 SH 家俱城。

广子一见我蔫头耷脑的样子，马上跑来打趣：“雨兄，你是吉星高照之人，连红牛都被攻克了，SH 还算个屁啊！”

哇塞，这么快就签回合同了？

干脆管你叫牛哥得了，哈哈~”

作者：万里依然 日期：2010-09-25

没理会这厮，径直去找杨总商量对策。夜已很深，我一个人呆呆

坐在办公室里，思绪纷乱，毫无头绪。SH 像一只趴在地上的刺猬，真不知道该如何下口！

唉，前面的同事没起啥好作用，不然人家门口干嘛贴上谢绝入内的通知？

《精品》也没起啥好用作，不然我们两家关系怎么搞得跟天敌似的？

现在被两大因素联手做成了一锅夹生饭，吃起来痛苦！

内外夹攻，我该如何是好

想到第三天，我决定还是采用攻克红牛“笨办法”

的方式来进攻 SH！

第一个月每到周六周日，当其他客户休息时，我便拿着本子到 SH 家俱城上班。目的就一个，找出 SH 的经营问题。思路跟攻克红牛如出一辙，先关怀客户后说广告，只不过现在更辛苦，需要亲身到现场做市调。

我在家俱城里与盲流相仿，四处乱窜，还乔装报社记者，拿着专用采访本到处采访目标人群，又是记录又是拍照，很快，一个月哗哗过去了，咱发现了 SH 经营上需要改进的 15 个问题，嗯，有收获。

对于这个神秘的非总，我有想法。据说 SH 的人一听说是广告投放的事，就往非总身上推，但这哥们报社从来没人见过，好令人生疑！

他是被 SH 虚拟出来的广告主管？

以此既搪塞其他广告人，又不得罪媒体？

还是说 SH 真有其人，真管其事？

广告客户狡猾异常，不可不防。可怎样才能知道非总真实身份呢？

很自然，我把目光落到了营主任身上。打通所有环节都要从营主任这块下手！

作者：万里依然 日期：2010-09-25

我把 SH 目前经营和广告投放所存在的问题一一罗列出来，然后附上每个问题的解决办法，再请杨总过目修改。好，又能干擅长的勾当了，我操起电话：“营主任，您好，我是 SH 家俱城的一个热心消费者，最近购物时，我发现贵公司经营上还存在一些小问题，我想向您反映反映。”

“好呀，谢谢您，您说吧，我们虚心接受您的建议和批评。”

“那就不客气啦，咱有啥说啥了啊。第一，我发现 SH 销售员都习惯坐在沙发上迎客，叫人看了不舒服，缺乏待人礼貌。虽然家俱城里沙发多，但这不是给他们坐的，要坐也该是顾客。那百货大楼售货员同样是工作 8 小时，可没发现谁是坐着干活的啊。这点您最好管管她们，提高服务质量，该从第一印象入手。”

“哎呀，谢谢您的提醒，我们还真没注意这问题。”

“第二，家俱城早上开门时，我发现甲醛味道过浓，有时候眼都睁不开。这不是变相向消费者说：‘喂，警告：家俱城里卖的家俱都含有甲醛，还可能超标！

大家都闻到了吧。’呵呵，所以我建议家俱城应提早一小时或半小时开始排气换气，等顾客进门时，迎接他们的是新鲜空气，而不是要把他们熏跑。”

“呵呵，怎么称呼您？

您的建议太好了。”

电话那头营主任的声音明显热情起来。

“呵呵，不客气，您叫我小雨就行。好，我继续说。第三，家俱表面还比较干净，但不能乱摸。有一次我无意在柜子里摸到一手灰，好扫兴。这不是告诉消费者：‘喂，别乱摸，我在这里已经站五年了！

’做事情在于细节，打扫卫生更要注意犄角旮旯的地方。别因为一点小事情就把客户都吓跑了，得不偿失！”

……，当我说到第七条时，咱手机“好不碰巧”

地响了，只好跟营主任无奈说：“呵呵，营主任，真对不起，我得出去一趟，正好明天我还要去趟 SH 家俱城附近办事，不如见面我们再聊？”

对方自然是求之不得，非常爽快约好了时间。我设计的连环计还不错，尤其是妙用手机铃声，嘿嘿，咱第一步见面的目的达到了！

作者：万里依然 日期：2010-09-25

当我和营主任真诚聊完，走出门时，我一点都不开心。

营主任告诉我，SH 里的一个股东跟《精品》报社一位高管是好友，不仅能拿到超低折扣，而且广告效果好，所以双方建立起长期战略合作伙伴关系。之所以不投放我们报社，是因为我们的同事在人家面前各个口吐莲花，报纸定位、发行量和广告折扣每每不同，甚至三年前还有个素质低的广告人因拉不到广告，怀恨在心，便找来各家报社的记者故意寻衅挑刺，大肆曝光 SH 家俱城的负面新闻，幻想斗地

主分田地，由此双方结下了很深的梁子。

营主任还把资料柜里的抽屉拉开，好嘛，一大堆名片里居然有1/4是我们报社同事们留下的，难怪人家门口贴出警告提示呢。估计当时我听完故事后，脸颊红得赛过富士苹果。

但营主任感谢我所做的幕后工作，答应把15条建议和我打包一起推荐给非总，而这个非总不仅不是虚拟人物，而且非同寻常，她是大老板的媳妇，据说长得貌若天仙。很好理解，甲方广告部的大佬不是老板的红人就是老板的亲戚。看来营主任所说该是实话。

可非总能见我吗？

忐忑中过了大半个月，SH仍乌龟般没动静。在广告部会上，广子又开始调我的口味：“雨兄，听说你最近天天往SH跑，快把人家门槛踢破了吧，不也跟我一样嘛，还跟营主任跟前瞎转哟吧，转晕了不？

需要人工呼吸不？

哈哈~”

作者：万里依然 日期：2010-09-25

其实，我心里比谁都急，可没拿回广告，嘴硬不起来啊，只能暂时低头认怂。开完会，我一个人站在报社门口，让冷风好好吹吹已经锈住了的脑子。怎么办？

还是傻等？

还是硬闯？

还是另谋出路？

虽然营主任把非总办公室电话悄悄告之，但贸然打过去，只能起

到事倍功半的效果。而且关于双方结下梁子的事，杨总告诉我好像有过耳闻，只不过他那时还没进报社，而且当事人早就撤了，看来这事靠谱，算坐实了。唉，内有解不开的仇疙瘩，外有实力强大的竞争对手，非总又躲在幕后指挥，我简直是有力发不出，靠，怎么办？！”

远远看见同事林华走过来，忽然灵机一动：“要不我学林华的狠套路，拿重磅负面报道吓唬客户，敲点广告出来？”

可转念一想又觉不妥，上次 SH 有豪气，根本不吃那套，照样度过危机。再说这等下三路的手段咱也不齿干啊。唉，这也不行，那也不行，出道近半年，头一次真犯难了！”

总之，现在全报社广告人都在盯着我呢，百花园里属我最红，大海里冲浪属我最飘，这脸咱丢不起，可如何走出眼前困境呢？

晕！

冷风拂面有效果，当冷静下来时，我笑了。靠，老子就是有小强的性格，搞不死，撵不走，韧性十足！

越是面对艰难，越有斗志！

越要破釜沉舟干上一把！

又经过两天精心谋划，决定再次主动出击，老子豁出去了，死马当活马医，最后搏一把！

SH 家俱城旁边有一家东方××家俱城，规模和名气虽然还没 SH 大，但无形中已经对 SH 家俱城生意构成了威胁。靠，对他危险，对咱就是机会。我要以迂为直，从外围给 SH 施加压力。

作者：万里依然日期：2010-09-25

东方家俱城是小姜客户，已经跟进了两月仍没多大起效。

于是我说服小姜，由我和他结为搭档，共同攻克客户，提成归他，业绩一人一半。很快，我把写给 SH 的建议书改吧改吧，变成东方家俱城的建议书。

有了这个核武做后盾，自然迅速拉近客户与报社关系，我又非常尽心策划了一个促销活动，并附上广告投放策划书，同时申请到新闻部的特别支持。客户对我的促销方案很感兴趣，而且觉得媒介投放主次分明，不仅没啥私心，而且还比较合理，于是双方开始紧密合作。

很快，东方家俱城广告与新闻开始铺天盖地出现在我们报纸上。当然媒介投放主力我故意放在《北京晚报》和《北京青年报》上面，而我们报只负责打个下手，借风出海而已。

我们报纸广告效果虽不如《精品购物指南》，但也不是那么孱弱，咱也是一份有市场竞争力和号召力的报纸。很快，在三家媒介联手宣传攻势下，SH 家俱城明显感觉到客流开始分流，而东方家俱城人气猛然暴涨。嗯，要的就是这效果，嘿嘿，非总，你就真能稳坐泰山？

属磁铁屁股不？

没曾想，SH 家俱城反映迅速，他们马上克隆竞争对手促销策略，甚至奖品更丰厚，并联合《北晚》、《北青》和《精品》三大报发布广告，也大打门对门竞争。

唉，时间又匆匆过去半个月，愿望落空，非总还是没搭理咱。只有小姜其为热情地理会我，还请吃了一顿感谢饭。

可咱要的不是感谢饭，而是面子和提成啊。

未完待续中。。。。

一会回帖

作者:万里依然日期:2010-09-25

朋友们的帖子我都看了，其中有些朋友请我回答各自问题，在这里我要说一句，不是不能回，只是我觉得大家假设能多看几遍帖子，能领悟我讲的事和做事情方法，好，答案就在帖子里啦。

如果我来回答问题，那这个问题也许解决了，但下面的问题出现后又该怎么办呢？

还不如掌握方法，自己解决的好。

比如有朋友问我跳槽或找工作等事情，帖子上写了一些基本情况，但我不了的方面有：个人性格及特点、未来人生目标及规划、个人优缺点、行业发展状况等方面，真不敢贸然回答，万一情况不是所设计的那样，岂不害人？

这事咱可不敢做。

但大家可以从我自己关于职业规划的事儿上，是否能找点新鲜东西出来？

曾经，我也曾面临过很多选择和困惑，结果就在不断选择判断中，走出了一条新道路。但这条道路是否是好的呢？

也许只有到了职业末期才能下结论，对不？

还有，我写的不是小说，是回忆录哦，只是为了故事更流畅些，加些对话和心理活动罢了，这点请明察。没有发生过的事情，咱既写不来，也不会写。那个枪手敢真刀实枪地回答朋友们的具体商务问

题？

没有点货色谁敢说话？

呵呵，说不好还不被大家给拍晕去？

十一放假前，我将公布自己最擅长的解决问题的思考模式，以前只是讲思考完的结论，而没说思考方法和模式，对，还是无保留性质，敬请关注。说得不好，还请多多包涵。

作者：万里依然 日期：2010-09-26

书接上文

一招不成，就再使一招，这回老子玩命了——跟 SH 缠斗下去 1 我委托小姜帮忙冒充记者，趁周六周日人多时，专门到 SH 家俱城采访面带怒气的消费者，机会运气不错，半个月还真找到几位准备投诉的消费者，整理出来采访稿，我又请编辑部的哥们帮忙润笔，嗯，似乎大功告成！

我把新闻稿“热心”

送给了营主任：“主任，报社最近打算搞一个关于质量和售后服务的专题报道，昨天我在编辑部发现有 SH 新闻，赶紧疏通关系，把稿子截留下来，我建议 SH 尽快帮人家解决问题，等处理完，这片乌云就算了哦。”

营主任自然感谢异常。

可又傻等了一周，眼看快到三个月大限了，非总还是神龙见首不见尾！

我曾私下找机会问过家俱城招商部和营主任办公室其他人，他们

也都说是非总主管广告，只是不常来，但车牌号、手机号、办公室和行踪一律无可奉告。我也曾请人用公用电话反复给非总办公室挂过电话，除了没人接还是没人接。难道是营主任在蒙我？

他到底把建议书和负面新闻报道送给过非总吗？

或者根本就不存在什么狗屁非总？

是个诰人把戏？

不行，还得另想对策，傻子才坐以待毙呢！

作者：万里依然 日期：2010-09-26

经过再次谋划，我决定学习北极熊捕捉海豹的策略，采取三个步骤，第一，向杨总申请延长客户保护期至春节前；第二，继续拉拢营主任，打铁要打透，突破口就选在他身上！

因为再攻关其他条线上的人，已然来不及。第三，前面我动作太过频繁，估计惊了客户，现在应该收敛，只是送报和聊天，把关系搞得再熟悉一些，人心都是肉长的，我就不信营主任是个铁石心肠的人！

从面相上看，他只不过有些谨小慎微罢了，但绝不是什么奸人。于是，我每周照常送报，不聊广告而改谈圈子轶闻。

北极熊就是采用最笨的办法来捕捉海豹。在厚厚的北极冰层上面散落着一些冰窟窿——这是海豹的出气口。体形硕大的北极熊，在这些出气口间来回徘徊，期待能抓获定时上来换气的海豹。但海豹也不白给，能通过北极熊行走时冰层的震动，觉察到它的一举一动，并选择恰当的出气口。

显然北极熊意识到自己的愚蠢，它改变策略，坚定地在一个出气

口守株待兔！

北极熊的“不动”

立刻威胁到海豹的安全，因为海豹由于北极熊的“不动”

而对冰面上情况一无所知，选择出气口就不得不和北极熊赌上一把。而且由于海水浮力，海豹一旦露出水面，想在短时间内原路返回是不可能的，如果出气口边恰有一只北极熊，唉，庄家获胜。

但北极熊运气也好不到哪儿去，一只海豹的出气口有十几个，想搞点肉吃就要有格外努力，一天，两天，三天……，冰天雪地中的等待残酷地考验着北极熊的毅力和勇气。所幸北极熊的等待是值得的，因为它每周都能享受一次海豹大餐……

北极熊的聪明在于掌握了事物发展规律，它知道，往往最笨的法子就是最聪明的套路，在成功之前要经过漫长的等待和煎熬，并能够承受住磨练和打击，才有大餐犒劳自己的辛苦付出。

老子就要学北极熊，专门盯住营主任！

很快，又过去 30 多天，离春节只有一个多月了，可事情依旧没有任何进展。

作者：万里依然 日期：2010-09-26

报社里渐起冷嘲热讽的声音，连杨总都坐不住了，几次喊我过去问话，帮我分析客户，但见我还是那样信心满满，也就不好再多说什么。其实我比谁都急，但绝对不能把自己的急表现给客户和同事们。我相信包括北极熊在内的掠食动物们都知道，笨办法往往比所谓的聪明办法更管用，坚持，坚持，再坚持吧，如果 SH 最后跑丢了，连跟

毛都没吃着，那只能说我笨且运气差。

就这样又过了两周。一天接近中午时，忽然接到营主任电话：“小雨，恭喜你，呵呵，我们非总想见你，你今天下午四点或者明天上午十点有空吗？”

“有，太有了！”

我下午准时到！”

接完电话，头晕，心跳，哆嗦，是被幸福冲击的。

嘿嘿，所有的疑云已然散去！

SH 确实有个主管广告的非总，营主任确实把我的建议和新闻报道已经递交上去，非总确实对我和报社感了兴趣。好，千万抓紧千载难逢的机遇，一把彻底搞定 SH！

为此，在谈判前我做了精心准备。

作者：万里依然 日期：2010-09-26

下午见到非总，哇塞，确实是个美貌非凡的女子，身材挺拔，模样秀丽，皮肤极白皙，简直是美丽不可方物。直到若干年后，我和湖南卫视的李湘洽谈合作时，才觉得她们能 PK 一下。现实中的李湘可比电视上的形象漂亮 5 倍，魅力逼人心魄，当然李湘身边那位女助理的形象，唉，不提也罢，怪吓人的。由此可见非总的美貌绝非寻常。

非总很是客气，笑意盈盈地和我打了声招呼，便单刀直入问道：“雨经理，您确实为 SH 费心了，非常感谢。当我拿到建议报告到新闻报道时，就觉得您跟××报社同事们不一样，热情、诚恳、有水平。但不瞒您说，我还想再观察观察您，看您是否是真心想为 SH

提供优质服务。”

等我以最快速度表完决心后，非总又不紧不慢地问道：“雨经理，我还有一个问题，您能用一句话给出 SH 在《××报纸》投放广告的理由吗？”

作者：万里依然 日期：2010-09-26

“理由简单，为了 SH 与《精品购物指南》举行年度广告谈判时，能获得更低折扣，同时增加 SH 广告传播平台。”

这番话早就酝酿二百遍了，我就是打赌能见到非总，所以死活没跟营主任提及，为的是给对方强烈思维冲击。看，赌中了，运气好。

当然她还以为我要大谈特谈我们报纸优势呢，没曾想完全出乎意料，很快勾起她的兴趣来了：“哦，雨经理这个说法有点新鲜，呵呵，能详细解释一下吗？”

“现在存在两个实际情况，第一，SH 是《精品购物指南》报社十大客户之一，是他们标杆广告客户。第二，我们与《精品》是直接竞争对手，而且 SH 目前广告投放策略是舍我们只投《精品》，三年下来，他们报社会认定 SH 早已跟定自己了。综合两点分析，假设您和《精品》年度广告谈判不顺，您威胁《精品》要减少投放量或扬言转投我们报纸，我认为光口头威胁是无效的，应该有些实质性动作。比如在谈判前，突然 SH 在《××报纸》投放几个通栏，自然《精品》上下就会感到紧张，他们并不知道您是在作秀，还以为您的投放策略已有变化，为了达到报社间竞争完胜的目的，《精品》自然在谈判中会大幅让步。唉，我们报社说白了，就是您谈判的一块磨刀石。

此外，SH 从来没在我们报纸投过广告，借此机会正好测试一下我们报纸实际广告效果，从而达到一箭双雕的目的。”

看见非总和营主任认真听着，我信心大增。

作者：万里依然 日期：2010-09-26

“雨经理，您很从聪明。这个特别的说法您已经酝酿很久了吧，难怪营主任把您夸奖了一番。呵呵，《××报纸》最近市场发展势头不错，前段时间给东方家俱城做的广告，我们侧面了解后，您们报纸通过了市场考验。好，看在雨经理真诚为我们服务的情面上，过去的事儿不提了，SH 愿意和你们报社合作。”

唉，中国文人关于喜事的总结太经典，这回我总算知道“久旱逢甘雨”

是啥滋味了，终身难忘。剩下事情水到渠成，春节前 SH 家俱城跟我签订了 20 万广告合同，五一前又补签 20 万。SH 也一跃成为我的十大客户。而营主任对我信任有加，和我成为广告圈里最好的朋友之一。

作者：万里依然 日期：2010-09-26

从此，广子离我远远的，而杨总靠我近近的，他琢磨要把所有的硬骨头都交给我一人来啃。老子拒绝了！

光 SH 这一根骨头就快把我牙给崩飞了，要再来两根骨头，我都能做副拐杖杵着走路了哦。

我没有被 40 万的大合同和广告部的掌声冲晕头脑，经此一战，也彻底知道了自己真实实力，小本事和敏锐的判断是有的，可还根本

没达到攻无不取,战无不胜的境界,甚至心态还曾自疑过,犹豫过。靠,啃硬骨头可不是一条发财之路,我险些栽在自己骄傲自狂上面,这次是踩了狗屎运,遇见春节这个好由头,好借口,遇见能欣赏我的非总,可谓火中取栗。但难免下次不撞南墙!

总结完毕,我决定改弦易辙,那些硬骨头叫牙口好的家伙们啃去吧,老子再也不争了。什么时候等咱本事渐长,什么时候再说这档事儿吧。

未完待续中。。。。

明天继续, 请继续关注

作者:万里依然 日期:2010-09-26

晚上回帖呀

作者:万里依然 日期:2010-09-26

20 分钟后发帖

作者:万里依然 日期:2010-09-27

回复:

雨总,看了你的帖子很受教育和启发。我的现状想请万里大哥赐教和指点一二:我在自己县城里开了一个门头做整体橱柜,两间房 80 平方左右,里面摆了 3 套橱柜样品,两套烟机;还有加工设备。橱柜做工和质量我都有信心(铰链、滑道、台面、门板、柜体都用质量好的东西),价格比其他家持平稍微便宜些。开业两个月,接了几套橱柜也做一个电视柜,电脑桌什么的。我的店在装饰材料城里头,有点偏。

县城 10 月份到过年有几个小区交钥匙。我想做大也请各位网友指点一下，和高人学习，自己提升一下。

回答：

销售是一个系统工程。你可以用目标细分法把一个总目标细分成若干个小目标。

第一个问题，成交率。

客人进店后，平均逗留多久？

普遍问了些什么？

有多少回头客？

（第一次进店到最后成交的客户比率。假设每天接待 20 拨客户，一周共计接待 160 拨客户，但只成交 1 单，成交率是 1/160）。通过每天做好销售笔记，统计掌握这些数据后，你就要分析成交率低的原因了。

价格高？

款式差？

颜色不漂亮？

知名度弱？

服务不好？

销售员不会说话，导致推销不力？

谁是第一主因？

谁是第二主因？

好，发现原因，着重改进。

第二个问题，你是如何推荐你的产品？

客户一进门，你打算如何拉住客户？

大部分卖家都在介绍自己产品质量如何过硬？

客户虽然非常关注，但听进去多少呢？

给个建议：大家都玩命讲质量的时候，你要讲解的少而精，只用数据说话。你的铰链能保证多少万次开门？

你的滑道能抽啦多少抽屉不坏？

说完质量，马上转移话题：我们更讲究烹饪操作流程的科学性和人性化。

择菜在哪个区域？

洗菜？

切菜？

炒菜？

出锅装盘？

一条龙操作更科学吧。厨房窗户前的台面如何处理？

放上水盆是否能叫主妇心情更愉悦些？

学点厨房风水学，对生意有帮助。对，你讲解的内容要跟竞争对手不一样，形成有效差异化，讲解时要显得非常专业哦。

此外，主动提出一个让消费者感冒的话题，是一大推介技巧。比如，你对客户说：“我总结购买和使用橱柜，有5大注意点！”

试想，哪位消费者不想听？

耳朵立刻就竖起来了。好，你再回答问题时，就是要表扬自己产

品，巧妙打击对手的缺陷。介绍时语言要干净利索，最好把 5 大注意点编成一句顺口溜。

为什么首先谈成功率？

试想，如果不在卖场抓住客户，或者不能抓住客户，或者经常抓不住顾客，还谈其他的有用吗？

先把主要问题改正后再说。“开业两个月，接了几套橱柜”，我觉得你的销售问题主要出在卖场了。回忆一下，如果能把成功率提高一倍，收益是否能提高 120%？

好，我们就在自己卖场使劲下功夫。

灯光布置如何？

员工穿着如何？

卖场保洁如何？

是否有异味？

等等细节都考虑了吗？

请放心，如果客户真想买你家东西，对质量问题他们还是要再追问，等那时你再详细讲解不迟，关键是要留下第一印象。

注意一个细节。

如果客户穿暖色调衣服（红、黄、金），一般就喜欢暖色橱柜。反之，穿冷色调服装（蓝、白、黑），那就喜欢冷色调橱柜。好，当看见客户穿红色色调衣服进店，最好首先推荐红色橱柜，这是由审美习惯决定的。

再给一个建议。

你可以揣一支录音笔在兜里，把你和客户交流的话录制下来，事后反复播放，反复体会和琢磨，找出问题再加以改进，是否可行？

这招我用过。用手机录音，回来播放琢磨，我带团队的时候也用过，效果不错哦。

再提一个问题，你从竞争对手那里学到什么？

我认为竞争对手就是最好的老师。假设，你仔细观察他们的店子，冒充顾客和他们攀谈，如果你能从每家对手学到一招，从报价到款式，从推介到服务，所有方面都可以学习，收获该有多大？

还有发现竞品产品有什么缺陷？

如何利用这些缺陷？

最后一个问题，做完橱柜后收完钱就走人？

如果你对客户搞点小恩小惠，是不是很能收买人心？

比如准备 100 块，买瓶名牌花生油放进橱柜拉篮里是不是很体面？

剩下的钱买点刷碗刷子、擦碗布、钢丝球等小物件，挂到墙壁上，是不是挺提气？

对，装完橱柜后，从一个大口袋里忽然变出这些宝贝来，给客户一个惊喜，他们还会那么认真验货吗？

今天多花 100 块，明天他们就能帮你多拉一个客户过来。产品毛利该有 20% 多吧，少赚 100 不是要命的建议吧，呵呵。

还有，定期回访，帮客户解决问题，同时询问使用情况，一则拉近与客户关系，二则发现自己产品问题，及时改进。

依此类推，你把一个大问题，分解成若干个小问题，也许就能找到提高销量的好办法了。我感觉你至少能分出 10 个小专题，呵呵，够忙活一阵的。

如果你想在这个行业做大，应该从基础做起，从口碑开始，千万别途激进式发展，速度如太快，可能带来资金、技术、管理和质量等各种麻烦问题，到时候，怕你感觉很扎手。

美国人曾评论中国和日本企业最近 10 年的发展速度，说国内企业是兔子，日本是乌龟，表面看国内企业跑赢了，但最后呢？

很难说。牛根生的蒙牛速度够快吧，可最后把企业给做丢了。

在县城里做市场，不要指望一年暴富，或者攻克几个小区，自己就能在本县城本行业做龙头了。不如制定一个长远发展计划，不如把这些小问题仔细分析，认真改进，工作做得再扎实一些，只要销售年年有进步，你的财富慢慢积累起来，会让你创业心态放平缓一些。我创业都是富有激情的，干的也是轰轰烈烈的，凭借苦干加巧干，也有些成绩出来，但结果不咋地，为什么？

因为我太想一飞冲天啦，呵呵，这些是在我反复失败后的总结，望吸取教训。

我现在的创业，心态不错，做事也做的明白。凡是暴富式的发财，跟中了彩票似的，这种钱来的快，去的也快哦。

无数公司都已证明。

所以，我没给你出什么具体促销策划，比如，如何进攻小区？

不是不能出，策划还不容易？

一出一大把，但我觉得你的困难是要打一个持久战，而不是一个攻坚战。

橱柜是传统产业，行业内人才济济，发展成熟，想在这行业迅速暴富，难度大。建议你先扎好马步，再到市场上去发力，你觉得如何？

虽然发展慢点，但慢工出细活，未来 10 年还怕你走不出这座县城吗？

最后给你说个细节。橱柜台面进深常规是 60 厘米，但你把卖场橱柜的台面做成 80 厘米的，气派和展示效果要好一倍。报价当然按 60 厘米报了，我相信没几个客户家里的厨房，能放进 80 厘米宽的橱柜。

好，匆匆忙忙写了 2000 字，写的不好，还请多多包涵。

作者:万里依然 日期:2010-09-27

深夜回帖，效果不好，感觉脑子已经“木”

了，写得不好，还请大家多担待，呵呵

作者:万里依然 日期:2010-09-27

书接上文

年底，集团高层讨论颁发优秀团队及个人奖金。据说会上张总提议奖励我个人 10 万，团队奖 3 万。嚯，可捅了超级马蜂窝，反对之声骤起。反对派理由是虽然我业绩突出，带队有方，但加入 A 集团时间太短，很多五年、十年级元老还没得过 10 万重奖，凭什么后来人有这等资格获此殊荣？

一句话，不服气！

风言风语传进我耳朵里，对 10 万不动心？

假话。虽然对奖 10 万咱没抱啥希望，但对拿下 5 万奖金还是充满期待之情。对，这叫坐 5 望 10！

印象深刻，春节前，集团在“大饭店”召开优秀先进集体和个人表彰大会。来自一线的销售代表足足 400 多人，黑压压坐满了会议大厅。一线销售代表们在春节前再次聚会，征尘洗尽，分享着成功的喜悦，自然是无不欢心。

每人脸上都洋溢着热情的笑容，三个一群，五个一伙，大伙凑在一起有说不完的话，讲不完的事儿。

没有了紧张情绪，只有享受大战后快乐时光的心情，我愉快地跟认识的人打着招呼，跟不认识的人交换着名片，体会着在大集团工作的独有魅力。

一些跟企划部有过合作的销售代表见到部门骨干时，更是热情有加，拉着手说个没完没了，曾经大家在一线市场并肩作战，白天黑夜忘我忙碌，辛勤滴洒的汗水换来的是市场的肯定，经销商的认可，那份在战斗中结下的友谊在年终表彰会上得到了延续，感情很淳朴，很真挚。

会议流程包括每个省级销售总经理上台发言，每人 8 分钟讲述如何开拓市场，说白了就是销售经验交流大会。但由于会议比较隆重，大部分人讲话都是官样文章和数据罗列，收获不大。

等到第二天会议后半程，当总裁宣布团队和个人获奖名单时，每个人神情趋于严肃紧张，都在期盼自己能上光荣榜。

我也不例外。

头等奖重奖百万，一人获奖：销售总部一把手宋总，因圆满完成公司年度销售任务而获大奖。

二等奖重奖 50 万，两人获奖：集团生产总监阚总因大力进行技术改造，挖潜生产潜能，满足了市场增长需求，并且管理生产有实际效益，为集团节约近 600 万的生产成本而获殊荣；新产品研发总监许总因开发出两款颇受市场欢迎的新产品，为销售额翻倍作出突出贡献而拿到大奖。

台下人羡慕不？

我就知道自己使劲咽了口吐沫，啥时咱也能冲到都等奖行列中去呢？

作者：万里依然日期：2010-09-27

老彭拿走 20 万的三等奖，而我出现在 10 万级的奖励名单中，名单不长，包括张总在内只有十五人。另外，企划部获团队表现三等奖。

作为 A 集团新人团队，我获奖金最高且评价最好。嗯，满足了。会后小道消息传来，据说是老板力排众议，破格提拔我拿重奖。看来老板并没忘记咱，也许他真是故意把我扔到分公司小部门去做事，故意考验咱的耐性。从奖金分派上看，只要我努力坚持，受到重用那是迟早的事儿。

奖金超乎我的想象，但却是拿什么换回来的？

在结束打工生涯后，我心态 20 岁，模样 30 岁，年龄近 40 岁，阅历 50 岁，头发 60 岁。这就是成长的代价，凭半头白发换回来的。

熟悉的人说我是个复杂混合体，可以穿上沙滩裤到海滩和 20 岁不到的孩子玩飞盘，也可以套上西服到高级写字楼里谈融资，还可以跟 30 岁的人大谈特谈人生理想，也许，我，怪人一个。

表彰大会期间，我递交上去的《关于 C 分公司企划部申请扩编的报告》老板批示下来：“1、同意企划部新招聘 10 人，请人力部协助，由雨经理统管。2、春节后立刻在 H 分公司和 F 分公司组建企划部，部长从 C 分公司企划部抽调，其余人员当地招聘，业务由雨经理负全责。”

哈，发展目标正在逐渐在实现。好，一个企划部裂变成 3 个，开年好兆头。马上喊小黄和贺平过来：“恭喜你们二位，老板同意再成立两个企划部。我推荐你们去做 H 市和 F 市企划部部长，你们可别给我丢脸啊。副部长先空下来，等我这边有合适人选，再调你们部门。你们按照 C 市企划部模式，首期招聘 2 名设计师、3 名策划师、1 名文员兼情报员。以后有了业绩再逐渐扩大队伍。回头我在详细跟你们说工作上的事儿。刚才我跟 H 和 F 市分公司老大打过招呼，请他们协助你们工作。还有，有啥事儿及时来电话商量，MD，别跟断了线的风筝似的，一出门就鸟无音讯了。”

之所以副部长要从 C 分公司企划部调过去，往坏里说，俺有私心。所有分公司的企划部我必须全面掌控，即使是副部长，也得是出自我的门下。一则防止个别部长野心膨胀拉山头搞派系，二则防止部长调任销售公司后，企划部悬空于外，不好掌控。我曾跟贺平与小黄推心置腹聊过，建议他们多吃一些促销策划，多跟销售系统勾搭，今后借

分公司部长职位打入销售总部，谋一个销售大区总监的岗位干干。二人欣然向往。

“老大，我想去H市！

听说那里的姑娘个个漂亮哟。”

小黄还是那套词。

“滚！”

我也还是这个回答。

作者：万里依然日期：2010-09-27

企划部的同事们兴高采烈拿到5万奖金，我又从自己奖金中拿出3万，一共8万块，按功劳大小论功行赏。可刚发完奖金，没过两天，张总喊我进他办公室，一顿劈头盖脸臭骂：“雨经理，谁叫你从自己奖金里拿钱发给部门的？

嗯？

谁给你这个权利？

集团给你奖励，是肯定你的工作，给部门奖励也是一种肯定。用你再费心思额外奖励吗？

哦，显你大方？

笼络人心？

屁！”

从张总办公室出来，很委屈。咱做错了什么？

我可没想什么笼络人心的事儿，只想更好调动大家积极性，同时也叫手下人别太眼红我，多朴素的想法啊，怎么到了张总那块就成恩

笼部下的韬略？

后来想明白了，站在集团经营角度考虑问题，张总批评也对。头儿可以走，但人得给公司留下，集团也怕部门一把手将手下一锅端，带大家出走到竞品企业，防微杜渐嘛。在大集团做事，唉，果然与众不同。领教了。

走之前，我抓紧时间又跟大家开了一个小会。小辉负责情报组，在他带领下，A集团企业报办得不错。当初老板招我进来，首先是叫我办一份企业报。手到擒来的事儿，咱不允许在强项上摔跟头。还是过去做事习惯，别人能达到B级，我就要做到A级。常规企业报的内容主要由四大部分组成，1、集团新闻；2、先进人物采访；3、竞品情报；4、行业动态。只是第3和4项都是从网上扒下来的公开消息，实用价值并不高。

我不打算炒冷饭。在竞品情报栏目中，再加入全国竞品报价动态表。两个月内我和销售总部合作，初步在全国建起竞品价格采集系统，分布在各地的销售代表们负责采集竞品的商超和零批价格，以及促销活动等各类有价值信息，通过传真或邮件每周汇总到企划部，小辉整理编辑成一份具有实战价值的情报表，为各区域一线销售提供重要参考依据。

很快，这张表就为企业报博得了声誉，没的说，只因使用价值高。

作者：万里依然日期：2010-09-27

此外，凡是从网上扒下来的竞品报告，我都要求情报组缩编精简，去掉假大空废话，保留实际货色。道理简单，高管阅报时间紧，只想

在最短时间掌握最多信息。

光这样就够了？

靠，够了就不是咱做事风格。情报组还要负责定期做某个竞品的专题研究报告，不是堆积起网络文章，而是将近期有关某竞品的文章重新编练，做成一张超级图表，通过理清公司及营销发展脉络，划分各种层次架构，利用图表箭头、照片和文字说明等工具，直观表现出竞品最近的动作和策略，很是一目了然。这是咱企业报一大特色。

为什么张总能在我转正报告上打满分？

没拿点真家伙出来，谁会捧我的场？

当然，企业报还存在很多问题。开会就是要解决问题：“企划部刚成立，人头不熟，只能央求销售部帮忙，遇见工作不到位时，重话还不能讲一句，再加上国家地域辽阔，有时真有鞭长莫及的感觉，所以信息采集渠道时好时坏，既不全面又不稳定，严重影响情报动态表质量。我打算把情报组仍放到C市分公司，还归小辉管。小黄、贺平，你们到分公司后，一定要和当地销售部打成一片，把竞品信息采集工作抓起来。有自己的人亲自督办，我想情况该有好转，现在是三大企划部联手，信息采集网络壮大不少，明年这块工作能否上个新台阶就看你们的表现了，到时候可要配合好小辉的工作。”

“老大，放心吧，我敢保证一个月内建起50个信息采集渠道！”

贺平把胸脯一拔，大声回道。

“小黄，H市分公司明年开春后，二期工程即将完工，产能就会跃居全集团首位。老板在年底表彰大会上已经宣布要把生产总部设在

H, H 公司一把手廖总，那可不是一般老总，据说他跟老板关系莫逆，在公司说一不二，能力强脾气暴，你在他手下做事可要多加小心，处处低调，少耍小心眼，听见没？”

“好，我跟您学，有事多请示多回报。”

“还有一点，不许泡公司的妞，想泡到外面随便泡去！”

对了，再提醒一点，千万别利用职务之便随意泡客户，小心睡出事儿来，自毁前程。到时收不了场就得滚蛋，咱可救不了你！

听见没？”

“知道了！”

小黄没敢正视我，只是心怀鬼胎随便敷衍了一句。

未完待续中。。。。。

明天，本贴另外一个主人公将初次现身，敬请关注

作者:万里依然日期:2010-09-28

书接上文

很反感公司内部谈情交友，工作是工作，生活是生活，明确划分对谁都好，尤其便于管理。我招聘的女孩那简直是一个赛一个丑，连张总到部门视察后都直摇头：“雨经理，怎么不招几个好看点的姑娘来呀，公司有接待任务时，还能从你部门抽调点人手顶上去。唉，现在看起来，没人能摆上台面！”

谁不想招漂亮姑娘在身边晃哟？

看得多养眼。这是咱故意留的心眼。但人家姑娘但凡有三分姿色，又在大集团做事，自然各个心高气高，再加上外面诱惑太大，要是她

们不服管理，三天两头闹着走人，部门工作还怎么干？

我希望招的都是跑不死的驴子，而不是招蜂引蝶的花瓶。再说，漂亮姑娘放进部门，准能勾出这帮家伙的花花肠子，再整些争风吃醋的事儿，纯属添乱。

据说，九十年代在北京有一家做展会装饰的公司，老板是两个模特出身的女子，她们整天穿着超短裙去谈客户，只要往客户大班台上轻轻一靠或一坐，十有八九就能拿下订单。

但我的企划部不是销售部，希望业务员长得顺流些，别一见面就捣了客户胃口。我们只是A集团经营的服务部门，要那么多漂亮姑娘干嘛？

留着给高管们做情人？

成为二奶镀金基地？

呸，老子从不干傻事。

那时我在报社工作时，手下做销售的姑娘们姿色也都普遍不错。唉，此一时彼一时嘛，多个心眼，分清形势，别自己瞎找麻烦。当然，时间长了，天天看这些姑娘干活，也觉得模样好像还成啊，哦，审美眼光在倒退。

当然，小黄是当面一套，背后一套，天高皇帝远的，这句嘱托等于白说。后来小黄利用工作便利关系，泡上H市分公司的财务部副部长，廖总侄女。呵呵，多好的一个黄花大闺女啊，竟被这家伙花言巧语掳了走，现在胖小子都快4岁了。

作者：万里依然日期：2010-09-28

嘱咐完工作，大家晚上找了一间餐厅，吃顿庆功宴，席间各个抒怀壮志，喝的是酩酊大醉。

依依惜别后，我坐在回北京的火车上，望着窗外飞驰而过的大山和田野，不禁思绪纷杂，感慨万千。出门前，对大企业内部运作毫不知情，充满神秘感，半年后如鱼得水，既学到新本事，长了见识，又被各级领导赏识，还博出一个不错的前程，哇，收获巨大。

回来后，本来看到女友是件高兴事儿，可她一见面就下了最后通牒：“小雨，要么你回京，我们好好过日子，要么大家各走各的路，分手拉倒！”

靠，我这人交友有个不大好的毛病，根本听不得分手二字！

一听就怒火中烧。什么这是女孩的杀手锏，是撒娇的情话，是做不得数的。屁，我不那么认为。想拿分手来威胁人？

显得自己高高在上？

嘿，门儿都没有！

咱哥们根本不吃这套！

女孩怎么吵闹无所谓，即使说些伤感情的话，也都能忍，但就别跟老子谈分手。只要说出口，我立刻执行！

某些哥们曾批评我无情无义，不会哄女孩开心，其实这是不了解我骨子里桀骜不驯的个性，乃性格使然。

说我不会哄女孩开心？

不会浪漫情调？

嘿，别逗了。记得那年她过生日，我下厨房掌勺，做了一道“雪

里藏珠”。

取鸡蛋清连续搅拌后轻轻倒在一锅开水上面，形成一层似白雪状的“泡沫”。拿10个鹌鹑蛋，用火腿、笋子和猪油红烧后放于盘中，再将“白雪”

轻轻覆盖到鹌鹑蛋上，此谓“雪里藏珠”。但我感觉菜肴意境不够浪漫，于是动起了歪脑筋。

作者：万里依然 日期：2010-09-28

忽然，想起有魔术师曾吃过燃烧完的蜡烛芯，靠，糊弄人的小把戏，核桃仁里有核桃油，削成小棍后做成蜡烛芯点燃后挺能蒙人，烧烧时还飘香四溢呢。嗯，想法不错。我赶紧将核桃仁削成烛芯状，插在雪上当蜡烛芯使，再摆个“心”

型出来，点燃后唱着走调的生日歌端到一薇面前，没有蜡烛身子的“烛芯”

在“白雪”

上燃烧，嗯，带点童话色彩。核桃芯“突突”

燃烧出来的火苗，映红了她的一张俏脸，哇塞，浪漫气息还要再形容？

她热泪盈眶，直接晕倒了。我借势也晕倒，然后趁机昏天黑地搞到了一起。

我是嘴巴讨巧和骨子里浪漫的综合体。类似的事情，干了不少，次次叫她惊喜连连，一薇能不喜欢我？

一个男人能赚钱，懂浪漫，有生活品味，还温柔幽默，谁不喜欢？

唉，只是喜欢归喜欢，现实归现实，两码事。

早在成为朋友前，我便反复打好招呼：“一薇，你开啥玩笑都成，就别提那两个字哟！”

千万小心，一提立刻翻脸！”

没道理好讲，就是忌讳。既然一薇犯了忌，威胁到老子头上，靠，老子滚蛋就是。

其实，她完全可以好好跟我商量这件事儿，干嘛非要见面就下通牒令？

事情都是有商有量嘛，大家才能不断克服各种障碍，携手共进，咱是不讲道理的人吗？

看来她还不知道我的志愿，也不了解我骨子里的创业热情。我到A集团就是想跟老板、宋总和张总这些高人学习，磨砺毅力、锻炼才干，等待时机成熟，自然能出来再开创一番天地。

作者：万里依然日期：2010-09-28 但这几年她就等不起吗？

等不起可以和我一道南下啊。

既然又喜欢我，又想跟我耳鬓厮磨生活在一起，又想指望我能买房买车，那就得随我走啊。这是另类的又想马儿跑，又不给马儿吃草的翻版故事。她是在世界500强公司里干活，到哪儿不能找个活干？

为什么就非要我回北京，而她不肯南下呢？

连我在京城生活了几十年，都能舍弃北京的繁华，为什么她不可以？

我承认有大男子主义倾向。呵呵，直到遇见媳妇后，我的观念才

有彻底改变。

唉，既然双方对创业、对生活、对感情在理解上有鸿沟分歧，反正是各说各的道理，互不理喻，那还不如分手了事。

于是，我又重回归单身生活行列。

分手难受不？

难受。简直比初恋情人的离开还难受。但生活就是人生不如意，十之八九。忍受吧。也算是成熟的代价。

有过两次交友的经历，叫我明白自己到底需要什么样的婚姻了。受工作习惯影响，我给自己制订了一个择偶标准。

第一，月薪1万以上。不是图她的钱，而是说能拿万元月薪的女孩，应该身处高管层，对事业有相同的理解和认识，方便今后工作生活沟通；第二，知书达理。理解万岁，没养成这习惯的人不可能长期厮守；第三，重情守义，婚姻是爱情长跑，不稀罕冲刺跑；第四，冰雪聪颖。智慧需要匹配，话题才能越说越带劲；第五，生活有品。脱离艺术品味的审美实难接受，主要是看不顺眼。第六、模样顺眼。不求好看，只要模样顺溜即可。

总结完，甚为满意。下定决心，以上雨六条缺一不可，没有震得住我的佳人出现，老子就打一辈子光棍！

作者：万里依然 日期：2010-09-28

春节除了看电视、吃美事、放鞭炮和睡大觉以外，主要和我比我小七八岁的弟弟，小洋耗上了。小洋，本帖第二位主人公。他电子通讯专业毕业后，在摩托罗拉通讯公司当售后工程师，负责亚太地区产

品售后服务和产品技术支持工作。

月薪 12000 块。嗯，出道第一份工作不错。

我们哥俩感情甚好，只是爱好有些不同。比如我喜欢踢足球，他偏爱打篮球，我爱抽烟，他爱喝酒，尤其是喜欢喝得半醉后，疯狂驾驶卡丁车跑圈玩，所以很多方面我们玩不到一起去。

但这些爱好都在其次，创业方面却有四点东西完全相同，第一，小洋骨子里也是满怀激情，日日梦想创业大计，所以即使在跨国公司打工，拿着高薪也不开心。第二，都爱读书看报，所看内容也是大同小异；第三，在事业上都是勤奋之人，吃得起苦，舍得洒汗水；第四，都是超级乐观派，没见过有愁眉不展的时候。所以，我们在交流创业体会和经验时，顺畅通达，没啥障碍。

作者：万里依然 日期：2010-09-28

为什么我们哥俩儿对创业都充满激情，都是有理想的人，这话得从头说起。解放前我外公普通学徒出身，后来靠着自己的努力、智慧和诚信，经商有道，事业很快兴旺发达起来，成为当地远近闻名的富豪。不是一般意义上的富豪，从母亲给我看的翻拍旧照片上，外公身后那栋洋楼得有 2000 平米之巨。听母亲有时无意中讲起，当时国民党很多高层和外公都有来往，家里光是司机、保镖和佣人就有 30 多人，我妈妈出生时，就有三个老妈伺候着，但后来家族因内战而逐渐衰败下来。文革时，外公因大资本家和买办阶级的身份，遭受到了不公正待遇，不幸仙逝。

我父亲那边也是地方望族，呵呵，据说也是家有良田千亩什么的。

父亲读书很好，从四川考进了清华大学。解放后，我父母就在大学里教书育人，算落户到京城了。

改革开放后，家族中一位长辈继承外公衣钵，励志创业，仍以四川为发迹地，公司历经 30 年发展壮大，业已成为富甲一方的亿万富翁。我和弟弟从小生活在北京，也梦想着像外公和家族长辈那样，白手起家作出一番事业出来。也许是哥俩儿骨子里也流淌着外公的勃勃血脉，让我们从出道以来，一直就在个人奋斗中度过了既美好又苦涩的光阴。

嗯，简而言之，外公和家族长辈就是我们的精神偶像，在创业奋斗路上，我们就是小强，踩不着，赶不走，碾不死，生命力旺盛着呢！

作者：万里依然 日期：2010-09-28

这天，我们坐在家附近的咖啡馆里闲聊。

“哥啊，我琢磨着在摩托罗拉干得再好，未来人生轨迹无非是职位步步高升，买个两居室，再添辆桑塔纳，然后结婚生子。靠，现在我跟神仙似的，一眼都能看到未来结果了，虽然也有车有房，但宝马和别墅跟咱绝缘啊。我觉得生活不该是这样，无聊！”

这几天我一直在琢磨，如果想创业，做番事业出来，就必须从销售做起！

只有懂销售才能当老板！”

小洋想在春节后从摩托罗拉辞职，到深圳去打工。这念头在他心头已经萦绕很久了，今天想征求我的意见和看法。

未完待续中。。。。。

今天就写到这里吧，明天将公布我的思维模式，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2010-09-29

回复

作者:宋丝回复日期:2010-09-29

再来再来。不知道今晚能不能更新。。。

今晚会更新，哈:)

作者:万里依然 日期:2010-09-29

能理解小洋迫切心情，但我感觉他的思维还有些幼稚。

有必要把我过去8年的人生经历再系统地教他一遍。于是我从第一次打工开始讲起，传媒创业辉煌与失败，装修地盘工的惨淡经营，再到重回传媒打工，直至离京加盟A集团工作，梳理一遍经历的核心意思是要告诉他，外面是海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，先跟高人学习，磨砺精神毅力与业务水平，找准机会再创业。整整讲了几个小时，小洋认真听着，认真做真笔记，看得出，他是下定了决心。

我完全赞成小洋想法，只不过作为亲哥，不免有所担心。

最后，我把自己思维绝招再次详尽给小洋讲述起来：“几年时光下来，我总结过自己很多成功失败的经验教训，一直想找到如何正确解决问题的思维模式。当找到模式后，我常使用，发现成效也不凡，简直说屡试不爽。你小子自然清楚是啥模式。”

作者:万里依然日期:2010-09-29

“明白，不就是提出问题，分析问题和解决问题嘛。”

“对，大部分人在读中学课本时，都知道是主席提到的解决问题

的思维模式。但他们会用吗？

创业成功的定律成千上万，摆在书店供人顶礼膜拜学习着，但成功的人还是只比廖若星辰多一点点，这是为啥？

道理简单。只记住了口号，但没深入到骨髓里面去学！

没养成一个成功者必备的好习惯。

就拿主席的这套思维模式来说，小洋，你真明白如何实际应用才有实效吗？”

见小洋没啃气，我接着说：“模式运用的关键在于“写”！

从提出问题开始，你就该把所有问题全写在纸上，等把所有问题罗列清楚后，便进入分析问题阶段，你在分析每个问题时，更要把分析内容和想法全写到纸上去！

写分析稿有三大好处，第一，集中精力只想一个问题，避免空想时思东想西，半天理不出个头绪；第二，写的过程也是激发灵感的过程，学作文时不是奇思妙想纷纷涌现心头吗？

只要写，都有异曲同工之妙；第三，写下记录，方便下次思考时有笔录，不会忘记过去所想。好，分析完问题，最后进入解决阶段，只需把分析过程再梳理一遍，提炼精华，反复比较后总结出应对之策，结论就是解决问题的钥匙。这次南下打工前，你该拿这套思维模式，好好分析分析前途，包括所遇困难与机遇。”

作者：万里依然 日期：2010-09-29

第二天晚上小洋老实实在纸上写下 8 个问题，接着边写边分析，边写边琢磨，最后提出相应对策和思路，瞧他写作的那架势，嗯，

挺认真。足足折腾两晚上，才算勉强搞完。

我看完指出一些不足，接着又讲了一些运用窍门：“你一口气写下 10 个问题，但没分出主次。主席说过，主要矛盾解决完，次要矛盾才上升成主要矛盾。所以要先分析最重要的问题，只有解决完最重要的问题后，才能琢磨次要问题。”

在这所列 10 个问题中，我认为最主要问题是‘为什么一定要南下去深圳打工创业？’

北京不行吗？

，”

“哦，MD，对，把这茬儿给忘了。”

弟弟不好意思笑了笑。

“你回答还不错，找出三大理由，深圳是创业者乐园，年轻人奋斗的天堂；电子行业全国领先，符合创业行业选择；北京这方面文化弱了；在这里能建立起很多人脉关系，同时找到志同道合的朋友。好，赞一个！

第二个主要问题我认为你是你到深圳后要去干什么你分析还有欠缺。我认为你首先该投靠大公司，从基层销售做起，不考虑薪水多少，只在乎销售实践，算是拿青春换本事。在大公司做销售，能培养销售大牌气质，眼界、机会和人脉更宽泛。现在你身上还有摩托的光环，进大公司不难。……”

作者：万里依然 日期：2010-09-29

通过我进一步分析，他南下决心更加坚定。我一再叮嘱，这套思

维模式初学易，上手快，但熟练难，运用起来非得反复实践才能彻底掌握，而且得有吃番苦头的思想准备，弟弟点头称是。

老妈听说后，心里着实难过一阵。慈母手中线，游子身上衣。临行密密缝，意恐迟迟归。老人家心情能理解，两个儿子都不在身边，不难受才怪，但好男儿志在四方，拦也拦不住啊。

提出问题—分析问题—解决问题，是我常用思考套路。

前面讲述的面试技巧、招人策略、重归媒介谋划、策动离京求职等等需要动脑筋的事情，都是拜该法子所赐。一些攻伐谋略和人生规划的思维过程，前文并没细说，但绝不是凭空所得，或是所谓灵机一动。灵机一动不靠谱，万一灵机了，可没“一动”，怎么办？

咱办事没那么不靠谱。

每当遇见难题时，我都会按照该模式来思考解决问题，拿出一笔一纸，边想边写，思维极其集中。时间久了，不用像当初刚学会这法子那样从头写到尾，熟能生巧，巧能生精，现在简写几笔就成。但每次想完事，脑子肯定累得不成，靠想吃肉，想吃虾，还想吃螃蟹。

作者：万里依然日期：2010-09-29

多说一句，该模式一大优点是能避免因考虑不周而导致失败的概率减少，至于能想出多少具有差异化的好点子，那就看各人自身水平和造化了。此外，刚开始尝试会感觉很费脑筋，恨不得把纸撕烂去，有时甚至是越分析思路越乱，没关系，只能说明还没掌握好思维模型，用多了自然能体会到其中的奥妙。

至于我是如何摸索到使用这法子的，秘密。当然，没人教咱，如

果非要说个因果关系，靠，都是被残酷竞争的社会逼练出来的哦。

春节刚过，弟弟都踏下了南下之路。面试华为集团被录取，但要他常驻南亚某国三年，月薪1万起，弟弟犹豫半晌拒绝了。后来他在夏新集团某到一份销售差事，负责销售夏新各类电子设备，当然也包括后来名噪一时的夏新手机，月薪1800元外加提成。放弃一万多工资而去拿一千多的月薪，汇报给母亲后，被骂个半死。呵呵，可以理解。但我支持弟弟的决定。

小洋能接受1800块的底薪？

嘿，我看够呛。他是一个有点小资的家伙，打篮球要去篮球馆，喝红酒要申请加入红酒俱乐部，经常和朋友们穿梭在酒桌之间，然后再醉醺醺回家睡觉。摩托罗拉的每月上万月薪，没到月底便光光。简而言之，兜里就算只剩一张大团结，吃饭时照样不能叫自己委屈。

现在只拿1800块，还不够他以前一周的花销，他能挺住吗？

可不是嘛，刚过一个月，求援电话来了：“哥呀，TMD，天天5块钱盒饭，吃的快吐了。饭不好吃倒不是大问题，关键是啤酒也喝不上啊！

房租、吃饭、交通和手机四项加起来，怎么省都不够花销！

才半个月就光了，MD，这边白天好像头上顶着两个太阳，把我给热的，跟狗一样，恨不得吐着舌头散热。唉，做销售比能想象的苦还要苦，不是一般的苦哟！

……”

没等弟弟抱怨完，就已经点燃我心中的怒火了，这时候需要的漫

骂,而不是同情和关爱。我把自己还债经历又唠叨了一遍,边说边骂,基本属于捡最难听的词儿招呼他,等骂够了,骂痛快了,电话才挂上。

作者:万里依然 日期:2010-09-29 小洋属于糖果罐子里长大的,名校毕业,名公司出道,也算是头上顶着光环南下的,没曾想,当头一棒打得有些狠,脑子有些晕头转向,一时招架不住也情有可原。第二天,我叫秘书帮忙,给他悄悄汇去 2000 块。不是不能多汇,而是汇多则害人!

吃这点苦头也算苦头?

现在就感觉很热?

一副心浮气躁的状态,实话说,这家伙还没爬进八卦炉里锻炼过呢,能从八卦炉里崩出来的人才算厉害!

刚去一个月,就叫苦连天,连声抱怨?

嘿嘿,对他的折磨才刚刚开始呢,还不知道业绩要考核吧,干不好就得卷铺盖卷滚蛋!

还不知道要坚持几年吧,能力是逐步提高,不是一蹴而就的事儿!

还不知道一个子要掰成两半花的痛苦吧,过去奢侈的享受就在梦中回忆吧。哼,这小子不在苦水里泡大,就想出来创业?

算了,洗洗睡吧。

这个年代想成功的人,所做事情总是叫很多人难以理解,正常。大家都能相互理解,那人人也就成功了。因为有我的原因,弟弟创业少走了一些弯路,但我走弯路的一个重要原因就是自己没老师教导我,引导我,开导我。

当然，弟弟真不是怂包，在深圳站稳了脚跟后，两年后开始了自己第一次创业。

未完待续中。。。。。

好，今天就写到这里吧，多谢诸位朋友的热情捧场呀，呵呵

作者:万里依然日期:2010-09-30

书接上文

过完春节，再次回到 A 集团，我在 C 市企划部工作进展很顺利。仅仅不到三周，H 市和 F 市企划部便已成立。小黄和贺平捷报传来：“老大，人员都招聘齐了，都按照你招聘方式出的招，各个顶呱呱。”

“好，玩命干，有机会我去培训他们。记得，企划部新人进门的规矩啊，嘿嘿，坏了规矩，我拿你们试问！

听见没！”

“知道了，老大！”

小黄大声答道。

啥规矩？

新人进企划部头三个月请忘记休息，没有周六周日一说，除了工作还是工作，这就是那破规矩。何谓制订这等损人规矩？

根据长期带队经验所得，非常具有实战意义。

说句不好听的话，国人奴性有点重，主动工作的积极性差强人意，所以要对症下药。进门首要任务是遵守规矩——到企划部工作就得卖命干活，接受不了的请自动走人。

习惯成自然嘛，等众人习惯后，谁再加班时还能说半个“不”

字？

哈，老子劈了他！

都已经养成天天加班的习惯了，自然没啥可抱怨。但如果进来就享受轻松工作，等真要加班突击时，他们还不得造反：“喂，雨总，天天加班可以，但怎么也要申请点加班费吧？！”

要不今后给点调休机会？”

给新人下马威的含义就在于此。《水浒》里说武松被发配到孟州，即使是那么大的一个打虎英雄，没犯事也要照吃一百杀威棒，为什么？

典狱长要告诉他们，在这里是龙得卧着，是虎得趴着，就是要打掉所有人的威风 and 锐气。

作者：万里依然 日期：2010-09-30

记得早些年，A集团刚在成都设立办事处时，所有员工一律实行六天工作日，结果遭到新人们集体抱怨。因为成都是有名休闲城市，这里的工作节奏相对缓慢，成都人对悠闲生活方式也早习以为常。新进员工抱怨归抱怨，抵触归抵触，可三个月后再也没人感觉不自在了。因为在快销售品领域，大部分公司都是六天工作日，大环境如此嘛。

环境很能改变人，即使悠闲惯了的人在紧张工作环境下照样能适应，没啥好奇怪。但没有这种经历的人自然很不理解。曾经成都当地的一个财务经理经常加班，气得她老公大骂：“你是嫁给A集团了吧，MD，怎么天天上班呢？”

一时传为笑谈。

咱不能对新人动武，但有招儿降服这帮刺头。新人们来自五湖四

海的不同公司，都是带着不同公司的文化和背景而来，难保良莠不齐。

如何管束好他们？

好办。利用企划部已经建立起来的文化熏陶他们，通过长达三个月的“716”

式持续加班，很多坏习气自然能给老子掰过来，可谓环境改变人嘛。

喜欢传闲话？

对不起，忙得天天一挨枕头就闭眼，没空多说半句。想偷奸耍滑？

对不起，所有任务责任到人，试用干不好就得滚蛋。擅于调皮捣蛋？

对不起，所有人都是忙忙碌碌，没人没时间配合表演。

作者：万里依然 日期：2010-09-30

一句话概括，咱这一百杀威棒就是猛干三个月！

新人们哪里经受过这等耐力长跑啊，到最后个个累得嘴歪眼斜，更有甚者，一看见新任务又铺天盖地被布置下来，嘴巴立刻咧成了瓢。

但作为新人，通过强化培训，不仅能学到真本事，迅速成长起来，而且也磨练了意志力，还看到光明前途，自然也都能咬牙不当逃兵。当然，采用这类“超级剥削”

法，是要建立在大品牌大公司基础上才行得通，那小公司呢？

只能因人而异，因地制宜，切莫霸王硬上弓，生用照搬。一句话概括，大公司管理是威大于恩，小公司则相反。

作为一个大集团的部门管理者，通过实施“一百杀威棒”

的超强手段，估摸能得到五大好处：

第一，面试不一定能看准一个人全部，但经过三个月高强度工作，啥还看不清楚？

说白了，就是用极端做法看出一个人的工作态度和性格本质，逼到极端见真章，真金不怕火炼嘛；

第二，最大程度“占有”

员工们劳动成果。还是那话，员工和咱的关系就是“我为人人，人人为我”

的关系，他们干得越多越好，那领导者篮筐里的收成就越丰厚。嗯，咖啡、面包、红酒、沙拉、烤鱼、肉汤全都有；

第三，锻炼团队业务水平。团队是要通过艰苦磨砺才能形成战斗力，天下没有掉黄金叶的奇迹。华为集团为啥发展如此迅速？

一个重要原因就是他们加班成风，深夜下班是常态，据说最近又推出一个“年轻人奋斗计划”，即取消陪产假等若干福利政策。只有吃苦在前，才后享受在后的故事发生；

第四，培养加班习惯。当前快销品行业行业发展极其迅速，竞争异常激烈，干1小时的活儿能比得上10个小时的付出？

不付出超常努力就想市场获胜？

不加班就想集团在行业里脱颖而出？

算了，洗洗睡吧；

第五，增进团队凝聚力。大家从早到晚都在玩命加班加点干活，互相配合协作，感情就是在这一点一滴中逐渐形成，讲其他的？

没用。

作者:万里依然日期:2010-09-30

我在报社和杂志社带团队时,已经立下这破规矩,成效斐然,受益无穷。到了A集团自然照搬成功经验,要把企划部也打造成一支能冲锋陷阵的铁军,嗯,目的达到了。

集团里包括老板在内的无数高管对我刮目相看,不仅因为我打赢了包装设计赛,更是看到我们部门与众不同的干活方式和积极进取的工作态度,谁不动容?

只有老板才会如此玩命干活,但我当时只是一个分公司的小部长。

高管们发现了我的长处和工作态度,谁不喜欢不要钱却自愿长期加班干活的人?

自然也是青眼有加。后来成长为老婆的小珺也是从这点发现了我,开始对我“感冒”

起来。呵呵,这是后话,暂且不提。

在紧张忙碌中又过了几个月,新招聘的10个人基本都已转正。我又给贺平和小黄分别调去两人,充实他们策划师队伍。而他们也争气,没丢企划部的金字招牌。两大分公司主管领导对他们工作满意。为此汤总还让张总转达了他对企划部工作的赞赏意见。

小黄报喜电话打来:“老大,人力资源总部已经上调我和贺平的工资啦,从原来你给开的3500块涨到每月6500块,这月开始执行,呵呵,多谢老大提携,高兴哦。”

“靠,我早说了,大家跟着我干,最后人人工资翻两番。”

只要肯付出，你拿万元月薪根本不是梦！”

“是的，廖总也是这么画馅饼的。他还许诺，叫我好好干，年底给企划部申请团队一等奖。”

“MD，你算部门四大金刚之一，6500 就高兴成那样？

你丫真没出息！

现在高兴的想跟小朋友们去抢滑梯玩吧？”

“是啊，我发现贺平这兔崽子在滑梯上正玩得好 HIGH 呢，哈哈。”

“对了，别 TMD 贫了，上次跟你说企划部人员对调的事，怎么还没动静？

你丫脑子整天都想啥呢？

这块费用申请报告张总同意了，他们来回差旅费从我部门报。你就叫他们赶进来吧。”

“老大，你不都知道嘛，前两天我们忙着接待政府考察任务。好，明天安排。”

作者：万里依然 日期：2010-09-30

所谓企划部人员对调策划，是我前段时间琢磨出来的新招。我把 C 公司培训好的人员派到 H 与 F 分公司去实习，而 H 与 F 分公司新聘人员到 C 分公司来工作。目的有三，第一，用事实告诉出去的人，干得好跟贺平与小黄一样，前景似锦；第二，用自己性格和工作方式来影响对调过来的人，顺道再培养些私交感情，方便今后统一指挥调动；第三，异地互调能叫新进员工体验到 A 集团的实力和庞大，彻底震撼住他们。

因为 A 集团流行一句话：“到了 A 集团才知道中国有多大！”

在 A 集团工作，听到了太多的另类故事，再加上餐桌文化的强力熏陶，我格外注意对细节的把控。唉，人无远虑，必有近忧，集团里人事斗争暗流涌动，老子时刻要扎好自己一亩三分地的篱笆墙，防患于未然。

作者：万里依然 日期：2010-09-30

一个月后的一天，张总忽然找我：“今年 H 分公司二期厂房已经投产，产能排集团各基地之首，所以老板去年把 H 公司升级为 A 集团总厂，今后集团经销商年度大会和集团表彰大会都在 H 公司召开。他们最近新竣工两栋宿舍楼，老板的意思是将其中一栋宿舍楼搞成精装修的内部酒店，专门接待到集团办事的经销商或回来开会的员工。雨经理，现在集团上下都知道你在设计方面有一手，所以老板亲自点将，叫你主持酒店设计及装修工作。”

“啊，张总，不会吧。我哪儿会室内设计啊？”

再说，我要去 H 公司搞装修，企划部又交给谁啊！

现在企划部接的活是汤总亲自交代下来的重要任务，走不开啊。要不，张总，您还是再帮忙说几句好话吧，我没戏，还是另请高明得了。”

“哼，晚了！”

这是老板和廖总意见，谁还敢再多说？

你小子少跟我偷奸耍滑，你以前做过产品包装设计吗？

没有吧，这次不也胜出了嘛，捎带手还把广告部打得唏哩哗啦。

哼，包装评审会上，你把产品死命粘在货架上，什么意思？

不想叫广告部沾光，自己就编造一堆谎话糊弄人？

MD，别人不晓得你的歪点子，我可清楚！

包装设计你能做，室内设计你就不能做吗？”

张总见我不甩起他，似乎有点生气，说话似连珠炮般打了过来。

见自己招数被张老大戳破，只好嘿嘿干笑一声，但我还在顽强抵抗着：“唉，张总，张总，您先消消火，这可两个概念啊。包装设计毕竟只是在家里动手动脑而已，可室内设计是在现场见真章的啊，这不赶鸭子上架吗？”

“别废话了，企划部要是你兼顾不过来，好办。我回头请示老板，喊老彭过来帮你管，他那边反正也没几个人，正好利用企划部充实一下队伍，哈哈。”

“呵呵，算老大您狠！”

成，您说吧，这事怎么干？”

唉，张总真会找人痛点，一抓一个准，抓准了跟臭虫一般，死命不撒嘴！

在人屋檐下，怎敢不低头？

还能说什么，只能答应下来。

未完待续中。。。。

这这里，先祝大家国庆快乐！

放假期间，哥们我要陪家人出去玩几天，所以咱们节后继续发贴，敬请关注。过节期间，我将回几个帖，基本跟销售有关，有兴趣的朋

友可以上来拍砖。

有人曾问我，帖子还有多长，其实我我也不知道，有兴趣就一直写下去，现在才写到八九年前的事，后面的故事才多呢，呵呵，是不是更惊心动魄，咱不知道，就知道我创业水平提高了，脑子更好使唤了，装修和广告两块业务也精进不少。。。。。

当然，如果大家觉得无聊，那咱就此封笔。

作者:万里依然 日期:2010-09-30

回复:

作者:淡淡心兰回复日期:2010-09-30

lz 初涉广告业的部分写的有些简单，有些地方看起来都不是很理解，比如你的第一个客户“必清鞋神”

相信通过你的死缠烂打是有机会见到他们老板，但是即使见到老板，他们又怎么会轻易把这么大一笔广告费用给你一个初出茅庐的年轻人呢？

你刚出道商务谈判就所向披靡了回答:天天去一个客户那里上班，连续一个月，算轻易得到广告？

呵呵，可累着俺了啊。帖子上说，有他们内部人帮衬，这是关键。老板只要知道我们媒介就成，计划都是北京分公司做的，老板负责审批，他那么大的老板，不必亲自了解如何在每一个媒介如何发布吧。

还有红牛广告代理公司总监的电话，怎么会随便就让你打通了呢？

而且你打过去就是他们总监接听的？

回答:打电话前，问问杨总，自然知晓他们媒介总监电话。那时

候因为报社谁也谈不下来,红牛已经是公开客户,谁都可以谈。此外,报社有规矩,每个业务员所客户后,都要填一张《客户登记表》,归广告部杨总管。

你打入 4A 公司的方式采用电话推销,但根据经验电话推销的方法时间长,见效慢,很难想象你能用这种方法在很短的时间内就打进那个圈子。

回答:呵呵,这问题嘛,你可能没仔细看帖子哦。我帖子上说了,先主攻几个客户,等混熟悉了,再由他们介绍朋友认识,然后打着朋友牌子,再利用小礼物一路公关下去。

这是一个相对封闭的圈子,大家都在圈子里来回跳槽,找几个朋友还不容易?

有朋友介绍,自然能顺利见到人,只要叫我见到人,我还摆不平他们?

哈,这个信心咱有。你说的电话拜访,那要拜访到猴年马月?咱不干傻事哦。

对不起,前面写比较仓促,让你看的费劲,所以到后面,我就开始详细描写一些细节了,好,请继续关注,多谢。祝节日快乐哦:)

作者:万里依然日期:2010-10-01

回复:

作者:御风噬魂回复日期:2010-10-01

楼主,你不厚道,你之前的谈判技巧,以及什么红鲑鱼什么的,乃至朝鲜托出苏联之类的材料,全都是借人家写的东西啊,借就借了,

还不告诉人家书名，不厚道啊，你看的《优势 XX》吧，缘分，我也看过那书~~~把书上的东西活用到实际生活上去，的确是个境界，虽然大家都看过那书，不过，我还没有 LZ 的觉悟，精神可嘉，方法可取。不过希望 LZ 诚实点，不然，我都几乎以为您就是谈判界的宗师呢。

回答：

哥们好。看完你的回帖，我汗都冒出来了，哈哈哈哈哈。

只有一个感觉，幸好我举例的案例，都是自己身上发生的，不然，天涯有那么多高人，早就能知道是不是从什么地方抄袭而来的呢。

可以说句大话，从纯业务角度出发，在广告业务和装修业务谈判上（其他方面咱不敢说大话，表现一般吧），我少有失败案例，一方面我对广告和装修熟悉，脑子反映快，另一方面，我在谈判上有心得体会。

那本书我确实看过，我发现人家总结很到位，比我自己的总结要好得多。虽然我也用过这些方法，但没人家总结的那么专业，于是借鉴过来。这点咱承认。但这个 10 年前的案例，为什么至今记忆深刻？

道理简单，我确实就是这么杀价的，而且就是按照这个方法去杀价的，事后，我也确实拿这案例在企划部研讨过。

至于你说我在企划部所谈折扣问题，我是这样看待的。

凡是大企业的广告主，对待弱势媒介，上来就有一个习惯，从五折开始往下砍。你可能没注意一个细节，孟总的初始报价是 10 万一块，打九折。

好，故事原文如下：

“黄总，我要真肯 5.5 万招商，那还不如我直接在过街桥上，打出‘速招广告，全城最低赔本价’的招商广告，多干脆。呵呵，我们都是痛快人，干脆二一添作五，我报 9.5 万，您报 5.5 万，各家让一步，最后 7.5 万成交。您看，我们对外报价是 15 万，现在打到了对折，即使您到公司汇报，按广告折扣成交惯例讲，5 折的谈判水平，谁还说您闲话就算到张总这块，您把广告统计数据一摆，他也得认可！”

请看，我对外报价是 15 万一块，虽然我见面也是 10 万报价，但这个 10 万的意义跟孟总初始报价的 10 万是两个概念，我是上来就打 6.6 折，之所以初始报 15 万，就是等着甲方来杀价。即使是价格我主动降到了 7.5 万，但看得出，这价格也不是最后价格。因为确实和 A 集团合作，名利不可双收。如果按照你的思路来谈，在实际工作中可能有些麻烦。

呵呵，毕竟让步幅度太小，就是证明甲方广告主谈判水平太差啦，他能甘心？

还有，再注意一个细节，虽然我主动让步了，但我得到了想要的付款方式，我是捆绑在一起谈的，这点很重要，非常关键。单价虽然值钱，但付款方式不好，即使单价再高，含义也不大。因为所以合同打官司都在 A 集团本地，想跟大集团打官司？

估计等三年后再说吧。钱收不回来，单价高还有含义吗？

我跟 A 集团法务部很多律师是哥们，这点我清楚。

如果在实际工作中，我如果是孟总角色，在付款不错情况下，最后底价多少，要看判赔对手业务水平和精神意志力了，不是？

那次广告谈判很成功，而且是故意杀价给老板看的。孟老板因耍女人过度，公司倒闭了，他也确实曾经是老板好友。

靠，越是老板好友，我越不给情面，为什么？

叫他们到老板那里告我的状啊，他们越告状，不是反面证明我越维护公司利益吗？

越是一个忠诚的员工吗？

老板自然喜欢这样的人。

千万别说咱狡猾啊，哈。

但有一点咱要申明，我没抄袭那书本，只是把他的说法运用过来，这样比我自己总结的谈判心得要好一些，或者更精炼一些，谁不想看更好的浓缩精华呢？

说实话，每年我有个读书计划，看过和借鉴的书很多，但我觉得灵活运用到工作中才是关键。如果每个案例都要讲点背后的故事，甚至是写作心得，多累呀。呵呵，没说出书名，还请多多包涵。

好，再次感谢你的仔细和热情，希望我们一起进步。顺祝节日快乐：)

作者：万里依然 日期：2010-10-01

回复：

作者：qq287784409

看完拉，雨兄的智慧、见识不错，值得学习，节日当娱乐一下，有很多人回问楼主为什么不写前2女朋友之前的感情历程，那不定哪天被谁看到了，岂不给自己制造麻烦？

因为他现在找到符合自己条件的嫂子，要写也只能重点写她，或许弟弟以后，她将成为第3主人公重点介绍，更或许她的原因让他再次离乡来到深圳。。。要是楼主写小说可能啥都带有吸引眼球，或许真带大部分亲身经历，大家主要学习其精神把细看后的小小读后感。

回答：看完您的回帖，唉，一个评价：哥们您是一个睿智人！

能前知500年，后晓500年？

基本把咱心思说到家了。

今后应该“禁止”

您再发言！

哈哈：)前两个都没成，写出来也没什么意思。直到今天，我也认为前两个人回忆价值不大。

我媳妇可真值得大书特书，她能力和眼光比咱强多，确实符合“雨六条”，而且还超出一大截，追她的人多了去了。

但别的不说，只说在工作上，我就不如她有本事。当然，咱也不是怂人，各有擅长罢了，没点真本事她肯下嫁给我？

洗洗睡吧。

我们工作方式完全是两类人，完全完全不同。她对我的口头禅：

“你怎么做事那么差劲啊！”

或者“你做事真够差劲的！”

靠，我做事儿真有那么差吗？

到时候还请大家给评评理啊。经常听到这几句评价，对了，包括在今天又曾耳闻，哈，气得我哭笑不得。我真的很笨吗？

有时候自己都开始怀疑上了。

呵呵，按照时间出场顺利，她就做第三号主人公吧。有兴趣看帖子的朋友就请继续关注吧，估摸这帖子即使写到春节，也写不完。到时大家可别都在水里潜着，时不时上来冒个泡哦。呵呵，好，希望大家国庆开心。

作者：万里依然日期：2010-10-02

回复：

作者：海阔澜蔚回复日期：2010-09-30

帖子看了三天，有楼主名字的都看了，看到很多朋友质疑楼主内容的真实性，我觉得倒是没有必要的，包括楼主的回帖在内，如果没有一定深度的实践经验，仅是普通的文学创作，很难把策划情节描写的如此细微，当然楼主可能仅是上述情节的参与者，不过一位如此细心的参与者，把别人的过程，糅合在一起变成自己的经历表达出来，那我相信这个人也基本是个策划高手了。综上所述，楼主在营销策划方面是个高手。。。。。。。

回答：哥们好。评价您的回帖：知音朋友！

呵呵，您关于孙悟空比喻，我领教了。贴切、形象又生动。

需要说明两点。

从开篇开始，我做的所有事情，不论是广告还是装修，思路基本不变。我有些不拘一格，喜欢标新立异，不按常规出牌，说白了，我喜欢做点有创造的东西出来。帖子里讲的事，如果仔细分析，基本都是一个路数出来的，这就说明事情都是我做下的，如果是别人做的，

其思路难保跟我的思路对不上号，对不？

您的建议我接受。现在讲的故事是 9 年前的事，那时咱还没这等觉悟呢，水平就是当时的表现，但绝对不代表现在的水平。也许现在我有提高呢？

醒悟了呢？

正像过节后，我将写在 A 集团第一次做装修的经历，那次的作品有些震撼力，但是自己最高水平？

不是啦，后来又为 A 集团再做室内设计，水平又提高一大截。呵呵，这些故事我会写出来的，可见我的水平也在提高呀。

这个帖子有意思的地方在于，您可以发现我从出道以来，每年都在进步，不光是业务上，还有思维上，从刚涉及广告业开始，懵懂中啥也不会，等到了 A 集团做事情的时候，是不是水平提高了？

刚进 A 集团和孟总的谈判是我最高水平？

不是啦，小儿科。有兴趣的话，可以一直关注下去，2006 年我的购买谈判，一个策划思路就为那家上市公司节约几百万广告费，那是我当时的代表作。

呵呵，给点时间，容我慢慢写啊。但写到 2009 年下半年，又发生一件故事，还是跟谈判有关系，哈，更有意思。

对了，今年还发生好多故事呢。

好，请继续关注，我也是在成长中不断提高自己的水平，在失败中不断总结经验教训，好，到时候请看我如何总结自己的失败。唉，那时候根本不懂这些，只是埋头苦干，傻干。

可以说，孙悟空的比喻非常恰当，我有点小本事，勤奋有理想，知识面不错，工作讲方法，带团队一流，但这些优点还不足以真正成功，所以屡次失败。为什么创业成功率只有 5%？

创业是对创业者综合素质的全面考验，只要经受住残酷考验才能成功。

我出身书香门第，身边没有经商的人，家族里虽然有商界杰出人物，但远隔万里，无从言谈身教。所有经商门道都是自己一次次成功与失败中摸索中得到的。所以，现在回头再看当初的创业，就自己这点微末道行也想成功？

靠，洗洗睡吧。

未来创业我将如何？

实话说，谁敢打保票一定成功？

我只相信一句话，努力了可能成功，不努力是一定不会成功的！

只要我们还在奋斗的路上，上天总该有开眼的时候吧。

最后说一句，从哥们您的回帖看，水平很高！

天涯真是个高手出没的地方。希望哥们您多回帖，互相交流得了，我可是一个爱学习的进步青年呢，哈。好，顺祝节日快乐：)

作者：万里依然日期：2010-10-04

回复：

作者：yunsheng0001

我初期的想法是这样的：

一、先引起消费者的兴趣。

我打算在校园显眼的地方挂上横幅，横幅内容“过年回家带点啥？当然是三丕叶人参”

（注：人参以丕叶多少来断定质量好坏，以此行话引起消费者的兴趣）

回答：还有一个口号似乎更有吸引力：“同校学友讲诚信，三丕叶人参奉送礼”。同校学生诚信更好，虽然学友间互不认识，但这面大旗扛起来，比啥都强。因为我不相信你会去骗小学友，好，我相信你，其他学友呢？

自然也是相信。

在销售中，要反复强调这点。

二、散发人参常识传单。

印一千份人参常识传单（我们主要定位的消费群为大一，大二的学生，因为这类学生资金充沛，比较有购买力，我们校区大一大二加一起估计有三千多人），主要讲解人参的作用，如何辨别人参等内容，让消费者对人参有个大概的了解。

回答：再进一步深挖，你可以搞几根野生人参、假人参、人工人参等实物，通过实物讲解比图册讲解更生动，印象更深刻。

三、在校园里摆展台，进行销售。

展台大概三米，后面竖一面三夹板，用红布包装，打上我们供货商的公司名称，同时销售人员佩戴工作牌，名片，以此增强消费者对产品的信任。

回答：1、为了进一步增加同学们的信任度，似乎还可以和学生

会联合，招勤工俭学的同学，打出学校牌子更是锦上添花的举措。2、购买后实名签名，说是方便退换货，实则为了宣传，一个厚厚的客户登记表，也许更能增加信任度。

四、产品销售。产品销售分两种，散装和精装。散装以两为单位定价，精装以盒为单位定价！

回答：你把自己的人参分成三大类。

1、超高价产品（类似宝马7系）。完全是顶级人参+高级包装，不是要你卖出多少高价产品，是为了显示你的品牌实力。给消费者一个对比印象，拉升品牌形象，抬高身家和专业形象。试想，没有宝马7系在那里硬邦邦地站着，宝马1系还能卖20多万一辆？

别逗了。

2、价格适中产品（宝马5系、3系）。这类是主力销售产品，产品性价比高，单品利润合适，属于竞争性产品。（该系列还可再细分成两系列，一个价格稍高，一个价格稍低）

3、价格低廉产品（宝马1系）。这类产品是为了赚足人气。你要控制好利润，少赚或者微利点啊，为了喊更多的人过来买。属于牺牲性产品。

消费者看看高价，太贵买不起（说白了，也为消费者提供一种心里安慰）。再看看低价产品，包装又不咋地放弃，好，选中档产品看来是不错选择。

下面是你没说的问题：

人参销售不同于一般商品，不用大肆介绍人参的功效，地球人全

知道。那人参销售的关键是什么？

人家为什么要到你摊位上买人参？

两点因素至关重要。首先是信任。没有信任就想卖人参？

没有可能。其次是价格。价格没优势，销售不畅。所有你要做的工作都要围绕“信任”

二字做准备！

如果你不是校友而去卖人参，我不会回帖，呵呵。

价格问题很敏感。你没说人参的价位问题，你打算如何说？

通过什么方式表现你的便宜？

我认为你事先要做个工作，通过走访人参销售渠道，了解和采集价格（图片、视频、登记表），然后打印出来一张统计表，表上要涵盖品牌、渠道、产品照片、价格、电话、地址、采集信息的时间。通过这张表，你能告诉消费者很多信息，显得你好专业哦，更能增加校友对你的信任。但谁会认真看这表？

做秀而已。一句话，你要证明你的价格有优势。

注意几个细节。

在拿取人参时，最好带上白手套，显得专业和敬业。虽然完全不用带手套，唉，表演嘛。

亮出你的真实身份，姓名、专业、年级等等，是学生会干部？

销售团队里要是没有，最好请一个过来压阵。

所谓货卖堆山，你摆摊时，打算摆多少货源出来？

货摆少了显寒酸，没人气；货摆多了，进货资金压力大。不如你

多摆包装盒，身背后包装盒少放真人参，生意好再多进货嘛。

你销售政策除了 A 计划，还有 B 计划吗？

比如，有组团购买有优惠吗？

针对整个寝室有特殊优惠吗？

或买几赠一？

帮你拉客怎么算？

像五星级酒店一样，桌子上摆一盘薄荷口香糖（20 块钱一大包。

如果冬天来了，就换成其他有意思的糖果），谈的时候，请同学随便吃糖（糖衣炮弹？

），是不是能拉近双方感情？

（可以举一反三。比如，摊位不要在风口处，冬天户外站不住人啊）

关于销售问题，可以写几十本书了。呵呵，还是那句话，自己多琢磨，多看书，多请教，多实践，水平自然能有提高。

大学生买人参，一般是送谁？

想象中，好像多送父母或感恩老师？

（纯属猜测）。好，你觉得如果是学生送父母，他们会怎么想？

你该有个简单的市场调查。比如，包装盒要彩纸包裹吗？

专业机构出具的质量证书？

还有，女生送和男生送，有明显区别吗？

到底谁是主力购买人群？

多听同学反馈意见，及时改进。

我对人参和校园都不熟，手头也没调查数据，只能根据一般常识说点小建议，说得不好，还望多担待呀，呵呵。提前祝哥们你生意兴隆哦：)

对了，多说一句。不少朋友回帖，叫我帮忙出点点子。

但有些帖子，我实在不好回，介绍情况不到 50 个字，希望写个千字文回帖？

可能吗？

先不说敬业情况，只说态度。呵呵，有点意思。一句话，写得很详细，情况介绍周全，我可能回帖。写的简单，寥寥数个字，那一定是没法回的。咱不是行行精通的大罗神仙，再加上水平不济，如何回？

还望大家多体谅。

作者：万里依然日期：2010-10-04

回复：

作者：排队吃苹果回复日期：2010-10-04

潜水很久，看了楼主经历，收获颇多。楼主无以论比的口才，不论是引用故事，还是分析利弊，谈判时的咄咄逼人，还是吹牛时的插科打混，楼主那叫一个如鱼得水，精彩万分！

简单来讲，就是永远在舞台中心，聚光灯下的人物。也许这才是最重要的？

想想如果楼主没有这样一张嘴，恐怕是不会有今天之成就的。想想本人自认头脑不差，差就差在一张嘴上，常常言不能尽，词不达意，笑话说得不好笑，谈判说不服别人。那叫一个郁闷！

不知楼主有什么好办法，让口才提升一下？

回答：哥们把我看得很透哦，呵呵，不瞒您说，我口才还成，跟什么客户都能成为聊友。但以前和你一样。唉，说段痛苦的往事，大学时，我是见到姑娘就脸红！

后来嘴巴贫了后，反了，是姑娘见我脸红了，呵呵，玩笑话。

锻炼口才 3 个途径：1、多说勤加练习，不怕丢人，慢慢就有体会了。当然还要动脑子，比如，如何形容一个人？

如何描述清楚一件事情。多想想如何提高口才的办法，自然有收获。

我跟 A 集团总裁身上学到一招，他说话总是分成第一，第二，第三，条理清楚。你能发现，我帖子里在大段描述时，一定也是第一，第二，第三，分成几个要点来分别叙述。对，我说话时，也是第一，第二，第三，为的是叫人家听的清楚，这个需要额外锻炼哦，需要强迫自己分成几点来说事情。

2、多看书。看书多了，自然能提高说话速度和脑子反映速度。我看一份《环球时报》，90 分钟全部读完，不是天生的，而是长期训练的结果。

3、多听评书。我讲故事，很多人爱听，那是我刻意模仿单田芳老师讲故事的手法。学的不好，但够用。有时间多听听评书，揣摩人家是如何讲故事，讲一件事情的。对，要加注自己感情去讲事情！

这是我听评书后，锻炼口才的一大收获。

锻炼口才技巧很多，你只要有心，当然能功到自然成，难事怕有

心嘛，是不？

好，顺祝节日快乐哦。唉，嘴巴贫也不好，也有被人修理的时候。

哈：)

作者：万里依然 日期：2010-10-07

回复：

作者：zilindianying

雨哥您好！

您的帖子来回读了 2 遍，真是受益匪浅，同时也是感慨颇多啊，小弟不才，没有雨哥的博学多识和丰富的阅历，还希望创业的道路上还请雨哥能给我们这些 80 后年轻人指点迷津！

答复：

看完你的帖子，觉得你脑子不白给，思路清晰明确，是个人才呀，再加上你青春无敌，未来该有好的前景。呵呵。

你说得项目，简单说，叫 DM 直投杂志。我的建议是，你别做。

先跟你说段我的经历，我第一次破产后，转行去做装修赚钱还债，但中间发生了一个插曲。当时有个老板听说我似乎有点本事，就喊我过去帮他做一份 DM 直投杂志，面向北京几十万外资白领。我心动了，那个老板还算有钱，双方谈好条件，我做总经理，他做董事长。我们就开干了。

杂志是一份针对北京白领的 DM 直投周刊杂志，市场无任何竞争对手，全铜版纸印刷，32 版，只在写字楼里免费派送。你能猜到经营杂志的手段吧，呵呵，我出的第一招就是通过朋友介绍，联系到《环

球时报》驻纽约、巴黎、米兰、伦敦和东京的记者群，请他们在当地拍摄街面上的时尚人群穿着，什么风格的都要，那时网络没现在发达，资讯有限，但我们周刊时尚版是与和世界时尚同步，全是顶级时尚图片，成群的美女和高级服饰，对北京白领来说，确实有视觉冲击力，图文并茂很好看。此外，我还有不少好点子，就不一一说了啊。

杂志发行逐月增加，第一个月赔了大约 30 万，第二个月赔了 40 万，第三个赔了 40 万，但第三个月开始有了 10 多万广告收入（先期主要是外企招聘信息）。正当杂志开始有所起色时，但第四个月杂志被查封，因为刊号注册问题（那是刊号管制还比较严）而被迫停刊。我呢，没办法，又去干地盘工了，呵呵，帖子里没写这段，因为没啥好说的。

讲我往事是要说明：DM 直投杂志前期需要很大的投入，你有这笔费用？

你的编辑虽然思路不错，地域针对性强，但现在网络发达，汽车专刊林立，我看未必有前途。而且你的编辑水平比我厉害？

你擅长专业编辑还是新闻抓选题？

你有汽车背景吗？

你有内部消息来源吗？

你有行业人脉吗？

你有从业经验吗？

千万别花钱买学习，很不值当。

如果你想持续发展，你就得建立庞大的会员（至少要知道客户群

地址吧，不然杂志如何投寄？

) 于是，就牵涉到 DM 直投杂志的发行，绝对费钱，邮寄？

雇人直投？

定点取阅？

但这些如何如何说服客户在你杂志上投放广告？

发行量大了，你亏损（因为 DM 杂志不能卖钱，办书号发行你得上交管理费），发行量小了，广告效果不出来。简直是两难。

在中国，我见过很多 DM 直投杂志，银行、房地产、家居等行业都有，但没有一个发展很好的，为什么？

道理简单，客户连正规杂志的广告投放都顾不及，还能顾及 DM 杂志？

你还不了解媒介。一个广告客户在报纸上做广告，考虑三点：1、发行量。你能如何说服客户，你的发行量是真实的？

这是 DM 直投杂志的一大软肋，即使是去公证处公正，也没信服力，因为这期是这个发行量，下期可能就缩减。

2、媒介公信力，读者阅读报纸，是因为相信报纸，既然相信报纸，潜意识里就有相信报纸广告的可能。越是强势媒介，公信力越高，广告价格也就越高，《环球时报》广告的公信力肯定比《深圳晚报》广告的公信力强得多，就是这道理。这就好比客户是站在媒介公信力的肩膀上打广告，以增加自己广告的公信力。但 DM 直投杂志的公信力如何？

肯定比不过正规杂志，这是 DM 软肋，谁也克服不了。

3、报纸定位，即读者群受众面貌。你的DM直投杂志如果定位高端，低端车不会去找你(奔驰、宝马只做顶级杂志，跑车还不做广告)，高端车看不上你，如果你定位低端，高端车歇菜了，低档车更不投你，因为一旦投放，就证明自己是低档车！

尽管自己明知是低档车，那也不能说自己是低档货。你看电视广告，十几万的车都敢说“尊贵”

二字。什么品牌都想拔高自己身份，汽车也不例外。

再说一点，你敢在杂志上讲真话不？

杂志肯定要评论一部车的优劣，好话随便说，可你一旦要真要公正，说什么牌子汽车有几点问题，什么车子没几个毛病啊，简直浑身都是刺，但你真敢说吗？

图个痛快，你使劲说了人家的坏，还想去谈他们的广告？

洗洗睡吧。但如果你不说差的，只捡说的好夸，那就跟市面上汽车杂志一个样子，如何差异化？

但没有广告来源，你如何生存？

既然DM直投杂志公信力不够，客户如何相信你的广告？

广告效果如何激发出来？

很多修理厂有猫腻，他们跑到你杂志上刊登广告，你没时间一家家去考察吧，如果客户拿着你的杂志去修车，出了问题，他们还会信这边杂志？

这事发生在报纸上无所谓，但DM直投杂志就不成。读者群没了，客户投放广告看不到效果，还会继续投？

简直是恶性循环哦。

你可以打听打听，4S 愿意和你合作吗？

他们合作大都是豆腐块的小广告，根本养不活杂志。

从你描述的市场，看起来还是不错的，但我觉得你现在还不具备媒介经验、发行能力、广告资历，资金也是个问题，所以，我举得你是看得见蛋糕，但不一定能吃的照。报业有句话，三年养一报，杂志是要靠养的，需要人气积累的，但这都需要大笔资金的支持哦。

媒介经验很重要，比如，随便举个例，你要招聘美编，他说自己如何了得，做出来的版式市场认可吗？

你了解杂志或报纸排版的奥秘吗？

我在那本财经杂志，据说前后换了无数美编，都没搞定杂志封面的风格，直到后面我们杂志社反复开会商讨，才决定“学习《财经》杂志风格”！

靠，这也算开会结果？

呵呵，后来花重金请来一位重量级摄影记者，专门拍摄封面照片，才算最后解决问题。可见，传媒经验的重要性啊。

再举个小例子，那年我们请谢霆锋做广告，拍摄闲暇时，和导演聊天，他告诉我，前几天他去拍一个品牌汽车的硬照，现场怎么也找不到感觉，照片拍摄完总感觉汽车发飘，后来打电话问圈里人，才明白要往汽车里放大米或其他重物，使劲压住车子……

我是想说，创业前，对行业的知识储备很关键，最好什么都知道一些，拍摄汽车照片跟你办杂志有关联吗？

似乎目前关系还不大，但谁敢说一定没有呢？

给个建议，别跟猛子似的一头就扎进去啊，呵呵，你脑子很聪明，思维灵活，要不再多考虑考虑？

大家过节过得不错吧，我嘛，怎是一个累字可以形容的？

呵呵

好，明天继续发帖，敬请关注

作者：万里依然 日期：2010-10-08

书接上文，我接了酒店装修的活，然后呢？

听张总讲完，我才知道廖总原先是让工程部全权负责办理这事儿，但他们搞了一个装饰公司竞标会，据说开得比较差劲。老板、汤总和廖总既不喜欢那些破设计，又嫌酒店整体装修费高过高，所以暂停竞标活动。后来老板点名喊我过去督办酒店装修事宜，H公司的采购部和工程部协办。

送走张总，我回到办公室，一人傻呆呆坐了半晌。我之所以不愿意去接酒店装修，自有道理可言。如果在A集团搞工程做装修，岂不又回到老路去？

靠，还不如自己开公司赚钱呢，整天又和地盘工搅和一起，多没劲的买卖！

很不乐意！

所以我在A集团对所有高管从来不讲有过装修经历这档事儿，只是和手下人闲聊时，轻描淡写提过几句罢了。但张总连威胁带暗示，还抬出老板压人，人家嘴大，咱嘴小，唉，我是不得已而为之。

但我心里清楚，一旦做了酒店装修，必然暴露自己另外一个本行，今后肯定少不了要和工程部打交道，那广告、企划这两大摊子又该怎么办？

难道辛辛苦苦带起来的企划部最后真的要拱手让人？

还有，咱还雄心勃勃地惦记老彭那摊事情呢。但老板亲自点将，不可不去，不仅要去，而且去了还要干好，几个月内自己根本没时间照应企划部，又该如何管理？

对了，外面可还有一头野狼在盯着咱呢，烦！

唉，全是扎手问题，只能走一步看一步啦。

白天没精打采，晚上辗转难眠到半夜才昏昏沉沉睡去。

打进A集团头一次失眠了。直到第二天下午，我才谋定对策，赶紧拨通张总电话：“老大，后天我动身，不过为了不耽误您这边的事儿，我想请您帮个忙。”

“知道你要来讨价还价，呵呵，习惯性出牌，说吧，又咋啦？”

“呵呵，还是张总了解我呀。那咱就直说了啊。去做酒店没问题，保证完成任务，但企划部工作也不能丢，所以有三个小小请求。第一，把小黄调回C市暂时接替我，小黄您自然熟啦，公司交代的事儿他有能力办好；第二，我想调赵一笑去H分公司做企划部副部长，暂时接替小黄，小赵跟您也打过交道，能力不错，还请您跟人力部打声招呼，帮忙保荐一下；第三，再麻烦您跟廖总吱会一声，我去H公司，除了做酒店外，还能管起来企划部，所以暂时调回小黄。”

“呵呵，小雨啊，怎么公司每次找你办事，你都是先提要求后做

事呢？

这毛病都跟北京学来的吧？

这是给我下任务呢，还是在提请求？”

“呵呵，您可是排集团十大高管之列，我哪儿敢跟您面前下任务啊，这不，解决不了的问题才求到您门上吗？

再说了，我在 A 集团只跟您熟，不找您帮忙找谁？

您不帮我又谁帮我？”

“MD，嘴巴抹蜜，好，就这些破事吧，再没其他骚事了？”

“没，真没了！”

呵呵，谢谢您。”

放下电话，长出一口气。小黄能力强，工作态度最像我，叫他回来临时顶替我统管企划部，还算个上全之策。再借机帮赵一笑谋到一个副部长职位，也算安抚他最近烦躁的情绪，一举双得。唉，带个部门，人多想法多，操心！

这次去 H 分公司，我决定带上阿伟去。一是他想跟我学点东西，二是多个帮手，给我好打个下手。可谁知我这一去，竟然是在 A 集团工作 5 年当中所度过的最累的五个月，整个人足足瘦掉 10 斤肉，身上留下铜钱大小的伤疤至今还在小腿处。

等小黄回来交代完任务，带上一笑和阿伟赶紧奔赴新战场。H 市分公司位于“工业开发区，占地 400 多亩，经过几年持续开发，现已建成 5 座现代化大型厂房，1 座物流中心，1 座动力车间，3 栋员工宿舍楼，1 栋综合办公楼，1 栋科研楼，外加 1 座迎宾酒店。

整个厂区花团锦簇，绿树成荫，假山瀑布，小桥流水，很有花园工厂的味道，可以说厂区环境比 C 公司强的不是一个档次。难怪老板要把 H 分公司升级为生产研发总部呢。

头一次来到 H 公司，感觉厂区好大。放眼望去，身边提货送货的货柜车来来往往不断，穿着工作制服的员工们在厂区内上下穿梭，好一派兴旺发达的生产景象。我是越走自豪感越强，越走越佩服老板才干，真为自己能在 A 集团打工学习而感到无比骄傲。

在总经理办公室里刚一见到廖总，廖总对我很客气：“呵呵，雨经理来了啊，辛苦啦，来，坐，坐。”

大会上见过廖总两次面，只不过还没认真说过话。50 多岁的他，肩宽体阔，双眼倍儿亮，面色红润，气势威严，乌黑浓密的头发永远都梳理得整整齐齐，好一副老板派头。老板给廖总安排的座驾是奔驰 S 级，在集团内部只有 4 人能享受如此待遇，而张总座驾只不过是别克，廖总在集团地位可见一斑。

作者：万里依然日期：2010-10-08

我半个屁股坐在沙发上，身子前倾，一边认真听廖总介绍情况，一边速记谈话要点。原来，经销商一进 H 公司厂大门，就要开始被洗脑，所有接待工作目标只有一个，让经销商充分信任 A 集团，信任集团未来持续发展力，信任产品畅销，从而提高经销商忠诚度，以便叫他们多打货款。但因为厂区到市中心还有二十公里远，经销商到厂子办事来回跑不方便，有些经销商因为着急赶回市场，所以还没来得及参观工厂和流水生产线，就不得不办完事赶紧拔腿走人，无形中浪费

了宝贵的宣传资源。

为了更好服务经销商和供应商队伍，销售总部给集团建议，把新建的一栋宿舍楼拿出来改建成四星级迎宾酒店，用于接待四方宾客和合作伙伴，好处有六大项：第一，酒店能创收。每天来自全国各地到厂子办事的经销商和供应商络绎不绝，客流量有保证，而住宿费可从经销商和供应商帐上扣除；第二，方便大家办事。省去来回跑的时间和麻烦，为经销商提供便利条件；第三，提供参观便利，强化熏陶经销商想法。站在窗户前使劲看吧，厂子里从早忙到晚，每天要接待多少辆提货车？

晚上直到深夜工人们还在加班加点抢活儿干，多红火的生意，好一派繁荣的生产忙碌景象。你不想做？

喂，有的是人想接替你！

第四，方便经销商们交流。住在一起，大家就有机会互相探讨当地市场发展状况，交流销售心得。有对比才有刺激，有刺激才有动力，有动力才有销量，销售总部谙熟经销商心里所思所想，就是要提供一个能刺激大家玩命干活的平台出来，以为在自己一亩三分地称王称霸就很了不起？

自己的销量在区域排第一就不得了？

天外有天，大家去比试吧；

第五，节约集团行政开支。每年集团年度员工表彰大会，各省市销售代表都要住在外面酒店，现在不必了，大部分人能住进自己酒店，无形中节约了大量行政成本；

第六，渲染集团实力。没有资金实力的集团，能修建专门接待经销商的酒店？

别逗了，只能证明 A 集团销售网络的健全和经销商、供应商数量的庞大。经销商和供应商们也都是成功商人，这点他们自然心知肚明。

作者：万里依然 日期：2010-10-08

廖总还告诉我，规划装修这栋酒店是集团主要领导集体讨论过的，需要立刻动工，工期只有 5 个月时间。改造成酒店的宿舍楼建筑面积有 5800 平米，是一栋不带电梯的 4 层白楼。主体和外墙已经竣工，但内部空间隔断都还没打，正等着装修图纸再继续完工。工程部上次招标请了 8 家装饰公司参与竞标，他们完成了室内平面规划、标间效果图和初步报价的竞标工作，但惹来老板、汤总和廖总的集体否定。否定原因很多，关键在于全包价，装饰公司报价从 1800 万到 2300 万不等，主流报价大概在 2000 万上下。

等报告打上去，老板对工程总部吼道：“做一栋小酒店装修，需要 2300 万？”

疯了吧，哪里要那么多钱？

我看顶多 800 万就能拿下！”

当我听到这块装修费用时，不禁大吃一惊，脱口而出：“啊，廖总，只有 800 万装修费？”

就要做四星级标准的酒店？”

“对，按老板意思执行！”

廖总态度坚决回道。

“啊，廖总，800万装5800平米酒店，折合下来不到1400元/平米，连三星级都还不够，三星酒店还要2000多块一平米呢，这……这，就这点投资？”

咱不能用嘴巴去装啊。

廖总，这大概是老板随口一说的意思吧。”

廖总听完，并不鲫鱼反驳，甚至开始拿我打趣：“呵呵，雨经理，没想到你对酒店装修门清啊，说起来头头是道，以前干过？”

作者：万里依然 日期：2010-10-08

听到只有区区千万投资，这可不是好开玩笑的事儿，真有些急眼了，简直是掉地上的头发都能根根竖立起来，我连忙申诉请示：“廖总，您说笑了，我只是出门前在网上搜了些这方面信息，没干过，真是一间酒店客房都没装过。张总跟我说的只是酒店设计这块领导们不满意，可没说还有资金的事儿啊。就这点投资怎么装？”

有点够呛，要不廖总，您看看能否再通融通融？”

“在A集团工作，就是要不断创造奇迹，为集团创造超额价值和利润，否则老板请我们还做什么事儿？”

如果投资充足，只要工程部几个人管理一下不就得了？

还用兴师动众请你过来？

还用张总亲自打电话帮你安排企划部的事儿？”

廖总果然名不虚传，说话斩钉截铁，吐吐沫是颗钉，容不得半点商量，一顿雷烟火炮把我给拍回去了。

未完待续中。。。。

酒店装修工程的故事就此展开，敬请关注

作者:万里依然 日期:2010-10-08

回复:

作者: zhpsih 回复日期: 2010-10-08

万里依然大哥，您好，您大概长我十岁，我也是从小在北京海淀长大。所以叫您一声大哥吧。看了您的经历，居然就没停下来，很激动，您是个聪明人，在遇到问题的时候能够想到举一反三，而且永远正积极的思考，很值得我学习。

看到您的帖子我很兴奋，这个账号也是为能和您交流特意注册的。。。。。

回答：谢谢哥们的鼓励。你家庭和我家庭一样，都是知识分子出身，现在我们又从事商业，所有事情都要靠自己来摸索，痛苦。

看完你的回帖，我有个小建议，你提的问题，我在帖子里都写清楚了。因为你遇见的问题，也是当初我遇见的，而且很多地方有相似的地方。比如，你说如何开展工作，如何带好团队，以及公司内耗等问题，帖子里都有说，不如再仔细看看？

举个例子，我刚去 C 市分公司企划部的时候，我数了数，上面各个分公司老大和销售老总们，加起来有 18 个之多，我就从服务这 18 个老总开始的，活不论大小，什么都抢着干，慢慢大家就开始了解我的能力和服务精神了，自然局面被逐渐打开。记得我第一活接的是张总的，他要去市政府汇报工作，想做个漂亮的汇报材料封面，喊我去设计，给 4 天时间，我呢，第二天就提交了三稿，完全出乎他的意料，

呵呵，这就是我的见面礼，活虽然很小，但咱态度好呀，比说什么都强。为什么我要怎么做？

帖子里全有答案。

我在 A 集团 40% 以上的时间是搞协调各部门工作，不停地沟通、汇报、传达旨意。没办法，公司大了，破事就多。

还是那位张总，记得有一次，估计他被老板数落了一顿，结果晚上和我聊公司的事情，整整聊到夜里 12 点，我屁股早就想开拔了，可没办法，只能洗耳恭听。结果他是发完牢骚，也爽了，抬腿走人。我呢，晚上的活全给耽误了，还出不得半点声儿。唉，大集团里做事，除了甲方快感叫人向往，其实做起事情来，非常累人，压力大，而且这类事情多了去了，几乎隔三岔五就整一回事情出来。靠，我的半头白发都是叫 A 集团给搞出来的。

很多朋友建议我把提出问题—分析问题—解决问题的思路，写个详细案例出来，供大家参考。也有朋友把自己的分析写了出来，我看后，觉得似乎还没上路，基本还属于生套上去的，显然没仔细揣摩帖子里写的方法（恕我直言啊）。

好，过几天，我将讲述一个详细的运用案例，请大家看我是如何运用该方法破解难题，敬请关注。当然，写的不好，或用的不好，也请多多指正，我们是互相学习！

作者：万里依然 日期：2010-10-09

书接上文

尽管被灭了回来，但我不死心，还得耐着性子慢慢解释：“廖总，

我说得都是实情，四星级酒店有四星级的装修标准，对大理石、地毯、卫生间、智能化管理等等方面都有相关规定，这些是要用钱铺装的啊。”

见我真的愁眉不展起来，完全失去了刚进门那会儿的意气风发，廖总缓和了一下语气，笑着说：“呵呵，雨经理，看来你还不了解老板的做事风格，装饰效果达到四星标准，并不代表材料都是按四星标准采购啊。”

“廖总，您能再说细致点吗？”

确实我还不了解老板思路，要不您先教教我吧。”

好像被打了一针醒脑针，脑子有些开窍。

“我又不懂装修，没法再细说啦，这个也是我的理解。”

好了，你要尽快熟悉装修业务。先到工程部找庞经理，他会给你相关资料。你任务有四个，首先，负责设计和把控工程预算；其次，以你为主，负责招标施工单位；再次，全面负责施工进度和质量；最后，负责后期酒店所有采购项目。采购部和工程部都会配合你工作，老板已经授权，你可以随时调动他们。”

说完，廖总把老板批示推到我面前，这是一份工程部的请示报告，老板就在请示报告上直接批示：“1、请廖总全权督办酒店装修事宜；2、请企划部雨经理协助廖总，负责主持全面具体工作；3、工程部、采购部、财务部全力配合；4、装修费控制在800万左右；5、酒店年底前完工，春节前投入使用。”

看完批示，心里拔凉拔凉。见我没表态，廖总站起来，走到跟前随意拍了拍我肩膀，面带微笑说道：“呵呵，老板喜欢用外行领导内

行做事，这是 A 集团文化。我原来做销售出身，没管过生产，现在不照样管得好好的？

我不也没做过装修，老板照样让我做总负责人。雨经理，你也别太着急，我们相信你有这个实力，能圆满完成任务。”

还能说什么？

只能勉强答应下来。临出门时，廖总又笑着说：“全集团所有员工，只要是在厂子里上班的，有一个算一个，全都统一着装，除老板以外，你算第二人。呵呵，听说张总为这个还罚了你不下 3 次的款，可你是屡罚屡犯。

这次喊你来，要怪就怪就你穿着吧。呵呵~”

作者：万里依然日期：2010-10-09

“啊，这是为什么？”

完全出乎意料，我疑惑不解问道。

说了半天话，头一次见廖总爽朗地笑开了：“有人发现你穿衣戴帽有个性，搞得跟艺术家似的，于是就把你推荐给老板了。哈哈~”

“啊，谁‘好心’推荐呀，嘿，往严重里说，这不是害人吗？

穿衣服戴帽跟室内设计没啥关联啊？”

要不是碍于廖总面子，老子差点爆粗口。

“呵呵，以后有机会你就知道了。闲话少说，赶紧去熟悉情况，有问题尽管找我。小王，你过来一下。”

廖总喊来他的秘书，叫秘书到后勤部替我安排一间单人宿舍。顺便再介绍一下 H 公司情况。即使是一个漂亮女孩在我面前晃哟，也根

本没啥感觉。我眼神有些恍惚，反应迟钝，蔫头耷脑地感觉浑身乏力，仿佛背着三座大山，步履蹒跚地走出了总办。

打上班第一天开始，我就没被培养出一个好的穿着习惯，所以后来自由散漫惯了，也就是无所谓啦。A集团有规定，在厂子上班的员工必须穿工装，但我从来不屌。刚开始我人头不熟，胆子小些，所以还穿了几天工装应应景，但发现一穿上这玩意儿，浑身就不自在，坐也不是，站也不是，不到三周，便不知不觉地回到了从前。

好嘛，夏天的装束就是上身套件花衬衫，要有多花就有多花，下面筒条大号沙滩裤，也是颜色浓烈，纯白袜配淡咖啡色休闲皮鞋，背后背个亮黑色电脑包，远远在人群中望去跟蝴蝶相仿。张总用实际举措为我的着装做了评价，但罚到后来大家都觉得没啥意思，于是睁一眼闭一眼也就拉倒算了。

不是不能穿西服，相反，咱穿西装还算精神，我只是不乐意罢了。我对着装似乎有些偏执，名贵衣服都是千元以上的名牌，而地摊货每件不超过50块，完全不追潮流，只求个性出位。对于采购昂贵服装，咱有要求有标准，得超过衣橱里所有衣服款式才买，达不到要求立刻走人，这样能杜绝乱花钱的毛病。所以很多衣服都能穿上几年，即使破了还舍不得扔，缝补后接着穿。所以我在A集团关于着装这块，那是又敢穿又会穿，大牌身份标志。

当然穿得花，也不全是显摆个性。对于谈判装傻，帮助莫大。那时我模样似20岁出头，一副学生样。很多客户第一眼看到我，眼神里大都有些吃惊神色，不为别的，又年轻又敢穿着出格，脑后还留着

一根长长的小辫，还坐在部长位上，估计有背景，至于是否精通业务？

未必。好，要的就是这效果。于是，我经常在谈判中装傻，先说自己刚来不久，业务狗屁不通，还请前辈多多提携。好嘛，很多人见我“真傻”，于是开始吹嘘，开始表白，一个个把广告项目说得天花龙凤。

我也满配合，又是点头叫好，又是啧啧称赞，等他们表演完进入实质谈判时，老子把脸一抹，露出本来面目，呵呵，结果就不多说了，凡是心术不正之人，在这轮考核中率先被淘汰出局。

当然，我从来没做过甲方业主，刚开始没经验，啥都实话实说，但架不住自己平时总瞎琢磨啊，没几个月我谈判策略大改，收到奇效。

当然，现在的我沉稳许多，已没年少时那般招摇，头发极短，穿着相对朴素。

但就因为穿着太打眼，才招来这事。唉，走出廖总办公室，听到是因为我的着装而被人喊过来接烫手的山芋，脑子晕沉沉，该夸？

还是该骂？

我好郁闷。

到宿舍刚放下行李，我就迫不及待地跑进H市分公司企划部。有认识的，有不认识的。但看见小黄的顶头上司来了，自然很是热情地迎接。因为平时几个部门互动频繁，所以对他们工作情况和进展了如指掌，所以也没多说什么。现在有赵一笑照应着，还不必太担心。

我需要的是安静的思考，眼前的事情太棘手。包装设计比稿算什么？

那好比是幼儿园里小朋友在做游戏，现在是什么？

要用 800 万投入，换来 2300 万的效果。这不是叫我去市场上抢钱吗？

自己从来没做过酒店装修，连门还没摸到呢。时间紧，任务紧，经验缺，资金少，靠，一眼望去，没啥优点全是劣势，这活还干个屁啊！洗洗睡吧。老子越想越憋屈，不由得怒火中烧，真急眼了。当时心里就一个抱怨：“老板是个说大话，使小钱的老板！”

作者：万里依然日期：2010-10-09

闷棍还没打完。下午，我带着阿伟去摆放工程部。只见庞总板着面孔，皮笑肉不笑地说道：“欢迎雨总大驾光临啊，呵呵，你一来，我们的活就轻松多了啊。”

这话听起来别扭古怪，什么意思？

哦，明白了。你们本来想表现一把，结果不曾想在舞台上却演砸了。好嘛，怒气撒到我身上了？

话里话外阳三刀阴三刀地招呼人？

靠，我还不想来趟浑水呢。

我不卑不亢回一句：“庞总，您说笑了。我也是被张诤来的，这么点钱要做四星级酒店？

我快被逗乐了哦。”

庞总似乎找到了知音，嘿嘿干笑一声。两人坐下闲聊起来，咸一句淡一句的，等说到关键点时，庞总晃着肥嘟嘟大脑袋，双手一摊：

“对不起，雨总，建筑院说酒店 CAD 图还有稍许修改，过两天才能把

完整版发过来。要不您再等等？”

我就知道工程部肯定不会配合工作，他们演砸了，叫我来帮忙收拾残局，还特热心在背后支持，哇，庞雷锋？

MD，可能吗？

酒店做好了功劳归我，跟他们没关联，酒店做砸了，所有责任我全背，他们乐得看个超级笑话。

不是不想愤怒，也想拍桌子揣板凳，可在人家一亩三分地，容不得咱撒野，只好耐着性子继续问：“庞总，上次工程部招标文件和装修相关资料，您这边能给我一份看看吗？”

“唉，上次招标不是被领导们否定了吗？

看那玩意有啥用？

老哥给你一个建议，从打鼓另开张，一切按照你思路来设计，千万别叫我们不成熟的想法扰乱了您的思路。你说是不？

再说，现在集团上下，谁不知道雨总的设计水准？

连彭总都不是对手，一个小酒店又算什么？

呵呵，我们工程部对您主抓酒店装修，那是有信心的哦！”

靠，这家伙貌似有理的一句话便把门堵严了，话里话外该带讽刺意味，有点受辱滋味。而且谈到最后，连一片破纸也没拿到，只得悻悻而归。

未完待续中。。。。。

故事就此展开，未来5天，我将讲述一个真实的分析问题的案子，完全按照我的思维模式执行，也许对大家有点小启发，呵呵，好，敬

请关注。

作者:万里依然日期:2010-10-10

如何用 800 万去完成 2300 万的装修任务?

大家可以想象自己是我的话,该如何借力?

该如何去分析?

蛮干不可取,谈判好确实能降价,但也非关键点,关键在于设计思路,如何用广告思路指导方案设计?

装修费很少,但效果要达到四星标准,这里面有门道,看我如何破解?

这里面我就用到了提出问题—分析问题—解决问题的思维模式,一步步地推论分析,最后水到渠成地得到想要的答案,但事情真有这么简单吗?

工程做完,咱累下 10 斤肉,可不是因为思考过度,而是.....

呵呵,作者:你比哥当年风骚,分析老板批示分析的好!

赞一个!

我尽量把过去的事情描写清楚,即使到了现在,我也觉得 8 年前的思路也没有过时。

好,从今天开始,未来 10 天,也许文章天天好看,勿错过。

作者:万里依然 日期:2010-10-10

回复:

作者: KJ 公子回复日期: 2010-10-10

感觉有点假...是别人的经验经历吧?

回答：

哥们，你要能把别人经验一脉相承地攒成几十万字的帖子，居然还有细节，有情节，有内容，有背景，有结论，那咱可要给个小建议，赶紧出书赚钱！

网上有大把“别人的经验”，一个百度便能一网打尽！

百度一下，找到相关网页约 12,400,000 篇，用时 0.174 秒。看，都不用谷歌出手吧。

对了，我这点经历算什么？

无非小打小闹而已，要是能把《输赢》、《我的老千生涯》、《明朝那点事儿》、《黑道》、《驻京办主任》、《草样年华》、《诛仙》、《鬼吹灯》、《狼图腾》、《越狱终极手册》都纠集在一起，重新编辑到自己书里，哈哈，别说跨两个破行业了，咱不仅跨黑白两道，还跨天上人间和动物世界呢。这些故事和“别人的经验”

借鉴起来多来劲？

我至于那么费劲借鉴自己经验吗？

个人没经历过的事，先别说真假。人生没有经历过的事情多了去了。唉，真能借鉴别人的经验和教训，变成自己的本事，那也叫能耐。

作者：万里依然 日期：2010-10-10

回复：

作者：排队吃苹果回复日期：2010-10-10

雨总回归，皆大欢喜，我等皆振奋也！

昨天跟一老总级朋友谈到雨总事迹，对方惊为天人！

连夸雨总为难得一见之人才也，遂有请雨总复出山之意，呵呵，我说咱雨总闲云野鹤，目前正图谋创业大计，想来是自顾不暇，无法分身了。

老总默然，叹曰：伯乐常有，千里马不常有也！

回答：哥们，谢谢你的夸赞。其实，你把我这套思维方式学到手，再养成勤奋习惯，一句话，苦干加巧干，你们老总自然会忘记咱，他又会叹道：“伯乐常有，身边千里马亦常有也！”，呵呵，好，我们一起进步。

作者：万里依然 日期：2010-10-10

书接上文。

走出办公大楼，迎面拂来一阵清风，把我的傲气顿时吹了起来。越是被人家蔑视，我越要做点成绩出来。前面老彭和我比稿赛就是一大例证，老彭够意思吧，老板红人，统管广告总部，有充足时间做设计，更了解企业文化。结果怎么样？

照样是我手下败将，被我打得丢盔卸甲，落荒而逃。

现在对手换成工程部了，好，人为一口气，佛为一炷香，我接招就是。谁遇见我算他不走运，倒霉催的！

工程部想给我使绊子，下暗扣，玩阴招，这等下三路的招数就能挡我？

哼，门都没有！

他们大概还不了解我在装修行当的神通吧，嘿嘿，没关系，几个月后就知道我的手段了。老子在 A 集团就是小强，踩不着，赶不走，

碾不死，生命力旺盛着呢！

等想明白了，我决定变被动为主动，与其干不好叫人唾骂，还不如争取干得出色出位，抓住这次机遇叫所有人对我刮目相看！

带着阿伟在酒店里外转了几圈，感觉自己胸口又被结结实实挨了一闷棍。这栋白楼按宿舍楼规划设计，窗户间距 4.2 米，房间进深 9 米。每层左右两排房，门对门，中间 2.5 米宽过道。等看完廊柱和窗户分布结构，这就传说中的四星级酒店？

傻瓜都看得出是工厂宿舍楼嘛。

大堂？

宿舍还需要大堂？

靠，层高不到 3 米。电梯？

太奢侈，现场只有左右两座楼梯伺候。酒店常见的大落地窗？

对不起，窗户离地高 80 厘米。阳台？

工厂为了整体外观和谐，不许外面晾衣服，所以阳台“被消失”。

简而言之，要啥没啥！

转完所谓的迎宾酒店，快哭了！

作者：万里依然 日期：2010-10-10

吃完晚饭，一个人在厂子溜达，太阳慢慢向西山沉去，阳光把工厂照耀得仿佛镀上了一层金色，熠熠生辉，好不辉煌灿烂！

越看厂子越喜欢，也许是被工厂里热火朝天的生产氛围所感染，也许是被自己乐观情绪所安抚，心情恢复正常，好，开始工作。

工程部怕我来抢功，所以处处搞刁难，说白了也想看咱笑话。如

果我跟着他们在酒店项目上翻船，那就从侧面证明他们不是不能干活，而是老板要求太高，太离谱，这是一个不能完成的任务，方便工程部洗脱工作无能的罪名。如此看来，今后双方合作不是顺利与否的问题，而是如何掣肘与反制的问题。唉，情况比想象得还要严重。

可不是嘛，酒店装修干好了，功劳全归我，他们顶多是聚光灯下的一干配角，在老板眼里也就跑跑龙套，但如果我干砸了，那我就是工程部上位的踏脚石。对，瞧他们今天的表现，那副幸灾乐祸的神情，全划拉到脸上去了。唉，不是不想团结人，只是涉及到部门间根本利益的争斗，他们会雪中送炭，雨中送伞？

算了，洗洗睡吧。

如果带一支闹分裂的团队去打仗，能突击成功？

想也别想。但如果没有工程部配合，施工如何管理？

验收如何监督？

这活也不好干。靠，两难境地！

我一片迷茫，该怎样才能走出困境？

晚上继续发，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-10-10

时间不大，逆向思维发挥了作用，既然带不起工程部的工作热情，那就得挖潜企划部潜能！

对呀，装修从设计到施工再到采购，里面所有工序和猫腻咱全通，只要叫企划部的人跟我现学现卖，个把月的突击，每人只精通一到两个工程项目的施工工艺，也不是啥难事。想到这里，思路豁然开朗起

来。一个大胆、冒险、出奇、玩命的计划出笼了！

对，调动企划部所有资源，把企划部拉到装修一线上来再说。第一，完成搜图工作。还是那套规则，借鉴高明设计为我所用；第二，实地考察星级酒店，多看，多问，多想；第三，和装饰公司多聊，看看他们对酒店有什么好想法；第四，装饰公司不了解 A 集团企业文化，前期所有平面规划和总预算，都必须亲自做好，不能交给他们完成，命运要掌控在自己手上，万一在规定时间内没设计好，岂不被动？

看来，工作可以粗略分成考察学习阶段；创意设计预算阶段；招标、施工及监工阶段和采购阶段，一共四大阶段。

好，我们就先集中经历完成第一和第二阶段任务再说。

作者：万里依然 日期：2010-10-10

回到企划部，马上拨通 C 市企划部小辉的座机：“小辉，还在加班啊，好，辛苦了。现在拿笔记录。”

“好的，老大，你说吧。”

“第一，放下手头所有的活儿，给你一个紧急任务。帮我搜集整理酒店室内图片，方法按照搜牛奶包装图的思路，都是大同小异的活；第二，喊上那两个实习生一起干，你负责整理；第三，文件分成：大堂、餐厅、咖啡厅、双人标间、商务套房、总统套房、走廊和楼梯八个部分，每个文件夹再按风格细分为宫廷奢侈、纯欧、简欧、现代和混搭五个小文件夹；第四，尽量搜国外酒店室内图片，国内部分不能超过图片库的 20%；第五，只要大图，头三天交第一批图，五天交齐；第六，没搜到 8000 张，MD，老子拿你试问！”

都明白了吗？”

“老大，放心，保证完成任务。”

跟小辉说完话，我又拨通小黄办公室电话：“哥们，我这边遇见一些麻烦。跟你说个事儿，打明天起，你尽给叫晓峰和子明少安排点工作。”

“啥事啊，他们两个大学毕业不久，去年10月才进企划部，业务还不咋地，给你能帮上什么忙？”

“唉，H公司工程部刚被老板好一顿修理，又见我被老板和廖总隆重请来，跑到他们槽里来抢食儿，这帮兔崽子心生怨恨，根本不配合工作。靠，老子哪能被他们拍住？

屁！

等装修开工后，工程部那帮老爷到边上凉快去吧，我调咱们部门人过来当现场项目负责人，负责监工。”

“啊，老大，恕我直言，你想法不错，可咱们人懂哪门子装修啊？他们监工，嘿嘿，还不一通乱搞？”

“我做事儿本事你不了解？

不靠谱的事情咱做过吗？

呵呵，你丫是第一天到企划部上班吧。好，废话以后再解释，我想让晓峰和子明这段时间把主要精力放到装修上面来，你负责居中协调。现在你叫他们听电话。”

不用想，C市企划部的人肯定全都在加班。果然时间不大，晓峰接过话筒问道：“老大，什么事？”

“拿笔记录。我要调你和子明这几个月忙装修的事情。”

“啊，老大，我们从来没干过，不会吧。”

作者：万里依然 日期：2010-10-10

“靠，不会？”

不会可以学啊。有 TMD 那么可怕吗？

你不知道我做广告也是自学吗？

别废话了，听好。第一，从网上下载有关装修施工工艺和检测的文章；第二，常跑工程部，请教他们相关的装修实战知识；第三，星期六和星期天去新开楼盘，冒充小区住户，到装修现场跟地盘工学本事；第三，你主攻水电路改造和木工，子明负责瓦工和油工。不用学设计，只要搞懂施工工艺和检验方法就成；第四，给你们两个月时间，必须出师。否则走人拉倒。”

我发火了，没工夫跟他们磨牙。

“老大，你先别急啊，多问一句，学到什么程度才算行？”

“这个问题好的好！”

那就给你们举几个例子吧。1、如何检查墙壁抹灰刮腻子是否平整？

用简单方法是，你闭眼用手慢慢在墙上从左到右轻轻抚摸一遍，通过手掌触摸能感觉墙是否平整，你要学的内容就是这个。2、如果发现瓦工贴墙砖时，瓷砖没放到水盆里浸泡，那要提醒他们必须立刻整改，因为瓷砖有吸水性，在水里不浸泡几小时，贴在墙上不牢靠，时间久了会脱落。还有，……”

作者:万里依然 日期:2010-10-10

耐着性子,我又把事情来龙去脉粗略讲述一遍,还得夸奖咱的演讲水平,他们被说服了,也许出于对我的信任,也许惧怕我的威严,二人还算信心满满答应下来,满口是保证完成任务的话。最后大家约定,一个月后到H公司报到。

阿伟坐在一旁,满脸疑惑问道:“老大,你常说在公司做事不要意气用事,咱们真要跟工程部掰了?”

企划部的人全是临时抱佛脚,现场当监工能行吗?

我怕有些够呛!

万一出点纰漏我们可怎么交代啊,要不您再去跟廖总说说,请廖总出面协调两部门关系?”

见阿伟有些着急,我不慌不忙拍拍他的肩膀,笑着说:“哥们,天不是还没塌下来吗?”

呵呵,先别急,听我分析。”

未完待续中。。。。

敬请明天继续关注

作者:万里依然 日期:2010-10-11

书接上文。

“阿伟,你还不了解我做装修的神通吧。实话说,装修可是咱吃饭的本行,水平只在广告之上不在广告之下,没点真家伙,《时尚先生》能有我专访?”

别逗了。建筑领域不好说,但就装修来说,工程部连给我当徒弟

的资格都不够！

他们都是集团老人，排斥职业经理人是人的本性，这个怪不着谁，他们以为我这个门外汉离开他们，咱就玩不转了，肯定歇菜，嘿嘿，笑话。现在公司还没人知晓咱有这绝活儿，既然他们不想带我玩，好办，我还不想带他们玩呢，来而不往非礼也嘛。”

“呵呵，老大早说啊，我只知道你懂点装修，没想到还是高手啊！哈哈，那大家就放心喽。你说得对，整死那帮兔崽子！”

“还有，这是一个以强示弱的大好机会。先麻痹他们，趁工程部那帮老爷翘起二郎腿看我们嘻哈笑话时，企划部猛然发力，以其人之道，还治其人之身！

嘿嘿，等在酒店项目建功立业后，哼，叫姓庞那小子，把脸给老子丢到姥姥家去，还在集团混个屁啊！

咱们要虎口拔牙的勇气和干劲，露一手叫集团高层看看我的神通。年底集团颁发项目奖励时，企划部大功独揽，连肉带汤打包包圆，一根鸡毛也不给他们丫留下！

哈哈~”

阿伟听得有些心旷神怡，脸上颇有跃跃欲试之意。嗯，咱鼓励和煽动手下人玩命干活的本事还有点意思，这次又派上用场。

作者：万里依然 日期：2010-10-11

自己给自己鼓励，是最大鼓励。说道兴奋处，我给阿伟讲起一个故事：“古印度有个国王，残暴而愚昧，但宰相却聪明善良。国王的理发师常在国王跟前搬弄是非，因为宰相数落了他，理发师便对宰相

怀恨在心。一日，理发师对国王说：‘大王，请您给我几天假和一些金银，我要去天堂看望先王父母。’国王从惊奇到大喜，立刻同意。理发师举行仪式后跳进恒河，然后又偷偷爬上对岸。过了些日子，他趁人在河里洗澡时，突然探出头说自己刚从天堂回来。国王赶忙召见，理发师谎报：“先王夫妇在天堂生活虽好，可再过三天，就要被赶下地狱，因为他们丢失了自己生前善簿，所以要宰相亲自去解释。”

他还建议，为更快到达天堂，应让宰相乘火路去！

国王马上召见宰相，让他去趟天堂出差。宰相听完便知理发师在搞鬼。可又不好拒绝命令，于是他决定借机惩罚奸诈理发师。”

“第二天，宰相按国王吩咐跳入火坑后，国王命人架柴浇油，然后开烧。顿时火坑里大火冲天，百姓皆为失去可敬宰相而叹息，只有理发师心里暗自得意。其实，宰相早就派人在火坑侧壁挖通一条隧道，他顺隧道回到家中。一个月后，宰相故意留着一脸胡子和长发，从火坑中走出来，国王听见宰相回来了，赶紧出来迎接。宰相对国王说：‘先王和太后无恙，只有一件事让先王不安，就是他胡须已长到脚背，先王想请您再派那个理发师去。但上次因为理发师不辞而别，所以现在关闭恒河水路以示惩戒，现在只能走火路。’第二天，国王把理发师扔进火坑里，结果被烧个鬼哭狼嚎，这家伙最后得到了应有惩罚。”

“我明白了，工程部想把您放到火堆上烧烤，而晓峰和子明就是挖地道的人，一反身，咱们也要给他们架到火堆上好好烧一烧！”

“哈哈，阿伟，你确实醒目！”

对，故事不白讲，嘿嘿，到底谁烧谁？

想一把烧火把我烧回 C 公司去？

靠，别做梦了！

老子不信这邪！”

说完话，我把赵一笑喊来：“酒店装修的事，我今后打算不属工程部了，先把这帮兔崽子凉起来再说，有什么事你负责跑一跑。明天你先去找廖总秘书，请她帮忙带你去趟工程部，拿到上次参加竞标的装饰公司名单、竞标书和投标设计效果图。他们要是拒绝，你只管求廖总秘书就行，她有办法帮你摆平。对了，明天找她时，别空手，拎点 C 市土特产去，记得嘴巴甜一点啊。”

作者：万里依然 日期：2010-10-11

“收到！”

我马上去办。”

一笑痛快答应道。

“还有，H 公司所签合同，综合办公室在盖章时一定有存底，你明天到综合办公室复印一套宿舍楼设计院合同，我要先去拜访设计院，要回平面 CAD 图纸。一周后，你陆续约齐投标公司，上午一家，下午两家，晚上一家，我要分别和他们谈点事儿。一会儿，你再帮我给廖总打个申请报告，装修期间我要申请一辆专车，随时能跟我跑，要把情况说得苦一些，严重一些啊。”

“好，明白。”

多年以后回忆起来，在 A 集团取得最大的欣慰不是自己捞了多少个总监头衔，不是管理过几大事业总部的经历，就算最后拿着副总裁

级的待遇离开又如何？

个人认为最大成就是带出了一支能征惯战的企划部团队，凭借“716式”

残酷的极限训练，换岗学习的丰富培训，广纳人才的积极扩军备战，抓住机会提拔骨干的长远谋略，这支团队已被打造成梦幻团队，关键时刻指哪儿打哪儿，能替我冲锋陷阵，成为攻城拔寨的中坚力量。

真不记得已经有多少次了，正当我为难招展之际，都是带着这支嫡系部队杀出重围，重现生机的。这是一支无往不胜的坚强团队，从这支团队里先后走出了2位老总，3位总监，9位部长，百八十人的门生故吏更是遍布A集团各大分公司，正是因为有团队帮衬，到了后来，连汤总和廖总对我也礼让三分。

作者：万里依然 日期：2010-10-11

第二天，专车司机阿健来办公室找我：“雨总，我叫阿健，办公室安排我这几个月负责给您开车。”

“好，现在就出发。去省城的酒店转哟转哟。”

出门一看，门口停了辆红色夏利，唉，有车就成，比C公司采购部的破面包车强。我想从考察三星、四星和五星级酒店入手，先跟同行学习，摸清设计酒店门道，然后再开始动手做自己酒店。路上想好说辞：“为了签约合作酒店，A集团委托我负责考察贵酒店协议价、设施和服务。”

所谓外行看热闹，内行看门道，三天考察下来，斩获颇丰。

刚回到企划部办公室，我又忙着张罗起来：“一笑，廖总说以后

所有经销商和供应商到集团办理对账和上账手续，都要集中到H分公司这边来办，你先找贺平和小黄，大家分头分别联系所有分公司的销售部和供应部，了解每天到他们部门办事的经销商和供应商平均有多少人？

高峰期又有多少？

记得，从登记表上查啊，多统计几天数据出来。我要根据人数来敲定房间数和床位数。明白了吗？”

一笑点头称是。

作者：万里依然 日期：2010-10-11

“对，刚想起，还有一件重要事儿。你、贺平和小黄都去问问经销商，如果他们到H市办事，公司给他们安排和其他经销商同住在一个套房里，接受程度有多大？

你们三人调查总数要在150位左右。好，尽快返回数据。”

接着又喊来佟刚：“佟刚，看你干活就是一个不惜力的家伙，好，你到企划部有三个月了吧，那也算部门老人了哦。”

“是啊，雨总，感觉好像干了半年。听黄总说起你，神通广大呀，呵呵，以后还要跟你多学的本事啊。”

“想学？”

那还不好办？

现在就叫你学样新本事。哈哈~”

于是，我又抄起鼓动人心的那套家伙什儿，在他耳边跟电吹风似的，最后，佟刚听明白了，先放下手头工作，投身到装修行当里，去

熟悉施工工艺和监测手段，到时候当现场施工管理员。看样子，他有些犯晕，没关系，晚上我给他心气上再添把火。

之所以在H公司企划部继续喊人加入到现场施工管理行列，我是有考虑的。老板喜欢搞双轨制竞争，好，我有样学样。C企划部的子明、晓峰和H企划部的佟刚都是施工现场负责人，两拨人马来自一个系统两个部门，都做同样的事儿，这里面就有互相监督和竞争，嘿，我期待这效果！

作者:万里依然日期:2010-10-11

事情一环扣一环，等我实地考察完，小辉搜集的第一批图片也如期发到H公司企划部。嚯，望着蜂拥而至的几千张经典图片，如获至宝的感觉油然而生，我如饥似渴地学了起来。闲言少叙，学习方法跟当初学设计和做包装一样，还是苦干加巧干，又是画又是写，简直是不分昼夜地学习。也就不到10天功夫，咱出师了。这有何难，只是装修一个分支而已，设计套路被咱摸得门清。

好，下一步，我讲要亲自设计酒店布局，检验检验学习成果，看看咱手段吧，我满怀信心甩开膀子，准备大干一场，内心充满了渴望之情。

未完待续。。。设计即将展开，越来越接近果实，呵呵，敬请关注

作者:万里依然 日期:2010-10-12

回复:

作者:kyoroko 回复日期:2010-10-12

最近初试，复试，实践通过了一家大公司的“市场督导”的考核。可以正式入职。

本人也希望能在该公司工作。但薪资太低，只有 1200/月。我却因为待遇问题犹豫了，主要是家庭有压力，父亲不在，母 11 月后不再工作。

几次简短交流对方表示 1200，而且半年内不会增加，做到后面会有很少的交通和电话补助。

记得雨总帖子里面有句话叫“工资是干出来的，不是要出来的”。可我这家里撑不住啊。!

愁。

回答：哥们，首先恭喜你能进入大集团！

其次，我还要恭喜你，人没有压力能做好事？

洗洗睡吧。

尤其是关乎到自己生存方面的压力，那才叫真的压力呢。你把压力转换成动力，那就是火车头的力量！

人家说 6 个月后才能如何如何，你就相信他说的话？

为什么不提前到 3 个月呢？

安排个计划，提起干劲，吃苦在前，动摇在后，先干完再说，这个世界上没有不可能的事情！

玩命去干活啊，看看现在都几点了？

大半夜还在网上飘？

明天不想玩命干活了？

你要是我手下，早就开骂了，呵呵，勿介意。

如果你真有生存有问题，你不会动摇的，一份工作得来不易啊！

显然，你兜里还有钱，明天还能买点吃喝。

加油干吧，小伙子，舍得留汗，公司自然不会亏待你。

这是我 10 年打工生涯的出来的经验，谁不喜欢勤快小伙呢？

作者：万里依然 日期：2010-10-12

书接上文。

我开始迫不及待地规划起自己的酒店。第一步是规划房间种类和数量。先从根儿上往上推，老板和总裁在集团高高在上，统管全局，那得有两套总统套房随时伺候着。酒店主要是为接待经销商和供应商，双人标间要占大头，所以商务套房数量得控制。20 套？

15 套？

10 套？

“靠，一笑，一笑，你和小黄还有贺平的经销商统计数据出来没？”

我急了，又开始抓人玩了。

很快，统计数据汇总过来，居然有高达 40% 以上的经销商表示同意或无所谓。刚开始还挺吃惊，等明白了恍然大悟。

之所以有经销商同意拼住，道理简单。1、跟同行互相学习。

经销商老板愿意和熟人同住，旅途不孤单不寂寞；2、省钱。

不是每个经销商都身缠万贯，手下人来办事能省则省，有省钱的拼房标间，何必要去多破费？

何况又不是自己去住拼房标间；3、安全有保证。我们客流与 A

集团密切关联，有纽带联系，目标都是到集团办事，拼住一起无论从感情、安全和费用上说，都没啥问题。到了年底对账高峰期，办事要紧，谁还有那么多讲究？

相信拼住率还会大幅提高。

经过反复调整 and 比较后，我决定将酒店划分为：82 间双人标间，每间 38 平米；10 套商务套房，每套 76 平米；2 套小总统套，每套 200 平米；原来大堂面积偏小，应把大堂左右和前后再各扩充一些面积出来，最后做到 220 平米大堂，单从面积上讲，与市区三星级酒店大堂面积相仿；一层再增设 240 平米咖啡酒吧区，方便客人交流。

现在，我认为自己规划方案基本能满足功能需求。根据销售部和供应部反馈信息，每天到集团各分公司办理对账和上账的人平均累加有 90 人，高峰期接近 300 人。目前规划布局不仅能满足平时需求，而且还能解决高峰期 65% 的客人入住问题，所以我坚决取消单人标间布局，商务套房也不设一张大床，而是两张单人床，为的是能提供更多床位。公司两位高管入住同一酒店房间，这是 A 集团节约差旅费的常态做法。

好，得出三个弹性接待数据：

1、正常客流状态：82 间双标+10 套商务套=92 批次人员，完全能满足日常接待任务，不需要拼住；

2、超常客流状态：82 间双标 \times 40%（拼住率） \times 2 人+82 间双人房 \times 60%（二人同来办事或一人单住）+10 套商务套 \times 1 批次（可能是两人）=124 批次人员；

3、爆满客流情况：82间双标*100%（拼住率）*2人+10套商务套*2人=184位人员。

平时入住的经销商和供应商客流就已基本保证酒店爆满，更何况酒店可以打时间差，经销商和供应商一般是周一到周五入驻率高，而周六和周日入住的以公司员工居多。比如集团或H分公司周末举行各类会议时，很多从外地赶回来的高管和部门负责人就不必住在外面的酒店，如此一来，酒店更能为集团节约大量行政办公费。

必须考虑酒店今后运营成本，不能单纯为增加客房而增加客房，酒店接待能力也不必牺牲掉咖啡区，而刻意去摸高。

我判断酒店经营业绩会挂靠H公司，规划时既不能搞出太多空房率，也不能接待能力脆弱，恰当保留15%余量为最好。

至于酒店今后接待能力是否还不够，不够？

那就再建呗，多简单。现在的关键点是，保证的是装修投入在可控范围内！

靠，现在爆满总比冷场要好得多，近一年A集团打工经验告诉咱，到哪座山头就得唱哪儿的山歌。我能把目前这段工作做好，就足够好了哦。

工程部图省事而照搬社会酒店布局，结果规划成：小大堂+单人标间+双人标间+商务套房+总统套，不仅没有咖啡区，而且因为商务套房数量过多，占用面积过大，导致总房间数比企划部方案少12间，接待能力降低20%之多。

事后了解到，工程部做整体规划时，有个命题没想明白：《如果

两位素不相识经销商，能同时入住一间双人标间吗？

》。他们不懂广告策划，不懂市场调查重要性，结果想当然了。如果仔细分析目标客户群，他们就会发现经销商或供应商来办事，有时是老板亲自来，有时只是手下财务或销售来，老板肯定要求他们尽量节省差旅费，无所谓拼住不拼住。结果他们以为这是社会酒店，因客流杂乱，住宿目标不一致，没有拼住可能。

呵呵，非也非也，咱是企业迎宾酒店，目标客户群的面貌整齐划一，拼住为啥没可能？

平时还好说，到了办事高峰期，必然有大把拼住客人。

唉，没有调研数据做支持的规划，那是纸上谈兵，领导们能听他们凭空吆喝？

既然人家那么大方给咱机会，哪有不受之理？

事后证明，企划部的数据分析被领导们接受，方案顺利通过。

作者：万里依然 日期：2010-10-12

这次酒店装修是我在广告策划指导下，所做设计方案实例，走出一条跟其他设计师不同的设计道路。不论是专业室内设计师还是工程部甲方代表，他们知识面大都局限在专业领域，视野不够开阔，思维不能发散，太专注行业内的事情，而没看到全局变化。所谓功夫在诗外，就是这道理。

我跟他们大不同，做装修项目是先按广告思路来思考问题。把酒店项目看成一款能盈利的产品。好，既然是产品，那就按广告思路来分析产品定位问题。

酒店定位是既能满足接待经销商和供应商的住宿需求，又能满足集团使用的内部迎宾酒店。这跟社会酒店定位形成差异化，不对外公开营业。正因为有了产品定位的清晰概念，我才能不拘泥常规，规划出符合酒店定位的布局方案，才有去找市调数据的想法。

一句话概括，不是因为咱有多聪明，而是因为职业选择的阴差阳错，“被迫”

将广告和室内设计综合到一起，没想有奇效。是上天对我敬业的褒奖？

还是我运气好？

还是因破产遭罪而补偿给我吃饭的家伙？

唉，既然有吃饭家伙，还管那么多干嘛，赶紧吃下这座酒店再说吧！

作者：万里依然 日期：2010-10-12

很快，进入第二个环节，创意设计方案和预算把控。该环节是本次酒店装修上面的一颗明珠。如能摘下这颗明珠，那前面就是一马平川大草原，随性子纵马驰骋啦。我依旧信心满满，心里暗自思忖：“凭咱本事还拿不下一个小小双人标间设计？

别逗了。”

铺开一张 A3 白纸，我先按常规列出双人房的装修费：

1、砌墙抹灰：35 平米 \times 100 元/平米=3500 元。肯定跑不掉；

2、水电路改造：3000 元。包括吊顶上的筒灯、床头壁灯、电子中控台、电视、电话及网络线、上下水改造，估摸要这数儿；

3、艺术吊顶：38 米 \times 100 元/米=3800 元。楼层矮，吊顶不好处理，只能吊一个现代内缩式叠顶，但不管怎么省钱，没 4600 拿不下；

4、顶角线：25 米 \times 40 元/米=1000 元。三星级以上酒店都有石膏顶角线勾边；

5、包窗套：8 米 \times 40 元/平米=320 元。必须项目，啥也别

说；

6、铺设地毯：32 平米 \times 120 元/平米=3900 元。好酒店的地毯就从来没掉过档次，比铺地板显得更温馨；

7、铺贴壁纸：60 平米 \times 30 元/平米=1800 元。地毯和壁纸是酒店装修两大必杀器，选用中档壁纸必不可少；

8、房门、电子锁及门套：3000 元。进门前第一印象很关键，手感要好，免漆实木门外加电子锁，没有 3000 块想都别想；

9、卫生间整体：12000 元。卫生间虽面积不大，却最是耗钱大户：1、新砌隔断墙；2、做 1.8 米高墙壁防水和地面防水；3、贴墙面砖、地面砖和腰线；4、铝扣板吊顶；5、座便器；6、大理石洗手台面、水龙头、台盆和洗漱镜；7、浴缸、和喷淋系统；8、电热水器；9、卫生间门及门套。哇，全是烧钱玩意儿，忍住使用高档建材冲动吧，加起来控制在 12000 以内；

10、大衣柜：3 平米 \times 600 元/平米=1800 元。就这点钱现场定做，产品谈不上出色，得，凑合用吧；

11、小酒柜：1000 元。挨着大衣柜边上做小酒柜，上面摆上 A 集

团的酒店奶、瓶装水和果汁，再放点烟酒糖茶，方便客户，即使是随便做，都得要 1000 块；

12、桌椅：2000 元。买套稍微能看上眼的，哼，2000 只是起步价；

13、两张单座小沙发及茶几：1800 元。靠，微末小钱买打折产品算了；

14、两套床、床上用品及床头柜：12000 元。忘记纯四星标准吧，唉，估计也就是个中低档货色；

15、窗帘：1000 元。也就将将能采购齐纱帘、遮光布、窗帘及配件；

16、灯具、装饰品及挂画：1000 元。房间需要两盏壁灯，一盏落地灯、一盏台灯、一盏卫生间吸顶灯和一盏卫生间镜前灯、6 盏筒灯，再加上床头装饰画和桌上摆件，说 1000 都算客气；

17、电视、空调：估摸 6000 元能拿下来。人穷志短，忘记品牌，只能捡便宜打折货买；

18、电话、吹风管、杯子、烟灰缸、拖鞋、浴巾、纸筒篓、洗漱用品，林林总总加起来，即使没 1000，也得有 800 块。

好嘛，别看房间不大，可把 18 个项目罗列完，感觉跟背煤气罐长跑一般。很快，单套双人标间装修费统计出来了，大约合 6 万元/间上下。好，再乘以 82 间房，当按完计算器，总数 5000000 一亮相，5 后面跟的零多了点，看得晕。我忙使劲擦擦显示屏，生怕数错，连数三遍，不多不少，嚯，整整 6 个零！

作者:万里依然 日期:2010-10-12

哇, 500 万!

一个具有震撼力的天文数字横空出世!

更叫人绝望的是, 酒店大堂、商务套间、小总统房和公共空间还没预估呢。这还是省了又省的预算方案, 根本就没敢往豪华上靠, 勉强够个准四星标准的边儿。

完全泄气, 霜打茄子是啥样, 我就是啥样。光是双人标间就花去一多半投资, 靠, 酒店还做个屁啊, 脑子太累, 洗洗睡吧。

未完待续中。。。。。

今天碰见难题, 如何破解?

是决定完成老板交代的任务的关键。

好, 这两天看我如何运用提出—分析—解决模式, 说得不好, 还请大家多多见谅。

作者:万里依然 日期:2010-10-12

回复:

作者: qmzpa11 回复日期: 2010-10-12

我以后会比你更强。

回答: 这个世界上, 比我厉害的人物大把大把, 我还不算什么。给个建议, 哥们你应该找个更厉害的师傅去, 否则跟我帖子后面如何超越?

我写的都是 8 年前的水平啊, 8 年后, 看看当时的作品, 恨不得全撕了去。

根据我的理解和风水考量，真正想超越一个人的人，一般都在心里念叨，一说出口，气就泄了。

作者:万里依然 日期:2010-10-13

回复

作者:听雨品 coffee 回复日期:2010-10-13

回答:呵呵，哥们，要是那么简单就好了哦，酒店卫生间肯定是每个房间都要配套，哪能用三层每层放两个公共卫生间？

真要能把卫生间按你思路搞定，那我还费那么大劲干嘛啊，呵呵而且集团要求达到4星标准，这得懂点脑子才成呢

作者:万里依然 日期:2010-10-13

嗨，大家好，众位高手好！

我感觉现在被放在台子上，大家开始解剖。。。。

然后又像在裸奔。。。。。

唉，天涯上的高手太多，像这位——作者：封神祭就是其中的典型代表！

呵呵:)

玩笑话，我会接受大家的意见，以后会更努力。

好，马上发帖

作者:万里依然日期:2010-10-13

书接上文。

第二天早上刚睁眼，“6个零”

便排队跑来骚扰！

一整天反复计算和调整，只在 500 万身上扒拉下几十万的渣滓，根本是杯水车薪的事儿，唉，提不起半点兴趣。晚上，我把一笑喊进办公室：“哥们，明天都跟装饰公司约好了不？”

“约好了，按你意思，上午一家，下午两家，晚上一家，一共 8 家连约两天。”

“好，但这还不够。你马上再找 4 家有实力的装修公司过来，我还想多接触同行。记得一点，网上先搜业绩，必须有酒店设计和装修的经历啊。这三天咱们不干别的，只跟他们聊天，你有空也要参与。”

“老大，都过去两周多了，我看你这边还没动静，是不是遇见难题了？”

你想通过跟他们聊天，发现节约成本的好法子？”

“唉，老板给了一个不可能完成的任务。我现在偶像是汤姆克鲁斯！”

话音刚落，电话来了，廖总找俺有事。刚推开门看到廖总，心头便一惊，就见廖总铁青着面孔问道：“雨经理，半个月都过去了，你这边怎么还没点动静？”

你是来做酒店项目的吗？”

见廖总气色不对，似乎话里有话，没敢坐下去。我乖乖站在大班台前，赔笑脸回道：“廖总，不瞒您说，酒店只有区区 800 万装修费，我正犯愁如何花出去，老板和您才会满意呢。这事真有难度，很有挑战性。廖总，要不您再宽限几天，容我通盘仔细考虑考虑？”

“我还以为你到 H 公司是来度假的呢，哦，误会，误会。”

呵呵，原来你还没忘酒店这档事情，还在背后忙？

不过，忙也要忙得有结果啊，你现在能保证年底前酒店正常投入使用吗？

我们先把丑话放在前头，你要觉得真有挑战，勉为其难了，没关系，早点提出来好，公司走马换将就是。本来装修设计和施工也不是你的本行，干不了就别霸王硬上弓啦。老板不需要你来斗勇逞强，耽误公司正事谁也不好交代！

你都清楚里面的道道吗？”

廖总话里夹枪，气势甚是咄咄逼人。

“廖总，廖总，我绝不是那意思。我完全有信心按时保质完成任务！”

前几天，我忙着做市调，因为我觉得酒店布局和设计也要根据市调数据来做，现在就等解决几个问题后，便能开始招标。还请廖总放心，只要再给 15 天时间，我保证集团领导能看到装饰公司二次投标设计稿和新报价，费用控制在 800 万左右，并且保证一次性通过审批。如果招标没干好，用不着您下令，我自己开路，立刻滚蛋走人！”

见廖总有些急眼，不害怕是假话。唉，也是话赶话，情急之下我脱口而出，立下了军令状！

“好，雨经理，这话可没人逼你说，是你自己说出口的啊。好，再给你 15 天，到时候公司验货。”

望着廖总两眼冒出来的寒光，我后背直冒凉气，额头配合着流淌着冷汗。头一次在 A 集团被吓唬住了，不是因为上级的威严和恫吓，

而是确实感到在大集团做事的紧迫感，简直是项目大、压力猛、责任重、时间紧、任务急，非常人所能忍受。

刚出门，感觉自己快疯了。这不是拿跑百米速度跑马拉松？

有这么要求玩命干活的吗？

TMD，疯了！

全疯了！

我边骂边狠狠吐了口吐沫。

晚上继续发

作者：万里依然 日期：2010-10-13

抱怨归抱怨，牢骚归牢骚，还得继续玩命干活。很快，不服输的性格又上来帮忙了，赶紧想办法解决问题才是正途。

回到办公室，看机一笑劈头就问：“哥们，没时间啦，赶紧通知那帮装饰公司，今天能来的今天就来谈。”

谁有本事能在当场回答我的问题？

没人！

投入 1000 万等于 2300 万效果，所有人听完只有一个反映，摇头，而且还是一个劲儿摇头。更有甚者，叫我别再费力不讨好地胡思乱想了，还是省省力气吧，他做了 20 多年装修，如果天底下还有这般巧妙的省钱法子，那 2000 万装修费不是能干 4000 万的事情？

干嘛还要生投 4000 万进去？

可能吗？

什么东西都是一分钱一分货，建材也不例外。现在建材价格、工

人工钱和装修利润，人人皆知，想在这方面打注意，门都没有！

是啊，投 2000 万投入就能得到 4000 万装饰效果，谁不想干？

听他滔滔不绝讲完推理，感觉被这丫洗了脑。痛苦。

这番至理明言要是能被廖总亲耳听见，那该是多美的一件事情呀，能喜上天去！

综合他们意见，第一，猛砍装饰项目；第二，全部采用低档建材，酒店标准按准三星级做，除此之外，别无他途。

靠，还用他们动手砍项目降档次？

老子早就知道这条路了，可这是一条绝路啊，万万走不得！

唉，见了无数设计师和项目负责人，还是一无所获！

掰着手指头算，招标要两天，装饰公司做平面布局图、效果图和预算报价要十天，现在又整整过去了两天，我只剩下一天时间，必须完成所有创意思路，可能吗？

也许从这一秒钟起步，已经开始给老子倒计时上了……，快绝望了！

作者：万里依然 日期：2010-10-13

不是没用“提出问题——分析问题——解决问题”

的思维模式，已经搞过两次还没分析透，思路依旧一片混乱。这是从来没有发生过的事情，今天晚上就是最后决战，成败在此一举！

我决定第三次再使用该模式，重新写，重新想。

拜托，思维模式给点薄面吧，千万别在关键时刻掉链子啊。

晚上，自己办公室里。关上门，沏好茶，点上烟，决战开始了。

我通过反复比较和提炼，最后认定现在面临最重要的问题是《如何最大可能让客人入住得更舒服？

更体面？

》。酒店的核心归根结底是为客人提供住宿服务，是客人一个“临时的家”。住宿问题没想明白，谈其他没用！

所以，只有解决好“住”

的问题，其他问题才易萦绕而解。

首先，提出问题：《如何最大可能让客人入住得更舒服？

更体面？

》分析：客人入住房间，三方面感受最为重要：第一，睡觉舒服。保证睡觉舒服的前提是床垫要上品，床品要纯棉，贴身舒适。好，那是否可以认定伺候睡觉的那张床，其各部分重要性的排序依次为：床垫>床品>床架？

进一步推论，睡觉睡的是床垫和床品，而不是睡床架。结论，睡觉与床架关联不大。

第二，洗澡痛快。保证洗澡痛快的前提是热水供应量要足，水压、温度和水量要大。经销商和供应商队伍中有80%以上都是男性，他们会用浴缸洗澡？

到集团办事，心里都揣着事吧，应该没那么讲究。靠，这又不是到了度假村。对，水量大小>淋浴>浴缸。结论：洗澡痛快与浴缸没啥关联。

第三，保证房间安静。保证安静依托五点，1、新修隔断墙里要

塞隔音棉；2、窗户是双层中空隔音玻璃，但现在没办法改变单玻现实，那就得在窗帘上下功夫，厚窗帘加遮光布，至于纱帘？

嗨，窗户外面的工厂景象多好看啊，还要纱帘半遮半掩干吗？

靠，直接取消；3、房间铺设地毯，进一步吸音。4、这里又没小姐，整不出嘿咻动静；第五，电视音量可以控制，不会扰民。结论：安静有保证。

对呀，只要保证睡眠、洗澡和安静，则入住舒适度就能得到有效保证，根本基础有了，那其他装修设施算是画龙点睛？

还是锦上添花？

不添或少添成不？

对呀，主次不可混淆！

嚯，思路瞬间开阔！

床架和床腿拿低档高密度板现场做，床底排骨架只购买最便宜的，床头可以包软布钉在墙上，但床垫可是要软硬适中的五星级货色，床品不用酒店常备的化纤产品，改用纯棉制品。单单这项而言，整体费用略微下降，但睡眠舒适度却反而提高一个层次。纯棉床单+漂亮枕头+五星床垫+无星级床架+简易排骨架（4500元/套）=全套中档床具+床品（6000元/套，五星标准）。

思路完全打开！

为什么所以东西都要统一成一个标准？

谁说床垫是五星级，床架就一定要配套成五星？

床垫放到床架上，床单又盖在上面，睡得是床垫又不是床架，只

要入睡安稳，床不塌架，不摇晃、不咯吱吱作响，还有哪个傻瓜客人非要掀开床垫看个究竟？

因为床架跟床垫档次不符，就要投诉酒店？

靠，疯了吧。

只要关键部位保证高星级标准，其余能省则省，混搭一起又能怎样？

什么事情不都是有详有略，有疏有密，有高有低，有繁有简的嘛。哈哈，终于，终于，在无限压力下，通过细化分析，仔细研究，我仿佛听到了“芝麻开门”

的声音……

作者：万里依然 日期：2010-10-13

卫生间如何装修才能保证客人洗漱时，享受最大舒适度？

既然前面有推论，水的质量 > 淋浴 > 浴缸，那还保留个屁浴缸！

叫工程部添加增压设备，把出水量调大，不就结了？

这笔费用还不用算到我头上，完美！

原设计洗手台面和台盆采用大理石，唉，客人洗的是脸，又不是洗大理石，还要那玩意干嘛？

换成钢化玻璃的洗手台面和台盆，费用省一半，虽然是经济型配置，但只要洗漱用品采用五星级标准，比如采购品牌牙膏——酒店用小支黑妹牙膏，客人还有抱怨吗？

还嫌弃酒店档次低吗？

还有，钢化玻璃台面虽然不上档次，但台面上所摆纸巾盒和纸巾

却是上品，简直是超五星点缀！

纸巾盒和纸巾再贵也就多个几十块钱罢了，但能实打实地为客人提供舒适优雅的服务。一句话，客人关心牙膏和纸巾质量，而不管什么大理石不大理石。

对了，工厂的动力厂房肯定有大锅炉吧，有废弃热水吧，利用多余热量加热酒店供水系统，不就能省下电热水器？

酒店增铺供水管应算进建筑工程费里，跟装修没关。如此处理，酒店得到三个好处：1、卫生间水量既有保证；2、造价大幅下降；3、酒店运营成本直线下降。很好，简直是妙招迭出。

10000 块能买一个马桶，1000 块也行，当然 500 块也没问题。好，就买最便宜马桶，反正客人坐上去感觉差不了多少，要是便秘可别怪地球没吸引力。但卫生纸可马虎不得半点，擦在屁股上绝对要柔软舒适，二星级毛草纸就歇了吧，这点要向五星级卫生间看齐。

卫生间墙壁还贴一圈腰线不？

靠，还贴个鬼。道理简单，贴了腰线就是四星标准？

没腰线便是三星的？

既然腰线是个可有可无的装饰添头，那就赶紧给老子开路！

成本是下来了，可卫生间如何在设计上出彩？

未完待续。。。

未来两三天都是我解决问题的篇章，敬请关注。对于不熟悉装修和广告的朋友，也许看起来比较费劲，不如多看几遍？

有朋友说希望在广告方面写的更专业，好，未来 10 天，我打算

就写专业点，看我那时候是如何给集团打报告的。

有朋友认为我的装修水平也般般，唉，哥们啊，那是8年前的水准，别用现在的阳光审核好不？

拜托。我也在进步嘛，后来我还在A集团又接了工程，您在看看那时候水平是否有所提高？

好，我们一起天天进步

今晚有空就回帖。

作者:万里依然日期:2010-10-13

回复:

作者:封神祭回复日期:2010-10-13

哥们，啥也别说了，交个朋友，我的邮箱是
huawanli0755@163.com

欢迎联络。

作者:万里依然 日期:2010-10-13

回复:

作者:韩江雪 122123 回复日期:2010-10-03

哈哈,以八卦的角度看帖子,我发现楼主的口头禅是:洗洗睡吧!

在后来面试的时候,楼主描述求职时的那一身打扮我怎么都无法把这与帅哥连系起来,还留着小辫子,更是无法想像了.不知道这是真实的装扮呢?

还是楼主为了情节需要经过艺术加工的?

当然,各人审美观不同.如有冒犯之处,楼主别介怀哈.纯属个

人观点。还有就是我还是挺好奇楼主的爱情发展的，惦记着呢…

回答：我年少时，桀骜不驯，叛逆，轻狂，要不放着 4000 万合同的提成不要，为了一口气而负气出走报社？

这跟性格有关，不沉稳，没心机，做事虽然有一套特色，但也有浮躁的一面，成不了大器。打工后，走到哪里都是高光人物，不知低调为何物，这些性格特点综合一起，自然就能反映到外表上来，穿着花哨，发型怪异，这不奇怪。你看那些搞艺术，唱摇滚的，他们都什么打扮？

奇装异服不？

我写帖子不是艺术类的 YY 贴，都是自己亲身经历过的，有啥说啥。

也许是事业上起起落落，经历太多，叫我比过去沉稳许多。现发型全变，头发很短，而且一半是白发，呵呵，衣着也趋于正常，只不过稍微有点花，这跟性格、心态发生变化有关，比过去老练成稳许多。佛说，相由心生，就是这道理。

作者：万里依然 日期：2010-10-14

回复：

作者：学做充实的人回复日期：2010-10-13

雨哥，我先总结一下你的工作方法：首先定位好事情的服务方向，进行市场调查和搜索尽可能多的资料，抓住问题中的关键问题，然后围绕关键问题进行解剖细分析，排好重要次序，这样问题也就有了解决的方法了。不知我讲的对不对。

说得有门。但提醒一句，说的明白，但做的时候呢？

所以要养成一个习惯，熟能生巧，巧能生精，自然做很多事情都是下意识做出来的。

看我帖子其实挺累的，这里面没有言情，没有荤段子，全是很严肃的事情，希望你能继续坚持看完，也许收获更大，你说呢？

作者:万里依然 日期:2010-10-14

回复:

作者: dhz208 回复日期: 2010-10-14

楼主,我看你那时的水平,已经非常厉害了。但你常常说,那只是我8年前的水平。我汗~~我真的想问下楼主,如果以你现在的水平,你会怎么样做8年前的事。

哥们,我也在进步啊。咱是学习型的嘛,等后面给富豪设计顶级公馆,那才是我水平的代表作。我会写出来的,还会配图,成不?

至于这个酒店装修的水平嘛,打个50分?

呵呵:)

作者:万里依然 日期:2010-10-14

回复:

作者: 你比哥当年风骚 回复日期: 2010-10-14

雨总,装修的这片,大概进了之前店铺装修的误区。

回答:哥们,一个卫生间,8000也是装,12000也是装,50000也是装,没有一定之规,是不?

虽然有集团购买的优势,但工装要求比家装更严格一些,比如以

前家庭卫生间铝扣板吊顶，还能用木龙骨打底，但在工装，为了防火需求，就必须用轻钢龙骨，费用就此增加了。

此外，毕竟是酒店，不比家庭卫生间，档次还是要的不？

还有，8年前的装修价格，跟现在一致不？

奥运价？

参考意义不大。此外，北京装修价格和外地一样不？

别用现在的价格套用过去价格哦。这点，我有不同看法。呵呵，勿介意啊。

还有，为什么我计算单套房间时，从不写批发价？

我当时忙傻了？

呵呵：)

答案：任何搞过装修的人，都有一个体验，中期要增项，费用由此增加不少。于是，我把这部分批发折扣故意不计算在里面，就是为了这里省的钱，去弥补中期增项的费用。没写，不代表没想，这在后面有表述。

我会把一件事情做扎实的，这是强项，现在才刚开始设计阶段，后面的细致工作还未展开，请勿太急呀。

还有，这部分看点是如何运用思维模式达到目的，至于具体价格，多一块钱少一块钱，没必要太过纠缠，呵呵，是不？

特别感谢你的支持，心里话。哥们你看得够细致的哦，哈哈，以后我再写什么，还要更仔细些呀，好，提前祝你周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2010-10-14

书接上文。

新问题来了，《卫生间如何在设计上出彩？

》。

开始分析：装饰任何空间，归根结底都是颜色和比例问题，卫生间也不例外。对啊，用颜色搭配来显示酒店卫生间的与众不同。C市高星级酒店卫生间的墙壁流行淡米黄瓷砖或大理石，地面是深黄色大理石。这样做虽然显得高档大气，但有一个潜在通病，因为房间颜色缺乏变化，客人容易把注意力放到瓷砖或大理石品质上面去。靠，这是咱的短板，避之！

如果做成纯白空间，虽然显得卫生间干净漂亮，但酒店工程验收该是在冬天吧，客人冬季喜欢暖色调，纯白色会不会叫客户一进门就开始打冷颤？

嗯，要是夏天验收，纯白该是上上之选。但纯暖色又太单调，容易“被突出”

材质优劣。

干脆，把卫生间做成红白配！

红色为暖色，白色为冷色，既保证冬夏两季颜色皆能悦目，又显格调大方醒目。

红白配之所以经典，是因红与白天生是一套对比色，二者互相对比烘托，其效果是红越红，白越白，搭配很醒目。

既然醒目，咱们不去力拼材料档次，而用高明的装修技巧转移客人视线，自然没人再去观察材质好坏，嗯，转移视线 OK。

好，地砖和墙砖选用最便宜的，地面是红白地砖搭配正拼，淋浴区主题墙是一面纯红色瓷砖墙，马赛克勾10厘米粗边，似乎像一副画作，周围四周为白墙，衬托红墙效果。再配米白色吊顶铝扣板，纯白马桶，透明玻璃台面，组合打包应该是既打眼又协调，现代派风格。妥了，效果有了，价格降了。

卫生间装修费是降了，可算来算去，结论还是一个字：“高”！

靠，还有哪儿是省钱地方呢？

晕。

没有办法的办法，往往叫笨办法。而笨办法往往又是最好办法。事情就这么怪，做什么事情都想投机取巧，最后就是偷鸡不成蚀把米。于是，我老老实实又把卫生间装修项目从头到尾拉了一个清单，希望从中发现点新希望。

客人在卫生间里，只要能伺候好洗澡和排泄两大功能就是好卫生间，还有更省钱的法子吗？

想啊，写啊，算啊，一会儿站起来，一会儿坐下去，

实在想不出来了，老子赌气，随意写了一句：“除非做开放式卫生间！”

取消墙壁和门！

全敞开算了！”

气话归气话，刚一落笔，思路豁然开朗！

对啊，开放式卫生间显然过于大胆前卫，隐私和水蒸气不好处理，没法拼住。要不，不用墙遮羞，改用浴帘？

珠帘？

纱帘？

唉，都不实际。要不用木头？

用玻璃？

当写到玻璃时，我狠狠拍了一下大腿！

靠，新砌墙换成局部磨砂的钢化玻璃墙，装修费不就 OK 了？

哈，赶紧算费用。采用非常规做法：80 元/平米（12 厘钢化玻璃）
× 11 平米 + 300 元（钢化玻璃推拉门 + 五金件，无门套）= 1200 元。

哇，法子太妙，墙壁不必再做防水，里面取消铺瓷砖，外面省去铺壁纸，顶角线、踢脚线和塑钢门全滚蛋。内心激动。

如果采用常规做法：【100 元（砌墙）+ 50 元（防水处理）+ 60 元（瓷砖和施工费）+ 30（墙外铺贴壁纸）】/平米 × 11 平米 + 【40 元/米（顶角石膏线）+ 10 元（踢脚线）】 × 5 米 + 800 元/樘（一套卫生间塑钢门）= 3700 元。

巨大胜利！

一个小举措就为每间双人标间生生节约出 2500 元，82 间房累计节省 20 万！

社会上现在有大量经济性酒店，但在当时还不普及，这些经济型酒店的卫生间大都采用钢化玻璃做墙，也是出于节省成本的考虑。但在当时，我没在酒店图片里找到类似参考对象，纯属自己通过分析而想出来的歪招。

作者：万里依然 日期：2010-10-14

剩下问题解决起来，可谓势如破竹。我想到了节约资金又保证效果的几种办法。原方案铺贴壁纸采用中档壁纸，要价 30 元/平米，现在咱采用最便宜的筐箩货，10 元/平米即可拿下，但我在床头挂上一幅漂亮的大油画，客人视线自然被油画所吸引，谁还关心壁纸质量的优劣？

道理简单，大众都在欣赏油画，只有傻瓜才去捋摸壁纸。

一句话，最廉价壁纸（10 元/平米）+漂亮大幅油画的综合效果 > 中档壁纸+小幅油画（60 元/平米，五星标准）> 中档壁纸。壁纸铺贴面积很大，每平米省 20 元，所有双人标间一共可节约：60 平米 × 20 元/平米 × 82 间=10 万。这还不算商务套房和公共区域的铺贴。

对，这招就叫“移花接木”！

是横像思维的产物。通过转移客人视线，强化客人所关注的地方，从达到接近或齐平四星级装修艺术效果，同时忽略材料档次的目的。

分析到这层关系，我信心倍增。好，再接再厉。《酒店写字桌怎么做才能又省钱又好看？

》。

分析：传统做法要么现场实木定做，要么购买成品。但价格都居高不下，有啥法子能解决好看与便宜的矛盾？

照着新思路分析。桌子抽屉还要不？

对，没用的摆设。客人就怕在酒店丢三落四，怎么会把东西放进抽屉里呢？

一般都会摆在面上嘛。好，抽屉滚开！

桌子就剩桌面。一块高密度板 2.44 米长 \times 1.22 米宽，按 1.8 米长 \times 0.6 米宽的桌面计算，能做 2 张。但没抽屉的桌子款式似乎丑了点，怎么办？

咱眉头一皱，计上心来。继续写：定做蚕豆状钢化玻璃桌面配不锈钢桌腿，想法好，用钢化玻璃替代木质桌面，现代感十足。桌子有了，椅子呢？

作者：万里依然 日期：2010-10-14

椅子不能现场加工，只能购买。纯实木欧式单椅，一把少说 800 块，看得起买不起。算了，为了能和玻璃桌相配，就放上一把现代不锈钢腿单椅吧，价格控制在 200 元以内。

椅背和坐垫即使是人造革都成，颜色米白色。这不是重点。

完成桌椅设计，进而转头研究大衣柜。原方案是 3 平米 \times 600 元/平米=1800 元。想了半天，发现大衣柜没得打主意。柜门+柜体+层板，就三样构造，节省个屁！

晕。不甘心，继续发挥想像思维能力，继续深想。

既然实在减不动，那大衣柜能为双人房做点啥贡献呢？

装饰？

美化？

点缀？

对，装饰成房间一大靓点啊。所有装修项目、家具和摆设都得给美化房间作贡献。但如何贡献美感力量呢？

百思不得其解。最后决定先放下次要问题，也许从海量参考图里能得到启发。

好，继续往前冲。《地毯采取什么套路能既便宜又漂亮？》。

分析：这是装修大头！

原方案是采用 120 元/平米的中低档地毯，靠，真要那么“昂贵”吗？

如何破解价格魔咒？

还是先分解地毯结构再说。铺地毯是先铺一层化纤防潮层打底，然后中间铺地垫或地胶增强脚感，最后上面再铺花色地毯。纯羊毛地毯和手工地毯无论质感还是花色，都是上等货，而且它们本身够厚实，脚感舒适。机织地毯虽便宜，花色也接近手工地毯，但本身质感薄而轻，脚感不佳。嗯，看来解决脚感问题成为首要关键。

作者：万里依然 日期：2010-10-14

写到这里，应了“柳暗花明又一村”

之景。咱现在不玩货真价实的游戏，改玩移花接木的把戏。客人不懂地毯工艺，判断地毯质量的第一印象肯定是脚感！

其次是花色。踩在地毯上如果双脚感觉软而柔，似乎地毯就是高档货。嘿嘿，既然客人喜好这口，那咱就迎合喜好。

我们就在地垫上做足文章！

机织地毯不如羊毛或剪羊毛地毯厚实，脚感不尽如人意，看来一层地垫还不够柔软。好，那就在机织地毯下面搞两层地垫叠加铺装，

反正地垫不到 10 块钱一平米，尽管敞开来铺！

真急眼了，老子就铺三层！

结论出来了，最便宜地毯+双层地垫（脚感更出色，50 元/平米）
=好地毯+普通地垫（150 元/平米，五星标准）。

满足了脚感，剩下颜色和图案问题。好办，化纤地毯、簇绒地毯、威尔顿地毯和阿克明地毯花色都不错，先叫人海量搜图，找到漂亮图案，借鉴改造后定做即可。

地毯铺贴面积大，每平米省 70 元，所有双人标间可节约：32 平米 \times 70 元/平米 \times 82 间=20 万，这还不算商务套房和公共区域的铺贴。

还有，照“移花接木”

思路办，地毯既然便宜了，那可不能亏待拖鞋，软布拖鞋替代一次性纸拖鞋，与五星级酒店看齐。一句话，凡是提供给客户贴身使用的产品，从纸巾到洗漱用品再到拖鞋，都要最好产品。客人用得舒服，谁还管咱装修档次高低呢？

傻瓜才会吹毛求疵，他们到集团办事，注意力全都放在地毯上？

别逗了。

当然，这就增加酒店日常经营成本，唉，咱真管不了那么多了哦。这点小小的付出总比一次性增加几百万，甚至上千万的硬件装修投入要好得多吧，至少客人得到真正的享受和额外实惠呢，不然又是那句老话，又叫马儿跑，又不给马儿吃草？

可能嘛？

再说，因为客人入住舒服，口碑传播必不可少，酒店不用做广告就能天天爆满，这点日常用品就算广告推广费得了。

嗯，自我安慰。

未完待续中。。。。

明天的分析很关键，值得供各位朋友借鉴。因为涉及到广告专业分析，请大家耐着性子慢慢看，细细品，也许这个案例能把“提出—分析—解决”

讲解透彻，要是还不明白？

那就再看 10 遍如何？

咱可是把自己压箱底的绝活都拿出来了啊，希望大家热情捧场哦，呵呵：)

玩笑话，勿介意。

本来没想写这么细致，也没想到码字有这么累，出乎意料。

作者：万里依然日期：2010-10-15

书接上文。

对了，客房还有一对小沙发和茶几怎么采购？

看上眼的都在一两千块左右，而且还没啥特色，都是大路货，客人更不觉得是高档沙发，不会留下啥印象。问题来了，怎么突破瓶颈？

沙发又要有特色，又要便宜，坐起来还要舒适。

靠，今晚上不干别的，就干移花接木去了，与花匠为伍。

可上哪儿去找那么花来啊！

估摸一个大花园都不够搬的！

想了半晌，无果。最后决定先放放其次难题，还是按老规矩办，从参考图片上再找找灵感吧。

好，继续分析，《吊顶如何既省钱又出彩？

》。

分析：2.7米层高，吊顶能给房间添加什么特别的艺术气息效果肯定有，但不是决定性效果。既然不是决定性的项目，坚决砍掉！

水电路改造和筒灯也一并抹掉，一举双得。

但吊顶没了，就得靠顶角线来弥补艺术性。咱有经验，但凡装修要出彩，采用夸张的装饰手法是一大捷径。有了，想起过去为美国布艺店装修曾用过的一招，20厘米宽大芯板打底，石膏板饰面，板子上下檐口再勾3厘米宽石膏线，其高度突出板子平面1.5厘米，然后再在石膏板上铺贴壁纸……唉，为了省钱到家，用不起18厘大芯板，改用12厘板子算了。

客人欣赏的是顶角线整体效果，不关心厚度。嗯，想法有特色！

我不禁暗自得意起来。

想到这里，顺其自然开始布局客房整体色调，《如何通过颜色搭配，尽显大牌客房？

》。

分析：纯暖色调和纯冷色调布置都不可取，个性过于突出，容易得罪客人，应该采用咖啡色和白色搭配方案。首先咖啡配白色是经典搭配方案，稳重而又大气，其次是中性色调，大众皆宜。国外很多大牌酒店都采用该搭配模式，很大气庄重。虽然堪舆书上说咖啡色房间

不合适男性居住,但要辨证看问题,客人又不会天天住,有什么好怕?

再说,我不说谜面谁能点破谜底?

好,整体风格是现代派,点缀简欧装饰手法,墙壁贴淡米黄壁纸,地面铺咖啡色地毯,纯白色顶房,欧式花纹金黄顶角线,浅咖啡提花窗帘,纯白色暗纹床单和枕头,床头采用正色咖啡布软包,深咖啡小沙发与茶几,床头上方挂颜色靓丽的抽象派大幅油画,起到活跃空间作用。

作者:万里依然日期:2010-10-15

当写完这部分,我似乎已经看到胜利曙光。房间颜色布置简洁明快,又不失庄重大气,只要再把大衣柜、酒柜和沙发搞定,客房一定出彩。

房间颜色搭配完毕,转而又是灯光布置,《客房如何利用灯光出彩,同时最省钱?

》

分析:客房不要整体明亮,又不是办公,局面有光即可。

顺思路想,省钱应该省到骨子里去,床头台灯?

壁灯?

唉,有壁灯多好啊,油画上添两盏射灯,一则光线专门打油画,照亮油画就是照亮房间靓点,二则为两张单人床提供局部照明。床头灯就先靠边站会吧。落地灯该保留,要不客人坐在沙发上就是摸黑坐上去啦。还有,写字桌上该放盏台灯,卫生间中间有吸顶灯,洗手台上面镜前灯好要不?

算了吧，洗手台又不是高档，照那么亮干嘛？

这不自己给自己玩揭短吗？

对，酒柜上要装盏射灯，光线应玩命打亮咱们的产品。

说到酒柜，这个得要有。增设酒柜目的有二：1、纯粹因 A 集团有大批酒店产品，需要一个平台展示给经销商看，同时顺带把集团宣传画册摆放上去。2、四星酒店有酒柜配置，咱们不是在做伪四星嘛，装样而已。指望它能出彩？

不造钱就阿弥陀佛！

所以做得简单实用才是关键，挨在大衣柜旁边，开放式，五层明玻层板，22 厘米半圆弧……

靠，越写越没感觉，卑陋粗俗的设计思路，这是咱创意水平？

看这酒柜像七十年作品。一气之下，把酒柜分析篇撕个稀巴烂！

作者：万里依然 日期：2010-10-15

早已经是夜深人静，经过几个小时连续奋战，现在是人困马乏，头晕眼花，外带肚子饿。阿伟和一笑还一直陪着我加班，喊过二人：“到厂子外面搞点夜宵回来，煎炒烹炸都来点，今天晚上我要通宵了。”

说完，拍出 200 块，叫他们速去速回。三人吃完吃完夜宵，他们回去休息，我继续挑灯夜战。现在可以重新罗列双人标间装修清单：

1、砌墙抹灰：35 平米 \times 100 元/平米=3500 元；

2、水电路改造：1500 元。取消电子中控台，砍掉繁复的智能电路控制系统。要想关灯，对不起，客人自己光脚下地吧，感受一下松软舒适的地毯，挺好。要不自己提前关好灯？

我保证两盏壁灯开关一定在床头，伸手可得！

3、顶角线：20 米 \times 40 元/米=800 元。国外设计，国内罕见，
房间装饰一大靓点；

4、铺设地毯：32 平米 \times 50 元/平米=1600 元；脚感比中档
货强多了，逼近五星酒店感受

5、铺贴壁纸：60 平米 \times 10 元/平米=600 元。客人眼光都被
房间整体色调和油画吸引过去了，谁还会盯着壁纸质量看究竟？

有病吧；

6、门、锁及门套：2000 元。开门用钥匙？

忒寒碜，伪四星酒店立刻被人戳穿。如果价格实在控制不住，电
子锁必不可少，那实心木门干脆改成空心木门算了，没准门把手的款
式和质量还能再来个青蛙跳呢，客人一握门把手，高档货的感觉会从
掌心直传心里去的哦。反正酒店里又小姐伺候，两个爷们还能整出多
大动静？

再说了，楼道里还铺着地毯呢，绝对既吸音又静音；

7、包窗套：8 米 \times 40 元/平米=320 元，白色混油，典雅气
质；

8、卫生间整体：5500 元。所有洁具、铝扣板、瓷砖只买最便宜
打折货或者生产厂家的库存尾货。取消洗手台上的防雾镜，只装普通
水银镜。还有，10 厘钢化玻璃能否取代 12 厘玻璃？

真要急眼了，老子就上 8 厘钢化！

薄点怕什么？

唉，无伤大雅时，节约每个铜板吧；

9、衣柜：3 平米 \times 600 元/平米=1800 元。设计创意待定；

10、桌椅和酒柜：1600 元。继续完善设计；

11、一对小沙发及茶几：1000 元。创意待定，价格不能超；

12、两套床、床品及床头柜：9200 元。严格按照解决方案执行；

13、窗帘：700 元。以整体颜色取胜，不靠单件产品出彩；

14、灯具：300 元，采购有难度，靠，没难度老板为啥给咱发工资？

15、装饰画：600 元。找艺术院校学生作画，比市场便宜，然后自己买画框安装。A 集团不是还有两大明星担任形象代言人嘛，把他们硬广海报装帧起来，挂到过道当装饰画，放到桌子上当装饰品，又省装饰费，又宣传集团形象。好事，老板一准儿喜欢，一举三得；

16、电视、空调：5000 元。批量采购，有望勒住预算的马缰；

17、电话、吹风筒、靠枕、卫生间里外两块地垫、浴帘、衣架、拖鞋、浴巾、纸筒篓、洗漱用品：600 元。唉，这批物件别要求再单印 LOGO 了。卫生间虽然装修材料不上档次，但咱提供吹风筒啊，客人喜欢不？

采购茶杯和签字笔？

别乱花钱，用 A 集团促销品吧。

最后统计，每套房大概 3.6 万全包，82 间房子共计 290 万。这可是货真价实的准三星级标准，标准四星级效果！

在夜里三点时分，长出一口气，把笔一扔，老子攻克了最难一关，

翻越喜马拉雅 OK!

嘿嘿，廖总，您现在在山顶不？

未完待续。。。。

本来想今天就写很重要的一个章节，但无奈还要把事情交代清楚，抱歉，只好推迟到明日，敬请关注。

顺祝朋友们周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2010-10-16

回复：

作者：freecrazy 回复日期：2010-10-16

楼主的移花接木障眼法的思维很有实战意义啊

回答：呵呵，谢谢夸奖啦。帮业主省钱，是我本分，但酒店设计不是我的代表作，给 50 分吧。自认为更擅长搞奢华设计，不是一般的奢华，一出手就把老板给震撼了，后面我会讲道，但要有耐心慢慢看，好不？

呵呵，哥们，周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2010-10-16

书接上文。

再接再厉，继续想第二类大问题，《酒店装修标准到底定到几星？》。五星？

奢了；四星？

钱不够；三星？

效果差，廖总要拿砍刀剁人！

靠，晕。

思前想后，决定重拾广告策略分析理论，用广告来分析装修，这是咱看家本领，在北京装修圈里混出名堂就是靠广告特长起家的，此时不用，更待何时？

当想起广告特长时，浑身跟打了鸡血一般，成败在此一举，思维立刻从装修思路切割到广告思路，脚下猛踩油门，开始勇闯天涯的创意活动。

分析：酒店首先要定位星级标准，因为产品定位极重要，广告学早有定论。每个产品根据自身定位，就有了目标销售市场。补血口服液是哈药六厂出品，强调快速补血，而血尔口服液原来也是相同定位。通过一年市场实践，发现销量平平。后来他们定位策略变成持久补血！

我们可以想象，快速必然不能持久，快速补血后就该持久补血，于是第二年销售额就坐上补血市场的第二把交椅。如此经典的定位实战案例，没点借鉴意义？

迎宾酒店该采用什么巧妙的定位法呢？

定位……，定位……，正在猛想狠写中，忽然想起佳洁士牙膏广告，心头不禁一亮。因为佳洁士凭借所推“做好妈妈”

的准确价值定位，所以市场销售取得极大成功，成为儿童牙膏市场的领导品牌。在这个链条中，氟化物是产品属性，防止蛀牙和使孩子健康是产品利益，“做个好妈妈”

是产品价值。

佳洁士三维定位（手段——目的链）：

氟化物防止蛀牙健康孩子做好妈妈

(产品属性)(产品利益)(产品利益, 物质)(个人价值, 精神)

对呀, 价值定位是建立在利益定位基础上, 属于情感定位范畴。产品定位之树包括属性定位之根、利益定位之干和价值定位之叶, 三者密切相关, 一个都不能少。好, 就按照价值定位来分析迎宾酒店, 用广告定位手法来剖析酒店的装修思路。打定主意, 赶紧换张白纸, 开始奋笔疾书起来。

作者: 万里依然 日期: 2010-10-16

再进一步分析: 产品内在属性是内部接待酒店, 但经销商为什么要入住迎宾酒店?

显然, 提高办事效率排位列第一, 酒店给客人的产品利益就是方便, 而安静、整洁、舒适和便宜也是产品利益之一。但更重要的是, 酒店还能为客人在精神上带去什么个人价值?

通俗讲, 住什么样的星级酒店, 就代表客人有什么样的身家, 因为普客不去五星级酒店破费, 而豪客也不愿意屈尊三星级。

迎宾酒店如果想满足客人自尊心, 满足客人精神上的享乐和外在地面子, 就一定要在酒店气派上下足功夫。继续广告兵棋推演, 酒店气派何从体现?

建筑外观是第一印象, 但事已至此, 木已成舟, 不在考虑范畴。其次是酒店大堂, 对, 老子干脆把大堂做成五星级, 公共空间四星级!

一亮相就震撼所有人!

通过深入细致的广告策略研讨, 装修思路明朗起来, 很快, 我真

正进到解决问题的佳境。一句话概括，五星级酒店大堂奢侈华丽，那是给客人面子，而经济型酒店标间简洁明快，安静舒适，这是给集团里子，实惠落兜里才是关键。

好，再次明确装修思路：该奢侈的场所就奢侈到顶级，该节俭的地方就节约到骨子。我们酒店设计完全打破酒店常规设计套路：A集团迎宾酒店=五星级大堂+四星级咖啡厅+经济型酒店标间+四星级商务套房+顶级总统小套房。原先玩命节省下来的经济型标间装修费，正好用在刀刃上，简直是一个子都没被浪费。

酒店大堂相当于人的脸面，客户要求十分苛刻，五星级大堂的富丽堂皇，是把面子留给客人，抬高住宿的心理价值感和愉悦感。同时，酒店拥有五星级大堂，更能彰显A集团实力，是为经销商打出的无形广告。四星级酒店套房是为了满足不同层次的商务需求，与经济型标间拉开消费档次，能匹配不同消费能力的客户群。而顶级小总统套房与大堂是配套工程，是为老板、总裁、重要政府官员、顶级合作伙伴等高端消费群而精心准备的。

其实，早在分析经济型标间时，为了降低装修成本，而采用偷梁换柱或移花接木等装饰手法，都是该思路的延伸。

都是面子与里子，奢侈与节俭的对立与统一，都是酒店为客人在精神上带来超额价值而服务的。唉，兜个圈子又回来了。

好，分解结论如下：A集团迎宾酒店三维定位（手段——目的链）：
内部接待表面五星，内在二星方便安静、整洁舒适、便宜气派面子

(产品内在属性)(产品抽象属性)(产品利益)(个人价值)

综上所述：酒店核心价值就是三星价格，五星享受，方便办事。

写到这里，我不仅妙思泉涌，落笔如花，恨不得双手同时龙飞凤舞。靠，预算分配即将达成，是老板预感的神奇？

还是因为我的聪明？

半夜里，我充分体会到思维成就所带来的工作快感，简直有些热血沸腾。

眨眼间，脑海里又转出不少新鲜玩意出来。进一步研究，采用混搭装修思路，更可得到五大好处：

作者：万里依然日期：2010-10-16

第一，我们以准三星级酒店装修标准，即可拥有五星级酒店大堂、顶级总统小套房、四星级商务套房，满足所有中高端人群需求，其他经济型酒店在档次上无法企及我们高度。

第二，我们酒店拥有经济型酒店全部优点：干净整洁、安静舒适，收费低廉。酒店超低造价决定经营价格具有强劲竞争力，能满足广大中低层客人需求。一句话，豪客住套房，普客住标间，谁都有面子，急了还能拼住。

第三，经济型标间没有繁复电路控制系统，没有任何可以称为“贵”的装饰材料，只是通过强调个性化装修设计，四两拨千斤，以弥补装修档次差的缺失感。如此一来，大幅降低一次性固定投入成本，日后维护费和运营成本大幅缩减。

第四，价格弹性完全掌控。酒店业淡旺季较明显，高星级酒店受

身份影响，无法大幅降价。五星级酒店即使价格再降，也不会标出三星标准。我们身份是二星、三星、四星和五星的混搭配置，身段甚为灵活。淡季标三星价，完全可以匹敌市区内所有经济型酒店，谁不知收费贵则吸不住回头客，自断财路？

但到了年底则另当别论，那时经销商和供应商成群结队地到 A 集团出差，酒店价格标出一个四星价，应该听不到抱怨声音吧，因为市区的四星级、五星级酒店与我们性价比综合较量，没啥优势可言。

第五，接待能力是同等造价酒店的 1.5 倍。接待能力越强，回款则越多，创造价值越丰厚。中餐？

可以到工厂食堂去吃嘛，康体娱乐设施？

白天晚上到处转转，看看工厂里火热的生产场景，再找相关部门的管理层聊聊天，不比洗脚按摩强？

精神按摩比肉体按摩更舒服吧。



作者:万里依然 日期:2010-10-16

彻底打破酒店常规设计方案，不搞整齐划一的装修标准，采用混搭设计方案，不是自己在巨大压力下的疯狂举措，而是由集团迎宾酒店定位和定向消费群面貌所决定的，是在老板明确装修总额前提下，经得起广告策略推敲，并且在市场认可的基础上，所做的大胆策划，有点开天味道。

我的精神偶像，当今足球教练界年薪第一高人，10 年获得 17 冠的足坛名帅穆里尼奥，曾有句名言：“谁只了解足球，谁就不了解足

球”。装修设计何尝不是这种情况？

单纯的室内设计师，受制于思维的局限性，不一定敢如此大胆尝试。但我敢，不是因为咱胆子大，无知者无畏，或者说猛人勇气可嘉，而是基于把酒店看成一个产品，通过广告系统分析得出结论。正因为有广告策略研究，装修思路才逐渐清晰起来，我想，老板和汤总肯定也是广告高人，相信他们会被崭新创意所吸引，不怕汇报被否决。但纯室内设计师，一般讲不出这些道理，如何汇报？

很快，各单项预算出笼了：

1、总统小套房：按五星级装修标准，200 平米/套 \times 5000 元/平米 \times 2 套=200 万。实际效果超五星。

2、商务套房：按三星级装修标准，76 平米/套 \times 2000 元/平米 \times 10 套=150 万，实际效果达到四星级。

3、经济型标间：3.6 万/间 \times 82 间=295 万。

4、大堂：按照五星级装修标准，220 平米 \times 4500 元/平米=100 万。

4、一层咖啡酒吧区：按四星级装修标准，180 平米 \times 3500 元/平米=63 万。

5、走廊、楼梯等公共区域，按准四星级标准：500 元/平米 \times 1100 平米=55 万

五大项最后总计大约在 860 万左右。当看到最终初估数字时，我玩命大喊一声：“TMD，老子露脸时刻到了！”

军令状？

见鬼去吧！”

未完待续。。。

初步设计完，接着就开始跟各路神仙打交道，然后就是施工和谈判。嗯，里面故事好多，听我慢慢道来。

这几天连续奋战，累，明天休个周末，请大家多包涵，多担待。

作者：万里依然 日期：2010-10-17

作者：tianyzhuiyiran 回复日期：2010-10-17

雨总你好：我也是刚出道一年，在装饰城做楼梯生意的，刚开始还行，因为我的店面位置比较靠后，后来前面又多来了几家竞争对手，搞的店里的人流量猛减，生意自然不如以前。

想过很多办法，比如拉近同市场的相互介绍，施工队的合作，装饰公司合作等，但是效果还是不行，与装饰公司合作，压钱让人压的让人受不了，同市场的相互介绍或施工队的合作，效果也不理想。只靠在店里等是不行的了，我想把主要精力放在店面以外面的业务上，可是我只是一只菜鸟，嘴皮子不行，也没有什么营销，销售经验，不知从何入手，能不能麻烦你帮我指点迷津。

回答：你现在不是出去的问题，而是产品的问题。我看了你店内陈设的两款产品，有些小问题。

颜色：红色楼梯太暗，黄色楼梯色不正。产品要想出效果，需要用灯光把产品打亮，你看很多大牌服装店装修，陈列的服装哪件不被射灯打爆？

没有灯光渲染，你产品能出彩？

你再看你家楼梯，灯光太暗了，根本不出彩嘛，如何能抓人眼球？

你楼梯都是 80 厘米宽吧，唉，不够宽。道理简单。为什么大家喜欢看电影？

因为电影艺术来源于生活，但高于生活，电影里主人公的梦想也是普通大众人的梦想。你可以把电影艺术看成展厅艺术。你的产品陈列也要来源于生活，但高于生活。现在居家楼梯大都是 80 厘米宽，窄窄的，不气派。你就要把楼梯做成 1 米宽，客人看到你展厅楼梯，就会幻想家里楼梯也是如此，像电影表现不？

记得我曾经给一个做橱柜的朋友出个主意，请他方便时把橱柜的台面做宽到 80 厘米，为什么？

家装橱柜进深普遍是 60 厘米宽，做成 80 厘米宽的大橱柜，多气派，也是秀给客人看的，给人想象空间，道理如出一辙。

但我没跟做橱柜的朋友把话说透，不是不想说，实在是没时间说。这要看每个人悟性了，悟到了能举一反三，没悟到只能有一学一。显然，你也没注意到这个细节。

装饰有缺陷。楼梯边上是大白墙？

唉，有钱人才买得起复式楼，他们对楼梯装饰要求很高，包括楼梯旁的侧墙，你为什么不在白墙上贴上壁纸，然后再挂几副油画？

这就相当于大牌服装店的橱窗，是秀给人看的，你到挺实在，也不包装包装就摆出来了？

呵呵还有，你那款黄色楼梯设计有点小问题。木扶手配金属栏杆，最好搭配磨砂玻璃踏步，那样才现代敢十足，但你却搭配成实木踏步，

说不伦不类？

呵呵

唉，还有毛病，我数了数，大概还有 5 个以上毛病，没时间写具体毛病，对不住，咱要吃饭了，呵呵。

赶在吃饭前，我只想说一件事情。你看过我帖子不假，但似乎白看了。帖子讲了很多方法，包括你所提问的问题，解决方法感觉都在帖子里，只不过没清晰呈现出来，需要领悟。再比如，为了做好一个设计，海量搜图，优中选优，借鉴+改造+创意，你看完后没点感觉？

我手上有 500 多款楼梯图片，是从 5000 多款图片里精选出来的，搜图方法？

帖子说得很透哦。我就靠这批楼梯图片，把公馆楼梯设计成一个国内没有过的波浪楼梯（意大利人原创，我修改），呵呵，人见人爱！

是我聪明？

不是啦，我属于智力一般但有方法这类人。

再比如，读书方法，主席读《史记》读了十几遍，他老人家的智慧可谓天下第一，居然还能读十几遍，可见重复读书的重要性，既然喜欢看帖子，不如多花点时间，该多读几遍帖子？

今天我告诉该如何做，那明天遇见事情我还能继续陪伴你？

不如方法上身。

哥们，我可以告诉你，我现在工作还是这套方法，绝无保留，但想真把事情做绝做透，光知道方法有什么用？

还要下苦功，还要有创新。

你说你找施工队帮忙，不曾想还被人欺负了，效果不好。

我认为这里面学问多，思路没错，但执行有误。你家产品别人也有，你如何跟人家谈判？

如何占上风？

手里没牌就想梭哈？

这可不是电影，呵呵，勿急，慢慢来吧。

其实，看完你的回帖，我心情有点沉重，是我帖子写的不够清楚？

还是你想取巧，直接要答案？

如果是后者，给个小建议，想创业成功，不是那么简单。

好，说话有些重，勿介意！

是哥们就要有心里承受能力，是不？

顺祝你生意早日兴隆！

作者：万里依然 日期：2010-10-18

大家好，几天晚上 12 点发帖，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-10-18

大家好，今天晚上 12 点发帖，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-10-18

书接上文。

第二天早晨，一笑拎着早点第一个跑进办公室，推门劈头就说：“哇，老大，设计方案都想妥帖了吧。呵呵，看你悠然自得的样子，估计心里有谱。”

“唉，人的潜力真是无穷无尽，要没廖老大苦苦相逼，估计还是

没戏！

MD，昨天晚上实在有些熬人，真着了大急！

回忆起来，只有那段还债经历能跟这次媲美了，都是凶险之极的过程，花好月圆的结局。靠，幸好咱横跨广告和装修两界，都还有两把刷子，不然，呵呵，哥们啊，后果不堪设想，不堪设想哟。到现在我还冷汗直流。对了，烟没了，去，叫人买包烟去！”

长出一口气，随意吃了点小笼包和豆浆，赶紧开会。

“一笑，这是装饰公司名单，前后参与过和没参与过的装饰公司一共有 12 家，我选定 8 家，你负责通知他们明天下午 3 点到公司开招标会，由我主持。还有，你一会儿通知工程部庞总和供应部肖总，请他们明天下午到公司大会议室开招标会。对了，别电话通知，要亲自去一趟，显得客气一些。”

“好，收到。”

“小江，你现在把这几张纸打出来，打完我校稿。”

昨天后半夜，在思路基本清晰后，我赶忙抓紧时间写了一份详细的酒店招标书。秘书小江忙接过稿纸。

“阿伟，给你交代个任务，你这几天负责在网上搜集信息：1、找卫生洁具厂家或经销商，这些销售机构有尾货，且正在甩货，数量要在几十套以上。搜完信息，你要和他们联系上，搞到尾货图片。你再印一套采购部名片，冒充采购部跟他们先谈谈报价。2、再找壁纸和不锈钢腿的单椅的生产厂家，也是这套模式，给你一周时间，最后把调查材料汇总出来报给我。”

“老大，有个问题。你说酒店用的座便器有五六个牌子，行吗？”

“这个问题问的好，那我也问你一句，你现在能马上说出任何一家酒店用的都是什么牌子的座便器？”

一句话憋得阿伟张口结舌。我笑道：“客人不关心牌子，只关心马桶干净不干净，好不好用，擦屁股纸软不软，明白了吗？”

“OK！”

作者：万里依然 日期：2010-10-18

“佟刚，这几天忙，交代你的事情都有进展吗？”

“老大，有点难度，还要努力学习。”

“到工地上去实习过吗？”

“还没有，打算过几天去。”

“啊，还没去工地？”

你丫整天闭门造车呢吧，都TM学什么了？

一点破事被你搞的拖泥带水，到底还想不想干？

不想干就别干，我另找人干！”

听完佟刚的汇报，当时我就急了眼，也许是自身压力过大，无处发泄，反正是内心的一把火猛然被他拱了出来。

工作中我是暴君，只要下面人干的不合心意，张嘴便骂，毫不留情。正所谓的慈不掌兵，情不立事，义不理财，善不为官，对他们严厉一些，其实对大家都有好处。

佟刚只是听说过我的嚣张，但从来没见过。今天见我翻脸不认人，估计有些害怕，脑袋一低，没敢再啃气了。

等骂够了，语气缓和下来，我才又开始分派任务：“今天没功夫考你，再给你加派个任务，你把地毯和家纺用品两个行业熟悉熟悉，研究他们的工艺和价格，随后我们再细聊。”

“知道了。”

佟刚小声答道。

“好，我先花 20 分钟时间，把我装修酒店的整体思路和应对策略给大家粗略讲一遍，听完后你们就知道自己手头的工作性质和任务了。我只讲最核心的精华部分，提醒一点，对工程部和采购部前期要保密。”

作者：万里依然 日期：2010-10-18

开完会，我嘱咐秘书小江，帮我挡住闲杂人等，我还要再突击完成剩下的设计任务。

酒店大堂是整栋酒店设计成功的关键，我以前从来没涉及过。情绪焦急？

不，内心充满了期待。还是那套绝活，借鉴+改造+独特创意=我的作品。先翻阅 2 遍所有酒店大堂参考图，找出自己喜欢的或者有借鉴意思的图片，合成一个文件夹。好，就在这个经典文件夹里想思路，搞创意。

插一句。眼下，《植物大战僵尸》是一款非常火爆的老少皆宜的游戏，它是华裔游戏设计师乔治·范的代表作。他在今年公布自己创作心得，从中或许能看到高手是如何做创意。

他从《魔兽争霸 3：塔防地图》获得灵感：如果将防御塔外围的

绿色草地，种上植物来防御入侵，是否别有一番情趣？

从而他开始创意该游戏。

他从杰克逊舞蹈获得启发：推翻游戏原创核心设计，取消所有昆虫类怪兽，改而模仿杰克逊经典 MV《颤栗》形象的跳舞僵尸，进而改成迪斯科僵尸，一举奠定该游戏一大特色。

他从小游戏《酒吧招待》中获得启发：酒吧招待要使用几条传送带为不同客人送啤酒，这比原先设计的僵尸进攻路径只有一条，似乎更复杂有趣，于是他把僵尸进攻的路径改为 5 条。

他从《怪怪水族箱》借鉴了资源收集方式，每升一级的玩家都可获得一个宝物，该宝物在下一级会变成帮助玩家的道具，于是在《植物大战僵尸》里，宝物被转化为辅助玩家对抗僵尸的新植物卡片。

他从迪士尼电影《海角一乐园》获得灵感：电影里有海盗过桥、陷阱倒塌、海盗碰到路障弹到空中、丢石头等情节，这些情节成为游戏内各种陷阱及植物功能的灵感来源。

.....

乔治 - 范喜欢借鉴改造，我也一贯有此爱好，对就叫‘借鉴版集邮’！

他能把人家创意和设计捏合在一起，我就不成？

好嘛，无论是酒店前台、主题背景墙、吊顶和地面铺装，还是酒店大门、四周墙壁和中心花台等等设计项目，我没时间搞原创作品，全是东借西拿，从温莎城堡到希尔顿饭店大堂，从法兰西艺术展厅到喜来登酒店套房，凭借上千张图片的辅佐，林林总总各色设计都拼结

到迎宾酒店里面去了。说句自夸的话，咱确实拥有拼接捏合的顶级强项，是天赋和勤奋结婚，下了这么一个彩蛋。

但光是找到参考图进行拼接，离成功还有一截路要走，还得揉捏成统一风格，进行删改和再创意，这也是改造关键步骤。但我真没时间再细想下去，靠，太多的事情还晒在桌上等着做呢。就先请装修公司代劳吧。

作者：万里依然 日期：2010-10-18

傍晚，秘书小江告之廖老大已回。我抄起标书赶紧去廖总办公室汇报工作。刚进门，便发现办公室里坐着两男两女，当我眼睛扫到其中一位姑娘时，仿佛瞬间被电流击中一般，颤抖不止，感觉严重缺氧……她头上包一块锦绣丝巾，上身穿黑色紧身T恤，外罩一件大红丝质团花缕风，配黑色型格超短裙，脚下蹬双高筒皮靴，好一派摩登女郎打扮。再往脸上看，30岁模样，长发披肩，五官精致，一副吉人福相，弯弯细眉下，一双妙目颇显神采飞扬之色。我进门时，她看都没看过来，只是端坐在沙发上倾听众人谈话。

等浑身上下通完电，我的心仍狂跳不止：“哇，天仙妹妹下凡了……”

还容不得再想下去，那边廖总发话了：“雨经理，有事儿吗？”

“有，有，我已经通知8家装饰公司明天下午开会，我想跟您汇报一下酒店创意和布局情况，您看，现在行吗？”

“哦，终于等到我们雨经理出手了，好，就现在说。”

本来我没打算把整体构思全盘说出，但不知道为什么，当着那位

美女的面，我的表现欲陡然到达极致，很快我就把酒店创意和具体实施策略详细汇报一遍。不夸张说，原本房间里还在说笑的几个人，瞬间被我思路吸引，大家都安静地听我侃侃而谈。

15分钟过后，廖总脸色浮现出一丝笑意：“好，思路清晰，创意独特，完全可以按计划执行。雨经理，瞧刚才的架势，你好像精通装修？”

“以前干过？”

“呵呵，廖总，我是靠广告吃饭，酒店装修我真没做过，被您给逼上梁山后，只好硬着头皮用广告思路去分析酒店装修，没想到歪打误撞，居然还能发现一条实现老板想法的路径，只能算廖总严令管用，纯属运气使然。”

“哈哈，雨经理，你就别再谦虚了，难怪你们张总老夸你，转正报告打满分，今天听完汇报，确实耳目一新。出乎意料，很好！”

“要不等酒店装完，你干脆到H公司负责企划部算了。哈哈~”

头一次看到廖总爽朗大笑，有些受宠若惊，又见廖老大又是夸赞，又是我拉我入伙，不免脸上一红：“廖总，谢谢您的抬爱，能在工作中服务好您和张总，我已很知足，不敢再有啥奢望啦，呵呵，廖总，要不等酒店搞完，我们再议？”

我没敢马上答应下来，谁知道这是廖总真心话还是客套话？

万一只是廖总的鼓励话或者是客气话，我又跳槽未果，岂不得罪两位老大？

后果不堪。酒店就算见面礼了，如果廖老大真想挖人，自然事后

还会再提。到H分公司做企划部负责人，当然是件好事，毕竟这里是总厂，管理其他企划部也名正言顺一些。

看来，酒店眨眼间成了自己晋升的台阶了。唉，阴差阳错地居然在A集团搞起了酒店装修，靠，是紫气东来？

还是地雷陷阱？

未完待续中。。。。

对不起大伙，今天发得晚了点，呵呵，没办法，北京和上海的公司同事们跑到深圳来开会，对，晚上也要开，所以。。。。。

多多包涵吧。

作者:万里依然日期:2010-10-19

书接上文。

趁着从廖总办公室出来之际，我又转头瞄了眼美女，可人家真不给面儿，竟然没看我！

气馁。

在回办公室路上，脑子有些不听使唤，一会儿揣摩廖总的话，一会儿又回味刚才所见那位美女，这可是打自己混进A集团后，还从来没有过的事儿，心里明白，咱算被这位美女彻底迷倒了哦！

看她穿衣打扮，蝴蝶一般，风格与我类似，像个艺术家，但眼神里又透露出高级白领才有的精干敏锐的才情，说她拥有倾城倾国的天使容貌，那还谈不上，顶多算一般漂亮，但她拥有端庄优雅的气质，举手投足间表露出一股自信、大牌、睿智神态，好有魔力。

对，还有一点吸引我，她身材太火辣，想着想着，似乎自己都有

生理反应了。靠，没出息！

她是单身？

她在哪行发财？

她为什么到 A 集团？

真想认识这位美女！

可怎么才能泡上她呢？

晕。

一路上尽在胡思乱想，等走进办公室，才回过味儿来：“唉，还是赶紧把酒店搞定吧，空想其他的，尽扯淡！”

就这位美女，追她的人肯定如过江之鲫，还轮到我打她的注意？

歇菜吧。直到今天，我才算知道要找的仙女是啥样，恍然间如梦境一般！

唉，还是理想放两边，现实摆中间，她浑身名牌，身边 LV 手包，相貌端庄，身材火爆，放眼一望，简直“财貌”

双全。再瞧瞧咱自身条件，存款不过十万，无房无车无背景，流浪漂泊到异地，现在只是区区一个分公司的小部长，月薪不过一万五，跟人家比，太不般配！

算了，也就眼馋而已。”

作者：万里依然日期：2010-10-19

等自己思绪泄气了，欲望也跟着熄火。再望望办公室里人头攒动，算了，还是干正事要紧。

通过上次和 12 家装饰公司洽谈，我对 C 市装饰公司设计水平和

施工报价有了初步印象，现在要思考如何和装饰公司交底，说深了泄露自己底牌，说浅了，怕他们不明白其中奥秘，乱作设计效果图和预算。想了半响，有主意了。我决定采取五个措施：

第一，选定 60 张重要参考图，其中 30 张为酒店大堂服务，10 张是伺候经济型标间，10 张是给咖啡厅指明设计方向，10 张是给商务套房提供参考。想法简单，装饰公司别天马行空乱搞设计，只能在我圈定的圈子里转哟，这样就达到了既有范围又有方向，不是说张张图片都要借鉴，但可以尽其所需地采用嘛。

第二，我一个人参看这些经典参考图片，有可能学不到位，或考虑不周，效果不一定最佳。不如喊上 8 家装饰公司一起来想，借鉴他们高明设计，即使从每家公司只学到一招半式，但综合起来就是 8 招。现在不要各公司再费劲重新构思，他们就是新思路执行者。我只圈定图片范围，再结合文字说明，最终效果图实效不会跑偏到哪儿去。

第三，把报价分成两部分，一部分是装修报价，由装饰公司负责，另外一部分是采购报价，由采购部和我负责。我跟装饰公司只谈装修工程部分，既能保守自己思路奥秘，又是他们实际报价，一举双得。

第四，中标的标准以设计稿和报价两方面综合考虑，官话。具体执行时，谁家报价低谁家就中标，谁家设计好，就用谁家设计。

第五，A 集团工程付款方式比较苛刻，据说是汤总亲自划定的付款红线，越过红线还要打报告等批示，算了，别给自己添堵。在招标段先不谈付款，一谈准崩。选定最后入围的五家装饰公司，等洗完脑后，再跟中标机构慢慢磨。

晚上，继续研究酒店图片集。今天晚上要重点攻克三大难题。首先，选定 60 张参考图片；其次，大衣柜如何做得精彩；最后，经济型标间里那对小沙发，可有良策应对？

从国外设计作品里扒创意设计，咱强项。3 个小时高强度的脑力劳动后，这项工作算尘埃落定。

起身到户外转转，从昨天算起，已经一个通宵了，今天晚上估计脑袋还是挨不到枕头。过去，在我第一次创业时，也是废寝忘食常干通宵。没想到，在 A 集团打工，工作强度居然比自己创业还要辛苦，靠，有这么卖命的打工者吗？

自己如此敬业到底图什么？

表扬？

奖金？

晋级？

还是实践机会？

想着想着，心里不免愤愤不平起来。

这里多说一句，成功者在成功时，大都表现得很敬业，但他在事业草创初期，更是敬业。道理简单，这是一个习惯问题，成功时是啥表现，平时就是啥表现。无论在什么阶段，无论是在做什么，事业成功的人表现始终一致。

我不会因为自己身份转变成打工仔，就有偷懒的理由或借口，也不会因为可能完成不了任务而因故惜力。所以，我仍像以前一样，低头干活，不说废话，干完活只拿成果说事儿。

作者:万里依然日期:2010-10-19

走在回办公室路上，忽然想起一件事来。那年我带团队承包赵总的报纸，是八个版面的《家具专刊》。第一次出报前，所有版面都排好了，就等一个半版广告，这是我广告圈一个朋友承诺拉来的广告，他说厂家在密云，已经答应投放半版广告，他现在去签合同拿广告费，去之前还把胸脯拍得啪啪作响。

我们从傍晚开始等起，整整等到夜里十点多，他还是踪迹不见。刚开始还能打通手机，但后来因信号问题打不通，再后来干脆关机。我们几个人坐在办公室里一个劲儿瞎猜：“手机没电？

来回路途 5 个多小时，路上被耽误了？

客户临时变卦，广告没拉回来，不好意思跟我们打招呼？”

十一点刚过，绝望情绪滋生出来。显然，我轻信人言，被人寥寥几句话给涮了。什么也别说了，赶紧找文章补广告版吧，千万别在报纸上开天窗！

赵总要黑起他那张大脸蛋子，吓人，一副吃人相！

对，这事有启发性！

害人之心不可有，但防人之心不可无。第一次工程部招标，工程全包，高达 2000 万标的金额，谁不眼红？

谁不心跳？

第二次我来招标，不仅总造价只有 800 多万，而且部分酒店用品由采购部购买，最后落到装饰公司兜里不过 400 来万，前后对比反差太大！

尤其是招标会已经搞成夹生饭，装饰公司会不会丧失竞标积极性？

弃标和搪塞敷衍不是没可能，至少酒店工程重要性会从他们公司一等重点工程直降到二等地位，既然二等，其设计和报价就不会享受一等待遇，到时我该如何面对？

发出 8 份标书，最后只来两家公司竞标，这要传出去，还不得被工程部那帮老爷们笑掉大牙？

想着想着，冷汗直冒。千万别傻等装饰公司实心实意做设计，靠，不能把自己命运叫他们捏在手里，得想办法占据主动。一回办公室，我又祭起“提出问题—分析问题—解决问题”

的思考模式，一番思考和盘算后，到了下半夜，解决方法有了：

作者：万里依然 日期：2010-10-19

第一，借助权威，廖总要出面发言。上次招标会据说只是 H 分公司的一个副总代表公司讲了几句话，这次得把接待规格提高，请廖总代表集团发言，把酒店工程意义拔高。对，我请廖总时，没准还能在他办公室里再看到那位美女呢……靠，都到紧关节要了，还惦记人家？

没点起子！

第二，先洗脑，后发标书。必须琢磨出《关于装修 A 集团酒店的现实意义》，把给装饰公司带来几大好处讲透彻说明白，否则泛泛而谈，效果不佳。

第三，巡视检查。上次和 12 家公司交流后，有三四家公司感觉不错。好，咱打破常规，在设计阶段就开始密切接触，到重点考察的公司去巡视检查他们设计作品，现场提修改意见，增加双方信任感，

我重视他们，他们自然能重视工程，也许能因为我的巡检而变相提高他们重视程度。还有，私下对重点装饰公司适当透露一下我的本事和手段，只有震撼住同行，才能受到他们内心尊重，而不是外在恭维。

此外，不去拜访的装饰公司，要电话巡视，催促他们抓紧干活。

第四，必须弱化工程部作用。通过赵一笑到市场上侧面了解，上次响应标书的 8 家装饰公司确实是本地区和周边区域实力最强的装饰公司，但谁知这些公司跟工程部有没有猫腻？

淡化工程部作用，无非是防微杜渐，叫装饰公司老老实实跟廖总和我走，别三心二意脚踏两只船。只要他们真心做事儿，就不怕工程部公报私仇，在背后搞小动作。

第五，包装自己。先推出廖总，把廖总打造成工程一把手，总签字人。其次包装我个人形象，我是惟一项目负责人，三个签字人之一，工程部和采购部只是配合我工作，有集团下达文件为证。对，再请出 H 公司财务部部长，如此，三大签字人均已到场，会议规格够隆重吧。好，遮去老板关于装修费的批示，再把任命文件复印几份，叫一笑找机会私下给他们瞧瞧，增加我的权威性。

等把这些问题想明白了，这才撂下笔，唉，全是脑力活啊，真 TM 累人！

我把腿往桌子上一搭，准备稍微眯瞪一会儿。可刚把脚放上去，身子还没往后靠，新问题又冒来了：“哎哟，8 家装饰公司听到标的金额大幅下降，招标人和设计稿全都更换，简直和上次招标情况完全不同，他们会在招标会上提什么问题？”

我又该如何回答？”

想到这里，不禁破口大骂起来。可还没等我骂几句，忽然想起：“这些都是诱惑或者叫软约束，没有硬性约束怎么能行？

必须叫他们出血，交点竞标保证金我才能安心睡觉！

交多少合适？

退还时间？

唉，明天请示廖老大，他来决定吧。”

还是抓紧时间赶紧想装饰公司可能提出的问题吧。MD，全是事儿！

未完待续中。。。。

明天继续发，敬请关注

作者：万里依然 日期：2010-10-19

回复：

作者：橙色天空 2010 回复日期：2010-10-19

强烈建议雨总推荐好书或者好的杂志看看！

！

！

！

！

回答：1、我平时看的杂志和报纸，在前面帖子里有过描述；2、我最爱看历史、人物传记两方面的书，军事书籍也不错。

给个小建议，看几本书？

没效果，看 1000 本书？

有点效果看 2000 本书以上？

效果显现。我匡算过，自己大概看过近 3000 本。持续看书是一个慢功夫，但对人帮助甚大。

大实话。

回复：

作者：skylenglong 回复日期：2010-10-19

想请问雨总，如何评价《穷爸爸，富爸爸》系列书籍啊，谢谢了
先

回答：实话说，没看过，呵呵。国内很多有关创业和励志方面的书籍，但有人评价这类书，叫口水书或者厕所书。

为什么？

这些书里讲的英雄人物，各个身家几十亿，能去复制吗？

可能吗？

原先我也挺喜欢看这类书的，感觉好励志，但看多了，发现和工作脱离，用处不大。

每个人性格改变不了，成功的人总是把自己性格中优势发挥到淋漓尽致，也就是发挥自己的潜能，至于缺点，有多少人能完全改变？

这就是我看完这类书的总结。学富豪的做法，学不来的。我的老板气场极强，这有天生的成分在里面，我去学？

呵呵，学不来。

我的观点是，真能学会一招半式，变成自己的习惯，这本书就明白看。我比较推崇《细节决定成败》，也确实领悟一些，但我本身就

有关注细节的习惯，所以看完这书，更加注重而已。

大家看过我的帖子，跟市面上的创业和励志书不太一样吧，为什么？

道理简单，我生意没人家做的那么大，本事比他们差，所以我做事的思路和技巧更容易被模仿。我的水平？

比一般人强点，比高手？

弱点，呵呵。

作者：万里依然 日期：2010-10-20

书接上文。

很快，我开始罗列装饰公司可能提出的问题：

一、《贵公司上次招标是一个想法，这次招标又是一个想法，会不会还有第三次招标？

会不会还有新想法？

》

回答：这次招标与上次性质完全不同。本次酒店重新调整设计思路，是因预算调整等客观原因存在。现预算已通过集团领导审核，这就决定基本框架已定，而上次只确定星级标准，而没定投入总额。本次招标是在明确预算和设计思路的前提下，重新做设计。

请注意，正所谓由俭入奢易，由奢入俭难，上次由于预算需要下调，所以必须重新把控设计，大家都是行家里手，自然明白其中道理。本预算是酒店最低预算标准，如果今后预算再有提高，也不会影响到本次招标内容。道理简单，我们创意思路、整体布局和设计方案不变，

只是将装修装饰材料档次提高即可。举例，现在买的是 500 块的座便器，30 元/平米的瓷砖，一旦预算有提高，跟换座便器和瓷砖档次便是，但并不影响卫生间布局，也不影响卫生间水电路改造图。

夜深人静，我一边喝着咖啡提神，一边奋笔疾书，简直有点越写越兴奋的味道。

二、《如果这次招标会开完，贵公司不满意我们设计稿和预算，您这边有什么成熟想法来应对？

》回答：为了开一个成功的招标会，我们事先准备充分，一共提供三份文件：1、不需要再调整的完整构思；2、详细创意设计说明书，保证有的放矢地做设计和预算；3、提供详尽参考图片，为装饰公司节约设计时间和成本。大家是在这些文件指导下再做设计，如果 A 集团还不满意，您说是我们的责任？

还是您的水平？

要么没吃透招标文件，要么就是个性发挥过大，不合要求。

三、《贵公司评选中标的标准是什么？

》回答：以设计水准和报价合理性为准。我们有个评选委员会，采用打分制评选。但在设计方面以我观点为主，报价方面以廖总意见为主。最后中标机构由廖总拍板决定。

嗯，这回答妙。之所以在大会上隆重推出廖总，包括他有一票否决的权利，都是为淡化工程部影响，方便我工作推进而说的话。廖总不可能事必躬亲，最后执行还靠我，既然工程部不肯配合，那就干脆把他们扫地出门，整个酒店做完后，好也是我，差也是我，老子带着

企划部吃独食！

四、《贵公司付款方式如何？

》回答：可以先谈您这边付款方式，我们采用协商方式来商讨。按照一般商务谈判原则，首先谈的是报价，只有报价谈妥后，然后再谈付款方式。我想大家也认可这条原则吧。

五、《贵公司在工程验收这块，是如何操作？

》按国家相关标准，由我和工程部相关人员共同验收。

六、《我们重新报价跟上次有什么主要区别？

》回答：首次招标是H公司委托装饰公司全包干，现在采用部分包干制。装饰公司负责采购水泥、沙子、红砖、防水涂料、大芯板、九厘板、三合板、石膏板、木龙骨、实木线条、石膏线、铝扣板、钢化玻璃、电线、铝塑管、筒灯、腻子、墙面涂料、底漆、面漆、辅料等基础装修材料，标书已指明上述材料的品牌，这样有利于保证报价公平。

其余包括瓷砖、地毯、壁纸、家电和灯具等主材由H公司购买。装饰公司报价由两部分组成：包工包料的施工工程和安装工程。

之所以没采用包清工方式，有三个原因。第一，不利于管理施工材料。材料不是乙方购买，他们会珍惜？

浪费和偷盗现象根本无法杜绝，这点在北京装修圈里早有耳闻，某些施工队故意报复业主，偷盗业主买来的油漆。第二，适当保证工程造价总额，有利于调动乙方积极性。一般而言，大装饰公司对包清工没啥兴趣，因为利润太低。第三，我没有人手去采购那么多建材，

万一供货不及时，罪过就来了，别没事找事。

工程部自己不懂酒店装修，又怕采购麻烦，所以委托装饰公司全包。但正因为他们不懂，我才有机会，拿回部分采购权，既能节约采购成本，又能保证装饰效果，还不太得罪乙方，一举三得的妙招。

作者：万里依然 日期：2010-10-20

想完写完，天光已然大亮。上午去了趟廖总办公室，看见了美女？

唉，奇迹没发生。等汇报完又跟一笑简单交代几句后，我步履蹒跚回到寝室，简直是倒头便睡。人不能和生理规律相抗衡，20岁时随便熬夜无休止，35岁之前可以熬夜无感觉，35岁之后不能熬夜无体能。等我从A集团辞职后，感觉身体比原先差了许多，都是拜压力、奔波、冲刺、加班、熬夜所赐。靠，今年南非世界杯决赛，俺看的是录播。

下午两点刚过，就被赵一笑无情地从床上揪起来，差点摔到地上去。洗漱完毕，囫圇吃了一盒方便面，赶紧往会议室跑。

陆陆续续提前来了几批装饰公司的老总或设计师。这是我和他们第二次见面，自然比头次见面显熟络一些。很快，廖总、财务部肖总都来了，工程部庞总因故没来，只是派了个马仔出席会议。

见工程部失礼在前，我心里也坦然了：“庞总，你心眼忒小，本来可以把这次招标会看成两部门的和解会，没曾想你不开面儿？”

嘿，既然你丫喜欢装大爷，好，你洗干净脖子等着吧，老彭就是榜样！”

下午，第二次迎宾酒店装饰工程招标会议正式开始。首先是廖总

代表集团发言。廖总说话铿锵有力，大气磅礴，会场上鸦雀无声，大家都静静地听着。当廖总 15 分钟主题发言结束后，轮到了我的表演时间。

虽然没时间再做 PPT 文件，但我事先叫企划部三位部长，到各自工程部搜集数据和案例，填充进讲稿里，极大丰富了稿子内容，这点可说是画龙点睛之笔，很快，我拿着讲稿信心满满地走上了宣讲台。

作者：万里依然 日期：2010-10-20

“今天，很荣幸请到在座诸位，下面我代表公司，首先就《走进 A 集团，就是一家人》的专题，向大家做汇报。……多年来，集团在销售、供应和基建等领域，有过很多超过 10 年的合作伙伴，很多公司伴随 A 集团成长而快速发展壮大。

长期跟随我们的基建队伍中，项目经理从驾驶面包车到开进口吉普车在工地上跑不是新闻；承接基建项目，因工作出色而获得甲方奖励 50 万元的基建公司，也不是新闻；初次与集团合作 100 万以下项目，两年内累计新承包 1000 万以上工程的，更不是新闻。1999 年底，江西长×；公司签定 H 分公司 5 号厂房钢结构合同，按时保质完成任务，获得甲方肯定。从当初合作不足千万的承包商，现在已经发展成为集团指定钢结构合作机构，累计签定 3500 多万合同。”

……

“装饰公司如承接迎宾酒店，将是‘名利 6 收’！”

三重‘名’收获：1、A 集团是中国著名大型企业，品牌知名度高；
2、承建的都是大型建筑，甲方设计经典，建筑本身知名度高；3、当

地政府各级领导主要考察的工地基地，其影响力在当地首屈一指。所以，承接 A 集团工程，就相当于站在 A 集团肩膀上宣传自己公司业绩，社会反响必然大过普通项目。……三重‘利’收获：1、本身项目经济上有斩获；2、未来有可能收获 A 集团更多、更大型项目。甲方在基建项目上拥有庞大规模，待建工程项目高达 20 万平米，只要站好队伍，还怕没活做？

3、未来将在当地承包其他公司工程。A 集团响应扶贫号召首家入驻“工业园，种下梧桐树，引来金凤凰，当地政府利用 A 集团金字招牌，很快又引进可口可乐、三鹿、汇”等大型企业前来投资，承包 A 集团工程的一些基建和装饰公司又顺势承包其他公司工程。一句话概括，由于 A 拥有众多分公司，谈下 A 集团，好比谈下 5 家公司，贵公司是既省事又省力，还有名利多重收获。……但是，A 集团准入门槛高，我们只与信誉好、实力强、技术精的装饰公司合作。下面我们就谈谈这方面事宜……”

当我还在嘚啵嘚啵宣讲时，廖总因为有重要客户拜访，提前告退。好嘛，整个偌大的会场就看我一个人在表演。但经历过上次集团包装评审会，咱也算见过世面，开过眼的人啦，这场面应付不下来？

嗯，有信心。

未完待续中。。。。。

本个酒店装修故事，包含一个谈判案例，我觉得可以排在我所有谈判经历中的第三名位置，我精心布了一个局，杀价有些意思（7、8 年前的事情吧），预计在本月底可以写到，敬请关注。

至于前文和孟总的谈判，不算什么本事，本个故事中还有类似谈判。

等我后来去了另外一家集团，参与了一个谈判，我为谈判对手又精心设计了一个埋伏，嗯，收效不错，可以排在第二位置，代表4年前的水平，百分百出人意料的策略。估计春节前能写到。

去年和一个厉害的家伙进行了一场谈判大战，金额巨大，和我弟弟联手一起上的，可以排在第一位置，估计在明年能写到。唉，不知到那时大家还喜欢继续跟帖看不？

这些谈判都是真是发生的故事，不是戏说，商战就是如此残酷，当然人家要这么玩我.....呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-10-20

回复：

作者：terroyho 回复日期：2010-10-20

雨总我很关注你和美女的进展那位美女应该就是你现在的妻子吧。请尽快把你们的故事说说给我们听，期待！

！

！

回答：别急啊，故事有料。

回复：

作者：ljsh98 回复日期：2010-10-20

看到雨总前面谈判的案例中，使用了不少心理暗示术，特意在图书馆寻来两本品味，果然大受启发，非常感谢啊

回答：哥们，你有心智，思路对头，做事扎实，赞一个。

再次感谢大家捧场，就让我们一起进步，其实我写这个回忆录，也是在总结过去。好，我们就一起分享商战的点点滴滴吧。

作者：万里依然 日期：2010-10-21

书接上文。

“好，第一部分讲解了合作优势和特点，下面进入到第二部分内容：《如何做好 A 集团迎宾酒店》。我们首先提出两个问题：1、如何在最少资金情况下，显得酒店档次更好？

更好彰显 A 集团实力？

2、装饰经济型标间，如何花费二星级费用，效果却能达到四星级？

下面，我来做酒店设计概念阐述。酒店分类大体为：星级酒店、经济型酒店和度假酒店三大类。星级酒店是当前主流酒店类型，但存在一大通病：装修档次统一，不能同时满足各层次消费群需求。经济型酒店是当前市场上出现的新型酒店，面对人群广泛，安静且价格低廉是其两大特点，但档次普遍不高。我们是否将两者纯粹风格重新定义，创造出新型的内部接待酒店风格，将规划与装修档次进行混搭？

……”

……

“前几天，我和很多装饰公司老总谈起装饰费用，大家的意见普遍是装饰五星级酒店要 6500 元/平米，含 5000 元/平米装修成本。装饰四星级酒店要 3500 元/平米，装饰三星级酒店要 2500 元/平米，那

么装饰我们的酒店需要投入多少资金？

有没有什么巧妙方法，面子给客户，里子给集团？

……酒店大堂设计，我再多啰唆一句，接待前台的后面是主题背景墙，这堵墙一定要做成实墙，风水上说‘背后有靠方为上’。还有，一层公共区域卫生间的门不能对着大堂，不能对着房门，还有……”

……

等我讲完，会场上一片寂静。估摸很多人被我 80 分钟的“高谈阔论”

喷晕过去了。见到自己期待的景象出现，还不赶紧抓住机会再接再厉？

“下面是自由提问和回答问题时间，请在座诸位领导和同行，有什么问题可以当面提出来。”

“雨总，我有一个问题。这次招标会开完，假设我们完全按照 A 集团新标书做设计和报价，但如果贵公司仍不满意投标结果，您将采取什么举措来应对这种局面？

不会还要继续再开招标会吧？”

见对方居然提这问题，心里不免偷乐。不必现场思索临场发挥，咱脑子反应慢，有时还有短路，我赶忙从讲稿底下翻出标准答案，照本宣科？

嗯，吾意如此。

会议开得很成功，该说的都说了，对方该问的也问了，他们满意而归！

靠，能不满意吗？

有完整布局构思，有详尽设计标书，有海量参考图片，他们还用再动啥脑子？

预算都可以套用公司价格体系标准，只是最后整体打折便成，三天即可完成。而设计任务简单到不用设计总监亲自大于 10 天，只需消化吸收后，随便勾勒几笔，再喊几个效果图高手就能完成前期设计任务。

从一家装饰公司那里，我看到工程部的标书，两页纸，粗略且简陋。再看咱标书，功夫下得深！

靠，扪心问问，四处去打听打听，哪个甲方能把标书做到这程度？

饭都喂到嘴巴边上，还嫌费劲够不着？

现代版画饼充饥？

笨。

作者：万里依然 日期：2010-10-21

财务部肖总走过来，握着我的手笑道：“哥们，大才啊！”

不错，讲得不错！

酒店装饰布局合理，构思巧妙，作品落成后值得我们期待哦，哈哈~”

“呵呵，见笑，见笑，肖总，未来 4 个多月还要请您多多支持采购啊，到时大家一起来分享成果！”

从大会上看，装饰公司反响热烈，基本没受上次招标会影响，我的一颗心算落地了。但精神一旦松懈下来，困意马上袭来，当天晚上

是我加盟 A 集团后，头次没加班，吃过饭便蒙头大睡到第二天上午，嗯，还是珍贵的自然醒……

起床后，心情大好，唱着小曲晃悠悠到了办公室。企划部这帮家伙都干的如何？

今天有空，得过问过问。

除了紧急文件外，七八天没管理企划部工作，桌上堆起一一摞企划部文件，赶紧从头看起吧。头一份是 H 分公司撰写的《关于定制 A 集团产品旋转模型的报告》：

尊敬的廖总：

为拉动 A 集团市场销售业绩，应强化广告宣传力度，而提升促销效果的企宣物料必不可少。企划经搜索与对比，发现“A 集团产品旋转模型”

是集团宣传品的一个上佳选择。

一、模型特性：1、物模型，体量扩大数倍，外型比例与实物无异，醒目可爱；2、能 360°自由旋转；3、内置彩色灯光，室外展台可作灯具使用；4、内置音乐芯片，可播放流行歌曲和企业歌曲。

二、模型用途：

1、强化宣传效率，比户外遮阳伞、马甲服装等企宣品效果更好。

2、促销期间，将模型放在产品堆头上，凭借模型具有的发光、旋转和音乐播放功能，能更迅速抓住消费者眼球。

3、大号模型在公司大型会议、庆典等活动中能起到很好宣传效果。

4、小号模型可作为礼品赠送，直接拉动销售，效果不错。

三、模型规格：

大号：瓶高 1284MM、直径 460MM；中号：瓶高 680MM；小号：瓶高 180MM。具体大小还可以根据需要重新制定。

四、模型费用：

通过企划部和制造商多轮谈判，现已达成供货协议，大号：50 个起订，560 元/个；中号：500 个起订，298 元/个；小号：1000 个起订，188 元/个。备注：当订货量达到起订量 10 倍以上，单品价格还可八折优惠。

特此报告，敬请审批！

H 市分公司企划部赵一笑

看完报告，我想了想，把赵一笑喊进来问道：“一笑，你觉得廖总看完报告，会批准采购旋转模型吗？”

作者：万里依然日期：2010-10-21

“目前市场上还没发现竞品使用旋转模型，这是厂家新推出来的促销品，声、光、电齐备，新颖有特色，我觉得符合集团企宣物料要求，价格适中，廖总很有可能喜欢。”

“但报告里只有两张 3D 模型效果图，没实物展示，如何说服廖总？”

而且报告里并没提销售部意见和市场反馈信息，廖总如何判断其实用性？

我们是为销售部服务的部门，自己做个策划，居然没销售意见，

更没市场测试数据做支持，合适吗？

显然，策划还不完整，功夫还没下到家。唉，幸好你没给廖总看，说不定要被好好修理一顿。呵呵，一笑，看来你工作上还要再加把劲！”

赵一笑脸一红，忙补充道：“对了，老大，厂家其实可以先做个大号手模出来，但要价 1800 块一个，我嫌贵，所以没订。”

“哦，你怎么不早说手模的事儿？”

呵呵，哥们，机会来了。你没说我们起订量很大，叫他先白送几个手模做市场测试吗？”

“唉，老大，你那套词全搬出去了，没用！”

这姓凌的经理是个死脑筋，非要见到订金才肯下单开工，还说是他们公司硬性规定，他也没办法。”

“靠，这家伙还不会做生意吧。你下午把他喊来，哦，对，再把他们管事的头儿一道喊来，我来给他们洗刷刷！”

“哦，难道你要打他们主意，免费搞一个手模过来？”

老大，你可不知道，那个姓凌的，不是一般的倔，任凭我好话说绝，他岿然不动！

咱们能行吗？”

我轻轻叹口气：“唉，你不行并不代表我不行啊，别废话了，看我修理他们榆木脑袋吧。”

“大戏开始喽，好，我马上通知他们。哦，对了，老大，刚才高广告公司的谢总为了感谢咱们，走的时候悄悄留下两条中华，桌上给您放了一条啊。”

我用手点着赵一笑，假装生气数落他：“我就说了，桌上怎么多出一条烟来？”

哼，就知道一定是你小子受贿，不好意思独吞，想拿烟堵我嘴巴？

嘿嘿，你丫注意，拿人手短，别犯事给企划部摸黑，到时决不轻饶！”

“呵呵，放心吧，老大，咱部门没吃回扣习惯。”

说完，一笑出门办事去了。

客户为了感谢企划部，送点烟酒糖茶什么的，常事，对于小恩小惠的感谢，我拿在手上也是心安理得，所以也没深究。

点上一根烟，再喝两口咖啡，嗯，浑身舒坦。翻出第二份报告，哦，是小黄前两天发过来的传真，《A集团出马，谁与争锋？

———江苏大区冬季联合促销活动方案》。

未完待续中。。。。

本周帖子天天精彩，敬请关注：)

作者：万里依然 日期：2010-10-22

对不住各位朋友，来晚了，12点一刻开始发帖

作者：万里依然 日期：2010-10-23

书接上文。

《A集团出马，谁与争锋？

———江苏大区冬季联合促销活动方案》

一、策划背景：为进一步提升A集团在江苏大区销量，拓展和巩固主战市场，企划部根据目前乳业市场情况制定如下促销方案，供C

公司主要领导参阅。

二、促销意义：为配合 A 集团在全国举行有奖整箱购买促销活动，同时为抗衡竞品在江苏市场大举进攻，赢得竞争主动，帮助经销商让“货流带动现金流”，特拟在江苏 12 个地级市和经销商联手举办地面推广促销活动。通过地面促销，可迅速扩大市场规模、增强消费者认知度，为江苏开展全面招商打下坚实基础。

江苏市场是集团六大中坚市场之一，不容有失。A 集团公司投入大规模促销费，一方面确保完成今年销售任务，另一方面是为明年完成销售目标打下坚实基础，同时也可成为全国市场的示范案例。

三、活动内容：

1、目标城市：苏州、无锡、徐州、南通、扬州、常州、连云港、盐城、常熟、宜兴、镇江、淮安。上述城市为销售部确认推广目标。

2、活动时间：国庆——元旦，历时 3 个月。

3、招聘促销员：从每个地级市所属院校招聘 100 名兼职学生，每组由 2 名学生组成，每市由 50 个小组成宣传阵线。公司驻地业代与学校团委或学生会联系（勤工俭学名义）。

培训促销员由企划部完成，内容包括活动意义、岗位责任、沟通技巧、产品知识、注意事项等。同时还可培养出一批真实消费者，影响周围人群。

4、促销形式：周六周日两天，两人促销小组在公司统一形象宣传下，通过有奖问答、现场抽奖、免费派送等活动向市民讲解 A 集团纯牛奶、高钙奶、果汁乳饮料等产品的饮用好处，便于 A 集团品牌与

消费者零距离接触、沟通、互动和交流，增强亲民形象。该促销活动易被消费群接受和喜爱。

5、促销装配：统一给每个小组配备促销桌、桌布、展板、马甲、宣传横幅，宣传单、品尝杯、免费尝品、气球、福字、卡通笔、牛奶杯等。并由经销商提供两人中午简餐等。

6、促销地点：当地人口密集小区、商超、医院、公园门口等繁华地段。以儿童和消费群密集地点为主，特别加强小区推广派送工作。

7、促销效果预估：以平均每个促销小组能每天直接影响 200 位潜在消费者计算，即每市： $50 \text{ 组} \times 200 \text{ 位潜在消费者/天} \times 30 \text{ 天}$ （3 个月，每月 8 天休息日+国庆长假）=30 万人/3 个月。

作者：万里依然 日期：2010-10-23

8、单座城市促销费用：

1)、人员工资： $120 \text{ 元/组/天} \times 50 \text{ 组} \times 30 \text{ 天} = 180000 \text{ 元}$

2)、彩色气球： $0.06 \text{ 元/个} \times 50 \text{ 万个(公司名称, 广告口号)}$
=30000 元

3)、福字： $0.8 \text{ 元/张} \times 10 \text{ 万张(印公司名称)} = 24000 \text{ 元}$

4)、卡通笔： $1.5 \text{ 元/支} \times 1 \text{ 万支(公司名称, 广告口号)}$
=15000 元

5)、牛奶杯： $3 \text{ 元/个} \times 3000 \text{ 个} = 9000 \text{ 元}$

6)、宣传单页： $0.1 \text{ 元/张} \times 50 \text{ 万张} = 50000 \text{ 元}$

7)、楼道海报： $0.4 \text{ 元/张} \times 1 \text{ 万张} = 4000 \text{ 元}$

8)、促销桌椅、桌布、展板、马甲、打气筒、宣传横幅、一次性

品尝杯和品尝产品由当地经销商一并提供。

9)、以上各项支出费用, A 集团承担 60%, 当地经销商承担 40%, 所有促销品由集团采购总部负责采购发货。

10)、A 集团费用合计: 19 万元。

9、江苏地区媒介组合:

1)、因集团在央视投放大量广告, 故本次活动只选择《扬子晚报》、《环球时报江苏版》、本地城市晚报等平面媒体。

2)、版面选择: 半版硬广、栏花、促销软文; 广告内容: 整箱购买促销活动提醒式广告

3)、公共汽车车身广告, 每座城市选定三条主要公交线路

4)、所有地级市广告总额控制在 350 万内, A 集团承担 60%, 当地经销商承担 40%。A 集团广告费用合计: 210 万元。

作者: 万里依然 日期: 2010-10-23

四、本次组合促销活动三大特点:

1、规模宏大。无论在户门旁, 楼道里, 还是小区超市, 还是商业繁华街区, 还是游乐场所, A 集团身影随处可见。

2、整合促销, 效果空前。整箱有奖促销+50 组促销队伍+4 种促销品+免费品尝+广告宣传单+促销广告推广+经销商配合+小区推广=销量跃升。其他乳制品有相似促销活动, 但一般为蜻蜓点水, 平均规模只有本次活动 1/2, 影响力有限。

3、效费比好。一座城市只花费 19 万就能直接影响到 30 万潜在消费者, 间接影响到 60 万以上人次。

五、总体费用：19 万/城市；12 座城市+210 万（广告费）
=440 万元。

六、活动监控：C 市企划部成立临时项目指挥小组，负责本次活动方案的制定与监控，同时配合销售部完成具体执行任务，确保活动顺利开展。

集团公司 C 公司企划部

黄；

作者：万里依然 日期：2010-10-23

看完报告，感觉策划有问题。表面上似乎该说的都说了，但真到实操上面，不是那么一回事儿。想明白后，我给小黄挂了个电话：“哥们，你的江苏促销方案看了，写得比较全面，但还有几个问题，我们来说道说道，你拿笔记录。”

“老大，你还管不管企划部啊，找你人找不着，报告批示不回，你整体都忙什么呢？”

“行了，别 TM 废话了，老子烦着呢，先听我说报告，其他事儿回头再说。”

“好，领导，您说。俺虔诚聆听教诲，哈~”

小黄抓机会就要贫嘴。

“第一，做预算切忌搞一刀切。12 个地级市的人口、经济规模、繁荣度和市场容量不尽相同。19 万投到苏州，靠，你丫连一个小水花都看不到。19 万给淮安，准能乐死当地经销商。我们可以把地级市分三类，A 类是重点攻取城市，比如苏州、无锡、扬州和徐州。这类城

市经济发达，竞品云集，每座城市至少要投 50 万，将促销小组数量翻倍，密集加大。

不仅因为它们市场容量广阔，容易提升销量，而且它们有市场示范效应，能影响周边三级市场。B 类城市采取有守有攻策略，比如南通、连云港和镇江，投放一个 15 万到 20 万，也许就能确保集团销量三甲地位不变。C 类是常州、盐城、常熟、宜兴和淮安。给个 5 万预算就不错，因为咱们主战场不再这里。我对江苏地级市不熟，你多问问销售部，也许要多增加一点预算，只要你把道理讲明白，费用也许好通融。”

“明白了，这是你常说的，不要往大海里撒盐。分清楚事情的轻重缓急，重点区域重点投放，玩命砸晕竞品再说。”

作者：万里依然 日期：2010-10-23

“第二，地面推广是促销重点环节，我发现你笼统地一笔带过，算基本没写，这是为什么？”

“哦，老大，解释一下，报告是前几天赶工出来的，这两天我又补充了一些，比如你刚说的地面推广，我把你过去做统一冰红茶的路演策划搬了进来。”

“这想法好！”

讲促销小组兵分两路，一路在人头攒动的大商场门口做大型路演，8 个小组联手按照冰红茶路演套路搞活动，准能提升品牌知名度和销售业绩。安排剩下的 42 个小组作为另一路人马，全扑到小区里去，就在小区里或门口做促销。我们这是竹竿子里头两头堵，能保证消费

群的覆盖率。至于医院、小超市和公园门口都被竞品给做烂了，你再去趟浑水，还有啥效果可言？”

“好，明白。”

“再补充一点，选准小区是关键。用 60%的力量专做高档小区的有奖促销活动，周末堵在小区门口摆摊设点，坚持三个月，市场能不被轰开？”

然后你再用剩下的 40%人马做中档小区，完全放弃普通小区。明白啥意思吧？”

“呵呵，老大，这点想到一块去了。只不过我没你那么纯粹，是按 4：4：2 比例来分配的。”

“不好。曾国藩攻难天京时，总是顺江而下，先取安庆再下天京，但清军绿营却是逆江而上，所以被太平天国击破大营，统帅和春把剑自刎。我们反复强调过，做品牌一定要高屋建瓴。你只要打动了中高档小区里的住户，他们购买我们的产品带来的是，1、主力消费群，购买力旺盛；2、能引领市场消费潮流。你应该集中兵力，重点突破，甚至集中 70%的力量去突破高端客户群，他们可是市场上的意见领袖，这帮人振臂一呼，自然是从者云集啊。”

“好，知道喽。”

未完待续中。。。。

明天继续发帖，敬请关注

作者：万里依然日期：2010-10-23

书接上文。

“第三，广告计划还要修改。我来说几点。1、《扬子晚报》确实是江苏地区第一大报，全省覆盖率最好，但该报有一半发行量集中在南京，但咱们销售进攻区域并不包括南京，嗯，浪费一半广告费。《环球时报江苏版》也有同样问题，我认为报纸应主要投放在当地晚报。2、不要做半版广告，费用有限，三个月只投几期，无连贯，基本属无效广告。你该主做软性广告，比如开辟牛奶知识讲座等专栏，传播时效长，费用低，广告性不强的软文更能吸引读者目光，解除他们戒备心理。3、公交广告是个好想法，但不要连续做三个月，只做两个月，同等费用能投放更多路线和车辆，增加广告密集度。4、节约出来的广告费，是否考虑做点特殊形式的广告？”

“好，说的有道理。”

“我琢磨两个特殊广告。1、大型充气模型。今天刚接触一个新促销品，有启发性。你找气球厂定做大型产品充气‘瓶模型’，至少10米高以上，摆放到商场门口路演台旁，瓶模上的宣传广告该有多扎眼多醒目？”

相当于路旁擎天柱广告，只不过咱是移动性的。此外，你还可以跟当地礼仪公司联系，他们手里可能有热气球，当热气球广告漂浮在城市半空，路上行人谁不想看点热闹？”

我们利用热气球做活动宣传的媒介载体，也许是个出奇制胜的策略。”

“老大，充气瓶模是亮点，但热气球……”

“国外早就有这种做法，现在国内还不多见，独特，视觉冲击强，

我看好这招。但咱们不了解这块费用，你呢，先别否定，赶紧去打听听，如果费用合算，你再找张总和销售部勾兑一番，我想效果总比在报上打硬广要强一些。”

“唉，被老大你这么一说，俺报告写得真是千疮百孔！”

“MD，尽废话，别急，还有，还有。第四，现场抽奖促销力度小了点，最好的奖品只有牛奶杯？

干嘛不搞点明星签名海报？”

“老大啊，呵呵，你半年没参与我们工作了吧。据传咱们公司的明星代言人只签了 1000 张海报，早就被人哄抢一空。唉，就算搞几十张签名海报，都不可能！”

“笨啊，你丫自己签啊，谁 TM 的会认识这些明星签名？

你赶紧从设计部电脑里调出他们签名的电子版，找人模仿直接签到海报上。对了，要注意保密！

新来的人不成，叫小辉私下里干这活。把明星签名海报设为头奖，吸引力肯定比那个破牛奶杯大十几倍！”

“老大，算你狠！”

哈哈~”

这类招数特别符合小黄胃口，很快，电话里传来爽朗笑声。

作者：万里依然 日期：2010-10-23

“第五，你招聘促销员，最好只招有农村背景的学生。

道理简单，我们促销是在秋冬季开始，如果周末遇见天气不好，冷风习习，想在大街上定定站一天，没吃苦劲头很难坚持下去。促销

队伍不稳定，就要不断培训新人，累死你！

还有，人员工资这块，一天 60 块，对农村来的学生有吸引力，但你应该把工资拆分开，40 块是基本工资，10 块车补，10 块保暖费，但总数保持不变！

明白了吗？”

“明白！

故意拆分开来，人家夏天有防暑降温费，你就给他们搞个保暖费，显得公司温暖人心！

老大，你是不是常用这招使唤我们啊？

嘿嘿~”

我没理会小黄的插科打诨，继续说：“第六，你说到楼道里去张贴海报？

够呛。我记得上大学时，接了康师傅楼道贴海报的活儿，贴一张海报一块钱，那时小区挺开放，敞开来随便贴。但现在各个小区门卫站岗，你如何随便贴？

还有，你上面只有海报印刷费，没写贴海报费用，10 年前已经是一块一张，现在还不得 5 块一张？

钱花出去了，效果还不一定有，实施起来很困难，不如取消算了。”

作者：万里依然 日期：2010-10-23

也许小黄被说疼了，电话那头似乎没啥应答，但管不了那么多，我继续说：“第七，一座城市需要印刷 50 万张宣传单页，但只凭借 50 个小组散发，肯定发不完，你是怎么考虑这块的？”

“这是销售部和当地经销商一起商量的结果，我只是照搬数据。我猜测多印的宣传页，是经销商想占公司便宜，因为60%费用我们出。如果这次没发完，他们选出纯介绍产品的宣传单，留着以后自己再用。”

“你说得对！”

这帮经销商是有便宜就搞，绝不手软！

靠，我们能帮他们落实如意算盘吗？

别逗了。但咱们又不能不给销售部和经销商面子，生硬驳回，是要得罪人。我想到一个办法，你下市场后，找当地晚报社谈宣传单的夹报合作，也就是把宣传单夹放进报纸里，一份报纸配一张单子，随报纸一起发行。据我所知，夹报推广费用很便宜。头一个月利用夹报推广，送出大约25万张单页，轰一轰市场，剩下单页再通过促销手段慢慢发送。记住一点，报社通报的发行量，都TMD极品假话！

你派人到印厂，监督发报工作，别叫报社糟蹋了我们企宣物料，把单页全卖了废品。”

“那是，MD，即使卖废品也是我去卖啊。”

小黄又开始没正型了。

作者：万里依然 日期：2010-10-23

“行了，别废话了！”

再多说一句，把小组集中在几个小区搞促销，还有一大好处，方便咱们监督他们干活！

要是散到全城去，你如何监督？

跑断腿也没戏！

经销商忙着铺货，估计抽不出人来帮忙，也指望不上他们。但没有建立有效监督机制，就会有人趁机偷懒，影响促销效果。这点你要和销售部多商量，多打配合。还有，十二个城市同时搞促销，C市企划部人手肯定不够，那我再从H和F市企划部抽人，支援你的工作，但你要把晓峰和子明给我留下。这次大行动算三个企划部联合行动，你是一线总指挥，只许打赢，不许失败，都清楚了吗？”

“好，晓得喽。”

“这几天我还稍微有点空，你赶紧修改吧。”

“唉，老大啊，还修改个屁？

基本重写！”

“呵呵，你丫真聪明，这么高难度问题你一眼就看明白了？

看来你重写动力满足的嘛。”

“唉，在你手下做事，不聪明行吗不玩命更不行，非得被你骂死了去！”

……

“这次促销活动规模很大，是我们企划部第一次全面配合销售部开展的省级市场企划，提醒你两点：1、注意协调好人际关系，对待张总、销售部、供应部、经销商和分销商的关系，说简单就简单，说复杂就复杂，你要多想困难，别叫他们联手把你轰跑了，呵呵；2、写策划时，你可以巧使唤人，那些外围的广告公司，你想便宜他们？

想挣咱们钱，就得给老子出力！

还有F公司的贺平，你能叫他闲着？

……”

作者:万里依然日期:2010-10-23

放下电话,忽然回想当年,我曾在报社也没少干代签明星签名的事儿。一天,我看到一篇足球报道,荷兰最伟大的足球明星克鲁伊夫,他有一次收到一份礼物,打开看,是封少女情书,这类礼物克鲁伊夫收的手麻,当时也没在意。但包裹里还放着一个精美笔记本,当他翻看,不禁大吃一惊。

原来 100 页的笔记本上,每页都有自己一个亲笔签名,而且页面上还备注了签名的时间、地点、场合和天气,这位少女够持之以恒,好用心,好虔诚。克鲁伊夫颇受感动,连忙仔细看书信,书信最后告诉他,如果白马王子不想约会,请把笔记本还回去。一个月后,克鲁伊夫见到那位美丽少女,二人两情相悦,故事自然以喜结良缘而告终。

看完故事,不禁动开了歪脑筋。哇,明星签名威力横扫四方啊,报社文体部有大把资源能搞到明星签名,从娱乐明星到体育明星简直能一网打尽。靠,浪费资源多可惜?

不行,肥水不流外人田,咱得加以利用。很快,我就通过跑娱乐口的采编们,搞来一批明星签名,私下没人时逐一加以模仿,通过勤模仿常练习,还真有三分神似。

咱了解每个客户喜好,包括所喜欢的明星,登记本上都有记录。好嘛,我有的放矢,在一本高级记录本上,自己大胆地替某个明星代签其签名,然后双手奉送,美其名曰:“哥们,这可是从编辑部里费了老鼻子劲儿才搞来的!”

把一个个客户哄得满心欢喜，有的甚至激动地差点拥抱我。当然，女生矜持些。

我素描有点功底，但写字却是蟹爬体，就因为常练明星签名，结果惠及自己签名，那也是龙飞凤舞，煞有气势。嘿，唬人假象。

前文故事没说代签明星签名的故事，是因为这类公关客户的行为不甚光彩，但也确实是我做客情关系的一大狠招！

报社同仁抢不走我的客户，自然背后有故事做支撑。当然，还有没有更狠的公关招数？

有啊，这个世界没有最狠，只有更狠！

后文再说。

现在回想起过去无法无天的所作所为，在这件事上，咱不够厚道，可以说缺德，唉，悔意颇深。但从另外一角度思考这件事，因为我当时全身心投入到广告销售上，无论看到什么，都往销售上想，要么借鉴，要么模仿，要么启发，要么提示，总之，我是处在一种“魔”

的状态，不管好坏的灵思妙想自然层出不穷。

不论是谁，如果想创业成功，必然处于这种“癫狂”

状态，还是那句话，要成功先成疯，头脑简单往前冲！

下午，赵一笑风风火火跑进来喊道：“老大，模型厂的人已经到厂门口了。”

未完待续。。。。。。

明天休息一天吧，呵呵，有时间就回帖

作者：万里依然 日期：2010-10-23

回复:

作者: 电玩超市 回复日期: 2010-10-23

太高深了,我看不懂

哥们,不高深呀。要不多看几遍?

说实话,真的实施起来比这个报告多了一倍内容,我已经简化了
哦

不过你放心,后面案例通俗易懂,呵呵

作者:万里依然 日期:2010-10-24

回复:

作者: liuzhw137 回复日期: 2010-10-22

有个问题想你指导一下:

我,男,今年35了,从出校门到现在,一直在企业做财务工作,
10几年了。现在非常地厌倦这个行业,每天看着那些财务账本,就想
呕吐!

10几年的财务工作职业,把自己的性格搞得很内向,话不多。

近两年,有很强烈的创业欲望,想改变目前自己的生存状况,但
是对其他行业都不熟悉,

你觉得(1)我这个年龄出来创业会不会迟了?

(2)我是否应该先选一个行业去做销售,先熟悉这个行业,再
去考虑自己创业,这样会好点?

(3)我在某个大城市生活,没什么资金,多年来就靠工作微薄
积蓄,你觉得我选哪个行业好点,希望能给个建议。

回答：

1、创业跟性格是否内向无关。

2、没有资金去创业，有难度，毕竟现在不是 30 年前。

现在的生意，尤其需要流动资金的支持哦，再如果没有后盾支援，那确实值得深思。

3、只精通财务，不懂销售，创业有难度。

综合上述考虑，两个小建议：

1、先开个网店锻炼自己。网店投入小，容易换行或退身，如果网店能赚钱，你在考虑实体店或公司似乎更稳妥。

至于网店开个什么内容，那就根据市场或你个人兴趣爱好啦。

生意不要嫌小，李嘉诚还是从卖塑料花起家的，王永庆还卖过大米。你要能把网店开得红火……嗯，后面就省略 300 字。

2、根据你的特长，可以开个财务顾问公司，但这个行业竞争激烈，需要品牌支持，再加上你现在不喜欢财务，所以只是后手。

作者：万里依然日期：2010-10-24

回复：

作者：kmust_05 回复日期：2010-10-22

3. 我们俱乐部开设的是拉丁、肚皮舞、瑜伽、街舞（JAZZ 和 hip-hop）、健美操、摩登，我们做了一个月的宣传，效果还行，但是问题在于女生占了 98%，男生几乎没有，我们还想赚男生的钱，具体该怎么做，恳请雨总能够给我这个毛头小子提出一点建议。

回答：

哥们，我们打个比方，如果你花费 8 分力气，喊来 98 个女孩，2 个男生，你不满意。好，你打算再花费 10 分力气，结果多喊来 5 个男生。问：这样做值得吗？

解决方案：

你开设了拉丁、肚皮舞、瑜伽、街舞（JAZZ 和 hip-hop）、健美操、摩登等舞蹈培训班，你看看这些舞蹈男生都喜欢吗？

最多街舞还有点吸引力，其他项目没一个有戏。如此，女生是你主攻目标客户群，而可以把男生看成白来的客户，多一个男生就多赚一个。

转化思路，不是每个群体的钱你都能赚到的哦，有好赚的，有难赚的。飞鸟在林，不如一鸟在手，你不如先把好赚的钱赚到手再说其他，千万别贪心，啥都想要。唉，漂亮女生扎堆，男生就不想来凑热闹？

凑这个热闹需要本钱的，上培训班去啊。你现在集中注意力抓好女生客户群招生，好比种下梧桐树，嗯，后面再飞来点什么，你一网打尽即可。

女生有攀比和虚荣心理，招生时多利用女生弱点和期望，把舞蹈培训包装成“女生的期望”。在女生群中下功夫，才是正招。

本来还想再说点什么，但时间受限，对不住了啊。最后说一句，1、利用明星效应；2、邀请成功校友到你培训班（校友、事业有成），跟学友们交流点啥，是不是能打来大量人气？

（我态度谦虚一些，表明想跟学长学点什么，然后提前做好宣传）

OK，你项目不错，希望赚到第一桶金。

作者：万里依然日期：2010-10-24

回复：

作者：静若雅馨回复日期：2010-10-19

现有事想向雨总请教一下，最近我一直在琢磨着换岗位的事。我们公司是做手机方案设计的，在中国排名前二三名。

因为是以前同事介绍过来的，所以岗位也没有很明确，就这么跟总监聊了下，就顺利进了公司，进来才发现工作简单，没技术含量，且我已经在公司工作快一年了，一直都想寻找更好的职位转岗。刚好我们部门现在要招聘两个比较好的职位，我就很想去试试，但是由于做了一年多的没有技术含量的质量认证方面的工作，都感觉自己后退了很多，现在要去跟领导谈转岗的事情，底气不足，当然最重要的是，我在也没经验，但是那些事情，只要工作一两个月，都能够很快熟练起来的，主要就是跟总监去谈这个转岗事情，我不知道如何有把握的谈下来，万一他不同意，我又该怎么办呢？

回答：如果你是总监，你希望听到应聘者怎么说？

希望应聘者别给自己添麻烦；做得够出色；能服从总监安排和调度；具备职业素养。

好，你就按这个谈：你的优势（三条即可）；保证做得够出色；保证听话且没野心；你现在建起里的口碑证明具备职业素养。

你要告诉总监，你是在他手下逐渐被培养起来的业务骨干，受了他敬业的熏陶（适当的恭维有好处），愿意和他一起为公司打拼，你

有足够忠诚度。把这些谈开了比什么都强，至于谈具体的业务，1/3的时间就说完了。记住，纯谈业务你没优势，那就谈其他的，避实就虚会不？

如何就虚？

看下文。

记得我面试 A 集团说了两句话，第一句，我愿意把自己最美好的时光奉献给 A 集团；第二句：我愿意把个人前途与公司前途紧紧联系在一起，和 A 集团共同成长。

嗯，我创业时，我也愿意听这类话，可惜我没听到，结果被 A 集团老板听去了，呵呵。老板不喜欢听这话？

实话说，真的好喜欢。（这可是我事先给他老人家准备的誓词，现场想不出来的哦。）你明白我说这两句话的含义了吗？

结合你的实际就是，既然前途和公司紧密联系，那公司得给我个人发展的机会吧，我想在公司里继续学东西，得给机会吧，用生不如用熟，为什么要把机会留给外人，而不给在公司里想成长发展的人呢？

我又没说加薪的事情，相反，还要同样多的薪水多干更多的活，凭什么不给我这个岗位？

难道公司就喜欢我一辈子在岗位上学不到新东西？

难道宁可相信外人也不相信我？

难道在总监手下做事，没前途？

难道。。。。

嗯，你能说的道理太多了哦。好，祝你换岗成功，应该不难吧，

呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-10-25

书接上文。

办公室进来一高一矮两人。赵一笑介绍道：“这位是 A 集团企划总监，雨总。”、“这位是高总，这位是凌经理。”

这家伙挺会拍马屁，自动给我高升职务。

高个子中年人听完介绍，忙上前握住我的手，笑着说：“呵呵，初次和雨总谈生意，还望多多关照，多多关照啊。”

“高总您好，呵呵，这么远还辛苦您亲自跑一趟，不好意思。来，这边请坐，请坐。小江，沏茶。”

大家刚落座，凌经理便拿出画册，摊到桌上，一边翻画册，一边讲解。耐着性子听完他们公司情况和旋转模型特性后，我开始了洗脑工作：“高总，不瞒您说，我对您家旋转模型挺感兴趣，只不过我们合作还存在几个小小的障碍，要不，我就当面直说了？”

高总和小凌连忙点头。

“高总，要是我能促成此事，或者您为了促成合作，呵呵，今天请我们企划部骨干一起去吃一餐，然后再嗨一回，前后要您破费 3000 多块，您会心疼这钱吗？”

“雨总啊，您说这话，那可算见外了哦，呵呵。不用您开口，今天我们就有这打算，即使生意没做成，能请到雨总赏光，大家交个朋友，那也是件非常荣幸的事情啊！”

高总满脸堆笑。

“好，既然您有此美意，那我和企划部心领就是。美餐免了，您把这顿饭钱转变成两套手模开版费，您会心疼吗？”

“这，这……”，高总舌头有点打抖。

“呵呵，高总，关于开版的事儿，我有一些不成熟的见解，想与高总和凌经理一起探讨探讨，但凡说得不好，还请您二位多担待，多指正啊。”

“客气，客气啦。”

高总和小凌微微点点头，忙回敬道。

“我有四点看法。1、虽然您是首创旋转模型的厂家，但卖的是创意，而非高科技产品。我相信过不了多久，会有很多同行模仿跟进。现在价格没对比，但以后必然陷入价格战；2、我们因某个原因没合作成功，但不代表以后没有您的同行与我们合作；3、A集团不会因为没做模型企宣品，就导致销售不畅，但您会因为没和A集团合作成功，遭受潜在损失；4、谁符合A集团合作要求，谁就有可能成为集团供应商。和大集团合作首要条件是要排队和站队，您成为集团供应商后，其他促销品是否也有可能搭上顺风船？

至少可以说希望大增吧！

但如果您到现在还没来排队，纵然您有千款产品，跟A集团又有何关系？

企划部又能帮到您什么忙？”

作者：万里依然日期：2010-10-25

“雨总，谢谢您的提醒，我听明白了，您说，我们和A集团有什

么合作条件？”

“A集团有众多分公司，我手上有三个企划部，如果您想把旋转模型打入我们销售系统，光有3D效果图还远远不够，各分公司老大们看完图后，没感觉，没认知，没实践，如何采购？”

所以，我建议您公司一次性提供6件大号旋转手模给企划部，我安排部门先推到市场上去做实效测试，效果好的话，呵呵，高总，还用再描述订单数量吗？”

见高总面露惊异神色，我不露声色，继续侃侃而谈：“在促销活动中，我认为旋转模型是个好帮手，但需要市场检验，需要销售部和经销商了解认可，需要各大公司老总对此肯定。”

既然您觉得自己产品好，这块业务有多少量，您可以先做个匡算。我先介绍一下这边采购情况，1、分公司众多。集团有众多直营市场，需要大量各样的企宣物料支援销售；2、渠道众多。集团每年为几千名经销商提供很多促销样品，经销商看中后，会到集团采购促销品，我们也顺便赚点差价。

3、C公司企划部刚承接江苏市场的地面推广业务，模型马上就能派上用场，一旦市场认可，呵呵，也许三个分公司都会跟风认可模型，那就相当于您做成了三单生意。”

.....

作者：万里依然 日期：2010-10-25

话是敲门砖，真把事情讲透了，很多事情也就好办起来。

果然，高总吐口了：“雨总，大家合作前景当然很好啦，这点我

深信不疑。但我们公司确实有相关规定，不见订金不开手模。但雨总所说也确实有道理，再加上雨总的面子肯定要给，不如先提供 3 件样品，成吗？”

“高总，呵呵，咱不是在过家家玩游戏，我们谈论的是 10 个亿的销售市场。每个分公司企划部拿 2 件样品，要分别拜访经销商，在不同地域市场促销活动中去尝试效果，就这我还嫌少呢。高总，您宁愿请企划部吃 3000 多块钱的饭，也不愿意花费同样多的钱去做手模？

和我谈一次生意，就相当和三家公司在谈生意，上哪里找这等美事？”

“道理我懂，只不过，只不过企划部测试效果万一不好，我不太好向公司交差，呵呵，还望雨总体会我这边的难处啊。”

“即使最后因为效果原因而没有合作成，您没获利，但我保证您能得到‘名’！”

我可以叫手下人把活动现场照片拍下来，照片内容有促销场景、印有 A 集团 LOGO 的模型和产品堆头。您拿这些照片再去拜访其他客户，凭 A 集团响亮牌子，哪家快销品公司不想跟风随流？

说句不好听的，您就相当于花了几千块钱，给自己公司做了一个大广告，贵吗？

当然，更大可能是，您名利双收啊！

哈哈~”

其实我心里明白，按对方报价，6 个手模大概有 1 万多块，但实际不值这数，自然少说点投入，对方听起来舒服一些。

还没等高总反应过来，我继续扮演强势角色：“对了，实话说，要是您公司舍不得出钱，只愿送3件手模，那咱们干脆免谈。企划部下市场时，手模要没带足，我态度就是多一事不如少一事。我们非亲非故，部门事情又多又杂，何必要玩命推广？”

高总眼睛看着画册，好像还在盘算。见他心思似乎还在犹豫，火气不免有点上冒，这家伙确实和小凌一路人，我又解释描述，又帮忙出谋划策，他们居然仍在思前想后，裹足不前，还想不想做生意了？

老子没时间陪你们玩，干脆以退为进，再说句狠话逐客算了：“高总，要是您还想再考虑考虑，没关系，慎重一点也好。呵呵，对不住，我手头还有点事，就先不陪您们了啊。一笑啊，你现在负责陪两位老大再说会儿话。”

说完，我冲一笑丢了一个眼色。

作者：万里依然 日期：2010-10-25

“好，既然雨总愿意帮我们推手模的事情，那我就一定按照雨总意思办。不过手模制作难度比较高，可能要10天左右的时间，您看这边……”

“10天？”

呵呵，高总啊，10天就算了吧，企划部两支队伍最近就要开始下市场，等不及喽，最多给7天时间。好，就先这样吧，您回去多想想办法，10天我真等不起。”

我这大牌装的，明明心里已经痒痒得不行了，但还在提要求，唉，演戏就要演到位嘛。

“对了，雨总，还有件事情可能得麻烦您一下，要不要先我们签订个协议？”

“我好回去跟公司有个交代。”

“呵呵，高总，您觉得签个协议您的权益一定就能保证？
采购数量、单价和付款方式还没谈，如何签协议？”

“雨总，您误会我的意思了。我只是觉得有个书面文字东西，至少能表示 A 集团和企划部的诚意，我回去安排工厂做手模动力更大呀，至于合同具体内容我们还可以友好协商嘛。”

一番话说完，我感觉高总是个谨慎之人。

才不想签订任何形式的协议，纯属添乱。我马上接口道：“高总，您是初次和 A 集团合作吧，可能还不了解我们流程。”

协议起草后，要经过律师审、财务看，审计核，老总批，过了五关后办公室才能盖章。实话说，我们现在还处在考察阶段，没必要走那么长的流程，去搞个用处不大的协议吧。旋转模型好，自然合作顺畅，模型价值不大，就是签订了正式合同，又有谁会去认真执行呢？

还是那话，高总如果相信企划部，那我们就从测试开始往下一路走下去。如果不信任企划部，没关系，您现在停手还来得及，我只当交个朋友，再看以后是否有机会合作，您说是吧。”

……

送走高总和凌经理，我拍着赵一笑肩膀说：“你打的报告，一则没实物展示，二则没市场反馈意见，你叫廖总如何批示？”

如果换作是你，既然不好发表意见，你还会批吗？

不骂人就算走运！

还有，订购任何一款模型，都要一两万块钱，钱虽小，但面子是大啊！

万一市场效果反馈不佳，靠，我们企划部以后还怎么混下去？

今后廖总还能相信企划部眼光和推荐吗？

好事不出门，坏事行千里，这事万一传到老彭耳朵里，他丫的还不知道如何添油加醋造咱们谣呢！”

“好，我清楚谈话思路了。简而言之，你在谈判中，对高总不断威逼利诱，一切以公司和企划部的利益为重。”

一笑信服地望着我。

“你只说出了一半，还有呢？”

未完待续中。。。。。

感谢大家的厚爱。多说一句，如果文章好看，写多少字都不够看，是不？

我怕耽误大家时间，所以行文基本上没灌水。如果大家喜欢，说明有值得借鉴的地方，那我在背后使的功夫。。。。？

还望部分朋友耐住性子慢慢看，我的故事，嗯，还没讲到一半。

作者：万里依然 日期：2010-10-25

回复

作者：topaz_chen 回复日期：2010-10-25

面对网络上伊利方面发布的蒙牛策划了“性早熟”

事件，蒙牛方面首先是沉默和否认。事态发展之后，当一切都无

法再用“捂”

这样的消极应对方式来摆平的时候，曾经沉默的蒙牛终于还是站了出来，不过说出来的话，让人觉得很没有智商：“安勇是蒙牛公司一名项目经理，他制造这一事件是其个人所为。蒙牛支持配合警方依法查处。”

LZ 有何高招还应对此危机？

回答：

蒙牛这么做算本能反应。但我们知道，一个项目理想调动百万资金，可能吗？

欺负别人没在大集团做过？

不了解大集团的财务流程？

别逗了。再往下查，呵呵，有意思，调出付款申请报告即可，上面起码得有四个人签字。。。。。

我在市场上没少跟他们打交道，包括在央视广告投标，明争暗斗的，后文后交代。

记得他们公司有四大金刚，曾跟我的老板一起去台湾考察市场（一个国内乳业考察团，本来要跟老板去的，但阴差阳错没去成），路上剽窃了我老板的一个连锁店创意，回来就开干，把我们老板气坏了。。。。

但客观说一句蒙牛，他们做市场，确实凶猛无比，水平高，值得推崇！

也确实做了几件漂亮的营销案例。我挺佩服他们的本事。我与他

们原来的广告老总孙先红先生，有过一面之缘，对他的本事打心眼里佩服！

确实是个狠角色！

我自愧不如。

作者：万里依然 日期：2010-10-26

书接上文。

在 A 集团做了一年多甲方，我对甲方游说乙方的套路，颇有心得。因为我是从做乙方起家的，非常了解乙方的心态和欲望，由此对症下药，更是一打一准！

此外，我曾以广告公司身份承包报社版面，上家服务广告客户，下家面对报社，哈，咱还懂丙方心态呢。好嘛，现在我又新晋拥有了甲方心态，横跨甲方、乙方和丙方心态，对付高总这类一般性质的客户，不用费多大劲，谈判游刃有余。

当然，凭借 A 集团超然实力，谈判时自然也是大牌心态，有点高高在上的味道，嗯，也算我的一大谈判优势。

在企划部做事儿时，我尽量抓住机会，让大家学到真本领，这个时候不仅能增进大家感情，更能提高企划部业务水平。就像上次接待孟总那样，每次事后的点评非常关键，当然，我也是在不断反思中获得实际进步。这些案例都是刚刚发生的事件，都是大家亲身经历过得，众人谈起来更有感觉。

见赵一笑的总结已经上路，我笑道：“一笑，对于这场谈判，你真明白我思路了？”

呵呵，你来总结总结，说道说道吧。”

“我确实没想到你狮子大张口，居然要 6 件手模，给 3 件还不要！”

嘿，这大牌装的，够份儿！

三个企划部各带两件手模下市场，实战效果好，就是三大分公司销售部集体采购，然后其他分公司再跟风采购，似乎是个天量大单。呵呵，老大，商业故事编得逻辑通顺，充满诱惑，算是成功把高总给洗了脑。但你不愿意和他们签个协议，就不担心跑单？”

“你该知道我做事风格，一出手就希望把老板和领导给彻底震撼！”

我不喜欢中途反复汇报，等出结果时，全是水到渠成的事儿，集团各位大佬还会有惊喜？

靠，洗洗睡吧。我看好旋转模型，如果市场反馈好，带上实物和市调报告，往廖总面前一摆，那是啥效果？

当然，蒙头做事有利有弊，要么给老大们留下深刻印象，要么一出发就可能跑偏，白费力气。但具体到手模上，企划部不必投入什么人、财、物，值得冒险。至于跑单嘛，我吃准高总了，人只要欲望，就不怕他跑单。更何况即使合作失败，他所获得油水还少吗？

这点他自然会掂量。”

作者：万里依然 日期：2010-10-26

“还有，谈判时，我做了 4 点准备。1、你越想得到的，越要表现出不在乎的意思。我不在乎模型，叫他们过来干什么？

但在谈判时，切忌不能大说特说，以免被人要挟。2、你原来打

算只要 1 件手模送给廖总看，唉，可见你馅饼画得不够大，他们能相信你说得话？

免费做 1 件模型也是做，做 6 件也是做，索性敞开来谈，反正背靠 A 集团这颗大树，随便画饼，不用担心圆不了场！

3、我常用排队站队理论引诱客户，这点是他们期待已久的，你就顺着他们想听的说呗，嘿嘿，以利诱之嘛。4、替客户着想，高总最担心浪费投入而没有效果，我用两招化解他的心魔，一是吃饭公关理论，二是照片理论。靠，说到最后，我都觉得几千块替他打了一个大广告，我们吃亏了呢，哈哈~”

“行！

老大，全明白啦，呵呵，下回知道如何欺负乙方了！”

一笑笑道。

“再给你提个醒，甲方随意说句话，乙方听起来都感觉像圣旨。所以今后谈判时，你要多描绘前景，少做承诺，不失信于乙方，你就能把乙方玩得团团转！

看来你跟只学了点皮毛，还要继续努力。还有一点，业余时间多读点书，时不时就能从书里借鉴一些知识。”

“哇，听老大这话里有话啊，呵呵，不会是又到了要讲故事的时间？”

作者：万里依然 日期：2010-10-26

“1918 年，驻扎在中东的英军奉命进攻杰里科。师部收到指示，要先拿下密奇曼希村，为进攻杰里科作准备。师长派某旅去攻占密奇

村所在险要山峰。指挥官感到任务艰巨，很棘手。这时，一位叫吉乐的少校忽然想起《圣经》里提到过密奇曼希：‘敌军腓力斯人在密奇曼希扎营。某日，头领乔纳森负责侦查腓力斯人的排兵布阵。他在山间小径上不断搜索，寻找通往敌军驻地后方的山道……后来，乔纳森带队突入从敌军身后杀出，瞬间打垮了敌军。’吉尔根据《圣经》记载，建议旅长仿效乔纳森。旅长派人经过侦察，发现确有一条羊肠小道恰如《圣经》中所描述的那样，在山后通往顶峰。于是他马上改为正面佯攻，再派一个连队突袭土耳其人后方，奇袭大获成功。谁也没料到，时隔数千年后，英国部队重演《圣经》中乔纳森故伎，竟然再次取得成功，世人皆谓之奇迹。讲这故事，我是要告诉你，我在 A 集团很多做法都是过去经验的积累，而过去的很多做法都是从书里学来的。”

“老大，要不明天我去买本《圣经》读读？”

“哼，跟小黄学耍贫嘴，你丫学的满快的嘛，滚！”

作者：万里依然 日期：2010-10-26

晚上在高管小食堂吃饭时，听到一个令人震惊的消息。

服装公司的戴总出事了！

我和戴总有点缘分。去年到 A 集团面试，他排在我前面一位。他进去面试足足有 40 分钟，而我不到 15 分钟，可见老板对他的重视。据说，戴总告诉老板，耐克公司在全球没有工厂，全由代工厂加工，公司只负责设计和营销，这是具有全球领先意义的运作模式。他建议老板取消自己的服装工厂，跟耐克学，而老板表示愿意尝试。

戴总加盟 A 集团之前，已经是一家著名的服装跨国公司的中国大区销售副总，身上的光环可比我炫多了。后来到了集团下辖的服装公司，做常务副总，年薪不仅是 30 万起，公司每卖出一件服装，他还都有一份提成，完成当年销售任务还有期权奖励，待遇比咱强的可不是一星半点。

出差时去过服装公司，也造访过戴总办公室，因为是同一批新进员工，所以见面格外亲切。戴总办公桌上放着一张照片，是他家人合影，印象中孩子笑得甜蜜，家庭幸福美满，而照片里的那辆蓝鸟轿车，更是告诉我，戴总家境富裕。

据内部消息称，戴总和总经理因经营观点有分歧，戴总坚持要搞虚拟生产，而总经理坚决抵制，戴总希望马上清掉库存，总经理却不想贱卖产品，于是二人在工作中互不买账，闹得不可开交，有一山不容二虎架势。老板居中调节，无奈两人经营思路完全迥异，势如水火，老板只好将市场分成南北两大区域，各自去做山大王，他们只对汤总负责。

后来，戴总在个人待遇上又和汤总发生了冲突，具体缘由很复杂，戴总头脑发热，一怒之下不仅拿走了公司 60 万货款，而且还带跑手下的 20 多人，打算到外地另立山头，自己去当老板。

但他千不该，万不该，居然招呼不打就卷走公司货款，还把公司很多员工拐跑了，结果铸成大错！

这是违法行为，60 万货款也不是一个小数！

即使公司有对不他的地方，也不至于如此报复吧，即使个人奖金

提成有兑现不到位的情况，不是还有劳动仲裁嘛，何必要采取极端措施？

就凭 A 集团的江湖地位，靠，公司能轻易放过他？

我所了解的戴总，那是一位风度翩翩的美男子，思路敏捷，勤奋踏实，是个见过市面的高级管理人才。唉，走到今天，何苦来得呢？

他上有老，小有小，这不是把自己往坏境地上逼吗？

整顿饭我没吃香，脑子全是戴总影子，应该是感慨多过同情。这件事叫我领教了职场风险，给咱及时敲响了警钟：“1、今后无论发生什么，头脑要冷静，多走出一步，必然是万丈深渊！

2、集团审计总部可不是清静衙门，他们个个神通广大，自己和企划部手脚都放要干净些。尤其是这次酒店装修，里面猫腻甚多，还不知道有多少人在暗中眼红自己，一定要管住部门，千万别乱伸手！”

作者：万里依然 日期：2010-10-26

未完待续。。。。。

明天继续发帖，敬请关注

作者：万里依然 日期：2010-10-27

书接上文。

晚上，我把佟刚喊进办公室：“小佟，这两天准备的怎么样了？

都学会了点啥？

说来听听。”

“老大，我，我……”

佟刚似乎有点欲言又止。

“老大，我对装修真没什么感觉，也按照你意思看了很多文章，可看完就忘，虽然强迫自己去学习，但我真的被装修工艺搞得云山雾罩，现在脑袋还发蒙。老大，要不你换人来搞吧，我怕没学会，耽误了酒店工程，那罪过可就大了。”

耐着性子听完佟刚发的牢骚，火气腾地拱了出来，简直是在心中烈焰飞腾，我动了杀机。

“好了，你先去忙。”

打发完佟刚，我立刻拨通小黄电话，语气还算平缓：“佟刚是你招的吧，这人到底能不能做事？”

“小伙子不错啊，做事挺细，怎么了？”

见小黄还在夸佟刚，我忍不住开骂了：“靠，瞧你丫都招了些什么人？！”

我给他布置学装修的任务，可过了十几天，他连个毛都说不上来，MD，今天居然还反客为主，叫我临场换将，靠，他以为他是谁？”

“老大，你先别急，不是谁都像你一样，有超强自学能力，说学什么立刻就能上手，你得给人家一点时间嘛，怎么也要有个磨合过程，要不我给佟刚去个电话，再劝劝他？”

“还TM磨合个屁！”

谁还有时间陪他玩？

我跟廖总已经下军令状，工程部那帮闲鸟还在后面虎视眈眈，等着看笑话，现在企划部又不给自己人长脸提气，你叫我怎么玩？

通过几天观察，我发现佟刚为人固执，脑子反映慢，学习能力差

劲，留着这等人以后在部门也起不到多大作用，靠，非常时期要有非常手段，我打算叫佟刚开路走人！”

“啊，老大，不会吧，真要下狠手？”

“开掉佟刚，不用你动手，我叫一笑去做恶人。再提醒一句，你丫以后招聘多留个心眼，把眼睛放亮点，TMD，别把歪瓜裂枣全喊进企划部！”

训斥完小黄，气稍微顺了些。

企划部里我一言九鼎，真要发起火来，没人敢顶。

接着我又把赵一笑叫进办公室：“我打算把佟刚开了，你负责通知他。”

“啊，佟刚？”

我觉得他还成啊。再说，开除人还轮不到我，怎么也要小黄出面吧。老大，你还是跟小黄打声招呼，免我落个越俎代庖的嫌疑。”

“我跟小黄提过了，正部长被借调到其他部门工作，你现在是H企划部副部长，相当于代理正部长，怎么没这权利？”

还有，你刚到部门不久，正好可以利用开掉佟刚的机会立威！

明白吗？”

一句话点醒梦中人，一笑马上点头应允。

作者：万里依然 日期：2010-10-27

我管理企划部概括成八个字：菩萨心肠，霹雳手段。我平时对弟兄们不错，与手足相仿，但有个前提，能玩命干活，还得有业绩。记得小辉刚进部门时，晚上在宿舍睡觉，发现他没有毛巾被，只是身上

盖了件单衣，当时还感觉 C 市人挺有意思，怕热都怕到只盖单衣？！

后来我多个心眼，打听后才知晓，小辉家境困难，工资都寄回去给父亲治病了。有点受感动，自己马上掏钱帮他买了一套被褥和洗漱用品，第一个月 5000 块试用工资刚发下来，又悄悄拿出 2000 块硬塞给了他……

但我也不是什么圣人君子，对于“懒、慢、笨”

三类人，没有任何情面可讲，举刀就砍人。几年下来，被我开除的人也不在少数。道理简单，在 A 集团做事，在巨大压力下，整个人状态都不太正常，我脾气变得急躁易怒，冲动斗狠，稍不如意，便开始责骂手下人。怪谁？

要怪就怪中国每年 10% 的 GDP 增长吧，不想玩命跑就得落后，落后就挨打。

唉，谁叫我们是在快销品行业，每家公司都玩命求发展，随着蒙牛集团在乳制品市场的快速崛起，市场竞争更是激烈，正说明大家都处在不进则退的大环境中。整个乳制品和果汁市场正在被行业十大巨头重新洗牌和瓜分，市场压力转嫁到老板身上，老板又把压力分担到各个高管身上，高管再把压力分摊到我们部门经理头上。好嘛，压力就像击鼓传花，一人传一人，谁又能置身事外？

谁在这根链条上不疯狂跳舞？

我承认开掉佟刚有鲁莽一面，要求他马上学习装修知识，确有强人所难之嫌，但老板指名道姓喊我来做酒店装修，我能拒绝吗？

我敢拒绝吗？

我向谁诉苦去？

A集团每个人都是一颗螺丝钉，让拧到那里就得拧到那里，根本没讨价还价余地。佟刚脑袋僵，不够灵光，物竞天择，由于他没有快速应变的能力，只能在竞争中失去工作，想到这层关系，我也释然些。

作者：万里依然 日期：2010-10-27

我接着安排工作：“一笑，你明天一早给人力资源部打个报告上去，1、开掉佟刚，再招一个策划师顶替他。2、现在正赶上大学生毕业找工作，再申请招聘两个实习大学生的名额。记住，只招有农村背景的大学生，盯施工工地是个苦差事，城里孩子皮娇肉嫩，大冬天里不一定能吃这个苦。你要仔细看他们，皮肤黑和手粗之人优先录取，呵呵，明白了吗？”

“明白，农村孩子不怕太阳晒，没城里孩子娇贵，听话又肯吃苦。”

“好！”

还有，拎点C市土特产去人力部，别空手去啊。”

“老大，不好意思，你带来的土特产都被那帮家伙给瓜分完了，嘿嘿~”

我随口骂了句：“靠，这帮馋嘴的兔崽子！”

来，给你，去之前买箱和路雪冰激凌，就说是客户送的。”

说完，把一百块拍到桌上。

第二天上午。一笑很快回来了：“老大，人力部说新招设计师没问题，但现在招聘实习生需要打报告请示廖总。”

“啊，为什么？”

一笑鼻子一哼，有些忿忿不平道：“白使唤人多爽啊，哼，各部门都觉得你的招数好使管用，全都学去了，现在是人多粥少，名额紧俏呗。”

“好，你把申请报告拿来，我去找趟廖总。对了，一会儿你再给高总去个电话，问问旋转手模进展情况，这几天要多关心一下他们，送点温暖过去啊。”

“好的，我看老大不光是叫我去送温暖，还有施压在里面吧，嘿嘿~”

“哈哈，说得对，说得对，关键是施压，送温暖是外壳包装。”

一想到去廖总办公室，马上条件反射般又浮现出那位漂亮姑娘的情影，靠，我使劲咽了口吐沫，飞奔出门。

廖总很给面子，问都没问，非常爽快批了申请报告，可咱的关键目的没实现，姑娘依然没出现！

大失所望！

作者：万里依然 日期：2010-10-27

屁股刚坐稳，小黄电话追来了：“老大，报告下午修改后，马上传给你。还有一件事儿，你看企划部留谁看家？”

我打算只留一个设计和一个策划。行不？”

“很好！”

现在集团上下，正集中力量要突击完成全年销售任务，这是一等一的大事，关系到很多人的切身利益。靠，你丫终于学会我这套抓大放小的思路了。牛！

你能把促销这事儿彻底做扎实，做透，取得预期效果，算你本事！

至于别的事嘛，简单应付即可。还有，我给你派两个实习生，他们负责市场监督工作，这样企划部老人就能腾出时间去帮经销商做事，我们是物尽其用，人尽其才呀，你可要统管好他们，别捅什么娄子出来！”

“好，放心吧，老大。”

刚挂上电话，一笑又窜了进来。我忙招呼他：“一笑，廖总批示下来了，同意我们招两个实习生。你跟人力资源部打声招呼，网上赶紧发布招聘信息。对了，你先初步面试，然后我再来。”

“好，这就去办。不就是招两个实习生嘛，简单。”

“不，我要招四个实习生。”

“啊，不对啊，廖总批示不是只同意招两人吗？”

“靠，一口气招四个家伙，目标太大，廖总能爽快同意？”

小黄那里人手不够，我这边留两人做装修，再派两个实习生过去支援他，帮忙监督大学生促销。我判断集团下半年要全体行动，H企划部也不会闲着看热闹，现在如果把人都派给小黄使唤，到时谁给我顶上去？

人无远虑，必有近忧，未雨绸缪有好处。”

“哦，明白了，老大在玩明修栈道，暗度陈仓？”

哈哈~”

“嘘，小点声，保密！”

忽然，赵一笑眉头紧蹙，似乎想起点什么，忙问了句：“老大，

你想法挺好，但我想起一个问题，他们差旅费用如何报销？”

“废话，给小黄干活，当然在小黄部门报销啊。”

“支援小黄部门的两个实习生在人力部没有备案，不成公司黑户了？”

他们出差的差旅费谁给报销？”

见赵一笑真是一个实在家伙，心眼已然实都家，没忍住我笑出声来。一笑看我发笑，知道自己又有些犯傻，忙喊着要解释。

未完待续中。。。。。

预告 1：从明天起，预计花三天左右时间，再讲一个有意思的小案例，代表我在 A 集团工作的常态，好，敬请关注。

预告 2：酒店装修到底进行的还顺利吗？

下一步就要开始招标，嗯，一场艰巨的谈判等待着我。我给 8 家装饰公司布了一个谈判局，但能否达到集团利益最大化的目的？

好，敬请关注。

预告 3：帖子里我做完酒店，就要转战新的战场了，那将是一个什么样的战场？

对，肯定不是装修行业，难道比酒店装修还富有挑战性？

好，敬请关注。

作者：万里依然日期：2010-10-28

书接上文。

“集团规定，部门下市场可先领取备用金。小黄打个申请报告，只说下市场的人数、天数和总金额，又没报出差的人名，张总批示应

该不啥问题吧。小黄拿批示到出纳室把钱领出来，再分别发到各人手上，这块没人管吧。”

“对，然后呢？”

“发工资需要人力资源部签字，但差旅费报销，只要张总、C市销售部肖总、财务部马总、审计部林总和小黄，五人签字即可报销。这里面有一个流程诀窍，是小黄先签字吧，接着我们找肖总签字，肖总是促销现场一把手，在市场上能认识企划部员工吧，自然他可以签字作证，证明这批人确实在市场上跑，发生了差旅费，难道肖总看见从H企划部调人过来帮他干活，还要核实他们身份？

他会犯傻？

P!

然后小黄再找张总签字，我这边调人帮张总干活，张总难道也要致电H公司，核查他们是否是集团员工？

你整体忙得要死，会吗？

再说还有小黄和肖总作证，张总还有怀疑？

P!

财务部见有张总签字，还有两部门负责人随签，那也是自然放行。

审计部只负责核查报销金额是否符合公司级别报销规定，不管其他。五位领导都签完字，出纳室还能再横生枝节？”

“哦，明白了。对，对，这不是在发工资，需要人力部先造表，领导后签字确认。呵呵，你算把实习生这套游戏给彻底玩熟了，去年是不跟集团打招呼，私下就开招实习生。

今年集团有了规定，你就绕过规定，整黑户出来帮忙干活，老大啊，你也忒能折腾！”

“靠，集团不按常规出牌，把我诓到这里做酒店装修，那我何必要按常规接招？”

咱又不是天才，拍拍脑袋就使劲往外崩想法。你跟了我一年多，还没发现我干活就这么几招吗？

翻来覆去的用，只不过用得出其不意，纯熟罢了。”

“好嘞，我这就去办！”

作者：万里依然 日期：2010-10-28

办公室里刚消停会儿，快到中午时，廖总电话又来了：“雨经理，A集团急聘营销及管理人员，老板指定要在省城的M和K报上刊登半版广告，明天见报。北京广告总部打过去电话，两家媒体却说登广告可以，但要先把以前广告费结清，然后广告排队，明天不能见报，因为版面排满了。办公室接连给两家报社打电话，也没搞定。你赶紧和M和K报社联系一下，务必完成老板指示。”

私营企业，老板的话就是圣旨！

手头上所有的活都要靠边站，完成老板交代的任务是第一重任，我听完也有些急眼了，连忙问廖总：“廖总，您放心，我尽力去办！”

但想多问一句，咱们还差报社多少广告费？”

“我不清楚，你去问彭总，现在赶紧去趟报社处理问题。”

“好，我这就动身。”

放下电话，气就不打一处来。我是从报社发家，能不知道报社这

点破事？

老彭故意拖欠一些媒介广告费，不就是为了向集团邀功，好表现自己清白？

现在他感觉问题的严重性，屁股又擦不干净，还不好直接给我下命令，就打着老板旗号，委托廖总给我下命令？

真 TMD 滑头！

我第一反应：“不可走流程。A 集团财务报账流程漫长，我要先起草好合同，报廖总签字，然后转给老板签字，接着再转到财务总部签字，最后回到 H 份公司财务部，一趟流程下来，就算加急也要一天时间，现在的问题：1、报社不知道找谁；2、价格没谈；3、过去老账没说；4、版面没有；5、赶到省城要耽误两个小时；6、日报截稿大概在银行关门后不久，提前打款已然不及。唉，看来今天只能签订合同，新账老账以后再算。靠，一句话，狗掀门帘——全仗嘴！”

作者：万里依然 日期：2010-10-28

要说不着急，假话。要说特着急，也不真。毕竟咱报社出身，了解报社那套游戏规则，对拿下谈判还有点信心。

我稳稳心神，先拨通小黄座机，一辉接的电话：“老大啊，小黄去厂部了，不再办公室。哦，我又给你搜了一批图片，明天整理出来再发给一笑，到时你管他要就成。”

再拨小黄手机，耳朵里传来娇美声音：“您好，您所拨打的号码已关机，请稍候再拨。”

靠，这兔崽子关键时刻跑哪儿潇洒去了？

小黄找不到，就不知道报社具体联络人，也找不到H市有实力的广告公司，怎么办？

算了，路上再联系吧。

我一边收拾书包，一边叫来一笑：“你有M和K报社的联络吗？”

“有，小黄和我交接时，把资料都给我了。”

“靠，今天惟一一个好消息，赶紧的，快拿来！”

还有，赶紧给我找一份M和K报纸。对了，再帮我拿6箱奶。”

带上一堆资料，喊上阿健，赶紧飞奔出门。

路上我开始盘算如何游说报社。想了一会儿，先决定先给老彭去个电话。平时我们二人是老死不相往来，这是我头一次主动给他电话，可连播两个，居然没人接听？！

找老彭无非是想探探对方情况，好为谈判做准备，谁知他不接电话？

很久以后我才知道这是老彭一大特色：陌生电话一概不接，公司电话选择性接听，老板和总裁电话立刻接听！

嗯，够绝。

作者：万里依然 日期：2010-10-28

刚一出门，事情便不顺。我有点暗气暗憋。为什么A集团的活儿全要玩命冲刺？

都是必须限时保量完成？

靠，今天又是一个玩命的活！

我使劲一拍大腿，算了，抱怨归抱怨，还是干活要紧。

想了一会儿说辞，我拨通 M 报社广告部王总手机：“王总您好，我是 A 集团企划部雨经理。想找您聊点广告方面的事儿，您现在在报社不？”

“哦，是 A 集团雨经理啊，呵呵，您好。我在报社。”

“呵呵，有这样一个事儿，老板叫我和您联络，想加急发布一个黑白半版的招聘广告，现在我正上高速，一会儿要想去拜访您啊，不知道您是否有空？”

“哦，是刊登广告的事情，好呀，欢迎领导前来报社考察。”

“但我听集团过去和您这边还有一些老账没结清，今天广告版面又结完版了，所以，我还有一个不求之请啊，想请您想想办法，帮集团发布完这次广告。”

“报社当然希望客户投放广告，但有些事情您可能还不清楚。我们报社一直和 A 集团广告总部的彭总合作，以前因为信任贵集团和彭总，所以采取先发广告后结款的政策。但彭总发布时承诺蛮好，但过后我们去贵集团结款，他却推三阻四，很不爽快，现在连去年款项还有二十多万没结完，您叫我们如何继续合作？”

雨总想必也是同行，自然知道报社也有相关规定，我也不好办啊，您说是不？”

“哦，明白了，王总。嗯，要不这样，下午大概 1 点半左右，我们在报社再面谈，您看如何？”

“好，欢迎雨总大驾光临！”

作者：万里依然 日期：2010-10-28

挂掉电话。心里明白几件事情：“第一，听王总口气，他只是对 A 集团老彭心生怨言；第二，他似乎并不仇视 A 集团，也没到恨的程度；第三，A 集团拖欠 M 报社去年的二十多万广告费；第四，愿意和我继续谈广告，估计是希望通过我的努力，尽快结清去年款项，同时落实今天广告发布。”

现在我遇见了几个难题？

我该如何说服王总？

想到这里，习惯性地从书包里掏出本子和水笔，又开始写上问题了。

问题一：《我如何取得他的信任？

如何告诉他咱与老彭非一路人？

》分析：谈广告业务最关键在于人与人之间的信任，这点我在报社时深有体会。那我采用啥招数能迅速取得他的信任？

第一，我把报社经历跟王总简要提提，好，大家既然是同道中人，就能拉近我们之间的距离。第二，利用我的专长，帮他分析 M 报纸优缺点，再次拉近他对我的亲近感。嘿嘿，带他们报纸出门，想的是研究报纸，看刊登在什么版面最合适，现在正好利用手头有报纸的机会，一会儿就来研究。但这两招似乎都是外围功夫，是否还有其他高招？

提 A 集团新成立了企划部，以后广告发布归我管？

唉，不现实，人家不是傻子，不信咱一面之词。那不相信我一面之词，那他会信谁的？

MD，小黄这丫怎么还没来电话？

一想起小黄，气就不打一处来，马上就给一笑挂电话：“小黄那兔崽子联系上了吗？”

“老大，我还在联系。”

“说什么呢，你丫也够笨的！”

你赶紧喊企划部的人都去厂子里找他啊！

原地干等人有屁用！”

“好，好，我马上通知他们。”

一辉见我发火，大气也不敢出，赶忙撂下电话就开干。

靠，还有什么招数能叫王总相信我与彭总不是一路货色呢？

唉，王总要是认识C公司张总就好了，张总了解咱啊，知道我与老彭绝非同类，可惜呀，可惜……既然王总不认识张总，那就找个王总认识的人，而这个人又能帮我说上话！

靠，我真TMD够笨的，这还用分析？

咱在北京报社圈里说什么也是老人了，认识做平面媒体的人各个神通广大，纸媒圈里的人保荐一下不就结了？

写到这里，我狠狠抽了自己一个小嘴巴！

未完待续中。。。。

明天更精彩，敬请关注。

作者：万里依然日期：2010-10-29

回复：

作者：静若雅馨回复日期：2010-10-29

雨总：您好！

上次在您的鼓励下，我终于和领导谈了，不过领导暂时没有同意给我转岗，说打算先给我加薪。

回答：

加薪没有前途，你可以跟总监说，不要加薪要换岗，这是决心问题和姿态问题。你想啊，就你现在的岗位最多这次给加薪了，下次呢？

还是轮不到你呀，原岗位还是没前途啊，这是先安抚你的情绪，你可别被表面现象所迷惑哦。你该继续坚持谈下去，一次不成就两次嘛，两次不成就三次嘛，要换做我，就磨他去！

呵呵

好，我们一起努力。

作者：万里依然 日期：2010-10-29

我马上给自己死党，北京的“××光明广告公司马总挂电话：“嗨，哥们，我。你认识M报广告部的王一峰王总吗？”

“不认识，怎么了？”

“唉，别提了，兄弟今天奉命去办件难事，给个傻帽擦屁股去，……”

“哦，没关系，我去问问媒介部，看他们是否认识你说的那个王一峰？”

“这样办，要是媒介部认识，你就站在同事面前盯着他们打电话，千万别偷懒，多替我美言几句啊。等我回北京，请你丫的泡吧去！”

“靠，上次承诺还没兑现，你现在玩承诺批发？”

哈哈~”

“滚！”

赶紧办事，千万别告诉我没办成啊。对了，办完后来个电话吱一声啊。”

挂上电话，觉得还不靠谱。于是又赶紧给麦·广告公司邱总去电话：“嗨，哥们，我。你认识M报广告部的王一峰王总吗？”

“不认识，我只认识他们报社一个副总编。怎么了，你要给他们投广告？”

“恩人，恩人啊！”

故事是这样……记住，一定要说明我是我，老彭是老彭，我们不是一路货！”

“好吧，我跟他们谢总编还比较熟，这就给他去电话。

对了，你光照顾其他人生意去了，什么时候也分我们点广告啊，现在公司上下都嗷嗷待哺着呢！

就缺你这一口！”

“别急，等咱在A集团站稳脚跟，保证都你有吃有喝！

要不，你现在先嗷嗷待哺着？

呵呵~”

一连打去五个电话，等搭上到三条关系后，这才感觉踏实些。可刚把手机揣进口袋里，忽然想起来了：“哇，K报还没联系上呢！

瞧这记性长的，MD，撻爪就忘！”

幸好K报社广告部姜总态度也还算客气，说辞跟王总大同小异。接着找关系搭桥吧。好嘛，又是一通忙活。

好，继续分析问题。问题二：《如何说服报社按我们条件办？》。

这问题是咱强项，跟左手摸右手一般，没感觉，直接得结论：第一，如果我们继续合作，则是双赢。甲方按期发布了广告，达到招人目的，大家借机交个朋友；乙方得到广告款，虽然钱暂时还没收回，但至少有一个讨钱目标，总比没目标强吧。

第二，如果我们关上谈判大门，则是双败。甲方没达到目的，招聘不到理想人才，会迁怒乙方而怀恨在心，今后不合作或少合作；乙方失去一个重要广告客户，不仅今年有损失，未来还有更大损失，是乙方使劲把客户往竞争对手身上推，既便宜网上招聘公司，自己又没到啥好处，这能叫聪明做法？

第三，H公司现在已经升格为集团生产总部，今后投放的广告只多不少。更何况A集团旗下还拥有若干跨行业品牌，失去一个A集团就意味失去若干品牌客户，这笔损失谁能承担？

王总你能负得起这个责任？

作者：万里依然 日期：2010-10-29

第四，甲方是大品牌集团，在乙方报纸上刊登大幅广告，是对乙方作为区域强势媒体身份投下赞成票，乙方既获得大品牌认可自己的好名声，又获得长期稳定的利润，可谓名利双收。难道就因为一点钱没有收回来，就不愿意再名利双收了？

显然，处理任何事情都应在原则与灵活之间找到平衡，切莫相互斗气。因小失大的事儿自己别做，要做，也要叫竞品报社去做。

第五，A集团是大集团，总厂在当地赫赫有名，报社不必担心收不回广告款。甲方会为这点小钱就毁掉自己名声？

之所以甲方故意拖欠少许广告费，这点钱对甲方而言，既不能发财，也不能致富，那为何拖欠？

道理简单。站在甲方立场，如果王总是集团总裁，发生广告部暗吃回扣，损害集团利益的现象，您痛恨不？

那如何杜绝吃回扣的事情发生？

嗯，适当拖欠一点乙方广告费不失一个好法子。拖欠久了，乙方或告或闹或检举，广告部拿人手短，如何收场？

要么退钱消灾，要么事情败露，等待集团仲裁。所以说，公司拖欠M报社广告费，不是针对报社而来，是做给广告部看的！

叫广告部老实做人，别做出损害集团利益的事情。但出现这个结果就需要双方相互理解和信任。

第六，前面王总拒绝广告部和办公室的发布要求，拒绝得好！

也算给甲方一个小小的惩戒，也算提醒甲方要尊重乙方。但做事情大凡都有一个度，过度了就是水满则溢，双败结局。彭总不愿帮您催款，他也是在秀表现，是做给老板看的把戏，既然从彭总这头要钱没门，那不如把面子卖给我，这笔陈年广告费，我能单独打报告给老板，请老板批示尽快支付。该合同我并没有参与谈判，谁都知道咱在其中没猫腻，向集团催款理直气壮。但前提条件是报社得开面儿，好叫我向集团交差。这是三赢策略。

写到这里，我很满意。感谢过去在报社的经历，感谢在A集团的

履历，叫我如鱼得水。嘿嘿，老彭，你还不知道我跟媒介打交道的手段吧，你丫等着，看我如何拿下两家报社！

作者：万里依然 日期：2010-10-29

好，问题三：《价格问题》。

分析：广告必须降价！

第一，我不认可老彭和你们签订的价格。他是他，我是我，只有我拿到更低的折扣，才能在 A 集团企划部站稳脚跟，今后与 M 报合作，老板才会叫我继续跟你们联系。我不能承诺每笔广告费都尽快结清，但我能承诺投放量至少与去年持平。

刚写到这里，小黄电话来了：“对不起，老大，我手机今天摔坏了，没听到你电话。”

“靠，你丫是关键时刻掉链子，叫我说你什么好？”

算了，不提这事，问你一事，M 报社王总和 K 报社姜总，你熟吗？”

“不熟，跟他们见过一次面，都是来催讨去年广告费的。”

我把他们全推到老彭那块去了，叫他们去咬那厮，顺便还点了老彭一炮。”

“他们都说了自己报纸发行量了吗？”

“说了，大概都是五六十万份吧。”

“嗯？”

五六十万份的发行量？

靠，真能海吹，有 TMD 那么多吗？

哦，对了，你认识 H 市传媒圈里比较厉害的广告公司吗？

最好是跟两家报社比较熟的购买公司。”

“有一个，量子传媒的何总。她经常来企划部，希望代理我们广告。这姑娘长得挺水灵，本来我想下手来着，后来知道她婚了，没敢动手。”

“瞧你没出息的样儿，老子问你有没有在传媒圈里厉害的公司，你丫却说起姑娘来了，说得还挺带劲？！”

靠，你丫脑子整天都想什么呢？”

“是，听何总介绍，量子公司在H市的媒介圈基本上可以呼风唤雨，能量很大，好像他们老板与政府挺熟，应该有些背景。”

“妥了，你马上跟何总介绍一下我，我找她帮忙去说服M和K报社。你电完她再短信我。”

“好，明白！”

一笑都跟我说了。现在我知道你拉上何总去游说报社，能增加报社对你的信任感，哈哈，好主意！”

挂上电话，我冷笑一声。M报也是都市类报纸，与北京《精品·指南》报市场定位一样，好，我就用《精品》报匡算M报发行量。北京人口1000万，《精品》实际发行量大概有30万份左右，读报人比率就是33:1，H市人口大概有600万，按北京的读报人比率计算，也就18万，M报虽然是全省发行，但省会城市发行占大头，估计省城外地区发行占到总发行量40%，那M报总发行量是30万，但H市文化氛围肯定赶不上北京，读报比率还要打八折，嗯，M报发行量顶多24万。他们对外宣称50多万份发行量，正好是打对

折，符合报社对外宣传口径。唉，根据我在报社的经验，M报顶天也就20万发行量。好嘛，就凭这点发行量，广告费还不给咱再使劲降降？

否则我就戳穿他们的把戏。

作者：万里依然 日期：2010-10-29

等想明白了，我继续写《价格问题》。第二，老板不关心能否正常发布，他更关心价格。给A集团降价，不是给我面子，老板才是广告部真正拍板人，往根儿上说，是给老板面子；第三，这次降价是表示报社对A集团的合作诚意，今后都按该折扣执行。但实际是因为老彭不懂报纸发行，听信你们的宣传，所以广告价虚高，现在要回归到发行本质上来，价格自然要有所体现；第四，别欺负行内人士，报社每年广告报价都要上调10%以上，这次我们要求下调折扣，相当于报社仍维持去年广告价格，并不吃亏。相反还占了便宜。因为我们是长期打客户，还没向报社要累计发布量的返点呢。

对，不降折扣就得给两年发布量的累计返点，反正咱不能空手回去交差。

问题四：《版面问题》。

版面没有了？

有可能。但咱不听那套，只要客户有需求，广告部去和编辑部协调，调整版面即可，这也是问题？

歇菜。

问题五：《除了降价，还有什么油水可捞？

》。刚写到这里，电话响了：“喂，请问是 A 集团企划部的雨总吗？我是量子传媒的小何呀。”

手机里传来一个娇滴滴声音，肉麻。很快，在电话里我讲到与报社要谈的事情以及我的观点和看法，通过交流，知道了何总公司的背景，确实是个厉害角色。最后沟通结果是何总感觉我句句在理，马上同意在 M 报社门口等我。

现在不仅有了隔空电话的推荐，还有何总这类重磅人物陪同，有他们给我背书，嘿嘿，王总和姜总还不信任我？

好，继续想问题五：《降价以外，还能捞点啥油水？

》。

分析：报社以实际行动支持企业，一般是从广告折扣和赠送新闻稿两部份想办法。以前我在乙方，天天想着如何从报社拿到更多资源，如何更好伺候甲方，现在咱摇身一变成甲方，又要想从乙方如何榨出更多油水，嘿，很有甲方快感~广告折扣在上个问题已解决，现在该解决软性新闻的配送。

第一，送一篇有关 H 分公司廖总的重磅人物专访，同时配发工厂照片。这要求没啥过分，情理之中的事。第二，……靠，真够笨的，一时半会儿，真想不出更好招数。急！

急！

急！

……

“老大，快进城了，再有 30 分钟估计能到报社。”

阿健一句话喊醒我了，靠，油水是没时间捞了，先赶紧研究 M 和 K 报纸吧，一会儿还要给他们提点建议。唉，求你了，时间走慢点成不？

.....

未完待续。。。。。

明天继续发帖，我会拿下两家报社吗？

好，敬请关注。。。。。

作者：万里依然 日期：2010-10-30

书接上文。

我们与何总在报社门口碰面，大家相互寒暄几句，便赶紧拜访 M 报社王总，接着再去 K 报社见姜总，等从 K 报社出来，天已很晚，谢绝了何总请客美意，我急匆匆跳上车，就往回赶。

见我气色很不好，阿健小心翼翼地问道：“老大，我们是在市里吃还是回去吃？”

“算了，回去吃吧，你给小食堂戴总去个电话，叫他给我们留饭。”

“那个何总你觉得漂亮不？”

“一般，没心思谈这个，哥们你好好开车，我要写点东西。”

说完，我打开电脑，给老板写了一份绝密内参：《不是朋友但一定不要成为敌人——关于 A 集团在新闻媒体形象问题讨论》仅供董事长阅示。

董事长：

您好：

企划部成立 1 年多时间，遵照您指示，接触了一批报社和广告公司。所有工作都在顺利执行中，但从中也发现 A 集团广告运作还存在某些问题，特向您简要汇报。

一、处理加急招聘广告：

广告总部因某些历史遗留问题，导致无法和 M 和 K 报社顺畅合作，今天企划部奉命协调刊登事宜。我们第一时间赶到两家报社，当时 M 和 K 广告版确实已满，但凭借已建立起的良好关系，由报社副总编和当地强势广告公司担保，报社广告部同意：1、先登广告后付款，并且将南×汽车经销商的半版广告撤换掉；2、今后集团在上述两家报社广告投放价格将比原来合作价再优惠 10%；3、附赠一篇重磅专访。

从这次与 M 和 K 报社合作来看，A 集团在与媒介合作中有若干问题。企划部观点：“不是朋友没关系，但一定不要成为敌人”。

与新闻媒体合作是把双刃剑，合作愉快，则给企业带来的是滚滚财源，合作磕磕盼盼，企业发展危险系数大增。与水亦载舟，水亦覆舟道理相同。新闻媒体让企业倒闭或破财免灾的事例实在是数不胜数。

二、全国各大公司危机公关事件：

1、秦池酒厂事件。

1999 年山东秦池酒厂因为慢待某些地方报纸，在处理广告投放态度上骄傲狂放，引起新闻圈和广告圈公愤，导致媒体将其勾对白酒事件全面曝光，在全国酒厂大都如此情况下，秦池是有理说不清，最后诺大一个企业半年便倒闭。

2、娃××毒奶事件。

1999年娃××对待《北京××报》事件也能说明问题。当时《北京××报》的两个编辑掌握了一条新闻线索，在某地有两小孩喝了娃××奶后身亡！

在事实还没搞清楚时，他们就到分公司索要十几万广告。广告部态度强横：“你们吓唬其他公司可以，吓唬我们没门！”

结果事件被曝光，更要命的是还配发一张孩子身亡照片！

结果娃××当年全面退出北京市场，经济损失惨重。事后调查发现，两小孩是因吃了带耗子药的花生米身亡，与企业无关。曾有ZF高层评价该事件：“一张小报，两个小记者，搞倒一家大企业。”

3、娃××苍蝇事件。

2001年娃××钙奶被一个消费者陷害，他“发现”

娃××钙奶中有一只死苍蝇，于是当地媒体迅速跟进报道，眼看一场巨大风波就要刮来。娃××吸取以往和媒体打交道经验，三招渡过难关。首先按广告原价立刻将广告费打进报社帐号，稳住乙方；接着他们和当地政府取得联系，积极调查解释，取得政府谅解，由此风波没进一步扩散。后来他们和竞品乐×氏反复沟通；最后竞品也管住自己嘴巴。试想，要是没有以往教训，凭他们能量是不会低调处理。跟成千上万家媒体掰手腕，无论中国，还是外国，企业都处于劣势。

4、平××保险公司事件。

2002 年因为平××保险公司广告部狂妄自打，刺激了《南方××》报。《南方××》连续推出两期重磅文章报平××公司黑幕，文章一见报，公司紧急公关，打算出 100 万广告费息事宁人，但报社继续往外抛猛料，四期文章给该公司带来巨大负面影响，最后只好出血 300 万广告费铲事。

5、《东方新报》打败日本大企业

《东方新报》是 2001 年湖南新创刊一家媒体，报社处于发展的关键时期，由于当时缺少新闻含金量，于是报社精心策划了重量级新闻报道：《三菱汽车刹车管事件》，一时间数百家媒体转载相关报道。全国数千用户致电三菱中国总部，强烈要求退货或索赔。60 天后三菱被迫屈服。有媒体称是“长沙人打败了小日本”。2002 年国家质量技术监督局称，三菱至少损失 30 亿美元。该事件再一次向所有企业表明：“不要低估新闻力量！”

6、痛宰拓×集团。2002 年拓×集团在处理公司招聘百名硕士新闻事件中，广告部处理新闻媒体关系不当，遭到很多财经类杂志报纸置疑围攻，让集团形象备受损失，还算公司醒悟及时，迅速拿出 400 万广告费紧急公关，风波暂时平息。但那次公关中，《××财经》并没有得到好处，于是编辑部积极挖掘新闻线索，终于搞到有关拓×股市报告提前作帐的猛料。为此，副总裁带队进京紧急公关，出血 80 万做广告了事。不然杂志要给他们重度曝光，他们就算破费 800 万元也不能挽回损失。

个别新闻媒体的游戏规则是有意无意地抓甲方瑕疵，之后无限放

大，威胁甲方，以达到收取广告费目的。据行业内传闻，该杂志对待广告客户比较客气，但在与客户沟通时，只要发现甲方蛮横不讲理，在无望合作时就积极运作极端手段，先后从拓#215;集团、北#215;青#215;、桑#215;环保等大公司收取几百万广告费。该杂志通常做法是先了解企业，利用社会关系和记者自己眼线，聘请行业高手共同研究甲方。一般两个月调查后，在掌握重要证据时，就开始向甲方透露一点信息，等待甲方反应。如果甲方反映冷淡，就先抛个手榴弹，见诸报端，对方要还不主动表态，那就再扔个炸弹，企业所受损失可远不是广告费那么点了。

甲方是乙方上帝，事实似乎也是如此，但甲方由此容易滋生骄傲，轻视和嘲笑弱势媒体的情绪。媒体为了生存，有的一味迁就甲方，有的则不然。报道负面新闻是为变相索要广告费的做法，已经被个别媒体推崇。所以，A集团不要与媒体为敌。

作者：万里依然 日期：2010-10-30

三、媒介圈三类“帮凶”

:

1、合作不愉快的主流媒介：

对于M和K报社拒绝广告总部举动上看，他们对A集团感情复杂，一方面集团作为地区广告大户，他们非常希望深度合作，但同时对我们付款不及时等做法也心存不满。一旦A集团出现风吹草动，企划部断定M和K报纸一定能成为其他媒体的“帮凶”。

通过跟风曝光，给A集团施加压力。成为“帮凶”

能达到四个目的：1、能要回以前拖欠的广告款；2、能让 A 集团了解到他们所谓的实力；3、事件爆发后，A 集团肯定要花费更多广告费进行公关，无形中又创收一笔；4、事件结束后，乙方并非主谋，只是“帮凶”，所以双方关系变得表面客气，合作照常，因为没有永远的利益，也没永远的朋友。

全国像 M 和 K 报纸的媒体有很多，我们不可能一一去拜山头，事实上甲方手上还是有牌可出，就看如何出手。

2、被愚弄的广告公司：2002 年，A 集团广告总部邀请数家大牌广告公司参与广告片创意。广告公司非常辛苦地参与了竞标，但广告部把广告公司创意修改成自己劳动成果上报给集团，但却没对广告公司交代任何下文。

大牌广告公司和传媒界穿一条裤子，双方人员互动和情报交流频繁，该恶意征稿事件在广告圈已造成不良影响，而且传播广泛。媒体和广告公司出于自身保护意识，都会在广告圈中主动通报甲方不良表现，提醒同行警惕。该事件据企划部了解，从央视到地方媒体都有耳闻，而且传言版本已开始变味！

得罪他们也就间接得罪传媒，广告公司被甲方蒙来蒙去，不仅没挣到钱，还非常撮火，无形中 A 集团又增加一批潜伏敌人，这批人马也会在风吹草动中成为“帮凶”。

3、心怀不满的弱势媒介：企划部在广告圈听到不少有关广告总部的各种传言，其中值得关注的是：“A 集团态度不好，轻视弱势媒体”

的传言。

弱势媒体因自身缺陷，在联系广告时表现自卑，如果甲方态度不好，让乙方感到甲方无投放诚意，被逼无奈下，乙方容易成为甲方媒体敌人。很多案例就是因甲方广告部态度蛮横，不能协调好媒体关系，直接开罪媒体，最后这批媒体抓住机会成“帮凶”。

四、企划部做法：

企划部骨干大都有多年新闻从业经验与背景，深刻了解乙方心态和媒介运作规律。部门规定接听媒体电话要说：“您好”、“谢谢”、“希望合作愉快”。杜绝蛮横举动或话语。

A集团不可能向所有媒体投放广告，企划部顺其自然，主动放下身段，让没有合作成功的媒体心存幻想，还能一直把A集团看成客户，我们有礼貌、但坚持原则，我们有专业手段，但不滥用，所以双方相处较融洽。这次紧急公关乙方，圆满完成集团交予的任务，便是过去建立友好关系的体现。

作者：万里依然 日期：2010-10-30

五、新闻记者常用8招手段：

曾经被曝光公司都将防记者与防火防盗一并谈论，有“防火防盗防记者”

之称，足见新闻力量的威力。企划部多人曾参与新闻报道工作，熟知新闻记者常用手段：

1、“闯三关”。闯门卫关、接待关、秘书关；

2、采用偷拍。《财经》记者曾利用偷拍工具，报道

了《长×集团偷梁换柱》，导致长×集团险些倒闭；

3、冒名电话采访；

4、冒充工作人员深入厂区，暗地采访偷拍；

5、通过金融系统查询公司财务，聘请证券专家分析公司财务；

6、串通公司内部员工，盗取公司机密；

7、采用无中生有或断章取义等方式，恶意报道公司新闻，主观分析公司运营情况；

8、竞争对手通过记者花钱购买企业情报。2002年，蒙×集团曾试图通过记者渠道，花钱购买娃××集团财务报表。

六、A集团预防措施：

鉴于社会上有一小撮无孔不入的记者，他们或许揣着别有用心想法，无端跑来采访或拍照，建议集团采取以下措施防患于未然：

1、各分公司建立严格门卫制度，员工统一佩戴工作标识牌，来访人员必须有公司员工出门接待方能进出工厂。同时严格审查记者真实目的和身份。

2、所有采访事宜必须统一宣传口径，建议增设集团新闻官一职。今后由新闻官发言，其他任何人不得对新闻界发表任何评论。

3、对在厂区内遇见不熟悉人员，保安队要仔细盘查，发现可疑人员应立即通知相关部门处理。

4、各子公司应建立严格保密制度，高管谈话注意场合。各子公司员工不得随意打听、传言其他公司情况。同时建立起电话监听、网络监控等系统。

5、建立紧急公关部（预警系统），同时和有实力的公关公司建立合作伙伴关系，防患未然。例如，青岛海×集团针对突发事件，规定电话反馈时间为 30 分钟，24 小时内现场解决问题。

集团 C 企划部

作者：万里依然 日期：2010-10-30

花费一个多小时，写完报告后，我大大呼出一口长气。

打这报告，俩目的。第一，真心为 A 集团好。自己在报社多年，目睹多少牛气哄哄的大集团倒在媒介炮火下，不得不引以为鉴；二则为企划部好。我不能白给老彭善后，他图一时爽快遍尝甲方快感，然后叫我当堂官，去给媒介赔礼道歉？

别逗了。这次公关事件企划部建功立业，得叫老板心里清楚，两个部门在处理媒介关系上，谁更能干？！

想叫我做默默无闻的广告雷锋？

靠，门都没有！

当然话又说回来，现在敲诈企业的无良记者已经罕见，但在那时，还是有那么几个跳蚤在乱蹦乱跳。

果然，没过几天，集团便给各大公司下发了《关于加强厂区保卫的紧急通知》，但同时任命老彭为 A 集团新闻发言官，嗯，不是我。郁闷。

未完待续中。。。。。

在 A 集团我干这类故事不在少数，基本都属于救火队员，一边往外冲，一边想对策，到了后文，A 集团遇到危机公关，我给老板的报

告果然应验了，当更大的危机袭来时，我不是坐汽车冲出去，而是坐飞机冲过去。。。。。。老板交代的顶级任务，必须 12 小时之内摆平报社，我能行吗？

好，后文再做交代。

这周写累了，兄弟我就休息一天啦，顺祝各位朋友周末愉快：)

周一继续发帖，敬请关注。

作者：万里依然日期：2010-11-01

书接上文。

车子还在路上飞奔。我写完报告，刚才压抑的情绪有所好转。阿健看我起色还不错，忙递过一根烟，笑道：“老大，那个何总，长得满水灵的，我看她对你好热情，一直盯着你看，要不干脆找机会你把她给办了得了。嘿嘿~”

“人家已婚啦，办她容易，但办完后呢？”

靠，她该办我了吧。广告圈里做业务的一些漂亮女人喜欢玩点暧昧，当不得真。唉，你以为她们真喜欢你，不是啦，是喜欢你手里能给她们广告费的权利。你看，我才到 A 集团企划部一年多，就认识了全国各地几百号广告人，他们天天对我嘘寒问暖，为什么我就那么值得他们关爱？

想明白了，你就知道全是表面功夫。”

话音刚落，小黄电话跟来了：“老大，听说你事情办得不错啊。”

“还成吧。行家一出手，便知有没有，呵呵。对了，你丫信息满灵通嘛，是小何告诉你的？”

“何总可把你夸得上天入地的，说你业务熟，观点新，嘿嘿，她对你印象颇好哦。”

“呵呵，别说她了，咱老板还对我印象好呢，她尽说客气话，信不得。对了，今天她在报社以他们公司信誉帮我担保，确实出了一把力气，你感谢人家了吗？”

“当然谢了，我叫她有时间多去拜访你，结果她顺话题接茬说，打算今后常驻企划部，天天贴身跟你学习！”

哈哈~”

“滚！”

作者：万里依然 日期：2010-11-01

“哦，还有一件事情。这次为了做好促销策划，我有样学样，喊了几家外面活跃的行销策略公司帮忙，今天有家公司送来提案，建议做一个流动车载奶吧。计划改装一辆二手大巴，能提供四大服务：1、客车停到哪里，从车上搬下桌椅板凳和遮阳伞，围个圈子就是户外体验式饮料吧，车内可以热牛奶，提供果汁和其它零点，是一个流动性促销阵地；2、跑在路上，车身广告又是一个很好宣传阵地；3、这次进攻 12 个地级市，流动奶吧能快速反映，几天跑一个城市，用起来方便。4、车子容量大装货多，摆上一排促销台，支几个 POP 海报，放台电视机还能播放集团广告专题片，停在小区门口，既漂亮又有气势，能有利刺激消费群免费品尝和购买，是支援买赠活动的一大利器。老大，你觉得这策划成不？”

“流动奶吧？”

做策划的那哥们肯定是刚看了成龙的《警察故事》，成龙就开了个车载流动饮料吧。呵呵，想法不错哦。”

“我也觉得不错，那我就写进去了？”

“策划没问题，但你要先做个调查，买辆二手大巴和改装费大概要多少钱，明白吗？”

“俺清楚。”

……

作者：万里依然 日期：2010-11-01

挂上电话，脑子还在想流动奶吧的事情，想着想着，回过味来了。马上给小黄挂电话：“靠，今天太忙，脑子犯晕，差点被你丫蒙过去了。小黄，对于奶吧策划，我提三个问题，你帮忙琢磨琢磨。第一，我们促销在冬季，冷风呼啸，天寒地冻的户外，你觉得消费者会哆哆嗦嗦坐着喝果奶？

这还是情调吗？

遭罪不？

你会拉着女友一起喝吗？

小心你被人家爆头！

第二，摆摊设点不去城管部门备案，想被罚款还是想被轰跑？

这块多出来的运营费用谁出？

经销商愿意掏钱包吗？

第三，小区门口有摆摊空地吗？

找不到小广场，马路上就着灰尘喝果汁，你也喝得下去？”

“MD，谁的地盘谁做，干脆叫经销商自己去做。”

小黄听明白了，他反应也真快，马上想起经销商来了。

“对，流动奶吧想法还不错，但实际效果不好说。可以喊几个有实力的经销商先吃螃蟹。很多地级市经销商所辖市场还包括周边乡镇，出动很洋气的奶吧车搞促销，不仅来回方便，小乡镇空地任意找，而且还没城管，天高任鸟飞，随他们乱搞。但从节约角度出发，也别什么大吧了，改装二手中吧就不错。你最好说服周边几个经销商，每家先做一辆奶吧车，互相支援造声势，停放一辆流动奶吧车没感觉，但要是有三四辆奶吧围合联手做氛围，几十把遮阳伞排开来，撑起了场面，大家伞下围坐一团，看电影啦，喝热牛奶啦，吃零点啦，嗯，对城镇年轻人来讲，有吸引力，有情调，有气势，值得消费者体验。”

“呵呵，老大，就怕那帮经销商把流动奶吧改成流动烧烤车！

以卖宵夜烧烤为主，顺带再卖点啤酒、果奶和冷饮什么的。”

“你说得对！”

我们想到一块去了。奶吧情调高雅，是舶来品，烧烤贴近生活，本土化特色，但不管是流动奶吧还是流动烧烤，都叫经销商先去尝试，咱们先不投钱进去。效果好，我们自然再向公司建议。”

“好，这回我明白了。老大，今天好像有些感冒，我就先回去睡觉了哦。”

“成，早点休息，记得多喝开水。”

小黄见我心情不错，又想干点什么勾当出来：“对了，还有一件事儿，这次下市场，能叫公司给我配台笔记本不？”

作者:万里依然日期:2010-11-01

“靠，没申请理由啊。去年下市场是因为部门没笔记本，今年已经有了三台，我还怎么跟张总开口？”

你先拿设计部本子得了。”

“唉，老大，笔记本不够用啊，你带走一台去了H公司，贺平那小子去F公司时，又顺手拎走一台，我手边只有一台，下市场要是给设计部，那我不就没得用了嘛。呵呵，老大，知道你老人家鬼点子多，神通广大，要不你再帮我想想办法？”

“小黄，别急。这事好办，靠，把我这台给你，皆大欢喜不？”

我笑着说道。

“呵呵，老大真会说笑，唉，算了吧。”

“哥们，这次下市场你好好表现，干活别惜力，只要有业绩，我肯定帮你跟张总申请，别说一台破笔记本了，工资还想加不？”

.....

对手下人要一打一拉，再给人家一些想象空间，好办法。

所谓文武之道，一张一弛自然有道理。小黄挂电话时，自然是兴高采烈。

阿健听我打完电话，轻轻叹了一口气：“雨老大，你们工作干好了，工资有得涨，职业也有得升，真叫人羡慕。MD，我们司机活不少干，你也看到了，我跟着你也是经常披星戴月跑高速，但连加班费都捞不到半个子，唉，真没你们这等福气！”

说者无心，听者有心，这话太有启发性！

忽然我灵机一动，扭头对阿健说：“阿健，不如这段时间，干脆你跟着我们部门做事，我不用车时你业别回车队休息了，直接到企划部实习，学习一些知识和做事方法。你说的很对，当司机有啥奔头？

一个月就干巴巴 1100 块，还不够几顿饭钱呢。你要是能从企划部学得一身本事上身，今后转头再去做销售，当个业代，那前途不就掌握在自己手了吗？”

“唉，好到是好，不过我脑子笨，上学时读书又不好，跟你们学？不知道我能干什么啊，靠，能行吗？”

“这简单，我们按项目来学，呵呵，包会！”

比如我现在给你一个小项目，在最短时间内，你成为地毯和壁纸这两类建材专家。入门该不不是很难吧，都是你看得见，摸得着的学习项目。”

听说是学壁纸和地毯项目，阿健轻松呼出了一口气：“哦，不是学专业广告知识啊，呵呵，那咱就放心了。”

作者：万里依然日期：2010-11-01

“呵呵，哥们，瞧把你吓的，我们先从简单项目入手，由简入难学。广告也并非神秘，掌握基本方法和思路，再来点灵活运用，没啥难得。只要你想学，以后部门有人慢慢教你。”

“好，老大，你说怎么学这俩项目？”

“我们举个地毯例子。第一步，你要熟悉地毯分类，每个类别的特性、价格和工艺，比如纯羊毛地毯和剪羊毛地毯有什么显著区别；第二步，熟悉地毯的铺装工艺和辅料；第三步，在网上搜地毯厂，在

H 市找地毯厂的直销网点或者地毯大经销商，跟他们聊价格。总之，酒店装修，只要涉及到地毯部分，你作为专家，负责给我提供专业服务。”

“哦，明白了，但你能说得再细点吗？”

“你明天先去找赵一笑，他会告诉你如何利用网络来学地毯知识。”

见我是真心收留自己，阿健好是开心：“好，明白！”

呵呵，能跟着你和企划部同事多学点知识和方法，今后确实能帮自己多挣钱呀。”

我在 A 集团打工，始终贯穿一个思路。我把老板、总裁、各分公司老总以及销售总部的几位老大全看成重要客户，企划部就是我开的公司。客户下单，企划部接单，完全按商业模式运作，报价和服务都要有竞争力。

我把司机喊进企划部学习，助我一臂之力，其思路与招黑户实习生如出一辙，都是不按常规出牌的表现。为了自己公司兴旺发达，别说沾点小便宜了，就算使出非常手段又有何不可呢？

靠，我把请司机帮我的思路，经过举一反三式的发扬光大，后来我还打过食堂伙夫和工厂女工们的主意！

一句话，只要是能帮我做事的人，不论出身，只看实效。这是务实思路。

咱铆足劲儿团结大家，又发掘资源潜力而借力发力，众人拾柴火焰高，手下人干好了，公司和我自然风光无限。思路决定出路，有了

好思路，帮我在 A 集团趟出一条新路，简直受益无尽。

而阿健跟企划部苦学一年多后，申请公司内部转岗，他凭本事去了东北销售大区，做了一个县级市场的业代，从而开创了自己的新生活。

未完待续中。。。。。

明天继续发帖，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2010-11-01

回复:

作者:骑着鹰赶路回复日期: 2010-11-01

哥们好，你问的问题不是一两句话就能说明白的，麻烦你把 QQ 发到我邮箱里好不？

作者:万里依然 日期:2010-11-01

回复:

作者:中洲依旧回复日期: 2010-11-01

我的问题是：我在一个中部省市从事医疗器械的销售，刚到公司时老板说这个行业很具有挑战性，很艰辛。要做好心理准备，现在跑了三个多月了，老板分的几个市的医院我都跑遍了，但是没一家医院说要我的设备，我们做的是医院里化验设备，价值都是 100 多万一台，一般都要做计划的！

所以时间也比较长，我见了好多科室主任，态度好的就说咱们现在没意愿，不好的没计划你走吧！

虽然是这样，我还是一次一次的去拜访，因为次数多了也基本认

识了，但是感觉他们还是不信任我，自身的信任感没有树起来，有时去多了，我经常是不知道怎么去跟他们沟通，自己也很郁闷，去了说啥？

不知道下步的目标是啥，如何沟通和探寻需求，跟老板说过一次，老板说做销售，没有定式，每人有每人的方法，自己去摸索吧，我想别人的成功方法也可学习的！

请给我赐点实用招数，我怎么去做才能攻下一家医院！

在此先谢谢！

回答：我从来没接触过医药行业，不懂里面的规矩，看完你的帖子，我就按一般常识来说，如果说的不好，请多多包涵。

首先说你家的产品。

医院需要采购的设备应该很多，但他们资金有限，如何确定谁是优先采购的设备？

标准由是什么？

我估计有三个标准：1、基本的必须设备（没这类设备，医院玩不转）；2、最能为医院创造效益的设备（医院也讲究效益，采购设备是固定投入，不能迅速产生效益，谁会积极购买？

）；3、每家医院各自拥有自己的特色专科门诊，也就是医疗主攻方向不同，你的设备符合专科门诊需求吗？

情况1：如果你设备不吻合以上三条，好，那你家设备对医院来说，就是可有可无的产品；情况2：如果说符合其中某一条，但没优势，只是比情况1稍好。现在我不知道你设备属于1还是2？

好，我们就说最坏情况，假设你家设备是锦上添花的产品，非必需品。对于这类情况如何销售？

一、业务上分析：你产品三个最显著的优势？

能给医院带来什么明显的效益（包括宣传效益）？

核心竞争力是什么？

同类产品的缺陷？

这些分析工作你要清楚明了。

考察你公司已经销售的产品情况，比如卖到什么医院去了，如何卖出去的，人家医院为什么就能采购，采购理由是什么？

实际使用效果如何？

为医院带来了什么效益？

销售价格如何？

红包给谁？

怎么给的？

这些答案你要一一向老板和同事问清楚，不仅是做到心里有数，而且用实际案例说服教育你的客户（跟客户沟通，是否多了一个话题？）。

你最好到已经采购产品的医院实地考察几次，听听人家使用反馈意见，最好还能拍张照片回来（自己想个拍照片的理由，比如冒充公司要求上门回访服务人员什么的）。

当你彻底了解这些情况后，也许你就有新的销售思路。

二、公关上分析：

医院见销售员多了去，你去推销，说白了就是你和其他销售在竞争，看谁更能给客户留下印象。这个话题我帖子里已经写的很清楚了，至少有 10 个招数，我觉得你都可以拿去用。提醒一句，这些招数都是我自己琢磨出来的，不一定适合你的自身情况，可能还要加以改造哦。咱们又不是卖水的，产品便宜，不需要多深的交情就能成交，咱们销售百万以上高端产品，客情关系不到位，谈什么都白搭。哥们你说呢？

从你帖子里我发现，你现在刚走到销售第一步，建立联系。OK，你完成不错，至少都建立联系了。

销售第二步，建议友谊。如何建立友谊？

人家都知道你的目的，所以你做的应该巧妙，这个帖子里也有写，也可以借鉴。每次拜访，你实现要准备好一个话题，始终围绕这个话题跟人家聊天，目的就是叫人家了解你的为人啦，特点啦。

比如你故意引话题，然后“无意”

中讲个你帮朋友两肋插刀的小故事，客户就会觉得你赤胆忠心。故事讲多了，潜移默化后，你就有希望让客户信任你！

如果他们不信任你，如何信任你的产品？

他们还有兴趣了解你的产品吗？

销售第三步，建立合作。你别把销售顺序给搞颠倒了，一扑上来就跟人家谈合作，换作是你，你还愿意搭理销售员吗？

谈合作在前期谈一次即可，剩下的大量功夫就是建立友谊。

这里，我给个小建议。假设你已经跑了 10 个医院，但你今后不

要再把精力平均分配,应该挑出两到三家重点客户(成戏大的客户),恨不得天天去泡客户,所谓远亲不如近邻,时间能抹平一切障碍。你说你一次次去拜访,显然,你的一次次跟我说的泡客户,标准还不一样,次数还是不够多嘛。你陪他们一天了吗?

你是铁屁股,眼睛里没活?

在科室里动手帮他们干过活吗?

带上好茶叶请他们一起分享了吗?

你打着学习的旗号去了吗?

我就不信,你天天去客户那里上班,这帮家伙各个是铁石心肠?

呵呵,应该是铁杵磨成针吧。。。。

94年,我大学刚毕业,啥广告都不懂,就是靠这招拉回来第一个广告。好嘛,一个月30天,我20天全天候陪同他们上下班,你要向这标准看齐,这才叫把事情彻底做透做扎实。所谓的功夫在诗外,别老聊自己的产品,那样给人感觉太势力,话题也不会长久,你去聊客户喜欢的话题呀,以及他的爱好。如果他喜欢集邮,你回来上网搜集邮故事,下次是现学现卖,一句话,找共鸣呗。比如文革时候,当时邮政局局长请毛主席在一版文革邮票上亲笔签字,哇,现在的价值。。。。

好,哥们你的努力劲头真不错,希望继续更努力,争取早日开张。

作者:万里依然 日期:2010-11-02

书接上文。

汽车还在高速路上跑着,望着黑漆漆的窗外,我忽然又想起点什么:“阿健,你以后每天直接到企划部上班,不用再回车队,考勤由

企划部负责。但咱们丑话说在前面，事先得有个约法三章哦。”

“成，听你的三章就是。”

“第一，上班不许 QQ 闲聊，尤其不许私人电话煲粥。

抓到一次罚款 50 块！

部门电话费每月固定核报，超出部分从我薪水里扣，大家互相给点面子啊；第二，认真学习，不是一般认真，而是天天晚上加班突击学，一切工作都要听从部门安排，三天打鱼两天晒网就别来混日子；第三，不许在部门内部泡妞。”

“呵呵，OK！”

尤其是第三条，兄弟我保证不泡！

说句实话，嘿嘿，就你招的那俩丫头，一个赛一个难看，也真难为你了，都是从人堆里怎么给发掘出来的？

“老大啊，干嘛不招几个养眼的？”

“靠！”

能养我的眼，自然也能养某些高管的眼。回头漂亮女生一不留神，再被某个高管给包了，姑娘一旦背靠大山，你说，是我管她还是她管我？

咱能自己找小鞋穿吗？

“呵呵~”

“哦，明白。老大，那我再问你一个问题。听企划部说，你都三十出头了，为什么还不着急找媳妇啊？”

在我们这边，这岁数的男人，那娃子都满地乱跑了哦，你就那么

能沉得住气？

真的一点不急？”

我微笑道：“呵呵，咱先讲个小故事，听完你自然明白。古希腊大哲学家苏格拉底博学多才，育人无数。一天，有三个弟子问他：‘我们如何才能找到心爱伴侣？’

’。苏格拉底没说话，直接把他们带到一片麦田旁说：‘你们三人穿过这片麦田，看谁能找到最大麦穗，但不许走回头。’第一位学生性子冲，还没走过麦田的 1/3 便急于动手，结果发现后面还有更大麦穗，后悔不跌。第二位学生性子慢，快走完麦田时才急忙动手，结果错过大麦穗，郁闷。只有第三位学生，先穿过 1/3 麦田，观察麦穗大小，做到心里有数后，接着再穿越 2/3 麦田时，很从容找到了一颗最大麦穗。最后苏格拉总结道：‘找人生伴侣如同麦田摘麦穗，只能往前走而不能倒退，太早出手或太晚动手，要么轻率莽撞，要么错过时机，皆不可取。只有先观察体验，心里有了标准，然后再抓住机会动手，才可能找到最佳伴侣。’呵呵，明白了吧，咱不急，还在穿越 2/3 的麦田路上呢。”

“唉，雨总，早认识你就好了。TMD，我就是那第一个学生！

还没明白爱情是啥玩意呢，下个月就要喝订婚酒了。

看着一望无际的金灿灿麦田，我是再也没机会摘麦穗了哦，单身生活就此结束。算了，都留给你细细选，慢慢摘吧。”

阿健听完故事，有些忿忿不平起来，拼命按汽车喇叭，逗得我哈哈大笑。

作者:万里依然 日期:2010-11-02

晚上,我和阿健在小食堂吃完饭,接着回办公室。喊来一笑:“哥们,有这么几个事情。第一,M和K报社都被咱办妥当了,这儿有个文件,一会儿你拷出来,叫小江打印好明天给老板秘书传过去。对了,还有一个付款申请报告,也一并传过去。第二,我昨天抽空写了一个为酒店添置增压泵的申请报告,廖总好像还没批下来,你负责落实这事儿,同时盯着工程部赶紧采办施工。第三,你马上打份报告,再申请三台电脑,包括一台笔记本。第四,阿健明天到企划部上班,他负责地毯和壁纸俩项目,电脑不够,你从网上搜批资料打印出来先让他学。现在越到年底越忙,部门人手不够,你负责好好教阿健,多鼓励少打击,明白意思了吗?”

“好,老大放心吧。呵呵,多问一句,申请本子给谁用啊?”

还有,用什么理由申请?”

“部门扩充,电脑奇缺,请公司尽快解决。呵呵,廖总正在用人之际,应该不会驳咱面子,那就先搞点油水出来。”

记住一点,抓住机会就给老子添人添枪,壮大企划部队伍,对谁都有好处。最近听说H公司销售部下个月也要有大动作,估计咱们部门要配合下市场,你没本子怎么去?”

“哈,多谢老大关心!”

说完,赵一笑高高兴兴打报告去了。

作者:万里依然日期:2010-11-02

等把这些破事处理完,关上门,继续想酒店设计。《大衣柜的设

计如何更出彩？

》。

分析：大衣柜出彩部分集中在柜门。工厂定做？

款式多，但价格贵，PASS！

现场做？

大芯板打底+饰面板饰面+清漆罩面，没特点，价格也不便宜。靠，想不下去了，还得再用老套路。

马上电话联络小辉：“哥们，下期企业报编辑进展如何？”

“现在正忙着编辑，组稿工作差不多了，按你意思，这期是《娃娃哈哈近期市场表现及策略》的专题。”

“好，你喊4个人一起动手，马上帮我搜一批大衣柜和小沙发图片，不用整理，3个小时交活。记住，只要国外设计稿。”

……

放下电话，继续想。《总统套房如何傲里夺尊？

》

一想起这等难题，心情顿时跟中国足球队冲击世界杯出线权一般。绝望。五星级酒店总统套房动辄600平米起，多的高达上千平米。而我们只有区区200平米，怎么做也妄称总统套啊。

再翻看小辉搜集来的五星酒店资料，越看越泄气。看来，拼硬件那是叫花子和龙王比宝，没得比。继续移花接木？

可并非关键。另辟蹊径？

横向思维？

谁能救兄弟我于水火？

心内大急。

冷静下来，决定还是先借鉴后创造。还是应该再扒一扒人家真正的五星总统套，或许灵感就藏于其中也未可知？

于是我开始又一遍仔细翻阅起资料来……五星级威尔逊总统酒店坐落在日内瓦湖湖畔，其“皇帝套房”

拥内有4间卧室，室内既有仿古欧式名贵木制家具，也有典型东方国家卧具，每间房风格迥异，为了博得拥有不同爱好的客人喜欢；6间浴室可供住客任意挑选，尽情享受按摩浴缸或蒸汽浴，疏松筋骨，消除疲劳；大会客室能容纳40多人开会；外面是30人同时就餐的自助餐厅；而私人鸡尾酒吧可以容纳40人聚会。客人在Steinway大钢琴旁边，以阿尔卑斯山和日内瓦湖为背景幕布，尽情享受温馨浪漫之夜……

当看完“皇帝套房”

后，忽然顿悟一个道理。任何总统套都有自己鲜明特色，不完全是在拼奢侈。对呀，纯拼奢侈我怎么能拼得过人家呢？

咱是要啥没啥。应该站在老板立场上思考问题，遍游世界的他，什么奢侈地方没去过？

他住进这套房里情感上最希望获得什么？

跟H市里的总统套有何不同？

嗯，想明白这问题，就是我们套房的最大特色。

作者：万里依然 日期：2010-11-02

想着想着，有了新观点。威尔逊酒店有阿尔卑斯山和日内瓦湖为背景幕布，咱们迎宾酒店没湖光山色，只有工厂鸟瞰实景。但反过来想，威尔逊酒店也没工厂实景啊！

靠，别人没有的咱有，那不是特色是什么？

世界上雄伟壮阔的自然景观一抓一大把，但花园式工厂景观没几家有吧，这就是咱酒店最大特色！

老板住进迎宾酒店，最想看到的绝对是自己心血凝结成的工厂实景！

外面酒店景色即使再美，也不归个人所有，全是一片浮华式的过眼烟云，只有自己的工厂才代表个人成就、社会地位和值得品味的美好回忆。一座现代化工厂就代表了老板内心走过的心路历程和奋斗岁月，根本不用拔高，其意义就已不言而喻！

可酒店没阳台，如何欣赏？

MD，没阳台可以改造嘛！

活人还能被尿憋死？

干脆打通两个标间，剔掉建筑外墙，重新做一个 9.6 米宽×5 米进深的超级观景阳台，50 平米的大阳台，够生猛！

老板坐在阳台上，放眼望去，工厂一片繁忙景象，这不比自然山水看得带劲？

那副特别的自豪感肯定油然而生！

对，超级阳台就是咱特点。不过要动外墙，要事先请示一下廖总，但这不是啥难事。

好，里面房间有 150 平米，可以设计成一大一小两间客房，一间书房，一间大客厅，取消会议室和厨房。在自己工厂里想开会，用得着众人乱哄哄地跑到总统套里来吗？

即使有高管找老板汇报工作，在客厅汇报也成啊。

布局 OK，接下来的问题是《总统套房的装修特色是什么？

》

分析：老板住进套房，他的期望排序应该是观景>睡眠>写作>沐浴>会客>电视。

1、主卧。估计最多 30 平米，无论是房间面积还是奢侈程度都比拼不过超级主卧，我该下大力气打理主卧吗？

2、书房。老板是超级工作狂，尽管事业已然很成功，但据说他每天晚上仍不改加班习惯。书房写作是个重头，但面积给不了多大，顶多 30 平米，这间房要如何做特色？

3、小客房。带独立卫生间的小客房，面积 30 平米够用吗？

4、大客厅。一进门要有总统套的宽敞气派样儿，没 50 平米啥也别谈！

5、其他。剩下走廊等公共空间。

等布置完，我皱皱眉头，唉，这样规划，每间房都不咋地，根本伸不开拳脚！

什么都想突出，结果什么都没被突出。

重点呢？

特色呢？

舒适度呢？

全没体现！

这种规划代表了咱的水平？

屁！

不行，得尽快换思路。不管是利用广告策略指导布局，还是采用
横像思维重想布局！

反正不能走常规路子……

未完待续中。。。。

明天继续发帖，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-03

回复：

作者：youijkuj

哥们，你说的比我专业多了，高手！

靠，我怎么就忘记私立和公立医院的不同了？

科室主任、器械科、院长，三层客户网，嗯，说得极棒。

呵呵

作者：万里依然 日期：2010-11-03

书接上文。

从头再来。原来两套总统房布局成每套 200 平米，靠，为什么要
平均？

一搞平均把特色给均掉了。干脆，老板住的套房间给到 280 平米，
汤老大的总裁套房只好委屈成 120 平米。做事就要有股狠劲，在不能

叫人人满意的情况下，只要老板满意，谁还能再多放个屁出来？

既然要满足老板最大愿望，那就不用再按期待值排序，把重点依次放到主卧和书房上。好，再换个思路考虑问题，哪间房更容易出彩？

嗯，只有真正出彩的房间才能给老板留下印象，那么是主卧、卫生间、书房、客厅，还是客房？

房间平庸就代表我平庸，靠，咱平庸？

嘿嘿，别逗了。

想了半天，我决定突出卫生间！

大胆构思！

出人意料？

不，合情合理。设计一座 40 平米超级卫生间，里面包括一座超大冲水式按摩浴缸，一座大型多功能淋浴房，一座迷你小桑拿房，好嘛，有泡有冲还有蒸，绝对五星级配置。解释也合理，老板在厂里忙活一天，身心疲惫，回到总统套洗个舒服热水澡，放松心境是件多惬意的事情呀，呵呵，值得期待。

如果老板能喜欢这座既奢华又实用的卫生间，痛快洗完热水澡后，华灯初上，站在阳台上俯身欣赏工厂夜景，还用我再跑来表功？

多余。

我决定，装修完套房卫生间，第一个冲进去，名曰：“替老板实地体验”。

现在有了超大阳台和超级卫生间两大必杀器，下一个出彩的房间是谁？

是客厅的奢华重要，还是卧室的宽绰重要？

还是书房的气派重要？

最后我决定做一个带书房的超级卧室，面积高达 75 平米，同时，取消单独书房布局。好处太多：第一，打通书房与主卧，取消一樘书房门和一堵墙，降低成本；第二，两大空间都要安静氛围，前面客厅热闹喧哗，后面房间安静宽敞；第三，书房紧邻阳台，奋笔疾书时，一侧头工厂美景便会映入眼帘，还有比这个更带劲的景色吗？

作者：万里依然日期：2010-11-03

好，赶紧列个清单：

1、客厅：70 平米。分成电视区和谈话区；

2、卧室+书房：75 平米；

3、卫生间：40 平米，与主卧紧邻；

4、客房：25 平米（带独立卫生间）

5、阳台：50 平米。咖啡区：一张圆桌配 6 把椅，谈话看书区：

两组沙发；

6、公共空间：20 平米（带公共卫生间）

7、合计：280 平米

大功告成！

唉，今天忙得直想哭，从早到晚，片刻不停。

现在去捏个脚如何？

哦，多么心旷神怡的事情啊……算了，还是自己捏吧。明天再想房间风水问题，不规划了，洗洗睡吧。

睡前忽然心里有不平衡起来，就凭自己设计水平，三年时光，怎么在北京装修圈才赚 100 多万？

靠，还不是都被债主们给搞散了嘛，挣点钱就得赶紧还钱，根本存不下半分积蓄，公司天天像草创阶段，事业能壮大吗？

看来，我跟奶制品行业有缘，我吃的是草，给债主挤的是奶。眼下在 A 集团，别的不说，光这套设计就值多少银子？

为集团直接节约千万投入都少说了！

唉，我就是吃草挤奶的命啊！

不想了，晕，睡吧。

一大早再次被赵一笑从床上拽起来：“老大，廖总找你，打你电话找不到人，你赶紧去趟吧。”

想偷懒？

如果在公司心存远大理想，就别想偷懒，总有无穷无尽的事情跑来。

我以为廖老大发善心，打算从中为媒，把那位漂亮女孩介绍给我认识呢，非也。不是女孩要过来，是老板下周末要过来，他喊我督促装修公司加快设计进度，赶在老板来的时候好汇报。唉，咱有先知先觉，知道在 A 集团干活只有提前，没有推后之说，嗯，时间还来得及。

装饰公司设计内容包括装修报价和酒店大堂、餐厅、双人标间三张效果图，现在再加一张总统套房效果图那就完美啦。好，今天我把总统套布局完，晚上带上思路去省城找装饰公司去。

作者：万里依然日期：2010-11-03

回到办公室，赶紧干活。昨晚布局调整完，今天再看一遍，合理。

下一个问题：《总统套房装饰特色？

》

关于酒店设计项目，咱没干过，确实需要重新学习，没二话可言。但接力棒真传到装修房间的环节上，毋庸置疑，强棒。还用再翻看图片？

不必，都在脑海里存着呢。

我又开始在纸上刷刷点点写开了。分析：取缔常规思路，换新思路考虑问题。总统套房想达到面面俱到的奢侈，钱不够！

不如突出重点，在关键点上痛下狠手，强化出5大特色！

这些特色能与真正五星总统套掰手腕。俗话说的好，金窝银窝不如自己什么窝，外面五星酒店做的再好，那也是人家的，可迎宾酒店是老板自己的家，他住自己酒店，本身感受就大不同，如果再出人意料体验到全新享受，咱更是获无数加分，他还记不住俺？

别逗了。好，剩下装饰项目一般奢侈即可，总体思路照此执行。

1、装修三大件，吊顶、墙壁和地面。壁纸再好看，比不过窗外美景，既然比不过，谁还会舍美景而去看壁纸？

吊顶不管如何构思和破费，受限于层高，英雄无用武之地。好，那就在地面下足功夫。还能有啥法子，能让双脚踩在地毯上与踩在面包上相仿？

……干脆，奢侈到底，拿复合木地板先打底，上面铺装两层地垫，最上层再铺纯羊毛地毯，弹性如何？

木地板弹性外加两层地垫的弹性，还不够？

嘿嘿，脚感超爽。

2、看过很多五星总统房的门套和窗套，无非是奢侈的大理石或尊贵的木质饰面，有啥特点？

老子玩个绝活：每个门套先是胡桃木打底，接着门套左右两侧的侧壁各嵌进 120 厘米高 \times 25 厘米宽的釉上彩陶瓷板画，与胡桃木饰面齐平，放眼一望，风雅而浪漫，高贵而罕见，人见人爱？

扫完全世界图片都没发现过的创意，保证独此一家，别无分号。

老板眼前会不会一亮？

作者：万里依然 日期：2010-11-03

3、一打开房门就见老板客厅？

太没神秘感了吧；老板换下皮鞋扔在客厅鞋柜前，太没档次了吧。干脆，一不做二不休，搬不倒葫芦洒不了油！

砍掉一个间标间，然后一分为二，前厅是开放式小客厅，营造进门前的尊贵气氛。从前厅进，打开套房正门再进入换鞋的后厅，接着再从后厅拐个弯，然后再推开二道房门，由此进入大客厅。如此布局，1、利于屏住外气直冲正房，风水上有很好的考量；2、增加套房尊贵感和神秘感。

门厅面积小，就算往最奢侈方向做，又能多花几个子？

干脆把土耳其奥斯曼帝宫的奢华搬过来，凭借顶级奢侈空间，第一眼就把老板彻底震撼！

要是第一印象不同凡响，自然能抬高老板期望值。

4、伺候老板眼睛有超大阳台，伺候皮肤有超级卫生间，伺候脚板有超厚地毯，伺候耳朵呢？

对，客厅、卧室各放一套高档音响+立体声环绕系统，听音乐也能放松心境啊，别家的总统套能有两套高档音响？

别逗了，有一套就不错。还有，几千到几万一台的电视相对便宜，那客厅、主卧、客卧、卫生间和阳台统统都装上一台，武装到牙齿。

5、没条件伺候嘴巴，那就伺候全身。再玩个狠巴巴的，不如花几万块添一台全功能进口按摩椅，老板边看电视边按摩，嗯，超爽吧，会念叨我的细心吧，其他五星总统套少见这类设备吧。即使有，那也是人人都用过的二手货，不值得稀罕，与完全归自己的新货没得比。万一真把老板按摩得精神放松下来，在按摩椅上稍微打个盹……靠，一举双得的好买卖坚决干！

作者：万里依然 日期：2010-11-03

写到这里放下笔，长出一口气，任务完成了。可身子刚往椅背一靠，忽然想起阳台来了。昨晚阳台布置，面积够大，但没装饰特点。糟蹋了超大面积，还能上什么玩意？

1、台球桌？

没听说老板有此爱好。2、吧台？

老板在厂子里，又不是度假村里休闲娱乐，该没这等闲情逸致。

3、花花草草？

摆几盆绿植点缀阳台，是个人拍屁股都能想到，没啥特色。

4、鱼缸？

也不好。鱼缸宜放凶方，风水有“拨水入零堂”

之说法，把水引入失运方位，可转祸为祥，逢凶化吉，阳台上可没凶位。5、吊椅？

轻浮不严肃。

思想向后，决定从文化入手。嘿嘿，在阳台吊顶上做一张大星空图如何？

马上查资料，星象资料所写：春季星空迷人，银河从南出发，蜿蜒流向北方，中部略向西弯。星空中引人注目的是北斗七星当空高悬，几乎靠近天顶，斗柄指向东方，古有“斗柄东指，天下皆春”

的说法。

给老板勾勒一幅图景，春天的夜晚，他老人家坐在星空图下，俯身点指工厂，不远处厂区里闪烁着的灯火好似点点星光，与天空星河灿烂遥相呼应，浪漫？

不，心潮澎湃。

之所以做星空图吊顶，文化寓意深刻。1、老板就是A集团的北斗星，指引我们团结起来共同奋斗。2、A集团就像春天里茁壮成长的树苗，后面还要成长为参天大树呢。

为某个装修项目赋予特定文化特征，嗯，咱不含糊，强项。给老板解释北斗星的概念，他能不喜欢？

靠，赞美也是一门艺术呢。

实现工艺：灰蓝色平顶，LED蓝光小灯珠按春季星空图排列，吊顶只显露一半小灯珠，闪烁频率可控，表现出大熊星座、狮子座等几

个主要星座即可。

写到这里，感觉满意。来，总结一下。迎宾酒店总统套房特点：阳台超五星、门厅超五星、地毯超五星、门窗套超五星、音响系统超五星、客厅纯五星、卧室纯五星、卫生间纯五星。

别看微型总统套房面积属麻雀级，但咱贴近老板需求，针对性服务超过任何一套五星总统套房，按毛主席话说，就是你打你的，我打我的。更何况咱还有 5 大特色蓄势以待呢。

未完待续中。。。。

预告：从明天起，一天比一天精彩，未来 10 天不间断，将是本帖第一个故事高潮，希望大家多多捧场哦，好，敬请关注。

作者：万里依然日期：2010-11-04

书接上文。

下午，我喊上阿健，急匆匆直奔省城而去。路上我给小黄挂了个电话：“中午吃饭时，他们那个流动奶吧启发我了，为什么我们不做一个人体流动奶吧？”

比如，定做一套卡通吉祥服，手里举着奶瓶模型，那该多招摇，多拉风？

然后你再让 3 个促销小组联手，在小区门口摆促销台，人体流动奶吧充当吉祥物，不仅能快速吸引儿童注意力，而且还渲染促销气氛，聚集人气，关键是投入少，见效快，简直是一箭三雕。”

“好，我把这想法写进去。”

“再给你讲一件事。我上大学时做过康师傅兼职促销员。

有一天，我发现一个老太太总是站在我们促销台不远处，一直看我们小组忙上忙下，她神态不像顾客，感觉有点怪。过了好一会儿，督导跑来巡场，她看见老太太马上过去喊老总，这才知道人家是公司高管来的，正在调研。后来督导告诉我，老太太来自台湾，管理手段跟大陆不一样，比较严厉。但刚才她发现我是这批促销员里干活最卖命，吆喝最勤快的一个人，希望我毕业后能加盟康师傅。我听完热血沸腾，后来干活动力更足。小黄，你听明白了吗”

“知道，多鼓励，多描绘，多给人家一些想象空间！”

“嗯，明白就好。还有两事儿，三个小组要加配一个小喇叭，人多时方便喊话，钱嘛，叫经销商出。促销摆台时，叫经销商多拍照片，年底我有用。”

挂上电话，我又问起阿健的活进展如何，阿健吞吞吐吐半天，也没说出个所以然。好在是第一次问他，我还算有些耐心，又细心教了点学习方法。

忽然又想起一件急事来，马上再给小黄去电话：“哥们，A集团制定的工程付款条件比较苛刻，不仅进度款付得慢，而且还要部分垫款一年时间，估计说服乙方接受有难度。我对工程付款这块还不熟，你现在马上去趟C公司工程部，帮我问问他们是如何说服客户的？”

“好，我马上去。”

作者：万里依然日期：2010-11-04

书接上文。

下午，我喊上阿健，急匆匆直奔省城而去。路上我给小黄挂了个

电话：“中午吃饭时，他们那个流动奶吧启发我了，为什么我们不做一个人体流动奶吧？”

比如，定做一套卡通吉祥服，手里举着奶瓶模型，那该多招摇，多拉风？

然后你再让3个促销小组联手，在小区门口摆促销台，人体流动奶吧充当吉祥物，不仅能快速吸引儿童注意力，而且还渲染促销气氛，聚集人气，关键是投入少，见效快，简直是一箭三雕。”

“好，我把这想法写进去。”

“再给你讲一件事。我上大学时做过康师傅兼职促销员。

有一天，我发现一个老太太总是站在我们促销台不远处，一直看我们小组忙上忙下，她神态不像顾客，感觉有点怪。过了好一会儿，督导跑来巡场，她看见老太太马上过去喊老总，这才知道人家是公司高管来的，正在调研。后来督导告诉我，老太太来自台湾，管理手段跟大陆不一样，比较严厉。但刚才她发现我是这批促销员里干活最卖命，吆喝最勤快的一个人，希望我毕业后能加盟康师傅。我听完热血沸腾，后来干活动力更足。小黄，你听明白了吗”

“知道，多鼓励，多描绘，多给人家一些想象空间！”

“嗯，明白就好。还有两事儿，三个小组要加配一个小喇叭，人多时方便喊话，钱嘛，叫经销商出。促销摆台时，叫经销商多拍照片，年底我有用。”

挂上电话，我又问起阿健的活进展如何，阿健吞吞吐吐半天，也没说出个所以然。好在是第一次问他，我还算有些耐心，又细心教了

点学习方法。

忽然又想起一件急事来，马上再给小黄去电话：“哥们，A集团制定的工程付款条件比较苛刻，不仅进度款付得慢，而且还要部分垫款一年时间，估计说服乙方接受有难度。我对工程付款这块还不熟，你现在马上去趟C公司工程部，帮我问问他们是如何说服客户的？”

“好，我马上去。”

作者：万里依然日期：2010-11-04

时间不大，小黄电话来了：“请乙方垫款，他们一般做两点解释，
1、为了真刀实枪考察乙方实力，不听乙方吹嘘，只看有没有本事垫款，是甲方防备乙方浑水摸鱼的一个策略。

2、监督乙方认真干活，督促乙方按时保质完工，是个约束机制。”

哦，明白，但力度似乎不够。我要再琢磨琢磨，光说两条解释好像说服力还差点意思。思前想后，发现一个大问题。

谈判中要顺当摆平甲方乙方对立矛盾，很难！

乙方碍于甲方权威，一般是表面同意，但口不应心。如果内心不赞同，谈判还是暗流涌动。不行，应该换个思路想问题。

现在问题实质是甲方不管如何游说，归根结底都是为了检验和约束乙方，本来乙方地位就像二等公民，要是甲方再抛出苛刻付款条件，好比在他们身上再栓几圈铁链子，被甲方捆了一个结结实实，谁心里开心？

对啊，如果能叫乙方开心，逆流自然变顺流。能叫乙方开心就得修改付款条件，那甲方颖又不开心了。靠，问题似乎无解，兜一圈又

兜回来了。

继续深入想。谈判时候，我不能叫乙方烦心，可也没本事让乙方开心，但乙方从烦心阶段走到开心阶段，是客户心态从一个极端向上走到另外一个极端，那路过中间阶段，就应该是平心静气阶段吧。对呀，如果能叫乙方平静接受现实，谈判或许有希望。

好，新问题，《如何能叫乙方平静接受现实？》。

现在是乙方看见自己被“付款绳索”

捆绑着，动弹不得，造成心理失衡，但要是他们看到甲方也同样被绳索捆绑，是不是就感到公平了？

心里是不是好受多了？

对啊，从人性角度出发，只要事情处理得公平，大家就没意见。原始社会就是人人平等，所以没有反抗。

正当我感觉分析有门时，忽然灵机一动：“靠，自己是个小笨蛋，这么简单的问题，居然还要想半天？”

看来跨行夸业的来回跨，真给跨晕了……”

作者：万里依然 日期：2010-11-04

一路无话。我们先到了赖总的公司。通过两次接触，我发觉赖总这人不简单，为人实在可靠，设计水平高，领悟客户的思路能力超强，很值得一交。

果然，一见到赖总设计作品，我就打内心欢喜，嗯，正是我想所要的作品，大师级？

像。

赖总对我的设计思路也有些崇拜，我们是好汉惜好汉，很快在工作中结下了友谊。他对我关于总统套房的设计赞不绝口，让我受用。但他送我出门时，随口说了句：“雨总，迎宾酒店好像还没电梯，呵呵，请老板爬四楼合适不？”

一句话把我问了个张口结舌。

晚上十点多从省城出来，我心情极不爽。“雨总，迎宾酒店好像还没电梯”，赖总的话一直萦绕心头，简直点醒梦中人。我做装修多年，自认为是高手，可居然没考虑酒店的电梯？

还高手呢，屁！

说庸手和俗手还差不多。差劲。

算了，没时间自责，赶紧动手想电梯吧。在酒店里新做电梯井，不仅技术上有难度，而且工期也耽误不起，看来只能在建筑外面加了。请示完廖总，廖总这边 OK。简直是牵一发而动全身，新增电梯涉及到工程问题，还得找设计院沟通，请他们尽快修改平面 CAD，然后再书面通知各大装饰公司修改平米布局方案，唉，想得头大。

作者：万里依然 日期：2010-11-04

时间过得刷刷的，我是忙得脚不沾地，头不挨枕。每天都备受企划和装修两个项目折磨，想腾出完整时间专门处理企划部的事儿，或者单独忙酒店的活儿，想都别想。一天的工作被切割成若干个时间段，工作性质不是穿插而是混搭。

以前没有这种经历，太受锻炼。

我必须在最短时间内，从广告思维这颗树上，像猴子蹿跃大树一般蹦到酒店那颗树上，对，一会儿还要再蹦回来。

当然，锻炼的收获超值，苦不能白吃啊，到了后面，我不是在两棵树上蹦跳，而是在梅花桩上跳舞！

梅花桩下面？

哦，想起来了，是老彭那厮跟鳄鱼一般苦苦等候着。MD，还真叫他等着一回，幸好我有高人相助，不然……

这一天，老板飞到H公司检查工作，听取汇报。在董事长办公室，老板握着我的手笑道：“雨经理，听廖总说你工作推进满快的嘛，明天汇报都准备好了吗？”

“请老板放心，都准备好了。我跟廖总立下军令状，保证按时按量完成公司交代的任务！”

每次见到老板，我内心既激动又紧张，不论跟他相处多久都是如此，呵呵，也许这就叫人格魅力吧。

老板身材高大魁梧，站在那里有三山得配之风，很有大老板的气派风度。他看着我笑道：“很好！”

A集团打江山是一批人，到了坐江山的时候，前面那批人已经没什么动力再冲锋了，现在集团就需要一大批像你这样能打硬仗的中层干部。

你有冲劲，又想在公司做事，那我们就给这个平台。很好，很好。走，我们到酒店转转去。”

老板一见面便着实夸我一番，不禁心情澎湃。他说的话其实挺普

通，但听起来就跟战士听见冲锋号一般，总是叫人热血沸腾。当然，这次也不例外。

作者：万里依然 日期：2010-11-04

老板一声令下，H公司所有高层闻风而动，前呼后拥陪同老板视察工地。不巧，昨天刚下过雨，工地上一片泥泞，一群工人们正在酒店门口做地面硬铺装。我陪老板一边视察酒店，一边汇报工作。我把市调数据，移花接木的设计思路，面子里子的装修策略，向他简明扼要地汇报着，老板极有智慧，还没等话说完，便开始抚掌大笑：“很好！”

这回酒店装修我算放心了。明天看完装饰公司效果图和报价，你们就放手去干吧。哈哈~”

俗话说，宁跟内行人吵架，不和外行人说话，此言极是。

老板虽不懂装修，但他能明白我用广告策略指导做装修的思路，听起来自然轻松。工程部庞总紧随我们其后，看老板一个劲儿夸我，他脸色开始有些不正常，阴阴的。唉，咱也不是啥光明磊落之人，心里跟着起哄：“庞总，现在就想哭了？”

呵呵，别急，好戏还在后面，现在还没到你哭的时候呢，急啥？”

庞总对我的眼神分明是眼红外加嫉妒，好理解。本来他天天想看大笑话，见我半个多月没一丁点动静，还被廖总喊去痛训一顿，心里早就乐晕去。也是，好比一个踢足球的旱鸭子跑去游泳，不被淹死才怪！

可万万没想到最后看自己笑话了，更痛心的是，还要继续陪我看

他的笑话。嗯，这等鸟气确实有点搞。

等老板视察完酒店，大家跟随老板又深一脚浅一脚地穿过泥泞地，好不容易才走到大路上。低头一看，靠，才擦干净的鞋面上又粘上不少泥点子，挺心疼，又左右瞧瞧同事的鞋子，各个如此。但我无意中却扫到老板那双北京布鞋，上面居然没一个泥点子！

哇，心里立刻翻了一个儿，不免有些心惊：“平时只是感觉老板走路四平八稳，步下生风，没想到老板迈的竟是‘虎步’！”

难怪就只有他鞋面一尘不染。风水有言，男行虎步，大富大贵之吉相。看来，咱真是跟对老板了。”

未完待续中。。。。。

再过两天，我将每天发 6000 字-8000 字（比平时多一到两倍发帖量），估计用一周时间，把一个故事完整地描述完，本帖第一个故事高潮，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-05

回复：

Peterpan 追帖子好久，一直潜水，盖因才浅学疏，不敢妄语。

今事急请教，万望雨大哥忙里抽闲赐教！

目前，有一个长客站的全方位媒体在 N 省发包代理，自认为拿到价格底线，月交 30 万。整个 N 省长客站的所有媒体包括：牌子、电子客票、电视。初步调查：N 省有 14 个地级市、15 个县级市，地级市完成月交 2 万就算成功。你看这是个好的创业机会吗？

该如何开展呢？

万分期待您的点睛赐教

回答：

先不说项目好坏，先说投资。一个月上交 30 万，假设开张后三个月都严重亏损，房租、员工提成、工资、税金、办公费、回扣、上交的管理费，合计就要亏损到 90 万——120 万。半年后开始扭亏为盈，好，你需要 200 万的现金流预备着。没有这个财力恐怕够呛。

14 个地级市，你至少要在 1/4 重点城市设立办事处，这笔费用一个月还不显得太多，对不起，再乘以 6 呢？

再乘以 12 呢？

你觉得“地级市完成月交 2 万就算成功”，这个观点值得商榷。房租、员工提成、税金、工资、办公费、回扣等等，这块你还没算呢，恐怕每个月就要完成 4 万以上了吧。对，还有一块你没算，14 个地级市每月都能完成 4 万？

不一定吧，万一有 4 个城市当月没完成任务呢？

恐怕剩下城市要完成 5 万销售额，才能背回来总任务量吧。别忙，还有一块没算。

广告还分淡旺季，到了淡季，任务怎么办？

所以旺季任务量是不是还要增加？

你在广告圈里人脉和资源如何？

如果是圈内白手起家，我建议和其他公司合作经营。现在广告环境不比从前，几个月内你很难打开局面。长途车载广告只是广告的补充形式，我在 A 集团时，别说长途汽车了，推荐火车广告也不在少数，

全被我三言两语打发走了。你的资源在广告圈里并不是“很值钱”

哦。现在广告媒介最好是电视、报纸、杂志、网络和户外。其他的媒介都算是补充力量。

客户投广告是要马上见到销售效果，在车载上打促销广告？

合适吗？

车上的人要么睡觉，要么聊天，要么看风景，要么看书读报，有几个去看电视？

打品牌广告？

车载电视本事就不是强势媒介，自身形象低端，客户不能获得媒介本身形象的衬托，自然投放热情不大。

央视本身是强势媒介，国家权威的代表，所以客户在央视打广告，就能获得消费者潜在认同，哦，这个品牌也该很强势吧，不然怎么能上央视呢？

脑白金原来使劲在央视打广告，到后来，农村市场销量猛增，有好事的广告公司跑到农村去做市调：“你们为什么买脑白金送礼？”

村民回答：“他们总在央视上说话，这是中央说的。”

哥们，明白什么叫强势媒介概念了吗？

好，促销广告打在车载电视上，促销效果不好，打品牌广告也不合适，那你叫客户打什么广告？

应该给他们一个什么投放理由？

我不了解当地市场是否有特殊性，你可以先去问问大客户，小客户，看看投放意愿如何？

如果客户投放意愿不强烈，建议别做了。

接手之前，你最好多问问，前面的公司为什么不做了？

是资金实力问题还是客户不认？

我们知道，人家是有钱不赚而放弃，肯定里面有故事。你最好把故事挖掘出来做投资参考。

综合起来，1、你需要足够资金做支撑，在客户群没建立之前就把投资烧光了，前面投资可就全打了水漂，不值。

2、最好有广告深厚人脉，否则白手重头开始，不是一般的难。看你问的问题，我觉得你还是广告圈里的生手，呵呵，劝你小心介入。

现在是年底，如果你现在介入还来得及，因为客户的广告计划大都在年底前开始制定，第二年才开始实施。如果过了年，你再介入进去，不是不能拿到广告，但要费更多力气。

最好说一句，哥们，你该把帖子多看几遍，你的问题其实我已经讲过了。

作者：万里依然日期：2010-11-05

书接上文。

中午，老板在小食堂吃饭，点名叫我作陪。这是我第一次陪老板吃饭，紧张。H公司所有高层齐聚到，大家一边吃一边谈工作，没有闲聊，只有汇报和指示。这顿饭给我的两点感受，1、老板不愧超级工作狂，他已经把生活变成了工作，反过来工作又融进生活，所有乐趣也许都从工作中来，然后又再回到工作中去，达到这种超常状态，非普通人所能理解想象。2、老板很会鼓励人，知道我想要得到什么，

他就说什么，针对性极强。虽然只是寥寥几句，我就被他煽动得热血沸腾，但叫人奇怪的是，他说的话像家常饭般平常，怎会威力如此之大？

唉，受制于当时自身修为有限，百思不得其解。到了后面，我才体会到其中奥秘。

饭后，我得到会议通知，酒店评标在明天下午2点准时召开，他只参与审核效果图，不参与价格谈判。同时，有内线告之，老板行程是明天上午去省城跟省政府汇报工作，明天傍晚有事必须走。

哦，老板不参与，工程部那帮鸟儿会有什么动静？

他们出头帮我谈？

歇菜吧！

估计是廖总主持，我协助。但……这是一个显身手的机会不？

酒店设计是我的思路，招标是我做的，今后监工也是我的人马，采购还是以我为主，现在就缺与装饰公司谈判一环，要是能把谈判再拿下，那就是清一色一条龙，彻底洗劫工程部！

对，包括廖总在内，谁也别想染指咱的项目！

打定主意，我决定为这次谈判布一个局，嘿嘿，挖下深坑等虎豹，洒下香饵钓金鳌，H公司的老少爷们，你们瞧好吧！

没办法，那时我还依旧是年轻气盛，干起活来有股气死小辣椒，不让独头蒜的劲头。做事不知退让，一味儿追求名誉地位，说好也好，进取心强，事业心重；说不好也不好，为后来工程部在背后搞鬼留下伏笔。

中午没休息一分钟，心里盘算着如何对乙方痛下杀手：“工程部和采购部的谈判策略，屁股想都知道怎么回事。不就是一家家喊进来，谁报价低就跟谁签合同，这里面不仅乙方可以反客为主，参与围标，而且甲方没给乙方施加足够压力，没有泰山压顶般的压力，乙方会轻易就范？”

歇菜吧。”

常规做法，咱从来不感冒。我的习惯是一伸手，就是出人意料的套路。好继续想：“在报社混迹多年，深知乙方心态。说得难听点，乙方就像蹲在地上的青蛙，甲方捅它后背一棍子，青蛙不得已向前蹦一下，再捅一棍子就再蹦一次，不捅？”

坚决不蹦！

问题是，甲方拿什么武器当捅乙方的棍子？

而且捅完后乙方吃痛，不得不作出必要让步，但又不引起他们反感，还有兴趣继续跟甲方玩游戏？

靠，高难度技术动作！

……”

作者：万里依然日期：2010-11-05

下午，廖总办公室。我给廖总献了一策：“装饰公司报价一般分为利润项目和平价项目，掺杂一起，高价项目有鱼目混珠嫌疑。我们针对装饰公司报价，可以采取摘樱桃谈判策略，把他们所有报价中最便宜的单项分别摘出来，再重新组合成一份新报价。然后我们就围绕这份新报价展开谈判。”

“雨经理，你想法挺好，但利润全被剔除，他们会干吗？”

“廖总，当然只用摘樱桃策略，还不能叫装饰公司就范，今天陪老板吃午餐时，受老板谈话启发，我想为乙方布一个局，呵呵，没准能让咱公司利益最大化！”

“哦，说来听听。”

廖总见我说得如此肯定，绕是来了兴趣。

等我把名为“见面有礼，刺刀见红”

的谈判构思讲完，廖总微微一笑：“呵呵，小雨，你的弯弯绕真不少啊。难怪老板当面背后夸奖你呢。好，想法很好！”

廖总是个识货之人，他听出些味道出来，头一次亲切喊开了小雨来。

莫大鼓励，我忙顺杆往上爬，“廖总，我还有一个不成熟想法，您要是信得过我，不如这场交锋由我来负责具体谈判，请庞总和肖总协助。等谈判完后，我们向您做总汇报，最后再由您亲自拍板，您看成不？”

“呵呵，前段时间陪老板出差到C公司，碰到老板的朋友孟总，他着实夸你谈判有一手，称得上后生可畏。好，这次就看你本事吧。但你不是说自己不懂工程吗？”

你能谈……”

我马上打断廖总话头，“老大，您不也说过，A集团文化之一是外行领导内行嘛，我虽然没做过酒店，但咱们迎宾酒店的整体构思布局，老板不也挺满意的吗？”

“呵呵，小雨，有你小子的！”

好，快去准备吧。”

迈着轻盈步伐走出廖总办公室，惟一失落是仍然没见到想见的姑娘。

喂，那位长发飘逸的漂亮姑娘，你跑到哪儿去了？

太后悔上次匆匆一瞥后，自己怎么不会讨要一张名片或者找个搭讪的借口再进廖总办公室？

最不济也要站在门外，找个结识机会啊。只要拿到她的电话，后面一切都简单。唉，我还能有缘再见到她吗？

算了，瞎想无意义，估计没啥成戏，都怪自己是个小笨蛋！

作者：万里依然 日期：2010-11-05

傍晚，赵一笑电话依次通知装饰公司：“迎宾酒店开标会将在明天下午2点，H公司大会议室召开。A集团老板亲自出席，廖总和雨总主持，请贵公司现场能拍板的领导带队，务必带上施工报价、效果图和甲方提供的工程合同，一式四份的工程合同要加盖贵公司公章。现在我们把合同电子版QQ过去。”

A集团工程合同采用国家标准合同，只不过根据实际情况，稍作补充而已，没有值得保密的地方。但我在合同上又新增一条：“本合同乙方签字盖章后，乙方不论任何自身的理由或借口，均不可推翻、逆转或毁约本合同。否则，乙方必须支付本合同总金额的20%，作为赔偿给甲方的毁约金，并且甲方不退还乙方竞标保证金。”

单独加上霸王条款，我自有考虑。

第二天上午，我又分别给每家装饰公司致电，再次做最后确认。工作要做扎实些，电话里告诉他们，第一，介绍自己公司要简练，流于表面的推介别开口，数据说话，最好直说知名五星级酒店案例。第二，方案介绍也要少而精，强调特点即可，说多了谁也记不住。第三，场下多练习几遍，达到说话顺畅，条理清晰的要求。第四，提前想好老板可能要问的问题。几条意见说完，众多公司似乎感到我与众不同，连连称谢。

更重要的是，告诉他们加盖好公章，是根据我多年乙方经验所得。钓鱼关键在于诱饵是否香甜，推而广之，乙方最怕甲方抛出什么样的诱饵？

对，带致命诱惑的香饵！

我只在电话里轻描淡写说了一句：“……我个人看好您们公司，请在来之前，在合同上提前加盖公章，签合同都是赶早不赶晚的事儿，您说呢？

……”

加盖公章意味什么？

潜台词是随时都有可能和甲方签订合同哟！

嘿嘿，我故意引诱乙方的贪欲，乙方定是满怀信心而来，充满期待之情：“哇，今天就有可能敲定合同，得抓住机会好好表现一把！”

好，老子要的就是调起乙方的无尽欲望，然后再出其不意迎头痛击！

彻底灭掉他们贪欲，然后再……

作者:万里依然日期:2010-11-05

细节，成败在于细节。我打电话除了为他们好以外，更是为老板审核起来相对轻松。酒店设计本来不错，但如果介绍不到位，自然失分，太不值。本次招标大会既是集团考核筛选装饰公司的大会，也是老板和廖总在考核我实施项目的能力，可万万来不得半点马虎。

刚加盟 A 集团时，我生怕老板还不了解具体情况就做出决定，所以汇报时尽量想说详细些，嗯，错误。几次接触后，我发现老板没啥耐性，手下人给他汇报工作时，他都希望开门见山，三分钟便能了解清楚事件本质，然后开始拍板解决问题。

8 年前，我没机会近距离了解过真正成功的顶级老板，不知道他们所思所想，不清楚他们思考问题的方式和习惯，不懂得他们做事喜好与忌讳，结果误以为跟顶级老板汇报也需要一本材料做支持，其实大可不必，任何问题一张 A4 纸即可。那么大的一个老板，经验极丰富，什么没见过？

什么没想过？

什么没经历过？

根本用不着啰嗦繁琐的汇报。所以，这次酒店设计汇报，一定让设计公司提前操练好，精简汇报内容，提高汇报效率。

明朝洪武九年，主事茹太素上书汇报工作，朱元璋读了六千多字，还未入主题，皇帝时间多精贵啊，不禁勃然大怒，马上叫人庭仗伺候，把这哥们打个半死。唉，古今中外莫不是老大们的时间格外宝贵，容不得手下人随意浪费。

一句话，跟我们 A 集团老板汇报，只用说上半句话，下半句？

赶紧咽进嗓子里去。老板绝世高手，不用听下半句便了然于心。这是咱吃过汇报的亏，改过来的新习惯。后来我逐渐成熟起来，也有了类似体会。

下午 1:30 分。大会议室里已经坐满各路人马，没人走动，也没有交流，一个个正襟危坐，神情严肃，会场气氛略显压抑。看得出，这些公司久经沙场，把自己喷绘好的作品全用牛皮纸包裹得严严实实，密不透风，靠，全是我的思路还怕同行抄袭？

嘿嘿，螳螂捕蝉，黄雀在后，你们就不怕我来抄袭吗？

当着众多投标公司的面，我高声宣布了竞标规则，第一环节，设计洽谈。请每家装饰公司按顺序，带上自己作品和报价到董办洽谈，单独向老板和廖总汇报设计应标事宜。包括介绍公司和设计作品在内，每家公司限定 15 分钟之内陈述完毕。第二环节，8 进 5 谈判。选定 5 家入围公司，进入到价格谈判阶段。第三环节，双方签订合同。

等宣布完竞标规则，会场上一片寂静。筹备近一个月的酒店招评标大会正式开始了，等待我的招标结局究竟如何？

未完待续中。。。。。

明天更精彩，敬请关注。

作者：万里依然日期：2010-11-06

书接上文。

老板绝顶聪慧，听个 15 分钟还不了解每家公司实力和设计思路？

笑话。果然，不到两小时，酒店竞标会的汇报阶段就已完成，我

在幕后所做的大量工作结出了硕果，招标汇报会大获成功！

前来汇报的8家装饰公司不仅全部由高层带队，而且效果图基本按照我思路执行，很给力！

几十张效果图摆满办公室，甚有气势。老板背着手在一排效果图前溜达了两圈，拿笔圈定四家公司的设计作品，“廖总你带队，全权负责谈判，雨经理和庞经理协助。”

说完，老板赶飞机走了，真是来也匆忙去也急促。

老板昨天已听取我的汇报，大致了解酒店设计思路，现在又看到效果图，满意。其实，汇报还是感觉有些仓促，讲解也不够细致，心有不甘，但没办法。老板就是超级忙，能腾出一个小时听取汇报，已经很给咱面子啦。

望着老板急步远去的背影，忽生同情之意：“老板自由吗？”

表面自由而已，实际上他的时间都被人家安排得满满登登。”

这次设计入围的四家装饰公司包括赖总公司，除了标间和餐厅设计则被另外两家公司夺走外，赖总设计的酒店大堂和总统套房最被老板称道，嗯，意料中的事儿。本来想私下多跟赖总交待几句，提前透露点谈判信息，但转念一想，不妥。第一，赖总只是他们公司设计总监，并非老板，由他代表公司谈工程合同，合适吗？

第二，现在局面纷乱，先露了底牌，岂不自找麻烦？

第三，万一他们公司与工程部有千丝万缕的联系，怎么办？

千万别因为个人欣赏赖总而坏了全盘大计。

等送走老板，庞总率先发言：“雨总，招标会开得成功，老板和

廖总都挺满意，真没想到雨总是业界高手啊，哈哈。

我谈判能力有限，这次装修谈判，不如我们看看雨总有何高招，也跟着学上几招，大家说呢？”

“呵呵，早闻雨总大名啊。上次产品设计比稿会，一出手就是震撼作品，现在 H 公司的产品包装已经采用企划部设计，市场反响不错。庞总建议得好！

我也赞成。”

廖总见庞总和肖总都推荐我做主谈判人，他满怀深意地瞅我一眼，跟着发下话来：“好，就由雨经理负责谈判，庞经理和肖经理协助，我在办公室等你们汇报，争取今天搞完合同。”

庞总刚推荐完，我心里马上明白了某些人的“美意”

：“这家伙还想继续看我笑话？”

哦，我在前面谈判，不论谈成什么样儿，你都好躲在后面说坏话？

更可气的是，肖总你说话怎么不过脑啊，简直不明事理，也跟在后面起哄？

幸好我是主动请战，提前有了准备，不然仓促上阵，结果也未可知呢。”

作者：万里依然日期：2010-11-06

庞总认为我只会纸上谈兵，没谈过几百万的工程项目，又想等着瞧我的新笑话。一旦装修价格谈判高了，或者谈崩了，他就好在背后造我的反！然后顺势出手，替我收拾残局，来挽回自己颜面？

靠，天下有这等好事？

他又犯老毛病了，还是吃了没调查的亏。我让赵一笑打听过大，他的过去、出身、来头和能力被我摸个清楚，唉，也就那么一回事。可他呢？

嘿嘿，还不了解咱过去多彩而丰富的经历吧。别说谈个区区几百万的项目了，我还劲赚过大几百万呢，咱还参与过4000万的超级合同谈判呢。既见过猪跑，又吃过猪肉，对了，别说家猪跑了，就算野猪跑咱也瞧过，还想看我笑话？

尽扯淡。

看见廖总往外走，我三步并两步赶上廖总，忙请示：“老大，要不请秘书小王做个谈判记录吧，万一老板有空想了解谈判过程，好歹有个文字材料准备。”

“好。”

廖总点头同意。

为什么要喊上廖总秘书？

唉，把小王看成廖总代表，给廖总作秀呗，别说谈判完了，有人秋后算账，背后再搞出一个俺有吃回扣嫌疑。嗯，罪名够生猛，咱背不起！

送完廖总，我站在门口，对身旁的赵一笑低声音问道：“哥们，果然不出所料，廖总确实点了我的将，你赶紧叫人再看看现场清了没？”

“好嘞，一会儿就请君入瓮！”

见赵一笑既高兴又紧张的样子，我不免又再三嘱咐：“一切按昨

晚商量的办，你放机灵点，千万别大意。一会儿，等我带他们去会议室，你叫人马上把桌上的标书赶紧整理出来，动作麻利点！”

作者：万里依然 日期：2010-11-06

刚说完话，远远看见廖总的秘书小王迈着小碎步，婀娜多姿走来了，这丫头长得确实水灵，号称集团六朵金花之一。

算了，现在不是欣赏美女的时候，收心要紧。等小王进屋跟我们笑眯眯打过招呼后，我跟小王说：“小王，今天要辛苦你一下啦，呵呵，帮我们做好谈判速记。还有，你通知办公室今晚留人值班，晚上要加急盖一份重要合同。”

“好。”

小王痛快回道。

我转头又吩咐阿伟：“阿伟，你马上把8家装饰公司标书分成两套，一套先放到这里，你带上另外一套跟我们走。”

现在老板走了，廖总也不陪着玩了，办公室里三人谈判组我为头，望着庞总事不关己高高挂起的眼神，我心里暗自叫着：“哥们，关键时刻到了，小雨，小雨，加油干吧！”

咱就是撵不走的小强，打出一片新天地来给自己瞧瞧！”

等心里暗自叫足气后，我首先发言：“庞总，肖总，既然廖总点将，庞总推荐，那兄弟我就不客气啦，干得不好，还要诸位老大多多帮衬提醒啊。呵呵，好，现在咱们就出发，看我们锵锵三行人如何收拾那帮装饰公司！”

肖总见我信心满满，有点疑惑问道：“雨总，怎么个收拾法？”

“老板和廖总已经同意我的构思，考虑到设计环节的竞标，暂时先淘汰两家公司，我们主谈入围的五家。最后中标公司借鉴所有老板圈定的设计稿，一统酒店最终设计。”

“雨总，都说完了？”

庞总不紧不慢问道，他以为我谈判方式跟他一样呢。屁！

“我初步估算8家公司报价平均毛利有30%，这回可要好好杀杀他们的价儿，但低利润对装饰工程来说，管理稍微松懈一下，就存在赔钱问题，所以他们会强烈抵触我们杀价。”

但这并非关键，关键在于A集团付款条件苛刻，两座大山都要乙方一肩挑，确实强人所难。但我们又不能逼迫他们挑山赶月，只能是他们自己主动挑山赶路。嘿嘿，我谋划了一个化被动为主动的法子，谈判里主动布了一个个局！”

说完，我得意地笑了起来。

“现在市场报价已经很透明了，雨总，你凭什么估算的毛利？”

哼，装饰公司毛利有那么高吗？

MD，那不成人人乐了吗？”

庞总一脸不屑。

肖总也是久经历练之人，但听到布局二字时，也不免感觉有些好奇：“哦，布局？”

雨总，你想玩点什么新鲜玩意儿？”

呵呵，好，我们拭目以待，看看雨总如何布这个局！”

我没工夫理会庞总，只对肖总笑道：“呵呵，我为布局起了一个

名字，叫“见面有礼，刺刀见红”，实质是请君入瓮后再来个瓮中捉鳖！”

说完，我做了一个深手向下抓东西的动作，把肖总逗得哈哈大笑起来。

庞总又不怀好意凑上来打趣：“好，我们跟雨总到瓮里打猎去，哈哈。”

见庞总步步紧逼，我心里暗自冷笑：“你丫暗藏祸心，不想接烫手山芋，正合吾意，现在表演给你看看，教你一个乖！

……”，但表面上我却平静回了一句：“好，我们抓紧时间干活吧。”

未完待续中。。。。。

预告：从明日起，每天发帖 6000 字以上，预计连续 6 天时间讲完一个完整的谈判案例，无论对甲方还是乙方，此案例均有借鉴价值，敬请关注。同时请广大贴友热情捧场

靠，哥们我豁出去了，不干别的了，大写 6 天时间，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-11-07

书接上文。

开标流程已经走到五家入围公司谈判阶段。记不全他们公司名字，我姑且把入围公司分别称为 U、V、X、Y、Z 五家公司。现在八家装饰公司还眼巴巴坐在大会议室等消息，我稳稳心神，迈步走进会议室，大声说道：“请 U、V、X、Y、Z 五家公司先跟谈判组过来。还没被通知的公司老总，对不起，请多包涵，请先在会议室坐一会儿。”

说完，谈判组带着五家公司鱼贯而出，下楼左转，这边走廊有一

排6间会客室，而赵一笑、企划部秘书小江带着两个新来的实习生早就站在楼道口，恭候装饰公司的到来。我回过头对众人说道：“请各个公司分别进一间会客室。”

楼道里众人不明白我葫芦里卖的什么药，驻足观望，显得有些犹豫。我又高声喊了一遍：“请公司老总分别进一间会客室，每间会客室接待一家公司谈判。”

很快，企划部的人行动起来，带着各家公司分别走进会客室。

等五家公司进去后，两个实习生立刻把所有会客室门关上。我冲一笑丢了一个眼神，一笑马上明白，他走进第一间会客室，冲U公司钱总笑道：“钱总，一会儿由H公司谈判组和您谈合同，请您这边做好准备。”

说完出来再进第二间会客室，还是那套词：“V公司王总，一会儿由H公司谈判组和您谈合同，请您这边做好准备。”

说完再出来，再进第三间会客室……我这边开始跟肖总交底：“肖总，现在五家公司已经被分割开来，我们依次跟他们谈报价，谈完一轮接着再谈第二轮，直到最低报价出现为止。第一个环节只谈报价，不谈付款方式，那是第二个环节的事情。我打算叫他们玩命互相杀价，我们置身事外，不参与杀价，只负责传递信息，就像坐在罗马斗兽场观礼台上看表演一样，等他们飞机大炮火并完，公司利益最大化的目的也达到啦。”

“呵呵，雨总，高！”

实在是高！

我一看见你摆的这套阵势，就猜个八九不离十。那帮装饰公司同时受到两层压力，一层是甲方施加的，另一层是同行给予的，同行杀同行的价儿，比甲方单杀乙方更狠！

TMD，够他们喝一壶！

哈哈，算你狠！

哦，对了，你说我们只负责传递信息？

嘿嘿，就怕这信息被加工的真假难辨，虚实难猜了吧。哈哈。”

肖总拍着我肩膀笑道。

我也不怀好意笑道：“肖总，不愧是采购部顶级高手！

眼睛一搭就知道咱演的哪出戏呀。所谓见面有礼，就是说谈判组随时都可以和乙方签订合同，但需要刺刀见红拼杀，乙方报价必须是所有公司里的最低价，才能见面有礼。第一轮我们只短兵相接，摸摸各个对手的报价、诚意度和谈判风格，定下每家的谈判对策，为后面杀价打下基础。等到了谈判桌上，我唱黑脸，狠话说绝，您来帮我打圆场，唱白脸。庞总，您帮我活活稀泥？”

话音刚落，肖总和我均嘿嘿笑出声来，只有庞总一脸默然。出乎肖总和庞总意料？

对，还出了廖总意外呢。

有一次跟廖总闲聊，廖总告诉我说，采购部肖总可是公司老人，追随老板多年。公司创业初期时，就开始干采购工作，当时他的能力还够应付小规模采购任务，也得到过老板信任。但随着集团发展壮大，他的本事却没有随之迅速提高，所以最近几年未得到提拔重用，一直

窝在H分公司做个部长。

但我对肖总印象不错，没庞总滑头，为人还算实在，只是没啥上进心而已。但这次谈判，包括后面的采购，我都必须要倚重肖总的力量，所以我对他很是客气。

我又冲正在巡场的小江招招手，小江三步并作两步走到跟前，我压低声音说道：“小江，再跟你重复一遍，你和新来的两个同事今天辛苦点，搬几把椅子坐在楼道里，盯紧客户，不许他们开门聊天、互相串门、四处打听和随意走动，别看他们一个个都是公司老总，但到了咱地盘上，头衔全不好使唤，你是甲方代表，他们违反投标纪律，你要立刻制止！”

如果还不听话，马上给我打电话，千万别搞砸了！”

对了，给每间会客室送4瓶矿泉水和2盒利乐包牛奶，都明白了吗？”

小江点头称是。

6间会客室，每间大概20平米，都是统一布置，一张咖啡色现代风格谈判桌，配10把灰色办公转椅，移动式水洗黑板靠在墙边，进门正面的墙上悬挂十张中央领导人和老板合影以及省市主要领导到厂区考察的大幅照片，对面墙上则挂着企业获奖荣誉证书和奖章的翻洗照片。两盆绿色大散尾葵点缀着房间，而房间大玻璃窗正对厂区喷泉广场，景色蛮好。我明白会客室之所以如此布置，是秀给客户看的，“看见没，A集团实力毋庸置疑！”

作者：万里依然 日期：2010-11-07

我们鱼贯而入 1 号会议室，U 公司钱总马上站起来笑脸相迎：“呵呵，上次听完您讲的酒店设计报告，我发现雨总年轻有为啊，简直可以说是顶级高手的思路，我在 H 市就没见过像您这样高水平的设计大师，更没想到 A 集团能延揽到如此杰出的行业精英啊，佩服，佩服！哈哈。”

说完钱总挑起了大拇指。

钱总长得瘦小枯干，约摸 50 岁的年纪，一副精明相全挂到脸上了，尤其是他的一双眼睛，简直是越老越亮，倍亮儿，一看就知道不是一个善主儿。

知道客户当面的夸赞，全是没价值的虚话，根本不用搭理。我一边翻看 U 公司报价，一边平静说道：“钱总客气啦，这些都是我们公司集体的智慧，不是我一人所为。好，不扯闲篇了，咱们说说工程报价。您这次报了 390 万，呵呵，实话说，U 公司报价在竞标中可算夺了花魁！”

唉，钱总，别的不说，花魁价您叫谈判组怎么上报？

公司肯定不乐意呀，如果您真想喝 A 集团合作，那可要表现一些诚意出来哦。”

唉，甲方的话也是假话、真话、套话、大话和谎话穿插其中，我也不例外。

见我开门什么都不谈，上来便要求降价，钱总有些吃惊，满脸诧异神色盯着我说：“390 万还是最高价？”

哎呀，雨总，您这玩笑可开不得啊。我们报价已经反复核查过，

基本都是成本价来得呢，呵呵，还要再要降价？

难，真没法再降了哦。”

我微微一笑，摆出无所谓的态度：“钱总，您先别下结论，现在别家报价都比U公司低，您说，在设计一样，施工质量相差无几的情况下，报价是否是竞标决定因素？

我们会舍低就高？

可能吗？

钱总，您站在我们角度考虑这问题，也该是感同身受吧。呵呵，要不您，您再重新考虑报价？

只要U公司报价有竞争力，谈判组还是看重了U公司的实力，咱们什么都好说，您说是不？”

“雨总，我来介绍一下，这位是我们公司管理水平最高的项目经理，穆经理。他管理着一支专门做酒店业务的施工队，技术实力很强，这次如果中标，我们打算就把这只队伍拉上来，一定给A集团做个优质工程出来瞧瞧。”

穆经理马上接过话题：“雨总，肖总，庞总，初次见面，我姓穆，呵呵，以后还请诸位老总多多关照。今天我们来早一会儿，我去看了看现场，实话说，酒店建筑质量还不太尽人意，这为今后装修带来些许麻烦，比如地面没找平就收工了。如果甲方请一支没做过酒店的施工队负责项目，我怕会……”

实在没法听下去，话题谈岔了。本来我是来给他们洗脑的，还没等甲方开口，乙方反倒开始给我们上起了课？

别逗了。我立刻打断穆经理话头，“呵呵，穆总，对不起，我们先不谈细节，等散会后我再单独向您请教啊。现在我们先谈论如何确保U公司中标的问题吧。钱总，您手头没这支精干队伍，A集团敢请您来吗？

即使请您来了，您还敢接吗？

所以，施工不是问题，花魁价才是障碍。”

轻描淡写几句话，便把话题重新拉到了正确轨道上来。

“雨总，A集团号召力够厉害，呵呵，难得各路精英齐聚于此啊，瞧今天这阵势，所有公司都虎视眈眈的。雨总，这可叫我们如何报价？

U公司报价真是已经很的不能再低了啊。”

钱总一边说，一边不自觉地又摸了摸自己后脖子。

作者：万里依然日期：2010-11-07

“A集团竞争对手都是娃哈哈、蒙牛和三鹿这些赫赫有名的大企业，我们在民营企业排行榜上也有那么一号。如果承接集团迎宾酒店，能获三重名三重利，这点我上次开会已经讲过了。钱总，看您戴着劳力士金表，就知道您就是有身份的人，看问题必然醒目深刻。您可以仔细权衡接与不接的利弊，当然，这次商务谈判，甲方不会强迫乙方一定降价，只会跟报价最合适的公司合作。现在不是您和我一对一谈合作，而是多对一谈合作，如果您真想承接项目，总应该有些实际行动，证明自己在所有竞标者中是最有诚意的吧，您没诚意表现，谈判组如何向公司推荐？

这不是难为我们哥几个吗？

您说呢？”

肖总在旁圆起了场：“雨总说得是。钱总，这一轮我们还在征求各个公司报价意见，您还有机会再修订报价，机会难得，还希望钱总珍惜机会。”

“呵呵，既然两位老总发话了，好，我们再考虑考虑。”

钱总若有所思答道。在大家已经走出门的时候，肖总回头又悄悄跟钱总嘀咕了一句：“钱总，我们雨总在内部讨论会上对您公司挺推崇，您可要把握好机会哦。”

钱总连忙点头称是。

刚出门，我跟肖总嘀咕起钱总来了：“肖总，U公司报价目前最低，钱总在听说他们报价最高时，这家伙心虚，下意识摸了一把后脖子，而且他在说不知道该怎么报价时，他仍在不自觉摸脖子。心理学分析，这是人在说谎时的标准动作，除非丫脖子真疼。可见U公司还有不少降价空间，他也很清楚自己的底价，只不过还没到开口时候。一会儿我们就从U公司身上打开突破口！

您认为呢？”

还没等肖总回答，庞总抢过话题：“好，一切听雨总的！”

肖总半搂着我肩膀笑道：“哟，没看出来，我们雨总还会形体语言呀，呵呵，够博学。”

“会点皮毛，结果正好用上了派场，呵呵，巧合。”

回完肖总的话，我转头对小王说：“小王，你记录：1、U公司实力一般。2、U公司钱总狡黠中透露稍许真诚，性格表面热情，实则假

话连篇，谈判表现不够沉稳，故意一惊一乍，掩盖他的心虚，非高手。

3、他们报价目前最低，是突破重点。”

阿伟很好学，他忽然问道：“老大们，请教一个问题，和一个满嘴说假话的乙方打交道，我们应该怎么对付？”

肖总冷笑一声：“以更假对假！”

买的没有卖的精，嘿嘿，乙方还能假过甲方？”

“甲方不能叫乙方摸清底牌，所以要八虚两实，肖总总结精辟！”

钱总开口是假话中没实话，也许是因为他手里可打的牌并不多。我们开门就谈报价，打了他一个措手不及。他曾试图转移话题，可被按住了，谁有闲功夫听他诉苦？

原来以为他五十多岁的人了，应该经验十足，本来还怵他一头，可发现他并没有B方案，解决不了只谈报价的被动局面，被咱们牵了鼻子，可见他心眼虽多，但还不是一个谈判高手。

好，既然没有B方案，我们敞开来随便谈。”

“甲方专门跟乙方谈报价，不是越谈价格乙方可走的路越窄吗？”

非逼到墙角不可。用甲方之长攻乙方之短，嘿嘿，我们雨总是谈判高手啦！”

肖总在供应部久经历练，看我刚才的表现，马上就知道咱的水平。

听肖总明面夸奖，我马上回敬道：“呵呵，还是肖总厉害，我们没拍档过，但刚才随便试水，真有天衣无缝的默契感。”

晚上继续发帖

作者：万里依然日期：2010-11-07

很快，我们走进 2 号会客室。V 公司王总见谈判小组进来，忙起身寒暄：“哟，几位老总来了，辛苦，辛苦。”

王总身材魁梧，粗手粗脚的，一张大黑脸蛋子，显然是长期跑工地被晒出来的，但他说话声音却挺细，对比反差满滑稽。刚坐定，就听王总笑道：“您们谈判组的几位老总都是集团精英，这是给我们摆鸿门宴呀，嚯，阵势吓人，看来今天得有一番多米诺骨牌大战啊，呵呵~”

“你知道多米诺骨牌游戏规则啊，呵呵，算你有眼光！”

游戏一旦发动起来，那可是一个砸一个，直到砸倒最后一个家伙为止。”

心里想着多米诺骨牌，但嘴巴却说道：“王总，V 公司报 418 万，哇，恭喜您，这价格一举夺魁！”

呵呵，在所有投标公司中，算是一个花魁价，叫人开眼啊。呵呵，看出来，王总还没拿出诚意来，把我们 A 集团跟外面公司等同看待，根本就没享受到贵公司一级客户待遇。这可就是您王总的不是啦。”

没跟王总说笑，开场就打算给 V 公司一个下马威。

“哎呀，雨总，公司本来也没想报高价的，都是实在的价，现在装修价格多透明，我们根本挣不了几个大子，只是落下一点辛苦钱而已。不过看在雨总和几位老总的面子上，那就再降 8 万！”

凑个 410 万吉利数，这可是最后底价，等会儿咱们就再别谈价格了，说说付款方式吧。”

“王总，今天我们要把合作谈定，报价下调 10 万，是您诚意表

现。但够不够，现在还不好说。一会儿，我们还要再听听其他公司报价，如果贵公司想中标，呵呵，到时可您得拿出足够的合作诚意，是不？”

肖总恰到好处地敲起了边鼓。

“哎呀，肖总啊，不是我们不肯大幅降价，真没啥降价空间了哦，这份报价已经很显诚意啦，您看我们铺贴墙砖才收 38 块/平米，这价儿到市面上谁肯做？”

呵呵，您说，总不能叫我们赔本做工程吧。”

我一边翻着 U 公司报价清单，一边不紧不慢指出：“王总，铺贴墙砖价格确实公道，但您安装一盏筒灯要 20 块？”

市面上 8 块钱一盏安装费，一抓一大把，好，这点小钱咱们先不计较，但您家卫生间防水要 80 块/平米，实话讲，外面 50 块就能做下来。呵呵，感觉您这不是在刷防水涂料，像在刷金粉。看完 V 公司报价，贴瓷砖虽然便宜，但防水费用却窜上去，两项综合一起，单就卫生间墙面整项来说，这份报价不仅没吃亏，相反，还高出其他公司一块。”

作者：万里依然 日期：2010-11-07

见我送到了他们报价的痛处，王总稍微停顿一下，过了半晌才悠悠说道：“呵呵，雨总，我们就稍微赚了点辛苦费，其实，别家刷防水可能只刷一遍，我们要刷两遍，别家做……”

话题又 TMD 被扯远了，王总像淘气的风筝，不玩命拉就使劲往外跑，不行，要再拽回来，“王总，据我说知，地面防水一般刷两遍，

墙面刷一遍。算了，这些都是细节，还说到这块来。如果您真想和 A 集团合作，建议您重新考虑报价。酒店招标机会难得，排队进来比什么都强，刚才碰见一家公司，那位老总说了句：‘大博名气，少赚利润才是好的投标思路。’我认可他的说法。推荐过来，不为别的，只是希望 V 公司能和 A 集团牵手合作。但如果王总还是一味坚守高价，最后被其他公司跑赢锦标，那我们哥几个也无话可说。

其实，V 公司的竞标主动权一直在您手里握着，不是甲方压迫乙方降价，而是您的同行正在极力争取。”

也许是在供应部老于世故，肖总编故事的本事比咱强，属于骨灰级，他张嘴就来：“今天中午我们和老板一起吃饭，老板透露出集团正在购买 H 公司生产基地旁边的 400 亩地，而且还要建几栋高管楼，已经责成工程部开始组建二期开发团队，集团这些近期和远期的项目说起来，那可是大把大把的机会，就看王总是否感兴趣。”

“哎呀，我们确实想和 A 集团结为亲密合作伙伴，但报价的事……”

王总说话拌蒜，吞吞吐吐半天也没冒个泡出来。……王总自己在那里又磨叽半天，反正就是各个单项报价都挺实在，不好再降价的车轱辘话来回说。

低头扫一眼手表，这丫整整耗时五分钟，可没听到半点实质性东西，尽扯些没用的闲篇，眼看风筝又要飞远，我马上打断他的话茬：“王总，王总，等等，等等。对不起啊，打断一下您的话题。今天我们谈判任务蛮重，没有太多时间研究单项报价问题。直说了吧，我们

已经有了一个初步摸底，谈判组预测您的竞争对手最后的毛利可能在15%以下，您要提前做好思想准备迎接他们的挑战。好，这次是双方初次沟通，不求您马上重新报价，还请您先考虑好谈判组的意见，过一会儿我们再聊？

您看行不？”

靠，行也得行，不行也得行，说完话，我站起身，冲王总微笑点了点头，谈判组几个人出了会客室。

作者：万里依然 日期：2010-11-07

刚出会议室，肖总低声笑道：“雨总，已经谈完两家，看来我们配合确实是天衣无缝，把王总给逼的一句话都没说利索。呵呵。”

“可不是嘛。我先给他们上点眼药，借竞争对手之口，传我们心腹之言，制造紧张情绪出来，他们急，咱不急！”

等他们鹬蚌相争，嘿嘿，肖总，您看咱们像渔翁不？”

庞总有意思，他是会上不说，会下说：“好，今天我们都听你的。”

没等肖总开口，阿伟跑来打趣，“不像渔翁，那个太文气。您们更像蒙面加勒比海盗！”

“滚！”

我啐了一口。

肖总转头对秘书小王说：“多啰唆一遍，一家公司一篇纸，你负责记录：每家公司报价下调情况、他们说法、提出的条件和谈判组的意见。好，都清楚了吗？”

小王点头称是。

我接过王总话题，“好，记录：1、V 公司实力强，现场考察后，他们施工质量值得称道；2、王总知道我们的计谋但没破解的招数，他为人谨慎小心，说话办事犹豫，是个能磨之人，合作态度暧昧，情况不明。3、预测竞争对手最后的毛利可能在 15%以下。4、甲方只蜻蜓点水般逼迫他一下，他立刻自动降价，可见他心理防线脆弱，经不起甲方炮火轰击，非谈判高手，是重点突破对象。”

阿伟碰了我一下胳膊，问道：“你说，对付这类肉肉的客户，该用什么套路？”

未假思索，我脱口而出：“有的乙方天生就能磨，也有的是装可怜来磨人，甲方对付这类客户要反其道而行之。乙方痛快，则甲方要磨他；乙方能磨，则甲方要痛快，反正不能和乙方搅和成一路人，不能叫乙方谈到自己擅长的风格上去。看样子王总是个磨头，我们谈判时就要给丫一个痛快！”

跟谁都能扯闲篇，唯独他不行，因为他忒能磨，谈话时间一长，没准能把咱哥几个磨成面儿，靠，咱还戴眼罩蒙在被子里发呆呢。所以我直接亮出毛利 15%的底价，围绕报价谈个痛快，能做就签合同，不能做立刻打发走入。”

作者：万里依然 日期：2010-11-07

“雨总说得极是，王总他不是能磨嘛，可惜咱不给他施展本事的会。打丫头一个措手不及！”

肖总也赞同我的观点，马上做了总结。

阿伟还再追问：“老大，王总不是一上来就自降 8 万吗？”

他好像比钱总还要痛快，为什么说他是一个磨头？”

“那个所谓的降价是故意秀给咱们看的，又不是本色演出，信鬼也不信丫！”

他自己主动降价，表面是给面子，其实不经意间透露出他们很想参与进来的意愿。但瞧谈判到了后半段的时候，他说话吞吞吐吐的样子，那股磨磨的肉乎劲儿，靠，全TM写脸上了！”

我没好气地开骂了，因为我挺烦人家来磨我的，实在是没工夫伺候。

“哦，明白你的两层用意了。第一，你看出王总是个磨头，他缓你就急，所以借竞争对手之口，传我们心腹之言，借机亮出15%毛利的底牌，干脆给个痛快结果威慑他，最后让他直接和我们谈终极报价。第二，你在测试客户对毛利不到15%的反应，是反应过激拒绝合作还是能承受低利润的压力。呵呵，老大，我分析的对吗？”

“哥们，你说的有点意思啊，哈哈。”

我很满意阿伟的分析，这家伙脑子真够好使唤的。

肖总轻声自言道：“雨总说得好，甲方不怕乙方有欲望，乙方欲望越强越好，反而怕得是乙方没欲望！”

我听肖总能如此点评，差点“哇”

出声来。记得C公司张总曾跟我说过一句深刻话，“能在A集团工作三年，去其他公司基本能平趟喽。”

现在看来，果然不假。肖总虽然话说的很轻，但道理却深刻，能说出这话的人，基本算把谈判的奥秘参透了，嗯，他果然是A集团培

养出来的高手。

插一句话，我在报社做广告业务时，发现一个管用的谈判规律。如果客户是个爽快人，说话语速快，办事干净利落脆，那我一定也要“成为”

爽快人，跟上甲方谈话节奏，由此，甲乙双方容易产生共鸣，合作更通畅。反之，甲方性格内向，谈话不多，办事谨慎，那我要隐去本身直白爽快的性格，装扮成说话含蓄些，节奏放慢些，谈吐文雅些的模样，如此，才能顺利踏上甲方节拍。现在倒过来我做甲方，自然会留心乙方的谈判风格，为了拿下这帮客户，就要避免和乙方走一条路，叫他们发挥不出自己的风格。

好，晚上见

作者：万里依然 日期：2010-11-07

接着我们又陆续与X公司的赵总交流，赵总报价430万，被我一顿狠批。Y公司的林总报价408万，也被我一番调侃。

最后我们走进Z公司的会客室。杨总连忙站起来打招呼：“呵呵，几位老总好，看来我们公司是唱压轴大戏的啊，那可要给这出压轴大戏多多捧场啊。”

知道杨总话里话外有些不满，也难怪，他已经等了快一个小时了，我忙笑着说：“可不是嘛，最好的大戏当然要放到最后上演啦。杨总，照实说，您家报410万，门票有了点贵，VIP级，我们都是苦出身，不太习惯VIP待遇，这不是要把眼前这帮观众全往别人戏场里赶吗？”

赖总握住我手，很是高兴，“呵呵，雨总真会说笑，就您几位还

苦出身啊，应该说阔气才对呀。呵呵，要是您这边觉得门票价格还不太适合，要不您先开个价码，合适就成交？”

杨总早知道我和赖总关系不错，马上借力发力，“雨总，我们赖总对您的设计思路那可是推崇备至啊，他非常希望与您有个合作哟。”

我跟着笑道：“Z 公司有在设计圈鼎鼎大名的赖总，设计水平自然不错，呵呵，我也跟在他后面认真学习来着。”

“呵呵，雨总又说客气话啦，还是我跟您学才是真的。”

赖总忙谦虚回应道。

确实跟赖总投缘，所以我们两人一见面就有话题。但朋友是朋友，生意是生意，现在还不是谈交情的时候，我马上单刀直入：“好，咱们闲言少叙。作为甲方，自然希望零成本啦。呵呵，现在不是甲方要开价码，还根本轮不到我们张口呢，您的同行们就开始步步为营，是他们在和您唱对台戏！”

杨总，赖总，可以跟您们先透露一点信息，现在有三家公司已经开始重新报价，不仅是三字开头，而且比您报价低的还不是一点半点，如果您报价还想坚持四字开头，恐怕留不住什么观众了啊。”

肖总紧跟着插言：“看得出杨总是个爽快人，现在给您留点思考时间，要不您再考虑考虑？”

肖总话音刚落，我开始收尾：“杨总，我比较推崇赖总的设计，贵公司两款设计老板也认可，所以我提前跟您透露一些信息，现在是 Z 公司领跑其他公司，但竞争对手也没放弃，还在后面追赶。贵公司设计既然中标，可别在价格上翻了船，前功尽弃多可惜！”

而且我们谈判组所有人都会感到惋惜。”

“呵呵，还请雨总、肖总和庞总多多帮衬，多多支持啊。

好的设计能为施工项目节约大量工程费，A集团选择Z公司，只有超值一说。我们最大强项就是帮甲方节省每一个铜板。”

“呵呵，杨总，看出来，您说话中气十足，那是有信心的表现呀。我们现在谈论的工程报价正是如何帮甲方节约项目投资的话题，看看，多有缘分，我们又谈到一起了吧。

呵呵，所以说，还要请杨总和赖总多发挥Z公司的强项才是啊。”

借花献佛之术，打了杨总一个措手不及。

肖总也跑来凑趣：“杨总，赖总，现在可不光是您家在发挥自家强项，别的公司也正在发挥着呢，没准还有超水平发挥的公司，您可要有个思想准备。”

本来一个好好的自夸Z公司强项的话题，被我们两人三言两语给修改的，意思全搞拧巴了。杨总听完，不禁仰头大笑道：“雨总，庞总，您们二位可真够幽默的，哈哈。”

见谈话气氛不错，我跟肖总互对一下眼神，双双站了起来。

作者：万里依然 日期：2010-11-07

刚出门，我便吩咐小王做记录：“1、经考察，Z公司实力一般。2、乙方设计厉害，两款设计被老板看中。3、Z公司初次报410万；杨总性格爽快，直来直去，强烈的企图心全写到脸谱上；4、但受制于公司实力，他们报价不可能一低再低，估计不是长跑选手。5、同等报价条件下，建议优先合作。对付杨总这类爽快之人，应避其锋芒，

把道理掰开来揉碎了，慢慢跟他磨，磨掉他的耐心和毅力，并且不断刺激他急躁情绪，让他在谈判中浑身感觉别扭，然后再一点点给他洗脑，一层层推进，不能马上和乙方痛快地谈出一个结果。”

刚说完总结，小江走过来提供了一个情况：“老大，4号会客室的人已经开门出来两趟了，总是想旁敲侧击向我打听点什么，比如谈判组正在和谁谈啊，谁谈的时间最长啊，打算谈几轮啊，等等吧，就属他们事儿最多。”

我心里马上一翻个：“4号会客室不是林总他们吗？”

嘿，五大客户里就感觉姓林的滑头，果然又是这丫的！

靠，他想干什么？

喜欢走偏门？”

嘴巴里问道：“你怎么回答？”

“当然是不清楚啦。”

关键细节可来不得半点马虎，我赶紧嘱咐：“好，小江你负责通知下去，无论客户问什么都说不知道，包括谈崩走掉了几个客户，都说一律不清楚。凡是碰见出来乱打听的，叫他们赶紧回去，破坏谈判纪律的公司一律走人。TMD，在A集团地盘上，是龙得趴着，是虎得卧着，什么乙方大牌不大牌的，全都不好使，你是甲方代表，后面有肖总、庞总和我撑着场面，不用怕！

明白吗？”

“好，知道了。”

未完待续中。。。。。

昨天大话说猛了，结果今天写了 9000 多字，呵呵，基本被写残了。嗯，看电脑眼晕。。。

这只是故事开了一个头，明天更精彩，敬请关注

作者:万里依然 日期:2010-11-08

书接上文。

第一轮谈完，局势发展尽在谈判组掌握之中，大家情绪比较轻松，甚至还有插科打诨穿插其中，毕竟是甲方嘛，在掌握乙方生杀大权的同时，伴随有甲方快感。此快感与彼快感类似，都有征服感。嗯，满享受。但乙方真是软柿子？

叫甲方随意又掐又捏？

别逗了。显然，我经验不足，MD，笑早了点。

这时，赵一笑跑过来递过一张纸，说：“雨总，表已 OK。”

“好！”

我示意大家去 6 号会客室说事。刚进门，一笑便着急汇报上了：

“雨总，按你意思，每个装修单项的报价都是经过 8 家装饰公司横向比较后，挑出最低价，都是各单项的最低报价，酒店工程合计 290 万。”

我看完点点头，边走边低声跟肖总说：“装修公司报价分为赚钱项目、保本项目和赔钱项目，他们将获利项目混杂在赔钱项目里，是为了鱼目混珠，好蒙混过关。而我把他们所有最低报价逐项摘出来，表上所列的每个单项报价都是装饰公司赔钱或保本单价，叠加起来就是酒店装修最底线成本总价。现在表上合计是 290 万，好，我打算给

他们 13%的毛利，纯利不超 8%，也就是底限 330 万，上限 340 万，谈判组就按这目标去谈，您看成不？”

肖总点称是：“非常好！”

这回咱们心里打底了。”

走在身旁的庞总却鼻子一哼，破不以为然：“嘿嘿，我看够呛！”

铺贴壁纸 3.5 块/平米？

正常价码怎么也要到 5 块/平米，330 万就能拿下装修？

更何况我们付款方式也不咋地，他们利润没保证，还要垫一年款，谁会同意？

除非是疯子！

哼，有些异想天开。”

“庞总担心有道理，但我们可以先照着这思路谈谈嘛，不谈怎么知道结果？”

我不咸不淡地回了一句，心里话：“第一轮谈判只是试探他们的态度，垫场戏才刚开始，大戏还没登台呢，急什么？”

等谈完几轮后，你再发表感慨不迟。”

我早知道庞总会冷言冷语，没功夫理会他。我转头对肖总继续说：“假设中标公司报价 400 万，最后谈成 330 万，相当于总价打 82 折，反映到其所有单项报价均要打 82 折。

我们现在提供给乙方的单项施工面积都是纸上面积，最后还要核查实际面积，单价有了，实测有了，最后的工程结算数据也就有了，我们折扣谈得越低，获利越大。”

肖总听完默默点点头。

赵一笑捅了我一下胳膊：“雨总，你看这五家公司谁是重点突破口？”

谁会大幅降价？”

“肖总，庞总，你们认为谁容易被咱们降服？”

我没马上回答，反过来问另外两位。

“我看好第一家和第二名。”

肖总回道。庞总也附言：“我也是。”

“小王，你把第一轮谈判情况汇总出来，给我们瞧瞧。”

“给，已经汇总完了。”

小王不愧是训练有素的文秘，趁我们聊天时候，已经把第一轮谈判结果顺手抄写在一张纸上了。

“这类员工用起来顺手，我的秘书显然比人家差了一筹，不行，回去好好要教育教育小江。”

我心里马上又有了想法。

作者：万里依然 日期：2010-11-08

大家传阅着汇总表：

第一家U公司实力一般，有一款设计中标。钱总初次报价390万，被称为花魁价。要求降价。

评价：1、U公司钱总性格表面热情，实则假话连篇，狡黠中透露稍许真诚，谈判表现不够沉稳，故意一惊一乍，掩盖他的心虚，非高手。2、乙方态度好，合作意愿强。3、U公司报价目前最低，是突破

重点。

对策：乙方没准备 B 方案，解决不了只谈报价的被动局面，既然没有 B 方案，我们敞开来随便谈。不信他说的任何话，并且真假回答参杂一起，有恐吓的，有吸引的，有希望的，叫他瞎猜一气。

第二家 V 公司实力强。现场考察后，施工质量值得称道。

王总初次报 418 万，被称为价格一举夺魁！

他们听后，主动再降 8 万。雨总通过分析防水单项报价，指出报价不实在之处，要求进一步降价。

评价：1、V 公司王总知道我们的计谋但没破解的招数，他生性谨慎，说话办事犹豫，是个能磨之人，合作态度暧昧，情况不明。2、甲方只蜻蜓点水般逼迫他一下，他立刻自动降价，可见他经不起甲方炮灰轰击，心理防线脆弱，非谈判高手。3、乙方态度好，合作意愿强。4、预测竞争对手最后的毛利可能在 15% 以下。5、重点突破对象。

对策：应对能磨之人，不听他什么解释，直接给他个痛快结果，逼迫他做选择题。

第三家 X 公司实力一般。赵总报价 430 万，被雨总一顿狠批，要求自动降价。

评价：1、X 公司赵总态度强硬，狂妄自大，沟通困难。

2、思路有问题，总想名利双收。3、不看好合作前景。

对策：如果不是理想合作伙伴，立刻快刀斩乱麻。

第四家 Y 公司排本次投标公司实力榜第一名，有一款设计中标。林总初次报 408 万，被雨总一番调侃，要求自动降价。

评价：Y公司1、林总不善健谈，为人内向，有些滑头。

2、乙方实力被甲方一致看好。3、摸不清乙方所想，合作意愿似乎不如其他公司强烈，前景不甚明朗。

对策：及早摸清对手想法，再想良策。

第五家Z公司实力一般，但设计厉害，老板看中两款设计。杨总初次报410万，被称门票贵，VIP级，要求降价。

评价：1、Z公司杨总说话中气十足，性格爽快，直来直去，强烈的企图心全写到脸谱上，真诚中透露狡黠。2、但受制于公司实力，他们报价不可能一低再低。3、乙方态度好，合作意愿强。4、目前Z公司比较靠谱公司，但估计不是长跑选手。5、同等报价条件下，建议优先合作。

对策：应对杨总这类爽快之人，应避其锋芒，把道理掰开来揉碎了，慢慢跟他磨，磨掉他的耐心和毅力，并且不断刺激他急躁情绪，让他在谈判中浑身感觉别扭，然后再一点点给他洗脑，一层层推进，不能马上和乙方痛快地谈出一个结果。

看完汇总表，真是英雄所见相同，大家相视一笑。现在看来，和肖总搭档，干活挺爽。

赵一笑抬手看了眼表，感觉时间不早了，忙说道：“诸位老大，咱们抓紧时间吧，现在是不是按顺序继续进行第二轮谈判？”

“等等，等等。”

望着会客室的门，我忽然灵机一动，计上心头：“靠，糊涂！”

为什么不玩熬鹰战术呢？”

作者:万里依然日期:2010-11-08

刚想明白,见肖总已经起身,我忙一把抓住他胳膊,兴奋地问道:

“肖总,如果您是装饰公司谈判代表,现在经过第一轮初谈后,您最担心什么?”

肖总略微思考一下,说道:“自然是竞争对手的报价,雨总是传话中间人,传好传坏都是你在搞,就怕弄个无中生有的价格叫我就范。”

“对,换做是我,我也怕。但除了传话之外,还特别担心什么?”

没等肖总回答,阿伟脑子好使,马上抢过话题:“要是我,还会担心被冷落!

一旦甲方好久没找我谈,有可能是你和其他公司已经谈得热火朝天,顾及不到我这块了。”

我冲阿伟点点头,有暗赞之意,“哥们说的是。换作是我,更怕被冷落。如果我们三番五次找主攻目标谈判,人家会觉得我们离不开他们,他们似乎已成长为种子选手,否则我们干嘛总骚扰他们?

无形中会自抬身价,未必肯轻易就范,结果是欲速则不达。所以,我们对待U、V、Z三家目标客户,现在应该采取熬鹰策略。东北人为了驯服老鹰,要把新捉来的鹰放到架子上,几天不给吃喝,也不让睡觉,先灭掉鹰的锐气再来驯化。同理,咱们先故意冷落目标客户的心,叫他们在漫长煎熬中逐渐滋生急躁情绪和恐惧心理,等挫掉对方锐气后,他们自然容易被咱们驯服!”

“对,锐气变泄气,等待时间被拖得越久,他们就越要抓住每次谈判时机,甚至是珍惜我们说的每句话,否则过了这村啥都晚了。”

肖总很是赞同我的观点。

最后我做了总结：“好，那我们就先避开 U、V 和 Z 公司，直接和 W 公司与 Y 公司接洽。一笑，你现在出去看看，要求门口的人把会客室门都关严。还有，我们在过道不要大声说笑，走路轻点，有什么需要商量的事，都到 6 号会客室来说。”

作者：万里依然 日期：2010-11-08

二次见到 W 公司的赵总，任凭我口吐莲花，恨不得河里的鱼都能蹦上岸，肖总也在旁连哄带蒙，可人家是低于 400 万就不再陪我们玩了。二轮谈判出师不利，谈判未果。

我示意再回会客室商量事情。

刚进屋，一笑先叹了一口气：“唉，这个姓赵的，骨头好硬啊，听话都听不懂。”

我心里冷笑一声：“哼，这位赵总，眉毛之间的印堂很狭窄，眉毛的眉头杂乱带箭，颧骨暴突，带此面相的人大都心胸窄，刚愎自用，喜欢斤斤计较，办事偏激，不是好合作伙伴，赶走更好！

他们死活坚守 400 万大关，还幻想一夜暴富？

靠，叫他们开路！”

肖总看着庞总，感觉好生奇怪：“对了，我说庞总，你从谈判开始就一言不发啊，是不舒服吗？”

“嗯，可不是嘛，嗓子发炎，说话很难受。”

庞总有气无力地回道。

我心里想着：“靠，这家伙是徐庶进曹营——一言不发啊！”

玩得够绝！

还想继续看我笑话？

好，老子就让你丫看个够。”

但嘴上却说：“庞总身体有恙还在和我们一起战斗，真辛苦您了。”

庞总若有所思点点头，算是回应。

“那×公司现在怎么处理？”

一笑问道。

我没好气地骂道：“你马上通知他们，腾出会客室，立刻滚蛋！”

MD，既然价格谈判是甲方乙方一起在表演诉苦与反诉苦的对手戏，那咱们干脆就来演一出大戏！

靠，换批人马继续谈！

一笑，你从会议室里喊 T 公司进来补场。”

“哎哟，雨总，你不是说 8 进 5 嘛，我以为那几家公司都是摆设呢，是秀给五家公司看的木偶呢，怎么还有备选补场一说？”

肖总满脸疑惑问道。

“呵呵，肖总，我的想法是，对于设计环节，没有公司能拿得住咱们，谁中标都无所谓。对于施工环节，贴金箔有专业金箔施工队干，铺地毯有地毯厂负责，剩下的都是基础装修项目，又没有高精尖的技术活，谁干不是干？

头一批喊进来的五家公司，是因为设计被老板选中，自然要优先谈，可人家不上道，总不能因为他们不配合，公司‘被就范’吧。

什么 8 进 5 啊，屁！

跟模特走秀一样，全是走给外人看的风景。我故意封锁设计中标信息，谁也不知道到底是哪家或哪几家公司中标。好，推理就演变成先被叫去谈判的公司就一定抢先中标？

没被点名的公司还会想自己是压轴公司呢，嘿嘿，规矩是咱们定，当然也能修改，您说呢？”

肖总挑起大拇指，笑道：“对，对，有道理。我琢磨先进来的五家公司心里也在犯嘀咕，是不是后面三家公司是 A 集团的生力军？

嘿嘿，前有狼后有虎，还有甲方在上面罩着，好嘛，瞧这日子过得，怎一个苦字可以形容？

哈哈，哥们你 TMD 够狠！”

见我的计谋被人赏识，也跟着一阵坏笑道：“‘苦’字上面两个‘十’字，代表双眼，中间‘十’字代表鼻子，下面是口，组成一张人脸，肖总，您看现在他们那几张脸是不是很象形哦？”

“像！”

真 TMD 像！

看出来，H 公司里数你这家伙最坏！

哈哈。”

肖总话音刚落，众人一片哄笑。

作者：万里依然 日期：2010-11-08

等大家笑完后，我转回头又仔细叮嘱一笑：“哥们，你要注意几件事。1、跟 T 公司私下里说清楚一点，他们设计并没中标，是我和肖总极力推荐，才有机会进入价格谈判环节，叫他们要好好珍惜机会。

2、如果他们要问起谈判进展情况，你就说刚才没参与，啥也不清楚。

3、带 T 公司进 6 号会客室，给他们造成前面五家公司还正在谈判的印象，不是替补 3 号会客室的公司，免得这帮家伙起疑心。好都知道了吗？”

“明白，这套词都反复听了 N+1 遍啦，咱清楚。”

说完，一笑跑出门外。

肖总听完我的安排，不免赞叹了一句：“哥们，细节你考虑的不错哦。”

“演戏最怕穿帮！”

一着不慎，满盘皆输。呵呵，我们企划部一贯注重细节。”

当着庞总的面，阿伟马屁拍得，爽！

而再进 Y 公司，林总笑呵呵迎上前来：“雨总今天好忙，我们又见面啦。”

“呵呵，现在我们比您忙，可一旦贵公司中标，那就比我们忙多啦，我们彼此彼此。对了，林总，您这边报价考虑如何了？”

我不咸不淡回了一句。

“雨总这次组织的竞标会，别开生面，搞得是同行间门对门的竞争，呵呵，真叫人开眼。如果我们碰上一个想拼刺刀的公司，不计成本想玩命通过低价竞标，唉，我们即使端枪冲上去，拼起来也够呛啊。”

“林总，此言差矣。现在哪行业搞得不是同行间门对门的竞争？”

别说门对门了，有些还要打上门去呢，咱们酒店招标还算不上激烈竞争。”

我知道林总话里有话，他没敢明面上奚落，只好暗地里发几句牢骚，可咱是甲方，能被乙方三言两语给拍住？

别逗了。

“从林总话里我听出来了，呵呵，Y公司有雄心，有胆气，打算跟他们拼回刺刀呀！”

靠，这是哪跟哪儿啊，肖总接话茬接的也够肉麻的。

还没等我开始宣扬做A集团迎宾酒店的意义，林总抢先发言：

“刚才我们在等的时候，看到雨总和几位老大前后奔波，很是辛苦，就有了一个想法。您们尽管先和其他公司谈，不论最后谈到何种程度，哪怕是有人喊出全免费都没关系，最后告诉我们一声谈判结果就成。大家都是爽快人，Y公司接不下来就是接不下来，生意自然归人家做。但如果我们有本事能做，再谈最终报价也不迟。这样节约您们谈判时间和精力，几位老总也不至于这么辛苦……雨总、庞总、肖总，您们看行吗？”

靠，好一个狡猾的家伙！

人家压根就不想陪我们玩下去。

谈判横生波澜，有新故事看了。

作者：万里依然日期：2010-11-08

打看见林总，就觉得他颇有心机。谈判过程中，我发现他目光闪烁不定，眼神有斜视习惯，这样的人，心思一般复杂多变，心机甚深，喜欢走偏门。果然他一出招就是避实就虚的套路。咱不能不应招，“好，既然林总是位爽快人，那我们也不客气了，多谢林总美意，呵呵，等

我们谈出最后结果前，一定会再来拜会您。”

“是啊，真心希望林总是最后杀出来的黑马！”

哈哈。”

肖总爽快笑道。

“呵呵，马的成色现在还不敢说，但肖总的祝福我们就先收下了。”

这个林总，不愧是久经商战的老手，见人说话八面玲珑。

一出门，肖总情不自禁骂了一句：“TMD，好狡猾的家伙！”

我感觉事情比想得还要复杂，简直可说横生枝节，忙示意大家再去3号会客室商议。嗯，自己确实笑早了。

大家随意刚坐下来，一笑首先发言：“可不是嘛，他怕我们一步步给他施压，有做磨刀石的可能，扰乱他谈判思路，所以他玩招狠的，无非是想腾出精力好和我们最后决一雌雄！”

“我看他在玩以静制动的策略，姓林的要趴在桥头看流水，静观其变，最后集中力量跟我们搞兔子蹬鹰的把戏！”

“喂，阿伟，昨天是不是刚看完《倚天屠龙记》？”

去，去，去，还兔子蹬鹰的招数呢。”

一笑冲阿伟撇嘴道。

等别人说完，肖总这才意味深长说道：“依我看，林总出招不光是为了积攒谈判精力，本来他在明，我们在暗，现在颠倒过来，他始终不报底价，也不参与每轮谈判，像刺猬一样，叫我们无从下手，摸不清他的底牌，而他最后在暗处静静等我们报出明价。也许我们的明价比他的暗价还要高呢，MD，这招反客为主的谈判策略，果然出人意

料!”

作者:万里依然日期:2010-11-08

“靠，难怪他一个劲儿说考虑我们辛苦，要替我们分忧排难，很冠冕堂皇的理由，我们当时也确实不好反驳什么。

现在明白了，原来这家伙早已谋划好拖刀计，由于有 Y 公司若隐若现的存在，我们对其他公司也不敢轻易许诺什么，心里总要惦记他们，万一 Y 公司同意更优厚的条件怎么办？

靠，这就叫我们谈起来心里比较烦躁了，他凭什么能跳过中间环节，最后充当主角出场？

所以他打出分忧旗号，道理就在于此。”

脑袋一晃，我就知道林总想干什么，猜透他的想法不难，难的是如何破解？

庞总终于发言了，不发言则已，一发言就是反话：“雨总，肖总，我这个人说话有些直啊，想什么就说什么，大家别有误会。我觉得你们谈判思路是花拳绣腿，很难行得通。

大家都看见林总的应对套路了吧，人家早就识破我们伎俩了，根本不参与进来，一句话，不和我们玩！

万一其他公司也来效仿，那还谈个屁啊！

工程部以前谈判是一家家喊进来，每家谈个底价，报出最低价码的公司中标，既简单又实用，哪用这么费劲？”

没闲情理会他，我脑子荷兰风车似的，一直猛转，从反思“见面有礼，刺刀见红”

的谈判思路入手，重新审视谈判思路：“靠，庞总的话好刺耳。傻瓜都知道他的谈判套路，比看见一只鸟还平常。这类甲乙对等谈判最大弊端是乙方只单方面承受甲方施压，对于久经考验的乙方来说，已经不能拨弄到他们敏感的神经了。而我是引导乙方同行间不断持续厮杀，好嘛，你一砍刀，我一花枪，他一板斧，第一回合没挤出几滴血，几家乙方都还只是皮外伤，没关系，继续对冲！

第二回合还没挤出几滴血，继续……被同行之间互相放血，乙方好比被‘凌迟’一般，一刀一刀把利润给甲方剔除下来。

而甲方隔岸观火，顺便充当乙方极不愿看到的传话使者，其结果是同行间的放血更狠，一定是血流成河！

当然，挖好陷阱布好局，还要有良好的执行力，靠，就这点小困难能难住咱？

别逗了……”

作者：万里依然日期：2010-11-08

正想着呢，阿伟说话了：“雨总，见招拆招呗。你不刚说过，要把主攻目标先凉拌嘛，这回我们就彻底把Y公司供起来，给丫一个透心凉！”

阿伟是我的人，当然不会跟着庞总话题跑，他为人很机灵，马上又把话题给拽回来了。

“对，把乙方当空气！”

肖总附和道。我心里明白肖总赞成的含义，他是供应部老大，整天都和供应商们打交道，谈判是必须具备的能力。他想通过这次合作，

探索一条新的谈判套路。嗯，帮我只是一部分，更重要的是学到新本事。

我轻轻摇摇头，吸了一口凉气，“唉，当空气没问题，可还是不能解决咱们谈判心里问题。因为即使有公司真的认可 330 万合同，我们都不敢趁热打铁，当场拍板同意，万一 Y 公司出价更低呢？

有便宜不占王八蛋！

我们不能承担失职责任。假设 U 公司认下 330 万标的，我们不敢当场拍板，还要翻回头找 Y 公司，结果磨叽半天 Y 公司歇菜了，然后我们再转回身去和 U 公司签合同，人家肯定能猜到我们和别家谈崩了，他们会不会浑水摸鱼，趁机再索要一些额外回报？

靠，我们回去脸都发烧！”

作者：万里依然 日期：2010-11-08

肖总明白我的意思，他也感觉到事情不是那么简单：“雨总说得对！

最后一次我们再回身找 U 公司签合同，他们也不傻，当然明白现在的情况是所有公司都已经谈崩了，靠，千顷地一颗苗，意味甲方手里已经没牌可打，他们完全有可能重新变相涨价要条件，确实够我们喝一壶！”

一笑面色凝重，自言自语道：“是啊，这种现象不可不防！

我们要想个解决办法，打碎 Y 公司的如意算盘，把他重新按在我们谈判轨道上来。”

想到问题的严重性，大家一语皆无，都闷头抽烟。庞总真不叫人

清静，又在一旁乱发起牢骚来了：“二位，我有个建议，还是回到工程部的谈判思路上来，谈一家敲定一家，两个小时就能谈完。你们这样一轮一轮谈下去，哼，到明天都有可能谈不完！”

真要给这帮装饰公司逼急了，他们撂挑子不干，雨总，你说谁能负起这个责任？

廖总还不拿我们工程部开刀试问？”

“庞总，现在不是还没出现撂挑子苗头嘛，很多装饰公司参与热情还很高涨，我看您不要太快下结论吧。”

赵一笑不愧是企划部的老人，关键时刻给老子顶上去了。

“唉，真到那一步，说什么都晚了，难道甲方还要跪求乙方留下来继续谈？”

你们怎么就是不听劝呢？

真TM是个笑话……”

……

作者：万里依然日期：2010-11-08

没功夫搭理庞总冷言冷语，我又把思路在心里默默缕了一遍，在压力面前，咱脑袋有时真不白给，很快，我向大家公布三个方案：“方案一，只要有一家公司报出新低价，谈判组就派赵一笑过去骚扰Y公司，跟林总通报情况，如此叫他逐渐滋生烦躁情绪，打乱他的谈判心思，想高高挂起置身事外？

门都没有！

方案二，根据最后谈判情况，到Y公司直接喊出一个别人没有报

出来的超低价，逼他们亮出底牌，然后我们再找保底公司谈；方案三，在与保底公司即将签订合同时，我们兵分两路，一笑代表谈判组过去跟林总谈，林总必然瞧不起一笑身份，肯定要请我们过去，这时就请肖总和庞总多费心思，您二位跟林总磨叽去，只要 Y 公司报价比我这边报价低，不管三七二十一，先签下来再说。我这边也照常签订合同，最后我们拿两份合同报价，请廖总亲自拍板！

坚决打破定势思维，谁说我们只能签订一份最低报价的合同？

靠，只要报价是在 340 万以下的合同，我们一路签过去！

然后廖总愿意拍哪家就拍哪家的板！”

“方案三好！

喊赵一笑过去谈，那是故意作秀给 Y 公司看的，呵呵，我们谈判组没功夫过来玩，正准备和别人签合同呢。即使我和庞总过去谈，但雨总没来，Y 公司心底也很不踏实，他们生怕我这边已经搞定公司，跟他们没啥关系了，所以一旦他们真心承接工程，自然在紧迫时间内，容不得拉磨，要么痛快答应更低报价，要么迅速滚蛋回家！

呵呵，雨总，你这是将计就计啊，高，实在是高！”

肖总不怀好意地拍了拍我肩膀。

阿伟插言说：“我认为方案一也不错！”

不能叫 Y 公司悠哉乐哉，每谈出一次新报价，都该去挑战他们的神经，叫他们领教领教有一批志在必得的公司，打掉 Y 公司的傲气。呵呵，老大，这也算变相熬鹰吧。”

我看看大家情绪重新高涨起来，也是精神为之一振，“三个方案

都有可取之处，到时我们再灵活运用吧。”

当三个方案说完，会场压抑气氛一扫而空，几个人又说了一些相互鼓励的话，这才出门。只是谈判组可爱的庞总，脸色有些不大好看。

未完待续中。。。。

谈判开始有新故事了，这是最后的波折吗？

好，明天继续发帖，敬请关注下一步的谈判进展。

作者:万里依然日期:2010-11-08

回复:

作者:奔腾的骠骠回复日期:2010-11-08

雨总错别字背后的秘密

回答:

哥们好，你真该去写侦探小说去，哈哈，分析真有意思，不错，赞一个！

我出北京城前，确实是一口标准的北京腔，但离开北京 10 年了，口音有变化，外地人听地道北京话费劲，所以现在基本是普通话夹杂一点南方口音了。嗯，北方人说我像南方人，而南方人说我像北方人，嗯，只要是中国人就成啦

我在帖子里说过，我在报社是从广告业务员起家，后来去了编辑部干了一段时间，笔杆子有进步。这帖子没有一个人替我写过一个字。第一，你从第一页看起，文笔风格基本一致便可证明。第二，即使我拟好提纲，别人没经历过，写 200 字都困难，不信你试试，写个陌生的行业呵呵。第三，书中另外两位主人公没有广告和设计经历，一天

都没有，写不了的哦。第四，我基本每天发 3000 字左右，大概要花费 3 个小时，都是每天断断续续写成的，最后统一修改润色一遍。

很多朋友建议我多发点，呵呵，有枪手帮我就能多发，但效果呢？算了，还是自己动手放心一些吧。

你有一点分析不错，我还算讲诚信，尊重网友也算讲诚信的一部分，我不喜欢故弄玄虚，或者为了所谓的提高点击率，我不需要这些虚头八脑的东西，只要大家喜欢，就一直写呗，一起分享呗，是不？

你看帖子里我如何带团队的？

当头的一定要对手下人讲诚信，大家才服气，才能震慑住人。嗯，小事见大情，帖子里如果吹嘘自己带团队如何了得，结果现实中不是那么一回事，故意放大家放大家

. --.

/(>, -.

/. --. _//

: , , ,

. (____ . _/

((-((-, 为了掉胃口？

为了点击率？

为了显摆？

呵呵，这些咱不屑一干，到头来谁还信这个帖子？

你非常注重细节，这点够牛！

我都没注意到这点，谢谢你的夸赞，呵呵，那是不是反过来更能

证明这帖子的真实性？

呵呵，好，我们一起进步，给你打 90 分！

开心不？

我好开心，哈

作者：万里依然 日期：2010-11-08

回复：

作者：橙色天空 2010 回复日期：2010-11-08

雨总，几个老总同行内如果有手机等通信工具相互聊天，你们好像发现不了把？

回答：在这种刺刀见红的搏斗中，谁会信谁？

还会围标吗？

紧张的气氛和压力，叫每个都疯掉去。今天才写到故事的 1/3，后面的风波还多着呢。那帮乙方也要玩命挣扎不？

我还有谈判绝活没使出来（谈判最后写），我保证，你完全能借鉴到我的绝活，不管你是甲方，还是乙方。一分钟就学会，两分钟后你就可活学活用了，呵呵：)

弱问：两份有效合同如果签订了如何处理？

难道一个没有法律效力？

回答：你该从谈判前再看一遍，我要求乙方提起盖章，甲方可没盖章吧。我提前在合同上加了一条，乙方签订合同后不能毁约，毁约就要赔偿。而甲方呢？

没有对应约束吧，这就是谈判伏笔。咱怕什么，签几份都不怕，

这些合同只是乙方单方面填上报价和盖章，跟我有什么关系？

我又没盖章，合同在我手上，我想和谁签就和谁签，他们已经确认报价和折扣了，主动权全在甲方手上哦。

作者：万里依然日期：2010-11-08

回复：

作者：橙色天空 2010 回复日期：2010-11-08

谈判思路很给力，非常欣赏~~~~~

回答：呵呵，谢谢夸奖。这次“见面有礼，刺刀见红”，嗯，只排在第三位，8年前的故事。4年前的那场谈判，能排进第二位，那才叫给力呢，呵呵。

因为大家都在进步，那我也进步一下行不？

呵呵，之所以这次谈判排第三位，那是因为毕竟我是在砍价，难度系数有限。排在第二位的就不同了，那是叫客户白送我东西，对了，也不是跟一家谈，还是一帮客户。好，跟帖吧，看我叫他们如何白送我几百万的东西。

至于，排名第一的谈判嘛，现在先暂时保密，呵呵，因为金额涉及到3个亿。

再次感谢哥们一贯的支持，呵呵，多谢啦

作者：万里依然日期：2010-11-09

书接上文。

走到第一间会客室前，我问小王：“他们的谈判情况你再重复一遍。”

“第一家 U 公司实力一般，有一款设计中标。钱总初次报价 390 万，被称为花魁价。要求降价。评价：1、U 公司钱总性格表面热情，实则假话连篇，狡黠中透露稍许真诚，谈判表现不够沉稳，故意一惊一乍，掩盖他的心虚，非高手。

2、乙方态度好，合作意愿强。3、U 公司报价目前最低，是突破重点。对策：乙方没准备 B 方案，解决不了只谈报价的被动局面，既然没有 B 方案，我们敞开来随便谈。不信他说的任何话，并且真假回答参杂一起，有恐吓的，有吸引的，有希望的，叫他瞎猜一气。”

听完小王情况介绍，我转回头对肖总说：“肖总，一会儿我再放些狠话和勾勒前景的空话给他听，逼一逼他底线，谈不下去您就来充当和事老，打打圆场好不？”

肖总点头称是。

二次见到钱总，他已经被我们故意晒在会客室很久了，心情急迫？

嘿嘿，谈判也讲究一鼓作气，再而衰，三而竭，谈判拖得越久，最后往往是乙方饱受甲方折磨。看得出，第一轮谈判他本来打算一鼓作气拿下甲方，可刚要谈到兴头上，却被谈判组生生踩住刹车，不爽。现在进入到第二轮谈判，肯定还是谈不出结果，钱总会不会“再而衰”

？

嗯，有此趋势。看他现在半躺在座椅上的松散坐姿，屋子里呛鼻烟味，便已说明一切，嗯，我内心一喜。

我还是开门见山：“钱总，这次竞标好激烈啊，有三四家大公司热情有加，摆出一副志在必得的架势，简直是拦都拦不住，呵呵，跟

您汇报一下情况，有公司已经报出 360 万的新价格，我想 U 公司目前还不想放弃吧。”

“哦？”

360 万？”

钱总似乎有些吃惊。

肖总接过话题：“是啊，也许有公司仰仗自己财大气粗，为名不为利，也未可知啊。这就看每家公司更看重哪个方面。

钱总，如果 V 公司想在酒店上大赚一笔，那咱们今天可就没得谈啦，但如果您想从长计议，长久和 A 集团捆绑在一起发展，那也可以趁此良机搏上一把！”

“哎呀，360 万已经没利润啦，这个我们心里有数，唉，没利润就基本属白干啊。雨总啊，春节前的人工费和项目奖还有增加，再加上酒店工期很紧，晚上的加班费又是一大块支出，他们这份报价不合常规啊。”

肖总跑来打趣：“360 万真的很低了？”

呵呵，钱总又在开我们玩笑了哦。做装修没有最低，只有更低。也许您喊出 350 万，也能横扫一片呢。”

作者：万里依然 日期：2010-11-09

没工夫理会钱总的瞎话，我立刻发起反击，“我们钱总是选择性诉苦，您光说费用增加的项目，可没讲国庆以后，装饰建材开始旺销，售价普遍比平时便宜一截，两项比较起来，人工增加还算个毛？

再说，我也是处处为乙方着想。举个例子，大衣柜按规矩都是 60

厘米的进深，但我只要求做 50 厘米进深，客人挂衣稍微受点影响，但影响不大，但关键是能节约工程造价。一张大芯板 1.22 米宽 × 2.44 米长，衣柜侧板 50 厘米宽，一张板子做完两个侧板还剩 20 公分余料，正好用做包窗套打底，没浪费 1 公分材料。一套标间还不显节约成效，但百套标间还能说无所谓吗？

这不都是节约造价的思路吗？

您对我的精打细算的设计思路，相信该有些信心吧，实话说，类似想法我还有 10 个。呵呵，话说到这份上，您还有什么可担心的？”

“呵呵，雨总，对您的设计水平大家确实领教过，属于洗脑设计，我们心里都明白，真叫人开眼啊，您还能再说几个节约造价的法子吗？

我们也好做到心里有数，然后才好报价啊。”

眼见钱总还想套我的话，心里就是一惊：“哎哟，TMD，大话吹猛了！

也许以后能想出来，可现在把压箱底的货都扔出去，居然还没震住他。这家伙想干什么？

套话？

验证？

偷师？

不行，得拿话堵住他嘴巴，别问起来没完没了。”

言念及此，我定定神，边翻看 U 公司报价清单，边平静说道：“出于保密缘故，标书里并没写明这些节约造价的细节设计方案，因为还没签合同，也没走到到画施工图阶段。

但既然钱总问到这里，好，咱们换话题再谈一个地面找平的项目。钱总应该清楚，如果地上是铺木地板，则要求地面找平工艺高，需要大工参与完成，多费人工。但换做是铺地毯，则地面找平相对容易，工艺和工时降低个档次，小工干即可。

大工每天差不多 100 块工钱，小工不到 60 块。现在您找平的报价是一平米 8 块，酒店要铺 4500 平米地毯，利润该有一万多吧。呵呵，钱总啊，您总不能收着高工艺的钱，却做着没工艺的活，对甲方公平吗？”

思路转移的漂亮，结果地面找平的话题把两个人给惊了！

一个是钱总，他努努嘴，想说却没说出什么，另一个是庞总，瞟见他的眼神，那意思好像是说：“哥们，是道听途说现学现卖，还是你真做过装修？”

怎么什么都门清？”

“呵呵，雨总，我算是彻底服您了，每个项目您都扣得这么细致，真是难得，难得。好，我想再问问，您这边付款方式呢？”

钱总说完，马上起身，非常客气地给大家再次发烟点烟，很快，会客室里烟雾缭绕。

作者：万里依然日期：2010-11-09

靠，我刚准备放松一下高度集中的神经，就听见对方开始询问起敏感的付款条件来了，不免直起上身，双眼紧盯钱总，警觉回道：“A 集团那么大一个公司，您觉得我们可能欠您钱吗？”

嗯，语气有些不甚友好。

钱总见我语气不对，马上陪笑说：“呵呵，不是那意思。”

我们侧面了解，好像 A 集团在付工程款时有些慢。雨总，项目本身就不赚钱，如果垫款太多，回款又不及时，做起来意义就不大了。”

心里暗自一阵冷笑：“哦，想起问付款方式了？

急了？

哼，现在可不是时候，等洗完脑再谈也不迟。”

我又拿出惯用招数，双眼目光集中，紧盯钱总左眼，边定定观察他的面部表情，边开始发表宏篇说辞：“我不是这么看问题。第一，做迎宾酒店真不赚钱？

我们审计部有过核算，也不会玩命压价，想着给大家一个合理的利润空间。但现在的问题是，有其他公司自行降价，一副志在必得的架势，人家出于什么降价目的，我们不得而知，但这是乙方同行间的竞争，可不是我们给 U 公司施加压力，要怪也不能怪到甲方头上，对不对？

第二，咱们也许是赚钱标准不一样。如果您认为毛利不到 20% 就算不赚钱，我却认为标准不能一刀切，得具体情况具体分析。难道 10% 的利润就不叫钱？

苍蝇虽小，但凑起来也是一盘肉啊。”

果然，钱总被我眼光看得神情有些不自在，主动收了目光。嗯，要的就是这效果，先从气势上压你一头。

作者：万里依然 日期：2010-11-09

会议室里一片肃静，就听我一人嘚啵嘚啵说个不停，“第三，做

迎宾酒店的意义不在赚多少钱，而在于细水长流。举个简单例子，A集团工程那是一个接一个，二期厂房刚做完，廖总还将做局部调整，要在厂房内划分出5000平米的面积做集团的生产总部，这块又是一个办公室装修项目。做好迎宾酒店，就为承接后面工程打开了一扇大门，这个值多少钱？

第四，A集团名声在外，H公司厂区漂亮，在当地赫赫有名。拿下迎宾酒店，能为您带来多少额外收益和附加值？

第五，您是做工程的，心里明白，谈客户即使前期花掉不菲成本，也不一定能保证中标。我到您公司考察，没有吃喝故事吧。但通过这次招标，您却是零成本认识了A集团老板、H公司总经理廖总，采购部肖总和工程部庞总，这个成本又该值多少钱？

又该花费您多少精力？

还是上次我说过的，承接A集团项目名利双收。”

钱总仍咬住付款条件不放：“哎呀，雨总，这些道理我们都懂，要不公司也不来投标。只不过如果付款不及时，公司回款压力很大，尤其又逼近年关，U公司也确实有为难处啊，还请三位老总多多体谅呀。呵呵，要不您现在先说说付款条件？

如果付款不是太那个，我们咬牙也就做了。”

“等等，等等，钱总。为了公平起见，现在我们跟所有装饰公司都是在谈报价，只有报价优胜者，才进入谈付款的环节，这条咱们随后有机会再聊。呵呵，您总不能叫我当着肖总和庞总的面儿破坏了谈判规矩吧。实话说，我不光是拒绝了您，也包括其他公司。希望您理

解，谈判组只希望乙方能在一个平等环境下公平竞争，您说是不？”

我打着公平竞争的旗号，再次毫不留情地把钱总给顶回去了。

作者：万里依然日期：2010-11-09

对于第二轮谈判，我的策略就是针锋相对，每个环节不仅要顶住对方压力，而且还要反施压给乙方，彻底打掉他们幻想。人是很怪的动物，我越是把酒店装扮成大牌，别人就越喜欢追。

事前，我想好了两套说词：1、降价是竞争对手的行为，于甲方无关，要恨就去恨对手去；2、不到谈付款环节坚决不谈，抬出公平原则，大家一视同仁，还是往竞争对手身上推的思路。

其实，谁心里不明白这是甲方在作秀？

借信息不对称之便，利用竞争对手打压自己，但乙方就是不好捅破窗户纸，谁叫甲方有先天优势呢，不发挥自己优势那是傻瓜所为。

钱总见我丝毫没给他面子，回绝得如此决绝，不免又开始应激式的诉苦：“雨总，这就不好办了哦。唉，做酒店不难，但现在的情况是不仅钱没赚到，还要垫款，最后回款又慢，工地稍微有点偏差，公司就得赔本，这项目真叫人啮牙花啊。U公司对甲方付款一项也是内部有要求的，要是突破底线，老板很难同意！”

唉，雨总，这不是叫我左右为难嘛。”

钱总说这话时，眼睛朝我看，也就是略微朝左边看，可手却指向右边放着的竞标书。

作者：万里依然日期：2010-11-09

靠，这种诉苦对甲方来说，简直就是隔墙喊人，听不进半点声响。

不仅没起到作用，反而还叫我看他的破绽来了，“哈，这老家伙又在说谎！”

哼，人在绞尽脑汁捏造事实时，肢体完全跟不上脑子的反映。‘老板很难同意’？

哼，此言可疑！

将在外君命有所不受，没准老板已经授权给你，要不你心虚干嘛？

嘿嘿，就冲这句话，你就是今天被突破的重点。”

肖总仿佛被我和钱总一来一回的谈判完全吸引住了，居然半天没啃气，只顾闷头大口抽烟。靠，到了关键时刻，哥们赶紧顶上去啊，我也好躲在后面再想想词……见局面陷入僵局，我看了眼肖总，眼神中不禁饱含深意。

果然，肖总没叫咱失望，都是江湖油条混混，他顺理成章地把供应部那套说辞搬来用了：“对于付款条件，我想钱总多虑了。您看 H 公司占地 400 多亩，厂房林立，办公楼宿舍楼等附属建筑一应俱全，前后大规模基建有三四年时间，几十家工程或基建公司在这里做过活，上百家建材供应商供过货，全都按时按量完工完成。但与他们的付款结算都按 A 集团规矩办，没有特例。这些公司闹事了吗？”

您没听说欠款的事情吧，也没见过跑到这里讨钱的工人吧。他们要是对单价或付款不满意，厂房修得起来？

再说，付款慢不等于不付款，应收账款不等于无故拖欠工程款，什么时候结算什么费用，A 集团的台账上都写是明明白白，一切按规矩办。您还担心什么？

才 300 多万的工程款就要如此担心，那承包几千万工程的基建公司见到这般付款条件还不疯掉去？

可没见他们疯掉啊，相反，还在继续承接我们工程，那是因为 A 集团的良好信誉给大家的信心做了背书！”

作者：万里依然 日期：2010-11-09

“哇，这套词说得真漂亮，难怪人家是采购部老大，谈判经验丰富啊，我怎么就没想到这套说辞呢？

好，学习了。”

我不禁暗挑大拇指。

这时候，坐在钱总旁边的穆总，见自己老大被肖总和我轮番夹攻，快有些招架不住了，忙跑来转移话题，“U 公司装修质量真没说的，比如家具刷聚氨酯油漆，大部分公司只喷两遍面漆，但我们对工人要求喷三遍，家具漆膜更厚实，光泽度更好。但这些高标准要求，让我们成本核算起来很吃亏呀。呵呵，雨总，我觉得咱们单纯谈报价，对我们公司似乎有些不公平。再跟您举个例……”

看见穆总一个人在那里高谈阔论，我心里暗自发笑：“哦，钱总没词儿了，你又跑来帮腔？

还想通过夸奖自己施工质量好，来打动甲方？

嘿嘿，这是你们最后一招了吧，好，看我手起刀落，叫你的吹嘘成太监！”

作者：万里依然 日期：2010-11-09

想到这里，我对穆总笑道：“穆总，我先插一句话。上次去 U 公

司考察过U公司的工地，咱们对装修质量先不谈，只是穆总别把话说得那么满。呵呵，钱总，给您看几张图片，看完再议。”

说完，我冲赵一笑丢了一个眼色。

他马上打开笔记本，很快，屏幕上出现一批U公司工地照片，一笑把电脑放在钱总跟前，我坐到他身边一边翻看图片，一边解释：“钱总您看，这张工地现场发现有三个烟头，这可是现场管理的大问题。北京曾发生过工人刚刷完油漆，就在屋子里抽烟，结果不巧，火星正撞上油漆爆炸的临界点，一个大爆炸把站在窗口抽烟的两个工人直接崩到窗户外面去了。”

……

“这张，U公司工人图凉快，穿拖鞋爬梯子干活，危险不？

要是摔残或有什么生命危险，对甲方多不吉利！

？

出了意外人命事故，这在风水上有可能就是一间鬼屋，酒店还怎么叫客人睡觉啊！”

“对，还有这张，客厅吊顶是木龙骨打底，但有的木龙骨刷了防火涂料，但有些明显还没刷就开始封顶了，往好里说，是为了赶工期工人忘了，但往深里说，说偷工减料也不过分吧。”

有图有真相，照片上他们工人穿着统一工装当人肉背景，如何抵赖？

等我把U公司现场施工问题一一点评后，钱总脸色有些挂不住了，他干笑两声：“呵呵，雨总，工地太多，总有疏于管理的地方，

您的提醒太及时了，我们今后一定注意改正。”

回过头又故意申斥穆总：“穆总，你都听到了吗？”

作者：万里依然日期：2010-11-09

我原来拍照片的本意不是为谈判。投标前甲方要实地考察各大装修公司的资质、办公场地和施工现场，免得被空壳公司蒙骗。拍摄考察照片，目的有两个。1、为了证明我代表 A 集团确实考察了这些竞标单位，别叫工程部秋后算账，诬陷好人。2、为了对自己负责，千万别叫皮包公司给玩了，一切以亲眼所见为标准。后来在谋划谈判布局中，想起工地照片的事，于是喊赵一笑把照片整理出来，一张张翻看，找他们施工现场毛病，到时候端出来好给他们迎头痛击！

果然，前期准备工作起到了应有效果。

肖总见我狠狠批了一通 U 公司，他又见缝插针跑来当期和事佬：“钱总说得对，这些事情说大也大，说小也小，没发生事故就是小事，一旦发生了就是大事。我们还是肯定 U 公司的实力，不然请您过来干什么？”

好，既然我们已经谈的很深入了，钱总，您看 U 公司还有兴趣积蓄竞标吗？

我就不太相信，那么大的 U 公司难道第一回合就被他们挡在门外了？”

作者：万里依然日期：2010-11-09

在肖总说话时，我眼睛基本没离开过钱总那张脸，U 公司吹嘘自己施工质量好的大话，被我几张图片搞得丢盔卸甲，钱总也不好再接

着话题继续吹牛，嗯，他脸上的表情有些不太自然。如果钱总脸上只是尴尬神情，那到罢了，但他眼神里似乎还有点害怕和渴求的意思，嘿嘿，这就对了。是怕 A 集团信不过他们的施工？

还是担心谈判组先入为主，要给他们投标人为制造障碍？

拜一年多 A 集团工作经历所赐，超级忙碌换来的报酬就是有机会接洽到无数乙方。以前不太注意谈判对手的面部表情变化，现在感觉比报社工作时，观察力有明显进步。我不会什么读心术，但乙方各种面部表情所代表的基本含义，我大概连蒙带猜地能大体读懂。

见时机成熟，硬汉不能一装到底，对钱总的对策不是以更假对假嘛，现在要洒点糖水出来，假话、真话、谎话、大话一块使劲招呼吧，于是我决定再抛一枚诱饵，“呵呵，钱总，您忘记上次在您公司，您曾畅想过，A 集团生产总部是 H 市数一数二的龙头企业，U 公司一旦承接酒店工程，顺势就能在 H 市成立分公司，打着 A 集团金字招牌，延揽到几个工程那是唾手可得的事情，实话说，英雄所见略同，刚才已经有公司也在打这个算盘。对 A 集团来说，是一个好消息，但钱总来说，消息不咋地，您可别把机会拱手让人哦，这可是壮大竞争对手的行为，呵呵，想必 U 公司不会乐意吧。”

作者：万里依然 日期：2010-11-09

见肖总和我都递过下台阶的楼梯，钱总好像忽然变得爽快起来：“真没想到雨总如此精通装修，俗话说，宁跟内行人吵架，不跟外行人说话。我们期待和雨总这样熟悉装修业务的甲方合作！

大家有事都摆在明面上说开了，这样都痛快。

好，我就代表 U 公司先表个态：我们愿意积极响应贵公司的竞标。”

见谈判气氛为之一转，我心里暗想：“现在要不要趁热打铁，再把秘密武器扔出来叫他们瞧瞧我的手段？”

还没等我开口，穆总满脸笑容，跟着钱总思路抢先说道：“是啊，雨总关于酒店定位的分析和施工现场的指导，确实很精辟！”

紧跟着钱总说出了我最想到的一句话，“我们最后报个底价，355 万！”

几位老总，本来我们报价就很实在，现在又相当于打了 9 折！

唉，如果 A 集团还要求继续降价，那我们只好退竞标了事喽。呵呵。”

作者：万里依然 日期：2010-11-09

走出第一间会客室，大家长出一口气。“雨总，现在看来有人已经报出 355 万，那我们下家就按 350 万谈？”

赵一笑问道。

阿伟见头一仗便大获全胜，头脑发热，浑身上下窜出一股股狠劲，就听他恶狠狠低声骂道：“各位老大，也别 TMD 费劲了！”

干脆玩把狠招，一口直接喊到 330 万算了！”

肖总轻轻摇摇头，谨慎说道：“雨总，是不是 350 万更稳妥些？”

打心眼里赞同阿伟观点，我也有些跃跃欲试，试着表了一个态：“肖总，我是这么考虑的，报出 330 万，是为了方便后面讨价还价，咱们还没谈付款方式，到时估计还要适当让步。您说呢？”

“雨总，才刚刚谈到第二轮，我们就直接喊到底线，人家能信别的公司那么快就缴械投降了？”

呵呵，明显是自己在YY。”

真是一句话敲醒梦中人，“对，肖总所言极是！”

还是稳扎稳打，先报个350万的价码吧。”

我有些操之过急，主要是太想马上谈出个结果，好证明给庞总看，唉，自己还是年轻，做事浮躁不够沉稳。

肖总侧头问小王：“U公司二轮报价，都记下来了吗？”

“放心吧，关键点都记了。”

“好，你再记录几点。1、355万不是最终底价，王总故意反复诉苦和诉求施工质量好，只是在表白坚守价格的决心，但反击力度不够，应该还有降价空间。2、老板不同意是假话。3、王总仍没有解决谈判被动的B方案，要么是准备不足，要么是信心膨胀，志在必得，我更倾向于志在必得。4、依旧是瓮中捉鳖的重点突破对象。”

阿伟马上问道：“老大，为什么说倾向于他们志在必得？”

我没看出来啊。”

“好，我们做一个推理。假设U公司现在手头有两个工程，一个能图名，另一个能图利，但两大工程因为都需要垫款，乙方只能二选一。对于实力一般的公司，在名利选择上，你说谁更重要？”

“这要看名有多大，利又有多大了，需要权衡。”

阿伟随口答道。

作者：万里依然 日期：2010-11-09

本来我不想点破自己所想，毕竟还没有把握，但阿伟既然问起来，索性就全说了吧，正好也请肖总给把把脉，“对，如果图利，假设也是300多万的工程，即使海捞，也为不过赚上100万走人而已。U公司又不是一家草创公司，迫切需要100万利润打底，他们公司发展一定程度就该有长远打算，所以现阶段图名意义就大不同了。1、工程本身略有盈利；2、在H市成立分公司，扛起A集团金字招牌后，承接市内几个中小型项目应该不难，再顺势打响自己品牌，获利不比100万强得多？

更何况，迎宾酒店的项目可不是天天都有，错过扛A集团招牌的机会，后悔可就晚矣。简而言之，图利，那是只顾眼前，赚的是一个固定的死数；而图名，未来不可限量。钱总想不明白这点？

靠，丫真的要是没想明白，第三轮再刺激刺激他啊！”

“难怪你说成立H公司，钱总就立刻报价呢，原来是这句话打动他了。明白了。”

阿伟点头说道。

果然，肖总摇摇头，他有他的逻辑分析，“雨总，这个分析似乎有点牵强，目前我看不出他们倾向。还要走一步看一步。钱总是故意在拿糖，报价要是太痛快下调，说明原来报价不实在。他呀，嘿嘿，天生的好演员，在演戏给谈判组看呢。不过，雨总的分析要是讲给其他公司听听，也许满动听的，大家说是不？”

呵呵。”

靠，本来我就没太吃准钱总下一步的准确想法，结果被肖总的三

言两语把我给说动摇了。难道我判断有误？

未完待续中。。。。。

明天继续第二轮谈判，每家策略各不相同，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2010-11-10

回复:

作者:一曲两笑回复日期:2010-11-09

发现人物可能写错了吧!

回答:对不起,哥们你说得对,我已在原文修改,多谢提醒,呵呵,写的太急了,错别字也不少,对不起啦,将就看吧,呵呵:)

作者:万里依然日期:2010-11-10

书接上文。

快走到2号会客室门口,肖总悄声问小王:“V公司的王总上次进展如何?”

小王马上重述一遍:“第二家V公司实力强。现场考察后,施工质量值得称道。王总初次报418万,被称为价格一举夺魁!

他们听后,主动再降8万。雨总通过分析防水单项报价,指出报价不实之处,要求进一步降价。评价:1、王总知道我们计谋但没破解的招数,他生性谨慎,说话办事犹豫,是个能磨之人,合作态度暧昧,情况不明。2、甲方只蜻蜓点水般逼迫他一下,他立刻自动降价,可见他经不起甲方炮灰轰击,心理防线脆弱,非谈判高手。3、乙方态度好,合作意愿强。4、重点突破对象。对策:应对能磨之人,不听他什么解释,直接给他个痛快结果,逼迫他做选择题。”

众人听完做到心里有数后，谈判组准备再次会斗 V 公司。

敲门进去的时候，王总正站在窗户旁看喷泉广场。等急了？

又是一个“再而衰”

的典型人物？

嗯，挺像！

看王总脸上似有疲惫之色，嗯，要的就是这般效果。

双方刚落座，王总立刻按行业规矩，给众人发了一圈烟。

我没说任何客套话，直接开门见山问道：“王总，怎么样，您这边关于报价有新想法了吗？”

“唉，雨总，我首先得跟您解释一下防水价格问题。其实，您有所不知，我们工艺确实与众不同，而且材料采用的是……”

我哪儿有时间听他细枝末节的唠叨，马上打断他的话头：“王总，实话说，今天时间有限，要不改天再听你仔细解释？”

我们现在关心您是否有新报价？

这可是关系到 V 公司能否中标的大问题。”

“有，我们坚决按雨总意见办，克服困难，防水连工带料只收 50 块/平米，最后总价再便宜 3 万块吧。”

作者：万里依然日期：2010-11-10

王总这家伙甚为顽皮，一句话把肖总逗乐了：“呵呵，王总啊，我们不是在过家家，是在谈几百万生意，就降价 3 万？

太有点儿戏了哦，哈哈。”

我接过肖总话题，没啥客气可言，尽显甲方大牌姿态：“王总，

直说了吧，有公司对我们工程项目挺感兴趣，现在行情是有人愿意350万接下酒店工程，您这边报价一直坚挺下去，唉，谈判组也无能为力了。眼下已经不是您为甲方降不降3万的问题了，而是您要直接和同行竞争的问题。谈判组认为贵公司实力强，也想帮您，但您也要积极配合，才有夺标可能性，V公司的态度是内因，谈判组的支持是外因，只有内因才是决定性因素，外因只是一个辅助，您说是不？

好，给一个小小建议，您既不用再观察谈判走势，也不用再核算成本造价，那些都没啥意思，也帮不上您的忙。王总，最后强调一点，该下决心之时，勿迟疑！”

“啊，350万？

一下子叫我降58万？

哇，相当于打了……打了84折！

呵呵，雨总，这不太像咱们双方摆事实讲道理，有商有量地进行价格谈判，倒像甲方直接挥刀砍价，砍，砍，砍，也太直接了吧。哈哈。不瞒诸位说啊，能喊出350万的公司肯定是亏本做生意啊，V公司用的都是真材实料，工人全是江苏熟练工，成本人工全摆在桌面上，容不得半点假。

雨总，我也实话说，这价码我们肯定做不下来！

总不能赔本做买卖吧，回去怎么跟老板交代？”

王总听完，惊叫连连，一边使劲晃头喊冤，一边作出刀切菜的手势，简直要一路切下去，看他那副神态姿势，真是顽皮。

作者：万里依然 日期：2010-11-10

“哦，好，我知道了。没关系，我觉得别人敢接，无非有四个原因：1、公司实力强，开工工地面积大，基础建材有固定进货渠道，享受厂家最低折扣；2、工地管理到位，工期卡得紧，杜绝偷懒和材料无谓损耗；3、工人素质强，手艺好，工效高，各工种配合默契。4、刚才谈判组预测您的竞争对手最后的毛利可能在15%以下，您看，人家果然开始动手了吧。呵呵，看您表情，似乎对此结果还准备不足啊。

王总是专家，自然知道报价是跟公司实力挂钩。我的观点是如果V公司实力还有待提高，勿勉强，万一您工程做不爽，还不对谈判组好生埋怨？

到时连朋友都没得做了，您说是不？”

我开始故意他拱火，虽没一个脏字，但话里话外连损带贬。靠，不拱点火星出来，叫他心浮气躁，能上演火星撞地球的大戏吗？

甲方在谈判中有时要故意激怒乙方，人在怒气攻心下，做出的选择不一定明智，这点乃张总所授。在大集团一年多打工经历，我跟海绵一般，曾像各个高手讨教过。

为什么要离京千里之外到A集团打工？

不就是为了向各位高人老大学习吗？

一年多的实践，效果逐渐显现。

见我说话很冲，可谓炮火连连，肖总及时拍马赶到调和气氛，“王总，听雨总说起V公司实力，跟王总诉苦可形成了鲜明对比。其实，在集团内部讨论会上，贵公司的实力和形象那还是比较推崇，只有您

这边报价合理，包括我们廖总在内，都是希望和贵公司合作成功的。”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

王总被我一顿雷烟火炮拍得够呛，坐在他旁边的是 V 公司驻 H 市分公司总经理柯总，他见势不妙，忙跑来帮腔：“三位老总好。我在这里多说一句，其实我们心理上还有顾虑。

我就先代表王总说说 V 公司的几点顾虑。首先对于这么大的一座豪华酒店，只有区区 350 万装修费，说出去同行听起来都像是一个神话。采购、工期、管理、付款等等稍不留神，准得赔一个干干净净！

我们有些够呛，这是顾虑一。雨总，贵集团报价能不能再提点？

其次，我要说的是……”

王总和柯总像天上飞的风筝，我要始终揪住价格一条主线不放，而且要步步收线紧逼，容不得他们半点乱发挥，甲方优势就在于此。还是那句话，没工夫听他的顾虑篇，我马上插言：“柯总，王总，对不起，打断您一下。大家就别再诉苦了，回头大伙找个时间慢慢诉，好好诉，怎么诉都成。

现在不是甲方提不提价的问题，而是您们同行已经报出 350 万的新报价，您说，我是相信您的顾虑还是相信别人的信心？

呵呵，二位可别无动于衷地隔岸观火，人家已经端起刺刀，快杀到 V 公司的门口上来了。更重要的是，柯总，跟您透露一个信息，有公司正想利用接下酒店工程的机会，成立 H 市分公司，再扛起 A 集团金字招牌，顺势进攻 H 市的装饰市场。他们可谓来势汹汹，打算嘴里吃一个，筷子夹一个，眼睛再看一个，一套连环拳打下来，手都快伸

进贵公司在H市的地盘里了。简而言之，图利，那是只顾眼前，赚的是一个固定的死数，不值钱；而图名，未来不可限量！”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

没等柯总回答，肖总立刻在我的话上加盖实例章子，“雨总说的对。柯总您可别小瞧A集团的牌子。我手上有大把的供应商，比如食堂蔬菜供应商、办公家具供应商、电脑供应商等等，他们就因为把产品做进了我们采购系统，然后拿着我们采购合同，在H市里四处招摇客户，大家都有从众和跟风心理，见A集团都在和他们合作，很多客户也就随了。我想装修的示范效应总该比蔬菜供应商的说服力强一些吧。酒店工程所能带来的潜在客户群，柯总是明白人，即使往少里说，恐怕也是十根手指头都按不过来的！”

看看，肖总的配合，有理论有案例，真是给力的典范，我心里不禁暗自点头。

柯总本来还想舞枪弄棒，显显本事，好替王总解围，结果也被我和肖总一前一后，快马快枪地堵在中间围殴一顿，马上熄火。对，就这样干，跟V公司玩蛮的！

好嘛，我们哥俩就是要像小刀伐大树那样，一刀一刀地砍掉树上所有的枝枝叶叶，最后就剩报价一根主干，被砍掉的枝叶都已落地，还怎么谈？

就只能详谈报价主干了吧，好，随便敞开来谈，正中甲方下怀！

作者：万里依然 日期：2010-11-10

果然，王总被呛得够意思，忍不住发言了：“哎呀，350万？”

350万？！

唉，这价码叫我们怎么做？

哎呀，V公司打开门第一天起，就从来没做过报价超低的工装啊。”

他既没表态同意，也没表示反对。还是那股肉肉的劲头。

不能再叫这家伙信马由缰胡思乱想下去，得给他再添把柴，把火烧旺，“实话说，现在两家公司因为实力问题已离场，只有您和另外两家公司还在竞争，但如果您不能低过350万，只能说我们的合作是有缘无分，唉，有些可惜。”

一边告诉王总必须降价，痛苦的消息，但另一边又知会他两家公司已败下阵来，喜悦的消息。靠，听到一喜一忧两个消息，他是喜是忧？

果然，我放出两则消息后，会客室一片安静。两拨人马似有默契，几乎同时闭嘴。反正冷场时难受的不是甲方，我眯着眼准备再点一颗烟，阿伟很会来事，马上递过一条绿箭口香糖，嗯，正合吾意。

“唉，阿伟啊，我发现多吃口香糖就能少抽烟，好事。”

“可不是嘛，这几天眼抽多了，嗓子疼。你喜欢吃什么牌子的口香糖？”

……

王总望着我们又吃又喝，还有闲情逸致地聊天，好一副稳坐钓鱼台的神情，似乎已经没有再说话的意思了。到底是对手没能熬住，王总干咳一嗓子，悠悠回道：“雨总，请问您这边的付款方式有什么规矩？”

作者:万里依然日期:2010-11-10

“哦，开始问付款条件了？”

第一家U公司谈不下去时也有类似举措，看来王总谈判水准也不过如此嘛。好，再制造点惊喜，你就是今天被突破的重点！”

心里刚想完，嘴巴已开口了：“等等，等等，王总。为了公平起见，现在我们跟所有装饰公司都是在只谈报价，只有报价优胜者，才进入谈付款的环节，这条咱们随后有机会再聊。呵呵，您总不能叫我当着肖总和庞总的面儿破坏谈判规矩吧。不瞒您说，我不光是拒绝了您，也包括其他公司。希望理解，谈判组只希望乙方能在一个平等环境中公平竞争，您说是不？”

我还是那套词，依旧打着公平竞争的旗号，再次毫不留情顶回去了。

王总和柯总听完回答，愕然。还没开口，肖总如影随形，又跑来助拳：“对于付款条件，我想王总多虑了。您看H公司占地400多亩，厂房林立，办公楼宿舍楼等附属建筑一应俱全，前后大规模基建有三四年时间，几十家工程或基建公司在这里做过活，……A集团的台账上都写是明明白白，一切按规矩办。您还担心什么？”

才300多万的工程款就要如此担心，那承包几千万工程的基建公司见到这般付款条件还不疯掉去？

可没见他们疯掉啊，相反，还在继续承接我们工程，那是因为A集团的良好信誉给大家的信心做了背书！”

王总见我们谈判态度异常坚决，绝对是大牌甲方姿态，经常随意

打断对手的话头，似乎感觉有劲儿使不出来，浑身不舒坦，不免又神经质地开始诉苦了：“雨总，还是要再跟您做个解释，我们公司最注重工程质量，刚才柯总的话没有说完，我再耽误大家一点时间，做个补充。我们……”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

我听他一开头，就知道他又想把谈判组往他挖好的沟里带，屁！还想洗脑？

别介，搞拧巴了。我立刻打断话题：“对不起，庞总，我插一句。如果V公司没实力，我们不会坐在一张桌上谈合作，每家公司各有长项和优势，这只是合作基础，不是投标获胜的决定性因素。谈判组要跟廖总汇报的是贵公司的诚意价，是贵公司承接工程的决心。A集团迎宾酒店年底投入使用，这是老板死命令，谁敢耽误工程？

一句话概括，没有实力的公司即使打半价，也没半分承接项目的可能。好了，王总，不多说了，谈判组时间紧，任务重，呵呵，您这边要有响应标书的兴趣，那就让我们看看贵公司的决心吧。”

连续打断王总说话，让一个能磨的人根本磨不起来，让他开口只有开头没有结尾，需要在特定场合才适用。这场谈判会上，他面对的不光是甲方给予的压力，更有同行的倾轧，是谁给甲方壮胆打气？

是乙方的同行。又是谁给甲方无限谈判信心？

还是乙方的同行，正因为乙方同行一轮轮的“恶意”

降价，一轮轮的被割掉利润，仿佛是乙方间互相“凌迟”

一般，才导致甲方如此强势。所以，王总的怒火主要是倾斜或迁

怒到竞争对手身上，与甲方有关，但关联不大，由此保全了甲方“中立”

形象。

作者:万里依然 日期:2010-11-10

可不是嘛，我反驳王总，基本出发点都是利用它的同行说事，要么举例，要么对比，他能奈何甲方几何？

乙方面对的是同行一轮轮的施压，煎熬着一轮轮割肉的疼痛感，并且时刻感受着永远不知道是否还有下一轮的恐惧感，乙方应对起来，自然异常艰难无比。

但如果采用庞总一对一的谈判方式，这法子不灵，乙方只是单方面对抗甲方冲压，如果甲方过于强势，摆出一副高高在上的大牌姿态，不能借力打力，随时都有可能激怒乙方，导致谈判效果适得其反。靠，老庞一个大老粗，如何能领会如此精妙的谈判布局？

作者:万里依然 日期:2010-11-10

晚上 11 点继续发，拼了，呵呵，今天打算一直发到夜里 1 点，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2010-11-10

话题谈不下去了，王总脑子有点卡壳，还是柯总醒目，他笑道：“呵呵，三位老总真是 A 集团的精英代表，一水儿的谈判高手，难怪廖总会委任三位参与谈判重任。通过刚才的沟通，我发现我们有我们的解释，您们有您们的说法，好，要不再给我们一点时间，我们请示老板后，再回复您们？”

我见好就收，又说了几句鼓励的话，起身告辞。肖总回头又悄悄跟王总嘀咕了几句：“王总，雨总是谈判组组长，刚才说话可能有些冲，并不是对您有成见，那是为了维护集团利益，都是能理解的事情，您可别往心里去啊。其实我们雨总考察贵公司后，在内部讨论会上对您公司挺推崇，认为V公司施工质量和现场管理都不错，能排在所有竞标公司前两位，值得信赖。现在有甲方项目经理作内应支持，王总，您可要好好把握好机会啊。”

王总听完连声称谢。

谈判组出门后，我拉住肖总胳膊低声说道：“这丫跟咱们玩文字游戏，我说什么单项价码高了，他就砍什么，纯粹装傻。所以我干脆不跟丫废话了，先抛出350万的报价，打打他的锐气，叫他好好他消化消化再说。”

“明白，到了T公司，我们还说350万？”

“嗯，现在还没有公司同意这数，我们要不先敲定下来再说？”

肖总，您说呢？”

“成，按雨总意思办吧。”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

谈判组一行人又转哟到T公司门口。刚敲门进去，T公司的高总马上起身相迎：“呵呵，几位老总大驾光临，我们等候多时啦，几位老总可真是忙人啊，呵呵，来，快请坐，请坐。”

眼睛一搭高总，我便留意起来：“高总个子不高，一张国字脸，两道剑眉，挺有老板范儿，能感觉到他身上的气场，而且他似乎还长

了一个悬胆鼻，相书称问贵在眉，问富在鼻，悬胆鼻为富贵相，难道他已富贵加身？”

见高总已伸手过来，我马上握手寒暄道：“高总，对不起，让您久等了，我们现在把酒店竞标进展情况跟您们汇报一下。”

“呵呵，雨总客气，客气啦。”

“目前前面的5家公司第二轮都已报完价，大家兴致很高，还没有一家公司有撤退迹象，竞争满激烈。实话说，贵公司设计并没中标，但我们在考察您工地后，对贵公司印象不错，我想虽然您设计没中标，但总要给一个竞标机会，免得有些对不住您的辛苦，是不？”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

“太感谢雨总和几位老总啦，我代表公司谢谢，谢谢。”

“好，客气话就不多说。您是知道的，我们有明确的设计思路，谁做不是做？”

甲方有把控能力。现在竞标的是工程报价，谁的施工报价低，我们就和谁签订合同。目前有公司已经报出350万工程费，我看了您的标书，T公司报价是420万，王总，就您这份报价，呵呵，当仁不让成为标王啦……”

“哦？”

现在是350万？

报价不高，他们赚不到一毛钱啊。”

高总听完似乎没啥反应。

轮到我略微吃惊了：“靠，这家伙喜欢玩装神弄鬼的把戏？”

够牛啊！”

嘴巴却说道：“呵呵，高总说话幽默。如果 T 公司想从酒店项目一举豪赚百万利润，那不可能，但赚个几十万，轻松自如的事情。再说了，要真是一个不赚钱项目，为什么所有公司还在集合竞价？”

高总，您说呢？”

“听口音雨总是北京人吧，也许您还不知道最近这边人工涨得厉害，我们公司大部分技工师傅又都是扬州过来的，手艺很棒，当然他们工钱要得也高……”

谁有工夫跟他扯什么扬州师傅，我立刻打断他话头：“高总，说远了，工钱涨大家都涨，理由不成立。现在问题是 T 公司的同行已经报价 350 万，您如果还想竞标，起步价不是 420 万高位，而是在 350 万以下。我们时间有限，还请高总尽快表个态。”

作者：万里依然日期：2010-11-10

高总还是进门那副平静表情，略微沉吟一下回道：“呵呵，报价有些出人意料，雨总，能不能稍微多点时间，我们要核计核计新报价。”

“好，多提醒您一句，千万别勉为其难参与竞标，毕竟甲方也希望和一家有强烈合作欲望的公司真诚合作。”

“好，谢谢。”

瞧肖总好人装的，他才像贼眉鼠眼的黄鼠狼呢，就见他回头又悄悄跟高总嘀咕了几句：“王总，雨总是酒店项目经理，刚才说话是为了维护集团利益，您可别往心里去啊。其实我们雨总考察贵公司后，在内部讨论会上对您公司挺推崇，认为 V 公司施工质量和现场管理都

不错，能排在所有竞标公司前两位，值得信赖。现在有甲方项目经理作内应支持，高总，您可要好好把握好机会啊。”

高总听完自然又是连声称谢。

作者：万里依然 日期：2010-11-10

出门我对小王说道：“记录3点。1、经过实地考察，T公司实力强，施工质量高。2、未报价，摸不清高总想法，下次谈判逼迫他尽早表态。3、高总这人感觉不简单，喜怒不形于色，像是个人物。对策：甲方对付强势乙方，可采取欲擒故纵之计，一张一弛松弛有度，也就是在谈判中强硬与柔弱姿态交替变幻，不要始终保持一个面孔，叫乙方摸不清甲方底牌。”

肖总搂着我的肩膀，边笑边耳语：“真没看出来雨总也是一个谈判高手啊！”

对不同客户采取不同招数，看人下菜碟儿，厉害！

难道你真是黄鼠狼出身？

哈哈。”

“呵呵，肖总又在拿我打趣吧，还是您是真正的高手，我只算是唬人高手啦。”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

谈判组出门直奔Z公司。小王马上汇报：“Z公司实力一般，但设计厉害，老板看中两款设计。杨总初次报410万，被称门票贵，VIP级，要求降价。评价：1、Z公司杨总说话中气十足，性格爽快，直来直去，强烈的企图心全写到脸谱上，真诚中透露狡黠。2、受制于公

司实力，他们报价不可能一低再低。3、乙方态度好，合作意愿强。4、目前Z公司比较靠谱公司，但估计不是长跑选手。5、同等报价条件下，建议优先合作。对策：应对杨总这类爽快之人，应避其锋芒，把道理掰开来揉碎了，慢慢跟他磨，磨掉他的精气神，让他在谈判中浑身感觉别扭，然后再一点点洗脑，一层层推进，不能马上和乙方痛快成交。”

大家听完点点头，一笑忙跑过去敲门。杨总和赖总两人斜躺在椅子上，脑袋枕在椅背上，要说没精打采那是有点夸张，但说神采飞扬那又过了，说“再而衰”

？

贴切。

俩人见谈判组再次进门，忙笑呵呵地站起来迎接，我也满脸堆笑说道：“杨总，赖总，实在是太忙，叫您们久等啦。

对不住，对不住。”

“哪里，哪里，还是三位老总比我们辛苦。”

作者：万里依然日期：2010-11-10

大家二次落座，看得出，杨总眼神里有期待之色，嗯，久久等待后再看见甲方，开心吧。我还是那套词做开场白：“杨总，现在有公司已报350万，我想知道杨总是否还有兴趣继续参与竞标？”

杨总听到新报价，有些吃惊，不禁脱口而出：“啊，350万？”

雨总，我觉得A集团怎么也要给我们装饰公司留条缝啊，肉可以不吃，汤总要剩点吧，呵呵，说的不好听的话，这价码简直是一个杀

猪价！”

“哟，看杨总有点急了，嗯，哥们你特想中标吧？”

别急，还要再慢慢磨你的性子。”

想到这里，我飒然一笑，“杨总，您别误会，我们只是传达别的装饰公司报价，谈判组一没逼他们自行降价，二没诱导他们报出您所说的杀猪价，一切都在自愿基础上。顺便再通报一个情况，现在只剩三家公司还在竞标。当然，您出于公司整体发展考虑，感觉自己无心再竞标下去，那也没关系，我们依然是好朋友。只不过，我还要把跟其他公司说的话再和您汇报一次，等您听完，再做决定不迟。”

“呵呵，雨总客气了，您请讲。”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

实话实说，谈判组忙前忙后几个小时，跟乙方不仅斗智还要斗勇，我也累，但谈判到了中间的攻坚阶段，更应咬紧牙关挺住。我深呼一口气，打起十二分精神，又开始了一场激情澎湃的宣讲：“上次竞标会，我讲了承接迎宾酒店乙方能获得三重名三重利以外，甲方还将提供以下回报：第一，允许装饰公司带客户来迎宾酒店参观，包括开放标间、套间和总统套房。迎宾酒店一大优势是星级混搭，有五星大堂、四星餐厅和套间、经济型标间、五星总统套房，大概只投入二星装修费便有四星级效果。放眼省城和H市酒店，我们可谓独树一帜。带客户参观酒店是一个给客户洗脑的过程，证明贵装饰公司有能力强帮业主节省投入，但又能保证效果。这对业主思维冲击极大，谁不想少花钱多办事？”

独此一家的案例，要顶级奢侈的有总统套房看，要简约干净的有标间瞧，说明贵公司上能腾云，下能探海，不是文武双全又是什么？”

作者：万里依然 日期：2010-11-10

会客室里极安静，大家专心听我宣讲：“第二，从我第一次邀请大家参与投标，到今天竞标，所有设计和预算完全按标书进行，老板和廖总审核完，未有只字改动，所有人已亲眼所见。能开这次标会，首先是集团信任，其次是证明我已经成功突破了设计瓶颈和障碍，间接说明我有一定设计和执行能力。俗话说，三行人必有吾师，不敢说我比诸位水平高，但至少我有独特思路和设计想法，如果能合作，大家就多一个互学机会。这次我将向中标公司公布酒店节约装修费的20个设计思路。不夸张说，如果我不点明，大家也许只能看出一点皮毛，因为关于设计部分我在邀约会上只说一半话。一旦公布出核心思路，今后贵公司举一反三地用到其他客户身上，赚他们钱的同时，也算是A集团为中标公司奉送的一份厚礼。”

作者：万里依然日期：2010-11-11

“第三，如果中标公司能按时保质完工，我将向集团公司为乙方申请项目奖金，从5万到20万不等，具体金额视情况由廖总定。本条可写进合同。第四，工程竣工后，允许乙方拍摄酒店全部房间图片，H公司总经理廖总、工程部庞总和我都将为乙方题写合作感言及合影，乙方可用于宣传材料。第五，允许乙方可将公司铭牌挂于酒店大堂内，方便乙方带客户参观时提供佐证。第六，乙方客户如果想亲身感受酒店移花接木式的装修思路，或体验迎宾酒店的住宿氛围，甲方将提供

一张 VIP 金卡和 20 张免费住宿券，试想，如果双方合作不愉快，甲方会厚待乙方？

卡和券不是钱的问题，而是甲方让乙方在自己客户面前获得足够尊重，是面子问题，第七，……”

作者：万里依然日期：2010-11-11

当我一口气说完后，看到杨总和赖总表情，知道谈判已渐入佳境。这段说辞不是临时编凑，而是我为这次谈判精心准备的糖衣炮弹，打算用在说服客户的紧关节要处，像冰雹般迅猛砸下去。听完没点印象？

不可能。当然十条优惠，没一条是要 A 集团马上兑现真金白银的，只不过我把酒店装修意义进一步深挖整理出来，把他们没想到的宝贝像海鲜档口一样，一条条全摆出来晒给大家看。

肖总侧头瞟了一眼，咱心里明白，他对我的表现挺吃惊，因为无论对哪路客户，他都能听到一段新的子丑寅卯。十条优惠举措更是集是广告、销售和装修的综合体，没点底蕴沉淀，白想。当然，庞总更吃惊，他的眼神早就把他出卖他八百遍了。

……

作者：万里依然日期：2010-11-11

也许是熬鹰战术起了作用，也许是受到只剩下三家公司的鼓舞，再加上 10 条优惠政策打磨效果不错，总之，在面对乙方同行步步紧逼下，又碰到强势甲方，自己又有强烈中标欲望，到底是杨总没沉住气，他似乎信心有些爆棚：“好，我们没想到承接酒店，还有十条很实在的回报，确实对装饰公司有意义，感谢雨总为我们着想，从中我

也看到贵集团合作的真诚态度。既然三位老总看得起 Z 公司，那我们也要冲一把！

豁出去不过了，345 万！

呵呵，雨总，真是说句套心窝子的话，这绝对是我们最后的底线，别说多一分，就是多一厘也降不下来了哦。”

“好，如果没有公司低于 Z 公司报价，那我们一会儿就签订合同。”

肖总的鼓励很及时。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

目前谈判有好有坏，我示意谈判组再次回到 3 号会客室总结。喊过来赵一笑：“先去通知 Y 公司林总，告诉那厮，有公司已经报到 340 万了，请他做好思想准备。TMD，在这根谈判铁链上，谁也别闲着。还有，叫小江先去吃饭，换阿暄替她盯着会客室门外，记住，要关紧所有门，不许他们互相乱窜。”

“好嘞，我这就去办。”

“雨总，您看下一步我们再找谁谈？”

肖总问道。

我摸着瘪瘪肚皮，皱着眉头叹了一口气：“唉，到饭点了吧，TMD，肚子里没啥油水啊，肖总，庞总，要不我们先吃顿饭？”

“啊，吃饭？”

雨总，那这边装饰公司怎么办？”

庞总根本没想到我还有心思组织大家吃饭，本能地脱口而出。

“继续熬鹰啊。别说我又冒坏水啊，吃饭前我们再去趟 T 公司，咱们才谈第一轮，还摸不清他们想法，看看他们对 340 万的反映，同意则马上签订合同，不同意就叫他们滚蛋，再换一家替补进场。等饱餐战饭后，大概到了晚上六点多，我们再和 U、V、Z 三家公司进行第三轮谈判。等到了那个时候，我估摸这帮家伙已经被咱们熬了一个人困马乏，斗志不旺，趁他们疲惫不堪之际，再……”

我缓缓地做了一个切菜的动作。

“呵呵，老大真是雨善人啊！”

体谅民间疾苦。很好，那咱们现在就去谈不？”

阿伟听说可以一边谈判一边按时吃饭，嘴巴笑得咧成了瓢。

“什么，谈到 340 万就跟 T 公司签合同？”

肖总有些困惑问道。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

“是啊，肖总，刚才进门前，我发现自己被谈晕了。酒店谈判目标下限是 330 万，上限 340 万，如果现在有公司答应 340 的合同，那我们就是坐 340 万望 330 万，先搞一个压寨夫人睡睡。然后拿 340 万合同再去吆喝其他公司，榜样力量无穷大……哈哈。”

“雨总，TMD，你属什么的啊？”

怎么有一肚子倒不完的坏水呢？！”

肖总边骂边笑。

“去，你刚才鬼鬼祟祟跟高总说了些什么？”

是鼓励他去当别人的磨刀石吧？”

靠，你丫才像东北黄鼠狼！

其实，本来我挺单纯善良的，心眼也实在，后来加盟 A 集团以后，
再又遇见包括几位在内的大仙们……”

边说我边作出一副无辜状。

还没等我说完，肖总没好气骂道：“嘿嘿，你心眼实在？

去你大爷的！

现在我一看见你拎个破本子，屁颠屁颠往会客室里钻，第一反应
就是黄鼠狼给鸡拜年去了，MD，你小子确实没安好心眼子！”

“唉，我们首先布了一个‘见面有礼，刺刀见红’的局，接着采
用摘樱桃战术、黑白脸战术、熬鹰策略，替补登场策略，基本上是招
数使尽，但结果呢？

两个小时下来，居然还没完成任务！

肖总，您说，这帮鸡仔是不是都快成鸡精啦？！”

作者：万里依然日期：2010-11-11

进门前，小王开始汇报：“T 公司是替补进场的公司，经考察，公
司实力强。高总初次报价 420 万，现在已告之新报价是 350 万。他们
嫌太低，未报价。点评：1、摸不清高总想法，下次谈判逼迫他尽早
表态。2、感觉高总不简单，喜怒不形于色，像是个人物。对策：甲
方对付强势乙方，可采取欲擒故纵之计，一张一弛松弛有度，也就是
在谈判中强硬与柔弱姿态交替变幻，不要始终保持一个面孔，叫乙方
摸不清甲方底牌现在还没报价。”

肖总编骂边笑：“我听两遍总算明白了，靠，雨总你丫够坏的啊，

又是什么欲擒故纵之计，又是什么一张一弛的松弛有度，说那么复杂没用。其实你所说的策略就是向男人身上那玩意儿学习，能忽硬忽软，根据对方表现，以不同面目示人！

多直白，多形象！

搞得我听半天楞没挺懂。雨总，下次可不兴说文绉绉的话啊，太高深了，这不明摆着欺负我们没学问吗？”

瞧，A集团的特色文化又冒了出来，都什么时候了，他居然还有心情开情色玩笑？

对，我也受他们熏陶，当然不能示弱：“呵呵，借肖总的话继续说下去，就是叫板的时候一定要挺立起来，该服软的时候一定要到耷拉下来，要有跟客户主动制造摩擦的勇气！

靠，没有摩擦怎么能有征服客户的快感呢？

哈哈。”

“行了，行了，别TMD贫了，你丫赶紧和客户去搞摩擦吧。人家小王脸都红了。”

肖总笑骂道。我回头一看，知道骚扰到人家了，小王听见我们一顿胡言乱语，竟被羞了一个满脸绯红，低着头默不做声。

作者：万里依然日期：2010-11-11

高总见谈判组再次走进来，马上起身打招呼：“三位老总辛苦，辛苦了。”

“谢谢，和诸位公司老总说话，哪有辛苦一说？

我们都是跟同行前辈学知识呢，感觉时间过得飞快呀，呵呵。”

肖总的回答滴水不漏。

我没唱白脸的那么客气，立刻单刀直入：“高总，我们又带来一个消息，当然对 A 集团来说是个好消息，但对 T 公司来说，消息似乎有点意外。现在报价已经降到 345 万，而不是刚才说的 350 万。”

“哦，您们又降了 5 万了。”

高总真能沉住气，居然脸色没啥表情。

“不是甲方又降 5 万，是其他公司看中了酒店项目，觉得虽然不能名利双收，但获得一个方面的大丰收，也是不错的选择。简而言之，图利，那是只顾眼前，赚的是一个固定的死数，不值钱；而图名，未来不可限量。当然，T 公司如果出于公司整体考虑，感觉无心竞标，也没关系，大家依然是朋友。只不过，我还要把跟其他公司说的话再和您汇报一次，等您听完，再做决定不迟。”

说完，我把对 Z 公司说得那套 10 条新优惠措施又重述一遍。

可任凭我天花龙凤般高谈一通，高总听完后依然没表态！

作者：万里依然 日期：2010-11-11

“哎哟，你不想做工程，还赖在这里干什么？

没欲望你跑到这里受哪门子罪？

MD，真能装神弄鬼！

哦，明白了，想做又怕做！

还有很多担心？

吃不准现在谈判走势？

扫一眼这家伙面相，就知道他心机深，疑心重。好，今天我就制

造点摩擦出来，一定要把你搞成磨刀石！”

言念及此，我笑道：“看来高总还是一位谨慎的老总啊，可以私下里跟您透露一个底，我们考虑不能叫几家装饰公司无限制恶性竞争下去，也要替乙方考虑实际利益，所以现在如果您报价 340 万左右，我们就不用再管其他公司了，准备动手签订合同吧。”

靠，这话说得够冠冕堂皇，甲方替乙方考虑实际利益？

基本上跟灰太狼想照顾关爱懒羊羊一个思路，我懂乙方心态，一抓一放，乙方听起来舒服。

果然，这句话起了作用，高总眼神里头一次闪露出一丝喜悦神色，“真的？”

只要报价 340 万左右，雨总的意思是我们就能中标？”

“那倒也未必，只不过贵公司中标希望大增！”

肖总插言道：“不瞒您说，到目前为止，340 万是最低报价。凡是报价在 340 万以下的合同，谈判组都有权和乙方先签约，最后报廖总定夺，如果只有您一家，那就是 100% 中标几率，如果有两家，则各有 50% 几率。甲方当然也要给乙方留出合理利润空间，也不会让乙方为了中标而一味自行玩命降价！”

报价太低会影响乙方施工质量和工作热情，为省下这几个钱还可能付出多余的代价，到头来还是甲方利益受损。”

嘿嘿，肖总发言极为漂亮体面！

我马上分析出肖总说这话有三个目的：第一，告诉乙方，不用再玩命降价，价格竞标环节已结束，乙方只要报价低于 340 万，中标几

率就将大大增加；第二，甲方做事大气，能考虑和照顾乙方的合理利润，不允许乙方恶性竞争，当然也不会承诺一定让最低报价公司中标；第三，由此先给乙方吃一颗定心丸，为谈判转入更艰难的洽谈付款方式打下基础，有打一巴掌揉三揉的寓意。

“嗯，不愧是长期混迹供应部的精英，说话滴水不漏，含义深远，学习了。”

我心里暗挑大指。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

“真是谢谢肖总的理解。对于现行报价，利润根本谈不上，不赔钱就不错啦！”

那请问您这边付款进度如何？”

显然，高总不是省油灯，他听明白我们的意思了，果然开始谈起付款条件来了。

“等等，等等，高总。我觉得您还是先确定 T 公司报价吧，因为报价不定，谈付款也没啥含义。为了公平起见，现在我们跟所有装饰公司都是在谈报价，只有报价优胜者，才进入谈付款的环节，这条咱们随后有机会再聊。呵呵，您总不能叫我当着肖总和庞总的面儿破坏了谈判规矩吧。实话说，我不光是拒绝了您，也包括其他公司。希望您理解，谈判组只希望乙方能在一个平等环境下公平竞争，您说是不？”

想提前摸我们的底？

歇菜吧，我立刻就把高总的话给顶回去了。

作者:万里依然日期:2010-11-11

“雨总，报价这么低，我们担心工期很紧，付款如果再不及时，工程就真的没法做下去了。”

“高总谦虚了，我们考察过贵公司，我记得当时您公司的另一位副总可不是这么跟我讲的哦，什么公司实力如何如何雄厚，什么这个工程是全垫资，那个工程获了金奖，好像全是很牛的项目，怎么到了A集团，就要求及时付款，呵呵，欺负A集团不如您的那些客户有实力？

怀疑我们的信誉？

所以马上变得小家子气了？

这可不像T公司大气作风哦。”

“不是这意思，雨总，误会，误会。那个项目利润还可以，所以我们冒险全垫资做下来的。”

高总只是连忙摆手解释，脸色还是没啥特别表情，真是喜怒不形于色。

“高总，您可一直在跟我灌输贵公司都是做千万级装修项目的大公司，我们一共才300多万的工程，无论对A集团来说，还是对T公司来讲，都是一个毛毛雨的小项目，又不是3000多万，呵呵，您觉得计较起来有意思吗？

好，咱们还是先说报价吧。”

一说到报价，高总又没词儿了，他眼睛看着报价，还是一副面无表情

作者:万里依然日期:2010-11-11

见他始终都是这副表情，我心里不禁咯噔一下：“其他公司老总们见到谈判组时，表情中都带些卑微巴结神态，唯独高总，叫人看不出他心底是喜是悲，是惊是怒，想学韩国棋手李昌镐？

他是在装大牌还是真大牌？

他名片印的是副总，有这么大牌的副总吗？

觉得我们是三个经理领衔的谈判组，瞧不起低职位的甲方？

不能啊，这家伙身份好可疑！

对了，他身旁是设计总监，刚才跟老板汇报时，嘴巴挺利索，怎么在这里一言不发？

嘿，这组搭档有点意思，设计总监的眼神似乎有些内敛，想装单纯？

二人之间既没互动又没互助参与谈判，就光‘练’高总一人？

那T公司派他们出战干嘛？

靠，这帮家伙到底在想什么呢？

搞不懂！

哼，既然你们喜欢装大牌，那咱们就大牌对大牌，现在老子也惜字如金，看你丫如何应对。”

我冲肖总轻轻摇摇头，竖起一根手指头，微弯曲，不经意放在嘴唇上，示意他不要轻易开口，肖总自然心里清楚，头看窗外，一言不发。会议室瞬间安静的可怕，反正做激烈思想斗争的不是我，趁这机会还落得个休息时间呢，我眯起眼睛若有所思地盯着T公司报价单发

呆充楞。

墙上挂钟的秒针一秒一跳，一圈，两圈，三圈，四圈……高总到底没熬过甲方，想熬过准备充分的大牌甲方？

歇菜吧。

过了一会儿，他终于开口了：“雨总，说实话，我们接酒店工程没有任何问题，工程质量都有保证，只不过这价码太低，我怕赔钱不说，还耽误了工程，低于 340 万的价格，说句难听点话，唉，像杀人价，谁家要这么玩命？

不合常规啊。”

肖总听见杀人价三个字不干了，他一改和事老风格，马上严厉申斥高总：“当真人不说假话，我们审计部核算过酒店工程造价，340 万还是有利润可言，高总，甲方是很尊重乙方的权益，乙方真要报出一个杀人价，甲方反而要考虑乙方的动机了。”

“哦，对不起，肖总，我只是感慨 345 万的价格实在是太低了，并没其他意思，您别误会。”

见肖总反驳自己，高总忙解释起来。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

看他磨磨叽叽的样子，立刻一股邪火腾地窜到我脑门子上来了：“靠，你丫刚才说话时一个劲儿咬下嘴唇，什么价格太低了，什么杀人价，全是口不应心的屁话，明显就是在扯谎！

你的行为举止已经出卖了你的真实想法，真 TMD 会装蒜！

还想诉苦博同情？

老子没功夫听你唠叨，手里又不是没牌可打，外面有大把公司候着呢，我可是大牌甲方。干脆制造点摩擦吧，没摩擦就没征服快感，摆个欲擒故纵的强硬姿态给你瞧瞧！”

我毫不犹豫站起来，边伸手准备握手道别，边开始下逐客令：“好，非常感谢高总您积极响应我们竞标会，呵呵，本来还想和像您这样的行尊多唠唠几句，但今天实在是有些忙，分身乏术，要不我们改天？”

话谈到这个份上，千万不能拖泥带水挽留人家，软硬兼施才是正道。因为我们是传话者身份，多说一句，就是报价不真的表现。

“雨总真是设计大才啊，我们也希望大家能更亲近亲近。”

看得出，高总对谈判组没一丝挽留而略感吃惊，嗯，眼神里有微妙反映。知道害怕了？

靠，晚啦。我才不会跟他多耗一秒钟时间，握完手，我立刻开门第一个走了出去。

可高总刚走到门口，忽然话锋一转：“雨总，您跟其他公司谈了那么久，您感觉他们还会再降价吗？”

作者：万里依然 日期：2010-11-11

哎哟，这厮话里有话？

我听出点味道出来了，转回身平静说道：“高总，每家公司在做酒店项目时，着眼点不尽相同，有为名，有为利，而有些更看中名利双收。具体到 A 集团的迎宾酒店，他们似乎更看中的是名。刚才碰见一家公司的老总，他说了句：‘大博名气，少赚利润才是好的投标思路。’我认可他的说法。从目前看，不算上 T 公司的话，还有两家公

司仍在坚持，我想大家自愿降价，与斗气无关，也不会犯傻赔钱做迎宾酒店。在少赚的前提下，至于还有没有公司愿意继续竞标，出于公平原则，我不能谈论别家的想法。

但如果某些公司还抱有夺魁想法，我也不好拦着人家热情，您说是不？”

“雨总真是一个实在人啊，句句说得都是实在话。好，我愿意和雨总打交道，决定了，跟他们搏一把，340万！

T公司最后报价！”

老实人真有好报，如果我说估计没人再会坚持了，高总能最后下定决心拍板？

可见我还算是一个老实人呢。当然更有可能的是，这家伙其实心里早就盘算好了，只是想不断试探我的态度，想从我的话里再套点情报出来，结果见我突然准备离场，知道甲方强势不可较量，自己只得找个理由投降罢了。

肖总见谈判峰戏剧性地有了转机，马上活起了稀泥：“好，既然高总愿意接受其他公司的挑战，好，那我们就来谈谈付款方式。”

我悄悄嘘了一口气，心里暗自叫道：“靠，真正的挑战来了！”

未完待续中。。。。。

1、明天继续发帖。是高总把我给拍住了？

还是我把高总给降服了？

未来三天揭晓答案。

2、多问一句，所有公司都已经谈了两轮，如果你是我的话，从

字里行间的分析，假设你在谈判现场，觉得谁会中标？

谁是主攻目标？

谁是磨刀石？

3、为了让大家看过瘾，今天一次性发了 14000 字，大家看的爽吧，呵呵。衷心感谢大家一起陪我到深夜，好，让我们一起从谈判中学到真正的本事。这是我在 A 集团常用的招数，但很多人把我恨得牙根痒痒，唉，我只不过是为了维护公司利益。。。。

3、本集谈判故事的真正高潮还未到来，还有 1/3 未发，还有波澜与曲折，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2010-11-11

回复

作者: 你比哥当年风骚

呵呵，谢谢，这张图片，女孩的衣服图案与背景栏杆花色靠近，黑色衣服与红色赌桌形成对比色调，而手里故意拿着黑桃，是为了和她衣服搭配，嗯，高手配色。

照片构图不错，主次分明，背景的灯光（白天开灯，拍摄现场都是这个规矩）和窗户，让人的眼光能放远些，显得空间不堵，有透气的地方，取景角度也不错，高手来得

作者:万里依然 日期:2010-11-11

回复:

作者: 东方南方回复日期: 2010-11-10

潜水员上来冒泡啦！

！

！

我已经将楼主的文章整理打印出来，这篇文章暂时 34.5 万字。央视版的《华尔街》一书才 17 万字，哈，楼主的文章暂时已经是两个《华尔街》了。。。

整理出来暂时 246 页，单倍间距、五号字体。。。

其实我一直有用手机追贴看，很早之前已经打印出来，今天再次打印新内容，基本每个几页我就整理一次。。。现在整理至第 44 页。

确实如此，每次看，都会有不同的感受，刚开始读，有种看热闹的感觉；再读，真的有种“假如自己是楼主，我应该怎么做呢”

的思考！

！

文中经验，有部分已经被我引入到生活和工作中了，哈哈，，，希望能继续从楼主身上学到很多！

！

！

回答：

谢谢你的赞扬和鼓励，我感兴趣的是“文中经验，有部分已经被我引入到生活和工作中了，”

能否举几个例？

还有，本月底前后，我将写我如何泡妞的桥段，这是本帖第二个高潮，比这个谈判故事有意思多了，呵呵，你该了解我的思维模式了

吧——不走常规路，泡妞当然也不是常规套路啦，请你放心，应该有出彩的地方吧，一出手就是出人意料的把式，呵呵，要相信我的小本事哦，要是哥们你还没女友，也许能借鉴一二呀，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-11-11

书接上文。

大家二次回到座位上，我首先发言：“高总，您付款这块是这么想的？”

“好，我向三位介绍一下。T公司有规定，乙方进场三日内，甲方需支付15%进场费，工程做到中期，甲方再支付45%，工程竣工并且甲方验收合格后，甲方15日内再支付35%，最后留一年5%的质保金。”

听完T公司付款要求，心里一阵窃笑：“靠，这MD是工装付款方式吗？”

真欺负人欺负到家了，这明明是家装付款方式嘛。关于工程付款得让庞总去说，免得有人说咱越俎代庖，被人陷害。”

我看了一眼庞总，说道：“庞总，您是工程部老总，您来向高总介绍A集团付款方式吧。”

打从第一家开谈，庞总是一人枯坐，片言不发，见被我点将，又是关于付款问题，他不好推脱，只得闷声闷气说道：“高总，A集团关于工程付款方式，有如下规定：第一，乙方进场前先向甲方缴纳15%质保金；第二，工程进行到50%，甲方支付乙方20%工程进度款，工程竣工验收合格后再支付30%，同时退还质保金；第三，剩下50%工

程款从甲方验收之日起，6个月后按4个季度，平均季付给乙方。”

也许高总有些心理准备，也许他就是一位深藏不漏的人物，反正是听完介绍后他似乎没太吃惊，只是轻轻边摇头边随口回道：“庞总和诸位老总，贵集团的付款条件也太苛刻了吧，基本属于全垫资做工程啊。”

作者：万里依然 日期：2010-11-11

“真的苛刻？”

呵呵，我们高总又在诉苦啦。对于A集团付款条件，我想高总可能多虑了。您看H公司占地400多亩，厂房林立，办公宿舍附属建筑一应俱全，前后建设三四年时间，几十家基建公司在这里做过活，上百家建材供应商供过货，全都按时按量完工完成……才300多万工程款就要如此担心，那承包几千万工程的基建公司见到这般付款条件还不疯掉去？

可他们没疯掉啊，相反，还在继续承接工程，那是因为A的信誉给大家的信心背书了。”

肖总够偷懒，轻车熟路地又把刚才那套词搬出来了。

我一直在观察高总表情，显然，高总没被肖总说辞打动，他马上提出：“也不是不可以垫款，只是您不能叫我们垫一年款，我再提个折中付款方式，10万块的竞标保证金转成工程质保金，工程做到30%，甲方支付15%，工程做到60%甲方再付30%，工程竣工后6个月之内甲方支付50%工程款，剩余5%作为质保金。”

“什么？”

乙方做到工程量的 60%，甲方就要支付 45%工程进度款？

余下 50%只垫款半年？

哦，50 万质保金缩水 40 万，只剩 10 万？

哎哟，看来你是算盘哥呀，嘿嘿，别说你丫折中了，就算打九折，老子也一子不让！”

想到这里，我很大牌回道：“高总，能谈的只有报价，A 集团去年已经颁布工程付款新规定，我们真没得谈，所有工程项目一视同仁。”

作者：万里依然 日期：2010-11-11

“别人都会同意这条件？

呵呵，雨总说笑了吧。”

高总嘴巴一撇，把桌上的纸往前一推，显然，他根本不信谈判组解释。

靠，就知道有人会申讨苛刻的工程付款条件，为了说服客户同意，我已提前准备好粮饷弹药，“马克思曾有句名言，一个人不站在自己阶级立场上说话，是容易出丑的。此言说得极是。我理解高总的苦衷，担心不能及时回款。但也请高总理解甲方的三忧。乙方有乙方的难处，但甲方也有甲方的难处，归纳总结大致有三忧，担忧乙方实力、担忧甲方耗子以及担忧施工质量。”

当我说到甲方有三忧时，顺势打出数字“三”的手势。

甲方高高在上，还能有三忧？

听起来够新鲜，一句话，立刻把高总目光给拽了过来。眼看离重

点线越来越近，我也不免开始内心发紧，跟上了发条似的，哦，天不热但手心冒汗。

不行，必须遮盖自己紧张情绪，我心里暗自叫道：“哥们，赶紧打起精神头，毕功于一役！”

马上又使出双眼盯人战术，两眼只专注看他左眼，同时挺起腰杆，左右胳膊前倾 45°支在桌上，双手十指对碰，掌心虚对，摆出这副姿势，暗含自我信心膨胀和讲话真诚之意，能潜移默化影响对方心理变化。

作者：万里依然日期：2010-11-11

已到谈判紧关节要的关口，我提高音量，带上感情色彩宣讲起来：“第一，担忧乙方实力。甲方代表虽然现场实地考察了乙方办公场地及施工现场，但都是走马观花，没时间也没精力仔细调研乙方真正实力。酒店一旦开工，甲方则担忧起乙方，万一乙方形象被人为夸大和拔高，碰巧乙方又未权衡清楚自身实力，便贸然接手工程，结果导致自身资金链断裂，耽误酒店施工进度，造成甲方不应有损失。您该清楚，社会上很多小施工队挂靠在大装饰公司下面，对外宣称是某某大公司的直属分公司，他们鱼龙混杂，都利用大公司牌子在外延揽业务，但甲方不清楚这些公司来路背景，只能听乙方一面之词，当不幸碰见这类猛子乙方时，怎么办？”

高总，您说甲方不可能坐以待毙吧。好，于是甲方就在付款方式上采取带有一定强度的垫款政策，在招投标段最大程度摒弃杂牌乙方，这就是甲方防御策略的来龙去脉。因为不采用某些极端措施，甲方很

难在最短时间核准乙方底细。一句话概括，只有实力派乙方才敢给甲方垫一定金额、一定时间的工程款，而A集团也只愿意和最有实力的公司合作。”

作者：万里依然 日期：2010-11-11

“雨总，您这担心大可不必。T公司在省城都赫赫有名，最近四年接下两座五星级酒店就是我们实力的最好证明。”

高总立刻举例证明，一副胸有成竹样儿。显然，第一条担忧乙方实力并没能说服高总。

精神高度集中，我脑子反应也不慢，立刻反驳高总的大话：“也许您自认为没问题，但甲方不认为没问题。高总，我再说一句得罪人的话，您勿介意啊。也许您说的都是真的，公司四年接下两座五星级酒店，但并不代表当前实力，只表示过去有这个本事。万一您公司后来发生了某些变故，比如股东撤资，或做赔某个大项目，导致公司实力受损，但新情况我们并不了解啊。还是那句话，说得再好，哪怕说得是麻子跳伞——天花乱坠，那也不如实际、实地、实时地做一把，如果贵公司同意A集团付款条件，那我们就认定T公司实力没问题。”

话不多，但把高总给憋了个理屈词穷。

靠，憋得好！

肖总立刻甩过一根烟，以示鼓励。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

嚯，太阳打西边出来了，庞总破天荒开了金口：“我做一个补充说明。以前集团采取温和付款方式，结果出了不少破事。记得有一年，

我们两栋厂房的环氧地坪工程正在招投标，总造价两百来万。有家公司垂涎 A 集团名声，想捞上一票，于是他们打着大企业旗下分公司的牌子来投标，招投标时夸下海口，说得神乎其神，我们也认为对方实力强，于是把工程交给他们做。可谁曾想他们是一支游击队，工人是临时拼凑的，不仅手艺潮，而且工期还被耽搁，最要命的是所买材料又被掺了假，要么是被供应商骗了，要么是自己作假，不得而知。结果还没等到验收，地面已经开始起鼓变色，明显是伪劣工程。于是我们找老板麻烦，叫他限期整改，否则拒付剩余款项。那老板又忙活两个月，还是收不了尾，一个大男人竟然跪在工程部门口，痛哭流涕地说他是借了高利贷来投标，现在因为迟迟拿不回钱，家里小孩都被债主绑走了，要 50 万赎金才能救人，请我们无论如何也要高抬贵手帮他一把！

他跪了半天，我们也心生怜悯，硬着头皮给老板打电话请求特批。后来钱是结给了那个小老板，但我们不仅挨一顿臭骂，而且给集团造成很大损失。”

作者：万里依然 日期：2010-11-11

“高总，我插一句，庞总举的例子说明甲方也是吃亏上当才出此对策，不是故意要为难乙方，而是出于筛选目的，是去伪存真的考虑，不得已而为之。”

肖总紧跟谈判组步伐。

至此，甲方忧乙方的说法算是被谈判组彻底钉上了最后一颗钉子。

高总见谈判组三张嘴巴一齐开火，摆事实讲道理，句句在理，实

在不好辩驳什么，索性一言不发，一张黄脸更是平静如初。

我没听肖总的总结发言，只是心里一激灵：“打第一轮谈判到现在，我和肖总说得口干舌燥，庞老大却一副事不关己高高挂起的姿态，这回他头一次开口帮腔，居然帮的恰当好处，什么意思？”

哦，明白了，这小子见我们胜利在望，他要是再不开口帮腔，怕我们到廖总那里告他的阴状？

到时候分享谈判果实时，没他的份？

哼，你丫只会锦上添花！”

晚上 11 点 15 分继续发帖，预计 1 点发完，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

没工夫搭理庞总，我赶紧烧第二把火，“高总，我们继续说。第二条，担忧甲方耗子。A 大集团总厂在当地赫赫有名，装饰公司不必担心收不回工程款。甲方会为这点小钱毁掉自己名声？

请贵公司垫款一百多万，就这点钱对甲方而言，既不能赖账，也不能致富，那为什么甲方还要故意缓付部分工程费？

我们站在甲方立场思考该举措，自然一目了然。如果甲方管理层暗通乙方，私拿好处，可能导价高质次现象频发，损害集团利益，管理层能承担起责任？

最后还不是老板买单？

杜绝吃回扣的事情发生，或许适当请乙方垫款不失一个好法子。也许因乙方原因，或其他原因，未能及时拿到迟付部分的款项，则乙方或告或闹或检举，耗子们拿人手短，如何收场？

要么退钱消灾，要么事情败露，等待集团仲裁。

所以说，集团迟付乙方工程款，不是主要针对乙方而来，是做给甲方耗子们看的！

要老实做人，别做损害集团利益的事。

依此类推，A集团基建项目众多，为防备内部耗子干出有损集团利益的事情，就必须制定一套有效的防范办法。当然，执行防范措施就需要双方相互理解与信任。”

作者：万里依然日期：2010-11-11

肖总与我搭档，有点像乒乓球双打，一个主攻唱黑脸，一个主防唱白脸，果然他又结合自己管理部门的心得发表了看法：“雨总说得不错。高总，我负责集团采购业务，对此深有体会。人性都有两面性，没有绝对好的，也没绝对差的，在不同管理制度下，会有不同的表现和状态。好管理制度都有严格规章制度约束，在敏感岗位工作不易犯错，这也是公司为我们好。如果全凭个人觉悟，不靠谱。利益面前不是人人都能长久把控住的，今天可以不拿回扣，但保不齐明天不拿。我们是从小企业做到大集团，规章制度也在逐步完善，现在是制度面前人人平等，我们管理起敏感部门也相对轻松些。我相信高总也能理解甲方担忧耗子内鬼的问题。”

肖总从人性分析入手，话不多但精辟。我赶紧又接过话题：“雨总说得好，这样有三好。1、对集团好。各大项目都是优质工程，价格低质量好，集团利益得到保证；2、对乙方好。乙方参与招投标，有一喜一忧，喜爱在公平基础上进行良性竞争，忧的是怕甲方耗子置

集团利益不顾，徇私舞弊，不仅破坏 A 集团信誉和公平竞标原则，而且把最佳合作伙伴拒之门外，从而造成优秀乙方的损失；3、对个人好。常在河边走，哪有不湿鞋？

通过制度管束大家不犯错误，比说服教育来得都实在。”

好嘛，我和肖总两人一唱一和，把一个破付款方式的棘手话题，居然谈成为了创造出乙方公平竞标氛围的漂亮话题，嗯，转移巧妙，乙方耳朵听起来顺溜，也认可。而且我发言时说话中气十足，带着强烈感情色彩的渲染，话题的情绪感染力自然不可小视，嘿嘿，这是咱的强项。果然，一席话说完，高总不自觉微微点了点头。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

这段时间我眼睛就没离开过高总的脸，立刻捕捉到这个很有价值的微小信息。已认可了甲方的观点？

哼，别急，还有。赶紧再点起第三把火吧，“第三，担忧施工质量。工程竣工后，乙方收完钱拍屁股拔腿走人，万一工程出现重大质量问题，质保金又不够赔付，甲方岂不很被动？

毕竟是乙方到甲方地盘上挣钱，甲方制定的条款适当偏向己方，也不算太过分吧。哦，结果总不能是乙方挣到了钱，甲方却受到损失，而且甲方还没制约乙方的后手，这合理吗？

对甲方公平吗？

但如果对乙方采取一定强度的垫款政策，那就在制度上有效管理并制约了乙方行为。因为垫款半年以上，乙方为了顺利回笼全部工程款，不论是自觉还是被迫，甲方工程质量都将得到根本性保证，同时

也防止耗子内鬼与乙方勾结在一起暗算集团，对甲方和乙方都算是一个刚性约束，比那些务虚的口头管理都实在。”

作者：万里依然日期：2010-11-11

讲到最后，靠，我都被自己这套说辞折服了，但还不够，现在是画龙点睛时刻，“高总，所谓不在其位，不谋其政，我们不妨换位思考。如果您是集团酒店项目第一负责人，我是乙方，您对我所述，是不是持赞成态度？”

集团不是因为缺资金而要乙方垫款，不是故意苛刻乙方，而是考虑到存在三大忧虑问题，才制定出适合甲方情况的付款政策。这点请T公司多多谅解。还有，如果今天T公司因付款方式谈不拢而弃标，甲方就会想，T公司该不会是杂牌乙方吧？

该不会害怕施工质量不过关导致收不回工程款吧。呵呵，高总，您不会弃标吧……”

分析合情合理，解释逻辑通顺，最后反问将他一军！

乙方难招架。

作者：万里依然日期：2010-11-11

见我话题最后又落到他身上，高总脸上终于有些挂不住了，他少见地露出了些许笑容，边点头边说道：“呵呵，我有四个没想到。第一，没想到A集团藏龙卧虎，居然还有像雨总这样的设计高手和精通装修工程的人才担纲项目负责人；第二，没想到雨总还是位广告高手，把广告和装饰设计思维巧妙结合在一起，你们酒店设计思路别出心裁，有过人之处；第三，没想到雨总思维敏捷，分析条理清晰，口才又一

流；第四，没想到谈判组能精心布置竞标会，分别与装饰公司谈判沟通，比所谓的暗标投标先进多了，毕竟暗标还有可能出现围标现象。呵呵，现在是公平了，所有公司耳目闭塞，信息不通，然后再请大家在公平环境下竞标，真是出人意料。好，我也总结一句话，您们几位老总都是高人啊！”

在仇敌老庞面前，得到乙方衷心夸奖，心里美滋滋，身上跟过电一般，抖！

对，激动得发抖，一个字概括：爽！

可刚抖完，忽然一个闪念油然而生：“旁边的那个设计总监怎么还不跟高总配合？”

没看出你家高总在谈判中已经开始陷入被动？

难道他跟我们老庞一样，故意要搭档难看？

不能啊，真有矛盾，公司也不会派他们一起出马，怪事！

难道这位高总是……”

作者：万里依然日期：2010-11-11

还在我胡思乱想之际，高总话锋一转，又恢复到平静状态，他随意又问了一句：“雨总，您刚才说，也许因乙方原因，未能及时拿到迟付部分的款项，这是指什么情况？”

“出现施工质量的时候，比如铺贴瓷砖，只有一年光景，卫生间墙砖开始脱落，地砖起鼓，这是瓷砖质量问题还是施工工艺有问题？”

相信甲乙双方有不同看法，于是瓷砖和水泥要拿去送检吧，还要请独立第三方专业人士来现场检查施工质量吧，在最后会审报告没出

来之前，甲方如何给乙方付款？”

高总似乎比我更像小强，真是赶不走，撵不死！

他还在负隅顽抗，“雨总，肖总，庞总，实话说，您这边付款条件实在有些严，本来利润已经谈不上了，还要垫一半工程款，做工程的，也就风雨中挣点辛苦钱，不像A集团是做大买卖的，我们是在社会下层讨生活，实在不易啊，您们看，还能不能再通融通融付款条件？”

肖总马上幽默了高总一把：“修改付款方式？”

呵呵，基本等同如下说法，‘喂，A集团汤总，现在应乙方要求，谈判组哥几个有点蠢蠢欲动，想搞点外快花花，希望修改自己付款条件，望批准。’高总，即使我们没想法，难保总裁不这么想，这不是叫我们里外里难做人吗？”

作者：万里依然日期：2010-11-11

看见高总那副活死人的木木表情，叫人起急，真够一棵肉蘑菇。“这家伙心思不挂相，除了刚才两次笑一笑以外，从头到尾一个表情，挺沉稳，看不出他的真实想法。我该硬的时候以退场相逼，该软的时候以宏篇安抚，靠，软硬兼施后他怎么还不降？！”

MD，对付这类喜欢装神弄鬼的大牌乙方，现在最好的办法就是给丫下最后通牒令，重新制造新摩擦，逼他表态！”

想到这里，我顺着肖总话茬，别有用心补上一脚：“高总，您要是一定坚持修改付款条件，对不起，实在无能为力。”

我也不再解释，您也别再劝说，现在请T公司权衡利弊，不做也没关系，我们再找机会，也许今后大家还有合作机会，也未可知。”

高总见我们态度异常坚决，略微沉吟后说道：“几位老总，我做不了主，要跟老板请示一下，看看我们老板是什么意思。请三位老总稍等片刻。”

说完，起身准备出门打电话汇报。

我马上站起来拦住他：“高总，先别急，您可以先跟老板仔细汇报谈判进展情况，千万别匆忙作决定，到时一开工就后悔。您要一旦后悔，甲方也就跟着后悔啦，呵呵。要不这样，您先汇报商量着，正好利用这段时间，我们再跟其他公司沟通沟通。”

说完，我示意肖总起身。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

刚进3号会客室，大家只有饥肠辘辘的感觉，差点是扶墙进门。还谈什么？

吃饱有力气再说。见赵一笑跟过来，忽然想起来点什么：“一笑，大会议室还扔着一家公司吧。”

“对，就剩一家。”

“好，两件事。第一，告诉他们设计没中标，是我们努力争取，他们才有资格参与谈判，现在报价是340万，问问有没有兴趣做最后的争夺，你负责去谈，都是肖总和我那套词，可以给他们思考时间。第二，你再到U、V、Z和Y公司巡视一圈，请他们在会客室耐心等待，稍安勿躁，很快就谈到他们家了。记住，即使他们反复套你的话，啥也别说，只告诉快了就行。还有，叫小江一定要小心，千万别叫客户互相串门，除非上厕所，否则他们一走出门就给我堵回去！”

我们在3号会客室随便吃点，有什么事儿直接到这儿来找。”

“好嘞，这就去办。”

一笑说完风风火火跑走了。

作者：万里依然 日期：2010-11-11

刚打发完一笑，手机响了，原来是好友小王的电话。他是我在报社打工时认识的朋友，后来跟我一起报社创业，破产后别人跑路，唯有他不离不弃，又跟我一起装修还债，忙前忙后吃尽苦头，由此我们结下深厚友谊。我加盟A集团以后，他回河北农村结婚生仔去了，一别便是近两年时光。虽然好友分隔两地，但还是有电话联络。果然，他在电话里嬉戏道：“老大，在哪儿玩呢？”

“公司啦。喂，哥们，你不是要告诉我你家仔仔可以四处乱跑了吧？”

“靠，你侄子还在床上吃奶呢。我是想告诉你，我想让猪仔四处乱跑。呵呵，最近我在村子周边做了一个调查，发现养猪老赚钱了。你看啊，养一头猪能纯赚150块，长四个月就能出栏，销售不用愁，生猪贩子都是开车到村里收猪，我们要是养上100头，一年也有小五万的收入呢。呵呵，要不我们哥俩合作一把，我出人工出地，你来投资，然后我们一块分钱……”

“靠，哥们，回头再说养猪的事情，我这会儿正在玩命杀猪呢！”

“什么？”

杀猪？

靠，只听你说过你公司是卖牛奶的，卖果汁的，卖矿泉水的，卖

服装的，跟肉联厂没 TMD 关系啊，你跑屠宰场去干嘛？”

“公司喊我来杀猪，我也没辄。嗨，一句话解释不清，回头再聊啊。”

“好吧，等你忙完这段再说。”

挂上电话，思绪打开了：“养猪？

我去当猪倌？

小王还满口投资少见效快，他现在也懂投资了？

哈哈，有点意思。”

作者：万里依然 日期：2010-11-12

挂下电话，我和肖总随意聊着：“肖总，您看 T 公司能就范吗？”

“情况不明，难讲。”

我却信心满满回道：“我看高总难以抵挡合同的诱惑。

第一，同意条款马上签订合同，乙方跑到 A 集团忙活十几天不就为了签合同嘛。现在其他公司纷纷倒在冲锋路上，高总踮起脚尖都能看到胜利塔尖，他熬了那么久，说放弃就放弃？

有一份合同活生生摆在眼前，嘿嘿，我琢磨着诱感应大过痛苦吧。”

“但他们老板万一不同意付款条件呢？”

肖总反问道。

我看肖总还没看明白故事里面的套头，心里忽然有了莫名满足感，得，咱的骄傲劲儿又上来了，生怕别人受咱启发而顿悟，赶紧抢先说：

“高总身旁的设计总监在商务谈判时，一言不发，如果高总真是副总，他们级别相差不大，他为什么不说话？”

如果他们在公司互相瞧不顺眼，干嘛还要搭档出战？

也许存在着一种可能，高总就是老板！

有些时候，老板装员工，是为了谈判方便。”

“嗯，继续说。”

见肖总没反驳我的观点，信心大增，“这些还都是表象，我觉得高总身上有股隐忍的霸气。别家公司老总见谈判组时各个都是卑躬屈膝，那真是打工者应有的表现，唯独他牛哄哄的感觉，如果真是副总，他跑到这里端什么架子啊。唉，也难怪人家狂，一年做着上亿的大生意，还瞧得起我们几个小白领？

好，再说个细节，高总说要跟老板打电话汇报时，我注意到他不自觉摸了几下自己鼻子，其实男人鼻子上有一种特殊的海绵体，想掩饰谎话时就会发痒，他下意识摸了摸鼻子，会不会是因为他鼻子忽然痒痒？

当时我就感觉里面有蹊跷。所以立刻阻止他假惺惺的表演，叫他自己给自己打鬼电话去吧，哈哈。”

作者：万里依然 日期：2010-11-12

“说得有道理，总监在老板面前生怕说错话，或者没理解老板意图，擅自发表个人看法，所以不敢多说半句。最后你故意再给他留出时间，好好磨磨他的傲劲！

嘿嘿，雨总，难怪廖总开会屡次表扬你，你观察得够细致的啊。是不是在看大姑娘小媳妇的时候，你丫也是这样入木三分地仔细琢磨？”

肖总嘻嘻哈哈地笑着说道。

看我像是一个吃亏的人吗？

马上迎头反击：“唉，只可惜肖总是大老爷们，真浪费我这点长处啦，可惜可惜！”

您要是漂亮丫头来的，别说入木三分了，我还打算入肉三分地细细研究一番呢，等研究完，你知道了我的长短，我了解你的深浅，咱俩谁也不吃亏，是不？

哈哈。”

“滚！”

肖总笑骂道。

坐在旁边的廖总秘书小王实在听不下去了，她红脸嗔怪道：“喂，几位老大，注意点成不？

这儿还有女生呢。”

“哦，对不起，对不起，忘了，忘了，呵呵。”

肖总和我忙摆手道歉。

收起笑容，肖总又问：“雨总，你什么时候发现高总不对劲的？”

“第一轮谈判开始，我就发现他有些不大对劲，于是就多留了一个心眼。不过，发现高总是老板没啥稀奇，我还发现一个更大的秘密！”

“哦，还有什么秘密？”

肖总被我卖关子的话勾起了兴趣。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

我装神秘色彩，压低声音说道：“我发现肖总您才是真正的谈判

高手！

您刚才那几套解释词说得多漂亮，立刻震撼全场，这白脸当的，该放则放，该收则收，简直是随心所欲地收放自如。以前不了解，现在知道了供应部的手段啦，低调，全面，深刻，全是高手来得，呵呵，绝无吹捧之意，我只说实话，供应部的谈判本事可谓冠绝集团哦！

值得企划部学习。”

为了团结能团结的人，我在 A 集团做人一直夹着尾巴，对敌人一定是高调对抗，对朋友尽量谦和友善，要不为什么帮我的人远远大过恨我的人？

肖总被我巧妙的奉承话，说得有些晕。他刚要回敬我，我知道他的意思，马上打断他话头，转头对阿伟说道：“哥们，别闲着，马上去厂子小卖铺买几桶方便面和火腿肠，对，再搞几个咸鸭蛋回来。”

“老大，还来几瓶啤酒不助兴不？”

“滚！”

作者：万里依然 日期：2010-11-12

小王也是个喜欢追好奇的女孩，她笑咪咪说道：“雨总，没想到，你对形体语言和心理学满有研究的嘛。”

被女孩当面吹捧，心里有些飘飘然，我迅速接住她的话题：“呵呵，雕虫小技的小本事啦，想学的话，有空传你几招。”

“好呀，我要好好观察我男朋友说话，如果发现他忽然不自觉摸摸自己鼻子，哈哈，我就知道他在说谎……”

“你没注意的细节多着呢，这只是其一，刚才我们谈判组站在楼

道时，你没发现我们的脚都冲什么方向吗？”

“啊？”

冲什么方向有讲究吗？”

小王一个劲儿追问。

“我们四个男的和你围成一个圈子，虽然站姿各不同，也挺随意，但脚的方向却出卖了我们哥四个的一个秘密。那就是每个人不论是左脚还是右脚，总有一只脚正对着你！”

“啊？”

为什么呀？”

“不为什么，同性相斥，异性相吸，是男人的本能举止。

如果你也是位男士，这现象便自动消失，呵呵。我发现大家都是如此后，还能证明咱们肖总不是同志，庞总不是，阿伟不是，一笑也不是，当然我也不是啦，哈哈。”

人逢喜事精神爽，我开始漫无边界地扯上闲篇了。

作者：万里依然日期：2010-11-12

“呵呵，雨总，您懂得还挺多的，那你什么时候可以教我呢？”

小王眼神露出羡慕的目光，一副眼巴巴样子。

谁不想在漂亮女孩面前显摆？

不自觉我又卖弄起另外一个话题：“小王，再给你一个建议。你看你发型，剪了一个漂亮的妹妹头，虽然显得活泼可爱，但前面的刘海把额头全给遮盖住了，这在相书叫‘自挡前程’！

有些不吉哟。最好改改发型啦。”

“啊？！”

不会吧，什么叫‘自挡前程’啊？”

“书云，天庭饱满吃官饭，地阁方圆掌大权。天庭是指额头，地阁是指下颌。相士把人面部分成三部分，上部包括眼和额，称为天；中部包括鼻和颧骨，称为人；下部包括腮、下颌和嘴，称为地。天、地、人各有象征，天部主要表征早年运气，以及天赐的丰厚。现在头发把你的额头全遮盖起来，天赐的丰厚如何送给你？”

简直就是‘自挡前程’嘛。你看国家领导人，他们发型都往后梳，额头全都齐刷刷亮出来，这样天赐的福泽才能恩惠到个人，明白了吗？”

好嘛，我依仗一瓶不满，半瓶子直咣当的水平，在生手面前，猛劲抖落起“学识”

来了。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

话音刚落，小王被吓得忙用手撩起刘海，我扫了一眼她额头，又开口点评：“你额头虽谈不上有多饱满，但日月角骨起，没啥瑕疵，说明你运程还不错，可谓遇山铺路，遇水叠桥。嗯，还真不错。”

“啥叫日月角骨起啊？”

“眼珠向上的额头部位叫日月角。”

周围人见我开始给人看相，居然还说的八字有那么一撇，好像头头是道的，庞总也顾上嗓子疼了，忙凑过来问：“雨总，你帮我看看我额头长的成不？”

靠，滚字说顺了，差点脱口而出。

站在一旁的肖总看不下去了，拍拍我肩头，表情怪怪说道：“哥们，等谈完合同，我跟廖总在厂里给你申请一个看相馆，就摆在在动力车间旁边，署名雨蒙蒙看相馆，你坐堂给大家观相看前程，我们哥几个都来捧场，成不？”

庞总喜欢捡便宜，马上窜过来调我口味：“不，不，还是在迎宾酒店大堂里摆摊好，人气旺，经销商、供应商和基建商来A集团办事，雨总先给他们起一卦，看看这趟来集团办事是否顺利？”

雨蒙蒙名字不好听，好像我们雨总是在蒙看相人的钱呢。雨总是为人看相的公子，简称雨相公，似乎改称雨相公观相馆更贴切，嘿嘿，大家说呢？”

“唉，庞总，看相馆起什么名字不重要，重要的是万一我摆个奇门卦盘，算出您明天不宜出行，否则有血光之灾，呵呵，您还敢出门不？”

被仇家挤兑，这种亏我能吃吗？

不可能。于是随意一句咒人话，便把庞总搞得脸红脖子粗，“喂，你说什么呢？”

眼看两人就要争吵起来，肖总连忙摆手示意安静。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

肖总比我年长几岁，做事沉稳，我听出人家话里有话，知道自己有些轻浮懈怠。也是，谈判虽曙光初现，但毕竟没结果，现在还不是放松时候。马上我改口说：“对了，肖总，我想明白了高老板所来目

的。开竞标说明会时，他没露面，投标时候却来了，酒店项目利润并非暴利，按理说不用劳他大驾参与。我猜测他来的目的无非有两个。第一，想通过这次招投标，找机会结识到 A 集团一些关键人物，看看今后有没有大合作的可能。第二，为标杆而来。打个比方，有装修公司承接了石家庄三鹿集团投资的酒店，三鹿在石家庄的名头比一些五星酒店名气还要大吧，这在业界算是标杆工程，其意义不言而喻。A 集团在省会和 H 市的名头一样很响亮，一样是标杆，所以高老板是为标杆而来。”

肖总听完，想了想又问：“对，也许他是撑杆跳选手，雨总，我们为什么不对客户多强调标杆概念呢？”

看样子效果还不错。”

“肖总，我觉得每位老板理解力和眼界以及他们公司现状参差不齐，即使咱们反复解释，效果也不尽相同。我感觉 Z 公司杨总和 T 公司高老板能彻底搞懂里面的含义，而 U 公司钱总和 V 公司王总似乎只听进一半。再说，所谓的标杆意义，说它意义重大也成，说它有一定意义也行，并没固定标准，没法用具体数据精确衡量，所以每个人理解有偏差。比如，高老板觉得承接酒店对公司发展意义重大，是雪中送炭的项目，但 U 公司钱总并不这么认为，他觉得酒店只是锦上添花的项目。一句话概括，要看咱们运气啦，呵呵。”

这事不难理解，肖总如此发问，我明白，他也是在故意转移话题，想缓和刚才闹过劲的尴尬气氛。

作者：万里依然日期：2010-11-12

我刚说完，肖总忽然来了灵感，不禁感叹道：“呵呵，今天谈判怪事蛮多的啊，现在想来，没准杨总也是老板呢。”

“仔细观察过杨总谈判表现，确信他没装傻，基本上是本色表演，顶多是个二老板。”

我摇摇头说道。

“雨总，肖总，我刚翻过 T 公司的营业执照，他们法人醒曾，不姓高。”

肖总微微一笑，说：“小王，呵呵，法人可不等于老板，高总即便不是法人，但他如果是控股方或大股东，也就是太上皇，他来做大当家的位置，不足为奇。”

显然，小王被我们谈话吸引住了，她忍不住插话问道：“既然高总十之八九是老板，现在几位老大觉得他会同意付款条件吗？”

“一切皆有可能！”

现在有 345 万的合同打底，咱们第二步争取成功签下 340 万合同，吃完饭做最后攻坚。这帮家伙从下午一点开始到现在，不仅水米未沾牙，估计一个个已经饿得前心贴了后背，嘴歪眼斜，而且经过两轮谈判，每个人神经高度紧张，谁不是疲惫之师？

呵呵，熬鹰嘛，就是要熬得他们神经崩溃为止！

到时候，我们揣着 340 的合同，再分别去挑逗一下 U、V、Z 和 Y 四家公司的脆弱神经，争取搞定 330 万！

哈哈。”

我使劲拍着大腿，放肆地笑了起来。

作者:万里依然 日期:2010-11-12

肖总赞叹我的观点，他谈出了自己的想法：“可不是嘛，高总自己给自己打电话，纯粹是吃酒陪新娘——装模作样。

哼，打电话就是一个秀，要么他需要借机冷静下来再屡屡头绪，要么借老板名义再拉锯谈点打折条件。但不论出现何种情况，我们都是和 T 公司老板直接谈判，这比跟 T 公司老板手下人谈判效果好得多，否则效果还要大打折扣。看他现场反应，我觉得高老板已经被谈判组说服，我们吃定丫了！”

“哇，肖总，真乃吾知音也！”

这位高总心机重，喜怒不挂脸，为人又内向，没表现欲，很不好斗。但是在谈判中，我们该放下身段的时候，就仔细解释甲方有三忧，好像受尽乙方欺负，完全处于合作劣势，身段很柔软，姿态放得很低，恨不得害怕和乙方合作，无形中抬高了乙方优越感；而我们该装强势大牌的时候，就下通牒令逼丫表态，好像手里有的是底牌，完全无所谓，姿态摆得很高调，似乎有他合作没他合作均两可。一句话概括，跟强势乙方谈判，谁表现合作欲望微弱，谁就能获得最后胜利。该硬时比石坚硬，该软时比水柔，在我们执行软硬兼施的谈判策略中，他看出来到底我们想不想与他合作？

没有吧，也许他根本没摸清我们的态度和底牌，没摸清底牌怎么跟我们斗？

相反，我们却掌握了他是 T 公司老板这个秘密。他不被动谁被动？

TMD，各位，一会儿我们就准备去签 340 万的合同吧。”

众人被我一席话鼓舞的信心倍增。

作者:万里依然 日期:2010-11-12

一个下午的唇枪舌战，不仅熬对手，也熬我们，累！

阿伟买来康师傅桶装方便面、火腿肠和咸鸭蛋，会客室里有桶装矿泉水，加热后正好冲水泡面。晚饭大家吃的格外香。只不过席间赵一笑打来一个不爽电话：“老大，最后那家公司听说报价只有 340 万，还没谈到付款就直接撤了。走之前还留下一句话，他们疯了。”

靠，撤就撤了呗，本来考察时就没看好他们实力，属于凑数的角色，要不干嘛把他们放到最后才谈？

压根就没指望他们是一支奇兵。不过他们留下的那句话，应该叫老庞好好琢磨一番，就他那套常规谈判谋略，最后的结果不是乙方疯了，而是甲方疯了哦。那家公司是在夸我吗？

像。

风卷残云吃完饭，肚皮饱了，精神为之一振！

大家又商量一会儿，谈判组信心满满，再次踏上征程。

作者:万里依然 日期:2010-11-12

首攻目标仍是 T 公司高总。高总还是那副不喜不怒的模样，见谈判组很快又杀回来，他淡淡一笑：“几位老总跑前跑后真是辛苦呀。”

“呵呵，我们只是替集团跑腿办事，还是高总辛苦，您做的是大生意，什么时候都要为大事小情操心费力，不像我们只是替公司打工办事。好，不说闲篇，您这边请示老板后，T 公司如何考虑？”

高总不慌不忙，边拿出报价明细单边说平静说：“哦，我们老板

觉得 A 集团付款方式还不太理想，叫我跟诸位再商量商量，看能不能大家各让一步。我们刚才仔细算了一笔明细账，水电路改造是装饰公司利润比较丰厚的工程改造项目，大家请看，T 公司关于承重墙和隔断墙的水电路改造部分，我们分别只收 35 块和 20 块一米，这价码在市面上已是底价……”

看着完全搞不懂的局面，我头晕。吃得过撑的肚子似乎来了应激反应，差点把刚才吃进去的汤汤水水再给顶到桌面上。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

我看了眼高总，心里开始翻江倒海，跟开锅一般：“谈判又兜个圈子玩循环？”

靠，难道刚才全白谈了？

第三轮谈判才刚开始，姓高的为什么就马上憋一泡坏水出来？

MD，又要开始从头谈起？

他能装傻，一会儿讲完了我们就得应答，难道刚才说过的话再说一遍？

话说三遍淡如水，没丁点说服力，要是再陷入拉锯战，甲方没牌可打，这如何是好？”

这回没打断高总话头，我悄悄看了眼身旁的肖总，两人目光一对视，都是充满疑惑之色，看来高总回手就给谈判组打了一个措手不及。

嗯，头上冒汗，起急，发慌，完全出乎意料的谈判局面，我边听他扯施工质量的破事，边眯起眼睛想对策。想了一会儿，回过味儿来：

“就因为饭前饭后半小时之内我们去了两趟，他便感觉自己已是独苗

一棵，从而吃定了我？

这家伙最大本事就是投机！

即便是面对大牌甲方，他也敢拿住甲方就咬上一口，而且他点滴之间便看到问题本质，嘿，被谈判高手摆了一刀！

不行，得想办法干掉丫的！

……现在表面上还是他求我们，只要最后变成实质上还是他求我们，那就好办……”

脑袋灵光一闪，主意有了。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

我从兜里掏出手机，翻看完马上站起来很抱歉说道：“哟，高总，对不起，插一句话。看来一时半会儿双方也谈不完，那边有一家公司老总刚给我发了一条短信，说他有点急事，一会儿要走，想和我马上见面再聊一下。好，高总，实在对不住，要不您和肖总再谈谈？”

没等高总表态，起身快步离开会客室。

没理会小江和两个实习生跑来打招呼，径直走到楼道拐弯没人处，脑子一片混乱：“付款方式绝对不可让步，这是集团定下的规矩，谁敢擅自破坏？”

这家伙已经把我逼上绝境，让步公司不答应，不让步则客户不就范，这可如何是好？

MD，都怪自己大意轻敌，以为拿下T公司十拿九稳。唉，不到半小时时间，谈判组全体成员找人家两趟，给对手什么印象？

看看，哈，甲方手里没牌可打了，别的公司全谈崩了吧，他们是

不会同意你们苛刻付款条件的，价格低付款差，你们还想假传什么利好消息？

不用传了，全是浮云，只有你们行动是真的，暴露了你们企图心！

就指望我同意你们条件？

好拿着我的合同再去磨别人？

我可能给自己立敌人吗？

嘿，现在轮到我说说话了吧……唉，我这个傻瓜，谈判组至少应该兵分两路，声东击西的游戏才能继续玩下去。计谋被人识破的滋味真不好受！

靠，下一步又该如何挽回败局？”

这回是着了大急，头上真往外冒汗啊……

作者：万里依然 日期：2010-11-12

我使劲呼了几口粗气，慢慢地情绪平稳下来，点上一颗烟，楼道里来回转了几圈，脑子逐渐从混沌变得清晰起来：“现在U公司还有降价空间，但吃不准他们底线；V公司王总是块磨人豆腐，还在考虑，也不清楚他们底价；Z公司目前同意345万，但没谈付款方式，会不会谈崩？”

Y公司是掉在油缸里的老鼠——滑头滑脑，拿捏不住林总；T公司一着不慎，陷入泥潭，最是难缠。目前五家公司没搞定一家，看来马上敲定Z公司是挽救危局的唯一办法。嗯，没想到布局给布成了背水一战，但Z公司实力有限，一味儿再要求他们降价不现实，理想目标是总价维持不变，设法说服他们同意付款。唉，真是一个不是办法

的办法！”

等想明白了，我马上给赵一笑去电话：“哥们，现在人在哪儿呢？”

“哦，刚准备去趟厕所嘘嘘去。”

我焦急喊道：“靠，完事后赶紧过来，我在二楼审计部门口等你。”

“好嘞，嘘嘘完马上就来！”

未完待续中。。。。。

明天更精彩，敬请关注。

今天发了 12600 字，够意思不再次感谢大家一起和我分享过去的经历，好，我们一起进步，迎接新的更美好一年吧。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

我第一次采用这个谈判谋略跟 8 家公司进行谈判，过程跟这个大同小异，但到了后来，我又做了升级版，那时候我不累，乙方累，好，以后的事情以后讲。

作者：排队吃苹果回复日期：2010-11-12

雨总，你说的那么直白，让人都猜到你那 A 集团是什么来头啦！

要不，我揭秘一下？

呵呵

哥们，专心看帖，不许瞎想，哈：)

作者：万里依然 日期：2010-11-12

书接上文。

刚在便签纸上写完几个单词，赵一笑便气喘吁吁跑上楼，一见面我立刻吩咐道：“哥们，情况紧急。高总好像识破了我们的计谋，他

在故意拿糖，要我们在付款方式上再做让步，别说让一小步，半步也不成！

一旦退让，价格也守不住！

刚才我出来时，谎称有公司老总有急事一会儿要走，希望马上和我谈……刚想到一个破解办法。第一，你进6号会客室，什么都不用说，直接把阿伟和小王叫出来。高总知道小王是负责谈判记录的文员，如果他看见小王跟我走，也许会判断我这边该出结果了，以此打消他嚣张气焰和投机心理；第二，谈判组马上分两路，我、阿伟和小王负责攻取Z公司，肖总、老庞和你负责T公司，谈完在3号会议室集合。你进门后悄悄给肖总发短信，通知新计划，告诉他顶住压力，即使都谈砸了，不是还有廖总帮咱们兜底嘛，其实谈判就是双方意志力的较量！

没TMD什么好怕的，都听明白了吗？”

作者：万里依然 日期：2010-11-12

“老大，没明白。”

“你忘了我们在会议室兵分两路的策略了？”

这是故意秀给对手看的现象，对不起，谈判组老大正和另外公司谈判，MD，谁也别在咱们面前装大爷。现在高总认定我们已经基本谈完，最是看重T公司实力和报价，咱不能再进去找别扭，我们以退为进，用实际行动告诉他，是其他公司还在找谈判组继续沟通，他们不是唯一答案！”

“好嘞，我这就去办。”

说完一笑准备拔腿走人。

“回来！”

你告诉肖总，请他加强谈判强势姿态，快刀斩乱麻，能签下合同更好，签不下也无所谓。如果得手，第一时间把合同送到我手里，我好拿着合同去逼Z公司杨总就范！”

作者：万里依然 日期：2010-11-12

很快，阿伟和小王出来找我，我马上关切问道：“阿伟，里面谈的怎么样？”

“高总那家伙反守为攻，大倒苦水，庞总基本不说话，肖总还在纠缠着呢，支撑的好累，估计他在等你回来。”

“唉，我太自以为是了，估计盘子里的鸭子要飞！”

算了，咱们死马当活马医吧。走，我们会斗Z公司杨总去，你扮演肖总角色，他那套游说词你都能说利落不？”

阿伟听说自己要扮演白脸，不免轻轻吸了一口凉气：“唉，老大，听都能听明白，但毕竟没经历过这些事，还要说顺溜了，还……还有些够呛。”

“算了，别说了，你就见缝插针吧。现在谈判局面有些危险，U、V两家公司局势不明，靠不住的Y公司又狡猾无比，T公司估计也要飞单，Z公司目前报价最低，所以我们对Z公司谈判只能成功，不许失败。”

阿伟和小王听完表情凝重地点了点头。

看见阿伟愁眉不展的样儿，我一拍他肩膀笑道：“阿伟，你紧张

个屁啊，就你带着这副痛苦表情一进会客室，杨总马上就能明白我们谈判触礁，那他还不乘机拿糖？

靠，你该表现出好像刚泡完妞，一脸满足感，那才能迷惑对手。”

“哦，忘了。好，我也豁出去了，进门就卖笑！”

“小王，你不要跟过来，就在3号房等。现在你是谈判组的标杆，不论你现身哪路人马，对方都觉得我们重视他们，演戏演到家，休想从谈判组成员看出破绽，杨总没看见你，他心里不踏实，反而更方便我们大施拳脚。呵呵，明白吗？”

“好，雨总，你们也别太着急了。”

话不多，但说到点子上，我听着受用。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

砰砰敲门，当再次见到杨总时，他身子已经完全仰靠在座椅上，眯缝着眼睛，双手十指交叉，放在肚皮上，似乎在闭目养神，看得出，满脸的疲惫不堪。而赖总也好不到哪儿去，半个身子都趴桌上了。又饿又累？

又紧张又担心？

肯定啦。已经达到“三而竭”

的境界？

感觉他们正在穿越。没工夫欣赏自己的熬鹰杰作，赶紧进入正题要紧。

“真不好意思，杨总，叫您久等啦，呵呵。”

我和阿伟满脸灿烂笑容，精神百倍地打着招呼。

“哦，没关系。雨总啊，现在见到您们一面真不易啊，都是超人，呵呵。来，快请坐，快请坐。”

赖总和杨总见是谈判组现身，马上打起精神，但掩盖不住睡眠惺忪的窘态。

一个人要是从疲惫不堪的状态迅速扭转为亢奋的战斗状态，好比在数九寒冬的清晨，把他从暖和被窝里直接拽出来干活，脑子还在睡眠状态，但身子却还没穿衣服，谁也不听谁的指挥，难受不？

不是人受的。

作者：万里依然日期：2010-11-12

“真对不起两位老大，呵呵，刚才廖总来个一个电话，他说设计没中标的公司也辛苦为集团做了工作，虽然设计没中标，但也不能叫人家百忙一通，于是叫谈判组也要跟其余几家装饰公司谈谈合作。但我瞧不上那几家公司，唉，都是没办法的事情，怎么也要应付应付，所以耽误点时间，还请两位老总多多包涵。”

我不紧不慢地解释道。

“哦，我们坐在这里，就猜雨总一定很忙，果不其然呀。

呵呵，雨总真是辛苦，辛苦。嗨，肖总和庞总怎么没过来？”

杨总忽然发现谈判组里少了两位。

我平静回道：“呵呵，杨总说话客气啦，我们给公司打工，谈不上啥辛苦不辛苦。这不是怕耽误各位老总太多时间嘛，正好谈判也进入收尾阶段，我们就分成两个小组，最后确认各家报价和付款方式，合适就当场签订合同。好，我们抓紧时间再说说合同吧，杨总，赖总，

Z 公司报价还有新想法吗？”

“呵呵，雨总，咱们谈判都谈到这份上了，Z 公司报价什么都好说，我只想先问问 A 集团的付款条件。”

谈了一下午，头一次心虚。现在不光是背水一战的问题，谈判组里还有仇家时刻盯着我犯错误，内外夹攻中，我只能忍痛退让一步，“好，杨总，那我们就先谈谈付款条件。甲方关于工程付款方式，有如下规定，第一，乙方进场前先向甲方缴纳 15% 质保金，第二，工程进行到 50%，甲方支付乙方 20% 工程进度款，工程竣工后再支付 30%，同时退还 15% 质保金，剩下 50% 工程款从甲方验收之日起，6 个月后按 4 个季度，平均季付给乙方。”

“雨总，按甲方付款条件，就是说 Z 公司要垫资 50%，垫资时间一年？”

杨总听完有些吃惊，边说边摇头。

“杨总，呵呵，您只说对了一半，还有一半您可能还不清楚。好，我就跟您汇报一下，为什么甲方要采取垫资付款方式。这就需要请杨总先了解甲方的三忧。乙方又乙方的难处，但甲方也有甲方的难处，归纳总结大致有三忧，担忧乙方实力、担忧甲方耗子以及担忧施工质量。”

当我说到甲方有三忧时，顺势打出数字“三”的手势。

甲方是发包方，还能有三忧？

听起来够热辣，一句话，杨总和赖总面露疑惑之色。越来越逼近

胜利的门槛，不紧张？

靠，手心都开始泛潮了，必须遮盖自己紧张情绪，不免下意识心里喊道：“小雨，是纯爷们就冲上去，拼啦！”

还是双眼盯人战术，我两眼只专注看杨总左眼，同时挺直腰杆，左右胳膊前倾分开支在桌上，双手十指相碰，掌心虚对。很快，我把对 T 公司高总所说的关于付款条件的解释又重述一遍……

作者：万里依然 日期：2010-11-12

赖总听完后吸了一口凉气，他若有所思地说道：“雨总，我们都是朋友，索性就直说了啊，您别往心里去。A 集团采取的付款方式，一方面为了维护自身利益，另外一方面为了创造乙方竞标的公平环境，本来无口厚非，我们都能理解。

但现在的情况是 345 万的报价是 Z 公司能承受的极限，付款条件更是突破极限，两个极限相加，我们很难办啊，还希望雨总多多考虑我们的难处。”

杨总两条胳膊环抱胸前默不作声，爽快人忽然不开牙了，那一定是在做激烈思想斗争。看杨总的坐姿，两条胳膊环抱胸前，那是对人有戒备心里才该有的姿势。嗯，我这边不可过分强势，甲方该放下身段时要像随风飘荡的柳叶，但柳树的根仍在地里纹丝不动。还是应该坚持蘑菇战术，跟他慢慢磨，耗掉他最后的反抗意志。

已经过了 10 分钟，望眼欲穿，高总合同仍未送达，我知道 T 公司那边已彻底歇菜，唉，可惜双簧缺一，自己冲上做最后一搏吧。言念及此，我又开始新一轮劝降工作：“赖总，既然大家都是抱着开诚

布公的态度，那我也直说，仅限于业务讨论，请您勿介意。我不同意您说报价已到极限的说法。我也是处处为乙方着想，举个例子，大衣柜按规矩都是 60 厘米进深，但我只要求做 50 厘米，客人挂衣影响不大，但关键是能节约造价。一张大芯板……没浪费 1 公分材料。

一套标间还不显节约成效，但百套标间还能说无所谓？

Z 公司可是按制作正规大衣柜进行的报价，我把话说破了，贵公司利润是不是又增加一些？

不好意思，类似想法我还有 10 个。但出于保密缘故，标书里并没写明这些节约造价的细节设计方案，因为还没签合同，更没走到画施工图阶段。但二位老总对我精打细算的设计思路，该有些信心吧，显然，极限报价一说不成立。呵呵，话说到这份上，您们还担心啥？”

作者：万里依然日期：2010-11-12

说完我看了一眼阿伟，指了指他面前的电脑。阿伟马上打开电脑，我往赖总眼前一放，边翻看图片边说：“赖总，这些照片都是在 Z 公司工地上拍摄的，我是抱着学习目的去考察贵公司施工现场，您看这张照片，飘窗台两侧墙壁上做布艺软包造型，田园小花配米黄纯色坐垫，整体氛围渲染的挺温馨，您再看这张照片……佩服贵公司设计水平。我跟其他乙方在设计方面根本谈不到一块，既没动力，也不稀罕，但我私下里曾想，要是我们两大设计高手强强联手，有信心做出一座精品酒店给所有人瞧瞧，Z 公司在市场得名得利，我在 A 集团也是获利，各尽所需，所以在最后几家竞标公司里，因为我设计出身，对 Z 公司也就高看一眼，但光我高看用处不大，关键还是要乙方高看

项目一眼才成，赖总，您说呢？”

对于大牌甲方而言，这话说得也真有点奴颜婢膝，唉，没法子，该表扬该鼓励，甲方不能吝惜。而赖总听我当面大肆夸赞，脸有些红扑扑，忙说：“雨总太高抬我们了，我们都是小打小闹，不成气候，比不上您的大手笔，呵呵。”

图片全看完了，收起电脑，这时杨总两条胳膊已放到桌上，身子前倾，我心里不禁一动：“哟，话是开心锁，看杨总姿态变化，好像他快下决心了。好，还有私人友谊话题没涉及，你们不是还喜欢听标杆意义嘛，看重项目所带来的潜在意义嘛，我就再卖卖力气，争取一举拿下合同。”

从中午开始直到晚上，一路上会斗各路神仙，使出十八样武艺，七十二般变化，从天上打到地上，真是熬人！

我深知行百里路半九十，现在越谈到后面，越是考验甲方和乙方的毅力和神经，甲方即使是背水一战，也绝不能输给乙方。

好记性不如烂笔头，谈判前我都在一张小便签纸上记录几点谈判要点。低头迅速扫了一眼捏在手心里的便签纸，嗯，有了。

记得成功学大师陈安之曾要求手下业务员，在给客户打电话时都必须是站姿，因为站立说话，语气更有气势，更有亲和力，更能感召人。好，有样学样，为了更好烘托讲话气势，我索性站了起来。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

大家看我忽然站起来，便是一愣，没理会他们反映，我大步走到水洗黑板前，边在黑板上画图，边卖力宣讲：“乙方垫款其实都没问

题，有问题的是怕垫出去的款不能及时收回！

刚才甲方的三忧是从甲方利益角度出发考虑，好，我们再从乙方立场考虑这个问题。对乙方设置门槛，乙方也能得到好处。比如减弱对手的竞争意志力，提高准入门槛，您的担心也是别人的担心，思虑更重的对手自然会弃标，您获胜几率随之提高。但更重要的是，乙方一定要看清是与甲方的谁在合作？

这是解决问题的关键。乙方看中甲方业务代表两个条件，人品和能力，缺一不可。好，我们先说能力。”

开篇开的漂亮，话题有吸引力，这是我琢磨出来的得意之作，好，继续阐述：“老板是装修门外汉，看装修进行到一半时，因为看不到最后整体效果，生怕最终效果就是眼前所见，所以他很容易提出整改意见，而乙方又非常担心甲方随意修改设计方案，导致乙方各项开支增加。这时候工程部怎么办？

他们能给出什么理由来劝说老板勿修改？

就像第一次招标会一样，他们扛不住压力，只能逆来顺受，返回头来折腾乙方。结果包括 Z 公司在内的所以乙方都白白做了一回设计，既耽误了人力，又浪费了物力，啥效果还没有。在这种情况下，如果 Z 公司和工程部合作，杨总，不客气问一句，您敢合作吗？

他们水平有限，随时都可能被老板否定，甚至施工进行到一半，也敢按照老板意图大肆修改设计，最后逼迫乙方加班加点赶工，还不一定能申请到加班费。显然，工程部没这等本事，乙方于他们合作保险系数不高。”

任何事情都是有利有弊，工程部搞砸了首次招标，还把我无辜牵涉进来，不能便宜他们。好，别浪费好题材了，老子捡起来当反面教材用，算废物利用？

嗯，像。看大家听得入神，我继续说：“但我有信心摆平修改意见。第一，风水解释。酒店设计过程中，我已做风水考量，逐利避害，大体可谓顺风顺水，不会有大批漏。做生意的老板不信风水？

一旦把妨人、鬼门、凶相、不吉等话讲破，谁心里不咯应？

不信也得将信将疑，谁还敢再坚持修改意见？

第二，费用约束。

老板半途修改方案没问题，这需要拿钱来修改吧，光凭嘴巴改不动吧，费用上限就是紧箍咒，反正又不是花我的钱整改，谁心疼谁心里清楚。我只要上报一个整改预算，老板自己不会掂量成破厉害？

第三，敢担责任。我有信心把酒店项目做好，也有这个本事，既然我敢跟廖总立下军令状，也不怕再跟老板立军令状，反正都已经是军令状批发了，怕也没有！

我担心的是老板不懂装修，随性一气改动，最后效果给毁了，挨板子的还是我，所以我敢据理力争，扛住老板施加下来的压力，为的是最后的肯定。工程部前怕狼后怕虎，敢替乙方出头担责任？

一句话，我个人的利益也和乙方紧紧捆绑在一起，乙方还用再担心甲方随意修改方案，随意给乙方设置障碍吗？”

会场一片肃静，杨总和赖总被我的话题吸引，全都挺起了腰板，目不转睛地盯着看，要的就是这等效果。我在黑板上写上大大的“信

任”

二字后，继续说：“既然工程部没能力，老板便亲自点将，从C市调我过来顶替他们工作，希望酒店项目就是A集团的样板工程！

您说，未来工程部在集团装修这块业务上，还能再伸进一脚？

还是那句话，A集团的信誉值得信赖，过往和现在的实例都已证明，现在关键就看与您合作的甲方代表了。工程部的人品我不便评论，但至于我的为人，相信大家通过几次接触，贵公司应该有些直观印象吧，如果相信我的人品，那就能按时收回工程款，如果仅仅相信甲方，但不信任甲方业务代表，那我建议您们还是及时弃标吧。显然，我看好您们没用，那是剃头挑子一头热，您不信任我，那再谈下去，还有必要吗？”

只有自己的人在场，我说起话来毫不顾忌。当然，没有在甲乙双方做过的人，那是说不出这番话来。谈判前我已备足料，用作最后打动乙方的杀手锏。果然，杀手锏搂头盖脸打下去，乙方被打醒了。“不，不！”

呵呵，雨总，您误会了，我们对您可是信任有加。从您第一次主持招标会开始，就感觉您跟A集团其他人不一样，包括您打电话要求我们如何给老板汇报等细节，都能感受您的真诚和细致……”

终于，沉默许久的杨总开了金口。看来，我说出“信任”

二字，已经说进他心坎里，起效。

谈判一大诀窍就是刚开始都是公司对公司，全是冠冕堂皇的套话，甲方逐渐有意识地转移话题，最后变成甲方个人对乙方个人，但凡涉

及到私人信任与友谊，双方接触亲密程度立刻升温到戈壁滩炎炎温度。嗯，这次也不例外。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

“杨总，关于信任，我还要说个观点……”

好嘛，进来将近 20 分钟，基本上就是我在侃侃而谈。

正说着，我忽然接到小王打来的电话：“雨总，肖总说他那边的客户犹豫半天，自感实力不够弃标了。现在他手上有一家合同，廖总催他加快谈判进度。肖总想问问这边情况……”

“哦，知道了。”

……

继续畅言：“好，杨总，赖总，我们抓紧时间，再跟二位说一个观点。贵公司市场生存法则是以设计见长取胜，实力并非最强。迎宾酒店是以设计为傲，我们二者的契合度远超其他公司。我考察工地时，发现贵公司能拿出手的为不过一座正装修的高尔夫会所，这跟其他公司在硬件比起来有欠缺。一旦贵公司中标，从开工到年底竣工，四个月时间就是贵公司的样板工程，邀请客户参观考察，有宏伟大气的工厂给酒店背书，贵公司任讲设计长项，什么移花接木啦，什么详略得当啦，什么混搭出彩啦，随便说。市场上没人这么干过吧？

开眼吧？

洗脑效果还用多说？

该工程正好符合贵公司强调设计优先的立本原则，有理论，有构思，有实例，有效果，有名声，难道杨总不想在其他客户面前印证 Z

公司高人一筹的优势？

咱们先不谈扛起 A 集团金字招牌将会如何，只说眼下，仅凭酒店项目客户便能从者云集。”

嗯，观察到了，杨总听完微微点了点头。

最后收尾：“年底 A 集团将举办答谢酒会，将会邀请二位参会，我从中引荐杨总您认识集团大老板和总裁，三人举杯庆新年，企划部同事择机拍几张合影，我再找机会请老板题记，老板是社会知名企业家，他身上的光环对您开发客户，不能助您一臂之力？

呵呵，刚才 10 条优惠并未提及这些细节。说这话是想告诉您，没说并不代表我没想。好了，听话听音儿，您这边要是弃标，没关系，反正认识了您和赖总，今后能互相鼓励，相互学习，我已满足。”

几段话说下来话，虽然不是长篇大论，但里面有诱惑，有前景，有内容，有对比，有友谊，而最后一句客气话，却是反逼对方表态。

作者：万里依然日期：2010-11-12

果然，过了 3 分钟，杨总开始在签订合同：1、乙方最后整体报价 345 万，在原报价基础上打 84 折；2、乙方原报价中各单项报价均打 84 折后与甲方结算；3、同意甲方付款条件。

恭喜和握手后，我请杨总和赖总在会客室再稍微坐片刻，我们过会儿去跟廖总做最后汇报。

一出门，两人对望一眼，都长长呼出一口气。我把合同递给阿伟，板着脸说：“哥们，刚才是你给小王发的短信，叫小王打电话当托儿的吧。”

“嗯，这招成不？”

“你记住，谈判好比钓鱼，快收杆前最为关键，水底鱼正在反复试探诱饵，你最好以静制动，一动不如一静，免得弄巧成拙，惊了鱼儿。好嘛，我一听小王说什么肖总啊，廖总啊，马上把手机使劲贴在耳朵边，就是不叫声音传出来，万一对手听见麻烦可就大咯。刚才你走的是一招险棋，呵呵，盘外招简直假透了，基本属于QQ冒充甲壳虫。幸好他们被熬鹰战术摧残的神志不清，要搁在平时，杨总会觉得里面有鬼！”

“老大，盘外招假透了？”

没明白。”

“行了，回头再解释。”

作者：万里依然 日期：2010-11-12

“对了，老大，我听说你以前在企划部为了砍价，曾跟客户签订阴阳合同，修改了付款条件，为什么这次不用来吸引客户呢？”

我白了一眼阿伟，看人家好学，没办法，只得耐心解释：“你傻呀，此一时彼一时啦。第一，对于工程合同，国家有标准范本供甲方参考，二广告合同比工程合同灵活多变，没有一定之规。第二，签约的若干广告公告，平时他们之间没啥联系。而工程则不同，基建单位整天都在工地上混，抬头不见低头见，彼此有熟识机会，万一问到付款方式，有的公司有阴阳合同，有的没有，那没有阴阳合同的公司是不是感觉吃亏了？”

他们要求公司给补签一份，我怎么收尾？

过去的工程合同不是咱签的，工程部又不归企划部管，一旦事情爆发，老庞还不趁机发难？

第三，现在是乙方和乙方在竞争，甲方只是中间传话人，谈本分的10条优惠没问题，但是说起什么说阴阳合同，这不是使盘外招诱惑人嘛，与甲方高大形象格格不入，纯属多此一举。靠，我只要一说出口，乙方必然起疑！”

“我说嘛，放着这么好使唤的招数不用，还以为你忙忘了呢，还是你对细节把握更到位呀，呵呵。”

说着说着，我忽然灵光一闪，停住脚步，使劲一跺脚，情不自禁骂道：“TMD，我怎么把这招给忘了？！”

真该狠抽三百个嘴巴！”

“快，阿伟，赶紧把合同收好，先不要说合同签订的事儿，跟他们如何讲是我的事情，你别多言。”

我转过头，指着阿伟手里的合同，认真嘱咐道。

阿伟满脸疑惑，弱弱问了一句：“啊，为什么？”

“别管！”

照做。”

未完待续中。。。。。

后天是本集故事发展到顶峰阶段，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-12

回复：

作者：你比哥当年风骚

哥们，你的分析不错：)

好，我们继续一起分享谈判的成功与教训，希望大家都能借鉴到一招半式。顺祝大家周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2010-11-13

书接上文。

回到3号会议室。肖总一帮人已经坐在里面。大家围坐一起，我赶紧打听起来：“肖总，T公司怎么说？”

“姓高的家伙态度强硬，诉完苦，TMD，坚持要修改付款条件，我们不肯，强强对撞，崩了。”

肖总双手一摊，无可奈何说道。

“啊，他们走了？”

我心头便是一惊。

“走到没走，他说还要等你，想再和你说道说道。”

听到他们还没走，我张口骂道：“嘿嘿，这个姓高的比姓林的还狡猾！”

有本事他走啊，找个借口又赖下来，他像是在玩轮盘赌呢，赌我们跟其他公司谈判不顺，最后好一把梭哈！

屁！

老子梭哈他还不错，咱们把姓林的放在倒数第二位，姓高的最后一位，到时候拿着合同进门，330万报价愿意签就签，不签滚蛋！”

肖总轻轻叹口气：“雨总看法跟我们想的一样。刚才谈判组不该一起出动，应该兵分两路，唉，麻痹大意了，结果被他钻了空子。”

“可不是嘛，我一看形势不妙，马上借口有客户找，赶紧抽身走人，然后又调走小王，就是为了给他造成谈判组手里还有牌的印象，果然他有忌惮，赖着不肯走。靠，真不愧是老辣的高手。我刚谈完Z公司，新谈甲方付款三忧和进一步挖掘做酒店的潜在意义，他们心已动，报价保持不变，但要考虑甲方付款条件。”

作者：万里依然 日期：2010-11-13

肖总身子往后斜靠，一边把腿搭到旁边椅子上，一边叹道：“今天碰见一群鸡精现身，TMD，简直是省城群妖下凡，各个身手不凡，我骨头都快被他们折腾散了架！”

哎哟，哎哟，肉酸腿痛，真想找个妹子给松松骨。雨总，一会儿谈完，你可要请我们哥几个去放松放松啊。”

“唉，我们肖总估摸是被客户搞晕了头，放着现成的人不叫他们请客，还用打我们老大的主意吗？”

哈哈。”

阿伟不怀好意地笑了起来。

长时间精神高度集中，我也浑身感觉疲惫不堪，也想跟着应景，但转念一想不妥：“现在有人气泄了，有人看我笑话，有人巴望我出招，咱可不能在这时候倒下！”

嗯，忍住不发牢骚。”

老庞更是被累得嘴歪眼斜，加上谈判局势不明朗，又还不知道要进行到什么时候，不禁发起一肚子的牢骚来：“谈判组现在也就谈出一个345万的报价，可还没谈付款，实话说，效果一般。我还是坚持

工程部观点，一家一家谈，谈成最低价的就签合同，既简单又实在，照样能搞定最低价。哪用你们越搞越复杂？

又是熬鹰啦，又是兵分两路啦，又是黑白脸啦，根本就是摆花架子！

哼，工程部不玩虚的，就坚守一条，340万你能不能做，不能做请走人，扯那么远有必要吗？

我建议是不是换换谈判思路？

我们就在这间会客室，喊过一家谈一家，报价低于345万的公司立刻签合同！”

作者：万里依然 日期：2010-11-13

累归累，乏归乏，可咱骄傲狂放的脾气并没随加盟A集团有所改变，早就看不起庞总一副小人嘴脸，见他高一声低一句地挤兑我，哪能受这等鸟气？

我火气一上来，头脑发热，连损带贬地迎战了：“庞总，此言差矣。我们在付款条件保持不变情况下，现在酒店谈判组即使按345万合同成交，乙方毛利也不过区区13%，何况没准这还是一个最高报价。我查过工程部去年装修办公楼的合同报价，乙方毛利大概有25%——30%。嘿，工程部确实不喜欢玩虚的，挺能谈判，就坚持替乙方利润着想这一条，生怕乙方没吃饱，跟喂填鸭似的，难道甲方是乙方利润保姆？”

揭老底式的挖苦人，可把庞总惹毛了，他是公司老人，也容不得一个资历尚浅的经理在他面前指手画脚，“雨总，说话要讲根据！”

工程部签的装修办公楼合同，利润有 30%？

谁说的？

你一个搞广告的，做过工程吗？

不懂装修别装懂！

告诉你，少说风凉话，利润可能有那么高吗？”

也是话赶话，所谓的打人没好手，骂人没好口，我冷笑一声，立刻回应挑衅：“哼，庞总说得不错，我确实不懂装修，可我不会叫人骗了还帮人家数钱！

庞总当然懂装修啦，正好这里有各公司装修酒店的最低单项清单，这份底价清单就是各单项成本价，想必你能看得懂吧。赵一笑，一笑，一笑，你回头请庞总拿办公楼报价清单和咱们底价清单对比对比，再拿计算器伺候着，最好当着廖总和审计部的面算清楚，也许工程部被人家蒙了，也未可知呢！”

作者：万里依然 日期：2010-11-13

“你……”

庞总嘴笨，根本不是对手。为了防备庞总捣乱，我费了些心思，提前叫赵一笑到办公室复印出办公楼装修结算报价，就等着找机会给丫当头一棒槌！

果然，机会不等自来。对，自己的脑子不用白不用，不使白不使，反正闲着也是闲着，多注重细节研究，多主动想几个问题，会有好果子吃。哼，庞总一个大老粗，没咱精细。

会客室顿时打得火光四溅，气氛陡然升温，肖总见两人说话火气

越来越大，甚至带上了人身攻击，忙跑来居中劝架：“好了，雨总，庞总，都少说一句吧，大敌当前，等招标完你们随便讨论，成不？”

还是阿伟脑袋瓜够使，他假装啥事也没发生过，转头问肖总：“肖总，您说我们下一步该怎么做？”

肖总当然听明白阿伟话里有话，马上看我一眼，眼神里似乎在说：“先保持安静，有什么事情回头再扯。”

嘴巴却问道：“雨总，Z公司还有戏吗？”

我也不想现在就把事情闹大，正事要紧，于是假装没发生过什么，很平静回道：“哦，他们仍坚持345万报价，对于付款方式还要考虑。现在还不好说。”

“你觉得他们会同意咱们的付款条件吗？”

“他们是目前最保险的公司，我们先以静制动，凉凉他们在说。小王，你把所有公司谈判进展情况拿过来瞧瞧。”

好。”

小王趁吃饭和刚才闲聊中，已重新做好一张汇总表：

作者：万里依然 日期：2010-11-13

第一家U公司实力一般，有一款设计中标。钱总初次报价390万，被称花魁价，要求其降价。第二轮被告之有公司已报360万，经过雨总和肖总游说，乙方咬牙报出355万底价，并称最后底价。1、谈判组认为还不是最终底价，王总故意反复诉苦和诉求施工质量好，只是在表白坚守价格的决心，但反击力度不够。2、乙方自夸施工质量高于同行，但雨总拿照片指出施工现场管理不足，破解他们大话。3、

王总仍没有解决谈判被动的B方案，要么是准备不足，要么是信心膨胀，志在必得，雨总更倾向于志在必得。

评价：1、U公司钱总性格表面热情，实则假话连篇，狡黠中透露稍许真诚，谈判表现不够沉稳，故意一惊一乍，掩盖他的心虚，非高手。2、乙方态度好，合作意愿强。3、U公司报价目前最低，瓮中捉鳖的重点突破对象。

对策：乙方没准备B方案，解决不了只谈报价的被动局面，对付假话连篇的乙方，甲方以八虚两实应对假话即可，谈判组敞开来随便谈。

第二家V公司实力强。现场考察后，施工质量值得称道。

王总初次报418万，被称为价格一举夺魁！

他们听后，主动再降8万。雨总通过分析防水单项报价，指出报价不实在之处，要求进一步降价。第二轮他们先装傻，说防水可以平价做，又主动降3万。通报行情是350万，相当于他们原价打84折，已告之只剩三家还在竞标，王总说还要考虑。

评价：1、王总知道我们的计谋但没破解招数，他生性谨慎，说话办事犹豫，属能磨之人，合作态度暧昧，情况不明。2、甲方只蜻蜓点水般逼迫他一下，他立刻自动降价，可见他经不起甲方炮火轰击，心理防线脆弱，非谈判高手。

3、预测竞争对手最后的毛利可能在15%以下。4、重点突破对象。

对策：应对能磨之人，不听他解释，直接给他个痛快结果。雨总采取小刀伐大树策略，针锋相对地砍掉大树上所有的旁枝末节，只留

一棵报价主干，围绕主干玩命谈，逼迫他做选择题。

第四家 Y 公司排本次投标公司实力榜第一名，有一款设计中标。林总初次报 408 万，被雨总一番调侃，要求自动降价。第二轮林总识破甲方策略，采取反客为主的策略，打着不愿意看到我们辛苦的旗号，要求不论谈到何种情况，请求最后一个跟他们谈。后被雨总想出三个破解对策，肖总赞成分兵两路谈判的思路。

评价：1、林总不善健谈，为人内向且滑头。2、乙方实力被甲方一致看好。3、摸不清乙方所想，合作意愿似乎不如其他公司强烈，前景不甚明朗。

对策：赵一笑已经用 340 万报价骚扰过一次。建议放在倒数第二位再谈。

第五家 Z 公司实力一般，但设计厉害，老板看中两款设计。杨总初次报 410 万，被称门票贵，VIP 级，要求降价。

第二轮被告之现有公司已报出 350 万，还剩三家公司，被杨总称为杀猪价！

雨总谈乙方十条回报新诱惑，杨总信心爆棚，报出 345 万底价。第三轮，新谈甲方付款三忧，乙方说报价不变，但心思已动，正在考虑甲方付款条件。

评价：1、经考察，Z 公司实力一般。2、乙方以设计立身，两款设计被老板看中。3、杨总性格爽快，直来直去，强烈的企图心全写到脸谱上；4、但受制于公司实力，他们报价不可能一低再低，估计不是长跑选手。5、同等报价条件下，建议优先合作。

对策：应对爽快人，应避其锋芒，采用蘑菇战术，把道理掰开来揉碎，慢慢跟他磨，磨掉精气神，让他在谈判中浑身别扭，然后再一点点洗脑，一层层推进，不能马上和乙方痛快成交。

第六家是后补进场。T公司实力强，高总初次报420万，被称为当仁不让的标王，要求他们降价。第一轮告之现行情是350万，他们说要考虑。第二轮，被告之有公司新报出345万，不算上T公司的话，还有两家公司在坚持，被他称为杀人价。高总佯装要走，结果欲拒还迎，咬牙喊出340万新底价。雨总和肖总游说乙方同意甲方付款条件，已谈新优惠10条和甲方三忧，高总似乎心动，但谎称要请示老板，谈判就此中断。第三轮，由于谈判组集体出动，导致高总怀疑甲方无牌可打，于是趁机改口不同意付款方式，希望修改付款条件，以此要挟甲方，但甲方未同意，现双方正僵持。

评价：高总心机很深，占便宜没够，喜怒不形于色，比林总更狡猾，是谈判高手。被疑是T公司老板。

对策：跟强势乙方谈判，谁表现合作欲望越弱，谁就能获得最后胜利。甲方该硬时比石坚硬，该软时比水柔，在软硬兼施的谈判策略中，也许他还没摸清我们态度和底牌，没摸清底牌怎么跟我们斗？

作者：万里依然日期：2010-11-13

表格很快在众人手中传阅。趁这功夫，我盘算起下一步谈判策略：“姓庞的那张鸟嘴真能白活，好像现在不是客户崩溃，而是我们崩溃！靠，妖言惑众，真该拉出去胖揍丫一顿！

算了，先屏蔽你。现在问题有两个：1、下一步谈判策略需要重

新制定不？

2、客户攻取顺序如何安排？

安排巧妙则事半功倍，反之事倍功半！”

肖总看完表格，点头道：“现在看起来情况还没那么坏，五家公司都没谈崩，都还有进攻机会。”

很快，我想明白三件事：“第一，窃贼再狡猾，也会给猎人留下蛛丝马迹。Y公司林总够狡猾，要是和他期望值相差悬殊，在他得知340万报价后该立刻撤退才是，说明什么？

嘿嘿，Y公司实力排第一，这家伙也许有能力接下低于340万的合同，也许他只是不想当别人磨刀石，不想成为多米诺骨牌中的一个，他只想最后抄底，好像是一条隐藏在水里的湾鳄，趁其不备把所有乙方吃掉！

一句话，林总针对的只是乙方，而不是我们。第二，T公司高总既喜欢占便宜，又很会占便宜，他打算上演一出螳螂捕蝉黄雀在后的好戏，我们是在前面捉蝉的螳螂，等把一只只蝉收拾干净了，他却好似隐于身后的黄雀，高总不是针对他的同行，而是想把甲方逼到角落里吃掉，哼，高老板针对的是谈判组，属丫野心最大！

第三，V公司实力也不错，钱总办事谨慎有余，魄力不足。

我要是用340万合同砸他一回，逼迫他10分钟之内决定是做还是不做，相信他在压力之下会失去冷静，也像种子选手。

第四，Y公司和V公司中标几率大，交给他们不放心，应该归我谈。U公司前景难料，归肖总和老庞伺候去吧。”

作者:万里依然 日期:2010-11-13

赵一笑和阿伟也轮番附和肖总意见，等我想明白眼前的局面，马上接过肖总话题：“可不是嘛，大家赶紧振作精神，机会大把抓。我分析未来的第三轮谈判，咱们有四优，对手有四劣：1、我们累，对手更疲惫，他们现在水米未沾牙，饥渴难耐，精神状态差，而我们是酒足饭饱后才去战斗。2、我们是发包方，占据巅峰地形，对手是承包方，处于低洼下风口，从山顶往山下冲击敌人，那叫雷霆万钧，泰山压顶。

3、从谈判第一刻起，谈判主动权一直掌握在自己手上，乙方都是被动接招，直到目前为止，谈到最佳价格仅差15万差距，我们现在想把合同放给谁做，都不是问题，所以甲方没有任何包袱。4、我们仍在暗处，对手皆在明处，所谓明枪易躲暗箭难防，对手就怕我们放冷箭！

而甲方作为中间传话人身份仍保留完好，他们一样惧怕我们威势。一句话，主席说过敌疲我打，敌退我追，现在正是谈判组建功立业的好机会，是爷们咱们就并肩冲上去，杀他个干干净净！”

作者:万里依然 日期:2010-11-13

说这番话的目的，是要迅速提振大家情绪，刚才被高总横摆一刀，有些自乱阵脚，但我们并未失去谈判的主动权，只是没想象那么容易达到目的罢了，但对于乙方而言，这点困难又算什么？

简直不值一提！

肖总一边揉着胳膊，一边问我：“雨总，问个问题，现在已经谈

到了 345 万，我看也差不太多了，最多再砍下个 5 万，你说我们还值得再玩命杀价吗？

要不咱们速战速决算了？”

“肖总，我是这样想的。如果这次谈判布局成功，有三层意义。第一，所谓积沙成塔，集腋成裘，我打算今后采购地毯、壁纸、瓷砖、洗漱用品、房门、卫生洁具、金箔、灯具、家具、布艺时，统统都用这招。假设我们能在装修费上多节约 10 万，推而广之，每个项目跟着也节约 10 万，累计下来可就有 100 多万的纯利。第二，假设今天谈判没达到预期目的，我们也好及时总结经验教训，把刀子磨锋利了，留到后面再去杀猪！

第三，打着一般意义的团购和采取一对一谈判方式，很难拿到市场最低价，所以磨砺‘见面有礼，刺刀见红’谈判方式，更有现实意义。”

作者：万里依然日期：2010-11-13

话音刚落，便遭到庞总的讥讽：“雨总，说你不懂装修吧，你还尽说外行话帮衬着！

哈哈，你说，每款座便器的品牌、产地、材质、工艺、质量、款式、尺寸和售价全都不同，你如何叫他们互相降价？

他们会参与你的谈判游戏？

可能吗？

根本就没可比性。”

可以说，我从打工第一天起，就没被老板和同事们指责过什么不

好，不是咱有多牛，而是在他们指责发难之前，尽量提前把事情做通透搞扎实。我能不想好就开始信口雌黄？

别逗了。这事可要针尖对麦芒，“庞总，我说您没啥水平吧，结果您还主动跳出来承认。第一，假设我一共看中8款座便器，归属8家公司，好，请他们过来议议价，反正都是符合酒店要求的座便器，谁便宜我买谁家产品，这有问题吗？

第二，我没指定尺寸，也不在乎品牌，更不关心产地，买谁不是买？

第三，酒店批量采购100多套座便器，又有A集团品牌烘托，谁不动心？

我再允许他们拍摄几张酒店用自己产品的图片，用于宣传，他们还不乐坏去？

第五，洁具厂家一定还有水龙头、喷淋系统、挂架挂钩、地漏、开关阀门等五金件，所有洁具一次性采购完毕，即使售价是个地板价，但至少年底前能帮他们销货走流水吧，有希望多拿厂家销售返点吧。如此说来，庞总，您要是能抵挡他们销售热情，算您本事！

第四，没干过的事情，并不代表行不通，谁说混搭品牌采购不行？

这帮经销商或厂家竞争起来，也许只有更凶，没有最凶！”

作者：万里依然 日期：2010-11-13

大家都有脑子，听不明白大我的直白分析？

果然，庞总乖乖闭嘴。

“明白了！”

哥们你说吧，怎么个杀法？”

肖总还是不爱动脑子，张口就问。

“我建议调整谈判策略。比如，前面两轮谈判已经打了他们三百杀威棒，杀了杀他们锐气和傲气，那叫棒杀。现在进入攻坚阶段，经过6小时拉锯打磨，他们胆色和状态已大不如从前，我们把策略适时改成吹捧乙方实力强，设计优，管理严，质量高，以鼓励大胆投标为主，这是捧杀。甲方任何说的话都可能给乙方造成心里影响，诱导他们思维朝正确方向前进。一句话概括，甲方有步骤采取一打一拉政策，好比是给乙方打上一针强心剂！”

“雨总说得好，反复夸奖乙方，告之乙方：1、如果您不承接酒店工程，既是甲方损失，也是乙方损失，更便宜了竞争对手。2、谈判组私下碰过头，交流过看法，一致欣赏并看好乙方领导为人，希望强强联手。”

肖总做了重要补充。

接着，大家又纷纷发表意见，最后终结如下五点：1、统一口径，现在竞争对手只剩两家，各有50%中标几率。2、本论谈判为最后一轮谈判，不论乙方如何抗辩，只要低于345万，都可签下准合同。3、谈判时间一律控制在25分之内，时间分配为自己讲15分钟成破厉害和总结发言，5分钟乙方申辩讨论时间，5分钟签订合同。采用速战速决思路，给乙方造成即将收尾，爱接不接的印象，强迫乙方迅速表态。4、全部兵分两路，我带阿伟是一路，肖总、庞总和赵一笑是另一路，小王留守。5、解释谈判拖延持久的原因，廖总点名剩下三

家公司也要一并加进来，刚打发完他们，于是耽搁了时间。

作者：万里依然 日期：2010-11-13

“肖总，请您负责 T 公司和 U 公司。T 公司高总点名喊我去和他谈，哦，他喊谁谈谁就得去谈？

靠，他以为自己是 A 集团老板？

别逗了。是甲方谈判组决定谁去谈，不是丫的！

此外，我点破过 U 公司施工质量有问题，虽然没明挑，但双方心存芥蒂，要是我再去吹捧 U 公司，MD，不仅肉麻，而且假透了。好，剩下的 V 公司、Z 公司和 Y 公司，我负责打包办妥。”

嗯，理由编辑合情合理，大家认可。

“好！

雨总，我和庞总先去进攻 U 公司，你和阿伟先去 V 公司。等这轮谈完，我们再到 3 号会议室碰头。”

说完，肖总站起来跺跺脚，前后甩甩胳膊，又拿手使劲搓搓脸，精神面貌似乎有所提振，看他准备玩命了，好，真给力！

“好，我提前祝肖总和庞总马到成功！”

我站起来握住肖总的手，肃然喊道。

“好，成败在此一举，我祝哥几个能胜利会师！”

肖总拍着我肩膀回敬道。

很快，肖总和赵一笑精神抖擞迈步出门。当然，后面还跟个不情愿的小尾巴——庞总。

未完待续中。。。。。

再次感谢众多朋友热情捧场和鼓励，我会把谈判写完整的。有人说我记性好，其实咱记性一般，我仰仗的是回忆、笔记、给公司打的申请报告和合同书。毕竟是自己做过的比较精彩的一件事，所以印象深刻。

明天是本次谈判大结局篇，现在正抓紧写。为了保证帖子质量，明天晚上 12 点开始发帖，敬请关注。

谈判完了，新问题也来了。在后文中讲述一个故事，一个大有来头的人物将插手酒店业务，是一个连廖总也要礼让三分的大人物，我该如何应对？

嗯，困难重重。

作者:万里依然 日期:2010-11-13

回复:

作者: 韩江雪 122123 回复日期: 2010-11-13

是不是要伪造一个底价合同？

回答: 章子如何解决？

封面上有乙方盖章处哦，呵呵

作者:万里依然 日期:2010-11-14

谢谢大家捧场，但我这几天码字过多，有些辛苦，呵呵，所以今天晚上

作者:万里依然 日期:2010-11-14

我和阿伟随后出门，阿伟问：“老大，我们先去 V 公司还是突袭 Y 公司，准备打谁一个措手不及？”

“靠，哪儿也不去，我还去 Z 公司！”

“啊，还去 Z 公司？”

跟他们不是已经签完合同了吗？”

“嘘，小点声。别问，我去去就回。你现在拿着 335 万报价，再去骚扰一趟 Y 公司林总，看看丫的反应。谈完后你不要在楼道停留，免得被客户看到，咱们在审计部门口碰面。

记住，不可恋战。”

时间不大，我哼唱着“凉风有兴，秋月无边，亏我思娇的情绪好比度日如年……”

的小曲，一步三摇走到审计部门口。

把合同往阿伟手上随便丢去，一屁股狠狠坐到地上，使劲叹了口气：“唉，哥们，TMD，终于搞定一家！

嘿嘿。”

赵一笑大吃一惊，忙蹲下身翻看合同，就见合同中的总价 345 万已经被划去，改成 340 万，并在总价和折扣处均有杨总亲笔签名。一笑看完满脸疑惑，他迫不及待问道：“老大，神啊，你是怎么说动他们再降 5 万的？”

作者：万里依然 日期：2010-11-14

“先别问我，Y 公司老林撤了吗？”

“没呢，还在硬撑！”

我叫小江留心他们，一有动静立刻短信我，到现在我还没收到短信，估计那边没什么情况。”

“他们有什么特别的反应？”

“好像没有，挺平常。”

“嘿嘿，你明白了吧，要是他们没这心，没这实力，耗在 A 集团还有含义吗？

难道林总钟情玩寂寞，喜欢枯坐在小单间里想心事？

歇菜吧，表面上他够精明，但我们不断用新报价试探他，刺激他，结果呢？

嘿嘿，这头大尾巴狼，强烈渴望中标的企图心再也装不下去了吧。好，一会儿我们打猎去！”

“老大，打猎前你能先讲讲新砍 5 万的故事吗？”

“教你一招没问题，但你千万别乱说，给我烂到心里去，明白？！”

我郑重说道。

“明白，我嘴巴有把门的，一旦说出去自动辞职！”

见一笑发下重誓，于是我把故事简要回述一遍。

作者：万里依然 日期：2010-11-14

原来，杨总见我杀了一个回马枪，居然还是单独敲门，他一副吃惊神色，也许意识到有事儿，马上邀我入座。

我看了眼杨总，很疲惫样，轻轻叹了一口气：“唉，杨总，您也看到了，今天这场谈判不轻松，我们哥几个要有多累就有多累啊。”

“是，是，雨总确实比我们大家都辛苦。怎么，都搞定了？

廖总同意签谁家？”

“合同确实快定了。不瞒您说，谈判组打算上报两家，Z 公司是

其中一家，您这边优势是设计实力强，领会甲方意图能力高，再加上我和赖总投缘，所以我看好 Z 公司，打算在评标会上好好保荐。但 Z 公司缺点也明显，报价比对手高了一些！

况且公司实力也不如对方。所以庞总看上另外一家，本来肖总是看好 Z 公司的，但被庞总三说两说，立场犹豫起来，我又没更好的理由去游说肖总，所以大家意见不太统一……唉，这事变得有些棘手。”

我双手一摊，一副为难样，边叹气边诉说经过。对，故意掌心冲上。

作者：万里依然日期：2010-11-14

虽然咱的话够隐晦，但在商战上只有傻瓜听不明白我的意思！

听不明白的家伙应该扔进太平洋喂鲨鱼去！

没揣着个人目的，单独跑来诉苦？

靠，明显违反谈判纪律嘛。大家素昧平生，只是萍水相逢，甲方谈判代表单独跑来就是为了表现大公无私的精神？

过于反常，乙方会信？

屁！

杨总久经商战磨砺，果然是个敞亮人，他没傻问对手报价，反而是一针见血，马上说到根本上来：“雨总，我和赖总知道雨总的辛苦，替 Z 公司忙前忙后好多天，我们不能让雨总白忙！

呵呵，一句话的事，投标事成之后我们自有重谢！”

我不接杨总话题，避重就轻答道：“呵呵，杨总误会了，重谢不重谢并不重要，都是份内事儿，只是我担心贵公司比不过那边啊。”

嗯，话不多，但直指乙方最关心的话题，像一根刺，深深扎入乙方心房，紧张不？

刺激不？

甲方坏不？

嗯，够意思。

“呵呵，有雨总支持，我们大有希望。谈判都谈到这份上了，价格还能有多大悬殊？

呵呵，雨总，您提醒非常及时，我们万分感谢！

肖总和庞总那边也确实应该打点打点。这样办吧，大家都是爽快人，只要Z公司中标，我们出这个数儿，算是整个谈判组的辛苦费。多的钱出不起，但请大家喝碗茶的茶钱我们还是出得起的。呵呵。”

说完，杨总伸出一个巴掌，散开五根手指头，在我面前轻轻示意一下。

作者：万里依然日期：2010-11-14

“哇，杨总客气啦！

够豪气！

哈哈，但不知道能否及时兑现？”

TMD，这话说的也够无耻。

“请雨总放宽心，我向来说话算数，Z公司工地开工当天，立刻兑现承诺。”

“唉，我到没什么，只是我怕那两位多心，万一您这边动作慢点，我是有嘴也解释不清楚呀，这点还请杨总多多理解。”

杨总微微一笑，爽快说道：“呵呵，雨总是北京人，我也是北方人，大家都喜欢直来直去，咱有什么就说什么。也不怕您笑话，Z公司是乙方，今后几个月还要在几位手下做事，还要不断麻烦几位帮忙催款、指导和验收，我们即使有这心也没这胆啊。如果兑现没承诺到位，乙方自然清楚有什么后果，是不？”

哈哈。”

我有意留心观察了杨总的动作，他的手在做所有动作时，全部掌心冲我或者冲上。嗯，对路。心理学对此有说法，掌心比掌背离心脏更近，代表内心真实想法，如果有人在故意说谎，掌背会不自觉冲人，而把掌心掩藏起来。比如杨总伸手指向合同时，如果是摊开手掌，掌心冲上指点合同，一般表示他在说真话，反之则是假话。大多数人对此毫无察觉，但对咱而言，全是信息有效来源。

鉴定完毕，我大喜，一扫刚才疲惫之色，嗯，为慎重起见，再做最后确认：“好！”

杨总果然爽快，那咱们真说定了？”

“一言为定！”

杨总语气坚定回道。

赖总也在帮腔：“放心吧雨总，我从中做保人，我们杨总说话向来算数！”

作者：万里依然日期：2010-11-14

老子要的就是杨总语气坚定的回答。既然已经坐实结果，那咱就开始要收网捞鱼啦，“谢谢杨总和赖总看得起谈判组哥几个，好，那

就请杨总把许诺给谈判组的 5 万红包直接折进报价里，我们也不要啥红包，只要您最终 340 万的报价！

当然您的好意我们心领啦。”

结果太有戏剧性，赖总脑袋有些发蒙，忙追问：“啊，没听明白！

雨总，能说的再细点不？”

“杨总，赖总，不瞒诸位说，老板对我不薄，君子爱财，取之有道，我们谈判组压根就没想打贵公司歪主意。因为您们报价比人家高了不少，我们分成左中右三派，肖总意见是如果 Z 公司肯再降一点价，他就投您一票。但我真不好意思再找二位商量降价的事，呵呵，所以在帮您之前，只好拐弯抹角谈一个红包故事。但我保证，1、我保证谈判组不会伸手拿好处！

2、杨总，您现在收回刚才说的话，完全来得及，没旁人在场，就当我没听见，我不会跟任何提及；3、我是诚心希望和 Z 公司合作，心无杂念，刚才的行为既不代表集团，也不代表谈判组，都是个人行为，也希望杨总多多理解。”

作者：万里依然日期：2010-11-14

“行了，雨总，什么也别说了。我佩服您的为人和能力，我们从第一次参加投标会，就发现您不光在设计上造诣深厚，而且还精通广告，才思又敏捷，和您无论是进行商务沟通，还是设计讨论，都是一点就透，双方有默契感。赖总也有同感，您始终是真心实意在帮 Z 公司。好，大家都是朋友，那多余的话不讲啦，我代表 Z 公司也表个态，一切听从雨总安排，首先再降 5 万工程费，最后实报 340 万；其次，

一旦我们有幸与雨总合作，不管公司能否赚钱，即使赔钱，您这边的感谢费绝对一分不少！”

“呵呵，多谢杨总和赖总美意，我也代表 A 集团先表个态，1、如果双方真能有幸合作，那是两家公司的幸事；2、我和其他人坚决不要 Z 公司任何好处，这是原则问题，即使您拿来也白搭……”

等我把故事讲完，赵一笑挑起大拇指，狠巴巴说道：“老大，还是你够狠！”

这是您谈判最后的必杀技？”

“行了，别废话了，咱们招呼 V 公司去。”

“好嘞，烧水煮鸡精去！”

作者：万里依然 日期：2010-11-14

很快我们转哟到 V 公司门口。喊过小江问情况，小江悄声说道：

“老大，V 公司王总跑出来好几次，问谈判组干什么去了？”

都和哪几家谈的欢，到底还管不管他们。对了，他们还要我帮忙买点面包饼干什么的，我说谈判组正在按计划一家家在谈，请他们稍等，马上就轮到他们。顺便告诉他们厂里小卖铺早关门了，离工厂最近的士多店有 5 站地，他们听完好像挺泄气。”

“好。小江，有进步！”

这事办得利索。”

搭着我心情大爽，心里不禁暗自好笑：“哦，王大哥您老真着大急了？”

原来你不是挺能磨的吗？

不是还要好好考虑考虑吗？

怎么，现在考虑时间稍微长了点，便沉不住气了？

难道饿的您老人家胃病犯了？

干嘛不在家烙几张馅饼带身上有备无患？

下回再到 A 集团谈判，可要长记性！”

作者：万里依然 日期：2010-11-15

再次见到王总，他已经不是什么潇洒哥了，怎么形容？

一句话，他会终身记住咱的好的。谈判已呈势如破竹之势，他以身心疲惫之态抗衡我心理巨大优势，还如何跟谈判组玩？

马上先谈 25 分钟时间原则，接着我首先发言，当把甲方付款条件、10 条新优惠和甲方三忧说完，已经去了 15 分钟，剩下 5 分钟时间再告诉王总，现在有公司报价 340 万，一共只剩两家，如果想中标必须在 340 万以下才能确保，否则不用签合同了。顺便把 Z 合同往他面前晃晃，再随手往桌上一放，三分钟考虑时间，过时不候。靠，甲方表现太强势。

工程合同放在我面前，封面上盖着别家公司鲜红的公章，证明非替代品。嗯，Z 公司的图章印泥，哈，质量真不错，红色圈圈好刺眼。王总不好意思伸头使劲看，但事实摆在眼前，V 公司不就范就得滚蛋。眼下正好是我为刀俎，王总成鱼肉的局面，有趣。

我算玩命抱住 V 公司报价这棵主干了，他还有什么手段反击甲方软硬兼施的策略？

王总空有拉磨盘的天大本事，却没施展地方，就像悟空被关进八

卦炉，难受不？

看他表情便一目了然，靠，真想跟丫合影留念。

作者：万里依然日期：2010-11-15

第二轮沟通时，谈判组曾给他 3 小时去考虑：“直说了吧，我们已经有了一个初步摸底，谈判组预测您的竞争对手最后的毛利可能在 15% 以下，您要提前做好思想准备迎接他们的挑战。”，那么大的一个副总经理还想不明白这话意思，那干脆回家种红薯得了。这家伙跟林总一样，也是赖着不走，也许他心里早已有数。果然，他屈服了，不得已出门给老板电话汇报，我告之：“对不起，只给 10 分钟时间，过点走人。”

回来后，王总提出在 340 万基础上下调两万能否可行，立刻被无情驳回，因为我无所谓，两万看不上眼，五万是基数，否则不予签订合同。他似乎被老板训斥一顿，满脸愁容地开始签订合同：1、乙方最后整体报价 335 万，相当于在原报价基础上打 8 折；2、乙方原报价中各单项报价均打 8 折后与甲方结算；3、同意甲方付款条件。

等王总签完合同，长出一口粗气，马上邀约谈判组先去宵夜，然后去洗脚放松。我立刻婉言谢绝廉价的邀请。

出门等了几分钟，我又单独敲开 V 公司大门。没等王总把这口气出顺溜，我又把索要红包转成报价的必杀技搬出来，再次杀个回马枪。王总立刻被惊得呆目瞪口呆，半晌没回过味儿来，他万万没想到，甲方到了最后还埋伏一支伏兵，哼，杀他一个片甲不留。好嘛，王总一边装笑一边修改合同，合同最后报收 330 万，在原报价基础上打 79

折。我站起来，满嘴恭喜 V 公司荣誉中标的吉利话，握手，成交！

收摊。

王总意味深长地拉着我的手，不住点头说着：“雨总，万万没想到，您比我还能磨！

不是一般能磨，是太能磨！

呵呵，不是您恭喜我中标，而是我应该恭喜您谈判达到了预期目标。”

“呵呵，还是众多乙方能磨，王总，您要是早点爽快同意 330 万报价，我们都轻松一些，现在都洗完脚，正在宵夜喝庆功酒呢，是不？”

“雨总，既然我们已经是合作伙伴了，那老哥哥就算倚老卖老一回，当着真人不说假话，我要是第一次同意 330 万的合同，我敢说最后有公司敢报 300 万这类彻底赔钱价码出来！

甲方的传话身份太过厉害，简直是一招杀八方，您是充分利用乙方同行打同行的行为，兵不血刃便大获成功，呵呵，雨总，实在是值得钦佩！”

我笑着回答：“不，不，还是您和 V 公司老板眼光独到，看到项目未来能给公司带来的红利，呵呵，可见贵公司眼光和其他公司不是一个层面上的。”

.....

作者：万里依然 日期：2010-11-15

我和阿伟拿着两份合同兴高采烈回到 3 号会议室。

肖总他们早回来了，见我喜形于色，劈头便问：“哥们，搞定了？”

我大大咧咧坐在椅子上，翘起二郎腿，把两份合同朝桌上一丢，嘿嘿笑道：“这有何难？

挡 A 集团者亡！”

肖总连忙翻看合同，当看到 330 万和 340 万报价时，兴奋地使劲拍着我肩膀，边拍边跺脚大笑道：“10%的毛利他们也肯接？

真是不要命了！

乙方之间的杀价果然比甲方杀乙方要厉害得多，哈哈，哥们你牛！居然真叫你抄底啦。哈哈。”

庞总有些不相信自己的耳朵，忙捡过合同，看他脸上表情从诧异到惊奇再到羡慕，快赶上戛纳影帝表演了。他看了一会儿，忽然发现一个问题，“哟，雨总，为什么每份合同在最终报价上都有修改？

都被你赶掉 5 万？”

胜利后，我姿态摆得高，不跟一般人计较，很是喜滋滋回道：“哦，签完合同后，过了 5 分钟我又杀了一个回马枪，告诉他们这份报价还不保险。谈判组分成了左中右三派，我看好他们，打算在评标会上好好保荐。但他们缺点也明显，报价比对手高一些！

公司实力也不如对方。所以庞总看上另外一家，本来肖总与我意见一致，但被庞总三说两说，立场犹豫起来，我又没更好的理由游说肖总，所以肖总建议能否再适当下调报价，以便争取谈判组汇报意见一致。他们已经被砍下几十万元，还在乎区区 5 万？

估计早被砍麻木了，于是……”

作者：万里依然 日期：2010-11-15

庞总典型属于锦上添花之辈，他挺能捐弃前嫌，马上跑来说笑：

“哈哈，我就说雨总嘛，你丫是 A 集团之狐！”

我误会哥们你了，对不住，对不住啊。喂，凭你这副脑袋瓜和嘴巴，干嘛不去做传销呢？

那多如鱼得水啊。”

“从某种意义上讲，我不正在做传销吗？

一棒传一棒，像八卦阴阳鱼一般，循环下去永看不到价格止境，哈哈。”

不管仇家是真服软，还是逢场作戏，反正我又打赢一回合，2:0！

心情更是大爽，也很从容开起了玩笑。

“雨总是本事和运气同在啊，TMD，U 公司却不愿意继续跟下去了，他们见同行凶猛，撤了。任凭庞总和我如何威逼带诱惑，他们就是不肯就范！”

肖总话里带有一丝羡慕，似乎还有一些不爽。

忽然想起肖总在第二轮曾否定过我的推测：“U 公司王总仍没有解决谈判被动的 B 方案，要么是准备不足，要么是信心膨胀，志在必得，我更倾向于志在必得。肖总反驳，‘不一定，还有待观察。’靠，难道我预测有误？”

正在疑惑中，一笑做了补充：“U 公司钱总说最多跟到 345 万，之下报价免谈。我们起身跟钱总握手，本来只是想吓唬他一下，结果丫握完手开始说拜拜。靠，轮到我們出乎意料了。”

作者：万里依然 日期：2010-11-15

听完一笑的补充，我心里顿时释然：“哼，症结在此！”

不是每家乙方都吃握手告别这套把戏。谈判进入关键阶段，甲方要让乙方看到希望，哇，前途一片光明，离希望只有一步之遥，前面沟壑并不宽，也非凶险，似乎努努力便能跨过去，给乙方信心才是谈判关键点。U公司钱总跟V公司王总情况不一样，前两轮V公司王总虽没明确表态，但他得知毛利要在15%以下时，并没离场，说明他有想法有欲望，这时适当逼他一下，压他一把，反而容易榨出油来。U公司实力本不及V公司，钱总心虚外加没做好足够心理准备，他如何能吃得消甲方离场的这剂猛药？

不被药翻才怪！

而Z公司实力与U公司不分伯仲，我对杨总便是放下身段好言安慰，鼓励、鼓动、勾勒、展望，简直是好话说绝，没有任何逼迫之意，从而达到请君入瓮目的。显然，肖总和老庞忘记第三轮谈判应以鼓励为主，还是一味强势摆谱，缺乏对谈判节奏变化的掌控。看来，他们谈判临门一脚的功夫像中国队，都是浮云。”

作者：万里依然日期：2010-11-15

心里所想不能说破，还要赶紧收尾，我开始讨论下一步行动方案：“好了，现在就剩两根硬骨头，我去公关Y公司，打算报价330万。肖总，庞总，您们先在会议室坐坐，喝口水歇会儿，我带阿伟去给林总送礼去。”

“雨总，你简直欺负人没够啊，看看，黄鼠狼揣着脏心眼，又给鸡仔拜年去了，嘿嘿，你丫要真能谈到225万，我算你本事大发了！”

哈哈。”

肖总抚掌大笑道。

“好，大家瞧好吧。”

我信心满满拍着胸脯叫嚣道。

“雨总，要不再带上我去吧。”

一笑也想开开眼，忙央求道。

肖总听见赵一笑也想跟过去，似乎来了灵感，他略微沉吟，有了新想法，“一笑不要去，该带上小王！”

“带上小王？”

险棋还是正招？

反其道而行之？

好，分析一下，站在林总立场考虑问题，他会怎么想？

第一，肖总和老庞那边已经谈完，不用小王再做笔录，是给林总变相施压；第二，小王来做记录，显然是最后一场谈判，请珍惜机会；第三，一切流程显得真实可信。”

等我想明白后，不禁挑起大拇哥：“肖总，一山比一山高，你是站在山顶上的高手！”

作者：万里依然日期：2010-11-15

第三次见到林总，看不出他的累、也瞧不出他的饿，林总还是保持那副精神头，我心底暗自吃惊：“哟，林总果然与众不同啊，是因为还没磨够他，还是他更经磨？”

哦，明白了，都不是，只有一个信念支撑着他，这厮志在必得！

TMD，既然你企图心强，好办，今天非叫他脱层皮不可！”

想到这里，我嘴里打着哈哈：“呵呵，林总，对不住啊，刚才廖总来个一个电话，他说设计没中标的公司也辛苦为集团做了工作，也不能叫人家百忙一通，于是叫谈判组要跟其余几家公司谈谈合作。但我们瞧不上那些公司，唉，都是没办法的事情，怎么也要应付应付，所以耽误点时间，还请林总多多包涵才是。”

“没关系，还是雨总辛苦。我早说过了，Y公司可以放到最后一家来谈，就是怕累着几位老大，怎么，您们都谈完了？”

本来我想说肖总和庞总正在另外一家等这边消息，合同谈得顺畅，他们就转道过来，但转念一想，甲方没义务回答甲方每个问题，给他模糊概念，叫他瞎想去，岂不更好？

嘴巴马上回道：“哦，他们有事，一会儿过来。林总，我是酒店项目第一负责人，要不我们先谈？”

作者：万里依然 日期：2010-11-15

很快，我告之林总，双方只有 25 分钟时间，请他注意加快谈判节奏。等我将甲方付款方式、10 条新优惠和甲方三忧说明解释完，15 分钟没了，剩下 5 分钟时间再告诉林总，现在只剩两家装饰公司仍在坚守，其中一家公司报价 330 万，如想中标必须在 330 万以下才可确保，否则不用签约便可以走人。顺便把 V 公司合同往桌上一放，三分钟考虑时间，靠，甲方表现够强势！

林总想了想，还是那股冷静劲头，他看看我又瞧瞧桌上合同，一字一句说道：“雨总，330 万的报价别说赚钱，不赔钱就是好事。为名

当然好，但也不能赔钱为名吧？

呵呵，雨总，实在抱歉，我们Y公司真没本事再降价啦。”

我没有丝毫犹豫，立刻起身，伸出手来笑道：“我代表A集团非常感谢Y公司和林总全程参与，您辛苦了。非常抱歉，这次没招待好您，希望还有机会让我来弥补。对于酒店项目的招标，也许贵公司还有想法，没关系，也许下次有机会大家再来合作。”

说完，我示林总为眼前空气，拿起桌上东西跟阿伟随意说道，“哥们，一会儿我们几个人去捏脚放松放松啊，对了，阿健还没回家吧。”

“老大，你忘记了，没你吩咐，他敢走吗？”

“行了，你马上通知他，15分钟后出车，在办公楼下等。”

那边阿伟开始通知阿健出车，这边我转回头，笑着对林总说：“呵呵，林总，真不好意思，今天让您久等，结果大家还没谈痛快，都是我组织不力，还请多多担待。现在不巧，谈判组还要赶着跟廖总汇报完，要不，先不陪您啦。”

我心里很清楚，不管林总是不是在发试探气球，我都要把前戏做足，反正我手里有了打底合同，怕他个鸟！

这厮先后接到345万和335万两次报价，价格直线下调不说，更是看不到报价的最终尽头，由是如此，他都不肯走，这期间他没跟老板电话汇报？

鬼都不信。肯定老板已经指示他，不论什么代价都要抢到标的物，否则就凭他一个副总头衔，敢硬撑到现在？

歇菜吧。对付滑头乙方，最好就是以狠制滑！

果然，林总见我毫无挽留之意，他脸上发生了化学变化，忙走过来，很是热情打着招呼：“雨总，雨总，对不起，请稍微等等。我还有一个问题，就是说只能低于 330 万，您才会和我们签合同？”

“是啊，我手里有一份 330 万的报价合同，要是双方报价一样，公司实力一样，设计稿中标数量又一样，我报上去还有含义吗？”

实话说，谈判组不稀罕。您曾说过，谈判组尽管先和其他公司谈，不论最后谈到何种程度，哪怕是有人喊出全免费都没关系，最后告诉您一声谈判结果就成。大家都是爽快人，Y 公司接不下来就是接不下来，生意归人家做。

但如果您能接，再谈最终报价也不迟。这样节约谈判时间，也不至于过于辛苦。现在我们也确实爽快了，也报价了，也辛苦了，显然 Y 公司没实力再接工程嘛，所以我们只好再看今后机会喽。”

作者：万里依然 日期：2010-11-15

我的话有些刺耳，甲方不刺激乙方，乙方会动情动怒？

嗯，以狠制滑的谈判套路真给力！

敢在大牌甲方面前玩花活，抖机灵？

搞死丫的！

林总马上摆手解释道：“雨总，误会，误会。我的话还没说完。呵呵，我的意思是 Y 公司报价虽然也是 330 万，但质保金可以押到 60 万。您看啊，执行 A 集团付款方式，需缴纳 15% 的质保金，330 万合同的质保金是 50 万，Y 公司愿意将 10 万元竞标保证金转成工程质保金，以此证明 Y 公司对工程质量有足够信心。”

林总果然狡猾异常，其实丫就憋好了这套词儿，只是跟个人隐私一般，不轻易示人罢了。他在看我刚才的反应，我一旦被我问住或者表现软弱，别说多交 10 万质保金，恐怕连 330 万底价都守不住！

狡猾的乙方不被强势甲方逼到墙角，他会投降？

洗洗睡吧。

我心里一动：“哦，谈判有门。提高质保金确实是个好主意，虽然能打动甲方，但 Y 公司并没做实质性让步，这钱还要还回去，只是对廖总和工程部算一个好交代罢了。靠，他们开心了，可我还没落啥好处呢。哼，这是他最后底线？

未必！

不行，还要榨点油水出来。得再给他点颜色瞧瞧，要不现在就说红包的事儿？”

作者：万里依然 日期：2010-11-15

灵机一动，坏水又不自觉冒出来了，咱有了新主意。我看一眼林总，似笑非笑说道：“林总，只比另外一家公司多 10 质保金？

唉，毕竟 Y 公司一旦顺利完工，甲方验收完毕后，质保金都要悉数退还，没啥吸引力，我也说服不了谈判组其他成员修改汇报内容，除非……”

“没关系，雨总，您尽管说。”

林总似乎看到了希望，他也开始变得爽快起来。

作者：万里依然 日期：2010-11-15

我故意顿了顿，完后才缓缓开口：“除非 Y 公司同意赠送总统套

房里的一张老板按摩椅和一座按摩浴缸。品牌由甲方指定，当然，请林总放心，也不用国际顶级品牌，中高档就成。”

肖总反应很快，马上吃惊反问：“啊，一张按摩椅和一座按摩浴缸，即使中档牌子也要3万多块呢。雨总，这不是变相杀价吗？”

“林总，我一直认为您很醒目，原来我们林总也有糊涂之时啊，呵呵。我要最后再砍掉5万工程费，只有廖总和谈判组心存感谢之情，但老板不知道，所以并不领情。而我的建议就不同了，请您试想，如果林总肯送给老板房间两件东西，老板用起来舒服，也会多念您的好，至少我也多个机会，好在老板面前替Y公司美言几句不？

多说一句，送谁重礼也没送老板好，您说呢？

给老板留下好印象，是不是为双方将来进一步合作打下更好基础？

事先声明，我只是为Y公司好，并无他意，送不送无所谓，请林总自断。”

作者：万里依然 日期：2010-11-15

“雨总，工程本身已经不挣钱，还要垫一半的款，我们为表诚意，新增10万质保金，结果您这边又提出要赠礼物，那按摩椅和按摩浴缸，稍微拿得出手的就要3万多，唉，真叫人难办啊。”

“林总，别诉苦啦，呵呵。我算说话客气的，只捡便宜的说，贵的设备没敢提半句！

您要再多说几句，总体套房里的桑拿房和高级音响还没解决呢？

您有渠道拿到便宜货吗？”

甲方教育乙方，在于给乙方举例，让他心里稍微平衡些。

林总见我态度异常坚决，他好像被我气乐了：“雨总，多问一句，如果我们同意了，你确保 Y 公司中标吗？”

钱不是问题，我只是佩服雨总您真是一位谈判高手！

失敬，失敬。

哈哈。”

“林总，别急，我们一件事情一件事情说，您还没说确保送礼呢，我如何敢对您说确保二字？”

这不是为难人吗？”

“我说啦，钱不是问题，送老板礼物更没问题。”

见大局已定，我开始恭喜林总：“谢谢林总配合，我确保 Y 公司中标。”

在我的坚持下，合同补充条款写成：乙方自愿为甲方总统套房赞助一张按摩椅和一座按摩浴缸，费用不低于 4 万，超过 4 万的部分由甲方承担，并且由甲方指定两款产品的品牌和供应商。

双方握手拥抱，又说了些感谢之言，看得出，林总似乎是痛并开心着。

作者：万里依然 日期：2010-11-15

刚出门，我假装忽然想起什么，阿伟马上心领神会，拉了一把小王衣袖，示意先回去。那是，我还要继续干索要红包变降价的勾当呢。

5 分钟后，我再次敲开 Y 公司会客室。还是那套说辞，我稍微改吧改吧，抛出去了。林总很配合，也是提出给谈判组 5 万红包。见时机成熟，我很严肃说道：“谢谢林总看得起谈判组哥几个，好，那就

请林总把给谈判组的 5 万红包直接折进报价里，我们也不要啥红包，只要您最终 225 万的报价！

当然您的好意我们也心领啦，呵呵。”

林总脑袋有些发蒙，忙问：“啊，红包变折扣？！”

雨总，没明白。”

“不瞒您说，林总，老板对我不薄，君子爱财，取之有道，我们谈判组压根就没想打您歪主意。因为 Y 公司报价跟人家一样，虽然还有一些新优惠，但似乎还没有打动他们。

我们谈判组仍分成左中右三派，肖总意见是如果 Y 公司肯再降一点价，他就投您一票。但我真不好意思再找您商量降价的事，所以在谈判组确认一致推荐 Y 公司之前，只好拐弯抹角谈一个红包故事。但我做如下保证，1、我保证谈判组不会伸手拿好处！

2、您现在收回刚才说过的话，完全来得及，没旁人在场，就当我没听见，我不会跟任何提及；3、我是诚心希望和 Y 公司合作，心无杂念，刚才的行为既不代表集团，也不代表谈判组，都是个人行为，也希望林总多多理解。”

“雨总，非常感谢您鼎力推荐，虽然我们接触不多，但我很相信雨总您的为人，不仅敬业专业，而且对公司很忠诚。

但我认为事情是一码归一码，红包我不会少诸位一个子，可 Y 公司报价不会再做修改，还请雨总多多包涵。”

等林总说完结果轮到吃惊了，靠，头一次没得手，这家伙反应巨快，实在是狡猾之极！

我还能说什么？

只得再三强调谈判组坚决不要任何红包的态度，这一轮是我败林胜。唉，真是心有不甘地离开会客室。

作者：万里依然 日期：2010-11-15

回到3号会客室。大家围拢过来，我把谈判经过又简述一遍，肖总听完感觉很是满意。林总不仅将质保金提高到60万，更关键的是他的报价相当于谈到226万，确实已经突破我们心理预期值，算是谈判组的伟大胜利。

好，轮盘一旦转动，势不可挡！

最后一步，如何叫T公司乖乖就范？

未完待续中。。。。

明天继续，是本集谈判故事大结局篇，包括精彩总结，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-15

诸位朋友，这个谈判故事好看吗？

呵呵，现实中就是如此，有朋友说，哇，装修利润那么高？

不是装修利润高，而是甲方策略帮了忙，甲方和乙方一对一谈判，能谈到这个程度？

够呛哦

作者：万里依然 日期：2010-11-15

实话说，正因为我拿红包换折扣，后来连老板都听说了，对我开始刮目相看起来。又因为我的玩命干活，得到集团上下赞赏，阴差阳错，我才能娶到一位好老婆，这些都是因果关联，娶到老婆后，我的

命运才发生了很大改变。。。。

嗯,我不后悔过去做的事情。关于红包的事情,在后面还有论述,惊心动魄?

有点,两个部门在背后查我,但我却浑然不知,好,后面继续讲

作者:万里依然 日期:2010-11-15

回复:

作者: rockets_1111 回复日期: 2010-11-15

出来混的无非图财图权。。。万里舍小财谋大财。

哥们,你读懂我了。呵呵

作者:万里依然 日期:2010-11-15

回复:

作者: 蒙古之沙 回复日期: 2010-11-15

说两点啊:

1、雨总的立场和方式决定了这个底价,如果是另外的想法,350万能给订到3500万去。

2、雨总关于红包的问题,不管你拿不拿,嫌疑是跑不掉的,尤其是你自己已经提出来了。一般老板的心态是:你干好了,吃点拿点无所谓,我就当看不见,至多是留你一个小辫子;你要是干不好,就是一分钱没拿,也是王八蛋一个。

当然,A集团的老板是超人,处理这事的方法不会太简单

回答:

哥们,你懂老板心态!

老板手里有本帐，从销售到广告，从工程到采购，谁吃了多少回扣，他门清。原来我以为老板不知道底下很多事情呢，其实不然，他的耳目不是一般的多，无孔不入？

嗯，说对了。

记得有一次，老板在关键时候，对江西销售总监说：“你在江西吃了经销商多少好处，你别以为公司不知道....”

那人听了，被吓坏了，赶紧回市场玩命干活，完成公司制定任务的销量，老板既往不咎，他呢，仍是好同志。

我确实有嫌疑，但集团审计总部（他们不是一般人，都是有调查手段的厉害家伙）最后确认：“雨总是位干净的老总”，在我离职前，他们对我的评价。

作者：万里依然日期：2010-11-15

书接上文。

肖总把矿泉水往桌子一放，首先发言：“雨总，你认为该给高总传什么样的消息？”

“小王，把T公司谈判情况拿来再看看。”

回答这问题我需要时间思考，于是找小王要报告看，借机想对策。

很快，表格在大家手里传阅着：

第六家是后补进场。T公司实力强，高总初次报420万，被称为当仁不让的标王，要求他们降价。第一轮告之现行情是350万，他们说要考虑。第二轮，被告之有公司新报出345万，不算上T公司的话，还有两家公司在坚持，被他称为杀人价。高总佯装要走，结果欲

拒还迎，咬牙喊出 340 万新底价。雨总和肖总游说乙方同意甲方付款条件，已谈新优惠 10 条和甲方三忧，高总似乎心动，但谎称要请示老板，谈判就此中断。第三轮，由于谈判组集体出动，导致高总怀疑甲方无牌可打，于是趁机改口不同意付款方式，希望修改付款条件，以此要挟甲方，但甲方未同意，现双方正僵持。

评价：高总心机很深，占便宜没够，喜怒不形于色，比林总更狡猾，是谈判高手。被疑是 T 公司老板。

对策：跟强势乙方谈判，谁表现合作欲望越弱，谁就能获得最后胜利。甲方该硬时比石坚硬，该软时比水柔，在软硬兼施的谈判策略中，也许他还没摸清我们态度和底牌，没摸清底牌怎么跟我们斗？

看完谈判汇总表，我冷笑一声：“哼，320 万以下报价，比如实报 316 万，愿意签就是他中标，不乐意就请丫滚蛋！”

庞总听完很吃惊，有点超想象，他嘟囔了一句：“啊，雨总，这么狠？！”

是不是在把高总往绝路上逼？”

我心里已打定主意，马上毫不犹豫回道：“哟，我们庞总心疼起乙方来了？

我的观点是，谁给咱发工资就给谁卖命！

乙方敢签合同，就说明他们心里有底，即使接工程赔点小钱，但架不住他们认为值得呀。有人投资 3 亿收藏一尊元青花瓷瓶，还认为艺术珍宝不贵，超值！

但有人就认为一点不值，可见投资行为没标准可言，没法用具体

数据去衡量。乙方不是傻瓜，没有价值感的事情他们会跑来当活雷锋？

难道全是过来奉献爱心来的？

歇菜吧。”

庞总在我强势面前，没敢犯执拗，只得闭嘴。

作者：万里依然 日期：2010-11-15

“雨总，是不是过于决绝了？

我感觉有些冒险，要不我们和他们签订 320 万合同算了。”

“肖总，我有一个新想法。所谓富贵险中求，冒一次险，也许就能实现集团利益最大化，即使他们同意 320 万的报价，但与 Y 公司实报 326 万合同相比，我并不稀罕 T 公司再降 6 万，意义不大嘛，除非他们能再便宜 10 万！”

“如果报出 316 万的极限报价，雨总，你觉得他们会乖乖就范吗？”

肖总将信将疑问道。

“呵呵，肖总，话糙理不糙，A 集团名言是，不上手怎么会知道女孩床上表现？

您再去试试 T 公司成色啊，看他们强势乙方到底有多强势？

但实话说，我觉得成戏不大。”

“既然成戏不大，干嘛还要尝试？

没实质含义啊。”

肖总不解。

作者：万里依然 日期：2010-11-15

“肖总，综合起来说，A集团具备赢家的气质！”

我们谈判组代表A集团，所以我们也该具备赢家气质，这是谈判获胜本质。8家大牌装饰公司，从设计汇报阶段开始，到现在进入收尾阶段，没吃没喝谈了近8个小时，为什么还有4家公司仍坚守阵地，死不后退？

美国人占尽武器优势却打不下来上甘岭，我们别学美国人，可问题是现在甲方占尽上风，可愣是打不透乙方阵地，岂不丢人？

当前，乙方一个个都还在咬牙强挺硬撑，都在玩命生扛！

显然他们参与热情和内心底线还没被甲方炮火轰灭，可见还有探底机会。谈判组为什么不再多做一次尝试，发动一次有意义的超饱和攻击呢？

到时跟廖总汇报起来，我们已经做了价格极限挑战，谈到315万大关时，客户谈崩走人了，所以目前326万就是乙方极限心理承受价位。有正反例子对比，廖总才会相信谈判组已然尽力，您说是不？”

肖总似乎被我几句话召唤起了豪情，他仰头笑道：“哈哈，这话说的漂亮！”

好，MD，我们就按赢家气质再次会斗T公司！”

见顺利说服肖总，又鼓励了大家气势，我挺开心，感觉自己真像谈判组领头人了。马上转头吩咐小王：“妹妹，你随时把谈判进展情况短信我，我再把想法短信通报肖总，里外三大高手联合剿灭T公司，搞死丫的！”

肖总带人正要出门，我又追出来嘱咐道：“肖总，对于第四轮谈

判,建议您还是采用鼓励为主,强硬为辅的策略,调调高总胃口。好,提前祝两位老大旗开得胜,马到成功!”

肖总使劲握了握我的手,并未言语,但咱明白他的意思:“哥们,我不是一个人在战斗,咱们配合不错,谈判很爽!”

作者:万里依然日期:2010-11-15

等肖总、老庞带上小王出门后,阿伟马上顺过椅子,俯身问我:“老大,拿下T公司有几成把握?”

“幸好T公司老板被咱们熬鹰了,被咱们软硬兼施的谈判策略折磨得够呛,我琢磨成功几率应该能突破10%!”

“啊,不到10%的几率?!”

老大,嘿嘿,看来你赌性满重的嘛。”

“阿伟,你该换思路,问题不能这么看。”

阿伟还想问个究竟,我摆手示意闭嘴。一会儿,小王短信来了:“对方不同意新报价,最多325万,付款OK。”

我马上给肖总回信:“可同意325万,但要乙方赠送8万设备采购费,如不同意,可牺牲部分质保金。”

不久,小王短又信来了:“对方已同意,325万,送5万。”

时间不大,肖总和老庞打猎荣归。刚见面,肖总便劈头盖脸给我“一拳”,边伸手边嬉笑喝骂:“雨总,说你丫狡猾异常吧,果不其然!

你丫这条黄鼠狼连自己人都连蒙带坑的,难怪乙方是你手下败将!

TMD,险些着了你丫的道儿!

哈哈。”

我一边躲避，一边笑着回应：“哈哈，肖总是谁呀，我哪儿敢坑蒙 A 集团著名的谈判专家呢？！”

哈哈。”

一笑没明白我们的说笑，忙跑来问究竟。

肖总叉着腰笑骂道：“你丫口口声声说，咱们跟廖总汇报时，谈判组已做极限尝试，谈到 315 万客户谈崩了，所以 326 万就是乙方极限价位。全 TM 是屁话！”

哈哈，你丫骗得我不轻。打的旗号跟你真实想干的勾当，完全不搭调。靠，现在我才搞明白原来你话里有话！”

“肖总，我越听越糊涂了，雨总到底怎么蒙您了啊？

没感觉到啊！”

肖总闹够了，这才开始解释：“T 公司实报 325 万，缴纳 20 万质保金，赠送 5 万采购费。其实雨总谈判手法很常见，先开一个完全不可能的价码给乙方听，比如 315 万，其实就是甲方漫天要价，等乙方就地还钱，本来这把戏没啥稀奇，但雨总却冠上一个高尚的名号，说什么为了更好说服廖总，这不是蒙人玩吗？

最后甲方的让步就是拿质保金换采购费。雨总，你丫真够坏的！

哈哈。”

见自己小心眼被人戳穿，我不好意思笑道：“唉，肖总，不好意思，但我也有苦衷哦。您误会俺了，呵呵。T 公司是大牌乙方，同意可能性几乎为零，我只担心大家演戏不够真，如果提前捅破窗户纸，您还能保持内心平静吗？

有可能迅速让步，从而失去一把抓住乙方的好机会。小王短信发
来后，我知道双方随时都会谈崩，这时甲方适当退让一步，换取乙方
好处，时机恰好。呵呵，这点还请肖总原谅。但更关键的是，第一，
我们彻底试出乙方谈判底线，320万是终极报价，毛利6.3%，第二，
多给廖总一个选择。所以我把谈判意义适当拔高一层，有利于我们更
好把控谈判进程，您说呢？”

“下回你丫别玩虚活啊，MD，再玩，我让你当乙方去！”

哈哈。”

肖总并非真生气，果然他是在笑骂。

庞总这家伙有意思，他居然跑来拾到起胜利果实，就听他说：“小
王，你把最后谈判结果汇总一下。我们马上跟廖总汇报。”

他一吩咐小王做事，我就感觉别扭：“谈判跟你有什么关系？”

你连阿伟都不如，都TMD什么鸟人啊！”

小王很快做好一张谈判汇总表：V公司：公司实力强，实报330
万，50万质保金。

Y公司：公司实力最强，实报330万，60万质保金，赠送4万设
备采购费。

T公司：公司实力强，实报325万，20万质保金，赠送5万设备
采购费。

Z公司：实力一般，设计一流，实报340万，50万质保金。

作者：万里依然 日期：2010-11-15

表格转完一圈，我问肖总：“您看谁家能中头彩？”

廖总会挑中谁？”

“行了，雨总，跟你动了一天脑子，头疼！

赶紧找廖总吧，他爱挑谁就挑谁。”

我理解肖总的牢骚，但我更喜欢研究一个彻底，“我认为廖总会选 T 公司，他们总价折合起来只有 320 万，比 Y 公司便宜 6 万。虽然质保金少了点，但甲方在支付进度款时，本身是落后工程进度的，所以多收质保金含义不大，毕竟这钱不归集团所有，还要退人的。”

肖总拍拍我的肩膀，很深沉地说：“哥们，结论别下的过早，毕竟廖总所考虑问题的角度与我们不同，你说是不？”

本来我还想伙同肖总再去找 V 公司和 Z 公司一趟，再搞几万赠送费回来，但转念一想，靠，连自己都感觉脸面挂不住，有些不好意思起来。唉，算了吧，这次只怪自己考虑不周，没想到还有赠送一说，便宜了乙方。嗯，下不为例。

正当我胡思乱想时，忽然灵机一动，想到一个关于谈判的绝妙谋略！

不禁使劲跺脚，嘴巴喊道：“牛！

搞死这帮丫挺的！”

“雨总，干嘛一惊一乍的，你又要搞死谁啊？”

“呵呵，肖总，别急，我再酝酿酝酿啊，过几天您准知！”

不为别的高兴，我想到了“见面有礼，刺刀见红”

的谈判布局升级版！

嗯，可以把旧版扔进太平洋喂鱼了。

其实小王抽空已经跟廖总汇报了谈判大概进展情况，我们只不过做了一些细节补充。晚上加班对廖总而言也是常态，他在办公室里，又说了一些鼓励话，对谈判组表现很满意，基本属于超出想象，从廖总看我的眼神里，咱找到了期望的答案。估计小王表现不错，暗地里把我夸奖一番。

本次谈判圆满完成，全程透明，对甲方而言确实做到了公开、公正、公平，当然对乙方则是全密闭，无围标迹象。

廖总没亲身参与，但胜似参与，尤其是四家公司的合同齐齐上报，合作条件相差无几，说明确实是经过艰苦谈判得来的胜利果实。但果实是那么好采摘的吗？

我心里清楚，自己为此付出了多少心血和汗水。

看着廖总啧啧称赞的表情，我不免心潮澎湃：“老子今后在 A 集团就要这样干活，做一件成一件，只有成绩、表扬和奖金，没有其他。哼，酒店最后落成，必然是金碧辉煌，必然是夺人眼球，必然是轰动作品，必然是好品如潮，廖总的表扬虽然也值钱，但我更想再听听老板和总裁的表扬！

好，继续加油！”

没仔细听老庞的表功，那全是浮云，廖总会信丫？

鬼都不信！

再看看自己的本事，什么大牌乙方，狡猾乙方，爽快乙方，磨叽乙方，谎话乙方，统统被我一并征服，一网打尽！

靠，我双手往后一背，傲然站在廖总跟前，一股大获全胜的自负

心态油然而生。

当请廖总最后定夺时，他似乎感觉很受用。仔细看完价格汇总清单后，很快下了决心，廖总语气坚定地说了一句：“酒店装修就选 Y 公司吧。”

“啊！”

廖总，您听我解释，T 公司报价最低，比 Y 公司要便宜 6 万，况且 Y 公司实力排名第一，为什么要选 Y 公司呢？

他们只不过质保金略有不同罢了。”

等廖总拍板完，还以为自己耳朵出了故障，我连忙申辩道。

“呵呵，雨经理，这个你不懂。简单跟你说一个概念，假设全集团有 80 家基建公司和材料供应商都在缴纳保证金，如果每家客户平均多缴纳 40 万保证金，那么集团短期内便有 3200 万元现金进账，相当于获得银行一笔贷款，存银行不仅有利息，而且还不用支付贷款利息，这对活跃集团现金流是不是起到很大作用？

对于一千万的酒店工程，少几万块利润并不值得忧虑，确保现金流安全才是王道。这笔钱如果零星放到别人手里也许用处不大，但集中放到老板手里，嘿嘿，钱生钱的道理你懂吧，A 集团手里新增 3200 万流动资金，半年时光又能多赚回多少钱？

明白了吗？”

听完廖总一席话，瞬间，觉得自己书白读了！

工作经验太欠缺，眼界太低，水平太差。还自负心态呢，MD，也是浮云。嗯，深受打击。

未完待续中。。。。

明天是本次谈判的精彩点评，比较有意思，也许对大家谈判有所启发，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2010-11-15

回复

作者: ljsh98

但更想听一下的是雨总对做人的看法-----

明天有点评，请关注，里面有这方面的思考，呵呵，再次感谢你的细致和鼓励。

作者:万里依然 日期:2010-11-15

回复

作者: ljsh98 回复日期: 2010-11-15

最后的结果没有出乎我的预料，和 Y 公司合作，但是廖总的解释确实让我的思维升级了，保证现金流确实是王道，于公司发展是，于个人理财也是。

多问哥们你一句，你是什么时候看出来我们要和 Y 公司合作的？

哇，高手来得呢，呵呵。

作者:万里依然日期:2010-11-16

书接上文。

合同上廖总潇洒签上大名，马上送到办公室加盖公章。

我把赵一笑喊来：“哥们，你现在去趟会客室，通知 V、Z 和 T 公司的几位老总，就说今天已经搞得很晚了，请他们先回，我们还在和

廖总讨论，估计一时半会儿没结果，请大家明天等通知。但你通知V公司林总，请他单独留下。”

“好嘞！”

一笑腿勤，马上去办。

我们几个又在廖总办公室闲聊了一会儿，这才告辞。一行人再次出现在4号会议室时，林总已知中标，他很是高兴，满口感谢话，一个劲儿热情邀请大家同去宵夜放松。老庞似乎早就熟悉工程队请客吃饭的套路，根本没讲啥客气，拖上肖总就准备出发，而我婉言谢绝林总美意，带着一笑、阿伟和小江回企划部。

路上，阿伟有些抱怨：“老大，大家都挺累，适当放松一下也没什么大问题，不至于忙的天天要加班吧。”

“阿伟，这话不爱听。我们不是富二代，也不是官二代，更不是红二代，我们是什么？”

靠，TMD草二代。谁愿意一直做根草？

今天你跟他们出去玩，明天再来一场竞标会，你去不去玩？

要是连开十场竞标，你就连玩10天？

工地开工后，乙方一旦开始催款，或者等需要甲方验收时，又请你去玩，你去不去？

还有完没完？

只要你开第一个头，后面能让你爽一个够！

美食、美女、美言伺候着，还想工作吗？

这是态度问题，更是工作习惯问题。阿伟，‘男’字怎么写？

田力，田里拼力气干活的男人！

你我现在有资格去享乐吗？

给一条小建议，没有想法的人随便休息，如果你想尽快出人头地，不如趁着年轻多努力，几年以后你也许是一条龙！”

“哦，知道了。”

阿伟是聪明人，马上能揣摩到我的心思。

记得有一年，集团在上海开完营销大会，当地业务员带着众多高管，开着小车到阳澄湖吃正宗大闸蟹。我呢，拎上行李赶飞机，继续忙手头上干不完的活。我不想去吃大闸蟹？

哈喇子差点流到飞机座椅上，没法子，为了把工作做得更出色，就要付出几倍心血。

我不是高管空降部队，没有随老板打江山的显赫资历，智商又一般，反应还慢，理解能力差，专业更不对口，玩的全都是半路出家的野路子，唯有苦干加巧干，才能在 A 集团立足。要不我能在 5 年时光，同时横跨四个行业，担任 A 集团四个总监位置？

没点过人本事，可能吗？

洗洗睡吧。最后升任老板特别助理时，管着几百人团队，老板跟前惟一不挨骂之人，这份荣誉不是拜老天爷所赐，全凭自己后天勤奋博来的。京剧界有句名言，“先成魔，后成活”，放弃休息痛苦不？

嗯，要看每个人对成功和事业的理解了，不强求人人认同。对了，眼下我还只是分公司里一个不起眼的小经理。

作者：万里依然 日期：2010-11-16

晚上，企划部会议室。我正组织企划部全体成员开谈判总结会，没吃饭的几个人在办公室里随便冲泡几包方便面，场景在部门稀松平常。

开会首先进入第一环节，点评谈判谋略篇。

就听我正在总结：“在报社做广告时，我天天要把广告卖给客户，但广告是务虚产品，不好卖。你能告诉客户：‘哇，只要您打了5万广告，就能帮公司多卖20万的货！

’ MD，谁敢承诺具体销售指标？

从本质上说，卖广告其实是卖给客户一个想象空间，因为谁也无法用一个数学模型去精确衡量想象空间的深浅和内容，只能叫客户自己去想：‘打这个广告到底值不值，将给自己带来什么利好？

是货多卖了，还是品牌更响亮，增值了？

’同理，乙方承接迎宾酒店，最终能赚多少利润，双方心里都清楚，利润总额不超10万偏差。如果我们和乙方大谈特谈一个固定的微薄利润，对于大牌乙方有刺激力度吗？

谁会对你产品感兴趣？

项目利润毕竟是一个看得见的死数，既然乙方看不清项目的价值感，那他们还有热情参与多米诺骨牌游戏吗？

所以，我们必须转化思路，采用避实就虚的策略，主谈一个乙方看不见的高额利润！

由此，我的工作就转变成重点包装酒店项目。”

作者：万里依然 日期：2010-11-16

大家在底下刷刷点点记录着，我继续发言：“我把酒店工程包装成‘乙方投资做酒店，是具有远见卓识的投资行为’！”

而不是单纯为了赚钱的一般经营行为。既然是投资，就要讲究回报，也要考虑风险。比如酒店工程眼下可能不赚钱或者赔点钱，但未来前景美好，投资回报丰厚，值得乙方去冒险尝试。这里面打动客户的不是酒店本身的利润，TMD，想打动也打动不了，老板和廖总横竖不干！

所以我转而主谈投资回报前景，嘿嘿，这方面没人再干涉自由了吧。于是，我把卖广告的思路转移到推销酒店产品上来。本次谈判中，我花费一半时间，为客户勾勒出一幅壮阔的发展景象，仿佛潜在的客戶如洄游大马哈鱼一般涌至。一句话，承接A集团酒店工程，意义不同反响！”

明白了，赵一笑马上接过话题：“第一，对乙方有三重利好，三重获利，是前景勾勒。摆事实讲道理，A集团工业园现貌不是大风刮来的，也不是一天建成的，是几百家公司合力打造的优秀作品，都是看得见的事实，谁不相信自己眼睛？”

第二，在H市成立分公司，将横扫当地工装市场，这个也是前景勾勒。手里既有A集团金字招牌，又有高端产品案例，乙方能不明白顺流而下，顺势而击的道理？

哪个傻帽客户还会再怀疑中标乙方的设计和施工实力？

第三，10条新优惠措施是利用广告手段，帮助乙方包装形象，帮其顺利开拓市场，也是前景勾勒。雨总从各个方面挖掘酒店项目的意

义，尤其是充分利用 A 集团响亮的名头做足文章，就是为了给乙方营造一个丰富的想象空间，哇，活的样板工程，意义果然不同。”

作者：万里依然 日期：2010-11-16

赵一笑有进步。当初没看错他，我眼神鼓励他一下，继续说：“乙方今后利用甲方金字招牌和样板工程，赚到丰厚利润，甲方跑过去和乙方申请：‘喂，Y 公司林总，当初要是没有我鼎力支持，你会赚那么多钱吗？’

所以为了公平，你应该拿出来一起分享！

’靠，可能吗？

所以说，我只是帮乙方做大蛋糕，以后乙方自己去吃蛋糕。一句话，甲乙双方对于酒店项目，谈不上谁吃了亏，谁占了便宜，不过各取所需罢了。V 公司林总、V 公司钱总、T 公司高总和 Z 公司杨总都看明白了，也想明白了，所以他们一直坚持到最后。”

最后，我给大家详细解释了谈判的一大要诀，“谈判谋略中强调避实就虚，利润薄和付款方式差是本次谈判我们短板。咱们不能叫对手拿捏住七寸，于是我采用转移话题方式迎刃化解。对于付款方式差，我也是有意识地转移话题，比如，我为乙方描述了甲方有三忧问题，把甲方叫乙方垫款一半，垫款一年的非分要求，愣转化成是给乙方创造一个公平竞争环境，管束甲方业务代表行为和考察乙方实力等三个方面的话题。从实效上看，乙方基本认可，没提异议，说明我们不仅转移话题成功，而且思路对头。如果我们不去转移话题，你去跟乙方生硬掰扯付款比例吧，一个小时啥都谈不出来，因为你没有足够理由

说服乙方，不能叫对手信服，如何教对手臣服？

大家记住，谈判中凡是遇见对自己不利的条件，尽量转移话题，不做纠缠，平稳过渡。”

11：15分以后继续发帖

作者：万里依然 日期：2010-11-16

会议进展顺利，接着进入第二环节：点评乙方竞标表现。

还是我首先发言：“V公司王总不是谈判高手，而且运气也不好。他不能确定自己是否是最后一家，所以他的报价被我们和竞争对手拿去当参考价，简直成了背景色，怎是一个惨字能形容？

我对付王总的谈判策略是像小刀伐大树那样，一刀一刀砍掉树上的枝叶，最后就剩报价一根主干，被砍掉的枝叶都已落地，还怎么谈？

就只能详谈报价主干，好，敞开来谈。但王总忘记了，被砍的树枝还可以重新长出来嘛，难道被甲方砍掉枝叶，自己便认命？

给他长考时间，却拿不出新招，可见他临场反应太慢。其实，他可以更巧妙吹嘘V公司的施工精湛，能化腐朽为神奇，把普通的设计作品都能表现出大师级水准，随便掰扯几个话题，必然吸引我目光，谈到乙方强项上，甲方必被动，可惜王总被局面所困，没有跳出来的思维。”

话音刚落，阿伟追问：“老大，你能说的再细致点吗？”

“我逼王总玩命谈价，这时乙方千万别轻易就范，必须想尽一切办法扛住压力，马上巧妙转移话题，谈甲方感兴趣的其他话题，一次转移不成功，就来二回，二回不成，还有三回，反正谁被洗脑谁失败。

我给王总加完压，他就不敢再谈 V 公司强项，可见王总对冲心理素质弱。换作我，先谈酒店装修十大误区，然后是解决之道，接着是分享成功经验，在制高点上把自己包装成酒店装修专业人士，目的是告诉甲方，离开 V 公司甲方必走弯路。他们单纯讲质量对我吸引不大，我在工程部打短工，将来又不管酒店，质量说得过去咱没意见，关键在于价格和设计。即使质量做成百年精品工程，我能得到啥好处？

或许老板观察几年后告诉我：‘小雨，没想到酒店质量很过硬，谢谢你啊。’我可能为一个表扬等几年吗？

如果非要谈质量，也不要像他们分公司柯总说什么喷涂三遍油漆，比对手多一遍，这类说法不值一提。他说的是工艺，而非实效。柯总应该说：‘哇，我们木器漆面做完跟钢琴漆面相仿，很容易照出人影，会不会晚上吓着客人？

’ MD，说工艺谁爱听？

咱又不是没干过油工，但钢琴漆效果确实是漆面最高境界，不得不叫人为之侧目和神往。王总既分不清楚甲方到底想要什么，又没突出公司自身优势，还不能迅速摆脱甲方在价格上的纠缠，焉有不败之理？

一句话，他不是被竞争对手击败，而是败给了自己！”

作者：万里依然 日期：2010-11-16

点评完 V 公司王总谈判得失成败后，话题再转到 Y 公司身上：“林总很狡猾，表现有三。第一，他不肯往火坑里跳，而是实施隔岸观火的韬略，效果不凡。第二，他不肯打破 330 万底价，就怕我们拿

新底价去借刀杀人，然后自己再被杀，好嘛，还有完吗？

好像走进八卦阴阳鱼里面，总是在循环中破冰，得利是甲方，失败归乙方，林总肯定预见到将来的结局，所以他立刻转移思路，不在价格上做纠缠，反其道而行之，在质保金上下功夫，打我们一个措手不及。第三，他话说只说一半，留一半的目的是要摸清甲方真实底线，确保自己真是最后一家的地位，MD，不见兔子不撒鹰的典型代表！

谈判走到最关键时候，我手里如没底牌，也不敢说走就走！

我相信他仔细观察了我的面部表情，在确认无误后，这才恰好抛出提高质保金的胜负手，既满足甲方意愿，又不伤及项目利润，只靠区区 10 万块便通吃所有乙方，谈判思路非常宽泛灵活。靠，这厮深知自己公司实力，不做过多强调，反而有点姜太公钓鱼味道，说他是低调的奢华都不为过，一句话，林总是真正的谈判高手！

学习了。如果和林总位置对调，我会被他修理得伤痕累累，体无完肤。”

作者：万里依然日期：2010-11-16

“Z 公司杨总不会谈判。从招标第一天开始，我就公开提出既要控制成本，又要保证效果的装修谋略，他们只领会出具体设计思路，依照设计说明书做的大堂效果图不错，但却不值钱，更不能从根本上领悟甲方装修谋略，唉，眼皮浅了。酒店项目已经不是老庞这类外行当甩手掌柜，由着乙方随意设计，变都天了，他们没发现吗？

现在是由内行高手统管，可惜杨总没认清项目发展情势，在设计上想当然。其实他完全可以利用设计优势，替我想出十招省钱办法，

以此打动甲方，给我一个想象空间：‘哇，Z公司高招真多，要不和他们合作一把？’

装修成本也许还能下调15%。’我当然要跟廖总极力推荐啦，咱不在乎Z公司报价比别人高十几万，我更在乎他们帮我节约几十万。但Z公司设计没新招，那咱还能客气？

所以谈判进程被我故意搞拧巴了，我来给他们上设计洗脑课，讲装修省钱思路的案例表面是为了洗白甲方项目利薄的缺陷，但实际上是为了传达你技不如人，跟我干包你学更多的意思，这点也确实打动了乙方。一句话，甲方痛点是没钱又想要好看，杨总不了解甲方痛点，没有针对性做好帮甲方如何省钱的功课，失败是必然结果。”

作者：万里依然 日期：2010-11-16

赵一笑结过话题，做了很好总结：“那是，Z公司水平虽不错，但还不入雨总眼。其实在设计上双方有共同语言，这是别家公司不具备的优势，杨总应该充分发挥优势，在设计上给雨总洗脑，不仅能摆脱和甲方掰扯价格的窘境，而且还能强化乙方能给甲方带来什么超值回报。我认为Z公司失败有三大原因，第一，项目更换主管却没认清形式，新上任主管精通设计，却没被很好利用，犯下不了解甲方的错误；第二，不清楚甲方痛点，也是不知道甲方到底想要什么，准备工作太差；第三，雨总抓住乙方弱点，穷追猛打，利用酒店巨大的设计优势反而来诱惑他们，为杨总勾勒美好前程，乙方一旦发梦憧憬必被入局。”

小江忽然发问：“老大，如果是一个弱势甲方，见面有礼这招还管用吗？”

“呵呵，答案是没戏。我们必须换招。当然，弱势甲方也有优势可言，比如付款方式没有 A 集团强势吧，合作好谈一些。一句话，强势甲方有优势自然也有劣势，没有绝对意义上的全面优势。只要深刻挖潜甲方所有潜力，避实就虚地包装甲方项目，自然能在谈判中立于不败之地。你记住，大公司有大公司做法，小公司有小公司办法，谈判成败就看甲方如何谋略啦。再强调一点，甲方和乙方一对一谈判，效果最差，基本上都属于便宜乙方的做法。哪怕是甲方作秀，也该同事邀约两家乙方同时开谈。乙方只要看到有同行竞争，心理立刻起变化，后面的故事还用重新再讲一遍吗？”

众人心领神会，一片哄笑。

作者：万里依然 日期：2010-11-16

话题最后转到 T 公司，我替他们惋惜，所以意味深长说道：“T 公司高老板也是一位谈判高手，他能在蛛丝马迹中发现甲方所思所想，说明他观察思辨力很强。但更重要的一点却被忽略掉了。他对我个人公关不够。所有装饰公司都知道一个公开信息：我，广告出身，半路接工程部的活儿，负责第二次招标和工程，新情况包含什么有价值情报？”

第一，老板不满意工程部工作，临阵换将，换来的将必有特殊本事，第二，我抢了工程部饭碗，工程部会心怀不满，我将面对职业危机；第三，关键时刻乙方雪中送炭，表一个坚决支持我工作的态度，价格上再配合帮衬着，我自然心存感激，MD，甚至感激涕零。甲方谈成一个合同很难，但毁掉一个合同却是手到擒来。嘿嘿，我只要点上

V公司几句坏话，廖总签谁还不一定呢。我曾想，没察觉的原因可能是被竞争局面所吸引，来不及做多余思考。唉，可惜高手也有打盹之时。对于T公司，他们会签定330万合同，但有他不多，没他不少，显然没价值嘛。但如果尝试逼乙方去签320万的极限底价，我就能看到这次布局底线，到底逼到什么程度，所有乙方才会集体歇菜，底线数据采集很关键，今后还有10类客户要被我们送礼。如成功，今后谈判有了方向，即使不成功，我没损失。放着这样的好事，你想干不？”

作者：万里依然 日期：2010-11-16

阿伟问道：“雨总，要是你是乙方，这次谈判能中标不？”

这个问题，我脑海里想过很多遍了，马上就回答：“我的谈判思路是，第一，提起做足功课，从标书上了解甲方真正需求，我会在设计上替甲方想几个省钱办法；第二，把自己包装成酒店装修专家，在施工效果上多做考量，以此再次打动甲方心理。第三，我不理会甲方只谈报价的要求，专门谈自己强项。如果甲方一味在报价上纠缠，我会说：‘我们公司的报价是基于5大条件上的报价，如果甲方不听我的解释，如何能理解我们的报价？

不如给我3分钟做个梗概介绍？

’。出于谈判的基本礼节，甲方必然同意。呵呵，只要叫我开口，必把甲方的谈判给搞拧巴，谁给谁洗脑还两说着。

第四，我会利用风水知识吓唬或诱惑乙方。老板是做大生意的，必然在乎风水。那总统套房买个招财进宝的貔貅挺正常吧，但貔貅如何放置？

头冲何方有什么讲究？

房间什么位置该放个辟邪聚能的水晶球？

随便说上 10 个风水小知识，吓唬吓唬甲方谈判组，他们不想知道答案吗？

对不起，想知道就得聘请咱公司；第五，我也许想不到隔岸观火的韬略，但我会把谈判拖进最后时刻，他不是熬鹰吗？

我一定要比甲方还能熬，这才有获胜可能。但实话说，即使我做了这么多功课，一旦入了甲方的局，很难逃脱价格轮番被砍的命运！

纵然侥幸获胜，也只是惨胜而已。所以，我对自己布这个谈判局，很有信心。”

作者：万里依然 日期：2010-11-16

没有小黄的会场格外安静，大家都知道这是一次难得学习机会，各个人睁大眼睛全神贯注。好，谈判点评进入第三环节，“见面有礼，刺刀见红”

布局篇。

“大家都说说，这次谈判布局还有什么缺陷？”

我说累了，正好利用大家说话机会歇一会儿。

很快，众人纷纷发言：“林总隔岸观火的策略，打甲方一个措手不及，事前没想到，今后应该杜绝。”、“虽然乙方被甲方熬鹰了，但甲方跟着跑也累人，今后最好想个法子，乙方特累，甲方却能轻松迎战。”、“我认为整体布局高明，再完善一下细节就更好了。”

“谈判效率低，9 个小时才谈完一个项目。未来还有 10 场谈判

会，那该如何应对？

干脆所有事情都停下来，整天忙谈判算了。所以应该想想修改办法，提高谈判效率。”、“你们多虑了，今天面对的都是很有实力的大公司，参与谈判的也都是各路精英，全是人精来得，所以甲方感觉疲于应对。其实，今后乙方大部分都是中小老板，还没开过什么眼呢，请君入瓮后自然手到擒来，没你们说的那么邪乎。”

.....

作者:万里依然 日期:2010-11-16

听不下去了，我马上收拢话题：“好了，大家总结虽然不错，但都还没爬到山顶上看问题。第一，酒店项目包装仍没到位，精彩不足，还有大幅提高空间，这是解决杀价问题的关键；第二，对乙方行业不了解，只是简单考察了事，今后再谈采购项目，必须对行业有细致了解，找出弱点，一出手震撼全场；第三，对于建材供应商，A集团付款条件稍微好，我们要充分利用付款改优的变化，加大杀价力度；第四，完善所有细节，客户只能在瓮缸里翩翩起舞，一旦像林总那样调皮捣蛋，不好好跳舞者，直接赶进缸子里，杀无赦！

第五，加大熬鹰强度，今后再谈判，乙方个把人的胃病不被熬出来，绝不收兵；第六，协调好贺平和小辉手头工作，调二人过来助拳，MD，不能光练我一人。”

作者:万里依然 日期:2010-11-17

阿伟拿着本子，记录完我说的话，挠着头闷声问道：“老大，能再说细致点吗？”

酒店包装项目还不到位，我觉得已经挺好的啦。”

“项目包装确实没到位，我只先说明一人一物，一软一硬两点，第一，隆重推出老板个人事迹和发家史，大搞个人崇拜活动。因为 A 集团形象生鲜度远不及老板个人形象鲜活，所以我们推出老板光辉的儒商形象和十大惊人英雄事迹，就是为了给这帮人洗脑灌肠，叫他们从崇拜佩服老板开始，进而转化成信任 A 集团，间接达到宣扬集团软实力之目的。第二，A 集团拥有气派非凡的厂房，不带他们参观，也太对不起花园式工厂啦。来得都是客，见面立刻奉送 A 集团明星代言人签名海报，无意中进一步展示集团软实力。再喊上礼宾部的几个漂亮丫头，全程陪同专业讲解，走上两个小时，直接达到宣扬集团硬实力之目的，最后他们被一软一硬两种方式洗脑，再加上眼见为实般的心灵视觉冲击，效果？

都傻眼了吧，人人以为捡到一个黄金客户呢。在兴奋中，疲惫不知不觉开始上身了吧，对不起，现在连谈判的开始阶段都还不算！

靠，好戏在后头！”

作者：万里依然 日期：2010-11-17

一笑仿佛受到了另类启发，他不分公私，不分场合地展开联想：

“呵呵，老大，好主意！”

他们可以不相信谈判组，但有老板形象和 A 集团实力已经为谈判组做好背书，我们也是光环上身呀，无形中增加谈判组权威性和信任感。不过我就就想问问老大，您推出来的签名海报，真假成色如何？

要是真货，我就寄一张给女朋友，哇，演艺圈一线红星的亲笔签

名海报，惊喜礼物！

女朋友一高兴，圣诞节就不必再破费了吧。”

“闭嘴！

滚！”

我笑骂道。

……

“老大，提个问题。我们对乙方下手这么狠，合适吗？”

“小江，呵呵，你一个姑娘家家的，于心不忍了？

提醒一句，我们捧谁家饭碗吃饭？

只要A集团不故意拖欠乙方货款，就算交易公平。做生意好比周瑜打黄盖，一个愿打一个愿挨，我们能挡住供应商投标热情吗？

更何况企划部并没拿枪顶在他们身后，逼他们签字画押！

他们投标时认为不值自然弃标，全属市场行为，咱也没啥可内疚。毕竟在商言商，企划部使命是为了集团利益最大化！

否则就是胳膊肘往外拐。”

众人听完默默点点头，道理简单，无可辩驳。

会议一直开到深夜，等回答完同事们提问，我和盘托出了新想法：

“招标会结束不久，我想出一个“见面有礼，刺刀见红”

的升级版布局，取名“敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追。”。主席的谋略神鬼莫测，我借鉴过来，希望升级版布局能将乙方彻底一网打尽！

今天的谈判布局还是过于温柔，像几个少女跟一群豺狼在搏斗，

这不是在开玩笑吗？

TMD，我打算干一把狠的，玩出点绝活，大家注意保密……”

众人听完无不欢迎鼓舞，一笑傻笑道：“老大，你这哪儿是什么升级版啊，简直是徘徊在牛 A 与牛 C 之间的谋略！

可以跟‘见面有礼，刺刀见红’说拜拜啦。呵呵，即使明天继续邀请这 8 家装饰公司重谈合同，他们照样被搞定！

没准 330 万的报价都算高价了，哈哈。”

“行了，注意保密！

散会，睡觉。”

……

未完待续中。。。。

提别提示：

1、前几天写猛了，5 万多字只写一场谈判，包含了 6 类不同类型的乙方谈判表现，包含无数细节，包含无数心理分析，包含无数双方的斗智斗勇，快赶上一个剧本啦。休息几天，要忙点其他事情，呵呵：) 望大家体谅。

2、本周负责回帖。

3、这场谈判只排名第三，大家想看排名第二的谈判吗？

对了，还有排名第一的。呵呵，排名的根据是谈判难度与涉及的金额。大家可以根据这场谈判，畅所欲言，包括收获与疑惑，都可发帖上来，大家一起讨论，也许所有人更有收获也未可知呀。

4、看完这个帖子，真能理会谈判精髓，我相信大家出门做销售，

信心将是倍增。毕竟不是每个人都熟悉甲方、乙方和丙方心态的，碰巧，我都干过，所以写起来有感觉。

5、下周一重新开始发帖，敬请关注。

作者：万里依然日期：2010-11-17

回复：

作者：蒙古之沙回复日期：2010-11-17

回答：

哥们分析的真不错！

我第一次召开吹风会，给他们洗脑成功，所以他们也许有些大意，以为这次也是甲方和乙方一对一谈判，没想到被入局了。他们不了解甲方换的人，以为还是工程类的人，有些托大。也难怪他们不托大，8年前，我模样跟小孩一样，感觉也就是23岁左右的小孩，乙方觉得我好欺负呗，加上我说自己虽然做过装修，但水平有限，只局限在设计水平上还凑合，希望前辈多多指点，故意麻痹他们，呵呵，结果被我打了一个措手不及。要是他们领教过，相信下次他们准备比我充分。

甲方这类手法其实也非罕见，也有类似做法，但至今没发现做的更绝的。这点我内心深处还是有点小小的骄傲，呵呵。

去年，四川有个电子工程招标，4500万的样板工程，国家重点工程，行业类15大集成商巨头去了8家参与，什么远×谷、中××讯、×天×卡、清××方等等吧，我们是设备供应商参与竞标，8家公司有三家公司采用我们的产品，我

们算丙方吧。最后的结果完全出乎很多人意料，投标挺有意思，以后会写到。

我仔细观察了甲方（工程发包方）的竞标操作手法，也挺狠，也是利用乙方打乙方的手法，但我过去做的那么狠。。。要是我是甲方，嘿嘿，算了，不YY了。

作者：万里依然 日期：2010-11-17

回复：

作者：蒙古之沙

尤其是这次谈判，人脉的关系很重要（以前雨总的成功有些单打独斗的味道），没有领导的信任、肖总的积极配合、兄弟们的灵光，这事悬乎。要是都是庞总那样的角色，我敢保证最后吐血的绝对是雨总！

由此可见，雨总不光在这次谈判中布局，其实在中个工作中都在布局。

回复：

哥们你看得可都细致的啊，呵呵。我在A集团处理人际关系的信条就是不是朋友没关系，千万别搞成了敌人，除非有部门利益矛盾，无非调和以外。

听廖总的话，团结采购部，亲近财务部，跟紧人力部，配合销售部，嗯，我工作的基本思路。你说的真没错，要是廖总不信任，肖总不配合，我玩不出花活。但由于前面招标的成功，给廖总长脸了，所以他就信任我能完成谈判，领导的信任都是建立在工作业绩上的，一

步一步取得的，都不是凭空得来的信任，是不？

作者：万里依然日期：2010-11-17

回复：joay

简单介绍一下，我在甘肃F市，一个欠发达的地区做某品牌橄榄油的市级代理。做市场前，我是这样分析的：根据我前期的调查当地商超的橄榄油零售量非常小，品牌基本被金龙鱼、鲁花等大牌占据，所以商超放弃。橄榄油的消费群体基本上都是中高收入者，但是用者不买，买者不用，基本都是送礼用。还有一些行业会用到，美容院、火锅店、西餐厅等。所以，我基本上将业务放在礼品和行业用户两类。礼品主要靠业务员去各个企事业单位跑关系，行业类用户就是去美容院、火锅店、西餐厅等地方推销。做了2年了，也就是节假日生意好一点，全年下来去除所有费用刚刚保本，我现在有点迷茫了，不知道要在什么地方再改进，望雨总有闲暇能指导一二，不胜感激。

回答：哥们，你销售思路其实蛮好。渠道开发对路。但生意没做起来，也许还有一些原因。分析如下：橄榄油是高档植物油，基本上都是进口油，有美容养生功效，但价格昂贵。这是一个小众且奢侈的市场。如果您把这个小众市场给做大了，那其他品牌一定会杀进来，客户对 Oliv e 的本质认识不深，又都是拿来送礼，所以更在乎价格。

于是，行业里就会爆发一场价格战，最后没有赢家。您把橄榄油打入普通消费市场（比如超市），因为受众消费能力有限，销量也谈不上（您的分析是准确的）。所以，正因为您现在还处在不温不火的境地，才没有什么竞争对手杀进来，值得庆幸。但您又想进一步拓展

事业，嗯，矛盾来了。

解决办法：您现在的优势是通过代理橄榄油，是不是拥有了两条渠道线？

一条是礼品线，一条是行业线。如果我们转化思路，除了继续代理橄榄油以外，针对两条线的新需求，开拓出新的代理产品，也许是解决问题的办法。反正销售员卖一个也是卖，卖一堆也是卖，这个不要换那个，销量额也许有提高。

从费用角度分析，您的房租、人员工资、办公费、渠道开拓费，都已经从销售橄榄油的利润里给背出来了，新产品推广开支无非是一些宣传单和试用装而已。代理新产品，赊销或者先试卖，好卖再谈代理或深度合作。

找新产品的思路，还应该是小众且奢侈类，与代理橄榄油思路一致。这是由客户群面貌所决定的，比如燕窝、海参、澳洲绵羊油、深海鱼油等等。也许每个系列的销售额都跟橄榄油一样，吃不饱饿不死，但架不住系列多啊，一句话，好汉架不住四拳，恶虎还怕群狼呢，关键是充分利用了自己的渠道，多找产品来帮您，一定能发财！

哈：) 找新产品是个巨大工程，您最好先有个思路、执行步骤和预算。

第一，拿点新产品做一个市场调查，多问问渠道和客户意见，反映不错才出手。

第二，在网络上、在北京、上海、深圳和广州，四个大城市里多转转，看看这几座城市都流行什么。从传播学规律来讲，一般是中心

城市的流行风逐渐辐射到省会城市，省会城市辐射到地级城市，地级城市再辐射到县级城市。橄榄油也不例外，首先是从上海流行起的，接着是北京、深圳和广州，然后开始在各大省会城市的上层社会流行开来。

第三，通过网络搜集相关信息，结合本地实际情况，找到合适的产品。（我对您当地市场不熟悉，不好推荐什么具体产品）第四，既然过节橄榄油销售不错，您何不在过节的时候，仔细看看客户和渠道还采购了什么礼品或用品？

他们是不是也在为送礼发愁？

有什么替代或升级产品能赶走现有礼品？

嗯，这是逆向思维模式，只有找到升级产品，就能多赚一两年的钱。

对了，提醒一点，千万别推荐什么大众产品，产品不对路，啥也别谈了，呵呵。

实在对不住哥们了，时间有限，只能简要说这么多，真要说起来，再写 2000 字，也写不完啊。万一思路的不对，还望多担待，呵呵。

作者：万里依然 日期：2010-11-17

回复：

作者：南海十三浪

哥们好，你说的话虽然不多，但一看就是高手来得，失敬。只有经历过或见识过，才能写出你的观点，挺牛。

其实我就这几招，只不过我用的比较狠，做事的主动性比较强而

已。还是那句话，比真正的高手不如，比一般生手，高一些。

好，有时间请继续看帖吧，后面的故事也蛮精彩的，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-11-18

回复：

作者：非一般男子回复日期：2010-11-18

雨总一段惊心动魄的谈判故事完了是不是该来浪漫点的了啊？

适当穿插一点我们看起来也轻松点嘛

回答：

快了，快了，呵呵，我泡妞手段跟你名字相仿，手段还是那些手段，但使用出来有点出人意料，算把一件事情给彻底做透了，不信？

请重新看帖，咱干的活走过寻常路吗？

嘿嘿：)

好，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-18

回复：

作者：玩命MM回复日期：2010-11-18

雨总，在您大作的指引下，鄙人在现在这家大集团（快消品+房地产等集团）从一个最底层的一线营销员，成功在两个月内引起了总裁的高度关注！

大恩不言谢！

另，本人现在兼职教国内袜业老大浪×的念初一的小少爷英语，有机会接触这位NB的董事长，但苦于找不到切入的话题，身边

的人都说我浪费机会和资源,可是我不知道怎么才能用得上这位财神爷的资源呢。

回答:

首先恭喜你获得一个很好的人脉资源。对于你的问题,我认为就你现在的眼光、经验、资历和能力,和大老板能说什么?

能有什么同于语言?

根本就不是一个量级上的人物,好比泰森与儿童在拳击台上打拳一般。这点我也深有体会。

我跟 A 集团的大老板也说不了几句话,一个是怕他,二个是层次不同,没啥共同语言。他的 EMBA 班同学是蒙牛的牛根生、隆力奇的大老板、台湾金矿的东家(娶了央视某美女主持),他们这些成功人士才有共同话题。单你一时半会改变不了现状,又想有所作为,怎么办?

给个小建议:

1、以迂为直。

直线达到不了的目标,可以曲线到达。就像主席发起四渡赤水战役一样,走直线不行,就兜几个圈子达到目的。你该把功夫下到小少爷身上。这是解决问题的关键所在。如果你帮这位少爷提高了英语成绩,帮他提高了口语水平,你说,你跟他们家庭的话题是否更多一些?

和大老板建立人脉关系,首先是要和小少爷建立友谊,通过小少爷的推荐,你自然能和老板说上话,他只要一句话,你就能成为他们公司的主管。即使今后你不想进他们公司,今后凭借你是小少爷“干

姐姐”

的身份，做点外围的什么买卖，自然水到渠成。该是你的，一定跑不掉，不是你的，处心积虑也没有。唉，这些大老板表面敦厚，实则精明透顶。

2、欲速则不达！

你现在就想直接跟老板搭上关系，希望人家了解你，希望人家在事业上帮助你，但老板的眼睫毛都是空的，你一开口，人家就知道你要说什么，目的是什么？

一旦发现你目的不纯，对不起，立刻叫你走人！

老板们很忌讳周围人的利益心态，你越表现出自己无功利的心态，老板越想给你好处，你越表现出某种渴望，一旦被人看穿，那就歇菜吧。

假设到了年底，你的努力有了回报，老板为了表示感谢，随便额外奖励你 5000 元的红包，你应该坚决拒绝：“谢谢，我和孩子投缘，这钱我不要。”

要么你花费 6000 元给孩子买件礼物（对，一定要超过 5000 元！）。

从此，老板就知道你不是 5000 块就能收买的人物。下次肯定给你 1 万块！

（如果你收下 5000 块，下次必然还是 5000 块！

）1 万块再不要，他就肯定翻倍！

老板总是想用金钱去征服一个人，用钱去砸另外的人，从而表现

自己的优越感！

你越不要，他越是瞧得起你！

但需要考验你的神经，所谓的放长线钓大鱼，欲擒故纵，就是这个道理。你被老板尊重了，他自然会问起你的事情，自然会对你的事业有所关心，剩下的就容易水到渠成啦。什么钱不钱的，还不是他一句话的事情？

切忌，千万别霸王硬上弓！

就你这点小心眼，也许还没开口，就被人看穿了，后面啥利益都没有了哦。

怎么帮小少爷？

要想老板真心帮你，你就要先真心帮小少爷！

这个等价交换你不吃亏吧。好，能想明白这点，我们就谈如何帮小少爷。

你要给孩子规划一个学习发展前途，有一个学习计划。

真心教人家，比如上课时，早来半小时，晚走半小时。

牺牲业余时间，有空就去教孩子，纯英语环境跟他对话（不索取加班费），学习成绩是一块，口语是另外一块。两大标准缺一不可。你要付出全部心血进去，孩子成绩提高，自然有你的功劳，还用你说：“喂，老板，看见没？

通过我的努力，你家宝贝孩子成绩有长进啊，你怎么感谢我？”

呵呵，全是浮云，人家全明白。

和孩子建立友谊。

现在的孩子非常聪明机灵，你对他好，他自然知道，你付出必有回报。如何教育好孩子？

如何教好英语，有什么窍门和思路不？

你到网上去搜方法和思路，这个你要花费时间。

简单说，你付出越多，回报就越多，也是你以迂为直的具体实践。

这个不光是学习问题，还涉及其他问题。比如，孩子有烦恼吧，有郁闷心情的时候吧，你要当知心大姐，帮他分析问题，解决问题。孩子有业余爱好吧，你想和孩子有共同语言吗？

想的话，你就要跟孩子玩到一起去，哪怕他喜欢打电游，你也要申请个账号。孩子有高兴的时候吧，你如何和他一起分享？

孩子遇见难题了，你如何帮他出谋划策？

总之，你要把他看成亲弟弟一样对待，而不是一个简单的代课老师。

孩子的生日，你打算如何处理？

孩子和你一旦有了感情，把你看成他的“干姐姐”，好嘛，后面的故事还用再叙述吗？

靠，到时候不是你求老板，而是老板求你留下来继续教孩子！

唉，这个世界上有太多的人有伟大的想法了，但一旦涉及到具体实践，退缩了。我敢说，你能真心对待小少爷，真教育他，只需要两年光景，你和他的纯友谊加少许亲情便建立起来。对，前期算是你的投资！

到时候，也许你只辛苦这两年，但比别人少奋斗 20 年！

因为孩子的父亲，这位大老板会在事业上彻底解决你后顾之忧。
因为他希望你能一直帮他孩子！

请你相信，没有类似经历的人，是说不出这番话的！

因为 A 集团的老板曾经用类似的手法考验过我（不是家教啊，纯工作关系，以后书里会写到，很考验人哦。是百万级待遇的考验哦，呵呵）……

因时间关系，说不了太多啦，希望你认真琢磨，别听周围人的破意见，以为认识个大老板，就能马上兑现黄金，靠，浮云。

当然，你也可以不听建议，没关系的。但你要记住，你只有一次机会，失败是不能回头的哦：)

作者：万里依然日期：2010-11-18

回复：

作者：倚天须长剑回复日期：2010-11-18

我虽然能理解雨总的方法思路，但还是认为，要先苦干，才有巧干。

回答：

哥们，你算看明白这个帖子了！

恭喜。所有的事情都有一个反哺归真的过程。刚开始总梦想有啥巧方法能让自己省力气，其实不然。千鸟在林，不如一鸟在手。没有先头的苦干，哪有巧干可言。我也不是神仙，一拍脑袋一个点子，说出的方法简单，那是基于无数失败基础上总结出来的。

比如我在报社工作时候，刚开始销售技巧一片白纸，都是苦干多

少天后，发现了好办法，总结，然后推广，然后又在实践中发现更好的法子，没有苦干为基础，啥也别谈了。

到今天，我的总结是：“笨办法往往是最好的办法。”

呵呵

切忌，先苦干后巧干，如果反之，拿就搞拧巴了哦，得不偿失。

作者：万里依然 日期：2010-11-19

回复：

作者：倚天须长剑回复日期：2010-11-18

楼主你好，因为一直关注您的文章，也熟悉了您的思路，希望您能用几百字，来帮我忙，提供一些思路方法

我现在在的这家公司主要做我现在在的这家公司主要做耳机。电脑，MP3，MP4，CD 等产品所使用的各种耳机，外贸做了多年，产品质量稳定，性价属于中端或中高端，公司有工厂，有自己品牌，只是由于刚开始进军国内市场，所以品牌和品牌自然都默默无闻。

现在要面向全国铺货，公司思路政策：限于资金，可能不会在电视报纸杂志上做广告，而且不会进入大超市，因为进场费太高，担心风险等。铺货面向经销商，和商店，专卖店等。本地区先货后款，其他地区先款后货。

我作为一个业务，您觉得在这种情况下用怎样的方式在终端铺货，才能顺利回款？

回答：你面临销售难题不小。

你们产品属于中高档，省会城市也许是销售重点区域，但该区域

也是竞争最激烈的。好，你的产品与竞品比较，差异化？

性价比？

见面前三分钟能否打动经销商？

先把这些事情办妥再说其他。

没广告支持无所谓，但你要做很多功课。首先包装产品，在定位上拔高自己。也许有三个途径：

1、自己封自己品牌为国内三大品牌或两大品牌。治疗风湿的天山雪莲膏药，刚面世就自封与云南白药和西藏藏红花并称三大民族圣药。大部分消费者还不了解耳机品牌吧，那自己还能亏待自己？

定位要高端，价格才能中高端（品牌定位要比产品价格高一个台阶，消费者接受起来最愉快）。

2、既然你们做外贸多年，那订货都是什么厂家？

都该是世界知名品牌吧，好，整理出相关文件，给经销商看，世界 20 大品牌有多少用了我们家的产品，他们为什么用我们产品？

他们的评价？

因为性价比好呀，比如音质稳定性、音质传输效果好、质量可靠……

我在国内一家上市家纺公司做广告总监的时候，曾到外贸部了解外贸信息，他们告诉我，有一批家纺产品被阿联酋商人采购走了，于是，我对外宣传时，说中东王室和富豪已成为我们外贸重要客户。外贸故事你随便说，相信你们故事也很多，为什么不包装一下，出口转内销呢？

消费者都不介意，你还介意吗？

3、建议生产一款天价耳机，比如镀 24K 金或镶钻。这是为了拔高品牌形象，秀给经销商和消费者看的。有一些品牌干过类似事情。曾有一家著名家纺企业，推出一款被子，卖 13 万天价。不是为了卖天价被子，是为了拔高品牌形象。

人家会讲故事：“哇，我们这床被子与众不同，采用南极一种海鸟的羽毛，因为数量有限，所以一年只能定做 10 床，保暖性无与伦比。”

有了高端产品前面开路，后面不就好卖了吗？

你看奔驰或宝马，如果奔驰 S600 不卖到 200 万，他们的 E300 能卖到 70 万？

谁认啊。但有了顶级豪车自然不同，人家高端产品在这里摆着，那是秀给消费者看的，是高端品牌的形象问题，与销售和利润关联不大。全国一年奔驰 S600 能卖多少台？

而 E300 又能卖多少？

你要了解同档次竞品的价格，你是否有优势？

价格没优势，很难打动经销商。卖生不如卖熟，人家放着好好的产品不卖或少卖，凭什么要玩命推你家产品，还不是要图利嘛。

对于利润和回款安全性，先款后货更为重要，但你没有市场知名度，又要求人家先打款，那就得在利润上做让步，以利诱之。否则，经销商不会给你们公司当雷锋的，谁都会想：“钱先给甲方了，万一货积压到手里怎么办？”

当然，你要把产品分成系列，定出不同价位，什么产品是竞争性产品，基本是保本销售；什么产品是厚利产品，零售价格高，利润丰厚；什么产品是微利产品，稍微有点利润，不同系列有不同折扣。系列一定要分清，档次要拉开，否则今后没法管理。

如何开发经销商，能写 1 万字，不说了。因为里面要说的太多，不如你成为《销售与市场》这本杂志的忠实读者，不瞒你说，我经常看。

从看到你的回帖（过去 50 分钟啦，手头的事情还没做完，呵呵，抱歉啦。仓促间没写好，还多原谅啊。

作者:万里依然 日期:2010-11-19

回复:

作者:蒙古之沙 这种情况下，受伤的只会是“经理人”，

我相信以后的工作中，

雨总对公司和老板的斗法，

不会亚于他对工作的投入。

唉，哥们，说道我心坎里去了。在大集团干活，40%的精力是用在集团内部了，人事不顺，啥也别干了。

作者:万里依然 日期:2010-11-19

回复:

作者: xiedisi 回复日期: 2010-11-19

雨总，特别感谢您的回复和建议，希望您的帖子越来越精彩，我受益匪浅。谢谢！

回答:

唉，直接和他去说，事实证明已经说不通，前后反复几次都走不通，就要换思路。我觉得找个厉害的中间人，由他去帮忙说和，两边都买账，也许是条出路。中间人可以是权威朋友，可以是官员，可以是家族长辈，先私下调和勾兑，最后当面把话一谈开，一片乌云也许散去。。。。。

他可以不给你这边的面子，但一定要给中间人面子，就是解决问题的关键。记得，适当给点中间人好处，则锦上添花。

作者:万里依然 日期:2010-11-19

回复:

作者:依凌风

你说的案例，我前两天回过一个类似的帖子，请再看看，大同小异。铁路上看的广告，旅游、酒店、通讯、医药、户外装备都是不错的广告客户。

而且我帖子里已经讲清基本方法，不妨多读几遍？

呵呵

作者:万里依然日期:2010-11-19

回复:

作者:南海十三浪回复日期:2010-11-19

请雨总帮我分析分析，我现在在华为做开发，五六年了，想调整自己的方向。现在有两个思路，1)到小公司，一边工作一边学老板创业的本事。2)去大公司做销售。我用雨总的思路把雨总的思想分析了

一下，写的太多了，破手机怎么都发不上去，over了，郁闷啊。

回答：

1)到小公司，一边工作一边学老板创业的本事。说明：按你说法，这打算去创业。创业史风险与利润呈正比，但要看你手头有什么武器，比如人脉、管理、资金、项目、经验、心态。

2)去大公司做销售。说明，这是打工赚提成。同样可以积攒经验、人脉和资金，稳定性不错，只是收益也许比创业少点。

显然，是两条截然不同的道路，你愿意去创业还是保守一些去打工？

不论哪条道路，只有走好了，都有不错的前景哦。

但从你几句话，我看出来了，你挺犹豫。唉，创业都是有无限动力的，要么是被迫的，要么是非常主动的，不能有丝毫的犹豫。总之，没有杂念，玩命干活。但你现在几条道路都可以走，显然你还没有创业心态，不如先去打工？

真有一天发现自己受不了，真要出去打拼一番新天地，好，那时候也不晚呀。

作者：万里依然 日期：2010-11-19

回复

作者：无畏至尊回复日期：2010-11-19

第一次看到LZ的文章是在MSN上，结果更新了几天没有后文了，只好到处搜索，今天终于找到，非常兴奋，继续关注中....

回答：谢谢支持。不如你到MSN通知大家，转到这里来看？

呵呵，谢谢啦

作者:万里依然 日期:2010-11-19

回复:

作者:倚天须长剑回复日期:2010-11-19

1、今天在工作中用了楼主的一个方法，不知道用对没？

今天给三个新的经销商打电话，得知他们三个都代理我在的城市
的另一家耳机品牌，我和他们初次电话，除了简介自己公司外，还加
了一句：我们公司刚在国内发展，大意：报价，返点等价格支持都肯
定比他们公司优惠，贵公司可以用我们的报价打压他们的价格，用我
们公司制衡他们，而不被他们操纵。

2、您的回复我感到很惊喜，就是有一点很疑惑，您回复说的封
自己为国内两大或三大品牌，可我们公司没有大的广告支持，也暂时
未进入沃尔玛，苏宁国美。这样说客户消费者会认同吗？

另外两个只能编两个国内耳机大品牌了？

反复思考，没有答案。

回答：1、用得挺好，至少给经销商一个精彩的说法。但美中不
足的是，你最好先联系一个经销商，听听他的反映，然后找出需要提
高的地方，等想好对策，再去找第二家经销商，这样，第一家就成为
第二家的练手靶子，而且最开始找的经销商一定不是中意合作的对象。

2、没有广告无所谓，可以口头说嘛。提前对着镜子练习 100 遍，
充满感情对经销商说，一遍说完，人家基本被你洗脑，嗯成功了。如
果公司把包括广告在内的所有的道具都准备好，还需要销售出去推销？

哇，经销商们抢着做代理。

公司给你发工资，自然希望你能为公司创造奇迹。难道你不想做点奇迹出来？

这点困难不算啥。

反正你们产品已经在国际上得到了广泛认可，国际水准的高度已经比国内高，还在乎国内影响力吗？

如果你瞧不上国内品牌，就自封国际三大、五大国际品牌也未尝不可。

同时还可以说技术源自哪里，高于什么标准，技术实力及储备如何，被什么国际大品牌电脑、手机商指定为“标配”。

这些在宣传单里体现即可。呵呵，如果经销商耳朵好使，可以当场做对比试验嘛。

但人家要问你为什么没打广告，你怎么回答？

好了，自己想吧，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-11-20

回复：

作者：df123459999

太戏剧了，楼主，这部分你不会在写小说、还是在臆想？

回答：哥们，恭喜，答对了。我是在写小说，还有臆想呢。而且，我给贴友回帖也是靠臆想的本事，没想到还挺受欢迎。唉，早知道自己还这本事，早就应该去做臆想培训师去了。好，哥们，请继续关注。

预告，今晚回一个重量级帖子，关于销售方面的。

作者:万里依然 日期:2010-11-20

回复:

作者: n18367 回复日期: 2010-11-20

我最近开了一家甜品店（江浙大城市）。店面位置：新开发的步行街，地铁出口处，但人流不大，步行街人气严重不足，步行街在一个景点马路对面，却完全不能从它的汹涌人流中分过来一点人气，因为它是入口对着我们，出口却在另一面，所以人不可能返回来。步行街没有合理规划，3楼是大型早教中心，2楼是宾馆和网吧，一楼加上我的店只有5个店在营业，竟然还有一个在卖橱柜！

其它大多数是没租出去。甜品店是加盟店，在当地还没名气，价格比同类店低，甜品大概在12块到15块，口味不错。开业一个月，主要靠口味吸引回头客。所以没在店门口张贴宣传海报，没有搞每日特价。

我认为客流低，就不要指望靠散客赚钱，走出去才能有一线生机。解决办法：一、搞异业联盟。找周围网吧谈，在里面发传单，有人上网吃甜品可通过网管电话送外卖，然后分提成，利润捆绑就好说。同时，我谈了几个饭店，但最后措施没落实。因为自己为了节约开支，店里只有老婆一人，很难走得开，加上估计网吧销售少，也没继续跟进。饭店是朋友介绍，请他先试卖三款甜品，他们开始有兴趣，但后来也没行动。现在又在跟市中心的茶餐厅谈代卖，思路和结果也跟饭店一样，感兴趣但是没动静。我能明白茶餐厅动力不会大，他们自己随便一壶茶成本两块钱却标价35，当然对我产品不感冒了。

二，网上做团购，效果明显，我现在就在做。

三，我还有一个思路，就是把桌游引进来，因为在周围很大的范围都还没有一家桌游，竞争小，桌游带来收入的同时还能带动客人的甜品消费。我已经加入了一个当地知名的桌游运营团队，买了一些游戏，准备通过网上团购的方式拉到第一批客户。请帮忙分析一下万分感谢！

回答：

到甜品店消费的消费群面貌？

主流人群：1、情侣嬉戏；2、单身白领休闲；3、带儿童的家长天伦。次要人群：1、白领商务谈事；2、年轻人聚会。因为步行街跟景点关联，且楼上是早教（能让孩子上早教的家长，经济条件不错。深圳金宝贝早教一节课要300块），好，提炼结果，主要人群是情侣和带儿童的家长。因地理位置，你门店也许不在商业中心地段，不一定能抓到白领商务谈事这群人。

甜品店跟什么有关？

首先是精神上浪漫的享受，其次是味蕾享受。科学曾解释过，吃巧克力甜品，有助于人类舒缓压力，放松心情，增加愉悦感。在家也是吃，在外也是吃，走在路上也是吃，可见在吃甜品不重要（只要想吃），在哪里也吃不重要，重要的是获得精神满足感，所以开个甜品店首先是要满足消费者精神需求。

进入下一个问题，如何让消费者到你的甜品店获得更多精神享受？

分析：甜品跟爱情有莫大关系，你看电视上关于美食和甜品的广

告，大都在走情感路线。我们有样学样，但如何走？

哈根达斯甜品背后有个在欧美流传很广的凄美爱情故事，正因为有了跟创业者有关的爱情故事，才打动无数消费者的心，由此哈根达斯风靡欧美至今。劳斯莱斯汽车标志是一位仙女，嗯，这里面更是包含一个白马王子与灰姑娘的爱情故事，有情人未成眷属，极感人。所以劳斯莱斯汽车创业初期，靠这个爱情故事获得无数人好感与掌声，从而走上奢华品牌之路。

也许你自己没更好的爱情故事，没关系。给个建议，你去搜集：
1、200个世界上最美丽的爱情故事，最好是名人的爱情故事，故事要曲折，喜剧悲剧都要，2、最煽情的情书。

世界排名第一的情书是拿破仑写给他媳妇约瑟芬的情书：“虽然我在意大利作战，但我想回到巴黎后，吻遍你浑身每一个细胞……”

；3、最有创意的求婚方式；4、爱情保鲜方法，婚姻格言（穿插在爱情故事后面，增加文化品位）。5、性爱就算了，万一两人还不熟呢？

呵呵：)

善意提醒一句，别打《知音》的主意，格调弱了。

有了故事，好，我们在进入下一步策划。你看麦当劳、肯德基餐盘上都有一张印刷单页吧，请观察这张单页，几年前和现在的内容大不一样。问，你的餐盘上有这张印刷单页吗？

没有？

建议搞一张。

现在你手头上有了 200 个爱情故事，餐盘上又多了这张印刷单页，消费者将收获什么？

来，假设一下：一对情侣走进店里，点完甜品和饮料坐下来，餐盘送过去后，这对情侣刚要张嘴吃时，忽然各自“发现”

了餐盘上的爱情故事，于是乎一边大快朵颐，一边津津有味读起来，然后是互相交流、感慨、点评、对比，然后是甜品印象深刻、精神获得愉悦，感情得到升华，爱情甜蜜蜜……然后是，靠，哥们你赚钱了。

消费者一提到你家甜品店，如果说：“去那家吃点吧，他们家的东西便宜还好吃。”

好嘛，你家店子给消费者印象是便宜好吃。

如果有人说：“嗨，去爱情圣地吧，他们家的爱情故事可好看了，而且甜品还好吃。”

你家店子给人家印象是打动了消费者的心，有愉悦心情陪伴，期待和伴侣再有一次甜蜜的体验。

二者高下立判。地段不是问题，价格不是问题，口味也不是问题，唯有吸引大众的文化才是大问题，这点我在你的帖子里没发现。一句话概括，用爱情把甜品包装的更甜蜜，甜品吃进肚子就没感觉了，但精彩的爱情故事说忘就忘？

没点感慨，没点启发意义？

没点联想？

（女性最欢幻想）几个细节请注意：1、店子里背景音乐的烘托；

2、每个星期换一个爱情故事；3、两个人来，托盘上的故事不能一样（女性爱情故事给女孩，男性爱情故事给男孩）；请情侣留言，评选最佳爱情故事（预告，下周故事更精彩，过时不候）；4、每周换一个故事（回头客大概不会频繁出现，一周一次？

这个需要市调）；5、消费者也可以写自己爱情故事，投送到店里，一旦采用必重奖（本城爱情故事，更贴近地域大众）；6、爱情故事也需要包装，请图片社帮忙做插图，设计版式，版式不精彩就别拿出来被人品论；7、印刷费？

每个故事印个几百张，即使没搞到 200 个故事，50 个故事也够循环放一年的，所以投入不多，先尝试再说。8、请客人搜集齐 10 个故事后，要不你给人家兑个甜品奖？

多说一句，甜品店最好禁止吸烟。原来麦当劳进入国内，我对他们禁止吸烟颇为不解，认为措施过于严厉。后来自己想明白一点：女孩讨厌烟味，如果店里空气好，女孩、母亲和小孩都会喜欢这种环境，这时，男人还重要吗？

逛街时，店面抓住女性消费群，男性就是一个跟班的角色，巴结女性还来不及呢。你家甜品店最好也能效仿人家，搞点淡淡清香，杜绝烟味，你看看哪位女性不喜欢？

也许前期损失个把客人，但生意眼光放长远一些啦。

当然，你家甜品店还可以开成一个主题甜品店，爱情主题，冒险主题，个性主题，设计主题，喜悦主题，……也是文化出彩。

OK，情侣解决了，带儿童的家长怎么办？

从她们身上赚钱难吗？

时间关系，只出一个主意。还是这张纸，家长想看育婴常识，小孩想看卡通小故事。二者结合起来，大家就都能看了，无非是家长拿着宣传单给小孩讲育婴小故事或小常识。

资料来源？

网上摘抄。

给个小建议，因为楼上是大型早教，所以有这群特定客户，但因为孩子不稳定因素，所以你前期不必刻意留着这批客户。主要还是从情侣这群人下手。

对，这就是甜品店文化包装手段。一个甜品店没有内在文化，光拼价格？

拼服务？

拼口味？

那是 90 年代的竞争手段，唉，现在不兴这个玩法啦，很难脱颖而出的哦。

你的套路，简要分析：搞异业联盟想法不错，但似乎不用开店也能搞，在家里做好再外卖即可，何必要个店子做脸面？

我觉得店子生意火爆后，你添了人手再做也不迟。也许是开发顺序搞反了。

到网吧上网的人，兜里普遍不是十分富裕，他们对网络和游戏更着迷，想把他们从网络上拽下来，基本跟婴儿抢安慰奶嘴差不多，人家会跟你急。他们需要的刺激性的东西，烟、可乐、啤酒。甜点？

只要女孩喜欢，但网吧里又有多少女孩？

桌游是个好想法，是《三国杀》不？

呵呵，不过见效是不是有些慢？

可能需要培养群体。我个人认为，桌游目前在国内以男性玩家居多，咖啡馆文化跟桌游文化似乎更贴切些，玩桌游的人点瓶啤酒要好过：“喂，给我来个冰激凌。”

你的目的是要尽量吸引女性顾客，她们来了，他们才能跟来……而且不知道你门店的面积，适合搞桌游不？

万一生意火爆后，一旦场地不够大，几个人来玩（现在约人挺困难），只要出现两次地方不足，下次人家必不登门。所以，桌游我不好妄下结论。这个跟因爱情主题而火爆又不同，谁不想扎堆凑热闹呢？

宾馆客户也许是个不错的群体，要不回头打打他们的主意？

假设甜品屋里有一些免费杂志，住宿房客凭卡再打个折扣（1、散客；2、旅游者非本地化，价格降低也不会影响本地消费，这类客户算个收入补充，今后产品直接送进客房里），嗯，有一份收入。

我从来没在马路边上开过店，也没经营过甜品，所以是在“臆想策划”，呵呵，说的不好，请见谅。其实，想策划只用2分钟，但写出来修改完却花费了80分钟（2900字）。

如果我再出5个策划，这一天不干别的了，呵呵。

话没说完，嗯，还有三个策划没写，你先看看这个主意吧。如果实践中效果好，我们再继续？

请继续跟帖，下周内我会讲到类似故事，敬请关注。

作者:万里依然日期:2010-11-20

回帖写字太累,不如当面陈述。也许以后有机会,我会在深圳找个场地和时间,请有想法的贴友朋友聚聚,现场提问,现场回答问题,那个还痛快些。对,全场免费,还不收门票,呵呵::)

为了笼络和回报外围广告公司(人家替我卖命帮忙,我也要适当回报人家,关系才能长久),我经常给他们业务员做培训。我跟别人不一样,见过一些培训师,照本宣科,我培训前半段就是讲帖子上的内容,但后半段,大家自由发言,我当场回答问题。我相信没几个培训师肯这样干:“靠,万一把老师问倒了,都丢人?”

嗯,我不怕,反正没收钱,心里没负担,不怕丢人,呵呵。实践证明,我还能顶住提问。只不过一场培训完,脑子很累。

当然,我也有这个自信,销售、企划、广告、策划、谈判、职场、室内设计、建筑设计、景观设计、风水、管理团队、投资分析、创业等方面,多少也能应付过去。

好,希望能有这个机会。

作者:万里依然日期:2010-11-21

预告:

谢谢大家的捧场,明天周一继续发帖,敬请关注。

作者:万里依然日期:2010-11-22

重要预告:

我已与一重量级出版社签订出版合同,预计明年上半年出版新书。

看完众多贴友回帖,我有三点感触:

1、很多有心人打算慢慢读，要通读几遍。

分析：好书不怕多读。我们明明知道关云长温酒斩了华雄，但还要读；我们明明知道鲁智深不是去买肉，是要拳打镇关西，但还要读。说明好书有看点，每读一遍有一遍的收获。所以社会流传有“少不读《水浒》，老不看《三国》”

之说（少年人看完《水浒》，血气方刚的义气也许会闹事，老年人重读《三国》，本来已经丰富人生阅历，现更有过人智慧）。

据说主席读《三国》不下二十遍，被人戏称是靠《三国》指挥打仗。但我宁愿相信主席已把兵家战册读透，变成了自己的本事。

由此得出结论：咱不是去跟名著比（靠，没得比，大树与小草），而是好东西都相通，对自己确实有益的知识，自愿多读几遍，也许每多读一遍，就多领会一层意思，多学一些本事。出书的目的之一就是为更方便大家阅读。

2、很多人打算复制我的一段成功，避免我的失败。

分析：书店里关于成功学、励志学、职场教育的书籍琳琅满目，但看完后大部分人事业成功了吗？

曾经我也热衷看这类书，除了给自己一些鼓舞以外，实话说，没啥收获。

有一类创业打工的书是作者讲述成功人士。但这些名人太成功，离咱远，高高在上，甚至可以进商业名人堂。但作者没讲名人做事的细节和思维模式，全是粗线条描写，如何能有收获？

不客气地说，这些书基本属口水书，因为这类作者自己都还没发

过财，只是靠写书赚钱，只是体会名人做事方法，带有猜测性质，他们如何能揣摩到商业真谛？

还有一类书是名人自传。但这里面也存在枪手代笔之嫌，实用价值并不高。当然也有一些很有价值的读本。但这些功成名就的名人，他们年代不同，个体不同，行业不同，条件不同，人脉不同，学识不同，对于这些成功人士而言，我如何复制？

但我写的帖子也许有复制的价值。我个人定位是比商战高手差一个层次，比一般人强一个层次。如果大家学不了成功的企业家，那不如先跟稍微成功的人学学基本技能。全盘复制的可能性不大，但复制某些有益的东西却完全可能。比如我的做事套路，思维模式和学习方法，这些知识易学易上手。在回帖中，我已经看到有人三个月内已经开始运用，有些还取得了不错成效。

还有一些人朋友，也许是读帖不细，或思考不够，所提的问题帖中已有答案，因为大家经常碰到的困难，我也曾遇见过。我建议这些朋友多读几遍帖子，也许自己找到答案比我告诉要来得强一些。

3、我经历过两次创业惨痛失败，从新书里既能看到成功的经验和方法，也能了解失败的原因。直到我两次失败后，我才领悟到一些商业奥秘，这些我也将在新书中与大家一起分享。

有人曾问我，你做事不错，但为啥总有失败相伴呢？

这个问题问的有意思。分析：世界上谁敢说自已永远财务自由？

美国福布斯富豪榜每过 10 年，有一大批富豪要么破产要么财政拮据，没有永远风光的企业，也没永远高光的人物，但却是也有像李

嘉诚这类商界精英，40年屹立不倒。打工与创业不同，我在新书会一并回答其中原因和我的观点。

下个结论，每个人做事方法不同，取得的成效不同。不敢说自己的方法最好，但我敢说我的方法管用且有效，只要你彻底掌握并加上自身努力，打工时你可以做到总监甚至更高，创业时也能打出一片自我天地。

失败不可怕，可怕的是失败后不能迅速站起来重新开始。

如果大家能学会这套知识和技能，我敢保证：1、亿万富翁也许没戏，但千万富翁离你不远，因为我已经有过在不同行业两次千万富翁的经历（致富方法、思路、执行力没变）；2、即使你创业失败，那也是有车、有房、有思想、有人脉，还能再次快速东山再起。比如我，打算用这套本事再次起事。

新书即将出版

由这些感悟而得，我将在新书中新增：1、增加每项工作或事件的精彩点评和心得描述；2、新增很多创业与打工经历的细节；3、重新润色新书，争取把道理讲得更透彻一些，案例更多一些（豁出去了，写一些更有意思的乳业和快销品商战案例）；4、新写几十万字。现出版在即，我将一并写完，添入新书中。

出书目的在于手把手式的点透关键点，并且理论结合实际地反复说明。也许大家看完几遍后能立刻上手，为今后打下更快发展的良好基础。

我的一个发小，家境不错，他父亲人脉广泛，后来把他送到瑞士

读金融，学成回国，供职于外资银行，年薪百万。

但我并不羡慕他，因为当时我在 A 集团混的也不比他差多少。

他有父亲初期关键性鼎力扶持，才有今日成就。我呢？

对不起，全靠自己流汗水。所以对他取得的成就，不以为然。

我在 A 集团交往的一个经销商朋友，他小时候没吃过什么饱饭，放羊娃出身，现身价千万级，对这类白手打天下的英雄人物，我佩服得五体投地，因为这些人才是主流学习目标。

有人说，小雨这小子也许天赋高，我可学不来。答案不对。我心里清楚，自己智商一般，理解能力差，现场反应慢，草根出身。一句话，跟大部分人一样平凡。但我通过后天努力，跟一般人又有所不同。智商一般却能勤奋用脑，思维水平自然有提高；理解能力差，但有良好思维模式加以克服；现场反应慢架不住提前想好若干对策；虽是草根出身，却拥有一颗奔腾的心，一股不服输永远向上的拼劲，像小强，赶不走，撵不死，生命力旺盛，命运自然掌握在手中。

总之，我就是从一个普通人逐渐成长起来的，我能做点业绩出来，其他人一样可行。所以，这本书也是一个励志故事，平凡人一样能做出一番成绩。我常自勉励的话：“出身不由己，成功靠自己！”

为了新书能在书店里脱颖而出，现有个不情之请，呵呵，请广大朋友为新书重新拟定一个书名。

A、书名要求：

1、醒目大气，与帖子内容紧扣。

2、朗朗上口，过目不忘，与众不同（越精炼传神越好）。

B、副标题要求：

- 1、包含创业与打工两类不同经历。
- 2、包含个人奋斗励志之含义。
- 3、可以做成一个或两个副标题，最好有心灵冲击力。

请将书名或副标题发送至联络邮箱：huawanli0755@163.com

书名采用后回报：1、万分感谢；2、我将成为您忠实好友，随时无障碍交流沟通。3、赠送签名新书一本。

备注：

征求一下大家意见，前面的帖子中哪些内容意犹未尽？

哪些没有完全看懂？

哪些需要继续说透？

哪些故事格外精彩？

还想继续看什么？

拿些写的没劲？

都请大家踊跃发言，指导我写出更好的内容，在此一并感谢大家。

我打算一直将帖子开下去，并随时回答各位朋友遇见的问题，因为帮助别人，我也能从中获得快乐。

我不怕大家把我方法学去，因为我每天也在进步，也希望有机会和大家一起分享我的点滴心得。呵呵:) 再次感谢大家对我的鼓励和褒奖，谢谢。

书接上文。

招标会结束第二天，企划部办公室。我正和赵一笑说事：“给落

标公司的感谢信写好了吗？”

“按你意思写的，都送到办公室盖了公章，一会儿就传真过去。”

“呵呵，小伙子，动作蛮麻利的嘛，好。投标总算结束了，每完成一项工作都容易啊，下面是施工和采购，更TM累人。你现在通知子明和晓峰，提前动身，明天赶过来，酒店项目一个月后即将开工。还有，6件手模已经快递给江苏公司，你去问问小黄，叫他查收后给我来电话，有话跟他说。

对了，再把阿健喊进来。”

“好嘞，这就去办。”

“阿健，地毯项目进展如何了？”

“雨总，按你意思，已经看完所有资料，还到H市建材市场实地调查，现在搞懂了一些门道。”

“好，哥们有进步，那你说说你的想法。”

“三星、四星酒店一般铺机制地毯，而机制地毯又分为簇绒地毯、威尔顿地毯和阿克明斯特地毯。在酒店使用最广泛的是威尔顿地毯。由于生产威尔顿地毯的工艺起源于英国威尔顿地区，于是该类型地毯被称为威尔顿地毯，采用半精梳纺纱工艺，大密度织造，毯面丰富平整，色彩和谐温馨，颗粒清晰饱满。依据毯毛位置，又将威尔顿分为单面和双面地毯。单面威尔顿地毯外观保持性好，毯形稳定，无脱毛现象，阻燃和抗静电性不错，适合飞机、游艇、客轮上用。双层威尔顿地毯织物丰满、结构紧密、弹性好，平方米绒纱克比重大，脚感舒适，是酒店客房地毯理想产品。”

作者:万里依然 日期:2010-11-22

“呵呵，阿健，你记性不错啊。说得真挺好。”

“老大，你不常说，笨办法往往是最好的办法嘛。为了背诵这段话，我恨不得吃饭前都要再温习一遍，背不下来饭少吃一半！

就差拿打火机烧胳膊了哦。”

“嗯，这就对了。对自己狠一点，比别人对自己狠一点要好受得多。今天你说不上个子丑寅卯，必然挨顿骂，反正都是挨骂，还不如自己骂自己，你说呢？”

“我也是这么想的，呵呵，我可不想做第二个佟刚。”

“好，我们继续。威尔顿地毯市场价贵吗？”

阿健马上翻开小本，边看边回答：“威尔顿地毯一般经密不变，根据纬密和厚度不同而价格不同，简单说，纬密和厚度越高，地毯密度越厚实，价格越贵。比如，330 经密×250 纬密×7.5mm，要每平方米 35 元，330 经密×350 纬密×7.5mm 单丝，要 55 元，而 330 经密×600 纬密×9.0mm 要价 90 元。”

“哦，原来如此。价格成色如何？”

是砍过价的还是市场公开报价？”

“地毯价格其实挺透明，不同厂家报价大概相差不到 10 块钱。我说有 4000 平米的量，地毯厂家或经销商就按批发价报，刚刚报给你的价格是他们平均价，大概是中等价。”

阿健有条不紊回答着，看来他准备不错。

“威尔顿可以按甲方提供的花色定做吗？”

“厂家说威尔顿地毯有良好绒头牢度、外观保持力和清晰图案装饰能力。只要下单量能保证，定做没问题。”

阿健的回答叫人满意，我笑着夸奖起来：“很好，你做的比我想象的要好。够牛！”

该夸奖手下人的时候，千万别吝惜美丽动人词汇，鼓动起他内心的小宇宙，对自己有好处。

老板就是对我的，咱是有样学样，照搬过来准没错。

果然，阿健被我说的有些热血沸腾起来，从他把手子在手掌上一拍一拍的干脆劲儿，就能看出来。

趁热打铁，我边盘算边说：“你现在已经站到门口，但还不够。好，再安排几件事，你做记录。第一，在省城找出 15 家有实力的地毯供应商，包括外省地毯厂在本地的直营店、本地地毯厂和大经销商，先建立起联系，摸清他们的案例、实力、供货周期和付款方式，填好市场调查表，我随后和肖总考察他们，最好邀约 10 家公司参与竞标；第二，搞定威尔顿地毯成本价，这是今后谈判的关键数据，没有底价杀不出现价；第三，你尽快分别找供应商要块一平米地毯，对，每种纬密的地毯各要一块，我们统一做脚感测试，找到性价比最好的纬密地毯。第四，问问他们仓库是否有存货，如有积压产品，搞清数量和价格，我们要在这块要下重手。第五，地毯商竞标时，你要全程参与谈判，随时我要咨询，所以学习地毯知识不能放松，明白？”

“老大，还有一点没搞懂，他们仓库存货数量不一，我们酒店最后会不会搞成万国牌？”

“阿健，做事要灵活，即使是酒店地毯是一层一款一品牌，也没啥了不起。首先，控制住预算就是一大胜利。其次，为客户提供不同风格的房间设计，大家都开心。谁规定酒店房间都要长一个样儿？”

“那万一厂家仓库有存货，价格又便宜，但款式和颜色难看，你打算还收不？”

“有钱谁不想要好货？”

唉，一分钱憋死英雄汉啊，我自己感觉现在越来越像 A 集团的叫花子，MD，四处淘宝！

你只管找，只要价格便宜，再难看也照收不误！

大不了铺到走廊里，反正走廊灯光不亮，欣赏不出啥味道。要不裁剪下来给定做的漂亮地毯勾个四周粗边也成，反正我有设计手段，怕个球！”

都是没办法的事，我不禁撇嘴骂道。

“这回彻底明白了。老大你放心吧，保证完成任务。”

看见阿健信心满满，我也挺满意，站起来用力拍着阿健肩膀，热情鼓励道：“好，现在你学的是地毯知识，也许今后用不上，但你将有两大大收获。第一，掌握学习方法比具体学习知识重要百倍；第二，你凭借所学的地毯知识，才有资格参与谈判，而通过亲身参与，又能学到谈判实战本事，只有经历过真刀实枪的谈判阵仗，对你今后做销售才有切实帮助，呵呵，一环扣一环，明白现在学地毯知识的意义了吗？”

“呵呵，第一条我想到了，第二条确实没想到。”

阿健傻笑道。

收起笑脸，我又板起面孔，严肃嘱咐道：“哥们，好好学，也许还有第三条，第四条呢。再强调一遍采购纪律，你筛选地毯商时，别给老子心存杂念，TMD 胡乱许愿，公司里有无数贼人正在盯着企划部干活，一旦你搞出什么猫腻，背黑锅的是整个部门，你小子吃不了兜着走！”

阿健，你可要掂量清楚再做事。况且，别说是你了，连我都不清楚谈判的最终走向，清楚吗？”

“老大，这个你尽管放心，我有分寸。”

阿健很坚决回道。

“对了，壁纸项目也要按地毯方式准备。留给你的学习时间不多了，还要加快进度。好，你去忙吧，顺便帮我把一笑喊进来。”

看见一笑进来，示意他关好门。“我叫阿健负责到市场上筛选地毯和壁纸供应商，但我对他为人还不太放心。你跟采购部打个申请，请肖总安排一个采购全程搭档。以后阿伟去扫洁具和瓷砖供应商，那个采购也要全程伴随。昨天肖总说了一句经典的话：‘利益面前不要考验人，做事还是制度管理更可靠。’你负责协调两个部门的行动。”

“好的。”

这事不算大事，更重要的事情却横亘在眼前。我玩着 ZIPPO 打火机，咂咂嘴，若有所思地说道：“一笑，还有一件重要事情。酒店项目一旦开工，就要开始付款，一笔一笔的都不是一个小数目，我担心付款要是有问题，一旦少付或迟付，不仅影响工程进度，而且还增加

咱们工作量，可H公司财务部咱们还没打过交道，这事挺重要，你觉得财务部陈总这人怎么样？”

作者：万里依然 日期：2010-11-22

“老大，不是有廖总在后面支持咱们嘛，不必那么担心吧。”

“唉，有句老话说得好，县官不如现管。H公司财务部归A集团财务总部垂直管理，由汤总亲自负责，廖总虽然能说上话，但毕竟不是直接领导，效果差一层呢。你看C市的老大张总，他在C公司够强势，也是说一不二的主儿，可他签署的付款申请批示到了财务部，财务部一样要拿去请示汤总，跟咱没啥区别。”

“你说起C公司，提醒我了，你在C公司不是已经摆平财务部了嘛，干脆这次依葫芦画瓢，搬过来再用一次就是。”

“摆平财务部有两大标准，1、付款申请报告通过财务部第一时间上报总部；2、财务部在申请报告上替我说好话。”

C公司财务部凭什么对我好？

还不是我在背后使了一把劲儿嘛。MD，企划部花费了一年多时间才逐渐搞定C公司财务部，这才享受到对我的付款报告另眼相看的待遇。但现在到了集团新地盘，短时间搞定H公司财务部谈何容易……一笑，你了解陈总这人吗？”

“听人讲，陈总常和银行打交道，经常喝得醉醺醺。”

“嗯，这个我也知道。算了，还是我自己再想想办法吧。”

你通知晓峰，叫他来的时候，别空手来，多带些C市土特产过来，我要送人。”

“呵呵，老大，我已经说过啦。对了，这月底，香港有个天王要H市开演唱会，不如叫广告公司送几张演出票？”

“呵呵，有启发性，好主意！”

MD，要玩就干脆玩把绝的，你记录。第一，发动广告公司海捞演唱会门票，来者不拒，多多益善；第二，我看见H市附近的温泉疗养馆正在省城高速公路路上打广告，旅游客户很喜欢拿门票换广告，咱们有过合作的电视台、报社和广告公司，手头应该都有点温泉门票，冬天来的正是时候，温泉疗养谁不喜欢？

应该划拉点回来；第三，广告公司代理什么样的快销品客户，一般就有什么样的畅销产品，你、贺平和小黄都去找找当地广告公司，凡跟企划部合作过的广告公司，问问他们手上有啥好货，什么洋酒、饮料、休闲食品、名牌促销品等等吧，都统统搞点回来，但记住，贵重礼品坚决不要啊，免得人家在背后说企划部的闲话。第四，对于所有建材供应商，你在背后稍微提醒一下，想要按期结账，最好给财务部和采购部准备几份小礼物，不用贵，是个心意就成；第五……”

“明白了，老大，你打算按财务部和供应部人头，分别送礼吧。问题是，有我一份不？”

“滚”

“嘿嘿，老大，多说一句，不如企划部送一批明星签名海报给财务部算了。”

“滚！”

有多远给老子滚多远。”

望着一笑笑着跑出门的背影，我忽然心里一动：“这家伙说得也不无道理，可以照搬 C 公司经验。回想起来，刚进集团时，人生地不熟，一没本事二没人脉，三没眼光四没人气，愣是半年后才搞明白集团各类事情的流程和运作规律，又花了半年才攻下财务部。现在情况与当初大不同，见识和名气长了不少，应该有办法尽快拿下财务部。”

作者：万里依然 日期：2010-11-22

在 A 集团，财务部可是一个炙手可热的部门。没办法，求他们付款的部门多，计划安排不过来，矛盾突出。比如，A 集团 9 月份需要支付 1500 万各类款项，但财务总部根据集团现金流和需要支付款项总额，只安排了 1000 万的付款计划，给谁不给谁？

财务总部和分公司财务部会根据项目重要性，对每笔支付款项有个明确安排，这个月没付完的项目，只能安排到下个月去，但到了下个月付款就一定有保证吗？

这年头谁能给谁下保证呢？

我打通财务部关系，就是为了哄自己客户开心，更好为企划部服务，不得已而剑走偏锋。通过分公司财务部运作帮忙，将自己的客户付款申请表，提前安排进去，尽量满足合同上的乙方付款时间和金额。一句话，总不能又要乙方这匹马玩命跑，又不给他们按时吃草吧。那样，谁还陪我玩？

从第一家报社打工开始，虽然业绩出众，但因为对抗社长，大闹报社，最后两败俱伤。社长没能让报社百尺竿头更进一步，最后人还折了。我呢，也好不到哪儿去，高调闹事后，走上了一条曲折的事业

发展道路。提成事件和 A 集团一年多的经历，给我的教训和经验极深刻，从中明白四个道理。

第一，在公司打工，合作远比对抗有意思多了，尤其要搞好领导层的私人关系，除非是自己部门的竞争同行欺负到裤裆里去；第二，低调做人，高调做事，自己少说多干，让业绩说话；第三，发动群众，借力打力，让所有亲近朋友和中立朋友，自愿、免费地帮我做事，以获取最大业绩；第四，主席的话说的极好，伤其十指不如断其一指，应该集中所有火力打歼灭战，做完一个项目就是一个样板工程。

吃亏最好只吃一回。这次到 A 集团打工，我比过去成熟许多，知道进退和团结，所以在哪个分公司都能混一个模样出来。果然，在我的尊重、诉苦、交心、勤动和礼物的联手攻势下，财务部上下很快把我视为他们的好友，为我在酒店工程付款方面开了绿灯，帮了不少忙。工程部老庞有此待遇？

洗洗睡吧。

未完待续中。。。。

明天继续发帖，敬请关注。

这周事情多，本周末回：作者：guidebook 和作者：ljsh98 的帖，请二位多多担待。

作者：万里依然日期：2010-11-23

书接上文。

我攻关财务部的套路简单。先将财务部看成是企划部的一个重要客户，其次是完成一个推销自己和企划部的任务。

谈客户难吗？

嗯，咱强项。第一步建立联系。我常去财务部走动，找陈总聊天，先泛聊后深聊，逐步建起个人友谊。第二步送礼熟络。演唱门票来了，送陈总一堆票，而不是直接给他手下人，卖人情给他，如何分配是他的事儿，跟咱无关。

接着三天一箱红酒，五天几箱饮料，往财务部一丢，怎么分也随他们。第三步，诉苦公关。我把项目的艰巨性，复杂性和对抗性，一点一点地挤给陈总听，慢慢博得他的同情和认可。第四步，交心交友。谈一些真心话、知心话和交情话，最后，我和陈总已成好友。财务部要做点什么事，需要企划部帮忙的，随便使唤我的人干活，反之，我的付款申请总是能如愿以偿。OK，两个月之内，我拿下财务部。

当然，酒店项目也需要采购部配合，肖总自从跟我搭档后，似乎对我高看了一眼。我们算惺惺相惜，加上几批小礼物先后送达，自然我在采购部也混开了。大事小情一个电话他们就帮我出人出车，配合挺爽。唉，部门外面的人际关系总算理顺了，了去一大心事，我仿佛如虎添翼，准备甩开膀子大干一场。

看见子明和晓峰前来报到，很是开心。

几句闲言后，我很快进入主题：“记得当初工作安排是晓峰主攻水电路改造和木工，子明负责瓦工和油工。你们哥俩学得怎么样了？

敢顶替工程部去干监工的活吗？”

“呵呵，要看老大的要求标准了，自我感觉马马虎虎吧。”

晓峰笑嘻嘻回道。

晓峰翘起二郎腿，摆出一副嬉皮笑脸，满不在乎的神态，不知道他是虚张声势还是自信满满，我也打着哈哈：“行啊，你要是低水平，我打算从这个月起，给你发低水平工资，一分钱一分货，多匹配。”

“老大，你常说工资是干出来的，不是要出来的。呵呵，要不咱们先干，你看着再给？”

“哟，叫板？”

呵呵，有底气，不错。好，那咱就问你一个问题，《如何现场鉴别大芯板质量》？”

“大芯板从 50 块到 120 块一张的都有，现场检查有两个办法。第一，指甲在大芯板侧面划几道，容易被划伤的板子，发软，质量差，反之是好板。第二，切开板子任意一角，甲醛。。味道刺鼻则是差板。”

“给你打 66 分！”

因为没说第三个办法，看侧板颜色。

大芯板用同种木材压制而成，板子侧面颜色必然接近，颜色单一则为好板。反之差板。”

“哦，明白了。因为树种不一样，所以膨胀系数不同，板子容易在冷热变化中起鼓变形。”

“哥们回答不错哦，加 10 分，你现在得分 260 分，请继续努力。”
我冷冷说道。

晓峰见我眉头紧锁，歪嘴苦笑一声，不敢再言语了。

旁边的子明好像受了多少苦似的，还在抗辩：“雨总，我们其实一直在努力，只是从来没接触过装修，所以学起来没那么快。”

他们不知道我身上压力有多大，瞧他们七个不服，八个愤的样子本来就来气，而子明这家伙的话更像火上浇油，我立刻拍桌子喝道：“行了，别 TMD 废话了！”

给你们一个月时间，就把东西学成这副德行？

要是你们家装修，知道施工队可能会蒙你，你主动学习一个月，会学成二把刀水平？

屁！

这 TM 不是能力问题，是态度问题。心思没放到正地方，能学出个啥玩意？

小黄只比你们早进公司一年，现在不仅当上了部长，而且工资翻倍……晓峰，你还记得工资是干出来的话啊，但可惜没用行动表现出来，基本属于口头革命派。我知道你们心思，到企划部是来干策划的，想跟小黄下市场，不乐意当地盘工，所以学习没动力。可你们只知其一不知其二，学什么不重要，重要的是掌握做事做人的方法和思路！

我没在集团干过工程，不一样被老板点了将？

……我把广告和企划思路运用到工程上，干得就是比工程部出色，这个你们没想到吧。做酒店装修好比向集团推出一款产品，酒店只是外壳，我是按照一款睡眠产品来做策划和实施，对比奶制品销售，只是表象不同，但实质却殊途同归……废话不多讲了，开工在即，再给你们十天，学不出来，佟刚就是前例！”

我越说越激动，前后痛骂半个多小时。没法不激动，前面工作铺垫多好呀，到了施工阶段，要是自己部门不给力，叫工程部抢去功劳，

一个多月的心血不就白干了？

我还指望到了年底，酒店给企划部扬名立万呢。

打发他们走人后，我感觉事态有些严重，一个人静静想了想，然后喊进一笑：“哥们，TMD 傻了，没早点喊子明和晓峰过来，在我跟前学习比放羊学要好得多！

唉，可惜，耽搁了时间。”

“啊，那怎么办？”

一笑见我阴着脸，情绪不高，忙着急问道。

作者：万里依然 日期：2010-11-23

我摸着脑门子，缓缓说道：“还能怎么办？

MD，将就着凑合用呗。幸好刚才我想到一个亡羊补牢的办法。工程部不是一直在聘 EG 监理公司嘛，你马上联系他们，请他们公司派一位有装修经验的监理代表过来帮几天忙，然后你再找林总，请他安排实习工地，叫监理代表带上子明、晓峰，还有新来的两个实习生，结合工地实际情况，仔细讲讲各类施工工艺和验收手段。还有，下午叫监理公司高管过来，我要跟他谈酒店监理合作的事情。唉，本来想省下这笔监理费，现在歇菜了哦。都怪我大意轻敌，算了，求个平安啦，还是甲方和监理公司一起监工，搞双轨制吧。”

“成，这就去办。”

“靠，回来，忙晕了。施工现场是动态发展的，每半个月工地都会有所进展，看一个工地学不全乎。你叫林总安排五个工地，1、施工队刚进场 10 天的；2、进场 30 天的；3、进场 60 天的；4、进场 90

天的；5、进场 120 天的。不用那么精确，大体安排就成。他们四个人跟完一个完整的施工进度流程，包括从材料进场到现场施工，再到验收的全过程，那我还放心一些。此外，叫他们还要了解学习现场施工管理，别光看热闹去了。哦，再提醒两点，第一，带上相机，把工地现场拍回来，有空我给他们讲讲；第二，刚才估计把他们骂疼了，你去当回打气好人，别带着情绪工作。”

“好嘞，我马上去和他们说。”

望着一笑匆忙离去的背影，我不禁心里暗自叫苦：“MD，鼻屎大的事情叫我给搞砸了，看来还是没把困难估计足，自以为人人都会像我和小黄那样干活，这四个人能速成不？

他们给力不？”

正在胡思乱想之际，廖总秘书小王刚带打来电话：“雨总，廖总找你，叫你赶紧过去一趟。”

去廖总办公室路上，脑子条件反射般不由自主地换了频道：“哦，是不是那位漂亮的丝巾女孩再次光临 H 公司？

廖总请我去作陪？

难道她也是做项目的，也想接点酒店的活儿？

哈哈，那样可就太好啦。老子指天发誓，为了抱的美人归，绝不给她布任何的局，相反，产品、付款、价格随便谈，保证独此一家，别无分号！

只要别叫我倒找钱给她就成。”

作者：万里依然日期：2010-11-23

我摸着脑门子，缓缓说道：“还能怎么办？”

MD，将就着凑合用呗。幸好刚才我想到一个亡羊补牢的办法。工程部不是一直在聘 EG 监理公司嘛，你马上联系他们，请他们公司派一位有装修经验的监理代表过来帮几天忙，然后你再找林总，请他安排实习工地，叫监理代表带上子明、晓峰，还有新来的两个实习生，结合工地实际情况，仔细讲讲各类施工工艺和验收手段。还有，下午叫监理公司高管过来，我要跟他谈酒店监理合作的事情。唉，本来想省下这笔监理费，现在歇菜了哦。都怪我大意轻敌，算了，求个平安啦，还是甲方和监理公司一起监工，搞双轨制吧。”

“成，这就去办。”

“靠，回来，忙晕了。施工现场是动态发展的，每半个月工地都会有所进展，看一个工地学不全乎。你叫林总安排五个工地，1、施工队刚进场 10 天的；2、进场 30 天的；3、进场 60 天的；4、进场 90 天的；5、进场 120 天的。不用那么精确，大体安排就成。他们四个人跟完一个完整的施工进度流程，包括从材料进场到现场施工，再到验收的全过程，那我还放心一些。此外，叫他们还要了解学习现场施工管理，别光看热闹去了。哦，再提醒两点，第一，带上相机，把工地现场拍回来，有空我给他们讲讲；第二，刚才估计把他们骂疼了，你去当回打气好人，别带着情绪工作。”

“好嘞，我马上去和他们说。”

望着一笑匆忙离去的背影，我不禁心里暗自叫苦：“MD，鼻屎大的事情叫我给搞砸了，看来还是没把困难估计足，自以为人人都会像

我和小黄那样干活，这四个人能速成不？

他们给力不？”

正在胡思乱想之际，廖总秘书小王刚带打来电话：“雨总，廖总找你，叫你赶紧过去一趟。”

去廖总办公室路上，脑子条件反射般不由自主地换了频道：“哦，是不是那位漂亮的丝巾女孩再次光临H公司？

廖总请我去作陪？

难道她也是做项目的，也想接点酒店的活儿？

哈哈，那样可就太好啦。老子指天发誓，为了抱的美人归，绝不给她布任何的局，相反，产品、付款、价格随便谈，保证独此一家，别无分号！

只要别叫我倒找钱给她就成。”

作者：万里依然日期：2010-11-23

只看见廖总一人在办公室，一见钟情的丝巾女孩？

MD，只有空气。我屁股也犯贱，没坐到廖总办公桌跟前的椅子上，而是直接坐到女孩上次坐的位子上，体验人家的留香？

嗯，要么说犯贱呢。

廖总见我远远坐在沙发上，有点出乎意料，他指了指跟前的椅子，那意思我明白：“小哥们，就两人说话，坐那么远干吗？”

似乎背着千斤重担，特别不情愿起身，挪到椅子前，闷闷不乐问道：“廖总，啥事？”

“哎哟，今天雨经理似乎情绪不太高啊，呵呵，难得难得。”

情绪能高涨吗？

棘手事情成堆，又刚骂完人，还没见到心爱女孩，简直没一件喜事。我点点头，闷闷回道：“没啥，就是感觉有点累。”

“听说昨晚你在企划部开会开到夜里 12 点？

呵呵，A 集团的活永远做不完，干嘛不早点休息？”

“及时总结谈判心得，为的是磨刀霍霍，后面还有一群 pig 等着挨刀呢。老板和您控制费用好严，企划部的工作目标只能是多节约每一个铜板！”

“呵呵，难怪很多人夸你，嗯，企划部的风气很正。很好！”

廖总褒奖完，话锋一转：“酒店工程马上要进入施工阶段，刚才工程部庞经理报上来施工监管计划表，你先看看他们的计划和安排是否合理。”

“什么？

老庞又要伸爪子过来捣乱？”

我心头一惊，马上拿过计划表一目十行，不看则已，一看不禁勃然大怒，真有些气炸赚肝肺，挫碎口中牙！

我把表往桌子上随便一甩，抬头看着廖总，面若冷霜，傲然回答：

“不劳工程部大驾，他们人少活多，忙不过来，请廖总相信我们企划部会干得更出色。”

“呵呵，就知道你小子会这么回答。就你这点小心眼我还不明白？

怕工程部抢功？

怕庞经理不配合你工作？”

作者:万里依然日期:2010-11-23

我内心这点小九九，从张总到廖总，没能藏住一件事。

靠，老庞那厮都欺负到裤裆里去了，咱扮演不了铁打不透的憨态。见廖总不露声色的反问，我直接发起凌厉反击：“廖总，不是您说的那回事。对于装修现场施工管理，我有三年实战经验，没啥难度。但为了防备万一，我做了两手准备。

第一，马上续聘 EG 监理公司，全程负责施工质量管理；第二，我从企划部已经培训出四名项目管理员，瓦木水电油，一个人负责两大装饰项目，这几天正在林总工地上做最后实践。现场管理这块都安排全乎了，还要工程部来干什么？”

本来没看见丝巾女孩，就有些暗气暗憋，又见老庞居然还不依不饶想伸手捞过界，而且廖总还可能同意工程部无耻要求，顿时倍感委屈，更憋了一肚子气，管不了那么多，索性我点了老庞一炮：“廖总，工程部首次招标是羽纱而归，为什么会失败？

说明他们不懂设计！

老板叫我们不走寻常路，但他们还是遵从常规做法，自然招致失败。工程部负责办公楼装修工程，我计算过，乙方毛利大概有 25%以上，而这次我们招标，乙方毛利 6%，二者有 4 倍差距，这又说明什么？

说明他们不懂施工报价和工艺！

往好里说，他们业务不精，谈判不灵，被乙方所骗。但往坏里讲，难道为公司造成损失的部门还有资格继续干装修？

还要继续为公司造成损失？

他们既不懂设计，又不懂施工，有啥本事还要参与？

还有，与 Y 公司刚谈判结束，工程部就被林总拉去宵夜玩乐去了，敏感时期，甲方与乙方走那么近，合适吗？

企划部知道规矩，至少当天晚上我们是在总结谈判得失。”

作者：万里依然 日期：2010-11-23

在 A 集团，谁要敢侵犯企划部利益，我跟他拼命！

唉，年轻气盛没办法，也有仰仗自己有点本事的精神头，秉承人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人的宗旨，坚决跟“地痞流氓”做斗争！

眼看就要砸了我吃饭的家伙，还不玩命？

那还是男人嘛？

怂包嘛。反正是私心与公心交杂在一起，从广告部的老彭到工程部的老庞，简直是斗了一个遛够。

见廖总没啥反应，我把心里话竹筒倒豆子般全说来了：“再说了，廖总，我还有几点理由要申述。第一，担心他们干不好监工。我在北京干过三年装修，不敢说经验有多少，但我的装饰作品在《时尚家居》和《瑞丽家居》随便上，而且通过家装和工装也赚到了钱。工程部自己干过装修？

赚过一分钱？

看完别人开车，自己就会开车？

完全两个概念。第二，担心部门配合不好。企划部有自己的规矩，

执行的是 716 式工作方式，即从周一干到周一，每天干 16 个小时，要求他们随叫随到，我可能随时抽查施工质量。而工程部有自己管理模式，他们未必处于全天候工作状态，到了周日，我要处理工地事情，难道还要等 24 小时才能解决？

别逗了。一句话，谁敢耽误老板和您的事儿，企划部决不答应！”

说着说着，脑海里电闪雷鸣，坏水冒出来了：“靠，何不拿话套他？”

不等廖总说话，我马上接着说：“第三，担心他们不理解设计精髓，现场随意修改。之所以老板能在标会上夸奖不断，首先是拜设计思路所赐，预算达到老板要求。

哦，对，对，上次就在您办公室，有几位挺漂亮的女孩也在场，我跟您详细汇报过酒店装修思路，当时您感觉设计思路创新大胆，我看您的这几位朋友好像也挺赞成我的分析，都在频频点头。我想他们能和您是朋友，那自然也都是高人，但工程部是不是高人已有定论，一旦他们吃不透设计本质，如何监工？

万一现场擅自修改创意思路，搞得乱七八糟，责任算他们还是我们？

即使他们承担了责任，但我是酒店主管，还是要替他们背黑锅。唉，谁愿意天天一边干活，一边准备背黑锅？

太打击人了！”

作者：万里依然 日期：2010-11-23

“对，对，当时有几个朋友在场，她们是……”

就在廖总准备继续说下去的时候，王八蛋的事情发生了，他手机碰巧来了一个狗屁电话。靠，只要铃声再晚响半分钟，我就能听到急切想听到的，MD，郁闷之极！

等廖总讲完电话，我心里早已定盘，马上接上话题：“您接着说，当时有几个朋友也在场，她们是……？”

“哦，她们也说思路不错，我感觉思路可行，既省钱又能保证效果，有些独具匠心的味道。”

靠，廖总根本没接我的话茬！

失望之极？

恨不得掐死丫！

没法子，我不好意思再问，只得继续陈述观点：“第四，担心没时间天天协调。虽然我是酒店项目管理人，但并不直接管工程部，他们部门人受多头领导，当我和庞总意见不合时，难道天天要请您居中裁断？

夹在您、庞总和施工队中间，那我天天就跑协调好了，包括几百万采购任务交给采购部算了。本来在采购上我计划再为集团节约几十万成本下来，显然，没时间去干嘛。”

这番话，都是在一股激情下迸发出来的心里话，三个目的。1、诱惑廖总，还想叫我继续替公司节约投资不？

还想叫酒店顺利走下不？

想的话，别给我没事找事；2、贬对手，抬自己。照着工程部的两大痛点下重手，从业余水准说到工作偷懒，对比企划部是专业高手

和勤勉努力，廖总要老庞管就别叫我管；3、故意把话题往丝巾女孩身上引，期待廖总能稍微说上几句。

这个时候绝不能心慈面善，给廖总印象是只能二选一，有他没我，有我没他！

也许是廖总早已打定主意，也许他被我的言辞打动，反正他大手一挥，说道：“行了，就你们部门干吧，记住，小心点，被给我干砸了啊。”

未完待续中。。。。。

明天更精彩，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-24

回复：

作者：hhuther 回复日期：2010-11-24

楼主大哥，我怎么复制你的 850 万啊？

没有思路哦，

是不是把你的 850 万 Ctrl+C 然后 Ctrl+V 一下，我就算是复制了。

回答：

哥们，你要是具有这等魔法，别复制我了，赶紧选择股神巴菲特，别叫人先下手为强了哦。

复制我太累，太曲折啦。巴菲特那活轻松一些，就在电脑前动动手指，而且还坐拥几百亿美元的身价，哇，你复制完，我打算再复制你去。。。。

好，谢谢调侃，请继续关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-24

书接上文。

出门，擦擦冷汗，哇，谁给我的胆量？

还真敢硬说！

事后想起，好险！

挺佩服自己勇气。唉，在大集团干活，30%精力是用在集团内部协调上，人事关系理不顺，啥也别想干成。今天幸好歪打正着，没见到丝巾女孩，一时气不顺狠狠顶了廖总一把，否则必被廖总气势降服。真要叫工程部伸爪子进来，咱麻烦可大发了哦。

回到办公室，铺开白纸，继续想酒店没做完的设计。想着想着，忽然思路一拐弯，想到另外一件事情上去了：“哎哟，既然把酒店看成是产品，那装修只算硬件，文化才是软件。产品应该有内在文化表现才对，就像 ZIPPO 火机，给消费者讲的是二战时三只 ZIPPO 火机能烧开美军一钢盔水的故事。没有文化包装的产品，没有任何生命力可言，那迎宾酒店的文化是什么？”

静静想了想，我开始在网络上搜索“酒店文化”，很快，发现了一个重要的关联概念“主题酒店”。靠，对呀，酒店的主题文化还没想过呢，问题来了，《迎宾酒店的主题文化是什么？

》

分析：主题酒店？

沙漠酒店，滨海酒店，森林酒店，火山酒店，温泉酒店，湖畔酒

店，瀑布酒店，高尔夫酒店，目的地度假酒店，基本属于靠山吃山，靠水吃水，靠沙吃沙。

我们的迎宾酒店背靠工厂，难道吃工厂？

呀，工厂怎么个吃法？

作者：万里依然 日期：2010-11-24

工厂文化就是 A 集团文化，A 集团文化就是老板文化。

难道酒店主题是推老板文化？

不妥。酒店是为客人提供休息睡觉的场所，跟甲方的拼搏格格不入，显然，继续推演没出路。那酒店文化应该又是什么文化？

问题的关键是酒店文化要对经销商有吸引力，而且老板和廖总还得拍手称快，二者缺一不可。

半个小时后，想明白了，“家”

文化！

集团一直提倡“家”

文化，号召所有员工把公司当成自己的第二个家，一起努力工作，善待这个“家”。哇，家跟住宿和接待要多贴切就有多贴切。好，一切从“家”

文化入手。

迎宾酒店是集团为方便经销商到厂里办事而提供的贴心服务设施，酒店接待的来客不能看成是宾客，所以不是一般社会酒店所强调的“宾至如归”

的文化。

但跟经销商说集团提倡的“家”

文化，靠，纠结。集团是甲方，经销商是乙方，这里面既有对立斗争，也有和谐统一。甲方想尽办法逼迫乙方多完成销量，制定的第二年目标任务基本是年年翻 50%以上，乙方不同意就得挨甲方大棒，一旦完成又有胡萝卜吃。继续推理，如果甲方想利用“家”

文化团结乙方，那如何减弱乙方内心既有合作愿望又有防范的心里？

如何淡化甲方的大棒胡萝卜政策？

如何摒弃对立而突出统一？

作者：万里依然 日期：2010-11-24

想了一会，有了主意。“家”

文化强调大河里有水，小河里才有水的理念，包含有奉献、忠诚、团结、荣誉和回报等创业精神，具体与他们结合，就是指经销商背后有靠，跟随 A 集团这条大船一起乘风破浪，扬帆万里，一起创业发展的奋斗历程。他们对 A 集团从某种意义上，也讲奉献、忠诚、团结、荣誉和回报，反过来，企业也是以诚相待，所以大家才能在一个大家庭里紧密团结，共同进步。

正确的策略应该是，从经销商走进酒店大堂第一刻起，就应让他们深刻感觉到“大家庭”

的温暖。第一，温暖感。

A 集团家庭成员来自五湖四海，天涯海角，各自为奋斗目标而不停奔波，有机会有幸集结于此交朋识友，所有人会感到喜悦和亲切。

第二，自豪感。集团发展到今天，主要是依靠大家一起努力的结果，每个人既有功劳，也有苦劳，更有辛劳，所以才造就今日的 A 集团家大业大。喜看集团日益壮大，自豪感当然是油然而生。

作者：万里依然 日期：2010-11-24

继续推演。如果把来客统统看作是 A 集团大家庭一员，待入住酒店后，该用什么样的文化表现形式？

激发他们特有的温暖感和自豪感？

A 集团的“家”

文化跟经销商有什么具体关联？

换句话说，怎样做才能叫经销商体会到 A 集团“家”

文化的独有魅力？

靠，推到这里，难倒咱了。

思考良久，有了解决方案。不是灵感如期而至，而是看见桌上放着新出版的 A 集团企业报。716 式的工作氛围就是好，随时都能找的到人，马上抄起电话：“小黄，这两天你在哪儿混呢？”

“唉，苏州啦，忙得头挨不到枕头，脚下好像踩着棉花，整个人发飘，根本停不下来。呵呵，咱们企划部的促销方案想得挺周全，市场销量已有提升迹象。哦，老大，你真该到来一趟苏州，江南姑娘皮肤可真的不错，各个是白皙水灵，跟奶脂一般顺滑，嘿嘿，我恨不得……”

小黄一说起美女，语调都变了，那股色劲儿声音直冲耳膜。

作者：万里依然 日期：2010-11-24

听不下去了，我马上打断他话茬：“行了，别 TM 乱拽了。”

正好你在市场上和经销商打交道，给你安排一个任务。你叫手下人找几个大经销商做采访，问问他们当初是如何选择经销 A 集团的产品，如何跟集团混起来的，遇见过啥困难以及解决之道，总之，这是一篇描述经销商与 A 集团结盟而发财的新闻报道，也是一个商战英雄的事迹报道，但要比企业报采编经销商的发财路更细一些。对了，记得给经销商拍点照片啊，是大街上干活的创业照，不要傻坐在大班台后面摆谱照。明白吗？”

“老大，你不是正在做酒店装修嘛，要这玩意儿干什么用？”

“装修是硬件，酒店还需要文化包装才有内涵。我想利用集团提倡的‘家’文化概念，把经销商和集团一起发展的创业成长文化，揉捏到酒店文化里面去，彰显集团宏大胸襟和销售网络的实力。酒店开张后，这些取得成功的经销商都是同行榜样，MD，用同行教育同行，比我们督促经销商干活要好得多。”

“好，要多少篇？”

“事情这样办。第一，你负责通知贺平，向 C 公司和 F 公司销售部要本部大区销售十强和市场成长快速的经销商名单。第二，企业报有现成的采访提纲和自诉提纲，你叫业务员拿着提纲和名单采访经销商，自述总结稿和新闻采访稿都成，字数在 1500 字以内，多了没人看。第三，采访应该不难，对经销商是好事，但文章要出彩，提三个要求。1、仔细描写这些经销商代理 A 集团之前是啥状态，做代理发财之后又是啥模样，有对比才能忆苦思甜，他们成功至少有一半是集

团扶持的功劳；2、重点写创业初期，发财后没人看。

3、强调经销商今年销售任务，这也是秀给别人看的，强中自有强中手，谁也别在自己地盘上得意。”

作者：万里依然 日期：2010-11-24

“文章突出‘感恩’心态，由感恩到温暖，再升华到大家庭概念，将抽象说教变成具体实例，呵呵，老大，高招哟。

可问题是那些实力差的经销商看完后还能睡得着吗？

这些文章不像安眠药，简直跟兴奋剂一样，你不叫他们一边检讨自己，一边妒火中烧吗？

哈哈。”

等小黄一阵坏笑后，他话锋一转：“只不过，老大，你跟老板打个报告，请销售总部下发一个征文文件，别说几百篇文章，上千篇都能征集到，何必还叫我们干这事？”

“小样，在苏州泡妞把你泡晕了吧。我给老板请示，然后集团下文，等老板来酒店看到征文，那还啥惊喜感？

屁。

你该知道我做事风格，不出手则已，一出手就是绝活。我发动你们哥三找征文，上榜作品能先挂进酒店走廊，对咱们服务的经销商是多大的荣誉和勉励啊，他们会通过销售系统把企划部夸奖个够！

靠，先把肥水浇灌到企划部负责的一亩三分地里，叫 C、H 和 F 三个销售大区的经销商们尝些甜头，然后落榜作品再刊登到企业报上，两不耽误，全是美事！

到时候企划部马上就能拉近三个大区几十个龙头经销商关系，一旦取得他们信任，今后就能更方便开展工作，双方互相配合互相支持，业绩还用犯愁吗？

但如果上报汤总，集团统一征文，肯定是全国业绩最牛的经销商们上榜，跟咱们还有什么关系？

瞧你丫这张破嘴，一出口就把好事给毁了。

滚！

……”

电话那头，小黄不好意思地讪笑起来。

作者：万里依然 日期：2010-11-24

请大家稍等，23：30 继续发帖

作者：万里依然 日期：2010-11-24

放下电话，知道自己离成功不远了。老板点我的将，对路。咱是软硬全包。

第一步，把酒店装修看成是一个接待经销商和供应商的特殊产品，而不仅仅是一项装修工程。既然酒店是一件住宿产品，那就具有产品一般属性，完全可以按广告思路进行策划和销售，这是所有决策中最为关键的思维转变。工程部没发现其中奥秘，还当成一项普通工程进行常规操作，失败即在眼前。

第二步，运用广告思路和装修设计思路，联手开发产品内在属性、产品利益和实现个人价值。得出结论如下：A集团迎宾酒店三维定位（手段——目的链）：

内部接待表面五星，内在二星方便安静、整洁舒适、便宜气派面子

(产品内在属性)(产品抽象属性)(产品利益)(个人价值)在市场调研及数据分析基础上，利用移花接木、横像思维和突出重点等策划思维进行酒店设计，从而达到了控制预算和力争装饰效果最佳的目的。这些策划虽然精彩，但还是局限于产品本身，都还只停留在产品硬件层面上，为经销商展示的也都还是硬件设施。可迎宾酒店硬件再出色，也比不过五星酒店，更不会被经销商认可为自己的“第二个家”。

更何况通过酒店本身宣扬A集团实力，也不会经销商心目中留下多少深刻印象，因为没超出他们的想象。由此可见，硬件只是酒店的外表，文化才是酒店的内涵与灵魂。

第三步，产品从产品利益和个人价值层面，再次升华到精神文化层面，以此满足住客对精神文化需求。同样用到广告策划手段，将集团提倡的“家”

文化巧妙改造移植过来，通过走廊悬挂多幅先进经销商事迹的方式，进一步提升酒店文化内涵。从经销商走进酒店大堂第一刻开始，便让他们深刻感觉到“A集团大家庭”

的温暖与包容，既体验到硬件舒适感，又享受到无处不在的，内心充沛的自豪感与温暖感，从而达到在精神层面对上，A集团刺激、教育、感恩、洗脑和拉紧经销商及供应商群体的终极目标，当然也符合老板的期望。

征文挂在走廊上，是秀给更多经销商和供应商看的，传达两个信

息，1、很多经销商立志做 A 集团大家庭里的一个积极分子，随集团和行业发展而发展，水涨船高，顺势而为，已经发了大财；2、无论什么人，只要抓住代理 A 集团产品的机会，加上自己肯挥洒汗水，英雄莫问出路，事业必有成果。建设迎宾酒店是为了彰显集团实力，给经销商信心，更好笼络住他们，软文化包装也不能脱离根本。一句话概括，没有发财的或者正想发财的经销商，看完这些自述或新闻报道，什么感受？

榜样的力量无穷，都是做 A 集团产品，人家能发财，为什么自己不能？

作者：万里依然 日期：2010-11-24

有了精神文化层面上的展示，必然引起经销商集体共鸣和感慨，帮他们去回忆创业的艰难，帮他们去憧憬未来的美景，帮他们去对比自身的不足，帮他们下定二次创业的决心，帮他们感恩集团所带来的荣誉。由此，精神文化给了经销商群体一个充分的想象空间，拉近了甲方和乙方的心灵距离。

当他们回过头来再看这座酒店时，还是一座冷冰冰的只是硬件好的酒店吗？

还是一座只是提供方便住宿的内部酒店吗？

不敢说请经销商前来朝圣，但至少能叫经销商记住迎宾酒店，也许真把它尊为自己的第二个“家”了。

洗脑和刺激完他们，谁最终受益？

首先是 A 集团。众人拾柴火焰高，只有经销商们普遍发财，集团才能发大财。调动经销商销售热情，集团自然获益最大；其次是经销商。住进酒店，看到同行八仙过海各显神通，各个发财，自己兴许能学到一招半式，以后运用到销售中去。最后是我。老板满意，经销商满意，销售总部满意，当然都是咱功劳，老板不表扬我，难道是老总？

洗洗睡吧。

未完待续中。。。。

明天继续发帖，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2010-11-25

书接上文。

等打完电话，饭点时间到。拽上子明和晓峰跟我一道吃饭去，一边吃一边鼓励他们好好干。作为团队的头领，脸一定要变得快，该夸该骂收放自如，千万别跟手下人怄气没完没了。果然，只一顿饭的工夫，二人心情舒畅起来，表示坚决完成任务。他们高兴，我也跟着高兴：“今天排骨海带汤不错，排毒的，大家使劲喝呀！”

没过几天，贺平的采访稿先过来两篇。

《3000 多个空瓶的秘密》

我是河南叶县 A 集团经销商王菲云，出生在七十年代的中原大地，命运对我来说似乎一直伴随着贫穷，喝牛奶更是可望不可及的梦想。上学时总认为万般皆下品，唯有读书高，从来没想过以后人生会定位在做生意上。记得几年前，看到电视上 A 集团广告，也许是广告做得太好，也许是这一生注定要与 A 集团结缘，广告在我脑海里留下

深刻印象。但当时在我们平顶山地区，根本就没见过 A 集团的任何产品。

1998 年，我和丈夫所在的皮革厂停产，下岗后丈夫只好给别人开出租车。一天，我丈夫的朋友说他外甥王松刚代理 A 集团品牌，正筹备招各县的经销商。他回家一说，我马上就想到了那个广告，出于一种潜意识，做 A 集团肯定赚钱！

可当时需要 1 万多块的本钱，钱在哪儿？

我们连一千块钱也没有。丈夫犹豫了：“咱没钱，生意别做了，万一赔了以后日子咋过呢？”

当时我考虑开出租危险，又没其它生活来源，就做他思想工作：“没钱可以借，挣的钱够吃饭就行，争取不赔。假如咱全县有 50 个客户，每个客户每月给咱挣 20 块，那么一个月就是 1000 元，不比开出租强？”

我们夫妇经过两个多月市场考察和深思熟虑，1999 年 1 月 28 日，我们在叶县租一间房子，又借到一万多块，算把店给开起来了。创业初期我们是一家一家步行推销，有的客户跑十来趟，赊帐都不要货，我一再给自己鼓劲坚持干下去。

但坚持的是干劲，改变的是策略，我们决定举办免费赠饮活动。那天我老公拉着一车货上路，不到中午就空车回来了，每到一店，免费送一板奶、一份资料。晚上约好收空瓶子。

同时花钱雇人在超市门口做免费品尝，凡进店的人送一瓶，促销员主动送上吸管。不到半个月，六十多条麻袋 3000 多个空瓶子就这

样堆积起来了。可出人意料的是销量还是没打开！

眼看现金流越来越少了，那天我边哭边想：“A 集团的瓶子材质好，包装美观大方，牛奶香甜可口，怎么就没人喜欢？

……也许是知道产品的消费者还是太少！

或者时间送的时间还不够长。”

于是我花了几天时间说服丈夫，最后又出去借到 8000 块，继续坚持免费送奶。一天，终于有人要货了！

我丈夫第一时间蹬着三轮车飞速送货，那么沉稳小心的一个人，动作像兔子一样，从来没见过。开业一个多月后，慢慢开始有了回头客。

转眼到了六一，我印传单搞促销活动，还在县电视台打广告，而且还加大投入，又在超市配备专、兼职促销员，随着销售网点增多，市场一下子打开了局面。当年销售 54 万，我买了一辆昌河面包车。2000 年有幸与 A 集团厂家直接签约，成为特约县级经销商，当年完成 102 万销量，我又买了一辆五菱面包车和三辆机动三轮摩托；2001 年完成 180 万销量，今年合同任务量是 280 万，预计可以销售 330 万。我就是靠一股不服输的劲，灵活应对市场变化的策略和坚持免费品尝的方法，只用两年多时间，在我县牛奶业的销量已跃居第一。

A 集团给我带来的不仅仅是经济收获，更重要的是我找到了生活方向，实现了人生价值。现在两个弟弟在帮我，去年我又鼓励婆家姐姐去漯河临颖县做 A 集团代理。现在我妈常说：“是 A 集团救了我们全家呀！”

以前，我从来没出过河南省，这几年通过代理 A 集团产品，也算出去见了世面。我需要学习、学习、再学习，努力、努力、再努力，力争成为集团县级销售 30 强之一。特别今年去上海开会，听到集团总裁汤总的一番讲话，我的干劲总在胸中不断升腾，我希望乘着 A 集团这艘大船乘风破浪，走向辉煌！

从销量 54 万起步，4 年时间做到 330 万，难怪 A 集团销量年年高速增长，全仰仗各路销售精英全力以赴地开拓市场，典型的农村包围城市的策略，老板做市场的思路果然不同凡响。

哇，再一想，330 万销量，说啥也能赚到 50 万！

而且这还仅仅是今年利润，明年又会多赚多少呢？

读完征文，别说其他人，连我都差点想去做经销商去了，太刺激大脑神经。

嗯，文章写的不错，不过，似乎还少了一些什么，少的是……

想了想，我加上一段点评：王老板的销售方法看似简单，但很有效。做终端就是“简单的动作重复做，简单的话重复说。”

关键是说到位，做到位，日复一日，年复一年，长此以往，坚持不懈，就一定能成功。3000 多个空瓶，反映了她们夫妇开拓市场的辛勤劳苦、销售谋略和坚强毅力，不仅是 A 集团在叶县发展的历史见证，也是大家学习的榜样！

作者：万里依然 日期：2010-11-25

贺平这家伙虽然没小黄脑袋瓜好使唤，但踏实肯干，听话无歪脑筋。我不需要手下人多聪明，只要按我要求做事就成。小黄要么爆冷，

把事情做得出色对位，风生水起，要么吊儿郎当应付了事，对付他，老子一定是皮鞭为主！

显然，贺平把我说的话当成了任务，小黄只想毛糙对付。

马上拨通电话，立刻一顿开骂：“小黄，我交代的征文呢？

还在经销商脑子里吧。TMD，你丫忙着在床上采访苏州女孩呢吧？！”

“唉，老大，有这个打算，可她们连门都不让进啊！

那天，我跟经销商扫街，看见一个穿超短裙的女孩，身材高挑……”

小黄还是一副嬉皮笑脸的说话口气。

“滚！

5天之内必须完成30篇采访稿。下个月工地一旦开工，忙起来我没时间审稿，你丫敢少一篇，笔记本的事你就别惦记了。还有，敢随便应付，老子申请买一台玩具电脑送给你丫的！

听见没？！”

听我语气严厉，小黄没敢再放肆，马上爽快答道：“老大，放心，OK！”

作者：万里依然 日期：2010-11-25

挂上电话，气顺了，继续看。《“三轮车”

骑出了一辆“奥迪车”

》

这是一个务实之人，只干不说。郭总原是河南许昌市一名副处级干部，作为一名公务员，收入有保障，完全可以轻松过日子。但作为

一名毅力坚强、勇于挑战的中原人，他不甘平庸、立志要干一番大事业。许昌市人口只有 20 万人，年销量竟高达 1000 万元，人均消费 50 元，目前是 A 集团人均消费最高的城市。今年他打电话告诉我，他买了一台 40 多万的奥迪轿车，他的成功得益于眼光、谋略，毅力与勇气，我想这是他多年来付出的丰厚回报。

郭总一直以来只代理 A 集团一个品牌，A 集团已成他生命一部分，在经营 A 集团产品的日子里，他始终不离不弃，像个忠诚的老朋友，默默地陪着 A 集团走过风雨岁月。郭总谦逊说：“自己打市场没新招，创业史也没传奇色彩，今天的成功完全是公司大力支持的结果，当然也是自己一步一个脚印走出来的。”

一、敢为人先，弃官经商，迈出创业艰难一步

记得那是 1995 年，对于一直关注市场商情的他来说，第一次接触到 A 集团产品。在当时，全国奶制品市场鱼龙混杂，各种乳制品、乳饮料相互冲击，在这种情况下，郭总选企业和产品的眼光与众不同，他看准和相信的竟然不是产品，而是集团大老板。由于他极信任大老板能带领企业和大家走向事业辉煌，所以毅然选择了在许昌销售业绩一片空白的 A 集团，开始自己的艰苦创业历程。

起初，郭总把经销点定在了社区、学校、副食品等零售摊点，凭借自己长年形成的人脉关系，以农村包围城市的方式，迅速把产品铺到各个零售点，发展零售点上百家。由于刚起步，为及时做好售后服务，维护好市场，他和家人一起早出晚归，骑着三轮车把产品送到各销售点，春寒料峭，烈日高照，阴雨绵绵，北风呼啸，春夏秋冬四季

里，竟无一日停息，被同行誉为‘铁人郭’。通过自己辛勤汗水，当年获利8万多元。于是他配备必要的运输工具，又买了一部手机，那时在当地引起不小反响。看到自己用汗水换来的劳动成果，郭总对未来充满信心。

二、契而不舍，从“走”

到“跑”

的发展

多年来，郭总和家人为A集团坚守着许昌这个大本营，培养了一批忠诚消费群，在不断发展中，销售渠道和网络也在不断补充和完善。1999年，他抓住A集团重点扶持河南市场的商机，申请做许昌地区总代，他强大的营销网络也被A集团看好，由此，双方合作进一步加深加强。在A集团品牌战略支持下，郭总花大力气重组网络渠道，进行渠道扁平化管理，涉及到餐饮、团购、超市、流通等多种领域。此外，他首创合作新模式，和公司捆绑一起投广告，在广告拉动和公司促销政策推动下，销售业绩从“走”

到“跑”，呈现直线上升态势。近几年销量都保持两位数增长，2002年销量预计达18万箱，销售额破千万元关。

“经销商的发展离不开公司支持，本着真诚互惠的发展思路，集团和我们共同打拼市场，明天会更美好！”

郭总面对A集团企划部采访时，激动地说。

三、吃透政策，谋划事业发展愿景郭总最大特点是少说多干，他从不向厂家和分销商作任何承诺，但他的脚踏实地和勤奋，让所有人

钦佩。郭总爱动脑，为了吃透公司销售政策，他和公司互动非常频繁，和其他奶制品企业不同的是，A集团不搞“一刀切”

的政策，经营灵活，根据各地实际情况制定相关政策。郭总敏锐看到这点不同，频频和公司接触，天长地久，他和公司领导由生意伙伴变成了亲密朋友，把自己当作了A集团的一份子。过硬业绩和良好关系，让他得到了很多实惠，获得了厂家大规模广告支持，得到了强大促销辅助，每次企划部和促销组下市场服务，第一站都是许昌市。面对未来，郭总心中有一个愿景，那就是通过辛勤劳动，要把A集团事业做成百年基业。

F分公司企划部贺平

难道郭总是企划部的人？

他的想法和做法简直是在义务帮忙推销“家”

文化，我就盼望经销商能表达出在A集团有温暖感和自豪感，一个个怀着感恩心态，果然，案例不期而至。郭总不仅是老牌经销商，业绩出色，对其他经销商而言说服力极强，而且完全是“家”

文化的典范代表人物，与我所谋所想分毫不差。呵呵，手里有这等美文，真能帮衬文化包装酒店的策划案，我不禁喜上眉梢。

看得出美文是带感情所写，真实感人。好，继续加一段点评：郭总没有豪言壮语，对厂家也没有要求，从商人精明角度来说，他不算优秀，但仔细解读他的内心世界和创业历程，不难发现郭总是个不说空话，多干实事，忠于集团，团结双赢，善于沟通，大智若愚的人。他最大的能力就是执行力，用事实说话，让结果作证，这大概就是郭

总从一个小老板变成 A 集团全国经销商三十强，从踩三轮到开奥迪的深层原因，也是他带给我们的商业启迪。

作者：万里依然 日期：2010-11-25

看完两篇文章，忽然又来了灵感：“征文做成画框形式，挂在走廊墙壁上，但光是文字似乎枯燥了点，而且配上经销商照片，那不成光荣榜了？

靠，没丁点艺术表现力，跟酒店温馨气氛不搭调，要不将照片换成一副漫画式的插图，岂不两全其美？”

主意拿定，马上喊阿伟进来：“你记录，一个新想法。

我想利用文化包装酒店。A 集团一直提倡‘家’文化……现在需要解决一个插画问题。你马上跟省城的艺术院校的学生会联系，问问他们有没有愿意给 A 集团征文画漫画的学生，我们提供人物照片和文章，他们根据材料进行艺术加工和再创造，看看多少钱一幅插画？

对于艺术表现形式，是油画还是水粉画？

是水墨画还是 Q 版漫画？

是素描还是钢笔画？

听听建议，哪类绘画手法的艺术表现更棒？

还有，交稿时间？

记住，最后提交的是电子版。”

“成，我马上联系学校。”

阿伟转身刚要走，我又想到一点，马上喊他回来：“对，学生画画不一定完全可靠，要双管齐下。靠，真忙晕了，事情应该分三步走。

第一，这两天先去H市建材城转转，有专门卖装饰画的摊位，拿征文找几个画匠，请他们先为这篇《3000多个空瓶的秘密》配一幅插画，然后报价。第二，找不同画匠，请他们画各自擅长的艺术风格插画，你拿回成稿，我们比较各类艺术风格，再确定最后方案。第三，有了明确画法，你再去学校找学生报价。好，都明白了吗？”

“明白。那插画数量呢？”

“先报300幅吧。”

“啊，有300幅插画？”

呵呵，我打着数量巨大的旗号去勾人欲望？

呵呵，老大，你的翻倍报数的套路我熟悉。然后我把画匠或学生请到H公司，你再给他们洗脑，接着又是PK，也许最后成交价只有他们报价一半。嘿嘿，这套路我也明白。”

阿伟越说越得意，不禁一阵坏笑。

说者无意，听着有心，阿伟的话立刻启发我的灵感，心里偷乐起来：“哼，只能砍一半价儿？”

别逗了。叫他们白帮忙也没啥了不起。要不也给这帮画匠布一个局？

哈哈，保证有便宜可捡。”

言念及此，我满脸得意之色，“阿伟，你只明白一半，我希望他们不收费，算白帮忙！”

好了，取消刚才的安排。我想给这帮画匠布一个‘顾此失彼’的局……好，你就按这思路去找画匠吧，多多益善啊。五天后请他们过

来谈合同，明白了吗？”

阿伟刚开始是惊愕不已，接着是笑逐颜开，最后是吐着舌头出的门。嗯，看他脸色丰富的表情，快赶上表演帝了。

未完待续中。。。。

明天继续发帖，敬请关注。

作者:万里依然日期:2010-11-26

对不住，晚上

作者:万里依然日期:2010-11-26

书接上文。

施工、采购、监理过程风波不断，还有更精彩故事发生。

书说简短，省略 18000 字。四个月后，酒店装修提前 3 天竣工，我暴瘦 10 斤，一脸蜡黄。

期间，居然有公司拿密度板冒充实木的木雕，跑来行骗，被我一举查获。他在甲方地盘上搞诈骗，能有好果子吃？

尤其碰见我这类立功心切的甲方代表，更是雪上加霜。于是我给他们巧妙布局，痛下狠手，最后他们扬言，叫我别走出 H 公司一步，否则后果自负。

酒店真实效果比效果图要好多的，完全达到设计要求。

费用？

不到 960 万。通过谈判节约下来的采购费，又全用到中期增项上面去了，但确保了效果。

验收典礼上，望着金碧辉煌的大堂，心灵震撼的文化长廊，整洁

舒适的客房，奢华无比的总统套房，不仅廖总是喜上眉梢，夸奖连连，更重要的是老板参观完后，情不自禁冲我挑起了大拇指：“雨总，你是一个天才！”

非常优秀的项目管理人，我代表集团感谢你！”

说完他伸出了宽大温暖的手掌。

“什么？”

老板改口管我叫雨总了？

啥意思？

晕！”

看我满脸疑惑，廖总高兴地拍着我肩膀笑道：“雨总，集团即将组建企划总部，请你出任企划总监一职，人力资源总部年底将下任命状。呵呵，小伙子，很不错，好好干啊。”

望着老板和廖总灿烂的笑容，我新潮澎湃，激动无比，说话都在发颤。刹那间，自己所受委屈、无助、怨言、煎熬的情感全抛于脑后。老板的任命真给力，是对我辛苦半年的最佳回报。

果然，我打上去的《关于扩充企划部的申请报告》，老板不仅很快批示下来，而且还有惊喜：1、组建集团企划总部，任命原企划部雨经理为企划总监，总部设在H公司；2、同意在D和K公司增设企划部，划归企划总部管理，由雨总推荐正副部长人选；3、同意C、H和F企划部各扩招3名策划师和1名设计师；4、将服装公司和饮料公司企划部一并划归企划总部管理；5、任命雨总为广告总部副总监；6、年底将组建集团工程设计部，4人编制，由雨总负责组建并兼任部

长。

第一步梦想已然实现，仅仅用了一年半时间，我终于升任企划总监，创 A 集团一个不小奇迹，而且部门实力急剧扩充。现在有工程设计部、服装企划部和饮料企划部三支新力量加盟，手头已掌握 70 多号人马，在 A 集团除了销售和生产两大部门以外，无人能敌。同时咱又兼任广告总部副总监，一举打入老彭地盘，能不叫人骄傲自豪吗？

当然，人力资源部下发的任命状时，我发现薪水也涨到每月 20000 元。一句话，名利双收，前途无量。

作者：万里依然 日期：2010-11-26

集团 12 月底召开经销商年度表彰大会，广告总部负责邀请一些明星唱堂会，我负责会议筹备，什么布置会场，拉条幅，摆鲜花，安排酒店，全是琐碎事情。

表彰大会正日子的前一天晚上，公司做东，在 H 公司食堂大排筵宴，我带上企划部人马也去凑热闹。刚走进食堂，眼见张灯结彩，气氛红火，看看自己作品，嗯，满意。还是廖总的任务，我负责装饰布置食堂，费用？

不许超 3 万。靠，2000 平米大食堂，就给 3 万？

还要有节日气氛，还有显得庄重大气，靠，他们真把我当神仙了。

前面有了酒店业绩做陪衬，后面的小活不能搞砸。我琢磨一上午，有了主意。又请来采购部那批搭档，分四步装修：1、到 H 市布艺批发市场，扯来 2000 米红、黄彩绸布，呈波浪状挂在食堂吊顶上；2、在每个波浪底部挂上一串大红灯笼；3、把两面背景墙先铺贴壁纸打

底，然后粘上庆功会标语水晶字；4、在靠窗户两侧悬墙挂企业口号、宗旨、精神等宣传画。廖总转完一圈，丢下一句话：“雨总，下次给2万，你也能完成任务。”

唉，没有最狠，只有更狠！

这话我已深刻理会，差点背过气去。

作者：万里依然 日期：2010-11-26

走进去时，部分经销商和公司高管、员工代表已落座，我带着部门的人穿梭在大厅里，打算找个一个空桌，部门也借机开部门庆功会。

走着走着，忽然，我停住脚步。不太相信眼前所见，浑身开始哆嗦，脑皮发紧，目光迷茫，根本无法聚拢，恨不得马上借一颗二郎神的天眼。恍惚中，似乎廖总身边坐着一位端庄女孩，似曾相识！

她五官精致，弯弯细眉下，一双妙目颇显神采飞扬之色，身段依然曼妙。原本她留着瀑布一样黑亮长发，已被精心编成几十条细细辫子，随意散在脑后，颇像欧美时尚杂志所见大牌模特的个性装束。哇，踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫，这不是梦中丝巾女孩又是什么吗？

她吸引力太强，我差点挣脱地球吸引力，漂移过去。

我口齿不清地打发手下人随便找地方坐，管不了那么多了。老子深吸一口气，径直走向廖总那桌，没讲啥客气，拉把凳子就坐在了丝巾女孩对面。廖总早已对我刮目相看，见我冒出来坐到桌旁，他笑呵呵说着：“哟，稀客来了，雨总今天不在加班开部门总结会了？”

“呵呵，廖总又说笑我了，今天您要亲自给经销商讲话，说什么咱也要捧个人场啊，是不？”

廖总听完仰头哈哈大笑起来。

很少见廖总如此开心，趁机我话题一转：“廖总，多问一句，这几位都是您朋友，我坐这儿合适不？”

有时候，自己都佩服自己的脑子，关键时刻真给劲！

这话就是等廖总介绍周围几位朋友呢，是带钩的话，他不同意也得同意。果然廖总很爽快回道：“没关系，这三位都是我 MBA 班同学。哦，这位是雨总，企划总部总监。”

忙起身冲在座众人颌首点头致意，稍微过分了点，我目光火辣辣地盯了一眼丝巾女孩，但人家只是礼貌性点头回谢致意，并无其他表示。

廖总首先介绍坐在他左手边的朋友，“这位是 L 集团运营总监赵总。”

赵总中等身材，微微发胖，一张国字脸神采奕奕，脸上挂满爽朗笑容，一看就是思维活跃、做事利落的能人。靠，男的？

没兴趣。也许这位赵总来头挺大，但我也只是微笑点点头，算打过招呼。

接着廖总介绍他右手边朋友，“这位是丰永投资公司的段总。”

段总是位 40 多岁女士，鹅蛋脸，鼻梁挺拔，眼睛不大，但眉宇间闪烁着干练之风采，穿件中式对襟团花丝绸薄棉袄，很打眼，举手头足一副大牌风范，我也是微笑寒暄。

看样子这两位老总就是精英人生，但我不感冒，我只想了解丝巾女孩的底细。嘿嘿，廖总还真能调人家胃口，最关键的人压轴？！

廖总正要介绍坐在他右手边第二位的丝巾女孩时，忽然食堂一阵喧哗，老板和汤总带着一批高管进来了，廖总似乎有事回报，起身说了声：“稍等。”

马上去迎老板。

可恶！

两次关键时刻都被生生打断。TMD，真想冲上去把廖总拽回来再继续介绍。桌上众人目光都跟着廖总扫过去了，我没工夫打理他们，只想多看丝巾女孩一眼，嗯，瞧她这身打扮，没点艺术驾驭能力，敢梳黑人辫妆发型？

洗洗睡吧。可直到现在，女孩竟然还把我当空气，视为无物？！

靠，不会吧，咱又不是恐龙，穿着时尚个性，谈吐风趣，走到哪儿也招人待见，怎么到这块就不灵了？

作者：万里依然 日期：2010-11-27

唉，真想立刻坐到廖总位置上和女孩热烈交谈，可当着她同学和廖总的面儿似乎有些失礼，她也不一定能放得开，还有，咱不知她底细，甚至可能吃到闭门羹，反而被动了。

但如果自己不主动，一旦丧失机会，必后悔 50 年！

MD，美人就在眼前，却不能上前半步，百爪挠心，痒痒啊！

眼看廖总是黄鹤一去不复返，指望他？

那还不如指望自己呢。

不行，要彻底改变被动局面。嘿，轻轻一拍大腿，有了。

我马上给一笑拨通电话：“哥们，最快速度过来一趟。”

尽管赵一笑跑来时像踩着风火轮，但在我眼里就是“乌龟帝”。
我迎上去压低声音说：“哥们，新招的管摄像的小亮呢？”

“你不安排他在会场拍照片吗？”

哦，想起来了，前天安排小亮跟着老板一路拍下去，专门抓拍老板和经销商握手交谈和举杯欢庆的场景。靠，遇见美女脑子有电阻，
“跟拍个屁！”

行了，你马上叫他过来，看见没，我桌上有一个穿貂皮领的女孩？”

“看见了，嘿嘿，还是美女来的呢。”

看见赵一笑色迷迷看人家，气就不打一处来，我捅捅他肩膀，“靠，别盯着人家看个不没够！”

你马上通知小亮，1、放下手头工作，专门对着女孩猛拍，尤其是我向她敬酒的时候，不许漏镜；2、隐蔽点，不许被人发现，尤其是不能被廖总发现；3、从现在开始，一直聚焦在她身上，直到坐车离开厂子为止；4、长焦、广角、鱼眼、变焦，不管啥镜头，统统给老子用上；5、他不是还没转正嘛，告诉丫的，这算转正考核，没有200张高质量照片，你就叫他滚蛋吧。”

这算是什么任务？

似乎跟我平时表现完全不一致嘛，一笑好八卦，马上笑嘻嘻问道：
“哎哟，老大，青春发芽了？”

你不会想那个吧，嘿嘿。”

那有闲工夫瞎扯，我立刻板起面孔，喝令道：“哪个呀？！”

别TM废话！

你通知完小亮，然后再找一个关系好的本地广告公司，请他们拿相机跟拍老板。记住，两件事都不许搞砸，听见没？！”

“好嘞，这就去办。”

作者：万里依然 日期：2010-11-27

再次入座，我又不自觉扫了一眼丝巾女孩，唉，不看则已，只要一看到人家，我的心就砰砰砰一顿乱跳，一种鼻血呼之欲出的感觉。焦急等待中，在隔壁那桌发现了小亮那厮，正端着相机，贼眉鼠眼地开始玩命工作了。我冲他悄悄点点头，又朝女孩方向努努嘴示意，小亮也轻轻点头回应。

这边刚安排完拍照，那边忽然又想起来：“MD，今晚脑子像东北乱炖，光有照片也于事无补啊，关键要搞到她的联络。换名片？

万一人家没带或托词说没带，怎么办？

直接表达爱慕之意？

不妥，旁边还有廖总和她同学，晕。这，这，还真 TMD 棘手啊！”

……

重要预告：

出版社几次施压，我都抗住压力坚持发帖。当我跟出版社沟通完关于爱情发展脉络后，他们觉得比‘见面有礼，刺刀见红’的谈判有趣得多，于是人家下了最后通牒，我不得已而暂停发帖。他们理由恨不得有 30 多条，呵呵，比如今后如果想在当当网销售图书，发帖量不得超过新书 30%，而我已过红线不少。

新书将新增：1、增加每项工作或事件点评和心得描述；2、新增

创业与打工经历细节；3、重新润色，争取案例讲得更透彻；4、酒店装修未写完故事补充完成；5、新写几十万字。

一些朋友来信，对我设计作品感兴趣。如果想进一步了解建筑和室内设计案例，大家有兴趣可以看看我的博客：

<http://blog.sina.com.cn/u/1747539874>

上面有一些设计案例。

后来，因缘巧合，我拜了一位名师，又学到一身建筑设计的本事。由此，从室内到室外，从建筑到景观，设计一条龙已被我打通，再加上我本身通晓广告与策划，两个跨界行业被我捏合在一起，形成了自己的设计特点和风格。

帖子最后，再次感谢大家3个多月来，日日夜夜一直陪伴我，有5000多封回帖都在支持我，勉励我，包容我，让万里依然甚感荣幸。

在人生低潮期，有大家的陪伴和鼓励，我倍感这个冬天并不冷。好，等明年春暖花开，面朝大海，我们以新书为媒，再来一回把酒论英雄如何？

期待大家与我同行，一起进步，一起开创属于自己的一片新天地。

哦，对了，重申一点，停贴到出书这段时间，我将在本贴中继续回复贴友问题，希望大家一起参与，一起分享。同时我确实在认真考虑开交流会之事。

顺祝各位朋友新年快乐，万事如意，明年更美好：)

作者：万里依然 日期：2010-11-27

衷心感谢大家对我的鼓励。

今晚回帖，约 11 点半前后吧。

新书预计在明年 5 月面世，到时候还请诸位朋友多捧场，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-11-27

回复：

作者：ljsh98 回复日期：2010-11-22

个人简介：25 岁，曾在西部某省做销售工作，是一个好平台。去年眼看能拿到公司年终销售冠军，但因综合因素，毅然辞职回到家乡。总之去年像滑铁卢，差不多一无所有。

回到家乡省城后，在一上市公司的旗下公司谋一差事，进入公司一年，分公司虽风生水起，但思考后发觉缺少那种可以让我完全模仿的对象和上升空间。

行业状况：检验医疗设备销售工作，所在公司为厂家。

由于国产的设备的发展时间较短，所以现在最好品牌也仅做到二级医疗单位，公司也在其列。国产内品牌良莠不齐，二级以下医疗单位采购设备，基本通过政府采购，价格血拼的更是惨烈。由于政府拨款采购，二级市场会迅速饱和，估计 2 年后即可。医疗设备更新周期长，所以市场由热变冷不可避免。以现公司实力，新领域产品开发跟不上，其他也不会有更多选择。许多做医药的公司利润减少后，也兼做设备，更加剧产品竞争。

最高理想是 50 岁时退休，过田园生活，享受日光，写本回忆录，研究各宗教哲学。经过上述悲观分析，此行业无理想。每天过的也是 716 生活，但圈子狭隘，怕越走越窄。

有限区域做市场，收入方面不能保证轻松建立一个家庭。按“提出问题-分析问题-解决问题”

的思路，看来只得另开途径。

我准备在 2011 年年底时辞职后创业，也就是制造一个“破釜沉舟”

的环境，逼迫自己建立持久的创业者心态。在这一年中，要多和不同领域的人学习、沟通，时刻注意好的项目，感觉这些都和自己有关，一定要在明年底找到合适项目。根据本人性格（能纳百川，多重性格）特点和经济状况，只能选择销售型或者较低投入的粗加工型领域了创业是长久愿望，但是真正像今天一样写出来还是第一次，发现很多问题都没有想过和解决，比如创业团队等等。

希望雨总能对我的这个抉择做一下评判和指点，让我能正确的重新具体规划人生。

回答：哥们好，你对行业认识深刻。这个行业有两大特点，一是拼价格，而是拼人脉，这两条你要么不能控制（价格），要么不占优势（人脉），你如何发财？

提成和薪水拿起来痛苦。你的收获是从事销售行业，学到一身销售本事。

今后创业一定要选准好行业，同等能力但行业不同，最后受益差远了。这就好比都是田里干活的，但一年下来收益完全不一样。

创业有几个注意事项：1、一定要选准行业，整个行业都处于快速发展中，公司不论大小，都有不错发展前景。（请看帖子，我当初

为什么拒绝日资啤酒，而跑到外地去加盟乳业和果汁业，上面描述很清晰)。选择行业很考眼光，多做市场调查，凭数据说话，别拍拍脑袋就冲出去。个人为人，你现在的实力，如选择太热、太冷、太冷僻、太奢侈的的行业，发财都困难。

2、当前创业环境发生很大变化，不比从前。如果想尽快成功或提高创业成功率，则核心竞争力、人脉、资金和个人能力(包括团队)等四个方面至少占两条，如果只有一条或半条，希望渺茫。

3、管理好现金流。很多公司最后倒在现金流断裂上面。

请注意帖子所述，甲方所有谈判都非常关心付款方式，为什么？

因为所有公司都希望晚付款，都希望拿别人的钱为自己做事，这点望牢记在心。

4、创业心态及毅力。创业不比泡妞，歇就歇了。靠，创业可是真金白银往外扔啊，没点乐观精神、顽强毅力很难脱颖而出。

5、创业不要有太高期待值。期望越高，失望越大。当年李宁创自己服装品牌，他的队友跳马王楼云，看有钱可赚，也跟风投身运动服行业，结果很快倒闭。他就是期待值太高，恨不得马上赚到大笔银子，结果做出的决定脱离实际，导致最后创业失败。所以创业切忌冲动赌博式发展，咱们没这等运气，很难做到富贵险中求，还是踏踏实实一步一步发展为妙。你不必规定自己一定要在 2011 年开始动手，实话说，机会来了，挡都挡不住。

从你回帖来看，你还有不少发展空间哦。希望多读一些有用书籍，把知识变成自己本事。好，和你分析一个昨天傍晚发生的小故事，呵

呵，有点意思。

故事背景：

1、甲方：大牌烟厂，直接客户；乙方：电子集成商，国际跨国公司，强势；丙方：我们，设备渠道供应商，产品有竞争力（进口水准，国内价格），同行 PK 获胜。

2、合同金额 60 万，该合同有行业影响，我们志在必得。

3、我们下午和乙方谈价格与付款方式，价格搞定了，也就是一般利润吧。但乙方提出苛刻付款方式：供货 15 天后，支付 15%合同款（乙方集团规定，一刀切），60 天后支付 80%（乙方合资公司规定），5%尾款押一年。乙方给出的解释：我们给甲方垫款有风险，你们赚钱也要承担风险，等我们从甲方收回钱再支付给你们，呵呵，这也叫理由？

他们垫款跟我们有什么关系？

（现实中，甲方就是如此无礼？

现在看来，我在 A 集团的表现还没太过分呢。）

4、截止到昨天下午款条件，则乙方终止谈判，这是他们最后付款条件，不得做修改。

5、乙方在上海，我们是上海办事处的两位同事在一线服务，该项目由我弟弟负责统管。

昨天下午事情，挺急人的……”

靠，听完电话，我得到两个信息。1、弟弟非常想做，哪怕全垫资也要接；2、乙方不讲理，胡搅蛮缠。离乙方最后通牒还剩半个小

时，怎么办？

既不能得罪乙方，又要保护好自己利益。

我想了一下，跟弟弟说：“乙方的付款，先不说其他，至少有一个严重问题。第一次付完款到第二次付款中间间隔了 45 天，拉的时间太长。万一发觉尾款可能收的不痛快，那中间相隔有 45 天，我们根本没理由找他们催款（合同不支持提前付款）。不如我们按 30、30、20、15 来谈判，即交完货 15 天，乙方支付 30%，再过 15 天，乙方支付 30%，再过 15 天，乙方支付 20%，最后 15 天乙方支付 15%，留尾款 5%。”

为什么要分期付款？

道理简单。

每过 15 天，我们就有一个理由去找乙方！

如果乙方第二次没付完款项或延迟付款，至少我们有正当理由去沟通说对，极重要的策略。即使是一次压一次，都没付干净，但我们有充分的借口去骚扰他们，多少能要付点回来吧，呵呵，算盘就是如此——小刀伐大树！

这样我们既照顾了乙方付款要求，也保护了自己利益。

如果按照乙方付款条件，MD，最后一笔他说怎么给就怎么给，拖上个半年，我们现金流就很被动。乙方同意分两次，我们就按他意思分，只不过多分出来两次。

我太了解甲方那点勾当了，呵呵。这帮家伙特别希望把付款大头放到最后支付，这样主动权就在自己手上。我们不能干，分几次支付

还有一打好处，在头一个月或 45 天之内，基本能拿到本钱。最后还剩点尾款，他们也没什么动力在押款啦，因为大头我们已经拿到。

弟弟问：“万一半个小时后，上海同事谈崩了怎么办？”

我骂道：“上海那边只是一个经理去谈判，怕什么？”

老板不是还没出面吗？

真要谈崩了，你出面打个电话，就说公司同事还不太懂规矩。靠，一句话不就把谈判又拉回来了吗？

谈判就是双方意志的较量，我们扛着乙方压力，他自然就有压力。我们在甲方测试中排名第一，同意用我们的货，乙方擅自更改，不是也有压力嘛。”

最后谈判在我们付款条件上做了一部分修改，最后成交，但确实比较好保护了我们的利益。下周开始供货。

说这个案例，是要告诉哥们你，虽然我讲了很多场谈判，但现实商务谈判千差万别，情况各不相同。这场谈判跟帖子里不太一样吧，你能 3 分钟拿出一个合理的解决方案吗？

创业成功依靠个人综合能力，谈判和销售只是其中一部分。好，请多多反思，多多提前做好准备吧，在羽翼未丰满之前，慎重。

好，我相信你的本事。因为你曾经是公司销售状元，这可非浪得虚名！

呵呵，你，OK！

写的不好，还请多包涵，呵呵。

作者：万里依然 日期：2010-11-28

今晚回帖，关于销售的，

作者:万里依然 日期:2010-11-28

回复:

作者:流氓的文化回复日期: 2010-11-28

今天在杂志上看到有一门派叫 528 谈判雨总相信也看到了。

希望雨总给分析一下这种策略

哥们，这个咱还真不知道，呵呵:)

528 是啥意思啊

作者:万里依然 日期:2010-11-28

回复:

万里兄，我今年才创业，在广西柳州的柳江县经营土特产。目前惟独一家。

1、我的店是 8 月开张的，面积只有三十平米。位置不是属于主干道，人流量不大。是县政府所在城镇，镇面积不大，离柳州二十多分钟车程。柳州是广西重工业城市，社会消费品零售总额 400.27 亿元，增长 19.1%，

2、开业三个月了，零售额上不去，一个月卖 5000 来块，门面租金是 800。手头资金又很少，才几千，还欠供货商有 2 万多货款。

3、有几个固定团购客户，是政府单位的，但结款不及时。目前为止，团购加零售总销售额有 12 万。

4、春节将至，恳请万里兄对于我这个项目，教点经营思路让兄弟能走出困境。

我有个计划，讲出来看是否可行？

后者帮兄弟完善

我打算下个月搞促销活动。主题：您还在发愁过年难送礼吗？

柳江第一家特产店年末回馈顾客，大型购物抽奖活动！

并免费试吃试饮（盗版您的招）

期望达到效果：1、因为是新店，第一还是希望提升知名度，让更多本县人知道，为春节销售做铺垫。2、希望能够直接提升销售额。

印刷一万份海报宣传，一个月时间，费用 800 元，朋友派发。

购物到 XX 金额，就可参加抽奖。现场气氛，请同学乐队唱歌，每周六一天，四天。兄弟价 200 元。

蜂蜜全场 8.5 折，白香果醋现场免费品尝，男士喝可解酒，女士美容保健也打折等，厂家提供。

抽奖奖品资源：一等奖：家庭音响组合 5 套；二等奖：电磁炉 20 台；三等奖：电热水壶 30 个；鼓励奖：食品小吃或娃哈哈水（家电促销资源都是一个兄弟以成本价给我供货，货款过完元旦再结，没送完可退）

补充：我是和老婆经营这个店，很多事都是我一个人做完，有几个单品是自己开发的，从原料进回来，加工，包装设计，这一块是高毛利，也是本县特产。团购客户送礼用的都是本县特产居多。但是本县的产品很少。开发品种，费力，包装印刷费也高。

万里哥经常提到送特产，应该也就是这个缘故了，每个领导家里都是一堆的茅台五粮液，还是特产礼轻情谊重。

回答：

哥们好：)

从帖子上看，5000多块的月销售，起步还成，而且人脉你也有，想法也好，恭喜，创业项目不错。下面说些不足，话比较直接，又是一家之言，请多担待。

一、文化包装：

你跟开甜品店的哥们犯同样毛病，没有进行文化包装。

你要给消费者一个明确的购买理由，超便宜？

好口味？

食品安全有保证？

在你包装上我没有看到一个给消费者明确的利益点，也就是他们为什么要你的土特产？

对于土特产，你的文化包装是讲“老故事”，也就是历史故事。比如多少年前，当地某位名人发明了一个秘方，从此，土特产美扬天下，但遭遇战争动乱，秘方及传人流失……现在，经过你的努力，再次重新发掘出来……（自己去编故事，这只是一个摹本）。你不讲产品的历史源头故事，谁知道这产品是个宝贝疙瘩？

谁会搭理你的新产品？

没有故事，没有注入文化的产品，不值钱哦。（请看前天给甜品屋的回帖）故事讲的越精彩，产品附加值越高，结果越有保证。

案例：安徽一个县级市酿酒厂，本来酒没啥历史，但他们就根据朱元璋曾在这里作战过，编过皇上指导酿酒的故事，一下子摇身成为

历史名酒，销量在当地当年跃居第一。一句话，别人已经干过，而且业绩很好，那就看你会不会讲故事啦。

二、食品安全：你要反复强调土特产的食品安全。现在消费者已成惊弓之鸟，连大的乳制品公司都不能保证食品安全，你一个新牌子谁相信食品的卫生？

你要想出3个办法来证明你的食品是安全的，比如数据分析，照片，原材料采购等方面，要有说服力和可信度，让消费者放心享用。

三、广告包装：你现在的产品包装，卖相还不够好看。给个建议，你到超市，去买一批快销品回来，比如康师傅、统一、洽洽、乳制品、洋酒等大牌快销品回来，仔细琢磨人家的产品包装设计，从中借鉴有益的设计元素。包装上要有一个明确的利益点给消费者。土特产只是产品属性，不是给消费者的利益点。

我的帖子关于包装设计有专门的篇章，不妨多看几遍？

我不太赞成打折价格战。你现在不是独此一家在经营嘛，又没有竞争对手，市场上没有同类产品做你的价格标准，你为什么要降价？

干嘛要自己打自己？

你不如开发一些小包装的半买半赠的新包装（小玻璃瓶），以此扩大消费者品尝面。你现在全部采用大玻璃瓶子，对于没买过的消费者就是一个风险，万一不好吃岂不浪费？

你到超市，能看很多同类产品，都有小玻璃瓶，为什么？

人家自有道理。

对于半买半赠的新包装，就在春节前大量投入使用，算促销吧，

只要事先对消费者说明清楚，今后对于你的正品售价并不影响（你的正品并不参与活动），价格还保持原价。

提醒一点，前期尽量不要打折。刚上市就打折，给人印象是不是不太值钱？

今后不打折还怎么卖？

建议采用买赠方式，进一步拉动消费者购买热情，比如买一大玻璃瓶，赠送一小瓶。

卖同样数量的产品，通过不打折只买赠，虽然最后利润可能一样（与打折对比），但销售金额有提高，手上钱多了，对你是不是好事？

还有，我看你店子里产品满丰富，这样似乎欠妥。给个建议，比如你有蜂蜜产品，但光是这个行业就能单独开店，最好今后少做或不做，在买赠的时候，你能否买土特产送蜂蜜？

把蜂蜜当个搭头？

一个店子产品线太长，就像超市，但又都是自己品牌，感觉怪。消费者一提起你的店子，应该首先想到的是土特产（主打拳头产品），而不是你推销的什么蜂蜜，既然消费者想不起来，你做这类产品意义不大。创造效益有限，而且还占用不少资金。还有，你给消费者的印象，一定不是蜂蜜专家的身份，既然不是专家，消费者如何相信你的推荐？

你的奖品类别划分过于细致，30多平米的店子搞促销别那么复杂，消费者没耐心听讲解，不如简化。咱又不是超市啦，最多搞一等奖和鼓励奖即可。以我的经验看，一等奖没人信，鼓励奖人人争。你

是新店，信誉还没建立起来，消费者不一定相信你设立的奖励：“哇，一等奖有5个？”

会不会都是托儿？

还是鼓励奖是在一些。”

县级市场的礼品，以实用为主。尤其到了年底，你去批发一批“幅”字、年历、台历、兔年卡通公仔，比送“鼓励奖：食品小吃或娃哈哈水”，要实在的多。一款“幅”

字批发价也就1块钱左右，相关年货你随便找，市场上多的是，效果多应景呀。

县级市场与一线二线市场不同，这里要讲究人情世故，街坊邻里，是个朋友都点个头打声招呼。开店讲究个热闹和人气。你在店里搞一些瓜子花生（冬天）、糖果巧克力（小朋友），酸梅汤（夏天）什么的，不论谁进门，你都抓一把给大家吃吃，不论买不买都送一杯喝喝。由此，人气逐渐聚拢，哪怕不买东西，照样笑脸相迎。人气在风水里有专门篇章讲到，挺神奇。一句话，就是人招人，人喊人，越聚越多，反之，越没人，就更没人。给点零嘴，钱不多花，但人情到了，他们好意思天天跑来蹭点瓜子花色吃？

就算是来白吃白喝，只要店子里总是有个脑袋晃，那也是好事。

对了，记得要低调做人哦，别生意稍微好点，就四处乱说，周围看不起这样的人，你要反复诉苦才是，呵呵，明白？

我对你的市场不熟悉，给不出更多想法。再给个建议：多留心其他公司或店子是如何在县城里做市场的，遇见好的学个一招半式。

我不建议你单独去发传单，要是你，接到传单后会看吗？

还不随手就……真想吸引人气，就搞点免费赠饮，吃完喝完再给宣传单看，只不过投入稍微增加一些。但是搞免费赠饮也大有学问，你应该专门做个研究，如何做，人气才旺，效果才最好，需要反复测试与总结，你应该格外用心才是。

多问一句，你们那里有庙会吗？

有夜市吗？

呵呵，明白了吗？

还有两点，做生意都是在积累回头客，你别太心急，努力就好。只要价格能稳住，也许过个半年一年，你也是当时小有名气的食品老板了哦，呵呵：)

从图片上看，你店里灯光严重不足，有些昏暗。建议多打几盏日光灯，把店子照的通亮一些。要知道，灯光很能影响购物人的心里（灯亮的含义在心理学相当于：哇，这类产品好棒哦，没有猫腻，快来看看吧），不信？

请相信我的经验。

案例：一线城市的屈臣氏便利店，那里面的日光灯打的，简直亮如白昼，靠，一看就是策划和室内设计高手所为。

我以前常去南宁和柳州，那里白糖厂家云集呀，呵呵，人都不错，挺勤奋。好，希望哥们你能及早取得成功。

作者：万里依然日期：2010-11-29

回复：

作者：韦海仑 回复日期：2010-11-29

经过雨总点拨，我想到了给我头菜注入文化底韵了：康熙二十三年，帝经八桂征黔王世孙吴世璠。至柳遇阻，水土不服，士气低落。帝偶食头菜，清脆可口，甚喜，取之犒三军。士兵食之精神百倍，百战百胜。次年乃定三藩。帝回京仍念，命寻之。几经上贡，味不正，不满。久寻之，终于柳江里雍寻至正品。帝大喜，赞其“御品头菜”也。

回答：

哥们，你是编辑出身不？

你也太能。。。。小文虽不长，但把我看的都入迷了，呵呵，真的是这样意思，牛！

剩下的几条再好好琢磨吧，你没问题，争取早日去柳州发展：)

作者：万里依然 日期：2010-11-29

回复：

作者：yangxiufu6 回复日期：2010-11-29

雨总，我现在有个问题想请教你一下，我的一个客户被我的一个同事遇到了，之前我跟这个客户谈的挺不错，明天就可以去签单了，但我的同事他是新同事，把我们公司的底线基本上透露给客户了，你说我明天该怎么去跟客户谈呢？

很急，麻烦雨总了，在线等

回答：

行业没说，利润没说，谈判对手性格没说，是否志在必得没说，

我只能妄加揣测。

如果客情关系好，维持或适当降价或提供增值服务；客情关系不好，降价幅度要大一些。

你明天最好请总监级领导出面替公司说话，别做什么解释，没用！

基本属于越描越黑，就当不知道，装傻呗，一口否决拉倒。因为没准乙方认为那个业务员报价还有水分，你如何进一步解释？

越解释就越要谈价格，跟甲方谈价格？

那条路能走下去吗？

不如还是谈点什么超值服务啦，能给甲方带来什么确切利益，尤其是能给甲方个人带来什么好处（非回扣啊，比如产品的质量、售后、长脸、省心等方面）等等。那套东西帖子里都有，不多说了。

好，哥们，祝明天有好运。

作者：万里依然日期：2010-11-29

回复：

作者：千岁婆婆回复日期：2010-11-29

雨总，

问题虽小，的确一筹莫展。看似不到千元的问题，处理不好以后会有很多隐患和麻烦。谈的好对后续很有利，我想和他重新谈签订2年的合同，一般都是一年一签。可是只要是我先开了口，依他一定会再开狮子口。

回答：

看你网名是位女士吧，如果是你跟二房东吵翻了，那不如请你家

先生或者找人冒充你哥哥，这时候，男人和男人说话反而好说些，什么哥们长哥们短，事情容易说热乎。

找个理由（比如说再看看那个不续租的说明，顺便假装说道说道你），拿到手后当面撕毁，这是秀给二房东看的，间接表明认怂了呗，合同可以继续谈，呵呵，没有了收条，稍微好谈了点。请个你家亲戚就是为了活稀泥，不折你的面子，也保全了他的面子。

看穿事情本质，东家是做好人，二房东是替东家做恶人，双簧戏。东家巴不得房价年年涨呢，二房东得替东家办事，否则东家就会炒他鱿鱼。二房东为不过是想多要几个钱，现在你知道了他的底线，他也看清你的底线，适当再给一点甜头，问题也许有转机，因为他也不愿意到了年底，费劲重新找租客。

双方可以签订一个阴阳合同，阳合同是叫二房东拿给其他租客看的，说明涨价是必然，阴合同是真实合同，同时否定前面的阳合同。卖个二房东一个人情，就算当回房托吧，只是对不住其他租客了，套路损了点，呵呵。但考虑你也有难处，5平米的铺位要维持一个生计，真不容易，好吧，也别叫那些出2.3万房租的人都闲着了，是不？

只要是位爷们，不论是冒充你哥，还是亲哥，假装当二房东面说说你的不是，再说说二房东的好话和他的不容易，然后一顿简餐一瓶酒（你不必出面），事情不大，能办妥。

当然酒喝热了，又有阴阳合同帮衬，你承包的价格也许还能再落点呢，呵呵：)

对了，一口气签订两年合同，好想法！

呵呵，别着急哦。当然，我出的主意也许不行，那就多包涵吧。

作者:万里依然日期:2010-11-29

回复:

作者:韦海仑回复日期:2010-11-29

现在落实雨总整改建议第二项:亲自操刀给店里加三个电棒,加班完成。有问题,立刻整改,这也许就是雨老师说的执行力!

再次感谢雨总!

回答:

给个建议:

1、三个电棒够了吗?

你该加5个,实在太亮,再相应撤掉(要做就彻底做绝了)。

2、你是卖食品的,最好用黄光源(超市卖熟食的档口都是挂黄光或红光,为了是引起顾客食欲),但黄光源照明不如白光源,所以你可以采用混搭,白黄光搭配。

3、人跟动物一样,晚上都有趋光性,哪里最亮似乎哪里就最安全。你的店子在整条街上如果照明最亮,那行人或车辆的目光首先是被你的店子吸引。。。。。

4、最好采用节能灯,挺能节约用电。

作者:万里依然 日期:2010-11-30

醉生梦死了么回复日期:2010-11-30

雨总,你好!

!

！

我们是一家汽车租赁公司，总部在深圳，在全国 50 多个大中城市都开了分公司，大部分都是在这 1, 2 年之中开的。老板的资金实力还是有的，一个外籍华人。我在无锡，今年也开了家分公司，但是之前在无锡附近城市中都有，南京、苏州、上海分公司先成立。

我们一般面对的主要客户/大客户是企业客户，尤其是外资企业。因为很多资企业都为了节约成本自己一般都不怎么买很多车，比如无锡新区的 BOSCH 博世工厂，接送职工的大巴客车，专门给德国来的高级管理人员安排的中高级轿车，都是长期客户，一年下来光是轿车和大巴的租金就达上百万。

而且他们又可以把租车的发票用来抵税。老外的思维模式也比较认同租车比养车划算，养车还要养司机，退休后还要付退休金等一系列的弊端。另外，中国的银行也不会贷款给企业/公司用来购买汽车。因此，我们觉得做那些大型企业的市场是很有潜力的。

现在的问题是，如果您是无锡分公司的负责人，您打算从哪儿入手？

谢谢！

！

回答：对租赁业务，从未碰过，也不熟悉外企运作规律。我就按想象来说，策划的不好，无怪哦。

你兵分两路，一路攻常规渠道，比如直接去找客户。另外一路找政府的招商引资办公室。无锡新区有个 BOSCH 博世工厂（世界品牌，

俺做装修的时候买过他们产品),你说没有招商办,他们会落户无锡?

凭什么?

除了招商办,估计还有几个政府部门专门负责伺候或管理外企的,你和他们联系,公关这几个部门。由他们出面,或约请,或提高联系人,或帮你们备案,都可以。

你公关的理由好说,首先公司实力强,不怕车不够,承担不起业务,而且信誉好等等。

其次,既然外企对租赁感冒,你就算配套服务机构,对招商办来说是好事,因为你帮他们解决车辆问题,还不会替他们惹什么麻烦(因为有公司实力做担保)记住,你不是去求他们,而是互相合作关系,互惠互利。谈话要有点技巧,别上来就推销产品,搞得人家烦躁,最好有人引荐,或找个什么理由去,先培养点感情再干活,这样似乎更好些。

最后,对政府许诺一些好处,比如给他们一些免费租赁车票,凭票租赁。

常规的和非常规的道路都要走,只要有一两家公司于你们合作,你们就有客户案例了,多好的说明标杆啊。

换作是我,我就首先公关排名老大的集团公司!

拿出百万军中取上将首级的勇气。无锡无案例?

1、你把上海、南京、苏州的案例和照片拿出来即可,还用其他案例吗?

这是南中国老人在跟他们谈,毋庸置疑。2、我们在当地招商办

已经备案，政府有了解。3、请他们试驾（就是拉近客情关系的一个油头），人只要一上车，就是哥哥姐姐，不熟也得熟悉，所以谈的差不多的时候，开车去哦：）当场请乘坐或试驾。

哥们，今天有些忙，就先说这么多，哇，过去半小时啦，呵呵。。。

作者:万里依然 日期:2010-12-01

谢谢大家持续不断地鼓励，兄弟我牢记在心。这两天咱心情不好，因为我的精神偶像穆里尼奥输球了，郁闷。。。

但对于这类人中龙凤，我相信他必有涅槃重生之时。

关于一些朋友的问题，我将在新书里再做陈述。

现在我只专注写书，希望新书有惊喜：)

等停笔后，我再仔细考虑新书推广事宜，到时候我再请教大家。

作者:万里依然 日期:2010-12-01

有朋友说，我挺会找到客户需求，好，跟大家分享一个故事

《了解需求，创造需求，才能说服业主！

》

孔子家的祖坟在鲁国，听说齐国要攻打鲁国，孔子就派学生子贡去劝说齐国收兵。子贡事先了解了齐国带兵大将田常的情况，到了齐国对田常说：“您三次讨封赏都没拿下，显然是有一批人不服您的战功，现在您去攻打鲁国，那是一个弱国，胜了人家说功劳是兵士勇敢，败了责任就全是您的了，不如拣个硬核桃捏捏，去攻打吴国，吴王夫差那多有名望啊，要是您一把将他给划拉下去，齐国称霸中原，您也功成名就啦”

田常一听，道理说的非常透亮，但军队已经向鲁国开拔了，这可如何是好？

子贡一笑：“您先来个缓兵之计，我去说服吴国来救鲁国。”

二人商定好后，子贡打马扬鞭跑到吴国见到夫差：“齐国富有万乘兵车，现出兵攻打鲁国，无非想和吴国争霸，您如出兵救鲁国，不仅树立威信，还可讨伐无道的齐国，安抚四方诸侯，威服强盛的晋国，一举四得呀。”

吴王听后觉得很有道理，但现在要攻打越国，等越国彻底并如吴国版图后，再考虑救鲁国。子贡说：“越国和鲁国的国力一样，齐国和吴国国力相等，现在您去灭掉越国，则齐国也会干掉鲁国，各方诸侯会说您害怕齐国，这对您的霸业有什么好处？

不如我去说服越国派兵救鲁国，您就打着联合诸侯的名义一起征讨齐国，同时还控制了越国。”

夫差一听，大喜，马上带上书信派子贡出使越国。

子贡见到越王勾践：“我已说服吴国救鲁伐齐，但对您实在不放心。如果您不想报仇，却被人怀疑，这个很危险，如果你想报仇，但对方知道了，这个成功不了。您现在想怎么办？”

勾践答：“我日夜都想和夫差玩命，我就这一个心愿。”

子贡：“夫差为人凶残，对人刻薄，士兵都有怨恨，良臣伍子胥也被逼自杀。如果吴胜齐，则会进逼晋国，图霸中原，到时我去说服晋国和您联合伐吴，您可报仇，晋可保家。

如果齐胜吴，则吴再无力攻打越，您的大仇也有机会得报。

现在您只需要假装派军队跟随吴国出兵，再送重礼和多说拜年的话，这就是圣人所说的以曲就伸的道理。”

勾践听了，很是开心。于是派遣大夫文种带甲 3000，跟随子贡到吴国，夫差见越国已出兵，还有礼物，很是高兴，忙起九郡之兵救鲁国。

子贡乘机又赶到晋国，见到晋王：“现在吴国与齐国要开打了，如吴国败则越国会作乱，如吴国胜，则会趁势进攻晋国，请您提前做好准备。”

晋国于是提前准备军备。

不久，吴国把齐国打的满地找牙，然后趁势进攻晋国，但晋国由于有准备，迎头痛击吴国，吴国大败而回，而越国乘机出兵袭击吴国，吴国三战皆败，夫差自焚，勾践报仇雪恨。

好嘛，子贡一趟出使，鲁国得救，搞乱了齐国，灭掉了吴国，增强了晋国，又使越国成为新霸主。这家伙真 TMD 强悍，真给力！

这些说服都是建立在利益交换的基础上的，一个目的一个行动。

从这个故事里，我们是否能学到些什么？

向大家推荐一本我极喜爱的书，冯梦龙写的《春秋列国志》，我在上高中的时候，通读 5 遍。

作者：万里依然 日期：2010-12-03

嗨，朋友们好，晚上发帖：)

回复贴友提问

作者：万里依然日期：2010-12-03

作者：一抹艳红 回复日期：2010-12-03

雨总首先声明一下，我是男性。用的是老婆的号。呵呵。

我还有两个问题想请教一下。希望雨总抽时间给予指点。

1，前些日子猎头公司推介了一个做纯实木家具（分公司经理）的职务，我正好也有跳槽的打算。所以接触了一下。

到目前为止，初试、复试、背景调查已全部完成，这两天 HR 会通过电话与我谈薪资方面的问题（他们集团公司在外地，我人在深圳）。当然，在这些工作中，我也把雨总的经验运用了一番。但是对于谈工资这部分，却有些为难，不知该如何去谈，是不是也可以按照雨总在书中的谈判策略来谈呢？

因为是通过电话谈，对于对方的表情、动作不能完全掌握，如果来回交锋太多，会不会存在较大的风险？

至少会给他们留下一个不好的印象。

书中，雨总有三次面试经历，但对于薪资谈判，只是点了一下，没有讨价还价的过程，所以我有点拿捏不准。必竟 HR 会更加关注人员的成本问题。希望雨总指点一二。

回答：

哥们好，谢谢你帮我出谋划策：)

关于工资，我有一些小想法，仅供参考。

1、我喜欢，愿意加盟的公司，我不在乎工资，就像我加盟 A 集团，试用期才给 5000 块，我无所谓。因为我更看重行业和公司的发展，以及个人在公司职业前景。

2、对于那些可加盟不可加盟的公司，我会提出超出自己预期的工资，看在钱的份上，我就先委身于此吧。

如果公司不错，你也愿意加盟，但他们开出的工资价码你不太中意，怎么办？

我的对策是，只谈试用期工资，转正后根据个人表现再定夺薪水。道理简单，你不了解公司真实实力和运作状况，公司不了解你的本事和为人，能定出一个合理薪水吗？

那不如先干，用业绩说话，如果你足够出色，公司不会放掉人才，自然用高薪留人。这招俺在 A 集团用过，帖子有写。

如果你够大牌，你还可以跟公司说，不要三个月试用期，一个月即可看出本事，实在不行，两月足矣。试用期一过，如果公司希望你转正，但开出转正工资还是不如意，你就要做个判断，A、公司不太满意自己业绩？

B、公司有相关职位薪水规定，不好给出更好薪水；C、我是继续努力还是撤退？

不论最终结果如何，我的观点是多检讨自己，少埋怨公司。因为你具备总经理的才干，公司不会给你开主管级薪水。

一句话，老板和销售总监都是识货之人。

还要提醒两点：先自报薪水？

不要啦。还是先听听他们怎么说吧。那年我想加盟 QQ，在薪水一栏写到：随便。呵呵：)

谈薪水的时候，不要跟老板讨价还价，老板都不喜欢，会看扁你

的，影响今后个人发展轨迹，前提是你确实想在这家公司做。如果是和 HR 谈，那就可以说点门道出来。但哥们你要注意，老板做好人，HR 做“恶人”，他是帮老板压薪水的御用部门，你和“恶人”

能谈出什么结果？

所以，你跟 HR 谈判，少谈薪水，多谈贡献和本事，请他自己去掂量你的分量。

一句话，归根结底还要看你的本事。公司有个说法，一个人要创造 10 倍薪水的业绩，才对得起他的薪水，你有可能拿到理想薪水，但要做出跟薪水相匹配的业绩出来，压力更大了哦。

好，预祝哥们你一切顺利！

顺祝诸位贴友周末愉快：)

今天晚上

作者：万里依然 日期：2010-12-03

原帖对读书方法论有如下描述：

要成功先发疯，头脑简单往前冲！

多读书是成功的重要前提！

我对读书方法有个小总结：一类是毛主席的博闻精读法，他老人家读《史记》16 遍，《资治通鉴》读 17 遍，睿智配上用功，主席遂成为伟大的革命家、政治家、军事家和诗人。一类是李嘉诚专题读书法，他每季度只读一个专题，比如一季度读哲学专题，二季又读佛学专题，广泛涉猎而丰富自己的头脑，故能独占香港首富多年。另一类是孙正义广读法，他年轻时曾利用住院的两年时间，突击阅读 4000 本书，

平均一天5本，算是把人间大道读通透了，出来后勤奋创业，后成为日本首富，投资阿里巴巴的日本软银财团就是他的买卖。

出版新书时，将这部分内容扩充完善，基础成稿如下：

要成功先发疯，头脑简单往前冲！

多读书是成功的重要前提！

我对读书方法有个总结：毛主席博闻精读法、李嘉诚专题读书法、孙正义突击读法、苏轼专一目的读书法和华罗庚“蒸馏”

读书法。

第一类，毛主席博闻精读法。

毛主席是一位酷爱读书、读有所得、得而能用、用而生巧的伟人。可以说，毛主席的思想和智慧，来源于对历史和现实的调查研究，来源于革命和建设的丰富实践，也来源于对古今中外的文明成果孜孜不倦地吸收和扬弃。他的博学与精读，赋予他观察和认识观世界的科学方法，赋予他治党、治国、治军的政治智慧，赋予他独具魅力的语言风格。概括主席读书的方法，有四大特点：

1、广泛涉猎中外名著典籍。

主席学贯中西，读书无数，所保存下来的藏书，种类繁多，规模宏大，有1万多种，近10万册。其中很多书籍都留下批注和圈画。而主席读而未藏的书籍，或丢失的书籍，更不知几何。青年时代，毛主席讲“立志”，尔立志在他的心目中，相当程度上就是读书。他当时有读尽世间书的雄心壮志，但受限于时间，于是提出变通法子：择书。22岁那年，他还是一个师范生，便在汗牛充栋的国学著述中，选

出 77 种经、史、子、集，加以研读。

2、真读、真学、真思考、真实践。

相同题材的书，主席习惯把不同的甚至是观点相反的版本对照起来读。例如，他读美国历史的书，就有马克思主义学者写的，也有资产阶级学者写的。读《楚辞》时，曾经拿十几种版本对照起来读。主席除了写读书批注外，还注重讨论式地阅读。他不光是自己读，读完以后还常常和别人讨论，有时是边读边议。比如，延安时他专门组织了德国军事家克劳塞维茨的《战争论》的读书小组，每天晚上读 10 多页，然后各自谈看法。通过系统钻研，学思结合，达到学以致用之目的。

3、提倡读书三复四温。

主席对喜欢读的书，一遍又一遍地研读，一次又一次地加深理解。每读一遍书，他习惯在封页上画上一个圈。从中南海故居保留下来的书籍中，可以看到许多书的封页上画有四、五个圈。而他老人家读《史记》16 遍，读《资治通鉴》17 遍，读《红楼梦》无数遍，读《三国演义》20 遍，被人戏称靠一本《三国》打神仙仗。

4、读书要善于挤和钻。主席在延安时就曾说：学习可以想法子解决。一个法子叫做“挤”，用“挤”

来对付忙。

好比木匠师傅钉一个钉子到木头上，这就是向木头“挤”，木头让了步。另一个办法叫做“钻”，如木匠钻木头一样地“钻”

进去。看不懂的东西我们不要怕，就用“钻”

来对付。

主席是“挤”

和“钻”

精神的提倡者，更是实践模范。比如，青年时期他曾在路灯下看书，中年时期打仗时在马背上读书等等。简言之，他利用所有琐碎的时间抓紧读书。

作者：万里依然 日期：2010-12-03

举世公认的大学问家钱钟书读书有做笔记的习惯。他做一遍笔记所花费的时间，大约是读这本书的一倍。钱老说：“一本书读第二遍时，总会发现首次阅读有很多疏忽，最精彩的内容，要读几遍之后才能发现。”

钱钟书考入清华后，第一个志愿是“横扫清华图书馆”。

他终日泡在图书馆，博览中西新旧书籍，其阅读面之广，连许多教授也叹为观止。当时清华流行一本《简明牛津词典》词典，别人读不下来，而钱老每一页空白处都密密麻麻写满了注解，他下的功夫之深非常人所能比拟。有人曾给钱老《管维篇》作过统计，这部稀世巨著所征引西方学者和作家近千人，被征引著作达一千七百多种，可见他学识的博大。

当代著名作家秦牧读书推崇“牛嚼”

与“鲸吞”

读书法。

老牛白天吃草后，到深夜还动把白天吞咽下去的东西再次“反刍”，

嚼烂嚼细。秦牧认为对需要精读的东西，也应该反复多次，嚼得极细再吞下，什么东西都变得容易消化。”

这就是“牛嚼”

式精读。

须鲸生活在大海里，个头近 30 米长，却以小鱼小虾为食。它张着大口游动起来，小鱼小虾随着海水而流入它口中，须鲸嘴巴一合，海水从齿缝中哗哗漏掉，小鱼小虾被筛留下来，如此整吨整吨的小鱼小虾被它鲸吞下去。人们泛读也应学须鲸的吃法，每天“鲸吞”

几万字，因为单靠精粮和维生素养生，肯定健壮不起来。牛嚼”与“鲸吞”

二者不可偏废，既需要“鲸吞”，大量广泛阅读各种书籍，又要对其中少量经典著作反复钻研，细细品味。

从三位读书大家的阅读方法来看，钱钟书的读书笔记、秦牧的牛鲸读书与主席的博闻精读法有异曲同工之妙。

作者：万里依然日期：2010-12-03

第二类，李嘉诚专题读书法。

抗战期间，日军侵占香港是李嘉诚一生中最艰难的岁月。

他孤身一个人留在香港赚钱，维持在家乡的母亲和弟妹生活，但是这段岁月依李嘉诚所言：“过往回忆，这三年八个月，可以说是我一生之中最重要的。我现在仅有的少少学问，都是在这期间得来。当时工作清闲，同事们爱抱团打麻雀，而我捧一本《辞海》，一本老师用的教本便自修起来，书看完便卖掉再买旧书。”

人家说读书是求学问，而李嘉诚笑言自己是“抢学问”，争分夺秒把古圣贤书一笔一笔抄写在旧报纸上，加深记忆。由于他是真喜欢读书，所以知识学得牢靠，印象深刻。

李嘉诚晚上睡觉前一定要看半小时书，看到精采处，会舍不得放下，继续追看，直到把文章读完才肯关灯休息。他说：“自言到今天，没有一天不看书，除了小说，文、史、哲、科技、经济方面的书都有读，我从不间断读新科技、新知识的书籍，不至因为不了解新讯息而和时代潮流脱节，这其实是几十年保持下来的习惯。”

李嘉诚读书方法是每季度只读一个专题，比如一季度攻读哲学专题，二季度又专读佛学专题，三季度研读人文历史专题……专题读书法既保证读书的深度，每个专题都能博采众家之长，又可以确保涉猎知识的广度，是一种高明读书法。

第三类，孙正义广读法。

孙正义年轻时曾利用住院的两年时间，突击阅读近 4000 本书，平均一天 5 本，算是把人间大道读通透了。出院后，孙正义一心想创业，立志做世界首富。他先后调研 40 多个行业，每个行业写一份创业实施策划报告，通过横向比较研究，决定在电脑软件业大施拳脚，而同年美国的盖茨也正在软件业艰难创业。此二人在事业上抓住了社会经济发展趋势，随行业井喷式发展而极具膨胀，一个成为世界首富，一个当上日本首富，投资阿里巴巴的日本软银财团正是孙正义的买卖。翻回头来看，孙正义事业草创前有多达 40 个产业可供选择，而他独具慧眼，偏偏选中当时不显山不露水的软件业，可见他书没白读，理

论结合实际的典范。可以肯定地说，要是他没有读那么多书，也许他根本想不起要去调研软件业。

孙正义投身软件开发项目后，因为手头拮据，只能在地下车库办公。一天，好不容易招到两位员工，他激动地站在汽油桶上带头振臂高呼：“我要成为世界首富！”

我要成为世界首富！”

等喊完口号，两位员工撒腿便跑，一边跑还一边嘀咕：“哇，老板疯了！”

疯了！”

简言之，孙正义是将书彻底读透，大彻大悟，从而有了大智慧和超人眼光，只是这类创业豪杰作出一些常人无法理解的举动，不被外人所知罢了。

作者：万里依然 日期：2010-12-03

第四类，苏轼专一目的读书法。

苏轼在诗词、散文、书法和绘画等艺术领域成就卓著，他的读书法领袖群贤，从古到今，影响深远。苏轼曾言：“少年为学者，每一书，皆作数过尽之。书富如入海，百货皆有之，人之精力，不能兼收并取，但得其所欲求者尔。故愿学者，每次作一意求之。”

翻译过来是说，读书应该采用专一目的、反复阅读的模式。比如，带目的 a 读第一遍；带目的 b 读第二遍；带目的 c 读第三遍；带目的 d 读第四遍……苏轼读《汉书》的过程是：第一遍学习“治世之道”，第二遍学习“用兵之法”，第三遍研究人物和官制，数遍之后，《汉书》

已被他彻底读烂。

阅读时，读者的潜意识会指向一个方面，就像打开一道门，不能使所有知识一并涌入，读一遍书只是获取了意识指向方面的信息。所以，苏轼建议读者每读一遍书，最好只带一个阅读目的，嗯，真是顶级的读书方法。

第五类，华罗庚“蒸馏”

读书法。

大数学家华罗庚认为读书类似化学的“蒸馏”，蒸馏过程就是提取某一物质精髓的过程。他曾说：“一本书在未读之前，感到并不厚；在读的过程中，如果对各章节又作深入探讨，在每页上加添注解，补充参考材料，那就会觉得书变厚了。但是，当读者对内容真正透彻了解，抓住全书要点和精神实质后，就会感到书本又变薄了。愈是懂得透彻，就愈有薄的感觉。其实并不是所学知识变少，而是知识已被消化。”

华罗庚还擅长推想读书法。一本书看完书名，他便对着书开始闭目推想：这个题目如果自己来做，该怎么做？

待一切想好后，再开始阅读。凡是已知晓的内容，快速浏览，而对没想到的独到观点和内容，再专门去读，这样更容易博采众长，得益良多。

顶级科学家爱因斯坦习惯“总、分、合”

三步读书法，即先对全书形成总体印象；再逐页却不是逐字地略读一下全文内容，当然在略读中要特别注意重点和与自己需要密切关

注的内容；最后把已获得的知识条理化和系统化地吸收。他是把浏览和精读结合起来，在读书过程中选优汰劣，避免平均用力，浪费不必要的阅读时间，同时做到学与思结合。

华罗庚和爱因斯坦的读书法都是深谙“蒸馏”之理，只是道理相似，手段不同罢了。

作者：万里依然 日期：2010-12-04

第四类，苏轼专一目的读书法。

苏轼在诗词、散文、书法和绘画等艺术领域成就卓著，他的读书法领袖群贤，从古到今，影响深远。苏轼曾言：“少年为学者，每一书，皆作数过尽之。书富如入海，百货皆有之，人之精力，不能兼收并取，但得其所欲求者尔。故愿学者，每次作一意求之。”

翻译过来是说，读书应该采用专一目的、反复阅读的模式。比如，带目的 a 读第一遍；带目的 b 读第二遍；带目的 c 读第三遍；带目的 d 读第四遍……苏轼读《汉书》的过程是：第一遍学习“治世之道”，第二遍学习“用兵之法”，第三遍研究人物和官制，数遍之后，《汉书》已被他彻底读烂。

阅读时，读者的潜意识会指向一个方面，就像打开一道门，不能使所有知识一并涌入，读一遍书只是获取了意识指向方面的信息。所以，苏轼建议读者每读一遍书，最好只带一个阅读目的，嗯，真是顶级的读书方法。

第五类，华罗庚“蒸馏”

读书法。

大数学家华罗庚认为读书类似化学的“蒸馏”，蒸馏过程就是提取某一物质精髓的过程。他曾说：“一本书在未读之前，感到并不厚；在读的过程中，如果对各章节又作深入探讨，在每页上加添注解，补充参考材料，那就会觉得书变厚了。但是，当读者对内容真正透彻了解，抓住全书要点和精神实质后，就会感到书本又变薄了。愈是懂得透彻，就愈有薄的感觉。其实并不是所学知识变少，而是知识已被消化。”

华罗庚还擅长推想读书法。一本书看完书名，他便对着书开始闭目推想：这个题目如果自己来做，该怎么做？

待一切想好后，再开始阅读。凡是已知晓的内容，快速浏览，而对没想到的独到观点和内容，再专门去读，这样更容易博采众长，得益良多。

顶级科学家爱因斯坦习惯“总、分、合”

三步读书法，即先对全书形成总体印象；再逐页却不是逐字地略读一下全文内容，当然在略读中要特别注意重点和与自己需要密切关注的内容；最后把已获得的知识条理化和系统化地吸收。他是把浏览和精读结合起来，在读书过程中选优汰劣，避免平均用力，浪费不必要的阅读时间，同时做到学与思结合。

华罗庚和爱因斯坦的读书法都是深谙“蒸馏”

之理，只是道理相似，手段不同罢了。

作者：万里依然 日期：2010-12-04

此外还有一些名人，比如南宋朱熹、革命家徐特立、明代大学问

家张溥等人，也有很好的读书方法。

朱熹是南宋时期理学大家和教育家。他的读书法有四大特点：第一，循序渐进。朱熹说：“读书之法，莫贵于循守而致精。就是说，读书要有先后顺序，读通一书，再读一书。

读书要从易到难，从浅到深，从近到远，急不得，也慢不得。

第二，熟读精思。他认为有些人读书收效不大，是由于在“熟”和“精”

二字上功夫不够。第三，虚心涵泳。他主张读书应虚怀若谷，静心思虑，悉心体会作者本意。强调读书要耐心“涵泳”，就是要反复咀嚼，深刻体会文中旨趣。第四，切己体察。朱熹主张“读书穷理，当体之于身。”

朱熹提出读书要“三到”，即口到、眼到、心到。近代胡适加了“手到”，形成读书要眼到、口到、手到、心到的好方法。只有边看、边诵、边写、边想，才能读得进，记得住，用得上。鲁迅先生把上面的“四到”

再加上一个“脑到”，归结为“五用”。他特别强调，不仅要用“心”记，更要用“脑”

思索，善于发现规律，提出问题，勇于创新。这种眼、口、手、心、脑五到的提法更加全面，收益更为显著，成为读书一大要诀。

作者：万里依然日期：2010-12-04

革命家徐特立，有一套日积月累读书法。他学《说文解字》时，把 540 个部首分作一年来读，每天只读两个字，耗时两年学完。他 43

岁时开始学外文，也是每日学一个生字，一年学 365 个字。持之以恒的收获是先后学会了法文、德文和俄文。他说：“读书时常有‘走马观花’、‘狼吞虎咽’、‘囫圇吞枣’、随读随忘的毛病，而我却是读多少就能学多少。”

明代大学问家张溥，喜欢“七焚七录”

读书法。读书时先抄一遍，再读一遍，然后把书稿烧掉。再抄再读再焚再抄，反复七次，直到烂熟于心，融会贯通。他苦读成名，给自己书斋取名“七录斋”。

国外也有类似读书法。日本前首相田中角荣，早年由于家境贫寒，上完高小后失去了系统学习的机会。在半工半读的学习中，他十分注意读书方法。为了锻炼理解力和记忆力，他一页页地背诵日文辞典《广辞林》，采用的办法是理解并记熟一页后撕下一页，直接扔掉。由此，他读的书非常扎实，印象深刻。

这类读书方法是逼迫自己背水一战，为寻求突破而采取的极端方法，没点决心别勿尝试。

英国大作家毛姆提出“为乐趣而读书”

的主张。他说：“我不劝你一定要读完一本再读一本。就我自己而言，我发觉同时读五、六本书反而更合理。因为，我们无法每一天都有保持不变的心情，而且，即使在一天之内也不见得会对一本书具有同样的热情。”

作者：万里依然 日期：2010-12-04

文史大家司马迁总结治学经验：“读万卷书，行万里路”。

名人读书方法各有各的妙招，但万变不离其宗，按实用性概括：博闻精读，学以致用。

我酷爱读书，读书方法主要是跟主席学。从中学开始每天必读一个小时书报，大学里除了打桥牌，踢足球以外，也不交女朋友，就在图书馆里下功夫，寒来暑往，整整四年时光。我读书也喜欢博文精读，无论是天文地理，还是人文历史，什么书都读，遇见好书也是反复研读。但我的读书法跟上述名人的读书法有些差别，既有学习借鉴，也有变异改造，根据喜好和特点，养成了自己的读书习惯。好，先说我的两个精读法。

作者：万里依然 日期：2010-12-04

精读法一。我内心推崇毛主席、汉武帝、唐太宗、康熙、曾国藩、张作霖、拿破仑、隆美尔、洛克菲勒、李嘉诚、何鸿燊、史玉柱、穆里尼奥、佛格森等中外名人，只要市面上有写他们的新书，我是有一本买一本。光是关于毛主席的各类书，包括研究伟人思想、政治、哲学、军事、管理、诗词、典故在内的各种版本，我就读过不下 50 多本。这里面，每位作者都是深入研究了主席生平事迹，但他们写作角度不同，出书年代不同，观点不同，侧重点不同，政治立场不同，书籍内容不同，所以各版本都值得一读，而通过精读，我大有收获。

比如，我读过一本将毛主席思想运用在广告行业的书。

书上说：“毛泽东向农民宣传的革命主张，很多都给予了他们利益承诺。因为对于革命，农民有顾虑：‘哇，你说革命就革命啦？！

那可是提着脑袋干活儿呀！

没啥实惠，谁愿意干？

’毛泽东却旗帜鲜明地指出：‘打土豪，分田地’！

农名一听，革命很实在啊，土豪有土地，打倒他就能分地，有了土地就能过上好日子。因此农民浑身干劲，充满热情地自愿参加革命——那时候，谁不想有饭吃，有地种，有好日子过呀！

主席是一位广告大师，他深谙广告策略，一定要对目标群承诺利益。广告传播也一样，没有那个消费者没事花钱玩儿，他要的是能满足需求的实实在在的利益……. 你的广告必须告诉他，可以给他什么利益。”

在报社打工时，当看完这本运用主席思想做广告的书后，我对广告运动与策划有了比以前更深刻的认识。

作者:万里依然日期:2010-12-04

原来我是一个生性固执之人，而且还不是一般的固执。

那时候看多了励志口水书，但又没经历过商业实战，结果误将固执当成了执着，以为自己认准奋斗目标后，自己坚持干准能成功，中间过程不必听别人建议，因为成功学都说那些大企业家遇见困境时，不被浮议所左右，不被他人意见动摇，坚持己见，勇往直前才做出常人不能取得的成就。

我学得一知半解，也上演了一出听不进别人半句话的“好戏”，结果撞到南墙才潘然悔悟。后来，当我反复看写李世民传后，发现李世民不仅是位雄才大略的明主，更能虚怀纳谏。按理说他文治武功天下无双，居然还能虚心听进大臣进谏，难道他不如那帮大臣？

靠，心里真是纳闷。

前后看了写唐太宗故事的十几个版本的书后，甚至都能背诵唐太宗纳谏故事时，终于受到启迪。其实，固执是态度，坚持是精神，二者并不矛盾。认准一个目标后，保留固执和坚忍不拔的精神，不达目的誓不罢休。但在具体执行过程中，应该放下身段，虚心听取大家意见，博采众家之长，取大家智慧为我所用，所谓众人拾柴火焰高，只有这样才能最后取得成功。后来我想明白了，那些大企业家的坚持和固执，那些经典商战案例，我们平凡人是学不来的。千万别从头到尾固执己见，自以为做什么都是对的，别人说什么都是错的，如此干活必败。

作者：万里依然 日期：2010-12-04

听取意见并不代表自己水平不如人家，谁没几个灵光一闪的真知灼见呢？

反而，高手能从人家意见里获得灵感和启发，帮助自己战胜困难。连毛主席打淮海战役时，都能虚心听取粟裕的建议和不同看法，并及时修改战略决策，就我这点微末本事，有什么资格抱残守缺，不听大家的建议？

由此，我从书里领悟到固执、坚持、虚心和改变的真谛以及他们之间的辩证关系，彻底改掉固执毛病，变得虚怀若谷起来。很快，不仅尝到甜头，而且也感觉自己长了本事。这，就是我读书读出来的一大心得体会。

看不同版本唐太宗的书，暗合了主席和苏轼的读书法。

主席对于相同题材的书，习惯把不同的甚至是观点相反的版本对照起来读。例如，读《楚辞》时，曾经拿十几种版本对照起来读。我也是拿来十几个版本，通读唐太宗。苏轼喜欢采用目标专一法读书，我所读的各个版本的书，已经对唐太宗这块历史进行了细分，因为必须与市场已有的书形成差别，便于销售，所以有侧重讲文治的，有侧重说武功的，有持肯定态度吹嘘的，有保留态度批评的，总之，林林总总读下来，也算读了一个明白。

精读法二、泛读法、我的读书心得……..（请见新书吧，呵呵）

过去发的帖子，现在回头看，简陋，要不得，呵呵。所以我打算把很多内容重新写，补充进新的材料和自己的感悟。

这个读书方法就是其中一例。

写的不好，敬请批评指正。

好，今天就到这里吧，祝大家周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2010-12-04

回复：

作者：dengaiwuhui 回复日期：2010-12-04

今天用雨总的：“见面有礼，刺刀见红”简化版，在淘宝网上跟几十家衣服店杀价，笑死我了。

呵呵，哥们，然后呢？

俺，特想知道结果和答案。。。。

作者：万里依然 日期：2010-12-04

回复：

作者: sbc_1984 回复日期: 2010-12-04

雨总,若您现在处理当年 4000 万提成 4 万的事您会怎么处理?

回答:

多谢哥们你的提醒,我马上把想法写到书里面去了,嗯,你的建议真有启发意义,再次表示感谢:)

作者:万里依然 日期:2010-12-04

作者: guidebook 回复日期: 2010-12-04

现在我遇到的问题是:

1、对氧化厂这行了解不够深入,只知道做一个产品的流程,其他的原料,配方比例都不了解

2、不了解原料进货渠道,原料的质量不懂控制

3、氧化这行属于高污染的行业,现在基本外面市场都是无照经营,有种方案是厂房房东去通过审核,然后分租出去,但单价每平方米从 60 到 120 不等

4、启动资金在 30W 左右,现在对我来说这是个压力,但压力不大,可以借到

5、初步预算 2 年回本,但这个行业盛行时间只剩下 3-5 年时间

6、本人在此地无靠山,无关系,担心一旦被查封就血本无归

回答:

哥们好,其他内容其实帖子里都有说,你的分析也基本到位,尤其关于行业的描述。好,我只对你打算投资 30 万做项目,提一点个人看法。

有一位美国投资大师曾说：‘投资一个项目，为了避免盲目头脑发热，要将预计收入除以 2，预计的开支乘以 2！

’这句话就是说，实际情况往往比预想要糟糕，也许到时候没有收入那么多，而开支却增加不少，严重影响你的现金流。

回想起自己创业经历，发现这话说的入木三分！

所以，建议你保证留足够多的资金以作备用，而不要一次性全部投入进去。

一些人在投资方面往往采取以小搏大的策略，期待获得翻多少倍回报，当然有这样成功的案例，基本都是书上写的白手起家的名流，但非主流。我们创业应该本着小心求证，大胆做事的态度，当初我在传媒业创业，仅凭几百万资本就敢去搏几千万大项目，因违背客观规律而最后被碰得头破血流。事后我有总结：“一个人即使再能力出众，在资本面前都显得异常渺小。”

所以，我建议你集合翻倍力量打一个有把握之仗，尽量缩小摊子，尽量扩大投资额，二者反差越大，成功几率就越大。我们不是史玉柱，也不是马云，更不是牛更生，玩不出惊天动地大事。按主席的说法，就是丢掉幻想，准备斗争！”

借钱创业，你身上还是有所压力的，希望有足够心理素质，能承受任何压力。

好，预祝你创业取得理想成绩：)

作者：万里依然 日期：2010-12-05

回复：

多谢哥们支持，你能否把问题合在一起再发个帖子？

我刚才翻回头去找，没找到，呵呵，眼神不好。

最好能写的细致点，保证回答提问，但不保证回答的是否满意啊，呵呵：)

刚刚看到你的提问，我一反映是，你去找喜羊羊，要求做代理，他们也许有成套的推广策略，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-12-06

大家好，周一总是很忙的，今天集中精力写书，明天向大家请教一个问题。

作者：万里依然 日期：2010-12-07

大家好。

我想向大家讨教一个问题。如果您是作者，您将如何推广该书？

如何在最短时间内，投入最少费用，却让最多的读者了解新书，喜欢新书？

我们需要什么样的营销思路和传播手段，才能达到最终目的？

其他成功发行的书籍，他们在营销推广上有什么亮点可以借鉴？

好，欢迎大家各抒己见，既可以直接发帖，也可以发送至我的邮箱：huawanli0755@163.com。我将恭候大家的建议，多谢。

我没干过图书推广的事，我想绝大部分朋友也没经验，但没关系，谁没有几个灵光一闪的金点子呢？

我们相当于建设一个开放式的讨论平台，谁都可以就同样一件事情参与思考和讨论。对于诸位朋友所建议的推广策略、套路、主意和

想法，我将挑选有代表性地回复，写出我的所思所想，或许对于参与者而言，也是一种锻炼，而对于我而言，将是一次难得学习机会。

当然，我会把自己全部本事拿出来做好图书营销工作，还是那句话，我不想走寻常路！

我将运用到帖子里所写的那些思维模式，那些搜集资料的手段，我的思维已经没有秘密可言，但我想更灵活地运用，比如横向思维、逆向思维等模式，把这件事情彻底做透彻，嗯，挺有挑战性，不过我有信心。

欢迎诸位朋友推荐常规推广思路，也欢迎营建非常规思路，反正十八般兵刃我都想尝试。所有的推广方案是我们一起做的，前后历时几个月时间。当本书最后开始实施推广的时候，我们返回头来，再看看当初的策划，当初的构思，当初的出发点，嗯，也许所有参与的朋友每天都在思索，每天都在进步。

兄弟姐妹们，有兴趣一起来参与吗？

好，就让我们一起进步，一起亲身经历一次推广活动，一起学真东西吧。

小雨。

作者：万里依然日期：2010-12-07

大家好。

我想向大家讨教一个问题。如果您是作者，您将如何推广该书？

如何在最短时间内，投入最少费用，却让最多的读者了解新书，喜欢新书？

我们需要什么样的营销思路和传播手段，才能达到最终目的？

其他成功发行的书籍，他们在营销推广上有什么亮点可以借鉴？

好，欢迎大家各抒己见，既可以直接发帖，也可以发送至我的邮箱：huawanli0755@163.com。我将恭候大家的建议，多谢。

我没干过图书推广的事，我想绝大部分朋友也没经验，但没关系，谁没有几个灵光一闪的金点子呢？

我们相当于建设一个开放式的讨论平台，谁都可以就同样一件事情参与思考和讨论。对于诸位朋友所建议的推广策略、套路、主意和想法，我将挑选有代表性地回复，写出我的所思所想，或许对于参与者而言，也是一种锻炼，而对于我而言，将是一次难得学习机会。

当然，我会把自己全部本事拿出来做好图书营销工作，还是那句话，我不想走寻常路！

我将运用到帖子里所写的那些思维模式，那些搜集资料的手段，我的思维已经没有秘密可言，但我想更灵活地运用，比如横向思维、逆向思维等模式，把这件事情彻底做透彻，嗯，挺有挑战性，不过我有信心。

欢迎诸位朋友推荐常规推广思路，也欢迎营建非常规思路，反正十八般兵刃我都想尝试。所有的推广方案是我们一起做的，前后历时几个月时间。当本书最后开始实施推广的时候，我们返回头来，再看看当初的策划，当初的构思，当初的出发点，嗯，也许所有参与的朋友每天都在思索，每天都在进步。

兄弟姐妹们，有兴趣一起来参与吗？

好，就让我们一起进步，一起亲身经历一次推广活动，一起学真东西吧。

小雨。

作者：万里依然 日期：2010-12-07

回复

作者：sbc_1984 回复日期：2010-12-07

哥们，我看过了，人家就是我的榜样，自己得更努力才是，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2010-12-08

回复：

作者：韦海仑 回复日期：2010-12-07 回答：哥们好，看完你的帖子，我做了一个动作，将你说的所有话语全部拷贝到一个专门文件夹里。

然后接受你的一条建议。建议是：“在网络营销中最重要的一个环节就是软文推广，包括企业简介软文、产品说明软文、品牌形象软文等。”

对，就是这句话。不是没想到，而是俺有了新想法。

如果细分新书的读者群，假设有三类读者群，就应该写三篇软文，分别针对不同读者群，甚至针对每个读者群要有准备两篇软文？

三篇软文？

于是产生两类操作手法：1、实践中测试那篇软文更具杀伤力；
2、两篇或三篇软文互相配合补充，集体出动。

下一步就要仔细分析，两类手法谁更适合新书推广。

如何写好软文，学问高深。现在没时间想那么细致，我只想请6位高手，分别写一篇有侧重性，有针对性的软文，然后放出来请大家做测试，谁写的更好，就请他多写几篇。

今天看《深圳晚报》，报纸上一个整版都在写陈凯歌的《赵氏孤儿》，一篇正面叫好的，一篇反面驳斥的，看完后突然来了一个新想法。嘿嘿，利用读者好奇心理，再请人写一篇专门反面驳斥性文章？

要么名为驳斥，实为褒奖；要么就是真刀实枪驳斥，骂个狗血再说。这是一篇奇兵不？

像，MD，值得探讨。

再次感谢哥们你的建议：)

今后还有朋友继续建议，我会选代表性地回复，对，就像这篇回帖，我会把我的构思和做法写出来，大家可以互相借鉴，互相学习，好，一起进步是我们的初衷哦。一句话，没有韦海仑的建议，我没这么多想法。我已经下定决心，想几个有创意的策划出来，嗯，希望大家踊跃发言，各抒己见呀。多谢。

作者:万里依然 日期:2010-12-09

回复:

作者:我是阿鲍

好，哥们，等你出招啦，期待中。。。。。

作者:万里依然 日期:2010-12-09

回复:

作者: youi jkuj 回复日期: 2010-12-08

谢谢你的建议,关于培训,以前在 A 集团的时候,玩过培训的票,总是重复一件事情,俺有些不乐意。

有朋友说,为帖友开一些见面会,当面互动,嗯,这事我有考虑。实话说,想策划不难,但写出来就大费时间了,有机会,我会开这个会的,前段时间发帖时,也曾说起过。

目前我正在创业途中,寻找创业伙伴,是为了启动另外一个项目。

写本帖原来并没考虑出书一事,但既然有人喜欢看贴,那就顺水推舟,但我做一件事情总是想,要么不做,要么真的做得出色出位,所以我要竭尽全力,先做好出书一事。但这跟新创一项目并未冲突。

好,还望哥们帮我多出主意呀:)

作者:万里依然 日期:2010-12-09

刚才朋友告诉我:“老大,你写的帖子,现在网上评价高啊。”

百度一下,能发现数不完的转帖和转载资料!

居然还有许多是要付费!

比如什么 MBA 真实案例《三年挣 850 万,你也可以复制!

》

看完来信,心里发笑,我还没收稿费呢,一些不劳而获的家伙到先搞上了,呵呵,有意思。唉,国内对版权就是如此。为啥我不想公布自己装修的照片?

因为一旦公布,马上就被人家学去,就这好多人还跑到我工地上偷拍呢。

作者:万里依然 日期:2010-12-11

回复：

作者：南海十三浪回复日期：2010-12-11

看到很多人都狂崇拜雨总，想学习，又不知如何下手。

那就先学最主要的招数呗。

“需求分析能力”，前面我说过，雨最基本的招数是需求分析能力，简单来讲就是会站在客户的角度思考问题，通过前面的几个案例，大家想想是不是这样？

很多人可能要说，这地球人都知道，不就是需求分析吗？

我开水果店，他进我店当然是买水果了。可是，深入一点分析，他是自己吃还是送人？

自己吃讲究实惠，送人讲究体面，你给自己吃的客人推荐又贵又进口的水果，他买的几率有多大？

拿装修宾馆来讲，庞一看就是粗人，蒙头招标开做，客户是谁，他们有什么特点，有什么个性化的要求都没想清楚，而雨总的成功，最主要的是把需求分析的很透彻，不信？

雨总完成需求分析和设计策略后，再让庞主导去做执行，相信他也能做出让领导满意的交付件。雨总说说，是不是这样？

呵呵回答：你说的没错。前面策划描述清楚了，后面装修的事情好办一些，虽然也是波澜不断。

但我要说的是另外一件事。老板为什么点我的将？

这个我在帖子里并没说，我将在书里说明白。简单说，一个员工在老板跟前只要做一件事情，老板对他就有了定位了初步印象，十之

八九错不了。我做完包装，虽然老板嘴巴里没说什么，但他心里能不清楚我本事的斤两和特长？

也许他冥冥中意识到，广告策划能指导室内设计，这就是老板的本事，识人认人的本事。

反过来说，我们如果在公司打工，一件事或几件事就能代表自己的水准。如果想步步高升，就要多付出更多努力，这个世界谁比谁傻？

《精品购物指南》的社长曾有一句名言：“谁比谁傻 5 分钟？”

对，就是这意思。打工其实不难，多付出一些，回报大大的呀。

作者:万里依然 日期:2010-12-11

回复:

作者:bjskwdnpxb 回复日期:2010-12-10

首次回贴

恭维的话不多说，看了两天没看完（看了前 19 页和 55, 56 页），发表自己的想法，

您的文笔不错，对风水我也有自己的想法，但是您的观点不敢苟同，涉及到很多学科，而且不好辨真伪，网上交流没什么，要是出书的话，在唯物论的大背景下建议 1z 点到为止否则失去部分粉丝，还会有人对号入座引起不必要的麻烦！

（如有修改，愿意收藏，广泛推广）

回答:

谢谢支持。你这点我同意，在新书里，我会说的简单一些，然后

把风水故事化，融入到故事里面去，这样就不会那么刺眼了哦。嗯，真是好提议，再次感谢，呵呵，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2010-12-11

回复：

作者：初生的小鸟回复日期：2010-12-10

习惯性的一上天涯就来看雨总的帖子。最近想法比较多，脑袋都快炸了，不过一

看到雨总的帖子又想起雨总的书名，一想起书名，我就想起雨总曾经起过的一个 QQ 名字，叫奔腾的心，当时不经意一瞟却已经留下了很深刻的印象。所以我想雨

总你何必舍近求远，我觉得“奔腾的心”

作为书的名字很给力，个人很喜欢这个名字。

回答：

哥们好。其实我们每个人都有一颗奔腾的心，就看愿不愿使唤了。副标题可以引用，是个小特色。真的感谢哥们的来信，众人拾柴，这壶水容易被烧开。

要不你继续烧烧这壶水？

呵呵，好，顺祝哥们周末愉快：)

作者：万里依然日期：2010-12-13

大家好

又快到了岁末，我在打工时候，有个小做法。抽出一天时间，啥

也不干，专门写这一年的收获与心得，写得与失，收获与长进，缺点与毛病，同时对明年做一个比较清晰的规划。

千万别脑袋干想空回忆，一定要在本子上手写，一边写一边做总结，嗯，每次写完我都有收获。我记得上小学的时候，老师曾让小同学干过这事，后来看过一本书，也提到类似方法，于是，10多年来，我一直坚持下来。

唉，过去怕过圣诞，因为一旦到了圣诞和新年，就意味着促销到了高潮，于是，我们分赴各地，代表公司到市场上去督战。。。。

今年不用了，感觉好幸福。好，提前祝大家圣诞快乐：)

我把朋友们所有回帖都复制下来，然后做分析、研究和归纳，从中再找读者想看到的内容，于是，新书有了很多新补充。于是，报告大家一个好消息，新书写的感觉不错。

收到很多朋友发来的促销策划和新书名字，再次一并表示感谢。

作者：万里依然 日期：2010-12-13

回复：

作者：孤帆远上白云间回复日期：2010-12-11

哥们，你的回帖写的入木三分，连出版社的编辑们都赞不绝口，我呢，当然更要表示感谢：)

我会按你说的，继续加油好好写。

作者：万里依然 日期：2010-12-16

回复：

作者：低调的潮回复日期：2010-12-15

是哪家集团并不重要啊兄弟，重要的是我们从雨总的帖子中都学到了哪些对自身发展有用的东西。还是好好看帖学习吧，我发现仅看一遍是吃不透的，一些经典的案例要背诵下来，消化吸收后变成自己的东西再实践才能有提高啊！

哥们，你的学习精神不错，确实，想复制不是那么容易，但也不是有多高深，只要有心，啥学不会？

好，提前祝大家圣诞快乐：)

作者：万里依然 日期：2010-12-16

回复：

作者：白手起家难回复日期：2010-12-16

大明洪武元年，安徽、河南、山东等地因连年战乱，民不聊生，土地荒芜，人口锐减，不足为继。皇帝朱元璋下令从山西洪桐、清徐一带向三地移民。

在浩浩荡荡的移民大军中，山西清徐县的孙玉亭一家是当地的酿造世家，祖孙几代都是酿造业的高手，在清徐县颇有盛名。孙氏一家随着移民队伍，举家迁往皖南山区，又在街边开了一间酿造酱油，食醋的小作坊，在继承了祖业的“冬捞冰，夏伏晒”

的工艺，再加上皖南的日照时间较长，日晒夜露的自然条件，所酿造酱油味道鲜美，食醋陈香浓郁，回味悠长，孙家作坊的名声也因此相传百里。

.....日积月累，当年的孙家作坊已成为百年老字号；真心公司在继承孙家独特的酿造工艺同时又融合了现代全国各地先进的生

产技术，使这个传承了百年的老字号“国宴”

焕发了新的生命！

哥们好，故事确实要这么讲，我相信很多人看完，对这酒感觉是否还和原先一样？

一句话，你看文字挺用心的，你不成功谁成功？

作者：万里依然 日期：2010-12-17

回复：

作者：foxwmz 回复日期：2010-12-17

雨总你好，看过你的帖子后感触很多，同时我也更迷茫我自己的客户状态了，我不知道是我的思路出了问题还是什么，新来公司近2个月，来之前还是很大信心，之前自己在上市公司做涂料销售，从事工业漆，接触的客户类型也与现在的客户类型基本一致，都是消费型电子周边产品。只是之前做的涂料，现在做的工程塑料（塑胶粒子），近2个月的时间，颇有压力，暂无业绩，虽然同事有来半年从未下过单的同事，但我觉得2个月的时间没有订单迹象已经是件非常难受的事情了，非常希望得到您的点拨。

A：这家客户是一家上市公司台资，之前我的朋友在里面上班，后来不在了，从朋友那里知道了采购经理的联络方式，之后联络几次之后对方接受拜访，我去到客户工厂拜访采购经理的时候再门卫看到各个部门放行授权人都是台干，只有采购经理是个女的大陆人，跟保安聊天的时候知道采购经理在工厂工作了10多年了，后来出来接待我的不是采购经理，是采购经理派过来的一个采购专责Z，年纪大概

30 多左右，看到她名片的时候知道她是部门放行第二授权人，也就是间接的说，她是采购经理信得过的人，见面，谈了之后，效果还好，Z 给了我一份采购计划，叫我看看哪些材料我们能做，哪些是不能做的，之后再给他报价，我回到公司之后整理了一下可以做的材料之后给她发了一个邮件，她马上要求说报价，态度比较公式化。于是我口头答应了。

但是，一开始盲目报价会比较没有把握，我又约了我朋友给我的他们公司的第二联络人，工程部的主管，约见，并勉强同意，我在要去拜访这个工程主管的当天给他电话，他突然说“你不要来了，我问了我们采购的 Z，他说你们还没有报价过来，才只是见一面，暂时我们工程这边不接待，到后续，有需要采购会带你们来找我们的”

..... 本来想找工程了解点信息啥的再报价，结果落空，还暴露了，于是价格只有报过去了。报过去之后，打电话给采购 Z 见面的时候，Z 态度很不好的说“你那个价格太高了，我们做不了，没办法，”

态度非常坚决，声音大且很尖细，然后立马把电话挂了，我还是说我们总监去了，约她见面，她很气愤的说没时间没时间。.... 目前发展到这个阶段。

我很看好他们公司，想盯着做进去，发展到这个阶段，我能想到的也只有持续找她，但估计没什么好果子吃了。约估计也约不出来，如果再试图找别人的话，会比较难，这如何是好？

我很迷茫，感觉很受打击，雨总给我点意见，为谢为盼。

回答：

哥们好：)

甲方的表现，说明什么？

1、你价格太高，没法再谈，从而失去兴趣。2、希望你主动杀价，现在是施加压力给你。

3、她在给部门一把手演戏，先给乙方一个下马威，表现自己大公无私，然后观察你，看你反映。

但我认为第2和3点更靠谱，唉，现在的甲方很狡猾，很多时候都是在演戏给乙方看。你觉得我做甲方的时候，坏不？

哈哈，这个年代，没有最坏，只有更坏。我还没让你参与“见面有礼，刺刀见红”

的游戏里面去呢，所以，你不必担心客户丢了。

这次谈判似乎有些不爽？

呵呵，可以理解，大牌甲方呗。

别介意，甲方拒绝你，那只是态度问题，没关系，你还有机会。

关于报价，你为什么不找个借口当面报价？

而要通过邮箱？

甲方特喜欢通过邮件，为什么？

这点你懂的。所以你要见面报价，根据谈判情况再做调整。尽管甲方不乐意见面报价，但借口总是有的不？

所有报价要和采购数量，付款方式捆绑在一起谈，也就是数量越多，价格越便宜，付款条件越优厚，价格越便宜。

你孤零零报个价，万一最后给你杀个底价出来，然后再开始谈付

款，你怎么办？

你没杀手锏了啊，岂不被动？

还有，不要把所有产品的价格都报了，万一不合适，你还有 B 方案吗？

你能做 10 个产品，可以先报 5 个嘛。遇见坏情况，不是还保留 5 个产品没报价嘛，这不就多了一个见面的机会和解释的机会？

现在可好，被人家给一网打尽了？

给个建议，你最好现在把这个客户看成一个中期客户（做一个 6 个月攻克计划），估计短期没多大成戏。首先是建立私人友谊，从这个圣诞开始，通过短信和邮件，不断跟她套近乎，说点天气变化请注意保暖等暖人心的话。接着就是元旦和春季，充分利用几个节日，想点办法，拉近跟客户的关系吧。

马上要过年了，看看是否送点小礼物过去，记得，不要再谈报价。帖子和回帖里写的非常清楚，你越不谈，甲方就越想和你谈，你迫不及待，甲方就越玩姜太公。

以后，等混熟悉了，你在面谈，把数量、付款和报价捆绑在一起谈，人情在，价格就好说一些。要是我，我不会用邮件方式给她报价，即使她要求，我也要找 200 多个理由去面谈。而且她上来就要谈报价，这家伙单刀直入，挺现实，好坏！

我谈客户，一般熟悉后再谈生意，没有上来就谈报价和生意的，也许你要反思一下，你给客户讲的故事对他们有吸引力吗？

毕竟，除了价格还有服务、质量、品牌等方面嘛。

多问一句，上次谈判的时候，你搞明白几个题外事情吗？

比如，她是哪里人？

来深圳多久了？

她的性格如何？

喜好？

那天穿什么衣服？

谈吐？

多说一句，帖子里写了很多，要不多看几遍？

收获也许就在里面。

作者:万里依然日期:2010-12-17

新书即将出版

由这些感悟而得，我将在新书中新增：1、增加每项工作或事件的精彩点评和心得描述；2、新增很多创业与打工经历的细节；3、重新润色新书，争取把道理讲得更透彻一些，案例更多一些(豁出去了，写一些更有意思的乳业和快销品商战案例)；4、新写几十万字。现出版在即，我将一并写完，添入新书中。

出书目的在于手把手式的点透关键点，并且理论结合实际地反复说明。也许大家看完几遍后能立刻上手，为今后打下更快发展的良好基础。

我的一个发小，家境不错，他父亲人脉广泛，后来把他送到瑞士读金融，学成回国，供职于外资银行，年薪百万。

但我并不羡慕他，因为当时我在A集团混的也不比他差多少。

他有父亲初期关键性鼎力扶持，才有今日成就。我呢？

对不起，全靠自己流汗水。所以对他取得的成就，不以为然。

我在 A 集团交往的一个经销商朋友，他小时候没吃过什么饱饭，放羊娃出身，现身价千万级，对这类白手打天下的英雄人物，我佩服得五体投地，因为这些人才是主流学习目标。

有人说，小雨这小子也许天赋高，我可学不来。答案不对。我心里清楚，自己智商一般，理解能力差，现场反应慢，草根出身。一句话，跟大部分人一样平凡。但我通过后天努力，跟一般人又有所不同。智商一般却能勤奋用脑，思维水平自然有提高；理解能力差，但有良好思维模式加以克服；现场反应慢架不住提前想好若干对策；虽是草根出身，却拥有一颗奔腾的心，一股不服输永远向上的拼劲，像小强，赶不走，撵不死，生命力旺盛，命运自然掌握在手中。

总之，我就是从一个普通人逐渐成长起来的，我能做点业绩出来，其他人一样可行。所以，这本书也是一个励志故事，平凡人一样能做出一番成绩。我常自勉励的话：“出身不由己，成功靠自己！”

为了新书能在书店里脱颖而出，现有个不情之请，呵呵，请广大朋友为新书重新拟定一个书名。

A、书名要求：

- 1、醒目大气，与帖子内容紧扣。
- 2、朗朗上口，过目不忘，与众不同（越精炼传神越好）。

B、副标题要求：

- 1、包含创业与打工两类不同经历。

2、包含个人奋斗励志之含义。

3、可以做成一个或两个副标题，最好有心灵冲击力。

请将书名或副标题发送至联络邮箱：huawanli0755@163.com

书名采用后回报：1、万分感谢；2、我将成为您忠实好友，随时无障碍交流沟通。3、赠送签名新书一本。

再次感谢大家对我的鼓励和褒奖，谢谢。

作者：万里依然 日期：2010-12-21

圣诞节即将来临，再次祝大家玩的开心。

但我总在想，世界上每个国家都有自己盛大的节日，为什么国人要凑热闹去过圣诞？

而不去过非洲的某个节日？

当非洲土著不是也挺潮的吗？

道理简单。因为西方某些国家经济领先，文化强势，所以世界上很多人狂追强势文化，以参与其中为荣。而圣诞本身也有不少传说和故事，这就是节日的文化传播，通过文化传播节日，更激发起大家参与热情。

我经常在想，我们做销售，就应该给自己产品编辑一个文化故事，像西方的圣诞，咱们的春节一样，本身都是带故事情节的。通过产品的文化传播，才能吸引大家的目光，才能叫人记住自己的产品。

我们做销售，一般都是乙方，也就是弱势一方，但我们就没有优势了吗？

有。举例：美国的历史很短暂，还不如我们一些朝代的历史长远，

他们 80 年前的东西就叫珍贵历史文物了。靠，200 年对应 5000 年，确实在历史上他们不值一提。

从历史对比而言，就好比美国是乙方，中国是甲方。在电影拍摄上，我们随便拍历史片子，那题材、人物、重大事件可谓车载斗量。但美国人不跟咱们比历史，人家乙方玩出了新花活：

既然历史比不过，那我们要么就比未来，比想象力，看谁拍未来拍的好，《星球大战》、《变形金刚》、《2012》、《指环王》、《阿凡达》，每一部都震撼世界。

要么就比更悠久的历史，《侏罗纪公园》、《金刚》。结果乙方比甲方更厉害。因为甲方的历史遗产再丰厚，也是一个定数。而乙方的想象力确是无穷无尽。

结合到销售上讲，乙方没把东西卖出去，那是自己没有发挥出潜能和优势，没有找到甲方的痛点和需求点。两句话，1、乙方没有为产品编辑好的文化，没有编辑出能吸引甲方的文化；2、乙方如果不能像美国人那样拍电影，必然就被甲方修理，5000 年历史还干不过你的 200 年历史吗？

作者：万里依然 日期：2010-12-23

回复：

作者：初出锋芒 回复日期：2010-12-23

我这有个小项目，虽然也不符合你写书需要建议的心理，但为了草根创业者的激情，草根创业者的艰辛，草根异地创业的无助，给点小建议，我现在也有一个小项目：经济性已经核算过了，没问题，最

主要的就是学校的审批，我和一个好哥们准备把学校的自助洗衣房承包下来，附近的几个大学都有，就我们学校没有。由于哥们是宿管副主任，他向主管宿舍的老师申请，得到答复是，关系不到位，学校不批，我和哥们准备直接找院长，跟据需求理论，怎么样给院长洗脑？

才能批给我们呢？

如果这个成功，我就以相同模式 copy 到我老家的学校

回答：任何交易，都存在利益交换。

1、承包洗衣房，院长最怕什么？

不给院长找麻烦，也就是你们的信誉、服务、价格和实力，还有能否坚持？

赔钱会不会撤退？

院长希望多一事不如少一事，万一你们经营不善把洗衣房给搞砸了而跑路，到头来还是院长替你们擦屁股。

这点你需要准备一套说辞，证明你们是最棒的，至少能打动院长：“哦，这帮小伙子有干劲，有志气，也有能力和经验，不如让他们试试？”

你们需要包装自己，比如旁边院校洗衣房，跟你们就没一点关系？

自己曾干过干洗行业不？

能说出点里面的道道不？

是不是专业人士？

院长担心你们跑路，或者引起纠纷，你在谈判最后，可以做个让步，头三个月的收入全部或部分作为承包押金，出现上述情况自动扣

除。既表现了你们的决心和信心，也是给院长和学校一个交代。对了，既然是承包，是不是还要上缴承包费？

如果有这笔费用，算不算学校创收？

又能给学生提供方便，又能创收，又能持久，还有质量保证，谁不喜欢这样的买卖？

院长能得到什么好处？

不是个人好包，而是他的业绩。帮学生解决了后顾之忧？

帮学生改善了后勤服务？

提高了学校服务质量？

给几个建议，找一批学生，请他们在校园论坛上，广发要求“提供洗衣服务请求”

的帖子，再灌水，转发，炒热，或者直接给院长写信，嗯，能做到雪片般更好。

再做个市场调查，看看有多少学生愿意接受洗衣服务，1000个人为一个调查基数，最好有学生签名和洗衣大致标价（这也是为做生意提前做个市调）。把调查数据摆给院长看，又有请愿，又有调查，院长可以不理睬你们，但不会不理睬学生的呼声吧。他有那么榆木吗？

如果你能把你们赚钱的事，楞给说成学校的政绩工程，嘿嘿，算你狠！

至于承包洗衣房的意义和好处，你要站在学校角度和学生角度去阐述，千万别闷头说自己是为了赚钱，顺便提高服务，重点次序搞拧巴了，谁也救不了这生意了。

拍点别的学习洗衣房照片回来，告诉院长，人家是怎么干的，学生是怎么评价的。不妨借鉴成功经验。说这点的时候，切忌不能说教院长，而是婉转告诉他，你有什么好担心的，又不是第一个吃螃蟹的人，别的学校早就实施了，打消他顾虑。当然，也可以打听一番，人家如何能承包洗衣房的？

能否解决几个勤工俭学的名额？

对院长有什么好承诺不？

比如，发放一定比例的洗衣券，可以部分免费为教职工洗衣？

能否对外撇清你和院长没啥亲属关系？

院长又没得什么好处，那一定就别落下话柄。比如请他授意，具体业务和哪个部门接洽？

对这个行当不了解，就先写这么多吧，写的不好，哥们你就将就看吧，呵呵。

好，顺祝哥们你生意顺利拿下！

作者：万里依然日期：2010-12-24

祝大家圣诞快乐，大家出去玩得开心得意：)

嗯，我留守家中继续写稿。

作者：万里依然日期：2010-12-25

回复：

作者：帮我灭火回复日期：2010-12-24

有没这么神奇啊兄弟

呵呵，哥们好，真的没你想的那么神奇啊

好，顺祝圣诞快乐，圣诞老人才够神奇呢。希望圣诞老人在今夜给每位贴友送去好礼物：)

作者：万里依然 日期：2010-12-26

回复：

作者：foxwmz 回复日期：2010-12-26

A 客户采购这边我已经慢慢开始融化关系了，上礼拜没有预约直接开车到他公司门口说路过送几本台历过去，说在他公司门口，见了，聊的大部分都是个人话题了，说孩子，说家庭，说在这家公司的工作，当然也说了我价格高，我找了一个台阶，说给样品测试之后才能具体报价，缓和了，他也说这样好。总结，平和点，淡定点，也许都好。

回答：

哥们好。“台历”

？

哇，这个理由真棒！

看到你的事情有进展，替你高兴哦：) 真不错。

但恕我直言，以后你再跟她聊天或见面，千万不要再提任何价格问题啦。你以为就乙方“犯贱”，总是求甲方？

不是啦。甲方一样也“犯贱”。还是那句话，你越不提价格，甲方就越想跟你提。不是有那么一句老话嘛，上赶的不是买卖。

道理简单。跟她非亲非故的，你没事去送什么台历？

甲方能不明白你的用意？

你不提价格，这叫欲擒故纵，一旦她再提价格，那就是她觉得欠

你人情了，看看有没有机会帮你一把。

我的帖子里写了，我在报社工作时，第一次跟客户见面，说点报价，发行量，以后只字不提。为何？

因为我总结了，提了也是白提，索性不提，甲方自然心里清楚我总去骚扰他们的目的何在，这叫慢工出细活。

呵呵，有些生意急不来的。希望你再看看那段话。只不过我写帖子写的急，这层关系没说明白，怪我。但新书里，我会讲透彻的。

你要多动点脑子想这个客户哦，呵呵，现在几部电影大片很火爆，要是我，上次见面的时候，故意往这上面聊，如果她说希望看《让子弹飞》，我就第二天把周末电影票送过去。看完电影，是不是跟她有了一个共同讨论的话题——看完《让子弹飞》的感悟和体会？

好嘛，你完全可以跟她对射啦，呵呵:) 玩笑话，勿介意。

没想到你送的是台里，当然也不错。总之，盘外招多的是，你越了解她的信息越多，你就越有办法接近她，也就越能打动她的心！

关于销售方法说上三天也说不完，但归根结底只有一条。

我们先分享一个发生在英国的真实故事。有位孤独老人，因为体弱多病，他决定搬到养老院去住。当老人宣布出售他漂亮的住宅时，购买者闻讯蜂拥而至。人们很快将房子炒到 10 万英镑，而且价钱还在攀升。这时，一位衣着朴素的青年来到老人眼前，和声说：‘老先生，我想买下这间住宅，虽然我只有 1 万镑，但如果您把住宅卖给我，我保证会让您依旧生活在这里，和我一起喝茶、读报、散步，天天都快快乐乐，请相信我，我会用整颗心来照顾您！’

’老人颌首微笑，真的以1万镑卖给了他。

哥们，呵呵，讲个爱心故事是想说，做销售不一定非要冷酷厮杀或搞盘外招。公关客户有两大诀窍，只要具备关爱甲方的真诚爱心和准确寻找甲方需求的高超能力，呵呵，完成梦想不难哦。

这段是新书里新写的故事，就先透露出来，我们提前分享一下？

呵呵，好，顺祝你谈判顺利，新年快乐：)

作者：万里依然日期：2010-12-27

回复：

作者：倚天须长剑回复日期：2010-12-27

刚才看第一营销网《销售与市场》官方网站，发现有人公然在资源一栏，公开您的这几十万文字，名字都没改。

不知道是不是在卖您的作品。<http://www.cmmo.cn/>

如果是资源分享，应该写上出处，来自天涯论坛创业家园。不然就是不尊重您的劳动。如果是在牟利，我只能用陈凯歌的话评论：“人不能无耻到这种地步！”

回答：

哥们好，谢谢关心。林子大了，啥鸟都有，拦也拦不住，抄袭就抄袭吧，是不？

呵呵：)

但我在想，如果有人去转载挣那个钱，他肯仔细看帖子不？

实话讲，他不会的，他眼睛全在钱上了，而非在帖子思想上，是不？

凡是能仔细看帖子琢磨的人，还会有心计去想着用这个帖子赚钱？

二者不可得兼哦。既然我敢发 34 万的帖子，就不怕新书不好卖。

因为新书跟帖子长得不大一样。

最后，他也许能从转载上转了 1000 块，但失去的也许是 1000 块的 10 倍？

100 倍？

1000 倍？

呵呵，哥们，能明白我的意思吗？

作者：万里依然 日期：2010-12-28

回复：

作者：笑傲江湖的云回复日期：2010-12-28

楼主千万不要随闷，俺舍了午饭与觉。一直小强一样的看着贴，中途有几次想跟贴，又有些不舍。已经看到 23 页了，因过于专注一个姿势，肩周炎病根也落下了。回了贴还要继续翻墙，观众也很辛苦……

哥们，你说话够幽默，寥寥几个字，印象深刻，我要是有你这文笔，帖子将上一层楼。唉，过去都在广告策略方案，没写过小说，笔调实不如你。

作者：万里依然 日期：2010-12-29

回复：

作者：第 Seven 天魔王回复日期：2010-12-28

雨总人生经验无私的分享我无以为报，听说您正在为新书挣名，

我只能在这里贡献自己的一点微末的力量希望能够起到抛砖引玉的作用。如果能够有幸入选，能够和雨总无障碍联系对我来说实在是一个莫大的荣幸。

首先是一个传统一点的名字商战图腾，

回答：

哥们，你帮忙起了三个书名，从心理学分析，那么第一个或第三个书名应该是你感觉最好的书名。

好，就说第一个。《商战图腾》，如果以前没出过《狼图腾》，哥们你起的书名就是一个字——牛！

呵呵。

再说第三个书名。如果我看完《我和金钱站在钢丝上跳舞》这个书名，过了三个小时，再想想，还能想起那个书名吗？

呵呵，我现在也在为书名的事犯难啊，好书名，还得让人一遍能记住。是不？

再次感谢哥们你，好话不多说，就让我们一起进步吧：)

顺祝元旦快乐哦：)

作者：万里依然 日期：2010-12-29

回复：

作者：wenfeng2011 回复日期：2010-12-29

楼主刚开始的求职经历是很有个性很积极主动。。。但也有些许运气吧。既没经验也专业不对口，。。而且应聘的是小有名气的杂志。换做今天的就业市场状况，再以这种资历去应聘可能性会小很多吧？

？

回答：哥们，做成任何事都不能否认有运气成分，但如果抱有积极主动的心态去面试，不论是 20 年前，还是今天，都能找到工作，甚至是份满意的工作。专业、经验固然重要，但对于实习生而言，一样能扬长避短，就看你如何打动面试官啦。

我不太赞成你的悲观看法，现在就比当初的面试竞争激烈？

那当初报社、公司数量还比现在少很多呢。各个时期各有各的难处呢。当初还没人教我如何去面试，现在面试的书籍汗牛充栋.....

问：我想问问楼主在今天的状况下，。还能像楼主那样找到知名企业杂志的广告业务员工作吗？

？

如果只能找些小点的广告公司起步，是否很难往上升呢？

？

回答：如果你想投身广告，我建议先去媒介（好处有 300 条），尽量不要去广告公司。要去广告公司，也要去大型广告公司。如果你想面试媒介，那你需要有些本事或本钱，所以你要到广告公司受番磨砺，然后再转投媒介。

至于你的学业，我不好多做建议，还望多见谅。从你几句提问，我觉得哥们你现在还没有一个好思路，也许需要冷静下来，好好给自己做番规划。

好，顺祝你事业有斩获。

作者：万里依然 日期：2010-12-30

回复：

作者：wy 轻风御剑 回复日期：2010-12-29

感觉作者写的内容像小说。。。

不真实。。。

个人认为。。

哥们，恭喜你，居然能看出来俺在写小说？

佩服。哈哈

确实，我确实在写小说。不过你要说不真实，这个嘛，呵呵，确实不敢苟同。

如果你没从事过兽医，请你杜撰 1000 字的治疗心得，行不？

当然，也许不知道蚊子嘴巴里还长着 22 颗牙呢吧。

如果你没做过潜水教练，你知道头天潜水后第二天不能坐飞机吗？

唉，知之为知之，不知为不知。。。。。。

作者：万里依然 日期：2010-12-30

回答：

作者：crcszchen 回复日期：2010-12-30

雨生，你的书名就起《策道》吧。

哥们，你帮我起的书名，越想越有味道啊，呵呵，要不叫我再琢磨？

我在新书里会讲到我的心得体会，“术”

和“道”，在打工方面，我自认为还成，那是因为我的“术”

（方法、思维、拼劲、恒心）不错，但我前后两次创业均是高开

低走，败就败在“道”

上面了，这方面失败后才有深刻体会（书里会讲），现在我才算明白，什么叫做生意。因为打工好不等于创业好，两个概念。

《策道》，可以理解成商业策略，也就是“术”，而道正好吻合“道”，嗯，值得好好思考。

衷心感谢哥们你的来信，让我收获颇丰！

你是高手！

好，顺祝元旦快乐，新年新气象！

作者：万里依然 日期：2010-12-31

回复：

作者：玩命MM 回复日期：2010-12-31

你说的失火的事情，我看了。这两天接近元旦，有些忙，所以没及时回复。失火无论从什么角度说，都是公司损失，这事很难变成好事。

咱们也别跟谁谁学砸冰箱的事情啦，呵呵。

我的建议是“淡化处理”。对外称：“才多大的一点事情啊，小事一件。”

给经销商、渠道商稳定感。你越想描绘成公司的一个什么策划啦，事件啦，壮举啦，别人越不信。但如果公司淡化处理，把这事看成普通失火，没损失几个子，反而人家（即使有人知道真相的）觉得公司是家大业大，都烧成那样，还无所谓。。。。。

一家之言，说得不好。

作者:万里依然日期:2010-12-31

跟大家一起分享一些风水小故事或名人掌故。

据英国皇家建筑师吴先生介绍,英国等欧洲国家现在也讲起了风水,还有不少“洋风水先生”,一些企业建筑或装修时,甚至会不远万里地从香港请“风水先生”

来指点。

英国贵族是最早接受中国文化的一群,英国前首相丘吉尔的祖居 BLENHEIMPALACE 布莱尼姆宫便有铭文记述,当年清朝委派风水师为其城堡祖居作风水布局。风水师除了为丘吉尔家族安排了城堡的风水布局之外,亦为丘吉尔家族在其阳宅旁边安排了一个家族墓园。自此之后,丘吉尔家族的兴盛,便与风水结下了不解之缘份!

而西方、特别是英国,自从认识了风水并从风水上获得了好处之后,风水便在英国上流贵族之间传开,并且一直运用至今!

《建筑时空网》:董斌先生,汶川附近的山山水水能成为风水宝地吗?

在之后的几十年内,汶川附近是否仍适合人类居住?

董斌:沧海桑田,地球在进行外部运行时内部也在不停运动。宜居与否,决定于人类对自然生态、环境生态、以及环境景观的保护意愿。如果不断的破坏自然生态、环境生态,几十年后,我们的自然生态、生存生态也岌岌可危。汶川附近是否仍适合人类居住,取决于前述因素。

另外,我可以透露一个个人意见,从地球环境风水的角度讲,板

块边缘(龙脉边缘)是不宜人长久定居居住的,这里是很多火山爆发、地质活动、气象异常、风雨异常的发生发展热点地区。当然,同时也是旅游热点地区,所谓“风水宝地”,是指给人类带来富裕、幸运的环景地区,汶川是个旅游热点地区,但是难以入选“风水宝地”。实际上,天下名山僧占多,比如五台山,那里才是风水宝地。

戴笠的专机撞在南京江宁板桥镇南的一座山上。过去有“大将忌地名”

的说法,戴笠之死当时也传是“回家因果”

命理注定。戴笠原名戴春风,字“雨农”,戴笠飞机撞的山叫“岱山”,山腰上有一条水沟叫“困雨沟”,山脚下有一座不大的“戴家庙”,巧不

作者:万里依然 日期:2010-12-31

新年来了,给大家在风水上做一个小建议:

风水上讲究,入门宜有三见:

1. 开门见红,也叫开门见喜。即一开门就见到红色的墙壁或装饰品,入屋放眼则有喜气腾腾之感,予人的精神感觉温暖振奋,心情舒畅。

2. 开门见绿。即一开门就见到绿色植物,生趣盎然,又可收养眼明目之功效。

3. 开门见画。若开门就能见到一幅雅致的小品或图画,一能体现居者的涵养,二则可缓和进门后的仓促感。

呵呵,大家不妨一试,三者居一即可,也许来年朋友们鸿运当头,

吉星高照。。。

哦，对了，如果是挂画，一旦画里面有什么马头、船头或其他什么带头的“物件”，头都要冲着屋子里面啊。

备注：

我不看相，也不观风水，请朋友勿发图片咨询，主要是水平不济。

作者：万里依然日期：2010-12-31

清末民初，北京城内流传一个说法，北京三朝都城的衰败，与内城前三门的名称有关，正阳门、崇文门、宣武门有关。正阳门预言了元朝末年“至正”

年号；崇文门预言了明朝末年“崇祯”

年号；宣武门预言了清朝末年“宣统”

年号，三朝代衰败与由前三门名号诱导有关。

《孟母三移》讲述的是孟子的母亲择邻的故事。这个故事享誉大江南北，可以说是她望子成龙的一个主要的行为。

她为了教导孟子走上正路，好好学习，为其尽可能地提供良好的居住环境与条件。孟母择邻的直接目的和“断机杼”一样，那就是她意识到生存环境与人生道路的关系，还有就是风水的作用。

在孟子小的时候，他家居住在距墓地不远的地方，房旁就有不少坟墓，有时看见他人挖穴筑墓之类的事情。由于孟子还是一个顽童，见他人挖穴筑墓感到好奇好玩，他就很高兴地做起这样的游戏，“游戏为墓间之事，踊跃筑理。”

应该说孟子这样做是少儿爱模仿的表现，并不意味着将来要成为

一个帮人挖穴筑墓之人。

可是，孟母却从中看到了问题的严重性，认为这样一种生存环境不利于孟子的成长，于是就搬离了这个地方，在靠近集市的地方住了下来。谁知道孟子玩耍时，又模仿起商贾来，做一个买卖人的游戏。孟母见状决定再次搬家，搬到离学校很近的地方居住下来，尔后孟子又模仿起学校的教师来，礼义周全的样子，在家里摆设礼器，进退很合礼节，孟母这才放心下来，"此地真可以居吾子也"，于是就在学宫旁长期居住下来了。

这只是她对生存环境的认识，并了解到人与环境的重要性，无论是对于儿童时的孟子，还是对成人均有潜移默化的作用。在此我们先不讨论风水，首先看看居住的环境。在古时人们生活条件还比较落后，无外乎农村的贫穷与农活，集市的小型卖买生意人，四方游子之类等，不象今日灯红酒绿的现代文明，世面上形形色色，就连家中的电视、电脑等，都对小孩子有不可低估的影响，也有不少父母为小孩的成长付出更多的选择，但都难以逃脱繁杂的瘴气。

所以居住环境的选择就显得更加重要了，它可以尽量减少负面的影响力，这不谨对小孩的成长有益，而且对于工作忙碌的成人也有很大的好处，当然这中间还有一层不可忽视的风水助益作用。

作者：万里依然 日期：2010-12-31

为什么全球顶级商人都笃信风水？

风水究竟有多大的力量，能让强大的商人也俯首倾听？

台湾首富郭台铭为给自己妻子治病，苦心在多个城市修建风水楼；

中国网络之父马云，请风水师为七个分公司选址；而你可能不知道的是，全球首富盖茨，也是虔诚的风水信徒，他要住的每一个房间，都会事先请风水师堪舆风水！

作者:万里依然 日期:2010-12-31

好，祝广大贴友新年快乐，事业步步高:)

新书仍在写作中。受大家褒奖和鼓励，不敢有丝毫懈怠，每天加倍努力。圣诞的两个晚上，都在电脑前耕耘文字，希望写出来的东西对大家有所帮助。因为我做事的风格，嗯，帖子里都写明白了，就不啰嗦了啊。

回头看来，帖子写得只能给 60 分，不甚满意，我要重新加工。也请大家放心，我不满意的作品，不敢拿出来现眼。

作者:万里依然 日期:2011-01-01

回复:

作者: miaohaixu 回复日期: 2011-01-01

我回这个贴子没有其他什么意思，一来是对您表示尊敬，二来想请教您几个问题。我之所以被这篇帖子吸引就是因为您开头说您是广告人出身。我是一名大四学生，家庭背景中等偏下，无人脉。明年即将毕业，从大学开始就把自己的职业规划定位为广告人（科班专业是城规，大学一开始就放任了），而且我的想法简单，从设计入门（我自己喜欢美术，自认有些小小天赋），然后自己创业。

2010 年下半年是在广告公司实习，我骨子里有种永远觉得自己不比他人差的劲头，但几个月下来，开始迷茫，1、发现自己对设计

感觉有限，自己很不满意自己的作品（觉得悟性不够，理论不能一点即透，让人恐惧，但骨子里就是不甘）；2、雨总您那句话，想创业必须从销售做起，我觉得有道理。毕竟创业是为了推销自己，但难道我现在放开设计吗？

痛恨自己做什么都是浅尝辄止，您那句做事要做透对我就是当头一棒。

初生犊，望雨总百忙抽空指点，多谢～

回答：

哥们好。建议等新书出来后，再读5遍，因为感觉你还没把我写的内容读透。好，今天是元旦，我给自己放假一天，我就仔细回答你的提问，呵呵，说的不好，请见谅。

问你一个问题。《如果纯做设计，以你现在的水平，3年后，你的收入能到10000元/月吗？

》

我感觉够呛。道理简单。1、刚大学毕业，经验阅历太少；2、看到优秀的设计作品太少；3、没有设计高手指点、带你，靠你自己摸索？

成本高了。4、最关键的是，你没有销售经验，如何能做好设计。你该知道，广告惟一的目的就是帮助卖货。不懂销售，就是不懂市场，就是不懂目标消费群需求，不了解消费群，你做的设计作品能符合他们想法和需求吗？

显然，这是在闭门造车，不可取。

当时我带 A 集团企划部，贺平与橙子皆设计师出身，我不乐意他们一心一意做设计，每次企划部开会讨论策划方案，我都拉上他们一起讨论，下市场也带上他们。当然，人家也肯学肯问，搭上平台好，能认识的牛人多，在一个好环境的烘托下，最后他们成为懂销售，懂设计的复合型人才，一人干两人的活，前途自然比做纯设计要好了很多。后来，我离职后，贺平回到家乡，做起了地级市的饼干经销商，两年内买了辆日系车。

这些活生生的案例，非杜撰，不妨借鉴参考。

现在，你能醒悟过来，呵呵，算你牛！

投身广告行业，最能发财的一定是销售，至于设计师，那是二线成员，二线成员一般拿二线或三线报酬，这点能明白吧。当初我进报社的时候，是做广告销售，但我为啥还要进编辑部？

因为我觉得自己在报社工作，如果笔杆子立不起来，以后写新闻稿、广告策划方案就要求人，算了，求人不如求己，自己学吧。

要是当初没有当编辑的经历，现在我能写小说？

洗洗睡吧。

你有干劲，这点已足够厉害！

当初我也只是有干劲冲劲而已，咱们年轻，有体力，又不需要顾及面子，玩命干，玩命学即可，至于广告知识？

啥也不懂。

最后得出结论，你先从广告业务入手，等成为一定段位的销售高手后，你再高屋建瓴，从上游往下游打，什么设计、文案（自己写方

案)，你能一并学习。

纯做设计能不能赚钱？

能。但你目前还不具备这个条件和水平。我的一个朋友开了一家纯设计公司，专门做化妆品产品的包装设计。走到他的大设计室，把我给震撼住了。放眼看去，满屋子的产品架，上面有全世界 10000 多万化妆品包装的实物，整整齐齐摆在货架上。这哥们不干别的，就在里面模仿，借鉴，综合……在这个世界上，只有更狠的借鉴，没有最狠的借鉴。我以为我搜图已到顶级，看看人家，唉，一山比一山高！

当然，客户也喜欢他的设计，生意迎门。

至于人家如何搜罗天下包装，我还没想到他的绝招。

多说一句，想做好广告，你先泛读 200 本广告书，然后再精读 20 本。两年后，你不用靠什么师傅指点你去做销售，攻客户，因为你就是师傅了。

好，顺祝你元旦快乐，事业有好前程：)

作者：万里依然日期：2011-01-01

大家新年好，在此，跟大家再分享一个春秋战国时期的故事。

陶朱公就是大名鼎鼎的范蠡。后改叫陶朱公。范蠡帮助越王勾践灭吴之后，知道勾践长脖子尖嘴，这种人“可与同患，难与处安”，于是写信告诉勾践：“常言道‘主辱臣死’，您当年在会稽遭受亡国之辱，我本该那时候就死了。之所以苟活到现在，是为了帮您雪耻。现在您大仇已报，我是不是可以死了？”

勾践也不是个傻瓜，回信说：“这不行，我要把国家分给你一半，

你要收下，不收的话我就杀了你。”

通过这番书信来往，两人达成以下默契：第一、勾践现在不杀范蠡；第二、范蠡留下就是死路一条；第三、范蠡必须自愿离开，不能让人看出是勾践逼的。于是范蠡放出风声：“不管大王怎么慰留，我反正是走定了！”

于是收拾细软，带着儿子门生连夜逃跑。这样一来，皆大欢喜，勾践不但不追，反而假惺惺地把会稽周围方圆三百里的土地封给范蠡，表示自己已经仁至义尽了。

这就是吃小亏，占大便宜。半壁江山看起来是个值钱的好东西，但是比起自己的身家性命来又是小头了。范蠡的同僚文种就因为没听范蠡的劝告，算不过账来，最终落得引剑自刎。

范蠡从浙江坐船经海上到达山东半岛，又跑到鲁西南的定陶，改姓氏为朱，所以大家叫他陶朱公。陶朱公跟儿子一起专心做买卖赚钱，过了几年，家产已经达到亿万钱。“陶朱”

在汉语中也就成了富翁的代名词。现在说陶朱公的故事。

这个故事将告诉我们，眼睛单盯着钱是很危险的。

陶朱公的二儿子在楚国杀了人，要偿命。陶朱公知道以后说，杀人偿命这没什么可说的，但是有万贯家财却不为孩子的性命奔走也说不过去。于是派三儿子带黄金千斤去楚国找自己的老朋友庄生想办法。

大儿子知道以后，认为父亲不派他去是不信任他，威胁说要自杀。陶朱公无奈，只好改叫老大去。老大刚启程上路，陶朱公就慨叹说：看来老二保不住了。为什么呢？

因为老大是跟自己白手起家经营产业的，知道珍惜财产，对金钱算得太仔细。他预感到老大会节外生枝，惹出麻烦来的。老大来到楚国就去找庄生，送上黄金一千斤，说明来意。庄生家里穷，但是为人清正，在楚王面前很有威信。他知道这件事以后，就留下黄金，对老大说：你要马上离开楚国，等你弟弟放出来就可以了，到时候也不要问为什么释放他。

庄生的意思是他出面可以搞定这件事，不过不能让第三者知道。但如果自己不要黄金，老大会认为他不尽心办事，可能会拿着黄金在郢都四处打点，反而搞得满城风雨。现在让老大离开楚国，别人不会说陶朱公的家人在行贿，只要事后把黄金奉还就万事大吉了。庄生是个智慧与道德兼具的人。

可是陶朱公的这个儿子实在是个过于标准的商人，出了本钱，不看到回馈就不甘心，自己偷偷地在楚国住了下来，更要命的是他又拿自己私自带来的钱去求楚国朝中的官员帮忙，殊不知自己在铺的正是弟弟的死路。

庄生面见楚王，说是夜观天象，某星象对楚国不利。解决的办法是行“德为”。楚王说：行，我知道该怎么做啦。

随即下令封锁银库（因为大赦之前容易出盗案）。拿了老大贿赂的楚国官员知道以后，就跑回去对老大说：楚王要大赦啦。老大一听，十分高兴，高兴之余，就开始心疼那一千斤黄金——早知道楚王要大赦，又何必送给庄生钱呢？

自己家里辛辛苦苦赚来的钱，却要白白送给不相干的人，实在没

有道理。于是就再一次去找庄生。庄生吓了一跳，问他怎么没走。他说自己一直没走，这次来是因为知道要大赦了，所以来辞行。

庄生一听就明白了，这孩子能提前知道要大赦，肯定是朝中有人相告；而且该人应知道大赦是因为庄生进宫见了楚王；三、小朱并不知道弟弟得救是谁的功劳，反而认为庄生拿人钱财不替人消灾，这次就来要钱了，但最令人难以接受的是，朝中的人会认为庄生是为了钱替人办事，不但庄生自己清誉不保，还会伤害楚国法律公信力，使人认为在楚国杀了人只要花钱就能免死。事已至此，庄生只得现场奉还黄金，送客出门。

前脚送走陶朱公的精明儿子，庄生后脚就来到王宫晋见楚王，一五一十地对楚王说：现在市面上有传言，大富翁陶朱公的儿子在楚国杀了人，他家里现在四下打点，致使老百姓认为大赦不是因为大王体恤民众，而是大王周围的人贪图陶朱公家的钱财。楚王大怒，说：我再没有德行，也不至于为了几个钱蔑视先王立下的法度吧？！

于是下令杀掉陶朱公的二儿子。最后，自视聪明的小朱带着弟弟的尸首回家了。

现实生活中的事情不是简单的二元正反，往往不能说这样就是对的，那样就是错的。就像陶朱公的儿子杀了人，庄生讲了几句话，就可以让他活命，但别人能说庄生徇私枉法吗？

人家可是连一个“赦”

字都没提，再说为了消灾祈福而宽赦犯人不是理所应当的么？

庄生第二次讲几句话，就可以再次把犯人送上刑场，别人又能说

庄生做得不对么？

维护国家的法度、捍卫国家的尊严，不是一个正直的国民份内的职责么？

错只错在陶朱公的大儿子，只会算经济账，不会算人情账，用做买卖一手交钱一手交货的思维处理人际关系，最后终于把弟弟送上绝路。

中国的社会交际中，存在太多这样的无法明确规定、准确计算的因素，又包含太多人情世故、模糊圆滑的内容。我们大都不喜欢这一套，以为它虚伪、复杂，不如丁是丁、卯是卯的问题处理起来简单利索，可是在某些情况下，傻一点也不是坏事。必要的时候“牺牲”

一点智商，“换取”

一点情商，实在是吃小亏占大便宜的买卖。

作者：万里依然 日期：2011-01-02

向大家请教一个问题。

1、如果把这本新书编辑成平面类的动漫，再在网络上推广，是个好想法吗？

2、编辑内容两个方向：A、从头开始，到某一篇章结束；B、摘选某几个故事；

C、二者皆可

备注，开篇的报社打工和装修还债两大部分，我有大量新内容和小故事补充。

请大家各抒己见，是好还是不好？

把一个看得脑袋疼的创业故事,用一种相对轻松的表现手法表达出来,会有人喜欢看吗?

会印象更深刻?

还是多此一举?

这是今天早上刷牙的时候突然想到推广策略,一时没拿定主意。

作者:万里依然 日期:2011-01-05

回复:

作者: 568424157 回复日期: 2011-01-03

楼主你好!

我是 90 后现在在开服装店,大人小孩的服装都有。由于门面太偏僻,生意不太好!

其实开店前我就知道情况。

本店与镇中心那条街(最热闹的街)是一条直线本店的位置与那条街距离大约 120 米,问题就在这了,现在很多人都不知道本店,就算卖的很便宜也没多少人来买!

同样的衣服别人卖 185,我卖 130 就是没人来买!

况且这就我一家,所以很少人来,不过旁边有家幼儿园,每天有家长接送小孩。

还有一家国家电网,每月全镇的人都要来交电费。不过对我的生意好象没什么好处!

我就经常想是不是我太笨?

太傻?

太年轻了？

？

回答：哥们，你别急。我们先来研究消费者行为。家长接送小孩，印象中一般都扎堆在门口，因为心情急迫想见到孩子的心情可以理解，所以他们要么扎堆聊孩子，要么安心等孩子，不会有闲心逛商店。接到孩子后，他们就想赶紧离开，逛商店？

对不起，没在计划中。你去观察消费者行为，是不是在等孩子时扎堆校园门口？

接到孩子后迅速离开？

以后再选址开店，要把消费群行走路线和行动规模摸清楚，顺潮流而动方为上策。

你的经营项目也有欠妥之处。如果你是卖母子装，那没问题。但一面墙销售童装，一面墙销售女装，结果就是两边想照顾，两边都照顾不好。顾客会嫌弃你的款式少，留下不专业的印象。你说衣服好便宜，但谁会相信你的话？

人家听完你的建议，然后跑去比价格？

又不是在一个市场里比较，所以这个卖点不成立。

最好改变经营套路，舍掉一边取一边。比如专做童装。

毕竟女装市场在任何城市都是最庞大的消费市场，你一个店子根本没法抗衡一条街的女装。何况店面小，光是做童装品种也不全，专业性也一般。

好，下面我们来分析幼儿园的客户群。

吸引幼儿目光是个关键。只要幼儿从园子里出来，能被你店门口的声光电所吸引，小孩一嚷嚷，家长一般会顺从孩子，于是客源暂时解决了。比如门口安装电动摇摇车，一块钱坐3分钟的那类边唱歌边摇动的车子。但这类吸引方法有两个不好之处。1、不是超市，没有什么必买的东西，只是从店门口往里看看就成很多人也许就是只来玩，不买货。买童装也要货比三家，人家不会逛完店子就买衣服的；2、添置电动摇摇车，又是一笔开销呀。

由此可见，你该放弃幼儿园方面的目标市场，这个市场你是看得见，吃不着。

“还有一家国家电网，每月全镇的人都要来交电费。”

这是一个优势。但如何利用？

我们把话题先扯远些。

开一个店子，如果想获利，应该具备几个条件。1、差异化的经营项目；2、交通、人流有一定保证，地段中等以上；3、有流动资金，利于项目转型；4、店主具备一定商业眼光和头脑。5、诚信，服务好。

从这个条件分析，你显然还不太具备。我们一条条来分析。

1、差异化的经营项目：你做的是童装和女装，大陆化的经营项目。你的优势是价格便宜。但价格优势也没达到折扣店的优势，何况你说的人家销售价格是最终成交价吗？

经营童装和女装，首先是要有特色或规模化。销售服装在于特色、款式、人气、品牌，你四条占了几条优势？

比如你只做红色女装，春夏秋冬四季全是红色女装，店子虽小，

但红色衣服却是本县城最多、最全面、最集中的，这就是你的特色。当然你做黑白色女装也没问题，看市场喜好，可惜我没看到你在项目上的任何特色。

前段时间回了一个广西朋友的帖子，那哥们销售特色食品，产品还带点历史和特殊工艺，全县城独此一家。我一看他的项目，就感觉有做头，产品卖相好，生意估计能火爆。

要不你跟他取取经？

也找点什么特色食品做做？

这样对“还有一家国家电网，每月全镇的人都要来交电费。”

有吸引力。

因为有机会形成反复消费的习惯——消费者只要一交电费，就“顺道”

到你家买点特色吃喝。哪怕是你只是做个好吃的包子，一年下来都不赚钱。

东西好吃又不贵，交钱的消费者天天来买，口碑不就传扬出去了吗？

但衣服呢？

一年能到孤零零的小店买几件？

所以，消费者不来，自有道理。也许他们视为空气，你说够气人吧。但平心静气地说，换做是你，你会去逛这个店子吗？

这方面的问题，我真的回过不少朋友的帖子，建议你都好好看看，话说三遍淡如水，是不？

2、交通、人流有一定保证，地段中等以上。千万不要想凭借自己实力，能和消费者行走习惯相抗衡。很多商业街都存在“阴阳街”之说，也就是街道这边的商家生意火爆，但对面的商家门可罗雀。所以，顺应潮流而选址方为上策，不要去对抗。可见这条你也不具备。还是广西朋友的帖子，我看他的店子也不是繁华地段，但至少是交通、人流有一定保证，地段中等以上。

4、具备一定商业眼光和头脑。哥们，从你选址立项上看，你还需要继续提升自己能力呀。建议关掉原有生意，改变经营项目，就算赔钱长学问。从照片上看你所选的服装，我没看到什么你赚钱的希望。唉，理想是美好的，现实是残酷的，要不春节前再想想？

对了，深圳各大服装店，春装开始陆续上市了，哥们，你的冬装在不处理掉，过了年就是挤压产品，等那时候更是便宜。

哥们打起精神，赔点钱不算啥。我第一次创业不仅赔掉两套房子和车子，还欠了人家一百多万，不一样挺过来了吗？

呵呵，对了。我相信你的吃苦精神，但进入 2011 年，创业光有吃苦精神还远远不够哦，多学习才是王道。

好，顺祝你找到赚钱的好项目！

以后发财后告诉兄弟我一声啊，呵呵，因为远方的朋友也替你高兴。

作者：万里依然 日期：2011-01-05

回复：

作者：568424157 回复日期：2011-01-03

哥们，昨晚凌晨时脑子乱，忘记说一点，你要是决定投身做食品项目，不要忘记做一批免费品尝品，人家排队交电费，你就在旁边免费赠送。就算是做小包子，也要把包子切成一半，送给大家品尝。

只有你主动出来，推销自己产品，人家才可能主动进店消费。勿忘。

实话说，想来想去，一个孤零零的小店，最好是做食品项目，这才有点酒好不怕巷子深的味道。

作者:万里依然 日期:2011-01-05

回复:

作者: 西风似刀满地冰霜回复日期: 2011-01-05

哥们好。我也说句实话，我不吃回扣，无论是做广告，还是做工程，不好那口。

如果你碰见我来招标，也许“俗、乱、黑”

现象，没有机会发生。就A集团的付款条件，想吃？

那是需要胆量的，我前面的分公司负责人已经栽倒了两位。

这就像史玉柱管理脑白金广告部一样，前脚你谈完广告，后脚公司的“小脚侦缉队”

马上跟进核查，广告圈里有传言，有人为此犯事了。

没有经历过，不代表没有。这个社会总有那么一些与众不同的事情和人。

谢谢哥们的褒奖，我会更努力写好新书。

作者:万里依然日期:2011-01-07

今天我见到一位北京的朋友，他是做 ZIPPO 火机销售的老板，有 10 年经商史，跟我一样，生意是几起几落，现在算领悟出做生意的道理了。我们约在王府井书店见面，从上午十一点开始聊，一直聊下午三点半，中间还边吃边聊。两人说话就没停过。

他看过我的帖子，完后写了三封信，都是建议类的信件，里面有很多真知灼见，嗯，挺感兴趣，所以我在北京找个时间跟他碰了一个面。

小伙子一脸福相（呵呵，我悄悄给他相了一下面，尤其是一双耳朵生的好），他挺能健谈，话题逐渐深入下去，他把自己 10 年从商经历说了一遍，我请他帮我出谋划策，这样 2/3 的时间就过去了，最后他请我帮他看看最近要投资的项目。

我大概花费了半个小时，又是点评，又是建议，又是策略分析，最后他算听明白了。

说这番话的意思有几个：

他为了我的新书，付出了不少心血，连写几封邮件，从而引起了我的兴趣，多像在谈客户啊。于是，我主动约他。

请注意，大家今后做销售时候，关心客户所需，真心帮助客户，自然能与客户走得很近。这哥们真心地关心了我，人心都是肉长的，所以我愿意和他一起聊人生，聊感悟，聊商业。

他 10 年生意也是两起两落，曾深入研究过 ZIPPO 的 80 年历史，能认识上万款火机，并讲出其中的所有故事。在大学时候，他有渠道，有头脑，从韩国进口滞销的 ZIPPO 火机，批发给国内经销商，曾每个

星期劲赚 8000 块，但只付出 2 个小时的人力成本。首次创业羽纱而归，不甘心，二次创业获得成功，但后来又出现状况，现在准备三次创业。

聊完天，发现他心态平和，能控制住自己的欲望，做事说话有条理，我和他在很多地方很相像，那都是曾经成功和失败过，现在领悟出一些商业道理。

我帮他解决了实际问题，心里有成就感，很开心。他开心不？

临走时，他说了一句话：“哟，这些问题我还没想那么细致，回去好好琢磨琢磨。”

由此，我和他的友谊就此建立起来，也许今后大家能互相帮助。对了，未来几个月，还有不少朋友要见，想的就兴奋。。。。

ZIPPO 火机的进货渠道，嗯，找到了。今后我会送一些朋友和贴友正版 ZIPPO 火机，以此表示感谢。

我的书在昨天已结完尾，现在进入修改、删减和添加阶段，任务更重了哦。和出版社谈的很愉快，他们也想出大力气帮我做好新书的编辑、推广工作，嗯，挺开心。

再次感谢天涯，让我能认识这么多好友，谢谢大家对我的褒奖和鼓励。

作者：万里依然日期：2011-01-08

回复：

作者：闲人先生回复日期：2011-01-07

你国内在 Zippo 圈子里，算元老级人物，听君一席话，胜读十年

书,咱对 Zippo 的了解,连门都还没摸到呢,还是那句话,分跟谁比,呵呵:)

哥们你做销售没有任何问题,大家踊跃向闲人先生提问啊,呵呵,顺便我也跟着在一边多学点本事。闲人先生口才不错哦,哈:)

好了,都深夜一点半了,闪人,睡觉。

作者:万里依然 日期:2011-01-09

回复:

作者: 568424157 回复日期: 2011-01-08

雨总问你个问题:我因该如何处理服装店的服装,才能将损失降到最低?

谢谢

哥们,就一行字,叫我如何回答?

咱不是神仙啦。品牌?

款式?

价位?

目标消费群?

店面在几级商圈?

在一线城市?

二线三线城市?

男装?

女装?

童装?

因何要处理？

是店子要改行？

过季？

哥们，这些我不了解，如何回答？

作者：万里依然 日期：2011-01-09

唉，今天极郁闷。

两年没坐飞机，习惯全丢了，把行李箱给弄没了。唉，损失不是一般的惨重。都怪自己脑子溜号了。MD，不说了，写书去。

作者：万里依然 日期：2011-01-09

回复：

作者：568424157 回复日期：2011-01-08

哥们，对不住，昨晚心疼行李的事，没看清是你，抱歉啊。

你现在继续提出第二问题，对此，我有新想法了。

1、如果我继续回答你，以后呢？

你会不会养成某个“习惯”

？

那今后我万一没有回答你第四、第五个问题，你会不会怪我？

就此我们朋友做不成了？

2、靠人不如靠己，创业路上，有人帮你一把已经 OK 了，不要指望有人扶你走一路，那到底是出招人创业，还是你创业？

3、你看帖不够细致。我给自己立了一个规矩：“只要回帖，只回一次。”

道理简单。大家之间互相能留下好印象，我精力有限，不能帮朋友从头帮到尾，只能各帮一次。有一些朋友和你一样，也随后提出了第二个问题，你可以从头翻看回帖情况，我从未回答过第二个问题，不是不能回，而是规矩不能坏，对所有有问题的朋友都公平，虽然我策划水平有限。

给个建议，你现在创业水平还要提高，边学边干？

未免代价有点高，不如先打工，多读书，有本事后什么时候创业都不晚。你希望是从生意中领悟出高明的经营办法，对不起，我以前也有此想法，可惜咱们都不是商业天才。

希望你能跟高人学一身本事，再来创业。

作者:万里依然 日期:2011-01-09

回复:

作者:苍狼 33 回复日期: 2011-01-09

哥们好，该想的办法全想了，今天没干别的了，尽在买衣服、配电源去了。。。。呵呵

都是新书闹腾的，叫我脑子溜号，算了，只当生活一插曲。对了，谢谢哥们关心呀

作者:万里依然 日期:2011-01-10

跟大家分享一个故事

苏伯驱邪得王位

公元一世纪，斯里兰卡的王位传到了亚瑟手中。亚瑟是一个沉溺于洒色的浪荡王子，接位后整天在宫女们陪伴之下吃喝玩乐，过着奢

侈淫逸的生活。他还经常外出巡视为名，游山玩水。有一次他到玛黑央格那地区游玩，遇到了一个相貌和他极为相似的人。这人名叫苏伯。由于苏伯刚直倔强，聪慧过人，并且力无比，亚瑟王对他十分感兴趣，把他带回宫中，并命他到家乡把妻室接到王都，分配他执行守卫宫门的任务。

不久，亚瑟王对宫中骄奢淫逸的生活感到腻烦。于是这个玩世不恭的国王想出了新花样；让苏伯戴上他的王冠，扮成国王坐在宝座上；他自己换上苏伯的衣服站在门口充当卫士。文武百官上朝见驾时竟然认假为真，向装成国王的苏伯三跪九叩，连呼万岁。退朝后两面人才换回各自的衣服。这样的恶作剧使亚瑟王十分开心，他对苏伯也委满意，渐渐地两人关系比较密切，在没有第三者在场时，两个可以无话不谈没有一点顾忌。

他们俩在一起时，苏伯经常谈起他妻子，说她如何温柔贤慧，美丽动人。亚瑟国王本是一个色鬼，听了这番话，便产生了邪念。为达到他的欲望，他心生一计。一天他派苏伯到外省去出差。在夜深人静的时候，他就便衣出宫，悄悄地溜进苏伯的家中。不料，苏伯因故突然返回了都城。当他来到自己家门口时，隔窗看见屋里有人影在晃动。他屏住呼吸，靠近窗边，只听见屋里传来了一男一女的窃窃私语声。苏伯万万没想到闯进他家中，勾引他妻子的竟是亚瑟王，而他妻子却又那么地趋炎附势。

不一会他两个黑影已靠在一起。窗外的苏听了，实在按捺不住满腔怒火，他真想破窗而入，把亚瑟王砸个稀烂，可苏伯毕竟是个谨慎

的人。他想，我何不先把他吓跑再想办法呢？

想到这里，他假装刚从外边回来，什么也不知道，来到屋前大声叫妻子开门。屋内正想偷欢的亚瑟王被这突如其来的事变吓得魂不附本，仓惶越窗逃回宫中。通过这次事情，苏伯更加看清了国王的狼心兽性。想到自己受到偷妻之辱，他决心忍辱负重，报此大仇。

主意已定。第二天，他便装着若无其事，仍旧到王宫履行守卫宫门的职责，对国王的态度也一如既往，丝毫没有表现出怨恨的情绪。过了一段时间，亚瑟王便真的以为苏伯对那件事没有察觉，也就放心了。他为了解闷，又叫苏伯和他一起表演那套恶作剧。

苏伯意识到时机已到，决心利用这次机会除掉亚瑟。他象往常一样和亚瑟换了衣服，各就其位。上朝时间一到，群臣来到宫中，双膝跪在国王的宝座下，向万岁请安问好。在这庄严肃穆的气氛中，守卫在宫门的“卫士”

——亚瑟，看到自己导演的这场滑稽戏演得如此逼真，高兴不禁“噗嗤”

笑出声来。大臣们回头一看，见是守门的“卫士”

在讥笑圣上，齐声怒斥“卫士”

无礼。

高居龙位的“国王”

拍案而起，大怒道“胆大的奴才，竟敢如此放肆！来人，梟首示众！”

一员武将冲过去，手起刀落，把“卫士”

的脑袋砍落在地。苏伯接着又警喻百官要尽职尽责，不准玩忽职守。就这样，苏伯不仅为己报了仇，为民除了害，而且还当上了国王。苏伯深蒙辱妻之仇，但他并没有冲动行事，而是忍辱负重，终于惩处了国王，担起了治国大业。

作者:万里依然 日期:2011-01-12

回复:

作者: 只微笑不沉默回复日期: 2011-01-11

别着急，明天回复行不？

今天晚上开会，刚回来，呵呵

作者:万里依然 日期:2011-01-12

昨天和很多朋友见面，感觉很兴奋。

我做事的原则大家都清楚，要么彻底做扎实，要么不做。

新书第一篇，我已经修改完毕，这时候就算写完了？

不，不知足。我自己想明白一件事情，新书出来后，与其叫外面人数落我写的不好，那还不如请团队关起门来骂我呢，大家说是这个道理不？

就我一个人写书的力量是有限的，于是我请来 10 位朋友，一起帮我看稿，一起帮我审稿，嗯，一句话，团队的智慧无穷，特别感谢这些朋友。

作者:万里依然 日期:2011-01-13

回复:

作者: 只微笑不沉默回复日期: 2011-01-11

万里你好，我是北京女孩，29岁，从事居委会工作，工作稳定，但是与专业没有关系，自己也不喜欢。我现在在学习自考法律本科，还有两门才毕业。顺利的话2011年底拿到本科文凭吧。本科毕业以后，我就想认认真真的复习考研了，我挺喜欢法学的，也是能看得进、坐得住的人，只是英语底子薄，但我想想，如果连努力的机会都不给自己，人生也将会太遗憾了。

工作不顺心的时候，常常冲动的想辞职，但又想到辞职后就没有了收入，而自己又面临的今年结婚要小孩，什么婚假产假什么的福利待遇就这么放弃了，又犹豫着不敢冲动辞职。可这份消磨时间的工作，我是真的一天也不想再干下去了。

男朋友也支持我辞职，虽然我现在有些积蓄，也不需要靠他，但还是很纠结，我想要小孩的时候弄个假的假条什么的，就可以拿的工资边复习，我现在的想法对吗？

但是边上班边复习，我真的没有足够的精力。

回答：

先问你一句，你打算今后生活偏向家庭还是偏向事业？

如果偏向家庭，那就保留原职业，安心结婚生子，因为有了小孩，就不像做姑娘那样自由了哦。

我们现在谈的是，假设你偏向事业。流程：1、结婚；2、全力以赴本科毕业；3、英语提升；4、然后再考研；5、接着实习，今后走上律师道路。生个宝贝？

也许要推后几年。

如果你想一边带孩子，一边学习，这份苦能吃得下来？

估计两边做起来都费劲，由此还可能产生家庭矛盾，不可不察。

律师这个职业挺辛苦，尤其实习律师，上来要给大律师打下手做助理，一般需要几年光景才能熬出来，没办法，你没有打官司的经验和丰富的社会阅历嘛。可一旦你熬出来，自身水平又不错，那前途还用描述吗？

我们楼里住着两位大律师，一位是香港皇家律师协会的成员，家里两台宝马七系，还有一位是深圳大律师，家里奔驰吉普开着。

但每个律师的水平，嗯，千差万别。我曾有件事情咨询过两位律师，一个告诉我向东走准没错，我听得头头是道。

另外一个律师告诉我向西走一定赢，也是颇有道理，同样一件事，完全不同的结果，我该听谁的？

由此，我总结出，做个律师不难，做个好律师很难。

你拿下律师证不难，但你有信心未来能做个高水平的律师吗（至少有律师楼能请你做合伙人）？

你有这个天赋吗？

未来的业务水平才是你所有做决定的根本前提！

如果你感觉只能做个平常律师，我建议你事业放到第二位，否则事业没起色，家庭又来点小故事，得不偿失。如果你确信自己有这天赋（比如你和你的老师或同行聊几个案子，看看你的观点和想法是否有培养前途？

），那就采取事业第一，家庭第二的策略。

律师需要专业技巧，敏锐的洞察力和清晰的判断力，需要良好沟通能力和人际关系，甚至要懂点销售本事，这些能力或本事，可不是看几本书就能看出来的呀，呵呵，老乡 MM，要不你再多斟酌斟酌？

但实话说，从你写这个帖子上看，呵呵，我对你的律师道路持保留态度。因为你是律师，你是帮客户捋清思路的，但自己还有些迷茫，不知如何解决，内心有些矛盾，这个本事不具备如何帮人家捋清思路？

你千万不要告诉我：“对不起，我是用法律知识和意见帮客户捋清思路。”

呵呵，但我要说，法律知识是死的，情况是活的，照搬？

没戏哦。

在 A 集团和自己创业路上，我没少和律师打交道，也多少知道点律师行当，看穿律师水平，这点自信我还有。

再给你讲个小故事。前几天我回北京，要和弟弟去见一个律师谈点事情。我比弟弟大 8 岁，但弟弟模样显得比我成熟，于是我就建议，我当弟，他当哥。律师知道是兄弟两个前去谈判（未曾见面，只通过电话），最后那个 28 岁的律师真的把我当成了弟。出门后，我说了一句话：“这哥们没啥水平，我还提醒了哥比弟大 8 岁，他都没啥反应，可见他的观察力和社会阅历很一般。”

靠，兄弟两都是做生意的，谈判时我反应比“哥哥”

快，气势比“哥哥”

强，点子比“哥哥”

多，况且这个“弟弟”

头发还白了一半，她居然没一点反应？

有小8岁的弟弟比哥哥厉害那么多的吗？

别逗了。

说这个故事，是想告诉你，客户是狡猾的，是要比较律师水平后再决定和哪家律师楼合作……

好了，也许我对“只微笑不沉默”

说话有些重，你，千万别介意啊，否则咱们连朋友也做不成了，既然关系到你未来的发展，我不得不说点重话。好，看在我深夜12点给你回帖的份上，原谅否？

呵呵。

作者:万里依然 日期:2011-01-13

回复:

作者:只微笑不沉默 回复日期:2011-01-13

学总比不学要好，你肯学，那说明你有企图心，有上进心，自然是好事！

要不你先尝试自己给人家当下助理？

兼职性质的助理即可。先感觉一下律师的工作，有了体会也许更好规划未来发展呀。

当然，出于喜欢的目的，有兴趣在里面，也许能坚持长久学习，这是你的优势，同时认识到自己工作上的不足，嗯，是个有想法的姑娘！

好，让我们一起努力，去开创自己美好天地吧:)要不你赶紧学，

说不准以后前途不可限量呢：)

作者:万里依然 日期:2011-01-14

回复:

作者: likebeaty 回复日期: 2011-01-14

呵呵，今天我还在想雨总会选择什么行业创业呢？

正好路过好百年，感觉雨总还是会选择暴力行业，这符合雨总的个性！

知我者哥们也，呵呵，确实是这样想的。商战有句行话：“赚钱的不累，累的不赚钱。”

好，以后有机会我会和大家分享今年我的心得体会。

作者:万里依然日期:2011-01-14

同行的盘外招还难不倒咱，可恨的是报社有些人工作不给力，造成巨大损失。那年夏天，我的一个卖“生发养发”

的客户刊登一个彩色通栏广告，我校对完广告稿签字后才离开设计部。但报纸一出来，晕掉去！

人家广告是消费者在使用产品前是一位秃子，使用后长出一头茂密头发来，可两张照片竟然“被对调”！

使用产品后，消费者以秃头示人！

靠，我气冲斗牛，当时就想抄起剪刀、菜刀、刺刀、大刀冲进设计部……

设计部检讨，说什么把图片文件名给起反了，重新调整版面时调图发生错误，虽然最后处罚了相关人员，可客户还是丢了。典型黑色

笑话。

716 深圳团队有个哥们建议：“雨总，你能按现在的业务水平设想一下，如何挽回客户？”

一句话点醒梦中人，憋了一天，有了想法。现在问问大家，如何你的客户被报社把照片搞颠倒了，怎么办？

没有好点子没关系，敬请关注新书吧，呵呵，我在新书里将公布答案。

还是那句话，一个人的力量是有限的，团队的力量是无穷的，我感谢我的团队，无私地帮助我！

作者：万里依然日期：2011-01-15

回复：

作者：激情岁月小雨回复日期：2011-01-15

雨总：你好！

我和义兄在山东一城市代理一线品牌。主要做家居日化产品。产品销量还可以，去年年初我和他来上海办了一家贴牌的销售公司，找的是山东自己代理的一线品牌的代工工厂给代工的，所以质量是和一线品牌一样。在上海这边以招代理商的形式为主，目前主要的方式是通过网络和在当地招大区经理为主。也在百度和阿里巴巴做过广告（央视上做不起，太贵了）。但收效甚微。截止去年亏损30多万。现在主要靠山东公司给撑着在。

感觉好迷茫。希望雨总给策划策划。不胜感激。

回答：

你赚钱的是一线品牌，觉得利润不够？

所以在知道日化产品暴利后，也想来分杯羹？

呵呵，哥们，你把事情想简单了。所有行业人生都知道日化产品暴利，这个是公开的秘密。

但为什么全国没有几个活跃内资品牌？

就像 SK II 当初推出的神仙水，真有那么神奇？

美白产品真能美白？

对不起，日化产品在工厂卖的是产品，在商场卖的就是希望，消费者买的不是产品，而是希望。

你的产品推出的是什么独到的概念？

想给消费者什么样的希望？

没有这些，产品无销售。尤其在品牌没有树立之前，千万不要进攻上海市场。

上海市场特性极鲜明(略 1000 字)据说当初蒙牛进攻上海市场，采取的大规模的赠送策略，从送老师开始入手，蒙牛、上海糖×公司和外资包材公司，分别投资 1000 万赠品，共计三千万砸市场。最后是什么情况？

上海糖×公司和外资包材公司被市场反应吓坏了，砸进去的巨资连个水声都没听到，他们不得不撤退，但牛根生够豪气，他不顾合作伙伴退缩，还继续砸，最后市场终于被砸开了。

哥们，你想想，连全国知名的蒙牛都要花巨资砸上海市场，呵呵，你这点投入，就别在上海做啥销售啦。

我判断你的产品在二线市场都没法销售，最好在三线市场打点价格战，薄利多销。不为别的，所有日化产品的品牌形象要比产品高一层。比如美宝莲，人家广告怎么说的？

哦，来自纽约的美宝莲。请记住，“来自纽约”

是个什么概念？

全世界的时尚之都，借助地理优势向消费者传达：“我们美宝莲是世界著名品牌，时尚之都的知名品牌，你们大陆还不追世界潮流？”

三线市场好做？

现在也有难度。三线消费者要看二线城市流行的品牌（二线追一线，一线追北上广深四座中心城市），你在二线城市没站稳脚跟，三线消费群接受起来也有难度。

砸广告？

舍不得？

万一没砸起来呢？

代理为啥招的困难？

因为人家不傻：“哦，厂家不投钱，还要我这个经销商投钱？

不行！

我投入广告和促销费后，万一厂家歇菜了，我管谁要这笔投入？

所以厂家要先投钱，市场有启动迹象，我再跟进。”

如果你是代理商，估计也是这种想法，己所不欲勿施于人，大家都是这么想的。

日化行业，经销商、分销商手里恨不得有 50 个牌子可供选择，

你只是之一不是唯一，好，他们随便和厂家谈，谁给利润高，品牌知名度高，市场又好做，就跟谁合作。你的优势？

除了产品质量以外，还有其他的？

但人家产品质量就一定不如你？

问题是，谁不会讲几个故事呢？

一句话，你是看的见市场，却受困于资金实力，吃不着这块利润。

你产品的品牌形象如何？

是否有过拔高？

没有形象如何销售？

哥们，日化产品是往脸上抹的，没有名气没有形象，哪位姑娘敢往脸上抹？

往头上擦？

往身上洗？

换做是自己，有几个敢为了便宜产品而去冒险尝试？

口碑传播？

销量不够，谈不上口碑传播。

对于常规性投资项目，你的这个项目，别做主业经营，因为市场上有些钱不归自己赚。如果真的好赚，在 2010 年之前，行业人士都没发现这么大的一个商机？

只有你在 2010 年发现了“金矿”

？

市场好做，代工工厂为什么不自己做？

呵呵，说得不好，请勿见怪。

作者:万里依然日期:2011-01-16

回复:

作者:初出锋芒发表日期:2011-1-15

雨总，我是你的丝好久啦！

我奔腾的心已经五、六年，还没结出果实，不过，今年放暑假，我去县城超市买东西，在自动存包时，发现存衣柜是不锈钢的，有了想法。后来回到天津上大学，又去超市，存包时看见存衣柜上都贴着广告，很温馨，当时就一震，我们县城超市的广告位？

这事思索了一学期，现在放寒假，回到县城，发现县城三大超市存衣柜都上有油漆，但还没广告，每家超市大概有 260 个存衣小柜，我想全承包下来，要不自己去拉广告，要不转卖给我们县城的广告公司（我们县城总共有俩家公司的业务涵盖到这一块）还有两点担心，第一，先承包了吧！

害怕拉不来客户；第二，先不承包，和广告公司去谈吧！

害怕人家知道商机，直和超市负责人谈了，我明年才毕业，经验少，不知这件事是否可行，以及该如何办，才能万无一失呢？

郁闷的都吃不下饭了，我想着这个成功了，回学校就有本钱上第二个小项目了，非常希望你能给点意见，将不胜感激！

回答:

哥们好。想创业是好事。

既然知道县城每个超市存包柜的数量，那使用情况又如何呢？

每个超市每天平均有多少人在使用柜子？

每天每柜的重复率如何？

这个数据统计意义重大，是说服客户的有力武器。要是数据不理想，也许你看到了商机，但你没钱去培育市场。天津是个大都市，商业发达，竞争激烈。但做县城的小老板、经销商未必有这个思想，也未必想在这上面做投入，这点不可不察。

做这个存包柜的客户以快销品为主，或者本地名优产品的客户。找当地经销商、分销商即可。打品牌广告就算了，媒介载体不具备打品牌的基础，但做促销广告是个好阵地。

因为消费者在存包时先会看到促销信息，这对商家来说非常有利，因为在购物前，消费者看到促销信息，接着就去购物，这段时间相对短，印象深刻，利于发挥广告效果。对了，对经销商来说，你说帮他打品牌广告，那就算了。人家很现实，投放广告就要帮忙卖货，所以你要说打促销广告非常好。

还有，存包柜广告不存在淡旺季，春夏秋冬都有相应产品是处在旺季。但你人在外地上学，招商怎么办？

一个客户一般做两周到两个月的促销，剩余时间如何找客户？

显然，你需要找到好帮手。

操做过程如下：先找一家熟人性质的广告公司或策划公司，或者带有广告性质的什么公司，以公司名义与商超谈判，否则人家不会跟你个人签订合同。谈判不要谈包场价，因为你也不知道市场反馈，谈高谈低难把握。你可以谈扣点比率，比如一个合同签订下来，30%归

商超。记住，找陌生广告公司谈判就算了，你一张口，剩下就没你啥事情了，除非你把三家商超的人摆平，但可能吗？

再给个创意，每个柜门可以单独做促销广告，也可以把 260 个柜子看成一个整面，整体做一副超大促销广告，远远看去。。。。。

你要记得给商超的经办人一些个人好处，最好变成合伙人，人家随便给你透露一些快销品经销商老板的名单，你打着商超某人朋友的名义去谈客户，经销商是不看僧面看佛面，也许谈判会顺利一些。

在招商初期，如果暂时没有拉来客户，可以免费给商超的某个客户上广告，既算优惠商超，也是给潜在客户展示广告效果，比白白空着广告位强。

一个广告项目操作下来，30%给商超，15%给广告公司（含税），5%制作费，剩下就是你和商超及其他合伙人分钱，嗯，一句话，项目可做。但这个项目投入小，收入也不会太高，你别有暴富心理啊。（以上比例为假设，勿当真）

好，祝哥们谈判顺利，新年发笔财。

作者：万里依然 日期：2011-01-17

作者：hiben 回复日期：2011-01-17

哥们好，对不起，今天有些忙，明天回复你吧

作者：万里依然 日期：2011-01-18

回复：

作者：hiben 回复日期：2011-01-17、
“看贴看到快天亮了，雨总高人一个，奉承的话就不提了。小弟在南方沿海城市。”

回答：珠海？

2、“去年开了个自行车店，地点没选择本市的自行车和电动车的集散街区，倒是另外选择了可以停汽车的别的街区。”

回答：开店讲究扎堆理论，消费者都认可“自行车和电动车的集散街区”，认为这里货品全，方便货比三家。哥们，你脱离集散区，消费者怎么去比较？

他们会认为你竞争不过别家，所以才“落单”

到此。你看美食一条街的生意，大都很火爆，而且各个城市都一样，为什么？

这就是扎堆效应，里面有商业规律可循。关于选址，哥们你想另辟蹊径？

但也要看看自己店面和经商实力啊。

3、“近半年下来，生意奇差……不怕您笑话，每个月连交给国家的税收钱（700多元）都挣不来。”

回答：你的品牌如何？

进货价格？

跟同行和超市比较，销售可有优惠？

门面大小？

信誉？

自己核心竞争力？

这些你都没说，就叫我回答问题？

是粗心还是不知道要提供这些信息？

请恕直言，我认为你似乎还不太懂商业。哥们，半年时间已过，你就没想点改进方法？

显然，你是“坐商”

而非“行商”，一味等顾客来绝非上策，既然不能坐等，为何不出去走走，发发宣传单，找一些团购买卖？

如果你有手段，刚过一个月发现销售苗头不对，就该马上采取策略：换货换品牌？

门前能开个修车铺吗？

销售自行车相关用品？

和其他商家联合举办促销活动？

集中力量只做一个细分市场（女式车、山地车、赛车、儿童车，只做一个细分市场，但做的是全城最专业，品牌最多，价格最醒目的）你看过关于开店的书籍吗？

关于开店销售方面的书籍看过没？

如果看过 20 本，你就是纸面上的专家，如果开店成功了，你就是开店行家，但也许你一本这方面书都没看过。

周围又没高手指点，又没有积极主动学习，自己悟性也有待提高，几方面综合起来，你的创业路想成功？

有难度哦。

英国一家自行车行，为了让店面招牌更醒目，他们把一辆山地车直接按到店面招牌上面，然后招牌做成山道形状，晚上再拿灯光打爆，远看，创意够牛！

也许你不用花费几个钱,就能叫自己店面招牌变成全城最醒目的招牌,为何不动脑子?

招牌醒目,顾客自然会注意到,也许……. 4、“不知道是不是选址的原因还是天气冷,淡季的原因。

最近这些天我们店的附近也跟着要开了一家自行车店,这几天在装修。他们做这行可是有好几年的经验了。难道也看中了这条街么。他们的到来倒是让我有坚持下去的希望。”

回答:哥们,人家把你当成了托儿啦,显然,人家实力比你厉害,你竞争过他吗?

人家的这家店面是不是分店?

你敢跟他打价格战?

他来了,也许你要走了。未来几个月都是销售淡季,难道你还想把手里仅有的一点本钱全赔进去才肯住手?

赔干净才叫坚持?

不是啦。还有,未来有销售奇迹?

嗯,够呛。

5、“再过几天就过年了。置办年货还有给女儿买的新衣裳的钱都是老婆出的。让我感动的是老婆还为我买了新衣服,而我都舍不得为自己家花一毛钱。每每看到老婆对我的支持和关心还有宝贝女儿那天真无邪的笑容,心里就像针扎一样的疼。我的积蓄最多只能再撑两三个月。我该怎么办。坚持还是收手。这可是我的第N次创业了。难道又要夭折了么?”

回答：“第 N 次创业”

？

哥们，我来做个判断，1、你的创业是反复换行业，客户资源没有积累；2、你每次创业都想以小博大，现金流都不足，每次遇见的情况跟现在都一样；3、你商业悟性不足，失败一次应该学到几个经验教训，但你没有多大进步，所以第 N 次创业还跟第一次一样；4、你总是自己在摸索创业经验，而没有跟高人学习，导致此次无疾而终，可惜了你满腔热血；5、你从选址失误到半年生意清淡也不寻求改变，再到现在山穷水尽的局面，说明哥们你的本事还有很大的提高余地，要不暂停创业，出门跟一些厉害老板学点真本事，再来创业？

人生路漫漫，大部分都是在失败中前进，你这次暂停创业，不代表你又是失败了，而是还在成功路上。给个小建议，多看看帖子，也许我过去失败的原因你也有。对了，新书比帖子好看多了，我在新书里写了几万字关于创业方面的心得体会，呵呵，要不等新书出来？

作者：万里依然 日期：2011-01-20

回复：

作者：hiben 回复日期：2011-01-20

谢谢雨总的回复。雨总的话真是字字藏金。

我几年前进入了 IT 业。但 IT 的透明度很高，加上网店商城的影响利润很薄，现在完全依靠多年 IT 业上家和下家的人脉混饭吃。所以才想到转行做了自行车，算是副业，跨行业对自行车这行完全不懂，选址在现在的地方主要原因是我卖的自行车就是折叠车，主推折叠后

小巧能放进车后箱，而集散地那不让机动车进去的，现在车店地址不错，人流量大，方便停车，又在十字路口附近。店里装了个投影机。每到晚上在十字路口那都能看到店里播放的宣传片。宣传也做过，刚开店的前几个月传单、学生的宣传队每周选三天到几个人多的大广场派发，骑行。现在只留了一人看店。也和卖汽车的车商谈过买汽车送自行车的活动，但至今也没谈成一单。

回答：

哥们，中国人自从买了汽车，就痛恨自行车！

心理作用，哥们你懂的。刚富裕的人买了汽车还会再买辆自行车放到后备箱里，准备玩的时候骑？

念旧？

回忆？

对不起，那是老外干的活，人家高中时就开车，不把汽车当成炫富工具，而我们呢？

一般要奋斗到 30 多岁才能开上车，汽车梦实现了，谁还在乎自行车？

物质条件不同，对自行车理解自然不同。

从这点上讲，这项目就不是个赚钱项目，因为市场不成规模。

产品定位有问题，厂子肯定是山寨国外产品（我见过国外产品），他们以为在国外畅销，国内也能火爆，我看有些够呛。

品牌可能也是关键因素吧。第一个品牌是价格高但车型很吸引人刚开业那会每天都有好几十个来看车的但卖不动，原因还可能是不大

好骑，所以第二个月又引进了另一个价位低的品牌。确实都是不知名的但车的做工和质量确实不错。

我定价不高，和商超里面的比，会便宜一些，卖价也就从 200 多 700 多。这两天干脆用最土的方法。贴大红海报：特价、送礼什么的，还是白板。

回答：

你引进项目前缺乏市场调研，这是造成今天生意不好的主因。建议去看看史玉柱的发财史，人家无论是做脑白金还是征途，极端重视市场调研，他说了：“市场和消费者就是我最好的老师。”

你推一辆折叠车，去找周围朋友聊聊，去大街上问问，如果调查完有车的没车的 500 人，你还会引进这个项目？

同理，出版社如何调研我的帖子，现在有 6000 个回帖，如果有一半人在数落我的帖子，他们还会和签订出版合同？

这个也该算是市场调研吧。

等过完年看看实在不行自行车一收门脸招牌一换做别的生意吧，但做什么好呢？

晚上又睡不着了。这车店占用了我 IT 的资金流。这两天中了个几万块钱的标，下午才刷的信用卡套现。

发贴前又看了一遍上面写的。每个人都有自己的故事。

回想一下似乎都很精彩。雨总的成功经验更是值得学习。期待您的大作，出版了一定买来学习。再去打工我也想过，可 IT 我还不能放。至少能养家糊口。我老婆经营服装店，我也想过车店改做服装或

是包店，但地点也不是服装一条街，我老婆 06 年开第二家分店的时候，地址也在集散地，生意刚好持平，第二家店一年整就转让了。她也不想我做服装这行。

回答：你不要做培育市场的活，那个咱玩不起。我认为这产品在市场定位上有问题，只是新鲜产品，非畅销产品。

最致命的问题是，折叠车不好骑！

致命伤哦，要是你骑一辆不好骑的自行车，你会买吗？

碰上个上坡路，还不骂街去？

口碑就没啦。呵呵，所以，我建议你放弃这。

至于你想转行，那我可不好多言了，每个地方情况不多，消费者喜好和购买行为不同，如何给出选择？

只好给出一个建议，这条街上，什么店的生意最火？

什么店的人气最旺？

什么店的项目你最喜欢？

什么店的发展前景最好？

嗯，你懂的。

这次你算把项目介绍清楚了，算有诚意，呵呵，但上次你为啥不多说几句？

怕写多了我不回，而你浪费时间浪费感情白写了？

嘿嘿，所以你生意一直做得起起落落的，哥们，要不再反思其中缘由？

哥们，说的也许不对，还望多多包涵哦。

好，祝好运：)

作者：万里依然 日期：2011-01-21

回复：

作者：youijkuj 回复日期：2011-01-20

哥们，专业高手，说的有理有利，

尤其是组建一个车队，到城里拉风，还有自己改装项目，形成有效互动，嗯，给我10天安心琢磨，也许有望想出来，现在马上就学到了，真棒，兄弟我学习啦：)

作者：万里依然 日期：2011-01-21

再回复：

作者：youijkuj 回复日期：2011-01-20

“在百度里多找找自行车论坛，看看别人怎么操作的吧。”

哥们，这句话意义深远哦，真棒！

hiben，哥们，自己想策划多难多累啊，现在不是有网络嘛，呵呵，你懂的

作者：万里依然 日期：2011-01-22

回复：

作者：zbpom 回复日期：2011-01-21

谢谢哥们的褒奖和鼓励。你说要多看几遍，我觉得挺好，最后在实战中有所运用，这样这些好方法都变成你自己的啦。

真心感谢你帮我向朋友推荐，呵呵：)

顺祝新年好

作者:万里依然日期:2011-01-22

回复:

雨总,您好。你的文章看了几遍了,一直期待着你的新作。最近有个想法,在北方,吃兔肉的比较少。但是兔肉的营养价值很高,而且价格不贵。目前市场上主流的还是猪肉和鸡肉。所以我想做兔肉这个市场。从小的城市开始着手做。

有几个问题像您请教一下:1,怎么去引导消费者?

2,我想采用进驻所有的菜市场方针,跟我们当地的政府合作,为下岗人员提供再就业的机会(怎么公共?)

)3,为了防止竞争,我想采用品牌化战略(怎么去建设这个品牌?)

)4,怎么样通过一场策划,引起较大的轰动?

回答:

哥们,您说的这题目有点大(应该去找专业策划公司),但您又是从一个小城市入手,想法和现实似乎有些矛盾。千百年来,兔肉都是小众市场,您想以一己之力改变消费者观念,个人认为有些难度。

从推广角度上讲,卖驴肉的至少广为流传了一句:“天上龙肉,地下驴肉。”

但兔肉有吗?

更为关键的是,假设市场推广开来,您家兔肉的供应量能跟得上吗?

之所以猪肉、羊肉、鱼肉和牛肉成为主流,那是因为背后的产业

链非常成熟，什么时候都不会断档，但养兔子的人只为了皮毛，并不很在乎推广兔肉。

此外，几千年的美食文化，基本食材都是主流肉类，但美食烹饪在开发兔肉方面显然不如猪、羊、鱼和牛肉。我印象中宫保兔肉算道名菜吧。如果您想让兔肉畅销，应该在兔肉美食方面下功夫，让消费者从美食方面了解兔肉，比如，我曾吃过兔子脑髓，味美。至于营养功效，呵呵，现代人不缺影响营养，而是过剩。从营养上讲，卖点不足。

十几年前，谁吃小龙虾？

但最近几年小龙虾为啥忽然畅销起来？

因为大排档开发出来“麻辣小龙虾”

这道脍炙人口的美食，嗯，麻辣搭配啤酒，谁不赞不绝口？

当然，现在很多人都知道小龙虾本身不干净，吃的动力有些不足。

也许从美食上拉动食材的销售，是您未来开拓市场的一个方向。比如，您要是请几个烹饪高手好好琢磨兔肉，能开发出几道风靡市场的兔肉美味佳肴，饭馆感觉生意不错，自然要找您多进一些兔肉啦。

当年全北京大小饭馆都风靡一道豆豉鲮鱼油麦菜，其实就是拿罐头装的豆豉鲮鱼炒油麦菜，消费者追捧，结果造成罐装豆豉鲮鱼脱销……

当我从小龙虾畅销获得一点启发，要不从草根的大排档做起，麻辣兔肉？

比小龙虾更味美？

说了半天，就是站在消费者立场上说事，如果您是普通消费者，从来没买过兔肉，回家怎么做？

做的不好吃，岂不浪费了兔肉，下次还会再买？

您不仅要向餐馆推荐兔肉，更要推荐烹饪方法，从餐馆带动兔肉消费。此外，作为家常菜，你也要开发几道兔肉家常菜，印刷宣传单，随兔肉一起给消费者。

一句话，您先从小城市慢慢起步，自己的生产产业也随着市场逐步建立起来（没有市场消费，您养那么多兔子干嘛？

）至于改变市场什么的想法，呵呵，似乎有些超前，要不我们从第一步做起？

哦，今年是兔年，兔年吃兔肉？

有些消费者心理有膈应，这点不可不防。

说的不好，请多多包涵。

作者：万里依然日期：2011-01-22

回复：雨总，您好。你的文章看了几遍了，一直期待着你的新作。最近有个想法，在北方，吃兔肉的比较少。但是兔肉的营养价值很高，而且价格不贵。目前市场上主流的还是猪肉和鸡肉。所以我想做兔肉这个市场。从小的城市开始着手做。

有几个问题像您请教一下：1，怎么去引导消费者？

2，我想采用进驻所有的菜市场方针，跟我们当地的政府合作，为下岗人员提供再就业的机会（怎么公共？

）3，为了防止竞争，我想采用品牌化战略（怎么去建设这个品

牌？

) 4, 怎么样通过一场策划, 引起较大的轰动？

回答：

哥们, 您说的这题目有点大 (应该去找专业策划公司), 但您又是从一个小城市入手, 想法和现实似乎有些矛盾。千百年来, 兔肉都是小众市场, 您想以一己之力改变消费者观念, 个人认为有些难度。

从推广角度上讲, 卖驴肉的至少广为流传了一句: “天上龙肉, 地下驴肉。”

但兔肉有吗？

更为关键的是, 假设市场推广开来, 您家兔肉的供应量能跟得上吗？

之所以猪肉、羊肉、鱼肉和牛肉成为主流, 那是因为背后的产业链非常成熟, 什么时候都不会断档, 但养兔子的人只为了皮毛, 并不很在乎推广兔肉。

此外, 几千年的美食文化, 基本食材都是主流肉类, 但美食烹饪在开发兔肉方面显然不如猪、羊、鱼和牛肉。我印象中宫保兔肉算道名菜吧。如果您想让兔肉畅销, 应该在兔肉美食方面下功夫, 让消费者从美食方面了解兔肉, 比如, 我曾吃过兔子脑髓, 味美。至于营养功效, 呵呵, 现代人不缺影响营养, 而是过剩。从营养上讲, 卖点不足。

十几年前, 谁吃小龙虾？

但最近几年小龙虾为啥忽然畅销起来？

因为大排档开发出来“麻辣小龙虾”

这道脍炙人口的美食，嗯，麻辣搭配啤酒，谁不赞不绝口？

当然，现在很多人都知道小龙虾本身不干净，吃的动力有些不足。

也许从美食上拉动食材的销售，是您未来开拓市场的一个方向。比如，您要是请几个烹饪高手好好琢磨兔肉，能开发出几道风靡市场的兔肉美味佳肴，饭馆感觉生意不错，自然要找您多进一些兔肉啦。

当年全北京大小饭馆都风靡一道豆豉鲮鱼油麦菜，其实就是拿罐头装的豆豉鲮鱼炒油麦菜，消费者追捧，结果造成罐装豆豉鲮鱼脱销……当我从小龙虾畅销获得一点启发，要不从草根的大排档做起，麻辣兔肉？

比小龙虾更味美？

说了半天，就是站在消费者立场上说事，如果您是普通消费者，从来没买过兔肉，回家怎么做？

做的不好吃，岂不浪费了兔肉，下次还会再买？

您不仅要向餐馆推荐兔肉，更要推荐烹饪方法，从餐馆带动兔肉消费。此外，作为家常菜，您也要开发几道兔肉家常菜，印刷宣传单，随兔肉一起给消费者。

一句话，您先从小城市慢慢起步，自己的生产产业也随着市场逐步建立起来（没有市场消费，您养那么多兔子干嘛？

）至于改变市场什么的想法，呵呵，似乎有些超前，要不我们从第一步做起？

哦，今年是兔年，兔年吃兔肉？

有些消费者心理有膈应，这点不可不防。

说的不好，多多包涵。

顺祝新年快乐，事业好。

作者:万里依然日期:2011-01-22

回复:

作者: rebeyond 回复日期: 2011-01-22

哥们,每个老板都有优缺点,我们还是应该看其优点,看其主流,成王败寇,人家也是白手起家,仅仅十几年时间,现在就发展成上市公司,身家几十个亿,难道这点不值得我们好好学习?

至于人家的缺点,知道就成,自己不学就成,何必再去计较?

谁TM没几个缺点啊,大家都不是圣人。

对了,等以后写到这位老板的时候,那也是一位叱咤纵横成功道,天地同以为傲的英雄,有兴趣你不妨一看。

看帖不是请大家议论某人是非,还是互相分享成功与失败的经验教训吧。

作者:万里依然日期:2011-01-25

大家好。

在这里,先给大家拜个早年,祝众位贴友来年财源广进,身体健康,心想事成,大吉大利!

过去的一年,我有两大收获,写了个还算受欢迎的帖子,准备出书,同时认识一批志同道合的朋友。

另外一个就是我和弟弟还有几个好友一起在RFID行业创业的公

司，历经两年奋斗，白手起家，今年终于扭亏为盈，明年？

期待腾飞。

跟我们在一个行业，同时创业的一家公司，凭借先期一千多万的投入，刚被风投公司收购，收购价？

传闻 3 个亿！

创行业神话。

我们创业本钱？

5 万，所以比他们跑得慢了点，但没关系，我们稳扎稳打，力争步步高。我们的一个主要竞争对手，售卖公司股份 23%，但人家支付了 1200 万现金。我们呢？

沉得住气，现在还是做好自己销售再说。这是我第三次创业了，呵呵，过去的创业毛病应该改掉不少了吧。

为什么前面说现在我在事业低谷？

靠，两年没赚到一分钱，还不是吗？

呵呵

今年还要把新书写完，然后就是做推广工作，接着就是继续写，咱们不是还有好几年的经历没写嘛，不是还有两场比较有看头的谈判没写嘛，好，继续写。

我的团队里的一些家伙，跟我看玩笑：“雨总，我发现你丫就那么几招，现在用的跟帖子上写的差不多。”

对，我就那么几招，只不过运用比较纯属罢了。

好，希望来年和众多朋友一起进步：)

作者:万里依然日期:2011-01-25

回复:

作者:苍狼 33 回复日期: 2011-01-25

沙发。mark 一下。楼主是做物联网行业的啊?

这个行业竞争比较激烈啊!

不过风险大,收益也会大

是的,哥们,这个物联网行业是个新兴行业,大家还没赚到钱呢,就开始打价格战,呵呵,遇见的对手都是不要命的。目前该行业全国从业人员不足三万,圈子很小,所以口碑和信誉对公司发展而言非常关键。

作者:万里依然 日期:2011-01-26

作者:奔四的鱼回复日期: 2011-01-26

作为一个早已经毕业的 MBA,我想做一个 MBA 平台为主的交流网站,主要给同学朋友们一个交流的场地。设想以网络平台为基础,生活中组织活动。从活动中增加人气和凝聚力,比如吃饭,唱歌,研讨会,论坛等等。甚至想开招聘会等。但是,网站的盈利模式我没有把握。因为网络上基本都是靠广告盈利的,如何迅速的让网站建立起来,并且盈利。

想请教 lz..

回答:

网站生存在于浏览量、网民数量和广告收入,但 MBA 能有多少学生?

全国充其量不过几万人，MBA 毕业生不在数量取胜，而在质量，因为他们各个都是牛人。您的目标群是 MBA 毕业生，他们的地域性也要考虑，而且大都天南海北，天天忙得晕头转向，毕业学校也不尽相同，这帮人在一个网站有什么共同语言？

这帮人不是大学刚毕业的，正在找工作的，他们时间大都是别人安排好了，非常繁忙，各个还自我感觉良好，赴约不愿将就，很难凑齐。你说的那些活动，有独一无二的卖点？

仅仅是吃个饭？

我看有些够呛。

根据我的经验和判断，这些牛人不会因为登陆一个网站，就能认识到一个什么人，他们都是顶尖人物，不在乎一个网络人脉平台。以建立高端人脉平台为出发点，做个俱乐部才有经营收获，比如，中国四大商会，或者是京城四大私人俱乐部（京城俱乐部、北京美洲俱乐部、长安俱乐部和北京中国会），向这些高端人脉平台看齐也许才是上策，但对于投入和你的资源是一大考验。他们是有了俱乐部，才建设网站，你想反其道而行之？

呵呵，不好说。

我老板是北大 EMBA 毕业，他们班里的玩法是，大家轮流坐庄，每几个月集体出动，到一个同学企业所在的省份游玩，那个同学坐庄庄家，负责全程接待陪同。你的网站在这块也很难有赢利点。

我弟弟是北大 MBA 毕业（呵呵，他们班里生意做得最小的），据我说之，他一般和班里玩得好的同学经常聚会，仅限几个人已而，还

有就是参加学校组织的旅游活动，也非全勤。

你想法不错，但网站实施起来，盈利模式不太具备，靠点击？
靠广告？

这些富人喜欢低调，即使聚会也不想大张旗鼓(中国传统文化)，
而你的网站又要高调，这矛盾很难解决。还不如和你们班上的同学好
好聊聊，也许项目就在一次吃饭中。

呵呵，我没上过 MBA，学识浅薄，不如您在问问您的同学？
说的不好，还望多多担待。

作者:万里依然 日期:2011-01-26

回复:

作者:奔四的鱼回复日期:2011-01-26

再提醒一点，如果没有一个您自己的，属于高端的物业（吃喝、
聊天，安静，高档场所），网络会员没有归属感，难道您想请大家今
天聚个地方，明天换个地方？

重申一遍，如果组织不好，下次他们肯定不再赏光，您线下活动
的组织风险岂不很大？

又没赚到钱，还要挨说，这活不是个活儿啊，勿，勿。。。呵呵：)

作者:万里依然 日期:2011-01-28

回复:

作者: xiedisi 回复日期:2011-01-28

雨总我想问一下现在读 MBA 有用不？

我身边有好多人都都在考，趋之若鹜，感觉好像 MBA 毕业了，人就

上了一个台阶，就瞧不起我们这些没读 MBA 的，读 MBA 真的很有用吗？

我感觉在中国 MBA 是真学历卖给假学生哪，浪费钱财，很多学校都招收 MBA，有些人读了 MBA 我也没看出很厉害。请指点，谢谢

回答：

哥们，读 MBA，两点好处，一个是提高眼界，开阔视野；另外一个积累人脉，MBA 班里有很多牛人，认识他们对自己今后很有关联。

但读完书跟创业成功与否，关联不大。任何时候事情都要分情况看，不可绝对。那时候我在 A 集团时候，老板的 EMBA 班同学跑来，请老板照顾他生意，我看老板没有特别打招呼，就明白啥意思了。呵呵，一样是挥起刀子，你知道我谈判的把戏了吧，他上了 EMBA 又如何？

一样被修理。

关键还是在于思维习惯和性格，有人读完读 MBA 很管用，但有些人读完也没啥表现。一切跟自己想法有关，与其他人读与不读无关。

作者：万里依然 日期：2011-01-29

回复：

作者：youijkuj 回复日期：2011-01-27

雨总，我请教一个问题，最近家乐福欺诈事件曝光，记得你书中说过危机公关的问题，像这样恶劣的事情我觉得不管怎样影响也大，不过马上要过年了，我们这边家乐福的生意似乎还很不错，这事是不是就等他慢慢过去就行了？

回答：

以前家乐福被曝光负面报道，他一直很低调，很少做解释。这种做法非常明智（避其锋芒）。毕竟家大业大，店大欺客，他有所依仗。但这次风波很大，想躲没戏，他只好站出来道歉。

但这里面有个技巧，沃尔玛也同时被曝光，家乐福应该躲在沃尔玛道歉后面再道歉，前面道歉的人基本能被舆论之箭射穿，后面的相对好一些。这点能明白吧。沃尔玛有点郁闷，前后几个小时先后道歉两次，关键是两次道歉内容还不一致！

今天又被媒介抓住小辫，拿来说事，呵呵，瞧这事搞得，纯属节外生枝。

就像陈冠希的艳照门，阿娇是第一个出来承认的，结果呢？

所有的口水都泼过去，直到现在，她还没完全走出来。

但艳照门里还有很多人，你还能记住几个？

张柏芝等到风浪过去，才说过去，引起很多人同情，所以她的身价更是比过去大涨不少，如果张柏芝是第一个站出来承认的，她能有今天？

作者：万里依然日期：2011-01-30

回复：

作者：孤帆远上白云间回复日期：2011-01-29

千招会不如一招熟，熟了几招就牛已。

哥们，你算把帖子看透了，呵呵，知己也。哈，顺祝新年大吉大利：)

作者:万里依然日期:2011-02-02

兔年即将来临，在此佳节，愿所有贴友新春快乐，万事如意，龙兔精神，大吉大利:)

新年一过，我将加快写书改书进度，争取早日和朋友们一起分享我成功经验和失败教训。

好，大家开心过节吧，哈:)

作者:万里依然日期:2011-02-08

诸位贴友，大家春节好。

过两天，又开始新的一年啦，不知道这一年大家把奋斗目标都定好了吗？

我定出来了。第一，写完新书，争取大卖；第二，把公司做大做强，迈上新台阶。

我弟弟前天晚上来个电话，：“哥啊，我现在睡觉的酒店就是冯小刚他们拍《非常勿扰2》的那所酒店，两万一晚上。。。”

当然，钱不是他出，我们哥俩现在没这实力，是我舅舅喊我们去玩（我被流感了，呆在深圳休息）。当然，也不是我舅舅买单，是他一个朋友买单。

从弟弟电话里传来的口气，平和，嗯，大有进步，不像没见过钱的家伙。

以后再续写本帖，二号主人公就要出场了，我弟弟。嘿，这小子帅气，北京土著，32岁，单身，开辆破切诺基，喜欢读书，打篮球，听音乐，正直，思维敏捷，非常有包容心，不慕虚荣，超级乐观。

他跟我一样，所有心思扑在工作上，绝对事业狂。我们哥俩刚出道都是小傻瓜，他也走了很多创业弯路，本来有望成为千万富翁，但一念之差，导致公司一贫如洗（成全了竞争对手），不得不二次创业。。。。。

看了一些朋友来信，我感觉这些朋友的想法和思路跟我和弟弟当初的状态一样，好，那就请继续跟帖，以后，我会写到我弟弟的发财路。他绝对是一位销售高手（北京、内蒙、深圳、贵州、四川、上海等地都曾做过销售，打工时业绩总在公司排名第一），客情关系做到什么程度？

能管客户（个人）借钱创业。

现在有公司愿意出 2000 万控我们公司股份，我弟弟代表公司一口回绝。那是，我们创业的哥几个两年没往家里拿一分钱，多少个不眠之夜啊，光投入去了，那么好的高科技朝阳产业，细分行业全国销售三强之一，就值 2000 万？

嘿，别逗了。

2007 年，我第二次创业，一单白糖生意就是 3000 万，咱又不是没见过钱。所以，我说服大家，我们再辛苦拼搏两年，争取做到行业第一，到时还是 2000 万收购我们？

说这些今年发生的故事，只想告诉大家，帖子上讲的故事都是十几年前到 8 年前的故事和当时的本事，没啥了不起，对，创业失败也没啥了不起。如果大家希望看帖子和新书，我会把 8 年后的故事继续写完，也许能和大家分享更多有意思的商战故事。都是一些有趣的商

战故事。

比如我们去找上海世博会合作，全国无数家公司也在里面竞争，实力弱小的我们，因何能分到一杯羹？

我们去找某全国著名白酒集团，刚开始不被人家屌，那是，我们实力好资历太浅，但最后白酒生产线上的产品为何全是我们的？

我们在某图书馆项目上投标，软硬件打包报价 50 万，而竞争对手财大气粗，报价 9000 块（明讲就是白送，为了切入一个新兴市场，树立形象），为何我们最后胜出？

呵呵，每个有挑战性的项目，背后都充满了 TM 的磨人故事（好嘛，我又从甲方变成了乙方）

我相信，前期只投入 5 万块，两年多时间，就有人愿意高价收购，这公司的几位创始人该不太普通吧。好，就让我们在新的一年里一起共勉，一起进步，一起发财吧，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-02-08

回复：

作者：zbpom 回复日期：2011-02-08

回答：谢谢哥们的褒奖：)

我也跟出版社商量过，打算收录一部分“答复网友的提问”，这个要看最后版面容量。而且当时回答比较仓促，一点写进书里，我会再写仔细一些。

好，祝哥们龙兔精神，兔耳冲天啦，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-02-10

回复:

作者: 子贡黑糊糊 回复日期: 2011-02-10

楼主, 看到你的帖子非常激动, 因为目前我和你一样, 也在做广告行业的业务。现在遇到一个问题, 希望你能帮我出出主意。

我现在处于业务员的初级阶段, 就是找到了很多有需求客户的负责人, 联系人, 但我就是无法成单, 因为我们的服务同质化非常严重, 一个客户至少会遇到十几家和我们一样的供应商, 因此, 目前我就是不知道如何找到突破口!

哥们新年好!

给你两个建议, 1、收缩阵线, 谈十个客户不如专攻三个客户。事更是做人呀。2、帖子多看几遍, 等新书上市, 去买一本。如果我来回答你的问题, 相当于重新写遍帖子啊。

呵呵, 我当初在报社也是找不到突破口啊。。。。。

作者: 万里依然 日期: 2011-02-12

回复:

作者: youijkuj 回复日期: 2011-02-10

哥们新年好, 谢谢你的褒奖呀, 呵呵:)

我写新书的时候也跟其他竞品做了对比, 我们最大不同之处在于, 他们1万字讲个故事, 我是一千字讲个故事, 我不会注水。

但写的好, 也好推广好, 到时候还请各位贴友帮我多把力气呀, 哈

作者: 万里依然 日期: 2011-02-13

回复：

作者：苏州小妹儿回复日期：2011-02-12

雨哥真庆幸自己现在能看到您的帖子对我的工作有莫大的指导作用再次诚挚感谢

我是做地方性网站销售工作的一是对于网络广告策划感觉特别吃力二是感觉自己的谈判水平太差了恳请雨哥指点一二再次膜拜感谢

回答：

您好，我感觉您提的问题是个系统工程，如果我仔细回答完毕，那基本就要把帖子再重新写一半。。。呵呵，明白俺的意思了吗？

如果你感觉自己的谈判水平太差，这里，我多一句话，我认为谈判分成两部分，一个是纯技术，好学，另外一个心态和性格，难学。我不知道你感觉差在哪里？

提高的办法就是自己跟摊贩多练习，买个啥都看出一次谈判锻炼机会，时间常了，你自会有提高。

好，等新书出来，不妨多看几遍，也许收获就在其中。

作者：万里依然日期：2011-02-13

跟大家分享个故事

当年陈佩斯与朱实茂搭档在春节联欢晚会上风光无限。后来陈佩斯四处走穴，赚足500多万后顺理成章开起了影视公司，但拍摄完《父子老爷车》和《太后吉祥》两部叫好不叫座的电影时，帐户资金已然枯竭，公司面临倒闭。

雪上加霜的是，在他与国内某重量级电视台打完版权官司后，赢官司却输掉演出市场，连走穴机会也丧失殆尽。最困难时，陈佩斯连女儿 280 块的学费都缴不起，他不禁感叹生活的残酷与无情，整日唉声叹气，萎靡不振。

在陈佩斯最失意时，一天，他媳妇把他带到北京延庆县西三叉村，对着面前光秃秃的山包，媳妇告诉陈佩斯：“前年你还风光时，我花 70 万私房钱承包了 50 年租期的 1 万亩荒山，居安思危，就是为今天留条退路，要不今后我们上山当农民，重新打一番天地出来？”

陈佩斯当时感觉好似在梦中，趴在地上一番痛哭后，拉上媳妇开始上山当起了种树的农民。二人吃了多少苦才得已翻身？

每天天刚蒙蒙亮，他们就已开始上山干活了。当那些荆棘挡住道路时，陈佩斯可以轻易一把抓起，因为手掌上有了一层厚厚老茧……

等拼搏到第三个年头，木材林和果林为他们带来了 30 万回报。后来陈佩斯带钱下山，开始背水一战式的二次创业。

凭借他出人头地的才华和眼光，创作出《托儿》、《亲戚朋友好算帐》、《阳台》等优秀话剧，这才通过几部全国巡演的热门话剧又挣到 2000 万。而且现在北京各大超市卖的‘绿色’石榴，都是他家产品。”

其实，创业失败本身并不可怕，可怕的是就此一蹶不振，自甘颓废？

甚至连永不言败的心气也散了。自己鼓舞自己的斗志，甩下思想包袱，抖掉身上灰尘，重新迈开脚步，挥舞拳头，哇，世界因你而变。

作者：万里依然 日期：2011-02-13

回复：

作者：苏州小妹儿回复日期：2011-02-13

说道谈判问题，总是摆不正心态是我的一大障碍。作为乙方，对待甲方的态度始终感觉应该卑躬屈膝，像伺候大爷的一样伺候，生怕因为什么事情造成合约不能再续签。例如，我有个食品客户，每年定期有广告投入，但是那个主管广告的副总自己还单独开着一家店，总是让咱帮他的个人公司免费做工作，咱是着实的不情愿啊，但是又没辙，担心伺候不好这爷会影响食品公司的广告。

再者，想请教雨哥，对于女生从事广告销售的行业，您感觉有那些是需要特别注意的，有些哪些优势，而又怎样可以把劣势转化为优势。

回答：

女性做销售，有优势也有劣势。记得我在报社工作的时候，同事里有个外地女生到客户那里去要广告费（广告打完了，收尾款）人家鼻涕眼泪全出来了：“哎呀，我一个女生要是拿不回钱，报社就要扣我薪水，我房租就交不上。。。流浪。。”

客户一听，心软了，得，她把钱要回来了。呵呵，我一个爷们，能去哭吗？

唉，只能给客户洗脑。。。

说这些，是要告诉你，如果大家能力一样，女生取得的成就一定能大过男生！

如果你不会谈判，不太懂广告，没关系，不妨找个搭档，和拍档

一起去谈客户，贴身学习是个办法。

还有，把自己媒介优势彻底吃透，同时仔细分析客户需求，找到二者联系。这些话在帖子里和即将出的新书里，写了 200 遍，不妨多看看。如果你想在工作上做点业绩，那就要吃些苦头，在广告学下一番功夫，否则光有性别优势，也很难说服甲方。你想呀，我曾做过几年甲方广告主，见到过无数乙方，你到我跟前推荐媒介，没有真功夫能很顺利说服我吗？

我不吹牛，你只要捡主要特点跟我说两分钟(了解几个关键词)，我就知道是否能你和合作。。。

还有很多比我厉害的广告主，对乙方更是刁钻，所以乙方想赚甲方的钱，本事就要比甲方大，否则很难打开局面。

好，祝你能迅速打开事业发展的大门。。。呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-02-14

大家好！

好书还要大家一起来锤炼。在这里我恳请一件事。

我觉得这本书充满了激情，有激情是好事，但似乎还缺乏一些幽默，读起来有些累神，所以我想请广大贴友帮我改改书稿。

要求：从原贴中摘出修改段落，然后 COPY 下来再修改，希望在语句上添加一些幽默元素进去，比如，修改或添加比喻句，俏皮话，或更形象化的表述，或更传神（最好不要生硬添加），将原贴某些枯燥干涩的描述改成幽默风趣的表白，读者读起来轻松自在。

当然不是所有的内容都要修改，如果只是修改错别字，或改语序

那就算了，是您认为必要修改的地方，再进行画龙点睛式的修改，让文字更精彩，更出彩，成为某个段落中的小亮点。

一本好书，如果您参与了修改，积沙成塔，集腋成裘，让新书大卖，我认为是值得高兴的一件事。我做事，喜欢团队地干活，一个人浑身都是铁，能捻几根钉？

众人拾柴火焰高，还是团队力量更大一些呀！

哇，真心希望大家踊跃参与，在此一并感谢大家:) 从互联网开创以来，我相信没有几个作者和读者互动如此紧密，咱就喜欢不走寻常路，大家一起来帮我修新书，你一言我一语，互相点评，收获大家一起来分享，不是吗？

好，期待大家的参与:)

作者:万里依然 日期:2011-02-14

回复:

作者: 世界杯好看回复日期: 2011-02-14

嘿嘿，楼主这招比较猛不过估计网上看热闹的多真能动笔的少

哥们好，回帖少没关系，只要我有一个收获，对这本书来说就是巨大收获，你说呢？

这事要看你的期望值啦，订太高不实际啦，呵呵:)

这个小小的策划像不像帖子里在A集团干活的套路？

呵呵，哥们我就这几招，好嘛，全告诉大家了，我已经快玩不下去啦。。。。哈

作者:万里依然 日期:2011-02-14

回复:

作者: xiedisi 回复日期: 2011-02-14

雨总,书过多的修改会不会影响到书的真实性的内容,导致修饰过多而真正的实际的经验过少啊?

回答:

哥们好,你说的是另外一件事,跟修饰没关系。我不会为了演绎而修饰,我只是想,用甲方式说,大家能看明白,用乙方式说,大家能会心一笑,用丙方式说,大家印象深刻,都是在说同样一个意思,但我想要最好的方式。

哥们,我说明白了吗?

希望多提意见,也许一个想法就让我受益匪浅呢?

哈,等你高招。

作者:万里依然 日期:2011-02-14

回复:

作者:注册ID很麻烦 回复日期:2011-02-14

哥们啊,我的情人节是趴在电脑前玩命码字,脑子是出版社催促的号令,你呢?

到哪里潇洒去了,从实招来!

作者:万里依然 日期:2011-02-15

回复:

作者:人在江南 2011 回复日期:2011-02-15

雨哥,读完您的帖子真是太受益了!

您的书赶紧出版吧！

！

！

！

真是迫不及待的想看啊！

！

！

！

我也是做广告销售的，对您是倍儿崇拜……帖子中，雨哥有句话：
要做好广告，先读 200 本广告书，再精读 20 本！

雨哥您给俺们推荐一些广告方面的书吧！

回答：

哥们好。看来帖子你还没读透呀。不读完 200 本书，你怎么知道
哪些书是 20 本经典读本？

你问我，是否想一上来就走捷径？

先把 20 本书读完，然后马上运用到工作中去？

心情可以理解，但方法有些不对头哦。

创业或打工可以讲究速成，但也要吃点苦头才能速成呀，基础没打好，很难有高速发展，广告知识仁者见仁智者见智，没有绝对的真理，这个需要辩证地看，所以，建议你先读通 200 本书，然后你就有自己的观点和想法，接近大师水准。。。。

然后认为谁说的更准确，谁说的更实用，你就再精读谁的作品，

有了知识，再加上实践，嗯，哥们，前途不可限量呀，呵呵：)

好，让我们共同努力吧

作者：万里依然 日期：2011-02-15

回复：

作者：ttxshwr 回复日期：2011-02-14

对楼主敬羨已久，一直在天涯潜水。我正在创业中很迷茫跪求雨总指点迷津。实在不知道现在干继续干下去还是关门大吉可我又心有不甘。

我是从农村出来的高中学历也没什么文化，25岁之前一直在打工从来没有出过我们那个城市，就是在蒙牛做促销，给别人卖衣服，和在建材市场里销售水表。主要是后勤。也摆过地摊卖童装。在打工的过程中积累了经验很信心，也就是摆地摊的经历让我有了自己创业的冲动。

费尽周折筹了10万块钱，也做起了水表批发，问题主要出现在几个方面1、货源没有竞争力价位高质量次，而且商品单一，如果加上其他配套东西投入太大，我资金有限；2、没有强有力的销售人才；3、店面位置不好没有上门生意，好地段的费用太高一年10几万。很纠结。

销售主要面向的是工地和经销商和自来水公司。我们开店已经一年了尽管没配钱，但销量没有起色，到现在门还没开，真不知道该咋办。

回答：哥们好。看完你的来信，我心情不好。当初创业的时候，

你没仔细分析过项目吗？

放眼一望，全是劣势啊，这生意还如何能做下去？

如果你在资金、人脉和产品上，三条占一条，你都有坚持下去的理由，可是这些都是你的短板，想靠自己一己之力，打出一番天地？

那在 30 年前没问题。现在创业，白手起家越来越难了，项目没选好，真的很难有前途呀。

从你信中，我觉得你业务水平也不是特别的高手，结果第四条你也不占优势。一些销售高手看到你这摊子的状况，他们会来吗？

他们会跟你共进退吗？

人都是现实的，因为谁都要养家糊口啊，遇见这类项目，你不会去，人家也不会去，所以你招不到销售高手。

还提醒一点，打工再厉害，跟创业是两回事，我打工的能力自认为还不错，走到那里都是高光人物，可结果创业如何？

惨败两次！

为什么，帖子里和新书里有写。

给个建议，唉，哥们你还是撤了吧，重新打工学本事。。。。

我在新书里有 2 万字，是专门写如何创业的，都是我过去的心得体会，不妨到时候你看看新书，借鉴一下。

最后跟你说一句，我现在是第三次创业，手上的产品是国产的价格，进口的品质（进口产品价格是国产设备的 2 倍以上），这个产品优势够巨大的吧，结果一样做得很辛苦！

为什么？

产品知名度不够响亮啊（任何创业项目都有短板），我熬呀熬，现在算在行业里树起牌子了。

你的产品似乎浑身都是毛病，如何销售？

销量如何保证？

有回头客吗？

回头客多吗？

他们对你产品的口碑如何？

产品不行，说啥都没用，况且你现金流并不宽裕，想翻身换产品，不容易呀。

如果你把新书真的看透了，你会立刻关掉门店的。。。。

哥们，别纠结了，以后的路还长着，赔这点钱只当买个教训吧，我曾经赔了上千万呢，现在不是照样还在创业路上奔腾？

呵呵，是个爷们，就马上站起来，拍拍身上的尘土，没啥了不起的哦：)

作者：万里依然 日期：2011-02-17

大家好，元宵节快乐：)

一会儿回帖

作者：万里依然 日期：2011-02-17

回复：

作者：大平正红 回复日期：2011-02-16

雨总，我昨天才开完，感觉爽极了。今天想请教您个问题，就怕那些绝招在您肚子里憋坏了。呵呵。

小弟在烟台下面的一个区里开了个羽毛球馆。1600 平方米，11 片场地，还有两张乒乓球台。场地设施不错，配套设施（停车，淋浴，休息场地）也一应俱全。位置在所在城市中心，主干道旁边，挺醒目的。

小弟做了一年多，感觉还不错。毕竟这运动刚刚在我们这开展，还需要慢慢引导。我现在最大的困惑是：怎样才把人引导到球馆来做消费？

用什么样的宣传手段？

回答：哥们好。恭喜你手上有个好项目。

我在前面曾回过类似帖子，你可以找找看。那上面写了不少建议，我就不再重复说了啊。

再给几个小建议：1、网球最风靡的地方在广州，你不妨到广州实地考察一下，看看人家是如何经营会员的。当然，你也可以冒充客户，给全国 100 家羽毛球馆打电话，看看他们如何吸引大家入会，他们经营都有什么特色，当你调查完，每家学半招，综合一起，你会有所启发。我没经营过羽毛球馆，但我想如果我来做，我一定会把市场调查的非常仔细，把所有人的招数学来，然后因地制宜有选择性地套用。

2、希望把会员当成自家人，是自家人那就是兄弟姐妹，你说，对待兄弟姐妹该怎么招待？

免费帮他们洗个车？

人来了，直接送上一小瓶矿泉水？

全都是礼轻情意重的套路。

3、有会员享受积分返利的政策吗？

4、搞点国手签名球拍回来？

举办比赛？

专业教练免费指导？

5、打完球，这些人最想干什么？

吃饭？

桑拿按摩洗脚？

喝咖啡？

既然你在市中心，不妨和周围商家结盟，你给自己会员发打折卡或优惠券，享受这些商家VIP待遇。而那些商家得到的好处就是，得到了相对高端的客户群，当然，你从中也能某点利润。但主要是给你的客人们提供了周到便利的服务。

出版社要求我尽快交稿，兄弟我就不多说了啊，时间紧迫，呵呵，好，祝兄弟你生意兴隆呀，多说一句，烟台是个好地方呀，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-02-18

回复：

作者：uu520530 回复日期：2011-02-17

昨天到33页，今天上班，千赶万赶，还才50页。确实读得很慢，而且感觉还是囫囵吞枣，消化还需要些时间。

雨总思维缜密，确实值得学习。但是本人学习能力一般，不知道猴年马月才能学会雨总的一招半式。遗憾哈，同时强烈希望雨总能回

个贴,给兄弟我一点鼓励。我现在已经到了而立之年,然而一事无成,每天过着2点一线的生活。

苦闷于平淡的生活,苦闷于拮据的收入,苦闷于贫瘠的知识,苦闷于。。。。。

虽然没有看完雨总的帖子,但是我觉得雨总他日必当成为栋梁。天外有天,人外有人。比雨总高的人大有人在,比如你以前的老板。而目前我还不及雨总万分之一。越读越自卑。

同样都是人,为何差距会如此大呢?

同样活了几十年,为何眼界一个天上,一个地下呢?

其实,你也谈到,一个人的成功是相对的。人只要今天比昨天好,明天比今天好,那就是成功。最好,强烈建议雨总给我回帖。呵呵,能站进高手的旁边,也是一种幸福。

晚安。

哥们好!

其实,天涯上论坛大把,什么有趣的帖子没有?

而我的帖子读起来需要动脑,读起来费劲,但你一直在读,说明什么?

那是要求自己积极上进呀,呵呵,恭喜:)

我已经40岁,回想起来,财富如过眼云烟,比你也好不到哪里去。只不过每天过的比较充实而已。

如果真想干成一件事,首先你得喜欢干这件事,如果强迫自己去做,很难长久坚持。我在工作中能得到莫大快乐,所以我喜欢工作,

事业心强。如果你有个追求，希望这辈子不平凡，好办，制定一个计划，然后花费 10 年时间，把这件事做透，再回想起来，你已然成功。

美国人有过一个调查，问 70 岁老人，这辈子最后悔什么？

60%的老人回答，不是说自己后悔没挣到钱，而是说自己这辈子经历的事情太少，几十年做一件事情，整天周而复始地生活，好无趣。。。。。。

好，哥们，别有什么不开心的事情，这不免年刚开年嘛，打起精神，我们一起进步吧，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-02-20

回复：

作者：takeaction 回复日期：2011-02-19

楼主你好。楼主的经历真是精彩无限。如果新书出来了，小弟一定捧场。

我不善与人打交道，社交能力不强，和别人交流有时候会觉得别扭和不自然，不知有没有方法能够改善，比如有没有好的书籍之类的，特别是关于人性的，让我对交往中的人有个大致了解，知己知彼？

回答：

哥们，你多看看中国历史书，别说人性了，连做人道理都能讲全乎呢。一切道理和方法，古人都已经为我们做成了榜样，所以建议你多读读历史书。我不敢说把历史书读透了，但我敢说我能当人家面敢讲历史。我很多知识、方法都来自历史故事，同时又学了一些西方的做事方法，好嘛，我已经达到中西合璧最底层，嗯，正往上爬呢。

看了你的帖子，很有收获，特别是关于谈判的技巧。上次去证券公司找他们降佣金，就不自觉地用了你的招数，结果降到了最低的千一。“让对方把子弹打光，再一梭子还回去”。只是我是凭感觉做的，还不知道系统地运用，不过还是很有成就感。

回答：哥们，我挺好奇，你是如何运用的？

呵呵，要不说说，我也想跟着学学呀，呵呵。大实话啊！

楼主把广告思维用在销售和谈判上，确实独到。拿出来的筹码都是美好前景之类的华而不实的，而换回的都是真金白银。而且还用到洗脑这个词，感觉如果楼主做直销（不是传销），肯定会大获成功。我们主任开会就经常讲这种大道理，“钱就是纸”、“我们是为人民服务的”，来劝大家不要介意待遇低，呵呵，底下的人就会窃笑。怎么说呢？

听着不舒服。但是还是觉得主任很有人格魅力。

回答：呵呵，哥们你说话一针见血！

看透我给人家洗脑的套路了？

帖子上的谈判不算啥，只能排到第三名，今年我将继续写排名第二的那场谈判，要不，你再看看我给人家洗脑的套路？

最后，我觉得楼主的轨迹不是创业而是打工。楼主一直想向高人学习，但是你学到的都是如何给人打工。可以说楼主想学帝王之术，而学成了宰相之术。两者有本质区别，一个是用人，一个是受人用。看楼主装修酒店的那段，如何为老板着想，真是在受人用。这样如何能有帝王之术呢？

其实，我觉得楼主一直在 A 集团干应该很好了。又或者楼主当初不要抱向高人学习的想法，自己创业甩开膀子自己干，在实践中学习，以楼主的才干，未必就不能成为 A 集团老板那样的人。只是后来大部分时间都去当宰相了，可能都已经习惯了职业经理人的方式了，我觉得还是有点遗憾。

回答：我打工 8 年，创业和还债加起来 8 年，各占一半吧，现在只写到 8 年前的故事，后面还有继续哦，会逐渐讲到自己第二次和第三次创业。

建议新书出来，你帮我捧捧场啦，买本书再读一遍。我在新书里会说一个观点，虽然我在 A 集团打工，但我始终是把企划部看成是“自己的公司”！

老板和高管安排下来的活，就相当于客户给的活，我始终是这样要求自己部门如此做的。

这样以来，心态就有变化，表面上我是打工者，但实际我是按甲乙双方来对待工作的，自然能严格要求自己。某些打工者就是为了打工，如果是这样想，干活主动性不一定很强烈，但如果把部门看成是自己的公司，接到公司的活就相当于自己的公司到外面竞争获胜而接到的活，你说服务起来，是不是更好一些？

是不是相当于我在 A 集团锻炼了五年？

开了五年企划公司？

五年装修设计公司？

五年广告公司？

学了五年本事？

呵呵，好嘛，我把自己的那点私心都公布出来了，呵呵：)

哥们给咱留点秘密行不？

呵呵

好，顺祝你兔年大吉大利，万事如意：)

作者：万里依然 日期：2011-02-20

回复：

作者：anyman911 发表日期：2011-2-19

雨总，书名起好没，什么时候出版呀？

期待中……

唉，我还在为新书的书名犯愁呢。。。要不哥们帮帮我？

呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-02-21

作者：zhangzai1988 回复日期：2011-02-21

顺便有个问题想问下雨总

我是做二手机械和维修的，如果坐门等客那肯定是死路一条，目前的业务都是我们老板以前在帮别人打工，还有就是开厂这 45 年时间慢慢积累的人脉所发展起来的，熟人介绍比较多，一般上门的业务较少，比如人家上门找来，老板我们那有几台机器要卖请问你们回收吗。

请问下雨总我们应该如何主动一些，比如去人家厂里，但我就是不知道用什么方法，难道就直接去在家厂里问，嘿你们厂有机械要卖

吗或者维修吗，这样肯定不行的吧，再说不一定就可以见到厂部负责人。我应该怎么做呢

谢谢回复：哥们好。谢谢你的建议，受用无穷。

销售的核心在于攻心，帖子里已经反复说过N遍。你看我在报社做广告销售的时候，都是先为客户提供服务，然后再谈合作。

针对你的行业，可以这样做。先打电话，说你们公司正在举办一个“免费检测机器”

的活动，反正就是好听的，不收费的活动，打着旗号不就进厂了嘛，接着你就做点检测，但头一次千万不要收费，即使机器有问题，也不要点破。甚至稍微免费更换点零部件（行业不熟，想象中，意思简单：尽量是少花钱，多办事，用真诚想办法打动甲方）你要做个阴阳检测报告，阳报告是给甲方（显得正规），告诉甲方机器基本正常；然后你回公司再做一个阴合同，就是机器存在的问题，预计在什么时候犯毛病，到时候你提前给他们打电话提醒他们。。。。

有了第一次免费检测，后面是否是朋友？

这个好理解。

己所不欲勿施于人，如果你是开厂的，有人免费为你机器检测，你开心不？

这里面有个诀窍，检测是托儿，是你接近管理层的台阶，剩下就是聊你们公司实力啦，诚信啦，服务啦，然后就是处甲方乙方关系，混熟了，他们机器一旦有问题，肯定能想到你。。。

呵呵，哥们，我对这行业真的没接触，一时半会想不出更好的法

子，还望多多见谅啊。但我知道，维修行业利润不错，所以你最好奉行价格公道，否则开发客户难，丢掉客户容易，嗯，你懂的。

好，顺祝新年万事如意！

作者：万里依然 日期：2011-02-21

回复：

作者：Kaixinhayi 回复日期：2011-02-21

雨总你好看你的书学你的艺这么长时间都潜水实在是不好意思，因为你的书我得慢慢啃所以我还没有跟上你的进度，但是我想问问你那个你说是 MBA 的教材我想买来学习下但是我找了很多都没找到你说的那个，这都半年多了我都没找到，所以想请教下书名。

哥们好！

这个故事是我弟弟告诉我的，是他北大 MBA 班老师上课讲的。

故事大意是那个赵总从国外买很多品牌回来，然后授权国内很多厂家，但他不收授权费，他又把这些厂家团结在一起，跟百货经营不好店面房东谈（或是生意不好的写字楼谈），大家抱团一起做类似欧洲服装城的概念（其实都是国内生产，国内设计，但品牌文化全是有 100 多年历史的，都是有照片和家族荣誉为证的，），房东、厂家和赵总他们三家按 30% 的利润分成。

二三线城市的消费者比较崇尚欧洲货，尤其是服装，他们只在二线城市开，嗯，现在已经开始连锁了。。。没别的，生意好呗。

这位赵总只出了买品牌的几个小钱，就能拿整个服装城销售流水的 30%，他不是天才是什么？

这类发财故事我听了不少，以后会慢慢跟大家一起分享的，赵总是天才，但人外有人，天外有天，还有玩的更绝的呢，呵呵

作者:万里依然日期:2011-02-21

回复:

作者: vardon02 回复日期: 2011-02-21

现在小弟有个问题想请教雨总:

我们公司是一家国企，主要做汽车零部件。我们领导（部门负责人）文化不高，但是生存能力很强，文字功底和口才都很不错。性格方面比较强势，做事咄咄逼人，喜欢会拍马屁的人，小弟在这方面不太擅长。现在和她的关系一般，请问雨总改如何处理好与她的关系？

和更高层的领导接触更少了，这个也是我的烦恼。

回答:

哥们好!

想跟领导拉近关系，又不喜欢拍马屁，有个办法。做工作多请示多汇报!

解释:既然你是做项目的，那好，从项目开始，你该每天找不同话题去跟领导请示，看看她的主意、想法，也可以叫讨论，你请示多了，说明你尊重她，谁都喜欢好人师表，她觉得你很尊重她，这也算变相讨好。

你将得到三个好处，第一，你占用了她的智慧，她表面是你的领导，你给她汇报，但实际在项目上她是给你在打工，是在帮你做项目;

第二，你的做事如果不合她的心意，那就是白做，她也不高兴，

还要数落你，何不在做之前，多跟她商量，万一有问题，她好意思直接否定你吗？

这里面不是还有她的意思吗？

第三，跟她学习，任何人都有自己的长处和本事，只有你用心，一样可以学来。

这样，你工作也干好了，领导又了解你工作进度，对你工作态度、能力、进展都有了解，自然会逐渐改变对你的看法，然后，你工作效率也将提高，何乐而不为？

但我不喜欢这套汇报的流程。我希望自己一出手就能把老板震撼，一出手就是绝活。也许你现在水平还不够强势，要不从基本做起，先多请示多汇报，以后再单飞？

呵呵，对了，还有多谢你对我的褒奖和鼓励啊，哈

作者：万里依然 日期：2011-02-21

作者：uu520530 回复日期：2011-02-21

哥们，你这问题也确实够刁的啊，该想的你都想了啊，呵呵

好，留我琢磨琢磨啊，这几天又要给出版社交批稿件，脑子都在那上面呢，呵呵

作者：万里依然 日期：2011-02-23

有朋友说：

最后想问一下，雨总的书啥时候才能出来啊，小弟真的迫不及待了，雨总装修那么大的工程5个月就搞定，以雨总的风格，一本书一个月就可以搞定啊，看来雨总不是很给力哦···

我想说一句，其实我确实现在就可以交稿，但自己还不满意，还要继续追求完美。首先要自己满意，读者看完才可能满意，连我这关都没过，我是不会拿出去丢人现眼的。

咱们做一件事，如果花费一个小时能做完，我就打算用 5 个小时反复把事情彻底做透，这是习惯问题。其实我比大家都忙，真没想到码字这么累。。

今天去看办公房（要搬家），一个下午没修改一个字，感觉耽误时间了，呵呵，我算被这本书带进去了哦。。。。哈

作者:万里依然 日期:2011-02-23

回复:

作者:悠然现南山 2009 回复日期: 2011-02-23

回答:

帖子里只讲了我第一次不成功的创业，然后就是装修还债，接着就是打工经历。我并没有讲创业方面的事情，那是因为我还说到那块来。

新书里，我会在创业方面，对一些人常犯的错误做一个 2 万字的分析，这是我 16 年打工和创业的心得体会，帖子里没写半个字，希望哥们能和我一起分享我的成功和失败教训。

为什么我敢写 2 万字创业心得？

那是因为我和弟弟 5 万起家的，三年时光能做到别人 2000 万收购我们，我们还不卖的程度，对于创业，各有各的高招，等新书出来后，我继续写，以后我会写到创业这块来的。

天涯里牛人遍地走，呵呵，能干之人多了去了，我不跟人比，我只跟自己比，我今年水平比去年有提高，那就 OK。

每个成功之人必有过人之处，但归根结底，大都有那么几点是相同的。

我觉得一些朋友，如果真想学本事，给个建议出来：

一个人时间有限，如果同时有 3 位师傅教，不如先把一位师傅的本事彻底学到手，然后再说其他，千万不要同时学，那学的是啥？

大家看李小龙学功夫，都是跟一位师傅学完本事，然后再跟第二位师傅学，他可不是同时跟几位师傅一起学，要知道他的师父有几位？

嗯，9 位！

作者：万里依然 日期：2011-02-24

回复：

作者：honey29 回复日期：2011-02-24

作者：zwlss111 回复日期：2011-02-24

作者：zhangzai1988 回复日期：2011-02-24

哥几个好！

我争取今年上半年新书面世，到时候还请哥几个帮忙做点宣传呀，呵呵，我们一起来分享。

作者：万里依然 日期：2011-02-26

今天和诸多 716 团队成员见面，从上午十点多到下午六点，我嘴巴一开，简直是一分钟没停过，呵呵，有点意思。

向大家报告，会有 716 成员把谈话内容部分公布出来的，都是他

们遇见的各种问题，带有普遍性，也有他们自己的心得体会，好，这几天我们一起来分享。

好，顺祝大家周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-02-27

回复：

作者：zhangzai1988 回复日期：2011-02-27

期待着~~~~~明年我也有个空手套白狼的计划，想自己做，但我一没厂房二没加工设备，我的想法是只需要一辆二手面包车，看自己如何能实现自己的计划，所以得多充充电。雨总的贴无懈给我许多知识。由于我是做机械维修的去过很多厂里，也认识很多大小不同的老板，想问下雨总如何能与他们相处得好处理好关系呢，并且利用这些人脉发展自己的人脉网呢并且实现自己的计划。

回答：

哥们好。恭喜你认识很多老板。

我们来简单讨论一个问题。人家是老板，你只是打工的，显然你们之间似乎有些不对等，不是一个层面上的人想交朋友，我觉得还是要攻心为上。那些老板为什么要待见你？

为什么要跟你成为好友？

这事你只要反过来想就成了，如果你是老板，有什么动力想跟那个人处成朋友？

你有你的优势，那就是能免费给他们干点什么，比如机器维修。只要人家一个电话，你免费替他们分忧解难，人家自然把你当成活雷

锋，成为活雷锋以后，关系到位，你再开个公司，是不是顺理成章，这就是“舍得”

的道理。先“舍掉一些”，最后才能“得到一些”！

如果哥们你上来就想“得”，呵呵，我看“得”

的既不顺，也不一定“得”

的多！

还望三思！

呵呵，哥们，说得不好，还望包涵。

作者：万里依然 日期：2011-02-28

大家好，问大家一个问题

创业时，什么最重要？

是资金还是人脉，还是技术还是其他？

明天晚上，我来把自己心里话说来跟大家一起分享。

作者：万里依然 日期：2011-03-01

创业时，什么最重要？

是资金还是人脉，还是技术还是其他？

我认为是要有一颗坚强且奔腾的心。其他也非常重要，但不是根本。

这个月我听到了：100个坏消息（包括挺严重的坏事）+3个好消息。我没啥变化，正常上班干活，正常写书改稿，没有一丝变化。然后这些破事基本都能解决掉，甚至还有皆大欢喜的惊喜结果。

所有的东西都能学习到，唯有自我调节心态的本事，需要反复磨

砺，持续锻炼。

如果谁说自己打算去创业，咱们别的先不谈，先说自己能否有颗坚强的心？

一开门就是坏消息涌来，能否不急？

能否稳住阵脚？

能否在重压下找到解决问题的办法？

只要有这个本事，其他都不是啥问题。

资金固然重要，但心态一旦不好，一样很快给败光！

核心技术也很重要，但今天技术领先，不代表明天依然领先！

人脉同样重要，但工作中一样能迅速建立起人脉关系。唯独心态问题，跟个性、修养、理想、精神力有关。

所以不是每个人都能去当老板，很多人是高学历，打工也非常优秀，但自己当老板反而干不过那些学历不高的人。

所以我有个小建议，对于初次创业的朋友，生意先从最小的生意做起，没有底层实践，很难马上就鲤鱼跃龙门。

我过去两次惨败，都跟自我心态有关，那是一种什么样的心态？

对，是急于求成，拔苗助长，欲望强烈的心态。

嗯，现在的心态呢？

平和而顽强。

作者：万里依然 日期：2011-03-02

回复：

作者：uu520530 回复日期：2011-03-02

雨总，这个如何

从负债到千万富翁的传奇经历

《一个可以复制的成功》

哥们好！

你的问题确实有点难度，需要平心静气地思考，毕竟你的卡拉 OK 馆要改变消费习惯，不是轻而易举的事情。这样，你先来攻心我吧，呵呵

使劲帮我想书名，想推广方案，然后我接到礼物后，心里有愧啊，于是就逼迫自己也要玩命给你想策划，好嘛，典型的以迂为直的套路。哈：)

对了，从你想到的这些经营思路上看，基本能算文武双全了，要是我，估计也是这水平吧，遇见的难题跟你一样，放着现成的客户群，就是吃不到肉，能不叫人眼红吗？

嗯，要不等我书稿写完后，我再多想想？

作者：万里依然日期：2011-03-02

回复

作者：美好时光海苔回复日期：2011-03-02

嗨，你好。

你说的，把灵芝冲剂卖进酒楼或茶馆，我觉得项目有难度。你是以公司名义还是个人名义（个人名义更难推广，除非有过硬的人脉关系）？

人家如何相信你个人（素未相识）？

（之前曾为一个卖人参的朋友出过招数，不妨参考一下）对保健品销售而言，诚信和信任度最为关键！

大品牌牛奶还有三聚氰胺事件，厂家信誉缺失不是一般的严重，所以现在入口的东西，消费者大多有惊弓之鸟的心态，消费者如何相信酒楼说的灵芝冲剂管用？

是货真价实的宝贝？

酒楼如何相信你说的话句句为真？

这个信任链的建立，你一个人很难改变现状，除非舍得投入（先免费坚持赠送一段时间），但你现在最怕投入。

还有一点，你说过你父亲，是坚持喝灵芝冲剂才有成效，这些酒楼保证不了顾客能经常过来品尝，效果自然打些折扣，会影响你的销售。

此外，如果产品好卖，他们完全可以自己去找货源，为啥还要你在里面吃一道呢？

我相信，这个产品利润不错，但销售很难做起来。

淘宝生意。

我从来没做过淘宝，对这个行业一丁点都不理解。呵呵，所以，我不敢妄言呀。

你的经历也可谓跌宕起伏啊，难能可贵的是还能坚持下去，我，学习了。

其实你有你的优势，人脉广，生意上经验不错，比如你说过“费力的钱都不是那么好赚的。”

凡是能有这样体会的人，一看就是经过商战熏陶过的高手。

其实，你现在正在走这条路，利用人脉拓展业务，加快还债进度。这个才是正招。你说的两个项目，短时间很难见成效。

给个建议：你说一个月要1万多开支，我估计有还债的成分在里面，我对债主有经验，呵呵。没钱还的时候，1、要主动给债主打电话！

2、约定好本月还1万，你电话提前告诉他，对不起，只有1000！

其实债主不是特别在乎你还了多少，是不是按时按量还债，他们在乎什么？

在乎你还活着啊，能信守承诺——在还债！

只要给债主一个希望，啥事情都好吧，呵呵：)

不传之秘密，是两次还债生涯总结出来的经验——分享之，呵呵：)

其实，你真不容易！

看得我是不得不回帖呀！

一旦你能翻身，两年后你又是人中龙凤！

对了，你名字很牛！

美好时光海苔！

都这样了，还有美好二字出现，呵呵，你不成功谁成功？

你有乐观精神，真是值得赞一个！

自己过去的成功就是未来的榜样，要不我们再咬咬牙，坚持一年苦难岁月？！

祝福！

作者:万里依然日期:2011-03-04

回复:

作者: uu520530 回复日期: 2011-03-03

雨总,我还有一个问题请教:我身边有教师资源,可以拿到本地几乎所有教师的电话,也可以通过各种途径认识我想认识的教师。

我一直想把这个资源转化为生产力,我左想右想,觉得搞培训比较好。但是由于目前自己资金有限,如果贸然开培训学校,风险也比较大。本地已经有很多培训学校,竞争比较激烈。所以我按照你的思路,采取目标细分法,先“试水”

家教市场,而我的入手就是“家教中介”。想通过中介的形式,了解教师方、学生方各自的诉求。同时也希望通过中介赚取自己的原始资金。

回答:

哥们好:)

恭喜你手上资源大把。如果在这上面做中介,那这个行业的中介会像房地产中介一样,如雨后春笋,可惜开办条件不符。

如果你想进入培训市场,我给一个建议。首先你不要开什么学校,那样投入就大了,不如先突出重点,单做一个科目培训,比如英语或数学。通过一个单科培训,打出名气,同时也锻炼实战经验。

如何尽快上手或者说如何办出特色。我有个不成熟的想法。

既然你手上有资源,好,假设请来5位有水平的数学老师。然后你请几十位学生轮流听他们一堂课(2个小时的试听课,学生有参与

培训的意愿), 老师水平有高低, 教学方法也层次不同, 学生喜欢老师的程度也不同, 好, 我们就先搞个自助餐式的学习。

5 位老师各讲一堂课(内容不同, 自定), 学生听完一堂课后, 他们自然会有各自喜欢的老师。那就请他们自愿报名, 愿意跟哪位老师学, 那就上哪位老师的课。

这样你将得到:

1、学生不是强迫来的, 他们先是了解老师后交钱上课, 跟着喜欢的老师上课, 成效自然不错, 公开且公平, 家长也放心。

2、老师之间有比较了, 有竞争了, 都得拿出真本事教孩子。

3、假设有 50 个孩子来上课, 你一般都能留住, 这比你千辛万苦招一堆孩子, 只配一个老师讲课强多了, 这是一个多项选择, 比一般的培训班更有特色吧 4、你跟老师分钱, 一个小班大概 5——12 个孩子吧, 对, 你可是一期培训班就是乘以 5!

招生效率提高不少, 但场地呢?

真的不多, 不就是 5 间教室嘛, 外加一间办公室兼老师休息室。

5、老师也乐意参与啊, 道理简单, 他也想带喜欢自己教学的孩子, 这样对口味对脾气, 教育起来多轻松?

等英语培训打出了名气, 再说其他科目。这样也有利于你筛选老师, 比如, 排名最后一位的老师(跟他学的学生人数最少), 自动淘汰。

前面一堂试听课, 你可以不收费嘛, 赚个人气再说。

这段时间太忙, 咱们就不讲啥策划道理了, 直接出谋划策, 哥们

你有策划思想，提出的问题都是应该解决的，我把话说到这份上了，剩下的细节补充，还用我吗？

哈，你行！

对了，全中国好像都没这样举办培训班的吧，要不你搞个率先吃螃蟹？

呵呵

作者:万里依然 日期:2011-03-04

回复:

作者: zhangzai1988 回复日期: 2011-03-04

哈，我也期待新书尽快出街呢，哈，看，我们想到一起去啦
嗯，顺祝周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2011-03-04

回复:

作者: uu520530 回复日期: 2011-03-04

哥们啊，我算服了你，有人花费1天学习，有人花费10天学习，有人花1个月学，我觉得你是在花一年学！

你太牛了！

哈哈:) 这股学习劲头算把我给震撼了！

哈哈，算你狠！

作者:万里依然 日期:2011-03-04

回复:

作者: uu520530 回复日期: 2011-03-04 哥们把我震撼了

对了，哥们，给你想策划，我花了 5 分钟，写完花了 30 分钟，然后休息抽根烟，花了 10 分钟，前后就是 45 分钟，不行，你得在我新书书名或推广上也要花 45 分钟，我心里才平衡，哈哈：)

作者：万里依然 日期：2011-03-07

回复：

作者：youijkuj 回复日期：2011-03-07

还能说啥呢？

只能说藏龙卧虎呀！

哥们你市场抓得很准，不是一般的牛！

至于如何进一步开发的策略，还难得住你吗？

我只说两个，一个是鼓励孩子教孩子。让孩子自己当老师，把自己擅长的长项教给其他同学，给他们一份荣誉感。

而另一个给他们过生日或暗地拍照片（照片送家长，还是攻心策略）

嗯，哥们啊，除了佩服你还是佩服！

呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-03-08

回复：

作者：这支烟灭了以后_回复日期：2011-03-08

万里大哥不知你书什么时候出啊，很想买本收藏啊，在这里让我学到很多东西啊，最近刚换了一份工作比较困惑啊，出差在外看看你的贴子，不知能否打扰你宝贵时间帮小第我指指惑啊，我年后刚面试

到一家做工业自动化和工业机器人的公司也做输送设备，主要是食品、医药、化工，可能你们乳业也肯定用到，特别是工业机器人这两年刚发展我们公司在上海很多大的世界五百强企业都被我们公司拿下，老板拿下一个两千万的订单，这是公司的基本情况。

我的情况是这样的，刚来一周一直跟总工在外面跑学习专业知识，我们公司对销售管的比较松只要你完成目标其他基本很放松，我们顶单大多在一百万上下大的也有最少十万，我试用期必须完成十万以上，其实老板对我很好这是最低要求了，我刚来也没有老客户，不知道怎样开展自己的业务，本想给自己订个目标的无从下手，想请万里哥给我指导指导不盛感谢啊，很佩服你想事情的一针见血啊，如有时间来上海小生愿尽地主之宜，非常感谢！

补充一点：依我的想法，这段时间我是不是应该把精力放在中小公司先把任务完成因为大订单需要的时间长，还需要手段和方法。1、我先做好市场分析，找他们的需求点和我们买点，再把竞争对手的产品搞熟。2、收集上海周边行业企业资料找需要的。

回答：哥们好，你是长期顶帖子的好朋友，你的问题不可不答。

但说的不好，勿怪啊，呵呵。

你去查查公司合同，看看你们产品销售排名前三的都是哪几个行业。然后你首先在这三个行业开拓客户。道理简单，同行采用你们家设备，多好的说服力呀，尤其是那些签约上千万大单的客户，一定是行业翘楚，他们是标兵，示范作用不可小视。

选定三个行业后，你再圈定 10 个最有可能成交的客户，这段时

间就主攻他们了。圈定 10 个客户是基于自己的分析和打过 100 个客户电话后，筛选出来的。你看我的帖子，开篇就是进报社，不懂广告，没有客户，最后度过难关的招数是玩命主攻一个客户，精诚所至，金石为开，人家帮了我一把。你也不妨用此招，天天跟客户泡，帮人家出解决方案，从客户工程师攻起，两个月内能见到总经理……我现在在公司有个同事，叫小伟哥，这哥们是攻心为上的销售高手，前段时间在深圳进攻一家上市公司，两月前只认识一个小工程师，两月后能自己敲门进总经理办公室而无需通报，下面的几位总监？

靠，早就称兄道弟了。他进攻客户的方法很多，咱们就不唠叨了，以后新书里会写，我只说一点，就这两个月，他差不多有 30 天是泡在他们公司，从早到晚，跟不同的人聊天，聊熟一个，就叫这人帮他引荐下一人……现在，小伟哥已经放话了，今年这家上市公司要为公司贡献 100 万的销售任务。

不知道，我说的这个案例，对你可有启发？

再做个补充说明，你重点攻关 10 个客户，那是因为你精力有限，广种薄收攻取客户的方式不适合用在试用期考核。

这是其一。

其二是为了自救。万一试用期结束，10 个重点客户没有开单，你怎么办？

好办，毕竟你已经花了很多心血，了解这些公司基本情况，你跟你的老板讲故事，讲的一定很精彩，对，给老板一个想象空间：“嗯，其实‘这支烟灭了以后’还是不错的伙子，工作踏实，天天泡在客

户那里推销产品，他能说出这些客户内部的情况，听起来都比较扎实，所以他是真的深入到客户当中去了，目前没成交有客观原因，也许过两个月就能成单！”

如果你各个客户都是蜻蜓点水，你能跟老板讲啥客户故事？

嗯，这就是即使没有完成销售额，自求的一招。

还有，客户稍微有点眉目了，请老板出马见客户，加快推进力度，帖子里我有写类似情况！

好处太多了，至少要老板了解你整体都在干嘛，让客户夸你的勤奋嘛（因为你说公司管理松散，松散的含义就是对销售放羊，月底看业绩）此外借助老板力量，帮你完成销售，你愿意不？

呵呵，我，作为新人肯定愿意啦。还是上面那案例，小伟哥也是这样干的。年底，那家上市公司召开供应商、客户联谊会，他就把我弟弟拉去捧场，还“撺掇”

我们公司给他们公司捐了一个表彰大奖的钱（大概有 10000 块吧）看，多会“巧使”

公司资源，呵呵。当然，实话说，小伟哥也是为公司好，看着客户对我们不断下单，谁不高兴呢？

剩下攻取客户的招数，帖子里大把的，要不多读几遍？

保证可以复制一批出来，呵呵：)

最后说一句，你选择的行业真牛！

恭喜:) 公司成长性也很好！

所以，我要祝福你早日转正，今年你肯定能发财。

作者:万里依然 日期:2011-03-09

回复:

作者: cunsir 回复日期: 2011-03-09

雨总的书名定好了没有,书什么时候推出,我等着买呢

回答:

新书今年上半年肯定出街,书名还在策划中,我会把一些备选书名贴出来公测,请大家点评,对了,到时候,还要请哥们帮忙哦:)
哈

作者:万里依然 日期:2011-03-10

回复:

作者: cunsir 回复日期: 2011-03-10

我准备在我这个小城市做早餐外卖。问题 1: 我准备选择现磨豆浆先试验下市场,我们这个城市现在还没有现磨豆浆店,都是兑水的豆浆,网上加盟都是广告成分多,我如何才能找到真正好的现磨豆浆技术。因为兑水豆浆基本是 1.5 元,我根据自己的成本估计会卖到 2.5 到 3 元,只竞争质量和口感,所以想找到最好豆浆产品。

问题 2: 我打算先往各个小区发名片和广告,看看有多少人回电话,想问一下,还有其他什么市场调研的好办法。

问题 4: 如何保证准时送达,我有摩托车,会尽量安排合理路线,不过没什么妙招,想听听雨总有什么高见,雨总总是能化腐朽为神奇。

回答:

哥们好:)

看完你的帖子，马上我就在想一个问题。一个人早上从醒来到出门上班，一般在家里呆多久？

穿衣、洗漱、做饭和吃饭平均也就 20 来分钟吧。好，你在不到 20 分钟时间，能送几家人的豆浆？

（坐电梯、爬楼、骑摩托，过马路，找楼号，想想就觉得时间好紧）。哥们，别说你打算“各小区”

开发了，早上在一个小区里转哟都够呛呢。要不你实战操练一下？看看 20 分钟你能送几户人家？

呵呵：)

我认为，你的客户不会为了一杯豆浆，在家里一直等你来吧。

再从费用上说，一杯豆浆赚 1 块钱？

那你的人工+汽油费+摩托损耗+电话费，一个早上能赚的回来吗？

有一个解决办法。不知道是否可行，但前期你要付出一点成本啊。

假设一栋 6 层高的单元楼，有 5 个单元。你呢，先请这栋楼里人都来免费品尝自己的豆浆（下班时），对，是都来品尝！

如果大家觉得好喝还便宜，行，每个单元选一户“送货组长”，你骑摩托把豆浆直接送到组长手里，由他再在单元里进行分配，钱？

当然是一手交钱，一手提货啦。组长好处？

嗯，你跟他谈谈吧。那么这栋楼就相当于有 5 个组长。

组长最好是退休老大爷老大妈，比较热心肠一些。

现在，你只要早上敲开 5 户人家的门，也许最多就能卖：6（层）
× 5（单元）× 2 户/单元 × 2 袋/户 = 120 袋，如果豆浆

好，价格低，最少也能有 30 袋吧，你只有挨着楼开发，一个早上能送进 5 栋楼里，效益马上就出来了。

再牛一些，以后你可以选一个楼长出来，呵呵:) 对了，组织和楼长像不像你销售系统中的分销商或者是士多店？

这里面，前期开发是个关键。最好你能像推土机一样，一栋楼一栋楼地慢慢开展，争取客户覆盖率达到 70% 以上，这样你的送货效率才能保证。要是方案可行，我们有机会再讨论如何整栋楼的开发客户啊，好不？

我那时候在北京报社做广告的时候，就是一栋写字楼整体开发客户，拜访率和亲自送报率大为提高。

我们做事情，别上来就夸小区啦，甚至跨片区啦，生意就在眼前，要是产品好，又是大家需求的，呵呵，自然能打开市场。等豆浆销售出去了，你再请人做油条。。。前景就不勾勒了啊。

好，祝买卖兴隆！

呵呵:) 对了，期待有机会喝上您家鲜美的豆浆啊！

哈

作者: 万里依然 日期: 2011-03-11

作者: kunditan 回复日期: 2011-03-09

雨总，您好，我准备开一家广告公司，主要是想代理超市手推车广告，其次代理水媒体（桶装水）广告，就是我利用上面的媒介，找广告主做广告这样。

由于自己本身的资金不是太多，所以我不能一次包很多超市的所

有手推车来做广告,不过我们这个城市这方面的还没有其他广告公司在做,这一点还算好。

我现在遇到问题:

1. 资金不足, 如果先和一家超市合作, 已经把流动的资金用完, 不能再承包其他大型超市, 那给后面的广告公司一个机会, 承包其他超市, 这一点我应该怎么解决?

2. 超市手推车承保方式问题, 现在有两种方式, 第一种是按量分成, 做多少手推车广告按点数分成给超市, 第二种是承保方式, 承保超市某段时间的超市手推车广告发布权, 对于像我这些刚成立的广告公司来说, 第一种可能比较适合我们, 对于超市, 可能第二钟比较保险, 所以我猜想超市会比较认同第二种方式的, 如果我想短时间覆盖多一点超市的手推车, 第一种方法无疑是最好的, 问题是我们应该怎么与超市方沟通谈判, 从而让他们选择第一种方式呢?

3. 选择广告客户, 我的构想是一开始选择在超市上架的客户, 例如是康师傅新产品要上市搞一个试吃专柜, 在超市里面, 除了自身的展柜, 我们可以提供手推车广告这一个平台, 让进来的目标客户都了解到康师傅正在搞一个试吃, 这样可以说是三赢, 1. 可以让康师傅的新产品得到更多人的了解, 销量上升 2. 康师傅卖得多, 超市自然盈利更多 3. 我可以赚到广告费这个就是我对手推车广告暂时的理解, 请雨总能够百忙抽点时间给我点意见!

谢谢!

哥们好:)

我们都是爷们，就直说了啊，说的狠了点，勿介意。

你说听喜欢看这个帖子，但我感觉你看的不够细致。大概在去年我曾回过一个类似帖子，那哥们儿在东北有点关系，想代理长途汽车上的车载电视广告，我觉得不是一个好项目，为他仔细分析了媒介原因。你的媒介性质跟车载电视大同小异，你的客户资源、资金实力也与他高度相仿，你不妨去查查看。

从你选择媒介上看，你的广告理论知识和广告实践都还有明显欠缺，如果凭现在的本事去创业，有点难度。

我在甲方做广告主时，那时候桌子上有两部座机，两部手机，每天全国各地大概有几百人在找我……我是躲的辛苦，他们是找的辛苦。哥们儿你想啊，他们很多人都是各类媒介人（你项目性质决定你也是个媒介人——有自己广告发布媒介的人），我要是和他们合作，一定是在很多媒介之间做了性价比分析，才可能投放广告。

好，就你的手推车广告，要和谁去PK？

商场闭路电视、堆头广告、海报、横幅、招贴、货架灯箱、跳跳卡、宣传单……，这些媒介都比你的媒介有综合优势，一个客户实力有限，他们不去投放性价比最好的媒介，而转头找你合作？

凭什么？

即使你是作为补充媒介推荐给客户，以我的经验看，够呛。

如果你面对的经销商自己投放广告，那更是没戏哦。

商场里的堆头广告就有立刻让产品动销的这等功效，所以商家趋之若鹜。在手推车打品牌广告？

媒介载体非权威；在手推车上打促销广告？

谁会特意盯着看？

信息传播量偏小，媒介身份太低；打提醒式广告？

你手上的客户资源支持不住一年 365 天，天天要有广告的那份广告量。

你现在的思路，我明白，就是想找到一个媒介，然后做其广告代理。但你要清楚，经销商或厂家打广告的目的是什么？

一句话：打完广告就能帮忙卖货！

最好是头天打广告，第二天就能动销！

至少要把这次广告费给老子赚回来！

什么品牌广告？

对不起，没兴趣。我实在想不出来，如何说服客户，来投放手推车广告。给客户一个什么样的购买理由，他们才会心悦诚服地接受？

这点我无能为力。

如果你真想做这个项目，只有一个办法。

你去订做一批特别的手推车，在商场里转悠的时候，能吸引无数人的目光，同时商家品牌跃然在手推车上！

对，一个商场还得玩限量版，如果大家手上推的全是这样的车，又都习惯了，谁还会多看一眼？

说白了，这种手推车，就是商家的流动广告车，呵呵，确实够非常打眼！

比如针对啤酒客户，那辆车外观就是一个啤酒瓶型……，比如针

对方便面，就推个桶装方便面式的手推车，这时候咱们做的就不是一个普通的手推车广告了，是个缩小版彩车广告！

大街上有彩车巡街宣传，超市里有微型彩车巡场宣传，嗯，性质有变化。

这时候，每座超市投放 5 辆啤酒型手推车，不就涵盖了全部超市。

但问题来了，超市允许异型手推车出现吗？

客户会认可吗？

前期投入如何？

这些都需要做市调。但实话说，这类想法，有很多弊端。投入大，成不了规模，客户刚开始有新鲜感，然后就是山寨产品出现，接着就是商超合作价码上调，半年后游戏结束。利润？

谁敢拍胸脯打包票？

作者：kunditan

我看了江南春先生的分众传媒，开始很多人都对于新兴的媒介不敢兴趣，但是江南春先生就一开始大量的免费赠送一些广告时段给一些广告客户，放多了，就慢慢接受了，发现还很有效果的，之后分众就越开越多了！

回答：哥们啊，你要是有时间去读 50 本广告书，你自己就把自己的观点否了。总之，你有热情，有干劲，但缺乏专业知识。

建议你再多看看帖子，1994 年，我在报社，为了获得一份成功，天天晚上熬夜学广告知识，那还是在 1994 年。现在是 2011 年，专业知识更加重要，你不掌握这些知识，如何发财？

我们早就过了没太多知识，有干劲就能赚钱的年代了，现在的人谁不在动脑想发财的事情？

如果手推车是个好项目，还等到你来发现？

尤其是专门吃商超的那帮广告公司，我没听说谁靠做手推车广告发财的。有个现象你也许没注意。他们兴许是开发出若干了商超媒介，其中包括手推车项目，然后把手推车媒介搭载进他们的宣传计划里去，起到游击队作用。

再比如，假设你有商超大幅、多块灯箱广告资源，那么，你为客户可以随便配套组合宣传媒介。但你手头没配套主力资源，所以就千万别把游击队当成宣传的正规军拉，那玩意一冲出去就败，呵呵。

呵呵，哥们你挺有毅力！

天天来帖子上走一趟，既然你有恒心，好，那就发挥你的优势，弥补自己的短板，等本事见长以后，重新找项目，兴许一把就能成功。

对了，多谢对新书的褒奖和鼓励，好，让我们一起天天进步吧！

作者：万里依然 日期：2011-03-13

前几天找办公室，今天跟施工队谈完了，后天开工。

办公室设计我来，装修也是我负责（还是那些招数，算把施工队给洗脑了），

260 平米，我打算花 6 万，希望效果能达到 10 万的投入吧。。。。

我们是租房，所以没必要重装，要是装饰效果还好，就发张照片上来，呵呵，要是没感觉，那就自己藏起来得了，呵呵：)

好，顺祝大家周一开工心情好：)

作者:万里依然 日期:2011-03-15

回复:

作者:zhoffice678 回复日期:2011-03-14

问一下,什么时候书能出版呢?

哥们,好,我尽快改完和新写完稿,力争今年上半年出街。。。。

呵呵,再次感谢关心,多谢支持呀,哈

作者:万里依然 日期:2011-03-15

今天曝光了双汇,这让企业遭到沉重打击,当然也是因为他们信誉缺失造成的。

抛开其他的不谈,如果你是双汇的品牌总监,打算如何进行危机公关?

我在A集团做广告总监时,也遇见过类似一场危机,很严重,当然不是产品质量问题,那三天我基本没睡觉。。。。

我琢磨着双汇的品牌总监和广告部全体人员,估计这个月别休息了。。。。

作者:万里依然 日期:2011-03-15

对了,补充一句,当时我们面临巨大危机,企业也是病急乱投医,第二天喊来中国十大公关公司里面的8家,其中一家公司开价600万,保证对媒介“消毒”

以我对集团文化和对老板与汤总的了解,我连这数报都没往上报。。。

三鹿等竞争对手把媒介曝光新闻,成千上万地复印,然后在市场

上散发，打击我们的消费群和经销网络，超市下架，中端停售。。。。

最后，我花了 30 多万，一周时间彻底搞定。嗯，这故事以后讲来。

但双汇怎么办？

公开道歉？

隐忍不发？

转移话题？

这个才是媒介发难的引子，等明天看吧，无数媒介蜂拥而至。。。。。

靠，被央视曝光了？

为啥能被央视曝光呢？

作者：万里依然 日期：2011-03-16

我简称这家肉制品公司为 U 公司吧。

以我对那家 NB 电视台的了解，他们对大客户大有“保护政策”，我们 A 集团位列其中，但为啥给这么大的 U 公司曝光了？

呵呵，里面也许有点啥故事就不得而知喽。

看某大门户网站头版就有 U 公司新闻，后面跟了几千条回复，全是愤怒的申诉，这让我似乎看到前两年三聚氰胺事件中消费者的反应，这对企业而言很危险。但三聚氰胺事件中，是奶行业集体有错，大家一起扛，所以大都能扛过这轮风波，但这次不同了，U 公司同行并没着毛病，就把自己老哥一个放出来被人点评，树大招风哦。。。。

再看 U 公司的的申明，就这份申明写的，姿态没放下来啊，一副大牌官样文章，像火上浇油不？

像。

自己曾吹嘘多少道检查，这不抽自己嘴巴吗？

因为是上市公司，不能不发声明，但声明不要写那么多啊，责任、对内处罚、（明显轻了）纠正措施写清楚就行，扯那么远，不是在激起大家更大的愤怒吗？

网络公关不利啊，怎么能让新闻上门户网站头版呢？

要是我是U公司竞争对手，我就组织一批人马，在回帖处，贴上一些瘦肉精的危害，比如吃多了容易长肿瘤。。。。呵呵，四两拨千斤，哦，对不起，我在在YY，勿见怪。

到目前为止，没看出U公司的危机公关的手段和策略，来，大家回忆回忆，农夫山泉曾遭遇一次危机公关，他们自诩是大自然的搬运工，结果千岛湖的水被检测为工业用水，农夫山泉解释：我们从不同水层里抽水，不存在水质污染问题。。。。呵呵，我当时就在想，我们在游泳池里游完泳，告诉没下水的人，泳池最下层的水质比上面干净些，你可以去喝，呵呵，谁信？

以前我特喜欢这牌子，因为他们广告是我哥们的哥们做的，高水平！

但现在真的不敢喝了。。。。

既然人家说瘦肉精只是“流入”

某个分厂（人家又没说U公司的火腿肠全部用了这批肉，说法还挺客气），那就索性壮士断腕，明确告诉消费者这个分厂的产品销售到哪几个市场（可以捡不好市场说嘛——我仅饭后瞎说啊，勿纠），

暂时舍掉这几个市场的销售份额，而保留住全国市场，不失为一条策略。

现在关键是不要叫这条消息继续扩散，被无数人拿来看，拿来评价。U公司机会多的是，日本不是正在闹地震吗？

大家注意力没在国内，都在担心核辐射呢，想点办法，转移点大家的视线？

本来想看看他们处理危机公关的手段，可惜没看到。多说一句，肯德基处理危机公关不错，前几天他们出了个黄金蟹斗6元/个，靠，我也跟着上当了一回，真TM难吃，蟹肉？

真欺负咱们没吃过螃蟹啊。结果蟹斗被网友揪出来说是鱼肉填充的，还有鱼骨头呢。

结果人家咬紧牙关，就说是蟹斗，还日本野生螃蟹呢（市面价要90元/斤）

然后他们产品遭到质疑后，见势不妙马上下架，美名：促销产品，销完为止。。。

大家看，产品都没了，谁还跟风炒作？

现在这股质疑申诉声偃旗息鼓了吧，肯德基嘴仗没输，收尾漂亮，危机公关处理不错。

但深层次的原因，我心里就有些不开心了。试想，肯德基在美国敢搞黄金蟹斗这玩意吗？

国外注重商业信誉，为啥到了中国就开始变味？

是不是美国人遍地是律师，维权斗士，消费者都不好惹的缘故？

外企刚进中国，开始都是本分和讲究信用的，时间长了，有些外企开始有些变味，像黄金蟹斗不？

像！

那个U公司，从他的公章上看，也是外企啊，来问问这个厂家？

他们在国外敢这么卖肉吗？

不被罚死200遍才怪！

作者：万里依然 日期：2011-03-17

回复：

作者：行走的麻雀 2009 回复日期：2011-03-17

看雨总的帖子，差不多有一周了。从第一页一直看到今天的53页，收获颇多，先致谢了。本来是打算全部跟上队伍之后再回帖，看到今天知道后期主要是关于出版的营销了，就先喘口气吧。也先帮着顶顶帖子，不然都不厚道了。

码字的辛苦，深有体会。几十万的书稿雨总信手拈来。。。

哥们好，在新书出版前，我会向大家讲述，我是如何锻炼自己的文笔，成为一名写小说的家伙。曲折？

不，还出人意料呢。。。。。呵呵，真跟帖子里的故事一脉相承呀，对了，在我成长路上，我还能举例给大家看。

作者：万里依然日期：2011-03-18

回复：

作者：fire16825217 回复日期：2011-03-18

雨总你好

看了你的贴子，收获颇多，特注册顶你一下！

！

小弟开始创业了，在我们这一个大校园里开了家水晶店，专卖天然水晶饰品，因为这里大学生非常多，但是小店位置还行，上课下课的学生必经之路，但是如果不注意就会错过，现在正装修中，过一个星期就开张了，虽然我很有信心，但是毕竟是我的第一次创业，什么都不懂，就像装修中，花了好多冤枉钱，都是自己找人做柜子，背景啊，招牌什么的，没找专业的公司设计，事情考虑的不是很周全，还好都差不多了，就等货源入位开张了。

希望雨总，对我的小店做个整体定位，怎么宣传，怎么策划？

宣传单我也印好，会员卡正在制作中，注：我的小店边上就是一家做纯银手饰的店

盼回复哟！！

哥们好：)

你提供的信息太少了，我真是无从下手啊。比如，你的利润大体有多少，跟市面比较，价格有优势吗？

款式有多少？

价格定位如何？

风格呢？

好嘛，这些都不知道，我如何下手？

呵呵，可见哥们你做事还不够细致，希望说三句话的问题，我来写 300 句的回答？

你觉得现实不？

好吧，那我就以简单对简单，呵呵

在学校附近开水晶饰品店，最关键的是，所有产品都是限量版！道理简单。如果你是消费者，你希望自己买一款水晶饰品挂在身上，结果好多同学都知道你在哪里买的，你还有面子吗？

本来打算用来炫的，结果被人直接把秘密给捅破了，泄气。（除非是你自己愿意说出来）

但限量版就解决问题了。一款只有三个，卖完为止，谁不也用担心“撞衫”

现象发生，大家全有面子，而且谁也不知道自己是从哪里淘宝而来。

限量版还有一个好处，增加购买者心里压力，有过时不候的感受。补充一句，最好是某大牌的限量版，增加你产品的权威性。

我不太了解水晶饰品，但我想，应该用文化来包装你的品牌或产品，一句话，给你的产品讲文化故事，至于什么故事，你会编不？

天马行空，不破就成。

比如某个花纹，你就说成是拿破仑送给他媳妇约瑟芬情书上的暗底花纹，是法国当时流行的花纹图案，象征爱情不老。。。好嘛，你尽管说去吧

好，哥们今后做事细致一些，扎实一些，多跑到同行那里去学习（冒充顾客）

顺祝生意大好：)

作者:万里依然日期:2011-03-19

回复:

作者: zzxk1k1k1 回复日期: 2011-03-19

雨总:

您好,这是我在天涯看过的最好的帖子了!

您的帖子我现在看了两遍学到了两句话:

1 遇到事情要多思考,做事有很多种方法

2 事前的准备胜过一切,要把事情做细。

现在我有件事情想向您请教:

我今年 23 岁,男。做过一年的房产销售,现在想要开一个专门从事外包业务的手工作坊。

想法的起因:我们这里是一个不小的工业区,大概有 20 万人左右,因为附近的娱乐设施比较少。很多工人晚上下班后都没有事情做。我的想法是,去附近或远一点的地方找一些手工活外包的业务,然后分发给那些工人晚上去做,好赚点小钱。

现在解决的问题是:场地;资金 5000。工人(心中已有腹稿)。

现在的问题是:

1、要怎么找到有手工活外包的公司或者厂家?

(我现在在网上把附近大部分的电子加工厂和纺织厂找了出来,准备下个礼拜一个接一个去拜访。但是因为试着做过了,感觉效果不太好)

2、这个行业有可能会遇到什么问题,您能不能帮我指点迷津?

谢谢！

回复：

哥们好。看完你的问题，我觉得所提问题太远了，尤其是第二个问题，要结合具体事情来分析。但我有个思路，供你参考，说的不好，勿介意呀，呵呵

你现在已经尝试去跑了跑客户，发现效果不理想，这个很正常。道理简单。你的核心竞争力是什么？

价格便宜？

手艺好？

交活及时？

信誉好？

不挑剔客户的付款方式？

这些你心里不都还是个未知数吗？

如何去跟他谈？

你该反过来做，先和这批工人打交道（15个人以内），听听他们的想法，了解他们的报价和手艺，听听他们的建议（包括你如何跟他们结账，活下来后，他们能马上组织多少人参与，质量如何保证，信誉如何建立等等），然后你才知道自己能接什么项目，能做到什么程度。

我不要求你马上拉起一支队伍，但你至少要了解这支队伍的本事、想法和要求吧，否则你如何跟甲方去谈？

明显心虚嘛，我判断你跟甲方谈判时候，底气不足，自己优势介

绍不充分。一句话，你把这事情想简单了。

我曾在电视上，看过一则新闻报道。说是一个先进小区，小区委员会的经理是个能干的中年妇女。他到外面接单（布艺加工），然后把布领回来交给小区里的老大妈或者在家闲着的人，做完活后她验收合格后再交给厂里。

我想她做成这事之前，肯定是先和小区里的人商量好，了解自己的实力和能力，才出去找外单的。

昨天我看完你的来帖，本想马上回信，但始终找不到谈话要点，今天忽然有了启发，呵呵，兄弟我被你的提问带进去了，原来昨天一直在想如何去找客户这档事情去了。。。。

其实，咱们给搞拧巴啦。你该先去咨询你的队伍，擅长做什么，这才是解决问题的关键！

对待第一个客户，你哪怕不赚钱，也要干，毕竟是关乎创牌子的事情，是锻炼队伍的事，有了自己的案例，在去找其他客户，会变得容易一些哦。

好，哥们，不如你马上行动？

去和工人们打成一片？

对，还是先交朋友，然后集思广益，呵呵，团队的力量很强大哦：）
还有，你自己管理不了上百人的团队，所以要选出小组长，到时候你管理小组长即可。小组长帮你去拉手下队伍去（他了解谁人品好，谁手艺好，谁干活快，谁要价低）

作者：万里依然 日期：2011-03-19

回复：

作者：多情暂且保留几分 回复日期：2011-03-19

雨总，什么时候可以见到你的新书，给个大概时间，大伙都等不急了。希望雨总回复的，顶呀顶，顶到雨总回复！

哥们好:) 谢谢鼓励和褒奖。

咱们相处很久啦，你该了解咱的做事风格，我希望写本书也要争取写的尽善尽美，大家能从书里学到或分享到更多有益的方法和知识。所以我现在，在追求完美的过程中。

其实，书稿早在春节前就写完了，现在是修改阶段，我呢，要是稍微一偷懒，马上就能交给出版社去修改稿子去了，但我过不了自己这关啊，连我都还不满意呢，读者和朋友们能满意吗？

洗洗睡吧。

再说了，这年代做什么都要靠自己，交给出版社修改，那就是把自己命运交到别人手里，有可能皆大欢喜，也有可能自己会后悔的。我做事从来都是做了不悔，悔了不做，所以干脆还是自己亲历亲为好一些，哪怕是我每天2点睡觉也再所不惜，哥们你说是不？

但我保证，今年上半年新书肯定出街。

现在新添了几十万字新内容，又删掉了几万字，还新加入很多细节、案例和爱情桥段，整本书相当于重新写一遍。

出版社评价：满意。他们基本不用大修改，只是小小润色而已。光这些就够了吗？

不够，就像我做酒店设计一样，今天满意，明天就不满意，还要

继续提高一样，我希望新书一出街，就有点震撼力，呵呵。

咱们写的是商战故事，PK 的对手大都也是高手呀，所以我满有压力。好吧，既然同行里高手云集，但我也没啥好怵头的，玩命下功夫吧。。。。。

嗯，我希望写的商战故事能有阅读快感，同时在阅读中渐渐学到真本事，而不是一本枯燥的说教书。

好，希望哥们能理解我的苦衷，其实，我们是穿一条裤子的，是不？

哈：)

作者：万里依然 日期：2011-03-20

回复：

作者：正崎回复日期：2011-03-20

雨总，请教个问题，我有个高中同学在大连一个外资厂里，想叫我一直他们在他们厂里搞个网吧，工厂腾出 50-60 个平方，不要办执照等任何其他手续，每月要交 3 万给厂里，厂里 500 多人，我初步预想上 50 台机，椅子，桌子，防火墙，伺服，光纤等搞下来要 20 来万，但因为是在厂里，没外人进来，我预计按 50 台算，每天每台上 3 个小时，一个小时 3 元，一天下来，足打足算也只 450 元的毛收入，当然，周六，周日会好些，这样算来，还要扣掉人工，电费，场租费，那真没钱赚了，但那同学跟我讲，那里对外竞标都要每月 4 万多的租金，还有人抢着做，真搞不懂啦，因为那是在大连，我还在东莞这边，比较远，暂时还没过去看现场，所以，我都很犹豫，这个事情觉得有得

搞不，而且以后怎么搞好些，请雨总指导，谢谢。

哥们好：)

厂子 500 人，你购置 50 台电脑，那就是要求每天有 10%的人来玩，这个比例偏高了。不如你先做个市调，500 人里有多少人有强烈意愿，有多少人同意适当去玩，又有多少人不去玩，看完市调我们再说。

你这个项目表面看，属于微利，好像三年才能收回投资，而且电脑经过三年，离报废也不太远了，似乎项目没钱赚。

但你也可以这样来考虑问题：

- 1、网吧里面饮料、烟等销售你没计算利润
- 2、网吧经营也许存在“包场”

一说，我印象中史玉柱推广《征途》时候，曾采用过包场，这里面网吧就能收取包场费啦，你不妨到网络上搜索一下，看看人家网吧是如何经营的。我相信光凭收取上网费，谁也赚不到几个子，里面肯定有商家的某些推广游戏的投入，这个需要你去调查了解。

调查方式很简单，跟某家网管混熟，拍出 100 块钱，他啥都会告诉你。

- 3、除了网吧，你设一个柜台，里面别说卖营销了，报刊、充值卡、口香糖、手纸、牙刷牙膏等小商品也可以一并销售（也许厂子里同意），当初微型小卖铺？

我就是这意思

- 4、网吧起来后，你还可以推广《三国杀》等桌游，也是一块收

入。

5、为了尽快回本，建议搞会员卡，先把钱收回来再说，汇报条件是赠送上网时间，但赠送的上网时间一半归自己，另外一半必须是会员带来的朋友（好处？

你懂的，呵呵）

6、如果你得到的信息确实可靠（外面4万多场租），那我就相信这个项目有钱赚，只不过你和我都还没摸清门道而已。

作者：万里依然 日期：2011-03-20

回复：

作者：风吹v寂寞心门开回复日期：2011-03-20

哥们好：) 谢谢褒奖和鼓励呀，冲这条信息，我更想把新书写好了！

呵呵，让我们携手一起进步吧！

作者：万里依然 日期：2011-03-20

回复：

作者：kyoroko 回复日期：2011-03-20

哥们好，你的建议也是我的想法，嗯，新书里有详细的爱情描写桥段，而且是费了些笔墨，呵呵，有点意思，也许大家看完，能会心一笑：)

作者：万里依然 日期：2011-03-21

作者：legend595 回复日期：2011-03-20

雨总你好：

我一直在关注追随你的帖子，我非常非常的佩服雨总的才华，就算再过十年恐怕我也是望尘莫及。一直有个问题想请教雨总，可又怕影响雨总写作，眼见雨总大作已基本完成，所以来请雨总指点一二。

我也一直认为自己不是一个安分人，一直希望在经商路上能做出点名堂，所以毕业之后也做过多个小打小敲的小生意，但都是赔多赚少。现在我的一个同学想跟我合伙搞一个小型扎啤生产加工厂，他是在一家比较有名的啤酒设备厂搞研发，有多年工作经验，他对设备调试及生产工艺非常了解。

我们是打算在我们老家做（三线城市下面的一个小县城），经考察，当地目前没有生产扎啤的厂家。扎啤都是经销商从外地来过来的，所以我觉得在这里做应该会有市场，我们初步思路就是，租小厂房，注册公司，再搞自己商标。

销售：1、夏天，主要供应露天大排档、烧烤店、小饭馆；2、秋冬，做品质好的鲜啤酒（比如原浆啤酒）供应比较有档次的大酒店、火锅店。项目我思考很久，如果做的话几乎要投入我所有的积蓄，所以我必须要慎重考虑。

请雨总看一下，你觉得这个项目可行吗，我的思路是否正确呢，因为我眼光实在是有限，所以请雨总一定帮我把把眼，也许您的一句话，将会使我少走很多弯路。所以我恳求您指点一下。谢谢。

回答：

哥们好：)

看到你将拿出全部积蓄，我的心就是一紧呀。好，下面我们就来

谈啤酒项目。

团队：半个短板。一个懂技术+一个有创业心的人，似乎缺乏一个销售。你说自己也曾做过一些买卖，大都没赚到钱，这里面我就觉得你的思维、能力、心态、技巧方面似乎还有欠缺，而且你在销售方面估计还不是大拿。如果照搬过去思维来做该项目，一个好项目都可能给做砸了

核心技术：创业亮点。产品有品质保证

资金：短板。

人脉：不清楚。人脉主要指当地的政府、职能部门、餐饮系统等人脉关系网。但你没刻意提，估计也不是强项。

产品毛利：不清楚（你没说，估计不是暴力行业，毛利有 30%就不错）

行业前景：行业高度成熟，透明度高，品牌林立，消费者忠诚度高，利润不高，经销商一般以量取胜，而且物流要求比较高，竞争压力过大。你说当地没有啤酒厂，这点市场空隙不足称为你的项目优势，顶多不算短板而已。

综合起来看，想喝的亮点少了点，短板多了点，于是，风险就大了点。

解决办法：你们团队还缺一个销售大师。最好是你们三人组合打天下。你最好再投入之前，先物色一个销售专家，你们三个人团结在一起，先琢磨如何销售，这才是项目的关键。此外，还要做好市调工作。当地啤酒市场销售总额有多少？

毛利如何？

几大品牌市场份额如何？

促销如何做的？

消费群喜欢什么口味？

消费群面貌？

市场潜力如何？

这些事情都先搞明白再说后面的。

你不懂销售没关系，《销售与市场》这本杂志不错，你去跟出版社打个电话，订购最近三年的杂志，对，只要渠道版，什么战略版都不要。你看完上面文章，你就大体明白快销品的市场如何耕耘了。里面关于写啤酒或其他快销品的文章，少说有几百篇，你看看人家是如何做市场的，他们都会遇见什么困难。对了，以前我和小黄还在他们杂志上发表过文章呢，呵呵:)等看完这些杂志，你会清楚很多事情，比我说的详细多了。当然，要用心看，对比自己实际情况看。

咱们来举个例子。如果一支新生力量打入市场，其他啤酒巨头不会没有反应的，这点你太放心了。我做过多多年快销品，有点经验。当年我们A集团在河北与三鹿展开市场争夺战，从夏天打到秋天，搞得轰轰烈烈，我们两家那是轮番促销，可自己还没怎么着呢，结果却把三元从市场上给打的唏哩哗啦。唉，这种事情多了去了。只要你敢搞促销，他们马上比你更狠，他们会玩渠道垄断，会搞大型活动，会包场，会提高开瓶费，会打广告，会妖言惑众，会砸场搞事，反正就是趁你立足未稳的时候，掐晕新生儿。比如，当地是三大品牌三分天下，

你插一脚进来，A、B、C 三家品牌轮番促销打折，你如何应对？

举这例子，是想说明一件事。你把有限资金全都投入到建厂上面去了，开拓市场的营销费……计将安出？

你看牛根生提出的观点：“先建市场后建工厂”，仅有的 200 万元，拿出 100 万打广告，产品全是 OEM。所以，如果你资金不够充足，产品一旦上市，就会遭到竞品围攻，这时就需要拿钱顶住进攻，比如，你要连续做促销，打广告，免费品尝，买断夜市卖场，买赠，赊销……放眼一望，都是钱呀，嗯，这也是我最替你担心的一件事情。对了，说到赊销，你是新品牌，没有多少经销商愿意经销你的产品，所以要采取赊销政策强行铺货，可一旦赊销，是不是又面临新的资金压力？

咱们现在不是 20 年前创业的环境了，那时真能空手套白狼，但现在你一旦涉足实业，那可需要拿资金打底呀。

除了资金，剩下的即使是短板，也不足为虑。人脉不行？

不就是一座县城嘛，半年之内准能混熟。产品毛利不行？

把其他品牌打跑了，你的毛利自然就能提高。销售不行？

找高手来一起参股经营。所以，这里面最关键的就是资金问题。

这个问题短时间不好解决。

但也不是没有解决办法。当年牛根生创业蒙牛，不也是几十个人联合集资创业本钱嘛。设备能到银行贷款抵押不？

但千万不要去借高利贷哦，呵呵。

多说一句，假设，你预计 200 万能启动项目，那我建议你去找来 400 万，那样，这个项目看起来是个不错的项目。

如果资金瓶颈没解决，我建议从微型啤酒厂做起，最好是产品OEM，所有资金投入做市场，等日后占领脚跟，吸引来投资，再说建厂大干之事，否则必败。

如果市场没做起来，你赔的钱有限，也不至于把所有积蓄赔干净。说这么多，无非是说，赚钱的梦谁都会做，但还是先把赔钱的事情说清楚才好，是不？

这点还望哥们多理解呀！

好，希望我能早日喝上哥们酿制的鲜啤呀，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-03-22

回复：

作者：正崎回复日期：2011-03-21

谢谢雨总指导和 SZFL666 兄弟的提醒，今天晚上，我又和那同学通了电话啦，是我搞错啦，是一年交 3W 给厂里，每月场租就 2500 啦，这样子可以搞啦，我这几天确定过去进行实际操作啦，以后操作过程中有问题，还请多赐教，另外有做过网吧的前辈也请多指导，

哥们，我一直就是按一年交 3 万跟你谈这个项目的啊，如果月交 3 万，呵呵，还有谈下去的必要嘛。知道你现在好憧憬，但还是多把困难想足一些为妙哦。

对了，他们是出租你厂房吗？

要是厂房，一般高度有 5 米左右，不如自己搭一座阁楼出来。。。

SZFL666 兄弟说的好，多分析分析工厂和目标工人的成色，做好调研再开工不迟，呵呵，这可真是经验谈呀

好，祝福生意兴隆：)

作者：万里依然 日期：2011-03-22

回复：

作者：全新奥迪 A4L 发表日期：2011-3-22

做一下自我介绍，我今年 25 岁，大学毕业一直在国企工作，直到现在，从一名普普通通一线员工，用了两年时间做到中层。去年在家人的鼓励下供了一套 90 平方的房子（我们是在湖北的二线城市），房价同比也不低，一时感觉到了生活的压力，最近自己突然找到了人生的方向，创业！

！

！

我现在的创业方向是从事办公文具的销售，目前拥有非常优越的进货渠道，价格和品种都能得到非常好的保证。现在最迷茫的是如何快速的扩大市场？

拥有自己的销售渠道？

雨总还是没回我的帖子，那只好还是发了，今天和文具的总部通了电话，这两天第三批和第四批货就到了，这个行业竞争真的非常激烈，利润点几乎降到了最低，现在我考虑的有两个方向发展，第一，开连锁店铺，从地区战胜。第二做整体批发，从货品源头取胜。希望雨总给予点评。

回答：哥们好：)你今年 25 岁，看完这个数字，我就想一个概念：如果按你想法，“开连锁店铺，从地区做起。第二做整体批发，从货

品源头取胜。”

那这里面存在一个问题，你的团队如何？

一个 25 岁的年轻人，大学刚毕业三年，能驾驭好一支团队吗？

打个问号。

不是否定你的能力，只是想说，你面对的对手都是久经商战考验的对手，不要轻敌呀。

给个建议，先不要考虑如何做大做强，先要考虑如何生存。我不太建议哥们你上来就开连锁，连锁输出的是盈利模式，是一套完整的管理体系，还有一套经营班子，这些你都建立了吗？

你有完整的 VI 手册吗？

有整套装修设计图吗？

有规章制度吗？

运营及折扣方面你又是如何考虑的？

有高手帮你运作吗？

假设是你自己动手建连锁，投入如何控制？

现金流如何保证？

假设是采用加盟形式，你有非常成功的样本店供加盟商考察吗？

如果你真的想开连锁店，呵呵，哥们，你的选址功夫如何？

有成功案例证明吗？

你知道肯德基的选址需要多少道的分析吗？

嗯，成功做事情，还是把问题想的复杂点好，想的更透彻点好。

至于你说的货源非常优质，那是你的优势，但不是核心竞争力，

谁不会窜货啊，那个厂家也不能自夸，自己是全国最大，价格最低，产品还是销售冠军吧。也就是说，你有你的进货优势，人家有人家的服务优势，大家彼此彼此而已。

其实本质上说，你是一级（或二级）代理商，该行业打的又是价格战和产品款式战，你该好好分析行业特点，找出真正的差异化，突出自己核心竞争力，以此占领市场。

从帖子上看，你是刚入行不久，发现竞争特别激烈，但如果连锁真的那么好做，为啥早进来的竞争对手不把连锁开成规模化，直接打消你进入该行业的欲望？

所以，我认为生意不在有多大，而在于有多扎实。如果你从一家店做起，能稳定盈利，我们再说第二家店好吗？

至于你说的批发渠道，我对文具行业和当地市场不了解，不好妄加评论。

给个小建议，你去看看乡村基的连锁经营。她是从四川做快餐起家，开一家成功一家，步子迈得很慢，像乌龟，但步子迈得非常稳，所以今年人家在美国上市成功了。。。。

我以前也有这类想法，上来就想冲量，上来就想玩规模，可惜自己的团队、经营水平、思路、资金都跟不上来，最后功亏一篑。当然，你可能比我厉害，但这样都能成功，我就认为是小概率事件了，呵呵，望体察。

好，我对哥们你的话说的有些直，勿介意，祝生意大顺：)

作者：万里依然 日期：2011-03-22

回复:

作者: youi jkuj 回复日期: 2011-03-22

雨总, 你的书好久出啊···

等着你的书学习后解决温饱问题啊
·····

哈, 哥们, 我也特着急呢, 我也等着新书出街后, 解决温饱问题呢。呵呵:)

看到那么多朋友对我的褒奖和鼓励, 我将尽全力写好新书, 要不真对不住在座的诸位贴友的厚爱呀!

作者: 万里依然 日期: 2011-03-23

回复:

作者: 怕是流水年长 回复日期: 2011-03-23

雨总, 你好! 天涯的一路追随让我在你身上学到了很多, 但也因阅历的问题不能马上完全领悟, 只能开始慢慢模仿, 等那一天顿悟了那就是我的东西了。先介绍我的一下情况, 我去年做了一年的二手房产中介, 用你开篇泡业务的方法做到了连续三个月销售冠军, 今年, 我哥们开了一个纸箱厂, 规模不大, 一个月的产能估计最多也就是 100 万左右, 我在中山。全中山大概有 60 家纸箱厂, 毛利大概是在 25-40%, 基本是透明的。在他叫我去做销售, 出入这个易耗品行业的我有点的迷茫, 因为觉得很难打开局面。有以下几个问题, 希望雨总用你的丰富阅历及经验为小弟解惑。

1: 因为每个工厂都有老供应商, 基本不轻易换供应商, 除非供

应商犯很大的错误，针对这个你有什么好的切入点么？

2：因为利润透明，竞争也就透明，说到你经常说的核心竞争力和差异化我目前还没有能从哪里找出来

3：雨总能不能介绍一下关于易耗品方面的业务方法？

攻心，利益捆绑，从上往下公关，最主要的是哪一点，搞定采购就可以了么？

当然，每个人的自身资源不一样，按照雨总的资源，你一站出来，就能镇住一帮采购那些牛鬼蛇神，而我们，一般是被他们镇住的时候比较多！

还得慢慢修炼，但希望能借鉴一下你的方法，最好能模仿复制了！

哥们好：)

看到你能参悟到一些销售技巧，我，非常开心。

做纸箱该是用到瓦楞机吧，机器不贵，据说投入并不大。

如果你去找客户，无非从三个方面打动客户：1、报价：纸箱啥都透明，包括工艺要求，所以你在报价这块不能比人家高；2、账期：所有纸箱供应厂基本都有赊账一说，你要考虑为客户设置账期；3、服务：能否按时按量交货；进攻客户可以这样谈判：在报价和账期上做一个比较大的让步，要么报价低，但账期短，要么报价适中，但账期可适当放长。

这样，你就为客户做一个套餐服务，两套报价方案，请客户选择，但要提防客户采用摘樱桃策略，报价选低的，账期要长的，所以你这时候要提前做两手准备：1、提前防备客户摘你樱桃，低报价和长账

期同时你都能接受（在设计报价和账期时候，已经考虑到，不怕对手搞小动作）；2、你反过来要求客户，低报价和长账期没问题，但供货数量必须达到一个级别才行。这样你就拿到了你想要的销售额了。

我在 A 集团，曾跟集团供应总部的人打过交道，我们集团偏好长账期的，报价适当即可，但每家公司喜好不同，所以你事先最好能打听到他们喜欢低报价的，还是喜欢长账期的，然后对症下药！

进攻客户时，客户对你一般都有提放，刚开始不可能放很多货给你做，这时候你可别抱怨，生意都是从小做起嘛，等你一脚踏进去，人混熟了，靠，他们拿你的，吃你的，还不听你的？

提醒两句：

1、我不建议你在长账期方面打主意，因为你被拖欠款项越多，你就越被动！

人家欠你 200 万，你说你是大爷，还是他是大爷？

这个道理，你懂的

而且你面临的资金压力很大，缩短账期的好处是保证现金流能充分运转。建议你前期尽量压低价格，先获得小部分业务量，等市场做开了，有了口碑后，你也能观察这家厂子运转是否正常，信誉可好，然后再决定下一步采取的措施。

2、做供应商不难，难的是功夫在诗外！

你要随时了解他们销售动态，最好能认识他们销售部的人，当他们生意火爆时候，可以适当垫款，但听到公司风吹草动的时候，你可要留神啊，小心被人拖欠了货款。。。这时候，要不咱们风紧扯呼？

呵呵

好，预祝生意昌隆！

作者：万里依然日期：2011-03-23

回复：

作者：legend595 回复日期：2011-03-23

我现在的详细情况差不多就是这样了，望雨总能在根据我目前的具体情况能在帮我具体分析一下，这个项目到底有没有可行性，成活率又能有多少呢，如果可行的话，请问雨总有没有什么好的针对性的销售策略及建议呢？

我的思考方向又是否正觉呢？

雨总对于这个项目又有其他的什么看法吗目前想了这么久我实在想不出来什么突破性思路来，真的很恳请雨总指点一下迷津，如果能成功的话，我将会不远千里当面感谢雨总，请雨总品尝我自酿的鲜啤酒，如果雨总不嫌弃的话。决不食言，天涯为证

回答：哥们好。

看来哥们你看帖不够细腻呀，呵呵，要是好项目，我会一口恭喜的，要是感觉不好的，我会直接否定的。还是昨天那句话，要是你能解决销售和资金问题，你的这个项目就是好项目。

实话说，这点投入，风险有些大。你要预计到今年夏天一直处于亏损的状态，这时候你怎么办？

还继续投入维持冬天吗？

那这个冬天对你来说，格外冷不？

你有热情，但市场没热情怎么办？

消费者喝啤酒，除了喝口感，还要喝品牌的文化，这点昨天没说到。你放眼一望，所有大牌啤酒都有自己鲜明的市场定位，文化包装和内涵，你的产品呢？

难道就光秃秃地呈现给消费者？

他们会买账吗？

这点我表示怀疑。

但树立品牌文化，需要资金投入呀，这块费用你可想过？

如果你把启动资金翻一倍，我就认为你获胜几率将大增。

道理简单。第一个 40 万，算是培育市场，培育忠实消费群，但由于消费群数量不够，你还处于亏损状态，第 2 个 40 万（明年销售旺季），算扩大消费群数量，同时扩大市场占有率，你将开始盈利。

这还是按比较好的情况设计的。我们做生意，先往坏里想，总比往好里想来的实际点，谁不会往好里想呢？

从哥们你今天回帖看，你把做市场的事情想简单了，啤酒行业在中国有 30 年发展历史，市场上的招数基本都已经用尽，白热化的大战，你似乎还未亲历过，那好办，你可以问问你的做啤酒的朋友，听听他的说法？

你最好还是物色一个销售高手加盟团队，这样你的投入才不会白花，否则你就是拿自己的资金去练手，去学经验教训，万一没练好，这个代价高不？

因为你的资金本来就不多，这就要求你在市场营销上，必须每一

步棋都要走好，都必须走对，所有应对措施都是最合理科学的，啊，压力太大了啊。。。

哥们，话说三遍淡如水，不多说了，观点已经摆出，望三思呀！

作者：万里依然日期：2011-03-24

回复：

作者：GZYFJ 回复日期：2011-03-24

雨总，目前工作中遇到一个实际问题，下周四将参加公司内部一个一对多集体评估有5个评委是各个分公司的老总，评估时间是一小时，专业方面的问题到不是很担心我是做项目报价分析的，就是项目的收益率，投资回报期等等。

关键是开场白和整体的一个构思以及注意事项，雨总也做过招聘阅人无数，能否给点建议，多谢了。

回答：哥们好：) 谢谢哥们的信任，说得不好，勿介意。

1、他们最喜欢问什么问题？

统统罗列出来，然后纸笔伺候，写出答案，再把答案彻底背诵（防备因紧张而忘记，抽关键词组成顺口溜）2、对于你的专业汇报，只说重点，同时表示一两个细节即可3、多问同事，多向有过类似经历的同事请教，同时听取建议4、如果是一个小时谈话，我估计会有考题。对你的行当彻底不熟，所以下面真是YY了啊，勿见笑啊你是做投资报告的，好，他们也许会为你准备一个投资项目，请你当场分析出一个大概思路，你先把项目归到行业上面，从行业角度分析（高度和宽度），等说完行业，再具体到项目。这些专业知识就靠临场发挥

了哦

5、加强反问。如果遇见不会的，你马上反问考官，这样做的结果就是，给考官留下一个印象：“嗯，这位同事挺好学。。。”

（这事我干过，效果不错）

6、如果你能把一个集体测评会，开成集体讨论会，给他们搞拧巴去，呵呵，算你本事。帖子上有些“转移思路”

的招数。。。

7、采用双眼盯看主管官一只眼，呵呵，我敢保证，你的眼光必将大获全胜，气势不输给他们。我曾问过我们 716 团队的人，他们说这招极灵，通过短时间训练，现在在谈判场上基本是无往不胜。。。。

8、至于开场白？

自己实现先润色个底稿，到时候拿出来震撼一把啦

好，祝你顺利通过测评，完后报个喜啊：)

作者：万里依然 日期：2011-03-25

回复：

作者：勤劳的海浪回复日期：2011-03-24

雨总！想问一下您在 41 页写的那个将二手中巴改成流动奶吧的策划中写到经销商把它改成流动烧烤吧有没有实行实行了的话生意怎么样希望雨总可以简单的回答下. 因为觉得这个生意还可以. 正准备去做

回答：

哥们好：) 我也觉得这项生意不错，投入少，见效快，不赊账。

但关键是烧烤口味。最好有些特色啊，如果手艺不成，客户只吃一回

- 1、车上可以搞冰镇啤酒、饮料、水果、烟酒糖茶；
- 2、带套音响，活跃气氛；
- 3、下雨天带帐篷。

剩下的好处，帖子里都写全了，这里不再重复。只有你肯动脑，再勤快点，两年给你赚台买车钱不成问题。

后来据小黄提过一次，说经销商干的热火朝天，呵呵。

但事先提醒一句，别人能做好，不代表你能做好，是不？

凡是多做点市调，比如本地夜市烧烤流行不？

夏天和冬天生意有差别不？

你的车子能停到哪里，生意又好，而且城管不会赶你走，等等这些事情最好搞清楚，然后再行动啊。

作者:万里依然日期:2011-03-25

回复:

作者: GZYFJ 回复日期: 2011-03-14

项目是以小区家庭为单位进行日用品团购配送（粮油、牛奶、饮料、洗涤、洗漱用品。。。)

哥们好，这个项目不太具有可操作性，利润薄，客户分散，服务要求高。你相当于忙的是超市的活，赚得是搬运工的钱，投入与产出不成正比呀。

后来，你又提出:

现在牛奶货源是从一级代理商那里拿的货，这个代理商代理了

10 多个品牌，还有两个进口品牌。代理商给价格与零售价大概在 25% 左右，不知这个差价是否可以在大一点，雨总您是行家，您最有发言权了。零售就不说了，批发主要是针对，面包店、包子店等早餐点、小超市、便利店，餐厅酒店等等，现在的问题这些地方大部分已经有供应商供货了，怎样才能将他们替换掉，我想主要靠成本和服务这个方面。

先送一些这些地方没有的品牌和品种，服务好他们，慢慢替换掉他们。雨总您是这方面的专家，还望您不吝赐教，多多指点，多谢。

回答：

说白了，你相当于区域经销商下面的分销商，行话称为“二批”。25%的利润是一般行情，至于能否更多，在于经销商能不能把厂家下发的促销费用和折扣适当与二批分享（有些经销商自留了）。当然你也可以跟经销商谈，销量按梯度提取利润，销量越大，扣点越高。。还有，你当二批，是否是本区域独家？

不是的话，就存在被人冲货的可能性，防止有人会恶意供货，毁你的市场口碑。二批不好当（多看看《销售与市场》的渠道版），最好有机会认识厂家业务代表，寻求必要的支持。

至于文化包装，这个你目前还不太适合。你不是像开个甜品店，而且你代理的品牌已经有自身文化内涵了，你如何再次包装？

关键还在于攻心客户，讲诚信。

而你所询问的其他事情，不妨多看帖子和我过去给其他朋友的回复，都是大同小异的招数，好，这里就不再重复了。

如果你真能把帖子或即将面世的新书读透，我相信这些问题你不会再问的，因为我的观点、知识、本事你已掌握！

从哥们你几次发帖来看，你对销售似乎还不太在行，一些策划偏理想化，个人感情色彩浓了点，所以前期投入不要太多，等积累起经验再逐步做大，这也是基于我过去失败教训得出的结论，望三思。

好，顺祝生意昌隆：)

作者：万里依然 日期：2011-03-25

回复：

作者：youijkuj 回复日期：2011-03-25

哥们好：)

关于危机公关，我会在今后详细讲解一次真实的危机公关故事，涉及面广，深度深，那次会说明公关策略（是我们老板的策略，我学来的），但我现在不好讲，都讲了，以后再写起来就不好玩了，呵呵，望见谅。

这个帖子，我想生命力应该挺长，这不，连8年前的故事都没讲完呢，2002年以后发生的故事会少吗？

难道2002年以后我的本身就没点渐长？

呵呵，有意思的东西希望再拿出来一起分享。。。但得有点耐心呀，容我一点一点回忆，一点一点写出来。

也会讲到蒙牛一次危机公关，据说他们遭竞争对手陷害，他们老大跪在中南海门口，痛哭流涕，最后等到上面批示，然后拿着批示把事情给铲平了（据行业说起过）

以后还会讲到他们的四大金刚抄袭 A 集团创意的故事

作者:万里依然日期:2011-03-26

回复:

作者: 春天的心愿鸟回复日期: 2011-03-26

雨总你好,你还没有回复所以我再补充说明下我的情况,我所在的城市是一个省会城市,电机的需求量很大,基于这点我才辞掉干了十余年的生产的工作,年初在机电市场做起了代理批发(给配套厂家个稳定的思想和一个面向市场的窗口,主要还是靠跑厂家),还有就是这个行业的价格和利润都比较透明,我所代理的这个品牌的价格在当地属于中或中上,对于技术方面没有多大的问题,但是一个多月下来收效甚微,基本没有打开局面,很是苦恼,雨总可否帮兄弟分析下市场前景,你所说的核心竞争力和差异化难道就是价格和服务这两方面吗,还有就是请雨总介绍下机电这类产品的业务形式,这方面对于你来说可以说是手到擒来但是可能对于我来说难度就大了,谢谢等待中.....

要想把一个事业做好,的确很难!

我就是没资金,没经验,没关系的一个创业者。都一个多月了,一个客户都没有跑到,有的公司连门都进不去,没有办法只有把资料交给门卫转交,有的也见到了,但拿了资料以后就说“我先看看”

或者就是要跟高层领导研究,需要时再联系我。真郁闷,而且很难拿到他们的电话号码。到现在为止几十万的货还静静的躺在库房里!

!

回答：哥们好：)

我就直说了啊，您先别生气，都是为了生意好。

我觉得您帖子没看细，也基本没看进去什么内容，结果光顾着您自己的帖子，而不去看我给其他朋友回帖，您的问题我在帖子里已经回答多遍了。

“都一个多月了，一个客户都没有跑到，有的公司连门都进不去，没有办法只有把资料交给门卫转交，有的也见到了，但拿了资料以后就说“我先看看”

或者就是要跟高层领导研究，需要时再联系我。真郁闷。”

1、你跑一次客户，人家就会买您产品，您是低价卖黄金的，会被甲方抢购？

双方没有信任度，人家如何买您产品？

您对人家攻心了吗？

人家记住您什么了？

产品特性？

您的信誉？

您的服务？

您的付款？

这些都没有，人家会买您的产品？

2、我开贴第一个故事就是讲自己去攻客户，1个月只做一个客户，甚至到客户单位上班去，可是您呢？

难道就不能举一反三？

1个月主攻5个客户，每周见两次面？

难道他们就不会动心？

您遇见一个小困难，就开始唉声叹气，那今后如何面对客户杀价？

如何面对客户的刁难？

做销售，脸皮要厚，心眼要活，信誉要讲，先混个脸熟再说产品吧。

而且，同类帖子，我在回复上海一个朋友销售机器人的帖子，已经讲的很清楚了哦。如果您发点狠劲，把帖子读10遍，我相信您的水平会涨一块，再出门还会怕甲方？

您的帖子我前两天看过了，不回是因为我不太想重复说话，如果这次帮你解决了思路问题，但我敢肯定，过不了几天，您又有新问题了，还是那句话，您如果公关客户，所有的招数和套路，帖子里写的已经非常清晰，如果还要我继续说，唉，还是那套技术。

话说的有些重，勿介意，还是那句话，都是为了您生意好，呵呵，积压产品在手确实叫人着急，但着急没用啊，有句老话，磨刀不误砍柴工，呵呵，哥们啊，你的柴刀锋利不？

能杀住甲方的锐气不？

作者：万里依然 日期：2011-03-27

回复：

作者：给力108 回复日期：2011-03-27

嗨，您好：)

谢谢您的褒奖和鼓励：)

看完您来的帖子，我就直说了啊，说得不好，勿介意。

您在前面说了很多食材的安全性，也许还会用这个去宣传，这个当然表现您做事业的责任心和对消费者的爱心，好，赞一个。

但也要注意一个问题：我基本没看到您的菜肴的特色是是什么？
口味如何？

经营手法如何？

这些才是您的核心竞争力呀。

宣传食材的安全性固然不错，但远水解不了近渴，道理简单。您的品牌权威性不够，说服力不够。您看，三鹿、蒙牛有三聚氰胺事件，双汇有瘦肉精事件，他们全是威名赫赫的大企业，宣传的时候都是产品有多少道工序，但照样出质量问题，这样就造成消费者不信任感。

您的品牌知名度不够，如何让消费者相信您？

也许您解释很透彻，但我详细，消费者不会听进去的，这要随着时间积累逐渐取信于人。但您面临房租压力，不能搞这些外围的东西，要来些实质的。

给您一个建议：去看看海底捞和乡村基的经营思路和手法，呵呵，相信您会大受启发的哦：)

作者：万里依然 日期：2011-03-28

回复：

作者：给力 108 回复日期：2011-03-28

回答：

嗨，您好：)

再多说两句。我推荐了您的两个同行，海底捞和乡村基，也许您受些启发，说明成功的同行经营者给您了很多榜样式的案例，那是不是我们可以举一反三一下啊。

比如，你上网去搜《最具特色的餐饮》、《特色菜肴》、《中国特色餐厅》、《广西特色菜肴》、《获奖菜肴》、《餐饮状元》。。。。

换 50 个名字，搜集一大批文章，下载后慢慢看，然后从中吸取营养（比较、尝试），这比您一个人闷在家里乱琢磨强多了，因为人家已经成功了，或者已经开发出成功菜肴，您只需借鉴、改造、移植即可。

这个方法像不像帖子里，我常用的方法？

呵呵，如果您能把新书和帖子里的方法读懂，变成自己的，好嘛，您可赚大发了，因为我一堂培训课要收 6000 元呢，嘿嘿：)

这可是我真的绝招了啊，压箱底的绝活，要是我来经营您的饭馆，没别招数，前期指定就是这招，但不知道您的执行力可给力？

其实，我给每个人提的建议或者做事方法，跟帖子里的思维大同小异，可惜大部分看完没能彻底理解，真希望很多人除了分享以为，还能多学几招呀，不然，我算白写了哦。

作者：万里依然 日期：2011-03-28

回复：

作者：给力 108 回复日期：2011-03-28

一着急，还忘了一句。《三联生活周刊》，前年春节前后（印象中），曾出过一期餐饮专刊，全是各地有特色的餐馆和菜肴，你去查一查，

到杂志社买回来，相信对您很有启发。

如此，我们再举一反三，蔡澜是香港有名的美食家，他的书不可不读。

再举一反三，先不说了。。。。呵呵：)

作者:万里依然日期:2011-03-28

回复:

作者: 电台 1 回复日期: 2011-03-28

雨总你好，我请问一下，现在网络上出现的行业叫网络资本运作你说真能从事吗？

是每个人投资 1398 元，然后每个人发展三个人，每直接发展一个可以拿到 400 元，你下属发展的，你可以拿到 100 元，没有级别和超越，当天有发展当天就可以拿到钱，就这样三三复制发展十层赚到 885 万就出局，你说能从事吗

回答:

哥们好:)

这是典型的传销模式，上家吃下家的钱。基本属于不劳而获那类。对于传销，什么人能赚钱？

发起人！

在金融上，也成为庞贝骗局。

如果你今后踏进传销领域，那就基本上是走火入魔，跟入了赌博一样，天下掉馅饼，为啥就能砸到你的头上？

如果你有那么好运，不如明天去买彩票去。

给个建议，慎行！

作者：万里依然日期：2011-03-28

回复：

作者：蓝色爱人 520 回复日期：2011-03-28

雨总，小说出版了吗？

谢谢哥们的关心，嗯，我认为新书出街，快了，呵呵:) 等新书上市后，我会在帖子里公布的，敬请关注:)

作者：万里依然日期：2011-03-29

作者：木工之子回复日期：2011-03-29

雨总你好，看了你帖子，觉得你的道行很高深，小弟正迷茫，恳请指点。

先说一下自身的情况，本人性格较内向，不善言语，总觉得自己不是做生意的料，曾在一印刷工厂做了一名操作技工，几年下来不知出路在哪里，一直没发现机会呀，不想在本行做了，想回老家做木工了，搞一个木制品厂，不求能够赚到很多钱。做这个主要是一来可以满足一下自己的爱好，二来也想能够有点钱挣，可以糊口。因老爸是木匠，从小耳濡目染，对这一行算有一些了解，我老爸已在做木材加工厂，前几年一直做木门窗，现在因工厂成品门的出现没有了市场了。

回答：

哥们，你主要在工厂里工作，但不是从事销售行业，如果想创业，这个对你而言，属于严重短板，对今后对成功创业影响较大。哥们，打工跟创业是两个概念，心态完全不同。

我的优势：

1、本地化，家具作为泡货，物流成本是相当高的，采取本地化市场策略本身应有竞争力：

回答：对于外地品牌而言，物流成本能接受(大部分为板式家具，拆装方便)，不算是你创业优势。

2、原材料有优势，我这里是木材之乡：

回答：对外地品牌这条算优势，但对本地品牌不算优势，综合起来，这条仅是小占优而言。

3、厂房基本免费，已物色一地 500 平米 2000 元一年：

回答：租金够便宜，确实说明你们县城的工业欠发达。

4、技术不成问题，木工世家：

回答：不知道这个木工世家手艺是否能厉害，就算条优势吧。

5、老家做这样加工厂不是很多，竞争不大，主要对手是外地的产品：

回答：既然当地是木材之乡，但为啥大家都不爱利用木材做深度加工生意，比如家居行业不发达？

这个原因你没有去调查，想当然了。也许是以下几个原因：家俱行业已有很好的细分市场，你们县城的家俱五金配套厂少，且油工、木工等专业技工少；本地家俱文化不昌盛，大家觉得在这行创业风险大，不爱干；设计不过关；价格、品牌、服务、设计等方面竞争不过外地品牌，本地企业纷纷倒闭。到底是什么原因？

你要去调查。所以，这条你并不占优，我感觉不是你的同行不想

做家俱，而是感觉竞争不过外地对手。

我的劣势：

1、没有自己的品牌：

回答：大部分家俱品牌都是默默无闻，因为消费者购买一次家俱，三年不会再来光顾，这个跟服装品牌完全不同。

服装品牌有春夏秋冬四季，消费者一年可以光顾四次以上专卖店，所以服装很注重品牌形象建设。家俱品牌大同小异，都没啥自己的文化内涵，比拼的是价格和款式。你作为新军杀进去，在品牌上不会吃啥亏，所以这条并不是你的劣势。

2、没有销货渠道：

一座家具展厅，稍微好点的面积都在几百平米，租金、押金、流动资金、装修和产品样板铺货，没有几十万想也别想。即使你在县城，同样也要一次性拿出几十万。这个是你一大短板。估计你也没有人脉资源。

3、资金有限：

回答：自己都说了，那也算条大短板。

综合起来看，销售、资金和管理等三个最主要的创业要素方面，你都是短板，

而你的强项，也不是强大的足以支持创业必然成果的基石。就你现在的状态，我认为单纯在家俱行业创业，风险很大。

定位：是中档和偏下的，当然还要有好的技术工艺做保障了。

回答：这个是必然。

设计：谈不上什么设计吧，主要还是从模仿开始把。当然做到一定程度，也不是不可以做到的。

回答：短板。

工艺：这个也是关键，当然我想有着现代化的工具，应该比那些一般的装修木工一个云石机，一把射钉枪做出的活漂亮吧。

回答：跟游击队比，算个优势，但跟品牌厂家比，不是强势。

LZ 我可以做吗？

坛里的高人都说先有业务贸易后工厂容易成功。

即使建一座小型家俱城，投入也不是一般的大，首先木材囤积都是一笔不小开支，最好慎行。

如此看来，我们就没点解决办法吗？

嗯，也许有。

现在我想回老家接手木材加工厂，主要小批量做成品套装门、橱柜、实木楼梯、木家饰、定制实木家具，面对县城及市里，老家比较落后，房价一平米 1200 左右，这几年在大搞建设，房子如雨后春笋般一栋栋地冒出来。

回答：从这句话，我想到了一个办法，也许可行，说的不好，勿见怪。

你可以从装修入手，先成立一个家装公司，招聘设计师，租个门面就能开干。这样你的优势就是真的优势了：1、你有木材加工工厂，能为业主定做门、家俱、木装饰等产品，质量、工艺、设计、风格都能与装修完美统一，而一般的装饰公司没你这等条件，竞争不过你（装

修木工是一个云石机，一把射钉枪，你做出的活应该比他们漂亮吧)；

2、开装饰公司资金不需要多少，有单再下料，门脸、装修、人工都少了不少。3、既然县城这几年在大搞建设，房子如雨后春笋般一栋栋地冒出来，那家家户户都要装修吧，生意前景不错哦。

装修和配套家俱两个方面都赚钱，以后生意好了，也积累了创业经验，再实现你的家具梦，嗯，不迟。

但如何开一家成功的装饰公司呢？

请多看几遍帖子和即将出版的新书。

好，顺祝哥们生意兴隆。

作者：万里依然日期：2011-03-30

回复：

作者：沧海劫涩回复日期：2011-03-30

雨大哥，有个不情之请万望回复：

请简单讲讲离职后再回公司工作的看法，应该是怎样的心态怎样面对，

谢谢

回答：哥们好：)

你离开公司是自己辞职还是公司辞退？

你回公司是自己主动回还是公司邀请？

这些我都不清楚，下次提问时，最好一并补充上，否则人家很难回答准确。

对于这事，抛开前面情况不说，我只谈“价值”

二字。

有人曾告诉我，一个公司聘人，员工要创造 10 薪水的效益，公司才不会赔钱。不管你是如何辞职的，也不管你是如何回公司的，你的心态就应该是“我是有价值的，我能为公司创造价值。”

老板最看重这点，至于忠诚度什么的，也看重，但不如“价值感”来的强烈。

随着时间的往后，斗转星移，当你为公司做出优秀业绩的时候，谁还管你是否是“回锅肉”

呢？

公司也是高兴还来不及呢。你的心态现在有负疚感？

大可不必，公司给你发薪水，但也做了很多贡献，两不相欠。把这点想开了，再一门心思忙工作，嗯，一切就妥了。

呵呵，好，祝顺利：)

作者：万里依然 日期：2011-03-31

回复：

作者：墨池不黑 回复日期：2011-03-31

楼主研究问题抓事物本质的能力很强大啊，呵呵。

现本人也快到三十而立的年龄了，目前主管一小型企业的销售工作，同时私自兼职做一些友好厂家的业务（提篮子），计划做些人生的调整，希望能多读多走动多观察，谋定而后动。这些天很荣幸能读到这个帖子，相信对自己会多增加一些看法和提高一些做事的方法，谢谢您。

只是请问雨总两个问题，请赐教：

(1) 您新书名字是？

市场上流通了吗？

这么精彩的帖子，对新书的期望很高，很想先睹为快。

回答：书名还在酝酿中，预计5月份上市。呵呵，我对新书也很期待，写了快一年的作品，把过去很多事情与大家一起分享，一起进步，嗯，挺开心。

(2) 如果您来经营日常用品（比如茶子油）和几乎经营一次性产品的生意（比如工业品、系统型产品），哪一类产品经营更长远？

哪一类产品失败成本低？

回答：要是我，坚决不做一次性产品。哥们你是做销售的，应该知道开发一个非常不容易，赚第一笔钱一般赚不到多少，只有成为回头客才能有稳定的收入，所以，比如茶子油就是很好项目，但要注意自己信誉的建立，毕竟现在食品安全不得人心，消费者警惕性很高。。。

(3) 您认为20年以后，国内社会是否会成为权钱包围的社会？

是否为了以后可能的大生意铺路，在今天就应该需要用心的去建立一个处级干部的关系网？

比如在政府旁边经营一个茶楼来构造这些关系？

这个我还是比较迷惑，毕竟资金有限，想听听您在这一方面的看法。想长远的去做事，却要眼前所计谋。

回答：我身边有过这类事情发生，如果你想在当地长期发展，可以现在就开始建立人脉，那兄弟我得佩服你的眼光了，真是有长远考

虑的人呀。但事情都有两面性，提醒一点，建立联络没问题，但你不要跟官员走得太近！

走得太近的，也许你今后能得到某些照顾或好处，但难免常在河边走，湿鞋的故事保不齐不发生呀。结果把赚到的财富一把又给赔进去了，多可惜。

跟这类人打交道，要多留个心眼，人都是在变的，小心为妙。

好，祝哥们生意顺利：)

作者：万里依然 日期：2011-03-31

回复：

作者：skylenglong 回复日期：2011-03-31

雨总，你的书里会不会有你的宣传画呢？

作为雨滴的一员，我必须得帖在书房的墙上，呵呵

哥们好，我跟出版社建议过了，他们也接受。但我觉得这事做的还不够，所以我又想到个一箭双雕的办法，既能帮助销售，又能活跃书中内容，到时候我会写出来的，和大家一起来分享，呵呵，敬请关注。

作者：万里依然 日期：2011-03-31

回复：

作者：tangciper 回复日期：2011-03-30

看到楼主对看相也有研究啊，问个问题啊，请问男人断掌有什么说法啊？

呵呵，好奇这个~~~~

回答：

相学称有“断掌”

之人，性格是热情，理性，倔强，善于与人相处，独立能力惊人。

“断掌”

的人可以做大事业。

优点是此人责任心强，不管碰上多大困难，毅力惊人，一直坚持把事情做完。据传主席就有“断掌”

掌纹。

作者：万里依然 日期：2011-04-01

回复：

作者：他的妻回复日期：2011-04-01

雨哥你好

介绍一下我自己，我现在是全职妈妈，曾经做过老师，孩子大了不甘于每天无所事事，又恰好，自己从小就对佛教呀，风水呀，很感兴趣，特别是心理学，只是由于就业的需要高考时选择了电子专业，我看书也看得很杂，当然收获远没有雨哥大，我要向雨哥学习。

最近一段时间，我自己突击研究八字，买了些资料，然后分析钻研，周围的亲戚朋友，有的被我算得很准，有的也不怎么准，但是我就想从事这一行了，因为时间灵活，可以在小孩有突发情况时随时处理。

雨哥您认为，一个女的专门从事，风水算命看相，应该怎样扩大自己的影响力呢，怎样宣传自己呢。

先谢谢了。

回答：

我的观点是，看风水作为爱好还成，但不要当成职业。

理由如下：

1、看风水和看相讲究门派和传承，最好有人手把手教你，靠自己琢磨，有如看金庸小说练武功，不得根本。

2、因为在 A 集团做工程缘故，我接触过不少风水师，好像都是爷爷辈，拿着罗盘看来看去（现在比较流行金锁玉关派，呵呵，我呢，装外行呗），说的有道理则给钱，感觉不对的，打发走人。。。但从来没见过女性做风水师的，这个行业似乎对女性是禁忌呀。

你再看：堪舆尊东晋的郭璞为风水鼻祖，杨、曾、廖、赖，是风水学上公认的四大家，蒋大鸿是三百年风水第一人。

八宅派：由唐代著名僧人一行所创；杨公派：起源于唐朝，是时任光禄大夫的杨筠松所创；奇门遁甲起源于四千六百年前，黄帝大战蚩尤之时天神所授，再经过黄石老人，张良等先贤改良整理之后流传至今。。。。这些似乎都是男性开创的行业。

当然，你也可以说，风水派系都尊九天玄女为阴阳院风水门宗师，但咱们只谈行业从业人员的主流，我总觉得一个女性给客户谈风水赚钱，总感觉有点怪，呵呵，说话有点直，勿介意。

3、如果你真会看相，不如给自己算算，看看自己是否是“丁火”命？

如果是，那你就从事这个行业，如果不是，那干嘛要搞“蜡烛照亮别人前程”

的事业？

4、如果你现在有点风水和看相常识，对于你今后做生意、或者做销售，那可太好了，呵呵，随便跟客户点拨几句，人家定会对你感恩戴德，甚至有崇拜之心呢，如此，攻心效果不凡，还愁生意不能拱门吗？

5、给人家看风水或者看相，说白了就是把天机道破，说多了，有损自己的阴德，你看很多算命之人，最后都是瞎子，为什么？

所以，我现在只看不说。

当个爱好不错，但要是用来作为职业，赚钱先不说，首先对自己就不太好，尤其你是自学，不太明白里面的凶险（其实我也不懂风水，只是把这些知识当成一个爱好而已，顺道用在工作中）。

话不多，说的也不好，但都是真心话，希望妹妹明鉴：)

作者：万里依然日期：2011-04-01

回复：

作者：他的妻回复日期：2011-04-01

再多说一句，真正看相和看风水的高手，本身是带功夫的哦，人家练过气功，开了天眼，用天眼看宅子的凶险，既准确同时也避祸于身，您呢？

没练过气功最好少沾这些东西。

实话说，我在高中的时候，有师傅教过我气功，现在我算带功之人，只不过没有常年坚持，工作忙，经常是三天打渔两天晒网，所以天眼练不出来。师傅曾告诉我，晚上12点以后不要练功，小心“八

仙”

出来游荡。。。看见公园里老头老太太正在练功的（比如在练习甩手），最好离他们远的，他们在甩病气。。。。。

这些知识你去翻书，找不出来的，所以不拜师就想入门，难。看风水不比学装修设计，里面还是有凶险的哦，呵呵，希望妹妹三思而后行。

作者:万里依然日期:2011-04-01

回复:

作者: GZYFJ 回复日期: 2011-04-01

多谢雨总回复了我两个问题，关于牛奶二批的项目，您分析的太对了，我不是销售经验不足，而是毫无销售经验，一直从事技术方面的工作，很多事情都是我想象出来的，用您的话讲就是个人色彩太浓了。关于工作的事情，已经评估完毕，在雨总的指点下，发挥的还可以。

一是准备的充分，二是评委没有问太多尖锐的问题；还有在面谈中，我用了雨总的盯人法，不过我是盯着评委两只眼，双手十指轻扣，上身前倾。那个评委问我，我就盯着他回答。多谢了！

回答：哥们好:) 您双眼看人家，不觉得自己别扭吗？

呵呵，最好还是看他单眼，这样你的目光才自然，柔和中带着霸气，他会有心灵感悟的。

我把你的帖子，介绍给我一个做人寿保险的朋友看了，他让我代他向雨总请教一下关于保险方面的问题。雨总也提到，保险是三大最

累行业之一，我朋友做保险将近两年，客户都是陌拜来的，靠攻心赢得客户信赖才签的单。由于自身层次比较低，客户都是工薪阶层，保费也都不高。在这里想问一下，怎样才能有机会认识一些层次比较高的人。

回答：想认识有钱人，好办法是参与到富人的活动中。比如，什么高峰论坛。记得我在K杂志做广告时，我们杂志是本金融杂志，所以经常参与跟金融有关的论坛（发行部在高峰论坛派发过杂志），我也曾去过几次（想结识广告客户，目的不纯，呵呵），期间就碰见过做保险的朋友。这时候大家互换名片，客户戒备心理小一些，以此来打入富人圈子。当然，有了生意后，在这个圈子里，客户介绍客户是有效办法。

还是在这家杂志社，我还听过老板讲的一个故事，至今印象深刻。有个做保险的哥们，公关我老板的朋友（老板是风投界知名人士，他的朋友估计也是牛人），连续公关三年后成为朋友，最后凭他的真诚感动了客户，老板的朋友一声令下，全集团的保险都交给那哥们做了。。。。。

希望你朋友能举一反三（圈子非常关键，这就是所谓的人脉），多想想不是那么功利的场合，有效接触到客户。

还有，我在想，现在什么人最希望得到保险？

或者说，对哪类人销售保险最有效（比如喜欢冒险的驴友，有钱又有闲）？

找到后，换个马甲（先不要提保险，免得人家觉得功利），加入

QQ 群里去（最好以本地群为主），每天晚上聊几个小时，我相信半年后，大家对你的朋友有了信任，就会在 10 个群里开始“开花结果”

（对，到时候说兼职是做保险的）这个方法我不知道是否有效，但我在想，先交朋友，后谈生意，总是符合销售之路的，应该有效果，更关键的是，请看下面：

我那时候装修还债，每天晚上我都要花费几个小时在聊天室里找客户，最后成功率虽然不到 10%，但我当时没钱在建材城里搞门面，只能出此策，但有客户总比没有好吧，反正晚上客户都休息了，我能做什么事情呢？

把时间变废为宝呗，玩命工作呗。上天是公平的，最后这条找客户的路子竟然叫我走成了主力路线（新书有介绍）

希望你朋友找到更多有效开发客户的途径，这个才是提升业绩的关键。

作者：万里依然日期：2011-04-02

回复：

作者：一品传媒回复日期：2011-04-02

雨总，您好！

一直潜水，终于把贵贴读完，今天上来冒泡一下，不能让这么好的帖子沉下去，呵呵！

现我有一个困境想咨询您一下：我与别人共同出资办了一个广告公司，主做镜面广告，这种媒介就是能装在类似饭店或者 KTV 洗手间的镜子（但是能在上面放置图片，希望您可以百度一下），现我们招

商遇到很大问题，可以说基本上没有任何业绩，前期已经投入 10 多万，而且还压在厂家大几万块钱（犯了冒进的错误，以为很好招商，又给厂家打了第二次货款的部分定金），不知道从雨总您多年的广告行业经验来说，这种媒介可做吗，如果可做收费怎么收费呢，现在感觉这种媒介不能收费太高，希望您给我出谋划策一下，帮我走出困境，因为钱是从父母那拿过来的，所以压力很大！

现在我自己想了一个办券法，就是找那种游乐园什么的，给他做个策划，让游乐园出一些免费的儿童券，我们可以发放给那些在饭店消费够一定金额的顾客，这样既可以给饭店福利，吸引顾客，又可以让游乐园赚取大人的门票钱，但是我不知道从游乐园那里怎么赚取自己的利润，或者利润的多少？

（我可以给他在我们的镜面上免费做广告），说的不好，希望雨总回帖！

多谢！

！

！

！

回答：

哥们好：)

咱们就不搞客气话了啊，大家都忙，就直说了吧。这个项目我不太看好。

1、中国人现在不知道都在忙什么，你去观察一下，大家到了卫

生间，全都是急匆匆来，急匆匆走，心神不宁的，谁会关心你的广告？

即使在卫生台上洗手，那也是飞速，这个跟电梯楼宇广告的性质不同，人家至少还有大堂环境衬托，至少在等电梯的时候，算打发时间的一个方式。

2、你是做广告的，知道媒介本身的权威性对吸引客户的重要性吧（比如，央视、湖南卫视、凤凰卫视、人民日报、参考消息等媒介，他们评价自身权威性，衬托他们的广告客户所发布广告的可靠性与真实性），但放在卫生间里的广告，不论形式多么鲜活，权威性差了好几层次，客户如何感兴趣？

3、国外镜面广告已然兴起（这个跟他们优越的生活环境，悠闲的生活状态有关），是不是你进入这个行业早了点？

培育国内市场有很多麻烦，需要很多资金，等你做开市场，马上竞争对手又来了，小心，有成为烈士的可能。

4、广告客户选择面很窄，食品、保健品、酒、医药广告？

排除，医疗广告？

场合到适合，但不给力；高端品牌？

人家肯定不乐意；房地产、化妆品、美容品、航空公司、汽车广告？

人家只愿意把宣传放到酒店大堂里面去；家居、家俱、家纺、服装、鞋帽、体育运动产品，跟场合不搭嘎。。。。

数来数去，国内广告活跃的客户，不超 500 个品牌（只有他们还有这个预算的闲钱），就算上本地广告客户（500 个），适合投放的客

户不多呀

你怎么办？

1、免费给酒店上广告（换点租金回来，酒店也有自己形象片，客人上卫生间，并不代表他们是住客，酒店在自己卫生间里投放广告，也不算有损形象）。

2、送大量免费广告，然后拿着这些免费广告去找真正的客户。

3、找准行业客户非常关键，比如网站广告、卫生纸、卫生巾、香皂广告（女性卫生间）、香烟广告（比如红金龙的变相品牌宣传，男性卫生间）。有些广告分出男女，是个特色

但哥们你投资不够，我看今后进一步发展，有难度。而且网点不成规模，客户不会感冒，除非你有 200 个以上的播放点。但铺设网店和招商，都是要需要本钱的，我建议你不要再借钱了，这是一个培育市场的无底洞。。。。

其实，很多人想学江南春，但不是人人都学的来的，他抓住了机会，脑袋非常灵光（我曾跟他有过一面之缘，感觉他是人中龙凤，确实是顶级高手），况且他自己还有一笔资金打底，后来更有风投支撑，最后才获成功。

哥们，这事你要慎重。你不妨去看看博弈论里面的“协和谬误”，嗯，再往前走，有可能入局。

作者：万里依然 日期：2011-04-03

回复：

作者：wy2399 回复日期：2011-04-02

应该叫一声师兄吧,我在一个二线省会城市.也是做报纸广告业务的.不过做得是分类广告.在一家公司做了将近三年.年后回来辞职了想换一家.现在考虑二个:一是本地一家非常成熟的DM报纸,以招聘为主。(个人感觉太成熟了,不知道还有多少发展空间);二是赶集网。是一家小广告公司代理的.而且本地还可能会有第二家完全相同的代理,但网络成长性会很好.请问该如何选择或者其它,小弟不盛感激

回答:

哥们好。

DM报纸连个正式刊号都没有,这个平台对你来说,小了点,媒介弱势了点。今后你从DM报纸出来,能带走什么资源和人脉?

因为平台小,你不可能认识什么大客户,况且人家发展很成熟,大客户都在别人手里,不给你接触机会,难道你过去打算跟他们去抢夺客户?

我建议你去找赶集网。跟着大船出海,平台大,强势媒介资源,会让你谈客户的时候信心倍增,道理简单。在大集团里工作久了的人,自觉不自觉都是牛气上身,为什么?

那是因为公司平台给他们身上背上光环了,是平台把他们个人做大做强。那个双汇的董事长,至今说话还牛气冲天,不真心说道歉,反而诉苦自己多少天赔了多少个亿,这真是蜜罐子里泡的时间太长了,不适应外界对自己公司的指责,但反过来想,也许是大集团把他身份抬高了。。。。

你呢，背靠一个上升势头很好的媒介，多好的机会呀，在强势媒介里做，会让你的信心也变得很强势的哦，恭喜，赶紧行动吧，呵呵：)

多说一句，哥们的提问在帖子里已经说得很明白了，我觉得哥们你看帖不够细，可惜我白写那么字了啊。。。。

作者:万里依然日期:2011-04-04

回复:

作者: 絳帥回复日期: 2011-04-03

雨总您好,通过别人整理的放在手机里已经看了不少了但是还没看完。。。。忍不住要上来向您请教了我毕业快一年了,从没毕业就想开始做销售业务方面的,或者市场方面的,当然想是先从销售开始,做的好再过渡到市场。但是只是这样想,具体入销售哪个方面到目前还处于彷徨期,因为行业太多了。不到一年换了三个工作了,都不是太喜欢,能否给提点长远性的建议?

比较有长远发展的,而且能培养人的,呵呵,谢谢

回答:

哥们好:)

你的问题,我觉得不能从纯技术上回答了,因为我觉得你该首先调整好心态。我很难想象不到一年换了三个工作,这种工作状态似乎有些糟糕哦(平均3个多月一份工作,也许刚刚熟悉岗位,觉得干起来无聊,马上脑子一冲动,老子走人啦)。

我琢磨,你离职原因肯定有很多,但我敢肯定一点,你对公司挑了太多的毛病,而对自己有些宽容。任何公司都有或多或少的毛病,

如果一味强调公司来适应自己，那往往适得其反。

哥们，我想你还是最好先调整好打工心态，先踏踏实实静下心来打份工，不要好高骛远，梦想不是一天能实现的。

如果你能把帖子读透，这个问题你自己都会扔到大海里去了。。。。

我打第一份工的时候，在报社从广告业务员起家，当时没想那么长远，只知道打工、保住饭碗、赚钱、提高业务水平、开阔眼界。。。。一个大学毕业不久的孩子（是说我呢啊），我想法特单纯——先把饭碗保住吧，同时再学点本事吧。

当你做到一定职务或者水平有了长进之后，你自然会想下一步该干嘛去。呵呵，要不我们先想想这一步该怎么走？

作者:万里依然 日期:2011-04-04

回复:

作者: z15612 回复日期: 2011-04-04

哥们好，在新书出版前，我会向大家讲述，我是如何锻炼自己的文笔，成为一名写小说的家伙。曲折？

不 ， 还 出 人 意 料 呢 。 。 。 。 。 。

··········-----

-

期待雨总的成为写小说高手的经历？

？

？

哥们好，你放心，在新书即将出街前，我一定会说这方面的故事和心得体会的，绝对跟帖子里做事方法一脉相承，呵呵，有点意思，敬请关注：)

对，该部分发布时间就在五一假期以后。

作者:万里依然 日期:2011-04-05

回复:

作者: artemisdoris 回复日期: 2011-04-05

雨总:

看了这么久帖子，也学了很多东西。总潜水也不好意思。

那么之前看过的有点忘了，还是等着你的书出来要好好学习学习。

我现在是这个情况，我是上海的。我现在想做猎头这个行业。基本上知道一些，看了最近的回帖（不好意思，以前的都忘了）知道要先了解本行业信息，包括自己感兴趣的行业。猎头这个行业有一点销售的东西。那么雨总帖子里面的方法都可以灵活运用。不管是卖东西还是“卖人”

就是一句话攻心为上。我现在有个优势是双语优势，英语是可以翻译书的水平，日语是可以看新闻不用字幕的水平。其他的还有就是有个HR群，跟里面的人都比较熟了。里面很多做猎头的，都可以跟他们学习。或者让他们推荐进入猎头公司。

其他的还请雨总指点，谢谢了。

回答：哥们好：) 您帮回的那个风水帖，说的真棒！

比我说的入木三分，呵呵，谢了啊。

好，我们就来一起讨论一下猎头行业。因为我对猎头行业不熟，说的不好还望见谅呀。

我认为这个行业：1、跟医生一样，越老越吃香；2、非常有利于积累自身人脉；3、行业前景看好，提成丰厚，有钱赚；4、有各类高层朋友可交往；5、客户都在自己手上；6、回头客比例不低；呵呵，这种行业不多见哦。希望你早日投身其中。

看出来，您自身优势明显，确实也能助自己一臂之力。

我们不说这些优势，只说某些困难啊。

对于中低层管理干部，猎头公司和您不会感冒的，道理简单，略。但对于高层管理者，您如果说动他们，您打算凭什么去游说？

业务第一步是要取得客户的完全信任，这有点像推销保险业务。如果您个人修为不到一定层次（包括个人谈吐、辩证思维、商业眼光、职业见解、专业知识等方面），他们认为您说的话不中听，不在一个层次上，交流有困难，或者认为所描述的前景都是海市蜃楼，这笔买卖够呛。而且在第一次交谈中，您如果不能及时发现客户真正需求，那么第二次交流的机会就会减弱。

好比，我在 A 集团做广告总监时，假设您来挖我，如果您对行业描述有误，商业眼光欠缺，职业规划没有说服力，又找不到打动我需求的地方，如何取得我的信任？

既然没有信任，我也不会相信您推荐的公司，因为您描述我要加盟的下家，我会心存疑惑的。您既没征服我，又没打动我，我何必听您的？

也许您能在2个月内熟悉行业运作规则，半年掌握销售技巧，但提高个人修为也许需要5年时间，需要读2000本书籍，需要磨练自己的思维水平，这就是所谓的功夫在诗外的道理。当您水平到达一定段位后，再接触管理高层，自然是游刃有余，薪酬丰厚了。这点不可不察。

猎头销售跟广告销售一样，都是在给客户脑海里勾勒一幅前景，给客户一个想象空间，都是属于务虚销售范畴。这里面销售技巧能起作用，但还是需要更深层次的攻心，因为您面对的客户群全是意见领袖，精英猛将，他们的能为和识人本事就不必再形容了吧。

解决办法：在对待每个客户前，您需要做大量准备工作：1、熟悉客户现在所在的行业，熟悉客户即将加盟的行业，然后加以对比分析；2、熟悉客户现在所在的岗位，熟悉客户未来的岗位，然后做对比分析；3、熟悉这批人的价值观、职业观，找到谈话共鸣；4、在谈话中了解客户需求，然后帮其确定未来职业规划；5、举相关案例打动客户（事先准备）；……写到这里都感觉事情挺繁琐的，何况去执行呢？

哥们，看来有您辛苦的日子了，呵呵：)

猎头从某种意义上说，像房地产中介不？

也许比地产中介的业务更难开展……换句话说，猎头像古代的职业说客不？

像媒婆不？

嗯，感觉都像。所以我建议您把冯梦龙的《东周列国志》读透，

这本书我读了不下 10 遍，收获颇多。里面记载有几十个著名的游说故事，游说方法五花八门，非常具有实战意义，他们全是职业说客，游说对象基本都是一国之王（像您的高端客户群），成效显著，您不妨多读几遍。

对了，他们游说不成还有被杀头，被烹的危险，而您只是没赚到客户的钱而已，显然，您的职业风险可以忽略不计，呵呵，玩笑话，勿介意。

好，一切祝顺。

作者：万里依然 日期：2011-04-06

回复：

作者：artemisdoris 回复日期：2011-04-06

哈哈。先谢谢雨总给我回帖了。声明一下，我是妹妹，不是哥们哈。

雨总分析的也是很对的。猎头行业叫职位分析。要给客户一个精准的定位。毕竟不能让人家的钱白花了，怎么也要找到合适和匹配的人选。

那么一开始，我也没打算去挖高层。毕竟自己的资历和阅历都没有气场和能量去打动人家，行家一出手，就知有没有。一张嘴就是业余，人家也不会睬我。我一开始，打算从助理顾问做起，先学东西和积累。毕竟基础知识才是重要的，其他的销售和沟通技巧都是可以现学现用。只有人脉的积累是要功夫的。

其他的，还是要多多和雨总学习呢。

回答：

妹妹好：)

你的想法真棒！

我们都知道，律师的助理忙前忙后，刚开始都是非常辛苦的，但通过几年实践，不断跟高手学习，最后才能独当一面。你的情况大体也是如此，而且你还有一个性别优势。高管一般以男性为主，你今后作为优秀职业女性和他们打交道，会因为性别优势，在初期会减少高管的警惕性，有利于开展业务。但有个前提，你的业务必须出众。

最后再补充一句，当助理需要有耐得住“寂寞”

的心态，不熬几年，很难有大出息，希望事前做好思想准备。

嗯，衷心希望妹妹你能百尺竿头更进一步：)

作者：万里依然 日期：2011-04-06

回复：

作者：sjcg66 回复日期：2011-04-06

哥们好：)

首先谢谢您的指点。其实您说的情况，我也知道，但为啥还这样做？

嗯，必然有隐情，希望能多多体会。既然我能把过去的事情做透，难道这件事我不知道轻重缓急？

呵呵，其中原因我以后会一一道来。也许是您误会我了。

但我想说明白一件事。评点一个人，最关键在于看长期表现，而不是刻意突出看某一件事。就像看关云长，他降汉不降曹，缺遭张飞

误会(最后兄弟在古城冰释前嫌,误会消除),但我们看关羽的一生,难道只盯着看他土城投降这件事不放?

我与广大贴友素不相识,也素未谋面,但长达9个月的回帖,帮上百位贴友解决问题(效果?

大都能让当事人满意),这份持久热情,我相信不是每个人都能做到的。再看看我们贴友所提的问题,五花八门,恨不得360行都有,咱们少讲道理,一般都能给出实战策略,更增加回帖难度。。

现在写励志书的,写商战故事的,写职场的,如过江之鲫,但又有几个敢开帖,真刀实枪回答问题?

还能叫人心悦诚服?

我是不是好的合伙人?

呵呵,是个好命题呀,呵呵。

好,希望有机会再交流。

对了,补充一句,我写了关于本书写成的案例,以及为什么要写本书,大概有1万字,要是出版社不同意放到新书里,我就放到帖子上,到时候您看完,也许会有新方法的哦。

作者:万里依然日期:2011-04-08

作者:井底之蛙V回复日期:2011-04-07

雨总好

我最近面临一个抉择看不清方向。希望雨总及各位网友帮我出主意。

去年我在老家开了个建材店。做瓷砖,安全门,之类的。

我们老家是山区，比较穷。

开店的动力有如下几点：

1 早想自己做生意。从这个穷地方开始，因为投入少如果交学费也会能少交。

2 已经有了孩子，离家近点方便照顾孩子

3 本也以为一年能赚个 10 万以上

一年过去了，现在发现事实与我当初想的有很大的出入。

我现在想关掉店。去城市里寻找机会。

现在去与留的想法我把列出来，去的动力如下：

1、自己能力还太不够出去了对自己锻炼会有更大帮助。

2、外面的世界够精彩心还没有完全定下来 3、去外面接着以业务方式去做建材，4、去年一年做下来钱是赚了毛利大概有 5 至 6 万但还不够去年家里的开支本钱都让我花了很多，感觉赚的也太少

留的原因如下：

1、违背开店当初的想法，当初也是想着是慢慢做大去。

2、现在关掉就要亏着处理掉库存，还不一定处理的掉 3、留在家能照顾孩子（我要是出去了就我老婆在家带小孩）4、店开下去有了一定的经验了估计今年利润会比去年好些。但总体市场不是很大我们这地方小

店还有 10 天到期要重新交租，希望雨总及各位朋友帮我指点一下。我真得不知道是去是留了。

先在这里谢谢大家了。

回答：哥们好：）你现在从事的是传统行业，如果一年时间，你生意还没做上去，我觉得是正常现象，如果做上去，那叫奇迹。

五年前，我家装修，曾碰到一位卖门的销售，当时我在他家挑选房门，当买到保姆房的房门时，我想买一樘便宜的空心木门，谁知这位销售说了句：“老板，保姆房的房门也是你家的房门啊……”

一句话，说的我有了感触，马上修改预算，行，不就是多了 800 块钱嘛，好，认了。

说这个小案子，我是想告诉你，做销售不难，做好销售很难，不知道你这一年时间，水平提高多少？

如果只是经验长进了，那用处不大。

假设你一年销售有做到 300 个客户，好，如果你举一反三的本事强，或者有商业悟性高，经历 300 个案例后，你还会说，“店开下去有了一定的经验了，估计今年利润会比去年好些。但总体市场不是很大，我们这地方小。”

的话嘛？

同时，这句话还在强调客观原因——“但总体市场不是很大，我们这地方小”。

我相信，要是一位高手，做了一年生意，在 300 位客户的强力培训下，他应该能发现赚钱门道。

市场小，并不是做不大的原因。北京市场够大吧，但你去做北京市场，投入和运营费用还要加大 N 倍呢，我相信能听到这类抱怨：

“唉，市场竞争太激烈了，客户眼光高，出价少，利润太薄，同行恶

意价格战……”

咱们不能指望市场大，你的投入和运营本钱却很少，试问，目前还有这类行业吗？

而且从这句话看来，哥们你对自己总结也许少了点，抱怨又多了点，也许是创业心态出了些状况。

我的建议是，最好出去跟高人学习，道理如帖子所述。

此外，你自己摸索创业之道，自己领悟生意真谛，不如到外面广阔世界去跟高人学习，跟高手学两年，基本比你自己干5年都来得实在些，这是我的心得体会，望体察。

今天事情多，就不多说了，话有些重，望多多担待，呵呵，好，祝哥们你早日大展宏图。

作者：万里依然 日期：2011-04-08

回复：

作者：GZYFJ 回复日期：2011-04-08

雨总，

看到雨总已经征集到一些书名即将公示，我也想送上一书名，取得不好，雨总见谅，书名《在路上》（不知道侵权否？

），同时做了一个书的封面，班门弄斧一下。

哥们好：)

非常感谢哥们帮我出谋划策呀。

我对起书名，可谓一筹莫展。。。。。

现在有个思路，当期商战小说要么是职场类，要么是创业类，我

跟他们不一样，既有职场的历练，又有创业的体验，还把二者搞成有融合之所，这是差异化的地方，所以书名我想从这方面入手。

但为了提炼出这个概念，我基本用时 1 年时间，依然无解，呵呵，真把兄弟我给憋住了。。。。

作者:万里依然 日期:2011-04-10

回复:

作者:给力 108 回复日期: 2011-04-09

一个不会做菜的我，做上餐饮，有点不可思议！

可是这已经没有回头的路，既然已经知道生意不好的原因了，那就好好干吧！

从雨哥身上学了一些招。用上了。咱不会，不要紧，咱学！

好好学！

前些天就在当当拍了十一本做菜的书，在网上下载了 N 种做菜的菜谱，天天呆在厨房，还真给我弄出了好几样好吃的，争取下周让给力 108 所有菜色有一个质的上升。

回答:

妹妹好。看完你的事业有了新进展，开心。但也许你把事情给搞拧巴了。恕我直言啊。

买书观摩高手菜谱（建立在大量基础上），这个思路非常正确！

但你最好不要一头扎进厨房里哦。

要是我，1、买书；2、看书；3、比较分析；4、测算利润和售价；5、明确目标客户群……

我们随便谈其中一项，比如，菜谱分析，四川有道名菜，白果炖鸡。菜很好做，鸡汤味道极鲜美，但你要算算成本和售价，比如一斤白果多少钱（估计要大几十元），一只土鸡要 50 元，一锅白果炖鸡，需要一只土鸡+15 枚白果+2 个小时以上的老火，那打算卖多少钱？

市场接受吗？

南宁消费群能认可这个口味吗？

你要把菜肴分成三类：1、特色菜肴（价格分成高、中、低搭配，负责赚口碑）；家常菜肴（带少许特色，以口感取胜，是销售主流菜肴）；3、竞争菜肴（超便宜，微利，口感不错，负责赚人气，该类菜肴少量）。

要是我来，也许不求样样全。比如，我只做 30 道菜肴，但这三十道菜肴，各个有特色，争取把这些菜肴的口感彻底做透做扎实，让食客到咱们家吃完后，会忘记所有别人家做过的（咱们菜肴不求广度，而求深度，能节约备料成本呢）。

你就和厨师天天琢磨这几十道菜肴吧，走些不寻常之路…。（嗯，初步想法，也许很不全面，希望能辩证看待这个问题，吸取有益的想法）今后每个月再推出几道新菜肴，替换最不受欢迎的菜，我想你开的餐馆，将具有充分竞争力了。

再比如，土豆是大家比较爱吃的一种菜，你从食谱里找吧，把最具特色的土豆 10 款做法都搬出来，然后先琢磨成本和利润，接着琢磨自己研发的难度，再琢磨菜肴品质的稳定性，配料食材的普遍性（有无季节性）…当你初步选好 100 个菜品后，别着急，再来筛选最可

能成功的几个菜肴，先突破后再说，一个方面直接给你带来效益，鼓励自己信心，二个方面如果失败了（食客不认），你也好及时总结教训。

我想，在头脑里想，在纸上写，总比马上下到厨房里摸索，是不是更全面？

研发目标更明确？

研发速度更快？

少走弯路？

研发费用更低？

呵呵，这算不算古人打仗时所提倡的，运筹帷幄，决胜千里呢？

嗯，磨刀不误砍柴工呀，咱们不急那么一闪念，你说是不？

过几天，给你推荐一本好书，你要是能把这套东西学会了，也许今后你也能做成餐饮连锁呢，呵呵:) 不是给你说大话。

好，祝生意大顺:)

作者:万里依然日期:2011-04-10

回复:

作者:井底之蛙 V 回复日期: 2011-04-09

哥们你能向我提问题，那是信心咱，呵呵，再次感谢呀!

好，给个小小建议，你取的名字是“井底之蛙 V”，我建议换个积极上进，更阳光点的名字。你想呀，取这个名字，每天登陆时，你是不是在暗示自己就是？

这类暗示其实没起什么好作用，尤其你是在创业期。

名字有强烈暗示作用,一个爷们,不如取个大气的笔名,天天读,时间长了,会对自己有帮助哦。

你看,蒋介石,那叫一时介入,毛泽东,恩泽东方,意义和境界完全不一样。

呵呵,希望哥们三思呀:)

作者:万里依然日期:2011-04-10

回复:

作者:咫尺与天崖回复日期:2011-04-10

看帖子这么久了,头一次上来回复。

每天坚持看几页,细细体会着依然老哥的做事方法(称您老哥不知道可介意),现在的精神状态跟没看贴之前简直不是同一个人,感觉整个人都变得很自信,看到许多人都在问你一些问题,虽然自己也有,但我想通过这么长时间学习帖子我应该自己尝试寻找方法。

但有个困惑,还请依然老哥谈谈自己的看法。您认为做销售与长相和身高有关么?

於这点我还不太自信,我身高不理想,只有165cm(男),长相还行,但身高是硬伤,有点拿不准,根据您多年的经验可否给点指点呢?

感谢啦

回答:

哥们好。拿破仑、法国总统萨科奇、俄罗斯总统梅德韦杰夫等名人,身高大体都不到170,但并不影响人家取得成功。

给个小小建议:哥们你可以经常心理暗示自己:“用知识垫高自

己”!

呵呵，身高与销售业绩真没关系，业绩只跟心态、能力和眼光有关。

作者:万里依然日期:2011-04-11

作者: wyzjnhcrted 回复日期: 2011-04-09

雨总，你好!

天涯所有贴子，你的是我第一个从头看到尾的。感谢你让我每天都感觉有个心理支撑点。看那么多人都写自己的事情寻求帮助，所以我也想把自己心里的顾虑写出来，想让您帮忙看看，怎么办才好。

我是做销售的，女，26岁。做了三年的宝马汽车销售，三年都是销售冠军。今年刚刚辞职两个月，准备自己创业。

朋友有关系可以在一家比较大型的纸厂拿复印纸，然后他来分切包装，我自己设计品牌及包装，他包装后收取包装费用。

我来投入市场。现在我处在调查市场阶段。我发现市场上很多文具店都有复印纸，品牌又多又杂。有很多品牌做着做着就没有了。价格也很乱，利润很少。但是我钱也已经投下去了，不做不行。

现在面临三个问题:

1. 压货资金周转不过来.
- 2 怎么样才能让文具店主卖我的产品呢，因为里面品牌太多了，买的人的选择也太多了，压力好大啊。
3. 怎么样招商及推广。

这是我这两天都睡不着觉一直困扰我的问题。我用了三年的青春

挣来的血汗钱，这次亏了我就完了。

现在大批纸现在在包装时期，已经投入了市场一部分，已经压货很严重了，资金转不过来，更重要的一件事情是，准备5月份把正在包装的复印纸大量的投入市场。但是5，6，7，8月都是淡季啊，我觉得我会被压垮的。

还有，这段时间准备在很多没有去过的文具店里面做个市场调查，后期的市场准备重新定位，重新包装，重新设立品牌，重新做一次市场调查，以前市场调查就是问了下价格问了下销路，问了下销售，就匆忙的投入市场了，现在准备重新开始定位，但是不知道调查些什么。我的复印纸说实话是没有什么优势的。但是我现在在包装设计的时候让设计师写上了：不伤手的复印纸。后期想以这个亮点重新推向主场，但其实我的复印纸，在天气干燥及操作不当的情况下同其他的复印纸一样，也会伤手，所以很纠结。还有就是5月份以后就是淡季，这个时间推向市场合适吗？

回答：妹妹好：) 先说创业心态。你现在心态有些失衡，完全可以理解。

因为我以前创业时候也曾有这个缺陷。心态不好，你会失去判断能力的。按理说，你是宝马三年销售状元，该是精通销售才是，但现在在你方寸有些乱，都是心态惹的祸。

我跟你有点像，从春节到现在，每个月接到100个坏消息，只有3个好消息，这不，前天同事告诉我，我们在广西的一个项目，从中标最后沦落到落标，损失几十万的合同，但我只难受了一个小时，调

调整好心态，反而来安慰销售部的哥们。你每天也会接到无数坏消息，对不起，这是创业必经阶段，算你真正的商业成人礼？

我看像，呵呵。

打工和创业是两个概念哦。打工牛，可不代表你创业也牛。我在A集团打工也算打出名堂出来了，可二次创业，照样赔个精光，连宝马都卖了呢（对了，今后再买宝马，你能搞点内部优惠不？

呵呵）。后来吸取教训，这次创业算是明明白白在创业。所以你遇见事情先不要急呀（从字里行间我发现你。。。）。嗯，没有过不去的河。

我弟弟第一次创业，在一个2000万合同面前，因为自身原因失败了，从此公司一蹶不振，后来赔个干净，不得不回到北京。而竞争对手拿到合同后，赚了几百万，接着在深圳大量买房，现在估计是亿万富豪了。唉，这种事情在中国天天发生。。。说这个是想告诉你，创业不要怕赔钱，怕赔钱就别出来创业！

你目前也许还不具备创业的一些条件，这些就不说了，唉，我们还是来解决点实际问题吧。

1、既然你销售宝马的，是不是跟一些客户（一般都是老板级的客户吧）还能保持联系？

这部分客户资源能利用上吗？

2、尝试一下，直接进攻大公司的采购部。这个是你本行，应该有些把握。

3、根据商业2/8原则，假设你铺货100家文具店，好，立刻选

出生意好，销量大的 20 家主流店子，你给点销售政策倾斜（不要搞降价，最好是买赠），先在这些文具店里成长为第一品牌。你可以动员公司所有能动员的人，下到店子里帮助做促销。同时收缩销售阵线，减轻铺货压力（前期步子迈得大了点，没有量力而行）4、搞好主流门店的客情关系，尤其是店员关系，小礼物打前站，事后许诺有提成（酒店销售牛奶，各个品牌都要给服务员开瓶费，作为拉拢店员助销售员的一种策略）。虽然表面上你损失了部分利润，但现金流保证了，只有你的现金流在流动，那点损失的小利润还算什么？

这类小招数太多了，你每次拜访门店客户，手里被空手去，随便买点水果，大家一起来分享，人家好意思吃了你的，还不帮你干活吗？

5、搞好客情关系，还有一个好处就是私下请店员帮你介绍采购客户。

6、不伤手的卖点看起来不错，从这点上看，你确实懂销售，但你的产品不具备这项特点，小心没有回头客哟。不如，你今后把卖点改成：因为采用了某种高科技技术，能“更节约打印油墨”

（甚至可以直接说能节约 15%油墨）！

呵呵，我对复写纸没研究，不知道这点是否可行。但我在想，节约不节约油墨，客户一时半会很难做判断，但又确实给了他们明确的利益承诺，应该有点诱惑力。

7、彻底了解清楚文具店的客户群的结构，比如中小公司的采购员是否经常到门店采购复写纸？

如果是，你就搞个小活动，比如，买 10 包复写纸，送一个环保

购物袋。批发市场大概是 5 元——10/个，颜色不错，实用性强，还能帮忙装复写纸回公司，只是前期就不要印刷自己的 LOGO 了)。

好，采购员买哪家复写纸不是买？

自己为了得个实惠的购物袋，那就买你家产品呗。嗯，搞小促销活动的店子，就不许诺门店助销员提成，你来观察，看看哪种方式最能拉动销售。

当然，这类就有实用性的小礼物，你根据产品利润，还可以再想想是否有更吸引人的礼物（礼物价格不可太高）。

你不了解这个行业，所以在赔钱。不如和本行业一线销售多聊聊（比如门店销售们），等了解清楚后，也许你会想到更好的思路！

好，祝生意顺利。

作者：万里依然 日期：2011-04-11

回复：

作者：井底之蛙 V 回复日期：2011-04-11

是喔``雨总这个建议给力。咱这就去想个猛些的网名，雨总真是没的说，经雨总一指点咱心情一下子就放开了，这几天在处理库存，打算过些日子杀到广东去，要是雨总来个新书发布会咱一定来。

哥们好：)

你是一股虚心之人，将来必有成就！

我以前接触过北京、内地、广东和香港的老板，我发现广东和香港老板最务实。

内地比较讲究吃喝聊感情，但广东这边的商业氛围不兴这个，上

来就来实际的，你到这边打工，跟这边的老板学学，嗯，真棒！

祝哥们你早日学得一身本事呀，呵呵。

作者:万里依然 日期:2011-04-11

回复:

作者:咫尺与天崖回复日期: 2011-04-11

对了，小弟我还在急切等待新书面世呢，想看看后面排在一二位的谈判，很期待

哥们好:)呵呵，要让你失望喽，新书里没有排在一二位的谈判，但我今后会写出来的，因为我也想和大家一起分享过去的经验。

嗯，我们慢慢来，不是2002年以后的故事还没讲嘛，最近9年来，发生的故事更有意思，要不我们一起期待，也许我们在一起的日子还长着呢。。。。

对了，关于新书推广的策划，我也在紧锣密鼓的进行，当然，还是我那套思维模式和方法，就是把一个大目标拆分成若干个小目标，然后再把每个小目标彻底做透做扎实。。。。

这套新书推广模式，我打算今后也向诸位朋友公布，但有个前提，咱的商战小说要大卖呀，不然没脸出来说事，呵呵。

作者:万里依然 日期:2011-04-11

回复:

作者:我要紫色的回复日期: 2011-04-05

雨总您好！

一直在关注您，很敬仰您！

也在等新书啊！

我正迷茫中，恳请指点。家住在北三环西体育学院旁边，紧挨着。因为前段时间，为了儿子学体操，去什刹海体校。一堂课下来，包括在等车/挤公车，所耗的时间，及学习效果。自己评估下来，还不如就近找位体院的专业学生。现在儿子在体院的一位研究生教学下，效果很好！

本人以前在珠三角的外企做管理工作。目前我失业，带儿子，负责儿子生活学习。生活很艰难。希望我能带好儿子的同时，也能赚点钱。

今天，我与这位同学聊起培训一事，大家都看好合作一起来做。注册公司，要多好多费用。而注册体育培训中心，个体性质，几乎不需要什么费用，风险很小。我想先期可注册培训中心，个体性质。摸下市场，根据情况，改注册公司也不难的。

我的理解是：招生别人看的是教练的级别、场馆、学费、服务等。（首体有专业场馆&教练）关键是：宣传资料做得有实力、专业。

我想直接去一些中小学与领导谈，分成点。然后在校园招生。价格做低点。哎呀，想了好多天，觉得没信心如何来招生。网上一搜好多这方面的网站（公司、中心已经在做）

究竟要如何操作才能招到生源？

回答：

哥们好：)

我从来没接触过培训班，只能凭想象来回答问题，说的万一不切

合实际，勿见怪，看在我斗胆献丑的份上，就多多担待吧，呵呵：)

哥们你的问题，我们可以分成两部分看。一个是跟学校谈，这方面问题，我记得在前几个月曾回过一个类似的帖子，不妨去看看，也许有借鉴之处。

另外一个就是招生，这个比第一个问题难。

咱们把问题聚焦，与其到处招生（肯定会有费用），不如兔子就吃窝边草！

你把功夫下到这所学校的老师身上。学生可以不听家长的，但把老师的话当圣旨，你搞定学校老师的方法：小恩小惠+介绍学生有提点。

如果老师自己有孩子，年龄段也符合你的培训中心入学条件，要么半价，要么免费入学，剩下的，呵呵，那位老师也许能替你喊来 20 个孩子！

嗯，只要老师振臂一呼，几十个班级的学生呀，还怕填不满你的培训中心？

但搞定老师的工作，还有不少需要动脑子想的。你是先搞定教务处，然后请教务处出面勾兑老师？

还是单独一个老师一个老师的摆平？

还是搞定几个老师，然后通过他们介绍，再认识新老师？

哥们你说简介很重要，确实如此，我想，是不是再深度挖潜一下？

比如开办舞蹈班，你可以说 6 个好处，但一定要提出，跳舞能帮孩子长个子！

(家长关心什么?)

我们就给家长说点什么,这是广告上的“产品卖点”,要提出明确的产品利益点)你说跳舞可以培养孩子音乐细胞,培养气质,这些提法没错(刺激度弱了),但不妨用数据说话,告诉家长,一个经常跳舞拉韧带的孩子,能多长高多少厘米,这才是关键所在(谁不希望自己孩子有个理想身高呢?)

)。

好,举一反三,跆拳道班能带给孩子什么好处?

除了锻炼身体,是不是能让女孩有个防身利器?

一所学校几百个孩子,有喜欢这样的,有喜欢那样的,怎么办?

开办培训中心,如果前期费用不够,不妨先开办一个男孩喜欢的,一个女孩喜欢的,这样好控制费用。一所学校成功了,以后就复制吧。

对,你的成功能复制!

好,祝哥们生意大顺!

作者:万里依然日期:2011-04-12

回复:

作者:2010埋葬与新生回复日期:2011-04-12 回复

雨总:你好!

看了你的帖子除了你的智慧外,更让我触动的是你的为人,基本上每帖必复,感受到了你的古道热肠。

我想把我的个人情况介绍一下,请雨总给个意见。

我是03年大学毕业,专业是思想政治教育,毕业后在h市一个

高校里面做行政，2年后感觉在学校干的话，学历方面有所提升，05年自己就辞职去了s市一大学读了一个哲学专业的研究生（汗！

起码我的感觉，真正的高人不是在象牙塔，而是在民间，比如雨总你，没有恭维你的意思，自己真实的感受）。也真是愧对了这个专业了，皮毛都没学到，别说指导自己了，钻了中国教育的空子，竟然也毕业了。

08年毕业后在一家建筑性质的国企做党务工作，一直是在项目部呆着，多少也算接触到一些施工方面的事情。感觉一直这么做党务，接触不到业务，没有前途。于是在10年9月份把工作辞掉了，本想利用公司的关系接点活干，但是自己太天真了，公关费用花了7万多，但是什么活也没接下来。

12月份的时候，偶遇大学一哥们，已是一市政公司项目经理，在11年2月份的时候给我介绍了一点小活做（20万）但是现在快干完了，后续的也没活干。因为刚开始干，不懂地方很多，大概能赚个3万的样子（除去各种开支和公关费用）。

感觉自己真的很失败，白活了30年了。虽然老婆没说什么，但是我心里特内疚。

到底是坚持创业还是找工作？

恳请雨总给小弟指点迷津回答：哥们好:)有啥话就直说了啊，勿介意。

我觉得你现在似乎还不太适合创业。

1、原来你是做党务工作的，跟做销售与项目隔的有点远，不太

了解里面的奥秘。

2、花费 7 万公关费而没有得到项目，说明你察言观色的能力不够，说白了，就是被人忽悠了就自己还埋在鼓里，这个能力不可能短时间提高（都是经验不足和心态有些着急造成的）。

拿自己的钱来学本事，有些可惜了，还不如打工长本事，个人成长的成本相对低很多。

3、做项目是需要本钱的，项目大，你资金有限接不下来，项目小则利润薄，自己又不满意，问题是天下哪有那么多特别合适的项目呢？

4、我发现一个小规律，你举的俩个例子，都是有人脉在项目里，这说明什么？

如果打工，你能通过好的平台（比较大的甲方），认识更多有用的人，但如果是自己创业，则要利用过去的关系，可惜你现在手头上的人脉还不够丰沛呀。

现在你肯定认识到，有了人脉，就有了希望，如果就凭你现有实力，参与投标，中标难度很大，望三思。

5、你不能说自己白活了，只是你到了 30 岁，人生目标发生了变化而已，你在追求更牛的成功感，这其实很值得赞一个！

很多人到了 40 岁还没领悟呢，呵呵，所以千万别自己埋怨自己呀。想想肯德基上校，人家是 70 岁才创业，咱们是不是还有大把的光阴？

只不过要坚持梦想，今后会有好前程的。

6、如果今后还想做工程，或者做项目，那就重新打工，这回是怀着创业目的去打工，对，去业务部重新学，重新结交一批有用的朋友。

7、我在新书里，提了一个打工心态（帖子里没写），我的打工心态是按自己当老板的心态来打工，把管理部门看成管理自己公司，集团安排的任务相当于我的公司从外面接了活。这样，表面上你是在打工，其实你是在给自己打工，呵呵，感觉不错哦，还有工资拿呢。不多说细节了，等新书出来，我们一起分享吧。

8、你是学哲学的呀，呵呵，那要恭喜你了，你只有在做业务的时候，给大家讲讲简单的哲学思想，把复杂的现象用哲学思维表述出来，通过你的专业交朋友，那人家会对你刮目相看的哦。我呢，看过点哲学书，随不精通，但跟客户说的啥，问题不大，口头禅就是“嗯，符合哲学思想。”

我读哲学书，是为了公关客户的需要，嗯，目的不太纯，呵呵：)

只要在业务谈话中，你把自己长处抖落抖落，人家定会佩服你的思想，唉，这个朋友就有可能交下来，望三思。

9、哥们，只要好好努力，就凭你的本事，三年后，你的销售水平和人脉，会比今日高出一大截，到时候，你的内心将充满自豪感！
媳妇？

自然也是刮目相看。这段二次学习和工作的过程，虽然会很艰苦，但只当是自己学越王勾践呗，一个爷们吃点苦胆不算啥。你说呢？

好，顺祝哥们找份好工作：)

作者:万里依然 日期:2011-04-13

回复:

作者:给力 108 回复日期:2011-04-13 复

昨晚照例来看看哥的贴,每看一次好像就长了些知识!

哥就像一面镜子,仔细看,认真看,总能找到自己的不足。

我觉得我现在对菜品的做法还不够全,前些天购买的那些书还不够,信息量不够大,还不足以让我做好这些菜品,想想那时哥才做几个竞品,就搜下不下五千张图片,我,就想几本书,做好了?

又没有任何基础,所以今天把孩子送去幼儿园后,直奔书城,又买了好几本书,在书城购书有一个好处,可以把书翻翻,合不合适,虽小贵,但也是值得的。努力,努力,争取早些把菜品做出来。

哥说给妹妹推荐新书,期待中!

回答:

妹妹好:)

给你推荐一本书。《静雅的管理故事与哲学》。

这书是专门写餐饮经营与管理的,看了那么多书,这本书我认为投身餐饮行业的首选书,里面确实有独到的管理手段和方法,你不妨做些借鉴。

好,顺祝生意兴隆

作者:万里依然日期:2011-04-13

作者:比天高比地厚 1 回复日期:2011-04-13 回复

麻烦雨总能否帮我这项目参考下提下你的观点,以前也有个网友

帮我提出他自己观点，我想众人拾柴火焰高，想更多吸取些高人经验自己好好学习。

之前一直想创业，但都苦于没发现适合自己项目很是苦恼，于是把自己看过或从事的梳理一篇，发现现这项目不错觉适合自己。主要有以下几点，

1、资金投入不大，服务行业主要以服务为产品，投入的是人工，店租，工具，日常开支。

2、之前有过从业经验，对公司具体服务操作还很是了解。

3、项目较偏，一些人不屑从事这不体面不光彩工作造成从业者，文代素质不高，竞争力也低。

4、市场发展前展良好，这点在服务前公司时有过体会，每月客户增长率，营业额还很不错。

我的服务是每周清洁洗手间，如尿斗，厕位，洗手盆，地板并免费提供洗手液，去除异味处理，灭菌消毒。以更深入，更专业的服务让客户舒心放心。

我的目标客户为酒店，西餐厅，夜场 KTV，美容会所，行政事业单位等。我对销售没多少经验，只是以下几种自己想看是否可以 1、电话销售，这是看高人雨总写的，按目标客户打电话说，免费提供洗手液进入交谈。

2、上门销售，把自己产品，皂液机，香薰机带上，接受自己清洁服务这些都可免费提供。

3、过程使用销售，这前提是要服务过的场所下，打些人性点的

温馨提示边上写上自己公司电话，如人家一按马桶边就有。

4、网络上暂不考虑，因自己资金有限。

5、其它方面还没想好，望补充。

对自己服务还是很信心的，服务一次后客户都会较满意，难是难在让客户第一次能接受，我有时想要不我免费提供客户一次服务更有说服力，可我想免费也不一定接受，要想个好借口，还有这方式我觉在没有发现好方式前还可以，不能每次都这招，要不工作量很大。

我的利润点现来自于清洁服务，再配件销售。支出有免费提供的洗手液，香薰，消毒服务，店租，人工，日常开支与一些隐性开支。像洗手液现价钱暂时还压不下，要量大后才更有优势，人工方面暂时不多因同我个弟弟交谈过大家一起从事，所以店面也不是很在意，因客户自己上店面来机会很少。

以上就是我具体情况，我想你说我的优势竞争能力，我觉自己没本点竞争力，有的只是一腔热情与敢与开创。有时我想，服务业以那方面核心为竞争力呢，不是很明，望你能帮我全方位解剖下，提供具体方向与做法，在下不胜感激。

回答：首先感谢哥们对我的信任。今天晚上陪客户喝酒，刚回来，现在头有点发晕，说的不好，多多担待：）你知道“五星级”

卫生保洁达标标准吗？

在国内有些超五星级酒店，他们对卫生间的保洁有要求：洗马桶时采用跪式洗刷（一种工作态度的体现），多道程序洗净后（包括彻底消毒和清洁），人家是直接拿水瓢从马桶里舀一瓢水喝进去！

呵呵，哥们，事情想要彻底做透，一般都会出人意的，确实不是那么容易达标的哦。

你要是敢说：“我们洗干净的马桶，敢直接取水喝！”

这份消毒、保洁的实际效果，有震撼力了。当然，哥们你也可以不必这样做。

但我知道，海南某些超五星级酒店，就是这样为客人提供优质服务的，要不他们怎么敢收一个套房/6000元/天？

卫生间装修好比是“硬件”，而保洁相当于“软件”，这个年代硬件不值钱，软件才值钱。客人入厕，对享受到“五星级”

卫生保洁服务会印象深刻，能增加客人的好感度。你今后的销售，可以从“软件”

方面入手，多多在这方面发挥。

卫生间里点檀香，绝对是优质软件服务，你不要在洗手液上下功夫（市场价格透明度高，功能清晰），反而客户对檀香不熟悉。据我说知，檀香的学问不少（放松效果绝佳，可安抚神经紧张及焦虑，具有镇静效果），价格档次拉得相当开。你呢，好好研究一下檀香，正好利用客户盲点做销售。

比如，准备好五类檀香（香味分男女，包括女性普遍喜欢的香味品类），价格高低错落，然后你把檀香故事讲述一遍，权当洗脑。我猜测客户一定是要最好檀香，但出价却最低，但这些都都在你成本控制之内，算是谈判中自己的一个让步姿态。

举一反三，你为客户提供的这些物品，最好都能解释一些道道出

来，靠，先把自己搞成行业保洁专家再说。

提几个看法和建议：

1、项目是个好项目，发展前景能规模化、全是定期回访式服务（做的都是熟客），行业竞争不充分，值得一试。

2、你在做销售的时候，最好先做透一个行业。用先开发成功的客户去勾兑后面的客户，拿同行客户说事容易沟通，最后形成某个行业的卫生保洁垄断，这样你再开发第二个行业。如果你今天开发酒楼，明天谈酒店，都不成规模，效果不会很好，还是主席说的好：“伤其十指不如断其一指！”，咱们做事就做绝的，把某个行业彻底耕耘透彻。

3、赠送客户一次免费服务，在前期是个好办法，当需要打开某个行业市场，或者对待标杆性公司的时候，都可以采用（一般客户就不必赠送了啊），这个思路的执行不要一刀切，应该灵活应对。

4、请注意付款方式。你是月结还是把把结清？

如果你价格低，就可以要求把把结，如果是月结，那价格可以适当高点，谈判时候这点要灵活应对。我们现在 716 团队里面的一些销售人，已经改掉过去只谈价格的毛病，开始天南地北跟客户闲聊，效果反而好。你呢，最好价格少谈，多谈为客户带来的好处，也就是能给客户带来的利益点。

5、做一个客户通讯录，每页纸是一家客户，有服务项目，清洁前照片，清洁后照片，客户感言等等。到新开发客户那里，适时拿出来，增加可信度。当你把一个行业扫荡完了，我想财富也开始滚滚而来。

6、客户看见你来推销，一般都会想：“谁家的保洁员不会打扫卫生间？”

你如何应对？

如何说服客户？

有办法。自己编练一套标准版清洗程序，在跟客户聊天时，一个步骤一个步骤讲述一遍（包括清洗时间和验收标准），说得越专业越好，最好有十道以上程序，要超出客户想象力。

一方面是给客户洗脑，以便树立你专业形象；另一方面，你今后要招兵买马，没有一套标准清洗流程，岂不砸了自家招牌？

想想全球肯德基门店出品的食品，味道都一样，就明白其重要性了。请注意，夸张可以，但别让客户感觉你保洁完一次卫生间，水费受不了啊。

特意说出清洗时间，是要客户感觉他花钱花得超值，心里占便宜的那种感觉得到了满足。你看看洗车店，如果一家洗车店用时 10 分钟，另外一家用时 15 分钟，你会选择哪家？

嗯，一切都在于细节。有空看看人家洗车店的服务，也许对你有所启发。

如果实在喝不了马桶水(建议别搞那玩意，呵呵，实在接受不了)，没关系，伸手舀水也能算验收标准！

这个也是一般人不敢尝试的，也算突破客户的想象。

7、拜访客户前，你先到人家卫生间里找找毛病（对，算是提前做好市调，找到客户痛点），并用手机或相机拍回照片，当面指出保

洁不足之处，来吧，哥们，夸张说出不足吧，比如，由于存在这些不足之处，会给入厕客人感官上带来多大的不舒适感，多么不配你的客户经营场所的档次啊，嗯，发挥吧。

接着，你再讲如果你来做，将如何避免这些毛病。有了对比，就是刺激客户的需求。靠，勾起他们的想象空间，你的单子不就做成了吗？

还有，以你专业眼光，最好能指出他们卫生间硬件不足之处，以及如何改进。靠，说这话有原因的，咱不能白说，潜在意思就是：“硬件不足，你还不拿超级软件来弥补？”

这里多说一句，我在帖子里反复说过这类方法，难道你没仔细看过？

呵呵，你该拿出刷马桶的干劲，多看看即将出来的新书，相信对你会有所帮助。

8、以后你的业务还可以涉及到卫生间的维修，比如，暖手机停摆、马桶漏水、门把手、感应开关不灵等等，或修或换，为客户提供更优质的服务。反正是打进去不容易，那就要把里面赚钱的玩意都扫荡一遍。

9、这一点是题外话。跟客户勾兑，要准备好各类话题，尤其是具有某些幽默的话题，比如，在卫生间经常能瞧见“向前一小步，文明一大步。”

的提示，但看看小便池外面的满地尿渍，大家会感悟迈出简单一小步有多难。如果将提示语改成“尿到外边，说明你短。”

……你说，客户（仅限男性啊）听完后，会怎么想？

只要他哈哈一笑，你是不是感觉不像刚进门时，那么紧张了？

对，这些都是销售小技巧。

既然你是跟卫生间打交道，那就要多了解了解国外外卫生间文化，以作为销售谈资，比如，给卫生间取一些有意思的名字。男卫生间叫：男排、擎天门、男解忧所、观瀑亭；女卫生间叫：女排、芳草阁、女解忧所、听雨轩；酒吧卫生间：泉水响叮当、安腕门等等。这些卫生间里面的典故、历史、知识，你都要统统准备，保证你跟人家聊完几次，会让客户记住你的。

10、你最大的优势不是别的，是你能吃别人吃不了的苦，有这个足够！

要相信自己，嗯，我也相信你！

确实是个好项目。

哥们，实在对不起，头晕，说起来条理性不清晰，还望多多担待。

呵呵，顺祝哥们生意兴隆！

你一定会成功的哦：)

作者：万里依然日期：2011-04-13

回复：

作者：何惧风浪发表日期：2011-4-13 复

雨总大哥，我是“井底之蛙V”

雨总大哥的话，激起了我心中的那团火，大火燃烧吧！

烧的更猛烈些吧！

咱也是一只小强，踩不着，赶不走，碾不死，生命力旺盛着呢！

哥们好：)

这个名字起的真棒！

要是天天都在暗示自己“何惧风浪”，时间长了，也许真能唤醒内心小宇宙！

还是那句话，自己给自己鼓励，就是最好的鼓励！

好，期待哥们今后能一展宏图：)

作者：万里依然 日期：2011-04-13

回复：

作者：zwlss111 回复日期：2011-04-13 复

雨总，转眼就要到5月了，雨总能给广大的雨丝透露下你的大作进展如何啥时上市啊。好叫咱们心里的期待能更具体些。。。

哥们好：)

呵呵，出版社也许受我的影响，也想把新书做成精品书，嗯，正在下功夫，所以他们好我想到一起去了。我预计在6月份出街吧，对了，跟帖子相比，有一半新内容。

这段时间，我在帖子上主要以回答各位朋友提问为主，非常感谢大家对我的信任，无奈自己水平有限，很多问题回答的并不圆满，还请诸位哥们多多担待呀，权当 we 一起来讨论学习吧。

作者：万里依然 日期：2011-04-13

回复：

作者：雨哥阳光 回复日期：2011-04-13

哥们好:) 多谢鼓励和褒奖呀。正是因为有你这样的朋友, 在
不断鼓励着, 我才有勇气继续跟朋友交流, 好, 让我们一起为心中目标
而奋斗吧。

作者: 万里依然 日期: 2011-04-14

回复:

作者: artemisdoris 回复日期: 2011-04-14 回复

雨总, 我们大家都眼巴巴的等着你的新书呢。我是那个做猎头的女
孩。因为雨总你做过室内设计。我想问一些这方面的问题。我们现在
在要找一个这样的人, 要求英语流利。然后做过甲方和乙方。5 年以
上工作经验。还要 30 岁以上的。

现在的情况是, 国内的室内设计的人, 英语好的简直比恐龙化石
还难找。我现在的办法一个是泡专业的室内设计论坛, 比如马蹄, 从
上面找英语好的设计师。但是发现, 有这种经验的人, 都是年纪很大
的。40, 50 年代的。都自己做的事务所。还有一个就是百度外资的设
计公司, 但是发现里面的英语好的, 做过甲方和乙方的人, 基本都是
合伙人层面的。真是很为难。雨总是室内设计方面的高手, 希望能给
小妹一点建议和方向。

回答:

妹妹好:)

你接的这个项目真不咋地, 很同情你。你介绍的情况确实如此。
我所认识的设计圈里的高手, 要么自己开公司, 要么就是合伙人, 这
是行业特性决定的。设计行业卖的是头脑里的创意, 一个人就能接一

个项目，自由度很高。

设计行业里面的公司为什么大公司凤毛麟角？

因为留不住高级人才，稍微厉害的硬角色，都想创业或者联合开公司，这是行业风气。再想想，如果你觉得我水平还不错，呵呵，那你认为我会给某家装饰设计公司打工去吗？

况且我还不算最顶级的高手。

如果谁英语又好，水平又高，还在打工的状态，你觉得他为什么不出去挑一摊？

难道他不想多赚钱？

毕竟在设计行业创业，难度并不大。嗯，冲不出去的理由就是，他的设计水平还不能诱惑客户，所以，我建议你放弃这个项目。

多说一句，你真的挺用心了。况且，如果你真的找到硬件达标的人才，可这位人才的“软件”

是否也能达标呢？

咱们做项目，最好别做小众项目行不？

这就好比到了女儿国，你非要找几个爷们出来，你看，不是天天都有取经人来的哦：)

作者：万里依然 日期：2011-04-14

回复：

作者：zhangzai1988 回复日期：2011-04-14

本人现在的条件资金是一大问题。对资金对行估算

年底买一辆二手面包车 15000

各类维修工具 800

租门铺租金每月 700 押金 2000

生活费一月算 600

汽车加油等费用一月算 800

水电一月算 400

其余没想到这里总共是 20300

年底工资为 2000

再借一万共三万，多出来一万做没想到费用支出和流动资金。这也算是第一次创业计划吧。

回答：

这个不算投资报告，因为你有很多东西都没计算在里面。

比如，税？

二手面包车的修车费？

租门面不花 1000 块钱做个漂亮门头？

公关费？

通讯费？

最关键的是，你只算了一个月的开支费用，万一三个月没开张，你怎么办？

一万流动资金够不？

呵呵，生意还没怎么做呢，就先买辆车？

哥们呀，这样可不是做生意的头脑哦？

“如果创业开始，再算收入每天二笔维修以最少利润算总赚 400

每月为 12000 元”

回答：

哥们，你这算的好像是“花账”

呀，一个刚开业的店子，凭什么说“每天二笔维修以最少利润算总赚 400，每月 12000？”

道理？

依据？

还有，即使别人是这样，不代表你也能这样接货，因为理想和现实完全是两码事。如果收入不稳定，后面的计算或规划，那基本就是在天马行空。我相信，如果你做过销售，并且精通销售，你的投资报告不是这样做的。

“至于如何获得业务等问题及方法，只有等到真正开始的时候才有待验证。”

回答：

哥们，说这话，显然你没过脑子，把赚钱和创业想太简单了。说个简单事情，如果你从别人那里抄来一份合同，上面写乙方（你是乙方）承接甲方维修业务，甲方需支付乙方定金¥¥¥元，但客户看完后，把定金给你改成了订金，你明白其中奥秘吗？

综上所述，我对你的印象是：1、有点粗心，押金写成了压金，行文没有标点符号；2、不懂销售，说了外行话；3、光想赚钱，没计划万一生意做赔了，你该怎么办？

也就是不去仔细想困难，只想利润；4、流动资金太少，投资很有风险；5、网站策划不符合实际（先去网络公司调查调查，建设一个带留言和论坛的网站，建设费和维护费是多少，估计这笔费用会远远超出你原先预期）；对投资没有概念，冲动大于理智；6、没有人脉关系网；7、市场竞争激烈，你的核心竞争力并无优势；8、没有团队支持；9、运营和管理经验匮乏……

想来想去，哥们你还是这样为好：

换份工作，去做行业销售去，在市场中得到锻炼；2、为了尽快实现理想，多看看名人传记和历史书；3、平时工作时，多思考，多总结经验；4、积攒下来一笔钱……

话说的有些直接，请多多担待，我们就事论事啊

好，祝哥们事业步步高：)

作者：万里依然 日期：2011-04-16

回复：

作者：多情暂且保留几分 回复日期：2011-04-15

雨总，你好，一直想向您咨询，怕您没有时间不敢打扰，现在雨总有些时间，请帮忙分析一下我的行业怎么做，非常感谢。

本行业情况：分合法与非法代理，合法就是有代理权，非法就是没有代理权，但能从联邦或其它渠道拿到较低的价格。合法代理深圳也就三五家，服务质量好，但价格高，非法代理有的公司服务也能达到合法代理的标准。有的就较差，总体来说不会差太多，但价格比合法代理的便宜很多，客户不懂也不管合法不合法，只要价格低就行了。

我们的客户是外贸公司、外贸工厂。他们发货到国外，是要找我们的，因为他们直接找联邦快递，价格贵而且大陆出货要按国家要求报关报检，深圳的外贸公司很多都没有进出口权，及产品是山寨的，不能报关报检。我们是代理香港的，不用报关报检。所以深圳的外贸公司大部份都是找代理公司合作。可以重复消费的，可以每天都可以发货，密度要看外贸公司的生意情况，他们没有生意的话，我们也没有生意，只能去抢同行的客户。

回答：哥们好:) 你把这个行业介绍的很详细呀，可见你是个精细之人，呵呵

我们都是哥们，有啥话就直说了啊。

从通篇看下去，我就一个感觉，这个行业就是在比拼价格！

这个好理解，没有技术要求，两三个人，一部电话，就能支起一摊，准入门槛很低。

我从你介绍行业中发现，好像你也陷入价格大战中，为拼价格而苦恼。嗯，完全能理解。同样一个合同，竞争对手报价3万，你报价2.6万，客户听完后，随便想想，ok，马上选择你来提供服务，销售做的多简单呀。

于是，在这个行业中，大家都养成一个习惯，甲方只找便宜的，乙方只比拼价格去，好嘛，围绕价格大战，国内公司最为擅长。

但如果你真的读透这个帖子，我觉得你不该来提这个问题呀。道理简单。

我做销售时，以前无论是在报社，还是装修还债，从来不拿低价

格作为取胜之道。低价这玩意简单实用，淡正因为人人都是拿来即用，没点技术含量，所以不能持久。

针对你所在的行业，低价是客户需求之一，但不是全部，如果你能采取攻心策略，在每个重要客户身上多下下功夫，大家处成朋友，价格因素会变得迟钝起来，但需要你额外付出很多努力，至于如何跟客户相处，不妨多看几遍帖子和即将面试的新书，然后举一反三，接着重新梳理一遍客户，找到最好的 10 大客户，在他们身上好好花费一番精力。

帖子里有一场 8 万字的谈判，上面说了，甲方最喜欢和乙方只谈价格，唉，哥们你中招了。。。。

我们公司的阿伟，有一个上市公司的客户，我们在去年费了牛鼻子力气，总算打进去了，价格比竞品便宜 20%，质量也更好（产品技术指标更硬气一些），由此抢来不少单子，但竞品为了保证客户不流失，在今年下了血本，不仅价格直接降到成本价，比我们还便宜 30%，那个女销售更是以色诱之，我们怎么办？

这家上市公司对我们也非常重要啊，是公司去年十大客户之一，不能丢。可是竞争环境发生了根本性变化，竞品价格超便宜，如果我们跟他们打价格战，第一，没有必胜把握，第二，利润归零。但不打如何接招？

很快，今年春节刚过，2 月份我们就丢了一个 80 万的大单子.....，超级郁闷！

可在我们团队里，销售是藏龙卧虎，能叫那个女的轻易得逞？

洗洗睡吧。靠，我们几个人，憋了两天，想出了一条李代桃僵之计，在4月份又重新赢得竞争主动权，不仅价格不降，反而又夺得新的合同。嗯，这不是神话传说，招数跟帖子上略有不同，以后慢慢写出来。现在先不说啊，呵呵，谜底都说了，以后再说就没点新鲜感喽。

哥们，我举这个例子，是想告诉你，任何行业每天都在上演价格战，你不必苦恼，我们面对的对手，不仅有大幅探底降价，而且人家还卖肉呢，想想这个，你心里也许会平衡点，呵呵

关于如何对客户攻心，实话说，帖子里和回答众多朋友的问题中，我已经把话全说完了，望你多多揣摩。。。。

好，顺祝周末愉快，生意兴隆：)

作者：万里依然 日期：2011-04-16

回复：

作者：小人物大不同 回复日期：2011-04-15 回复

雨总有一个问题请教名人传记和历史书对一个初次看名人和历史书的人来看哪几本适合初学者呢？

回答：

哥们好：)

先看看中国通史之类的书，通读一遍后，你对哪个朝代的事情或人物更感冒，就再买专门的名人传记或相关历史方面的书籍研读。

如果你想在商业上有所建树，那么我觉得读关于毛主席的书是位列第一。

其次有空看看：春秋五霸（齐桓公、晋文公、宋襄公、秦穆公和

楚庄王)、战国四公子(信陵君、孟尝君、平原君、春申君)、汉高祖、韩信、汉武帝、唐太宗、成吉思汗、康熙、和珅、曾国藩、蒋介石、张作霖、杜月笙、戴笠(戴笠获得蒋介石信任的桥段是做销售大师最好的注解)

国外和企业家方面看看:汉尼拔、苏拉(一半是狐狸,一半是狮子,古罗马著名的政治家和军事家)、俾斯麦(普鲁士铁血宰相)、拿破仑、朱可夫、隆美尔、罗斯柴尔德家族、洛克菲勒、金庸、史玉柱、马云、牛根生、李书福等名人的书要重点看看。

这些名人的做事方法独树一帜,很有借鉴意义。哥们,你要是把这些名人的书读明白了,呵呵,你基本上就是得道成精了.....

当然,这些人都是我比较喜欢的名人,也不见得人人喜欢,只当供你借鉴而已。

作者:万里依然日期:2011-04-16

回复:

作者:他们弯曲了哥回复日期:2011-04-16 回复

万里哥,您搞装修和广告那么多年,想让您支个招,我在一个地级市里,现在准备做无框画生意,因为钱不多,只够进货的,不能先开店,我打算以大棚的形式流动着宣传卖,另外我一个表哥开一个装饰公司,我可以挂靠在他的公司下面来解决我的信誉问题。把他的装修业绩来做为我的标杆谈资。您能指点下老弟吗,有什么更好的销售模式或者宣传方法能指点下吗?

呵呵,这是第二回发问题了,真心希望万里哥能看到并回复。祝

万里哥身体健康，合家欢乐。

回答：哥们好:) 在回答你的问题前，先给你说个小故事。你的无框画也被称为“行画”，就是带有“工业性质”

的艺术画。深圳的大芬村，是国内最著名的行画集散地。他们的油画出口到几十个国家，早已形成产业。他们是如何画油画的？

首先，一个技艺不错的画匠接到一个国外订单任务（国外客户提供某幅油画作品），他先画几稿，得到客户认可后，便进入“规模生产阶段”。画匠手下有一批徒弟，水平虽然不高，但也能挥毫泼墨。

画匠把一幅油画拆分成若干个“部件”，比如，一个学徒专门画树木，另外一个学徒专门画房子，再一个学徒专门画动物.....这样，流水线就组成了。一幅油画在线上跑，不同的徒弟专门画自己的那一部分，画好后，这幅画转到下个徒弟手里继续，最后画匠稍微整体润色，即可勾勒完毕。

这类画，统称为“行画”。

哥们，你的“行画”

品质比得过大芬村的“行画”

吗？

我看未必。

在A集团，因为装修和工程，我接触过不少画廊和私人画房，他们都是优势可言的，但我看完你的创业项目，真没发现一个突出的核心竞争力。挂靠装饰公司，根本不算优势项目。

客户采购装饰画或者行画，都会集散地采购，他们不会在你流

动大棚里购买的，因为你是流动的，跟客户需求时间不一定能合拍。

对于创业而言，慎重选择投资项目至关重要。你目前面对的是，资金有限、人脉有限、画品一般、销售无特色、市场竞争激烈、价格大战，你自己还不是画匠，这样的情况想发财，有难度。恕我无能为力，想不出更好的办法。

如果你能召集一批学校里的绘画学生，然后又能接到工地上的彩绘业务，也许生意有所起色。但如果只是单纯卖画，利润薄，又不走量，难有起色呀。

当初我在装修行业创业，虽然也是无资金，无经验，无人脉，但至少我销售功底在，设计水平逐日提高，还是有点竞争力的，所以，希望你冷静思考，千万没想明白，就贸然出动呀。

作者:万里依然日期:2011-04-16

回复:

作者: skylenglong 回复日期: 2011-04-16

回答

哥们好:)

我明白你啥意思。我只想说，上下五千年，谁没有几起几落呢？

刘备到了 50 岁，还被曹操在屁股后面使劲撵着跑呢。刘邦不是还得参加鸿门宴吗？

不是几次被项羽打得落荒而逃吗？

只要你去创业，几起几落又算什么？

史玉柱不是还有巨人倒闭的故事吗？

牛根生不是最后也被中粮集团收购了吗？

马云不是现在只是阿里巴巴的二号股东了吗？

连这些叱咤风云的商界名人尚且如此，何况我只是一个小人物而已。

我不为自己失败几次而感到可耻，相反，我能从中学到书本上学不到的知识和经验而感到高兴。况且，我有能力迅速翻身，这个本事也不是人人具备的。

史玉柱有句名言：“只有失败才能叫人学到东西，成功是学不到什么的。”

我深以为然。

谁都想“稳步增长”，呵呵，但现实告诉我们，可能吗？

连毛主席都不能做到“稳步增长”，彷徨旁人？

对了，蒋介石也没做到，曾国藩更没做到。

你也许没把帖子看完吧，我说过，这些故事都是 2002 年以前发生的，11 年后的我，还可能持有当时的思维来做事吗？

那咱也太没长进了，洗洗睡吧。

作者:万里依然 日期:2011-04-18

回复:

作者:看了很久没有说回复日期:2011-04-16 回复

万里大哥，你好小弟求教！

小弟是一名新的销售人员，在做销售之前狠狠的把你帖子看了两遍，你的那些谈判中把控能力让我想起了在战争中指挥若定的那些将

军，运筹帷幄！

还有你的那些攻心手段更是让我们眼花缭乱，高人啊！

小弟现在踏进电力仪表行业，我们公司专做高压检测实验设备的！

单个产品的底、最低的价格有 1000 这样，主要的客户是面对供电局，电网，发电站这些客户，本身这行业我虽然是个外行也觉得是有潜力的行业，我上班了 3 天，初步了解了一下公司的情况！

业务部门一共有 12 个人，3 个经理，去年 10 几个人一共做了 200 多万！

这个和公司的政策有关吧，（我的观点）老总一个人（他是老板）整天泡在客户那里做关系，所以做了 1000 多万。

现在我说一下我们公司的政策！

产品知识我们上到经理老板都是不明白的，因为他们觉得没有用处，这不上了 3 天我马上开始进入推销角色，我们的展开业务手段是这样的，我们坐在办公室里从 114 号码百事通里查询中国其他省份的各个电业局，电厂的电话开打过去收集项目信息，在电话里做关系，了解清楚后开始登门拜访，所有公关费用包含在提成里面，公司只是给你一个底薪 1500，其他费用自理，包括请客吃饭，回扣等等费用！

而据我所知，这种项目一般是在不断拜访中才能有拿单的可能，可我们现在基本都是远程操控！

我们在广东有办事处，其他地区就没有了！

所以一般我们能了解到信息后公司问我们有没有把握，有的话会批准你出差，（出差每天有 100 大洋补助）要不然不予支持！

小弟新人，万里哥，在电话中有可能做成关系么？

很郁闷，我们不属于团队作战，都是单兵打单，一般大项目我们门都进不去！

请指点！

回答：

哥们好：)

我的建议是，你撤了吧。为啥？

好，我们来分享一个故事。

我们团队里有一个哥们，他是销售鼠标等小电子产品的，最近工作不顺，想跳槽。原因就不细说了，我同意的两个重要原因：

1、他一年使劲卖鼠标，最多也就是几十万的业绩（一个鼠标值不了几个钱，产品太便宜了），如果凭借这个销售业绩去找份好工作，很有难度！

（哥们你来想，如果他是销售手机的，同样努力，一年也许能销售 1000 多万，你说，在面试的时候，客户第一印象中，是喜欢销售 1000 万的人还是喜欢几十万的？

)

2、在销售上，没有人带他，单单靠个人领悟，很难有出息。

现在他已经找到一家新公司了（销售额近 10 个亿，仍旧是电子企业，但平台扩大很多，也有机会结识高级销售经理和总监这一层面的人，我估计他一年的销售额能达到几百万。同样是做销售，本事也一样，但销售额不同，其中的含义可大大不同哦，嗯，卖几百万的货

跟卖几十万的货，确实不太一样)。

对了，面试难吗？

不难，他就是照搬帖子上的套路，一个下午过了三关。

“业务部门一共有 12 个人，3 个经理，去年 10 几个人一共做了 200 多万。”

从你讲的这句话，我得到三个信息：1、平均每个销售也就是十几万销售额；2、这个团队没有销售高手，你跟他们学不到什么；3、老板不带你出门，你的眼界始终难以提升。

说完上面的小故事，你明白其中意思了吗？

单纯靠打电话做销售，你的同事基本都是榜样，换做我，也强不到哪儿去，这套电话销售做法，放在今天已经玩不转了。再加上你是个新人，没人带，很难突破重围的。

再给你讲个小故事。还是我们团队里的一个哥们，他是销售一卡通的，负责浙江市场。刚开始死活打不开杭州市场，主要是因为产品知名度不高，公司实力不够强大，去杭州出差，收效不大。他们跟你一样，也是先电话预约客户，有了意向，再从深圳出发拜访客户。

后来他加入团队后，我给他做了一个建议：先放弃杭州市场，玩农村包围城市的套路，先攻取嘉兴等周边市场，最后再进攻杭州（省会城市竞争非常激烈，但周边城市竞争稍好）。然后又把谈客户的套路讲述一遍（其实都是帖子上说的，我没有啥可保留的，你可以留心多看看）

最多新补充了一条，在网上查查当地的历史名人和大事件，作为

拜访客户的闲聊谈资。

结果他真的按这套方案执行去了，上个月去浙江一口气拜访了40多个客户，有意向的或准备签订合同的客户超过一半以上……

说这个故事是想告诉你，如果你想坚持留在公司里，也没问题，关键是多多学习，多多领悟，多多举一反三。

好，时间不早了，就不多说啦，祝一切顺利：)

作者：万里依然 日期：2011-04-19

回复：

作者：小 dao1222 回复日期：2011-04-14 复

楼主大哥你好，我是女生，26岁，07年金融二本毕业，现在从事一份跟专业毫无关系的工作，毕业几年一直在找方向。想以后开家自己的小吃店，目前存款1万，未婚。我想请教您，向我这种情况是去那些国内有名的小吃店里先打工，还是掏钱去学技术，我的目标是在30岁时能有一家属于自己的店面。您能不能给我推荐一些关于餐饮方面的书籍。谢谢您。

回答：看到你存了1万，感觉你存钱的辛苦，那咱们可要好好谋划一下呀。如果你不是玩票性质，那我的建议就是：先去餐饮行业打工，抱着目的向行内人士学习，对，还是贴身学习呢。好处太多，了解行业、知晓经营成本、学习经营手段、了解客户需求、发现行业不足，时间大概两年即可（可以换三家公司）。不是光学习，天天盘算如果是自己开店，如何做得更好，把心得体会都记录下来。这是厚积薄发的吃苦套路。

还有一点，你要明确，将来开什么门类的餐饮店，你要在实践中多听、多问、多学、多想，现在你是门外汉，想也白想呀。

用两年时间，你不要去“掏钱去学技术”

(原文)，你买一堆食谱或网络下载，天天回家仔细琢磨，不懂就向大师傅请教，两年时光下来，手艺上身。同时你还能再积攒一笔钱出来。

再提醒两点：1、干餐饮是很辛苦的，不谈浪漫，琐碎事情很多，你要有思想准备；2、我和“给力108”

有不少互动，不妨多看看，也许有借鉴之处。

目标小，单纯，反而容易成功。你吃过苦头，也许成功有保证。

给你说个小故事。十六世纪，丰臣秀吉是统一日本的名将，在日本历史上赫赫有名。他小时候家境贫寒，在地主家当帮佣。丰臣秀吉做事超出常人想象，冬天的早上，他把主人穿的鞋子放入怀中暖鞋(没人要求，是主动做)，等主人醒来后，穿上被暖过的鞋子，那叫一个舒服啊。后来，这位主人成为丰臣人生中的第一个贵人。

说这个故事是想告诉你，吃得苦中苦，方为人上人，你选择了餐饮，就是一条能赚钱，但要吃大苦的生意路子，希望你能坚持到底。

好，祝福送给你：)

作者：万里依然 日期：2011-04-19

工作好辛苦呀，凌晨两点了，累了，洗洗睡吧。

明天继续回帖

作者：万里依然 日期：2011-04-19

回复：

作者：今夜流浪深圳 回复日期：2011-04-16 回复

雨总！

您好；想请教下，望指点一下。我想代理一个小食品，主要是面对学生，现在是想先租个仓库这类的（不打算自己做门面），我是想自己拿货给学校附近的小商铺，文具店这类的让他们代销，但有几点想请教下：1，一开始怎么和那些小商户去谈判？

（我大概想了一下，我现在做了一个这个商品的宣传册，打算拿着这个去和商户去谈一下）2，我打算和厂家商量在我的货里面放一种刮刮卡，就是可以中奖的，类似于恰恰瓜子这类的中奖一样（中奖率可比那要高）这样可能会打开一点销量。

3，我会在每个商户那里贴上海报来宣传这个食品，还会在开始的时候做一些传单，每个传单可以做0.5的现金券。

利润方面打算和商户三七，我占三，一月一个账期。

请教雨总还能提供一些思路，谢谢！

回答：哥们好:) 都是哥们，说话就直接了啊，勿介意。

其实，怎么谈或者搞什么促销活动，都不重要，重要的是要先做好市场调查。史玉柱是做统计行业出身的，所以他非常重视市场调查工作。事实证明，他的成功确实离不开仔细的市调。他的市调到了什么程度？

据说他到农村和老乡唠家常，聊脑白金，给他们播放广告，测试效果……给个小建议：同类竞品卖点？

口味特色？

零售价？

进货价？

毛利？

有无额外赠送？

铺货要求？

竞品销量？

账期？

目标群体面貌？

曾举办或正举办的活动？

调查这些信息是一切策划的出发点。

您先跟几个有代表性的士多店混熟了（帮忙卖货、买他家东西，多走动几次），很多销售方面的信息就会滚滚而来。

获得这些信息后，您上面所提的几个问题，答案也就不难找寻了。

多说一句，如果您不是一个城市的总代，只是城市里某区域的代理，那么您的身份也许就是分销商（二批），所以，有机会找经销商多聊聊，成效也会不小。

好，顺祝哥们您生意昌隆：)

作者：万里依然 日期：2011-04-19

回复：

作者：野马尘埃 2011 回复日期：2011-04-18

雨总一直没回复我的问题，但是我还是要等等等！

！
！
！
！

小弟目前开了一家贸易公司，做广告、礼品什么的，与其说公司不如说自己独创江湖。公司就我一个人，老婆是会计，兼职帮公司做做账。我是一家贸易公司，平时自己出去谈客户，订到单子就联系从专门的厂家直接发货，或是联系相关制作公司进行广告制作。

现在越来越觉得力不从心，一个人又是开发客户，又维护客户，又忙又乱，但是由于公司太小，也没太多的资金招聘人。但是如果我一直这样下去的话，擦，公司不但发展不大，自己也会被累死！

不知道怎么办了，雨总帮我分析下，让我突破这个瓶颈吧！

！
！
！
！
！
！
！
！
！
！

回答：

哥们好：)

你做的业务估计都在拼价格，所以比较累，呵呵，咱们确实要想点办法。

1、把平常的礼品或促销品作为低价竞争性产品，推广给客户。常规思路不多说啦。

2、根据客户需求（需要你的能力，做一些基本判断），然后到网络、淘宝、展销会上去找新的创意产品（几个中心城市的礼品展览，你应该抽时间去淘宝去！

)

去年，我在深圳参加了一次礼品展览，看到一些拥有“民间艺人”的公司，做的特色礼品，上面打印的 LOGE 是可口可乐、宝马等公司标志。姑且不论真假，单从礼品上看，确实与众不同，颇有新意（比我当初在 A 集团挑选礼品时候，有了很大进步）。

你现在的优势是有客户群（稳定的客户群+有潜力的客户群+初步接触的客户群），这个优势已经是你事业发展的基础了。好，我们就把短板补齐吧。

如果想突破目前困境，产品要有差异化。你的核心竞争力应该在产品上，拥有一些别人没有的产品，这是事业发展的关键。新产品就意味着新价格，没有可比性。想想帖子上那个旋转手模的案例，呵呵，该有点启发吧。

样品搜集与投入？

毛毛雨的几个钱啦，主要是费你一番心思而得。

多说一句，产品要确实符合客户需求，这是思维转变的关键所在。

好，祝哥们生意兴隆：)

作者：万里依然日期：2011-04-21

回答：

哥们好：)

既然哥们你好着急，那我也着急，咱们就直说了啊，说的不好，勿介意。

1、从风水上说，进门就下楼梯，不吉。现在做买卖的，多少会请人看看风水，光这一条，就是致命伤。

2、你投资要算回报率。投资这座商铺，大概需要 60 万资金。如果你把这 60 万投资到其他地方，你心里最好有个比较，看谁跑得更快？

别搞成田忌赛马呀。对，权衡，我相信你手头上的项目，不该只有这一颗苗吧，呵呵：)

3、你只说了商铺周围小环境（实话说，介绍很详细，说明哥们你是个做事比较扎实和精细之人），但我觉得似乎还不够。不知道是否做了如下调查：其他非商业中心的地下商铺经营和招租情况如何？

（地铁、商超、商场不算）他们价格如何？

商业旺地的地下商铺跟非中心区不具可比性（北京西单商业街上也有地下商铺，但人家成规模了，而且是在旺地）。当找到类似的，有可比性的商铺，你才好感觉这个项目是否有发展潜力。

4、非商业旺地，就这点人流量，生意即使开张，那也是撑不死

饿不着，那人家跑到这里做买卖，图什么？

就为了图你的房租便宜？

可房租便宜是因为有硬伤呀。你来设想一下，本来路上人就少，哪位顾客还愿意猫腰往地下室钻？

哇，不会有啥危险吧，不会是黑店吧，要是哪位哥们带着女友，我相信他和她都是坚决不会去逛的！

单身逛街的女孩，嗯，是主流人群，但她会下去吗？

单身男性逛街？

非主流人群，不值得考虑。不为别的，这座地下商铺门太小，且不成规模！

呵呵，咱们做买卖，首先要考虑顾客心理状态吧。要不门口站位迎宾女生？

MD，这想法是劳民伤财的损招。

最重要的俩点是：“朋友原价转的商铺价格低+朋友出国两年找人帮忙看着，找的人没去经营，一直是毛坯。”

哥们，这句话太有杀伤力啦，呵呵，要不咱们深挖一下。

你来设想。放着 60 万的投资，他去委托旁人找经营方，而且两年都没招到，他就不着急？

他就没点行动？

我的判断是，他是招数使尽，但无果！

说明市场根本不认！

为啥不认？

面积大小不合适、物管费高、地下商铺、门店大门、商铺位置等等吧，全都或部分不理想。如果你是经营方在挑选商铺时，是不是要找十家八家做比较？

好，我认为这座商铺跟其他商铺在竞争中全部落败！

好，继续说。如果是你买下这座商铺，你有本事能在3个月到半年时间出租出去吗？

这座商铺最大卖点是什么？

核心竞争力？

如果你想出租，没别的办法，必须便宜！

好嘛，一旦便宜出租，你乐意吗？

你的投资回报率有保证吗？

因为商铺需要人来“养旺”

的，前期超便宜是必须的。

还有，你再来设想一下，什么行业适合经营这座商铺？

家俱、家居？

不合适，降低档次，面积也不够。服装？

不行，因为服装销售讲究扎堆。花店？

见不到阳光啊；餐饮？

物业不让做；礼品店？

不需要这么大面积；理发店？

不靠谱；想来想去，我也没想到啥好办法。既然行业没有特别合适的，咱们没办法出租呀。

最后说一句，那个所谓的“朋友原价转的商铺价格低”，商业上可以讲朋友，但再讲哥们友谊，也不至于捂了两年后还能原价转让吧，这有点超想象了。我的感觉是，他不是讲朋友友情，而是希望保本收回投资，这就什么？

这是击鼓传花呀！

靠，哥们，你可别当最后一个接花人啊，即使表面看是朵花，那也是仙人掌的花！

小心扎手。

做生意，切忌贪图小便宜。我从来不信天上掉落馅饼的事情，赚钱还是踏实来的可靠一些。哥们你认为呢？

作者：万里依然 日期：2011-04-22

作者：wafei443 回复日期：2011-04-20 复你好，雨总。我也是雨滴一员，一直关注你的帖子，只是很少现身。期待你的新书现在想请教你一个问题，希望得到你的建议和意见。

我，29岁，女，本科，老公工作稳定，月入1.2万。自己现在在杭州工作，这里有一个下沙大学城，总共有约16万学生，边上经济开发区，有很多公司。

我家在离下沙开车需要25分钟，15公里左右。我家在农村，这里是到下沙附近最近的农村。

我现在的想法：1、利用学生兼职在学校里卖玉米，做为学生的夜宵。2、为公司职工送玉米当点心，因为周围的店铺很少

产品优点：玉米品种优良，口感很赞，以前公司的同事就个个说

好，希望我能卖给他们，但同事之间不好意思，都白送的。而且玉米一定要现摘现烧，过夜后口感就完全下降，这就是为什么市场上买的玉米都很难吃的缘故媒体优势：我有关系可以在杭州各大发行量大的报纸上登团购消息等。

主要方式是：

1、每个学校的学院征集一男一女两个学生，由他们帮我预订学生需求，当天预订，晚上发货。

2、兼职的学生拿提成。

回答：

妹妹好：)

我特喜欢吃玉米，对，不是一般喜欢，是极喜欢，好，就冲在玉米的面子上，我的建议说的不好，请勿见怪：)

先跟你分享一个小故事。前两年，我做一家高尔夫球场的会员卡销售。当时，我就盯上了一所女子大学。呵呵，我比你做生意狠点，通过学校里的活跃团队、骨干分子、勤工俭学办公室、学校 BBS 等方法，一口气召集了 300 多名大学生，编练成 10 支小团队，他们全是兼职会员卡销售代表。

我曾给他们一张 10000 多个开奔驰宝马的车主名单(都是豪车)，叫他们每人打 100 个客户的电话，虽然销售业绩屈指可数，但传播意义非同凡响，花费很少费用，却让这些意见领袖和富豪们平均接听三个推销电话，你说印象能不深刻吗？

不叫他们马上动心购买会员卡，关键要记住我们高尔夫球场的名

字，因为我们在很多环节上都能接触到这批人。

事实证明，如果我从学校里只请几十个兼职生，不成规模，啥也干不成。道理就不仔细说了。

你说：“每个学校的学院征集一男一女两个学生”

呵呵，我感觉太秀气了。想出一批办法，每所学校先喊来百八十八号人马来做兼职，逐渐淘来，留下骨干。你不要马上开发多少学校，先从两所学校做起，逐渐找到感觉和方法（其实不同学校的学生之间也串联）。等有了成效，再逐渐扩大规模，我的经验是，学生负责人具体管理学生，自己负责管理负责人。

至于学校开发和公司开发，如果你公司人手不够，我建议主要做一个项目，先赚到钱再说下一个项目。

其他的，作者：咫尺与天崖，这位哥们说的已经蛮不错了。

多补充一句。销售要剑走偏锋，常规销售路数要做，但真正起量的，还要靠坚持、品质、信誉和特色来完成。还是那个高尔夫会员卡销售，我当时打了一个歪主意，还是不走寻常路呗，在网上搜“二奶网”。。。。。效果？

以后小说里再说，呵呵。

深夜了，不多说啦，希望妹妹生意兴隆发达！

作者：万里依然 日期：2011-04-22

回复：

作者：阿鲤汪汪回复日期：2011-04-21 复

雨总一直没回复我的问题，但是我还是要等等等

现在选择了一个项目，麻烦雨总费一下神：

产品----国外著名生产厂商出品婴儿配方奶粉，品牌为国人自有
目标区域----鲁中中等城市，人口 450 万，新生儿 35000 人/年，
已有 10 多成熟但装 B 的品牌先期进入。产科具规模医院 10 家，平均
产科床位 40 张/家。核心医院 4 家。全面覆盖的孕婴连锁机构 2 家。
跨区域大型超市 3 家。本地超市连锁 3 家。

情况介绍：

此品牌在国内销售是第三年，之前在京沪深渝杭等城市进行推广，
目前取得较佳口碑和业绩。

口碑和业绩取决于产品品质安全优秀，开始用户多为其他品牌转
奶形成。完全按照严格而成熟的欧洲市场生产方式及标准结合中国新
生儿体质配方生产，原装原罐进口。产品定位为中偏高档。

目前运作目标已经选择，投资基本确定。正招兵买马，抠墙挖角，
具体运作马上展开。但是不满足于常规运作方式（医务+孕婴店+超市
+直销），欲觅更给力更快捷的方案或者营销杠杆，更有力撬动市场。
另外，媒体方面不太熟悉，经验欠缺，，待您指点。

还有就是风险因素感觉考虑不全面。需要高人在局外镜鉴。望不
吝赐教。

回答：

哥们好：)

实在对不住，回答晚了。

哥们您这个题目出的有点大，呵呵，我恐怕接不下来。

如果真要回答得出彩，我需要手下有一批人马，先市调，然后头脑风暴，大概要半个月，才能提交一份市场策划报告。

恕我实在没有这个精力，呵呵：)

给个小建议：看样子，您公司的事业发展势头不错，那不妨在北京、上海等地分别邀约一批广告公司参与竞标，最后给哪家公司先不说，等竞标完，你手头上有十几份策划报告，然后您取长补短，综合等于创造。。。。

给您推荐一位乳制品策划大师——蒙牛的原策划人孙先红先生。他是我在圈内见过的最棒的策划大师之一，头脑灵活，思路敏捷，有成功代表作。您不妨通过广告公司引荐，如果能找到这位高人，我想贵公司的发展步伐会迈得更加稳健。

好，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-04-23

回复：

作者：赤贫的石头 1961 回复日期：2011-04-23 回复

小弟无才，为反馈雨总分享其职场心得之诚心，绞尽脑汁，想了这么一书名《青春的印记漫步坎坷成功路》见笑了！

哥们好：)

这几天一个劲在憋新书的名字，无果。后来又了一个心得，是自己文学功底太差，所以想不出来。有个好友拟了个名字，《牛人挤的不是奶》.....我看完当时心里一动，感觉不错呀，可第二天睁眼后，再读几遍，唉，跟其他名字一样，PASS吧。

昨天又憋了一个书名《做事做市》，心想做事是说打工，做市是讲创业，难得把两个项目融合到一个名字里去了，连忙给出版社邮件报喜，可人家连反驳的语句都省略了，呵呵，还要继续想。。。

作者:万里依然 日期:2011-04-24

回复:

作者:赤贫的石头 1961 回复日期: 2011-04-23 回复

雨总目前在深圳，我在深圳待了七年，从年少无知到高薪管理层到去年创业失败，有太多的梦想还留在那座城市，我只想说，洗洗干净再出发

哥们好:)

我跟你一样，打工都能出彩，但首次创业却羽纱而归。

嗯，打工与创业确实是两码事，也许我们俩当时的创业心态都没准备好呀。没关系，以后还有大把机会，你说的对，洗洗干净再出发，没啥困难可言。

作者:万里依然 日期:2011-04-24

作者:赤贫的石头 1961 回复日期: 2011-04-24 回复

@万里依然 2011-04-24

回复:

回复

作者:赤贫的石头 1961 回复日期: 2011-04-23

嗯，谢雨总鼓励！

白手创业难，我倒不怕失败，只是在想失败的原因！

总不能一口井里掉两回吧，那多操蛋啊，总结 N 点，事想的不够远做的不够细，前景分析的太乐观，被客户牵着鼻子玩的太狠，遇事太焦虑，解决方法过于草率，现在回想，失败是必然，迷茫过，抑郁过焦灼过，撞墙过，已然过去，雨总曾说过，读一本书就好比跟一位大师在交流，看来我交流的还是不够多！

真奢望有幸能在雨总手下当牛做马，深度学习理解雨总做人做事之精华所在！

如无此荣幸，希望能有机会和雨总多多交流，我目前在广州，深圳办工作室创业三年，亏的要当裤子！在筹备二次创业，也在犹豫，是否加盟其他公司（年薪约 14W）让自己淡定几年！

农村小子，86 年，学历不高，能走到今天，不可谓吃不了苦，（曾几年 718 的日子）雨总如有心有空，帮我分析分析，感激不尽.....

回答：

哥们好：)

当然是加盟公司，重新二次学艺啦，这个说起来还真不丢人。我当时创业失败后，就是如此回炉重新修炼的。不过我把管理部门，看成了自己在集团内开的小公司，按老板心态来经营自己部门。

创业失败有很多原因，正好利用重新打工的机遇，好好思考，认真学习，积蓄资本，三年后你二次出山，我相信你取得的成就远远比立刻重新创业要来得快。

你和我都不是什么具有高明商业悟性之人，都需要不断实践才能成功，说白了，咱们都不是商业天才，首次创业失败，是非常正常之

事，要万一成功了？

小概率事件。

这次我在新书里仔细写了一篇投资和创业的故事，里面提炼了自己创业心得——“六颗牙理论”，等书出街后，我们一起来分享吧。

其实你是职场高手，相信你的本事！

好，让我们在失败中继续前进：)

作者：万里依然 日期：2011-04-24

回复：

作者：骑蜗牛爬树

哥们，你别着急，给我几十分钟，我来回帮你出谋划策呀，呵呵

作者：万里依然 日期：2011-04-25

回复：

作者：骑蜗牛爬树 回复日期：2011-04-24 复

昨天跟小弟说要合作开网点的朋友今天一早发消息来给我

我还是希望找个有经验可以出资的女孩子一起做，不过认识你很高兴

我当场晕倒昨天晚上还计划了一晚上该怎么怎么做没想到变卦这么快哎~~~

现在我面临人生的十字路口了一个在深圳大公司上班的朋友让我去深圳跟他一块跑业务具体电话里面没说不清楚大概是家居类产品快速消费品跑业务主要是卖给批发商商品质量有保证价格利润不是很高但是如果量起来的话也是很不错的关键是好像产品比较单一

这个我打算 51 过去了解下还有一点就是这个相当于我们自己创业跑到业务就有钱赚没做到业务任何开支都要自己垫。看了雨哥的帖子以后我对自己比较有信心的但是关键是产品竞争力还是个问题我现在也正在找工作希望可以往销售方面发展没文凭(中专/广告设计专业)但是我的广告设计水平跟雨总根本没法比的了我最多算是业余的上学的时候不懂事···以前的事就不后悔了从今天起斗志昂扬做好每一件事!

回答:

哥们好:) 我已经写了一半回帖, 结果刷新页面一看, 好嘛, 你的合伙人撤退了?

呵呵, 出人意料又在情理之中。

白写一半回帖倒是无所谓, 就这件事, 我想和哥们你聊几句呀。如何是团队联合创业, 其创业的基石在于团结。你连合伙人的心思都没看穿, 就兴冲冲与人家合作, 说明你识人认人的水平一半, 要修炼和提高的地方还蛮多的呀。

你把心思都放到了外面, 却没有先把内部的事情理顺, 连蒋介石都在说: “攘外必先安内!”

你没搞清楚事情的轻重缓急, 主次分不明晰, 可见思维能力还要再提高一截才是。

你被人家 “发来消息”

通知, 而不是面对面沟通, 可见她非常不重视你, 你不该马上晕倒, 而要庆幸: “幸好没合作成功, 不然开张后, 还不知要闹出多少

矛盾出来!”

综上所述，你目前不适合创业，打工重新学本事吧，在实践中成长方为上策，呵呵：)

等本事见长后，今后如果还想进军淘宝，好，赞一个，到时候我们再具体做沟通吧，希望你早早抛掉这点小小的打击（其实是好事，咱们辩证地看待事物）

作者：万里依然日期：2011-04-25

回复：

作者：绝对一流派回复日期：2011-04-25

雨总你好，一直潜水，把你的帖子看完后出来冒个泡！

也希望得到你的点拨。

我和我媳妇在西北的一个城市，她是本地人，我在一家省级机电安装公司上班，我爸在这个城市从事装修，不过是给老板当领班的。

目前在红星美凯龙旁边的一个小市场开了个木地板店，店面快装修完了，地板的牌子是上海的，应该属于二线牌子。

她一个人在店子里看着，也不知道以后能忙过来不，有一部分销量可以通过我爸介绍过来，但是光靠这个不行，我在想如何提高这个店面的零售量。我有如下想法，看看雨总有何高见：1. 各个节假日（周末除外）搞些买地板送灯具的活动，就是满多少平送什么灯具，（这个估计大小店铺都在搞，）我媳妇以前在飞利浦专卖店当过店员，灯具能拿到便宜的。

2，小区扎点，还是只有她一个人，但是目前扎点的效果不是太

好，基本只是问问价格，拿个名片啥的。

3. 通过在附近小区散发传单，让人知道有这个店。

4. 将店铺中的花色上全，做个最全面的地板店。包括复合地板、实木地板、实木复合地板。工程板也上，满足低价位。

通过看你的帖子，感受也挺深，店子只有媳妇一个人，我整天都在工地上，光靠我爸一个人的推荐很难维持这个店呀，当初开店也没好好做市场调查，至于如何做市场调查都没个头绪。

请雨总提提建议。

回答：哥们好：)请把我所有给开店朋友的帖子都搜集整理一遍，里面有不少建议适合你，这里就不重复论述了。

你所想到的办法：“小区扎点但是目前扎点的效果不是太好，基本只是问问价格，拿个名片啥的。通过在附近小区散发传单，让人知道有这个店。”

这些办法都是往大海里撒盐，没啥效果。咱们换位思考，如果你是附近居民，你会记住这家店面的名字吗？

你在购买地板时候会不会多走几家去比较？

等想明白了，就把这些招数停下来吧。

我们说点实用招数。

1、把店面灯光“打爆”，啥玩意都怕强灯照射，店内灯光越明亮，地板色泽就越漂亮，颠扑不破的真理。

2、买几本如何开店销售的书，从上面学 20 招店面销售的实用招数。不跟高人学习，光靠自己摸索，基本要吃很多亏，教很多学费，

才能学得一身本身。咱们就别干这类傻事了啊，呵呵：) 我历来都不主张自己从头摸索起，我喜欢大规模调研学习，找到基本规律，然后开始发挥创造，再想几个 NB 招数，嗯，基本大功告成。我的建议是，先不要想奇招，先把基础销售做好才是站稳脚跟的关键。

3、把你做好的项目都拍摄下来，整理成册，给消费者过目，增加信任度。把与客户交流都用手机录音下来，晚上回来播放，看看自己销售还存在什么不足。我们团队，有人在我培训和搞新书推广的时候，就是这样干的。甚至谈客户也要录音，回来仔细听几遍，找点小故事出来。

4、如果你们附近还有建材市场（这里没交代清楚），那就和他们生意做得比较好的商家结盟！

在结盟团队里，凡是有商家开单后，都可以赠送一张联盟会员卡。消费者凭借这张卡，无论是买灯还是买壁纸，都能拿到理想价格（联盟商家都拿出消费者砍不动的价位）。

好处：捆绑不同行业的优秀品牌，将小团队联合做强，大家互相介绍客户，把消费者的钱留在联盟里，对抗外面大市场。

有意思的事情是：假设消费者先跟你磨叽半天，你咬紧牙关，120元/平米，低一分钱不卖，结果消费者掏出结盟卡，你乖乖按100元/平米销售（具体操作细节商家合伙再议），呵呵。消费者尝到甜头后（说白了，就是信服了），卡不仅会被转让，而且联盟卡的信誉会陡增不少，但商家利益受损了吗？

你们不是一个行业的，但互惠互利，薄利多销，各自扩大了销量，

加快资金流动，嗯，全是好事。但要注意，商家不宜过多，且信用要好。

对于开发成功的客户，和流失掉的客户，你要多多总结经验教训，举一反三想问题，千万不要把责任都推给消费者。

我的经营观念是，多想想自己问题，不找客观原因，这样离成功不会太远。

我没开过任何店子，想的都是天马行空的点子，说的不好，勿介意。

好，祝哥们你事业蒸蒸日上。

作者：万里依然 日期：2011-04-27

给大家分享一下今天面试的乐事。

我想招聘一个跟单员，来了一个销售。我问他：“你去年销售完成了多少？”

“大概 100 万吧。”

.....

聊了一会，我不动声色，继续问：“你底薪和提成是多少？”

“底薪 3500，提成是 3%—5%。”

“哥们，换算成年薪呢？”

“大概 6 万吧。”

好，基本数据到手，我马上打开计算器：底薪 3500，，12 个月就是 4 万。既然年薪 6 万，那么提成就是 2 万，按照提成 4%均价计算，那么他完成了 50 万销售额约等同于 2 万提成。嗯？

他不是说完成了 100 万了吗？

靠，我也没憋好心眼子，马上当面给他算了一遍，然后就看见对方脸上泛起红潮.....

呵呵，最好实话实说嘛。

经过这事后，我再问他客户群大概有多少的时候，他报出 600 多家，我又问每天跑多少，公司是否有硬性规定？

后来一计算，这家伙基本说了实话。

好，以后再和大家分享工作中的乐事。

作者:万里依然日期:2011-04-27

回复:

作者: hsh101 回复日期: 2011-04-26

雨总，你好，我一直在关注你的贴子，从跟网友回帖子中看得出你非常是平易近人的的人，不因网友创业想法幼稚. 创业失败而讥笑，而你更多的是鼓励和深刻的点拨，而我在创业的路上遇到点小迷茫，诚请雨总抛几块砖下来，深刻点拨下我愚笨的头脑。

从事地方建材网站，信息网站，广告业务

劣势:

1 地方小，十五分钟开车能绕一圈，一二十万人口，近几年才称为县

2 一般业主不在网上看信息，就到实体店购买建材

3 网站人气低，广告客户看不到真正的广告效果

优势:

- 1: 网站地区搜索排名第一，有强大的网络技术支持
 - 2: 地区房地产发展迅速，造就了装修市场和建材市场
 - 3: 合作伙伴地区房产网做的比较成功，楼盘和房产中介全拿下
 - 4: 现在政策影响，购房下滑，装修下滑，导致建材市场不景气，建材商必须做广告
- 问题 1: 请问雨总这样的建材网，信息网是否可持续发展下去？

3: 在该地区做团购网【吃喝玩乐】，请问雨总是否有发展的空间？

回答：哥们好：)

因项目原因，我在县城做过业务，还算了解县级市场的广告发展行情。那咱们就直说了啊，说的不好，勿介意。

我建议你跳槽。原因如下：你们县城网络市场才刚刚兴起，你现在处于很尴尬的位置——培育市场阶段。你愿意拿自己的青春赌明天的繁荣？

我看，没几年的培育很难形成气候。

1、县城不大，信息极为灵通，网络的便捷功效显著下降，这不是在北京城，出门一趟不容易，需要通过网络搜索来筛选信息。

2、购买人群的层次跟网络发烧友相差不少（县城居民的收入与文化程度普遍不高），上网习惯与搜索习惯都没养成，你如何去说服商家来投放广告？

3、房地产调控，购房价格不明朗，大家都在观望，房子销售受阻，装修自然受到压制，这个你也无法改变。

4、县城里的商家，有钱的商家如果想打广告，主要选择是到电

视台（飞字很便宜），然后是花车巡游，马路拉条幅。没钱的就不想打广告。哥们，有钱的不选网络（对他们而言，网络是新鲜事物，县城里人喜欢马上接受新鲜事物？

他们只追潮流啦），而没钱的没欲望，你如何应对？

5、广告效果如何保证？

退一步讲，广告能搞回来一些，但客户的广告效果如何保证？

广告业务又不是一锤子买卖，人家要看能否切实拉动销售，效果不好，下次连门都不让你进去！

好嘛，放眼一望，全是劣势，而且是你一个人根本改变不了的劣势。既然你无法改变大环境，那就应该改变自己的小环境。如果你坚持要在广告行业继续做，没问题，最后跳槽到县城强势媒介，比如电视台。

至于团购网？

那是看得见，吃不着，网民数量小，购买力不够充足，组团费劲，唉，想起来不觉得头大吗？

咱们做生意，最好要把握市场脉络和行业发展时机，提前两步发展，那就是烈士，滞后进入，那赚的都是辛苦钱呀。

本来还能再说上几千字，但这些话在帖子里全有，要不，等新书出来，我们一起再来分享？

呵呵，祝哥们你的事业蒸蒸日上：)

作者：万里依然日期：2011-04-28

再跟大家分享一个面试小故事。

我以前经常当考官，如何最短时间甄别面试人是否做过销售？

识人认人水平如何？

我的方法简单。

初次面试 20 分钟后，我冷不丁抛出一句：“你看我的性格特征是哪类人？”

等面试人说完，马上继续问：“假设我是甲方项目负责人，你要搞定甲方，必须过我这关，你看采取什么方法或策略能迅速攻克我这关？”

好嘛，90%的人都会倒在这关上。根据他们的回答，我大体就能摸清面试人的水平，呵呵，屡试不爽。

这次遇见一位面试人，她把我给震了，因为答案属于“完美无缺”型。

还是那句话？

简历？

一般我不太爱看。咱们搞真刀实枪的。

呵呵，以后再分享其他面试招数，基本上是几招一过，一些人开始流汗....

今天很累，就不回帖啦，明天再回，请大家见谅。

作者：万里依然 日期：2011-04-28

回复：

作者：奋勇崛起 回复日期：2011-04-28 复雨哥，我想了几个书面：《创业不得不看得秘籍》、《创业头脑风暴》、《不一样的创业心得》、

《让你重新认识创业的精髓》。

另外，我是做专做银行培训的公司，如何才能搞定大单？

目前都是小单，一个一个攻，太累，收益太少。真的应了你说的，“老板给员工打工”。员工6点下班了，我自己常常8点才下班。

最后祝雨哥五一愉快。有空请指点下我的公司。谢谢。

回答：哥们好:)你说了一句话，“老板给员工打工，员工6点下班了，我自己常常8点才下班。”

这让我有了想法。

你也许还不够勤奋，自己还在草创时期，晚上8点就下班了？

呵呵，或许早了点哦。回想起来，我们公司所有合伙人，晚上都是天天加班，一般是11点以后下班。第二，员工6点下班？

也许也早点了哦。我们实行项目负责制，研发一般要10点下班，周末经常加班，几个销售骨干，很多时候晚上10点多还在陪客户K歌。咱们都不商业天才，唯有不惜力才有出路。

我们把商业上的事情说给公司员工听，大家的利益捆绑在一起，所有人一起奋斗，嗯，目标明确，行动有力，公司的业绩是靠大家做起来的，不是光凭老板一人之力。这不是相当于帖子里带团队的案例吗？

“我是做专做银行培训的公司，如何才能搞定大单？

目前都是小单，一个一个攻，太累，收益太少。”

哥们呀，如果你能把小单逐渐发展成大单，绝对符合商业规则，千万不要有抱怨声哟。我们换个思路来想，要是没有这些小单，你将

如何？

如何把小单做成大单，那需要你额外付出更多的辛苦，还是那句话，苦干加巧干呀。

我们的客户原来都是买 1 个模块，后来买 10 个，然后……100 个，都是这样做起来的。比如海尔就是如此。

还说一点，业务为啥总是小单，呵呵，也许跟客户还没混成一家人吧。我们公司销售副总阿伟哥，跟一家上市公司的采购总监混到什么熟悉程度？

那哥们给我们阿伟哥讲他的私生活房事。嗯，这就是混熟的一个标准。

好，顺祝哥们生意大旺！

作者：万里依然日期：2011-04-28

回复：

作者：风雨两廊回复日期：2011-04-28 复

雨兄：

小弟不才，贡献个书名听听

摆渡商海，水煮人生

-----跨界达人商海沉浮记

-----记录天涯牛人万里依然的传奇经历

哥们好：) 衷心感谢您帮我出谋划策。

唉，为了新书的书名，我算被彻底憋住了。可以说，啥招都使唤全了。什么搜集几千本同类书，加以研讨。什么通读新书，期望找到

灵感.....可谓招数使尽，但名字越想越丑陋。

名字没想明白，倒是想明白一件事——咱的文学素养太差。

这两天打算开动横向思维啦，再搞一次提出问题—分析问题—解决问题，希望有个好结果吧。

呵呵，顺祝哥们您五一快乐:) 开心过节:)

作者:万里依然 日期:2011-04-28

回复:

作者:骑着上帝去流浪 00 回复日期: 2011-04-28

雨总，皇马输了，还是 2:0,穆帅又一次 10 打 11，真没意思。。
我不是皇马球迷，我是穆迷、切迷...

哥们好:) 我是穆迷和国米球迷，魔力鸟的思维、做事方法、对细节的专注、超级自信、勤奋态度都挺投我的脾气秉性的，真值得好好学习。

虽然偶像暂时失败了，但这次失败就会孕育着下次更大的成功!

这个世界上哪有常胜将军可言?

谁没几次失败呢?

好，等想明白了，今天我的工作反而更加勤奋。

对，咱们就要不断给自己打气鼓劲，恩，出身不由己，成功靠自己!

我们共勉。

作者:万里依然日期:2011-04-28

回复:

作者：风雨两廊 回复日期：2011-04-27 复

雨哥威武雨哥威武雨哥威武雨哥威武

雨兄：兄弟花五天时间粗读一遍神贴，准备明天开始精读第二遍，就自己目前情况请教一二：

雨兄经历兄弟感同身受，感慨万千，看得我是心潮澎湃。

小弟跟雨兄一样曾在京城家装界混迹几年，后怀着一颗不安分的心回中部某省会创业，几年家装经历厌倦了这个行业，回乡创业因机缘进入展台特装领域，后感觉此行业在内陆城市大势未到又转战商业展示领域（呵呵，雨兄是前辈了，此行业印象最深的是跟雨兄一样挑灯夜战），目前创业第七个年头。

现状：展示公司一个（有时号称装饰公司，雨哥明白）

人员：合伙人一个（擅长施工管理），设计师一个（公司成立培养至今，水平一般），跑腿人员一个（杂事全活，能力一般），我（稍懂设计，稍懂施工和材料）业务：主要客户分三块，其一给省内某服装品牌做连锁店面设计装修工作（合作已有几年时间），其二做商场展柜（有二个稳定客户，其它为散单），其三做一些熟人装饰工程小单（不做家装）。

几年来，小有收获，但总感觉未进入良性循环，基本在做维持老客户的工作，靠口碑发展，个人总结目前状态“有活忙死，没活急死”，业务主要取决老客户自身发展需要，感觉受制于客户，想改变现状。

前几年在本地展装市场未打开局面，已逐渐淡出此领域。

展柜业务曾经自己建小型工厂加工后因开支大、管理不善砍掉，

目前合作一个外包工厂，优点是省心自己盯紧质量就行，缺点是拉高成本，缺乏竞争力，今年曾考虑过跟此工厂合并，后未谈成（假如早看雨兄神贴，估计肯定拿下），不过现在庆幸未合并此厂，要不然经营压力会很大。

装饰工程方面没有关系，没有资金大工程是搞不定的，小活累死人又挣不到钱。店面装修这块靠一个客户毕竟业务量有限。

下一步发展思路还请雨哥及天涯高手指点一下。

回答：哥们好：）首先要恭喜你呀！

你能让公司稳步地发展壮大。现在你面临的压力，其实就是如何让公司发展壮大的问题啦。

你首先再招聘一位设计师，一位专职销售和 10 名兼职销售。只有业务跑开了，才能赚到钱。至于组建施工队伍？

唉，队伍太多了，太好找了，平时留心即可（看看别人家工地，感觉质量不错的，留下联络，谈好合作方式）。

其实扩大经营，又能节约开支的办法挺多。关于这方面详细说明，正巧，新书里有解释，我还花费一万多字来说个投资和扩大经营的案例，呵呵，等六月份新书出街时，我们不妨一起来分享吧。

作者：万里依然日期：2011-04-29

回复：

作者：给力 108 回复日期：2011-04-25 复

创业不容易，打工也不容易！

我们都要像雨哥那样，有良好的心态！

不怕苦，不怕累，跌倒了又爬起来！

努力学习，好好分析每个失败的原因，找出解决的方法，日子还是过得好起来。

每天都会来看哥哥的贴，看了才能踏实。今天也是，今天心情实在不好，我的切配的老婆提前一个月生小孩，他立马说不来了，以后也不来了，他要做奶爸去了，我本来还想着，还有一个月生，当时他说如果生的话，请假几天就好了。

现在人说走了就走了，蒸品师傅的老婆劈腿了，又回老家闹离婚了！

也不知道什么时候来！

唉！

事情总不是那么不顺。

事情总会有峰回路转的。我让我姐来了，她刚离，伤心期已过，刚好没事做，她很能干，力气很大，身体好。做什么都行，在广东那边做了好几年的餐饮。让她来了。还幸好我前段时间对菜品进行了认真研究，把成品的过程都打印了，这个时候刚才接上了，现在还有一个师傅，他带我姐，还有其它人，应该能把菜做出的。

这个周末幸好有我姐来，不然可怎么办呢？

所以遇到事情别怕，总会有解决办法的。

现在也不知道这个活动有多大的效果。真不知道。再想想吧。

哥哥有什么好建议呢？

妹妹此时心理很纠结。

回复：创业期间，啥事情都会发生。你的遭遇值得同情，但这时候更要挺住呀！

我刚才返回头看了你前几天发的帖，你曾说自己店子地理环境优越，周围有不少写字楼。

好，今天就说写字楼推销。一般人做法：把菜单直接塞进门缝，然后守株待兔；稍有能力人的做法：跟前台打招呼，面对面推荐；3、把事情做透的人的做法：首先面对面推荐，然后混关系，接着在公司里发展自己的内线，跟公司里面的人合作，由他负责统计本公司员工的盒饭品种和数量，然后 QQ 下单和按单提成。

你找人一栋楼一栋楼地扫客户，如果能做到 20%的订单量，你的店子就准备发财吧。聘请这位销售难吗？

真的不难呀，她也可以拿提成呀。

你两条路同时走，一个是发展店子内的生意，另一个是发展外卖。同时，每个有业务联系的公司，赠送两张打折卡。

一些公司员工不想在公司用餐，几个人成群结队到店里消费，岂不是一件好事？

还有，现在很多白领注重健康问题，对一次性泡沫饭盒不放心，于是一些快餐公司现在取缔了一次性饭盒，改送经过专业消毒的塑料饭盒。送餐一个小时后再回收塑料餐具。

妹妹，这些招数说一天都说不完，但我觉得，只要你觉得不错的，那么就执行，先玩命干起来再说！

好，深夜回帖，脑子有点晕，就不多说了啊，呵呵，顺祝五一快

乐：)

作者：万里依然日期：2011-04-29

回复：

作者：雨哥阳光回复日期：2011-04-29 复

今天在帖子又学习了，天天都能学习到，真好...继续顶雨哥，太给力了

顺便分享一个小事，这是我今天在公司突然感悟到的，希望给做销售的朋友们，有点小小启发。

我是做销售的，在金融界。今天公司请个保险界的牛人来公司给我们做技巧培训，那女的上来说的第一句话就是：“请大家夸夸我好不，你们可以随便夸。”

起初，没人出声，在她的再次要求下，同事们就开始都踊跃发言，有说她的声音好听，有说她的说话像客户，有说她说话像自己的妈妈...大家哄笑一堂。气氛紧接着就缓和了，不像刚开始时候那么压抑。大家都被她的亲和力和幽默所吸引，都全神贯注的听她讲。其实我想说的是，做销售其实就是与人沟通，当我们再与客户第一次接触的时候，大家彼此都是陌生的，气氛是拘谨的，你俩之间无形中就有了一种距离。这时候，你要记住，其实，这种距离是你造成的，你想距离近或者远都是由你决定的，因为是你主动找的客户。所以，无论怎样，你都得想尽一切办法把这种距离缩小，你是用你的亲和力也好，是用你的幽默语言也罢，当你在第一次跟客户沟通的时候就把你俩的距离拉近，你想想，这个订单还会远吗？

后续的问题只是时间的问题了。

这只是我的一点小小的感悟，期望大家不要见笑！

回答：哥们好：）谢谢哥们你的分享精神，看得出，你们公司请来的那位同事，挺会做客户关系，嗯，高手来得。好，来而不往非礼也，呵呵，那我也来应应景，给大家分享一个销售小技巧。

前段时间我们公司在天津成立了分公司，打算从深圳派一位销售高手过去做销售总监。这两天，我跟这哥们一直在唠叨销售攻客户的事情。

说着说着，我给他讲了一个销售小技巧。十几年前，我还在报社做广告业务时候，每次见到一个新客户，等结束谈话，大家往外走的时候，我开牙了：“呵呵，看来咱们哥们今天聊的不错，挺投缘，干脆，以后你就叫我小雨，我呢，就叫你‘××得了，省的还是先生先生叫得麻烦……”

客户哪个好意思当面拒绝？

往往也是笑呵呵同意了。

说这话什么意思？

如果乙方跟甲方负责人总是称呼‘××先生或‘×总，是不是很见外？

为了尽快拉近与客户关系，老子霸王硬上弓，第一次见面就先解决称呼问题，等下次电话拜访或上门沟通，顺其自然在心里上马上拉近关系，都哥们般称兄道弟了，是不是再说什么事情，就没那么见外了？

所以我的客户，没啥总不总的，一水儿的哥们，这点，MD，弟弟比我更能混，呵呵：)

好，顺祝大家节日快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-04-30

这是韩寒写的一篇关于百度版权纷争的博文：您好，李彦宏先生。

上周我和出版社的朋友沈浩波先生去山东的纸厂销毁已经印刷完毕的一百多万册《独唱团》第二期，三百多吨的纸和工业垃圾一起进了化浆炉。几百万的损失对您来说可能是个小数目，但是对一个出版公司来说几乎等于一年白干了，那还得是国内数得上数的大出版公司。这个行业就是这么可怜的，一个一百多人的企业一年的利润还不如在上海炒一套公寓，而且分分钟要背上“黑心书商”

的骂名。但是沈浩波一直很高兴，因为他说和百度的谈判终于有眉目了，百度答应派人来商量百度文库的事情，李承鹏，慕容雪村，路金波，彭浩翔，都是文化行业里数一数二的畅销书作家，导演和出版商，大家都很激动，准备了好几个晚上各种资料。

于是昨天开始谈判了，您派来几个高傲的中层，始终不承认百度文库有任何的侵权行为。你们不认为那包含了几乎全中国所有最新最旧图书的 279 万份文档是侵权，而是网民自己上传给大家共享的。你这里只是一个平台。我觉得其实我们不用讨论平台不平台，侵权不侵权这个问题了，您其实什么都心知肚明。您在美国有那么长时间的生活经历，现在您的妻子和女儿也都在美国，您一定知道如果百度开了一个叫百度美国的搜索引擎，然后把全美国所有的作家的书和所有音

乐人的音乐都放在百度美国上面免费共享会是什么样的一个结果。您不会这么做，您也不会和美国人去谈什么这只是一个平台，和我没关系，都是网民自己干的，互联网的精神是共享。因为您知道这事儿只有在现在的中国才能成立。

而且您也知道谁能欺负，谁不能欺负，您看，您就没有做一个百度影剧院，让大家共享共享最新的电影电视剧。

您也许不太了解出版行业，我可以简单的给您介绍一下。

1999年，十二年前，我的书卖18元一本，2011年，卖25元一本，很多读者还都嫌贵。您知道这十二年间，纸张，人工，物流都涨了多少倍，但出版商一直不敢提太多价，因为怕被骂，文化人脸皮都薄。一本25元的书，一般作者的版税是百分之8，可以赚2块钱，其中还要交三毛钱左右的税，也就是可以赚一块七。一本书如果卖两万本，已经算是畅销，一个作家两年能写一本，一本可以赚三万四，一年赚一万七，如果他光写书，他得不吃不喝写一百年才够在大城市的城郊买套像样的两居室。假设一本书卖10元，里面的构成是这样的，作家赚1元，印刷成本2元多，出版社赚1元多，书店赚5元。有点名气的作家出去签售做宣传，住的都是三星的酒店，来回能坐上飞机已经算不错了。出行标准一定还不如你们的低级别员工。最近几年我已经不出席任何宣传签售活动了，但是在2004年前，我至少做过几十场各个城市的宣传活动，而在那个时候，我已经是行业里的畅销书作家，我从没住到过一次300以上的酒店，有的时候和出版社陪同的几个人得在机场等好几个小时，因为打折的那班飞机得傍晚起飞，

而多住半天酒店得加钱。这个行业就是这么窘迫的。

这个行业里最顶尖的企业家，年收入就几百万。

出版业和互联网业，本是两个级别相当的行业，你们是用几百亿身价和私人飞机豪华游艇来算企业家身价的，我们这个行业里的企业家们，我几乎没见过一个出行坐头等舱的。

我们倒不是眼红你们有钱，我们只是觉得，你们都那么富有了，为何还要一分钱都不肯花从我们这个行业里强行获得免费的知识版权。音乐人还可以靠商演赚钱，而你让作家和出版行业如何生存。也许你说，传统出版会始终消亡，但那不代表出版行业就该如此的不体面。而且艺术作品和出版行业是不会消亡的，只是换了一个介质，一开始它们被画在墙上，后来刻在竹子上，现在有书，未来也许有别的科技，但版权是永远存在的。我写这些并不是代表这个行业向你们哭穷，但这的确中国唯一一个拥有很多的资源与生活息息相关却没有什财富可言的行业。尤其在盗版和侵权的伤害之下。

我们也不是要求你们把百度文库关了，我们只是希望百度文库可以主动对版权进行保护，等未来数字阅读成熟以后，说不定百度文库还能成为中国作家生活保障的来源，而不是现在这样，成为行业公敌众矢之的。因为没有永远的敌人，也没有永远的利益。

我在 2006 年还和磨铁图书的沈浩波先生打过笔仗，为了现代诗互相骂的不可开交，而现在却是朋友和合作伙伴。

百度文库完全可以成为造福作家的基地，而不是埋葬作家的墓地。

在我们这个行业里，我算是生活得好的。李彦宏先生，也许我们

一样,虽不畏惧,但并不喜欢这些是非恩怨,我喜欢晒晒太阳玩泥巴,你喜欢晒晒太阳种种花。无论你怎么共享我的知识产权,至少咱俩还能一起晒晒太阳,毕竟我赛车还能养活自己和家庭,但对于大部分作家来说,他们理应靠着传统的出版和数字出版过着体面的生活。也许他们未必能够有自己的院子晒太阳。您的产品会把他们赶回阴暗的小屋里为了生活不停的写,而您头上的太阳也并不会因此大一些。

中国那么多的写作者被迫为百度无偿的提供了无数的知识产权和流量,他们不光没有来找过百度麻烦或者要求百度分点红,甚至还要承受百度拥趸们的侮辱以及百度员工谈判时的蔑视。您现在是中国排名第一的企业家,作为企业家的表率,您必须对百度文库给出版行业带来的伤害有所表态。倘若百度文库始终不肯退一步,那我可以多走几步,也许在不远的某天,在您北京的办公室里往楼下望去,您可以看见我。

祝您的女儿为她的父亲感到骄傲

韩寒

2011年3月26日

看完韩寒的博文,心里忽然一动:“前有小贩盗版,后有百度侵权,要是我一年从新书销售赚了3万,唉,真不知道该夸自己呢,还是该骂自己?”

呵呵

新书在6月份即将出街,出版社评价:“比帖子强了很多,补充了很多有意思的细节,赞。”

嗯，我算把这事给彻底做透做扎实了。

写本书不容易，正值五一劳动节之际，在这里恳请大家，尽量买正版图书呀，不然玩不下去了，(*^__^*)嘻嘻……

作者:万里依然 日期:2011-04-30

回复:

作者: xiahouxiaoyong 回复日期: 2011-04-30 回复

雨总，书名定下了吗？

从那个网站能够买到正版的？

签名的有吗？

我提前订三本。

回答:

哥们节日好:)

书名还是老大难问题呀。每天憋几个名字，然后第二天被自己活出版社再毙掉，郁闷。

我们在主流网站都有销售，到时候，我会在帖子上发链接的。

呵呵，签名图书也是有的，这点请放心。

订购三本？

哇，哥们真给力呀，好，再次多多感谢:)

顺祝节日快乐，事业大旺:)

作者:万里依然日期:2011-04-30

大家好，在这里跟大家说个事情。

从去年10月份开贴开始，大部分贴友所提问题，我都有回复。

但最近有一些朋友的帖子没回，在此做个解释。

我不太想把重复的答案说上几遍，对于这些朋友的问题，其实在原帖和回答其他朋友的帖子里已经反复说过，如果是有心人，相信能在这些地方找到答案。所以，在此请大家勿怪罪兄弟我厚此薄彼呀。

很多朋友已经发现，我做事情其实就那么几招，而且是翻来覆去的使唤，再让我多说点什么，嗯，有难度。在此得说“一声抱歉”呀。

多说一句，看贴容易，但学到东西和本事上身，那需要付出点努力，相信这点大家都懂。

每个人每天都会遇见一堆破事，就看你如何面对和克服了。五一前，我们给北京的一个大客户发了两批货，第一批在深圳货运站丢了10件（未装箱），我和同事冒雨去物流公司仓库里翻腾，找到了。不巧，第二批发的货物又在首都机场丢了11件，怎么办？

五一后交不齐货，客户就有理由缓付货款，然后自己损失近10万，事情全赶到一起了，要TM多郁闷就有多郁闷。

对了，这个客户非同凡响，我们得罪不起.....

怎么办？

靠，还能怎么办？

继续努力工作呗，抱怨有个屁用。

作者:万里依然日期:2011-04-30

回复

作者: tondy129 回复日期: 2011-04-29

楼主好！

看到楼主的分享，被楼主的创业经历深深打动。

楼主是一个充满智慧的人，而且善于把握机会。相比楼主，我感到很惭愧，而立之年的我，之前一直在温州打工，从事合成革销售工作。今年决意结束打工生涯，自己创业，过年后一个多月时间的考察，看到一个膏药的招商广告，觉得不错，于是去公司考察，回来后就签下了一个县的经销权。这个膏药是健字号，公司给我们的营销策略是采取“星火燎原”

的营销方式，也就是一个村一个村地攻克，先在一个村进行宣传发传单张贴海报，然后找一些人免费试用，后进行电话跟踪回访，产生销售，最后在这个村招聘一个驻村营销员负责后期的宣传及销售。接下来再做另外一个村。

我用怎样的方法去尝试，但是发现很难进行，问题有以下几点：
1、宣传单及张贴海报的宣传方法效果很差，没有一个人主动打电话咨询；
2、参加免费试用的人数很少；
3、免费试用后，电话回访，有一部分人说有效果，但是不愿意购买，不信任，所以到现在这个项目已经很难进行下去，已经产生放弃的念头来。在此，想借楼主的智慧给予智力支持，不甚感激！

回答：哥们好：）其实那家公司推荐的方式不错，但你执行似乎还不到位。

哥们，咱们就直说了啊，说的不好，请勿介意。

首先，你要用本地交流方式跟他们打成一片。语言这玩意，挺神

奇，你说用普通话跟当地人交流，效果比得上用当地土话的交流效果吗？

所以，你要学几句当地有用的土话。

其次，20年前，贴海报还挺管用的，但现在基本没人看。

这类招数类似向大海里撒盐巴。为啥参加免费试用的人数很少？

那是因为他们不信任你，怕被你忽悠了？

所以这时你需要“一个人——本村意见领袖”

帮你站台，对你的信任进行背书。

你看帖子里，曾说过一个故事。报社拒绝刊登A集团加急广告，因为我们拖欠了他们去年广告费。我的做法是找中间人帮我背书，报社相信中间人，于是间接就会相信我，这样自己形象初步建立了。你的做法也要如此。前期不容易建立信任感，没关系，你要想办法攻克村子里的某个权威领袖，比如村子，主任、财务主管等人。让他们替你张罗这事。

第一个村子最为关键，等在这个村子站稳脚跟，不用你跑路，他们也会帮你推荐邻村的乡亲们来体验新产品的。

钱不是那么好赚的。现在刚遇见点小小危机，哥们你就打算放弃，那今后还能创业吗？

这时候如果有95%的人选择放弃，那你就要成为5%里的人，这样才能赚到钱。不是方法不对，而是功夫没下到家。试问，你泡在村子里的时间有多久？

认识几个人？

和他们吃过饭吗？

有过怎样的交流？

程度如何？

帮助过他们吗？

再看看帖子里开篇曾说过的红牛广告故事，你首先为要了解客户需求，切实能帮到他们，客户才会感念你，才会有合作。你上门直接就推销，谁会立刻买你的账的？

又不是生活必需品，也不是国内名牌，为啥大家要上赶去抢购？

给个小建议。假设这个村子种植苹果，今年大丰收，结果导致销路不畅，你就到网上搜搜相关信息，为村子提供一些解决方案。总之，农村人大都淳朴，打破心里界限，相处都不难。你要先了解村子的经营困难，帮了人家，人家才会帮你，将心比心嘛。嗯，颠扑不破的真理。改革开放 30 年了，上门说几句就能挣钱的年代早就过了，现在强调的是深耕！

还有无数的话要说，但其实都在帖子里写得清清楚楚，要不哥们你花费点时间再把帖子或即将出版的新书多过一遍？

也许还有新收获呀。

好，顺祝节日快乐，生意大旺！

作者：万里依然 日期：2011-05-01

回复：

作者：artemisdoris 回复日期：2011-04-29

雨哥，我又来顶你帖子啦。现在还有一个问题哈，我知道雨哥以

前做过豪宅室内装修，我们现在也在找这方面的设计师，那么因为我们是外行呢。除了客户要求的8年工作经验，懂方案和施工图，还有懂欧美的装修风格。还有那些问题是需要问的呢？

希望雨哥帮帮我。

回答：

妹妹好：)

咱们算熟人了吧，呵呵，那就直说了啊。

找几张经典的欧式室内图片，请行业内高手帮你做番点评（自己拿笔记录），然后你拿图片当面考对方，看他们能说上几句不？

对了，只给1分钟思考时间。绝招是再找几张差点的设计，参杂在好图片里面。一问便知水深水浅（帖子里有此方法，没仔细看？

或看完撻爪儿就忘？

嘿嘿)

问他手机通讯录里存有多少人的电话号码？

看丫反应。

瞎编？

挠头？

呵呵，你就在边上看热闹吧。人多说明……？

人少？

自个想吧。前几天我就是这样问应聘跟单员的。

讲一个成功案例，然后再讲一个失败案例。讲一个为客户节约资金而不损失效果的设计案例和思路。

给一个设计任务，当面 15 分钟测试，手绘稿+思路说明，回头拿稿件去问行业高手去。该考考可以由高手出题。

还有，你不会拿眼睛罩他？

呵呵，面试时，先在气势上盖他一头，这时候他在紧挨压力下说话，会有点反应的哦，帖子有写。

问完这些，业务水平测试基本差不多了。至于其他小招，嗯，还有。不过，给兄弟我适当保留点成不？

要不以后我要面试之人，万一也是看帖人，呵呵，那就不好玩了哦。

好，希望你能顺利找到行业高手！

作者:万里依然 日期:2011-05-01

回复:

作者: milesthousand 回复日期: 2011-05-01 回复

@万里依然 2010-08-19

三个人在各自领域成绩非凡，但横向比较，成就又不尽相同。仅从行业讲，王朔创作高峰已过，现在沦落到给冯小刚写剧本的地步(冯小刚正在拍摄的《非诚勿扰 2》由王朔执笔)，他的事业正在走下坡路；冯小刚凭借身后沉淀和口碑，正处于事业高峰，还有几年风光日子过；只有马未都还没到达事业高峰，收藏家跟老中医一样，越到老，经验阅历越丰富，个人成就越大，所以他仍在上升通道中。

从财富来说，王朔仅是千万级富人，冯小刚是亿.....

呵呵，楼主此言差矣。

历史证明，股票是复合增长率最高的投资。而收藏的历史复合收益率不到 5%。长期来看，冯导才是最稳的。

回答：哥们好:) 你说的观点，我认为此言差矣。道理简单。

我要说的是，同工不同酬的道理。同样做销售，能力相当，勤奋相同，假设运气也一样，但行业不一样，公司不一样，也许过了 10 年，他们一个是千万级收入，一个不到百万。这种事情比比皆是。

比如，同样是奥运会冠军，女子举重选手与乒乓球选手所得报酬一样吗？

他们收入有 10 倍差距？

我看只多不少。

姚明连世界冠军都没获得过，但收入在体育界长期排名第一，即使刘翔连破世界纪录和拿到奥运短跑冠军，照样比不过！

这说明什么？

行业选择至关重要。咱们看故事最好能看到事情本质呀。

好，再说哥们你的观点。

“历史证明，股票是复合增长率最高的投资。而收藏的历史复合收益率不到 5%。长期来看，冯导才是最稳的。”

这话说的没错，但有毛病。

历史证明？

这个证明需要多长时间？

马未都、冯小刚和王朔都是五十开外之人，再过十几年，财富对

他们而言，还有多大意义？

不要拿 100 年的证明来说十几年的事情。

冯小刚收入已跨入亿元俱乐部，预计还有 10 年高峰创作期，到那时也许能跨入 10 亿元收入俱乐部。但你知道马未都的收藏品的增值幅度吗？

现在收藏被爆炒，赶上历史好时期了（当年 10 块钱淘一个碗，现在价值 3000 万），每年他的观复博物馆里面的藏品少说有 5%—20% 的复合增长，就这个速度，冯小刚加张艺谋一起也甭想超越。

还有，冯小刚今后不拍电影了，他的财富增长速度将大大减缓，但马未都的藏品会停止增值吗？

不会啦。

套用电影评论一句话，说姜文是站在把钱赚了，冯小刚是躺在把钱赚了，但冯小刚跟马未都来比较，人家马未都才叫躺在赚钱呢，对不起，冯小刚得站着赚钱，何况，谁敢说冯小刚拍电影，每一部都火？

难道《夜宴》就不会重演？

就算按那句“历史证明，股票是复合增长率最高的投资。

而收藏的历史复合收益率不到 5%。”

正确，冯小刚的本事能全部传给他的儿子或女儿吗？

对不起，马未都的收藏品流传下去没一点问题（都是瓷器和红木家具，传个 1000 年估计也没啥问题），等他们的子女作为富二代、富五代再比较一番，嘿嘿，也许乐子来了。

好，多谢哥们提问，再次非常感谢，顺祝节日快乐，万事如意：)

作者:万里依然日期:2011-05-01

回复:

作者: xiahouxiaoyong 回复日期: 2011-05-01 回复关于给书起名的问题,我也发表一个我自己的观点啊在销售无冬季这个帖子要出书之前,主人也是废了很大的心血,整理了很多方案,最终却是被出版社给定了个名:销售就是要搞定人。

引来了包括主人和众多粉丝的一致声讨,什么没有诗意,什么太俗,什么没有点睛,什么第一眼不吸引人,什么没有给人留下想象的空间.....

我却很喜欢这个名字。

先不说我为什么喜欢的理由,只说说我们创业,打工或者现在商业社会实质是什么?

其实就是一个销售的过程,所有的产品只有完成了销售的那一刻才实现了质的变化。我们做销售的就是要寻其本质,对症下药。

事物的本质很复杂吗?

都是简单的,那么楼主为什么就要想的很复杂了呢?

哥们好:)哥们的观点独树一帜!

赞一个。

我最近看过点资料,说《细节决定成败》一书,定价24元,作者说了,书名值20元,里面的内容值4块。

呵呵,我看完急眼了,靠,他能想出个叫好又叫座的书名,我也想试试呀!

瞧，这不还被憋着呢吧。

要是实在不行，就用出版社帮我想的书名吧，但现在确实新书名字悬而未决。

姜文拍摄的《让子弹飞》，原名叫《火烧云》。嗯，我就想起个《让子弹飞》这类叫大家眼前一亮的名字，呵呵，似乎有点贪心：)

好，多谢哥们帮我出谋划策呀，再次深深感谢：)顺祝节日快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-05-02

回复：

作者：不信你来试试 日期：2011-05-02

5. 对同行竞争；我们街共4家卖砖的，开业前没一个人说好的，但现在大家都不说话了。其中一家身价上千万，是做房地产退御下来的，我们直接硬拼是没用的，于是开始的时候，我们请他们吃饭，我爸说：你们有钱了不在乎小钱，我们穷没办法，到你们碗里分点吃的。这样起码一年里人家没好意思来找我们麻烦，而且经常来探望我们生意，不会形成直接杀价的结果，我们各卖各的，进货时都找对方没有的货进。其余2家以被逼关门了。

哥们好：)

哥们回答的真好，尤其是这条。出人意料的作法，攻心为上的高招，呵呵，赞一个。我做甲方的时候，到了中秋节是我给乙方送月饼，附带一张感谢贺卡，呵呵，乙方收到礼物后颇受感动（对，逢年过节都是如此）。好嘛，几年下来，乙方还好意思跟我仔细扣付款和价格吗？

反正我没听说甲方到了过节的时候，反过来给乙方送礼.....

呵呵，看来咱哥俩做事有点异曲同工哦。

作者:万里依然日期:2011-05-03

回复:

作者: jinyichang 回复日期: 2011-05-03 复

期待雨哥新书，谁主沉浮，还看雨哥经典案例啊。

回答:

好，那就跟哥们你和大家，我们一起来分享两个小故事。

比喻是天才的标志

1985年，因纽约的自由女神脚下的一条输水管道年久失修而漏水，导致联邦政府对泽西城欠下百万美圆的水费债务，泽西城多次追讨无果，万般无奈，泽西城宣布要拍卖女神像。

联邦政府理屈词穷，于是较劲脑汁想出一个办法，他们告诉泽西城，拍卖自由女神像就是拍卖自己的祖母！

是让全美国出丑的蠢事。泽西城还能说什么？

大哲学家亚里斯多德曾说：“比喻是天才的标志”。

在十几年前，还在装修还债时，我曾看过这个故事后，颇受启发：

“今后做事情，为了跟业主跟好沟通和交流，把技术上解释不清的事情要用比喻来直观形容，沟通也许会顺畅很多。”

实践中，我努力运用，虽然成效一般，但比过去那还是强了许多。希望大家今后能有意识地运用，会给客户留下深刻印象的。

办法总比困难多

装修中，因为业主赶工，购买时限等多种因素的制约，有很多需要现场发挥的东西。日本第一次南极科考，发现输油管没有准备够，汽油无法补充到油站，科考面临失败的风险。队长西觉三郎想了一个办法，利用冰来做管子。把医疗用的绷带缠在铁管上，上面淋水，让他结冰，然后拔出铁管，就制作成冰管了，想要多长就制作成多长。

在装修实战中，工人仰仗的是经验，而我依靠的是不拘一格的思路，所以遭遇很多紧急情况，我总能搞点歪招出来，帮助自己化险为夷。

嗯，关键心里要有一个观念：“办法总比困难多”！

作者：万里依然 日期：2011-05-04

回复：

作者：何惧风浪 回复日期：2011-05-04 复

雨哥加油！

后天就到广州工作了。

呵呵，哥们好：）这次你来广州工作，算卧薪尝胆？

呵呵，我看像。其实咱们都不是天生的商业人物，也没太多的商业悟性，所以要靠后天不断学习提高，时机成熟了，必然有展翅高飞的那一天。

哥们你可要做好充分的思想准备呀，苦干三年必有大收获哦：）

好，顺祝广州行顺利成功！

作者：万里依然 日期：2011-05-05

前两天，憋了一个自认为满意的书名，今天告诉了弟弟，他也觉

得不错。正在暗自得意之极，弟弟说了句：“你先百度一下啊，看看别人用过没？”

“可不是嘛，瞧自己高兴的，连最基本的都给忘记了。”

等百度完《颠覆》（打破思维定势）——哥们我泄气了。

呵呵

算了，明天继续抽空琢磨吧，功夫不到，书名不来呀。

作者：万里依然 日期：2011-05-06

跟大家分享一件事。

我们 716 团队组建时间并不长，大家都来自五湖四海，都是基层销售出身。这帮兄弟在我攒动下，纷纷换了工作，薪水普遍有涨，这个不新鲜。今天说点新鲜的事情，现在他们是自己挑工作（大家业务水平也都不是啥高手），而不是工作挑他们。为什么能有这等进步？

道理简单。我也曾给他们面试出谋划策，但所讲的全是帖子上的方法。

有个哥们想面试一家年销售几十个亿的小家电公司，第一轮面试顺利通过，然后第二轮面试安排到杭州，但他在深圳，去杭州面试万一不成功，岂不浪费感情和路费？

怎么办？

我跟他讲了几个面试原则。这哥们肯下功夫：1、事先准备 20 个题目，然后再找到相应答案；2、冒充消费者到超市做了详尽调查（包括竞品一手资料，还拍了照片）；3、事先自己做了模拟测试，争取回答问题时候带上感情色彩；4、少谈过去从业经历，只谈你加盟后，

能给集团带来什么？

你将如何在地级市操盘？

这些帖子里全有的招数，不再详细描述。

这哥们还告之：“第一轮面试得知，今年广东市场销售任务是 2 个亿。自己应聘某地级市的区域经理。”

我呢，贡献了三个新想法。比如，叫他去查去年广东的 GDP 和某地级市的 GDP，按两个亿任务换算成某地级市今年销售任务（GDP 跟经济发展程度、消费量和人口密切相关，是个不错的参照物），最后计算结果大概是今年有 1500 万的销售任务。好，我告诉他，等算完了，在面试的时候给考官抛出去。

数字匡算法？

帖子里有大把的例子，比如从报摊调查杂志发行量，美国人进口钢琴数量的匡算。咱们得有举一反三的本事呀，呵呵，努力想想，小招自然就能来呀。

他们一行三个人从深圳出发，为了一个面试名额而奋斗。

其他两个人具有明显优势（有个人是从美的集团出来的，行业销售经验丰富，而我团队的这位哥们是卖瓷砖的）

因为这位哥们事先准备充分，所以面试进行的非常顺利，他如愿加盟了这家超大集团。在面试中，那个某地级市今年有 1500 万销售任务的说法狠狠打动了考官一把！

因为他们安排这个地级市的销售任务是 1550 万。偏差 50 万，还叫偏差吗？

这说明什么？

考官自然会想：“面试者是位有头脑的家伙！
很会算账。”

当然，还配合其他招数，自然他击败了其他竞争对手。

回来他告诉我，其他人准备工作感觉很一般，现场表达不尽如人意。废话，他事先自己恨不得朗声回答了十次问题，当然是精神饱满地现场作答啦。

讲这个案例，是想跟大家分享一下，帖子的里实战技术都是经过检验过的，只要看完学完，做成一件事很难吗？

作者:万里依然日期:2011-05-06

再跟大家分享一个故事。

以前在帖子上有写，我们公司的阿伟哥，公司副总，帅锅来的，谈客户能力超一流，他去年把一家上市公司攻下来了，成为我们 10 大客户之一。阿伟哥跟他们项目总监和采购总监混的极熟，熟到什么程度？

反正他去了，能做到总监位置上随便翻看公司文件，甚至是竞争对手的报价。搞得那两位总监一看阿伟哥来了，急忙收拾桌子.....

（说这事，是想告诉大家，跟客户搞好关系的标准，这算一条）

采购总监在公司位高权重，是老板跟前红人，甚至能影响到销售系统。他是一位非常能磨的谈判高手，为了再便宜 50 块钱（大几千块的设备），能跟你耗费 1 个小时，嘿嘿，但是我阿伟哥看过帖子，知道对付能磨的甲方，那就要搞的更能磨，不就是 50 块钱嘛，好嘛，

这二位通过 QQ 语音，楞聊了 2 个小时，最后采购总监谈了口气：“算了，就听你的吧，各家都让一步，25 吧。”

由于我们积极介入，原来那家上市公司的最大合作伙伴，不得已，将产品价格从 10000 直下到 4000 元，企图一棍子把我们彻底拍出去（比我们报价还要便宜）。不光如此，对手的销售经理是个女生，也急眼了……从内部消息，阿伟得知，那个女生在床上把采购总监给搞定了。

于是，今年我们接连丢单，损失惨重……

我们怎么办？

今天下午，我们哥几个开了一个碰头会，决定采取三招来应对目前不利局面。分析过程先不说，留到今后出书里面写，只说解决办法。

好，明天公布思路，请大家多多捧场，顺道也看看咱们的思路是否可行。

呵呵，顺祝诸位贴友周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-05-07

回复：

作者：那些花儿 1027 回复日期：2011-05-06 回复

雨总的书，关键字：北京，深圳，职场，打工，困境，重生，思维，行动。

其中的主旋律是雨总的思维方式，独特的想法，跳跃的思想。雨总的最大财富就是他的大脑。我琢磨着，雨总想告诉大家的不是如何去复制他的经验，而是要去学习他的思考问题的方法。

因此我想出了这个书名——《你把财富丢了》。

如果我是读者，看到这本书，我会反问自己：我怎么把财富弄丢了
了呢？

我又没多少钱。就有了想进一步了解的冲动。

副标题还没想好，我觉得用《三年挣 850 万》挺吸引人的。现在
这么浮躁，这个数字绝对能刺激很多人的眼球啊！

哥们好：)

非常感谢你的筹谋划策，呵呵，感谢话就不多啦，咱们聊点这个
书名的事。

《你把财富丢了》。看得出，你是费了一番心思。但我看完，有种
“在教育人”

的味道，呵呵。不敢承担呀。其实，我不想高高在上，当然自己
这点微末本事，也高高不起来呀，呵呵，咱也不想教育谁，只想把自
己过去的某些经验和教学和大家一起来分享，所以，这个书名还要继
续锤炼呀。

当然，书的名字不错，能起这个书名的，应该是马云、史玉柱这
类人物。你认为呢？

呵呵：)

好，顺祝哥们周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-05-07

回复：

作者：15932065182 回复日期：2011-05-06 回复

雨总，虽然还没看完你的帖子（从退伍一直在看），十分期待你的新书。天道酬勤，雨总一定能达到自己的目标！

谢谢哥们热情鼓励和褒奖，呵呵：)

确实，我现在立下志向，写本商战小说，希望能超越其他商战小说，所以我要做得比其他人更努力，更扎实，更巧妙....不多说了，都是帖子上的招数，呵呵，你懂的

好，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-05-07

书接上文。

昨天说到哥几个想了三招，这里就先说第一招吧。

考虑到双方的合作，主要问题出在采购总监身上，那么，再次拿下采购总监将是本次公关重点。

1、让阿伟哥重点转攻销售总监，反正也没生意可做，采购总监这块暂时不再去碰。

2、换将。换一位新人重新攻取采购总监，争取三个月后混得烂熟熟，然后阿伟哥和他一起左右夹攻，我们就不信兄弟情搞不过男女情！

两个人打配合，总比一个人来的强许多，最不济也能玩黑白脸嘛。

剩下的招数要么是帖子有写，要么就是进一步发挥，都是大同小异的作法。

这个客户一年能给我们甩来 100 多万的单子呢，说啥也要把功夫下深。嗯，等下周一就开始实施，我会随时跟大家汇报事态进展情况。

好，顺祝大家周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-05-07

回复：

作者：gzdne 回复日期：2011-05-07

妹妹好：)

1、最好换掉重做。这个类似古代商铺的匾额，如果匾额出现问题，是不是有些不“吉”

？

再说换掉只是费点劲而已，钱用的并不多。

2、给个小建议，办公室里最好不要养仙人掌哦，呵呵，风水上认为不吉。

好，顺祝事情办的顺利：)

作者：万里依然 日期：2011-05-09

回复：

作者：梦幻海洋 1203 回复日期：2011-05-08 回复雨哥，你好，关注你的贴子很久了。说实话，有点崇拜你。

我有一个专门做床上用品的厂子。市场竞争白热化。您以前做过广告。现在我有个想法麻烦您帮我下关吧。可不可以把我的抱枕做成一个新兴的广告载体。比如，家具卖场要做广告，我同时去联系家具卖场和房地产楼盘。说服家具卖场在我这订下抱枕（绣上家具卖场的 LOGO，附带一些卖场的宣传资料）提供给房地产楼盘用作签单礼品送给买房子的客人。类似这种方式同样适用于 4S 店与驾校报名点

等等，您觉得我的想法有可行性吗？

万分感谢！

回答：哥们好:) 哥们你的想法猛一看，似乎有点创新，呵呵，不错。但你也许会遇见几个麻烦，好，我们一起来分析一把。

要是某个家具卖场广告负责人，听到你的建议，会做如下动作：先找各种理由，说服你免费送几十个抱枕来尝试（这叫送样推广），如果楼盘对此感冒，好，马上招标，图案、款式由甲方敲定，谁价格便宜，制作精良，就跟谁签合同。

至于你？

也许有可能成为“点子炮灰”

哦，呵呵，市场就是这样残酷，别介意。

楼盘听到这个想法，也会动脑想：“先看看效果再说。”

如果客户喜欢，楼盘会想：“虽然是免费得到礼品，但凭什么给他人打广告？

一个抱枕贵的不过几十块钱，便宜的才十几块，这钱多吗？

我为啥不能自己来做？”

竞争对手会看见商机，马上一窝蜂冲上来，然后就是价格大战……

但是，你要是想开发楼盘，请绘画系在校大学生人做几款“手绘楼盘美景”

的抱枕（完全是一对一定制化开发），那就另当别论了哦。对，思路就是做一些别人不好抄袭的，价格适中的抱枕。呵呵，这需要你

开动脑筋，多多琢磨客户需求才是。

如果你的思路局限在“规模复制”

上，好，你能复制，那竞争对手也能复制。还望哥们你三思。

好，顺祝哥们在兔年生意兴隆：)

作者:万里依然日期:2011-05-10

回复

作者: yinx2011 回复日期: 2011-05-10

我主要的是做电脑组装和维修生意，具体是组装电脑 DIY (DIY 地球人都知道的，各种电脑配件装配在一起成整机) 和电脑硬件维修 (去深圳系统学习过的)，还有其他电脑配件耗材销售啊，办公设备和耗材销售，视频监控，打字复印等等。经营范围很多，为什么多？

原因是按照我的看法：是单个业务赚不到什么钱，只有做的多，什么都做才能东搞一点，西搞一点。利润才会有一点。

也许是因为我待人接物方面还行，或者是我的电脑技术不错 (会修的东西多)，我的生意还过的去，每个月 2000-4000 左右。在一个 3 级，也许只有 4 级城市中算个高不高，低不低的收入。但是我正式开店做生意已经一年多了 (以前在外地做过，现在回到老家来了)，感觉整天忙的很，却忙不到什么收入。表面给人看来很赚钱，但是每个业务赚的利润很低，却操很大的心，身心疲惫，生意也没多大起色。

想换行，但是上有老，下有小，不是想脱身就能脱身的，何况我现在并不亏损啊，亏的是时间和精力，强着帮别人打工，这个也是一直安慰我的理由。不过我现在真的很苦闷，很烦。。。。。

看了雨哥对其他很多兄弟姐妹的的问题做的留言和回复。都感觉和我现在所处的行业不大一样。我怎么那么感觉我现在这个电脑行业简直就是电子行业中快销品行业。说的是 IT 行业，比开超市卖牛奶还不如，为什么呢？

回答：

哥们好:) 首先感谢哥们对新书的支持呀，好，闲言少叙，咱们直奔主题。

我对维修电脑不在行，那只好按一般商业原则说事了，说的不好，勿介意。

我不知道你在维修的时候，是否有想过“增值服务”

这个概念？

就是说，你一边维修，一边跟客户推荐某些带有针对性的产品？

比如维修好一台笔记本，你告诉消费者：“哥们，你电脑配置有些落后了，运行速度慢了点，要不加条内存条？

钱不多，但保证……”

如果你遇见 10 个客户，有 2 个客户同意，你呢，就会多卖出两条内存条。这里做法，完全可以举一反三。前提是要多了解客户需求，多了解客户特性，只有更彻底了解客户，你的产品才会更快销售出去。比如你的办公耗材，一年在近一千个客户身上，就不能多卖几百包出去？

这个年代就是，谁糊弄客户，客户就会糊弄谁，我们来看看一位名人的做法。

台湾经营之神王永庆，他在做米店的时候，对每一位客户都做了详细登记，最后经过长期统计，他知道每位顾客家里米缸还剩多少米！

在这位客户家里快没米的时候，他就主动送米上门。我说的意思，哥们你明白了吗？

咱们别干纯理工的活，那玩意赚钱就是赚个辛苦钱，高不成低不就的。你把客户做好登记：维修内容、价格、谈话内容、要求、客户满意度、客户职业、岁数、衣着、维修时间、第几次来、推荐产品被拒理由…….就跟交友一样，也像帖子上写的那样，把一件事情彻底做扎实，等再见到客户的时候，你第一时间报出客户名字，呵呵，还怕钱不来找你？

好，祝哥们你有很好的领悟，生意昌隆呀：)

作者：万里依然 日期：2011-05-10

前天到机场接弟弟，在书店逛的时候，有了点感悟。

放眼一望书架上的图书，发现书名在5个字以内的图书普遍比较醒目，所以我努力在想五个字以内的书名。

最近重读《木兰辞》，里面有一句，“愿为市鞍马，从此替爷征。”

忽然，对“从此”

二字有了领悟。

我们都是学校毕业后，踏上工作岗位，从此，开始了长达30多年的职场或创业征程；此外，一些朋友如何和咱们一起分享新书，学到某些有益的知识或本事，也许从此人生有了某种改变，所以，请大家有空帮我琢磨琢磨：

《从此...》，来扣咱们这本书的题。

还有一个思路，小说是否能起一个字的书名？

比如叫《赢》？

哪个字最能表现书里的意思和大家的期盼？

亚洲文化圈现在流行用一个年度汉字，来表现当年社会主流现象。

有答案的哥哥姐姐弟弟妹妹们，请将答案赐教到：

huawanli0755@163.com

呵呵，在这里，一并感谢大家。

作者：万里依然 日期：2011-05-10

给大家做个心理测试；

你的经商能力如何

许多人都曾一度闪过经商致富的念头，但实际付诸行动的却不是很多，原因是经商对一个人的能力要求太多，它需要在品德、智力、情绪、逆境、胆识、理财、心态、意志、灵感、健康各方面都具备健康的素质，经商才有成功的把握，事业才会有大的发展。想要从商的你该注意什么呢？

来做下面的测试。

度蜜月是结婚后的第一个大奖品，两个人都还沉醉在甜蜜的新婚气氛中，你会希望住在什么样的度假套房中享受你的新婚之夜呢？

- A. 视野绝佳的小木屋 B. 有水床的情人套
- C. 可以豪赌的观光饭店 D. 豪华的总统套房

好，答案明天公布。

作者:万里依然日期:2011-05-10

再来两道心理测试:

你对金钱的态度是什么?

随着商品经济的高度发展,金钱已逐渐成为财富的象征,是幸福生活的必要条件.人们对待金钱的态度也各不相同.向朋友要了一株树苗,种在花园里.在你想象中,它在几年后会成长成什么样子你对金钱的态度可从这道题略窥一斑:

A. 开花绮丽的树 B. 结满果实的树 C. 茂盛苍翠的树 D. 枯萎而死

从喜欢的肉食测某人的野心?

在办公室能升官的人,可能当初进公司时,一点也不起眼,令人压根想不到之后竟能平步青云.其实从一个爱吃的肉类,就可以瞧见他或她的权力欲望,这是隐藏不了的倾向:

A. 牛肉 B. 猪肉 C. 鸭肉 D. 羊肉 E. 鸡肉

好,答案明天公布。

这几道题,我经常用做面试用,呵呵,挺管用。

作者:万里依然 日期:2011-05-12

好,今天来公布心里测试:

许多人都曾一度闪过经商致富的念头,但实际付诸行动的却不是很多,原因是经商对一个人的能力要求太多,它需要在品德、智力、情绪、逆境、胆识、理财、心态、意志、灵感、健康各方面都具备健康的素质,经商才有成功的把握,事业才会有大的发展.想要从商的你该注意什么呢?

来做下面的测试。

度蜜月是结婚后的第一个大奖品，两个人都还沉醉在甜蜜的新婚气氛中，你会希望住在什么样的度假套房中享受你的新婚之夜呢？

A. 视野绝佳的小木屋 B. 有水床的情人套

C. 可以豪赌的观光饭店 D. 豪华的总统套

测试结果：A. 需要一个好伙伴

经营上，你需要有个同伴和你一起去谈生意

B. 需要坚定自己的立场

你心肠太好了，容易轻信别人，不能坚定自己的立场，是你很大的弱点。

C. 你天生就是经商的料

你具有勇于冒险的精神，很强的前瞻性，在金钱游戏中，风险很大，稍不留意，就可能全盘皆输。敢作敢当，果断决策是你最大的特点之一。

D. 继续坚持原则大有裨益

生意就是生意，你喜欢立竿见影、干脆利落，是你的作风。你认为信用在商业交往中极其重要，你树立了不错的名声。

你对金钱的态度是什么？

随着商品经济的高度发展，金钱已逐渐成为财富的象征，是幸福生活的必要条件。人们对待金钱的态度也各不相同。向朋友要了一株树苗，种在花园里。在你想象中，它在几年后会成长成什么样子你对金钱的态度可从这道题略窥一斑：A. 开花绮丽的树 B. 结满果实的树 C. 茂

盛苍翠的树 D. 枯萎而死

测试结果:

选 A. 清心寡欲的唯美派.

选 B. 锱铢必究的现实主义.

选 C. 稳重务实的理论派

选 D. 一意孤行的贪财者

从喜欢的肉食测某个人的野心?

在办公室能升官的人,可能当初进公司时,一点也不起眼,令人压根想不到之后竟能平步青云。其实从一个爱吃的肉类,就可以瞧见他或她的权力欲望,这是隐藏不了的倾向:

A. 牛肉 B. 猪肉 C. 鸭肉 D. 羊肉 E. 鸡肉

测试结果:

选 A: 野心指数 90%.

选 B: 野心指数 70%

选 C: 野心指数 65%

选 D: 野心指数 50%

选 E: 野心指数 30%

准不准?

要不多几个周围的同事?

哈

作者:万里依然 日期:2011-05-12

回复:

作者: willian1111 回复日期: 2011-05-12 回复

雨哥，这个测试还是挺准的。能不能具体分析下，一个心肠好，立场不够坚定。稳重务实的理论派，野心 70%的人如果想创业的话，需要怎么去准备，去修炼自己？

回答:

哥们好:)

从测试题里推测，你也许是个将才，而非帅才，所以，你最好找个合作伙伴一起来创业。

“一个心肠好，立场不够坚定。”

这是你的特性，不可被轻易改变。一个成功人一般都是把自己的优势发挥到极致，而本性上的弱势或缺点控制在不膨胀，嗯，这样就厉害了。

OK，现在你就看如何发挥自己的优势吧，呵呵:)

作者: 万里依然 日期: 2011-05-14

昨天晚上九点多，谈完客户开车回家，路上经过一个路口等红灯的时候，忽然，马路边上站着的一位地产中介跑到跟前，

因为车窗是开着的，于是我们俩就聊上了。其他的话没记住，最后我发了通感叹：“哥们，你们老板也真能剥削人啊，怎么晚了，还把你们往大街上赶。”

其实这话我只是无心说出来的，并没其他意思，但那位地产销售的哥们却回了一句：“不，我是在给自己干！”

这话真给力，是发自肺腑而言，有骨气，有傲气，有决心，有梦

想，真棒！

可不是嘛，表面是给老板工作，其实都是在给自己工作，销售没业绩，本事没学到，以后谈什么有用吗？

但要想本事上身，必要的努力绝对少不了，看出来，这哥们是在为自己的前程而奔波，谁能保证他10年后创业不成功？

绿灯了，车子发动，但我的思绪却留在了原地。

作者：万里依然 日期：2011-05-14

回复：

作者：何惧风浪回复日期：2011-05-14 复

雨哥加油！

雨哥我在广州进了家装修装饰公司做营销业务。

在雨哥贴里学的东西也许可以用上了。

哥们好，要是你真能每天玩命干十几小时，天天寻求小小的进步，苦干加巧干，不出两年，你的本身必然大涨一截，不信？

呵呵，要不我们一起来试试？

作者：万里依然 日期：2011-05-15

回复：

作者：咫尺与天崖回复日期：2011-05-15 复

雨哥，最近一直在工作没时间没机会上网，今晚终于又来看帖子了。不知道新书进展如何？

偶有一个名字叫《搏》，人的一生需要拼搏，一个“搏”

激发人的斗志。然后加一个副标题，感觉不错！

一时间没什么好点子，仅供参考现在小弟我碰到一个难题希望雨哥抽时间给指点一下。

我在一家医药公司做医药销售（刚进入社会），公司在医药企业算国内 5 强之一了，但是药品多做临床，靠临床处方带动药店销售。所以没有做过广告，消费者不知道厂家。而且药品相对于小厂家药较贵，近期我们的任务是开发小药店小门诊，但是小药店觉得我家药贵而且没广告，不愿意进我家的药，我作为新人，必须先去开发好这些小药店虽然小药店的利润微乎其微。

我是这样想的，药店卖我家的药，除非达到这几点。第一，要利润大起码跟同类竞品差不多，我就得了解竞品的批发价格（不包括返点），这容易，去店里看熟了再记下来。

尽量用产品品质和返点打乱对方的思维。但返点公司定，除非自己愿意垫钱，当然小钱我愿意，大钱我暂时支付不起，咱还是城市的蚁族一名呢第二个是消费者不认可，虽然大厂家但是消费者不知道，我想和领导申请广告促销费，但是不批。那只有用不要钱的广告或者多贴海报，但消费者买不买主要是医生处方和药店营业员的推荐，所以搞定她们才最要，但是刚进去没有公关费用除非自己垫付，但是利润空间低感觉小药店公关费太高不值得，偶尔送送水果倒是可以。

第三，我知道，只有和店家打成一片才有机会做好这一行。这个以后是我以后公关的重大突破口。

但是还有没有什么更巧妙的招法呢？

雨哥要不给咱支一两招？

哈哈，巧干和实干一起抓，在此先谢谢啦，预祝新书大卖，对了我还要买好多本送人呢，要是雨哥签名就更棒了。

回答：

哥们好：) 非常感谢你对新书出谋划策，呵呵，多谢！

好，我们来谈谈你的项目。

公司让你扫街，搞定一批小药店，并不是想从这个市场上赚多少钱，而是另有想法。我琢磨着无非是想锻炼新人销售技巧，考验新人的忠诚度和耐力，然后大浪淘沙，希望你能理解公司的一片苦衷呀。

我在两个月前，曾回过一个开发文具店的帖子，上面有写一些开发技巧，你不妨去翻看，看看是否有所启发。

这里，提个建议。假设一个片区有三家小药店(基本呈一条直线)，你的精力有限，就先开发第一、第三家，故意留下第二家。如果能攻克第一、第三家药店，我想第二家迫于形势(被前后夹击)，也会跟风采购，这样能为你节约精力和时间。

帖子里有写，把一件简单的事情彻底做透，那就升华为艺术。希望你把攻克小药店看成一个项目来做，不要蜻蜓点水地跑，而要每周去拜访三次以上(周六周日能放弃休息不？

)，把他们店内销售员处成你的“兄弟姐妹”，呵呵，哥们，能明白“兄弟姐妹”

的这个词汇的含义和力量吗？

其实你早就明白销售店员的重要性，但做到什么程度才是兄弟姐妹？

我相信成功的销售，客情关系一定也是最棒的！

你是在和其他药厂的销售 PK，只要你超越他们的客情关系，店员自然会着力推销你的产品，何况你们是大厂呢。呵呵，夏天到了，冰激凌、水果是否能准备点？

还有，是否多准备点爱心，是真心和他们交往的爱心？

千万不要盲目扩大销售门店数量，你开发一家，就好仔细耕耘一家。假设，1、你一口气开发成功 20 家门店，但疏于管理和拜访，结果 20 家门店销售总额一个月不到 2 万块。

2、你只开发 10 家门店，但精耕细作，天天泡在这 10 家门店，甚至自己做助销员，也许这 10 家门店销售额会突破 3 万元。多泡门店还有一个好处，就是门店销售遇见挫折的时候，你能当场帮助缓解挫折感，增加厂家与终端的感情。

你要让每家门店销售额都要有快速突破，产品销售越好，越会受到门店重视，价格谈判越占主动，店员销售越有成就感，消费群体培养越给力，这是一个良性循环，反之，即使铺货进去，如果不动销，谁还爱搭理你？

所以，精耕细作是必须的，也是必要的手段，什么事情架得住你天天泡在里面玩命干活呀！

你的来信里提到了一些困难，呵呵，没有困难还要你去工作吗？

只有解决困难才有征服感和成就感，呵呵，是个爷们就别怕辛苦，往前冲吧！

多说一句，你的这个项目，是需要耐得住寂寞，且要坚持下去的，

不是一蹴而就的事，望鼓足干劲。

好，顺祝事业起步顺利，步步高！

作者：万里依然日期：2011-05-19

实在对不住大家，这两天超忙，不是为别的，是因为书稿虽然早就交到出版社，但心里一直还惦记着呢，呵呵，这不，忽然想起有个案例还没说明白，于是赶忙提笔修改，三天时间过后，虽然只增加了2000多字，但感觉案例的心得总结部分丰满许多，嗯，这下，我心里踏实了。

但出版社告诉我，他们出版非常注重品质，新书出街需要走三审三校的流程，得，我一动笔修改，就需要再走一遍流程，虽然可能会耽误新书面试时间，但我认为这样做，值了，大家花钱买书，那是掏银子出来捧场呢，说啥也要精益求精写好稿子才是啊。

嗯，希望新书能给大家带来阅读快感和思考。

作者：万里依然日期：2011-05-20

先跟大家汇报一件事。

起书名，承蒙好多好朋友厚爱，这几个月下来，统共有几百位朋友帮忙出谋划策，累计收录有500多个新书名，呵呵，感觉真棒。

我和团队成员也没闲着，前前后后一共也想了上百个书名，但大都是兴奋了一阵子而已，比如：《一年一千天》（按716工作方式计算而得）

此外，我还想了很多想书名的招数，呵呵，咱脑子不用白不用，那就使劲用吧。

等6月份新书即将面世的时候，我将写一篇撰写书名的稿子，和大家一起分享这几个月来的钻研心得。

至于新书的名字？

嗯，还在推敲过程中。。。。。

作者：万里依然 日期：2011-05-20

回复：

作者：columbo 回复日期：2011-05-19 复

雨哥，问你一个问题

我现在在和一个乳业公司谈经销的事情。因为我做网店，需要更大的价格支持，但是他们说只能给我和其他经销商一样的价格【卖场价格的7.5折】（销售人员如此说）

网店杀价很厉害，价格优势是主要体现。如何能得到更多的服务以及能得到更低的价格更好的支持呢？

雨哥做了很久的快消品行业。希望能够提供指导。。。

回答：

哥们好：)

传统快消品行业，对渠道价格管理非常严格，就是怕窜货和扰乱市场价格，造成经销商和分销商造反。

你以网点形式跟厂家谈判，销售形式虽然新颖，但厂家还是会把你看成一个成长型的经销商，如果你做不起量，是拿不到好折扣的。但你可以跟厂家谈扣点，比如年度销量与厂家返利的问题，还有市场推广费用的支持（促销品和促销费用）。这些厂家完全能给出政策，

但前提是建立在销量基础上。

如果你想一上来就谈个好折扣，那是不太可能的事情，你想啊，如果你折扣很低，你会不会直接批给渠道上的分销商或士多店，抢夺原有经销商的地盘，这会引起市场紊乱的哦，厂家会干吗？

厂家只希望你做一件事，帮助他们填补市场空白，帮助他们从竞品手上抢夺市场，而不是要你去抢现有市场销路。

呵呵，哥们，能理解上面的说法吗？

网店销售除了价格，难道还是价格吗？

就没点其他服务？

比如，赠送厂家赠品，宣传牛奶知识，提供鲜奶制品的烹饪方法（比如制作巧克力、蛋糕、奶酪的方法），哥们，放开想象力吧，也许你能想到无数巧妙招数，将消费群紧紧团结在你的网店周围.....

好，祝福哥们生意兴隆：)

作者：万里依然日期：2011-05-22

内心有点没忍住，今天发点新书内容上来，下面这段是讲再次和丝巾美眉（小璐）在A集团相遇，我打听到她所在的集团名字和她的职业，于是产生了先搞定她助理的想法。

.....

有了潜伏的内线，我，手眼通天啦，后面的事情说什么都好办些.....等分配完任务，小辉心情很忐忑，苦着脸说：“老大，我去搞定璐总助理，这事太有挑战性了。他们卖化妆品，我们卖牛奶，以什么理由去勾兑人家呢？”

“呵呵，小辉，你没做过销售吧，你到底怎么混进企划部的？”

靠，理由大把的，给你支一招。第一步，先到网上搜集化妆品信息，研究F集团产品和竞品区别，再到商场她们专柜上，打着送礼旗号做业务咨询，然后把所有化妆品资料搞回来；第二步，在时尚杂志找F集团广告；第三步，我们按广告思路，仔细分析她们产品定位、市场定位、价格定位、宣传策略、目标消费群，逐一找问题；第四步，你以广告人和A集团采购双重身份，上门提修订建议，借机要到助理名片，后面的故事还用再罗嗦吗？”

这时候，哪能缺了小黄的表演？

果然，他又窜出来：“小辉，哥哥要善意提醒一句，老大是叫你搞潜伏，你丫别是买咸鱼放生——尽做傻事，小心把人家肚子搞大了啊……”

听不下去了，我要替小辉出头：“喂，小辉，这块人渣是你身上掉下来的吗？”

“可不是嘛，刚从屁股上……”

“去，去你丫的吧！”

小黄使劲推了一把小辉。众人一片哄笑。

“感谢大家出谋划策，但咱们一码归一码。今天晚上企划部开年度总结会，后天各自奔赴战场，迎接集团举办的春节促销大型活动，我们争取再打一次胜仗。在春节前，我会给人力资源总部打报告，不能叫诸位兄弟白忙一年，论功行赏的时刻到了，替集团省这点工资，没必要！”

还是那句话，又想叫马儿跑，又不给马儿吃草，不行！”

小黄满脸谄样，他又开始眉飞色舞自由发挥上了：“好，好！

有老大这话，明年攒钱买房娶媳妇去喽！”

“但咱们也把丑话说在前头，要是有谁活儿没干利索，丢了企划部脸面，可别怪我翻脸不认人，啥也甭想了。”

众人点头称是。

“小辉，组建广州企划部任重道远，提醒你三点。1、全面复制企划部那套干活的方法，招聘前，先把 716 工作方式定下来；2、遇见工作难题多问小黄、贺平与一笑，你们哥几个要互相帮衬；3、低调做人，高调做事，与广州公司一把手胡总搞好关系。今年廖总家里地板起鼓，我叫 Y 公司免费重铺和刷墙，事后廖总对我说话明显好转。销售总部宋总的二公子，在省城开了一家茶餐厅，我喊同事给他免费提供了全套服务。总之，无论是公是私，我都伺候得好好的，人家自然对部门也额外照顾三分，你明白啥意思了吗？”

一笑在旁又做了补充：“装修设计由老大主持，施工图是 Y 公司帮忙出的，晓峰负责监理。招牌、店内广告、促销宣传单是设计部干的，而报纸、公交、附近楼宇广告都是老大亲自找广告公司谈的，享受 A 集团的待遇。”

小辉边听边点头。

给廖总装修的事，还得从那场装修谈判说起。当时林总不同意我的红包变折扣方案，仍维持底价不变，导致我的必杀技头次失效。在酒店快收尾时，林总神秘兮兮找来，厚厚的一包牛皮纸袋往我眼前一

放：“雨总，谢谢你关照，酒店工程进展顺利，确实也没做大调整和修改。上次你谈的那事，虽然我当场不同意再打折，但该表示的一定要……”

等林总啰啰嗦嗦说完，我把纸袋朝前一推，轮到他吃惊了，“呵呵，谢谢林总美意，但我无功不受禄，这份礼物咱收不起。当然，您要真有这份心也成，那天廖总自言自语提了句，说他想整改家里装修，呵呵，您帮忙就照着这数做吧。”

“不，不，两回事。廖总家你放心，包我身上。但你这块我们该怎么表示感谢，就怎么表示感谢，您什么也别说了，定了！”

……最后林总把钱高高兴兴拿走，嗯，一举三得。廖总和林总满意，而我更满意，既捧了廖总的场，还能继续拿捏乙方。我要是没把这些公事和私事办得妥妥帖帖，那帮大佬能力挺咱？

洗洗睡吧。

等大伙商量完，才想起我午饭还没吃。好嘛，难怪好饿，赶紧在宿舍里冲包面吃。忽然，手机收到一条短信，这时我心情已平复下来，也没多想，拿起就看：“雨总，酒店装修不错，为客人想得周到，住得舒服，夜宵也好，谢谢。小琚。”

生活就是如此，激动翘盼的时候，短信不来。等平静下来，勾人的事情又不期而至，现在是手在抖动，心在颤动，眼在晃动……想了一会儿，我回条短信：“谢谢倒不必，听廖总说你绝顶聪明，不如帮我个小忙，集团有人重金悬赏一句话：‘什么话叫高兴的人听了难过，难过的人听了高兴？’”

’能否救在下于水火？

小雨将不甚感激！”

哼，请将不如激将，亲爱的琚大小姐，瞧你这副好胜心，焉有不回之道理？

嘿嘿，咱有耐心等你。

果然，等到傍晚时分，手机来了短信：“这一切都会过去。”

哇，这丫头确实冰雪聪慧，嘿嘿，我更喜欢你啦！

顾不了许多，憋了整整半年，哪里还能有一丝冷静？

马上我拨通电话：“琚总，你好呀，呵呵，我是小雨。”

靠，好没出息的家伙，声音都带着点颤音。

“哦，雨总呀，你好。”

“声音好悦耳，叫人浮想联翩啊。”

嘴巴里却大献殷勤：“答案真是救兄弟我于水火呀，该是我谢谢你才是。呵呵，要不哪天……咱们吃顿感谢餐？”

“呵呵，吃饭就免了吧，雨总客气了。”

好嘛，连必要的谦辞都不说啊，行，算你大牌！

我笑着说：“琚总，昨天一见面，我忽然觉得你的形象气质，非常适合做A集团产品形象代言人，呵呵，不知道你愿意下海试试不？”

“呵呵，谢谢，我不成，不成，雨总在开我玩笑吧。”

“没，言真意切的实话，我已经看到了作品，真叫人眼前一亮呀！我觉得集团形象代言人要不请你加盟，真是双方的损失，呵呵。”

“作品？”

什么作品？”

……

挂上电话，心有不甘：“哼，意料之中，她说话不冷不淡，水泼不进啊……”

马上喊橙子进来：“哥们，今晚我陪设计部加通宵，先重点突击形象代言人的设计稿，按海报设计格调，把她的形象和产品好好创意一把，等快印完再寄出去。”

“老大，设计倒是不难，但我今天在会上一一直没想通，万一人家要同意当形象代言人，你拿什么收场？”

“靠，还没开场谈啥收场？”

从她眉宇中我感觉她是个低调的人。这丫头很醒目，知道我也就是那么一说，打哈哈而已。行了，别TM废话了，赶紧干活。”

“老大，呵呵，我就是有些好奇，她真得较起真来，你怎么办？”

“唉，你动脑子想想，她是廖总同学，有这层关系，还用得着我
去游说？”

显然就是亲近借口嘛。当然，如果她想逗咱玩，那也不怕。单独给她做百八十张海报和宣传册，然后发到企划部各分部，叫人下市场时挂到店子里，连招牌带海报一起拍回来，这不就证明形象代言人已经出街了吗？

靠，神鬼不知咱就把事给办了。退一步说，如果她真动心了，我也有办法说动廖总同意，怕个球！

靠，我巴不得人家同意呢，聘请代言人，包括试装、取景、拍照

和后期合成在内，事情多了去了，等走完这套程序，你说，她得跟我混得多熟啊。”

“那代言费呢？”

“这个嘛，哟，没想好，再议，再议。”

“那你算珺总的经纪人不？”

“嘿嘿。”

“你丫还有完没完？”

“滚！”

……故事本来就跌宕起伏，没心情搭理他。

好，就先发这么多吧，呵呵，希望大家能喜欢。

作者：万里依然 日期：2011-05-26

再跟大家发一段新书片段：是刚开始，在报社做广告业务发生的故事片段。

虽然我在报社广告部屡创佳绩，提成丰厚，但如何才能更快发财呢？

这事有点闹心。记得刚吃完中秋月饼，我又干劲十足，因为咱发现了新商机。哇，不是一般的激动。那年慧聪广告公司成为北京报业一匹黑马，他们包下《精品》大批版面，然后将广告版办成各行业的广告专版，再将专版切割成一个个小豆腐块，专门刊登各类小广告，一个4#215;5CM豆腐块，只收300—500块。好嘛，化整为零，无数小商家全能打得起广告，嗯，天才创意，而且一期报刊广告量猛增到6000多条信息，极大提升了报纸信息量。

通过与强势媒介合作，慧聪公司广告队伍迅速膨胀，旗下 800 多业务员，遍布整座城市。他们每天出去扫街，在市场上精耕细作，从而垄断了京城大部分小广告客户资源。而《精品》更借助慧聪力量，获得小商家和读者群热烈追捧，强化了都市类报纸老大地位，二者合作可谓天作之合。

为了报社和自己前途，何不找慧聪广告谈包版？

先下手为强，说干就干！

我发动圈内人脉，很快就和慧聪商情部老大吴总搭上关系。其实，聪明人多的是，在我之前报社早有人在打慧聪主意，不知为何慧聪没兴趣。我也冲上去谈了一次，没意外，叫人家给崩回来了。

我有个工作习惯，那就是越挫越勇，身上有股“邪气”，从不服输。走出慧聪大门，一边在通讯录上飞速写谈判过程，一边心底暗下决心：“MD，等着吧，老子会回来的！”

晚上，翻出通讯录，查看会谈记录：

1、吴总，30-35 岁，1.6 米，相貌一般但气质出众，中长发，穿戴蓝色职业裙装，身上打了香水，有小资情调；

2、相面：倒三角脸型、新月眉、细眼睛、鼻梁有褶痕，其中鼻相有褶痕，反映她妒忌心颇重；

3、性格印证：从短暂交流看，吴总是爽快、灵活、理智、精明之人，与相面信息基本吻合；

4、谈判：30 分钟会谈，粗谈报纸介绍与合作框架，我提的包版方式被明确拒绝。回绝理由：A、《精品》广告效果不错，客户认可；

B、双方合作顺畅，暂时不考虑其他类似合作，潜台词是没兴趣；C、我们报纸竞争力不够，目前无合作基础；

5、评价：吴总说我们发行量低，与《精品》市场定位一致，无特色；

6、细节：A、桌上放了一包开了封的美国摩尔(more)，一种女士薄荷味香烟，她好这口；B、两只胳膊抱在胸前，从肢体语言看，似乎满怀戒备心理；C、在她办公室，业务员川流不息，忙。

看着聊天记录我心里开锅了：“据说吴总是郭老板的心腹干将，号称慧聪‘八大金刚’，只要摆平她，成功之门就算踹开了。嗯，按以往公关经验，找准客户需求是最重要一环！

但慧聪包版的需求……需求……需求，MD，上哪儿满足他们生猛需求呢？”

抛出4期免费包版的政策是我谈判的杀手锏，为的是引诱慧聪不买票先上船，等船出海还想上岸？

可惜，人家吴总没贪小便宜，不上道。拒绝的原因无非是看不上我们报纸呗。

现在问题是，连免费都不要，还能有更辛辣的招数不？

要不加大赠送力度？

似乎不成。赠送4期广告版面，大手笔来的，这个计划我没向社长申请汇报，何况要送12期！

杨总一定会发飙：“拉客户是靠前期免费送广告？

亏你还总监呢，即使慧聪是包版大户，报社也不能破例！”

要不先和客户拉近关系，然后再做图谋？

那也不成。包版公司不比普通客户，一年 52 期都要填满所有承包版面，前期培育市场投资巨大，需要动用公司所有业务员跑市场，打的是人海战术。我即使跟客户混得再熟络，给不出诱人的包版理由，谁敢签约？

要不从投入费效比和盈利方面阐述包版意义，以利诱之？

慧聪承包报社广告版面最怕什么？

显然是担心亏钱。不如我给客户搞个盈利模型：整版广告费收入—包版费—业务员提成—税—运营费=毛利，告之风险小，利润高……思路虽好，但我是站在报社角度，缺乏公正与客观的评述。客户能相信我的计算结果？

够呛啊。

要不找社长索要特别包版政策？

更不行！

我谈慧聪的消息一旦散布出去，插手的人多了，或有人故意捣蛋，岂不节外生枝？

没看见小夏有个服装客户，被报社总编三说两说，变成两人合作客户了嘛。哼，没有十拿九稳，走光的事情咱坚决避免！

想了一晚，无果。无果怎么办？

嘿，第二天继续想呗，反正我是不达目的誓不罢休的人，遇见这点困难就搓牙花？

靠，那还不如洗洗睡了呢。

第二天刚睁开眼，脑子又闲不住了：“《精品》的市场敏锐度好厉害，怎么总是步步领先？”

他们捆绑慧聪向前冲，简直有 300 条好处！

别的不说，光是一夜之间在京城新添近千名销售业务员，这份力度就了不得！

不行，说什么也不能让《精品》独美！

但如何说服吴总？

慧聪和吴总的需求……需求……对啊，慧聪需求跟吴总需求不尽相同，前者是公司行为，后者是个人行为……从她面相上看，妒忌心蛮重，嘿，不如利用妒忌心做文章！

今后私下沟通时，找机会点她一句：‘承包版面对双方有莫大好处，谁有眼光帮忙推进，谁就为慧聪立下大功一件！’

难道吴总想让旁人立功？

，……”

言念及此，思路有些拨云见日：“把谈包版业务拆分成两部分，一个是说给慧聪公司听的包版理由，另一个讲给吴总听的立功说法，与公与私两方面同时下手！

好，看起来，公关吴总不成问题，现在只要想出一套包版的官方说辞，成功就在眼前！

说辞……说辞……该死的说辞……”

得，整个人又被憋住了。

晚上忙完，拿出本子继续想慧聪包版策划。想着想着，思绪再次

飞扬：“要是只想到普通说辞，不能一把震撼对方，再谈再毙，靠，丢人现眼不说，还将彻底关闭合作大门。看来这次谈判是在悬崖边上跳舞……两年广告实践，我发现‘上赶不是买卖’，求慧聪包版不如慧聪求我们赐予合作机会。对，不能搞拧巴，谈判姿态首先要摆正，说啥也要先装大牌！”

上次谈判失败，就因为我是抱着求慧聪心态去的，开口便比《精品》矮半头，甚至提出先期免费概念，这不明摆着叫慧聪看扁报社实力嘛，难怪人家一眼看穿我的目的，像裸奔不？

MD，超级像！”

点上一颗烟，继续谋划：“以前谈客户，即使是公关红牛，我也没胆怯过，但为什么这次见到慧聪要怯生生谈赠送版面呢？

明白了，红牛再大牌，对于他们几千万投放量而言，甩给我们的广告仅仅几十万，好比撒撒胡椒面而已，没上纲上线认真对待。但慧聪这只大鳄与众不同，他们一上手就是重磅包版，合同必然是千万级！

显然，我之前只见过百万级合同，自己是被超级合同拍住了，难怪不能自持，一副可怜兮兮的穷人面貌出现呢。唉，说穿了还是没见过钱，胆量小，豪气弱，缺练啊。好，有则改之，不就是大牌心态嘛，咱有啊，下次见面保证强势出击……既然不能带普通说辞出门，那经典说辞计将安出？

对，刚才想到的“求慧聪不如慧聪求我们”，嗯，出其不意攻其不备的观点，够正点！

但制订什么策略才叫赐予？”

想到这儿，又开始纠结了……

照例，带着问题进梦乡，早上睁眼，走火入魔般继续想：“找到我们报纸与《精品》的差异化才能吸引吴总目光……顺着她的思路想，我们报纸发行量低，所以价格低，与《精品》市场定位又一致……靠，这样比下去，TMD根本说不清二者本质区别！

不行，必须破解思维定势，给她推介一个全新概念出来，嘿，越想越出彩，我的脑细胞恨不得跳起夏威夷草裙舞，有点爽哦。

蹦呀，跳呀，跳呀，蹦呀，脑细胞跳跃了整整一天，想得我脑袋都快炸了，结果？

当然还是无果啦。

同事们看我广告做得风生水起，其实他们不知道我每天的脑力付出，还以为我是运气使然，哼，歇菜吧。我只不过是遇见问题喜欢主动求变，持续思考一个问题而已。但思考过程痛苦不？

要说是痛并快乐着，俗了。呵呵，有个好结果，谁还会在意痛苦的思索过程，性情中人啦，有了快感就使劲喊呗。

希望大家能喜欢：)

作者：万里依然 日期：2011-05-28

回复：

作者：不信你来试试 回复日期：2011-05-27

雨总您好！

我是一个看着你帖子成长的人，从您开贴我是一名普通的业务员，短短时间我从您的帖子中吸取了很多很多营养，刚刚已经通过了一个

公司的营销总监职务面试，在此说声谢谢！

我上任第一件事就是本地大型行业展会，我想请教雨总一些知识，希望雨总教导啊！

首先：参展人数可达 10 万人次。能参展企业都是大牌、实力强、资金厚、人员广，他们的目标是专卖店、品牌的推广上。其它小品牌就在展会上一个劲的发传单、宣传册等，部分动用美女队伍，每个公司接送服务都很到位，主要目的是拉散货客户，也推专卖店，但力度很有限。其次：展会有很多限制，小企业就像银河系外的行星，太阳反射的光都得不到。里面喷绘广告什么的太难了，我们也没有那个资金。第三：小企业太多了，本地就几千家，那一个乱字了得，参展的人往往都一大包资料。第四：展会时，那个堵啊，车都没地方停。

我想请教雨总的是，怎样才能有效的做个策划活动，让我们的品牌一炮打响，至少多提货、多签意向加盟商？

以前的意向客户应该很有限，当然我们会针对展会推一些有力的促销手段，但这样是肯定不够的。

下面就现情况做一简单罗列：

1. 公司是一家家具公司，主要是布艺沙发加电视柜和餐桌。
2. 年销量不大，几百万，行业算微小公司。厂里有展厅，其它公司也有。
3. 业务人员共 4 人。
4. 产品质量还可以，价位合理。

大方面就这样，请雨总帮帮我啊，我会举一反三的！

回答：哥们好：)

首先恭喜哥们高升，但这才是事业前进第一步，呵呵，现在你身上的责任很重哦，希望能坚持努力下去。

对于“不信你来试试”，这个名字，我有印象，谢谢哥们一直前来捧场，好，来而不往非礼也，我也帮你出谋划策，说的不好，勿介意。

前面你介绍了展会情况，说的蛮细致。展会上分成三类客户，大品牌、小品牌和小企业，你们属于第三类，品牌知名度不高，实力不甚强，宣传费用不高。好，我们就根据现实情况来谋划一下。

你去和大、小品牌公司去抢夺客户资源，非明智举措。

因为既抢不过来，又抢不起，所以我建议你放弃，将全部精力放到内部挖潜上来。什么叫内部挖潜？

展会有 10 万人参展，只要你有展位，每天就有不少顾客迎门，我认为与其到外面使劲去拉客，然后等他们进门后再海选，不如好好经营一下进门顾客。

理由：你们公司实力有限，我相信销售人员的素质和数量跟大品牌想比，也不占啥优势，这就更需要集合团队力量，好好服务好眼前的潜在客户。

我们做个设想，假设一天之内进门有 120 个顾客，你们有 6 位销售，平均服务：20 位顾客/销售员/天，10 个小时沟通时间，平均每位顾客只能说到半个小时，短短 30 分钟之内，很难和顾客建立某种信任关系。根据我的经验，交流大约 1 个小时以上，双方才能逐渐减

弱陌生感，生意达成意向才有希望。所以，你最好能留住进门顾客群，从这批人里找到合适的渠道商，嗯，关键思路所在。

如果你花费 1 万块，是从外面多喊了一些人进门，但由于接待不利，结果没留住几位客户，工作岂不是干得很辛苦，但成效不显著？

要是你把 1 万块钱全花到潜在客户身上，嘿嘿，效果就不同了哦。

展会情况，你介绍很详细，所以我能想个办法出来，但对于你们公司的情况，却寥寥几笔，，比如，家俱风格是什么？

是欧式？

简欧？

乡村？

现代？

个性？

呵呵，基本信息都不了解，这不让我束手无策啊。

呵呵，看来哥们的工作还要更细致一些哦。好吧，不罗嗦了，简单说几句。

1、连搞 10 场模拟推介会，大家分别充当客户，大家来评述每位销售的表现，以此来培训业务员真刀实枪地演练，到了现场别怯场。

2、提炼自己公司优势和产品卖点；找出客户购买产品的三大理由（实打实的理由），为客户计算盈利模式；阐述行业发展趋势。这些情提前做好，做充分。

3、有专人现场负责照相，拍摄客户与销售员交谈场景（偷拍啊，要神情并茂的那类效果）。等照片冲洗出来后，快递给客户，利用照

片做由头，是一个很好的二次沟通理由（销售可以说，看到照片，就回想起前几天交流的场景，感觉对方是一个非常棒的合作机构，希望……）4、为客户端上王老吉、可乐或灌装咖啡等饮品，替代桶装水。我们公司为客户准备的就是上述三样，为的是给客户留下第一印象。当然，还有薄荷糖伺候着。

5、想不想给客户准备一条热毛巾？

呵呵，人家逛家具展，逛得可很辛苦哦，擦把脸，是不是很带劲？

说这条，是想说明一件事，如果你是一位客商，在偌大一个家居展里逛，从早上一直走到下午，人困马乏的，当走进“展厅后，你希望到什么服务？

想听到什么话，会很动心？

咱们做销售的，千万别上来就嘚啵嘚啵介绍产品，你先关心一下自己的客户，行不？

放心吧，人家被关心的很舒服，还会立刻拔腿走人吗？

还是那句话，如果你是客商，逛了一天，也听了一天的产品介绍，耳朵听得都生疼，当再听到介绍的时候，你烦不烦？

当某位客商离开展馆回忆一天的行程，我相信，你们家的关心，会在他心目中留下好印象，也许合作就是从这份好印象开始。嗯，还是攻心术呗。

6、对于已经签约或非常具有潜力的客户，走的时候可以送一个皮具拉杆箱，采购价位在 100—150 元（市场价值大概有 300 元，最好跟厂家说好，能带上自己品牌标识）。

箱子里再装一套出差用的个人洗漱用品（毛巾、牙刷、牙膏、梳子等）。参加展会的客商手里全是资料，送个拉杆箱，帮他减重，同时体现公司对他的重视程度和人文关怀。

我们设想，送出 10 个拉杆箱，最后只要开一单，费效比就非常惊人了，何况我们不是盲目赠送。

7、找到过去几位做得比较好的渠道商，让他们做“托儿”，直接驻扎在展厅，随叫随到，等客户快动心的时候，马上喊来“现身说法”，讲讲自己做你家产品的心得体会，利润几何。提醒，这类客户最好是能带着客户去现场考察的样板店面。当然，他自己也带着店面照片，供客户查看。同行教育同行，比咱们说 100 句都管用。

8、销售员保持好个人卫生，不论男女都要求喷点香水……

行了，哥们，就说这么多了吧，1 点多了，脑子有点转不过来啦，呵呵，希望哥们的展会行大有斩获！

作者：万里依然 日期：2011-05-29

报告大家一个消息

离新书出版的确越来越近了，呵呵，心里有点小期待。

这个月中，忽然觉得有一部分写的不够满意，于是通知编辑，我要修改，结果将一个 7000 字的销售案例，扩写成 2 万多字，将很多细节灌输进去，这样大家读起来，也许能搞明白销售套路，包括我的一些销售心得。

因为我做了修改，所以出版日期从 6 月中旬推迟到 6 月底了，这点，我要向大家说声抱歉，对不起，让大家久等了。

不过，我相信等待也许是值得的，因为跟帖子写的不一样，语言精练了许多，案例详细了许多，同时加注了点评(过去做的不够好的，以现在的业务水平加以评论).....

当然还有爱情部分，嗯，保证跟市面上的爱情故事不一样，咱不喜欢搞相亲，呵呵，希望剑走偏锋.....

好，那新书的书名呢？

抱歉，还在思考中。

等新书开始销售，我将第一时间在帖子里告诉众位好友，到时候请大家一起来分享吧。

作者:万里依然 日期:2011-05-31

今天晚上刚看了一篇小文，心里不禁有些想法，明天和大家一起来分享

作者:万里依然 日期:2011-05-31

回复:

作者: dgseas 回复日期: 2011-05-31

哥们好:)

咱们都是爷们，有啥话就直说了吧，哈:)

目前我也从事营销工作，有些营销问题一直困扰着我，希望能得到雨总传道解惑：1、营销通常是乙方角色，雨总贴中描述了很多方法，如天天到客户处上班、攻心为上等，我也非常认同这方法，但在营销过程中，自己发现如果天天到客户处上班，可能会因为自己帮不上忙、有些工作我们在场客户不方便开展、与客户聊天影响客户工作

等等原因，客户会觉得烦，反而效果不好。另外，天天去客户那里，还真的不知道讲什么好。

回答：也许帖子你才读了一遍不到，有些桥段没读清楚。我第一份工作是在报社打工，第一个客户采用笨办法，天天到客户那里上班。但后面有一句话，是说我后面再谈客户的策略，是每天骑车要拜访8个客户，半年时间每个客户要走访十几次，半年下来，基本不用在上面了，因为基本混熟悉了。

第一个客户为啥能天天去上班？

因为我当时显得很嫩嘛，人家当我是小孩，所以无所谓。

呵呵，希望哥们能看得明白。

2、营销是分层次的，特别在中国、与国企打交道，我可以与客户相当级别的员工混得很熟，但有时需要向比自己级别高的客户进行营销，但此时客户可能会认为我们级别不够而爱理不理，交往很难深入，这种情况如何处理？

我现在的做法是请我们的高层出马，但这个不能经常请，因为这样一来，我的上司会认为：什么事都要他出马，还要我干什么？

回答：哥们，如果你的业绩够意思，你们公司高层出马，没问题，这个跟业绩挂钩。如果你邀请高层屡次出马，但业绩提升幅度不大，他们自然不愿意出马啦。还有，也许哥们自信心还不够强大，能跟自己同级的客户经理混熟，如果到了总监、副总或总经理层面，你心里可能会打怵，这点要锻炼。

虽然咱们是乙方，但你要想明白一件事，我是去帮甲方的，是给

甲方提供增值服务的，虽然骨子里是要赚他们的钱，但我从来不这样想，老子是帮他们的忙，大家都很平等。以前我也曾有“求”

的心态，但到了后来，我开始培养自己大牌心态，这需要一个过程，但希望哥们能时时主动提醒自己，也许一年以后，你能很自然地站在高层面前侃侃而谈。

3、很赞同雨总的双赢策略，通过提高服务质量、为客户创造额外收益而争取客户，但现在市场竞争激烈，对于大客户，有些同行会采用直接送钱送物给关键人的方式争抢客户，自己可能是书读多了又抹不开面子去使用这些不正当手段，但大客户又是兵家必争之地，这如何破解？

回答：哥们啊，适当有所表示是应该的，都是人情本分的事，呵呵，这个兄弟我就不多建言了哦。

看完哥们来信，我发现你在做销售的时候，还缺乏一股狠劲，内心小宇宙也不够强大，呵呵，可见未来哥们你的成长空间有多大啊，未来收获有多大呀，真心希望哥们你能马上龙腾虎跃！

好，我在深圳等你好消息：)

作者：万里依然 日期：2011-06-01 跟大家分享一个小故事。

在《读者》看到一篇百字小文，大意是说一对夫妇终日忙碌，日子过得好匆忙，结果家里的保姆整体抱着猫，面对大海，春暖花开，享受.....看完小文，我心一动。因为刚开始也被小文给忽悠了，是啊，看看周围人家各个那么忙，单家里保姆时不时还能出去溜达溜达，他们这是为啥呢？

但瞬间我想明白了。靠，这类小文害人不浅！

理由如下：

1、保姆呆在别人家里看大海，她有这份欣赏大海的心情吗？

俗话说，金窝银窝不如自己的狗窝。别人再好的家，不是自己的，呆在那里能感觉自由自在？

歇菜吧。

2、今天能看大海，但明天还能看不？

保姆随时都可能被主人炒鱿鱼，就在这种状态下，还有心情看大海？

3、整体重复一个流程，早上为主人做早餐，接着打扫卫生，中午做午餐，下午睡觉起来，继续干活，天天如此重复，谁不烦躁？

可谓毫无乐趣可言。再说了，天天看大海，在城里人看来日子过得好舒坦，但叫你真的天天看没啥变化的大海，你还会再看吗？

什么事情都有个度，看多了，也就平淡无奇了，那份激动的感受也就变淡了。好比我抬头看流星，这玩意不常见吧，但换个看法，如果今后只要月亮一上来，流星就哗哗乱跑，天天晚上如此，你还会大喊：“哥们，快看，流星雨！”

嗯，小心被抽！

3、保姆别生病。主人能生得起病，做个肾脏移植也不在话下，但保姆可不行，最好别去医院，一则小心丢掉工作（主人忌讳保姆生病）；二则去了医院可能看不起病！

4、春节或过节的时候，主人趟在大藤椅上看海，听着音乐，抽

颖烟，欣赏眼前的宁静，而保姆却要端茶送水，洗水果，这篇小文为啥不讲这个桥段了？

春节是全家团圆的时候，保姆呢？

这时候最忙，但心情有过节的感受吗？

不想念她的孩子和家庭？

可是能去团圆吗？

5、主人随时能享受天伦之乐，保姆呢？

在边上看得眼巴巴的，小文也不提这个桥段，靠，选择性遗忘。

6.....

说这么多话，全是有感而发。不是瞧不上保姆的人或职业，我心里还不至于那么阴暗。我感慨的是小文的作者，简直就是垃圾人！

这哥们肯定没成功过，无病呻吟，不知道事业成功所带来的快感，远远超过任何其他快感！

不知道实现自我价值的真正意义。

生活在这个世界上，你年轻时候不努力，老了自然要努力；年轻时候玩命工作，到了老年自然能安享天年，对，就是这般公平。反正是谁玩生活，生活就玩谁，道理很简单。

我们看待事情，切忌片面和断章取义。要是看到保姆好悠闲（表面上的，其实内心是....），就在想，是啊，那么玩命干嘛，挣来的钱都没时间去花呢。我要说的是，哥们，先把钱挣到手再说，行不？

因为钱在手，你想怎么花都行啊。

实在没时间花，就请保姆帮忙花呗。

我们会经常读到这类所谓感言小文，请大家辨证看待问题哦，小心被一些吊人给忽悠了。

作者：万里依然 日期：2011-06-02

回复：

作者：honey29 回复日期：2011-06-01

雨总请教个问题：我想见一个公司老总，但没有他电话，只有他业务员的电话和公司客服的电话，但是怎么都要不来老总的电话。老总也经常不在公司，上次去了一次扑了个空。

但我约不到客户，公司不让出去的。

希望雨总能赐教几招！

！

作者：郑板桥 DIY 回复日期：2011-06-01

回复楼上：业务员那肯定有老总的电话就算没有他也能要得到。所以你的突破口应该还在业务员那。但是你这没资料，咱不敢随便给建议。不过多读读雨总的帖子，你会在里面找到方法的。

回答：

郑板桥 DIY 的想法真棒！

确实如此操作。honey29，哥们，建议多读两遍帖子或即将出版的新书，答案皆在里面。

我还是那个观点，如果这个问题我详细说了，你也搞明白了，我不敢保证，第二天你又会冒出新问题，所以，建议哥们你还是从头学起，争取一年大有斩获啦，呵呵，这个苦是要吃的哦，呵呵：)

好，祝顺：)

作者：万里依然 日期：2011-06-02

回复：

作者：煮不粘泡不烂 回复日期：2011-06-02

回答：

哥们好：)

你进攻客户的计划，构思不错，赞一个！

这比我出道的时厉害多了。我曾接触过几个富二代公子，发现他们头脑大都敏锐，眼光好，这是跟家境有关，整体接触到的人，和听到的话，都不是街面上随便能听到的，层次环境高了，个人修为自然提高。而至于富二代的其他方法，咱们先不讨论。

所以我首先要恭喜你身处一个不错的商业环境，但应该格外珍惜。

你总感觉焦躁不安，那是因为你心里杂念太多，总想立刻证明给谁看，比如要证明给家里人看看你的本事，证明给女友看看你的能为，想法太多，目标太杂，但又不执行，也许当小爷当惯了，梦想啥事情都能一蹴而成，呵呵，所以时间长了，自然有所焦虑。

给个建议，假设你不是富二代，只是一介平民，你的心态会逐渐放松下来，有了平常心，再谈客户会感觉不错的哦。

至于人情世故方面嘛，呵呵，还是多问问你父亲吧，他是成功人士，对你耳提面命一番，估计字字是金句，收获定会大大的。

从你能静心到天涯看创业家园上的帖子，而不是去浏览什么天涯杂谈，说明哥们你还是挺追求上进的，还是想多学点本事的，还是想

再开阔一些眼界的，呵呵，有这点做支撑，你的未来不可限量哦：)

作者：万里依然日期：2011-06-03

回复：

作者：一颗红心呵回复日期：2011-06-02

雨哥，小弟很认真的向你请教一个问题：怎样抵抗疲劳？

对你和你的团队的716工作方式印象很深，小弟我也按这标准坚持了三天，今天是第四天、、、我的天啊，从早上醒来睁开眼就一直觉得迷迷糊糊的，头脑昏沉，感觉木木的，哎呀，就一个字，感觉太困了！

啊。。。。所以，请教雨哥，你是怎样做到716而且又保证效率和精力旺盛呢，是不是有什么技巧啊，我的身体怎么承受不了呢？

雨哥肯定不想小弟虽然工作时间延长了，可是效率降低吧？

请雨哥指点啊帮我先从小问题开始吧雨哥辛苦，谢谢了！

回答：

哥们好：)

我们团队的人说实话，也做不到716，所以你不用羡慕。

只不过他们比过去用功一些而已。

自己为啥没做到？

那是因为你把手头上的工作只看成是工作，仅此而已，如果你能从工作中得到莫大快乐，并且怀有强烈的进取心，不是工作追你，而是你追工作，呵呵，哥们你不会感觉累的，整天你都会充满斗志的！

我见多过很多成功的老板，不论事业大小，都非常敬业，非常用

功，这是创业之根本。

哥们你思想还没准备好，就开始实行 716 工作方式，当然身体吃不消啦。如果哥们你正在参加高考，那段时间你是不是特别玩命，而且不会感觉累，只感觉时间不够用？

对，因为你有一个明确的目标，并且为这个目标奋斗.....

建议你首先树立一个奋斗目标，然后再开始玩命，强迫自己放弃休息，时刻都在....习惯是慢慢养成的，你才开始努力工作，就想叫唤吃不消了？

呵呵，别介啊，日子还长着呢，还是咬牙再坚持坚持吧

我曾经问过 716 团员，你们来的路上，坐车的时候脑子在想什么？有没有工作？

所有人都说在看街上风景，或者脑子在乱想.....

我说，要是我，会马上拿出纸笔，然后开始工作，对，如果哥们你想成功，这些零碎时间你应该全部拿来用，这是习惯问题。

等到下次，我又问他们，结果还有一半的人告诉我，他们不习惯在公车上想事情，嗯，可见改变自己的习惯，是需要决心和努力的....

我不是强调为了 716 而 716，我是想说，因为有太多工作要做，自己不得不实行 716。为什么有那么多工作要做呢？

因为你对工作要求的标准不一样，别人做 1 个小时，能做到 B 级，而你有追求，希望做到 A，所以你花费了 3 个小时，对，就是因为标准和追求不同，所以你比别人更努力，时间自然不够用啦。

我弟弟比我狠，人家是 716+718，呵呵，所以最近几年进步真的

很大！

作者:万里依然 日期:2011-06-03

回复:

作者:一颗红心呵回复日期:2011-06-03 把雨哥的帖子复制下来,提炼-归结-再提炼。终于相信雨哥一直称自己能力并不强,并不聪明的说法。雨哥的过人之处是“716”

和专研、坚持不懈的精神,做事做透的思路。

雨哥说创业必先从销售开始。而依我看来,雨哥虽然有一些销售成功案例支撑,但对销售的领会和掌握,确实不敢拱称高手。至少,因为雨哥对自己做销售这部分笔墨较少,除了销售勇气及精神,技巧和沟通这一块展露不多,呵呵,是不是核心秘密不想轻易示人?

小弟刚从事销售,很佩服雨哥的经历和成绩,现正时刻希望跟高手学习。

小弟今天发表点不同声音,无意冒犯,说的不好,多多包涵。

回答:哥们说的对。我从来没觉得自己比谁聪明,我脑子不好使,这个咱心里清楚。能力嘛,也不比谁高明多少,只不过我更爱动脑子,而且是持续动脑,直到想到解决办法为止。

但说咱不是销售高手?

嘿嘿,这个嘛,值得推敲,哈:)哥们你的提法很棒,我确实发现帖子里写乙方销售弱了点,写的粗糙,所以这次新书出版的时候,我对销售案例做了大量补充,尤其把销售四大绝招全部融合到案例里面,深入浅出讲了几个销售案例。

但哥们你应该好好看看咱们的回帖啊，上面有一半是讲如何销售的啊，咱们不讲大概念，直接出招，哥们不妨再看看。

一句话，给自己定个位，不是顶级销售高手，但比一般人好点。好，顺祝哥们节日快乐:) 让我们一起进步吧:)

作者:万里依然 日期:2011-06-04

回复:

作者:给力 108 回复日期: 2011-06-03

给力 108 要重新设计店招，借哥哥的贴，来请大家帮忙，如果哥哥有空帮忙看一下，那是最好不过了!

这个是网址!

先谢谢大家了!

<http://task.zhubajie.com/785509>

回答:

妹妹好:)

看了猪八戒上的图，感觉编号#16280469 的设计不错。

理由:

1、你又没看什么连锁，暂时不需要导入某个形象人物（类似康师傅那样的厨子），用图片吸引人足够了；

2、店招是否醒目，要注意周边店招的装潢设计和颜色，通过对比，你旁边两个店招基本能给你当背景色了（一定要形成强烈对比），所以这款设计出彩；

3、图片的阅读速度超过文字阅读速度的 6 倍，所以用图片更能

吸引人；

4、给力 108，品牌名并不彰显，知名度不高，所以没必要刻意突出，反而在前期用图片表明自己店子是做什么的，对消费者而言，来得更直接了当一些。我赞成图片放大一些，店标缩小一些的设计思路；

5、如果这家店生意很火爆，今后还要开连锁，到那时你再换个店招，强调给力 108 的品牌，那也不迟哦

好了，一家之言，仅供妹妹参考。

顺祝节日快乐，生意兴隆哦：)

作者：万里依然日期：2011-06-04

回复：

作者：煮不粘泡不烂回复日期：2011-06-04

雨哥，你好，还是希望可以得到您的回答，关于人情世故方面如果可以推荐一本书来阅读一下，感激不尽，你推荐的其他书，我都下载了，正在看东周列国。

按照你的方法，我尝试了调整心态，还听了一天的禅乐，叫《空山寂寂》，很不错的专辑，呵呵，我现在降低了目标，心态很平和了，会慢慢保持住的。

而且我决定周二去找本地的洗车店打工，给别人洗一个月的车再去做业务。这是我送给我父亲的父亲节礼物。

另外，针对我的情况，还是希望高人雨哥可以点几句，因为我相信做任何事情毕竟还是有窍门的，虽然做事要脚踏实地，但是起点高一些可以事半功倍。

回答：哥们好：）如果想好好了解一些人情世故，不如仔细看看中国通史这类书籍，历史总是在不断重复，看懂了历史，也就能看懂当今社会的百态，万变不离其宗呗。

此外，看看毛主席、周恩来、李世民、康熙大帝、和珅、曾国藩、杜月笙、胡雪岩、史玉柱等人物传记.....如果能坚持读两年历史，我估计无论在工作中还是生活中，你的思维和想法会有很多提高的。而且你还能获得一个好处，增加与人谈话的谈资。

这些书最好能读两遍，第一年读一遍，读二年再读一遍。

去洗车行干活，是个好点子！

能让你了解社会底层人的想法，对今后的管理有莫大好处，同时锻炼自己吃苦精神，呵呵，看出来啦，哥们你这回是下定决心啦，很想大干一番。

说实话，技巧好学，抗压心态难练！

一旦你投身商战，心态调整最为关键，我的体会就是一个月你将收获 100 个坏消息，只要 3 个不到好消息，甚至一个都没有，这时候你还能保持乐观精神，跟没事人似的，继续玩命干活，如果你能修炼到这个层次，我相信你肯定能闯过重重难关！

这个不是能从书里学来的，需要你苦中求乐呀。

同时，哥们你最好把今明两年制定的目标搞的低点，一旦实现，不仅信心大涨，而且也比较实际。

如果你很年轻，去跟甲方、乙方打交道，怕人家不信任，这个是人之情。给个建议，在见面前，做足功课，把能想到的事情都想明

白，不至于到了现场再发挥，这个在帖子里有写，希望多看看，多想想。前面有个帖子刚说完，你虽然是丙方，但也不用去“求”

乙方，你是去“帮”

乙方的，所以心态会平等许多，一旦心态平等，你还惧怕乙方什么？

嗯，也许哥们你还需要继续培养自己“大牌心态”

呀（那个回帖写的很详细，请参考）....

一句话概括，哥们，你所提的问题，其实帖子里和回答其他朋友的帖子里都有写，不妨回头再看看。学东西不是看一遍就能全部掌握的，不如多看几遍，好好体会理解，变成自己的本事。毕竟这些思维和方法，是十几年下来我的总结，不是一朝一夕，一蹴而就的东西，呵呵，希望哥们多下点功夫哦。

呵呵，哥们你节日应该不休息吧？

应该在努力工作吧，好，我跟你一样，手头上有好多活呢，嗯，正在工作中。

作者：万里依然 日期：2011-06-05

今天是我们 716 团队 6 月份第一次见面，也是本月惟一一次见面，因为我要出个长差，同时，这帮哥们也将离开深圳，纷纷奔赴各地做销售。

时间过得真快，大家为新书出版一起做事，已经半年多了，很感怀过去的岁月。当然，在我的鼓动下，现在所有人的工作已经调换一遍，嗯，职业规划和目标比过去鲜明许多，大家的月薪也从刚认识的

5000 上下，有望在年底前一跃涨到五位数，前途可谓光明。对，现在有人已然实现初级目标。

我是帮这帮哥们攒动找到了好工作（面试根本不是问题，都是手到擒来之事），但他们也要分赴各地去做销售，有去江西的，有去广州的，有去广西的……唉，我们不能每周见面了，心里还真有些舍不得他们呀。

今天有个哥们告诉我一件事。他原来是做劳保用品的，被我三说两说，重新开始找过工作了，现在应聘到一家年销售达几十个亿的大集团做区域销售经理去了，他们集团有 1000 多号人马，每天凌晨 1、2 点，线上还有几百号人马在忙碌，就这份工作热情和干劲，彻底把这位哥们震撼了，由此，他真的相信我当初在 A 集团实行 716 的工作方式了，那是完全可信的。

这个年代谁比谁聪明多少？

谁比谁笨多少？

大家智慧一样，唯有工作热情不同，所以三年后，有人就会跑得又快又远……

我相信我们团队的成员，两年后，他们年薪将从去年的 6 万不到，跃升至 20 万以上，靠，这不是梦，因为我要求他们上厕所都要拿本书去工作学习，努力实行 716，当然，喝这帮家伙每次见面，很多人都被我骂得有些狗血，呵呵：)

说这事，是想告诉大家，读透帖子和新书，你的年薪每年翻一倍也不是梦想。因为我告诉他们的事情都写在帖子里了，没秘密可言。

作者:万里依然日期:2011-06-07

回复:

作者:咫尺与天崖回复日期:2011-06-06

雨哥,可不可以简单的帮我分析一下宣传彩页投放的一些比较关键的因素,比如说他的标题、排版、纸张?

呵呵,在此先谢谢雨哥啦

回答:

哥们好:)

现在的问题问的真够细致的啊,呵呵。好吧,我就把自己的心得拿出来一起分享吧。说不好,请勿介意,哈。

宣传彩页,一般没人看,所以为了吸引消费者,就要特别做个设计。我在A集团是这样要求设计部的:

1、标题字要大,大到什么程度?

占版面一半位置吧。

为什么要做这么大?

自己想吧。

2、标题要醒目,没有刺激力度的话就不要做标题。

3、正文字数控制在300字以内,说多了没有,没人没功夫去欣赏咱们的广告作品。

4、行文最好有数据做论据,数据能给消费者留下印象。

5、看过很多房地产派送广告,大都在用128或157铜版纸,其实如果你上量,大可不必用很好的铜版纸,85的就不错。

6、说了半天，最关键的还没说明白，宣传单的文案是最重要的，提炼出最能打动消费者的利益点，加以特别阐述，非常关键哦。比如蒙牛曾做过一个宣传单，其效果号称跟超级女声赞助活动不相上下，《女人不美丽男人有一半责任》，你不妨到网上搜搜，多学多模仿。

广告总结起来就是9个字，向谁说，说什么，怎么说，你要是把这9个字吃透了，宣传效果自然能出来。

作者:万里依然日期:2011-06-07

再跟大家分享一个小方法。

今天培训我们公司的销售人员，我跟大家说了一个销售沟通方法。

还是在刚入报社的时候，我总被一个问题所困惑，为什么总找不到一个跟客户有关联的话题？

后来一顿琢磨，功夫不负有心人，找到一个方法，再以后又逐渐养成一个习惯。每次我去拜访客户的时候，一进门，眼睛就开始四处窥摸，比如看客户办公室的装修设计，尤其关注特色和细节，等见到客户，找准时机从人家装修设计谈起，这是一个话引子.....即使是在现在也是如此，从装修设计入手，话题逐渐引申到甲醛，环保，接着就是食品安全.....好嘛，话题一展开，后面就开始找我和对方共鸣点了....，有了共鸣，还怕和客户交不成朋友？

我跟同事们说，这个能力要训练，比如，我们这层办公楼有十几家公司，从玻璃门看进去，总能看明白点什么，大家上卫生间的时候，脑子别闲着，对着每家公司开始编词，训练自己。下周开始，每个人给我讲，从隔壁两家公司开始，一家一家讲起，进门后，你打算如何

夸奖客户办公室！

有同事问：“老大，我们见不到老板，跟总监、经理说这事，没啥大用啊。”

我答：“这是话题引子，夸赞的话，谁不爱听？”

再说了，在没话找话的时候，最能勾起某个话题，然后再引申下去，谁叫你为了谈设计而谈设计，想办法从对方回答中找到新话题，然后再引申开来....”

跟大家分享这事，是想告诉大家，什么叫 716？

那是要时刻动脑的，不是简单的时间积累，比如，上个卫生间你都能找到训练自己的地方，你不成功谁成功？

嗯，对于这类销售小招，咱还有不少货色，以后再慢慢道来吧，希望大家常来帖子转哟转哟呀.....哈：)

比如，话不投机，客户不停看手表，希望你赶紧走人，这时候你怎么办？

作者：万里依然日期：2011-06-09

回复：

作者：煮不粘泡不烂回复日期：2011-06-08 回复

如果我和对方没有话题，我会找个借口夸他一下，或者问问他小孩的情况，父亲一般对自己孩子都特别感兴趣，特别偏爱。

期待雨哥的回答

哥们好：) 你的想法不错，此外，还有其他做法。比如，你往他桌上扫扫，看看是否有报纸？

杂志？

茶叶？

香烟？

这些都是一个不错的话题。

所有话题的核心目标是，找到双方的共鸣点，或者是客户的爱好兴趣，然后投其所好....呵呵

作者:万里依然 日期:2011-06-11

大家好，一会发帖

作者:万里依然 日期:2011-06-11

回复:

作者:TY 城市稻草人回复日期: 2011-06-11 回复

雨总你好！

各位涯友们好、前辈们好，跟帖、看帖已经有一段时间了，今天冒泡向各位请教下问题。。

我是一名在校大二学生（即将大三，也老大不小了），现任学生创业服务中心主任。学院是一所普通的本三学校（名气不是很大），中心刚成立不久，目的是为有意愿自主创业的学生提供理论指导和免费场地支持。下学期，我希望能通过自己的努力请到一些有名的企业家来校，为学生做演讲。现在的问题是：怎么让那些企业家来我们学校？

跟他们谈的时候需要注意哪些事情？

我之前的想法是：1、通过向一些企业家联合会表达我的想法，

并写了一份策划，传到他们的邮箱，并打电话去稍微说了下，不过那边的秘书说会帮我交给会长，然后就没声音了···

2、我暑假将去拜访一些知名企业家，把自己的策划再做好。谈的时候我想到的是：

1、从回报社会去讲，为大学生做经验交流，“授之以鱼不如授之以渔”

2、提升公司企业和个人形象，到时候我将联系一些新闻媒体机构进行宣传，这个跟雨总前面说的企业做慈善作用类似

3、有可能推动校企合作，学院长期推荐优秀毕业生赴企业实习工作，企业技术攻关时的技术配合

4、给自己提提气，不能怯场！

我是来帮你的···

还请各位给我点指导，先谢了···

回答：

哥们好，你说的那些，操作有点难度，还得动用社会资源，好，我们来分享一个小故事。

合作有两类，一类是友情合作，一类是利益驱动。你跟这些企业家不认识，谈不上友情合作，即使你说的再好，也不一定能打动他们。当然，也不排除热心企业家。但没有 B 方案在手，是不是感觉有些心慌？

记得我还在 A 集团做企划部时，有学校找来，希望我代表集团去给学校的毕业生做一些培训。。。。。

当时我特忙，根本无暇接这类活，本想拒绝，但脑子一转，提了一个要求，如果能在培训中穿插介绍 A 集团的产品优势，那就没问题了。对方被我一番话拍住了，爽快答应下来。后来我就叫小黄去，顺便还带上产品和一些免费饮品，当场把一堂培训课，变成了培训+推销。。。。

事后效果？

据小黄说，不错！

后来，我颇受启发，组织企划部联系各地学校，把产品介绍通过培训方式推进到大学里面去，既扩大了企业知名度，又介绍推介了产品，还有招聘功效，这招还获得了集团销售总部的肯定，恩，以后会写到这个桥段。

想告诉哥们你一个思路，干巴巴讲培训，那是在讲大道理，不结合实际如何讲得生动？

如何结合实际？

最好的办法就是结合自己产品来讲人生奋斗、销售、办公室人际关系、职务升迁等问题，都是发生在培训老师身上的真实故事，自然讲得会有滋有味的哦。。。。

好，只要介绍产品在培训中不太过分，我认为都没啥大问题，企业得到了宣传，自然也会多用一分心思，你认为呢？

呵呵，好，预祝哥们你马到成功！

作者:万里依然日期:2011-06-11

既然刚才回答了一位哥们的问题，是关于培训的问题，好，我们

就继续这个话题说下去。

再给大家出个小题目：如果你是一位主管领导，有团队需要你来做培训。问题来了，万一手下人听得不那么认真，或者不能很好领会你的意思，你会担心培训效果不好，那该怎么办啊？

有没有什么好办法，让你讲多少，手下人就消化多少，而且还能当场做测试？

性情急躁的我，没那么多时间给团队反复做培训，我只希望做一次培训，大家有一次收获，下次再犯同样错误的机会将大为减少。于是，我就动开了歪脑筋.....呵呵，恩，有收获，想了点小招式出来。

后来，我跟一位来自上海的高手有过一次销售合作，是负责推广高尔夫球会的项目，跟他身上又学了一招培训策略，恩，虽然大同小异，但也算各有千秋吧，好，给大家一个思考时间，后天我会跟大家公布答案的。

一起分享？

对，因为大家对我出版新书，一直鼎力支持，呵呵，大恩不言谢，所以我非常愿意和大家一起分享这些小经验和技巧。在此，再次感谢众位贴友啦！

作者：万里依然日期：2011-06-11

回复：

作者：煮不粘泡不烂回复日期：2011-06-10 回复

雨哥什么时候出书呀，期待，等着救急呢

哥们好，这两天没上来，是因为正在联系一位画家，希望他能帮

新书做一些插画，也许大家看起来能更爽。

不瞒大家，我这次真下了点功夫，希望新书推向市场，能获得一个不错的前景，所以出版一推再推，希望哥们能理解兄弟我的苦衷呀！

我们在帖子里是朋友，大家随便说我没关系，但我不希望新书出来后，叫外面人说这本书不咋地，哎，还是多下点功夫吧，你说呢？

当然，我会催出版社加快进度的，请哥们放心吧。对了，当你看到帖子上有新书重新发帖的时候（跟过去一样，重新连载，保证跟帖子有40%—50%的不同），那就进入到新书上街倒计时啦，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-06-11

回复：

作者：咫尺与天崖 回复日期：2011-06-11 复

呵呵，雨总，好不容易赶上您直播，准备了一个小问题，不知道可否点拨我一下呢？

最近终于有幸去了一家直投杂志刚起步、直投报纸稍有起色的小广告公司，从业务员开始，通过雨哥的一些技巧顺利开始，现在也引起了经理的主意，现在经理打算让我带领一个小团队，但是我刚接触这个，不是很熟悉操作，做起来不是那么得心应手。

首先碰到一个问题，我们公司规模不大，之前主要做建材装饰但业务量也不大，今天我去建材市场，走了几家发现自己并没发现店家的需求，特别是没能让店家产生特想做广告的冲动，也就是我给他的洗脑还远远不够，现在正在搜索材料，打算换一家继续洗脑呢，呵呵，我的想法是找几份相关的软文再去试试，店家的敷衍都是暂时不想做

广告，我知道他们生意不是特别大，但是普通的广告不是不做，做的少，只要洗脑够彻底还是会有单的，您有什么好的建议呢回答：首先恭喜哥们你取得的进步，可喜可贺！

:) 特巧合，在新书里我回答了这类问题，要不等新书出来再理论结合实际？

当然，这个帖子也写到类似问题的答案了，你要是真把帖子读透，相信答案马上就蹦出来啦。

本来我刚想回答，说几个关键词的，但转念一想，决定“偷懒”了，呵呵，不为别的，我告诉你这问题的解决方案，那下一个问题呢？

做广告业务，我的体会是每天都会遇见新问题，所以，最好的办法就是你自己去琢磨，自己去领悟，单纯靠某个人，只能是图一时，而不能图一世，哥们你说呢？

我可是把所有做广告的思路和方法都公布出来啦，你要是还不能领会，那就是吃苦不够，动脑不够，举一反三不够，恩，都是爷们，说话重点，对你好处。

希望哥们你能在两天之内想到解决问题的办法，如果你每天都在动脑，5年后，你就是一个头脑及其灵光的销售高手.....前途不可限量哦！

我呢，动脑还不够狠，所以，还在进步中。。。。。

好，希望哥们能好好利用这个好这个周末。

提醒一句，多回忆客户当时对你说的话，嘿嘿，忘记出门做会谈

记录了不？

好，今天就说到这里吧，我们回头再聊吧：)

作者：万里依然 日期：2011-06-13

好，我来和大家一起分享培训心得。

两个方法：

一、随份子：

第一次我培训，讲好原则，不考核。第二次培训的时候，我先讲个案例，抛出一个问题，然后请团队一一回答，所用方法就是第一次培训所讲的理论知识。答不上来的人一人 20 块钱，往桌子上丢……，等第二次培训课结束，假设桌上有 200 块钱，我就随 200，桌子有 300，我随 300……最后，团队成员拿钱要么出门聚餐，要么买零嘴……

该方法在培训初期和中期常采用，能很快调动大家积极性，培训气氛不错，如果有人回答准确，所获激励不是一点小钱就能满足的，瞧大家脸上洋溢出来的高兴劲头，一望便知。

二、对赌：

1、我掏 100 块贴在黑板上。

2、提个问题，请团队回答，团队之间可以商量。

3、给出 10 分钟思考和商量时间，团队要是能回答上来，100 块归团队。

4、回答不上来，团队自己凑 100 块出来，用途同上，但我将收回自己的钱。

5、一般我要准备好 3 个问题。

6、每个问题对赌完毕，做一次点评。

等到培训后期，大家学会一些思维方法和做事技巧后，我就开始和大家对赌。会场气氛热烈。效果？

满有刺激力度的哦。

在培训销售的时候，我一般做甲方，请团队做乙方来游说我，也是对赌，一次 20—50 块不等，单兵作战，不许帮腔。答上来我掏钱，答不上来，同事掏钱。周围人是边听边学。气氛？

有些紧张。

凡是讲究方法，总有巧招应对，相信大家能有更好的发挥。

作者:万里依然 日期:2011-06-13

回复:

作者: ljsh98 回复日期: 2011-06-13

哥们好:) 看到你的帖子，明天回复，但我有个小要求，帮我遐想三个书名.....

呵呵，开你玩笑呢，今晚很忙，明天告之兄弟你的项目。

恩，初看一遍，感觉项目不错。

作者:万里依然 日期:2011-06-14

回复:

作者: 雨滴雨滴啊回复日期: 2011-06-13

看了雨哥的帖子后激发了我创业的强烈愿望和激情，恨不能立刻辞职创业，但我还是认识到了自己的不足，贸然辞职创业必然会失败，从没做过销售，甚至摆地摊都不敢（真不是个男人，有时候自己这么

想),性格极度内向,不善于跟陌生人搭讪沟通,没有好的创业项目,没有人脉资金。我会在接下来一年时间慢慢筹集创业资金,最重要就是多学习,多看看雨哥和其他天涯牛人的帖子,做好创业知识储备.....

回答:

哥们好:)新书里我会讲到关于创业方面的内容,包括创业六要素,等新书出版后,请参考一些,也许能收获某些启发。

现在你似乎都不太具备创业条件,没关系,重要的是有一颗奔腾的心,但我们要注意几个问题。

1、基于你的创业几个基本要素不太具备,所以你要从最微小的生意做起,否则一旦创业失手,你也许又要出来打工,跟我帖子里写的一样,这点不可不防。

2、什么是微小生意?

比如网络上的淘宝生意,投入少,做好很能赚钱,还不用你跟太多的人打交道,都符合你的条件。如果你能在淘宝赚到钱,说明有一定商业素质,值得进一步发展。更关键的是,淘宝的生意是进去容易,赚钱难,但退出机制也宽松。不像你租个门脸,搞实体经济,想撤出来的时候有难度。

当然,也还有其他很多微小的生意,建议从这些小本生意入手,锻炼自己能力,增加商业阅历,积累周围人脉.....

3、做什么贵在坚持。今天看了一个新闻,中国有个有名的画虎村,也就是在这个村子里家家户户都画老虎,靠卖画发财。村子里有

个农民兄弟，这哥们有恒心，刚开始一张虎画卖 5 块钱，没人要，因为画的不虎不猫的，但他没放弃，坚持 15 年，每天绘画 12 个小时（好像 716 哦，所以颇有感触）.....

结果就在今年，他的一张虎画被新加坡一位客商以 160 万买走..... 其实，成功很难吗？

他家既不是祖传绘画世家，自己也没啥绘画天赋，起步阶段也很差劲，但 15 年以后呢？

对了，他今年才 30 多岁，再画 10 年，他是不是纯千万级富翁？

给哥们你说这个小故事，是想说明白一件事情。今天你有热情，明天有热情，后天呢？

顺境中有热情，但逆境中呢？

恩，贵在坚持，如果你能铁心玩命干，10 年后，你也许大获成功呢。呵呵，这个世界就是用来实现梦想的，好，预祝哥们你马到成功！

作者：万里依然 日期：2011-06-14

作者：ljsh98 回复日期：2011-06-13

雨总，一直以来都在寻找项目去做，近期受启发偶然想到一个项目。

关键词：渠道、广告、受众群、成本、盈利模式

本地为中部省会城市，有省图书馆、市图书馆以及 13 所高校。因经常到图书馆借阅书籍，有一些感触，发现读书时经常找不到书签，大部分时候都是随手拿个名片之类的代替了。灵感一来，发现这里面似乎存在着商机：免费向图书馆提供书签，正面内容迎合图书馆，可

以作为和读者交流的平台；背面就是我的天下，只要找到合适的广告主，此事就可行。简单来说就是建立一个广告渠道，然后寻找广告投放主。

从受众群来看，按年龄来分主要为 6-18 岁和 23-35 岁之间；按收入群体来分，主要为没有收入的中小学生和在经济不是很富裕的青年。初步了解到省图书馆每天书籍借出量不少于 2000 本(省图书馆最大)，而本月底全免费开放阅读后，数字应该还会增加。一个书签的成本一定可以控制在 1 角以下，现在就是一个最主要的问题实在无从下手：盈利模式。

利润当然是靠广告产生的，但是由于上面对受众群经济收入不是很乐观如何才能找到广告主才是最大的问题。

另外我对此行业从没有接触过，但相关环节的合作基本都有合适的人选并在初步商谈中，与图书馆方面相关人员也已经通过关系初步接触，因对其现有工作人员的工作方式基本没有变化，应该不会成为阻力。

想请雨总对此项目做一下评价，我拿到具体数据后会再详细分析可行性然后汇报，最终决定是否可行。提前谢雨总了，呵呵

回答：哥们好：)

每类人群都有自己的特性，挖掘出其特性，才好招商。

6-18 岁的喜欢读书的人群，大都是在校学生，接受新鲜事物灵敏度高。

这类人群适合如下广告客户：网游、电子商务、电子图书、出版

社、电影发行公司（电影院线）、运动装备（服装鞋帽背包）、手机、饮料（两乐长期坚持在校园耕耘）、奶制品、国际洗漱和化妆品（长期坚持在校园耕耘）、省内或周边旅游度假地……

多说一句，谁说现在大学生没钱？

除了来自欠发达地区的生源，基本都是全家供养的小祖宗。

23-35 岁的喜欢读书的人群，他们知识层次和文化程度高，跟网络联系紧密，有自己的圈子。

这类人群适合如下广告客户：出版社、婚介网、电子商务、电子图书、电影发行公司（电影院线）、咖啡、烟草（特殊形式出现）、省、市图书馆周边的咖啡馆（连锁店）、运动场所……

备注：两类人群的客户只适合做品牌广告（非促销类）。

在跟图书馆签定合作协议前，先做个调查：

1、统计出省市图书馆借阅人群数量、活跃会员人数，招商卖点。

2、在这几大行业问问，要么找找他们的广告代理公司，要么直接找到客户广告部。

3、印刷成本。印刷价格由纸张和印量直接决定。客户如果起印 5000 张，跟起印 50000 张，价格出入很大。

个人认为：

1、网游商的目标人群有很大一部分在学校，通过书签形式，完全能吸引这类客户。可以跟他们搞活动，在书签上印上某类赠品密码，只要登陆成为玩家，就有什么游戏装备赠送。此外，出版社也是一类大客户，他们有很多新书要推广，而你手上的读者群绝对是他们的目

标客户群，值得他们在此有所投入……. 尤其是在推广“大书”

的时候；

2、挖掘书签广告的优势，给出客户购买理由（两条）；3、找到广告公司圈内人，请他们继续帮你出谋划策和招商，广告是你弱项，里面水很深，说道非常多，最好有朋友指点或者合作；4、前期需要一些投入，比如确定《征途》游戏有投放意图，那么就尝试印刷一批，一方面取悦客户，另一方面拿着现成的广告书签游说其他网游客户；5、制定一套让客户信服的流程，例如：客户如何监督你的印刷量（成品先集中摆放，然后录制视频，为其监控）；每天派送书签数量和如何确保一书一签（图书馆出具证明材料）；抽查；6、因为你发布媒介非权威，又是新兴产物，所以前期广告收费要便宜，少赚。

7、大客户会在下半年提前制订好第二年投放计划，今年很多客户你也许赶不上其计划，没关系，明年还会有合作。

8、根据客户产品的特性，在夏季或冬季有不同投放计划，比如羽绒衣一般在秋天投放，而冰激凌在初夏投放，你可以根据产品特性，提前找到客户。但根据经验，首先立足本地客户，再发展外地客户是上策。

9、尝试做异型书签，增加客户喜爱度。书签形状？

可根据客户产品特性来设计，恩，一对一定做。比如作成可口可乐瓶型或罐型……10、还可以跟客户谈某类合作，比如积齐 10 款指定书签，到指定地方，即可获得什么礼物，或打个特殊折扣……哥们你就在这个基础上发挥吧，好处有两个，把书签广告形式做活，同时

拉住客户多次投放。一句话，真要是投入该项目，天天憋创意吧。

你的经营成本和前期试水费用也不高，目标群体特色鲜明，人数众多，如果招商得力，项目投资值得投入，不如冲一把。

如果遇见某些阻力，前期开发不畅，我认为都挺正常，只要坚持，同时适当调整思路，想来会有斩获的。上天不会叫每个人轻易成功，你我都不例外。

再次感谢哥们帮我出谋划策，呵呵，我会好好体会哥们帮起的书名：)

作者：万里依然 日期：2011-06-15

回复：

作者：jsckd 回复日期：2011-06-15

求楼主新书书名方便购买，看电脑太累！

哥们好，新书一旦上市，我会第一时间公布出来，让我们一起来等待吧，好象快了。那书名？

恩，还在确认中。。。。

作者：万里依然 日期：2011-06-16

今天跟大家说个事情。

昨天晚上 12 点，我的 716 团队里的小华上网报喜来了。

喜从何来？

他们公司参加了一个项目的投标，四家公司三次报价，每一轮筛掉一家公司，他们公司综合势力一般，倒数第三样子吧，但最后却是他们中标。小华为什么给我报喜？

呵呵，因为在关键在第二轮和第三轮谈判前，我给他出了两招。
招数？

哎，都是帖子上写的，帖子上写了两场谈判，分别谈了甲方如何出招以及乙方如何应对或反制。总结一句话，所有的成功合作一定是“打透人情+利益驱动”！

所有的招数不外乎从这两点出发，这里不再重复。

但这场谈判有个看点，在进入到第二轮时，甲方有代表悄悄告诉小华：“哥们，我们管理层似乎不太看好你们，可能是实力不够，这轮估计要淘汰你们了……”

（他花费 2 个月时间，搞定甲方一个中层）

小华一听急眼了，连忙给我打电话，这哥们似乎要放弃了，我呢，也替他着急，挂上电话想了几分钟，恩，坏水冒出来了……

我打算把这案例收录到以后出版的新书里，这里就不仔细说了，呵呵，请大家原谅。

但可以说个细节。进入到第三轮后，小华告诉我，他请示老板最后报价，老板说 170 万，我说你别听他的，你刚到他们公司不久，还没取得公司信任，他说话给你留了余地，最后再降 5 万没问题……

恩，事情就是这么巧合，最后 165 成交。

这个故事更大的看点是：

1、小华原来是坐办公室的，体育系毕业，家境不错，但略带自卑和焦躁情绪，不靠家里，自己独自在外打工，工资？

少点可怜。

2、加入团队后，被我三说两说，跑去做销售了，从2月份开始干，6月份开了第一单，这回不仅学到如何参与投标和谈判，而且还赚了4万提成（顶去年年薪了）

3、他是销售新手，专业知识和销售技巧趋于零，但能取得今天的进步，在于他的勤奋，还有肯学。

我估摸照这样发展，今年小华收入能到15万，他才23岁啊，真是青春无敌的岁数，假以时日，10年后他的前途？

如果想成功，做到“肯学+努力+坚持”，恩，一定行。

小华就是明证。

也扫了一眼其他人写的创业贴和职场帖，确实有高手出没，但没发现有几个高手敢现场开盘讲解创业、职场、面试、销售、广告、室内设计、人生规划、跨几十个行业的策划，不能说他们水平不够，只能说我在“人和”

上有点特色，所以我真心希望大家都能尽快进步起来啊，呵呵：)

还是那句话，没有回答问题的朋友，希望能从帖子里找寻答案，我真不想重复讲解思路，否则我早就投身培训事业，当老师去了，呵呵。据说那行业也挺赚钱。

好，等着听大家传来的好消息：)

作者：万里依然 日期：2011-06-16

今天跟大家说个事情。

昨天晚上12点，我的716团队里的小华上网报喜来了。

喜从何来？

他们公司参加了一个项目的投标，四家公司三次报价，每一轮筛掉一家公司，他们公司综合势力一般，倒数第三样子吧，但最后却是他们中标。小华为什么给我报喜？

呵呵，因为在关键在第二轮和第三轮谈判前，我给他出了两招。招数？

哎，都是帖子上写的，帖子上写了两场谈判，分别谈了甲方如何出招以及乙方如何应对或反制。总结一句话，所有的成功合作一定是“打透人情+利益驱动”！

所有的招数不外乎从这两点出发，这里不再重复。

但这场谈判有个看点，在进入到第二轮时，甲方有代表悄悄告诉小华：“哥们，我们管理层似乎不太看好你们，可能是实力不够，这轮估计要淘汰你们了……”

（他花费 2 个月时间，搞定甲方一个中层）

小华一听急眼了，连忙给我打电话，这哥们似乎要放弃了，我呢，也替他着急，挂上电话想了几分钟，恩，坏水冒出来了……

我打算把这案例收录到以后出版的新书里，这里就不仔细说了，呵呵，请大家原谅。

但可以说个细节。进入到第三轮后，小华告诉我，他请示老板最后报价，老板说 170 万，我说你别听他的，你刚到他们公司不久，还没取得公司信任，他说话给你留了余地，最后再降 5 万没问题……

恩，事情就是这么巧合，最后 165 成交。

这个故事更大的看点是：

1、小华原来是坐办公室的，体育系毕业，家境不错，但略带自卑和焦躁情绪，不靠家里，自己独自在外打工，工资？

少点可怜。

2、加入团队后，被我三说两说，跑去做销售了，从2月份开始干，6月份开了第一单，这回不仅学到如何参与投标和谈判，而且还赚了4万提成（顶去年年薪了）

3、他是销售新手，专业知识和销售技巧趋于零，但能取得今天的进步，在于他的勤奋，还有肯学。

我估摸照这样发展，今年小华收入能到15万，他才23岁啊，真是青春无敌的岁数，假以时日，10年后他的前途？

如果想成功，做到“肯学+努力+坚持”，恩，一定行。

小华就是明证。

也扫了一眼其他人写的创业贴和职场帖，确实有高手出没，但没发现有几个高手敢现场开盘讲解创业、职场、面试、销售、广告、室内设计、人生规划、跨几十个行业的策划，不能说他们水平不够，只能说我在“人和”

上有点特色，所以我真心希望大家都能尽快进步起来啊，呵呵：)

还是那句话，没有回答问题的朋友，希望能从帖子里找寻答案，我真不想重复讲解思路，否则我早就投身培训事业，当老师去了，呵呵。据说那行业也挺赚钱。

好，等着听大家传来的好消息：)

作者：万里依然 日期：2011-06-16

回复：

作者：肖金良回复日期：2011-06-16

书出版没有啊！

？！

？！

？！

？！

？！

？！

？！

？！

？！

？

哥们好

新书快出版了，过两天就去北京，和出版社敲定最后的书名和封面设计思路，恩，事情都在一步步的进行中

对了，过去发贴，讲述了很多案例，但都缺乏点评，这次在新书里全部有写，都是以现在的水平来评论过去的事情，我想这样对比看，大家能把事情看得更透彻一些.....

好，让我们一起期待新书的热卖吧，以后我还会写到这次创业的故事，肯定是一波二曲折的发展历程，最后揭开出书目标，恩，是一个策划3年之久的方案，现在基本是按照2008年的构思，正在执行

中。

好，也许我们有机会，还能相伴再走几年呢，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-06-17

回复：

作者：咫尺与天崖回复日期：2011-06-16 复雨哥，我来说说我们公司目前状况，你给把把脉

我在安徽一个小城市(经济主要靠第一产业),但消费水平较高。市区主要媒体有 2 份报纸，但广告量都不多，当地电视台人气不足，但大公司大商场仍然愿意在电视台上投放广告。

我们的直投杂志目前刚第一期，存在的问题首先是自身的读者群没有建立，本来想从一些渠道挖掘消费者数据库，但是由于小公司这个实践起来有点麻烦，难以办到。我的想法是先把杂志办起来，让它在本地有较高的知名度，这样广告招商会容易一点，但是小公司嘛，能不能经得起长时间广告量较少的折腾也是个大问题，不能一直不盈利是吧，我估摸着杂志从上市到消费者接受少则 2-3 期，这估计得 3 个月时间，因为自身内容的编辑和排版也需要加强。但这么长时间老板能不能承受的了亏损我难以想象。

雨哥，您是广告界资深人士，你给分析分析，我很想把杂志做大做强，但是给我的时间有限，人力物力有限，确实很头疼

回答：哥们好：) 直投杂志又称为 DM 杂志，是一本广告刊物，但没有新闻采编权，不知道最近是否放开行业新闻的采编？

根据以往经验，新出版的杂志或报纸，如果要想畅销，需要三年

时间（行业有三年养一报之说），现在推广手段更多更丰富，也许能缩短推广时间，但怎么也要一年时间，这是客观规律，是经过市场检验过的。所以老板的想法未免有些乐观了哦。

如果想更快推广，给个小建议。

因为你没说 DM 针对的行业特征，杂志的市场定位（一般 DM 定位在中高端读者群，具有一定消费能力），所以我不好多说什么，但不论你做成什么样的地区型 DM，我想，都该在招聘行业好好发展发展。

DM 杂志招聘信息多，对很多人来将，招聘广告不算广告！

由此能吸引更多人关注，读者群逐渐建立起来。更重要的是，通过为公司发布招聘信息，逐步让客户了解你们，起到一个桥梁作用。做招聘广告，还可以采用扫街方式进行推广。

为了节约成本，建议在印刷时，可采用铜板纸与书版纸混搭形式出版，同时，在前期不要一下作成 32 版、48 版或 64 版，可逐步扩大版数。但 24 版是准入门槛。

从哥们你发贴上看，对于前期准备工作，你们老板似乎做的还不够，读者群不稳定，投递效果大受影响，都已经出版了，还找不准的话，不如采取一个“笨”

办法，扫荡中高端商业住宅小区和中高端写字楼。只要这两条渠道你覆盖到了，你到客户那里也好讲一些故事。

此外，中高档酒店、高尔夫俱乐部（假设有的话）、汽车 4S 店、高档酒楼、中高档美容院、咖啡连锁店等地方也最好有你们杂志的身影。

发行量？

从报纸经验看，在大城市发行到了 3 万份，就开始有些广告效果了，一般是 3 万、5 万、10 万、15 万.... 发行越多效果越好，但成本支出也越大，这里面有个盈亏平衡点（报社核心机密）。对于二线城市，有个 1 万—2 万本，效果基本就能显现。我估计你们前期只发行几千本，呵呵，这点量想推广市场有些够呛。

至于 DM 的采编，虽然国家有限制，但照样能有不错的应对方案，不妨尝试。比如：设定好某个主题，搞“征文”，比如，汽车版块可以做驾车旅游体验，宠物版块搞人与动物..... 网络因互动性很强，而备受大家欢迎。杂志要想有生命力，征稿也许值得尝试。

还有，从帖子上看，我感觉你们公司似乎缺乏行业顶尖高手来操盘，至少要四大高手，主编、发行、广告和设计，四个档口各有一位高手带队..... 我这边即使说的特热闹，但如果没有好的执行，在实操中也未必出彩。由此，索性不再进言了，望体谅。

补充一句：通过 DM 杂志确实能赚到钱，但没有雄厚的资金势力，却很难赚到钱，因为在前期培育时期，需要砸很多钱进去，这点哥们你该有所了解呀。当初我承包北京一家报社，有 NB 的团队，也是带资进场的，可结果呢？

刹羽而归！

不是我没本事，而是投资花光了，可报纸还处在市场培育期.....

所以，最后一条建议：1、搞定投资方；2、花点本钱，请高手来操盘！

然后，然后？

然后就等着赚钱吧。

作者：万里依然 日期：2011-06-17

回复：

作者：咫尺与天崖

哥们啊，你看上一贴，我是回复作者：肖金良，回复日期：2011-06-16 奉贤给哥们你了，不行，你要帮我想个好听的书名出来才成，哈：)

呵呵，开个玩笑，勿介意哦：) 顺祝哥们能在 DM 杂志工作期间，学到一身销售真功夫！

作者：万里依然 日期：2011-06-17

回复：

作者：dgseas 回复日期：2011-06-17

终于赶上雨哥的速度了，希望新书早日出来，一定多买几本，一本放家里、一本放单位、再送朋友几本，如此佳作，不能错过，如果能雨哥签名就最好了！

:)

原来雨哥是做 FRID 的，这是一个前景很不错的行业啊！

不知是主动还是被动的？

自己生产还是代理产品？

几年前有个亲戚毕业找工作时，在人行科技部门和一家 FRID 研发机构之间徘徊，当时建议他到研发机构，因为那里当时可能艰苦点，

但前途无量，还鼓励他掌握技术后可以创业(当时说我和他一起创的)，但他后来还是去了人行，可能是不想太苦了。

哥们好，呵呵，这个行业的从业人员可谓稀少，难得哥们你懂一些啊。我们既做国外代理，又有自己产品，是专门研制和销售读写器的，客户基本都是上市公司或大项目，银行、烟草、物流等行业客户居多，比如上海世博会和我们合作不错，目前全国行业十强没问题，业内口碑不错，力争两年内作到四强位置吧。

有源标签虽然特点鲜明，读写距离超远，但受制于电池问题，大规模实际使用目前还存在不小问题，所以我们只做无源的。

再次感谢哥们们的热情捧场，对了，有客户别忘介绍哦，不会砸牌子的，呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-06-17

回复：

作者：悠幽谷主回复日期：2011-06-17 复雨总，从去年关注你的帖子至今，学到了不少，受你的启示，投身到销售行业，现在一家装修公司做市场推广，也就是找客户做装修，这家公司主要做公装，一般承接写字楼、厂房、店面的设计装饰，公司不是很大，但有一定的口碑，刚投身这个行业，可能有些茫然，对怎样找客户显得没有经验，刚开始经理让我们到处打售楼中心的电话，要到售楼小姐的电话，在和售楼小姐谈合作协议，帮忙介绍客户，给一定的返点，还有就是中介，直接谈合作，但通常中介都有自己的合作方，虽说有些中介愿意，但毕竟资源有限。

我本人是想直接找售楼客户服务经理,或者找物业客户服务经理,这样更直接有效,他们手上应该有及时准确的信息,不知道可行否?

?

还有就是找工商注册有关部门,希望能够有合作机会,由于刚入这个行业,而雨总又是这方面的资深销售,帮忙给点建议。谢谢了!

最后祝雨总的书大卖特卖,小弟已经期待很久了!

回答:哥们好:)

回答这问题不难,但非今天重点。无非是想说,你想的策略不错,但要坚持一定时间才能起效,说白了就是,中介也好,售楼小姐也好,他们手上有一堆做工装的公司,凭什么找你?

所以在他们心目中,你要和其他竞争对手PK!

如何获胜?

请多读两遍帖子。

下面咱们谈点别的。你在家装行业做市场推广?

今年算打基础,不谈收入,但明年能确保赚到20万吗?

我看够呛。

你进入这个行业前,没仔细分析分析?

装修行业是个多成熟的行业啊,具有高度竞争性,拼的是价格和设计质量,你掌握核心竞争力了吗?

在该行业谁最赚钱?

谁最有发展前途?

不是做销售的,而是老板、资深设计师和包工头!

你凭什么在该行业持久获利？

今天在这家公司做出业绩，明天投奔那家公司，就一定能够带走客户？

靠搞定中介和售楼小姐？

这两类人，呵呵，其实流动性非常大，今天联络，也许明天走人了，人脉积累不靠谱。客户这次装修完，等下次装修，谁等的起？

没有十年沉淀和积累，别妄想积累充沛的人脉资源。但 10 年时间，我们做点其他事情如何？

所以，在装修行业做销售，非上策之选择。

比如，你去做一些著名快销品的销售，深耕某地，10 年时间，能认识大批经销商和二批，这个圈子也有流动性，但远比中介们小很多，完全能积攒下有用的人脉)。之后在恰当时机，自己能构建销售网络，利用掌握的网络资源，搭载进自己的产品，以后也许就是一位经销商老板了。或自己创业品牌。三鹿牛奶倒闭后，他们公司很多销售牛人都纷纷成立销售公司，利用过去的业务关系，建立起自己的销售渠道，已成功创业.... 举这个例子，是想说明一件事情，同样做销售，如果行业没选择好，即使付出一样力气，但收益完全不同，个人事业发展前景不同，这点请详查。

再来分享一个小故事。

我们团队有个哥们，小宇，原来是卖耳机的，第一次见面我就跟他说：“小宇，听你唠叨半天，听明白了，即使你今年做到最好，也就是 100 多万销量吧，不是你不够优秀，而是耳机属配件，单件价值

低，销售额冲不上去。假设明年你想跳槽，跟用工单位讲自己去年销售 100 多万，而你的竞争对手假设能力还不如你呢，但人家是卖手机的，去年销量随便就是 1000 多万，你说，第一印象，招聘单位会觉得 100 万销量的人比 1000 万的人强？

对，你十之八九会被人家搞下去的。这是招聘经验谈。”

小宇听完没吭气。

我继续说：“况且耳机市场是小众市场，每年市场增长率不超 20%，你在这个发展缓慢的市场里混什么劲呢？

为什么不去行业发展年年翻倍的市场？

为什么我们要选择 RFID 物联网行业，就因为行业年年翻倍发展，水涨船高嘛，前景一致看好。”

他听了我的建议，现在人家跳槽到一家汽车 GPS 公司，行业三甲，专门做大客户（都是几十万至几百万的大项目），所接触人的层次也都是黄金级的，远比过去服务的几个小经销商强了许多。我赌他明年收入定破 20 万！

去年他的收入？

也就是 7 万吧，在深圳吃完喝完，剩不下几个子了。

我为什么认同他去那家公司？

因为国内汽车销售增长率太过惊人了，是世界汽车销售热点地区。汽车行业发展了，汽车 GPS 公司自然能分到一块肉吃，道理就是这么简单。至于同时还有两家公司也请小宇加盟，被我第一时间否定，都是短期不能赚到钱，长期发展前途不明的行当，靠，咱们是做销售的，

既然要吃这份苦，那一定要叫自己利益最大化，是不？

哥们，给你唠叨半天，别嫌我烦哦，都是老大哥的知心话呢，20年前你杀入装修行业，是个NB的选择，但今天选择在该行业做销售，会有发展，但发展慢，比不过在某些行业的个人发展，希望哥们三思。

呵呵，一口气打完1400多字，手累了，就先写到这里吧，我要忙工作去喽，闪。

作者：万里依然 日期：2011-06-18

憋了两个月，也参看了几千本书的书名，最后拟订四个备选书名，请大家帮我参谋参谋：

《前程》、《征途》、《修炼》、《成长》

1、上述名字共性是描述主人公的成长历程，但缺乏某种个性，也就是太正了，似乎还缺乏点生气，所以名字前面需加一个形容词或定语，比如《麻辣征途》

2、名字最好不超5个字

3、请大家有时间帮忙参谋一下，看看哪个名字比较好，或者都不好。

4、上述名字，与所有商战书不重名，但与未发表的或已发表但不火爆的书重名，加上修饰词确保唯一性。

5、不必再起副标题，已想好。

预告：

1、从本月28日开始，重新发帖，是新书修改完稿，从头开始再发稿件；

2、7月初将在当当网开展新书预定活动，到时会告诉诸位朋友（包括书名、字数、售价和链接）；

3、等新书正式出版后，我们在来分享读后感。到时请大家多多捧场，呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-06-19

回复几位朋友的发贴：

作者：412761149 回复日期：2011-06-19 复

请雨哥斟酌：《成长的716》或《716的成长》。看帖这么久，个人觉得雨哥在成长过程中两点是最为重要的：一，勤思巧思；二，716的勤奋。所以以716紧扣文章内容，而成长既可以看作一个奋斗过程又可以看作一个成功的结果，这就已经比其他三个词有优势，更进一步地看，我们还可以体会到成长二字透出的睿智与禅意。716的成长或成长的716此两个题目，我觉得也比较符合帖中雨哥个人风格：诙谐幽默。

希望小弟长成后，雨哥能赏予几分薄面，一起喝杯茶。

看到新书快出了，很开心。希望顺利，不要跳票。也祝雨哥顺利！

回答：哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

咱们都是看贴熟人，自然晓得716含义，但对于更多不了解小说的读者群，他们第一眼看到716会不知所云，谁会在书店里为搞明白一个概念而动脑？

这也许会流失一批读者群的。

此外，还有一个问题。现代人渴望成功，但害怕吃苦，总梦能想

学个绝学，走条成功捷径，像武侠那样，拿本秘籍，修炼一年就是一身好本事。咱们是希望大家都能学到书里面主人公的某些精神和方法，在书里逐渐展开画卷，把 716 的工作方式慢慢讲清楚，但千万不能一开篇就告诉大家：“喂，想成功吧，那就玩命 716 吧……”

好嘛，大家一听，哦，原来跟小雨学，先要累掉一层皮啊，那多没意思啊。

一句话，很多人读完此书，有了思考和体验，也许能明白 716 的道理，也愿意尝试，但咱们千万不可开头点题，那样会“惊着”

不了解我们的读者群，哥们认为呢？

呵呵:) 好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈:)

作者：雨哥阳光回复日期：2011-06-19 复

雨哥，小弟想了两个书名，但上不了大雅之堂，只为雨哥能提供思路...

《“前程门”

事件》、《蛋疼的征途》、《成长，给力不？

》

呵呵，见笑了。

那个修炼，怎么感觉怎么像是再看修真小说..

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策:)

1、哥们直觉满好的，对于《修炼》，我感觉有点阴柔，似乎更适

合女性主人公，除非有个好得修饰词。

2、蛋疼和给力，是网络词汇，都属于流行一阵的词汇，眼下挺流行，但时间长了，被人说贫了，反而落了俗套，不能吸引读者群。而且，蛋疼的名字，对女性似有不尊重之嫌，呵呵：)

3、《“前程门”

事件》，我没看懂，5秒钟以后还没看懂……呵呵，没看懂或者不明白其意思的书名，在实体店里销售，可能会影响销量。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

作者：wafei443 回复日期：2011-06-19 复

雨总，小妹比较看重“修炼”

这个名字，因为看到雨总成功之路真的是很努力，想孙悟空在丹炉里修炼啊，顺便想了个引申名“修炼现场”。小妹愚见，雨总随便看看，呵呵

回答：

妹妹好，谢谢帮忙出谋划策：)

《修炼现场》的名字，让我眼前一亮，动感十足啊，给人想象空间，好象是读者正目击主人公在事业征途上奔跑一样，有回味价值。

但名字似乎还有些阴柔意味，我会好好思考的，值得向出版社隆重推荐。

好，再次感谢妹妹，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

作者：咫尺与天崖回复日期：2011-06-19 复

我来抛砖引玉一下，《砺炼中成长》《成长的脚印》希望大家集思广益早点为雨哥解决这个纠结很久的名字，呵呵

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

1、《砺炼中成长》，我琢磨十个人里至少有5个不会写“砺炼”

二字，不会写的书名，也许会影响传播效果。咱们注意到，世界上绝大多数畅销品牌名，都是通俗易懂的常用字，比如：奔驰、宝马、高露洁、苹果、蒙牛、海尔等等。

2、《成长的脚印》，猛一看，感觉不错呀，呵呵：)但仔细一琢磨，似乎给人想象空间不足，看完名字好象没想头了，也就是一眼把名字给看穿的意思。咱们来看看那些超级畅销书的书名：《狼图腾》、《亮剑》、《潜伏》、《盗墓笔记》、《山楂树之恋》、《和空姐同居的日子》、《藏地密码》等等，这些名字有一共性：给人充分想象空间。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

晚上继续回帖。

作者：万里依然日期：2011-06-19

作者：zhj8212 回复日期：2011-06-19 复

看了雨总的书名，我也说一点想法：个人觉得《征途》名字感觉比较有震撼力，符合雨总做事给别人的留下的印象，每次都能把对方征服，每一个打交道的过程也算是一个小的行程。其实我们的人生就

是不在断的征战当中，不断前进大的旅程。既然和商业，挣钱有关系，钱即是“金”，加上雨总的经历是丰富多彩的，这就取一字“色”。《金色征途》应该比较让人向往，这是怎么的一个传奇人物，我们可以学到什么？

应该是大家急切想知道，相了解的。其实像雨总出书，也可谓是名利双收，这其中的赚钱征战之旅，想必一定精彩纷呈。个人观点，仅供参考。

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

我的心中偶像有一位是史玉柱先生。他在事业上是先成功，接着失败，完后再获成功，也许全国也没有一位跌得那么惨，但又重新崛起更厉害的商业人物了，他身上那股精神深深吸引了我，同时，我认为他是“营销邪派”

高手，商业策划从来都是不走寻常路（在 A 集团，曾仔细研究过脑白金传播案例）。我的经历跟他相仿，策划思路也是向他学习，所以，我当时看好《征途》之名，有向偶像致敬的意味。

打江山容易，守江山难，史玉柱经历大起大落后，彻底看破商业奥秘，于是在几个月前，他拿出 80 亿资金入股一家发展银行，成为该行 18 位董事之一。他对周围人说：“我把钱算‘捐’给银行了，今后手头没钱，也不必再折腾啦。”

能说出这话，能做出这事的人，真是商界英雄也！

想当年，美国拳王泰森，打一场拳击赛，一小时收入 5000 万美

圆！

他挣钱的速度简直跟中石化有一比，但没折腾几年破产了，若干年后，他已沦落到阿拉斯加赌场，在干什么？

谁跟泰森合影一张，只需掏 5 美圆！

从 5000 万到 5，这就是成王败寇的商业游戏。史玉柱参透商业真谛，晓得市场风险变化莫测，才有此举动。

除了致敬，我对《征途》之名也比较推崇，感觉名字正气，只是缺乏个性。

当然，还有一个策划方案，想借史玉柱的《征途》为我们的《征途》打些名气出来（借船出海呗），当时连书腰语都想好了：马云有马云的征途，史玉柱有史玉柱的征途，我们每个人都有自己的征途……呵呵：)

《金色征途》，哥们解释的真棒！

妙就妙在那一点：史玉柱先生为产品名字起名全跟黄金、白金有关，什么脑黄金、脑白金、黄金搭档，黄金酒，一水儿的黄金名字。取名道理？

史玉柱对市场自然有深刻理解，而且取得了惊人实效！

为此，我还组织 761 团队，专门想为新书起个黄金名，但无功而返。现在，“金色”

算跟“黄金”

沾边了，呵呵，随了兄弟我的心愿。

我会向出版社推荐该书名的，呵呵：)

作者: shuwei0012 回复日期: 2011-06-19 复

鸡冻啊这都快酝酿一年了终于等到说出书的事情了!

!

~~716 雄起~~~!

!

给个建议:《创业征途》,看样子今天是个好日子,雨哥,书价不能定高了啊,最好淘宝有卖,因为我没有其他的账号,价格高了我买一本回去复印去,您不会告我盗版吧?

?

回答:

哥们好,谢谢帮忙出谋划策:)

《创业征途》,名字很正。但想了一下,憋个观点出来,呵呵:)

新书不仅讲创业,还有职场,如果书名只有创业二字,那会让职场人裹足不前的。他们并不想创业,为何要购买一本讲述创业的商战书?

我们是横跨职场和创业两方面,这是与其他商战书差异化之处,也是咱们特色之一。

好,再次感谢哥们,我们在这里算探讨,说的不好,还望批评指正呀,哈:)

作者: dgseas 回复日期: 2011-06-19

一直想为雨哥新书的书名出些主意,但一来自己原创力不足,二来时间总是感觉不够,就没有想出个所以然,今天看到这四个书名,

感觉都不俗，做选择题还是好做的，小弟不才，给些建议。

先用排除法：4个书名中，《征途》似乎与某个游戏同名、《修练》有太多类似的书名，均排除。

《前程》、《成长》，前程对于表达“站在某个看以后的发展”

更贴切，有静态意境，而成长则表达一个从不成熟到成熟的过程，似乎与新书内容更接近。

因此，先《成长》。但单一个《成长》一来太普通，二来还不能准确表达雨哥新书（帖子？

）的内容，建议将其扩充为《商.业.成长》，意为经商之道、创业之路，不断成长从而成就大业。

兴之所致而写，如不合适，权当笑谈吧。祝新书早日上市！

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

《成长》之名，也是我满喜欢的名字，跟新书本意比较贴切，但目前缺乏一个好的修饰词。商业做前缀，我私下里也曾挺喜欢，但转念一想，不妥。感觉书名标题有些大，我肯定罩不住呀，如果是马云这类顶级人物，似乎更为合适，最后只得忍痛舍去。

现在市面上已有名为《成长》之书，正在书店销售，所以要用该名，前面修饰比不可少，但如何修饰才能既大气，正气，有些个性，又不能过火，确实让我抓破头皮，哎，家里那堵实墙，都快赶上少林和尚练功留下某类痕迹啦，呵呵：)

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指

正呀，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-06-19

回复：

作者：dgseas 回复日期：2011-06-19

原来雨哥是做标签代理和读写器研究，不知道有没有做配套的软件或系统，如果有那就是集成商了，市场前景应该更好。

由于我以前干过 12 年的 IT，对这个感兴趣、也知道一些，提个建议供参考：现在很多大的单位对设备管理较为注重，如银行、邮局等，但由于设备需要维修等原因导致流动性大，较难管理好，雨哥可以考虑通过 RFID 配合相关的管理软件，实现对设备的管理，现在已经有银行这样做了。我以前曾做过一段时间的设备管理，刚接手时是手填的设备登记卡，一万多件设备，每天都有几十、上百件设备要领用、退库、送修等，工作量太大，具体管理的同事怨声载道，后来就牵头搞了一个设备管理系统，当时条件限制只能使用条形码，但效果已经非常显著了，上级单位还多次来取经，后来我离开技术岗位后 1 年左右，上级单位推出了基于 RFID 的管理系统，方便性又提高很多（毕竟条形码要找到并扫描，而 RFID 则靠近就可以读取了）。因此，我觉得这种系统在很多单位还是很有需求的，可以试试。

雨哥你放心，有客户肯定推荐给您的，看过您的帖子，对您的为人和做事都有充足的信心！

不过要先了解下我们这边现在的应用情况、市场环境如何再说，好久没有接触这一块了。

回答：哥们好:) 哥们你说的没错，设备管理等方面，RFID 运用很多，我们每年都有做过，包括银行系统。我们是代理国际一个著名品牌的读写器（针对技术要求高的大项目），同时自己也有研发国产读写器（针对国内对价格比较敏感的客户群）。几年下来运营下来，口碑还不错。

希望咱们未来能有点合作，呵呵，我们在北京、上海、深圳和天津有公司，售后服务能跟得上。

但我们不做大项目的集成，因为一旦涉及集成项目，需要资质、人脉、资金、背景等支持，这些我们有欠缺，非强项。目前能在物联网细分市场（读写器领域）做出一点名堂就已经了不起了，呵呵，还是紧紧抓住这条主线不放松才是。

对了，我们团队有几位销售高手，是让我钦佩的高手，有两把刷子，以后我会陆续写到他们的。

一会儿继续回帖。

作者:万里依然 日期:2011-06-19

作者:向大家学习 1 回复日期: 2011-06-19 回复

从雨总对即将面世新书的几个候选书名来看，雨总基本是对《前程》这个书名有个大致的想法了，发上书名，只是来看看粉丝们有没有相同的意见和认同，以此来增强自己对这个书名的信心，从潜意识里证明这个书名。天天享受着雨总的字字珠玑，奉献个人看法，因为和雨总的学识、经历、人生体验都不尽相同，只是觉得不能只享受而不奉献。

《征途》这个词自从史玉柱的《征途》后，创业的人的感觉这个词基本和游戏相关了，成长让人感觉是在人生旅途的感悟。

既然书和创业有关，感觉书名带商业的书名还是让创业的人有认同感。大俗就是大雅，雨总越是觉得想取个独一无二的书名，越是会觉得相当的窄，倒不如随着取个《商业前程》或是《商业修炼》来的自然，个人看法，仅供参考。

谢谢雨总近一年来孜孜不倦的谆谆教诲。

回答：哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

《商业修炼》，名字够响亮，也够大气！

个人挺喜欢，可是正像前面回复其他朋友一样，书名帽子太大，兄弟我承受不起啊，呵呵：)关于《征途》，我刚才回答了一位朋友，敬请参看。

刚才又憋了一个新名字，《挑战》，似乎这个名字也缺乏点个性，前面还要加前缀。哎，又叫人头疼了，但不管怎么说，明天周一我就去跟出版社商量，最后四天时间在这几个名字里挑一个作为书名。确实不能再拖延下去了，要是总没有满意的书名，就要一直想下去，兄弟我没这个时间琢磨，公司里有一大堆事呢，呵呵：)我们一言为定，本月 28 日开始重新发新稿，到时请关注。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

作者：无忧前程 ABC 回复日期：2011-06-19 回复

终于等到雨总出书了，小弟不才，想了一个书名，《无忧前程》。

感谢这么多天对筒子们的指导

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

有著名招聘网站，名为《前程无忧》，哥们你反过来，取名《无忧前程》，呵呵，瞬间叫人眼前一亮呀。但仔细一琢磨，《无忧前程》的书名一出街，读者会不会感觉此书只是传授面试心得的工具书？

如果没这点硬伤，该书名应该很不错！

值得深思。

要是能在无忧上面再下点功夫，也许就是一个超好的书名！

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

一会继续回帖。

作者：万里依然 日期：2011-06-19

回复：

作者：全新奥迪 A4L 回复日期：2011-06-19

记得上大学的时候看过一本书《读大学，究竟读什么？

》，感觉很受启发。那么我们的书名可以叫《创业，究竟做什么？

》。另外感谢雨哥给我的指导，我是做办公文具的。。曾经得您指导，现在业务逐渐面对了现实，期望与实际打三折才是心理承受的鸭梨。。。

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

“现在业务逐渐面对了现实，期望与实际打三折才是心理承受的鸭梨”

看完这句话，这是有写感慨呀。你说的确实如此，设想很忙好，但现实很残酷。衷心希望哥们你逐渐培养起一颗奔腾的心，这点困难要是顶不下来，何谈今后大发展？

再说一件小事。前天曾发贴说，我们 716 团队里有个小华，不是才几个月就开一个 165 万的单子嘛，大大出乎了销售总监的意料，意外的成功让他似乎有些眼红，本来小华该拿到 5 万多提成，最后呢？

被总监三说两说，居然变成 1 万了！

其中还包括一位技术人员的提成，靠，真是欺负新来的同事了。看，现实和理想的距离，相差 4 万。

我给小华出的主意，是去感谢总监和老板！

感谢他们的栽培！

他还年轻，这点亏还吃点起，所谓吃亏就是福嘛，他应该跟其他人目光不同，心胸开阔一些，不在乎一城一地的得失，在乎尽快学到销售本事，能独挑一摊，早立门户，做一方诸侯去！

毛主席不在乎一城一地的得失，他在乎歼灭蒋军多少军队，而蒋介石却在乎死守一城一地的虚名，结果大部分军队都被分割包围，兵没了，城市还有吗？

我叫小华不去斗气，不要因小失大，他没有销售技巧和经验，得到一份有前途的职业不容易，反而应该忍住这口气，青山不改绿水常流，在公司来日方长，怕不能学到本事？

怕赚不到钱？

我们算后帐去！

所以说，任何地方，任何事情，理想与现实都会有差距的哦，呵呵，我们只能面对，并积极解决去！

哥们你说？

作者：万里依然 日期：2011-06-20

回复：

作者：xiejinbing12136 回复日期：2011-06-19

感觉新书要卖的好。

需要内容好大家帮忙推荐书名好（不用比所有书名好，既然归类到商战类就比其他商战类书书名好就行）

雨总应该有 40 岁了吧，比方说写了雨总 10 年时间的成长换算一下，要不名字就叫《3 亿秒的成长》

或以 716 工作方式一天工作 16 小时来算就是《2 亿秒的思考》

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

《3 亿秒的成长》，叫人眼前一亮，书名带数字，会让读者印象深刻，值得推广。我们曾研究过类似书名《环游地球 80 天》、《海底两万里》等等，后来效仿拟订了一个书名，《一年一千天》，按 716 工作方式折算出来的，但前面发贴已说明否定理由，所以只得放弃该书名。

后来，关于数字起名的思路，就搁浅至今，呵呵，啥也不说了，我打算跟出版社推荐去。

作者:万里依然 日期:2011-06-20

回复:

作者:向大家学习 1 回复日期: 2011-06-20

哥们所言有道理，等新书出来，你看看副标题、书腰语、前乐口和扉页语，便知其中奥秘.....

呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-06-20

回复:

作者: youijkuj 回复日期: 2011-06-19 复

雨总，估计不久后能见到你的书了吧
••• 兴奋的有些睡不着
•••

最近我朋友遇到一事，他曾经是我的同事，辞职后当了名医药代表，后来觉得医药代表做累了想自己做点事，现在去代理了一个没什么知名度的保健品，主要对象是老年人，主要的营销方式是会议营销和电话营销，公司不大就 10 来个人，现在他头痛的是怎样来打开销路，为次我也给他出过一些馊主意，但效果甚微。该产品品质不错，在国内是有名的保健品，价格适中。在此，请雨总支招帮助，感激不尽！

~

回答：

哥们好：)

时间不早了，明早还要早起，兄弟我就直接说方法了啊，呵呵：)

既然你朋友是做保健品生意的，我猜测是区域代理吧（帖子里没说）。你朋友采用的方法，是常规套路，所以杀伤力不够大。这些老人家早被其他保健品洗脑N遍了，已经具备一定抵抗能力。那怎么办呢？

有办法。

在中国做保健品销售，最成功的是谁？

当然是史玉柱啦，我们不跟他学习，岂不浪费资源和样板？

史玉柱也没特别的新招数，即使有的话，也早被同行学了去，特色变俗套。但史玉柱真正的特色是“把一件事情做透”

的本事。这里面，我们举几个例子：

我们可以借鉴脑白金的公关组合拳。比如面对沈阳新市场，月初都是首先刊登《人类衰老可缓吗？

》软文，吊吊读者胃口。第二天刊发《南京出现‘美国疯狂’的征兆》，开始进入主题，接着上《南京睡得香，沈阳咋办？

》，进行本地化研讨，然后依次是《人不睡觉只能活五天》、《女子四十，是花还是豆腐渣？

》，侧重针对购买主力、《夏天贪睡的张学良》，利用本地名人打动消费者、《宇航员如何睡觉》，利用社会热点宣传产品卖点、《一天不大便=抽三包烟》，最后月底收尾是《第三只看脑白金》和《本世

纪两大震撼》两篇重磅文章。我们公关策略也要有次序、有组织，这点值得琢磨琢磨。”

在脑白金还没市场亮相、消费者尚未有戒心时，软文大量用于市场启动阶段，将“脑白金体”

新概念植入消费者脑海，为日后销售打下概念基础。故事是这样的，脑白金公司邀约 10 来名文案高手，连同备好资料，包下一家星级酒店的 N 个房间，进行全封闭式软文集中写作。文案高手们不分昼夜，选材、创意、撰写、讨论，每人每天两篇。写好后统一审阅，按事先拟定的写作 10 条标准进行对照，稍不吻合即被退回重写。这样推来敲去数个回合后，才确定了一批“千锤百炼”

的作品。

这个还非关键。公司将闭门造的候选作品摆到营销会议上，让来自“前线”

的各地子公司经理们评定和投票表决。

一篇篇朗读，一轮轮投票，层层把关，最后按得票多少确定软文。候选作品中又会被淘汰大半，面对商业化生产软文的章法，什么作家不会汗颜？

脑白金软文的“生产程序”

恐怕跟产品生产程序一样严。经过如此多道工序生产出来的软文就拥有了“原子弹”

一样的威力，它对公司营销所产生的“功效”，恐怕比脑白金对消费者产生的功效一样大。

脑白金畅销，大家以为全是电视轰炸的效果，其实不然。

电视固然有效，但脑白金的销售团队，每开到一个城市，首先是找到市级老干部活动中心，把大量软文书籍送到老干部手里，这是什么招数？

所谓的“擒贼先擒王”

呗。首先从老干部这类消费意见领袖层面上进行攻关，然后逐步渗透到区级干修所，再逐步深入到社区……

说了这么多，哥们你可以叫你朋友在网络上搜集这方面材料（非常丰富，估计能找到他想要的思路）。

还是那句话，即使开研讨会，不同的人开完效果截然不同。主持人讲话是否有煽动性？

案例是否准备充分？

产品卖点是否鲜明？

宣传材料是否动人？

是否有人现身表扬产品？

是否有会后的具体销售行动（比如，重点公关某几个干部）？

会场是否有录象，散会播放找问题？

会议举行地点和时间，是否考虑里面的学问？

提出 50 个问题，再逐一解决落实，我就不信，会议还开不成功？

看看史玉柱是如何编写软文的吧，那才叫把事情彻底做透呢！

总之，该像史玉柱学习，把一件事情彻底做透，效果？

自然能出来啦。

好，顺祝你朋友的生意兴隆！

作者：万里依然 日期：2011-06-20

回复：

作者：沐心子回复日期：2011-06-20

哥们好：)

非常感谢哥们你的出谋划策：)

你给我一个感觉，那就是脑子很活跃，有跳跃思维在里面。是否现在从事销售工作？

有这般头脑，对付客户很管用哦，呵呵：)

好，希望今后多多交流才是呀，相信肯定能从你这里学到本事！

作者：万里依然 日期：2011-06-21

回几个朋友的帖子：

作者：humantea 回复日期：2011-06-20 复

雨总，

《非典型性成长》怎么样？

符合您的：不走寻常路。

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

书名思路挺好，但有个小问题，呵呵，咱们唠叨几句啊。

如果是非典型成长，很多读者会想，我们能否“复制”

他的思路和方法？

他走过的道路适合我们的发展吗？

他是否太个性了？

大家乱想多了，对新书销售不一定有利。

当然，他们看完新书，才能明白啥叫非典型成长。但咱们首先是要请大家进门呀，这是关键。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

作者：gtxw 回复日期：2011-06-20

雨总，一直关注着你的帖子，昨晚起的书名发您邮箱里了。今天又偶然收到一短信，受它启发，也想了几个书名。

《能力这东西》、《成长那些事》、《发光的背后》起的不好让雨总见笑了。

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

《成长那些事》，有效仿《明朝那些事》之嫌，呵呵，咱们就别山寨人家啦，

《发光的背后》，与目前正热播的《枪声背后》差不多，但枪声似乎更能刺激人的血脉，显得更神秘一些。

《能力这东西》，但看这书名不错，但有点不太像商战小说的名字。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

回复：

作者：naheta 回复日期：2011-06-20

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

这次推广新书的思路，我确实在学史玉柱，呵呵，打算做一年的推广，反复做一件事情，既有深度也有广度，争取彻底做透。

回复：

作者：正崎回复日期：2011-06-20

雨总，修炼那些词，我觉得不够生猛，个人偏向成长感觉好些，《犀利成长》，你看怎么样，对人的心理应该有一定的冲击性。

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

向大家推荐一本好书，冯仑写的《野蛮生长》，是近年不得多得的好书，书里面有内容，有思想。出版社曾问我，《野蛮生长》名字起的怎么样？

我说，书名有个性，能让读者一遍记住。但有个小问题，该名字是北方话，南方人不一定能很好理解。就像王塑写的《大撒把》、《过把瘾就死》、《动物凶猛》一样，书名带有浓郁的北方话味道，也就是冯仑是地产界名人，所以读者认他，书名反而不那么重要了。我希望书名南北各地的人都能接受，不能太京味儿了。出版社听完，点头同意。

哥们你想的《犀利成长》，名字有点像《野蛮生长》，呵呵，我再想想啊。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指

正呀，哈：)

回复：

作者： xiejinbing12136 回复日期： 2011-06-21

新书包括了职场，创业和泡妞故事

所以感觉书名单单强调创业不妥

雨总想教给我们的是他的思维方式和做事方法

从这个角度我想可以叫

《困难其实也容易》，《原来可以这样搞》，《为什么我没想到》

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

《困难其实也容易》、《原来可以这样搞》、《为什么我没想到》，三个书名更像励志书名字。我起书名时，也曾走入误区，比如曾想过《把钻石抱回家》、《我离宝马有多远》等等，后来发现这类书名不是小说名字，呵呵，最后只得放弃了。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

回复：

作者： 飞扬 07390769 回复日期： 2011-06-21 回复

才看到 125 页关于 A 集团餐桌文化的事情，确实精彩，我的笔记也都记录了 10 多张纸了，难得是万里哥还能一直坚持回复网友提出的问题，敬佩万里哥这种乐于助人的精神。

从发帖起到现在，足有 309 天时间，终要修成正果了，希望到时

能有幸拿到万里哥的签名版图书。

关于书名，我也有想出一个，《转变》，原因如下：

万里哥这本书的潜在读者，应是目前社会主力——七八十年代的这两代人。我们都经历了各种各样的转变，职场上，我们曾是学生身份，转变为工作者，然后或是创业，或是继续职场路。生活中，我们曾经为人子女，一年年成长，现在为人夫、为人父或为人妻、为人母，这也是转变。

人的一生，总会面临许多的选择，而选择，就意味着你要转变自己的工作技能、心态来面对你新的身份，这个过程，万里哥和大多数看帖的 XDJM 们，我们都会经历。

回答：

哥们好，谢谢帮忙出谋划策：)

《转变》，感觉策划思路挺好。但跟《征途》、《修炼》和《成长》一样，都是缺乏一个修辞，也就是什么样的转变，由此让书名变得稍微个性点，进一步拉近与读者之间的距离。

比如，《金色征途》感觉就比《征途》好一些。

好，再次感谢哥们，我们在这里算探讨，说的不好，还望批评指正呀，哈：)

作者：万里依然日期：2011-06-21

作者：沙丛回复日期：2011-06-20

进社会的时间也不算长，见识也不见得有多少，不过还是感觉像雨总这般真性情的纯爷们少之又少。

很感谢雨总写出了自己的经历，虽然我只是二十啷当岁，可却做了 11 年的赌徒，雨总当年背了百万的债务两三年就清了帐，想想这些我也觉得自己现在的债务也能还清，可现实是钱输了多大的屁事，心气输了，觉得人生都完了。

我是做销售的，就在几天前还算和雨总是同行吧，做条码采集这块的，国内的厂家，中端品牌，不过因为这段时间实在是输得山穷水尽，前两天将工作辞了。现在想想 FRID 这块国外做了二三十年，但国内也就是这几年才开始逐步应用，前景还是挺不错的，我自己都恨自己，再次输给了自己的贪婪与懒惰。

想想自己一无所有的在这座城市里游荡，没有任何的根基。见过很多赌徒悲惨的下场，可我却已渐渐的对这些无动于衷，就像看到诸位给新书想的名字《征途》，我不知道我的人生征途究竟在哪，这会不会是气数将尽了昵，呵呵……

或许曾有过陷入绝境中的人都会打心眼里佩服史玉柱吧，我也一样，不过我还算清楚自己有几斤几两，我现在的目标只是像普通人一样去生活，收起那些劣迹斑斑的过去，踏踏实实的做个真正的人。

《神马样的征途》，想了大半个小时最后只想出了这么个书名来，雨总别见笑。

回答：

哥们好:) 非常感谢帮我出谋划策。我只想一点。你能经常逛创业版块，说明你内心深处还有梦想！

大家在网上逛，诱惑大把的，视频、笑话、聊天，想打发点时间

还不容易？

能到这个版块上来看的哥们，都是对现实不满，期待改变的人，对，还包括我！

现在的问题在落实和执行。有梦想不容易，但执行更难。

不如设想未来5年后你将会如何？

以此为动力，玩命干活吧。

这个年代就是谁糊弄生活，生活就TM糊弄谁，呵呵，哥们你是青春无敌呀，还有大把时间，能折腾得起，过去那点事也没啥了不起的。美国总统奥巴马年轻时，也曾有吸毒、打架、逃课，混街面的经历，但人家到了大学，成熟许多……哎，谁没有青涩的年少时候呀！

哥们你说呢？

.

恩，让咱们一起为各自奋斗目标努力吧：)

作者：万里依然 日期：2011-06-21

回复：

作者：herb_ruo 回复日期：2011-06-20 复

雨哥，您好

前几天偶遇您的神贴，欣喜不已，速度粗度一遍，准备精度第二遍及您的回帖，强烈期盼新书上市，准备第一时间入手。

有两个问题希望您指教下：

1. 您的测试题，喜欢住豪华总统套房，吃鸡肉，茂盛苍翠树的人适合创业吗？

2. 如果创业，您觉得下面这项目怎么样？

我今年 27 岁，山东沿海小县级城市，86 万人口，2009 年 GDP455 亿。属个体经济发达地区。

我现在手里有一个红酒渠道，属于国内高端品牌，只是央视广告支持一般（貌似张裕家的爱斐堡也是不怎么见到。）同时，手里渠道还有法国波尔多地区的红酒品牌，从低档到顶级拉菲都有。

但是自己有两个顾虑，国内高端品牌，价钱不菲（400-8000），和进口酒比没有价格优势，品牌内涵少，文化沉淀时间短，但是包装精美，酒质有保证。

目前国人喝红酒习惯大多出于养生目的，而习惯、爱好等少之又少。另一个是担心市场能做多大？

目标群体的接受程度，毕竟国人还是白酒文化为重。

所以想请教雨哥，您对于我们这的的市场的前景是怎样看的？

红酒以国内高端品牌为主还是进口酒为主？

打开市场的渠道您觉得应该是怎样？

从酒店餐饮入手还是以大企业团购入手等，是否需要开一个形象门头店加零售？

对于综合素质高的目标群体接受红酒还好说，对于那些白手起家，勤俭习惯了的潜在群体您觉得有希望吗？

望雨哥不吝赐教！

谢谢。

回答：

目前私人小聚会的酒席宴会，还是白酒当道。红酒什么场合出现几率增大？

高档宴会、派对、婚宴方面会有一些需求。但在一个县级市场，高档宴会、派对数量都不大，市场潜力需要市调数据做支持。

哥们你提的红酒养生概念，确实不错，但我们知道，培养消费群的消费习惯，是个漫长、花费巨大的过程，而且一旦培养起来，竞争对手会蜂拥而至，大打价格战，马上就分化你的市场，到时如何应对？

想当年宝洁公司花费巨资培育的去头皮市场，海飞丝名燥一时，但后来国产品牌和大有后来居上的清扬，纷纷从海飞丝手里瓜分不少市场……所以，如果你们县级市场还没有宴席喝红酒的风气，哥们你可别当“先烈”

了，不是说建几家专卖店，招几个分销商推销就能完成的事业，那是需要砸广告，需要有市场消费带头人（达官显贵），甚至是政府某些酒席带头喝红酒，上行下效才能达到潮流目的。由此市场推广会让你耗费大量人力、物力和精力。

我们也许能有另外的策划方案。高档红酒作为送礼的礼物，也许是条新路子。送红酒一般给人感觉是送礼和收礼之人都有品位，收礼之后，可以自己喝，也可以转手再送人，礼物有档次，不会掉价的。所以走团购是条相对保险之路。

投入少，见效快，容易进攻，撤退损失也小。要么自己有人脉，要么招聘有人脉的人（专职和兼职均可），要么生硬“野蛮”

趟开路子……至于开专卖店，我觉得前期没必要。红酒专卖店为

了显示档次，一般要豪装，地段、营业面积都不能差了，由此，这笔开支小不了，前面还没赚钱呢，何必铺张浪费呢？

咱们先看看行情再做决定，也许更稳妥有些呀。

但没有转柜显得不够正规，也没档次。不如在本地最好的超市或商场，租个转柜或铺位，相当于门脸，费用少一半，既对外展示形象又做现场销售与品尝，好处还是有的。

那咱们是销售进口的还是国产的？

我想，还是进口的吧。

国产品牌价格没优势，历史短暂，消费群认知度不高。即使国产顶级品牌，国内消费群又有几个会喝会品呢？

他们即使喝完又能说个一二三来吗？

他们能告诉大家，喂，国产品牌真好喝，不次于拉菲……既然没有对比体验，那就是瞎喝凑热闹而已，不会真的认可国内品牌。这是红酒本身认知度问题，不像白酒，谁都能对茅台、五粮液、酒鬼说上几句的但像法国的拉菲，本身就是一本故事书，本身就带有浪漫、高贵气质，随便说点历史典故，客户就会听晕去，送礼都给送礼之人长面子。再说了，你手上不是从低档到顶级拉菲都有嘛，价格区分明显，完全能满足客户需求。

一句话，在县级市场，在客户不了解红酒知识前提下，国际品牌肯定比国内品牌好销售，这是普遍物有所值的心理作用，稍微也带点崇洋媚外思想。

多说一句，广告学上有个观点，“地域和产品紧密挂钩”，非常会

影响消费者购买心理。比如，来自内蒙古的牛奶，符合消费者想象：

“是啊，天苍苍野茫茫，风吹草低见牛羊，恩，内蒙古是养奶牛的好地方，没污染……”，但如果有人突然告诉你，某个品牌的电视、吹风筒和汽车产自内蒙古，你心里会不会马上打个疑问？

靠，那地方电子工业发达吗？

产品质量可靠吗？

但如果有人告诉你，电视和吹风筒来自深圳，汽车来自上海，你是不是感觉这产品应该比较靠谱？

对，就是这个意思，是消费者潜意识行为，外人不好更改。

来自法国的红酒？

产地靠谱，与红酒本身带有的浪漫气质挂钩……但有人告诉你，青岛产的红酒？

喂，那地方不是产啤酒吗？

怎么忽然又搞红酒了？

对于一点也不了解红酒的消费群，一定心里有疑问，只是表面也许不说罢了。等你跟解释完，会发现客户已经准备掉头走人了……

从哥们你的提问，我觉得你现在要创业，最好有销售高手在旁帮衬着，呵呵：)

好了，就先说这么多吧，不知道都说中了没？

呵呵，没销售过红酒，平时喝的也少，了解不多，万一没说好，还望哥们海涵呀，哈：)

作者：万里依然日期：2011-06-21

回复：

作者：向大家学习 1 回复日期：2011-06-21 回复

越是临近就越紧张，紧张的连回复都打不出字来，这几天回复明显的少了许多，是什么原因？

难道真是紧张还是兴奋过头了？

所谓的 716 战队也是神龙见首不见尾啊，那几天和雨总一起高兴啊，得到雨总的亲授，现在的激情也消失了，起码连回复都不见了。

回答：

哥们好：)

当初我要是内心稍微自私一点，就不窜动他们积极跳槽了，大家都安心呆在深圳帮我做点推广上的事情，但我没“憋住”，哈哈，见面就鼓动他们，好嘛，现在所有人跳槽一遍，而且都奔赴各地去了。君不见他们最近上来说话少了很多？

恩，进新公司不容易，要图点表现才是。

此外，他们身上都带着任务呢，每天都帮在我做事情，现在可谓真正的 716，所以再也没时间上来啦。但不是神龙见首不见尾，而是潜伏....

呵呵：)

其实，我不太看重回帖数量，而看质量。即使没人回帖，我也不会往心里去的，这帖子已坚持快一年了，大家彼此都有些了解，一句话，大家信任我，我也信任大家呗，也许大家这时候也正在玩潜伏？

嘿嘿：)

当然，我还是要感谢哥们你的好意提醒呢:) 你能对我热心，我相信你也能对你的客户，对你的朋友，对你的同事热心，这是习惯问题。从一个小点，我已看到你的性格中闪光的地方了，所以，要是还在 A 集团，凭这点，我会对猛加印象分的哦:) 哈

作者:万里依然日期:2011-06-22

回复:

作者:潇洒风流哥回复日期: 2011-06-22 复

雨总，一直拜读您的故事，也学到很多东西，但不敢给您留言，怕您笑话。现在真的是到了几近绝境的地步了，连温饱都是问题!

!

我简单说一下自己，工作 3 年半，两年半业务，但没人带，都是自己去摸索，有点经验，但成绩一般，现在在广告公司打工，因为能接触一些公司领导。一直想创业，但不知道选择什么行业，不知道怎么选择，我喜欢帮别人解决问题，思路跟您说的一样，提出问题，分析问题，解决问题，而且我的做事风格是要做就做好，并且我的求知欲很强，但是我的叛逆心较强，有保险公司让我去面试，我也都去，因为能学到东西，有几家大公司的培训讲师给我洗脑的时候，我也能镇定自若，分析他的每句话，吸收自己有需要的。我想做事，但是没有方向，还请雨总给我指点，每个人的一生都要有一个导师，我觉得您就是我要找的那个导师!

回答: 哥们好:)

咱们都是爷们，不说绕弯弯的话啦，呵呵，来直接的吧，勿介意

我觉得你不是缺乏什么导师，还是缺乏做事情的那股狠劲！

也就是没有对自己再狠一点。虽然你挺爱学习，但学习完以后呢？

还有，哥们你想法稍微多了点，看到一些成功的公司，又跟他们有所接触，就感觉做生意赚钱似乎不难，其实非也。

按说开个小餐厅，随便经营一下，好像不是太难的事情吧，但在 5 年前，我曾看到一个数据，说北京每天有 50 家餐馆倒闭，但同样有 50 家餐厅新开张。。。。。

人家成功并不代表自己就能成功。也许你想法有些浮躁了，想速成？

一般速成道路是苦干+巧干，不仅事业奔跑速度快，而且跑得远，但如何巧干？

要不多读读新书和帖子，里面已经讲得很清楚啦。

更为关键的是，你的帖子有这样一句话：“工作 3 年半，两年半业务，但没人带，都是自己去摸索，有点经验，但成绩一般，”

这句话能说明点问题。

两年半做业务，成绩一般，是工作不适合你？

还是你没有全情投入？

还是能力没有达到要求？

还是方法不对？

这些才是应反思的地方，希望花费一点时间多琢磨琢磨呀：)

任何成功之人，都是付出了艰辛努力，背后都有动人故事。帖子上不曾说过一本书，任何天才如果想成功，一定要经过 1 万小时锻炼。哥们，当你真的锻炼 1 万小时后，嘿嘿，到时你的思维境界会跃

升一个台阶，业绩一定是硬邦邦的哦：)

到时候，再想创业，恩，不是梦想啦：)

作者：万里依然日期：2011-06-22

回复：

作者：潇洒风流哥回复日期：2011-06-22

多说一句，哥们起名为“潇洒风流哥”，这是财务自由的奋斗理想嘛，好，持续锻炼1万个小时，也许这名字就名副其实啦：)

好，顺祝哥们心想事成：)

作者：万里依然日期：2011-06-22

回复：

作者：dgseas 回复日期：2011-06-20

雨哥，向您请教个事：

有个朋友在市中心刚开了个比较大的店，主要是销售进口商品，包括日用品、家居用品、食品、肉类、水产、水果、蔬菜等，有点象超市加百货的形态，主要目标群体是中、高层次消费人群，如高档住宅区住户、小企业主、白领、公务员等。该店刚开2个月，由于主要卖进口商品，品质相对较高，而且食品很多是有机、绿色食品，因此价格相对较高。

开店以来，到店的客户反映商品较贵、品种又不够多（部分商品由于海关问题还未能进口上架），因此人气不是太旺、生意不是太好，与开店前的预计相去甚远。

我建议朋友先尽快解决海关进口货物的问题，同时适当调低部分

商品价格,再在本地中高档住宅区、效益好的较大的单位等做些宣传,在网站、论坛上也搞些软文、帖子之类的网络推广,再择日搞个“结束试业,正式开张”

的活动,并在开张初期搞些打折推广,以重新积聚人气。

朋友对该店已投入了不少资金,现在效果不如理想,因此非常现头疼,请雨哥给些建议,如何摆脱现在的不利局面,尽快将生意做起来?

另外,朋友想搞会员制(要收取年费,而且不是会员不能进店消费),通过会员制来提高服务质量、降低商品价格、加强定向营销的效果,不知道是否可行?

谢谢!

回答:

哥们好:)

因为你提供的信息还不够全面,比如,是否在一线城市?

当地消费能力如何?

商店停车位有多少?

地段如何?

周边商业配套如何?

营业面积?

是否分楼层?

临街?

外面可有大型户外广告?

装修档次？

楼层高度？

电梯数量？

店内人流布置是否合理？

商品陈列是否有高手参与？

可有人看过风水（大门开向）？

这些信息得不到，不好做策划，况且策划一个商场，那是一个全案呀，需要精力做足市场调查的。所以我无法准确回答，只要想到哪儿就说到哪儿。

首先，否定收费会员制思路。深圳麦德龙超市，号称世界三大超市连锁，刚进深圳的时候，也是实行收费会员制，商品虽然已进口品牌为主，但因为他们在深圳营业面积不大，所以国人并不买账。麦德龙既不想放弃会员制，但又得照顾当地消费习惯，于是搞了个很尴尬的举措。他们在门口发放临时会员卡（免费），结账的时候凭临时卡也能购物，此招一出，谁还会再花钱办理收费卡？

深圳山姆会员店实行收费会员卡，250元可以办理主卡和副卡各一张，一年一续卡，但不能凭卡打折，最近两年为了提升办卡数量和照顾国人心里，开始主动为消费者提供办卡礼物，送瓷器或雨伞等物品。

深圳山姆会员店之所以能实行收费会员卡，那是因为他们有两万多平米的营业面积，一半商品是进口品牌，一半商品是国产高档品牌，停车位3000多个，蔬菜水果熟食备货充分，经营特色鲜明，旁边是

嘉信茂商场（中高端商品、饮食一条街、电影院），形成区域商圈，周边豪宅云集，由此吸引深圳很多有钱人。

你朋友的商店，特色不够鲜明，口碑还未建立，如果贸然实行收费会员卡（虽然可以持卡打折），会带有一定经营风险，前期最好不好实施。比较稳妥的做法是一次性消费多少，办理各类等级金银卡，享受不同折扣，这点还是比较实惠，今后再做升级都成。

说到卡，不妨多推销一些礼品卡。现在市面上很流行赠送购物礼品卡，送礼比较隐蔽，收礼人自主权大，实惠也看得见，这方面倒是可以大力推广。尤其到了下半年，还有四大节日等着咱们呢。

食品行业，国内品牌哪儿都可以买得着，国际著名名牌一般也都入住大型超市，所以你朋友的商超在货源上并不占优势。我想你朋友一定还进了一批国外其他食品品牌，但这类商品在国内知名度不高，忠实消费群并没完全建立，如何指望消费群到你朋友商超来消费？

这是货源结构问题。

深圳吉之岛超市的经营地段非常好，在西武百货地下，而西武百货号称是深圳的北京国贸，商品档次第一等。以前他们是经营纯进口商品，以食品为主，但最近几年也开始摆放国产品牌了，为什么？

他们面临的问题跟你朋友一样，客户认可度不高，人流少，销量差，因为高端客户群的数量本身并不高。吉之岛如此高端捆绑，但并没形成强强联手，也许是经营思路跟现实不协调造成不利局面。

深圳山姆会员店虽然也经营进口商品，以中高端为主，但人家经营面积很大，购物环境一流，停车场超大，瓜果梨桃、海鲜、熟食、

蔬菜等经营项目，保质保量，确实做到了深圳第一，口碑卓越。人家拼的是规模效应，而吉之岛经营面积还不到山姆的一半，不能以数量和规模取胜，自然陷入尴尬境地。

我相信你朋友的商场经营面积跟吉之岛差不多，也就是几千平米吧，规模上去不，让客户如何挑选？

建议你朋友适当改变一点经营思路，也许会有点效果。

进货思路似乎应该是，所选中细分行业的标准：能充分发挥国外食品优势，相对照的是国内食品劣势，反差越大，销售则会好。

首先，食品行业涉及几十个细行业，在营业面积不能得到充分保证情况下，筛选几个能出利润，消费者认可，与其他商超有差异化的行业，作为主推行业，在这几个行业里，深根细作，力争做到全市第一。这样也许能形成商超特色。

比如，饼干、糖果、巧克力、牛奶（这几个行业，国外品牌无论是质量还是口感，还是包装，都占有优势）……

如果营业面积不大，什么行业都涉足，每个细分食品行业没有全面和深度等特色，不会给客户留下啥印象的。

对了，咱们做薯片等油炸食品或肉干行业吗？

呵呵，我个人认为国际和国内品牌没有差距，相反，国内品牌的口感似乎更适合本地消费群，这类行业还不如放弃呢。

其次，引入著名品牌，用国际品牌带动消费群前来购物。

比如，拉菲红酒屋、古巴雪茄屋、进口牛奶屋等专卖店形式，如果有6—10个专门店（组群形式），人气可能会旺一些。

山姆会员店的洋酒专卖场有 300 多平米，高中低档洋酒上百款，每天站着七八个漂亮的洋酒促销小姐，很能吸引顾客眼光。据我观察，他们营业额应该不错，尤其到了酒水销售旺季。

促销是必不可少的手段。但不一定非要局限打折上面，相反，从关怀消费者角度出发，也许效果会更好。比如，下雨天，满一定金额便赠送一把漂亮折叠雨伞；前期，人人赠送一个环保购物袋（带自己 Logo）。日本有家商场，在结账时，都会给客人赠送一张纸条，上面有当日天气、一个生活小常识、一句感谢语，他们坚持三年，效果是越来越好，最后配培养出大批忠实购物粉丝。

这类营销手段，在网络上收集吧，估计有 200 条？

呵呵，得，又回到帖子上反复说过的套路上来了，尽可能多地搜集情报，整理分析后为我所用，这招是不是特像小说主人公在设计产品包装和酒店时，曾搜集几千到上万张图片？

从中优中选优，重新组合排列的套路？

哎，说来说去，我就那么几招呗，不知哥们你学到身上否？

你朋友销售“包括日用品、家居用品”，在开业刚开始是否妥当？

此门类包含内容非常大，就是有 1 万平米的销售面积，也能非常轻松挤满。如果只是千八百平米的营业面积，我建议还是忍痛割舍吧。道理简单，如果该类大项目做不出应有特色，比不过别人，那么消费者不会有感觉，谁会跑来捧场？

还不如集中力量先将超市做出特色来呢。

深圳益田假日广场，地下一层超市，营业面积也就几千平米，收

银台才四五个，他们也是做进口食品的，档次比山姆会员店还要高一层。营业面积不大，但给我留下深刻印象。

因为他们的水果太丰富了，比如车厘子是非常昂贵的一类水果，在山姆是一盒一盒地卖，但在假日广场超市，不仅有一盒一盒卖，更有一筐一筐地卖，那份豪气够敞亮(据我观察，他们生意不错)。

水果品种丰富，是很能吸引有钱人前来购买的。现在有钱人谁还总惦记鸡鸭鱼肉？

吃多了不健康，但高档水果却是口感好，而且越吃越健康，人家是花钱买健康，当然购物动力不同啦，自是另一番道理。如果主推高档新鲜水果，也许是超市一大经营特色。

当然，前期经营肯定存在一定风险。客流量不足，水果保鲜期有限，会有一些水果变质，造成不应有损失。但培育市场，是需要一定投入的，目前开大中型商超，没一定资本打底，只能说项目启动时，有赌的成分。

肉类和水产，对于富人群来说，对水产品更看重些，道理同上述。而肉类是否是野猪肉销量更好？

山姆会员店销售的野猪肉，从来都是供销两旺。

你朋友超市目前现状是：“开店以来，到店的客户反映商品较贵、品种又不够多……。”

那只能说明，来店里逛的消费群大部分不是目标消费群，这里面有一个市场筛选过程。

山姆营业三年，人气才逐渐旺起来，到现在 3000 多个停车位根

不不够的境界。这个市场需要培育哦，需要富人之间的口碑传播，需要市场推广的过程。

城市有钱人都集中在哪里？

一般在高档汽车 4S 店，狮子会，老板俱乐部，MBA 培训班，高档住宅片区，高档美容院……应该有地面推广活动。

同时，找到群发短信的公司，针对银行存款在多少以上的，名车豪宅业主，这些公司手头上都有精准名单录，4 分钱一条短信，每周群发两遍（周四、周六）。效果应该能出来一些。费用低，坚持群发三个月，不断公布经营特色……找到有钱人，请他们过来，这样才能彻底打开市场，而不要盯着周遍消费群。

多说一句，深圳山姆会员店原址变成了沃尔玛超市，以前沃尔玛超市还有进口牛奶销售区（他们以为逛习惯山姆的消费群还会时不时来逛沃尔玛，可他们想错了），后来转柜撤了，为啥？

呵呵，因为沃尔玛超市宣传的天天平价，所以有钱人不再去逛（转道山姆新店去啦），而普通老百姓又不想买进口纯牛奶，销量能好吗？

这里面的道理是否能参透？

哥们，不能再写了，其实还想说很多，呵呵:) 但事情来了哦，好，就先写到这里。回这篇帖子，整整 90 分钟，看在兄弟我努力回帖份上，说的不好也不要特别抱怨了哦，哈:)

作者:万里依然 日期:2011-06-23

回复:

作者:煮不粘泡不烂回复日期:2011-06-23 回复

要钱是一大难题，我相信雨哥也会遇到这个问题

不知道你是如何解决的，嘿嘿~

回答：

嘿嘿:)哥们啊，这个问题，兄弟你算问对人了，咱经验确实满丰富的，无论是甲方、乙方，还是丙方，统统有经验，哈:)

好，我先说几个关键词，要是看完不明白，我第二天再告诉你啊。

1、放低身段，装可怜；2、磨，持续磨.....

呵呵，两招同时一下，恩，不说了。

作者:万里依然 日期:2011-06-23

回复：

作者:随缘随意的风回复日期: 2011-06-23

《一个草根的创业史》....剩下的你加我之后再告诉你，至于加我的好处嘛，一、二、三。。。加了之后我给咱慢慢总结呵呵。。谁加谁知道！

跟你学的，另外声明本人不是打广告的。

哥们啊，估计你看帖子很有收获，真会吊人胃口呀，嘿嘿，心还真有点痒呢，不错，不错！

有点意思啊。

要是能转化到客户身上，你肯定是销售状元！

呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-06-23

回复：

作者: cunsir 回复日期: 2011-06-23

《风雨征程》

既然‘征途’像网游，那‘征程’可以代替，‘雨’字又暗含雨总的 一个字。

风有顺风、逆风、东风；雨有灾雨，有润雨，有及时雨；四字没有降调，显得蛮积极的。

只是不是你想要大气，平淡不太吸引眼球。

哥们好:) 谢谢帮我出谋划策啊:)

《风雨征程》，这名字靠谱，跟《金色征途》有一比，让我再琢磨琢磨啊，呵呵:)

哦，对了，离发稿时间越来越近了，恩，心情愉悦:)

作者: 万里依然 日期: 2011-06-23

回复:

作者: 怕是流水年长 回复日期: 2011-06-23 回复

您的贴，横跨广告，装修，策划，销售，管理，创业。

所有的思想和学习方法最终都是为创业服务，所以想以几个句来体现所有的内容挺难，不如取其重点，取其中两三个最有可能看这本书的群体的客户作为取名重点，我个人觉得看这本书的大概有这两个大群体，销售。创业两个群体！

所以我就来通俗一点的，《创业路上，销售先行》如何？

然后下面在用百来个字进行介绍！

个人浅见，知识有限！

我很佩服您！

回答：

哥们好：) 谢谢帮我出谋划策呀：)

我总觉得哥们你给自己起的“怕是流水年长”，这名字比给新书起的，《创业路上，销售先行》要好一些呢？

当我看到“怕是流水年长”，心理不免一动，好名字，给人有想象空间！

评价：真棒！

好，再次感谢哥们你真心帮我呀：)

作者：万里依然日期：2011-06-24

回复：

作者：我心只有你 lxy 回复日期：2011-06-24 回复

雨哥，我在等着你回复我呀，我现在的衣服卖不动了，主要是卖衣服的太多了，所以我想到卖旗袍，可是在街上看到穿旗袍的人好少哦，我又担心卖不出去，哎，咋办呢？

咋办？

我真的想卖旗袍，本姑娘穿的旗袍是非常的好看，嘿嘿，所以，我一直有这个想法，但是穿旗袍是要挑身材的，我极度郁闷哪，咋办？

雨哥，求你赶紧回复我呀，我现在要下了，明天要上课，晚上要摆摊，一天只有这个时候有点时间啊。

拜拜。记得回复我啊。

回答：

看来这位妹妹真是急心肠之人呀，呵呵:) 好吧，这事情我们来稍微探讨一下。

作者: skylenglong, 说的很棒, 你说的是: “先看旗袍都谁穿, 不光得有气质还得有身段配的 MM, 这种 MM 会光顾地摊?”

再看旗袍都在哪卖, 高档商场和专卖店, 灯光音乐气氛还能上身试穿才能显示出她们的身段和审美以致激发购买看来, 你就是再便宜再好看的旗袍往地摊上一摆也黯然失色, 谁会买?

你会吗?”

呵呵, 这哥们说的话糙理不糙, 是这道理。消费者到地摊上买东西, 就一个心理, 图便宜淘宝。1、旗袍跟摊货不属一个门类; 2、旗袍考身材, 但摊上没发试衣服。所以, 地摊卖旗袍, 不是一个好点子。

最要命的想法是, 你喜欢旗袍, 就打算卖旗袍, 但一定要结合实际才行, 不能意气用事, 如果你是开店的, 当然没问题啦。

多说一句, 作者: 我心只有你 lxy, 我觉得你没把帖子看细, 如果真看懂了, 这问题还需要提问?

不会啦, 你心理早就解决 200 遍啦,

所以, 我说句重话, 妹妹, 赚钱是梦想, 很容易想象的, 但实现梦想之前, 调整好心态, 再付出大量坚辛的努力, 好比今天你摆地摊, 明天开门脸, 后天做连锁, 咱们还是一步一步来奋斗吧。磨刀不误砍柴工, 花点时间读读新书, 有心得体会再行动?

这样也许事半功倍哦:)

作者: 向大家学习 1, 哥们你最后一段说的真棒!

“这位 MM，多看看雨总的帖子，从中找出经验，找出规律，找出方法，而不是一味的求雨总帮你解决现在的问题，就算雨总有心解决了现在的问题，以后你还会遇到更多问题，雨总是不是一直帮你解决呢，其实雨总的真实意图是把自己的经历写下来，让各位结合自己的情况找出创业的规律和方法的。最后预祝 MM 创业成功，多多积累经验，早日达到 1000 万目标。”

我把过去经历过的事情写出来，也包含有这个目的！

呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-06-24

回复：

作者：dgseas 回复日期：2011-06-24

朋友的一句“没想到开个店还这么难！”

道出了他现在的心情，应该是对开这类店经验不足，先前预计过于乐观，看来要好好想想如何做好，找好目标客户、做好定向宣传、服务好到店客户、争取回头客。开店的激情过后，需要静下心来守一段时间了。

回答：

哥们好：)

还有一点我忘记讲了。

先尽快把货品调整到位，然后在当地报纸打个小广告，诚征代理广告公司，我估计得有几十家广告公司拥来，这时候，就给他们出道考题：“假设给你 10 万，你如何宣传能让超市获得最大利益？”

假如给你 30 万，你如何.....假设给你 100 万.....？”

问三道题目，分别测试 10 万、30 万、100 万的广告投入，让你朋友做到心理有数，而得到几十个答案，嘿嘿，然后优中选优，利用乙方智慧，为甲方服务，靠，这不是帖子里写的小故事嘛（在 A 集团，我擅长搞这套）.....你朋友有那么一个商超放在街边上，哪个广告公司不动心？

谁不愿意玩命出力？

然后请他们搜集国外商超经营高招，好嘛，都不用你动手，答案就会滚滚而来，但记住，一定要调整好货品以后才可执行，否则真把客流引来，看到商品是这样的，以后他们还会再来吗？

请广告公司还有一个好处，请他们开发超市的广告位！

在不破坏整体的前提下，尽可能为超市创造额外利润，什么购物车、墙体广告、地胶广告、堆头广告、场外促销收费.....

好，写到这里，我感觉思路稍微好一些了。

作者:万里依然 日期:2011-06-25

作者: cheng621 回复日期: 2011-06-24 复

雨总，你好，前几天才发现您这个贴子，真是人精，更是商贤，相遇恨晚，本人不才，也从事销售近十年了，主要是在家电行业从业，区域是江浙一带，外资牌子，每年区域销售二三千万元，包括两三个县市。现因故返家创业，考虑家电行业发展趋势是连锁天下，且利润都靠规模了。所以准备做家居行业（主要是家具），这个行业现在的情况个人认为还是战国时代，有发展空间。二是爱人有多年的管理经验，

在沿海地区做过五万平方左右家具卖场的经理，从导购员做起的。

现在如下问题想请教：一，想开一家中档品牌家具专卖店，应当如何选址？

家乡城市是一个华中地级市，人口 300 万，市区人口 30 多万，商品房均价 2000--3500 左右，（地段不同）行业状况：1、有一家家具城，二三万平方，已经经营五年，大部出租，老板主要是收租金，位置相当偏，广告投入不大，无特色，人气不旺，同几家装饰公司的设计师聊过，都说在城郊，不方便；2、中心城区有一家中高端家居广场，老板全部自营，开业二年，惨淡经营（老板以前是做房地产的）；3、老城区中心一条建材路上分布一些散户。二：根据贴子你的方法应当如何估算家具年销售额。二，装修方面当如何设计才能吸引眼球，做出特色。三，前期准备工作如何做？

比如，怎样与工厂谈，与装修公司谈提点，怎样做促销等等，另你的风水观很好，在选址方面应当还应关注哪些东西，当然你贴子里的一些内容小弟已铭记于心，如朝向，结构等等。

不知雨总百忙中能否指点一二，另新书发行在即先行致贺，到时能否网购签名版呢，谢谢！

回答：哥们啊，非常抱歉，你原文是：“想开一家中档品牌家具专卖店”，好嘛，兄弟我给看成了开家具卖场，先入为主了，呵呵，结果自己还特卖力气，洋洋洒洒写了 3000 字，当行文结束，再通读一遍的时候，脑袋大了三圈，靠，全写拧吧了。

如果你开家具卖场，我保反对意见，但如果是开一家中档品牌家

具专卖店，我持保留意见，哎，都怪自己粗心，花费时间还没办成事，对不起了，呵呵:)但 3000 字也不能白写啊，我还是发给哥们你，供你参考吧。

原文如下：哥们好，创业与打工，是两件不太一样的事情，也许考虑的问题更多一些。

项目投资：1、我从帖子上看，感觉哥们你的资金实力不容乐观（相对于开卖场而言）。如果资金实力不够充沛，期待从利润中赚取后再投放到营销中来，对于传统行业来说，已今非西比。

2、运营前期，必有一笔大支出，比如招商时的承诺，免多长时间场租，打多少广告出去，在没有额外进项的前提下，资金一旦紧张，会影响自己的商业信誉和运营的。

3、如果资金如果不充裕，营业面积就会大受影响，卖场没气势，招商就没吸引力。尤其是对于经营传统行业，如果前期投资不足，在遇见某些波折时（前期需要培育市场，需要持续招商，需要扩大知名度，需要协调好管理措施，全都需要时间去磨合），其经营困境很难预料。

招商风险：既然你爱人是正好是做家具卖场管理的，正好可以请她问问沿海地区家具公司，看看招商优惠条件，我曾做过一年商业地产的招商（带领团队负责），招商学问很深，家具公司一定要看你们公司实力，不是停留在纸面上的，而是眼见为实的场景，他们也会估算项目优势、竞争对手差异化、客流量、赢利能力与风险、地段、周边配套、城市人口、消费能力、喜好风格、经营面积、场租、管

理费、同时很在意你赠送的招商政策（免几个月场租，广告投放量，是否有装修补贴）我曾恶补近三个月的招商知识，然后杀到招商市场，也是成败各有，以后新书会写到一个5万平商场招商项目，看兄弟我的“忽悠”

本事，呵呵:)）但通过实战，我对招商有了新认识，事情绝非那么简单，所以该项目能否启动，招商成功与否才是关键！

如果项目优势不够明显，那么你挑选客户余地就不大，反而会被客户刁难，最后很可能是家具城所经营的品牌鱼龙混杂，厂家实力不均，售后服务跟不上，这为后面经营带来很多困难。

如果想先招几个大品牌入场（比如皇朝家私），树立榜样，给其他品牌信心打气，但付出的邀请代价会让人心痛的哦，也非上策。

此外，招商广告也是一块大头，前期还少不了户外广告，甚至是擎天柱，也是一笔费用。

团队建设：你和你爱人组成的创业团队，可谓梦幻团队，两人都是有业绩、有管理经验的业界高手。但这里面存在一个小问题，做职业经理人厉害，并不代表创业也一样出色（我首次创业失败后，对此有反思），如果兄弟你一上来就操大盘，如果阅历、眼光、心态没跟上来，也许事业会有些波折，不如先从稍小项目入手，成功后再图谋更大的成功。

项目分析：

以我对二级市场的粗略了解分析（也许说的不对），30万人口的地级市里的富裕阶层购买家具一般会到省城大型家具城购买，县级消

费者会到地级市购买。如果将品牌定位于中档，那么定位将处于一种尴尬境地，本地有钱人不来买，周边县级消费群买不起，那咱们目标消费群似乎不太稳定呀。

哥们你可先做一个市调，本地凡是有车的消费者，如果想购买家具，第一个念头是什么？

省城购买？

本地购买？

比例如何？

要是换做你呢？

现在买套房子不容易，装饰好一个家，是每户人家的一大心愿，马虎不得。再加上私家车普及和交通的便利，对于买家具而言，很多女性消费群会表现非常踊跃（女性具有天生爱美心和购物欲），她们一定会货比三家，做到心理有数才下手，你的卖场经营面积如果上不去，他们逛完后就会下手？

不一定哦，她们肯定不怕辛苦，跑到省城再看看市场全景！

好嘛，大批消费群跑到省城，那谁敢保证还还有多少客流能回来？

过去大家审美差不多，家具款式也大同小异，再加上交通和物流不便，所以很多消费者倾向本地采购，现在是 2011 年了，消费观已发生某些变化。夫妻俩（或带上孩子），全家人一起逛家具城，这是购物潮流，一家人不怕累，在于享受购物过程。

省城购买家具的物流问题？

这早已不是什么大问题，送货车顶多是高速不走，走省道呗。再

说了,很多消费者会集中在一两家采购齐全几个大件(沙发、电视柜、餐桌、床、大衣柜、书桌、书柜、装饰柜),集中采购,物流成本也就是几百块钱的事,消费者不会太放到心上。

最关键的是,本地城市人口仅 30 万,按其中 20%的人群能购买起中档家具,大约有 6 万人,当年搬新房或打算换家具的,按 10%计算,也就是 6000 人,假设有 50%的人在本地采购,就是 3000 人,但有三座家具卖场瓜分这 3000 人目标购物群,假设咱们市场占有率排第一,能占到 50%,那么最后将有 1500 人到卖场购物,假设一家平均 3 万的消费量,累计有 4500 万营业额。再加上周边消费群的贡献,合计有 6000 万营业额。如果你按 20%抽成,将有 1200 万收入,刨除房租、广告费、管理费、部分电费,纯收入似乎应有 300 万。

对,这也是那两家家具城开业前的收入计算,但他们实现了吗?

问题就在于理想很丰满,骨干很现实。从房价 2000—3500 元/平方米上看,本地消费群收入不高,物价也不高,也许他们承受不起中高档家具价格。

帖子上曾说,一位美国投资大师说,将收入除以 2,将支出乘以 2,如果项目利润持平或赢利,则项目可投入。这话啥意思?

呵呵,咱们现在也许是纸上谈兵,一旦真的开业了,会到处要钱的。最简单例子就是,卖场装修完,一定需要消防验收。先不说消防工程有多贵吧,做过的朋友会知道一平米验收费有多高吧(基本属于超想象),这块费用我估计很多人没计算在内。

一但家具卖场开业,也许会有 10 个政府部门来监管,嘿嘿,到

时这笔协调费，可大可小，但谁能现在就计算入内？

还有，你也不用太在外面招聘管理人才了，给你批条子请求帮忙解决工作的，会是你招聘岗位的1倍？

5倍？

以上都是经验谈，不可不查。

地级市场的消费群对价格有些敏感，高档家具一定没有市场，中档家具可能没有市场，而低档家具有市场。现在消费群在购买大件时，比较理性，有购买能力的他们，不一定样样都买中高档家具，客厅、主卧也许会选择中高档产品，但其他房间会是低档混搭，由此，更进一步削弱中档家具市场。

针对上述4个比例，任何两个打对折，那么收入将除以4，情况似乎就有些严重了，这点不可不妨。

补充说明：你做的调查报告显示，目前本地行业状况：1、有一家家具城，二三万平方，已经经营五年，大部出租，老板主要是收租金，位置相当偏，广告投入不大，无特色，人气不旺，装饰公司设计师都说在城郊，不方便；2、中心城区有一家中高档家居广场，全部自营，开业二年，惨淡经营；3、老城区中心一条建材路上分布一些散户。

这些现象说明什么？

难道上述两位家具城老板不是成功人士？

他们为什么会经营不善？

我认为不太是能力问题，而是行业选择和卖场定位出点问题。他们没把市场做起来没关系，但对家具品牌却有杀伤力，一些撤场和经

营不善的品牌会在行业里传，什么什么地级市真的很难做市场……靠，我们还要招商呢，这不是在说本地销售环境不佳嘛！

毁了市场口碑？

家具品牌进场前也一定也会想，为什么其他两座家具城没做起来？

难道真是定位高端的问题？

难道真是位置太偏的问题？

一座地级市能有多大？

卖场能偏远到什么地方？

生意不够红火，不一定是明面上的问题，估计是本地购买能力有点问题！

做生意讲究扎堆，要不每个城市都有美食一条街呢。东莞周边云集有无数家具城，5万平米的大型家具城那是一座挨着一座，一眼看不到头！

（我曾为A集团在那里买过几百万的家具）人家做本地客户到在其次，主要是批发到全国各地去！

这就是“货卖堆山”

的道理。越是红火，就越有人来投资开新家具城，越要挤进来分杯羹。而越是生意似一潭死水的地方，就越没人投钱进去。

所以，我不太赞成投资做家具卖场，因为内外时机似乎还不太成熟。综合三点意见：1、资金如果不够，卖场开起来吃力；2、本地人口和购买力似乎不适合做大型家具城；3、本地缺乏市场销售气氛（没有竞争跟激烈竞争相比，更不是好事）

如果哥们你真想投身家居行业，不如开个建材城。虽然有一部分也会到省城下单，但毕竟建材的品种、规格、价格、品牌要比家具的款式、价格丰富多了，本地依赖程度更高。

假设同样只经营 1 万平米的卖场，家具品牌能入驻几家？

但建材品牌可比家具品牌多很多（品牌数量至少多一倍，款式多 50—100 倍？！

），招商相对容易，特色也容易做出来，而且还可吃家装公司驻场这一块市场。

时间仓促，说的不够细致，还请哥们你多多担待。当然，这仅仅是一家之言，你还可以再听听大家意见和行业内人士的专业分析，完后多琢磨。

还是那句话，任何投资行为，都是建立在严密市调基础上的，否则会跟想象得不一样。

新写部分：

写完上面部分，我认为即使你开的是家具专卖店，我也是持保留意见。假设咱们都是经营 300 平米的门店，卖家具能摆放几套款式？

每年能有多少回头客？

搬进家具卖场？

非上策。因为那两座家具卖场不能给你提升额外客流，进去就歇菜。但应该注意到，家电行业自己开连锁门店的，除了格力（与国美闹翻，自己开店）与美的（仰仗全系列产品）以外，都不很在意自己做门店，因为这跟家具行业一样，属于日用品里的耐用品，大家还都

是扎堆在大卖场里做销售。

所以，脱离大卖场而单独开家具专卖店，房租成本会居高不下的哦（陈列需求，家具专卖店营业面积小不了）。综和性价比，二线商圈也许是个不错选择，但在这里，仅有一家家具店，形不成规模，客流量能大起来吗？

大部分潜在消费群会直奔本地家具卖场或省会城市而去的哦。他们在购买前是不会想起你的专卖店来的，除非是附近居民！

如果真对家居行业眷恋，那我建议兄弟你转去做家纺行业！

我曾在一家家纺集团做过一年广告总监，对床上用品市场有些了解。曾有个做杂志广告的哥们，混熟悉后，被我三说两说，去代理我们集团产品了，是在湖北荆州，第一年店面不赚，养市场来着，第二年已经在盈利，第三年准备开分店了。

同样用 300 平米做家纺产品，陈列款式比家具多的多，产品利润一样，回头客更比家具行业多，本地消费者与家纺织专卖店贴和度更高。产品每年推出四季，跟服装一样，很多忠实消费群也在追床上用品潮流。

况且与你爱人本行也同属家居系列，也算半个同行。市场投入？

跟家具专卖店差不多吧。

如果代理，最好找国内十大品牌，那样能随集团发展而发展，其他杂牌就不要了哦。

家纺行业的产品陈列，有独到之处，能引诱客户，对销售很有帮助，这点比家具行业的陈列水准还要厉害，如有兴趣，跟同行问问便

知。

哎，心情大受影响，策划没感觉了，对不住哥们了，呵呵，就先写到这里吧。

作者：万里依然日期：2011-06-26

回复：

作者：408586565 回复日期：2011-06-24 复

万里大哥！

强人啊！

！

顶贴！

恩，有个想法，我和哥们一起在佛山那边做木地板安装，不知道万里大哥怎么看木地板这个行业啊！

前期我们想以安装队的形式，先和经销商合作！

而后想挂靠别个公司承接安装项目，最终成立自己的公司，成立公司想做地板销售代理！

初步想法是这样的吧！

不知道这样可行性有多高，发展前景怎样？

还请大哥你斧正啊！

当然能够给出一些具体的操作方法和发展方向再好不过了啊！

感谢啊

回答：

哥们好：)

你为自己设计的发展路程，我只能说：“真棒！”

好在哪里？

首先脚踏实地，积累经验、眼光和人脉，每迈出一步，都是投资不多，可进可退，整体规划思路清晰，哥们，你心思缜密哦，哈：)

其次，不贪心，不去想一口吃成胖子的事，更不去幻想，这点尤其难得可贵，一句话，心态很好。

最后，你从底层做起，知道赚钱的辛苦，所以创业路会走的比较稳稳。而我年轻时，起步赚钱易，所以不懂得珍惜，第一次创业很快就失败了。

照你说的，三年努力后，哥们你将拥有自己一份稳定的事业！

哈，真棒！

作者：万里依然 日期：2011-06-26

回复：

作者：梦幻海洋 1203 回复日期：2011-06-24 回复

有时间就会过来转转，确实学到了真东西。有件事犹豫了很久，不知道到底要不要问雨哥。还能不能得到回复。

之前跟雨哥提过的关于家个卖场与房产楼盘的抱枕方案，在雨哥不太看好的情况下我做了调整。现在的服务对象变成了家俱店与市内买了房还没买家具搞装修的业主。现在跟一家具店已经到了讨论合同细节的阶段了，估计签下的问题不大。这里有一多半是雨哥的功劳。

我的模式是，首先拿到新楼盘业主的电话，然后将所有家具分为七个风格，找七家店合作。再打电话给业主，称有人订了礼物送给你，

可以自己来取，也可送货上门，看业主意愿。见面之后，做个简短的问卷调查，看业主喜欢什么风格家具，再送上带有相应家具店标识的抱枕。最后把业主的签收单及联系方式提交给家具店。

如果做得好的话，什么灯饰，卫浴，吊顶，地板都可以合作。

另外我特意为他们做了一款抱枕，市场上不常见，见到的人都说漂亮。很惹人喜欢。

回答：

哥们好：)

上次不太看好这项目，但你不灰心，在原有操盘思路加以改进，恩，做事情就该如此，恭喜你有个创业好精神！

但这个项目操作难点在于坚持，因为不是一夜爆富的项目，要是没点耐心和恒心，很难坚持下去。还有，如果你的家具客户没尝到甜头，下一步再想推进工作也有难度，所以现在不能太高兴，兄弟你明白我说的意思吧，呵呵：)

你做的抱枕款式嘛，不错，对于一般消费者而言有新鲜感，尤其抱枕题材适合乔迁之喜的消费群，看来确实是用心之作呀，呵呵：)但似乎还不够，以后再多开发几款，给客户更多挑选余地。但这事情可以慢慢来。说这话的意思是，追求完美，才能让自己永不停息地努力，这是做事习惯问题。

作者：万里依然 日期：2011-06-26

作者：ljsh98 回复日期：2011-06-24

雨总，不知道你对企业管理类的软件市场是什么看法？

情况如下：

我有个朋友，一直看好企业管理类的软件，比如进销存软件、财务管理等等，后来代理了一个小品牌，自然和金蝶、用友、管家婆之类的不能匹敌。其公司也是小投资，不到半年，尚未盈利。他一直认为没有盈利的首要因素是自己的公司不够气派，客户没有信心，所以想找人融资或借贷改善办公条件。我也对此行业不熟悉，不能给出有价值的参考意见。

但我也发现了一些存在的问题，只是不知道孰轻孰重：1、销售团队无高手，他也不是专业出身，故也在拼命的学习中，但其业务员的激情就差远了；2、其公司不在省会城市，下属忙于做本市的业务，在其他城市开发代理渠道也只有他挤时间进行了；3、品牌不响，竞争力方面较弱，价格相对于品牌稍有优势，但是也牺牲了利润；4、合伙人也不懂技术，开始注资少部分资金后就玩消失，似乎他已经断定了这个公司要玩了；5、朋友人生经历不是太多，故不能“震”

住下属；6、一心想做政府标，但是又无人脉资源——他现在一心想继续融资，换新办公室，增加销售人员数量和带队人员。我感觉这样风险太大，想听听高人是什么见解，如果真的项目不行，也好劝他少损失点——代朋友谢谢雨总或者哪位大仙了——回答：哥们好：）你朋友有一腔创业热情，但赚钱的征途嘛，我看有点够呛哦。把办公室搞得敞亮点，表面上是能给客户一种信心，但却额外增加了公司运营负担，非上策。

我们团队三年前创业，弟弟在北京租的是一栋极破的写字楼，办

公面积仅仅 50 平米而已，而我呢，靠，就在深圳一间破民房办公。

我们当时也遇见客户要求上门的请求，那能带上来不？

呵呵，肯定不行啦！

解决办法简单，我们团队几个销售高手仅用半年时间，就把很多重要的客情关系打理通顺了，谁 TM 还提上门之事？

不上门也照样下单，直到今年，搬进 300 平米办公室后，才开始接待客户。

这思路在帖子里曾反复强调，客户不了解我们产品，只好先从了解我们销售人员开始，信任我们销售人员才能信任我们产品，进而才能信任公司，没有前面的信任，即使再有漂亮的办公室帮衬着，又有什么大用呢？

办公室嘛，呵呵，锦上添花之事。

现在你朋友遇见了不少问题，都是创业路上常见问题。

首先，公司没有人才，没有高手加盟，销售没搞好，钱能赚的回来吗？

其次，公司运营资金不足，流动资金少，想干什么都没戏；再次，团队领头人不是一位帅才，指望一头绵羊去战斗，还不如换成一匹狼来地实际些；最后，项目选择有问题，在行业没人脉没资源，大家都是二把刀的时候，就敢贸然杀进去，那只好拿自己的钱去学习了，成本大不？

我们刚开始创业，同样面临没钱的境地，但我们团队里的骨干曾在行业沉淀两年，人脉资源还不错，没钱没关系，团队有魅力有口碑，

也能吸引高手加盟成为合伙人，我们对待新入伙的高手，从来没有谁跑来给谁打工之说，我们只说大家联合创业，把蛋糕做大再来分割，所以出现了一批雷峰式的高手（先不拿提成和底薪，盈利后再说）。公司有了人才，才能把生意转起来，这是草根创业之根本！

三国的刘备集团，事业草创时期，也是没钱、没地盘、没兵马，但他有一批NB人才啊，文武皆有顶级高手入伙创事业，所以占了“人和”。

榜样力量无穷，物联网读写器行业竞争够充分，我们几个主要竞争对手，MD，各个如狼似虎，实力雄厚，但我们也要求生存啊，所以只能在“人和”

上面玩命下功夫……哥们你跟你的朋友说一句，如果公司没有“人和”，又不趁“天时”

（进入行业时间晚，没有人脉资源）、“地利”

（公司不在北、上、广、深等软件发达之地——前几日曾回过一个帖子，说地域形象影响产品形象），再加上投资人不齐心努力，那公司前途也许两难呀。

我曾在帖子上有过征求合作伙伴的信息，那时特想实现自己的梦想，很冲动，事前也曾有过充分准备，但思前想后，决定等把我们电子公司做好后再动那念头吧，就是因为不符合创业成功的六大要素。

好了，哥们，罗罗嗦嗦说了半天，希望能劝劝他，先找高手加盟才是上策。顺祝他生意日渐兴隆：)

作者：万里依然 日期：2011-06-27

回复：

作者：13941394 回复日期：2011-06-25 复

雨总，首先说一下个人愚见，这本书的主题定位是？

职场？

商道？

或者其他，因为看你之前评价书名的回帖，好像有过比如某个书名类似职场的书，你说书中还有其他内容，不单纯是职场，觉得这个书名不够全面，我觉得是不是还是有个主要定位，起名要朝这个方向，避免想顾及全面造成四不像，不过也可能是我看帖不仔细误解了您的意思，呵呵

我去当当等网站看了一些类似的书，作为借鉴，想了几个名字供雨总参考，等再想到好的再说：

《金色人生》《成功密钥》《闯+创》《剑指成功》

回答：

哥们好：)

你说的没错，但这里面有个小问题。《三国演义》有名气吧，人人都曾看过，但每个人看的角度不同。

红军草创阶段，有人戏称主席是拿着《三国演义》指挥打仗，这说明有人把三国看成是一部军事书；

日本企业家也爱看《三国演义》，看完后结合三国故事写出很多管理企业的心得要旨，这说明有人把三国看成一部管理书；江湖人士也爱看《三国演义》，看完后结合三国故事搞出很多江湖精神或规则

(比如磕头拜把子，尊崇关大帝)，这说明有人把三国看成一部江湖书；还有历史学家、文学家等等吧，就不一一说全了。

为什么人人读三国，但读完收获不同呢？

那是因为文字的魅力，小说的魅力实在太大了，它给人们一个充分的想象空间，让大家结合自己的生活实践去领悟和感受。

但大家看完电视版的《三国演义》，是不是感觉很不解渴？

那是因为电视版的三国，是按导演心目中的三国拍摄的，而不一定是你心目中的三国！

直接的电视画面，影像图案都只是刺激你的眼球而已，但文字勾勒出来的画面，斑斓恢弘，却会深深刺激你的脑海，让你充分地发挥想象力，嘿嘿，谁的刺激力度会更大？

以上这个现象，是我自己瞎琢磨出来的，也不知道对不对啊，说的不对，只当是瞎说吧，呵呵:)好，继续说。

新书是讲述主人公的成长经历，而不能把新书单纯定位成职场或创业。我手里有一份关于新书市调报告（大约有一万人参与，通过策划拿到的，应该是准确数字），其中有49%的参与者说，看完新书，感觉能学到东西。所以，咱们新书的定位就是“商战工具书”！

但我不会像其他写商战小说的作者那样，去明确定义某个概念。就像《三国》一样，人家定位是一部讲历史的章回小说。那咱们的新书呢，就是一部讲述成长的商战小说。

其实，任何产品都有应该自己明确的定位，我把装修酒店看成是一件产品，自然也会把新书看成是一件文化产品。

找准新书目标人群，以及目标人群的真正需求，再把需求变成一个广告口号，给大家一个真正的购买理由，是能引起共鸣的理由，恩，销售有了希望。呵呵，理想挺美好，就等实践来检验当初的构想吧。

至于什么样的工具书，每个人看完感受也许不同，这个现象就好象看完《三国演义》一样。但能直接为新书起名叫什么什么工具书吗？

呵呵，不能。但我再另外一个层面上搞了点功夫，呵呵，在广告语、书腰语、前乐口和扉页部分，都是围绕某个主题来阐述的，到时还请哥们你来提建议呀！

再次感谢哥们你帮起书名，呵呵，大恩不言谢啦，哈：)

作者：万里依然日期：2011-06-27

回复：

作者：随缘随意的风回复日期：2011-06-27

哥们好：)

呵呵，看出来啦，哥们你是个有心之人啊，把整个事件的发展脉络梳理一遍，诺诺问一遍：“兄弟，你我是同行？”

哈：)

有一点我要申明，我发贴没跟周围朋友打招呼，没那必要，我只希望听到市场上真实的反馈意见，如果我现在在回帖时动了手脚，那叫糊弄自己的销售前景，好嘛，现在我糊弄市场，到时候市场就会糊弄我，得不偿失嘛，哥们你说呢？

要是次贴不火呢？

会不会找人来顶贴或帮场子？

一个好贴不是靠朋友帮衬做起来的，那是要经过市场考验的哦，想明白这点，咱们就不玩小孩过家家的游戏啦，呵呵：)

承蒙哥们你的夸赞，我受之有愧。其实，我也没那么牛，每天照样办错无数事情，只不过平时爱动脑子吧，手脚又勤快点而已，不值得哥们你那么厚爱，呵呵：)

等新书出来后，会跟你发点推广资料，到时候还请多多帮忙呀，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-06-27

作者：cheng621 回复日期：2011-06-26 复

呵呵，高手一出手，就知有没有，雨总真是高人，更是有心人。

正寻思着是不是雨总这几天太忙，没空指点，不曾想是小人之心了，十分对不住了，也十分感谢雨总如此详尽的剖析，小弟感激之情如长江之水波涛汹涌！

有几个方面说得相当精彩，宛若亲历了市调一般。

关于品牌选择：如兄所指皇朝，确实看得很准，小弟也联络过，在本市也是空白，其实所谓中国十大板式品牌是年年变幻大王旗啊，这也是前言说家具行业是战国时代之所指，在物流业还不是特别发达之时，家具区域性太强，而中国太大，气候，风俗，流行，消费力等都是限制生产商做大做强之因素。具体本地而言，低档家具主要是针对农村市场，中档目前是主流，高档少，至于有否去省城购买的，肯定有，但应不多，很赞同兄对年销售额的匡算。

关于家纺，几年前在江浙时想过，南方寝室，水星，盛宇，紫罗

兰，可惜时机不对，待回来时，已然遍地开花了。

雨兄分析很到位，只是依在下愚见，家纺的销售额还是无法家具比，虽然量可能比家具大（最少一张床要配三至四套吧）。

关于店面风水与设计方面雨兄能否指教一二啊，又及！

回答：哥们好：）说起店面风水，2000字说不完，那是需要实地考察，同时拿罗盘去的哦，这里就不详说了。不如在本地请个风水师，帮着把脉即可。只要不在丁字路口正面（风水上叫万箭穿心）、转弯的立交桥对面，门脸附近没有教堂、海关、寺庙、塔，前面不是医院和消防大队后面，选址就没啥大问题。此外，承租门脸之前，一定要像周围店铺打听清楚，这家门脸是否是经常换租客？

如果比较稳定，应该是不错的坯子。

关于装修。我曾在十几年前，为几个家具专卖店做过装修。其中有个设计，到现在还印象深刻。我的思路是完全模仿一个家庭的布置。他们展厅很方正，所以，我沿着前后左右靠边布置了四套房，比如180平米一套房，每套也都是方正户型（效果容易出来），四套房中间留有过道。每套房间面积可根据家具档次来决定，如果是高档家具，就应该200平米房间来布置四室一厅（省略卫生间和厨房，别太老实了哦，呵呵）。但有的房间没窗户怎么办？

按说每个房间应该有窗户，否则设计效果折扣。我的办法是模仿卖窗帘的设计思路，隔断墙上做假窗，里面打日光灯，模拟白天景象，然后挂上窗帘…….

每套房的整体设计风格完全跟家具相呼应，恩，有协调美呗。

据说反馈意见还不错，很多人有身临其境感受。当然，咱们要根据实际结构来设计，不可完全照搬。如果你打算以销售客厅家具为主，我建议可完全模拟出两套客厅陈列效果出来，作为样板间，剩下面积再见缝插针。目前市场上有商家如此操作。

灯光在家具陈列中，意义非凡，但很多人并不太重视。

方案一：将整体灯光打爆，亮度远超基本照明。灯光很能影响消费者思维和视线，越亮越刺激消费。深圳很多高档卖场，就是采用该方法。方案二：整体暗。局部超亮（专门有射灯打在产品上面）。由此，形成灯光明暗对比，同样能刺激消费者购买欲望。在该环境里，产品外观可增色不少。

我买家具时，遇见有方案二的商家，马上知道他们的把戏（嘿，我们是设计同行嘛），所以，我采取的对策是把看中的家具，给老子搬到过道上！

借过道上均匀光线，重新审视家具外观，呵呵，屡试不爽……

写到这里，本来还可以写很多，但我想停笔了，不为别的，呵呵，因为我想明白一个道理。如果哥们你想在专卖店设计上出彩，没别的方法，一定要到广州这边多看多想多学，也许多花一些力气，就能多带来一分收益呀，这个忙谁也帮不彻底。即使我在这里再讲个把小时，其实含义也不是太大。

好，哥们，就先说这么多吧，说得不对之处，还望海涵呀：）顺祝哥们你开张大吉大利：）

作者：万里依然日期：2011-06-28

诸位兄弟姐妹们，大家晚上好:)今天晚上 11 点开始发新帖，保证让大家开心的帖子。

呵呵，敬请关注:)

作者:万里依然日期:2011-06-28

诸位朋友，从今天起，我将继续发帖，内容为以前没有发送的爱情部分，中间穿插有商战故事。

前几日曾提过的新书重新发帖?

会的，请稍待几日。

还回帖不?

老规矩，一定回。

新书发行?

出版社告之七月初可在当当网上接受预定，到时我会第一时间请大家来捧场。

爱情部分写得不好?

那，那就请诸位朋友多多担待吧，呵呵:)第八篇、爱情来了一、再见伊人年底的集团经销商表彰大会，廖总一声令下，三万元搞定全部现场布置，要求既有节日气氛又要庄重大气。靠，两千平米大食堂，就给三万?

真把我当神仙了?

可廖总不给一点商量余地，交代完后扬长而去。

我是边骂边干，边干边骂，等完工后，廖总转了一圈，丢下一句:

“雨总，下次给 2 万，估计你也能完成任务。”

靠，没有最狠，只有更狠！

晕倒。

现场布置思路借鉴了“设计米格-25 效应”，前苏联研制的米格-25 战斗机的许多零部件与美国相比都落后，但因设计者主要考虑飞机整体性能，故能在爬升、速度、机动等方面成为当时世界一流。同理，我也是注重整体效果，忽略细节点缀，装饰材料一水儿地摊货，靠设计手段实现最佳视觉效果，这符合所谓的最佳整体，乃是个体的最佳组合的道理。

当然，酒店设计思路也与此如出一辙。

开会前一天晚上，公司大摆庆功宴。走进时，部分经销商和公司高管、员工代表已落座，我带着部门同事穿梭在大厅里，打算找个空桌，大家好开怀畅饮。

忽然，我停住脚步。不信眼前所见，不禁浑身哆嗦，脑皮发紧，目光迷离，一颗心砰、砰、砰，极剧烈跳动着，反映到心电图曲线上，好似是在马里亚拉海沟与珠穆朗玛峰之间玩命奔跑……恍惚中，一个似曾相识的身影出，出，出现啦！

我简直无法置信，梦中伊人竟然端坐在廖总身边！

她，弯弯细眉下，一双妙目神采飞扬，身段依然曼妙。上次见面留着瀑布一样黑亮长发，已被精心编成几十条细细辫子，随意散在脑后，颇像欧美时尚杂志所见大牌模特的个性装束……一颦一笑，形成一股巨大的吸引力，我差点挣脱地球吸引力，漂移过去！

哇，真是踏破铁鞋无觅处，这不是梦中丝巾美眉又是什么？

天赐良机，我管不了那么多了，口齿不清地打发同事随便找地方坐，然后深呼一口气，径直走向廖总那桌，没讲啥客气，拉把凳子坐在美眉对面。廖总见我冒出来坐到桌旁，满脸笑容：“哟，稀客，雨总今天不再加班了？”

“呵呵，廖总又说笑我了，今天您要亲自给经销商讲话，说啥咱也要捧个人场啊，是不？”

廖总听完仰头哈哈大笑起来。

见廖老大如此开心，我手虚指美眉和桌子上两位，趁机话题一转，“廖总，这三位是您朋友吧，我坐这儿合适不？”

嗯，话里带钩，不同意也得同意。

“没事儿，都是我 MBA 班同学。这位是雨总，企划总监，青年才俊。”

一听这话，我赶忙起身，颌首致意，当轮转到美眉时，目光如火，哎，可惜人家只是礼貌性点头回谢致意。

廖总首先介绍坐在他左手边的一男一女，“这位是做进出口贸易的赵总，这位是风投的段总。”

两人一看就是商界精英，似乎来头都不小。不过醉翁之意不在酒，我只是微笑寒暄。

终于等到要介绍美眉了，答案即将揭晓，我心跳不免开始加速。可恰在此时，忽然大门口传来一阵喧闹，老板和汤总入场了，廖总马上起身，“稍等。”

说完迎向老板。嘿，廖总真 TM 能调人胃口！

“可恶！”

刚到关键时刻又给掐了，姥姥！

廖总你赶紧回来啊，就等你这大媒呢！”

唉，心里骂完，一屁股坐在凳子上，超郁闷。不过趁大家目光都聚焦在老板那里，我也没闲着，开始上下打量起美眉来。瞧她这身打扮，没点艺术驾驭能力，敢梳黑人辫妆发型？

洗洗睡吧。嗯，越看越心花怒放。

可气人的是，美眉居然自顾自与同学谈笑风生，把我当透明，视为无物？！

我又不是恐龙，走到哪儿都是高光，怎么到你这里被屏蔽了？

胡思乱想中，真想立刻坐到廖总位置上和女孩攀谈，可似乎觉得有些失礼。但如果自己不主动，一旦丧失机会，必后悔 50 年！

MD，美人就在眼前，却不能上前半步，百爪挠心，痒痒啊！

眼看廖总是黄鹤一去不复返，指望他？

那还不如指望自己呢。

眼睁睁看着机会将要溜走，心理忽然产生了咫尺天涯之叹。不行，要改变被动局面。嘿，轻轻一拍大腿，有了。抄起手机叫一笑：“最快速度赶过来。”

赵一笑踩着风火轮赶到，可怎么感觉都像是“乌龟帝”。

我迎上去压低声音说：“哥们，新招的摄影师小亮呢？”

“你不安排他在会场拍照片吗？”

哦，想起来了，前天安排专门抓拍老板和经销商交谈和举杯欢庆

去了。唉，我今天巧遇梦中人，脑子有电阻，“跟拍个屁！”

马上叫他过来，看见没，我桌上有一位穿貂皮领的女孩？”

“看见了，嘿嘿，够靓的啊！”

看见赵一笑色迷迷看人家，气就不打一处来，我捅捅他肩膀，“靠，别盯着看个不没够！”

通知小亮，放下手头工作，专拍女孩，尤其是我敬酒时，不许漏镜。还有，隐蔽点，不能叫廖总发现。从现在起，聚焦在她身上，直到离开厂子为止。什么长焦、广角、鱼眼、变焦，不管啥镜头，统统给老子用上。对了，他不是还没转正嘛，这算转正考核，没有二百张高清照片，给老子夹包滚蛋！”

一笑鬼精鬼精的，先是一愣，这算是什么任务？

跟着就是一脸坏笑，他好八卦，笑嘻嘻问道：“哎哟，老大，青春发芽了吧，这还没到春天呢，老树就开新花了？”

嘿嘿。”

那有闲工夫瞎扯，我板起面孔，“别TM废话了！”

通知完小亮后，找个关系好的广告公司，拿相机跟拍老板。记住，两件事搞砸一件，年底奖金你就忘了吧！”

“好嘞，得令。”

一笑笑着跑远了。

再次入座，我又不自觉扫了一眼，美眉正在与段总时而低头悄语，时而捂嘴浅笑，看得我心旌摇曳，不禁想入非非：“这丫头曲线多迷人呀，笑容多灿烂呀，真想揽入怀中，先亲上100遍再说！”

拿破仑领兵在外时，曾说想亲吻她媳妇约瑟芬身上每一个细胞，对，我也好想。”

……不行了，不能再盯着猛看，鼻血都要呼之欲出喽。一扭头，在隔壁那桌发现小亮那厮，正贼眉鼠眼端着相机。我冲他悄悄点点头，又朝女孩方向努努嘴示意，小亮也轻轻点头回应。

忽地又想起来：“MD，今晚脑子像东北乱炖，光有照片也于事无补啊，关键要搞，搞，搞到她的联络！

换名片？

可万一人家托词说没带，怎么办？

要三番五次再请廖总出面介绍，似乎又功利了点。直接表达爱慕之意？

也不妥，旁边还有她同学呢，唉，自己又不能直接去表白，纠结。急的我抓耳挠腮，奶奶的，多难搞的酒店装修我都搞定了，怎么一个小丫头就一点办法都没有？

真，真，真TM棘手啊！”

越看心越痒痒，憋着憋着，坏水冒上来了：“很明显，这丫头还没正眼看我，要等到宴席一开，那边廖同学们说说笑笑，都是圈内话，咱插不上半句，照此发展，酒过三巡菜过五味，人家起身离座，不把我蹲在这儿了？

现在的问题是饭桌上缺个活跃气氛的人呀。”

我眼光有意识地四处逡摸，哎哟，发现财务部陈总坐在不远处，他是我铁杆，又是廖总高看一眼的人，而且财务出身，没准还能和那

个搞投资的段总有话说。好，马上电话相邀：“哥们，坐那桌有啥意思，全是一帮销售色鬼在瞎扯，过来吧，我们哥俩好好唠唠。”

放下电话，又看见采购部肖总领着他手下一帮兄弟走来，好，这家伙是廖总嫡系部队，立刻抬手招呼，很快，肖总和陈总分坐在我左右，嗯，布局初步完成。

等廖总回来落座，晚宴开场了，请来的主持人在台上嘚啷嘚啷说这说那，我无心理他，手里端着的杯中酒晃动不止，手心里全是汗珠，整个人处于亢奋之中。我心里暗自叫道：“哥们，冷静，冷静一些。”

未完待续中……

作者：万里依然 日期：2011-06-29

书接上文。

心理暗示的力量是自身无穷的小宇宙，果然，在反复自我告诫下，心态渐渐平复下来。好，首先是静观对手。我假装不经意样子，身子往后一靠，习惯性眯起仔细观察，美眉额头平整光泽，无起伏、暗淡之貌；鼻梁虽不高，但鼻头丰满且鼻孔不露，眼有神，眼球黑白分明，嗯，从女子“一善”

的评判标准看，主管事业和财运之相都不错。所谓男人手要绵，无钱也有钱，女人手要柴。无财也有财。眼光又有意识落到她手上，手指尖长者男女通常聪慧。看她的一双玉手，四指为宾、中指为主，一幅宾主相济的配格呀，好福相。综合看，人家有财运人脉，有智慧头脑，豁达聪颖、兼具孤傲保守的性格，看来追这丫头得费一番周折！

策略只能是：不可力敌，只可智取！

可怎么智取啊？！

丝巾美眉和段总忽然起身，直奔食堂左侧，显然是去卫生间。难得有此一览全貌机会：纯白 V 领小毛衣打底，铁锈红混纺休闲宽松裤，外罩正红色羊皮大衣，蹬一双暗红高筒皮靴，脖子上系条红白丝巾。不同质地的面料同色系搭配一起，既纯情又精致，嘿，这丫头审美正和老子口味，不禁连连点头。

冷不防肖总侧头鬼笑道：“兄弟，看啥呢？”

那女孩长得好靓，你小子是不是正在窥美色呢？”

“冤枉，绝对冤枉，只要有大哥您了，哪儿还有工夫看美女啊。”

陈总是 A 集团饭桌文化老手，马上有了心灵感应，一把搂住我肩膀，低声淫笑道：“你丫心眼没放到吃饭上面，正和肖总一起评论对面美女呢吧。看你那副馋样，想泡人家了？”

嘿嘿，如果需要财务部帮你运作泡妞资金，千万别客气哦。不用请示，尽管拿发票来，哥哥我按业务公关费给你丫全报！”

靠，我还没蠢蠢欲动呢，可先被这二位神仙察言观色到了，这可不成，必须马上转换话题。

“陈总，别说啥没影子的泡妞资金，酒店还有几笔款子没付完，现在人家天天堵我们，呵呵，您可是集团财务部著名的陈雷锋，要不先紧着这些钱先付？”

“去！”

一码归一码，乙方应付款怎么能跟我们雨总泡妞资金相提并论？

缺了谁的钱也不能缺了你的泡妞钱啊，这可事关集团脸面，回头

你小子没抱成，非得怪罪哥哥不可，嘿嘿，是不？”

MD，越说越不像话，好像海市蜃楼已成既定事实了。我能吃亏吗？

马上反击……看着段总和美眉已经回来了，我跟打鸡血一般，浑身充满了征服欲。

正当我们哥俩吵蛤蟆坑时，肖总再起事端：“雨总，老板对你可不薄啊，一项目做完，落俩总监头衔，呵呵，哥们，咱轿子抬得步步高吧。”

“肖老大，您反说啦。酒店项目是采购部、财务部、审计部和项目部一起给老板和廖总抬轿，您说是不？”

我索性把话音放大点，尤其是有意点廖总名，什么目的？

等着廖总上套呗。

“哈哈，肖总，你跟雨总这厮掰扯个啥？

MD，这小子占便宜没够！”

陈总没好气地笑骂道。

一番胡扯后三人会心一笑。上套之人？

没吭气。人家正在圈内交流呢。

作者：万里依然 日期：2011-06-29

主持人不知什么时候结束讲话，眼看宴会马上就要开始，万一半个小时后，人家有事要撤，怎么办？

纷乱现场，美人端坐面前，搞得我六神无主，根本静不下心来。最后一咬牙，必须先把美眉放下，老子出去想。

走到餐厅外面，冬日的晚上，路灯把人影拉得好长，显得寂寞冷

清。点上一颗烟，猛猛吸了几口，渐渐地烦躁情绪似乎随着一缕青烟被阵阵凉风吹散开来，伴随着烟头的一明一暗，脑袋逐渐开窍了：“搞联络的常规做法是‘去要’，显然，没戏。而非常规做法是请美眉自己‘送来’！”

但如何请她主动送来号码？”

忽然想起桥牌二字。桥牌精髓在于搭桥，什么交叉将吃，过手，投入等手法都离不开搭桥。想成功搭讪，关键在于还缺一座联系桥！

这座桥可以由一个共同话题搭建，然后……天堑变通途！

我开始梳理起种种对策：“话题是公开还是私密？”

似乎后者更保险。但如何顺利传递，同时还要保证互动通畅进行。

我跟她从来没交集，说点啥话题既不会唐突美人，又能引起共鸣呢？”

想来想去，从怀里掏出笔和名片，我在名片背后写写画画，很快，泡妞武器制作完毕。看来看去，嗯，好！

爽！

可还没兴奋起来，忽然被冷风一吹，激灵又打了个冷颤：“哟，就一招啊？！”

不行，还要想个 B 方案留作后手。刚才只说炮制一个私密话题，有没有搞公开话题的可能性？

嗯，肖总刚才的调侃有启发，现在知道了谈话着力点，尽量用酒店话题把廖总扯进来，美眉曾听过我的创意思路，也许今天又亲眼所见我把五个月前平面图兑现成现实作品，这正是咱表现才华的大好机

会呀！

对，所有话题要都要围酒店转哟。

但她是宾客，跟酒店有啥关联？

宾客+酒店，他们的关联是……询问？

参观？

住宿？

提建议……”

当想到“提建议”

时，答案不期而至。哈，越想越得意，迈大步二次走进餐厅，迎面正撞见一笑，他抓住他，附耳说道：“前两天有领导参观酒店后，在一个大红本上为酒店题词了，本子放在总办不？”

“对，小江第二天送过去的。”

“好，你马上去找小王，立刻拿来，我有急用。”

“好嘞。”

回去前，我有意放慢脚步，扫了眼小亮，这小子真像狗仔队出身，端着一架尼康相机，假装东拍一张，西拍一张，好像是在散拍，但仔细看丫动作，每次举起镜头后都是慢慢平移转动，似乎在抢镜头，屁！

其实是掩人耳目，真正的目标是美眉！

我对他手艺不太放心，于是走过去轻声耳语：“怎么样？

有好货吗？”

“老大，包你满意！”

我一边翻看照片，一边轻声嘱咐：“小心点，别叫人抓了现行。”

“放心吧，我有分寸。”

大致翻遍照片，嗯，满意。

未完待续中。。。。。

作者：万里依然日期：2011-06-29

回复：

作者：水仙__小葱回复日期：2011-06-28 复

雨总：你好！

一直潜水关注你的帖子，期待新书早日上市，仔细研读体会。不过最近工作中有山穷水尽的感觉，还是向你本人求教吧。我刚到一家进口的婴幼儿奶粉公司，去年产品才进中国，现在各大城市招商，一直没做广告。产品是原装进口，不是进口奶源或分装的。品质非常好，价位比较高。我主要负责社区和医院，医院难进，社区好说话但销路不好。我们经常在各小区搞促销活动，效果一般。请你在百忙中指点一二，不然我会天天念叨你的。

回答：

妹妹好：) 从帖子上看，你似乎才从事销售不久？

对销售策划还欠缺某些思维模式和心得？

那给个小建议，看看你首次发帖的上面，这位“作者：程枫忆回复日期：2011-06-28 有心人，全部打印出来，仔细研究。

你该向他学，把帖子和所有回帖全部读三遍，要是读完三遍，你还想不出破解问题的办法，唉，算兄弟我白写了。

其实问题的答案就在里面，只需要举一反三即可！

只要坚持阅读和思考，问题都不难解决哦。

还是那句话，我今天告诉你答案，明天马上还会有新问题产生，那还不如妹妹你本事上身来得好一些呢：)

请你注意今晚我将回复一位朋友的帖子，为啥要给他回复而不跟你直接说出策划思路？

因为帖子里没写到这块来，而且那位哥们所提问题激发了我的写作欲.....虽然不一定能让人家满意，但毕竟有个人提点建议嘛，广开言路会有好处的。

好，顺祝妹妹你早日对销售有所领悟，在最短时间内成长为一位销售高手！

成为高手后呢？

唉，银子滚滚来了呗。。。。。

作者：万里依然 日期：2011-06-29

作者：卖电脑赎版住回复日期：2011-06-28 回复

外事不决问周瑜，内事不决问张昭，房事不决问天涯！

天涯如此强大，全靠了雨哥这一类无私奉献的人，为我们传道解惑！

这简直就是义务慈善机构啊！

我看大家光问问题，也顾不得感谢，部分朋友的感谢也很生硬，应该改进，万一雨哥丧失兴趣，离开帖子，挥挥衣袖，只给我等留下一个高大的背影，岂不是大大的损失！

由于小弟白天基本没可以自己支配的学习时间，所以只有晚上抽

时间追帖子，断断续续看了差不多半年(惭愧)，终于追上了大部队。

小弟昨晚看完雨哥帖子后，总结了一下自己的收获：

.....

对了，也说说我的情况，小弟 06 年毕业，中文汉语言文学专业，拒绝了公务员、拒绝了留校、选择了到成都找工作的这条路。当时房地产火啊，自己就定目标一定要进军房地产。选择失误，没去应聘销售，去搞的策划。当时自己没策划经验，就百度了几篇全程策划的范本，空想创造了一个项目，自创了一个全程策划方案就去人才市场了，顺利的是一去就找到了工作。公司老总对自己也很看重，然后一干就是现在。目前负责商场招商，混了个一官半职。但是由于公司结构不太合理，高层老化严重，公司效益也日渐减少。小弟自身感觉也遇到瓶颈。于是就有了和公司分手的打算。

现在我有两个选择：一个是继续找工作，由于自己这六年积累了不少房地产住宅和商业地产的经验，所以目标仍然是房地产企业，公司主要选择国内一线地产品牌，恒大、万科等等这一类。当然小弟也很有信心进去，学雨哥的方法，准备一周，还是把自己卖得出去。

另一个选择就是结束打工生涯，创业。目前看好一个项目，就是在批发市场做盒饭外卖。本地有西南最大的批发市场，客户群主要目标是 5 个大的批发城，平均每个批发市场有 4 千个铺面，每个铺面算 2 个人，那么一个市场就是 8000 人要吃饭。而市场内是禁止用煮饭一类的电器。除去从家里带饭的营业员，至少也有 5000 人需要解决吃饭的问题。

调查后得知市场未饱和，而且都是家庭作坊式。小弟现在就想搞一个无店铺的外卖：1、只做中午一餐；2、租个居民房，做大本营（生产车间）3、宣传就先以一个市场为击破点，广发名片，扫楼！

4、专业的送餐人员、送餐装备（送餐包）5、种类就两荤两素盒饭，每天只四个菜、菜品每天轮换（菜多选择性越大越容易浪费）突出卖点就是专业、干净、快速！

现在的问题就是 1、师傅很重要，不能停一天；自己也没这方面的人脉，没亲戚做这一行。2、送餐员必须是年轻人，腿脚快。现在的 90 后看不起这工作，不好招人。

而且自己又没店面，人家可能看不上。。（说来说去都是人力资源的问题。）

我主要能把控宣传、采购、营销等环节。剩下的生产、物流（送餐）环节就需要招到好的人。问题理出的就是这几个。这几天还在抉择。也望雨哥能说说你的看法，感激啊！

回答哥们好:) 看完哥们你的来信，在说找工作的段落，用了 108 个字，而在讲创业时，用了 478 个字，4 倍字数哦，说明什么？

呵呵，你对创业动心不已哦:) 其实，我也很赞成你出来创业。好，我就来说说自己的看法，说的不好，还请哥们见谅啊，呵呵:)

1、市场调查做的够意思，基本把现状、问题和机遇都想明白了，像个创业人应该做的事，好，赞一个！

2、在职场取得不错业绩，从面试来看，也不是一个省油灯，遇见困难又有解决思路和办法，适合创业。

3、从房地产转身到送快餐，你不在乎外人眼光，只在乎事业发展，可见你不图虚荣，内心不浮躁，脚踏实地，性格非常适合创业。

4、“宣传就先以一个市场为击破点，广发名片，扫楼！”

嗯，不愧是策划出身，一针见血的思维。但执行是否到位将成为关键。哥们你现在负责招商，这可很考销售能力，既然能混个一官半职，可见也具有相当销售能力，适合创业，赞一个。

5、创业投入不大，项目见效快，船小好调头，团队搭建不难，销售目标明确，创业热情高，自己也具备能力，开拓该市场对人脉要求不高，将这些优势拧巴在一起，嗯，我看项目行。

但值钱在后面这几句话，呵呵，咱们一起来切磋。

假如，说的是假如啊，呵呵。假如哥们你创业一年，结果失败或没赚到钱，你内心深处，肯定有一个念头——靠，我还有退身步，能第二天找到一份好工作！

所以你创业不怕赔钱，基本没有后顾之忧，但这点既是优势也是劣势。硬币有两面性，正因为你在职场表现不凡，所以当遇见创业困难时，我怕你不能坚持下去，怕你在职场与创业路上摇摆……。毕竟创业充满了竞争与风险，成功率也低，你虽然事事有准备，但创业心态、精神力、思维模式跟职场不太一样，这需要不断实践和锻炼才能具备的能力。

我观察过，很多平时看起来不起眼的老板，往往能取得成功，而职场NB精英却往往干不过只有初中或高中文化的“粗人”，这是为什么？

“粗人”

在创业时没有退身步啊，他们只能玩命打拼。向后退？

靠，退一步就得跳楼跳水，那是万万不可的，唯有横下一条心，勇往直前！

而职场 NB 精英，选择余地却很大，前进可以搞创业，后退可以进职场，表面上看，似乎是进退自如，但实际上是创业意志不够坚定！

对于职场 NB 精英而言，一次创业失败，不代表什么，还可以从头再来嘛，从经验中学教训长记性，第二次创业大都有所建树。但绝大部分职场 NB 的精英在首次创业失败后，往往选择重新进职场…。于是，市场上就留下了很多“粗人”

….

哥们你虽然前期准备工作有优势，本事也比一批“粗人”大，但不代表你在快餐领域能干得过这批粗人！

虽然做餐饮或送快餐的老板，文化程度普遍一般般吧，但他们却敢于玩命干，自己本身也没退路可言，人家是在跟你玩命呢，你本事虽大，但架不住人家天天跟你玩命啊，时间长了，当事业起色不尽如人意时，你会不会又想到“职场”

这一块去了？

你从外面杀进市场，抢夺人家饭碗，人家能不跟你急吗？

靠，也许什么歪招都能使出来，什么挖你厨师，造谣中伤，低价拼利润，有样学样，打架斗殴争夺地盘，联合市场管理人员挤兑….

这不是天天跟你玩命吗？

一句话，我就怕你是有副好拳脚，但爱惜羽毛，舍不得出全力坚持三年，最后架不住人家跟你玩命打，不得不一走了之。

说完这些，别的就没什么了。项目还是好项目，事业成功后将大有发展，赚钱肯定比打工强多了，但所谈内容还望哥们三思啊：)

一家之言，有片面之处，哥们你在决断前，最好多问问周围人，最好有做过餐饮的朋友，呵呵。

作者：万里依然 日期：2011-06-30

书接上文。

二、瞒天过海

刚回到座位上，心头又是一喜。原来的局面是两堆人分开来说话，没有交集，现在肖总正向廖总敬酒，好嘛，全是溜须阿谀之词。机不可失，时不再来，我马上起身，恭恭敬敬端着酒杯，走到廖总跟前，满脸深情：“廖总，能完成酒店装修任务，同时顺利完成分公司销售额，要没有您的鼎力支持，企划部将寸步难行。我代表部门几十号人马，衷心感谢您对的支持！

我先敬您一杯，先干为敬！”

俗话说：花花轿子人抬人！

在同学面前，廖总着实露了一把脸。他笑咪咪冲赵总评点道：“我们这位雨总，可是一位奇人，老板从北京招他来做企划，不到一年半，硬是将5人企划部扩充兼并成10个分部。更奇的是，他居然还能跨行跨业，不仅用广告指导装修，而且还亲自主持设计，一条龙管理工程，呵呵，连老板都口口称奇。”

赵总听完，不住点头称道，“我们刚才参观时，以为廖总舍了些本钱，没想到不足一千万酒店便落成了，嘿，厉害！”

而且酒店文化挺有特色，楼道挂满了经销商发财案例的彩图，煽动情感，煽动人心，呵呵，如果没猜错的话，雨总是希望借酒店给经销商传达一种大家庭的温暖吧。”

“赵总不谈奢华装修，单拣文化来敲打一番，嗯，他识货，认得咱家宝贝。”

但嘴巴里回道：“呵呵，还是赵总厉害，眼睛一搭，就看穿我的心思啦，说来惭愧，还有很多细节没执行到位。”

“您说话客气了，呵呵，廖总有这样的职业经理人在公司替你打理做事，叫人羡慕呀。”

哇，话顺耳，词达意，喂，喂，喂，丫头你都听见人家如何评价你未来老公了吗？

好想拉住两位老总手感谢一万遍。横眼一瞄，美眉根本没理这茬儿，只顾和段总低声说笑，连扫我一眼都不肯。

但谈话主题已围绕酒店展开，真棒。刚坐回位子，远处忽然传来一阵喧哗，原来汤总陪同老板，开始挨桌敬酒。趁众人目光转移到老板身上时，起身，拿着名片夹，走到总监赵总旁边，微微弯腰一边递名片一边说道：“赵总好，A集团小雨，请多多关照。”

“谢谢。哟，没带名片，我姓赵，对不住，对不住，呵呵，要不下次再换？”

“好的，谢谢。”

我不卑不亢地答谢道。

接着又走到段总身前，“段总好，A集团小雨，请多多关照。”

“谢谢，我们对你已经久闻大名了，呵呵，上次听你说过酒店设计思路，今天再看见酒店落成，雨总果然出手不凡啊。”

段总双手接名片，冲我夸赞道。

终于转到了身边，还没等弯腰俯身，鼻子已经嗅到一股淡淡清香，心跳骤然加速，递名片的双手和话音同时颤抖：“您好，A集团……小，小雨，请多多关照。请问您是……？”

没等她开口，半个恩人廖总开腔了：“这位是琚总，一家集团公司的老总，我们MBA班里最年轻老总，能力才干没得说，我们老哥几个很佩服呀。赵总，是不？”

“谢谢。”

美眉只是对我淡淡说俩字，多一字也没有，然后转头似笑非笑嗔怪道：“廖总，您又拿我打趣，真是的，谁不知您才高八斗，是集团四大金刚啊。”

“幸会，幸会，有机会还要向琚总多多学习。”

一句稀松的客气话，被老子说得近乎谄媚，完蛋了！

赵总表现不好，直接把话题甩给廖总：“不，不，琚总此言差矣。我们廖总像你这么大时，估计穿着开裆裤，还不知道钱字怎么写呢，哈哈。”

见他们扯上闲篇，我知趣回到座位上。嗯，一家集团的运营老总，琚总？！

但信息还缺失一半，还需继续努力！

作者：万里依然 日期：2011-06-30 名片暗藏玄机。果然，珺大小姐看了一眼名片，一愣，她把名片轻轻翻转一面，定睛瞧看，哈哈，起效了！

名片正面写了一句话：“请见名片后。”

而名片后面写着：“皮衣漂亮，打眼，请问是啥牌子？

可有男款？”

旁边特意配一幅皮衣钢笔画。

我紧盯珺大小姐一举一动，她若无其事看完名片后，抬头看我一眼，浅笑，微微摇头。哇，过电、颤抖、心醉，接着是泄气、沮丧。

我计划是借询问之机套出她的联络，谁知道人家仅是微笑摇头便化解了我的攻势。“嘿，幸好还备有 B 方案，小丫头，你先别骄傲太早，有你撒娇做小女人的时候。靠，今晚就是今晚了，为了幸福，实在不行就得霸王硬上弓，老子豁出去了！

等分别握手时，再把一张特殊名片硬塞你手上去！”

不一会儿，赵一笑现身餐厅门口。红本到手，我深呼一口气，B 方案开始实施，捧着本子走到廖总跟前，俯身笑呵呵说道：“廖总，您的 MBA 班同学都是商业精英，我想请三位老总为酒店题词，您看行不？”

“好呀，来来来，赵总，段总，珺总，雨总请你们为酒店题词，我代表集团表示感谢，酒店能得到三位老总评点，不甚荣光，呵呵，大家不要谦虚推辞啊。”

“我们又不是什么人物，题词就不必了吧。”

段总笑着摇头回绝道。我心里明镜似的，谁都有虚荣心，请你题词露脸，焉有不受之理？

只不过谦虚还是必须的。我看了眼肖总和陈总，他们当然明白我眼神是啥意思啦，俩老油条迅速心领神会，肖总率先跟进：“三位老总，酒店能有名人题词，必将与众不同……”

话音刚落，陈总又来添砖：“廖总说的是，诸位老总都是集团贵客，能赏光到集团参观访问，我们倍感荣光，真心希望三位老总能留下墨宝！”

妥了！

佳人面前，正是表现才华之绝佳时机，“三位老总，中国古建名楼多的是，但为啥只有岳阳楼、黄鹤楼、滕王阁与鹳雀楼并称四大名楼？

不为别的，四大名楼除了建筑本身雄伟以外，更是凭借绵延千年的历史文化而名扬天下。

建筑本身不值钱，悠久历史文化才是传承的纽带，它们因文化而名，又因名仕而盛。所以，A集团迎宾酒店也需要各界名仕联手题词以壮气势，在座三位老总都是商业领袖人物，又是廖总同窗，更不该推辞……”

饭桌上好不热闹，轮番邀请下，半推半就中，赵总写下一句：“祝愿A集团和经销商团队一起携手共进！”

；段总题词：“精诚团结，唇齿相依，祝愿A集团和所有合作伙

伴从成功走向新的成功!”

忽然，眼前闪光灯闪个不停，小亮真会抓机会，他凑过来，对着几位客人一顿狂扫，我也没安好心眼，故意在美眉身旁半蹲下来，一只爪子随意搭在她椅背上，装作恭请客人题词，实则是为制造我和她的合影。腿都蹲麻了，小亮这厮才打出 OK 手势，MD，老子泡美眉容易吗？

未完待续中。。。。

作者:万里依然 日期:2011-06-30

回复:

作者:起个名肿么这么难回复日期:2011-06-29

创业家园里难得一见的好帖啊，特意注册了个号来顶雨哥，呵呵雨哥，我有一哥们是送快递的，前两天这厮突发奇想，想着能不能把快递业在市区的“最后一公里”

给外包下来，我觉得他想法还不错，不过快递业好像不太合适这种方式，不大靠谱，不知道雨哥你怎么看这事？

有劳雨哥出马:)

回答:

哥们好:)

1、快递本身就是利润不高的项目，如果有人再在里面切一块出去，谁愿意？

2、快递过程中无形又多了一手，发生丢失或送错货物的时候，如何解决？

谁来赔付？

呵呵，这个想法基本上毛病多过好处，推广起来很难实施。呵呵，不如请你朋友继续想想其他生财之道吧。只要天天琢磨，既锻炼脑子，又能憋好点子，嗯，好习惯哦：)

作者：万里依然 日期：2011-07-01

回复：

作者：xiahouxiaoyong 回复日期：2011-07-01 回复

真精彩啊，敢想敢做！

文章中表现出来的雨总是浑身上下都是心眼儿，能长高个吗？

期待下文，静候新书

哥们好：)

看完你所说的，“文章中表现出来的雨总是浑身上下都是心眼儿，能长高个吗？”，呵呵，我是该笑呢，还是该哭？

哈哈，太有意思了：)

作者：万里依然 日期：2011-07-01

书接上文。

我眼巴巴地等呀等呀，碳素笔终于传到珺总手里。我不眨一眼盯着看！

快，快，快写落款啊！

当看到广东 F 集团和芳名时，我仿佛是潜泳 100 米跃出水面后，贪婪地呼吸新鲜空气，爽透了：“哦，在知名的外资化妆品集团高就呀，难怪这丫头气质出众呢。哈，现在有了两大名字，就像虎符凑齐

了一对，可以行动了！”

可还未大肆庆祝，肖总忽然趴膀悄声耳语：“老弟，你丫做事能吃亏？”

笑话！

搞个请人题词的行为艺术，高，实在是高！

但你有这副为酒店扬名的好心肠？

哼，以我半年对你的了解，醉翁之意不在酒。嘿嘿，你图的不是题词，而是一个人！”

靠，话不多，却惊出一身冷汗，赶忙冲他直挤眼，示意快给老子闭嘴！

肖总得意地坏笑着，竟把我的心笑得七上八下：“难道我做得太露骨？”

盯着美眉猛看，被丫闻到味了？

MD，八字没一撇，他到开始满世界宣扬上了：“喂，快报快报！
重磅消息！”

小雨春心荡漾，正在追廖总 MBA 班女同学啦！

’万一风声传到廖总耳朵里，好说不好听……”

后悔喊肖总上桌，这厮成事不足败事有余。不行，得赶紧安抚住他：“老大，你知道就行了啊，别乱传去。”

“哎哟，雨总，你平时不是挺张扬的嘛，七个不服八个忿，把老庞整得不成人形了，嘿嘿，你也能认忿？”

“行了，老大，这事叫廖总知道不好。”

我幽幽说道。

肖总见我少有的霜打茄子样，这厮真会抓机会，一顿痛打落水狗：“廖总要是不知道，能做你的头儿吗？”

别以为自己神不知鬼不觉，哼，就你这点小伎俩，既然瞒不住我，自然也瞒不住他。”

肖总是旁观者，他的话真叫人吃惊，我不禁脱口而出：“啊，他怎么会知道？”

“你小子聪明一时糊涂一世啊。”

“赶紧的，别TMD装神了！”

一见我惊慌失措，这厮又开始打哑谜：“解谜容易，不过做事都讲究回报，这可是跟老弟你学的，呵呵，总得表达点什么诚意吧。”

靠，身不由己，被丫布进局里了，认栽吧：“成，算您狠，开条件吧……”

肖总抄起桌上五粮液，边倒酒边皮笑肉不笑地调侃着：“雨总，祝你步步高升！”

一直没机会敬酒，说起来惭愧，惭愧。呵呵，老兄就借花献佛，敬你三杯，三杯下肚，答案自然水落石出。”

“啊，啊，喝酒啊。”

我酒量浅，悠悠喝点小酒还成，真要海喝，非成醉猫不可！

可不喝？

唉，该弯腰时得弯腰。

我满脸苦相，伸出一根手指，低声央求：“肖总，肖大哥，一杯，

一杯！

意思意思得了，您要真想喝，咱们改天喝个痛快，行不？”

“哥们，五粮液又不上头，怕个屁！

陈总刚去敬酒了，他的海量你晓得，趁他不在，爽快点干了！

万一这小子掌握你的小九九，又看你连干三杯……你会死得好惨好惨的哦，嘻嘻。”

“好，成交！”

MD，这厮甚狡猾，专找人痛点打，最后老子一咬牙，为心上人咬牙豁出去了。但等到喝完第三杯酒时，赶紧拿湿毛巾擦嘴，趁机将酒吐进毛巾里，若无其事放好。嗯，还有正事要办，不可逞强。

见我毫不犹豫连干三杯，这厮笑嘻嘻道：“好，你爽快我也爽快！

刚才你当着廖总面，发表一通文化题词的长篇大论，用得着说那么多废话嘛，是不是想在老总跟前抖学问？

还有，你请他们题词时，无意说了一句，‘三位老总既是商业领袖，又是廖总同学’这话有些露骨。你丫明为酒店考虑，想提升文化内涵，实则是在拍廖总马屁，借酒店抬他同学精英身份，无形中又变相抬廖总身份，叫他在同学面前露脸。

嘿，一箭双雕，真难为你丫想出这等高招。”

“啊，啊，原来这样啊！

我还以为这厮已经洞察了呢，MD，全搞拧巴了！”

靠，被无端诈三杯酒，本来可以不答应的，做，做贼心虚呗。

作者：万里依然日期：2011-07-01

三、高光时刻

正在暗气暗憋，老板和汤总笑意盈盈举着酒杯走来。全桌人忙起身迎接，老板站在众人面前，真是大气中透露威严，威严中又彰显和蔼，和蔼中又表露平易，好一派老板风度。

他的祝酒词气势磅礴，深情并茂：“感谢大家一年忘我工作，没有你们的努力，A集团不会有今日成就。我代表集团谢谢大家，愿我们的友谊天长地久！”

说完，老板举杯与在座众人一一碰杯。

跟我碰杯时，特意停顿一下：“雨总，你干活有冲劲，企划部带得很好。去年你负责包装设计项目，今年主持酒店装修项目，集团赞扬声一片，很好！

我们将给你施展本事的平台，未来你完全能独当一面，管好一个销售过亿的大公司！”

老板为部下勾勒的前景，绝对大手笔，我听得热血沸腾：“我代表企划部感谢您的表扬，明年我们一定会比今年做得更出色！

同时，我也祝愿您身体健康，带领大家一起奋斗，也祝愿A集团新年新气象，事业日进千里。”

新年气氛里，汤总一改严肃神情，脸上洋溢着欢愉的笑容，“原来听说你带领手下所有人天天加班，从礼拜一忙到礼拜一，我原以为你是为了图表现，搞临时突击，没想到能一直坚持，而且所管的三个分部如出一辙，难得。我看了企划部总结报告，全年完成200多件工作，工作量还是比较大的，老总们也没少在老板和我面前赞你，看来

是带队有方。

明年你不仅要带好企划部，还要参与广告和设计工作，责任更重。希望你戒骄戒躁，不要辜负老板和集团对你的期望！”

哇，眼前全是我恩人！

在美人面前，把我夸奖的满园花草属我红。我连忙回敬汤总：“谢谢汤总，谢谢您对企划部的肯定，我相信，在老板、您和廖总带领下，明年我们部门力争更上一层楼，为集团添砖加瓦多做贡献！”

说完，仰脖又是一饮而尽。

老板和汤总离开后，我发现珺美眉开始正眼打量我，那副眼神和神态，令人终身难忘！

她似乎有些吃惊，又有些好奇，也许没想到对面坐的这位帅哥，一位刚从小部长爬到总监位置的高层干部，除了廖总夸奖以外，连老板和总裁都要单独提出表扬！

真有那么牛吗？

至于吗？

看着美眉略带吃惊的眼神，我心里开始洋洋自得：“哟，丫头看见没，连集团几大头面人物都对咱青眼相加，你惊异了？”

立刻，火辣辣目光迎上去，没一丝犹豫！

接着又是浑身酥麻，心脏狂跳，缺氧，差点休克过去。美眉微微蹙眉，面颊一红，忙闪过目光。

几番干杯敬酒后，酒劲上涌，恍惚中望着美眉的俏模样，不免把我搅得春波荡漾，魂不守舍。唉，都怪自己毛手毛脚，应该双目只看

眉心才对，结果忙中出差，头一次对视，就把人家给盯跑了。唉，失礼，失分，失策。

未完待续中。。。。。

爱情故事才刚刚开个头，精彩还在后面，对了，中间还穿插有小雨去河北当猪倌的桥段，敬请关注。

作者:万里依然 日期:2011-07-01

回复:

作者:给力 108 回复日期: 2011-07-01 复

哥哥好:)妹妹这段时间总算把上班时间,工作内容,工作范围,等等制度给搞好了。自认为还算满意。这几天,连刷牙都是快餐店,脑子只有快餐店,孩子让爸爸去接,姨妈去接,晚上我回家后就是给她洗澡,讲故事了。为此觉得对不起孩子。现在接下来,是我自己去这个执行者,还是另外招聘呢?

现在店里有十一个人,我里三遍外三遍地看了一次,研究了几次,只有一个小姑娘合适,她是91年的,但能不能服众呢?

这个小姑娘有一股劲,让我感觉行的,现在她是服务员。抑或是这次我亲自来,顺便带她一下,这次可真是全天呆在店里了。一个习惯的形成要21天,就一个月吧!

我要全天在店里,让他们全部按照规定做好工作,下次就不定期检查,在这期间把我觉得可造之才的人培养成骨干,下次,我就可以甩手掌柜了。还有我的孩子,我就更加管不上了。我爸爸放假了,让他来带孩子。可是我还是很内疚。哥哥认为呢?

我能不能做好这个管理者呢？

虽然店是我们的，可是我是一个好的管理者吗？

能做好吗？

心里很纠结中。也请教大家，你们的店，像我这样的不大不小的店，都是自己管吗？

如果聘人，又如何去聘？

回答：妹妹好：) 创业在于坚持，前提是项目不错。创业时，人云亦云，有道理的可以听，但也不必全听。你的现金流断了吗？

你的客流断了吗？

都不是主要问题嘛，你只是没有更多时间照顾好店子，有心但没时间而已。

随着时间推移，你再熬过几年，孩子上了小学，你将有大把时间，眼前这点算困难？

不算啦。

即使你没有那么多时间，但也有办法解决问题嘛。你的店里面有的是摄像头，干嘛不充分利用起来，网络视频不能实现远程监控？

在家里不照样可以监控餐厅、厨房、门口客流？

随时电话指挥手下人马积极干活？

在家里，你只有抽时间随时扫一眼视频，打几次电话约束管教他们的行为，手下人还敢见你一个样，背后又一个样？

都得乖乖给你表现好！

提醒一句，目前不要找什么职业经理人。自己不亲历亲为，指望

别人帮你赚钱，呵呵，那很不现实哦。随便想想，就有个办法跳出来，妹妹啊，你这么聪明，自然还有更多好方法，能解决时间不足的矛盾。

小事一件，想明白了，牢骚发完了，喂，明天还要开门营业呢，妹妹，早点休息，明天是周末，玩命干活吧：)

作者:万里依然日期:2011-07-02

回复:

作者:若水之蓝回复日期:2011-07-01 复

看了帖子后果断从行政转销售。离职后去玩了一圈，这周找工作，有几份 OFFER，雨总帮忙看看，哪份好点，还是都不好，继续找。

OFFER1，是国外的外派导游，一万左右加提成，不过要去到非洲岛国，可能暂不考虑了。老总表示很想我去他公司做，说在国内做也可以，从 OP 做起，会做到市场。对了，是地接公司，他说我没有做过，所以一开始给 2K，不过随时会升的，看能力。他还承诺，以后等我熟悉后，给我出差，可以出国旅游，这是我比较喜欢的。

OFFER2，某小货代公司海外销售，也是 2K+提成，货代怎么提成那么高啊，动辄百分之几十的，给我画了个大饼，说别人现在淡季都能拿几万。。这家老总是我师兄加老乡，说希望我能帮助公司做大。

OFFER3，某建材公司，有自己工厂的，大理石销售吧，主要是拜访客户的，以设计院为主吧。第一个月按最低工资给，试用期 3 个月，2K+提成，转正是 3K+提成。这个饼画得更大了，说如果做一大单，可以在深买房了。。。。

因为以上所有行业都没接触过，又从没做过销售，第一次入行，

害怕做不好把信心都做没了。麻烦雨总指点一二，让小女子清醒清醒。

回答：

妹妹好：)

选择好行业，是关乎荷包的大问题，不可不慎重。根据过往经验，我就献丑谈谈自己看法，供你参考一二。切记，说得不好勿怪哦，呵呵：)

“OFFER2，某小货代公司海外销售，也是 2K+提成，货代怎么提成那么高啊，动辄百分之几十的，给我画了个大饼，说别人现在淡季都能拿几万。这家老总是我师兄加老乡，说希望我能帮助公司做大。”

回答：我觉得你未来的老板在忽悠你。我原来所在的报纸，是二线媒介，所以那时提成有 20%，谈来一个客户好不辛苦。《北京晚报》倒是一线强势媒介，但他们可能给 20%提成吗？

连 2%都没有，因为客户天天上门签合同交钱，所以报社压根就不养广告业务员。所以，如果业务真好做，凭什么公司给及百分之几十的提成？

一般规律是提成越高，业务难道就越大，因为付出和所得要成正比啦。

最为夸张的是，那位老板说：“别人现在淡季都能拿几万”

……呵呵，真要有真等好事，那帮业务员早就跟自己的亲朋好友发去短信：“钱多，人傻，速来！”

呵呵，还用老板亲自游说你加盟？

从你行文，我推断，你一旦加盟，前三个月只能拿底薪，然后开

路走人….

“OFFER3, 某建材公司, 有自己工厂, 大理石销售, 主要是拜访客户, 以设计院为主吧。第一个月按最低工资给, 试用期 3 个月, 2K+提成, 转正是 3K+提成。这个饼画得更大了, 说如果做一大单, 可以在深买房了。”

回答: 你未来老板制定的销售政策, 实话说, 可能是新思路, 但效果嘛, 呵呵, 真不咋地。设计院为客户设计装修时, 确实要为客户提供大理石品类 (或者客户向设计院咨询采购大理石品类意见), 但仅限于咨询品类和价格, 比如大堂地面铺装紫罗红、西班牙米黄、啡网纹、意大利水晶白……. 但设计院绝不会直接推荐什么大理石公司和某品类里面的某品牌。因为推荐也没用, 设计院又不是施工单位, 难道他们是大理石行业老大, 能拿到市场最低价?

歇菜吧。

如果遇见大型工程, 大理石项目一般是连材料和施工一起外包出去, 小工程则是甲方采购, 承包方负责施工。该阶段设计院能干什么事?

还有一种情况, 假设, 设计院推荐地面铺装西班牙米黄, 甲方在设计阶段也同意设计院意见, 但实际到市场走访调查时, 发现金线米黄性价比更好, 马上就会推翻原设计, 按自己思路来办。你说关键时候, 还能指望设计院玩命替你出力, 扳回甲方思路?

洗洗睡吧。

该行业销售特点, 排除零售, 剩下就属于做工程材料供应, 属传

统性质的项目销售，市场透明高，竞争激烈，以拼价格为主，个人能力体现不足。如果没有一定销售本事和人脉关系，很难短时间内在项目销售中获得快速突破。一个女孩跑到充斥男性的行业里，虽有性别优势，但也有自家苦恼，不可不察哦。

“OFFER1，是国外的外派导游，一万左右加提成，不过要去到非洲岛国，可能暂不考虑了。老总表示很想我去他公司做，说在国内做也可以，从OP做起，会做到市场。对了，是地接公司，他说我没有做过，所以一开始给2K，不过随时会升的，看能力。他还承诺，以后等我熟悉后，给我出差，可以出国旅游，这是我比较喜欢的。”

该行业，我一点都不了解，不敢轻易下结论。但我在想一件事。做销售的诀窍在于“控制”，要么能控制住客户，跳槽时能带着客户走人，以前花费大力气所铺人脉关系今后还能继续帮自己（比如，广告行业的销售员，就有希望带客户投奔新广告公司）；要么能控制公司，挟客户制约公司，以至于公司不能对自己轻易下手。

问题来了，到旅游行业做导游，你又能控制什么？

控制旅游景点资源？

控制旅游团等客源资源？

控制公司？

呵呵，赶紧啥也控制不了啊。人脉关系不太好建立哦。但这个行业比大理石销售赚钱快，也相对轻松，未来发展，我不好下结论，呵呵，就不妄说了哦。

妹妹啊，回答三个问题，写的好累哦。不行，你得买三本书才对

得起兄弟我的劳动呢，哈：)

玩笑话，勿介意，希望尽快找到心仪工作，从此走上快速聚富之路：)

作者：万里依然日期：2011-07-02

书接上文。

正在懊恼呢，却被刚回来的陈总一把抓住了，他笑嘻嘻地举起酒杯：“哥们，这次酒店装修，财务部够使劲的吧，换作旁人，想都别想。当然，企划部也帮了我们不少忙，要不咱们哥俩走一个？”

在集团我总能交到很多知心朋友，这些朋友在关键时刻挺我，不为别的，那是咱真心换回来的，企划部对人家工作那是绝对支持，他们相当于是部门二把手。看到陈总真心来敬酒，说什么我也要回敬：“陈老大，呵呵，本来是该我敬酒才是，真不好意思啊。多谢鼎力帮助，咱哥俩啥也不说了，走一个。”

“老弟跃升一级，已贵为总监，哥哥祝贺你。再走一个！”

祝老弟年年有升迁！”

“我也要恭喜您调任财务总部，前程一片光明。好，再走一个！”

祝我们携手共进，步步高！”

两杯酒下肚，陈总动了真情：“老弟呀，明年你在H公司，我调任北京，从此不能天天在饭桌上扯淡啦，你可要常来看看哥哥呀。借老板吉言，这杯酒祝愿我们友谊天长地久！”

话不多，但情谊深。我端起酒杯也郑重回道：“好，友谊天长地久！”

又是三杯，还没容得喘息，这边张总又过来与廖总碰杯，两人一赞一祝，好不亲切。等他们喝完，张总忽然转身，用手指着我笑骂道：

“雨总，好歹我还当过你领导吧，你小子升任总监，眼皮高了，就不想过来和我喝一杯？”

我是左等你不来，右等你不来，太不像话。廖总，你说这小子该不该罚酒三杯？”

“对，该罚！”

听说张总去年在你转正报告上打了满分，这可是集团成立第一人，可见张总多器重你！

你这家伙不能忘本，来，肖总满酒，三杯必罚！”

请肖总上桌，是今晚最大失策。果然，这厮又来打劫：“雨总，虽然你升了官发了财，但喝水不忘挖井人，是这道理不？”

现在要不认罚，说明你丫不厚道，是吧，亲爱的雨总？！”

靠，思维混沌，这些礼节错误平时绝不会犯，今天全忘到爪哇国去了，难怪人家生气呢。可又是连干三杯，等喝完啥事甭别干，赶紧洗洗睡吧。刚要讨价还价，我有意无意间瞟了一眼美眉，哇，大冷门！

她正似笑非笑地望着我！

咱瞬间改了主意：“美人面前不可认怂！”

豁出去了，不就是喝嘛，大不了一醉方休！”

“谢谢老大关怀，没有您的大力支持，企划部没今天。”

好，这杯是感谢酒！”

说完我一饮而尽。

端起第二杯：“谢谢老大指点，没有您的提携，也没有我今天，好，这杯是答谢酒！”

端起第三杯：“央视曾说，心有多大，舞台就有多大。

而我要说，是舞台有多大，心就有多大！

谢谢两位老大给个大平台，让我敞开来跑。明年企划部将更努力工作。好，这杯是决心酒！”

好嘛，三杯下肚虽然博个满堂彩，酒劲凶猛袭来，脑袋发沉，MD，谁说五粮液不上头？

哦，又是肖总那厮，嘿，可气又可恨。

作者：万里依然 日期：2011-07-02

这边张总刚撤退，那边广告总监彭总又窜过来。他端着酒杯毕恭毕敬跟廖总说敬酒：“廖总，我代表广告总部敬您一杯，希望我们合作更紧密，为完成明年销售任务而努力。”

廖总很有老大的派头，他对赵总说：“你在《新闻联播》看到我们的广告，就是这位彭总策划的，他和雨总，还有其他两位年轻老总并称集团四小龙，都是有能力，有干劲的后起之秀，也是老板重点培养的后备干部。”

“A集团藏龙卧虎，真看不出来这几位年轻有为的小伙子，现在都是总监级高管，看来集团用人很有魄力呀，呵呵，值得我们学习。”

赵总赞叹道。

接着，彭总又端着酒杯一转身，满脸谄笑，“陈总、肖总、雨总，我敬三位一杯，呵呵，谢谢大家对广告部的支持，希望大家来年步步

高升。雨总啊，老板和汤总在北京总部对你相当关心，没少表扬你。我也常说雨总大才呀，有担当，呵呵，来，干一杯，预祝明年在广告部合作愉快。”

“哟，对手来敬酒，好事。你敬一尺我敬一丈，咱接着就是。”

虽然我喝得满脸通红，醉意上身，但眼睛一搭他模样，便知丫有小人之风。但毕竟人家是来敬酒，于是我不卑不亢回道：“彭总业务精熟，我还要在总部多学习，希望大家能团结在老板身边，一起奋斗。”

举杯刚要好喝，廖总补了一句：“雨总，你该回敬彭总才是，是他跟老板推荐你来做酒店装修的。”

“哦，彭总，呵呵，那就大恩不言谢，在此一并谢过。”

说完一饮而尽。

你方唱罢我登场，人力资源老总、销售总部老总、各路高管各自领衔麾下一班干将轮番敬酒，一时间人潮汹涌澎湃而来，嚯，好大场面，面前人头攒动，祝酒声四起，好不热闹。

我坚信一个观点，付出可能没回报，但不付出永远没回报。一年多来，我带领企划部苦干加巧干，长期、稳定、高效、持续卖力工作，为所有部门提供优质服务，给所有高管留下深刻印象，于是众多高管前来跟廖总敬酒时，都会捎带上我，不但对我表示感谢，并且从专业角度评价我的业绩和本事，于是乎这些重磅人物的三言两语精辟点评，把我形象拔得倍儿高，仿佛背后金光一片。他们像赞美托儿？

像，但不是。当然，如果我没业绩撑腰，老板会破格提拔我当总监？

高管会搭理一个小部长？

洗洗睡吧。全拜 716 式工作态度和团队努力所赐。

几轮敬酒下来，说者无意，听者有心，我惊喜发现珺美眉看我的眼神正在悄然变化。她也许没想到我不仅能当好装修地盘工，而且还在销售、广告、企划、HR、采购、管理上都有一手业绩，能获得众高管连篇夸奖，可见咱绝非浪得虚名。也就是从此刻开始，她开始正眼看咱了！

小珺目光充满女性魅力，既不娇柔，也不造作，更不勾人，非常正，看我时似乎带点好奇，带点欣赏，带点惊异，还带点探究，很有吸引力。

本来我就带着一股混不吝的狠劲追人家，现在酒精上头，管丫三七二十一，我面带微笑，大胆迎她目光，旁若无人地紧盯她的二目，放，放，放电！

迎不到目光，就看面颊。总之，不论她有意无意扫我，正眼瞧也罢，还是侧目瞅也好，反正我眼光焦距不变。

她的脸颊泛起红潮？

对，跟杯中酒无关，只跟我有关。

我相信，她能明白我炙热的示爱。很快，这顿目光烘烤后，小丫头有些不自在了，要不摸摸头发，要不抿抿小嘴，要不假意跟段总说话，要不故意左顾右盼……哼，看到这些零碎动作，心里明白：“哎哟，刚才不是表现挺沉稳嘛，现在害羞了，举止局促了？

丫头，别急啊，这才是甜蜜爱情的开始呢！”

未完待续中。。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-03

回复:

作者: ljsh98 回复日期: 2011-07-03

雨总,前面向你咨询过朋友新开的软件公司遇到生存问题,即资金不充裕,暂无牛人加盟,业务员积极性不高等问题在一起。由于他以前的办公室实在太小,现在换了一个三室一厅的房间,在下面的地级市成本也相差不大,而且当时是有其他地区的代理商来公司培训,所以才紧急换了一个。

针对寻找牛人和团队的问题,我们一起分析了一下:牛人会加盟,一定要有吸引他的地方,也就是朋友的公司能给牛人提供什么?

从牛人的出处来看,可能是在本地(外地的来一个二线地级市的可能性很小)还不错的公司个人发展到了瓶颈,另外一类就是也是自己着手创业,但是遇到不少困难的人。对于这两种人,可以通过了解竞争对手的公司和从市场上顺藤摸瓜寻找。然后再了解其真正想要什么,寻找利益共同点,可能是做好了给位置(朋友下一步是要在省会城市辐射全省)、给干股等等,但是有一点,让他衡量时会感觉比自己创业的风险低,收益还不错。

对于现在的团队问题,我们分析一下感觉这些人专业知识欠缺只是表面现象,实际是没有动力做事情。因为朋友给他们开的底薪在当地还算可以的,提成略比同行偏高。我的主张是大幅降低底薪,要让他们又生存压力,同时再提高提成比例。这两方面的改变,其平衡点

就是一个业务员按照正常的出货量做单，收入会比原计划略高一点，出单越多，收入越能有明显提高。

从人性的角度分析，不知道雨总感觉朋友如果这样做了会有什么后果？

但有一点就是，如果不改变，几个月之内就必死无疑。

回答：

哥们好：)

像这位哥们，作者：xiahouxiaoyong 回复日期：2011-07-03 曾说：

结合我自己的工作经验和在雨总书中所学分析啊，您说的思路是对的，没有动力做事情。但是为什么没有动力呢？

需要跟深入的去了解到业务员们的真正需求是什么！

薪水只是一个方面，4K 和 6K 中间 2K 的吸引力并不大。业务员们为什么要在你这个公司里工作？

为什么要在你这个公司里努力卖命的工作？

业务员们在工作中能够学到什么？

做到一定的业绩后有什么样的奖励？

像分析客户一样先分析清楚自己的业务员们的真实思想。雨总能让手下的人都和他一样的坚持 716 工作，新进入的实习生都能够像见红的公牛一样，这是一种什么样的鼓动性啊，深入人心，了解人性，对每一个人！

我认为说得真棒！

好，我们继续探讨。

小公司做销售，两个类型。一个是老板就是一位大销售，公司养的销售说白了就是老板的跟单；另外一类是老板请高手或高手团队加盟，大家一起到外面开拓市场。现在看来，你朋友的公司两头不靠，确实存在经营风险。

如果请高手加盟，是要出点本钱的，基本模式是高代价年薪+股份，但我认为这一步必须走出去。我们假设，一个公司一年流水 100 万，股东 A 持股 60%；另外一个公司一年流水 1000 万，股东 B 持股 30%，两位股东身价谁更好？

答案当然是流水高的公司。因为流水高意味着公司可以分红，股东有收益；而流水低，股东们甚至要倒贴钱给公司，支付其正常运营。所以适当稀释点股份，是必然的，别心疼了哦。

能否招聘到“牛人”，在于老板的个人魅力、胸怀和付出酬劳的决心。我们该向曹操、刘邦和孙权学习，切勿跟吕布、袁绍、袁术学。按我的想法，一个牛人还不够，至少是两个起。因为牛人也要看公司发展的决心，当他们感觉这个团队牛人辈出时，他们干活的决心和态度，远超我们的想象力，这点不可不察（呵呵，是不是特像干活就彻底干透的思维？

）。

有两个以上的牛人，公司也好制衡，牛人之间也有了良性竞争，职务可封为市场总监、产品总监，大客户总监……现在不要直接跟业务员谈降薪和提高提成的思路，那样是变相赶走业务员。提个小建议。

1、月薪部分：将月薪一分为二，底薪+绩效月薪。绩效月薪按一个季度一发或半年一发（缓发是为了留住人，同时也让公司现金流流动更好）。完成任务可 100%拿绩效月薪，否则按销售比例拿绩效月薪。

2、提成部分：将提成一分为二，完成多少额度是一个提成比例（比原提成比例低），超过什么额度则提成比例增加（比原提成比例高），由此形成阶梯提成制度。

3、新增一项奖励，年底奖金池。即完成年度公司销售任务，设立一个奖金池（需提前公布奖金池规模），未全额完成任务但超过某个指标，则按比例奖励团队。由此，进一步刺激大家干活热情。

三项变革无非是更刺激业务员干活动力，完成就发财，完不成就“破财”。

还有，最好建立起 716 团队，大家聚在一起讨论每个客户的进展情况，然后模拟实战，彻底调动大家干活热情，实现求财、求知识、求快乐之目的。建一个虎狼之师很难吗？

呵呵，只需要老板做个榜样即可。

哥们多说一句，你还是建议你朋友多看看营销书，或多看看帖子，收获比在其中。你朋友创业，遇见很多的困难，都不是帖子上一句两句能解释清楚的哦。

好，顺祝哥们你和你的好朋友，生意大旺：)

作者：万里依然日期：2011-07-03

四、群策群力

正当我拉开大胆示爱的序幕时，廖总很不配合俺工作，他报出了

序幕结束语：“伙计们，他们搞完了，该我们登场了。走，都跟着给他们敬酒去！”

“啊，还要喝啊？！”

晕倒。可不去那是驳廖总面子，于是我故意跟在后面，决定敬完一桌后转身撤退。

等站在餐厅门外，我头晕脚沉，慢慢挪到花池台前，一屁股坐上去。放眼望去，餐厅里灯火通明，人声鼎沸，丝巾美眉一眸一笑在凡世中，是如此脱俗清新，如此高贵优雅，让人怦然心动。

在酒精催化下，脑子又胡思乱想起来：“拉开未来 50 年美好时光的大幕，不难想象，她是正派高手，我是邪派出手，她高雅端庄，我鬼马精灵，她怡然，我豁达，她稳重，我激情……一旦我们喜结连理，两人不仅能在生活上心有灵犀，而且在事业上珠联璧合，仗剑行走江湖，必能做一番成就出来……佳人虽近在眼前，可她的心似乎又远在天边，遥不可及，我能得到爱情吗？

能娶她进门吗？”

在甜蜜、渴望、激动、柔情、心焦、烦躁、眩晕中，她的倩影在脑海里反复闪回，我仿佛百爪挠心一般……

想着想着，玻璃窗里的灯光越看越模糊，昏黄一片，仿佛餐厅已随冷风晃动起来，正向我迎面倒来……回想起半年来的单相思，痛苦无法表述，一股天不助我，绝望之情油然而生。唉，脑子在酒缸里发酵，泡妞已没主意！

万一她今晚走了，我借啥理由跟她联络？

难道我的爱情已单相思开始，又已单相思结束？

难道人世间一见钟情的爱情真得很难兑现？

言念及此，酒劲瞬间上涌，“哇，哇，哇”

连吐数口，头晕眼花，浑身酸软，好不难受。我大口大口喘着粗气，手扶花台池，眼眶有些湿润，一股悲伤之情涌上心头。

正在恍惚中，忽然耳边传来熟悉声音：“雨总，雨总，没事吧。”

抬头一望，是廖总秘书小王。我随口回道：“谢谢，吐完没事了。”

小王又关切问：“雨总，外面很冷，要不帮你去喊同事出来？”

“没事，不用喊他们。对了，你不在里面玩，出来干啥？”

“嗨，廖总的事儿，帮他同学安排酒店住宿。”

“啥，啥，啥？！”

今晚住，住酒店？

靠，没听错吧！

桃花开了？”

立刻，我以最大声吶的呐喊：“你再说一遍！”

声音过大，小王真以为我在撒酒疯。看见小王远去的背影，马上给赵一笑拨电话：“别，别喝了，赶紧叫小黄他们出来一，一趟，我在外面。”

作者：万里依然日期：2011-07-03

时间不大，企划部八员大将，小黄、贺平、小辉、陈东、阿伟、橙子和小亮呼噜呼噜跑出来。见我一个人孤零零坐在花池台上，一笑忙问：“老大，喝多了？”

没事吧。”

阿伟把我从花台上搀下来，换个干净位置坐下。在小黄撺动下，没想到小亮这家伙挺八卦，他边给大家翻看照片，边眉飞色舞鞭答我：“老大对这位大美女着魔了，呵呵，有点五迷三道。看，模样身材够靓吧。她来头不小，是廖总 MBA 班同学，在一家大集团做老总。老大去换名片，可人家没屌……”

好嘛，我在桌上这点勾当，全叫小亮给扒干净了……

小黄皮笑肉不笑搂着我肩膀，有点调口味：“老大，你的活就是大家的活，你的心上人就是大家的嫂子。喊我们来，是要敲定如何行动吧，但我好纳闷，以你平时嚣张的气焰，为什么不摸进房里表达爱慕之情？”

这不是大力士耍扁担——轻而易举的事嘛。哦，知道了，老大你想传什么情话，尽管张嘴，我来当白鸽信使，嘿嘿，好不？”

“屁话！”

她的身份在这儿摆着呢，老大贸然冲上去，万一碰壁，又被廖总知晓，头儿的面子往哪儿搁啊？”

贺平深不以为然，马上反驳。

“老大，你想复杂了，现在有俩名字，很好办。等明天打她公司电话，套出手机号，不就结了？”

“小辉，你才想错了。今天必须找个发短信的油头，后面的歌才好唱，不然，远隔千里，又没共鸣话题，如何联系？”

……靠，鸡一嘴鸭一嘴，听不下去了。我长呼一口气，“叫你们

过来参谋参谋，先别给老子四处乱讲去。今晚最好搞到电话号码，但这丫头性情孤傲，对付她只可智取，不能力敌！

刚才老板和一些高管敬酒时夸了企划部，她似乎对我有点惊诧。利好消息是她今晚住进酒店，你们看看是不是有文章可做？

但有个前提，不能叫旁人察觉。”

说起泡妞，那人人都有一套理论红宝书，好嘛，这帮家伙聚在一起全都彷徨不让，可尽出馊主意，但没啥建设性意见，全是批驳、否定、再否定。沸沸扬扬的吵闹，耳朵生疼。唉，听不下去了，我深吸一口气，“行了，行了，别TM吵了。你们不用广告思路指导泡妞，瞎想啥呢？

至于搞那么复杂吗？

1、对谁说？

现在有主了；2、说什么？

我应该对她说啥话，既能引起她侧目，又不至于遭反感，进可攻退可守；3、怎么说？

通过啥手段打动她。当执行完这套动作，女孩开始主动发短信，现在你们就按这思路构思吧。”

“嘿，你把自己看成是一款好产品，而这丫头就是消费者，然后按广告思路进行宣传，希望消费者主动购买。呵呵，雨老大不仅白天指导我们做策划，晚上还负责教大家泡妞，爽！

NB！

哈，哈哈……”

只要沾上女孩话题，小黄全身细胞仿佛都在学杰克逊舞蹈，亢奋无比，他那放肆的笑声，在寂静的夜空传得很远。

“行了，黄哥，替老大想正事要紧。”

阿伟轻轻拉了拉小黄衣袖。

小黄知道闹过了，忙收起笑脸，干咳一嗓子，“好了，就按老大思路策划下一步行动纲要。”

我是只缘生在此山中，方寸皆失，只能依靠团队的智慧。

果然，这帮人没叫人失望，言归正传后，很快把事情打理得井井有条。

廖总同学兼好友入住酒店，自然我有理由多照顾三分，准备点心、水果宵夜，人之常情。其中，两束红玫瑰是送珺总和段总，为的是叫段总给珺总打掩护，百合和啤酒是堵赵总嘴巴，而送给小珺的特殊礼物夹杂其中，好叫她主动给我发短信！

嗯，团队智慧果然无穷大。

阿伟跟酒店运营部的黎经理熟悉，所有首先派他到酒店大堂驻扎，负责打探消息，尤其是珺总所住房号。由于今晚酒店爆满，他要时刻提防情况有变。

其次是派陈东和一笑，去城里急购礼物。小辉负责采购包装不错的意大利费列罗巧克力；制作精美的小糕点；百威啤酒；至少5种进口水果。一笑负责买两样东西，5张贺卡、两束红玫瑰，一束百合，带漂亮包装。时间紧，任务重，他们决定并分两路。对，还要开发票，这账廖总肯定认。

最后一波人马是小黄、贺平、橙子、小亮和我，一起去企划部准备特殊礼物。路上，贺平搂着橙子的脖子，赞叹道：“到泰国旅游的游客一下飞机，就有人悄悄跟拍，当客户入住酒店后，照片送达游客手里，最后是金钱换惊喜。你丫是模仿高手，我们手上有她照片，在照片上打主意，然后……”

橙子颇为得意：“对，珺总自然能明白老大心意，又不会拿照片四处乱讲，这就是广告学的‘怎么说’吧，哈哈。”

看事情步步推进，我心情大好：“呵呵，都是从企划部混出来的，一点就透！

大家再想想，在贺卡和照片上写点啥，人家才愿意回信。”

最后商议结果是，精选 20 张照片，橙子和小亮负责修图调色；小黄、贺平和小辉主抓文案，这哥几个像是情场高手来的，一番讨论，最后泡妞思路作出重大调整！

出人意料的结果是因为我思路混沌，竟被他们说服——抓住时机吧，大胆对珺总表白吧……玩把狠得吧！

行，今天就胆大妄为一回！

未完待续中。。。。。

作者：万里依然日期：2011-07-04

书接上文。

我半躺着，边喝浓茶醒酒，边看大家忙活，感觉超好。

我不介意动用同事替咱打理私事，达成目的才是王道，那这样合适不？

嗯，仁者见仁，智者见智。一年多来，我早已将他们看成是兄弟，他们也把我当兄长，无论是他们的公事还是私事，我也是尽力驰援。虽然也有拍桌骂人的时候，但都是爷们，这点破事谁还会记到心里去？

所以喊他们过来群策群力，正是部门众兄弟一家亲的表现。再说了，谁谈朋友时没几个知心人在旁支招？

只不过我的规模大了点，顺道还动用了公司资源罢了。

……那边歌舞晚会已进行到一半，留给我的时间已然不多，感觉又跟 A 集团干活一样，全 TM 是冲刺跑。但对于广告上的“怎么说”，能难得倒企划部虎狼团队吗？

仅仅一个多小时，也不知这帮小子是怎么鼓捣的，反正是网上一顿海搜，最后，每张照片配一句情话：

“我知道你的双脚一定很累，因为你在我脑海中跑来跑去！”

“我的眼睛非常嫉妒我的心，因为我的心永远和你在一起。”

“牛奶需要糖，就象我需要你！”

“如果你认为我时刻想着你，那么你错了。因为我只在想念你时才会想你……但是，我时刻都想你啊！”

“发明英文字母 A、B、C、D……的人是个天才。但他犯了一个错误。因为他没有把 I（我）和 U（你）放在一起。”

……

靠，没有最肉麻，只有更肉麻。不过留言看起来还不错。

MD，反正要捅破窗户纸，先传递过去再说！

采购组风风火火赶回来，两拨人齐动手，连水果都洗得干干净净。

阿伟办事漂亮，早就拿到房间通用磁卡，将不同礼物分别送进 416、417 和 418 房，其中琚总是住 417，自然有份特殊礼物送达。

阿伟短信告之，礼物已放桌上。

我晕乎乎躺在椅子上，手机紧握，眼巴巴等着美眉短信来，望穿秋水？

别说秋水了，就连太平洋都快望穿啦。就在表演会即将结束时，等到的不是短信，而是阿伟电话：“老大，黎总刚接到通知，汤总也有朋友要住酒店，但套房爆满，所以黎总请示完廖总，段总和琚总今晚合住 418。”

酒还没醒呢，消息传来更叫人头晕，我赶紧冲电话猛喊：“快，快，快把照片拿回来，礼物合并！”

还是小黄坏水多，他马上来了主意：“老大，打印两张纸，上面写点感谢话，然后征求住宿感受，提请改进建议。

我想她们出于礼貌，多少也要回句话吧。”

被临时变化打得措手不及，我全没主意了，唉，爱谁谁，搞吧。阿健以最快速度把两张征求意见稿送到阿伟手上。时间不大，收到阿伟短信：“OK，二人已入住。”

作者：万里依然 日期：2011-07-04

回复：

作者：风雨两廊 回复日期：2011-07-04 复

雨哥威武雨哥威武雨哥威武

雨兄：非我等兄弟浅薄，这一段写的很是扣人心弦，大呼不过瘾，

多贴一些才好，另外还要感谢上次对兄弟的指导，小弟无以为报，只能多宣传新书了。等着往下看怎么抱得美人归，哈哈

哥们好：)

谢谢哥们的褒奖和鼓励，也许后面的故事更精彩哦，这，仅仅是个开头，呵呵，本故事将讲述一个月时间，稍微有点长.....呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-07-04

五、第一次通话

好，就等短信喽。我冲大家喊了一嗓子：“老子今夜无眠，愿意跟我宵夜到天亮的，现在就出发！”

一夜到天亮，看了无数遍手机，连个广告短信都没收到！

直等到曙光初现，我才疯疯癫癫唱着崔健的《一无所有》回到宿舍，倒头便睡。中午起床，懵懂中从枕头旁摸出手机，哇，8条短信！

爽。等看完，发现爽得有些早。

心里装的全是小珺，昨晚场景历历在目，一幅一幅在脑海闪回，正闪着呢，忽然想起廖总一句话：“你该回敬彭总，是他跟老板推荐你来做装修的……”

言念及此，不禁打个激灵：“哦，想起来了，在我头次见廖老大时，曾问他谁保荐的我？

凭啥保荐？

他只说因为我穿得花里胡哨……靠，原来是老彭在背后搞鬼啊。MD，这厮阴损之极，真TM是脏心烂肺！

他设计的路线图是，我的工作氛围将前有工程部明面拆台，后有

广告部暗地使绊，中有廖总不信任，前后夹攻，老子非在项目上栽大跟头不可！

而从操盘酒店项目以来，我曾两次立下军令状，无数次突破设计瓶颈，五次遭小人陷害，呕心沥血，磨掉十斤肉，可谓九死一生！

现在回想起来，纵然我有广告手段但如果缺乏装修实操经验，照样玩不转大场面！

如失败，必被廖总赶出H公司，灰溜溜回C市企划部，结局不堪设想，甚至都可能回不去！

丫这不是借廖总和老庞之手，借，借刀杀人吗？”

越想越可怕，我不禁“腾”

地坐了起来，脑子飞快转着：“没准老板批示的800万装修费，也是这厮出的鬼点子！

他一定要陷我于死地，不除不快！

而且更狗血的事情是，酒店做成则他有保荐之功，失败则除掉心头之患，嘿嘿，两头吃利，事情办得滴水不漏嘛，高手，绝对是高手……他是老板跟前红人，说一不二，要能力有能力，要心眼有心眼，要手段有手段，这TM兔崽子有点像和珅！

看来，老彭单兵作战能力还在我之上啊，今后跟丫共事，得处处提防，事事小心……”

正想心事，一笑忽然跑来通报：“老大，老大，琚总上午就撤了。”

本来我心情就不咋地，又听说小琚走了，不免怅然若失，心里暗想：“哎哟，这丫头也吃了，也喝了，也住了，怎么连句感谢话都不

留呢？

靠，小黄那破点子没起啥作用嘛！”

一笑见我低头不语，又忙着报喜：“嘻嘻……看来我们老大单相思好严重哦。你先别着急，今儿上午，我们几个人在F集团打听半天，已经搞定珺总手机号了！

嗒，这是号码。”

“哟，真的？！”

我不禁脱口而问。靠，真给力！

可刚兴奋起来，马上又摇摇头：“唉，价值不大。又不是她主动发短信，我突然把电话打过去，不妥。”

“啊，老大，还犹豫什么呀，非你风格啊！

管不了那么多了，就直接问她，昨晚休息得好不？

希望多提整改意见，搭讪不就成了？”

“不，不，不好，不够浪漫。去，马上把哥几个喊到宿舍来，我们开个小会。”

呼噜呼噜，一帮兄弟伙又嘻嘻哈哈来了。刚看见小黄，我劈头一句：“我和一笑的手机号码都是H市的，不便动手。

你拿自己的C市号码给她挂个电话。”

“我打电话？

老大，还没醒酒呢吧？”

当我说完想法，众人早已笑作一团。很快，小黄拨通珺总手机：

“您好，请问是F集团珺总吗？”

“是啊，您是哪位？”

“哦，是这样，您家先生刚刚得了急性阑尾炎，我是他朋友，请您马上汇1万块到医院……”

小黄有演员胚子，说话惟妙惟肖，音调里透着一股焦急。

等小黄挂上电话，屋子里一阵欢腾，妥了！

未完待续中。。。。敬请关注

对不起作者：xiejinbing12136，正准备发帖呢，结果公司同事电话，我跑到阳台上讲电话去了，呵呵，发晚了。。。。

抱歉：)

作者：万里依然 日期：2011-07-04

作者：给力108 回复日期：2011-07-03 复

哥哥：告诉你一个很难过的消息，我的店要转让了！

因为再这样做下去没有意义了！

现在我的营业额是9万/月。

房租水电2万/月，工资2万/月，毛利是50%。挣一万一个月，当营业额到15万/月，毛利50%，就是7.5万，除去房租水电2万，工资应该要到2.5万，一个月也就挣3万。一年也就是36万。但安防一个工程都不至36万了！

当初她爸想得太天真了，还想着一个月能挣6万左右呢！

这不可能的。快餐，没那么高的利润，即使那样，也没这么多桌子来给人家吃了！

每天的饭口就3小时，几十个位置，怎么做呢？

还有他安防那边很忙，我不仅帮不上忙，还要他来帮我忙，很累。
综合各方面原因，把它转了，一门心思把安防做好就可以了！

很难过，说不清的心情，因为这店花了我很多心思，就像我的孩子一样，现在说不做了就不做了！

当初她爸想得太简单了！

当初我死活不同意，他非要做。

现在又是他说不做了！

不过也好了，至少他想明白了，希望以后不要这样了！

太折磨人！

一门心思把安防做好吧！

有些钱不是我们挣的！

妹妹好：)

看到这条信息，我心情也不大好受。开贴至今一年有余，我对这里的很多朋友都有感情了，真心希望大家一起发财，为自己的前程而努力奋斗。我应该自责，是我没有帮你出一些更好的经营策划，结果让店子最后转手，唉，还是怪我本事不到家啊……。有些郁闷。

其实每个月做到6万利润，也没想象那么难。之所以现在利润不高，是因为你的项目存在几个不足：

- 1、投资人是新手，一切都在摸索中，里面交点学费是必须的。
- 2、团队是新组建的，磨合过程以及团队文化建设至少要半年时间
- 3、中途变故不断，包括厨师撤场，姐姐盯班等

4、店招牌都还没做出来，对外宣传也没有，还根本没开展起外
卖服务

5、投资人自身受家庭限制，个人精力有限，没有做到 716 在店
里盯班

6、菜品不稳定，只是在两个月前才开始走上正规

7、口碑没有树立，回头客还不多

下午时间，是不是可以搞点甜品或咖啡？

既留住人气，又有新收入？

香港快餐的玩法是，谁吃完马上就收桌子，客人自然吃饱就走，
台面流动性就转起来了。再说了，生意好了还可以翻台啊，以后还可
两班倒，搞宵夜。只要开动脑筋，守着一个店子，还怕没生意做？

说这点是基于店子地理位置优越的前提说的。

因为我曾在 A 集团工作，常出差和下馆子，据我观察，有些店面
生意火爆了，他们开个窗口就搞外卖，专门卖什么老面馒头和包子什
么的，口味好呀，好嘛，天天购买的队伍那能排出一百多米远……
扩大营业额似乎不难呀。

假以时日，再过半年，我相信这家店一定能火爆起来，可惜……
实话说，你家先生决定投身餐饮行业，决定似乎有些匆忙？

而决定退出时，似乎又有些草率。试想，当初您们做安保时，也
不是一开业就开始玩命赚大钱吧。当然，如果从保住主业和平衡好家
庭等角度出发，撤场无可厚非，理由也够充分。但如果咬咬牙，再坚
持到年底，是不是更好一些？

我们创业，应该抱定“做了不悔，悔了不做”

的心态，破釜沉舟，靠，跟市场去玩命去……更何况店子不是没亏损嘛，至少还在盈利嘛。（看帖子，你还很不心甘情愿）项目赚的少跟赔钱，是完全不同的两个概念。你家先生算成功人士，应该知道生意经，按理说不该我来多嘴，但凡事都可以讨论，多个人发表意见，也许更能看清事情本质，所以，请妹妹勿介意哦：)

当有一天安保项目处于稳定发展的时候，是不是那时我们心思又开始活泛起来：“哇，要不我们再折腾点事情，找个好项目多挣点钱？”

如果确认是个好项目，我的原则是“坚持”。嗯，任何人在赚钱之间，上天都会考验他一把，不会叫我们轻松拿钱的，妹妹你说呢？

创业不利，原因很多，但大家都知道，成功却只有那么几条。所以要多说一句，妹妹你家店子的店名叫是否叫“给力”

？

问题来了，谁给谁力了？

对得起当初的想法吗？

作者：万里依然 日期：2011-07-05

书接上文。

等闹腾完，我谈起了正题：“策划重点在于前面两阶段，引起关注，被吸引；动心，产生好感。而感情后期发展，就不麻烦大家了啊，老子自己搞。跟人家谈钱，谈事业都没用，人家啥成功人士没见过？

进攻思路是‘攻城为下攻心为上，兵战为下心战为上’的策略，一切战略战术围绕‘攻心’而展开。”

于是经众人一番密谋，将我定位成杀伤力巨大的一位“痴情才子”。
这位“痴情才子”

有三大吸引点，A、坚忍不拔，勤奋好学，事业潜力股，个人成就正随 A 集团发展而发展，是一位广告人，设计师，创业人；B、痴情、浪漫、乐观、幽默，有一颗奔腾的心；C、见识广博，鬼马灵动，多才多艺，是一位才子。靠，这帮家伙真能往我身上贴金，有些发烧……

简而言之，A、事业请看未来，是身份定位；B、情调请看行动，是性格定位；C、素质和才干请看实质，是才情定位。女人关注男人的事业、生活、情调和素质等方面已被一网打尽。至于还想证明什么心胸广阔，绅士风度，柔情体贴等等方面，都是自己今后去表现，跟前期包装无关。

狼友们凑一起使劲憋主意，等天昏地暗折腾完后，有了斩获——制造他乡偶遇场景！

既然我和小璐的工作、生活没有交集，那就人为创造浪漫的偶遇机会，制造交集。A 集团的广州分公司即将成立企划部，小辉任部长，在负责筹建部门的是同时，春节前务必搞定璐总小秘书，随时报告目标人动向。当然，活动经费由我自掏腰包。

有了潜伏的内线，我，手眼通天啦，既能在广州城跟小璐“偶遇”，又能在外地继续“偶遇”，想什么时候“偶遇”

就什么时候“偶遇”。呵呵，也许经历几次偶遇后，美梦成真，改成约会也未可知呢。

等分配完任务，小辉心情很忐忑，苦着脸说：“老大，我去搞定珺总助理，这事太有挑战性了。她们卖化妆品，我们卖牛奶，以什么理由去勾兑人家呢？”

“呵呵，小辉，你没做过销售吧，你到底怎么混进企划部的？”

靠，理由大把的，给你支一招。第一步，先到网上搜集化妆品信息，研究F集团产品和竞品区别，再到商场她们专柜上，打着A集团送礼旗号做业务咨询，然后把所有化妆品资料搞回来；第二步，在时尚杂志找F集团广告；第三步，我们按广告思路，仔细分析她们产品定位、市场定位、价格定位、宣传策略、目标消费群，逐一找问题；第四步，你以广告人和A集团采购双重身份，上门提修订建议，借机要到助理名片，后面的故事还用再罗嗦吗？”

这时候，哪能缺了小黄的表演？

果然，他又窜出来：“小辉，哥哥要善意提醒一句，老大是叫你搞潜伏，你丫别是买咸鱼放生——尽做傻事，小心把人家肚子搞大了啊……”

听不下去了，我要替小辉出头：“喂，小辉，这块人渣是你身上掉下来的吗？”

“可不是嘛，刚从屁股上……”

“去，去你丫的吧！”

小黄使劲推了一把小辉。众人一片哄笑。

作者：万里依然 日期：2011-07-05

“感谢大家出谋划策，但咱们一码归一码。今天晚上企划部开年

度总结会，后天各自奔赴战场，迎接集团举办的春节促销大型活动，我们争取再打一次胜仗。在春节前，我会给人力资源总部打报告，不能叫诸位兄弟白忙一年，论功行赏的时刻到了，替集团省这点工资，没必要！

还是那句话，又想叫马儿跑，又不给马儿吃草，不行！”

小黄满脸谄样，他又开始眉飞色舞自由发挥上了：“好，好！

有老大这话，明年攒钱买房娶媳妇去喽！”

“但咱们也把丑话说在前头，要是有人活儿没干利索，丢了企划部脸面，可别怪我翻脸不认人，你啥也甭想了。”

众人点头称是。

“小辉，组建广州企划部任重道远，提醒你三点。1、全面复制企划部那套干活的方法，招聘前，先把 716 工作方式定下来；2、遇见工作难题多问小黄、贺平与一笑，你们哥几个要互相帮衬；3、低调做人，高调做事，与广州公司一把手胡总搞好关系。今年廖总家里地板起鼓，我叫 Y 公司免费重铺和刷墙，事后廖总对我说话明显好转。销售总部宋总的二公子，在省城开了一家茶餐厅，我喊同事给他免费提供了全套服务。总之，无论是公是私，我都伺候得好好的，人家自然对部门也额外照顾三分，你明白啥意思了吗？”

一笑在旁又做了补充：“装修设计由老大主持，施工图是 Y 公司帮忙出的，晓峰负责监理。招牌、店内广告、促销宣传单是设计部干的，而报纸、公交、附近楼宇广告都是老大亲自找广告公司谈的，享受 A 集团待遇。”

小辉边听边点头。

给廖总装修的事，还得从那场装修谈判说起。当时林总不同意我的红包变折扣方案，仍维持底价不变，导致我的必杀技头次失效。在酒店快收尾时，林总神秘兮兮找来，厚厚的一包牛皮纸袋往我眼前一放：“雨总，谢谢你关照，酒店工程进展顺利，确实也没做大调整和修改。上次你谈的那事，虽然我当场不同意再打折，但该表示的一定要……”

等林总啰啰嗦嗦说完，我把纸袋朝前一推，轮到他吃惊了，“呵呵，谢谢林总美意，但我无功不受禄，这份礼物咱收不起。当然，您要真有这份心也成，那天廖总自言自语提了句，说他想整改家里装修，呵呵，您帮忙就照着这数做吧。”

“不，不，两回事。廖总家你放心，包我身上。但你这块我们该怎么表示感谢，就怎么表示感谢，您什么也别说了，定了！”

……最后林总把钱高高兴兴拿走，嗯，一举三得。廖总和林总满意，而我更满意，既捧了廖总的场，还能继续拿捏乙方。我要是没把这些公事和私事办得妥妥帖帖，那帮大佬能力挺咱？

洗洗睡吧。

等大伙商量完，才想起我午饭还没吃。好嘛，难怪好饿，赶紧在宿舍里冲包面吃。忽然，手机收到一条短信，这时我心情已平复下来，也没多想，拿起就看：“雨总，酒店装修不错，为客人想得周到，住得舒服，夜宵也好，谢谢。小珺。”

生活就是如此，激动翘盼的时候，短信不来。等平静下来，勾人

的事情又不期而至，现在是手在抖动，心在颤，眼在晃……

想了一会儿，我回条短信：“谢谢倒不必，听廖总说你绝顶聪明，不如帮我个小忙，集团有人重金悬赏一句话：‘什么话叫高兴的人听了难过，难过的人听了高兴？’

能否救在下于水火？

小雨将不甚感激！”

哼，请将不如激将，亲爱的珺大小姐，瞧你这副好胜心，焉有不回之道理？

嘿嘿，咱有耐心等你。

果然，等到傍晚时分，短信来了：“这一切都会过去。”

哇，这丫头果然冰雪聪慧，嘿嘿，我更喜欢你啦！

未完待续中。。。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-06

回复：

作者：xiejinbing12136 回复日期：2011-07-06

今天看了雨总的新书内容，不是一个爽字了得

天涯杂谈

<http://www.tianya.cn/publicforum/content/free/1/2201536.shtml>

职场小说

<http://www.tianya.cn/publicforum/content/no20/1/296457.shtm>

1

哥们好:)

看到这条留言，内心有点小感动，没得说，大家对我真棒！

我在杂谈和职场发布新帖，内容一样，帖子名字不同，有4个目的：

1、想测试一下反响效果，在没有本贴朋友支持的情况下，测试反馈效果。

2、大家都说每天发的量少，似乎看得不过瘾，所以没提前通知大家，打算先一口气发4万多字，然后再跟大家说。

3、找出问题，加以改正。

4、增加帖子人气，为新书销售打下基础。

呵呵，现在作者：xiejinbing12136 热心帮忙，非常感谢，呵呵，我就不必再告诉大家这个消息啦：)

备注两点：

1、问题已经找到，今后将加以改正；

2、第一篇报社打工部分是新书稿（非出版社稿、且非完整版，还有点精彩内容没发上去），从第二部分起（首次创业），恢复成原版（即2010家园版），只为第四个目的服务。

3、所有发布地方，我仍将以创业家园为主板，包括回答问题。

好，晚上继续发帖回帖，敬请关注：)

作者：万里依然 日期：2011-07-06

书接上文。

顾不了许多，憋了整整半年，哪里还能有一丝冷静？

马上我拨通电话：“琚总，你好呀，呵呵，我是小雨。”

靠，好没出息的家伙，声音都带着点颤音。

“哦，雨总呀，你好。”

“声音好悦耳，叫人浮想联翩啊。”

嘴巴里却大献殷勤：“答案真是救兄弟我于水火呀，该是我谢谢你才是。呵呵，要不哪天我到广州出差时，请赏下面子，咱们吃顿感谢餐？”

“呵呵，吃饭就免了吧，雨总客气了。”

好嘛，连必要的谦辞都不说啊，行，算你大牌！

我笑着说：“琚总，昨天一见面，我忽然觉得你的形象气质，非常适合做A集团产品形象代言人，呵呵，不知道你愿意下海试试不？”

“呵呵，谢谢，我不成，不成，雨总在开我玩笑吧。”

“没，言真意切的实话，我已经看到了作品，真叫人眼前一亮呀！我觉得集团形象代言人要不请你加盟，真是双方的损失，呵呵。”

“作品？”

“什么作品？”

……

挂上电话，心有不甘：“哼，意料之中，她说话不冷不淡，水泼不进啊……”

马上喊橙子进来：“哥们，今晚我陪设计部加班，先重点突击形

象代言人的设计稿，按海报设计格调，把她形象和产品好好创意一把，等快印完再寄出去。”

“老大，设计倒是不难，但我今天在会上一一直没想通，万一人家要同意当形象代言人，你拿什么收场？”

“靠，还没开场谈啥收场？”

从她眉宇中我感觉她是个低调的人。这丫头很醒目，知道我也就是那么一说，打哈哈而已。行了，别TM废话了，赶紧干活。”

“老大，呵呵，我就是有些好奇，她真得较起真来，你怎么办？”

“唉，你动脑子想想，她是廖总同学，有这层关系，还用得着我去游说？”

显然就是亲近借口嘛。当然，如果她想逗咱玩，那也不怕。单独给她做百八十张海报和宣传册，然后发到企划部各分部，叫人下市场时挂到店子里，连招牌带海报一起拍回来，这不就证明形象代言人已经出街了吗？

靠，神鬼不知咱就把事给办了。退一步说，如果她真动心了，我也有办法说动廖总同意，怕个球！

靠，我巴不得人家同意呢，聘请代言人，包括试装、取景、拍照和后期合成在内，事情多了去了，等走完这套程序，你说，她得跟我混得多熟啊。”

“那代言费呢？”

“这个嘛，哟，没想好，再议，再议。”

“那你算珺总的经纪人不？”

嘿嘿。”

“你丫还有完没完？”

滚！”

……故事本来就跌宕起伏，没心情搭理他。

作者:万里依然日期:2011-07-06

晚上，小王（装修还债时的拍档，绝对信任的合伙伙伴）电话来了：“雨哥，你说的那个叫巴，巴……”

“巴菲特。”

“对，对，你说的那个巴菲特定律：在其他人都投资的地方去投资，你是不会发财的。我做完市调后，觉得你说养野猪的建议挺好，应该是猪场特色。我们这片的猎人在大山里每年都能打到野猪，活的公猪去年行情是 3000 一头，比市场卖价便宜一倍，而且我还找到了曾卖过野猪的那户猎人，跟他讲好，今年要再捕到野猪，第一时间通知我，呵呵，现在低价野猪的问题算解决啦。我想先养一头公猪，只干和家猪交配的活，然后培育二代野猪，育肥后再卖给饭店。前两天去了趟石家庄，有些大饭店对野猪肉感兴趣，收购价比家猪肉足足高出四倍！

呵呵，这块油水真值得好好捞捞，哈哈。”

“呵呵，哥们，看来你进步蛮大得嘛，工作扎实，这 TM 算个好消息！

等咱们一水儿养起特种野猪，利润起码翻三倍！

现在农村家家户户都养猪，但养家猪能赚几个子？

特色不特，优势无优。好，我们就走不寻常路，野猪场一旦开办起来，立刻与散户形成差异化，自然能在市场抢个先手。”

“雨哥，你想法自然鬼精鬼精的，呵呵。对了，我还去周边调查了几个养猪场，规模大的猪场养了 500 多头，效益跟咱们算的差不多。但有意思的是，那个猪场老板前些年养猪赚了点钱，后来关掉猪场拿钱到石家庄开酒楼去了，但丫酒楼生意做得不咋地，现在回来又重新开始养猪，听他伙计讲，过两年他又能赚 50 万，这回他哪儿也不去了，打算把猪场开到 1000 头的规模。”

知道小王说这话的意思，我关心的却是另一个问题：“猪舍选址呢？”

“我已经跟家里人说了，就在自家地里盖猪舍，有不少好处，一个是不和别人扯皮，好控制；二个是离村子远，空气好，防疫有好处；三个是猪舍旁有口水井，顶多 200 米远，拉水方便。只不过现在有一个小问题。呵呵，地头上没电。

我刚问过村长，他说可以帮我从村里迁根电线过去，不过要 4000 多块。”

“哦，这是一个新情况，还有其他骚事吗？”

“目前好像还没有。”

“哥们，今天我脑子有点乱，等明后天我们再通电话细说，成不？”

放下电话，感觉脑子好乱。辛苦泡妞、玩命工作、创业养猪，三件完全不搭嘎的事集合在一个脑袋里，翻江倒海一般，算了，也不想想了，洗洗睡吧。

没过两天，小琚收到海报，我电话也如影随形：“琚总，海报做得还满意不？”

“呵呵，先不说海报，你哪儿来我这么多照片啊。”

早知道你会这么问了，“唉，整台宴会数你最靓，谁不侧目？”

呵呵，我感觉所有目光都唰唰投到咱们桌上来啦，当然，也包括摄影镜头啦。”

“哼，不是那么一回事吧，你的神通我了解，我觉得你是故意找人拍的吧。”

也许是情人眼里出西施，一句最普通不过的话，在我听来都是可爱至极。马上我会心一笑：“呵呵，琚总不愧是集团老总，这么隐秘的事都被你一眼看看破了，呵呵，为了邀你加盟，我当然要下点功夫啦。”

……

就这样，日子一天天过去了。我和小琚有一搭没一搭地断断续续聊天，她似乎很忙，从不主动打电话发短信，但也不拒绝我的电话。当然，顺手也拒绝代言人的事情。

我呢，脸皮厚，隔三岔五找个理由，要么给她电话，要么发短信，反正没让她闲着。虽然谈不上啥进展，但咱要求不高，能和她说话，好知足耶。

春节前，一辉忽然来了消息，声音里充满了喜气洋洋的味道：“老大，报告一个好消息！”

上次跟你说过，我不是约了她两次吃饭嘛，现在我对那丫头有，

有那么点感觉了，呵呵。正巧，她无意说起这次回家过年，父母又该催她尽快找个男朋友，于是，桃花盛开，我毛遂自荐，主动承担冒充她男友的任务，呵呵，人家同意了。老大，我打算我们俩儿的事情一起办，春节后保证完成任务！”

嗯，天助我也，完美结局！

我已迫不及待地想和她在广州城“偶然”啦。

未完待续中。。。。。

晚上 11 点回“作者：真水无香 9 回复日期：2011-07-05

作者：万里依然 日期：2011-07-06

回答：

真水无香好：)

看到你对我的信任和褒奖，内心有些小感动，呵呵：)好，我尽力想点办法。

从帖子上看，首先你在一家公司上班，好，就以自己公司名义，去向竞争对手公司做电话咨询（济南，专业做 IT 外包服务的公司只有三四家），先咨询（事先准备好 20 个市调问题，包括现在客户群，如何开发客户，客户需求，公司发展……. 反正你想了解什么，就去咨询什么），然后请他们传一份报价。

接着想到什么问题再请他们上门做进一步服务咨询。如果你不方便，就请同事代劳，此时不难办到，或者请朋友在其他公司代劳。当然，你家先生也可以在自己公司做咨询。

更重要的是，通过进行业务咨询，能发现他们的“问题”

（需要你家先生从专业角度考量）。

从竞争对手那里，你能得到当前市场行情，了解对手服务项目和报价体系以及付款方式。这对自己公司的发展，有莫大好处。

要是我，几次混熟了，没准从同行销售那里下手…….

其次，不要招聘工程师，最好先招聘销售员。没有客户养个工程师，作用似乎不大。你家先生擅长技术，而销售方面表现稍弱。所以踢开客户门，找到相关负责人，并且建立起业务关系，这是关键。如果业绩突飞猛进，再招聘若干了工程师都不在话下。

如何拓展业务，实话说，过去回复若干帖子里已有阐明，不妨去找过去曾回的帖子看看。比如，曾回过一位做洗手间清洗业务的朋友帖子，上面曾说要么集中力量扫行业，要么集中力量扫区域。思路是万变不离其宗，表面是千变万化。

咱们公司的业务也可如此效仿，从某行业入手，或集中力量扫某栋大楼（从一楼扫到顶楼）。目的都是利用客户的影响挑逗下一家客户（要么是邻居客户，要么是同行客户）。

客户的行业选择，贸易型企业和设计类公司，都是电脑密布，咱们可以做行业重点突破。

招聘业务员时，最好能同时招聘两人，既有竞争又能筛选，不要担心那点工资破费，三个月只要开一单，业务员的费用就出来了。让业务员天天打电话扫楼，从一楼扫到顶楼，进门就说：“……..本楼25层的A公司、10层的B公司和28层的C公司都是我们客户……”

前台小姐这关不好过，但架不住一个月连续拜访五次！

不信找不到他们负责人。销售无非就是电话+直接拜访（具体方法都在帖子里有写），反正三个月就泡五栋楼里，跑腿费基本忽略，狠下心来玩命扫吧。

多说一句，招聘的方法，完全可以按帖子上写的，扔一支笔过去，现场销售，完后再问应聘者，对考官印象，必须说出几点……薪酬体系，前天刚回完一位朋友的帖子，不妨参考。至于更多的手段，唉，憋不出来了哦，呵呵:) 跟客户建立起业务联系，不在于第一笔生意签订多大的框架协议。重点在于“能进门”！

很多客户在合作前期，还不太相信咱们公司的服务于实力，这没关系，可以先签订一个小型服务合同，在合作中建立起友谊，然后再逐步把生意做大。我们公司目前排名前三的一个客户，双方就是从5万合同起步，两年时间后我们已经干掉所有竞争对手，今年预计能签订几百万合同。对，只要让我们进公司大门，凭你家先生的神通，还不能逐步把合同搞大做强？

但最好不要谈后付款的条件，这样为造成公司现金流紧张，可以将报价与付款条件捆绑谈，价格高则付款条件差（帖子里有写，请参考）谈价格谈不动的时候，可以赠送时间，比如服务12个月，赠送2个月，但不能再谈价格了。利用赠送手段，维护好价格体系和利润。

如果事业做调整后，今后如果再做布线等工程，马上可以跟进谈年度合作。、是否能跟一些电脑代理商建立业务双赢合作模式？

上面招数使尽，真要是还没生意，呵呵，要是我，坏水就冒出来

了。打算弄个黑客身份，把难啃的甲方网站黑了(或隐藏他们数据盘，第二天再回复)，然后再上门提供服务，一次不行，隔一个月就再来一次，呵呵，开玩笑，勿介意:)玩笑归玩笑，但咱们利用技术优势，给甲方一个小小的“惩罚”

(也可称为“恶作剧”

)，是不是也是一个拓展业务的思路？

客户对网络病毒的危害了解不深，心怀侥幸，不如给点小小惩罚，方便今后大实拳脚。我们没恶意，只是通过某种手段善意提醒甲方，看见没，如果没有我们专业服务，您的服务器、硬盘、数据、图库还能天天健康的存在？

够呛吧，这点小钱花下去，就好比请到专业保镖(利用假狼提醒真狼也许离他们并不远)……。(对不起，没有该行业的从业经验，想象中应该这样做，也许还需要某些变通呀)

说这个思路，是因为我有亲身经历。还在A集团时，我曾在一段时间丢掉了企划总监的名头，由广告部老彭负责管理企划部，这家伙看我们部门一个电脑工程维护师不顺眼，就想开除他。我不在其位，不好出面保他，于是给他出了一个点子：“去，给丫洗洗电脑!”

那哥们马上心领神会，通过内部局域网动了些手脚，后来老彭不得不找这位电脑工程师，请他帮忙赶紧看看，电脑似乎中毒了……后来，后来自然是我又杀回企划部，也保住了这哥们的饭碗。

毛主席在井冈山打游击战的时候，面对都是几倍敌人，但他老人家运筹帷幄，总结出一套他打他的，我打我的的高明战术，所以我们

在资金、人脉、销售不占优的情况下，要找到一条适合自己的发展道路，也许“不走寻常路”

和“彻底把一件事做透”

是我们开拓市场的不二法门，望你三思。

所说的劣势：1、公司小，没口碑，没影响力……这点我并不认同。又不是快销品，需要口碑积累和资金实力。这个网络完全服务行业拓展并不需要大把资金铺垫，只要有一到两个厉害的销售员加盟，业务自然会滚滚而来。而且框架协议大都签订的是年单，这些都是优势哟。别那么小看自己了，呵呵，再说你家先生在技术上也有了一番神通呢！

好，就先说到这里吧。我感觉项目是个好项目，自己有技术优势，服务质量能得到长久保证（适合长跑），目前是有点突出，缺点明显（销售），如能有效改进短板，两年之内公司将会有大的突破。好，提前预祝咱们公司业绩步步高升：)

作者：万里依然 日期：2011-07-06

回复：

作者：dgseas 回复日期：2011-07-06

由此想到，雨哥的新书如何能更上层楼？

提个小建议：一个是作为小说来推广，对象是普通的个体读者（零售），需要内容和情节上下功夫，千回百转、荡气回肠；一个是作为案例教学书去推广，对象是公司或单位的老板、管理层（批都是单位管理者、老板批发回去派给员工看，这需要在工作技巧、处事风格、

工作态度等方面有完善、可参考的案例。

例如曾经的畅销书《把信送给加西亚》、《没有任何借口》等（我也是被派过这些书的，虽然我对这些书并不感冒）。

也是刚才看到帖子想起来的，没深思熟虑，说得不好，请莫见怪：)

哥们好：)

句句说到咱的心坎里去了，不错，我也是按这思路来做推广方案，包括把目标人群设定为四类人群。

哥们你思路好清晰啊，留言虽不多，但都是高手来的，在这里，我得抱拳行礼了：)

呵呵，千言万语化为一句感慨：“观点真棒！”

作者：万里依然 日期：2011-07-07

书接上文。

年底，A集团召开年度表彰大会。我凭借酒店装修项目，荣获20万元个人三等奖，企划部获10万元优秀集体二等奖，而H公司廖总又奖励我个人5万。集团对我不薄，衣食住行能报销一部分，客户对我也还成，烟酒糖茶一个子不花，当然，有进就有出，做酒店我赔进去3万多，因为连续几个月天天往外跑，就我这个部长级别，按公司规定报销那点吃喝费用，根本不够外出开销，我不能叫手下人又玩命干活，又吃不饱穿不暖，于是，拿出大把银子犒赏大家，不是咱有多少高风亮节，而是知道一旦酒店项目出彩，这点钱全能赚回来！

……年底盘点后，嘿嘿，今年又攒下几十万存款。嗯，家有存粮，心里不慌。

终于，在我清债后，历经两年时间里，我又重新成为银行的“债主”。爽！

再次为自己的眼光和职业规划喝彩吧。如果从杂志社辞职后重新创业，两年时间也许能赚到几十万，但又能学到什么东西？

现在我不仅有钱赚，能跟一帮商战高手学本事，而且事业才刚起步，后面奋斗历程还将更加璀璨！

想想就令人激动！

A集团提供的舞台够大够炫，从企划到广告，从广告到销售，从销售到采购，从采购到装修，从装修再到各行设计，总之，能让我学个遛够。当然，也许我能借着集团的光环，娶到一位心仪的太太。嗯，超满足。

事实证明，通过自己不懈努力和手下这支虎狼团队，回报远超想象。一年后，我在A集团统管企划总部、广告总部、工程总部和设计总部，旗下近两百号人马，分布在集团所有子公司，那时就是一个空中飞人。又过了一年，我升任总裁助理。再过了一年，靠业绩和战功说话，最后升任董事长助理。

六、奔赴河北当猪倌

除夕夜和大年初一，我给小璐挂了一个祝福电话，发了几封拜年短信，甚至告诉她，我生日是农历除夕夜，可人家反映依旧不冷不热，只是礼貌回了句贺信。唉，我和她虽天各一方，相距万里，但我的思念之情却愈加浓烈，照片上的她，一双漆黑清澈的大眼仿佛在注视着我，嘴角泛起若有若无的笑容，看得我心醉不已，常常良久默默无语。

暗恋是一种节制而哀伤的情感，可它的残忍又是刀刀见血，那是一种甜蜜与痛苦交织在一起的奇妙感觉，那种近在咫尺却又远隔天涯的距离感，那种注定无法被成全的宿命感，让人体会到近乎尖锐而又绝望的疼痛。望着火树银花不夜天，听着震耳欲聋鞭炮声，心里很难受：“我们啥时候才能一起去乐山拜佛？”

去大海钓鱼？

去黄山赏雾？

去九寨看水？

去青城寻幽？

去天池探险……”

一个人走在屋外雪地上，仔细盘算着我和小璐的发展成戏。虽然她是外企高管，条件优秀，阅人无数，但从眼神看，好像她有意关注我了，只是目前还不了解我的性格，脾气，心胸而已……按理说，前有酒店案例，后有廖总等大批高管为我能力背书，她对我的本事该有些了解，以上进青年面貌出现，似乎不成问题，看样子还挺般配……今后偶遇，应该突出个人内涵才是，争取凭我的能耐、修养和才艺打动她。

一句话，我们有强烈共鸣，才有可能牵手！

弟弟在深圳忙事业去了，春节没回家。他现在早立足扎根下来，销售业绩？

深圳分公司榜上有名！

书中代言，他的精彩故事，下文再叙。

我在家待了几天，陪老妈老爸说说话，替家里干点活，再递给父母一张卡，算是堂前尽孝。可爹妈从来不要我的钱，永远都是帮我存起来，说是留住娶媳妇用。二老看我做事比原来靠谱多了，工作稳定收入又高，打心眼里都欢喜得很。

老妈甚至还要张罗给我介绍对象……啊，一听说还有这等安排，不妙，赶紧撤吧。于是，打点行囊，大年初四便起身赶赴河北临城县。

作者:万里依然日期:2011-07-07

去之前，我一想到即将当上猪倌，心里就在发笑。当然，看望好友的动力也是十足，别说，还真挺想念小王那家伙的。

对了，还有乡村三日游，呼吸乡野气息，围炉烧烤，体验地道农家乐，挺美。哈，一举三得。

石家庄火车站。终于见到了小王，分别两年时间，这家伙在家带宝贝，享尽天伦之乐。好嘛，养尊处优惯了，整个人胖了两圈，唯一不改的是，一口白牙和敦厚朴实的笑容依然挂在脸上。我们见面便是拥抱，拍打，点烟，调侃笑骂，陌生感？

患难朋友不存在。

等打闹腾够了，这才坐上大巴，接着中途又换小巴到县城，最后小王骑着摩托带我一路飞奔，好嘛，从下火车开始，三个多小时这才到家。听见摩托车进院的声响，他媳妇小霞抱着侄子出门迎接，都是熟人，免不了又是一番热情招呼，小侄子长得虎头虎脑，模样蛮可爱。

我给他父母带了白酒、香烟和羽绒背心，给小霞带的是手机，至于小侄子嘛，自然是遥控汽车和变形金刚招呼啦。

看见侄子露面，我忙把玩具从大背包里掏出来，孩子眼睛一亮，马上“哇，哇”

大叫着抱住不撒手了，逗得大家哈哈大笑。嗯，无论从哪方面说起，礼物都是我真心赠送的。

小王新房在父母老房后面，虽只是一排平房，面积也不大，但窗明几净。这小子没白跟我混，看，新房是灰蓝色瓦面坡屋面，白色墙面配咖啡色铝塑门窗框，挺养眼。对了，房子还带一座城里人梦寐以求的小院，种着几棵歪脖枣树，树旁摆张大八仙桌，几把椅子，MD，这家伙还真懂得享受。

忽然，我想起了小璐，心里不免一荡：“要是我和她喜结良缘，再生一个可爱的宝宝，一家人其乐融融，那也是享受天伦之乐啊，唉，啥时才能叫我美梦成真呢？”

小丫头，给点力好不？”

触景生情，心有所思，这是我头一次想到生宝宝的事儿，看来我确实动了真情。

他们一大家人非常热情招待我，晚饭丰盛欢快，什么烤玉米，烙馅饼，炒青菜，味道传神，尤其是用自家养的土鸡炖的那锅鸡汤，飘香四溢，跟城里鸡汤完全俩味儿，把我撑得好悬没站起来。晚饭过后，桌子上又摆上瓜子，花生，小酒，大家边吃边唠嗑，话题主要是围绕着养猪的事。从言谈举止看得出，小王一家人忠厚善良，没那些弯弯绕，所以，大家聊的挺投机，笑声一片。

农村的夜晚好迷人，月光从天上散落下来，带着一丝特有的醉意，

轻柔地泻到地上，那是一种说不出的安宁。天空似乎都比城里低了许多，满天星斗朦朦胧胧，一望无际，看得心驰神往。老人和小霞带着孩子先回屋休息了，只剩我们哥俩在唠嗑。虽然在冬日，冷风时不时嗖嗖刮来，但院中早已生起一盆篝火，烤得浑身舒坦。我拿着一根铁筷子，插着红薯，一边放到火上烤，一边喝着小二锅头，一边和小王畅聊过去、现在和将来。

“你还记得那年我们破产后，姓牟的喊来讨债公司，书包里揣把菜刀，跟着我们上厕所，丫往旁边一站，直愣愣看着，当时你那泡尿愣憋不出来，我解裤子的动作也TM变形了，感觉哆哆嗦嗦的。”

小王伸过酒瓶碰了一下，嘴巴里骂骂咧咧道：“刀架脖子，TMD，谁还敢撒尿，别扯淡了。”

“唉，现在回想起来，那段日子过得人不人鬼不鬼，整天提心吊胆，手机一响，肝儿都在颤！”

可又TM不敢关手机……”

话题在不经意间展开，那段峥嵘岁月瞬间又浮现眼前，看着火苗突突突往外冒，债主和帮凶们狰狞的面孔，好朋友与业主和善的笑容，仿佛在火苗里都能看到。唉，小王是多好的哥们啊，在危难中全力帮我，不计报酬，不讲条件，不分你我，上哪里找这样的好拍档？

跟他合作，叫人放心。

也许，在大集团里疲于奔命，从未享受过片刻安宁。这会儿心情放松，一下子，我感觉心情无比畅快。这里没有日夜赶工，没有勾心斗角，没有匆忙脚步，没有尔虞我诈，只有星空做伴，只有微风耳

语……难怪小王发福呢，守着老婆孩子热炕头，眼前一片田园风光，谁不为其陶醉？

要是以后在这儿建一座大猪场，年入几十万，待到年底闲暇时，再在院里支锅架灶，哥俩儿放只小乳猪，烤得皮焦肉香，嘿，想起来就是精神与物质双丰收。对，到时带上小琺到乡下来散散心，呼吸一下新鲜空气，再看看咱的三农产业，再听着猪仔们欢快的嬉闹声，嗯，美，美事一桩！

想着想着，我一阵冲动，马上掏手机发信，但泄气之极，MD，没信号！

未完待续中。。。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-07

回复：

作者：钱乃伟哥回复日期：2011-07-07 复

雨哥，你好。我现在所处地在县城，近期发现了项目就是汽车上的节油器，网上也看一些公司广告宣传和资料，承诺能节油 15%-30%，产品的统一零售价为 780，我们当地现在还没有人做这个产品（当地市里面都没人做，我认为这是个商机），就想把这个产品代理下来，我的初衷是：人们生活水平不断提高，私家车也会越来越多，汽油价格随着会越来越高，如果有个节油器效果真不错的产品，可以帮助有车族一年省去好多费用，他们应该会买这个产品。

回答：1、据我周围朋友反映，似乎没人用什么节油器，包括我们公司的 6 台车，都没用节油器。如果真像宣传材料讲得那么好，加

四次油本钱不就全都节约了？

为什么如此好的产品，市场上没点动静？

还有一个疑问，如果产品只卖 780，汽车生产厂为什么不加装呢？

10 个油的车子立刻锐减到只有 7 个油，哇，那销售反馈该有多好？

呵呵，我的车子一个月节约下来油钱就能买台节油器，这等好买卖真有？

……. 可见，产品宣传有夸大嫌疑，不可不防。

2、县城如果是个发达县城，产品销路还能保证，但如果车子保有量有限，口碑一旦没建立起来，很难进一步推广，这点更需要细细琢磨。

3、这几个疑问，你也可以问问厂家，周围人，加油站里的人，反正是既然要创业，就别叫自己闲下来……. 呵呵:) 我首先不打算开实体专卖店(不见兔子不撒鹰、想把展业成本尽可能降低到最低风险、等这个产品赚到钱后如有需要在考虑开实体)，产品搞回来后我就去找洗车行、汽配店、加油站、商超等合作帮我代销，给他们提成。但是，我担心这个产品到时候市场如不认可的话，之前也把代理权签下来了，货也搞回来了，没人来相信买我这个产品，那产品不就烂到我手上了哇(性价比不高)。我呢琢磨：能不能先不签这个代理，少批量进点货试一下市场，还是让别人帮我代销(存在隐患：那如果代理权没签的话，人家会不会自己去代理做这个产品，就有竞争了哇，这是我担心的)，等产品市场反应不错的话，我在去跟厂家签代理权，

批量进货，这样的话控制了风险。

回答：必要的谨慎是应该的。有个小建议。首先进两台节油器，加装到朋友车上做测试，需要测评加装后的数据，然后拆卸下来再测油耗数据，然后再加装测试，反复三次，以此检验节油器的真实节油水平，同时排除司机心理作用。

如果确实有效，再进 5 台，扩大规模做测试……. 先别谈什么代理权的事情，真能节约 30%，你该筹钱去做地级市规模的市场。

我呢，想到发传单给有车族，前期做些推广活动，但是有些朋友们说就算你发了传单给开车的那些人，人家没看到实际产品和效果之前是不会买产品的（何况咱还没实体专卖店）开车的那些人要是需要看产品的话，也不可能一个个跑去拿给人家看吧，那客户的发展速度太不尽人意了。我想能不能先从出租车这部分人开始展业（借乔吉拉德 250 法则）先给几台出租车试用，收取他们一些押金，司机们看到效果后在付余款，如没有效果可以退产品和押金，这样的话是不是就解决了司机们担心没有效果的顾虑，假设试用的那部分司机看到节油效果了，我就给他们画饼，让他们帮我转介绍给其他出租车司机（承诺给他们提成，一台机器提给他们 50-100）。这个利润我想他们会心动的。这个模式可行的话，我就招兵买马去客运公司、货运公司、有车地方疯狂展业。

这个时候在去签代理，应该没什么风险了。

雨哥，我对这个产品展业的具体思路就是这些了，发这个提问帖主要是想让哥先了解一下我的思路，深入的在帮我弟弟分析一下，有

好多细节我可能还没有考虑到的，还存在哪些风险隐患，还请哥您不吝指教哇！

QQ: 536861 弟弟很期待能得到您的指教。

回答：

从帖子上看，哥们你有市场头脑，整体策划也不错。还是那句话，产品好，你不推广都能走货，产品差，你费尽也赚不到钱。你不妨去他们样板市场做实地考察，听听人家是怎么做市场的。产品好，应该马上在全市招分销商，自己做一个销售门店……唉，招数太多了，咱们就不一一陈述

关键在于产品是否过硬，如果真能节油，哥们你可以再发帖，到时我定会支招的哦，呵呵。目前，我对这类产品保留态度，能否节油？

估计能，但节油效果应该打些折扣，车主感觉并不深刻，由此导致市场并不旺销。

从帖子上看，哥们有足够的警惕性和心理防线，这点对创业而言，真棒！

希望未动先谋，把困难再想多点。当然，更希望哥们你能搭上产品顺风船，借船出海，开拓一片自己的天地出来！

作者：万里依然 日期：2011-07-08

回复：

作者：向大家学习 1 回复日期：2011-07-08 回复

雨总！

！

现在在办公室突然有种感觉，觉得你开始想出书的预告时间早了点，估计销售上有点折扣了，呵呵，话说的不好听，见谅啊！

因为这段时间这帖子的人气急剧下降，我上面说过，在这创业板里的人都比较浮躁，沉不下心来，刚开始看你的帖子热血沸腾，你说要出书，期待之情充盈胸中，你看开始你说你要出书的时候，很多的人的那个期待呀，但是你的书到现在还没出版，人的热情渐渐在消失，到这版里来的人都是要马上找到发财的手段的人，根本没想到要沉下心来认真的做一件事情，就好像那个给力 108 这样的人，所以我突然有了这样的感觉，上来和你说说而已，绝对没有其他别的意思啊！

回答：

呵呵，你说的有道理。这里面有点怪我，是我一直在追求完美，耽误出版工作了。但我总在想，做事贵在坚持。如果我能在创业家园里活跃几年，结交到一批好友，那也很值呀，至于帖子里进进出出的人，都是很自然的现象，我不能要求大家，能学到东西更好，凑个热闹也不错。我相信，每个人看完帖子，或多或少学到点什么，但坚持下来的人，一定能学的更多。

由此，一直走下去的人，五年后，他们也许就能车房全.....挣钱真的很难吗？

参透商业，保证能事半功倍地赚钱.....

哥们你说呢？

作者：万里依然日期：2011-07-08

书接上文。

初五早上，小王骑摩托带我，到附近几个猪场实地考察。

冬日，北方农村大地上，一望无垠的原野，光秃秃一片，连点遮风避雨的地方都没有，那真是天寒地冻，滴水成冰。来之前我心里有准备，特意穿了件厚实羽绒服。没想到的事情是，即使是坐在摩托车后座，可看得扎实的羽绒服竟薄得跟张纸片似的，清晨的冷风好生了得，嗖嗖直往脖颈子里灌，把我冻得差点好悬没从摩托车上掉下去。围巾？

早TM投降了。幸好路过一个小服装店，赶紧又在羽绒服外面套了件棉质军大衣，从小王嘴巴里得知，狗熊啥样俺就啥样。MD，顾不了形象，顾命要紧。

这是我头次看见真实的猪场，没想象浪漫，主要是人还没走近猪场，一股味道直窜鼻孔。其实，猪场不接待生人参观，怕人带进什么传染病，但小王前站工作做得不错，猪倌打开大门，我们双脚踩了踩石灰坑，算是应急杀菌，然后跟猪倌往里走。

往猪圈里一看，嘿，出人意料。一群大白猪长得背腰微弓，耳直立，脸微凹，鼻直，体躯长，全身毛白，看起来好干净啊。它们吃饱喝足，正躺在水泥地上，休闲地晒着太阳。

而小猪们个头小，从栅栏缝里钻出来，呼朋唤友，吱吱乱叫，成群结队在猪场里屁颠屁颠追逐打闹，模样俏皮可爱，搞得场子里猪声鼎沸，好不热闹。忽然，一头小猪扭着圆滚滚的小屁股从脚边跑走，我好想追过去抱抱呀。烤乳猪？

靠，残忍！

我原以为猪圈是脏兮兮的，粪尿横流，无从下脚，但没想到圈里非常清爽，连点渣子都找不到。打听后才明白，农户养猪因陋就简，搞个棚子就开干，所以给人感觉猪很脏，随地大小便。其实不然，家猪都很爱干净。

参观完我问猪倌：“师傅，这里养的是啥品种的猪？”

“大约克夏，体格大，毛白，也叫大白猪。”

“啥？”

“没听清？”

猪倌说的是本地土话，混沌难懂，我听得云山雾罩。

“这猪叫大约克夏猪，英国种，能吃能睡，5个月出栏时能长到160斤，成年母猪有500多斤。大约克长得快、下崽多、饲养报酬高、抗病力强，是这片饲养的主力品种。”

靠，小王解释的一套一套的。看出来，小王为了养猪，还真肯下功夫呢。嗯，搭档有进步，真开心。

我是学院派出身，拿着书对照现场参看，书上讲，猪场在总体布局上应达到“五配备、四分开、三改变、两分离、一利用。”

标准要求。嗯，大致相同。

这座猪场实行封闭管理，全年均衡生产工艺。既有现代养殖技术与设施设备，又融合当地土办法。是一座典型的自繁自养式猪场。我和小王拿着本子和皮尺，挨个丈量猪舍尺寸，边记录边询问。

1、种公猪：2头；1栏位，每栏1头；围栏尺寸1.2米#215;3.5米#215;3米，栅栏间隙10厘米；漏缝地板间隙2.5厘米；饮水器

高度 60 厘米；

.....

5、保育猪：90 头；10 栏位，每栏可容 10 头；围栏尺寸：0.7 米
×2 米×1.8 米，栅栏间隙 5.5 厘米；漏缝地板间隙 1.5 厘米；
米；饮水器高度 28 厘米；

6、生长育肥猪：270 头；30 栏位，每栏可容 10 头；围栏尺寸：
0.9 米×3.2 米×3 米，栅栏间隙 8.5 厘米；漏缝地板间隙
2 厘米；饮水器高度 38 厘米。

.....

等走访一圈后，我们又和猪倌闲聊一阵，这才告辞。出门继续赶奔下座猪场。整整一天时间，我们既参观了正规大猪场，也瞧了条件简陋的小猪场，这回算是理论结合了实际，心里踏实许多。

作者：万里依然日期：2011-07-08

初六一大早，小王又带我去赶早集。今天好像更冷，摩托在大马路上飞奔，凉风吹得脑袋生疼，青鼻涕也不争气，在脸上一个劲儿横流，连续两天受苦受累，我不免心生后悔：“靠，跑到河北农村养猪？

也太胆大妄为了吧。小王和我在城里呆惯了，吃得起养猪的苦吗？

每天一大早就要从暖被窝里生往外爬，跑到外面给猪仔们准备吃喝，没点拼命的精神头，能坚持一年如一日吗？”

正在瞎想中，不远处已见集市。嚯，好大的赶集场面，人挨人，人挤人，摩肩接踵，摩托夹杂其中开始游车河。耳朵里传来欢笑声，吵闹声，呼朋喝友，猪叫羊喊，好不闹腾。

路旁停放着一排三轮车，上面放着简易笼子，木制的，铁制的，竹制的，五花八门啥都有，每个笼子里挤满了或白色或花色小猪仔，它们是有的吃，有的睡，有的玩，有的叫，有的拱，有的闹，丝毫不为周围环境所影响，一派乐观天真的精神头，看得就觉得喜庆。而叫卖者正扯脖子卖力吆喝着，那叫卖声此起彼伏，声声震耳，我们忙凑上去询价，借助小王的翻译，得知1个多月断奶小猪的价码大致在90—120元不等。嗯，跟我们了解的情况差不多。

期间碰上一些猪贩子正在收购生猪，我们忙跑上去打听行情，“现在养猪各个都发财，猪场赚大钱，散户挣小钱，市场产销两旺，价格稳中有升，每公斤猪肉都能卖到五块七啦。”

嗯，全是好消息，振奋人心。

看来，猪仔、饲料、销售都能在集市上解决，而且据生猪贩子讲，他们还可以开车进猪场上门收购，价码跟集市上一样。人的思维很怪，即使以冷静著称的人，有时也容易受周围事物影响。显然，我被集市热闹买卖景象所吸引，人们手里挥动的人民币，在阳光下愈发鲜艳，仿佛在招呼我尽早投身养猪事业。靠，我不仅抛掉了所有顾虑，反而是越看越激动，恨不得马上甩开膀子大干一场。

考察圆满完成，接着我们又马不停蹄跑到镇上调查猪饲料行情。去之前，我跟小王商量好，对外号称投资50万，明年上半年将建成一座能饲养500头生猪以上的中型猪场，现在是来谈长期合作。

这座镇子比一般农村镇子大多了，居然有两、三条繁华大街，只是马路不宽，行人、摩托车、三轮车、汽车拥挤一起，喧闹无序，而

路上的广告彩车更是跑来凑热闹，一边故意缓开，一边用高音喇叭播报促销信息。

一路看过来，我心里有些不大乐意了：“靠，三鹿经销商还真舍得下本钱，又租彩车又搞促销，街面上一水儿是三鹿吊旗、店招、横幅，MD，A集团经销商、分销商都喝西北风去了？

就放任对手在市场上撒欢，大把挣钱？”

脑袋一转，马上有了主意：“小黄是企划部第一悍将，要不把他调到北京公司，负责组建企划部？

南方市场以H公司为重，由我负责，而北方市场以北京公司为大，理应派员大将坐镇，只要企划部抓住南北两大分公司，主要矛盾就抓住了，今后发展必上一层楼。而且广告总部已经变成由销售总部管理，老彭少不了要跟宋总打交道，派小黄当正印先锋，跟老彭对冲叫板，就凭小黄的营销水平，和干活不要命的劲头，够老彭喝一壶了，我再统辖其余9个企划部做后援，靠，非把那厮打得满地找牙不可！”

越想越得意，脸上不禁已经挂相了。

“喂，喂，彩车上站得全是老爷们，发什么呆呢？”

小王捅了我腰眼一下。

一句话解释不清A集团的事儿，但我知道要时刻鼓励这位搭档，于是，我笑呵呵说道：“哥们，刚才我盘算过了，只要咱们把猪场经营红火起来，以后我再想想办法，利用A集团影响力，肯定能从饲料经销商那里拿到好处。我现在手里有点权力，也有人脉，别说一座镇子了，就算是到了地级市，在市场促销方面也能呼风唤雨，顺手给你

搞点送礼的促销品不在话下。”

话音刚落，小王眼睛便是一亮……

作者：万里依然 日期：2011-07-08

这一带农户有养猪传统，家家户户都养着三五头，周边又有几十座猪场，所以销售猪饲料的经销商少说也有十几家之多。走进饲料一条街，耳轮中就听到：“我们是正大饲料，泰国正大集团生产，是东南亚规模最大的饲料生产集团。”、“我们是希望饲料，中国名牌，由中国最大饲料企业新希望集团生产。”、“大成饲料，中国名牌，农业产业化国家重点龙头企业，全球最大的赖氨酸生产企业。”、“我们是六和饲料，中国驰名商标，全国肉类工业最具影响力品牌，制造业 500 强”、“我们是红正饲料，河北企业，本地销售最旺。”

……牌子多，饲料成分不一，价格高低错落，搞得我晕头转向。很快发现问题，不能走马观花随便问下去，得转换思路。

以前我从未出过北京城，更甭说下一个什么镇级市场做调研，全拜 A 集团经历所赐，两年来跟随销售部南征北战，跑了不少三线城镇，积累出一些跟这些人打交道的经验。再加上我做事喜欢钻，喜欢问，现在又是关乎自己的买卖，所以这次饲料市调做得格外用心。

还是笨办法当道。我开始挨个拜访每家门市，而且凡是关于养猪的故事，无论深度还是广度，都要问个溜够，同时还做笔记，遇见没搞明白的问题，到下家继续问。有几家经销商老板见我真学真问，谈吐跟本地人完全不同，而且还要投资建一座猪场，当然也乐意好人为师，于是，一问一答不亦乐乎，直到掌灯时分，我们才从镇上出来。

午饭？

出了镇子才想起。

最后，哥俩儿搞明白几件事。1、前期饲料不能赊销，要看到猪场规模和信誉再谈；2、虽然饲料质量和价格成正比，但价格便宜的饲料在当地最受欢迎；3、养猪学问深似海，手段有正有邪。比如，饲料里面添加瘦肉精，可增加瘦肉量、猪少吃且还长得快，降低成本，但对人体有毒副作用。

再比如，生猪在卖给猪贩子之前，有些猪倌为更好获利，不论猪乐意不乐意，拿水管直接塞进猪嘴巴里，强灌 20 斤水，趁猪还来不及排泄便已出手。当然，猪贩子也不是什么好鸟，他们成群结伙，要么散布谣言，制造恐慌气氛，从中牟利；要么偷梁换柱，“砸秤”

耍猫腻，要么把公斤当市斤算给养殖户。猪场一旦经营困顿，他们趁机围而不猎，等猪场耗不下去，再风卷残云砍杀利润。

通过两天走访市调，再结合书本知识，我对开办养猪场有了感性认识。碰上一轮好行情，猪场稳赚不赔，获利颇丰；反之，遭遇差行市，要么亏损扛着，要么壮士断腕，赔本卖猪再等行情变化。从目前行情看，包括专业机构在内的大部分人都认为未来两年还将持续一波好行情。

未完待续中。。。。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-08

回复：

作者：什么大声点听不见回复日期：2011-07-08

雨总，如果没有猜错的话

你的这部《征途》是不是分成几部分开出版啊？

哥们好：)

我打算把故事分成两大部分写。第一集从闯进报社开始，一直写到 A 集团升职。

第二部分从 A 集团继续努力，到辞职到广东重新创业，做了一位糖商。再写到第三次创业直至现在。

嗯，故事多多，精彩多多。比如这两天在办公室忙得，嘴巴就没停下来，遇见了一堆破事.....

我的打算是，等新书出版几个月后，开始动笔写下集，然后跟去年一样，写点发点，估摸下集出版会到明年去了，嗯，我们在一起的时间嘛，看得见的还有一年半吧，呵呵：)

还是那句老话，希望我们一起进步.....

作者：万里依然 日期：2011-07-09

回复：

作者：真水无香 9 回复日期：2011-07-08 复

已有 7 年“涯龄”

的我，第一次因被回复而感动、心潮澎湃！

谢谢您雨总，我和老公马上执行，定期给您汇报成果.....

回答：

真水无香好：)

谢谢你的褒奖和鼓励，但千万别说什么“定期给您汇报成果”，兄弟我承受不起啊，呵呵，不如说，让我们一起见证公司的成长……毕竟在创业路上，千难万阻的，非我几句话就能轻松说成功的，还是靠你和你家先生的不懈努力，只是希望坚持下去，总会有机会的。

一个业务员一般能开发和维护好 150 个客户（极限），如果能招聘到两位不错的销售，那么公司应该在半年后拥有 200—300 家潜在客户群，根据 2/8 理论，大概有 50 家客户能与公司建立合作。再假设，从每家公司收取 3 万年服务费（平均数，想象中），那么一年大概有 150 万收入，乘以一个保险系数 60%，那么收入大概有 90 万，而公司运营成本大概就在 40 万以下。也许到明年，公司纯收入将会突破 50 万……

对，收入增加的前提条件是：1、尽量扩大客户群数量；2、尽量提高每家公司服务费；3、尽量跟客户续签年单……

这里面有个关键，在于报价单。相信你有美容经验吧，进美容院很容易，项目也很便宜，但你一旦开始接受美容服务后，美容师就开始不断推荐新项目了，什么美白的，瘦身的，滋润的，护肤的，呵呵，我们经营策略该向美容院学。

报价按菜单方式报价，基础服务项目很便宜，那是打开客户大门的利器，在服务中因与甲方客户的熟络，再逐步推荐新项目。（没有这方面经验，想象的策划，如果说的不好，那就扔掉糟粕留点有用的套路吧，呵呵）

好，让我们一起努力吧，顺祝周末愉快：)

不要被客户反复砍价,可用赠送服务项目的方式回击客户的砍价要求(保证营业额不减少,付出的也许只是那么一点时间成本而已)。

还有一点,对于甲方业主,要适当给点小恩小惠,比如送几个鼠标啦,鼠标垫啦,反正都是钱不多,但暖人心的策略。

很多公司还有一些特殊需求,那就是能监视员工在网络上的一举一动,也许是出于保密的要求吧。呵呵,以前我曾在广东的一家上市公司做广告总监时,刚进公司,发现广告部十台电脑全没有 U 盘接口,而内部局域网是被严密监视的.....能插 U 盘的只有公司那么制定的几台电脑.....后来想明白了,这是为了防止有人盗取公司资料(以前有人曾利用网络盗取公司资料,被公司一举查获)。

我觉得这方面如果咱们公司能有个套餐服务,相信很多公司会感冒的哦:)

作者:万里依然 日期:2011-07-09

回复:

作者: 孤岛人家回复日期: 2011-07-08 复

雨总,花了一周的时间看完了 90 页的您的传奇,还有您解答的很多案例。想起多年的职场经历以及自己的三年创业生涯,真是无限感慨在心头:打工多年,三年前开始了创业,最早是承包一家快捷酒店,去年开业了一家青年旅舍,上个月快捷酒店到期,现在只有这么一家店,还算稳定,利润谈不上大,目前也在寻觅新的发展方向。

不知道雨总贴子中说的招募合作伙伴指的哪个行业?

是您现在的物联流行业吗?

很感兴趣中

回答：

哥们好：)

首先恭喜哥们你创业成功：) 酒店不是那么好开的，天天都是事无巨细的破事，利润也非暴力，要考验一个人的耐心呢。

以前的招募合作伙伴，是想自己在家居内再次创业，因为我对电子行业不太感冒。但后来我想法有所改变，还是和弟弟以及周围的创业伙伴一起把公司做大做强，再实现自己的梦想吧.....

我们现在在物联网行业，是硬件设备商（不是低频，而是 900 的超高频）。该行业号称是信息化浪潮第三次革命，第一次革命是出现个人 PC 机，第二次是出现互联网，第三次就是物联网了。美国早就把物联网定位支柱产业，很是看重。目前，我们在行业沉淀近四年时间，跟一家国外公司有深度合作，同时自己也做一些应用研发工作。

我们客户群大都是上市公司、银行、烟酒、物流类大客户，所以伺候起来很难，但发展机会还是满大的。唉，乙方不好做啊，经常被甲方欺负，远不如我在 A 集团当甲方时候..... 所以，我跟兄弟你一样，时不时还回忆一下过去，哈：)

写这本书是为了包装公司文化，为了更好销售我们产品，靠，以后有风投来投我们，就凭这两本书，说啥也得有个加分吧，呵呵：)

好，希望今后多多交流，呵呵，目前这个行业人人都是稀有动物，为啥？

因为从业人员不到几万人..... 资深人员？

不到一万人而已。

作者:万里依然日期:2011-07-09

书接上文。

回去的路上，我心里在梳理创业的六颗牙：“1、行业牙。

养猪行业利润高，见效快，投入低，对品牌知名度要求不高，符合创业要求，而且切入时机好；2、竞争牙。哥俩是门外汉，饲养技术一片空白，虽然打算上野猪项目，但还停留在纸上谈兵阶段，前途未卜，显然，这是一颗乳牙；3、团队牙。合伙人关系铁瓷，但我长期不能投身创业一线，心思花费不多，全靠小王一人支撑，优势变短板，虎牙被拔；4、资金牙。前期投资勉强够，滚动向前发展，后手备用金也在计划中，但谈不上强势，该是颗钝牙；5、销售牙。无论是主动出击还是被动等待，销售基本不成问题，但以小王现有能力，指望卖个好价钱，扛住经营风险，估计也是颗钝牙；6、心态牙。哥俩经历过残酷的市场锤炼，抗压心态早就锻炼出来了。综合起来，当前创业局面是有两颗利牙，两颗钝牙，两颗乳牙，哎哟，2—2—2布局，比起赖总创业的满口牙牙来，胜算不高哦。”

（当年幼藏犬长出小牙齿并能撕咬时，主人就把它放到一个没食物和水的封闭环境里，让这些幼犬自相撕咬，最后只剩一条活着的犬，便称为獒，据说十犬出一只獒。好，话说回来，我们如何能在厮打中最后走出来？

显然牙齿长得多的，够锋利的，咬合有力的，精神头足的犬往往最后能获胜。我总结在咱们在搏杀时，至少要长六颗牙：第一颗牙是

行业及切入时机；第二颗牙是核心技术及盈利模式；第三颗牙是团队及管理；第四颗牙是投资及现金流管控；第五颗牙是销售及人脉；第六颗牙是精神力和心态。如果你拥有四项优势，胜面明显加大。）

但就冲小王这股工作热情劲，我最后一咬牙：“做了不悔，悔了不做，搬不到葫芦洒不了油，过去小王曾出死力帮过我，现在项目又不错，MD，霸王硬上弓，豁出去搏一把！”

再说在 A 集团工作过于辛苦，如果投资三农成功，今后每年带着小珺来玩一趟农家乐，再看看猪场，减减压，收些分红，也不失一个好创意。”

其实，现在很多城里人为了减压，在网络版的开心农场里养猪种菜，嗯，我跟他们心态异曲同工，只不过我是玩真实版的开心农场。

作者：万里依然日期：2011-07-09

晚上，我们在篝火前，达成合作协议：我投资 10 万，小王以投入 1 万现金、猪场土地、饲养、防疫、销售和人员管理等项入股。其养猪场全部财产的所有权归我们二人共同拥有，利润分成各占 50%，但头三年不分红，所获效益继续投入。

基于对小王多年了解，大家曾患难与共，所以签的是份君子协议。道理简单，但没人家过去鼎力支持，能有我今日吗？

咱不提什么知恩图报，太上纲上线，就算是兑现两年前哥俩之间的诺言吧。我跟他一起做事挺开心，这，就足够了。

哥俩围着熊熊篝火烤玉米，边吃边聊，再来点小酒，嗯，其乐融融，那份农家乐情调好醉人。在此情此景中，一下子我话匣子打开了：

“从这两天摸底看，目前对我们有利的是，1、未来两年行情普遍看好；2、繁殖育肥特种野猪，经营有特色，利润比家猪高3倍以上；3、猪圈选址好，污染少，上风上水；4、这里是玉米产地，而米糠、麦糠、红薯藤糠、酒糟、粉渣、豆渣也都不缺，敷料有价格优势；5、方圆几十公里，每周都有大小集，买卖方便。但对我们不利的是：1、陌生行业，深浅不知；2、饲养和管理经验不足；3、投资不大；4、我的精力跟不过来；5、遇见经营波折，销售有风险；6、为了追求规模效益，抛除基建费用、买公野猪、猪仔和饲料钱，流动资金只保留1万块，偏少了点。”

“嗨，雨哥，你担心多余了，我爹妈都会养猪，怎么能说我们经验少呢？”

“哥们，家庭养殖跟开办猪场，那是俩概念。就像我们做《家居专刊》与承包报社一样，规模一旦扩大，完全超想象。现在我只担心俩问题，一是饲养技术，二是销售环节。

有两条路可以走。1、去附近猪场挖猪倌，只要开得报酬高，他们没不理由不来。2、你想办法，最好亲自跟养猪能手学。

总之，与其花钱买教训，还不如花钱买成功。还有，我们不要干坑人缺德事儿，老老实实做生意，信誉有了啥都有。销售方面，不要相信猪贩子花言巧语，这帮二道贩子明火执仗，靠不住。你最好能跟附近屠宰场直接联系，直接供货。”

“我问过一家屠宰场，他们嫌我们供货数量小，不愿合作。”

“有饲料经销商说过，当地猪贩子早都打成片了。他们表面各自

为战，但实际是统一报价收购。小王你想啊，生猪4个月就要出栏，一旦过了4个月，放在猪圈里那是吃不少吃，可肉却慢，反而更浪费饲料。要是给生猪断顿，肥猪立刻就给你丫掉膘，照样亏损。猪贩子一旦知道猪场要清仓，故意围而不攻，等猪场扛不住后，他们再大肆杀价收购，咱们不可不防。哥们，你跟屠宰场不才谈过一次嘛，如果谈100次，他们还会再拒绝你吗？

拒绝都是因为交情不够，对特种野猪不了解造成的，全TMD是借口。我建议你先跟他们死缠烂打，踢烂他们门槛再说。当头批猪仔长成后，先白送一头过去，请野猪打头阵递话，等他们尝鲜后，上瘾不？

还想再吃家猪吗？

上瘾后呢？

.....”

作者：万里依然 日期：2011-07-09

小王听完没再言语，显然，销售上他想简单了。我继续问：“哥们，你跟屠宰场怎么介绍野猪肉的？”

“我就说比家猪肉好吃上口，营养更丰富些。”

听不下去了，寥寥几句能打动谁？

洗洗睡吧。唉，小王虽然有进步，但还是没本质提高。想了一下，决定换种温和的说服方式，“哥们，要不你来当甲方，我当乙方？

看看我如何推销野猪肉？”

“好呀。”

“王总您好，我们猪场是特种野猪养殖场。公猪是从山里捕来纯

野猪，再和大约克夏杂交，猪场卖的是二代特种野猪。呵呵，那猪肉口感没得说，肉质鲜嫩，野味浓郁、瘦肉率高、脂肪含量仅为家猪 50%，其中亚油酸含量比家猪高 2 倍多。而亚油酸是科学公认的人体唯一最重要的脂肪酸，它对人体发育极重要，尤其对冠心病的防治有独特疗效。古医书说野猪皮能消除高度疲劳和小孩发育不良症状，肉能亲肌肤，补人五藏，不发风虚气，是滋补上品。我们猪场坚持科学饲养，不玩花活儿，什么添加瘦肉精，给猪灌水，泔水养猪，统统不干……要不等猪仔长成，我们送来一头，请几位老大先过过嘴瘾？”

一番话说完，小王频频点头。但我说着说着，忽然改主意了。今夜无眠，我要和小王彻夜长谈，因为发现仅仅两年时光，我的本事在大踏步前进，而小王基本原地踏步，以我现在眼光看，把生意交他打理，其能力不足以支撑起这摊，还要提高一大截才行。

篝火还在熊熊燃烧，映红了脸膛，也烧得我的血脉有些沸腾，我原来有把投资养猪看成玩票性质的想法，但通过几天走访，观念大改，MD，要干就往好里玩命干！

未来五年建成一座饲养 1000 多头特种野猪的大猪场，年盈利近百万，根本不是在发梦。所以，事业起步阶段，我要再多给他讲讲经营思路、销售技巧……

未完待续中。。。。。

作者：万里依然日期：2011-07-10

回复：

作者：望断天涯路回复日期：2011-07-08 复

雨总你好，从去年开始就跟你的帖子，感觉确实很有好处，尤其是被雨总的做事方式所折服。小弟刚刚大学毕业，加入了一家国内排名前三的混凝土机械企业做销售，现被分到东北市场，而小弟是南方人，这一周来扫遍所辖区域的各个搅拌站，感觉挺灰心丧气的因为发现周围大多都是我们主要竞争对手的设备，我们的设备很少，而竞争对手又比我们早到我这个市场发展，我们的设备还比其贵百分之十左右且付款付款方式也较竞争对手苛刻，更无语的是通过这几天的走访发现我处的这个市混凝土市场即将呈现萎缩状态，现在各个搅拌站的建设都基本完善，新建站也极少，而我现在的主要目标也只能期待搅拌站设备的更新了。小弟现在真的很迷茫，期待雨总的帮助。

回答：哥们好：) 首先要谢谢哥们你热情捧场啊，好，下面就唠唠叨叨你的烦恼，说得不好，还请见谅呀，呵呵：) 从帖子上我得到如下信息：大学刚毕业，加盟一家大公司，做销售，这些是积极面。

而不巧分配到东北市场，但你有些水土不服，市场遭遇残酷竞争，且在萎缩中，这是消极面。我们该肯定积极面，销售做得出色，今后前途不可限量，但更要重视消极面。

人脉积累。选择好行业，如果你打算一直从事该行业，那么十年后你还能用得上东北某个城市的人脉关系？

我看够呛。

不能享受行业发展带给你的红利。在帖子里曾说过二百遍了，行业有一倍增长，你们公司销售增长必然也是一倍，你的销售额也是一倍，最后你的年薪增长会超越 50%，这是搭顺风船，事半功倍！

反之，市场增长只有 10%，你需要付出多少努力，自己销售额才能增长 30%？

可见，你目前遭遇了行业增长的尴尬，是否感觉有些痛苦？

昨天，曾为“真水无香 9”

回帖，你去看看人家所从事的行业，电脑安全外包服务，绝对是行业发展趋势，他们公司正处于行业发展初级阶段，如果抓住时机，能随着行业快速发展而发展，也许三年后，他们在行业是五强企业！前途不可限量。

但你面对的客户群——“这个市混凝土市场呈现萎缩状态，各搅拌站的建设都基本完善，新建站也极少，而我现在的主要目标也只能期待搅拌站设备的更新了。”

你的主要目标，同样也是其他竞争对手的主要目标，狼多肉少嘛，哥们，你一个生手，拼得过其他家销售员吗？

你有客户的人脉资源吗？

我入报社时，虽然是二线媒介，但好歹面对的是上万家客户群，选择余地很大，报纸再破，总有练手的客户嘛。你的客户群精神面貌呢？

恐怕各个都是宝贝，都被同行宠坏了，你在他们当中如何发财？

这个局面你不能改变，大势所趋，我们该顺应潮流而动，为何非要证明自己才干，而采取逆水行舟的思路模式？

说来说去，行业增长缓慢，必然给你销售带来很多意外的阻力，何必要去挑战这些本不应该预见的困难？

假设你同学的能力是 8 分，选择一个好行业，三年后能赚到 20 万，而你的能力也是 8 分，但由于选择行业不佳，三年后，你肯定跑不过你同学。

望哥们三思：)

作者：万里依然 日期：2011-07-10

回复：

作者：家福 5882009 回复日期：2011-07-10 回复

楼主想复制杜拉拉，把自己说的很神乎，为了字多，写的太太啰嗦。写眼前猪肉大涨去养猪，为了吸引眼球。为了让更多人关注故意不封书。不过，此书却有可鉴之处！

回答：

哥们好：) 首先要谢谢哥们的捧场，呵呵：)

“楼主想复制杜拉拉”

回答：

杜拉拉写得好坏，我不予评论，但她走的是似乎是以情感为主，职场为辅的路线，我们的新书呢？

正好相反。所以我不没复制她的可能。再加上，稀里啦啦写了几十万字，哥们可从所有企划、销售、广告、管理、设计、谈判等案例里，看出我复制了谁的思路？

网上可有现成案例？

是否为自己原创？

我不稀罕复制谁，我只在乎搜集所有案例，然后重新加工整理后

走出一条自己的崭新道路，从头到尾，哪个案例不是如此？

呵呵，复制杜拉拉？

她又不是《三国》、也不是《红楼梦》，咱还真不太稀罕呀。

“把自己说的很神乎”

回答：我不需要把自己说的所谓的神乎，这些案例也没那么神奇，我又很稀松平常，只是把事情说完讲透。

“为了字多，写的太太啰嗦。写眼前猪肉大涨去养猪，”

回答：哥们有些冤枉我了哦，呵呵。写养猪的事情，早在去年 10 月份在本贴就曾提前有过预告（今后要写办养猪厂的事），那时候谁知道今天的猪肉价格？

我只不过按事情发展脉络，逐一写下来罢了。同时，这是一边在职，一边创业的故事，不仅有点曲折性，而且通过这个故事，我想讲明白一件事，那就是一边人在职场，一边心在创业，这条路到底能否走得通？

（据说目前有不少有此想法）单纯写个养猪的事，为了博眼球？

显摆过去曾干了若干行业？

呵呵，咱们还真不好这口呀。写文章是件累活，没点意义，咱可不干。

我写文字不喜欢灌水，每 2000 字保证一个看点或案例，真要拿文字凑数，何必要新开一个话题，把前面故事加入一些“情节”，50 万字能变成 100 万字，这有何难？

我们团队曾研究了 30 本畅销商战书，发现灌水的毛病我们还真

没有，这点没准还是本书一大卖点呢，哈：)

“为了吸引眼球。为了让更多人关注故意不封书。”

回答：

我跟出版社商量结果，是将精彩部分都放进第一集（跟最初的想法大不同），好嘛，商量结果就是，现在发的养猪和爱情部分要放进第二集，既然第一集没有这些内容，所以我就继续发帖，跟封贴没啥关系。

更关键的是，这是一个流水帖，这才写到哪到哪儿啊，还有最近10年的故事没写呢，有时间我就一直写下去.....直到写到目前的创业故事为止.....

好，就说这么多吧，如有说的不对的地方，还请哥们多多包涵呀，哈：)

再次感谢哥们你的热情捧场，预祝周一工作开门红：)

作者：万里依然日期：2011-07-10

书接上文。

但聊到清晨，话越说越透，大家思路有了新变化。弗洛斯特法则说，在筑墙之前应该知道把什么圈出去，把什么圈进来，此言极是。我们先从家猪入手，等熟悉行业脉络，积累养殖技术和打通上下游关系后，第二年再上特种野猪项目。

道理简单，步子要一步步迈，没有学会走，咱们不能跑。

第二天上午，我们开始为猪舍选址。看完一圈比较后，我们哥俩商议把猪舍放到他家农田里最好不过，这里地势高燥、背风向阳、通

风良好、场区周围 3 公里内无大型化工厂、矿区、皮革厂、屠宰场、肉品加工厂和其他畜牧场，离村子和公路至少有 1500 多米远，四围菜地，环境安静，没污染，离水源地近，非常适合养猪。而且距猪厂 60 米远还有一条 1 米多宽土路，很方便生猪和饲料输运。我又按堪輿常识，审视一遍周边环境，嗯，只要猪场向阳，妥了。

中午吃完饭，大家在院子里喝热茶嗑瓜子，好享受这份宁静，而冬日暖阳更是照得我浑身舒泰，像是披了一层薄被子。

正和小王闲聊猪倌的事，村长来了。他 50 来岁，背微驼，披着一件灰色棉袄，看起来像庄家人，但眼神里却透露出那么点狡黠。他听小王说起我是从北京赶过来的，准备投资建猪场，于是兴趣浓厚地介绍起当地养猪情况。越聊话题越多，最后村长发话了：“雨总，猪场起来后，村委会同意你跟小王以 3 万块承包后面 1000 亩荒山，30 年承包期。那山上能种为赞皇金丝大枣，呵呵……”

听小王提过，这里离金丝大枣的故乡赞皇县不远，那赞皇大枣子，个大、皮薄、肉厚、拉丝长、糖分高，据说还是全国 700 多个枣品种中唯一的自然三倍体品种，种枣收入不次于养猪。呵呵，村长的话还真勾人呀。

脑子还没从大枣项目上转开，村长又在发布更惊人的消息：“隔壁有个村长，那里有人用山里的清泉水养中华鲟，养大后几十块几十块一斤卖到石家庄去，收入好得不得了！”

中华鲟你知道吧，国家保护动物，一般人没得吃，但他们是自家养的，没关系。雨总要感兴趣，我来带路，下午瞧瞧去。”

好嘛，又是养猪，又是栽培枣树，又是养中华鲟，我真要投资三农？

呵呵，看来发展前景一片广阔，值得好好琢磨一番。好，等猪场有了利润，就拿利润再投资三农产业，没准我今后另一身份就是大农场主啦……

作者：万里依然 日期：2011-07-10

七、广州城偶遇跟小王父母和小霞告别后，我下午动身，计划从石家庄飞机星夜赶回H公司。机场分手时，和小王又是拥抱，又是笑骂，依依不舍。嗯，还是那套动作。我们相约，明年这时，大家再聚首，共同分享成功的喜悦。

在机场跟爹妈报个平安，然后又打小辉手机，MD，关机！

嘿，这家伙还没上班，泡妞泡得乐不思蜀了？

也不知道他能不能搞定内线，真叫人揪心。坐在飞机上，窗外漆黑一片，一股飘荡荡的感觉油然而生，触景生情，心情忽然变得极差：

“小璐，为啥春节不给我发短信呢？”

再次回到企划部，手下人呼啦围住我，问长问短好不热闹。嚯，满眼全是各地土特产，我第一反应是美食都该马上送给小璐……她喜欢不？

唉，发现自己已走火入魔，不可救药地爱上她了。

晚上，小辉电话终于来了：“老大，不好意思，呵呵，这几天没通报情况，主要是我还没搞定她，所以没什么好讲的。但请放心，保证在元宵节前搞定。”

唉，还能说什么？

傻等呗。

廖总主持H公司开年首个中高层扩大会议。他传达了汤总指示：“三月上旬，广州将举办一个大型食品博览会，雨总，由你牵头组织相关公司参会，并负责资料准备，信息收集和布置展位。”

“啥？”

广州有个食品博览会，由我负责？

哇，没想到今年开门就有大喜！

嗯，廖总是俺的一号贵人，汤总是二号贵人。好，既然大家都是咱恩人，那咱就玩一回命，做点业绩出来。”

嘴巴坚决回道：“是，企划部保证完成任务。”

老板批示带回办公室，大家传阅一遍后，老规矩，还是我先发言：

“众家兄弟姐妹们，我的开门利是不能白拿啊，企划部今天一口气接了5个活，希望大家好好做，争取开红门！”

下面，我来分配任务……”

小食堂吃午饭时，廖总忽然把话题落在我身上了：“雨总，企划部虽然经常加班，但集团现在就你部门加班工资最高。今年集团颁发了新规定，加班一律取消加班工资，我认为有道理，给你们工资就是要你们好好工作，不管加不加班，成绩好，自然有奖金拿。”

不允许别人给咱乱扣帽子，即使是廖总也不成。想叫老子吃暗亏？

歇菜吧。我语气尽量平和，但意思却够强硬：“廖总，冤枉，冤枉我了。人家打工，加班自然要多付出一份努力，享受加班工资正常

啊。公司曾规定，连叉车司机加夜班都有补贴，为啥企划部加班就没补贴？

我一共只申请过两次加班工资，一次是部门国庆加班七天，但并不包括我自己的加班费，另一次是部门集体申请 19 天加班补贴，确实辛苦过了头，我眼袋就是那时熬出来的。而其他加班时间，我根本没再申请！”

廖总没想到一句随意批评，却遭到我奋起反抗，也许从这时起，他才知道我的自尊心超强，容不得别人抨击。也算爱才心切，又赶上用人之际，他语调放缓下来：“我知道企划部干活不要命，但几次申请补贴费用总额有些高，结果一些部门想效仿，长此下去影响不好。”

连 H 公司老大都对我礼让三分，但工程部老庞似乎还没长记性，他嘴巴一撇：“在我看来，长期加班是无能表现，不仅不该奖，而且还该罚。北京奶厂的做法是不谈加班费，交代一件事必须完成一件事。比如财务，销售、物流什么的，哪儿有什么天天加班的，大搞疲劳战，工作效率反而降低。”

老庞刚说完，我心里冷笑一声：“哼，集团取消的理由是因为有奖金所以没加班费。其实是两回事儿。加班后没有取得相应业绩，但员工多付出的辛苦对得起加班费，谁也不吃亏。而奖金是因业绩超公司预期目标，员工获得额外奖励，跟加班费有啥关联？”

嘴巴不饶人：“是啊，对于庞总工作考核，可以用数据说话。咱们先抛开策划不说，只说设计。

您说设计任务怎么量化？

你不知道艺术创造无止境吗？

难道每天 8 小时所做的设计效果跟花 16 个小时做的效果一样？

惩罚加班可以啊，设计部按照 8 小时工作制，做出来的效果爱谁谁，廖总还不把我轰出厂子去？

对酒店而言，老板要求 800 万等于 2300 万的装饰效果，没有企划部玩命加班，你以为酒店是铁扇公主扇来的？

洗洗睡吧。”

老庞也跑来叫板？

就他那张破嘴，找贬呢。反正这年代是人善被人欺，马善被人骑，谁敢拍砖指责，我就跟谁对冲！

嗯，瞧这顿饭吃的，有意思。失之东隅收之桑榆，表面挨了批，但实际是变相表扬企划部，顺道还修理了老庞。只不过以后不好再用加班费刺激手下人干活了，烦躁。

虽然新年已开工，但我干劲似乎没往年那么足了，搞不定内线，就看不到小琨，而看不到小琨，心里就空荡荡的，觉得眼睛里五彩斑斓的天空色彩快要消失殆尽了，像沙尘暴来临后的景象，人影模糊，混沌沌沌看不清未来。我，似乎如行尸走肉般在大地上奔跑，已不知道啥叫快乐，啥叫欢喜。这是从来没有过的感觉，令人恐惧。而更叫人害怕的是，人只要闲下来，就好像落入漆黑的陷阱，无助且无聊。小琨，我好想和你在一起……

幸好单相思的日子没持续太久，哈，好消息传来，老天爷开了天眼，玫瑰花瓣洒下来啦，嗯，小辉不负重望，他已搞定琨总助理！

至于如何搞定，那跟咱无关，我只知道内部消息已完全开放。还有比这个更叫人开心的事吗？

没啦，再看天空颜色，哇，多姿多彩，仿佛满天都跨彩虹桥。现在，我恨不得瞬间飞到广州跟小珺“偶遇”

去！

挂完电话，才发现手心里全是细细的汗珠。

未完待续中。。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-10

回复:

作者:琼途 110 回复日期: 2011-07-10 复

雨总，书快出来了吧，要不在当当网上弄个打折预售，也能看看市场反应啊！

等待中……

哥们好:)谢谢哥们热情捧场，出版社现在正在跟当地谈个合作，希望争取一些政策下来，预计很快就会谈出个结果，好，让我们边看看帖，边等待吧:)

作者:万里依然 日期:2011-07-10

回复:

作者: youi jkuj 回复日期: 2011-07-10 复

有个问题想请教雨总，最近看了不少书，主要关于销售方面的，好几本书中都提到 SPIN 的方法，自己也初步了解了下 SPIN 的内容，说实话有点难懂，要用到实际的工作中难度，SPIN 中也提到此方

法似乎只适用于大单销售，从现实中，我基本没做过什么大单销售，因为产品，性质，价格等因素，若真用 SPIN 的方法来销售我的产品，觉得完全就是把事情复杂化了，时间也延长了，估计还会导致成交率的降低。不知道我这样认为是不是错误的，请雨总给分析分析。

谢谢！

回答：

哥们好：)

说实话，我一点都不了解 SPIN 销售法，我周围做销售的家伙们，似乎也从未提及过。个人认为，在中国国情下做销售，你只要做透人情+利益驱动，拿下一般客户可谓势如破竹。

销售真没那么玄乎，一些所谓的专家把销售搞得神乎其神，前后总结出一套几百条原则，其实都是给销售盖上一层神秘的面纱。很多广东大老板，学历不过高中，但事业有成，他们懂什么 SPIN 销售法？

呵呵，哥们，给个建议，把复杂的事情搞简单些，效率也许能提高数倍哦。

还是那句话，真要把这帖子吃透，想不成为销售高手都难。我跟 716 团队在一起的时候，真没有公布所谓的销售秘籍，还是帖子上那套玩意，但他们水平水平看着在提高。

很简单，他们确实在认真看，仔细琢磨。有个家伙在面试时，主考官问他：“你一年销售额大概有多少？”

他马上拿双眼看考官一只眼，同时摊开双手，掌心冲上，平静回道：“一个月 50 万吧，全年大概有 700 万吧”

（其实只有不到 400 万）。

为什么他要双眼看考官一只眼，同时摊开双手，掌心冲上？

帖子上有写原因，这些做法都是表示自己说话非常有诚意，能潜移默化影响对手的判断.....呵呵，效果？

考官轻轻点点头，从现场来看，显然相信他的话了。

帖子里是分开来写（看眼睛与手心冲上的桥段），我们团队成员却合起来用，这类例子从他们嘴巴里已说出来很多，我认为这帮家伙不仅确实学到知识，而且现在都开始举一反三创造性运用了。

好，就先说到这里吧，望哥们三思：)

作者:万里依然日期:2011-07-11

书接上文。

已经盘算好，我打着为了展会举办更成功的旗号，提前一周飞到广州做准备，心存私心？

不，全是私心。可廖总不同意，又安排一堆破事，说是等搞完再跟他一起出发。我心里又是气，又是怨的，可人家嘴大，我嘴小，只能听喝的份儿，超郁闷。

时间过得贼快，但我还是嫌慢，整天掰手指算日子，终于和廖总坐上了飞往广州的班机。还没见到佳人，一颗心却早已“怦、怦、怦”

跳成一团，感觉浑身充满男性荷尔蒙，仿佛被捆绑到爱情的十字架，将紧张、刺激、激动、担心、忧虑，期盼等各种滋味品尝 N 遍。

唉，别人谈爱全是风花雪夜，为啥我的恋爱要备受折磨？

这，这也太 TM 熬人了吧。

刚下飞机，广州公司企划部的小辉已经带人在机场迎接廖总一行。我悄悄拉过小辉问道：“哥们，那个助理真肯帮忙？”

“老大，企划部不兴吹牛的，没影的事我敢瞎说吗？”

“呵呵，到时你还不要我项上人头？”

“好，她未来几天都会在广州吧？”

“现在还没更改，你这边安排好时间了吗？”

“嗯，不管廖老大怎么安排，我一定能出去。我们在广州可能呆三天，第一天太忙，第三天怕时间拖太久，行程有变。好，咱们初步定在第二天上午去找她，也许中午有机会和她吃饭。”

话说完，但心里想的是：“头次约女孩，中午时间比较恰当，也符合她习惯。”

“成，那我通知我朋友及时跟进。”

望着正受爱情滋润着的小辉，一副喜洋洋模样，我气不过，使劲推了一把：“靠，你小子桃花开得挺是时候啊，没两天就搞定了，MD，老子还没泡到手呢。”

“嘿嘿，那真要谢谢老大安排，实话说，没有你和企划部，就没有我今天！”

嗯，是发自肺腑的大实话。他也是抬企划部轿子的人，自然也能随众人一起登顶，有付出自然有回报嘛。

先陪廖总视察了会场装修和布置，展厅设计是我亲自操刀，还是受装修资金限制，整体感觉谈不上多精彩，但绝对也是花小钱办大事典范。至于协调各公司参展事情，都由企划部负责对口衔接，我没操

啥心思。

接着一行人又去广州分公司，拎着H市土特产，小辉头前带道，我又依次拜访了分公司各路神仙大爷，这叫新人拜码头，不少的礼节。一路感谢话说下来，口干舌燥。

小辉深得企划部工作精髓，从招聘到立规矩，无一不是复制C公司企划部那套成功经验。现在他手下也有4名策划师，1名文案，2名设计师，小部门搞得有声有色，叫人看得喜庆。等到了晚上，照例是给新人培训时间，整整3个小时，我把这帮家伙彻底洗了一遍脑，嗯，从大家眼神里就能看出一个大概。没啥好吃惊的，因为仅仅两年时间，小辉就从情报组小组长跃升为分公司部长，工资待遇翻番，补助翻番，活生生案例摆在眼前，他们不信咱还会信谁？

这边刚培训完，那边廖总电话来了：“雨总，胡总说广州夜宵全国有名，他做东，请我们去吃点夜宵，你这边搞完没？”

胡、廖两位老总的面子一定要给足，本来咱就跟胡总不熟，不如趁机拉拉双方关系，反而是件好事。广东企划部还要指望胡总好好扶持，没他点头，小辉寸步难行。算了，等明晚再跟几个新人聊聊吧。于是，叫上小辉一同出发。

到了心情放飞时刻，这时A集团的文化就是不分大小，不分级别，大家可以随意互相开玩笑，说啥都成，荤段子自然最受众人追捧，满车人被各地流行的段子逗得喷笑不止，而我，心不在焉。头次来广州，感觉与北京夜景大不相同，这里好像是不夜城，更繁华喧嚣些，但我牵肠挂肚，无心赏景，“小丫头在哪儿呢？”

知道我来了不？

不会在宵夜场所真的偶遇吧？”

马上拽过身旁的小辉：“发个短信问问，目标今晚可有行动？”

一会儿，小辉把手机递给我看：“正常，她已回家。”

“嘿，真是乖乖女啊。”

我心里既失望，又高兴。小辉帮我问出很多关于小璐的故事，让我更深入了解了她的生活状态，品质、能耐和爱好。追他的人从大款到外籍帅哥到精英人士再到热血青年，可谓是要质有质，要量有量，但没听说她跟谁传出啥绯闻。

小璐也是做销售出身，但跟客户关系保持得说远不远，说近不近，身位站得极佳。按理说甲方客户请乙方晚上共进晚餐，乙方即使有二百个不乐意，一般也不好明目张胆拒绝。

但在小璐销售字典里却是，一起吃顿工作餐没问题，但仅限于午餐。至于晚餐，对不起，从不赴约。嗯，够大牌！

男人有时很怪，越是征服不了的目标，就越感兴趣。于是甲方使出各类手段，要么胁迫，要么利诱，但都被小璐一一化解。她助理很崇拜地给小辉说，璐总冰雪聪颖，现场反应极快，总能找到相应办法，既维护客户面子，又能保持好合作关系，而且还能不断得到客户敬重。一句话，小璐利用人格魅力影响客户心态，而不是外在美貌诱惑客户，人家可不是公司花瓶，而是从中层一步步干起来的精英，是独当一面的帅才。

作者：万里依然日期：2011-07-11

在小助理眼里，珺总好像就是她的“神”！

但我在企划部众人眼里，也是一尊“神”。靠，谁怕谁？

没点挑战性的求爱，老子还不稀罕呢，我要用自己热烈的追求打动那尊“真神”！

嚯，展销会一开幕，好不热闹。A集团招牌响亮，展台前人潮汹涌，很多想代理的经销商把我们围得水泄不通，看得出他们的热情与渴望，谁不喜欢钱呢？

之前，销售部派专人对企划部全体人员做了系统的招商培训，现在大伙都在一线帮销售部和客户洽谈。对于刚入职的企划部员工而言，一上来就有机会参与商业实战，做业绩和提高本事的机会可谓大把抓，真是梦想般的平台。可不是嘛，如果没有集团优质平台，今天谁会跑来和他们进行商务谈判？

陪廖总站在这展台旁，望着澎湃而来的咨询洽谈人群，我发自内心有了感触：“A集团平台对任何员工都是开放式的，公司将无数机会给了每个人，至于包括我在内的所有人能否珍惜，就要看当事人的努力和造化了。”

晚上，我把白天感悟跟大家沟通一遍，接着又是强化培训和鼓励，这回算把大家的热情彻底点燃了，嗯，跟老板学来的。

睡觉前再次确认，明天上午小珺和助理要去俩地方，广州花园酒店和即将开业的丽柏广场，行程未变。明白了，明天就在花园酒店埋伏击！

但如何“偶遇”

才不露马脚，还能制造惊喜感？

这可是一道大大的难题！

脑海里设计了无数场景：1、主动出击在背后拍她肩膀；2、路上迎面打招呼；3、商场大门外设伏，然后突然转身出来；4、冒充应聘人员；5、乔装成送快递的邮递员；6、停车场里使劲拍打她的车窗……哪个见面更浪漫？

靠，思索半天，发现都是无用功，想的全TM昏招！

哎哟，这玩意能难倒我？

不可能呀……最后，我决定不走寻常路，躺在床上，简直是越想越激动，一直折腾到半夜才昏昏睡去。

未完待续中，明天更精彩，敬请关注。。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-12

回复：

作者：向大家学习 1 回复日期：2011-07-12

哥们好:) 看来，我们哥俩互动不错哦.....但思维还可以再发散点嘛.....咱不是有横向思维的能力不？

故事要是按上面的思路发展，那就没法不走寻常路了哦，呵呵:)

作者：万里依然 日期：2011-07-12

回复：

作者：njyucheng 回复日期：2011-07-12 复

“打伏击”

好主意，雨总很早就来到了酒店，在酒店大厅四周巡视过一遍，

终于找到了下手的地方了——大厅。见面的理由：这能难倒咱，咱干活时不要命的，泡妞也不含糊，咱不是搞过酒店吗，到花园酒店参观学习这个理由是再好不过的了，坐等珺总，TMD 哪里还坐得住.....在大厅偶遇珺总.....见面后可以以酒店为话题.....雨总搞过 A 集团的酒店加上珺总也住过，这话题内容多的去了，这就搭讪上了。

后面大家就等雨总发帖了

哥们好:) 谢谢参与讨论, 呵呵:)

你说的场景不错, 但似乎还不太符合“偶遇”

的标准, 缺点浪漫情怀, 呵呵, 我, 我不想那样出场的。哥们应该知道, 我在 A 集团最喜欢干的一件事就是, 一出手就能震撼对手, 不是绝活不亮相, 呵呵, 好, 等晚上发帖吧。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-12

书接上文。

第二天, 天刚蒙蒙亮, 眼睛便睁开了, 根本睡不着。脑海里又过了一遍行动方案, 感觉万无一失后, 叫醒小辉, 告诉他如此这般。等安排好, 起床, 穿上一套得意的行头, 暗红云纹真丝衬衣打底, 外罩明黄色休闲装, 再配条淡黄色牛仔裤, 脚上蹬双咖啡红的皮鞋, 后背斜跨白牛皮休闲包, 对着镜子前后左右照照, 嗯, 自我感觉良好。

跟廖总请好假, 顺便跟胡总打个招呼, 调辆车子跟我走。

胡总的奥迪?

唉, 人不熟, 没好意思开口。大概 8 点来钟, 车子便到了花园酒

店。从来没为一个短信等过这么长时间，浑身好不自在，激动？

身子简直在微微颤抖！

搞得我站也不是，坐也不是，似打摆子相仿，连司机都跑来关切询问。好不容易盼到小辉短信：“白色别克，车号粤A×××××，丽柏地下停车场。”

快，我指挥司机马上七拐八绕冲进丽柏地下停车场。嗯，早上停车场车子还不多，很快发现目标车辆，好，我们就静静呆在别克斜对面。又是一次漫长的等待，不过现在比刚才等短信感觉爽，想着一会儿就能见到心上人，一颗心剧烈奔跑着，激动地跟缺氧鱼一样，全在大口吐气。

一个小时后，目标出现！

小琚头上缠着红色花丝巾，宽边大墨镜，一身暗红职业装，修身长裤，蹬双亮黑半高筒靴，挎着皮包，腰杆挺得倍儿直，正朝车子走来。哇，难怪如此喜欢她呢，简直是看一眼就多喜欢一层：“这身打扮先不说，看她走路姿势，就不是一般女生。老子要追不上她，誓不为人！”

看见助理坐到别克前排，小琚坐后排，我悄声嘱咐司机：“哥们，跟紧那辆别克，千万别跟丢了。一会儿，我拍你一下肩膀，你马上从别克右手边超车，然后跟它并行。”

说完，我马上从前座扭身爬到后排左手边坐下。之所以有此安排，是因为我发现小琚坐在别克后排右手侧。

“好。”

司机痛快答道。凡在 A 集团开过车的司机，能没这点眼力价？

他心里早就明白个七荤八素的了。

忽然小辉短信又至：“有变！

现在去越秀区富力大厦。”

管她去哪儿，老子早就防着行程有变这招呢。两辆车一前一后出了停车场，我们紧紧咬在小珺车后，直奔大厦而去。我抄起手机，深呼吸一口气，稳稳心神，开始干起“龌龊”

的勾当来了：“喂，小珺，你好呀，你马上叫司机小心，开慢点，车上还坐着一位美女呢。”

腔调放缓，尽量掩饰躁动情绪。

“嗯？”

雨总，你怎么知道我在路上？”

“呵呵，要不说咱俩有缘呢，我刚到广州，好嘛，就看见你的司机正在飙车，这怎么能行？

快叫他开慢点。”

作者：万里依然 日期：2011-07-12

“呵呵，雨总，不要打哑谜了，你在哪里？”

显然，埋伏打得漂亮，打出小珺的好奇心了。

“你真想知道我在哪儿？”

呵呵，我呀，特想在你心里，行不？”

“呵呵，神经。不开玩笑了，你到底在哪儿？”

“我说了啊，特想在你心里呀，呵呵。”

昨天晚上早已揣摩清小琚的心思，她现在肯定犯晕，思路顺着想下去，应该是：“我的车是从地库里开上来，路上也没摇下车窗，从外面根本看不到里面。这小子不可能知道我的行踪，难道他未卜先知？

有透视眼？

怪事。”

“小琚，根据最新情况，你还没叫司机减慢车速，马路上可不是闹着玩的，你要听话哦。”

我开始不称呼琚总，故意改称小琚，嗯，有意为之。

估计这下把她彻底搞晕了，好像在播放实况转播，电话那头有些沉默。我知道计谋已生效，但不可玩得过火：“呵呵，你看我刚到广州就遇见你啦，就冲这份缘分，你就该尽地主之谊，要不我们俩儿中午一起吃个饭？”

“先说你在哪里。哦，你的车就在附近吧。”

这丫头果然名不虚传，她脑子转得比车轮还快，似乎有所察觉。

我赶紧拍了一下司机肩膀，那哥们身手不赖，立刻一脚油门冲上去，接着右拐并线提速，当两车平行行驶时，我摇下车窗，冲着对面车子猛喊：“嗨，嗨，答案在这里……”

随着别克车窗逐渐降下来，小琚那张清新脱俗的面孔又出现在我眼前，我伸出手冲她使劲挥了挥，高声喊道：“嗨，小琚，没想到咱们能在路上照面呀，呵呵，看见你真高兴。”

显然，这次“偶遇”

完全出乎小琚意料，有惊喜？

有浪漫？

有情调？

有蹊跷？

看情况确实如此。她略带吃惊神色隔空问道：“你怎么知道我在车上？”

“要么说有缘再次见面呢，我有第六感应啦，呵呵，你的香水味儿与众不同，我可是闻着味儿一路追来的哦。”

嗯，全是事先编好的词儿。

谁都知道这是带暧昧的调情话，我原本等着小珺接着往下说，可她压根没接话茬，生生把话题带拐了弯：“行了，神经。你是到广州出差？”

什么时候到的？”

怕小丫头听得费劲，我扯嗓子吼道：“刚到不久，广州有个食品博览会，老板让我负责参会。小珺，看你司机匆匆赶路的劲头，不会也去参会吧，呵呵。”

知道丫头不会理会我耍贫嘴，果然，对面传来一句：“你们廖总有来吗？”

靠，就怕她提廖总，要是得知廖总也在广州，好嘛，等会儿约她中午聚餐没准两人变六人，那可不成。就这点破事，我赌她不会去核实，所以我大胆说了一次善意谎言：“哦，廖总有事儿，他没来，怎么，你不欢迎我？”

“我代表广州人民欢迎你来消费旅游。”

小璐顽皮笑了几声。

回答滴水不漏，表现出我们关系不远不近，嘿，高水平的应答。行，咱接着你话头说下去：“呵呵，中午要有空，我请你吃顿便餐，不知璐总肯赏光不？”

“上次还要感谢你的招待，呵呵，午餐我来做东。”

唉，盼星星盼月亮，盼长江盼黄河，长达半年多的苦苦相思，终于盼来这一神圣而美妙时刻，我强忍喜悦之色，笑嘻嘻回道：“还是我负责拉动广州内需吧，……”

当然，我比他们还要高兴些。

“广州美食很有名，你想去哪儿吃？”

“我想……”

还想啥呢，早在安排埋伏之前，全打听清楚了，只不过我要假戏真唱。

两辆车在马路上齐头并进往前开，我们俩儿都侧着脑袋一说一笑，也许小璐从来没经历过这样的偶遇，也没经历过这样奇妙的交谈，显然，她兴趣盎然。我当然更兴奋异常，相信自己五官和面颊，能准确表达出内心的心情。

小璐本就长发飘飘，现在头发被风吹得更是神采飞扬，平添三分浪漫，再看她脸上，一副阳光灿烂的笑容，其景终生难忘。我的心仿佛也被风吹得心旌摇曳，激动不已。自己快把持不住了，恨不得伸手去拉她的小手，靠，更没出息的是，口水都差点淌出来。

对话时间太短太短，感觉还没说上几句话呢，后面车子就不干了，

纷纷鸣笛抗议。既然事情已办妥，见好就收也不失为上策。一片鸣笛声中，我说了一句不见不散后，挥手道别，接着两车一快一慢，别克直行，广本右转，这次“偶遇”

算暂告一段落。

未完待续中。。。。。

作者:万里依然日期:2011-07-13

书接上文。

点上一颗烟，心情久久不能平静。尽管我清楚小珺请我仅仅出于礼貌，并没其他意思，但总算有单独见面机会，就是像人类登上月球一样，都该是伟大的一步！

还能有啥奢望？

“感谢上帝，感谢广州，感谢廖总，感谢小辉，感谢一切应该感谢之人，靠，怎么搞得跟颁奖晚会上发表获奖感言似的？”

我心里偷笑着。

心里正美滋滋回忆着呢，转念一想，又发现了新大陆：“按常理，她应该死缠烂打问下去我是如何发现她的，直到招认为止，但她为何立刻换话题，就没点好奇心……哼，这丫头喜欢掌握主动，显然，话题再缠绕下去，她越急，反而我会拿糖，但她故意装漠不关心样，没准我按耐不住，要主动坦白交代出来，哇，点滴间便使出欲擒故纵之计，她是一个心理战高手？！”

司机的话打断了我的胡思乱想：“雨总，现在我们去哪儿？”

“中国大饭店。”

路上跟司机说好，午饭他自行解决，等我电话再来接我。

说完，一张百元钞票硬塞到他手里。嗯，在 A 集团我向来敞亮爽快，对于帮自己办事的人，大方有好处。今天这哥们出力不少，约人成功有他功劳，像咱的福星。

现在离饭点还有段时间，我坐在大堂咖啡厅，点杯咖啡，看着大堂里川流不息的人流，激动情绪仿佛比刚才更甚，掏雪茄的手都在一个劲儿发抖。知道自己脑子笨，现场反应慢，于是抓紧时间，提前预想小璐可能会问的几个主要问题，做到心里有数后，嘴角不免浮现一丝笑容：“嘿，广州是福地啊，首次约会便大功告成。好，只要在饭桌对面一坐，小丫头，你等着啊，保证惊喜连连！”

先来看相，再讲点个人运程，接着再扯到相关礼物，最后玩把魔术，把礼物出人意料给你变出来。嘿嘿，我要请你吃一顿别开生面的午餐，彻底把老子记住！”

平生极讨厌等人，但咱等的却是小璐，沉浸在幸福等待中还来不及呢，哪里还来的抱怨？

眼看时间愈加迫近，再也坐不住了，站起来望窗外眺望，心情靓丽时，看啥都喜气洋洋，就算看见街上有叫花子路过，我也愿为他留下 50 块钱。

正在春风得意马蹄疾时，小王来了电话：“哥们，喜事迎门啊，今天是黄道吉日，猪舍正在上大梁，你听，鞭炮声多脆，倍响儿……”

放下电话，心里更高兴：“小王行动挺快，照这样发展，再有个把月猪舍就能竣工。马上买进一二百头猪仔，哈哈，猪场就此兴隆开

张啦！”

作者：万里依然 日期：2011-07-13

约摸又过了一根烟的工夫，约会前短信如期而至，哇，小璐真有礼貌，人未到，知会的短信先行一步，是不是让我提前订好位子？

喜悦中忙打开短信定睛观瞧：“雨总，抱歉，临时有事，傍晚飞杭州，要不等下次来广州，我们再聚？”

看完短信，我狠狠“嘿”

了一声。那份感觉就像冬日里，自己脱光衣服后准备痛快洗个热水澡，可等来的却是一瓢冷水浇头，从头冰到脚，从外凉到内……再反复翻看短信，正在看，倒着看，横着看，竖着看，越看越冷，什么冷水浇头啊，简直是在南极和 QQ 一起游泳！

一屁股瘫软在沙发里，一语皆无，还能说啥？

我就像个爱情乞丐一样，可怜兮兮，千盼万盼小璐赴约，可我们的约定已随风而去，脑海里马上想起崔颢写的那首《黄鹤楼》：昔人已乘黄鹤去，此地空余黄鹤楼。黄鹤一去不复返，白云千载空悠悠……日暮乡关何处是？

烟波江上使人愁……唉，我的爱情征途怎么就这么苦呢？

过了好久，我忽然一激灵：“不对，会不会是小丫头故意考验咱的反应？

从中好看为人？

嗯，越有变化越要沉稳，像个汉子，我不能有抱怨，反而要大度。”

言念及此，马上回复：“短信已收。杭州是个好地方，若把西湖

比西子，淡妆浓抹总相宜，像在说你，呵呵。好，顺祝一切安顺。对了，也许下次聚餐更有意思，期待中。”

一会儿，收到回复：“谢谢理解，广州出差多保重。”

心有不甘，还想蠢蠢欲动再起话题，但想到人家肯定很忙，没心情搭理我，短信骚扰实非上策。唉，太可惜咱的魔术构思了哦，那里面还穿插有牵手动作呢，想着想着，手不自觉摸了出去，去抓空气去了？

嗯，像……费了半天劲，心情才平静下来。我脑海里过了一遍电影，三次接触，加上助理评价和描述，我对追求小琚有了更清醒认识。第一，这丫头外冷内热，乍一下似乎颇为棘手，但估计她喜欢比较野的男生；第二，她对所有追求者，都会摆出一副冷漠面孔，这时要死皮赖脸，多找机会表达；第三，她为人高傲，想征服她，那是42公里长跑，得有耐心；第四，一般意义的相遇还不如不遇。大街上迎面撞见，虽高兴，但不至于激动，所以要像神出鬼没的铁道游击队，哼，保证她以后出门前就犯嘀咕：‘今天不会又发生点故事吧，怎么老是巧遇呢？

’等再一再二再三的暖人故事上演后，我们之间从没有工作生活重叠，也能变得有了交集，一旦她对下次偶遇有那么点期待，无形中她也许开始挂念俺啦……对，老子不把你娶到手，誓不为人！”

自己鼓励自己，效果最佳。离开酒店时，我已走出爽约阴影，阳光一样明媚，云彩一样漂亮，有了新希望，这点挫折又算啥？

毛毛雨啦。坐在车上，我又开始迫不及待谋划起第二次相遇桥段：

“今天内线初显神通，虽无果，但乃运气使然，没关系，咱细水长流，但不能再在广州搞偶遇，小珺的地盘，惊喜气氛先天不足。应该在她出差到某座城市后，我再巧设埋伏。嘿嘿，他乡遇故知，人生四大喜事，有浪漫气息，也更能证明我们有缘千里来相会。但……但偶遇地点和场景又该如何设计？”

望着车外窗景，我陷入沉思：“从今天马路成功偶遇来看，有三大特点。1、出人意料的地点和场景，类似港产片；2、偶遇场景是突然爆发，但受环境限制而不得已马上终止，双方意犹未尽；3、在相遇巨大惊喜中，最短时间谈好约会项目，不给对方思考时间。好，再想偶遇桥段。餐厅？

不能再俗的碰面场所，惊喜度 0 分；机场候机楼或酒店大堂？

偶遇高发地，1 分；酒店住宿？

可以安排比邻而居，但未超出对方想象，2 分；卫生间门口？

无聊，-5 分；电梯？

惊喜有，但环境差，2 分；飞机邻座？

够浪漫刺激，但换登机牌不易控制，4 分；一天之内两次汽车偶遇？

嘿嘿，运用之妙，存乎一心，有点像刘伯承元帅的神来之笔，两次在七亘村同样地点伏击日军，打得就是对方出其不意，4 分……”

车子已到展厅，但没满意结果。

未完待续中……很快就写到二次偶遇……呵呵，有点意思，敬请关注：)

作者:万里依然 日期:2011-07-13

首先谢谢大家热情捧场,让我发帖热情高涨,只是今天忙了点,加班呗。呵呵,所以来晚了,说声对不起。

好,先洗澡去,回来马上回帖:)粗粗一看,好嘛,问题够考验人的啊,哈:)

作者:万里依然 日期:2011-07-14

作者:李三金火回复日期:2011-07-13 复

雨总你好!

各位涯友们好、前辈们好,跟帖、看帖已经有一段时间了,今天冒泡向各位请教下现在对兄弟我来说最重要问题。

我是湖北省的一个二线城市,我是刚从事制作铝合金行业的晚辈,在市区里开了个店,不是市中心,但也不是郊区,这个店是转的,但最近业绩不佳,收入平平,感觉市场带来很大的压力,早在前几年这个行业是蒸蒸日上的,利润也比较大,从而带动许多前辈,我也是受此影响,想在这个市场上分一杯羹,但真的投入进来,发现今非昔比,同行在我市就有四五十家,为了竞争,各自降低利润,打的是价格战,一家比一家低,导致现在几乎零利润。

而我市客户有一个共同的通病,让我认为是只问价格,不看质量,而我店销售的是中低等,中高等铝材料,但上门的客户问了价,就说价格高啦,问能不能少,如果少了就无赚头,做生意不赚钱不是经商之道,还有个现象就是大多数客户相信师傅,为此师傅带来的客户源要拿一定的提成,有时他们赚钱的跟我们差不多,但一个投资二三十

万的店，一年不赚十几万，那就没意义了，可经他们这一搞，一个月没什么赚头了，想打广告吧！

不知道从哪下手，厂家不出资支持，成本也差不多全压货里了，想请雨总策划一下我们应该怎么做才能盈利保本的经营，内心恐惧不安，请求指导（不知道是否真的急晕了）。

还有一个想法就是接工程，拿到竞标，因为这个方案虽然压资金多，但是利润高，但是小弟没有经验，不知从何下手，怎么谈，找谁谈，怎么打开这个门槛。看过雨总的贴子，但是不知道如何在这里活学活用。望指导，因为工地对这个的需求相对而言属于我们这个客户群，在此谢过雨总了，每天关注一点，总会有进步的！

回答：哥们好:)首先要感谢哥们的支持和鼓励:)好，既然大家都是爷们，那咱们说话就来直接的，如果说的不好，看在夜里 12 点的份上，呵呵，还望多多担待:)我注意帖子上说的 3 句话：1、“看帖已经有一段时间了，今天冒泡向各位请教下现在对兄弟我来说最重要问题。”

2、“我是刚从事制作铝合金行业的晚辈，在市区里开了个店，不是市中心，但也不是郊区，这个店是转的，但最近业绩不佳，收入平平，感觉市场带来很大的压力。”

3、“早在前几年这个行业是蒸蒸日上的，利润也比较大，从而带动许多前辈，我也是受此影响，想在这个市场上分一杯羹，但真的投入进来，发现今非昔比，同行在我市就有四五十家。”

把这三句话连起来，发现了点问题。哥们在市场上的表现也许是

“慢热型选手”。看帖子有段时间了，发现店子经营有状况，今天才发帖？

为何不早点发呢？

看见市场已经火热，才想起来杀进去？

早几年为何不谋动？

呵呵，这也许是性格和眼……。

推而广之，现在我有理由怀疑，“还有一个想法就是接工程，拿到竞标，因为这个方案虽然压资金多，但是利润高……”

这个想法成立吗？

哥们你的这个想法似乎别人已经在做了，也许你又晚了半拍？

在竞争对手风起云涌，而自己的资质不全、项目案例不充分、价格没优势、资金实力无强援、人脉关系不到位的情况下，贸然出动……建议，先谋后动。

工程不是那么好做的，光是垫款一项，就很有挑战性，而且做工程都有工期要求，一旦工期紧安装人手呢？

现到市场上去抓安装工？

再说了，谁说工程利润就高？

做工程的肯定是按批发价采购，利润肯定比民用还要便宜，因为量大嘛，量大自然价低……要是碰上几个类似我这样的手黑甲方，呵呵，也搞搞刺刀见红的谈判……而且从帖子上看，哥们你似乎对即将面临的经营思路过于乐观，对困难估计不太足，一旦上手才发现里面的水很深，那时候人在水中，有了风险。所以，转身投工装，对于一

个新手而已，风险更是倍增呀。

先杀入铝合金市场的代理商，通过前期的高利润扩张，人脉、品牌、信誉、网络、资金实力已然具备，如果后进入市场的代理商想瓜分这块市场，那就必须有大笔资金投入，所谓的花钱买时间嘛（2011年的中超联赛，广州恒大全年投入预计高达7个亿，现联赛排名第一，一举战胜了包括山东鲁能、北京国安等老牌劲旅。人家虽然是后杀进市场的，但依靠雄厚的资金硬是砸出成绩来了）。

一旦后面有大批代理商因利润高而杀进市场，那么前面的代理商必然要跟同行拼命，这，人之常情，不可阻挡。所以，哥们你的商业眼光似乎有待提高，在市场即将进入饱和期才杀进市场，又没带够资金，经营风险必然大增。

我感觉铝合金在市场上竞争已经相当充分了，现在各家属于“熬”的阶段，就是把一些实力差，做工服务不行的代理商逐渐淘汰出市场，这时候确实在考验每个经营者的耐力和内功。

打广告？

不是一个好点子。目前消费群不是靠看到几个广告就上门的时代了，连达芬奇家俱都搞出假洋鬼子的丑闻，谁还能再信什么广告？

根据以往经验，如果资金不够，是很难打出什么名堂来的。现在玩的是事件营销和品牌文化传播，呵呵，策划和推广有挑战性。

“只问价格，不看质量，而我店销售的是中低等，中高等铝材料，但上门的客户问了价，就说价格高啦，问能不能少，如果少了就无赚头”

….

教育消费者是件非常具有挑战性的工作，咱们就千万别干这事了。而且消费者采购时间有限，铝合金产品又一目了然，他们也不想做过多了解，当然是推门就问价格，换作哥们你，是不是也是这样？

不要埋怨消费者，因为现在市场竞争充分，很透明啦。你手上的品牌是中高档，难免不被中低档货色当成了“人肉背景”，人家问完价格，货比三家，转头再会买便宜货去，人之常情。

杀进市场前，没曾料到市场上的这等特点？

要是你假装成消费者，站在人家店面前，仔细观察其他消费者前来购买的情况，了解消费习惯和心理，然后再做决定。如果发现这类情况，也许你会顺应市场变化，只做低端走量….

说了半天，该收尾了，呵呵，也就是到了建议阶段。

建议 1：盘掉手里库存，保本即可，然后转型。因为市场饱和竞争，进入市场也晚了半拍，消费者又只追求低价，两者不仅不可控，而且是前后玩命打压，就是大罗神仙现身，也很难段时间扭转局面。

建议 2：效仿铝合金在你们市场兴起阶段，到上海广州等大城市看看新兴建材（没时间就到网络上找），再结合本地实际情况，在市场上引入新建材，吃的就是时间差和差异化。比如，现在你们市场还没流行新款马赛克，你通过市调，认为马赛克市场有做头，利润空间也不错，那就马上转型做马赛克市场。同行少吧，消费者挑选商家余地少吧，利润空间有保证吧，而且消费者在装修时，也追求新奇玩意，总想把自己家里折腾的与众不同。但如果换项目，需要考验一个人的

眼光，但注意一点，别搞太冷僻的项目，那是需要培育市场的。行内有句名言，领先5年就是烈士，领先1年就是先进……建议3：尽量保证店面原有装修不变，将铝合金业务作为副业，然后重新引进新业务。当然，也可以考虑做铝合金上下游或关联产品，从而将铝合金业务带动起来。帖子里你没写清楚，你是做铝合金型材呢，还是做铝合金门窗？

所以我不好给出更多建议。

哥们，回复里说了几点你的不足，千万勿生意，咱们都是为了生意好，谁给钱过意不去呢？

要是说的不对，还望多多担待呀，哈:)好，顺祝哥们生意兴隆:)

作者:万里依然日期:2011-07-14

书接上文。

食品博览会圆满结束，大家吃过晚饭，我继续培训员工。

正讲案例时，鲍总带人前来拜访。鲍总四十多岁，北方人，销售出身，虽然比我迟半年进集团，但人家起步高，一周前被任命集团休闲食品事业部副总，归汤总直管。他做事干脆利索，和我对脾气，关系默契。因为广州食品业发达，所以事业部和生产基地驻扎在广州分公司。鲍总晚上到访，是想跟我讨论事业部成立后，做啥畅销产品好赚钱。

匆匆结束培训，我、鲍总，贺平、一笑，四个人在办公室里畅聊许久，首先我们讨论了竞争对手乐#215;氏的动向。

根据企划部情报显示，乐#215;氏公司正打算推一款功能饮料，

他们不仅提出新功能饮料概念，而且还通过十几次包装修改，可能会推大口径瓶型，准备打破小口径瓶型一统市场的格局。看到竞争对手举措连连，大家感到做休闲食品一定要提新概念，否则同质化产品必被市场强迫休息。

今天脑子给力，算超水平发挥，我一口气提出两大思路，五个策划方案。

思路一，做固定设备投资小，见效快的项目，比如，先启动薯片或糖果项目。前期最好搞虚拟经营或采购便宜的二手设备，因为老板做生意观念是先吃肉后啃骨头，前期试探性少量投入，赚回钱再说后面加大投入的事。集团不可能为了所谓的发展蓝图和停留在纸面上的一个预测数据，先大把砸钱买生产线。据我观察，在 A 集团高管内部，凡是抱有大投入等于大产出思想的人，最终因“道不同而不相为谋”，都会被裁撤掉。

思路二，薯片或糖果的销售可采用“借船出海”之策。

前期尽量配合 A 集团销售思路，将产品全部做成赠品，分为礼品装和促销装两种包装，借 A 集团品牌和渠道通路优势，慢慢在全国打开销路。集团每年采购海量促销品，高达上亿的促销费都叫外面公司赚走了，这块利润至少有一半可以给到食品公司头上，而业务结算内部进行即可。由此，只要休闲食品公司拿出相应产品，先期至少就有 3000 万以上的业绩打底。靠，上哪儿去找这种美事？

咱们不能抱着金饭碗讨饭。

根据我对集团广告运作的了解，老板不可能一上来就给食品公司广告费，而没广告和促销支持，市场培育有难度。

更可怕的是，一旦老板看见销售增长未达预期目标，说不定是换高管换思路换项目，最后鲍总没准成为后任者炮灰，所以先期要紧紧依靠 A 集团才有奶吃。一旦食品公司有了利润，再单独打广告，做促销，招聘经销商分销商，组建自己销售网络，未来一片蓝海。

对于开发新产品，提出新概念，我提出五个策划方案：

作者：万里依然 日期：2011-07-14 1、为了推出休闲食品新概念，应该走出去，了解世界，了解同行，而不是闭门造车。建议到外语学院，找英语、法语、德语和其他小语种学生，上国外网站收集文章和照片，先简要翻译成中文，只要看中当场付款。这是让食品公司迅速了解市场，熟悉流行趋势而采用的费事少，时间短，见效快的开发策略。

2、发动事业部全体员工，每人带一张开发计划表到各大学和食品研究所，找食品专家或学者，探讨休闲食品新概念。既然我们不能在短期内组建一支高水准研发队伍，也没足够的研发资金，不如外聘研发团队，借力发力，少走弯路。

3、指派专人，查阅专利技术档案，从中获得灵感。

4、鲍总前妻在法国开了一座中型超市，争取通过她的关系网，迅速拿到欧洲产品，然后再探讨仿制和借鉴可能性。

5、通过遍布全国的企划部各分支机构，邀请重量级传媒主任、食品版编辑等十几个人，定期召开头脑风暴会，他们既是意见领袖，

又是策划者，还是消息灵通人士，通过与他们交流，必有收获，同时为今后宣传打下基础。

鲍总听完，颇为赞同，指示手下人把思路和方案都记录下来，回去开会讨论。等谈完工作，请其他人回去休息，我们哥俩继续聊。当聊到老板对我的看法时，我问他：“哥们，公司其他高管怎么评价我？”

鲍总想了想，说了三条：“首先，两年下来，大家认为你是老板的人，因为从进集团到现在，所有的提拔和任命都是老板的意思，这在集团发展史上少见；其次，大家认为你对集团忠诚，为人比较正直，性格有棱角，做事热情，心机不深；最后，大家觉得你工作玩命，带队有方，能独当一面。”

嗯，群众的眼睛雪亮，评价挺客观。优点缺点分析蛮清晰，尤其是我对冲彭总，搞垮庞总，都是在明面上真刀实枪地干仗，没再背后搞鬼。这点集团上下皆有耳闻。

八、二次偶遇

飞离广州时，天空阴暗潮湿，我趴在玄窗上看着广州城，思念之情勃然而出。暗恋，就像一场无法醒来的梦。自己如一只辛勤的小蜘蛛，日夜织一张思念网，空空的网，疼疼的心，算了吧，就把自己粘在上面吧！

每天每天，日复一日，依然默默地等待，像蚌怀着珍珠的折磨与痛楚一般。而我正在忍受暗恋带给自己的痛并快乐。暗恋前途？

虽然信心满满，但世事难料，俺真能娶她回家吗？

刚回C公司，对第二次偶遇我有了新想法。马上叫小辉在广州帮

我买一架充电式直升飞机模型，最好要有 80 米遥控范围，空中停留不小于 20 分钟。咱以前玩过航模，现在泡妞正好派上用场。可飞机刚拿到手还没捂热，便接到老板秘书电话，叫我进京汇报工作。

未完待续中。。。。。

半夜回贴，敬请关注。。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-15

回复:

作者:真水无香 9 回复日期:2011-07-14 复

突然感觉能力超强的人总能轻易的尽善尽美的做好很多事。而我总会遇到这样那样的问题，找不到出口。

在您的认可之下，我们加紧时间去为新项目做准备，因为您说，要尽快的增加收入，1、尽量扩大客户群数量；围绕这一关键主题，我在各大招聘网站发布招聘信息，但无一人投简历。只好找到合适的人打电话过去，也无一人愿意过来面试。

结果出乎意料，不太了解销售人员这行业了。

一、事情经过描述:

1、工资制定:1200 元+提成(新开客户首月回款的 50%)+年终效益奖;(低底薪+高提成方针)

回答:

因为你家先生并非销售高手，如果再招聘俩个销售马仔来填数，谁来带团队?

真有些担心这支团队未来将会如何了?

中国天使投资第一人薛蛮子（曾投过 360 杀毒），是个投资界鼎鼎大名的人物。他曾说：“人靠谱则事靠谱！”

这话说得太对了，再引申一步说，高手来了，钱就来了。咱们要是没稍微出色的销售加盟，指望虾兵蟹将杀出去，我看业绩没啥提高。当然，也不必请水平很高的那类，但至少有过 4 年工作经历，能独当一面，有成功案例，事业心强的人加盟才行。（插曲：薛蛮子的一个大学同学是日本软银的老板孙正义，一次孙告诉薛，想投阿里巴巴的马云，薛说，就这厮长那样，能给你挣钱吗？

事后薛后悔不已，已成为他的一个笑谈。）

招聘前，最好树立起“人靠谱则事靠谱！”

的观念。我觉得底薪在 2500——4000 左右（招聘上写面议），就能找到合适的销售了（可根据本地实情）。能力不算出类拔萃，但扫扫街还是能胜任的，最好是有做过中小项目或快销品经验的哦。假设面试 10 个人，每个人底薪要价不同，等面试完，根据综合情况择优录取。

注意，招聘职位最好写成高级经理（高级经理可比经理听起来舒服多了哦，有面子），没个好头衔，谁来？

应聘人员对咱们人品、做事什么都不了解，凭什么相信小公司的年终奖？

太遥远的事情啦，不如把年终奖拆分成：交通费、手机费、餐补、房补等项目。钱不多，但很暖人心哦。在每个考核期完成任务后，发放给大家……（换位思考，既站在公司立场，同时也要站在应聘者立

场思考问题)比如,发放交通费一项,一百二百都成,完全根据业绩来说话,对甲方乙方都公平。

至于提成和其他方面,作者:asd123zxc12312 不仅是个热心肠,而且说得已经非常到位了,不妨多看看他的留言。

2、考勤制定:周一至周六(周日休息);

回答:公司够大,你就是实施716也照样有人干活,但如果是小公司,有事情自然加班,没事就让大家休息好了。当然,老板在周六以喝茶形式,把销售约出来聊天,增进感情。这个不是重点,开单才是关键。

3、工作方式:上午开晨会,汇报昨天业务开展情况,存在的问题,需要的支持,当日的计划,然后分区域开展业务;先到公司报到,然后再出发,这是必要的管理手段。

以上这几天的经过,但没有收获到销售人员。

二、现状分析:

1、公司小,没有发展空间,销售人员不愿过来;2、工资低(其实这个工资不算很低,对于毕业生,或者销售人员来说中等吧,我们没敢找很厉害的销售精英,一个是工资低引不进来,一个是怕后期把我客户带跑了,不知这样想对不对?

)三、解决的出口:提高底薪标准,但我担心,高底薪没有业务怎么办呢?

回答:

公司有人员流动,很正常,没啥好担心的。但如果我们公司做起

来，对每个人吸引力只可能增强，更为关键的是，咱们先把公司做起来再说以后的，等营业额提高了，还可以招聘销售总监嘛，底薪提到8000元，公司不就一步一步发展起来了么？

而且，技术服务在你家先生手里，一个销售就想带走客户？

呵呵，恐怕没那么容易。

要想迅速见效，最好招聘两个水平不错的销售，如果只是单纯考虑节约成本等问题，而从马仔入手，怕项目推广不起来。

好，时间有限，就先说这么多吧，希望生意红火起来……

作者：万里依然 日期：2011-07-15

回复：

作者：专门揭露骗子 2011 回复日期：2011-07-15

哥们好：)

晚上一上来，好嘛，坛子里开锅了，呵呵，真是开天辟地头一遭啊。看完后，我才明白是怎么回事。好，作者：专门揭露骗子 2011，我来回答你的问题。

简直一模一样，信用龙，你这个死骗子，还没骗完啊？

你 TM 以前那个破 ID 臭了，是不是大家看好，这个人，写这么多，唯一目的就是为了以后把里面想创业的人筛选出来，好骗的编进自己的群里，弄在一堆忽悠。

回答：哥们，首先我不是你所说的那个所谓的“信用龙”。我相信，你过去被丫骗了，所以跑上来再把丫挖出来海贬一顿，心情可以理解，但方法和思路不对。哥们，这个帖子你从头到尾仔细看过吗？

没有仔细看，就轻易下结论说我是什么“信用龙”

？

没有经历过真实且残酷的商战，能把故事写的这么细致入微？

你当网上 80 万点击是水军啊，你把几万读者当空气？

我看过一本谈判的书，把人家思维借鉴过来，用于谈判中，帖子发出没三天，马上就有人指出我曾看过什么书……你以为这年代随便在网络上摘抄几句，帖子就能火爆？

这个帖子里谈了近百个实战案例，要是有抄袭的，早就被人戳穿二百回了，早就有人广而告之众人了，还轮得到你在 90 多楼跑出来显摆？

据你说，那个什么龙的，会点营销本事，可是他会装修设计吗？

会广告业务吗？

职场、创业路上都跑过吗？

白糖生意做过吗？

高科技电子行业涉足过吗？

记得去年我开始谈一个酒店装修项目，刚开始发帖讲这个故事的时候，有装修同行还发帖评头论足，等我把设计思路的绝招一亮，没有一个人跑出来说半句话？

为什么？

超出他们想象了呗，钱压奴婢手，艺压当行人，没点绝活能叫同行服气？

洗洗睡吧。就这点绝活，你的那位什么龙，丫也擅长？

歇菜吧！

要是哥们你不信，事情好办。教你一个乖，先从头看起啊，然后拿着帖子里所有的案例到百度和谷歌里去搜索验真去！

对，是全部，千万别有漏网之鱼……看看我的发帖时间和搜索结果，毛主席说过，没有调查就没有发言权。去吧，搜索完告诉兄弟我一个结果啊。

难怪你被人家欺骗呢？

唉，哥们你该仔细看看，最近发帖提问的几位朋友，早在去年就开始看了，并且在当时留有读后感，人家傻帽啊，如果发现是骗子，现在还发帖提问？

那不是自投罗网吗？

我至于把楼盖到 90 多楼才开始动手？

你仔细去看看帖子吧，我发帖是为了和大家分享过去成功与失败的经验，也是为了出书，更为了包装我现在的公司文化。

你的思维颇为偏激，动不动就开炮，被欺骗的心情可以理解，但也要找准目标再开炮啊……唉，哥们，想成功，不是靠走偏门的哦。还是那句话，去看看帖子吧，我在帖子里说，过去我是每周工作七天，每天工作 16 个小时，你再去统计统计我的回帖时间，看看一年时间里，我曾发过的 300 多个回帖，有多少是夜里 1 点以后发出去的。对了，昨天，也就是你还没冒头的时候，我为一位贴友回答问题，回帖时间是“作者：万里依然 回复日期：2011-07-15

靠，有这么敬业的骗子吗？

每天晚上熬夜到凌晨才回帖？

不是为熬夜而熬夜，是要把手头上的事情处理完，才能回帖，然后回完贴再睡觉去……

还是那句话，靠歪门邪道发财，那是下三烂的想法。人家都直接说是“灰色项目”

了，你还说感兴趣？

可见你脑海里那根贪欲有些旺盛哦。给你开个药方，看这个帖子三遍，你就不会失业了，不会找不到工作了，知道如何为自己打拼了，知道职务如何升迁了，知道如何发财了，知道……

“信用龙，错，现在改叫雨总了，我打算常驻你这里了，别人不知道，你的底细，我还了解不少。我就一直在这里给你唱对手戏吧。省的你一个人演的累。好歹也多一个人。可惜了，你好不容易盖这么高的楼啊。”

回答：

哥们，看完你的决心，我心中不免大喜！

再教你一个乖。

诸位贴友曾记得我喜欢匡算法吧（就是那个进口钢琴的案例），好，咱们就用“作者：专门揭露骗子 2011”

做个案例，来匡算匡算。

匡算 1：从今天发帖数量来看，这哥们一共发了 13 个帖子，真替我玩命盖楼啊，谢谢啊。我呢，打算在这里再盖两年的楼，假设你每天帮我发 13 个帖子，那么 365 天/年 \times 2 年 \times 13 贴/天

=9490 贴，好嘛，我白得一万个回答……

哥们啊，你可要坚持你的承诺哦，帖子里反复强调，如果想成功，贵在坚持！

我保证让你学会如何坚持下去，每当你不来顶贴的时候，我会出来喊你的：“哥们，快来吧，今天还没上来顶贴呢……”

要是你真能坚持两年，我相信，你今后做什么事情都已经养成了坚持的习惯！

匡算 2：这哥们今天发了 13 个帖子，估计连写带想需要耗时 60 分钟，好，365 天/年 \times 2 年 \times 1 小时/天=730 小时。每天按 16 小时的工作和休闲时间来计算，那么相当于 45 天全天时间全部贡献在本贴上了，呵呵，还真找出不这么热心的贴友了，赞一个！

匡算 3：算了，我压压火，不说了。

在这里，我真心希望诸位贴友，吸取这位哥们的教训。

发财人人都想，但要走正道。靠人不如靠己，财富就在你手中！没有过人的付出，谁也不会轻易获得成功的！

很多朋友都发现本帖子有个特点，那就是楼主挺坚持，坚持认真回帖，基本上是每天回一到两个帖子，坚持每天和大家交流职场与创业心得，坚持写贴写故事……坚持追求完美……

帖子写的再好，不如实际表现来得直接，这里也不是自夸，我仅仅是习惯而已，写帖子如此，那么做其他事情呢？

嗯，都差不多吧。

作者：万里依然 日期：2011-07-15

书接上文。

北京，A集团北京基地。再次见到老板，他穿一身灰蓝色西装，依然神采奕奕，精神饱满。当我简明扼要地汇报完广州之行后，老板将我和彭总的工作做了明确分工，电视、户外、互联网归彭总负责，报纸归我统管。双方互相监督，每个广告合同要双方互相审核，共同签字认可，才能上报老板。最后老板交代一项策划任务，要多多支持新成立的食物公司的工作。

巧了，马上我把前两天为鲍总策划的两个思路和五个策略重复一遍，原以为老板又是一番夸赞呢，不曾想老板却说：“你设想不错，但想的好与说的好都没用，关键在于执行和结果。今后每个月写份工作汇报，我要随时了解企业部情况。”

听完老板的话，我心里咯噔一下：“哟，老板对我的要求明显严厉起来了啊，难道他还不放心我的执行力？”

哦，明白了，老板不喜欢我夸夸其谈，他只要我像过去一样，干完见成效。”

马上我回道：“老板，您放心，我亲自服务食物公司，保证完成任务！”

说完这话，心里直叫天助我也，天助我也啊。食物公司在广州，小珺也在广州，呵呵，那就公事和私事一并上吧。

“食物公司是集团未来发展的另一主业，将来还要整合所有饮料业务，你要高度重视，马上组建食物公司企划部，调精兵强将去干。”

“好，我们部门有个叫贺平的小伙子能力和态度都不错，我想调

他过去，您看成不？”

“好啊，马上发调令。”

“老板，还有一件事要请示您。北京奶厂主管北方销售，业务非常重要，我想调黄川过去组建企划部，他是一位可塑之才，工作玩命，能力出众，有团队意识，而且还很好学，相信能把北方市场的企划工作抓起来……”

“好啊，我完全同意。集团正是要用这批能打能冲的中层干部，你把企划部的人不断带出来，又向集团不断推荐人才，好，这样好！

马上打报告，可以将黄、贺二人的工资上调 2000，人员要尽快到岗，赶紧把工作开展起来。”

老板这番鼓动，咱的热血仿佛又被燃烧起来，甚至每个细胞都具有侵略性！

唉，数次见面效果大同小异，我仿佛着魔一样崇拜他。

“是，企划部一定完成您交代的任务。”

我是个擅长抓机会讨要回报的人，大家跟我在苦水里泡了两年多，回报时机一旦成熟，那就一块招呼喝糖水去吧，于是，虎狼之师里的精英们纷纷出笼，在工作中各显神通，由此逐渐让老板和各分公司老大熟悉他们，小黄最后能坐上分公司总经理的位置，凭的就是他在北京企划部的骄人业绩。

事实上，包括今天的谈话，推荐过程似乎都在按照当初我的设想在进行，我为人人，人人为我的口号不是空谈，两年后等大家做得风声水起后，我这个企划总监一直是第一受益人，享受副总裁级待遇便是

明证。

从老板办公室出来，一副磨刀霍霍向猪羊的干活派头。

马上给贺平与小黄电话报喜，二人听完无不欢欣鼓舞，纷纷表决心。好，贺平调去食品公司任职，现在 F 公司企划部长职位有空缺，叫谁去顶岗呢？

作者：万里依然 日期：2011-07-15

正在盘算人选呢，忽然想起来，该去跟广告部同事人打声招呼才是。去之前先上了趟卫生间，好嘛，无巧不成书，俩蹲位的门紧闭，从里面传来对话声：“……今年广告部不是并入销售总公司了嘛，但老彭不乐意，他昨天在会上跟宋总叫板：‘宋总，你不能调我的人。’结果宋总当场给老彭一个下马威：“你的人？

你都是我下属的一个部门了，你的人还不都是我的人？

不都是老板的人？

就这样定了，明天叫人报到！

’当时我在会场，看老彭的脸一红一白，而老板装作没听见。”

“哦，是吗？

我说他今天出门，是摔门而出，原来还掖着故事呢。广告部以后有三位领导，老板、宋总和老彭，唉，咱们日子难熬啊。”

“不对，你还少说一位爷，任命状上还有 C 公司的雨爷呢。听说那哥们喜欢搞 716，从周一到周一，每天干 16 小时。

靠，丫要是也在广告部推销这套把戏，非 TM 要我们命不可！

最好叫丫滚蛋！”

“行了，哥们，也就是老彭去电视台不在，那厮没来，这些话少说点吧。”

我边听边暗自发笑：“哦，716 大名远播啊，哼，又 TM 不是 713，瞧给这帮兔崽子吓得，腿都软了，至于吗？”

现在看来，幸好企划部从第一天就把规矩定好，然后执行到底，否则惰性跟放屁一样，全被释放出来，人人像他们！”

推开广告部大门，受到的接待还算热情，包括两位厕所男，也一口一口雨总叫着，但出门后，心却凉去一半。老彭都招了些什么歪瓜劣枣进来啊，一水儿的簸箩货，就凭他们也敢号称 A 集团广告总部，负责小一亿的年度广告预算？

叫我跟他们聊企划，谈广告，不如直接洗洗睡吧。

我心里清楚，单谈纯业务，老彭算是一个了不起的人物，但他怕高手抢班夺权，故意招不入流角色滥竽充数。但现在我一只脚已经插进广告部，他还想高枕无忧？

哼，咱俩故事才刚开始呢，等我今后找机会把企划部大队人马开来，别说给广告部洗牌啊，那词叫啥来着？

哦，对，对，叫“剿灭”

……老板交代的任务是要服务好食品公司，好吧，那就开始玩命干吧。未在北京过多停留，只回家看趟父母，给二老捎带了一些各地土特产，便急匆匆赶回 H 公司。刚到公司，便把橙子喊来：“哥们，老板同意我的申请，恭喜你走马上任 F 公司企划部，去做个部长吧。”

“啊，真的啊。”

“你虽然是设计出身，但你肯在企划和销售方面下功夫，两年下来，比当初大有进步。之前没提你去做副部长，那是因为我发现你能独当一面，干活责任心不错。现在施展本事的平台有了，你可要格外珍惜！”

“谢谢老大推荐啊，没得说，玩命干就是！”

“算上你，现在从 C 和 H 两个企划部已经走出去 10 位部长，6 位副部长，大家都在外面比拼，看谁带的队伍更牛，看谁的业绩更猛，看谁的贡献最大，F 公司企划部可是贺平一手带出来的铁血团队，业绩有目共睹，你小子好好去干，小心别把队伍给带散帘子了啊。”

“明白，我会跟贺平多沟通……”

橙子刚进门时，干活不甚主动，甚至有点吊儿郎当，虽然有环境氛围强力熏陶和我屡次数落，但进步仍不达标。但半年后看见黄川、贺平与赵一笑纷纷凭努力各有升迁，他坐不住了。马蝇效应显现：再懒惰的马，只要身上有马蝇叮咬，它也会精神抖擞地飞快奔跑。榜样力量无穷，对，有了正确的刺激，才会有正确的反应。于是从去年开始，橙子的精神面貌大有改观，工作状态可谓焕然一新。既然人家进步神速，已逐步成长为虎狼之师的中坚力量，那就要公平对待，给他机会为企划部打拼去！

未完待续中。。。。

半夜回帖，敬请关注。。。。

作者：万里依然日期：2011-07-15

回复：

作者：专门揭露骗子 2011 回复日期：2011-07-15

刚才写东西的时候，脑子溜号啦。呵呵，看来哥们你魅力确实不小啊。

我呢，啥事情都爱动脑子，好，现在就再教你一个乖。

要是我是你的话，先不会到帖子上虚张声势，打草惊蛇的，那样也太笨了。脑袋一转，俩个点子付出水面。

点子 1：万里依然不是有近 1000 位粉丝和好友嘛，就挂在个人主页上，我呢，就逐一去询问这些粉丝或好友，看看万里依然是否发过那些带有欺骗性质的内容，比如什么“灰色项目”，对，这叫市场调研，学会了吗？

点子 2：自己注册 50 个马甲，不是注册一个马甲啊，是 50 个！

都还有内容的马甲呢，至于马甲身份呢，有美女的，有老太太的，有年轻后生的..... 然后请求万里依然加为好友或粉丝，然后利用站内短信功能，不断试探这厮，看看能否套到点有用的情报..... 对，这叫把事情彻底做透！

点子 3，算了，教多了怕你学不会.....

哥们，知道你时间多，快去吧，兄弟我等着..... 试探两年也无妨，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-07-15

回复：

作者：xiejinbing12136 回复日期：2011-07-15

看一下又没了，盼望明天晚上快点到

雨哥，8月份如果还不能买到书

我一定盖一楼骂人

哥们好:) 呵呵，精彩故事总是在后面，二次偶遇和三次偶遇要是不精彩，我无颜再回哥们的帖子

8月份要是见不到新书，不用哥们你动嘴，我率先到出版社论理去！

呵呵，好，祝哥们周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2011-07-16

作者:孤岛人家回复日期:2011-07-14 复

哥们,你好,把您的全篇差不多看完一遍后,才开始跟了几个贴,因为我觉得只读一遍你的贴子的话,很多思想和细节是理解不透的,只有通篇先读,然后再第二遍第三遍…….只有这样,也许才能触类旁通,举一反三,那人却在灯火阑珊处的境界。

哥们,现在有一问题,向您请教一下,就是目前行业的选择问题。现在我的青年旅舍运行快一年了,网络推广有了一定知名度,经营基本稳定下来了,店内的团队建设正常化了,不会因为一个员工的离去而纠结;所以,近期我一直在寻求一个新行业,并且能在像洛阳这种小城市操作的行业(我恋家,也快40了,不想远走),不知您能推荐一下不?

我以前选择行业的特点:1、结合所在的这个城市,是个旅游和工业城市,在这个城市能拿得出手的也只有这两个名片了,所以在这两个行业里选机会,最终也很幸运,承包了一家快捷酒店,然后很快

又在去年做成了河南唯一一家青年旅舍。

2、我的资金量一直很紧张，承包快捷酒店时手里只有十来万现金，现在呢，做了三年快捷酒店，又全投到青年旅舍里啦，这不，刚又搞了一套经济适用房，把手里的现金又砸地去了；因此呢，我想能选择一个未来大众的行业（是针对小众或者高端而言），是未来可能大众化。呵呵。您在大城市做的久了，眼界自然宽广许多，能帮忙推荐一下吗？

投资在 10 万左右、适合做成全国或者部分地市都能消费的产品？

回答：哥们好：）看完来信，我认真琢磨了一下，投资 10 万左右做消费品？

就算投资一个花店都有些难度……好，咱们换个思路。现在哥们你手上正在经营一家青年旅舍，每天人来人往的，这些住客都是你潜在客户，为什么不在他们身上打打主意呢？

我的建议是不如将 10 万块都投到这上面来，项目策划好的话，也许半年就能回本。

青年旅舍，按我过去曾看过的报道，大概是面对接待喜欢旅游的年青人的旅馆，在国外是一类针对性强的服务性旅馆，连锁经营性质。

你曾说这座城市是旅游和工业城市，不知道青年旅舍地理位置如何，要是离景区不远的话，不如给旅客开办出租自行车业务或迷你摩托车（符合旅客群体的需求，按小时收费）。

我判断青年旅舍是在某个地级市，城市应该不太大，骑俩自行车穿梭在城市里采风，应该是不错选择。

10万块钱，大事做不了，但小事还是能做几件的，咱们也许还可以举一反三，开展各自租赁服务。我没这方面实践经验，也不了解旅客需求，只凭想象在天马行空，呵呵，要是说的不对，还望哥们你海涵呀。

不知道旅社客房里，是否预备有方便面、八宝粥、零食、烟酒糖茶？

如果没有，可拿这笔钱做个铺货试点？

大堂里新增两台自动擦鞋机（免费），增加服务质量…….

不知今后是否有缘投宿贵店？

哈：)

好，顺祝哥们你生意兴隆：)

作者：万里依然日期：2011-07-16

回复：

作者：映日峰回复日期：2011-07-15

雨总，观察您的贴子已经有很长一段时间了，说句心里话，在贴子里，我进步很多。先不说别的勇气是长不了少，您的功力十分之深厚，让兄弟我有一种可望而不可及的感觉。

（问题来了）

“我和我哥是安徽，，做日化代理的（主做洗衣液），是在安徽的一个二线市场，代理许多品牌，跑业务出身我们，因为这个市场太小，要想找出路，我和我哥决定在大城市注册一家公司，09年来上海办了家公司，找的是一个品牌的代工厂帮我们代工，质量肯定就没有问

题了。然后我们注册自己的商标品牌寻找经销商，大思路就是这样。”

回答：哥们好：）这个思路好。到大城市成立公司，然后利用上海大都市概念，推洗衣产品，高屋建瓴，是经营上一步妙招。赞一个！

“做了两年，情况不理想，一些出路始终实现不了，09和10在我们自己还有两个员工在各大网站发布招商信息，随着今年一些相对强势的网站要收费，我们没必要选择做一些推广，做了百度，效果不好，纯属烧钱，现已停掉，咱们自己不是经销商，所以不会在阿里巴巴上面做诚信通，品牌推广受限制。”

回答：在网络上做推广，不是不可以，但如果生硬推广，效果很一般。现在是2011年了，根据统计，一个人每天能接触到6000条各类信息，呵呵，哥们你想想，6000条各类信息啊，如果咱们的信息不够突出，不够跳跃，肯定会被淹没在里面的。一会给哥们你发个经典的推广方案，看看人家是如何做市场的，呵呵，保证有启发。同样是在网络上做推广，但效果却大有不同哦。

“看过雨总的贴子，我们重新考量的一翻，认为电子商务对我们这一行可能不大适合，一是我们找的经销商，有实力的年纪相对要大，上网搜产品的可能性不大，二是没有实力的想创业的这类经销商，他们做起来压力相对太大，不大靠谱（请雨总帮忙分析），三是一部分大人对网络相信不够，因此心存顾及，现在网络上骗子也确实特别的多，样品我公司已经发出去很多，回访的效果不好，但是真正订下来的确没有！

我们想应该是这个问题吧！”

回答：招商不是这个招法。我在 A 集团的时候，我们公司销售招商，一般是要下到市场，扫街式的走访门市做市调，一番调查后找到两三家经销商，然后逐一登门拜访，查看他们的办公场地、送货车、仓库面积、营业执照、销售团队等等，优中选优……从来没听说在网络上招商的。同时，登门面谈也有利于经销商考察公司，这是一个双向选择，我认为这是目前仍然最为有效的招商办法。

“我们现在决定招大区经理！”

让他们亲自上门找客服，带样品和客户谈，大区经理分两种一种是兼职，一种是专职，兼职是找到客户直接给提成，提成是货款的 10%（提成很好），但无业绩就没工资，一般意义上说是降低成本。（风险相对要小）

二是招专职大区经理，有底薪 3000，有食贴，住贴，差旅电话补贴等等，当然也有提成，有业绩之后再拨资让他们组建团队但是因为山高皇帝远，担心这些经理们拿了工资在外面不干事，而且工资我们还是要给（签劳动合同），风险相对要大，（请雨哥指点）

此外，我们的外包装也都是请专业设计人员设计，现在就是瓶颈无法突破，心里甚急。不知如何是好！

最后请雨总在百忙之中持一两眼，不甚感激……”

回答：

请哥们你参考曾国藩的招兵买马策略。想当年，曾国藩率领 5000 湘军，就敢跟太平天国 5 万人开兵见仗，凭借的是什么呢？

你手上没有子弟兵，互相没有感情纽带，招聘一批人马，简单培

训后就外派出去，这帮人对公司没啥忠诚度可言啊（最主要的原因是咱们公司不是日化巨头，公司对员工吸引力不够大），他们能为公司玩命吗？

我怕是拿着公司的钱，建立好渠道，再将自己代理的产品搭载进渠道里面去……

我建议，不要大张旗鼓地招聘大区经理了，那样好比往大海里撒盐，没啥效果可言。这里不妨参考史玉柱启动脑白金市场的做法，网络上有大把讲案例……。集中全部力量，突击做好一个省或 1/3 省的销量，先建立起一批样板市场，集中公司资金和人员，全面下到该省和所辖地级市及县级市，采用扫街式招经销商，帮助经销商铺货，联合做促销。等站稳脚跟后，再逐步往周边省市扩张。

这个年代，厂家要是不给销售费用支持，经销商是不会是上心销售的，必须是两边人马兵合一处，将打一家，联合出费用做市场……一个市场做起来了，收入有了，团队建设起来了，经验攒足了，教训吸取了，然后再去攻伐第二个市场（帖子上有写，主席语：伤其十指不如断其一指）

厂家骨干和新招聘员工，外加经销商、分销商一起做市场，非常方便一线管理和考验新聘销售人员，不会出现山高皇帝远的现象。

还有，现在招聘兼职销售，作用不会大的，还是集中力量管理好专职销售队伍吧。

好了，哥们，就先说这么多吧，快两点了，哥们我脑子转不动了，呵呵，说的不好，多多担待：)

顺祝生意蒸蒸日上：)

作者：万里依然 日期：2011-07-16

回复：

作者：映日峰 回复日期：2011-07-15

现在就把高手推广方案，介绍如下，希望哥们你能吸取里面的营养：

龙的网络推广创意：《“貂蝉有约”

之龙的电吹风》

几年前，一帧主题为“貂蝉有约”

的动漫配合一篇《貂蝉、周瑜谈情说爱实录》被各大博客所转载，带给网友耳目一新的同时，也给困局中的网络推广以豁然开朗的启示。

动漫设计：以行军帐为舞台背景，飘扬的龙旗上绣着“龙的”

两个篆体字，巧妙地将龙旗与龙的结合了起来；话筒设计成龙的电吹风的外形，呼应了故事主题；而且画面上的两个主角，貂蝉与周瑜采用了可爱的卡通形象，红色旗袍配上绿色西装，纯现代装束拉近了与读者的距离。画面中不时飞过的小鸟剪影以及随风飘扬的龙旗等动漫效果进一步加深了龙的在消费者眼中的印象。

“貂蝉、周瑜谈情说爱实录”

故事大意：

三国著名影视歌三栖明星--周瑜携带最新国语专辑--《火烧赤壁》做客三国 BT 卫视之《貂蝉有约》，著名节目主持人貂蝉担纲主持，在本期的《貂蝉有约》中周瑜以其动听的歌声、幽默的语言、英俊的面

庞征服了现场所有的女性观众，特别是周瑜与貂蝉公开谈情说爱，更是将整场节目 High 到了最高潮，周瑜在节目中讲述其走过的风风雨雨与成功背后的艰辛，并首次曝料其与小乔的爱情故事，谁曾知道他们爱情的红娘竟是龙的电吹风，龙的电吹风竟能让天王巨星周瑜与打工妹小乔步了婚姻的殿堂，实在令人费解，龙的电吹风是何东东？

龙的电吹风是怎样让有情人终成眷属的？

诉求点：

通过周瑜与貂蝉的对话，突出龙的电吹风的功能，引起读者的兴趣，扩大目标消费群。

利益点：

龙的电吹风既保持了周瑜的公众形象，又治愈了他的头痛。同时，龙的电吹风还是小乔与周瑜的红娘（让目标消费群体在购买时，赋予龙的电吹风更多的意义）。我们购买龙的电吹风，不仅仅是购买这个产品本身，而是这个产品给您和家人带来的美发功能、健康功能，还有可能促成一段美好的姻缘哟！

产品支撑点：

“负离子”

是一种带负电的氧和空气中微小的水分子结合在一起的细微粒子，当它一旦被发丝吸附，就能渗透至发芯，令发丝中的水分长时间保持良好的平衡状态。“负离子”

能有效阻止静电的发生；水分保湿，恢复头发光泽；活化细胞不分叉，不断裂；深层滋润，头发柔顺飘逸；睡后头发不变形，易整理。

龙的电吹风还采用进口防磁屏蔽罩，将对大脑有害的电磁辐射降至最低，贴心保护健康。

龙的广告创意的由来

大部分网友已经对常见的网络推广方式产生了“免疫力”，使企业在网络传播过程中始终有一种全力的一拳却打在棉花上的感觉。

龙的就以此产生了创意，以博客为载体，用网络化的文字与动漫对龙的进行宣传。龙的认为，动漫要符合虚拟世界的网民的审美感，语言必须要拥有网络流行语言的幽默与风趣，其文字的特点与个性要求分明，在向网友传递我们品牌及产品信息的同时，不能影响到品牌的美誉度。动漫形象+文字，以加深网民的印象。

例如，在龙的电吹风篇中，将周瑜塑造成成为影视歌三栖明星、著名的作家、诗人、营销家、战略家、军事家、吴氏集团副总裁兼首席设计师，堪称青年才俊，调侃的描述剥离了周瑜作为古名人的距离感，而赋以时尚、现代的元素，给人亲切感。而主持人貂蝉对周瑜的称呼“周郎哥哥”

也迎合了现代网友之间互相打招呼的“GG、MM”

潮流，还有文中不断出现的网络词语，使网友更容易接受。

龙的网络推广手法的选择

龙的首先选择新浪博客网和猫扑网进行，并由曾在新浪博客上小有名气的“小蔡一电”

主笔。由于我国博客在目前尚属于自发及自娱阶段，各网站的博客并没有收取费用。在节约了费用的同时，也给推广增加了难度——

没有知名度，就没有人关注，可能被淹没在众多的博客文章中，达不到宣传推广的效果。为避免这种情况的出现，龙的配上了动漫插图，并通过网络朋友的努力，将文章放进了首页进行主推，同时，龙的人发动了 QQ、MSN 圈内的朋友进行广泛推介。经过努力，龙的电吹风篇一炮打响，获得开门红：在新浪、猫扑网刊出短短两天内，点击就超过了 10 万次，并同时被数十家网站和上百个博客转载。

龙的网络推广的小结和延续

继龙的电吹风——《貂蝉、周瑜谈情说爱实录》传播成功后，龙的精品小家电又陆续推出三个系列产品的网络推广：龙的果汁机——《当孙悟空遭遇狗仔队》；龙的电水壶——《新编后羿射日与嫦娥奔月》；龙的加湿器——《王昭君嫁给匈奴单于之后》。龙的精品小家电的系列网络文章及动漫正逐步推出，逐个产品突破，并形成了系列化——

孙悟空之龙的果汁机：孙悟空在牛魔王的婚宴上被硌掉一颗牙，引起众多新闻记者（狗仔队）的关注，故事因此而展开。孙悟空为了逃避狗仔队的骚扰，不惜闭门不出，大有退出娱乐圈的架势，于是每天便有一大堆记者加班加点蹲守在孙悟空的别墅外面，以便及时抢到新鲜娱乐资讯，当孙悟空出席媒体见面会时，给记者朋友们是一个精神奕奕、神采飞扬的感觉，当记者问道是什么让其战胜挫折、走出困境的，孙悟空竟向人们推销起了龙的果汁机，是龙的果汁机让他找回了自信，收获了爱情，从此，一切瓜果蔬菜都是那么美味，一切带给他的是那么美好……

后羿、嫦娥之龙的电水壶：嫦娥是古往今来第一个飞上月球的人，她是怎么上去的呢？

请看这个故事所讲述嫦娥奔月的前因与后果。嫦娥是一个天文工作者，最大的梦想便是有朝一日登上月球，为了登上月球她可以付出一切，后羿射日的伟大事迹被曝光后，嫦娥便想到借助后羿的神力送其至月球的想法，嫦娥对后羿发起了爱情攻势，后羿经不起诱惑，最终达成以“奔月换拍托”

的协议，嫦娥如愿以偿地奔向了月球，在寒冷干燥的广寒宫里，是龙的电水壶给她带去了温暖，是龙的电水壶让她的肌肤锁住了水分，让她永远保持青春靓丽的容颜……

王昭君之龙的加湿器：“羌笛何须怨杨柳，春风不度玉门关”，漠北苦寒之地，风沙滚滚，干燥成为肌肤的最大杀手。作为一个如水的女人，王昭君是十分注重肌肤保湿的，尤其是远嫁于干燥寒冷的塞外，王昭君更是注重个人肌肤的保养，在王昭君做客西汉八卦有限电视台的《八卦无极限》，王昭君除了讲述其嫁给匈奴单后鲜为人知的生活，同时她还透露其肌肤保持细腻光滑、柔嫩如水的秘诀是使用了龙的加湿器，龙的加湿器是爱美女士最明智的选择，使用龙的加湿器，让你的肌肤就像喝足了水……

幽默、搞笑的语言，网络流行的术语，配上娱乐动漫。

这四篇文章已有了数百万的点击数量，并被上千个网站、博客所转载、主推。龙的电吹风、果汁机、电水壶、加湿器等系列产品也随着这几篇文章的广泛传播被众多网友所认识和认知，龙的品牌也随风

细无声地得到他们的接受。在对这些博客文章的维护过程中，有许多网友在评论中说：原来还真的有的这个公司。他们表示：在购买电水壶、电吹风等精品小家电时，将会首先考虑龙的。

龙的以娱乐和调侃为切入点，既不会使网友形成抵触情绪，又达到了有效传播的目的。而且，据龙的推广人员透露的继网络推广之后，还会有由这些网络文章和动漫延伸的下一步传播推广规划：当龙的精品小家电九大系列产品在网络传播推广成功，取得了较高网络影响后，就可以针对此次传播进行二次推广利用：将此次九大系列产品的娱乐版，进行动漫编辑，形成整套动漫，放到“播客”

上；将此次九大系列产品的娱乐版，进行动漫编辑，最终形成“文化故事版”

宣传画册，投入终端进行使用；将此次九大系列产品的娱乐版，进行动漫编辑，形成龙的产品广告专题片。

龙的网络推广的突破一、突破了传统网络推广手法“三板斧”的局限。

大多企业在网络推广方面还只是停留在最原始和最直接的信息表达上，总结起来不外是直观的硬性广告，软性文章，以及新闻事件的炒作这“三板斧”。这三种网络推广手法其实就是直接移植于报纸等平面媒体，只是承载方式发生了改变，而网络中近乎无限的容量以及相对低廉的费用也给企业以最大限度的发挥空间。网络新闻更新极快，一日数“更”

也使企业不再为新闻的不能及时发布而发愁。

但是，这三种方式的传播手段都比较原始和单一，需要靠大范围覆盖和多频次的密集轰炸才能达到有限的效果。而有超过 60%的网友都表示，在上网时最讨厌的就是那层出不穷的广告，更深恶痛绝的是那些强迫式的广告插件的弹出。

而软性文章，用大多数网友的话来说：“这些软文属于‘王婆卖瓜’的类型，带有明显自吹自擂的痕迹”。沸沸扬扬的新闻公关事件在两年前确实能吸引众多的眼球，而现在，大多数普通网民已厌倦了网上两个或是数个阵营之间或真或假的争吵，毕竟，这些和我们普通消费者的关系并不是那么的紧密。

龙的网络推广新方式则突破了这三种传统手法的局限，将龙的产品信息和品牌信息植入到广大网友喜闻乐见的网络语言中，调侃的笔触在使所有的读者在发出会心一笑的同时，也在不经意间了解了龙的，接受了龙的产品，龙的受到更多目标消费人群的关注。

二、突破了传统网络推广缺乏延续机能，不能二次利用的局限。

龙的精品小家电九大系列产品在网络传播推广成功，取得了较高网络影响后，就可以针对此次传播进行二次推广利用：可以将此次九大系列产品的娱乐版，进行动漫编辑，形成整套动漫，放到“播客”

上，更新传播载体，传递给“播友”

；可以形成“文化故事版”

宣传画册，投入终端进行使用，将网络推广应用到销售终端；可以形成龙的产品广告专题片，进一步提升龙的品牌和产品形象。

作者：万里依然日期：2011-07-16

书接上文。

工作跟往年一样，依然紧张繁忙，虽然还能分得清事情的孰轻孰重，但我对小琚思念之情愈加强烈。这不，我已构思出第二次“偶遇”

场景：假设她们一行坐在某酒楼的户外区用餐，这事不难，助理能负责安排妥当。接着在几十米远地方，我从汽车里遥控直升飞机落在小琚餐桌上，飞机上绑名片，等她看明白后，车子途经就餐区，我再和她热情招呼。汽车在马路上不便停留，于是电话告之，我也来此出差，顺便参加当地的飞机模型大赛。大家纯属偶遇，至于飞机降落餐桌，只不过想看看自己操控飞模的本事。当然，既然异地好友相逢，飞机又在小琚手上，后面邀约顺理成章。嗯，老子的演出好高调。

有了“伟大”

目标，我挤出吃饭和睡觉时间，日夜勤加练习。当感觉良好时，喊人大张旗鼓抬出一张办公桌，大约 60 米远放着。靠，好想在人前露一手，咱信心极度爆棚。在一片惊呼声中，我熟练操作器着直升飞机在空中划过一道美丽弧线，直扑桌子而去，可天公不作美，那天侧风有些大，飞机被吹得忽上忽下，最后一个没停稳，“咔嚓”

一声……

这下可把我摔醒了：“MD，我这是在干啥呢？”

为追求新颖而追求新颖，为了偶遇而偶遇？

整天沉浸在这些奇技淫巧里面，到底想干啥？

自己想要表达啥感情？

有真情流露吗……”

晚上。天高云淡，皎洁的月光洒在办公楼前，照得树影婆娑，整栋办公楼只有企划部的灯还亮着，黑夜中显得那么孤单寂寥。我站在办公楼前，心事重重。有人说，人的一生只有七次机会，第一次因为太年轻不知道那是机遇，失去了；还有一次因为岁数太大，抓不住。那就剩下五次。我不知道自己抓住了几次机遇，但我知道加盟 A 集团算一次，而现在追求小璐就是一次最大机遇。

冷静下来仔细思量，终于幡然醒悟：“捧出真挚情感，征服女孩心，只有无限真心才能编织出一张漫天情网，将小璐网在网中央，否则所做一切都是舍本逐末！”

一句话，花开花谢随它好了，有真情铺路，相遇自然水到渠成。

马上给小辉挂去电话：“哥们，抽空帮我办一件事儿。”

“好，老大，你说。”

“请你女友帮我仔细打听小璐个人发家史，宏观成长记录和微观小故事都要有，记得要有血有肉，越细越好。实在不行，把企划部录音笔借给她，完后你帮我汇总传过来。还有，上次曾说过她第一家公司是家香港公司，你派人把那家工厂拍下来，有用。对了，还有一件重要事情，你找个熟悉的记者，冒充……”

作者：万里依然 日期：2011-07-16

大半个月后，小辉传来消息：“老大，璐总和助理后天要去 F 分公司所在的省城出差。”

还犹豫个啥？

跟汤总打声招呼，我要去 F 公司出差，原因若干。汤总挺开面，

一路绿灯放行。在去机场路上，内心又翻腾开了：“这次一去，不管结局如何，越是有难处自己越要有信心，哪怕我被撞了N次南墙也在所不惜！

老子该拿出小强精神，赶不掉，撵不走，生命力旺盛着呢。”

还是那句话，自己给自己打气，比啥都强。想明白了，自然信心倍增。橙子带车到机场接机，大家见面后格外亲切，看见同僚上来就谈工作，我的干活热情不禁也被他带动起来，嗯，单相思暂时放到一旁，工作摆中间。一路聊下来，我对他最近工作成效和出现问题，要么出谋划策，要么明确答复。

效率如何？

善于抓住一切零碎时间，投身到工作去，是我新近学来的本事。

刚进企划部办公室，迎接我的是8个策划师，2个设计师和1个文案师，嚯，场面深感振奋。绝大多数人没见过我，只是听说企划总监管理严厉，工作狂，翻脸不认人。从众人目光中，我读懂了：“哟，这位总监面够嫩啊，穿得还花枝招展的，他水平行不？”

早已习惯新人疑惑眼光，压根没往心里去。晚上照例是强化培训课程，会后再请大家外出宵夜，聊事业，谈感情，安抚众人紧张情绪。饭桌上同事们各个谦恭温顺，纷纷跟我把酒言欢，不是他们喜欢溜须拍马，而是我给他们洗脑成功。

但在随意聊天间，有个家伙拿着手腕上的银镯子，伸过来请我推销。我扫了一眼镯子上的花纹，5秒钟不到，便开始口吐莲花：“两千年多年前，恺撒大帝曾追击庞培来到埃及，并对埃及王位之争进行调

停。埃及艳后得此消息后，乘船于夜间潜入亚历山大里亚，以毛毯裹身，由人抬到恺撒房门前。当晚，艳后的勇气 and 美貌深深打动了恺撒。于是在凯撒支持下，埃及艳后成为埃及实际执政人。后来，她命人给凯撒打造了一副金手镯，深得凯撒喜爱。我们现在所销售的这款手镯上的图案，就是取自那款金手镯上图案，象征爱情美满、吉祥如意……”

知识在于平时积累，临阵磨枪没用。讲完故事，饭桌肃静无声。嗯，没有三把神砂，哪敢倒反西岐？

手里没杆猎枪，想镇住这帮鸟儿，直接洗洗睡吧。

酒喝到兴头上，看着部门招聘的俩女孩，唉，连我都看不下去了，感觉橙子这小子深得企划部干活精神的真传，我悄悄问他：“哥们，女孩是不是影响到那帮哥们的干活热情？”

“她们肯吃苦，愿学，听话。呵呵，刚开始好像有那么点影响，但现在大家都看顺眼了，没什么感觉了。”

“行，有这句话摆在这里，不愧是企划部走出来的精英。”

我暗自称赞道。

眼看第二天小琚一行人要来省城，前期准备工作不能耽误。第二天早早起床，橙子配合我做了精心安排。

未完待续中。。。。。。

半夜回帖，敬请关注。。。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-16

回复：

作者：映日峰回复日期：2011-07-15

哥们好:) 昨晚太晚了, 忘记说明一点。日化产品里, 市场推广与销售做得最杰出的是广州宝洁。希望哥们你能尽最大可能搜集到所有宝洁案例, 然后逐一加以研究剖析, 等你研究完他们 100 个案例后, 相信哥们你对市场和广告的看法, 跟现在不太一样, 完全能迈上新台阶的。

宝洁背后站着一批业内顶级广告公司和行销公司, 各个赫赫有名, 他们有很多代表作品, 甚至从某种意义上说, 宝洁的销售思路和手法引导了中国快销品市场的发展, 我在 A 集团曾仔细研究过他们的案例, 收获不少有益的东西。

哥们你曾看过这帖子, 应该知道把一件事情做透的重要性吧, 呵呵, 好, 那就先从研究竞争对手案例开始吧.....

呵呵, 静等哥们前方传来喜报:)

作者:万里依然日期:2011-07-16

眼下, 达芬奇家俱的危机公关愈演愈烈, 有些失控了, 呵呵, 他们怎么会玩成这样?

靠, 要换个业内高手, 是他们的广告总监, 应该不会把事情搞成这样吧, 摇头。

达芬奇家俱在丑闻曝光后, 很快在一周内开了一个新闻发布会, 但效果呢?

深圳晚报封面标题:《达芬奇的“眼泪”

》, 真够刺激大众眼球的!

从实效上看, 这也算他们精心策划的新闻公关会?

总经理后面坐了两排不啃气的老外，号称都是意大利各大家俱公司的高层，可中国人从来没见过他们，谁信他们就是意大利那边过来的人？

他们坐在那里，表面是为达芬奇撑腰，但在各位看官看来，挺滑稽。

尤其在很多消费者闹场的时候，根本没有 B 方案应对，总经理对问题避而不谈，转头大谈过去创业史，靠，这场合谁 TM 有心情听她絮叨？

根本就是路唇不对马嘴的应答嘛。

那帮记者更是唯恐天下不乱，纷纷冲上去抢镜头去了，会场一片大乱.....要是这样，开这个会有什么特别的含义吗？

还不如避过风头呢。

这事我没过脑子想过，因为没功夫替他们琢磨出主意。

只是想到哪里就说到哪里吧。

危机刚爆发的时候，第一时间应该按住那个消费者，妥善解决人家问题，免得记者们找上去，把事情搞大高臭。

作者:万里依然 日期:2011-07-16

等会继续....

作者:万里依然 日期:2011-07-16

央视曝光前，达芬奇干嘛去了？

那时候最应该找几家有实力的公关公司，由他们出面疏通媒介关系，只要钱和关系到位，啥不能摆平？

几大门户网站在事件中起到了推波助澜的作用，但如果先控制住纸媒，门户网站没有新闻采编权，如何率先发难？

只要将媒介关系理顺，控制住事情不再发酵，过不了几天，不就没事了吗？

国家天天要发生多少事啊，该事件马上就被后面的事情冲淡了。上次曝光了双汇，但后面不是还跟着一条轮胎吗？

现在回头看看，谁还去关心那条质量又问题的轮胎？

瞧人家的公关做得，真牛！

这次新闻发布后，先不说主题，只谈跑来采访的编辑记者，进会场的记者要预先登记填表，公司拿到信息后，马上找圈内人摆平他们，等会议结束，再看看他们笔下的文章，保证不再是《达芬奇的眼泪》……

转移点话题，同时取得相关部门的谅解，把事件变成竞争对手造谣中伤（因为企业要上市）。只要公关做到位，话题会在谁手上？

哼，屁股都能想明白。

作者:万里依然 日期:2011-07-16

达芬奇的做法，那是坑蒙拐骗，缺乏基本商业诚信。我只是从危机公关角度来研究，并不代表要替他们翻转乾坤。

这类公司只能混一时，而不能做一世。

达芬奇的未来？

消费者连达芬奇的眼泪都不相信了……

作者:万里依然 日期:2011-07-16

回复:

作者: 八字好命太苦 回复日期: 2011-07-16 回复

潜水潜不住了,居然有人来诋毁雨总,从雨总开帖第四天一直看到现在,居然说雨总是骗子,那个什么专门揭秘骗子的眼睛被内裤蒙到了啊?

雨总几个月前帖子中提到找合作伙伴不假,但没发现有人来揭示雨总骗人的啊,真要是骗子还轮到你现在来揭示,扯蛋。

哥们好:)

哥们啊,要不有那个 13 贴小子跑来捣乱,你气不过,帮着出来仗义执言几句,我估摸以后也不一定现身呢,呵呵,你可是潜水高手哦,哈:)

光是默默看贴,这可不行,等新书出来,还要多买几本才是呢,呵呵:)

在此,非常感谢哥们的捧场,顺祝周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2011-07-17

回复:

作者: asd123zxc12312 回复日期: 2011-07-16 回复

雨哥,我想请您点评下,我这个即兴营销思路的缺点,即从产品属性分析-----消费群体分析-----消费群体集中地或分销渠道集中地分析-----市调摸底(采集分销商的意向或消费群体的意向)-----促销铺货或落实分销渠道进货合作。这个思路的缺点。

仔细琢磨过你的回复,有三点收获。

如果您是主考官可以给我几分？

18 号我又有一场面试，我的思路还没有拓展开来，我看也是够呛的了。。。。。。

回答：

哥们好：)

咱们在帖子上都是熟人了，说话就来直接的吧，呵呵，勿介意哦：)

看完哥们你的即兴留言，我觉得你还没有市场操盘实战经验，概念谈的不错，但实操思路略微有些散.....

所有实操的核心建立在什么上面？

一句话，费用控制上。

也就是企业花费多少费用，能卖出多少货？

盈利多少？

这，才是关键所在。

从帖子上，作者：映日峰所办的日化企业，实力并不很大，其营销费用也没大到可以铺张的地步，那么，基于这种情况，我们该做何种策划方案？

我们就该本着花最少的钱，达到最大效果的目标，策划不谈树立品牌，不说全面铺货，只说钱花下去了，映日峰的公司能有赚不？

经销商队伍能建立起来不？

所以，我才建议集中力量，先打半个省或一个省，建立起样板市场再做图谋.....

如果你即将面对一场面试，给个小建议，别谈大局，只谈一两件

具体事情（比较有把握的，自己比较熟悉的），也就是你加盟后，能给公司带来什么改变？

这点挺重要！

如果真想在营销上下足功夫，得看点这方面的专业书籍啦。比如《销售与市场》的渠道版和战略版。

大周末的还泡在创业家园里研究，可见哥们你很有上进心，就凭这份热忱，假以时日，你一定是一位营销高手！

作者：万里依然 日期：2011-07-17

回复：

作者：asd123zxc12312 回复日期：2011-07-17

而且这个案例是：我专业是五金，而这个问题是玻璃。。。。。。这不，专业都不对。。。。。。这也就是我前贴所说悟到雨哥七成就业观的实例。。。。。。分享这个案例，大家也就清楚我为什么读完三遍雨哥的长贴，从而感悟，而作出转投入销售这一行。。。。

哥们啊，我首先表个态。兄弟我对发生在你身上的案例，呵呵，那是相当感兴趣的，赶紧的，写出来一起分享，哈：)

三天时间啊，现在开始倒计时.....3

等爱情故事讲完，我呢，也不会闲着，继续和大家分析创业心得，过几天将为大家奉献一篇创业心得，是小说里的篇章，这次出版暂时不会收录进去，所以，就提前拿出来和大家分享，相信大家看三遍后，会有收获的....

哥们你要是不发，我呢，就晚发几天，哈：)

作者:万里依然日期:2011-07-17

书接上文。

委托一家跑腿公司到机场送花。一旦小珺走到接人区,马上有 99 朵白色百合花迎接。当然,为防备万一,给跑腿人提供一张照片,并且助理会提前通报小珺当天着装。

她接花后,必然会问:“请问谁送的花?”

标准回答:“您一位好友委托我们送的。”

“哪位朋友?”

“哟,不清楚。这得问我们老板,我只是跑腿。”

反正问不出所以然,小珺必心存疑惑,她很想知道结果?

对,心里有期待,才有故事发展的可能。

她们一旦入住酒店,助理会短信通知房号,再派同事携礼去酒店。礼物与上次 A 集团迎宾酒店如出一辙,一盒意大利费列罗巧克力;几样精致小糕点;几种进口水果;一束带漂亮包装的红玫瑰;一张恭贺珺总办事顺利,无落款贺卡。

最后请服务生送上去。礼物似曾相识?

对,在 A 集团曾享受过。但她收礼后会主动电我?

歇。小丫头那么聪明,肯定还要保持姑娘特有的矜持,她会继续装傻。

上次跟小辉通完电话后,等信息传回来后,我为小珺做了一集怀旧版人物专访,四开四版装帧。头版是小珺手捧鲜花走出机场的大幅人物特写。橙子帮我约好一位报社摄影记者,专门负责头版照片事宜,

只不过不能叫当事人发觉。现在只等头版照片一到，马上铜版纸快印结活。

二版、三版、四版图文并茂介绍珺总个人发展历程。她大学毕业后只身到广州一家香港工厂打工，从普通业务员起家，一年半跃升销售总监，再过两年，已火箭般荣升工厂总经理。等个人事业转型后，又加盟化妆品行业的外资 F 集团，从销售经理起步，四年后令人炫目地升任销售副总。

三个版面还包括 10 个小版块：1、同事对小珺评价的人物专访；2、生活小花絮，当然也包含囧事；3、兴趣爱好；4、经典语录；5、销售心得体会；6、精彩营销案例；7、我的点评；8、莅临 A 集团考察题词；9、报眼是今明两天的天气预报；10、个人影集，包括第一家就职的工厂照片。而在第四版下半版位置，刊登一则彩色通栏广告，预祝本次她到 A 集团地盘上出差顺利。10 个小版块穿插其中，内容丰富多彩，记录翔实有趣，完整勾勒出小珺的整体形象，出彩。我是报社出身，编辑策划这些版块手到擒来。

作者：万里依然 日期：2011-07-17

本来事先想好起用“雨滴”

笔名，思念似雨滴，淅淅沥沥下个不停，等待着雨后天晴的彩虹桥。但最后却是“万里依然”

胜出，道理简单。象征即使我们相隔万里，我的心依然不变，永远不变。嗯，大气，有内涵。

动笔前，我仔细看了三遍小辉搜集来的素材，仍未下笔。

不为别的，小璐的本事真把自己给震撼了！

她比我更有事业头脑，步子走得稳，奋斗目标明确，而且难能可贵的是，居然工作事业两不误，人家生活品味还很有范儿呢……看着看着，强烈的共鸣袭来，思绪忽然溜回到过往峥嵘岁月里去了：大学毕业后闯进报社，签回 4000 万合同却被赶走；草创广告公司未果，倒欠印厂 150 万；历经三年苦难装修还债，后重获自由之身；再进传媒圈却壮志未酬；抱着跟高人学习目的加盟 A 集团，从小部长起家，一年半奋斗做到总监位置……对，那份感受好复杂，既刺激又自豪，既悲凉又执着，既痛苦又快乐，对，简称痛并快乐着。

小璐与我过去的经历有很多相似之处，性格更有 90% 的重合度，她的本事简直能当我半个老师！

除了老板和赵强以外，难得我能主动去佩服一个人，小璐算开了先例，难道我们真是天作之合？

嗯，答案 100%。实实在在读懂小璐后，我饱含深情为她写了一篇重磅人物传记，讲述了她个人奋斗和心路成长历程，既有大场面的浓墨重笔，也有点滴细节描述，再结合自己近 10 年的奋斗体验，为小璐做了完美总结，是用心、用血、用情、用泪在书写，整个人仿佛都已完全融入到小璐的精神世界里去了。

写着写着，我不由得就想疼爱体贴她，思如泉涌，写吧，使劲写吧……我想让她知道我的心是多么爱她！

当写完最后一个字时，我对她的精神世界有了更深入的了解，这个女生就是咱心中的“女神”！

为什么我要浓墨重彩写一期人物专刊？

除了有感而发以外，还是有感而发。前面送花与送礼都是最终打动小璐的暖场，但打动人心有很多方式，比如，展望未来，勾勒希望，让人憧憬未来美好时光。展望未来固然能心驰神往，但毕竟是在描绘未来，闭上眼谁不会黄粱美梦一场？

显然，不值得大书特书。

再比如，怀念青葱岁月，雕刻时光，记录曾经的个人发展历程，令人心生感慨，怦然心动。一旦引起双方共鸣式的怀旧，必然深深打动小璐的内心世界。追昔抚今，撩拨了她最感性的认知，知音难寻，触动了她最敏感的神经，面对过往今来坎坷的发展历程，恍若隔世……也许我将亲手点燃她内心深处那座沉睡已久的情感火山，让炽热的爱情岩浆喷涌而出，凝固成我们爱情脚印，脚踏实地，一步，两步，三步，生生世世走下去……事实证明，从早上小璐下飞机开始，到傍晚拿到人物专刊，真情实意漫天撒来，像一张情网铺下去，但不能将小璐网在网中央呢？

忐忑不安中，兴奋焦虑中，热烈期待中，晚上，小璐短信如期而至：“小雨，礼物已收，谢谢关心。”

哇，头一次以小雨称谓跟俺打招呼，晕倒。

未完待续中。。。。。

一会儿回帖，敬请关注。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-17

回复：

作者: liq5184 回复日期: 2011-07-17 复

雨哥, 您好!从去年开始看到您的帖子之后, 已经介绍给很多朋友一起过来学习了, 由于下周一有面试, 职位是关于直复式营销的销售主管, 工作四年多, 一直在快消品行业企划部门工作, 对以上职位的不甚了解, 百度的解释以下, 直复式营销: 美国直复营销协会(ADMA)为直复营销下的定义, 直复营销(DIRECT-MARKETING)是一种为了在任何地方产生可度量的反应和(或)达成交易而使用一种或多种广告媒体的相互作用的市场营销体系。网络作为一种交互式的可以双向沟通的渠道和媒体, 它可以很方便为企业与顾客之间架起桥梁, 顾客可以直接通过网络订货和付款, 企业可以通过网络接收定单、安排生产, 直接将产品送给顾客。

职位要求有公关、市场或品牌活动的销售管理者优先, 请问雨对这一行业了解吗?

如果面试的话, 我应该从哪方面准备呢?

打扰雨哥了。

回答:

哥们好:)

我离开广告行业有7年了, 对目前广告行业发展没啥了解, 大实话。当看到什么“直复式营销”, 头大, 呵呵, 没听说过。但我在想, 其实营销本质没有改变, 为啥名头却在不停地改变?

难道多个物联网就了不得, 不得了了吗?

你不必花什么精力去了解“直复式营销”, 都是换汤不换药的说

法。面试的时候，考官最关心什么？

你的能力和企划眼光啦。不用多讲，给了准备一个用数据说话的案例，直接告诉考官，你用了多少费用，做了一件什么事情，然后效果如何出众，并为企业节约了多少投入.....

说概念没用，你就给他们来点实际的就行。此外，如果你对他们的行业略微了解，不妨抽空也谈谈你的看法，记住，千万别泛泛而谈，只针对一点来谈，一谈就中的那种思路啊。

至于其他面试技巧，帖子里和回帖里已经写的铺天盖地的啦.....

呵呵，顺祝哥们周一工作开门红：)

作者：万里依然 日期：2011-07-18

回复：

作者：w46922744 回复日期：2011-07-16 复

雨总您好，我特意为您注册的帐号，我是最近才看到您这帖子的，我也一直边看边学习，现在刚刚看到 34 页，感觉您说的都对。现在我有个问题特别困惑，您能用您的聪明脑袋瓜子给咱想想么？

理论上是发挥自己的优势，掩盖自己的劣势，可我的问题是优势和劣势都在一点上，困惑我好久了，一直无解。

我是在县城开化妆品店的，位置一般，但进店的大多都买，但进店人数很少，成交率高，从我 3 年前接过来时的每年 3 万利润到我接店 5 个月后每年 10 万利润，再到这 2 年沉淀。

回答：

哥们，你正奋斗在创业路上，恭喜有个好开端。

“我感觉正在一步步回到以前，我刚才说的优势和劣势都在一点是这样的，别家妆品店经常多种品牌甚至几十种，而我只经营 1 个品牌，这是我的优势，是我的核心竞争力，因为买的人会觉得我专业，而且我卖的价格和雨种像，手黑，哈哈。可同时又是咱的劣势，就 1 个品牌顾客选择性少，所以人少？

这点上非常矛盾。”

回答：

分析透彻。硬币都有两面性，只要优势大于劣势，一些不足之处完全可以接受。做得专就拥有了深度，而做得广（品牌多，客户群广）就拥有了广度，二者确实是鱼与熊掌的关系。这是一对矛盾体，不可调和。

“在一天只有几个人进店的基础上如何增加进店人数？

是多进些品牌呢还是发扬专一？

？”

回答：

你在创业路上，已经开始赚钱了，说明你有经商和赚钱的才干。所以我建议你开设第二家店面，还是专门经营专一品牌。但不建议在一家店面增设品牌，那样会打破原有格局，在一家店面，你打算如何介绍几个品牌的产品？

难道要互相比较性价比？

互相杀价？

互相贬低对方？

呵呵，咱们不能干这事啊。

再开一家店面，而你有成功开店经验，我琢磨这事不难办，况且第一家店面的利润完全能养过第二家店面，值得一试！

“像宣传方面我也是定期做，元旦、三八、五一、十一、圣诞全部搞活动，主要是发DM宣传单页和短信发送会员。

晚辈今年22，已经认准经商这条道了，现在特别迷茫，求两种不吝赐教！

！”

回答：

这个问题我想应该这样解释。一个县城市场容量有限（以前曾回过一个销售肉夹馍的帖子，这方面有过详细回答），你即使把业务做彻底了，市场也有个撞顶上限（该品牌用户数量决定销量）。假设你再使劲投入，销量也许能增加10%，但多支出很多推广费就为了增加10%销量？

显然不值得。（也许花费是2，收获是1）

但如果你开第二家店面，那就大不同了。每家化妆品都有主打产品，也都拥有自己的客户群，你选择差异化强的，本市场占有率高的品牌，开成专卖店，从其他品牌手里抢夺市场份额，也许花费是1，收获是2。

你是市场实战派，我22岁时，还在吃家里的，用家里的，而你经济上早就独立了，唉，一比就有差距啊……. 回忆中…….

要我是哥们你，一定会这样办的，等你开齐5家专卖店的时候，

你基本算是本县城化妆品行业一哥了。

提醒一点，我曾观察过县城化妆品专柜，也曾与深圳大牌化妆品专柜有过对比，呵呵，发现无论从装修设计、产品陈列还是导购小姐，都存在不少差距。如果想进一步提高销量，最容易上手的策略是，培训好导购小姐，包括她们的着装、脸上的化妆和推荐用语。这，可需要下番功夫的哦。

夜深人静了，朝窗外一望，靠，外面漆黑一片，就兄弟我的台灯还亮着呢，估计这几年下来，楼下的巡夜保安都能把我家台灯看成“灯塔”

啦，知道灭灯时间一般在夜里2点左右…….

时间不早了，哥们啊，就先说这么多吧，说的不好，还请多多担待。顺祝生意发达兴隆：)

作者：万里依然 日期：2011-07-18

回复：

作者：skystarwu 回复日期：2011-07-17 复

一直在关注此帖只回过一次帖其他时间只学习不说话受益良多

请问万兄的书何时出版？

在深圳地区何时上架谢谢

哥们好：)

出版工作一直在抓紧，我估计很快就有眉目了，要不然我也不会发爱情篇上来的，呵呵，再次感谢哥们热情捧场啊，大家的关心，让我很有动力，嗯，互动真好：)

顺祝哥们你周一工作开门红：)

作者：万里依然 日期：2011-07-18

书接上文。

感觉回短信的手都在颤动，心里直埋怨自己好没出息。

约好第二天中午，她保证赴约，我们将共进午餐。放下手机，我的心在早已飞翔起来，还能说什么？

在这个世界上，有谁真的在精神世界里关心过她，了解过她的追求？

谁真想承担起应有责任，对她的未来负责？

对不起，独此一家，别无分号。我知道，在人物专刊上，字里行间里，都已经写的明明白白……现在，我跟她关系进了一步。要不，明天我就对她说：“小琚，……”

老天爷没给我这次表白机会。很晚的时候，老板电话忽然来了：“雨总，你在哪里？”

电话里老板的声音似乎有些着急，我预感情况不妙，稳稳心神，尽量平静地说：“哦，老板好。我在F公司企划部出差办事。”

“上次安排食品公司的产品推广方案，你做完了吗？”

“老板，方案基本做完了，打算这两天再完善一下，就跟您汇报去。”

“主要内容都有哪些？”

“我们采取排除法，想主推两样产品，一个是奶片。现在刚有厂家推出，市场全新品类产品，针对儿童市场，口感好，价格低，据说

销量好像还不错，企划部和鲍总一起测算过，毛利有 60%以上，而生产与封装设备投入只要几十万，至于奶粉等原材料，那是咱集团强项，价格质量都有保证。

另一个是果糖，添加牛奶，也是投入少见效快，走集团促销路线，销路不愁。”

“好，雨总，把手头事情先放放，明天一早带上方案赶过来，鲍总也会过来开会，我在上海等你们……”

电话那头，老板的命令似乎毋庸置疑。

“老板，好，好吧。”

不知道自己是怎么挂上电话的，只知道明天约会歇了。

这玩意可不是一般扫兴，简直是毁灭性打击。对了，头次约会就被老板搅了，以后呢？

有了第一次，难道第二次还远吗？

胡思乱想半天，郁郁寡欢。

第二天一早，安排人送去当地风味早点 and 新鲜水果，上午在机场与小琚通完电话后，我眼睛有些湿，再次体验好事多磨难的滋味，这也许是上天叫我好好珍惜来之不易的感情，也许是上天还要继续考验我的诚意，也许是上天要小琚找个好夫君，而故设坎坷……唉，反正自己受伤自己疗，只要能编出疗伤理由，怎么说都成。

满怀失望之情，我怅然赶赴上海。其实，小琚早已明白我心意，只不过她收到人物专刊后，心理防线有松动，也许是真情打动她，也许是关怀感动她，也许是我的为人与她和脾对胃。总之，从短信上看，

她对我已没刚开始那般戒备心理。嗯，好开端，赞一个。难道是自己太急于求成了？

像。

等想明白后，心情好转开来：“饭要一口一口吃，怨天尤人非我心态。相信自己的真心，我们来日方长！”

下飞机收到小丫头短信：“小雨，路上多保重。”

嗯，甚暖心，谢谢小琚鼓励，为了美好明天，老子会更努力！

马上回复：“小琚，出差在外，你也要多保重。如遇见难事，可随时找橙子，企划部 12 人归你调遣。”

“谢谢。提醒你一句，跟老板汇报，抓重点，简明扼要。”

一句话提醒了我：“是啊，光顾着谈恋爱，怎么忘记汇报的事儿？

以前汇报前，我都要自己讲述几遍，直到感觉满意为止……对了，小琚的七字提醒箴言，有见地，高手也！”

作者：万里依然 日期：2011-07-18

一道难题

见老板后，我和鲍总把思路、案例、操作手法、和预算简单陈述一遍，老板对方案有赞有弹，责令我们根据他的思路再做进一步优化，并且要求企划部继续发扬快枪手作风，务必协助好食品公司在今年上半年，将两大品类产品推向市场。

老板刚指示完，鲍总来了一通惊世发言：“老板，只要集团能配合好，我们食品公司绝对有信心完成任务！”

我想好了，这月起我不要工资，如果年底没完成销售额，我的工

资只当捐款买设备了，我们公司所有人都希望像您当年创业一样，艰苦奋斗，背水一战……”

鲍总是个红脸汉子，这番话说得掷地有声，气势如虹，听到他不要工资也要工作，我不禁倒吸一口凉气：“哇，原以为自己那么玩命工作，已经很了不起了，但说啥也不敢拿薪水做赌注啊。鲍总这样做，是希望得到老板信任，他好甩开膀子大干一场，靠，看来想在集团谋求上进的人，工作起来只有更狠，没有最狠！”

老板听完微微一笑，他不稀罕鲍总的薪水，但稀罕他的工作态度和决心，自然当场否定鲍总想法，接着对我们又是一顿勉励，对发展食品公司事业又是一番深入浅出的讲解……

这次见面会我学到太多东西了，对打工的意义又有了新认识。打工者除了求知识、求快乐和求财富以外，精神上更想追求成就感！

鲍总感念老板对他知遇之恩，觉得要做点实际业绩来回报老板信任，于是出此狠招表决心，那是老板的认同感和自己追求事业的成就感起了作用。可不是嘛，对于打工者而言，要有成就感和被认同感，鲍总是如此，我也是如此，而老板非常尊重我们的成就感，并且总是在恰当时给予认同感，难怪他的领导艺术非凡呢……看来我的管理和激励水平跟老板比，差得太远太远了。嗯，还等个啥？

今后赶紧用上吧！

会议开完，老板又交代一个任务，他要我去上海各大酒店参观学习，今后 A 集团还可能成立房地产公司，我的设计本事将大有用武之地。

上海也有咱的队伍，马上喊来陈东帮忙。陈东通过我的保荐，已从C公司策划师升任上海公司企划部部长，自然对我马首是瞻。我们哥俩前后拜访十几座四星五星级酒店，拍了近千张照片，斩获颇丰。毕竟是国内一等大都市，很多设计是带欧美影子的海派风格。嗯，长见识了。

未完待续中。。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-18

晚上回帖，敬请关注。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-19

回复:

作者:漂泊莲萍回复日期:2011-07-18 复

万里大哥，你好，看了你的经验贴子，受益匪浅啊，在这里先谢谢了。但是小弟还是有一些找工作方面的问题想请教一下万里大哥，还望不吝赐教。

小弟想去应聘某汽车公司的大客户专员，就是开发大客户，促进他们签单的，但我一直是从事其它销售方面的工作，汽车行业从来没有做过，按照你说的写个书面报告还真不好写，自己根本不了解车这方面的销售，发现不了他们的问题啊，更谈不上提出解决方法了。朋友圈中也很少有了解这一块的，网上的资料还是有一点，但都不是核心的，起不到效果。

请问我该往哪方面去找这些问题？

回答:

哥们好：)

既然哥们你是销售同仁，那就好办。不是没卖过汽车嘛，不妨到4S店转转，充当一个“刁蛮”

顾客，多听听他们销售的介绍，既学习又顺道找问题，每次听完介绍，做个小笔记，然后再提一些刺激性话题，比如说A车不如B车，再听听人家的解读，当你问完50个销售员以后，嘿嘿，你要是没点长进，算我白回贴！

然后你还可以套人家话，对，这叫闲聊，汽车销售不敢得罪你，你问什么，他们自然要来回答，于是你……

还有一点，“按照你说的写个书面报告还真不好写，”

哥们啊，不熟悉的行业可以不写，因为说不到点子上，还不如不写呢。怎么办呢？

还是要通过市调，也就是多问销售，从中发现问题，而且在销售现场，冷眼旁观多观察买车顾客的言谈举止……当把你要应聘的客户情况摸清楚后，写个报告还难吗？

即使你没有面试成功，我认为通过这次有心学习与调查，同样可以收获很多东西，关键是养成了一种做事习惯和方法，这个比单纯去面试强得多。我们716团队有个小哥们，想面试一家超大的家电企业，也是苦于没有经验，我就让他到国美和苏宁，去做了整整三天市调，鼻子下面是什么？

嘴巴啊，使劲问呗，冒充几个身份地问……。最后他在面试中脱颖而出……

好，顺祝哥们你的工作能顺利达成，嗯，等你的好消息：)

作者：万里依然 日期：2011-07-19

回复：

作者：w46922744 回复日期：2011-07-18 复

还有，真心的感谢雨总的回复！

谢谢！

雨总的做事风格和语言，我一定谨记于心，把雨总的思想发扬光大。

借鉴雨总的思路，方法，方式。改造出适合自己适合别人的套路，在加与创新。成就我的商业出路！

我一定要从一个思想者变成一个行动派！

哥们好，还忘记说一点了。当你拥有 3——5 家专卖店以后，你完全可以利用化妆品行业的优势、资信和服务能力，再在县城开一到两家美容院.....

中国经济最近几年肯定还会高速增长，女性有钱了，美容是必不可少的消费项目，市场一旦成熟起来，你的几家门店都有大把的会员吧，客户群都是现成的吧，资金积累也完成了吧，你再因势利导，出击一把.....

好，奋斗目标后，几年以后你一定能成为宝马哥！

作者：万里依然 日期：2011-07-19

回复：

作者：漂泊莲萍 回复日期：2011-07-19 复

太激动！

太激动了！

万里大哥竟然给我回帖了，还把我称为“哥们”，我现在激动的打字的手都在颤抖了。小弟大学毕业工作经验两年还不到，从去年追帖到现在，真的学到了很多东西，也正是看了万里大哥的帖子，才辞去上一份安逸的销售工作，重新杀回广州。

感谢万里大哥对我面试方向的指导，明天我就去对那汽车公司市调了，争取这几天把情况摸清楚，弄出一份有杀伤力的简历，能够面试成功。到时给万里大哥报喜。嘿嘿！

！

最后祝万里大哥身体健康，事业更上一层楼。

回答：哥们好：）首先谢谢哥们你的热情褒奖，呵呵，昨天有事，回答仓促了点，今天就再做点细节上的补充。

你除了去要应聘汽车 4S 店，更要去竞争对手那里去调查，细节 1：搜集对手销售人员的名片，多跑几家店面（一般一座城市不会只有一家 4S 店）争取搞到 20 张名片，然后放进小名片夹，等面试时，拿出来给面试官看。呵呵，只要一亮出这堆名片，再把市调过程、结论和自己观点一摆，你的应聘对手？

全是浮云哦：）面试官注重什么？

应聘者能力是一方面，但责任心更为重要！

你讲述市调和摆出名片，可传递一个信息，你比其他人更渴望、更上心这份工作，你比其他人责任心更强！

也许在经验或能力方面不是最丰富的，但你的优势却无法被掩盖。

对，面试就这么简单。

当然，还有其他好处。比如，你顺利应聘成功，基于你对市场的了解，在今后开展工作的时候，你比其他人马上就有领跑优势……记得，所有上述的好处，都基于这次市调本身，功夫下得越深，想问题想得越多（跑一次不行就跑二次），你成功几率就越大，随便走走过场的市调，我不能保证你成功面试哦，呵呵：)

望三思！

好，祝哥们你马到成功，兄弟在帖子里等你好消息传来，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-07-19

书接上文。

没时间细看，匆匆结束考察，照例去企划部做了两天强化培训。陈东也复制了企划部的工作方式和管理模式，人人工作热情高涨，加班任劳任怨。都说某些上海人有排外倾向，但部门里没这等丑陋现象。因为我嘱咐过陈东，尽量招聘在上海工作的外地人，这帮人面临生存压力，有危机意识，干活会比本地人更不惜力，也好管理。果然，听他们口音，天南海北。

企划总监不好当，不论走到哪个公司，都能接到从其他公司传来一堆传真件，等处理完手头文件，半天没了。但不论工作多忙，心里依旧惦记小璐，每天照例给她发几条信息，名为请教工作，实为嘘寒问暖，令人欣慰的是回信虽然语言平实，但用心自然能体会真意。好，咱再接再厉！

还没处理完上海的事儿，廖总又喊我回去参加新品研讨会。好嘛，手里拿着一打新品研发报告，又是披星戴月一边往回赶，一边研究资料。当然，行李多出俩大包，全是各地美食，C公司一帮哥们还嗷嗷待哺，等我回去周济他们呢。

这天正在吃晚饭，小辉传来震撼消息：“老大，珺总三天后到北京出差。”

正好有一堆方案等着要回报，咱别传真请示了，直接面谈吧。忙扫听老板动向，秘书告之，老板在北京，三天后行程难定。顾不了请示这个请示那个了，先飞北京再说。嗯，我心里早就默念千遍了：“等不及啦，丫头快来吧。”

打听好小珺的航班号，照例 99 朵百合花迎接。她们入住华侨酒店，照例有礼物送达。小珺似乎已见怪不怪，发来条短信：“小雨，你挺能让同事忙活得嘛。”

“啥？”

挺能使唤同事？

小珺，啥意思？”

“唉，不知道你喜欢装傻还是真傻？”

“在老板面前我是装傻，但在你面前，我是真傻。”

短信一发，我得意笑了起来：“嘿嘿，调侃中带一丝调情意味，看小丫头你如何接招？！”

“不对，你反说了。”

哟，回答妙啊，举手间还捎带把情话打得无影无踪了。

约定好，下午去享受咖啡时光。这是小璐的提议，简直让我欣喜若狂：“喝咖啡好，喝完后，又该干啥呢？”

当然是烛光晚餐伺候啦，等美味填饱肚皮后呢？

当然要带她去什刹海酒吧啦，等一天玩到兴奋处，就该轮到表表白时刻啦，丫头，有巨大惊喜哦，嘿嘿，今天我的表白要不能彻底打动你，老子在你面前就是真傻！”

中午刚过，我便开车在酒店门口等上了。这次等人感受与众不同，也许真的等到了水到渠成，虽然心情也是激动万分，但似乎整个人很稳，能预料到的是，今天必是我们终生难忘的初次约会。果不出其然，只不过跟我预料的不一樣。

作者：万里依然 日期：2011-07-19

漫长等待，靠，仿佛全世界的人都在我眼前走过去一遍，终于，终于，小璐现身酒店门口！

她没瞧见我，看打手机的样儿，就知在找我。马上，停在汽车车顶上的直升飞机腾空而起，直扑小璐而去。忽然，她听见头顶有马达轰鸣声，忙抬头张望，就见头顶上正盘旋着一架红色直升飞机模型，好嘛，小璐完全没料到眼前竟有这般景象，下意识直往后躲。

谁知飞机似有灵性，如影随形，就在她头上2米高的位置左右盘旋。见此情景，太出人意料了，小璐不禁花容失色，双手下意识地紧抱胸前，又忙低头变换角度连连后退，但全是徒劳举动。

打哪儿突然飞来一架直升飞机？

无缘无故还追人没够？

小璐脑子可真不白给，慌乱中一下子回过味来。就见她迅速原地站定，神态淡定，嘴角还浮现一丝得意笑容。被浪漫景象击中了？

像。

果然，直升飞机没在调皮，乖乖离她两米远处徐徐下降，当降落到与她眼睛齐平位置时，开始做悬停动作，很快，小璐发现飞机上还挂着一张名片，她似笑非笑，一脸开心样儿。

这丫头开始左顾右看，四处窺摸，就知道现在她特想抓出我来。哼，早料到她要擒人先擒马，可能吗？

又过了一会，飞机再次下落，在离地 1 米高度，飞机忽然绕着她身子又飞了一圈，仿佛在表演空中机动能力，等秀完一套动作后才稳稳停在面前。

小一米长的直升飞机围着一位漂亮女孩飞来飞去，好打眼。周围不少人注意到直升飞机的动作，纷纷围拢过来。嘿嘿，有众人面带羡慕好奇的目光捧场，真给小璐长脸，浪漫不？

非一般浪漫啦……直升飞机螺旋桨越转越慢，但小璐的脸上似乎由晴转阴，她绷着小脸，走上前端起飞机，名片上有句留言：“请向左转再走 50 米，我代表北京人民欢迎你。”

这话也算扣了当初小璐代表广州人民欢迎我的说辞。

满以为她看完名片，会捧着飞机走来，那咱是以一位浪漫、时尚、多才多艺的身份现身，嗯，长脸，拔份。

可谁知，小璐放下飞机，头也不回，反而是朝右快步走！

靠，情形不妙，人家不喜欢被围观，这丫头根本就不按剧本演戏！

还谈啥胜利者形象啊，顾不得许多了，我忙从车里跳出来，在后面撵小璐。大庭广众下，不好意思猛喊小璐小璐的，灵机一动，我边跑边喊：“小雨，小雨，等一下，等一下，小雨，小雨……”

形象已谈不上浪漫，心慌慌，跑步姿势好笨拙，嗯，狼狈不堪。

……

未完待续中。。。。明天非常精彩，敬请关注：)

晚上回帖，继续中。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-19

回复：

作者：skystarwu 回复日期：2011-07-19 复

看到今天感觉万里大哥的所有一切我总结为八个字：

因为专心所以专业

今天我在自己给客户的产品方案上加上了这八个字的心得体会，感受到客户的欣赏与认可万哥的文章常读常有新收获

哥们好：)要是我是甲方代表，也会对这八个大字有所感悟，呵呵，还是一年前直到今天常说的那句话：“让我们一起进步！”

嗯，感觉真棒！

作者：万里依然 日期：2011-07-20

回复：

作者：映日峰回复日期：2011-07-19

雨总，达芬奇家具抵不过全国民众的征讨，终于道歉了，但是诚意不足，本想在新浪上面发表意见的，但是被设定了。

此时在央视，各大门户网站的推广之下，这个品牌估计难保了，在此时此刻，不知道他们“假洋鬼子”

还有什么招术能替自己孰罪，如果是雨总你到了这如此境地，还能亮出啥绝活，让天涯兄弟长长见识。兄弟我肯定是认为是死地了，公关已晚，诚信已失，他们应该是不要这些了，拿着已有的资本离开，留着青山在，不怕没柴烧。希望雨总给些见解（兄弟们，这只是一个案例分析，不是要为达芬奇扯上关系，更不是想为他们开脱，大家应该都懂的。）回答：哥们好：）正像哥们你说述，达芬奇现在遇见大麻烦了。但他现在找公关公司，还有救。目前这个事件正朝着政府监管部门身上发展，很多人在责难监管部分为何13年没有抽检？

火力没全对着达芬奇了，呢，也许有点机会了。

我的想法是，还是要联合几家有实力的公关公司，先把舆论按住再说，不要再刊登负面报道了。昨天的《深圳晚报》，还在揪达芬奇的辫子，使劲深挖，呵呵，我看完是笑而不言啊。按常理，这时候怎么还能放任媒介随意报道呢？

显然，这家公司没广告部吧，挣钱挣的太舒服？

猪油吃得太多，大脑迟钝了？

解决方案1：找圈内大牌公司疏通媒介关系，淡化冷处理，不出10天，达芬奇的消息就消失在公众视野了；

解决方案2：联合具有公信力的第三方，由第三方做纯进口监管方，证明今后所有家具全部是意大利进口，比如和保险公司联合，由保险公司开具证明材料，相当于给家具上一道进口保险，如再发现类

似现象，则有保险公司做出全额赔偿！

解决方案3：不能同意退货。一旦开了这个口子，后患无穷。现在不退，实属保命做法。但不论退与不退家俱，都会得罪无数消费群！

这帮有钱人属于一个生活圈子，谁没一帮富朋友呢？

达芬奇在这个圈子口碑做差了，今后还想在这个圈子混？

没有几年沉淀，我看够呛。

从相和风水上看，最朴实的解释就是，如果这个老板命够硬，这关就过了，否则，嘿嘿，你懂的。

作者：万里依然日期：2011-07-20

回复：

作者：张小智回复日期：2011-07-19

雨总啊，小弟有一事求教。

前不久我看到一个帖子，说重庆有人在超市手推车上放广告挣了钱。他照搬的武汉，北京的手推车模式。我所在的城市手推车上也没有广告。我能否做这个商机？

笔者是个在读学生，没什么钱。我要说的话是1。自己成立个广告公司？

2. 找个广告公司挂靠拉业务，拿提成？

3. 联系重庆原公司做个分公司？

求教，望雨大哥教导。

回答：

哥们好:) 咱们都是爷们，说话直接一些好，说的不好，千万别

介意啊。

我在去年曾回过类似帖子，也是超市手推车广告的问题，哥们看帖不够仔细哦，呵呵，不妨仔细去看看。

从你提问来看，一百个字的提问，就想知道确切答案？

显然，诚意不够。但我不光理解你的提问诚意，更怀疑你做这件事的决心？

显然，你是投石问路，且没有市场调查。

对于这类问题，哥们啊，换作我来提问，你如何能回答的好？

没啥动力哦，呵呵，望见谅。多说一句，今后职场与创业路上，困难很多，不如多看两遍帖子，很多事情自己就能立马摆平，比如这个问题。望三思：)

另，作者：skystarwu 是一位高手！

佩服得紧！

他帮我把要说的全说完了，呵呵.....我，再说就显得多余啦，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-07-20

书接上文。

北京，西单，一家咖啡馆。

头一次和小珺单独面对面坐着，梦中？

像。看着她秋水般的眸子，明净清澈，灿若繁星，含笑含俏含情，我恨不得立刻跳进去畅游一回！

她喝咖啡不放糖，喜欢慢慢品尝先苦后甜的滋味，而我喜欢放很

多糖，结果被她一顿嬉笑。咖啡香味在空气中渐渐飘散开来，闻起来欣喜异常，看着她品咖啡的优雅姿势，心中不禁一动，好陶醉。

我们从工作聊起，现在的情况是，无数人在她面前介绍过我，而我刚刚给她做完一期人物专访，于是，她熟悉我，我了解她，说起话来好像我们曾有5年共事一般，加上又都是销售起家，所以聊天只有共鸣没有分歧。当谈工作的话题逐渐转到生活方面，不知她想到什么，对我微微一笑，哇，在一颦一笑之间，仿佛那份灵韵溢了出来，让人不得不惊叹于她清雅灵秀的光芒。

“小雨，感觉你挺能和我撞到一起得嘛，呵呵，你的身影好像无处不在呀，问题是，真是这样巧合吗？”

“单田芳老师经常在评书里讲无巧不成书的故事，小珺，你还别抬杠，天底下没准就有这般巧合的事儿呢。”

“是吗？”

上次我去你们F公司所在的省城出差，人刚下飞机，花就到了，这根本就不是巧合！

小雨，你是不是搞定我身边什么人了？”

小珺面颊上又浮现出似笑非笑的标志性表情。

“千真万确地巧合，如假包换。好，就说那次你去省城，当时我们公司正在省城组织经销商订货会，打算在一家五星级酒店举行，手下人无意中跟我提起，说有个化妆品高峰论坛也在那儿召开。说者无意听者有心，打听到你们公司将参会，当时我就在想，你会不会参会呢？”

于是我安排跑腿公司到机场去碰碰运气，呵呵，没想到还真遇上啦。”

“小故事编得滴水不漏，但不真假未知。好吧，既然你自信能和我经常碰面，呵呵，那不如今天我们再喜相逢一次？”

“啥？”

喜相逢？

听起来好像挺吊人胃口，叫人充满幻想，但如何喜相逢？

这里面水很深……丫头不会搞鬼吧？

不行，得打住她念头，千万别叫她再搞出啥幺蛾子出来。”

言念及此，嘴巴里说道：“啊？”

今天能坐到一起就已经喜相逢啦，看，咖啡多好喝呀。”

“哼，不算。从现在开始，我们分头逛西单，两小时之内，你要能在西单某个商场或专卖店看见我，我就相信你的话！”

作者：万里依然 日期：2011-07-20

“啊，西单相，相，相遇？”

没搞错吧！

全国有名的大型商业中心，一条街上有四、五座百货大楼，上万家店铺，每天几十万人拥进去，别说找人了，就算牵手都可能走丢！

俩小时能 TM 偶遇吗？

这不是要我去找人，这是变相跟我说拜拜啊……”

瞬间，我似万丈高楼一脚踩空，飘荡荡在半空，心一下子收紧了，好悬没吐出起来。靠，刚喝的那口咖啡忒苦了。

我捏呆呆坐在椅子上，脑子里早已翻江倒海：“三次碰面，她心知肚明，难道她今天想看看我们俩的爱情缘分？”

还是存心想戏弄我？

这丫头到底想干啥？

“怎么？”

偌大的 A 集团企划总监，雨总，怎么忽然变得不自信了？”

小珺微微低下头，看着我轻声细语问道。

“不，不是自信不自信的问题，西单是不是稍微大了点？”

我尽量保持刚进门的潇洒神态，但语调却出卖了我，靠，好像话音里还带点祈求味道。

“哼，对你够优待啦。我还没说在北京城喜相逢呢？”

你要是怕了，算我白说。一会儿喝完咖啡，不好意思，我还有事，先走一步啦。”

小珺步步紧逼，从她脸上看不出喜，瞧不出怒，瞅不见哀，摸不清路。这丫头像黄蓉？

MD，比我还鬼马万倍，简直是“智慧黑洞”！

“真，真要喜相逢？”

面对这种蛮横的非礼要求，我舌头在打抖。

“小雨，不得不提醒你一句，现在已经过了 1 分钟。”

小珺说完，俏皮地伸出一根手指，在我眼前晃了晃。她的手真漂亮呀，好想马上抓过来紧紧握住不放。唉，先别 TM 意淫了，解决问题要紧。

眼看不应下来，人家姑娘兴许一生气就要说拜拜，这，这可如何是好？

关键是万一没碰上，小琚是不是就认定我跟她无缘无份？

从此以后，各走各的路，各唱各的歌，茫茫人海再也无缘喜相逢？

……

“小雨，又过了一分钟哦。”

小琚温柔的声音飘进耳朵里，在平时我一定是浑身酥麻，但现在只感觉这是高音喇叭在耳旁大打心理战，搅的人心烦意乱。唉，平时尽鬼马同事，现在全被搞拧巴了，这，这，这TM怎么玩啊！

“小雨，你要再没拿定主意，我就自己去逛街了啊。”

望着小琚似笑非笑的面孔，明知是圈套，那也只能走一步看一步，我一股狠劲窜上来，咬牙说道：“好，听你的。”

不过，如果能看见你，又该怎么说？”

“呵呵，看见我当然好说啦，你要陪我去吃北京有名的老莫餐厅。”

“老莫餐厅？”

呵呵，小琚，你对北京城蛮熟的嘛，那里天天爆满，据说还不接受电话预定，要不现在我们先去抢个位置？

等吃完再逛西单？

对了，老莫餐厅的历史故事不少，我先给你讲一个啊……”

咱能轻易就范？

就算手里只有一根草，老子也要狠命揪住！

一句话，拖延时间，岔开话题，把水搅浑后再说。

可故事还没起开头，就被小珺生生掐断：“小雨，难怪廖总说你干活前，喜欢先讲条件，搞不到好处就撂挑子不干，今天我算印证了。要是你在西单能看见我，故事留到餐厅里再说，不是更有意思吗？”

本来还想问万一没遇上怎么办，MD，感觉未战先怯，太掉价！

脑袋一转，有了对策：“女士优先，你先请吧，等我结完帐再去找你。”

小珺见我答应下来，脸上马上浮现出浅浅笑容，她看了眼墙上的挂钟，笑嘻嘻道：“呵呵，不必操心结账的事，你先去卫生间里待会儿，现在是下午分之前，大家没碰面，恭喜你小雨，晚上你彻底自由了，想去哪儿都行。”

我，直接晕倒……

未完待续中。。。明天是爱情第一部分结尾，非常精彩哦，敬请关注。。。

爱情部分暂时发一段落，从下周一起，开始新发创业篇（全新篇章），详细讲述创业方面的心得体会，内容性质跟提出问题—分析问题—解决问题一样，感觉比较实用，望大家热情捧场！

作者：万里依然 日期：2011-07-21

回复：

作者：大刀阔斧往前冲 回复日期：2011-07-20 回复

雨总好！

小弟潜水学习雨总神贴时日久矣！

对雨总的智慧能力佩服得紧！

今日斗胆一问前程，还请雨总不吝赐教，指点一二！

小弟不胜感激！

小弟问的便是雨总擅长的装修行业：

有一想法：将装修和网络结合起来。就像淘宝网将 B 和 C，C 和 C 结合起来一样，我也做一网络平台，将装修公司和需要装修的客户联系起来。

目前分析如下：

所在城市为深圳，深圳的这种家居装修需求，小弟看来，还是很大的，装修公司多，需求客户也多。小弟打算做一网络平台，首先立足深圳。主要做这么几个方面：家装、办公室装修、建材团购。

回答：

哥们好：)

你对项目描述的很细致，可见你是一个细心之人，也有真心来讨论问题的态度，好，我们就真心对真心，呵呵，认真和哥们你一起来讨论个一二。

先说一个大环境。咱们投资一个项目，首先考虑外部大环境。现在国家调控房地产很厉害，新手段不断。深圳又是一个涨价很厉害的城市，所以更在“严打”

城市之列。这几天有信息显示：1、中介冬天来了，一些小中介扛不住，开始转让门店；2、银行对个人放贷开始收紧，对外理由是“指标用完，要等。”

；3、上周的二手房成交量环比同期下降 90%；4、东莞和惠州加

大对深圳的推广力度。这些信息说明什么？

房子销售不旺，装修能旺？

上游不来水，下游一定没水可喝啊。现在如果你贸然杀进去装修行业，打算陪这些家装公司一起扛严冬？

如果回到 2005 年起，那时房地产热销，装修自然能跟着喝口汤，你当时要做这项目，没准能捞桶金上来……。可见杀进行业时机不太理想，望三思。

第一，我们一方面去跑装修公司，让他们在我们网站发布广告，第一年免费发布，但是如果装修公司和客户成交了一单，我们就要提取一定比例的提成。（为了保证这一措施能施行，我想当客户和装修公司签单完成后，只要客户拿着合同过来找我们，并说明是通过我们网站找到的装修公司，并促成签单的，我们就给予一定的资金返还，这个钱是从装修公司的提成里再提取出来的。或者送礼物也可以吧？

）如果这些举措不能有效执行，我想第一年全免费也未尝不可。

因为我想，第一年主要是做大影响力，等我们网站做起来了，粘了一大批装修公司和装修需求客户，而且他们也能确实地从中获取各自的利益，我相信，到时候收取一定的年费，装修公司也是愿意的吧！

而且这样做，一年后，能过滤出一批优质装修公司，我们主要做好这一批优质公司的服务就好了。

回答：

这是网站一个亮点，但吸引力不够大。装修公司大把的，免费上你网站驻点，一容易办到，难就难在下面的一些事。

第二，另外一方面，我们去跑有装修需求的客户，我们尽量详细地了解他们的装修需求，不光是几室几厅，预算多少，更细致地了解业主的工作、性格、爱好、有没有小孩，这样呢，我有个打算：根据这些信息，去找几家优质的装修公司，跟他们说，我们有这么一个客户，情况有这些，看看他们有没有好的设计师有好的方案，然后，我们再和装修公司的设计师一起讨论出一个大概的方案。拿到这个大概的方案后，我们再去找到这个需求客户，推荐给他我们帮他找的这几个方案。如果双方都对上号了，那就皆大欢喜了！

回答：哥们啊，这想法不成立。派什么样的人去跟客户沟通？

嘴皮子流利的，能揣摩客户心态的，那一定是不错的销售师，但他不一定懂装修。不懂装修和设计，如何跟客户顺畅沟通？

但是懂设计与装修的，那一定是设计师，但设计师又不是专职销售，他们仅专注于本专业，对销售那套思路摸不清脉络，如何开发客户？

（不是人人都是万里依然哦，呵呵）再说了，又懂销售又精于装修的家伙，在深圳并非大把抓，人家有这等本事，要么自己开公司，要么合伙开公司，要么打工也能混个一官半职，你打算花多少钱请这帮人加盟？

最关键的是，这帮人开发客户效率太低，谈半天还是个中介身份，客户如何相信他们不是在忽悠？

还有，上哪儿去找客户群呢？

难道叫他们整体扫楼扫家装城？

现在大点的装饰城，各个门口都有装饰公司的人马在散发传单拉客呢，你的人们也裹夹其中？

网络上拉客？

呵呵，前期就别想了，沟通不畅，难以实施。

也许哥们你对装修不太了解，不妨实际参与一下，就知道装修一套房，能把一家人累掉一层皮，里面的琐碎事情太多太多……要么有人认为装修行业是最累的三大行业之一呢。

没有客源，网站就没有生存点，后面的所有计划就没法实施。而且推广一个网站，绝非一朝一夕的事情，需要很多技巧和方法，还有资金的支持……然后，小弟现在比较困惑的就是，盈利模式，还没有找到更理想的，主要就靠收年费吗？

另外，还有一些独立的工程队，就像雨总当年组织的工程队那样，我们也找一些口碑比较好的工程队，收取他们的提成。然后实际运营起来后的方式方法？

暂时就这么些想法，因为我是做技术出身的，没有销售经验，也没有类似行业的经验，只是目前有这么个不成熟的想法，盼雨总指点指点！

回答：哥们啊，先不说这些，我只关心一点，你打算投入多少钱来创业？

现在做个像样的网站+论坛，你需要技术部、美工部、销售部、采编部、运营部……没有 30——50 号人马，别想了。前期为了推广网站和拉住行业上下游，没有半年时间，很难见效。里外里一相加，

估计要烧大几百万吧。结果？

我觉得属于白烧。

我的一个朋友，现在在做一个育婴网站，涉足孕妇与育婴方面，盈利模式并不明确，一年烧掉 200 多万，结果还没推起来，继续烧？

看不到未来，不烧了？

那前面的投入怎么办？

唉，哥们，这些才是关键，望三思。

还有，你的家装网站跟其他几大家装门户网站本质上有何不同？

我看大同小异，即使你有新的盈利模式的创举，也许三个月后，全行业都学去了，到时候又回归同质化。因为这个网站就是一个中介，中介的核心价值在哪里？

呵呵，哥们，有精力要么做甲方，要么做乙方，干嘛非要做中介呢？

上不能上天，下不能入地，身子悬在半空，不给力啊，呵呵：）
望三思！

综合一句话，哥们你不是销售出身，千万别一动手就操盘一个几百万的项目，不如从小入手，要不再想想？

作者：万里依然 日期：2011-07-21

回复：

作者：你好遥控器 回复日期：2011-07-20 复

@万里依然 2011-07-20

“啊，西单相，相，相遇？”

没搞错吧！

全国有名的大型商业中心，一条街上有四、五座百货大楼，上万家店铺，每天几十万人拥进去，别说找人了，就算牵手都可能走丢！

俩小时能 TM 偶遇吗？

这不是要我去找人，这是变相跟我说拜拜啊……”

瞬间，我似万丈高楼一脚踩空，飘荡荡在半空，心一下子收紧了，好悬没吐出起来。靠，刚喝的那口咖啡忒苦了。

我捏呆呆坐在椅子上，脑子里早已翻江倒海：“三次碰面，她心知肚明，难道她今天想……”

你认识郑瑾吗

哥们好:) 我，我谁都不认识，呵呵:)

哥们你就别猜了，能分享到一些成功与失败的经验教训比啥都强啊，是不？

哈

作者:万里依然 日期:2011-07-21

书接上文。

好像是看一眼少一眼似的，走三步回头看一眼，依依不舍……三分钟后，等我窜到大街上，小璐？

映入眼帘的是迎面走来一对老年夫妇。

我忙从兜里掏出钱包，拿出小璐照片，跑上去问：“大伯，您看见过这位女孩吗？

我朋友刚走散。”

“哦，对不起，没看见。”

大伯看完照片摇头说道。

我怅然立在街边，不禁目瞪口呆：“啊，啊，第一个线索就……？”

小珺，小珺，你在哪儿啊？！”

顾及不了许多了，玩命往商业街里跑吧，穿梭在人潮中，我边跑边看边想：“西单百货？

西单购物中心？

西单赛特？

中友百货？

民族大世界？

小珺会先去哪家？

她想逛时装？

箱包？

化妆品？

还是首饰珠宝？

是站街，还是商场门口守株待兔？

哇，选择太多，怎么办？

怎么办啊？”

当站在中友百货门口，我茫茫然，感觉打从娘胎里呱呱落地后，人生好像还从未如此急过，跟蹦极感觉相比较？

TM，蹦极好像青蛙跳。啥也甭想了，赶紧撒腿进去找吧，我从一

楼鞋柜区窜到化妆品区，又窜到二楼淑女区，再窜到三楼，四楼，五楼，接着再下楼……再上楼……下楼……上楼，现在小琚把我那句‘我知道你的双脚一定很累，因为你在我脑海中跑来跑去！’

’原文给端了回来，而且比跑来跑去更累 10 倍！

好嘛，几圈跑下来，浑身湿透，腿脚打抖，大口大口吐粗气，身子斜靠柱子上，眼前已现幻觉，似乎整栋大楼跟地震一样，使劲晃个不停，花花绿绿的，俩眼根本不够使唤，晕！

等跑出中友，四处一耷摸，哪有小琚人影啊，显然，在百货大楼找人实非上策，我又开始扫大街，像泥鳅般在人群里窜来窜去，时不时还瞄眼手表，哇，1 分钟没了，哇，5 分钟没了，哇，10 分钟又没了，秒针好似飞毛腿，一溜烟绝尘而去……眼看离考试大限越来越近，人呢？

依然是芳迹不见！

这回我算彻底傻眼！

几十万人挤在西单商业街，俩小时想找到一个人，发现概率等于 1/几十万！

靠，这不好比往沙漠里泼水种水稻嘛，全白使力，这，这……这玩不下去了啊。

可找不到小琚，心上人不就飞走了嘛，今后还如何面对她？

即使死皮赖脸缠着人家，多伤自尊……

怎么办？

怎么办？！

真是着急到内心最深处，不知不觉中我忽猛喊一嗓子：“啊，啊……”

一声惊叫未完，周围人立刻扭头驻足观望这个突然出现的疯子，而我脑子空白一片，仿佛大街上只剩我一人似的，站在原地纹丝不动，因为彻底绝望了。等使劲叫喊完，我一屁股坐到马路牙子上，再也不看人了，抱头，闭眼，空想。

忽然，有人轻轻拍拍肩膀，我脑子瞬间一激灵：“哟，是不是小璐再后面盯梢，感觉我快绝望了，现在雪中送炭来了？”

作者：万里依然 日期：2011-07-21

忙喜笑颜开抬头看去，“小伙子，书包拉链开了，一个人坐在这儿小心点啊。”

一位大妈路过，好心说道。

“谢，谢谢。”

唉，就知道天下哪有这等好事拱门？

唉，怎么办呢？

束手待擒也不是咱的风格啊……但确实又在人海里找不到小璐……我有些由急变怒了：“看出来，这丫头想 TM 玩死我！”

她以其人之道还治其人之身，什么狗屁西单偶遇啊，全 TM 是戏弄人的说辞！”

可抱怨归抱怨，再抬眼再看看手表，好嘛，时间真对得起咱，居然还能给老子剩半小时！

说来也巧，一对穿着张扬的恋人，勾肩搭背，四目传情，有说有

笑地从身边路过，靠，不看则已，看完我身上那股狠劲不禁又窜了上来！

我的性格就是越在困境中，越有小强精神，越有虎狼干劲，急？急有个屁用！

我用手使劲擦擦脸，好吧，最后 30 分钟的决战，行就行了。不行，不行也得行！

强迫自己冷静，冷静，再冷静，点上一颗烟，边抽边低头想事。忽然，脑海里闪出麦克阿瑟圆筒考试的桥段来，哎哟，人家面对的也是解不开的疙瘩……最后踏着困难而获胜。

思路豁然开朗，我使劲一拍大腿，“对啊，小珺既然能出偶遇难题，那一定有解决之道，否则她戏弄我干嘛？

我相信她不是叫我在茫茫人海里真去找人，而是在某特定场合偶遇她！”

哈，丫头你等着啊，看我如何破解难题！

马上我把整个过程捋一遍，希望发现某些蛛丝马迹：“初次约会在酒店门口，然后是直升飞机盘旋，接着是咖啡馆出题，最后是满大街寻人……对于这些场合，小珺希望我们如何偶遇，而且一定还要浪漫？！

好，采取排除法……商场偶遇？

五、六座大型百货商场，几万家商铺，浪漫到有，但偶遇难度最大，不可能实现，排除；街面偶遇？

在人流汹涌中，不光是你有我，还有无数闲杂人等，偶遇难度

同样很大，且无浪漫可言，排除；酒店门口？

哼，就凭她骄傲性格，会在门口傻等？

那是不可能发生的场景，排除；看来，只有咖啡馆偶遇最有可能，浪漫有了，但，但理由呢……”

作者：万里依然 日期：2011-07-21

最后恍然大悟：“两人相处因闹别扭而暂时分开，错过了就如同龙入深海，如果还想‘偶遇’，最好是在原地等！

哈，小璐用意深刻哦！”

起身，拍拍屁股上的尘土，迈起轻快的脚步，走，回初次见面的咖啡馆去坐等！

傍晚坐定，点两杯卡布奇诺，一杯自己的，一杯小璐的，然后安静地看着窗外过往行人。嗯，心里踏实了，这次等人是在等甜蜜的偶遇，浪漫的，刻骨铭心的，不是吗？

非常准时，10分钟后，一个熟悉的曼妙声影在眼前一晃，门被推开，啊，来了，来了，来了，我内心狂喜不止，马上一个箭步就从座位上蹦了出去，小璐见我突然从座位上爆起，她也不禁“啊”

了一声，掉头就往外跑……顽皮！

等我从后面撵上，双手抱住她肩膀，小璐还是那副似笑非笑的面容：“小雨，你一直在咖啡馆里坐着，没去找我吗？”

“整整在百货大楼和大街上跑了90分钟！

你瞧，汗水到现在还没干透呢。对了，顺便还看完全世界的人了，只是没看见你！”

“哼，狡猾！”

“你怎么会猜到咖啡馆呢？”

小珺娇嗔问道。

“用真心就能体会到。”

“其实，我只是想告诉你，偶遇不是天天都能发生的，今后日子还长着呢，如果你想回到当初，最好先回到起点！”

……

补记：

小珺折磨我不？

嗯，记得我那时还在 A 集团上班，有一次我们俩闹别扭，周末，她从广州跑到阳朔去散心，在酒吧里写下一句话。等我电话道歉时，她啥也没说，就叫我也去趟阳朔，找到那座酒吧和她写的那句话，然后读给她听……否则不和好！

听完我就晕了……早就听说阳朔的酒吧不是一般的云集，再想想，酒吧的屋里屋外，上哪儿找一句话？

写墙上了？

刻桌子上了？

我该怎么办？

嗯，这类故事还有不少，以后一一道来……

小通告：

爱情部分暂时告一段落。从下周一起，开始新发创业篇（全新篇章），详细讲述创业方面的心得体会，内容性质跟提出问题—分析问题

题一解决问题一样，感觉比较实用，望大家热情捧场呀！

保证是有质量的创业贴，呵呵，敬请关注：)

作者：万里依然 日期：2011-07-21

回复：

作者：雨总天崖第一徒弟 回复日期：2011-07-21

哥们好：) 今天有点忙，明天回你帖子行不？

呵呵，多多担待：)

作者：万里依然 日期：2011-07-22

回复：

作者：雨总天崖第一徒弟 回复日期：2011-07-21

问：尊敬的师傅雨总，晚上好，拜读您的帖子已经第三遍了，目前创业真的好迷茫，您时间宝贵我们很清楚，但是棘手的问题悬而未决，真的有点难受。公司情况如下：

1、公司背景：我做净水器一年多了，个人公司，公司在工商局注册备案完整，商标也已经是 R 了。办公室设备一年前就 OK，单张、折页、画册、海报、产品 LOGO、说明书、彩色包装等一应俱全，连对外招商的公司品牌网站也是有模有样，搞得像大牌似得，而且每天优化工作做得不错，效果明显排名百度谷歌非常靠前。这些东西（包括 CDR 设计）全我一人干完。

回答：

哥们好：) 你我正在创业路上，有啥话就说啥话啊，不疼不痒的话解决不了问题，万一说的不好，请勿见怪，呵呵：)

哥们你不愧是“前三年负责 HP 及 motorola 专案的”，一开篇就把优势抖落出来了，呵呵，好，赞一个！

问：2、营销模式：渠道招商为主，零售为辅。由于网站流量及百度谷歌排名非常靠前，几乎每天都有人打电话咨询代理事宜，凭借净水器行业的经验，我都会发些散货（据我统计，超过 2 万的发货客户都要看厂）。在深圳，净水器生产厂家不多，而且车间办公室及门口都有自己的 LOGO 及品牌文化，所以，往往大单就要歇菜，甚至带来不好的口碑。

发散货就无所谓了。现在我也在深圳偶尔接工厂饮水工程，但售后都是承包给别人，现在最怕质量问题，客户三更半夜打电话惊人，赚点钱不容易啊；如果让客户直接与安装人员联系，客户转介绍跟我又没关系。所以现在感觉一个人真的力不从心。

回答：

心里有个疑问。耐克集团，全世界都知道他们没有工厂，但消费者却觉得无所谓。现在代工厂和 OEM 已经遍地开花，你自创一个品牌，完全能存活下来，这点无忧虑。我只是在想，你跟这家代工厂关系好不？

为啥不能在他们的车间办公室外多挂一个自己的铭牌呢，上面有 LOGO 和品牌名。对外宣称该品牌是工厂的子品牌之一，那你们公司与工厂关系？

股东来得啦。

客户来看工厂，骨子里并不是完全想看工厂，他们是想通过考察

工厂，来检验你的实力！

生怕你是皮包公司，因实力不够，拿货款蒸发走人了。人之常情，可以理解，换作是你也一样。人家不好开口嘛，所以以查看工厂为由头来验你公司成色呢，哈：) 如果你还想接外地订单，在市内办公室又不够敞亮气派，那么最好能在工厂申请一间独立办公室，增加可信度。同时允许客户打款直接打到工厂的账户上（也就是厂大门上挂的公司名），这点可以跟客户做解释，成立两家公司，针对不同客户群……反例就是“在王老吉品牌下，有两家公司在运作”，性质差不多。当然，这是基于你跟工厂关系不错，也了解他们资金现状下做出的决定。

现在你的网站做得不错，客户也蛮多跑来的，如放弃，岂不可惜？

不如有一支人马还可继续从网络上捞单……。我相信这事能解决，不然那么多没工厂的公司如何活命？

这问题先说到这里，后面再深说。

问：3、公司人员：现在我们全公司人员都在网上发帖向您请教呢，就我一人！

在去年 10 月份请过几个人，都是大学毕业生，也对他们经常培训，经常帮他们规划能力提高方面的培训，但 2 个月后全溜了。所以今年年初，在我公司不是很强大之前，我不想招入社会不久的小弟，成本太大了，现在要找，就找您说的 716 玩命干的人。

回答：现在的问题不是马上拉起一支队伍，而是要找到一到两位事业合作伙伴！

我有个观点，高人来了，钱就来了。你给不起高人薪水，但可以给股份呀！

通过赠予股份，获得一个优秀的团队。从帖子上看，哥们你目前还不是一位顶级销售高手，所以当务之急是寻找到一到两位销售高手，一位做销售总监，负责深圳地盘销售（保证公司正常发展，同时开发出样板市场）；一位做运营总监，负责工厂与网络销售（保证公司正常盈利和收入）。你负责财务、行政与网络推广。

想当年刘邦打天下时，有汉初三杰辅佐，手下文臣武将如云，但项羽只有范增一人，还不受重用。可见人才是关键。

外地客户开单率不到 20%？

换个高手来接待客户，然后再试试？

也许能达到 40%！

人和人在销售上确实不同，外地客户不怕，只有通过在深圳几次接触，就能取得客户的信任（有了基本信任，才有合作），这是高手的看家本事。比如，哥们你信任兄弟我吧，为啥？

嗯，多想想……. 说个切身案例。我弟弟经常跟行业人吃吃喝喝，不是放松休闲，而是通过聊天，及时了解行业信息，打听行业高人近况，然后“去挖合适的人”！

随着公司发展，挖来的销售高手的层次越来越高。第一个……，第二个高手是开 30 万车子的阿伟哥，第三位……现在我们公司的销售总监？

嗯，人家是开奔驰来上班的……. 随着这些高手陆续加盟，我们

公司销售额年年翻番，先后在北京、上海、深圳和天津成立了分公司（四大销售高手分别坐镇一方），没有高手加盟？

啥也别谈了，洗洗睡吧。

物联网行业是一个高科技行业，没有研发何来销售？

我们算是“五顾茅庐”啊，请到两位大罗神仙，其中一位是国家科技进步二等奖获得者，深圳排名前五位引进的高新科技人才，另外一位国家专利发明者拥有者，也有神通……

当然，这些高手加盟，都是有股份伺候着的……。但我们想，与其自己守着永远长不大的“小老树”，不如把蛋糕彻底做大，稀释股份没问题，因为每个人在未来的获利，都将远远超出当初所得（当初是亏损，没TM获利！

）。

哥们你现在的公司全靠你一人里外支撑，就算你浑身都是铁，能捻几根钉？

不如放手一搏，延聘行业内的销售高手火线加盟，在股份上吃点小亏，但长远看来，你必然是大赢家。

想当年，牛根生离开伊利后到北京上学。这时有位上海老板兴冲冲跑来跟牛根生谈合作，老牛就一句话：“你投资，我控股，10年后公司上市。”

上海老板一听，什么？

我投资你来控股？

凭什么啊，想了想他没同意。如果他当初同意了，现在应该还是

蒙牛股东吧，他的身价那还了得？

活生生的案例啊，值得深思。

有了高手，好比种下梧桐树，凤凰还能不飞来？

从带团队的绩效来看，你目前不适合带团队，因为从结果来看，那批大学生不信你能带领他们去发财！

也许个人魅力欠缺？

也许感情沟通不到位？

也许带队方法不对？

也许太急于求成了？

也许外面诱惑太多……在 A 集团我随便搞 716，人人效力各个争先，那是因为有 A 集团的光环罩着呢，但在小公司，最好还是从“人和”

入手……有高手加盟后，情况也许会有不同，新人能从公司学到真本事，也看到公司发展前景，谁愿意走？

给了高人的股份，薪水也许就给的很少了，这样公司资金也能得到保证。香港人常说：“一人计短，两人计长！”

我认为很有道理。在未来创业道路上，注定了不平坦，多几个商量的人，前后考虑周全一些，联合所长打团队仗，要比孤单英雄来得实际，尤其适合我们这样的草根企业。望哥们三思、

如何挑选合作伙伴？

呵呵，看眼光，出题询问（就是你心中的疑问，敞开来问呗），多多接触，这个就不细讲啦。

还有一点，哥们你上来就挑选大学生作为培养对象？

非也，非也。我建议从中专、高中入手，到大专就封顶了。为啥？

90后的大学生，很多人心高气傲，受社会心态浮躁的影响，也想快速致富，谁能跟你熬过苦难的日子？

他们中的一些人在进不了大公司时，只好先委身小公司，这些心态完全可以理解，你我都不能改变……解决方案，从低学历又渴望获得成功的人群入手…….

问：所以针对上面的情形，特想请教雨总几个创业路上的问题，按照提出问题——解决问题思路，我认为接下来应该这样做：

1、找与我志同道合的诸如 716 类型的骨干，底薪就没有了，最好稍微有点资金加盟最好了，如果没有资金，就实行利润分成模式。

（请问雨总：该如何分呢）

2、精力有限，就好比背着粮食游泳一样，我想先放弃渠道批发这块，专心做深圳市场。因为第一：发出去的产品（毕竟贴牌的）品质不稳定。第二：精力太分散，利润没有深圳终端工程来得快，相同的时间投入产出比大不一样。第三：渠道客户从东北远道而来，发现实际所见与公司网站描绘出入太大，难免失望，而且参观工厂也不是自家的，成交比率 2/10 不到。第四：一个人发货太麻烦，一两件倒无所谓，如果 10 多箱搬上搬下累你够呛，而又没几个仔。

回答：

思路好，但需要执行。716 不是不能执行，关键在于取信于别人！

刨除公司运营成本，拿出利润来分……把公司做成是大家的公司

（貌似也行啊）。

问：3、把深圳当样板市场来做，找到多套成功经营净水器的市场运作方式，然后再排列组合，最后复制到代理商那里去，再反过来去耕耘渠道，一来深圳市场可以把我们喂饱，又不会太繁琐；二来锻炼团队以后，再让团队把深圳的模式套出去，现场指导经销商；三来再把团队技术能力提上一个台阶。

我觉得放弃渠道是保全之计，专攻深圳是立根之本。尊敬的雨总，净水器全国已经有 3000 个牌子了，小弟在净水器市场的运营上甚感吃力，市场竞争异常激烈，我好不容易把品牌网上的口碑打响了。如果无兵无卒继续耗下去，定会被炮灰湮灭。所以恳请雨总帮忙把脉，跪谢！

！

！

我 04 年大本毕业，前三年负责 HP 及 motorola 专案，后介入净水器销售行业，再到自己创建公司（本来与以前同事约好一起合办公的，但我拿到房屋租赁合同后，他变卦了，所以公司就我一个人持续到现在），请雨总帮忙指点一二，小弟定当到感激不尽，谢谢！

回答：

净水器市场似乎还没有全国知名品牌吧，估计还在群雄逐鹿，然后在树立品牌的阶段就开始打价格战了。这个行业存在不少问题，比如技术门槛低，投入少，目前还能保证一定利润，行业前景不错，于是众多厂家蜂拥而上，那么到了最后，一定就是价格战！

会打成微利产品的。

你在该行业创业，未必能发展到多好多好的程度。据你介绍，目前国内有 3000 多个品牌，啊，就 3000 个品牌啊，呵呵，数量还是少了点，再过两年，品牌数量估计能翻倍……眼下，想在该行业成长起来，必须要有一定资金投入，否则仅仅靠原始积累，很难应对明年与后年的竞争力度。创业时候，要时不时抬头看看行业发展趋势，你在发展，别人就驻足不走了？

现在你面临团队建设与磨合，资金的积累，客户的挖掘，基本上在所有方面都不具备优势，惟一的优势就是你本人的创业热情与干劲…….

出几个小招：

1、你最好能挖掘一个独特的产品卖点（有差异化的，能引起消费群共鸣的），强化卖点和优势，同时突出服务概念，这点你懂的。

2、把自己产品分出档次，分别针对不同消费群。

3、当着上门客户的面做对比试验（安利产品推销时候最喜欢干的事），为客户解析当前净水器产品优劣（最好一字排开三到四个市场同类产品，在办公区划分一个产品演示区）。反正就是要想出无数办法，让客户记住你家产品。

但我没太动脑子在现有产品上面。因为行业没选择妥当，在自己没用优势的前提下进行创业，前途甚为坎坷。美国硅谷企业竞争激烈，以至于各公司都积极寻找自己产品的致命弱点，所有公司共同的生存之道是，推出更好产品来击败自己原有产品。有人将这种行为戏称为

自吃幼崽。我深以为然。

因为自己不逼自己，别人迟早也会相逼。

基于你对净水器市场的了解，不如换个产品，去代理人造温泉水项目！

资料显示，温泉水制造器内含火山岩复合滤料，好处极多。

1、火山岩富含十余种人体皮肤易吸收的微量元素，常洗浴能促进血液循环，对风湿和关节炎有辅助疗效，能缓解疲劳；2、天然硅酸盐矿物质渗透力和溶解力强，常洗浴能使肌肤透气舒畅；3、负电位颗粒在热水中能挥发波长6—15微米的远红外线，有助于细胞吸收营养素和排毒；4、远红外陶瓷球可产生和人体生物电流一致的微弱电流，同时释放的远红外线与水分子产生共振，将水中大分子团打成小分子团，增加氧含量，对养护皮肤有益。由此，当热水经过滤料，即可产生天然温泉般的效果。

效果如何？

据说洗浴7天，皮肤开始透滑紧绷；洗浴30天，轻微皮肤病患者，症状有改善；长期洗浴，能促进血液循环，还能养颜。而采购一套进口温泉水制造器，费用贵不？

中产往上的人能接受……这是我随便搜索而得，哥们你不妨多多留意。哥们啊，可以发誓保证，过去回帖，我从未有过搜索动作，都是看完问题直接回帖。你算第一人，呵呵:)当然，哥们你能打动我为你付出更多，销售做得不错，哈，赞一个！

破例原因是因为看到哥们你的来帖与众不同，有诚意，有想法，

有干劲，所以我就费点脑筋，想想新鲜项目，也许这样能摆脱目前困境。

吸收国外技术以后，分别找几个厂家生产不同配件，然后自行组装，保证技术与市场信息不流失，产品成本还能进一步下降，利润空间有保障。达芬奇的故事知道吧，知道后会用了不？

呵呵，你懂的……

网络推广是你的优势，深圳本土市场和临近的广州市场足够大，抓住两方面，未来几年，公司能随行业发展而逐步壮大。我，看好该项目，虽然对该行业不了解，但基于人们对健康的不懈追求（女性热衷保养皮肤，也许能超出男性理解范畴），再加上未来几年经济的快速发展，且行业又不受房地产销售的影响，该行业能预计到发展前景。

当然，你最好自己亲身尝试一下，看看人造温泉水的效果，别被网络上的大话给忽悠了，呵呵：)

当然，做个市调必不可少，市调方法？

帖子和回帖里全都是，这里不再啰嗦。

还有，咱们会举一反三呀，如果对人造温泉水不感冒，不如再多想想行业里其他项目，这个战略思考要比现在在净水器行业发展来得重要。如果你早三四年杀进该行业，我投赞成票，但目前在该行业创业，我持悲观意见。

还有一个问题，哥们虽然也采用了提出问题—分析问题—解决问题的思路，但似乎有点貌似哦，呵呵，哥们你用这方法还得下些功夫才是。

要是我，会在提问环节，展开话题，比如：《面对目前困境，还有更好解决办法吗？

》、《如何避免行业大厮杀，打价格战？

》、《目前净水器行业的机会与风险》、《这个行业发展到什么阶段？

》（行业发展分成市场导入期、成长期、成熟期和衰退期，也许现在已经发展到了高速成长期，很快就会进入到成熟期，就像山寨手机一样，黄金时代不超4年）……

提出这些问题，就是让我们展开横向思维力量，别总局限在一点，也许通过这些提问，你会发现外面的发展空间更大！

当然也可以否定这个想法。

如果哥们你真的仔细看过这个帖子，包括提问，你一定会知道行业选择的重要性！

同样是运动员，姚明的退役和大运会体操冠军的不同命运……甲乙二人选择不同行业，但付出一样，最好取得成绩一定不同！

这里不再啰嗦。

下周起，我将发一个创业贴，里面包括很多创业经验谈，不妨抽空看看能否有借鉴意义？

呵呵：)

好，继续努力吧，哥们，我们同在深圳一起奋斗！

作者：万里依然日期：2011-07-22

回复：

作者：把梦想营销上市回复日期：2011-07-22

哥们好:) 这篇文章写得不错哦, 要是加点文学勾几笔, 呵呵, 相当好看啊..... 兄弟我期待下文, 哈:)

顺祝周末愉快:)

作者: 万里依然 日期: 2011-07-23

回复:

作者: wxjzjchina 回复日期: 2011-07-23 复

今天雨总休息吗?

没有更新吗?

哥们好, 等会更新啊, 正在写回帖呢, 呵呵:)

作者: 万里依然 日期: 2011-07-23

作者: 所有曲折当作旅程 回复日期: 2011-07-23

万里哥好:

(不好意思, 尽管大家都称呼你为雨哥, 但我还是习惯称呼你万里哥, 望勿介意!

)

尽管有一段时间没有跟帖了, 但你的出书信息一直在关注中, 等出书了一定第一时间去购买; 尽管之前在你宣布要出书前就有整理了一份文档, 包括一些案例回帖, 但可能是因为自己的能力有限, 还不能悟出万里哥讲的精髓, 遇到事情的时候思维还是很局限, 期待着新书出来后再继续认真拜读, 提升自己的同时, 也不枉你写此书的一片用心。

今天追帖, 有一事麻烦哥还有群里的朋友帮我看看, 是否可以去

做，该怎么做：

问：背景介绍：下个月正值高校新生报道，我想进些货组织些在校学生去销售，计划主要是床上用品及生活日用品，现经过一番调查与了解，优劣势有以下几个方面：一、优势：1、销售团队：有一朋友在该大学城内就读，是今年的毕业生，他在学校担任社团负责人，与大学城里兄弟学校的学生会负责人都有联系，他可以负责帮我招募学生进行销售；大学城总共有 15 所高校，24 万学生，按他们的说法：以 10 所高校来计算，每个学院找一个销售代表，一个销售代表发展 20 个下线，那么就有 200 人同时进行销售。这个数据是我朋友估算的，这个数据不一定是准确的，但是相信团队的组建能力还是有的，不需要自己再去一步步的拓展。

二、劣势：1、资金有限；2、货源渠道：有上阿里巴巴上寻找了一些厂家但也还没落实，主要是资金的原因，厂家都是要付款提货，而可以做代销的厂家很难找。现惟一可靠的就是，我舅开超市，如果此事确定可以去做，相信他那里可以提供些货品以及供货渠道。

回答：妹妹好：) 我们这个帖子可谓人来人往，但并非人人都能坚持下来，欣喜你还在跟帖中，呵呵，看来上进心依然啊，恭喜恭喜：)

既然你打算开始创业之旅，那我们就在这里讨论一二，说不好请勿见怪：) 做了很多年销售，我有个小总结：思路一：人情做透+利益趋势=夺单思路二：常规思路做透+非常规思路（不走寻常路）=项目操盘成功销售说来说去，万变不离其宗。外面有无数介绍销售的书籍，在我看来都是把销售神秘化了，有那么高深莫测吗？

想当年李嘉诚卖塑料花的时候，读过什么销售书啊？

王永庆办台塑的时候，上过 MBA 吗？

妹妹你只要理解上述两条思路，时时对照着做下去，你也会成为销售高手和创业能手的。

这里给你举个销售案例。

有一年，我操盘一家顶级富豪俱乐部的会籍销售项目，别的就不说了，单说销售会员卡一事。常规思路我一一照做，但我还做了一些非常规思路的操作。

策略 1：请人冒充富豪登陆二奶网，在网站找兼职；策略 2：请人在本地二奶村扫荡，找兼职；策略 3：请人与当地大型 KTV 里的妈咪联系，请她的那支特殊团队充当兼职销售；策略 4：在大学生里拉起一支 100 多人兼职队伍，我手里有一份 3 万富人名单（豪车车主名单录），请他们一个月内对每位顾客电话拜访 5 次（骚扰？

不，即使不买卡，第一时间也要让这些顶级客户群知道我们俱乐部！

同时，这帮富豪只要游走在这座城市，到处都有我们的兼职销售的身影……）

策略 5：搞定 20 位银行方面的高层领导，再添加 50 位（真真假假呗），拿着名单录去摇其他客户（想认识银行系统的高层不？）

策略 6—8：绝招请见本书下集（呵呵：））

我的意思是，先把常规思路彻底做透，熟能生巧，多动脑，然后

再开始走一些非常道路……项目想不成功都难！

看完帖子，我认为项目可做，只不过你属于半路杀进去。

这类做法相当于自己搭建渠道，然后进货于终端销售，性质相当于经销商与分销商性质。但妹妹你做过经销商吗？

看人家赚钱容易，自己一上手会不会手忙脚乱？

基于你的经验和组织能力，今年最好不要铺开做，可先尝试做一到两所大学。

原因：1、积累经验；2、锻炼队伍；3、收缩阵线确保成功；4、初次试水，利用好有限资金赚到钱，这是王道，不必逞强一次非要吃成胖子不可；5、从15所大学开始做市调，找到生意最容易成功的一到两所大学开始试水；6、如首战告捷，证明渠道建设成功，销售给力，不是还有中秋、圣诞、元旦等节日嘛……不是还有明年新生入学吗？

帖子和回帖关于创业要控制风险，曾反复说过，望多看看。你的心情和心气能理解，希望马上如何如何，但限于一些硬件和软件不达标，不可一上来就做多少多少销售额，还是小步快跑为上策，守着几十万大学生，再搭建好销售渠道，害怕钱不能滚滚而来？

你知道销售渠道有多值钱吗？

我在A集团的时候，我们一些具有销售优势的省份，那里的销售渠道可以到银行办理抵押贷款的……目前你的核心是建立好自己的销售渠道，而不是供货渠道，主次不可乱。望三思：)问：3、竞争情况：A、学生：有很多学生会去就近的批发市场进入学校去推销，在

各高校也是比较成风的做法，另外，据调查，他们拿货的价格都是比较低，一般都是中低档的产品，我的定位是中档的，低档的产品不做。

回答：呵呵，这个思路我不太认可。市场上是低档货畅销还是中档货畅销？

没错，人家卖低档，我做中档，确实能形成差异化，但新生是否认可这类差异化？

我怕你的中档货成为低档货的人肉背景哦，那岂不可惜？

千万不要在家里琢磨这事，得走出去做大量市调才行。

我认为人家做低档货是有原因的，一个是自己资金实力有限；二个是市场认同(新生也许不太富裕)；三个是万一货砸到手上好处理。

你跟他们同样做低档货，我认为这不是关键。大家都是没品牌，没形象，打的某个时间段的遭遇战，那么床上用品的销售除了拼价格，款式设计是决定性的因素。你该首先调查新生喜欢的花色与款式，然后首次先进点低档货试水，中档货做补充，形成有效价差，而且自己的中档货给自己的低档货充当路人甲，这份资源才不会浪费……新生女孩，十八九岁的，购物时候喜欢搞点实惠。你可以准备一些绣花拖鞋、可心的小抱枕等礼品，价格少打折，改送暖心小礼物，会有效果的。还有，这支销售队伍也要提前有培训才能上岗，不是货给他们后你就当撒手掌柜…。这类方法放开思维去想，大把抓…

问：优势很有限，能想到的劣势倒是很多，原先感觉挺靠谱的事情，好像这样一分析似乎很不靠谱，但是现在日子过得举步为艰，前路一片渺茫，总是整夜整夜的失眠，做梦都想着怎么挣钱，所以但凡

能看到希望的机会都不希望错过，自己的能力有限只能是向万里哥还有群里的朋友们来请求指教，企盼回复。谢谢！

遥祝好！

回答：你该仔细看看帖子上关于提出问题—分析问题—解决问题等内容，在一头乱麻的时候，更应该提出 20 个问题，然后找到最主要的问题来进行分析，一边分析一边拿纸笔记录，也许写了几个小时，思路会逐渐开朗起来。是，项目挺好，想法也挺好，只不过在执行过程中发现很多问题，于是搞得自己都失眠了，这都是正常现象。创业时勿急躁，保持一颗平常心反而有助于你解决问题。

从帖子上看，你似乎很着急，想马上立竿见影，呵呵，这点小小的压力就睡不着了？

那万一货款没收上来，岂不更着急？

我曾说过，创业时，一个月你将听到 100 个坏消息，只有 3 个好消息，然后你还能泰然处之……，那，那，那你一定能成功！

现在看来，妹妹你稍微急躁了一些，还是冷静下来做分析，首要问题是搭建并培训好销售渠道，然后挑选好床品款式，谈好进货价格，先小批量试销起来，哪怕是没有进货价格优势，一单走完赚不了几个子，都没关系，关键在于你开始行动了，开始积攒经验了，开始有自己的团队了，开始让梦想飞了，开始锻炼自己扛压能力了……

我判断，今年打基础，明年能开始有收获…….

好，就先说这么多吧，妹妹，如还遇见啥难事，有空请发帖：)

作者：万里依然日期：2011-07-24

前几天在其他地方，为一位朋友回了一个帖子，现在发送上来，希望能为有需求的朋友带来稍许启发.....

其中很多内容已在帖子上有写，只不过比较零散，现在集合起来.....

回复：

cyf2001 发表于 2011-7-20

LZ 的经历太精彩了，谢谢分享宝贵的经历。还有想请教楼主一个问题。我是一名少数民族，85年生，口才不是很好，但我有积极思考的脑袋。现在做的工作没有激情，无法燃起我的斗志。我很想跳入销售行业来考验自己。LZ 你觉得一个口才不是很好的人，能做好销售工作吗？

2011年的现在，如果开始做销售，从哪一行入手为好呢？

回答：

做销售跟口才有关系，但不是决定性的，口才可以加分，但口才不好却不代表要减分。在关键时候说对关键的话，这个才重要。给个小小的建议，不要总盯着自己的缺点，唉，这年头自己不鼓励自己，难道还要旁人给你打气不成？

如果想为自己前程打拼一番，需要自己不断鼓励自己。

我刚出道时，见到女生还脸红呢，心跳跳的，呵呵，也是硬着头皮去沟通，时间久了也就慢慢习惯啦，这，小小问题，不足挂齿，望哥们你千万不要记在心里。如果不断暗示自己口才不好，时间长了，在做销售时，会有心理暗示作用，会影响你情绪的哦。

做销售，首先选择行业，这个可谓最为重要。什么行业合适？

给几个小方法和技巧。说的不好，请勿见怪哦，呵呵:) 首先，你登陆招聘网站，找到自己中意的公司后，明白他们所在行业，然后用百度搜索行业发展概况，比如物联网行业每年快速增长 100%，这就是优质行业。我们可以简单设想，行业翻倍增长，说明什么？

显然是客户需求翻倍！

客户需求翻倍，则公司销售额自然跟随行业发展而快速发展。公司快速发展，则给员工提供了很多上升通道，职务提升则薪水跟着提升（市场扩大了，需要更多销售经历和区域总监），嗯，良性循环。

如果搜索到某个行业年增长只有 10%，比如地板行业。

那么这个行业就进入到稳定发展期，这个时候再杀入该行业，公司销售额增长缓慢，能提供多少新鲜岗位出来？

能有多少加薪空间？

由此可见，我们应该顺应行业发展潮流，搭顺风船出海方才节约力气（客户需求倍增，还需要你付出额外努力吗？

），同样是卖苦力做销售，就是因为行业不同，最后取得的业绩完全不同。这年头谁比谁傻多少呢？

当然，前面搜集信息，分析信息要费点力气，但完全是值得的哦。这，就是苦干+巧干的典范，呵呵:) 想想几年前的电视机行业、啤酒行业、牛奶行业的快速增长的过程吧，全都在跑马圈地式的高速发展中，但现在呢？

都进入到缓慢增长期，这几个行业的销售全都在精耕细作中，能

不累人吗？

薪水还能随行业快速而增长？

嗯，洗洗睡吧。

好，行业没问题，再选择该行业里的公司。咱们先不说公司大小的事情，先说一个细节。面试时主动问面试官：“咱们公司老板是一位什么样的高人呢？”

如果考官说“走得很稳。”

那就意味着公司发展一步一步来，属于稳健型，自己的上升通道不一定那么快找到。如果答案是：“我们老板是一位锐意进取的……”

那就是说这家公司发展迅速，是成长型不错的公司。

为啥要问老板？

因为在中国，民营企业的文化说白了就是老板文化。老板是啥性格，公司发展就是啥性格。同时再结合网站介绍里看到的公司成长经历，就不难判断这家公司的发展模式和成长特性了。如果你个人想快速得到发展，不怕压力挑战（发展快必然带来销售指标高等挑战），就去发展型好的公司锤炼去。如果你想先安稳些，等学到一身本身后再说，那就去稳健行公司学习。

还有一点，最好能杀进大公司打工。大公司里聚集了很多优秀销售人才，销售平台也不同。跟高人学习，能让自己少走很多弯路，个人能力的提升速度加快，好处太多……. 再多说一句，选择行业时候，要注意产品单价。比如智能手机与耳机两个行业，市场增长都是 100%，选择哪个行业？

一定要选准单品价格高的行业！

道理简单。假设：甲在深圳市场销售耳机，一年能销售：5万个
×20元/个=100万销售额；同样，乙在深圳市场销售智能手机，
一年能销售：1万台×2000元/个（平均）=2000万销售额。

当甲、乙二人同时去一家公司面试时，面试官问：“你们在上
一家公司做了多少销售额？”

那么甲的100万销售额如何跟乙方的2000万销售额去比较？

主考官又不了解智能手机与耳机俩行业，他只能从销售额上做判
断：“嗯，乙的销售本事好像比甲大了很多啊！

看看销售额就知道了。”

哥们，明白了吗？

好，时间有限，就先说这么多了吧。帖子里这类故事多的是，不
妨多看几遍，所有答案尽在里面，好，顺祝哥们你马到成功！

作者：万里依然 日期：2011-07-24

回复：

作者：雨总天崖第一徒弟发表日期：2011-7-24 3:

师傅，现在快凌晨4点了，马上就要休息了，明天有个大学同学要
来有意向合作，看看了。第一徒弟。

哥们好:) 看出来，哥们你够玩命的啊，真有718的干劲呢，
哈:)

看完回帖，颇有感触。记得上大学的时候，我是安静份子，唯独
在大学辩论赛上出过点风头，其他时间要么打打桥牌，要么足球场上

撒点汗水，要么泡图书馆读点闲书.....远不如你这般风光。而且像你这岁数的时候，头脑经常发热，做事冲动，所以走了很多弯路.....

你作为召集人，等你邀约到高手助阵后，再来一起商量公司发展大计，呵呵，真是一件值得期待的事情呀....

希望哥们你能苦干+巧干，两年后事业初次成！

作者:万里依然 日期:2011-07-24

跟大家分享一个商业故事。

《把二手奢侈品店做成上市公司》

米兰站是香港的二手奢侈品店，专营爱马仕、古奇、LV 等名牌包。其创始人、现年 43 岁的姚君达早年摆过地摊，曾在奢侈品店“潜伏”，深谙消费者心理。如今，米兰站已成功上市，计划大力开拓内地市场。

靠“作假”

赚得第一桶金

和许多白手起家的商界人士一样，姚君达出身于一个普通家庭。上世纪 80 年代高中毕业后，他没有进大学读书，一无资金，二无专长，只能靠在香港尖沙咀加连威老道摆地摊为生。当时，摆地摊的人绝大部分是 50 岁以上、没受过教育的女性。姚君达被贴上了“没出息”

的标签。

姚君达肯吃苦，脑瓜比一般人转得快，闲暇时，他买来流行杂志，照着上面的名牌包样式找内地工厂生产，把产品拿到香港销售。靠着

仅为名牌产品一两成的低价，姚君达很快积累出创业的第一桶金。

对于这段“发家史”，姚君达并不讳言，他在接受香港媒体采访时坦诚地表示，自己的事业是从“作假”

开始的。

“当时，正品是什么样我说不上来，但仿冒品哪里有破绽，我比谁都清楚。”

姚君达说。

“作假”

的生意持续了6年。6年里，姚君达除了赚钱，还积累了对名牌包的真伪辨别能力。

1994年，姚君达的哥哥和妹妹在香港经营二手名牌服饰和手袋。姚君达通过他们得知，香港很多富家千金、明星家里有大堆闲置衣物、首饰、箱包等，大多为爱马仕、古奇、LV等国际大牌，很多几乎是全新的。姚君达萌发了一个念头开一家二手奢侈品店。

“潜伏”

奢侈品店攒人脉

要开店就必须有充足的货源，而货源来自那些富家千金、女明星等。不认识她们怎么办？

姚君达的应对之策是到奢侈品店“潜伏”。

当时，姚君达每月至少进账10万港元，相当于一个银行副总的月薪，他却是一家奢侈品店当起了店员，为的是结识香港的富家女和女明星，为以后创业攒人脉。

认识的人多了，姚君达便联合多位香港艺人，打着慈善义卖的旗号，搞起了明星二手衣物拍卖。这也让他有机会进入明星家中，他发现，很多明星及富家女家中堆满了名牌包，这些包往往只用过两三次便被弃置一旁，有的甚至一次都没用过。

很多上班族对名牌包趋之若鹜，只是由于它们太过昂贵，上班族很难负担得起。

2001年6月，姚君达的二手奢侈品店“米兰站”

在香港尖沙咀开业。他“潜伏”

8年结识的那些富家女和女星，为他提供了源源不断的货源。

开业之初，“米兰站”

也经营过二手名牌衣衫、鞋等商品，但二手包的销量和周转率是最好的，很多客人追求新鲜感，每个月都要换包，不过换下来的包仍然非常新。因此姚君达调整方向，主营名牌包。

当时的二手奢侈品一般以委托出售的形式进行，很多人觉得这种方式手续繁杂，因此任凭家里的包包堆积如山，也懒得想办法“处理”。

姚君达凭借他“潜伏”

8年积累的人脉，直接到明星、名媛家中现场估价、现金“收购”。这种方式保护了卖家的隐私，简单易操作。通过“口口相传”，姚君达和米兰站渐渐有了知名度。

“你店里的货是别人没有的，而且从不断货，才会吸引客人来购买”

摆过地摊的姚君达深谙顾客心理。来店里购物的多为年轻女性，

她们赶时尚、好面子，经常换包。要吸引这样的人，就得有充足的货源。他说：“很多人都在卖二手包。你店里的货是别人没有的，而且从不断货，才会吸引客人来购买。”

道理虽然浅显，但要做到这一点并不容易。陈婉若曾在香港一家模特经纪公司担任经理，她说，许多艺人也开过二手奢侈品店，变卖自己闲置不用的大量名品。刚开始时生意兴隆，一段时间后手中的货“吐”

完就难以为继，只得关门。

这种情况在米兰站并不存在，原因就在于姚君达广泛的人脉。他可以说动那一帮拥有各家奢侈品店 VIP 身份的朋友，帮他多买几个包，紧俏商品也能轻松搞到。

在米兰站的每个分店里，都有一个半人高的保险柜。每天店铺打烊后，店员会把售价超过 30 万港元的名牌包放进保险柜。这些价格高得惊人的名牌包并非“曲高和寡”，平均一两个星期便会卖出。

米兰站的经营模式就是低价买进，高价卖出。在店里，几乎全新的 LV 包只需原价的七到八折，还有三四折的古奇包。

在香港，奢侈品已成为人们生活的一部分。名牌包是上班族的脸面。姚君达别出心裁地实行“卖出去的包，3 个月内保证七折回收”，这一政策打动了许多追求时尚的奢侈品爱好者，既加快了包包的周转率，也大幅提升了销售额。

灵活定价专业管理米兰站收货时，卖家需提供购买产品的凭证、防尘袋以及身份证件。每个分店配有两名检测师，除最基本的 logo

鉴别外，检测师还会根据生产年份、logo 和钉扣的位置、边角的车线位、手柄的针数等进行甄别。

对于收上来的包，米兰站会根据各家分店的库存和销量，每周重新定价。如果某个品牌正在促销，米兰站该品牌的产品也会适当降价。米兰站每星期售出数千个包，重新定价是一项相当复杂的工作。姚君达认为，要吸引顾客，让顾客认为你在为他们的荷包着想，就要注重细节。

米兰站的货品管理也值得称道。它专门设有一个中央仓库，所有买进的名牌包须先送到这里。经验丰富的工作人员对这些包包整理、分类、标价后，再按照预订情况送到各分店。这些工作人员都在各奢侈品牌专柜工作过至少 10 年，具备识别高仿品的“火眼金睛”，对时尚潮流的把握也相当到位。

姚君达说，他收购的是二手包，但其实近一半的包是全新的，这是因为那些明星、名媛“有太多的名牌包，根本用不过来”。

米兰站还在欧美等地雇了 4 名驻外买手，并通过网络平台从各国专业买手那里取得市面上难得见到的货源。人们总能从米兰站买到各种经典款式，再怎么“一包难求”，米兰站也会在一个月内把它摆上货架。因此，即使这些包包一般比专卖店的价格高出 10%至 15%，顾客仍会毫不犹豫地买下。

姚君达说：“米兰站是个符合香港文化的交易平台，可提供正品的信心保证。”

计划大举进军内地

在姚君达看来，虽然自己经营的是奢侈品，但这个生意跟摆地摊在本质上并无区别。“说穿了，其实卖的就是周转率，因此需要在最短的时间内把商品卖掉，而不是在一件商品上赚取最大利润。”

根据这一经营理念，姚君达规定，做生意要“舍得”，一些库存量较多的二手包，即使赔钱，也得降价销售，因为“名牌包是时尚产品，得跟着潮流走”，快速出货才能避免潮退货贱，加快资金周转。

2008年7月，米兰站进驻北京，这是姚君达在内地开的第一家店。他坦言：“北京奢侈品二手市场的明显特征是‘礼品’市场，送到店里销售的名牌包80%是收来的礼品，而且基本上是全新的。”

起初，姚君达还有点儿担心内地客人是否能很快接受米兰站倡导的二手品牌文化，但很快他便打消了疑虑，因为北京消费者“热情很高”，对一些品牌的新款和一些特别的限量版都很感兴趣。

目前，姚君达已在香港、北京、澳门开了10多家店，他计划今年在北京、上海、杭州、温州等地开设6家新店（宁波米兰站分店已于日前开张），于2012年在广州、成都等地开设5家新店。

5月23日，米兰站首次公开募股（IPO），上市首日便引起热烈反响。姚君达持有的股份当日市值高达13.48亿港元，相当于米兰站首日市值的近四分之三。

可以预见，米兰站将在内地继续红火下去。

这个故事的看点在于：

1、“姚君达凭借他“潜伏”

8年积累的人脉.....”

一般人已经有了10万月薪，谁还去冒险打工搏前程？

潜伏8年？

这位老大算把一件事给彻底做透做扎实了！

2、“这些工作人员都在各奢侈品牌专柜工作过至少10年，具备识别高仿品的“火眼金睛”，对时尚潮流的把握也相当到位。”

这支团队是那么好拉起来的吗？

没有相当的领导才干和经历，能震服这帮高手？

3、“做生意要“舍得”，一些库存量较多的二手包，即使赔钱，也得降价销售.....”

牛人！

深谙“舍得”

含义，做生意做得够大气！

不是斤斤计较的思维。

希望大家看完，能有所领悟。

作者：万里依然 日期：2011-07-25

回复：

作者：什么大声点听不见回复日期：2011-07-25

过去听说过一个故事。说某人的朋友大学毕业进入一家初创时期民营企业上班。干了几个月，抱怨这个民营小公司管理不规范，自己的英语也用不上，加班还多等等。

后来他就辞职去了一家知名外企，之后在管理规范的大公司，他

的英语用上了（天天都英语办公），也不用那么忙着加班了等等。但外资企业核心人员甚至中层都是老外担任。

所以这么多年他到今天一直是个普通职员。

他当初选择离开的民营企业是腾讯，他一直工作到现在的公司是诺基亚。今日再看腾讯和诺基亚，不可同日而语。

如果他知道今天是这个样子，他绝不会放弃腾讯。可人生没有如果，青春不能再来。年轻时选对行业和职业实在是太重要了。

继续顶雨总，在雨总这学得真本领，继续等书上市。雨总是年轻人的好老师，早几年看到，也不至于今年二十五，荒费多少大好青春。人生苦短，过去的时光追不回来，把握当下，绝不能再虚度了。

哥们好：)

哥们你算把职业选择的事情参透了！

赞一个！

当初要是有位过来人如此指点我，我相信过来 20 年，我取得的成就远比今日大！

可惜呀，可惜，那时候国内谁懂这些呢？

不都是在摸索中前进吗？

真心希望广大贴友能领悟帖子里的东西，将小雨的观点融入到自己的想法里面去，让自己少走三年弯路.....呵呵，那，那，那我可就好开心啦：)

好，一会儿重新发帖。

作者：万里依然 日期：2011-07-25

书接本贴 52—53 页，请大家自行查看。

酒店谈判结束后，还有一堆事情等待处理，我就从这里继续发帖，本次发帖还包括创业方面的理论与实践，请诸位朋友一一阅读。如写得不好，还望指正：)

晚上，小王电话又来了：“哥们，前天说的养猪的事儿，琢磨得怎么样了？”

“你怎么想起养猪了？”

“上次回老家不是说生孩子嘛，现在胖小子也有了，家里农活又不多，总要找点事做，呵呵，赚点奶粉钱不？”

前年养猪在农村很热门，一头多的能赚到 150 块钱，但去年猪肉价大降，养一头要小赔 100。今年猪肉行情又有抬头，我大伯就在家后里后院养了 30 头，才半年就赚了几千块呢。这要是我们哥俩联手，搞专业化养猪，一年不比他赚得多？”

“啊，猪肉行情反差那么大？”

赚钱不用多说，我就问一句，万一碰上行情不好，赔钱怎么办？”

“这点我想过了。去年猪肉大跌，我们村里凡是养猪户没有不赔的，所以今天就没啥人再养了。你不常说物极必反，否极泰来嘛，我们趁猪价低的时候，抄底建猪舍养猪仔，赶上行情好就大赚特赚，一年收十几万易如反掌！”

一旦我们发现行情不好，就把生猪保本处理掉。生猪虽然没了，但猪舍还在呀，我们再看看养牛啦，养羊啦，谁前景好就养谁，保证我们立于不败之地……”

印象中，小王是干活没主动性的家伙，但这次说得也不无道理。哦？

他本事见长？

未必。呵呵，看来他为了游说我投资，也真下了点功夫。出于患难友情和哥们义气，我被他说动心了：“哥们，你算过投资帐吗？”

“要不了几个子儿，也就 10 万块吧。先建一座 150 头生猪的猪舍，8 分钱一块红砖，大概投入 4 万就成。1 个月大的猪仔大约 120 块钱一头，买 100 头只有 12000，剩下就是饲料和疫苗钱，我负责养，人工还有结余。我们这边猪一般养到 150 斤就卖，四个月出栏，一头赚 100，100 头赚 1 万。销路也不用愁，猪贩子每周都上门收猪，咱们一年轻轻松松赚 3 万。如果我们再养几头老母猪，一头母猪一年能下 20 头猪仔呢，咱们猪仔自产自销，效益还能提高 30%。如果我们规模到了 500 头，一年大概能赚到 20 多万，而且猪粪还能拿来养鱼，效益……”

一番深聊后，挂上电话，我心思活泛起来：“如果 3 年不分红，第四年规模扩充到 300 多头，每年有六七万外快，倒也不是一笔小数目！”

回想起装修还债的三年岁月，人家小王可没少帮衬，他古道心肠，无论我风光无限还是低潮落魄，一直对我无二心，甚至刀架脖子都不含糊，这份兄弟情值金值银，简直比手足同胞更甚！

我们重获自由自身后，曾在酒馆约定，他先回老家照顾老婆孩子，两年后跟我继续干，我也答应了。现在他提出来想挑头创业，于情于

理说什么我也要回报支持才是。

买卖交给小王打理，资金方面我放心。但不放心的是，我不可能亲自操刀去养猪，而他能力不济，不爱动脑，又有犯懒毛病，投资倒是不会被贪污或挪用，但经营亏损可就保不齐了哦。养猪项目听来不错，但自己不熟，如何促成这事呢？

想了一会儿，我把秘书小江喊进来：“把手头上的事先放放，帮我搜点资料。”

“行，要搜什么？”

“是这样，有朋友想找我投资养猪，但我对养猪不熟，你在网上找点这方面的文章。1、养猪利润核算；2、生猪品种优劣；3、过去几年的市场行情和未来价格走势预测；4、养猪注意事项及防疫；5、发财故事。记住，别跟其他人说，两天交活，有困难吗？”

作者：万里依然日期：2011-07-25

“啊？！”

老大你要养猪？

不会吧，太有挑战性了！

呵呵。”

小江好吃惊，没想到我忙得连吃饭时间都恨不得在工作，居然还有兴趣去养猪？

不禁捂嘴偷乐。

“养猪的事我只负责投资，具体的饲养有朋友负责打理。”

“我从小就没见过猪圈，对养猪根本没概念，真不知道怎么搜啊。”

“小江，咱们在 A 集团干活，遇见没干过的事情还少吗？”

还不是逢山开路，遇水搭桥嘛。给个建议，1、每方面内容先搜两篇文章，等我看后确立文章入选标准，然后按标准继续完善；2、每天汇报以次，避免弯路。好，有信心了吧。”

“老大交待的活不得不干啊，先试试吧。”

小江嘟着嘴，一脸不情愿的表情。

“你先别嘟囔，我们来做个假设推理。如果你哥哥和别人合伙，想一起投资养猪，但又不太懂，希望你帮忙上网搜些参考资料，你会找二百个借口推掉不做吗？”

别逗了。换位思考，你想如何了解养猪业的方方面面，就是我希望看到的资料。要想做好这项工作，你必须加入自己的感情色彩，变成自己的事业来做，那些困难还叫困难吗？

全 TM 小菜一碟嘛。”

“好，好，我尽量干好。”

小江了解我办事风格，马上痛快答应下来。

放下养猪的事儿，继续想文化包装。现在有了经销商征文和插图，形成了星光灿烂的文化长廊，“家”

文化概念似乎已掘地三尺，表面上看起来很美。但我做事没有满足感，昨天刚为新鲜策划而激动，今天又想百尺竿头更进一步，不把老板彻底震翻，咱算没完！

文化包装够劲了吗？

还有没有更好的策划，进一步冲击经销商的心灵？

文化包装还包括什么？

起身在屋子里转圈，思维有了新突破。马上喊来赵一笑：“你明天安排人手，跟集团总部和各分公司联系，管他们要所有获奖证书的电子版，我要用在酒店文化方面。”

“老大，有个问题，酒店搞得挺温馨，但挂上荣誉证书的喷绘图，是不是过于严肃了？”

“当然跟场景不吻合，但可以变化表现形式。我打算把所有荣誉证书全变成水晶奖杯。以前大堂面对大门的背景墙设计成一幅山水版画墙，当时就感觉没特色，不出彩。现在把背景墙改成 100 尊奖杯荣誉墙，再把灯光打曝，百尊水晶杯反射出来的夺目光芒，像一盏巨型水晶灯贴在墙上，等经销商刚跨进酒店大门，可能会被眼前光芒眩晕！

呵呵，心灵震撼外加视觉冲击，好比迈进 A 集团的门，就是踏上财富之路。哥们，想想吧，那大堂气势……哈哈。”

“老大，主意不错，但获奖的荣誉只有奖章证书，没奖杯怎么办啊？”

“靠，真该给你颁发一枚晕头奖！”

猪往前拱，鸡往后刨，各有各的道，证书没奖杯，我们自己伸手来做啊，MD，活人还能被尿憋住？

反正有证书打底就成，又不是作假糊弄人，怕个屁！

你先收集齐证书的电子版，然后叫人到街面上找 5 家广告制作公司，收集一批他们做过水晶奖杯的款式，我负责跟他们谈价格和款式，最后选一家定做百尊水晶奖杯。”

“呵呵，老大，一面墙的获奖水晶杯？

太有震撼力啦！

好，明白。”

“对了，你叫 Y 公司设计总监明天来电话，我要修改大堂设计。”

“好嘞，这就去办。对了，多问一句，万一获奖证书不够 100 个怎么办？”

“不够？

网上恨不得有上万个大奖名字，你丫电脑里的搜索引擎都被屏蔽掉了？

滚！”

一笑做了一个鬼脸，转身赶紧逃走。

未完待续中。。。。明天更精彩，敬请关注。。。。

作者：万里依然 日期：2011-07-25

回复：

作者：雨总天崖第一徒弟回复日期：2011-07-25

师傅，你感觉净水器的项目运作方面，对于一个人来讲：还需要盈利模式及合作方案吗？

盈利模式对于不懂行的人来讲，也只是空头的理论；对于行内高手来讲，不需要盈利模式，两人一商量不就出来了吗？

不知道师傅您是如何有效创业的，关注中。

哥们好:) 这个问题问的好！

如果你邀约到合适的创业伙伴，那么公司的盈利模式确实要仔细

商量，尤其是规划好未来发展道路、抵御风险的思路和办法、现金流的管控.....这是顶顶重要的。

过两天我会发关于创业方面的东东，估计你会感冒的，不妨拿去借鉴借鉴，呵呵:)你有干劲，有想法，现在欠缺的是经验和资金.....

好，加油干吧，把一天当两天来用！

作者:万里依然 日期:2011-07-26

书接上文。

等忙完这些事，时钟也快跑完一天的行程，唉，又是超忙一天。现在人困马乏，真想回宿舍抱枕头做乌龟状，直等到第二天太阳晒热屁股才悠然醒来.....但手头上的事情一眼望不到头，今晚甩手不干，那明天不是积累更多？

唉，真TM考验毅力啊，要做点成绩出来，实属不易哟。

沏杯浓咖啡，拿出一根雪茄，今晚准备挑灯夜战，继续想酒店策划。文化部分先想到这里吧，换个方面想。酒店的视频监控、背景音乐、LED电子屏和旋转大门还没提上研究日程。五星酒店充分考虑内部安全，视频监控密布其中，迎宾酒店需要吗？

跟五星酒店学，必须有监控设备，但装修没这笔费用，如何折中？

要不先不搞摄像头和后端设备，只在吊顶时提前布好线，等老板一声令下，增加预算再安装后属设备？

最后想明白一点。老板喊我来做酒店，不是为了考虑酒店安全性，至少今后可以多雇人嘛，他需要的是花费最少钱做最好事，这才是问题关键所在。OK，抵御诱惑，坚决砍掉细枝末节。大堂布置背景音乐？

性质跟视频监控一样，浮云。

LED 电子屏可是一件好玩意。电脑飞字，可以打出各类欢迎字幕，随时公布消息，包括发布本地天气预报，提醒出差的经销商和供应商注意冷暖变化，很有亲切感和针对性，比在酒店门口拉个破条幅显身份多了。嗯，不用多讲，老板、廖总和经销商都会喜欢，好，新增 LED 电子屏项目。但做多大面积的 LED 电子屏？

要不根据最后实际装修费用，再下订单？

对，酒店一旦有了切实效果，相信廖总会把预算适当放宽的。

继续想。下一个问题，《做什么样的酒店大门才最气派？

》

大门好比人脸面，在国人心目中和风水堪舆里地位非同凡响，省啥都不能省大门钱！

好，思路已定，马上查看五星级酒店大门图片。看完 200 多张酒店大门，发现金色旋转门是高档酒店大门的标配。嗯，继续搜信息，哪家旋转门做得更气派？

最后目光集中到几大进口品牌身上。松×电动旋转门号称销量世界第一，老板会不会高兴叫小日本给酒店站岗？

这命题有点艺术啊，明天请示廖总定夺吧。

子夜，同事们都已回宿舍，我一个人还关在房间里继续奋斗。在咖啡、雪茄、摇滚和军令状四重刺激下，精神高度亢奋，没倦意，无抱怨，只有目标，我在内心已经下了无数遍决心：“不把酒店做得惊天动地，誓不为人！”

下一个问题，《标间小沙发和茶几如何既便宜又好看？

》

原来酒店预算清单已经标定两张单座小沙发和茶几不得超过1800元。靠，这点微末小钱能干啥？

一张像样的欧式椅开价就1800，显然，常规思路不得法。有不走寻常路的强烈渴望，但路在哪儿？

没办法，还是老套路。打开酒店文件夹，仔细看酒店标间里的家具款式，扫荡一遍仍无头绪。

我明白了，自己已走进盲肠，前面连个路灯都没有，漆黑一片。

作者:万里依然日期:2011-07-26

放下笔，站起来在屋子里踱来踱去，脑子里翻江倒海，忽然想到一个段子。澳大利亚地广人稀少，劳动力价格不仅昂贵，而且还很难雇佣到人。有个牧场主想到个办法，用电网把牧场圈起来，安全可靠，也不用多雇佣人。邻近牧场主对电网方案赞不绝口，只是嫌电费贵。谁知道那人说：‘哥们，别犯傻了，我只通了10天电，惩罚了那些想靠近电网的奶牛，现在它们绝想不到电网早就变成普通铁丝网啦。’对啊，我的定势思维经常祸害自己，却不知灵活转变思路，这习惯看来要彻底改变！

难道老子像奶牛？

嗯，不是一般的像！

等跳出常规思路，我轻轻啐了一口：“呸！”

小笨蛋，TMD为啥思路一定要局限在酒店参考图里？

自己手头上不是还有一万多张经典家居图吗？

谁也没规定酒店的沙发款式，想放啥款式自己说了算，只要好看又便宜就成！”

想明白关键点，思路豁然开朗。嗯，像虎入羊群，随便抓！

看图想思路，劳动强度跟谈判相差无几，马上集中精力扫荡图片，等看完几千张图片后，有了新发现。几张藤制单人沙发进入视线，要不搞藤制沙发？

休闲，个性，气派是给人第一印象，嘿，藤椅和现代装修氛围融合不错，要不我们酒店也大胆一回？

马上网上搜藤沙发价格，很快，一瓢凉水接头泼来，冬日里直打冷颤。靠，藤椅一点都不便宜，甚至比肩欧式高档沙发。进一步分析，在滨海酒店图片里，看见过大堂和房间阳台上有藤椅沙发，那是因为海水与藤制品结合得自然清新，而其他酒店都是舍藤椅选布艺或皮质沙发，自有道理。如果迎宾酒店标间摆上藤椅，似乎跟周围环境不协调。唉，把铅笔随意丢到桌上，MD，思路卡壳。

一次性连续看图太多，犯恶心。我起身到办公楼外透气，黑漆漆的夜空似乎已然睡去，但厂房里却灯火通明，人影在磨砂玻璃上不住晃动，依旧是三班倒，依旧是热火朝天。再往远处眺望，动力车间上面的烟囱一个劲儿地吐着白烟，袅袅地扩散开来……看着看着，热血又勃勃涌出：“谁不在吃苦？

还以为自己多辛苦，那些工人们就不辛苦吗？

同样是加班，我一人薪水比人家 10 个人加起来还多，自己还抱

怨个屁，干活就要有一股狼性！

MD，务必保证三个小时解决战斗！”

再沏杯咖啡，继续想。看来第二次转变思路也有问题，手头上那批家居图片虽然漂亮经典，但脱离采购实际。现在我需要找到 1800 块能打包搬进酒店的沙发，而不是借鉴家具搭配的思路。好，第三次再转换思路。现在的核心是放啥家具并不重要，找到价格合适的家具才是关键。对啊，采购便宜沙发打底，再投入一笔小钱，把沙发重新装饰一番，咱有的是办法叫它们草鸡变凤凰。嗯，刚才搜索藤椅有启发性，我应该搜索《便宜的沙发》或《最便宜沙发》，先找到市场上便宜沙发再说。

未完待续中。。。。明天更精彩。。。。敬请关注。。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-26

回复:

作者:把梦想营销上市回复日期:2011-07-26

哥们好:)

仔细看完故事，有两个感想：1、只要曾经经历过，不论文笔如何都好看；2、哥们你是个善于动脑喜欢动脑的人，这个习惯好！

赞一个！

当然，我也从这故事里了解了一个行业，尤其是外贸方面的知识，感觉真棒！

再次感谢哥们你的热情捧场，好，让我们一起进步，我也来和大家一起分享分享创业心得.....呵呵:)

作者:万里依然日期:2011-07-26

回复:

作者:云水逸 918 回复日期:2011-07-26 复

弱弱问一句,716 工作方式=7 点起床+全天工作 16 小时吗?

?

哥们好:)

我们所说的 716,并不是机械理解成每天工作 16 个小时,如果你对一项工作非常关注的时候,不论在车上、饭桌上、卫生间里,你脑海里基本都是这些事。

去年年底写书的时候,晚上睡觉前我给手机充电,但脑子里全是策划思绪,结果左手捏住充电插头,右手却拿起桌上的一块手表.....

这是一个工作习惯,在成功前是这样,当成功的时候,状态也是这样。看到太多的大老板,并非像电视剧那般描写,天天潇洒自在,不是啦,老板做得越大,工作就越繁琐,压力与责任就越大,像王石这样的撒手式老板,凤毛麟角。

当然,如果一个人能从工作中得到快乐,他一定是 716 式的工作。像我们这类草根创业者,如果不多付出辛勤的汗水,更跑不过天生就有人脉、有资金、有背景的人群啦.....

好,谢谢哥们热情捧场,精彩还在后面,希望天天来分享!

作者:万里依然日期:2011-07-27

书接上文。

有了好思路，马上展开行动。很快，找到十几款不到 300 块钱的单座布艺沙发，模样虽丑，但骨架坯子还能看过去。

唉，真难为这帮设计师了，我的电脑屏幕上挂满了不入流的家具，感觉臭味扑鼻……赶紧草鸡变凤凰吧。仰仗过去经验的积累，我迅速决定：1、沙发布换成浅咖啡色，与房间同色系搭配；2、在沙发靠垫上打主意！

普通花色无档次可言，要用高档靠垫才能抓人眼球。还是移花接木的思路，大块头的沙发极便宜，但小靠垫却很金贵。客人看见沙发首先会被高档靠垫吸引，谁还会注意沙发？

没准还以为家具也蛮名贵呢。

下一个问题，《好看又贵的靠垫长什么样？

》。一番搜索后，知道答案了，一句话，还是山货好。什么马皮、牛皮、胎牛皮、兔子皮、麂子皮、鹿皮、貂毛等等皮草，真勾人眼神，馋得我爪子好痒，这些皮草靠垫都是高档货，光从屏幕里就能感觉到毛皮手感柔软，色泽光亮，颜色纯正。好，靠垫材质有了着落。

靠垫价格？

唉，高不可攀。但对于奢侈靠垫来说，俺可是穷人，虽然我认定非皮草靠垫不要，但要想一个不挨宰的办法才是。没过一会儿，我做事的狠劲又上来了：“大不了自己动手丰衣足食。不就是自己买皮子找人缝靠垫嘛，又没啥技术含量，叫别人赚这份钱不值。”

好，马上搜制皮厂。屏幕上制皮厂哗哗往外冒，把我看得心花怒放，可刚看不久，就剩暴怒了。一张胎牛皮 500 多块，按图示标注尺

寸，做不了几个靠枕，也就比市价少 20%，而我期待的价格是腰斩！

哎哟，不能只省点小钱吧？

非也，寻常路没戏，还要继续想。我决定再用移花接木手法，靠垫正面是胎牛皮，背后是布艺！

经销商、供应商们只会注意靠垫前面，享受正面胎牛皮，除非他两条腿夹住靠垫，才能发觉前后不一致！

靠，腿夹靠垫？

丫想干什么？！

找抽呢吧。

好，价格总算被我拽下来了，1000 块全部拿下。一间标间节约 800 块，整个座酒店就有 7 万结余，爽。现在有了牛皮靠垫帮衬，沙发换新颜，不说顶级，但也绝不是筐箩货。

在搜索中我还有重大收获，用澳大利亚进口的金貂毛皮制作靠垫，绝对大牌中的大牌，那金灿灿的貂毛华贵无比，只不多 4000 块买一靠垫，恨不得一根毛一块钱！

MD，有点超想象。要不给老板沙发上摆放四个金貂毛靠垫？

真正的享受应该是脑袋枕一个，手上抱一个，腰身靠一个，脚上再踩一个，齐活。对，买俩靠垫根本不解渴，一出手就该夺人二目，不就是 16000 嘛，该出血的地方咱舍得，做事就要做绝做透，不叫老板留下深刻印象，那就别做！

作者：万里依然日期：2011-07-27

等想明白，天光大亮，企划部人声鼎沸，赵一笑买来豆浆油条，

推门就嚷嚷：“老大，提个意见，留得青山在不愁没柴烧，A集团的活永远干不完，以后你别那么玩命干活了啊。”

“靠，老子也想早点睡。可招标完，他们正在做施工图，我这边要是设计没搞完，会耽误他们进度，进而影响施工时间，后果蛮严重的。”

“那昨晚斩获如何？”

“大规模设计算基本完成，剩下就是一些精细化设计，估计没啥问题。今天晚上，我还要研究一下酒店风水，房间布局不要犯忌。咱们把工作提前做好，等给老板实地讲解布局时，有谁胆敢指责布局，嘿嘿，老子就拿风水拍丫的！”

“老大，你用话拍，我拿板砖拍，哥俩一起动手行不？”

赵一笑说完，丢下豆浆油条撒腿便跑。

“滚！”

……

把酒，论创业风险

上午，我给赖总去了电话：“哥们，这几天太忙，上次投标的事还没及时沟通，别介意啊。”

“呵呵，雨总，您客气啦。”

电话那头传来赖总爽朗笑声，嗯，不因落标而失落，看来他性格沉稳，能干大事。

“今天你时间方便吗？”

“我这边啊，没事。哦，对了，雨总，您曾说我们的设计在所有

公司里最好，但上次为什么落标了？

特想问问，但又怕您忙，呵呵，所以一直没好意思深问。”

“今天咱们连公带私一起谈，我把你当哥们，有啥说啥，现在是哥俩闲谈，呵呵，你别往心里去哟，否则就是不拿我当朋友看。”

“没得说，我跟您投缘，您有什么话尽管说，我会记在心里。”

“好。Z公司设计确实最棒，但对于我来说，吸引力并不大，因为所有设计思路均出自我手，现在效果图在手，谁做不是做？

有我把关，效果能差到哪儿去？

这点杨总可没想明白。当然，谈判时我不好点破。落标根本在于公司实力，报价比别人高20多万，廖总当然没法给我面子啦。”

“啊，什么公司这么牛？

居然低20多万？

呵呵，这世界太疯狂！

理解不了。”

“先别理解了，电话说不清楚。要不中午过来一趟，我们边吃边聊，还有一些事情想跟你唠唠。”

其实，我想劝说赖总创业，他那么大能耐，不创业可惜了。

“好啊，那我马上动身，估计中午十二点前后到。”

中午见到赖总，我开车请他到城里土菜馆吃特色农家菜。

两人找个小雅间，点几样小菜，两瓶小二锅头，面对面坐下来，边吃边聊。碰完杯，我还是老样子，开门见山：“哥们，公事没啥好谈的，咱们聊点私事。实话说，我觉得你设计水平至少能在省城排进

前五！

就凭借你浑身本事，何不出来开一家室内设计公司？”

“雨总，谢谢夸奖啦，呵呵，其实这事我想过，但我没您说的那么厉害。”

“赖总，先问一句，你年薪差不多有 10 万吧？”

“呵呵，差不多吧。”

赖总见人三分笑，什么时候都是不笑不说话，这类人天生就是做销售的好坏子。

“嗯，哥们，那我就直说了。你贵为 Z 公司设计一把手，但完成一个纯设计项目，提成不过十几个点，而且还要跟同事共享，显然你的才干与收益不成正比。但如果你当老板，就能拿到所有单子的 50% 纯利，这不是 5 倍 50 倍效益的事，也不是少奋斗 5 年的事，而是钱滚钱，利生利，越跑越远的事。”

“呵呵，雨总又说笑我喽。其实我也很想创业，但考虑投资、客户、压力和风险，感觉把握不大，还正在犹豫中呢。”

未完待续中。。。。正在精彩的故事即将展开。。。。敬请关注。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-28

回复:

作者:雨总天崖第一徒弟回复日期:2011-07-27

哥们好:)你的小文我看完了，有内容有细节，有想法，赞一个！

但你利用百度贴吧来找高人加盟，这事有点碰运气，不一定能随了心愿。主要是人家不了解你，就凭你的几句话？

呵呵，有点挑战性。

你看，在这个帖子里，你是活跃份子，在招聘前面还有故事小文打底，所以才有朋友出来想跟你聊聊，但如果干巴巴发帖招聘高手，谁能来？

你没有信誉保证呀，但如果你想和我一样，重头写创业史，未必有这个时间。

再说，你发帖，如果没有后续更新，帖子第二天就沉下去了，效果？

无从谈起呀。但如果更新，就要每天写一两千字的小文，时间可有保证？

不如双管齐下。上次你曾说发帖邀约高手加盟，我就没搭茬，因为考虑到上述情况。不如你将精力主要放到线下。

从同行里挖人！

挖人方法简单：1、跟同行打听各个高手情况，比如先跟业务员聊；2、打听目标人的为人口碑；3、冒充大客户，直接找同行的销售总监谈订单，电话聊完约地方开始拉拢。当你见到 10 个销售总监的时候，啥不清楚？

当然你也可以冒充猎头公司的.....借机索要他们的简历，就说行业前三名公司看上他了，想先要份简历看看.....手里有了简历，还不会仔细琢磨琢磨？

当然，你也可以真和猎头公司谈合作，然后私下把猎头搞定，别跟公司合作了，跟个人吧，这样也能节约不少时间和投入，钱？

很少啦，教个朋友啦，呵呵，这套词相信你都会。不想出钱的话，干脆给他家公司安装一套净水器得了。

在中华英才网或者智联招聘打招销售总监的广告(好像是 400 一个月吧)，自然也有高手加盟，谈呗，谈拢了啥都好谈！

全凭借哥们你的个人魅力了哦，哈:) 我认为你花费 400 元，能听到 10 位高手为你行业或发展讲解，帮你出谋划策，太合算了！

哥们你忘记一件事，帖子上有写，我喜欢在面试的时候，跟高手聊天，听听他们的看法，这帮人为了得到一份工作，肯定是较劲脑筋帮你想解决办法....对了，你还可以布置作业嘛，呵呵:)

我有一个观点，不尝试怎么知道不好呢？

几条道路可同时走。

线下挖人的最大好处，就是请对方谈对行业发展的看法，销售策略，以及公司发展策略，多听他们的建议。

好，想法出了，哥们你不妨抽空实践一把！

嗯，希望尽快听到好消息呀，哈:)

作者:万里依然日期:2011-07-28

书接上文。

“哥们，勇气是创业的第一要素，但光有勇气那是逞匹夫之勇，还要谨慎分析。你说得没错，创业有大风险，但风险与利益也匹配啊，二者收益不可同日而语。说白了，设计高手创业，买房买车易如反掌，我目前不清楚你是否能把公司做大，但信你的设计神通。哥们要有兴趣，要不一起来分析创业风险与收益？”

“呵呵，好，好呀，求之不得。”

赖总没想到我请他吃饭的目的，居然是帮他分析创业项目，喜出望外，忙递过来一根烟。

伴随大家喷云吐雾，我开始跟赖总聊上了：“创业首先要确立收益目标和发展阶段。咱们是草二代，不说豪言屁话，这些豪言跟擦过嘴的纸巾一样，不值钱。客观讲，你首要目标是公司站稳脚跟；其次是公司规模扩大；后面先不勾勒。

靠，好事谁不会幻想？”

“呵呵，说得是，我目标不大，解决温饱就成啊。”

“行了，你丫的温饱标准是24头鲍鱼当开胃菜吧，呵呵。”

“雨总，要是创业真能成功，我就把24头鲍鱼当开胃菜，请您天天海吃！”

我心头微微一惊：“哟，这哥们虽设计出身，但谈吐有销售模样，把甲方拍得蛮舒服。上次谈判时，他似乎被杨总权势压制住了，销售特点没发挥出来啊！”

嘴巴里却说道：“好，继续说。结合自己经历，我认为创业的实情往往比预想糟糕得多，有点像养獒。”

“创业像养獒？”

“当年幼藏犬长出小牙齿并能撕咬时，主人就把它放到一个没食物和水的封闭环境里，让这些幼犬自相撕咬，最后只剩一条活着的犬，便称为獒，据说十犬出一只獒。咱们创业前期事业太小，先不讲回报社会哺育的事，只讲在残酷商业搏杀中，为了实现自我价值，磨

砺个人意志，自己成长为獒的事！

唉，成王败寇，还不是獒呢，说未来全是扯淡。

好，话说回来，我们如何能在厮打中最后走出来？

显然牙齿长得多的，够锋利的，咬合有力的，精神头足的犬往往最后能获胜。我总结在咱们在搏杀时，至少要长六颗牙：第一颗牙是行业及切入时机；第二颗牙是核心技术及盈利模式；第三颗牙是团队及管理；第四颗牙是投资及现金流管控；第五颗牙是销售及人脉；第六颗牙是精神力和心态。如果你拥有四项优势，胜面明显加大。”

“太好了，呵呵，雨总是过来人，高人说教，我可要好好学！”

一眨眼，这家伙嘴巴里的烟就见烟屁股了，他马上递来一根，接着自己再续抽。

作者：万里依然 日期：2011-07-28

大家碰完杯，我开始进入正题：“好，咱先分析你的第一颗牙——行业及切入时机。设计行业优势是起步易，投入少，能单兵作战，运营简单，赚钱快，利润高；缺陷是所有作品都是单一艺术作品，无法规模复制，回头客再次合作周期长，进一步做大做强有难度。设计行业俩特点。1、产品非流水线生产，前期固定投入小，成本仅是房租水电和人工，都是基础运营成本。假设一栋 500 平米别墅，一平米收 200 块设计费，总计 10 万，成本就是一片跑路费、办公费、税金和几张效果图，不敢说你是无本经营，但咱们心里清楚实际投入，呵呵，你是靠时间、经验、思维和脑力劳动赚钱。

2、甲方不在乎设计公司场面，作品代表一切，这跟装修公司需

要阔气排场支撑门面不同，行业特点决定你能低成本创业。好，再看行业切入时机。如果你进入行业时机超前或落后，一定会被追认为烈士！

目前国内业主愈加重视设计，前景看好，而且眼下市场上已有一批纯设计公司，据说效益不错，证明设计行业正处于高速上升通道，竞争也并不惨烈，所以第一颗牙够锋利。”

“只有雨总有本事能收到一平米 200 块的设计费，我们不成。如果再碰见您这样能杀价的甲方，我估计只能收到 20 块，哈哈。”

赖总举杯笑道。看得出他听得挺专注，连烟灰都忘记弹掉了。

“好，分析第二颗牙——设计行业核心竞争力。很明显，核心竞争力包括设计水准与领悟能力。业主口味和喜好不同，光有高水平设计水准无用武之地，必须辅以出色领悟能力。

酒店招标，我对 8 家公司同时讲明甲方意图与需求，但只有你的方案最对甲方胃口。说明赖总你不仅设计 OK，而且颇能领悟甲方意图，是揣摩业主真实意图后才发功，高手来的。

此外，核心竞争力还包括盈利模式，如果盈利模式越多，说明越没模式。我最怕一个人说自己有机会能口吐象牙，这头象没准还能变成奥斯卡金像奖得主，靠，越说越悬。最优秀模式往往是最简单的东西，而设计公司盈利模式就是给钱就做设计，简单，所以第二颗牙也锋利。”

“明白。”

“好，分析第三颗牙——团队与管理。设计公司团队由三部分人

马组成，效果图、施工图的制图师和预算师，当前市场上绘图师人数众多，而且薪水般般，他们在公司地位好比销售系统的跟单员，具备基本技能即可，这与其他行业对团队要求大不同。从设计行业本质上说，仅凭一位高手就能挑大梁，他谋划好构思，其余下指导棋即可。一句话，老板厉害，便是一头狮子领着一群绵羊去战斗。呵呵，不巧，赖总你就是一头狮子啦，市场上绵羊多的是，一抓一大把，组建一个有战斗力的公司易如反掌！

所以第三颗牙你也占优。”

“呵呵，雨总，您前面分析都没错，前面一排牙都挺锋利，但我现在欠缺的是资金和人脉，您看我这两颗牙该怎么补救？”

显然，赖总心里活泛起来。

“哥们，要是资金和人脉你都具备，不用撕咬，你早成獒啦，呵呵，这两颗牙确实对绝大部分创业者来说，都不太受力，但照样有办法可想。我们不妨先把一件大事拆分成几件小事，采用目标细分法，每件事情都找出相应对策。”

“这思路好！

雨总，你快说说吧。”

这家伙一边说，一边又递烟过来。

“好，我们继续说。分析第四颗牙——项目投资和资金管控。有一位美国投资大师曾说：‘投资一个项目，为避免头脑盲目发热，要将预计收入除以 2，预计开支乘以 2！

’我回想起自己创业经历，发现人家说得入木三分！

唉，可惜知道晚啦，不然不会血本创业。所以，强烈建议你保留足够资金以作备用，而不要一次性全部投入。我粗略计算，你先要准备 10 万打本，同时再留 10 万备用。换句话说，为了尽可能创业成功，你需要 20 万投资！”

话音刚落，赖总有些吃惊，不禁脱口而出：“啊，啊，20 万？！那么多？！”

未完待续中。。。。敬请关注。。。。

作者:万里依然 日期:2011-07-28

回复:

作者: xiejinbing12136 回复日期: 2011-07-28

当时的 20 万大概相当于现在的多少啊

哥们好:) 我琢磨着 8 年前的 20 万，折合到现在应该是.....?

对呀，看看金价不就知道了吗？

脑袋一转，想明白了。

呵呵，哥们你可以搜搜 8 年前的纯金价格，对照现在的 400 元/克，通过金价翻了多少倍，就能知道现在的大概数字了。但也不可绝对化，如果今天再开一间设计公司，没有 50 万起本，很难在短期内有所作为。

作者:万里依然日期:2011-07-28

回复:

作者: 412761149 回复日期: 2011-07-27 复

问: 请教雨哥: 本人刚刚办个公司，主营业务是经营销售各类有

机农产品：米面粮油，水鲜等，目标市场定位是华东大区的一二线城市的高收入者和大集团企业以及政府单位客户。目前打算从上海开始。目前我们资金量不大，个人以为偏少。办公地点也较为朴素。

既然是要销售有机农产品，就必须要考虑货源的问题。

货源地，选择我本人的老家，那边有不少从事有机农业的农场公司，有大有小，且他们均处于发展的过程中，也比较希望能拓展出好销路。他们目前在上海和华东区的业务很少很少，一直打不开肯定想打开上海市场。

尽管资金这块是我们的短板，但是我们的优势是销售策划能力强，人脉广，为人优秀(无论上海还是我们县城)，各个方面可以帮助我们的人很多，善于整合资源。公司初期货源选择我们县城主要有两个原因，一是全国范围寻找货源成本太高，二是在县城里我和政府的各个部门领导(一把手级别)的子女关系铁，且部分领导的子女也参股。对我们货源寻找有很大的帮助(有官员为我们信誉背书)。

回答：哥们好:)有幸帮哥们出谋划策，我尽力，但如果回复不尽如人意，还请多多担待呀，呵呵:)这个项目好，说得我心痒痒的，哈。从去年开始，在一些集团中间就开始流行定点采购，为的是保证食品的新鲜与口感，同时杜绝各类有毒添加剂。

只要货源确保数量与质量，相信这是“一本百利”

的买卖，完全能开创出自己的一番事业，嗯，恭喜!

但如果公司资金不够充足，那么刚开始就不要同时上“米、面、粮、油、水鲜等”，应该收缩阵线，先拿出拳头产品，建立信任度以

及打响品牌后，再逐步将产品线延伸。

客户在你手上，多推销几样产品，还不是哥们你一句话？

创业无非就那么几条指标，但考察这个项目，基本面不错，真是值得一试。

问：我们谈判想达到这样的目的：我们做其中几个农场的上海或者华东区的总经销，在产品外包装上要印上总经销的我们的公司的名字和联系方式，且先销售后结清货款的方式。我们目前主要靠订单销售，后期各个销售渠道必将逐步打开。

具体谈判方案是准备先易后难，逐步深入，各个击破。

过两天就要开始第一家的谈判。我们准备先找个实力中下的有机农先谈。

请问雨哥，为达成我们的目的，我们一定要做的必不可少的事前准备？

如何一步一步谈判深入，让厂家同意我们的要求并与我们签订合同？

回答：一、针对有机农的谈判。

哥们你的谈判思路是正确的，采用先销售后结清货款的方式。这样做的最大好处是确保现金流的安全。

1、公司的人脉保驾护航。

2、收购价适当比行情略高一点点，因为付款方式咱们占了点便宜，那么在单价上就要适当让一步，大家心里都舒服。等公司业务稳定了，有机农公司对咱们产生了依赖性，再来谈大宗采购价，主动权

定会牢牢把控手中，现在还不是在乎几分钱的时候。

3、把公司画册做得漂亮点，好好宣扬一下公司实力，装大牌呗。别告诉人家你正在创业路上，而要说已经有市场根基，现在对供应商队伍，正在优中选优。否则人家担心货给你了，钱收不回来。

4、谈判前，针对一些供应商，先有个小市调，比如到田间地头四处走走，再打听点你想知道的事，有利于日后谈判。

5、必须有专家点评供应商的货品，是一针见血式的点评产品好坏，几句话震住对方，否则他们也许会欺负我们这些门外汉。

6、谈判地点不要在农场，而要在当地大酒店的商务谈判厅（租赁几小时），显得正规，也避免在人家地盘上谈判，心理处于不利境地。（根据具体情况定夺）

7、付款要及时，最后能在签订日期前提前付款，那样公司信誉会倍增。

8、谈判各种策略，可参考帖子上的招数，比如黑白脸……

9、玩点损招，就是请两拨朋友先去谈，冒充大牌采购商，看完产品后一顿贬损对方（价高质次，根本不值得大宗采购），等打击完对手信心后，你再出马……去年曾回过一个茶楼转让合同，上面有这类招数，不妨参考。

二、针对大集团客户的谈判

1、可采用先免费送三天产品（每天少量），请客户试吃。

如果真是有机农产品，口感和色香味与催熟产品完全不同，客户自然会体会到的（有些大集团有自己的内部食堂）。

2、单价和付款方式一定要捆绑起来谈，否则必然陷入被动状态。

3、一定要彻底搞定采购主管和他上面的直接领导，在一个大集团，搞定两三位关键人物，生意就是长久生意。

4、既然是做农产品的，那么逢年过节，搞一批进口棕榈油或其他比较新鲜的农产品……人情做足，生意就不怕被人抢。

5、前几天，有位哥们曾回过一个帖子，大意是说利用改变成产品包装规格，造成价格便宜的印象，说得极好。为了利润最大化，这事应该到市场去考察，看看采用何种规格能给客户留下价格便宜的印象。

6、回帖里曾写过不少招数，不妨去参考那个五星级卫生间的案例。他也存在如何找客户的问题（2000多字）。

7、谈判前，带上田间地头的照片（和农场主的合影）；产品检验报告；安全合格证书；

剩下的招数，都在帖子里，不妨多看看，呵呵：)

项目虽好，但执行更关键，呵呵，希望哥们你前期吃点苦，多多动脑，也许两年后你的事业将蒸蒸日上：)

作者：万里依然 日期：2011-07-29

回复：

作者：kelly440 回复日期：2011-07-27

呵呵雨总我也在深圳也是福田区现在也在创业阶段.....

哥们好：)衷心感谢热情指点！

咱们在创业路上，甚是辛苦，大暑在即，天气异常炎热，还望多

多保持一份清凉心情为是.....

呵呵，预祝哥们事业发达，像沈涛一样披荆斩棘！

哈：)

作者：万里依然 日期：2011-07-29

回复：

作者：412761149 回复日期：2011-07-29

哥们好：)

勿客气，明天我们一起来讨论，到时说得不好，还请见谅才是呢。

呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-07-29

书接上文。

“我们先来分析 10 万块打本资金的组成。第一，组建高效低耗式团队，节省运营成本。1、招两名设计师，分别负责绘制效果图和施工图，其中做效果图的设计师，是底薪 4000 的高手。业内都知道效果图是骗鬼的，但业主喜欢按图索骥看答案，所以临门一脚不能马虎；2、聘一名全职销售，懂点设计皮毛即可，他负责开发客户，专跑市场；3、一名兼职财务，300 月薪拿下；4、一名文员兼出纳，负责公司所有杂事；5、到设计学校招几个实习生，最好是寻常女生，她们没经验无姿色少人脉，求职难，你提供锻炼机会，无薪或少薪，许诺优秀者毕业留任，双方自然一拍即合。这样，你主要精力能放在销售方面。第二，硬件准备。租一套三室一厅商住两用房，采购一批电脑、打印机和二手办公家具，但装修要有个性，业主上门一把震撼

他们。综合计算……前期包括注册、采购、装修、预留房租和人工，成本控制6万左右，剩下4万做流动资金。”

接着，我把过去我开设计室那套经验拿出来分享。

赖总听完嘿嘿一笑：“嘿嘿，难怪企划部女孩各顶个让人印象深刻呀。说的直白，设计公司也是销售为王，而不是设计当道。漂亮女孩面对诱惑大，跳槽机会多，尤其是小公司，人员更替频繁对公司震动大，不好管。好，我跟您学，专拣丑姑娘下手，稳定比什么都重要，呵呵。”

“很多老板以为自己是个厉害人物，在投资方面往往采取以小搏大策略，期待像中六合彩那样，获得几十倍几千倍的回报，当然有成功案例，但基本都是励志书上写的商界名流，而非主流。我们是草二代，创业应本着大胆求证，小心做事的态度，10万块投资一间小型特色设计公司，表面看够了，但按投资应翻倍原则，以应对不测之需。这也符合主席的用兵谋略——集中优势兵力打歼灭战！”

当初我投资承包一份报纸，玩得是蛇吞象，结果因违背客观规律而被杀得落花流水。事后我的总结是：‘一个人即使能力再出众，在资本面前都显得异常渺小！’

’所以，我建议你集合翻倍力量去打仗，尽量缩小摊子，玩命扩大投资，二者反差越大，成功几率越大。我们不是史玉柱，也不是马云，更不是牛大老板，玩不出惊天动地的大事。按主席的说法，咱们丢掉幻想，准备斗争！”

“呵呵，雨总，能再说一个以小搏大的例子吗？”

让我也开开眼呀。”

赖总举起酒杯问道。

作者:万里依然日期:2011-07-29

一口酒下肚后，我接着说：“投资赚钱的思路千变万化，高手都是拿别人的钱玩自己的事儿。好，分享一个空手套白狼的故事。几十年前，日本角荣建设银行的董事长田式美是一位赤手空拳闯天下的人物。他相信没资金也能赚大钱，就用心寻找，后来想出了一套代理销售的方法。比如，L先生想买T大楼，他就先找到L先生商量：‘那栋楼值一千万，业主现有意800万脱手，请赶紧动手买下来，我保你60天赚一成！’

当超出一成利润时，超出部分归我，如赚不到一成，我赔足一成利润。’等楼房买好后，他便代其销售。这老哥有非凡的商业眼光和智慧，往往能以相当于买价140%价格脱手。对买主来说，俩月有一成利润，比银行利息高，而且安全可靠，自然也乐意让田式美代理销售。靠，这哥们无本生意做得如鱼得水，有点像传说吧。唉，咱们看看天才创业的热闹还成，即使我们能琢磨类似创意，就你我这点水平，能去卖楼吗？

敢去卖楼吗？

MD，想想舌头都在打颤！

这个世界上谁没有几个天马行空的大胆创意啊，但又有几人能把创意落到实处，创造出很多财富价值？

要是有人看完这类励志书，也冲出去空手套白狼，十之八九被豺

狼咬得伤痕累累……”

一旦说起创业总结，颇有感慨呀。现在我在 A 集团工作近两年，有机会接触到各行各业精英，听到无数精彩商战故事，了解到很多名人的起起伏伏，再通过自己总结和梳理，嗯，眼下我对商战、投资、销售、管理等方面有了全新认识，这是站在集团平台上看问题，比当地盘工时看事情要强百倍去。还是要再次感谢当初选择，不跟高人贴身学习，自己的进步不可能获得跨越式提高。道理简单，我上面有 30 多个高层领导，人人都是商战好手，每人就算一个月只教我一招，一年下来咱也能学到 300 多招！

故事讲得有趣，赖总听得入迷，好，继续聊：“这些天才生意人，是生活在另外一个世界。我不喜欢云山雾罩，所以就不从盘古开天劈地和猴子变人说起了，咱们要能玩出花活儿，还 TM 坐在这里发梦？

呵呵，回到现实来吧。假设你筹到 20 万以后，采用啥投入方式最合理？

既有冲锋陷阵的 A 方案，更有咸鱼翻身救你于水火的 B 方案。如果在传统行业投资 100 万元以下，我总结市场上投资战术，可划分成三类投入方式，分别起‘添油战术’、‘螳螂战术’和‘花豹战术’。

赖总，室内设计也算传统行业，要不咱们套用一下？”

“呵呵，好，好。我洗耳恭听。”

赖总边笑着说，边又递过来一根烟。

未完待续中。。。。。

关于创业部分，我想发帖稍微慢点，因为内容有些庞杂，希望大

家不是一目十行，所以从下周星期一继续发，还请多多担待，呵呵：)

半夜回帖，顺祝诸位朋友周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-07-29

回复：

作者：手中无剑 2011 回复日期：2011-07-29 回复

雨总的贴，不顶一下老是潜水的话太不够意思了，哈哈！

虽然以后还会潜水，但是只要雨总写下去，就一直保持关注和支持的。

哥们好：)

呵呵，你算深度潜水的朋友吧，呵呵，幸会幸会：) 写下去是一定的，还有好多故事没说完呢，这不，才到 100 贴嘛，我的目的是冲破 200 贴。对，不带小广告而去冲击 200 贴大关，呵呵，我们在一起的日子还长着呢....

再过一个月，中秋即将来临，不知道还有多少潜水的朋友会冒出来呼吸一口新鲜空气呢？

哈，期待中.....

作者：万里依然 日期：2011-07-29

回复：

作者：有故事故事的人 回复日期：2011-07-28 回复关注这个帖子半年多了，今天才决定向雨总请教，不知道雨总对传统行业是否熟悉，希望能给予我个人一定的建议，先谢过。

我个人今年 34 岁，之前一直在大型建材企业工作（混凝土），五

年内从业务员做到集团负责营销的副总，带领过 30-40 人的销售团队，年营业额大概五到六个亿，无论是个人还是团队，在业内有一定的地位。中间因其它原因，曾创业（餐饮及会展）失败，赔了一百多万，个人也进行了深刻的总结，做了不熟悉的行业加上不会做生意，地点及成本都没有控制好，选的项目也不理想，赔是一定的。所以最近两年都是很保守的在企业上班，自认为成熟很多，当然了，我的强项一定是销售和团队建设。

回答：哥们好：）我曾在前两个月，帮一位朋友回过一个贴。他也是职场精英，但想在餐饮业创业，想通过做盒饭起步。我当时曾说过一句：“你从外面杀进市场，抢夺人家饭碗，人家能不跟你急吗？

靠，也许什么歪招都能使出来，什么挖你厨师，造谣中伤，低价拼利润，有样学样，打架斗殴争夺地盘，联合市场管理人员挤兑……这不是天天跟你玩命吗？

一句话，我就怕你是有副好拳脚，但爱惜羽毛，舍不得出全力坚持三年，最后架不住人家跟你玩命打，不得不一走了之……”

你和我曾经在职场上取得过不错业绩，以为凭本事在创业路上跑得很快，但后来发现职场与创业，是完全不同的路径……所以看完这段，颇有感触。

在此，还要恭喜哥们你通过初次创业收获很多，思想境界与商业头脑都得到了极大锻炼，所以我完全有理由相信你第二次创业，步子将走得很稳。

问：因为夫妻分居两地，加上刚把所有外债还清，所以我便放弃

发展很好的工作回到居住城市，偶然进入了一家防水私营企业做高层，虽然企业本身有自己的问题，但产品和技术让我十分认可，经过深入学习加上实际操作，已能熟练讲解及工作布置，做了三个月后，我就有了做代理商的想法，并已于近日办理离职。

优势：产品技术很创新，理念回归本质，和传统行业完全不同，有专利，行业规范认可，只是行业人员固有的理念改变起来不容易，加上公司内部问题，因此这几年发展很缓慢，我也咨询过行业内的多位专家及设计院人士，很认可该公司产品的发展理念及方向，也承认是未来趋势。产品的市场价，与达到同样效果的传统企业报价相比，要低 20%以上，还有其它优势，代理商毛利润在 50%以上，国内部分地区的代理商，年销售额接近千万；

唯一的难度就是推广，传统行业诋毁扼杀他（类似目前中国的奶业标准被几大牛奶生产厂家绑架一样，话语权在传统企业手中），加上技术本身并不是百分百无瑕疵，这样看推广有空间亦有难度，个人认为是蓝海市场。

回答：

我看好这个项目。四年前，我住在深圳的那套房子（顶层，屋子上面有个私家花园），因房顶漏水，我就琢磨要不要把花园地砖全部敲掉，然后重新做遍防水，接着再铺贴新地砖，但感觉工程量有点大。于是动了动脑子，问遍周围所有人后，得到一条消息：现在有种先进的防水技术，不用动上面，只要房间里哪儿漏水，就在哪儿打个小洞，然后打进一种泡沫剂。这种泡沫剂的特点是遇逢就钻，等凝固后就变

成优质防水材料。嗯，按图索骥，仅仅花费 1000 多元就搞定家里防水工程了。

有了亲身体会，虽然不知道是否是这类产品，但我相信你说的这个行业具有相当发展前景，公司产品拥有技术领先性。

关于行业前景，我是这样看的。如果公司产品具有无可比拟的优势，市场表现势如破竹，那么不劳你亲自动手，新型防水市场早就被瓜分完毕。而且这时候再杀进去，地盘、资源、公司支持都无从谈起，根本不适合小资金投入创业。

正因为新产品处于破壳新生代，哥们你才有大把机会去搏一把！

背后才有公司的鼎力支持，那些所谓的市场短板，也不是啥致命伤（哪个市场和行业没有短板呢？

家家有本难念的经呀，呵呵），要不“国内部分地区的代理商，年销售额接近千万”

如何解释？

可见市场还是靠高手做起来的。这点顾虑不必放在心上。

只要产品领先，真的是不愁销路啊。能省去销售人员无数麻烦事情！

问：我目前的状况：思考了近一个月，也做了不少调查，手里有十万块钱，想挂靠朋友的公司作为代理公司，省去办照等一系列程序及费用，将来如果稳定了再筹办自己的公司。

办公室先不租，个人先跑着。加盟费老板同意让我先欠着，有了项目再补交，这样我就最大化降低了启动资金。

回答：这些创业策略，相信都是上次创业未果而总结出来的精华思想吧，呵呵，一看就是受到过创业创伤的人，才有的本能反应。我跟你是完全一样的表现，三年钱我们开始创业，前期是投入 5 万（投入极谨慎，并不代表不能投入更多资金，是一种心态的调整），也是走一步看一步，发现真正商机了，才逐步加大投资，直至走到今年，那个征途上遇见的妖魔鬼怪，不说也罢。我想哥们你也是这个想法吧，呵呵：）办公室还是要的吧，公司网站和接电话的也不可少，不然客户能相信你吗？

难道找到你只能通过手机？

那么谁敢贸然给你打产品预付款呢？

当然，你为了节约开支，也可以找朋友的公司帮忙，申请一部单独电话和一张办公桌，稍微意思意思即可。

问：想在著名招聘网站打招聘广告半年，达到宣传及寻找资源合作者的目的，也为将来业务扩大储备人才。该公司内部有两名业务私下表态希望和我共同创业，他们目前手里有几个追踪的信息，我还在考虑是否接收，主要是为了控制成本，一个人的保底工资大概 2500 元。我个人有一定的人脉，熟悉一批设计师及部分地产企业中高层，主要精力会集中在五六个关系资源上，力争今年达到以点带面的经营突破。

回答：我倒是建议邀约他们尽快加盟。有了不错的销售员加盟，那么就是人来了，钱就会来。至少你一个人忙不开时，还有跟单员在旁协助，一举两得。人家愿意跟你创业，也是看到市场前景，同时更

是相信你的为人……能找到志同道合的朋友一起奋斗，在这个年代不容易呀，何必考虑每个月 5000 元（两个人底薪）+差旅费的开支？

就算每个月能节约 8000 多元，难道半年时光他们还不能开一单？不能为公司赚到这笔费用？

如果不能开单，我只能说是哥们你的问题啦，呵呵，要么市场把握不好，客户没选准，要么是招来的人销售素质差，提不起来顶不上去……两位销售，一位在家天天打电话扫客户，同时在网上发帖做推广（专业网站和论坛），一个出去跑市场（两人完全可以做到轮流守办公室）。这样一个公司摊子才稍微像个样子，你做起市场来，心气会更足！

至少你在外面跑的时候，需要发个合同报价，需要为客户做售后服务，需要接收个传真，需要快递一张发票，有人能马上顶上去。

招聘网站打广告，短期效果不明显，不如在专业网站上做点文章。

问：而我的经营范围，和其他经销商基本没有冲突，主要对手就是传统防水企业，根据项目大小的不同，每个合同额大概在 40-100 万之间。我今年的目标是不低于 50 万，至少做成一个，我给自己 8-10 个月的期限，10 万花光了还没有成绩我就回到熟悉的行业打工。补充一句，目前国内防水市场大概 1000 亿吧，每年。

以上是我个人的想法，不知道考虑是否周全，请雨总方便的时候，给我一定的建议，如有可能，我愿意当面向您请教，希望没有打扰您，再次致谢！

回答：

呵呵，看到这里，我觉得你这次创业一定能成功！

现在我正在发创业篇的帖子，哥们你的上手、收手的思维恨不得全都上面，这份认识我完全赞同！

思想境界够意思，你，完全能成功！

与此同时，更希望贴友们注意到“作者：有故事故事的人”

所说的话，这是真实的故事版本！

很实在的话！

懂得进退，是明智之人所做明智之举。过几天我将写到创业退出机制，与此故事如出一辙，希望大家能前后对照，有所吸收。

如果要完成 50 万销售额，尤其在创业期间，我感觉你手上五六个潜在客户的基础还似乎不够雄厚，最好能有 50 个客户打底！

如何实现？

那么还是请两位销售来一起实现吧，客户基础越大，则成功几率就越大，尤其是在你短时间内有销售压力的情况下。

提几个小建议：

1、合同单价不重要（有 50%毛利，可适当退让），但一定要确保好付款方式。哥们你久经工程项目，知道工程的付款奥秘，如回款不及时，马上就威胁到公司生存。这个跟打工状态完全不同，哪怕是牺牲利润，也要确保首笔货款的比例越高越好！

首付比例越高，后面尾款越不容易被拖欠……2、能否有办法结识到同行厂家的销售人员？

想办法拉拢过来飞单……谈客户与找相关人员应该是同等重要

的事情，手上最好要有一批兼职销售，还怕业务没有？

又不是什么高精尖的高科技产品，只要搞定甲方一到两个业主，啥都好办！

这点，哥们你比我懂，呵呵：）至于是否打原来公司销售部的主意？

呵呵，笑而不语。

3、我心里有个小疑问。进入新行业不过三个月，业内人脉积累也不太充沛，辞职是否过早？

呵呵，但既然事已至此，多说无益。还是说点实际的吧。利用朋友公司，冒出客户，给一些业绩不错的经销商打打电话，听听他们如何介绍产品的，以及报价与付款方式。了解同行跟了解客户应该是同等重要的（当然，在岗时候，你也许知道内情）。

4、是否能利用手中人脉，马上发展几个经销商或分销商？

我相信你拿到的进货价应该是非常理想的，只要是全款提货，是否能做到产品价格平进平出，先将自己的销量做起来，然后返回头来跟老板谈销量返扣事宜（或只加价5%，他们会比较进货价格的）？

虽然每笔赚点小钱，但足够养活公司几个人了，对自己销售也算一种帮助。等销量起来了，再谈新合同也不迟。

5、你是顶级销售高手，销售方面的事情，你恨不得比我懂得多，呵呵，咱就偷懒了哦，呵呵，允许周末稍微偷个懒不？

哈：）

好，就先说到这里吧，相信哥们你定能旗开得胜，马到成功的！

预祝:)

作者:万里依然 日期:2011-07-30

回复:

作者: 412761149 回复日期: 2011-07-29 复

雨总您好,现在的具体情况是这样的。我们公司本身并不生产这类有机产品,而现在的有机产品如大米等各类产品都是有较为精美的外包装的,我们想去谈经销资格,且想在其产品外包装上印上我们公司的名字和联系等联系方式(如印上:经销商:xxx公司,地址:xxx,电话:xxx)。请问能否能达到这个目的呢?

怎么样更加稳妥地保证能够达到呢?

谢谢!

回答:

哥们好:)

一切合作皆有可能。关键在于你能给对方带来什么利益?

而且这些利益足够吸引他们心动?

采购数量?

采购单价?

付款方式?

采购分不分淡旺季?

前期如果采购优势不够明显,贴不干胶也是个办法。我看到一些进口商品在超市销售时候,包装上都有一个不干胶,上面全是经销商信息。

还有就是把这条和其他条件捆绑起来谈判，在某些方面做点让步，从而达到你的主要目的。打自己公司名字的理由：打进上海的一些大集团，包装上没有公司名字，很难说服对方我的代理身份。即使合同在手，也会引起某些不必要的误会，而且还要反复跟很多人去解释，去沟通....名不正言不顺呗。

谈判时，别当回事情郑重说，而是随便说，好像是天经地义的事情一般。我的经验是，你越重视的环节，对方越想在这上面做足文章，你越不在乎的，对方反而会忽略。

还有一点，其他同行有这么干的吗？

最好找到实际案例，往他们跟前一摆，告诉他们，这是进入上海市场的规矩.....应该能找到这类做法。

公司名字打在包装上，关键还在于缴纳必要保证金，否则包装打上字了，你却取消订货，这笔损失谁赔付？

今天有些累，脑子转不动了，就先想到这儿吧，呵呵，对不住了哦：)

好，预祝生意兴隆：)

作者：万里依然日期：2011-07-31

作者：脑子用来思考回复日期：2011-07-29 回复

雨哥，你好。追您贴也有近一年了，一直在学习。现在第2遍快看完，收获真不是一般的大。在此深深感谢！

现在有一个酒店开业庆典，让我们出个方案和报价。

酒店简介：酒店号称国内首创养身酒店(其实在我们市内是首家)，

四星标准，以养生餐饮、客房为卖点。酒店宣传以传播中华四大国粹（京剧、国画、中医、烹饪）为己任，想建立自己的品牌特色。但是地理位置偏僻，没有好的管理模式，服务员招聘基本没有要求，来者不拒。

回答：

哥们好：)

你的问题可真考功夫啊……看完来帖，脑袋有点大……嗯，回答的不好，还望多多见谅：)

酒店定位是他们自己搞的吧，呵呵，有点意思。酒店背后如果不靠森林，也没有温泉，从何谈养生？

干巴巴靠四大国粹来养生？

可以直接洗洗睡吧，呵呵。

京剧？

目前的名角是谁？

有梅兰芳式的大师出现吗？

哼，出了北京城，谁喜欢听？

太小众了，没市场号召力。

国画？

有大师坐镇酒店吗？

没有的话，就凭本地书画协会几杆鸟枪，能有市场号召力？

能号召大家去酒店养生？

北京饭店珍藏有吴冠中的《清奇古怪》大型壁画（15米#215;3

米)，没有这等宝贝作为震殿之宝，很难推什么国画牌。再说了，欣赏或想学习国画的人，现在属于小众人群，指望酒店办培训班？

或者周末在大堂里挥毫泼墨？

唉，深圳一些顶级商场里，早就这么干的了，不新鲜。

中医？

有名医坐堂义诊？

现在养生专家，谁红谁挨批，从张悟本到李一，再到养生教母，叫大家相信谁家的言论？

随便推出某位医生，谁信？

没有历史沉淀的酒店，京剧、国画与中医，根本开展不起来，没有大师长期热情捧场，顶多热闹三天就歇了。再说了，指望消费群到酒店寻医问诊，这事听起来不靠谱，又不是顶级疗养中心，名气不响，谁想来？

又能吸引谁来？

烹饪？

众所周知，喜好吃这口的美食家，一般不去酒店用餐！

靠烹饪养生，是张悟本的那套理论？

咱们在酒店吃顿饭，就别上纲上线了（不是一顿饭就能养生的了，那玩意在于养成好习惯，在于坚持）。

给个建议，全国著名全席有：北京全鸭席、天津全羊席、上海全鸡席、无锡全鳊席、广州全蛇席、四川豆腐席、西安饺子席、佛教全素席（都是一百道菜品左右，主要食材不变）……不如请来他们来一

席。或者搞搞孔府宴、文会宴、烧尾宴什么的中国五大名宴……如此，酒店烹饪的名头还来得响亮一些。

问：方案主题：综合考虑，归纳出一个卖点：气。

思路：人讲究精气神。故我们抓住一个“气”作为突破。

分散开来就是喜气、福气、元气、运气、财气、生气等等。

比如：餐厅有了喜气，高朋才会满座；客房有了生气，宾至才会如归；酒店有了财气，生意才会兴隆等。通过活动把这个主题展现出来。具体活动比如太极展现元气、美食展现福气等（还有京剧、变脸、古筝等，还没有想好怎么展现）。

当然，客户没有让我们做这个，只是想让我们做个流程和报价，客户肯定会多方比价，我们不想跟竞争对手拼价格，想出其不意，一举拿下客户。

回答：实话说，咱们做广告的，有时候必须跟着客户思路走，所以你们“归纳出一个卖点：气”，我还是赞成的，确实有新鲜创意在里面，赞一个！

但话说回来了，靠提炼的“气”，就能让酒店生意兴隆，财源广进？

我看有点够呛。为啥？

后面说。

付款方式方面：只见过一次面，客户提到想支付部分现金，其余用消费券抵（客户说6成现金，4成消费券）。当时我们提到8成，

回来琢磨过来了，钻进圈子了。其实根本不用答应，这么大个酒店开业还要消费券抵？

并且对方也提到，还可以谈。另外，这部分券对我们没有什么用，距离我们公司至少 20 公里，并且我们也不会过去消费。

请问雨哥怎么更加完善，争取一次成功拿下客户。付款方式也是一个问题，怎么把谈判拉回来，拿全款现金？

下周一去谈，望雨哥指点一二，不胜感激！

回答：哥们你尽给兄弟我出难题呢，呵呵，这问题如何回答？

楞憋了我 10 分钟！

后来想明白一件事，咱们得跳出来看。

酒店地理位置不好，挺偏僻。你说，如果你来经营这家酒店，计当安出？

酒店一开业，入住率不足 50%，就要赔钱。所以，长久、持续吸引住客是酒店一等一的大事！

那么谁来入住？

普通消费群不会来，地段太偏，交通不便，房价估计也不便宜，还不如在市里找经济型酒店入住呢。高消费群也不回来，四星档次不够，名气不旺，彰显不了自己品味，周围没好玩的……再说了，这家酒店是温泉酒店？

高尔夫酒店？

森林酒店？

火山酒店？

没特色嘛。养生酒店？

听着就像在骗人……好嘛，普通消费群与高消费群都不看好酒店，这，这就很麻烦了。但他的麻烦就是广告策划公司的机会，不是吗？

哥们你想拿下这家酒店，作为长期合作合伙吗？

那么下次再谈判的时候，你首先跳出设定范围，问他们几个问题并且提出自己的担忧……改进方案：主打美食牌。想了半天，只有娱乐与美食对人的吸引力最大（有原始动力）！

君不见众多有车一族，为了那一口，可以驱车十几公里去大快朵颐？！

酒店美食如果只是随便做做，必然不能给酒店带来加分，相反还要减分！

如何做好美食，话题太长，咱们就不一一唠叨了哦。

主打 SPA、美容、瑜伽、针灸、瘦身、美肤牌。这是针对有钱女性的策略。很多有钱女性，周一到周一可以随时去美容、瑜伽、瘦身、美肤，不信？

你可以去大型美容院门口看看，他们周一上午是不是照样顾客盈门？

酒店地段太偏了，没点实际招数，怎么能吸引有钱人驱车去消费呢？

实施这个项目，需要找专业加盟商来运营，没点名贵的仪器和大牌名头，根本吸引不了这帮消费群……而且价格还要便宜，否则路上时间怎么算？

前几天,我曾为一位做净水器的哥们回过帖子,你不妨多多参考,酒店的水对外完全可以称为人工火山矿泉水……打点这类养生概念,还差不多,至少消费者能很容易体验到……把这个概念和美容、护肤、SPA 结合起来,对消费群应该有些吸引力。

但有个问题,也许投资做该项目,会占据部分经营面积,收益在前期没有那么显著,但如果没人来,房子空着也是空着,这问题要辩证地看待。

美容保健舒服后,还有美食伺候着。一句话,把阔太太阔小姐伺候舒服了,他们的老公或老爹老妈自然就跟随来了,酒店的会议招待还用犯愁吗?

会议项目启动了,客户出租率还用犯愁吗?

嗯,看起来符合商业逻辑。富裕阶层也喜欢扎堆,他们是消费群的意见领袖,只有先打动他们,留住他们(办理会员卡),酒店营业才有基本保证。

但哥们你不要一次性把想法谈透,都说完了,你赚什么呢?

这不,眼前问题还没解决吗?

给客户留点想象空间,然后再谈本次活动,是否会变得好谈一些?

你要全款支付现金,他们要给 40%消费券,化解手法:1、先假装同意支付 80%的现金;2、但同时提出新要求,20%的消费券不够,新增多少住房消费券(使劲往上谈);3、客户不同意,于是再次提高现金支付比例……反正就是帖子里写的那些玩意呗(要不返回头再看看?)

)

哥们你可以当着客户的面，指出一点，如果酒店打养生牌，主推什么中华四大国粹，在市场上根本不会引起关注，没有眼球何来消费？

这属于商家吆喝得热闹，消费群淡定得要命，因为缺乏互动！

推广思路必然死定。

草台班子搭建起来的京剧、国画、中医项目，能引起消费群广泛互动吗？

又不是顶级名角现身。不如美食与美容来得实在！

我的观点是，现在人们心态普遍急躁，希望马上如何如何……也只有美食与美容能马上和消费群建立广泛的互动关系，满足他们某些愿望……

即使这次没谈出什么成果，但他们生意不好的时候，自然会来找你们的。

好了，一口气写了 2000 多字，写累了。顺祝谈判顺利，能把握好机会：)

谈判中，或者进一步合作中，小心被客户骗取创意哦，如何防备？

哥们你也要帮我一个忙，帮我写一篇深情并茂的书评出来！

我们来交换。哈，不然，不然我心里有些不平衡了，呵呵：)

书评是否用心，我可扫一眼便知的哦：)

作者：万里依然 日期：2011-07-31

回复：

作者：有故事故事的人 回复日期：2011-07-31

每个人都有梦想。要实现自我价值不仅需要个人的加倍努力，也

需要有更合适的发展平台和机会……

本公司是一家具有新品类、新商业模式特质的高新技术企业。它顺应低碳、节能减排、资源节约的产业潮流，具有成本低，施工快的技术优势，开创性地研制出不同于传统建筑防水的新技术及商业模式，缔造了一个具有巨大市场前景的新品类，并当仁不让的成为这个新品类的领军龙头。我们除了技术创新优势外，还有完整的运营新模式优势，全面开始推动行业建设和企业发展。

……

回答：

哥们好：)

这是创业草创期采用的一个极佳方法！

先去找人，组建好团队，半年之内必开单，从而让公司走上良性发展道路，赞一个！

而且从帖子上能看到，你有让加盟人先赚钱，公司后赚钱的想法，这想法够大气，不愧是吃过创业亏的人才有的思维模式。再赞一个。

但是我想提醒一点，尽快组建核心团队，在这个高速发展的年代，光靠一个人全程谋划，即使水平再高，也难免走点弯路。

你我都带过团队，应该知道团队讨论的力量，远大于个人的谋划。好，希望哥们你能在事业道路上尽快找到合适的创业伙伴。曾给一位做净水器的朋友回过类似的贴，不妨参考。必要时，给些股份吸引高手加盟，是个不错的提速办法。

好，顺祝哥们周一工作开门红：)

作者:万里依然 日期:2011-08-01 书接上文。

点上烟，我把最近的心得体会跟赖总和盘托出：“第一，添油战术。油灯里没油，就要添油，等油尽灯枯时，续加。

类比于生意场，会表现出韧性足，有生命不息战斗不止的劲头，资金不够就注血，反复多次后，要么生意起死回生，要么血库告急。第二，螳螂战术。螳螂虽小，但自身装备了精良的捕杀器，在昆虫界是成名杀手。类比于生意场，就是在有限资金里，前期一次性大投入，冲劲足，活力暴强，力争短期打开局面，有背水一战架势，要么短期暴富，要么过把瘾就死。第三，花豹战术。花豹捕捉梅花鹿前，都会侦探一番地形，找到林子里小鹿吃草的必经之路，然后趴在树上静等猎物，经过漫长耐心等待，当梅花鹿走到树下时，花豹雷霆一击，从天而降，直接扑倒小鹿。类比于生意，就是公司前期稳扎稳打，借助不断添油而小步快跑，当看到机会后，有勇有谋，当机立断而改成螳螂战术，倾其所有，力求毕功于一役。我认为三类战术各有优劣，添油战术是谨慎有余，魄力不足，但有持之以恒心态，走一步看一步，能充分了解市场需求，不断变化策略寻求新突破。螳螂战术有冒险精神，自信果敢，看准市场痛下狠手，力求打歼灭战，但后手不足，缺乏从井救人的B方案。MD，我上次创业就歇在螳螂战术上面了。赖总，结合设计行业特点，我认为采取花豹战术稳妥些。”

“对，您说的花豹战术符合我性格。呵呵，总结叫人大开眼界呀。佩服，佩服，来，再碰一个，呵呵。”

“好，继续分析项目投资。根据投资战术，我们还要明确公司起

步身份和对策。为了让这颗投资之牙变得锋利起来，有三种做法。1、挂靠甲级装饰公司获取甲级资质，事业起步高，牌子响，发展快，但需要交纳一笔加盟费或押金，今后开发票还要给人家交管理费，额外一笔费用；2、自力更生，逐步做强公司，虽然利润全归自己，但市场没知名度，不易成功；3、折中道路。我建议先从小公司起步，发展一年半载，有资金和人气后，再挂靠甲级公司，借风出海，走上快速发展道路。公司起步可谓万事开头难，既要磨合团队，又要找客户，而且手头上只有三五条短枪，想接大型设计任务有心无力，所以该从小客户入手，不用甲级资质，打短平快战役。如果拿起家本钱去挂靠公司，加大投入不说，还浪费资源，因为公司潜能未发挥，不值。当公司有规模后，再转走挂靠道路，拔高身份，和大牌站队……实话说，Z公司非甲级资质，咱们连见面机会都没有。”

作者：万里依然日期：2011-08-01

“呵呵，您的这通分析像豹子门牙，一咬就见血！”

我原来琢磨过挂靠公司的事儿，但没把气管咬透，利弊得失拿捏不清，现在搞懂如何下嘴了。”

“呵呵，哥们你就别谦虚啦。好，我们按花豹战术来安排资金。上面有分析，前期注册、设备、装修、4个月房租和人工，不超6万。留下4万做流动资金，保证市场开发费、办公费、税金和后续工资正常支出，同时做好半年不开张，你还能活着的准备。假设开张一年收入寥寥，生意亏损，但你有信心第二年扭亏为盈。好，采用添油战术，再拿5万继续奋斗，烧光一期投资继续二期投入。如果两年后生意有

起色，你可以考虑挂靠的事，但挂靠费并不便宜，这就需要在后期转变为花豹战术，大胆搏一把。当然，如果一年多光景烧掉 15 万，生意还没有好转迹象，我建议你关掉公司重新打工，也好留住 5 万本钱……你丫真有本事，一年还赚不到 12 万？

那只能说明你综合能力欠缺，该回炉重新深造才是。

呵呵，就像我现在一样，跟老板重学如何做生意，如何管理团队，如何创业。”

“呵呵，雨总，我插句话。很多成功学的书，都说只有克服困难才能见彩虹，都在强调要玩命顶住，为什么赔掉 15 万我就要关门？

不是还有 5 万备用金没用吗？

是不是这时更需要坚持呢？”

赖总忙递过一根烟来，满脸疑惑。

“呵呵，哥们，这问题话问得好。前面咱们刚讲过田式美买楼创业的故事吧。有人曾在一本励志书里对田式美创业故事做了点评：‘响当当的企业家都是创意天才，擅长灵活思考问题。如果你有好创意，不要轻易放弃尝试机会，说不定成功就在此举！

’靠，这类点评纯属误人子弟。故事本质是田式美是房地产中介的干活，销售创意稀松平常，只是他的销售本事超强。同样一栋楼，一手房东卖 800 万，二手房东卖 1000 万，买家不是傻子，可田式美却硬是能溢价卖 1100 万！

而且是在 60 天之内 OK，更是在卖不出去要赔 80 万的压力下，完成不可能完成的任务。人家的销售思路和技巧叫人浮想联翩啊，直

到今天我也没领悟个所以然，我认为田式美是一位销售天才，赚的是别人没本事赚到的钱，这才是故事核心。哥们，你再想想，就凭他的通神，别说做地产中介了，就是喊他把冰箱卖给爱斯基摩人也没问题，是不？”

未完待续中。。。。明天更精彩.....

半夜回帖，敬请关注。。。。

作者:万里依然 日期:2011-08-02

回复:

作者:咫尺与天崖 回复日期: 2011-07-31 复

问:最近一位做茶叶生意的朋友希望我去和他合伙，茶叶不用担心，他家存货很多，估计有几十万库存。他家目前有三家店，但是生意不温不火，他当时联系我是因为他想开家网店，实体店与网络店铺结合，于是我主动要求加入，我来负责网店的推广。他家主要在安徽某地区收购，那里有著名的黄山毛峰，当地的茶叶质量是不错的，其他品种的茶也有。读了雨哥的帖子很久了，在宣传方面也有点收获，现在说说我的想法请雨哥来把把关。

第一，首先要找到需要茶叶的人，有需求才有交易。没有需求可以创造需求。喝茶的人主要有这几类：A、买茶送礼，这部分要求档次高，包装好；B、家里准备给客人饮用的，这部分一般也会选择中上等茶叶；C、还有一部分是真正爱喝茶的朋友，这类人不管春夏秋冬每天都是无茶不欢；D、女性喝茶美容，但是女性喜欢喝花茶，我们店里暂时没有，如何引导她们是一个问题。

回答：哥们好：) 在网络上，你这样分析消费群，有科学性。但似乎还不够。因为咱们首先要把客户群分成三大类，第一类是分销渠道，也就是茶叶分销商。第二类是大集团订购渠道，也就是传说中的大户人家。第三类是个人消费。你的客户群分析主要针对的是个人消费，这方面功课做得好，赞一个。但第一类和第二类客户群如何攻取？

难道放任不管了？

呵呵：) 问：细分了客户群之后我想针对四类人群采用不同的办法，怎么吸引客人来买茶叶呢？

常规思路是这样，我不打算报纸等硬性广告，毕竟店不是自己的。我这里当地的论坛人气很高，是省内最高人气的论坛。我打算在论坛上软文形式推广，刺激大家应该多喝茶对身体有好处，平时送礼应该多考虑送茶叶有档次有品位，女性多喝茶叶美容又养颜，还有为了制造高人气，我打算来个高价回收茶叶渣，但前提是必须有 1 斤左右的。或者来个天价茶叶枕，以引起人们对茶叶的关注。发一些图片展示一下茶叶在杯中翠绿和清香袭人。

那非常规思路呢？

暂时没想到，不知道雨哥有什么好的建议？

回答：软文发帖，确实是好思路，走的是文化攻心路线。可惜这样发帖，能吸引到大家前来捧场吗？

十之八九第二天就开始沉贴了。如果你不是每天更新，只是零散发帖或跟帖，能聚集起茶友们的热情？

呵呵，颇有难度。

不如讲你的创业历史，如何奋斗，如何跟茶叶结缘……中间穿插一些茶叶小故事，每天跟新，每天跟茶友们交流。

做一些独立小包装茶叶，作为赠品拉拉人气。但赠品的包装要漂亮，附带一张微型小贺卡，礼品市场有卖，赠送时可搞活动，也可以赠送帖子里活跃粉丝……喝茶是中国传统文化，你该搜集这方面无数个小故事（历史、掌故、传说、名人与茶、茶叶与美食（茶叶虾就非常好吃）、茶叶与养生），然后一一向大家讲述，同时更要用文化包装黄山毛峰！

哥们你是咱们的长期跟帖人，应该知道文化包装产品的桥段吧，呵呵，忘了？

去，回头再找找看……对了，还要配图片上去，只要有真情在里面，啥帖子都能火爆。

先准备一个月的发帖素材，然后上线开干，每日跟新回帖（跟哥们我的工作性质一样，无非是写销售和生活日记呗）帖子热了，人气来了，消费群就初步建立了，潜伏在里面的也许还有能做兼职销售的朋友（有人脉有关系的消费者）……

但实话说，这是一个回馈需要积累的慢功夫！

我在天涯辛苦耕耘一年，如果现在向大家隆重推荐个什么产品，或者一本名人传记的书，应该有点效果，但你的帖子呢？

哥们你等得起吗？

这点不可不察。

加快回报速度有个办法，不如找个漂亮点的女孩打头阵，而你在

后面提供帖子素材，让女孩跟消费群互动（发点照片就更牛了），不要忘记，喝茶的大部分人可都是男性哦。也许是出于本能，或者被女孩文字和精神所感染，很多人会不自觉地想照顾女孩的生意不？

茶叶送礼，是一个大经营项目，不可放弃。针对第二类渠道，不如开展“定制化”

活动。比如为银行、大集团定制化茶叶，从包装到茶具都可以是一对一定制，同时奉送一张说明书，内容包括 1：茶叶品类介绍；年份；3、专人负责：从采摘到烘干再到包装的说明书，表示定制化茶叶的珍贵。

4、茶叶原产地证明（盖章）

大客户拿着定制化的高档茶叶，即便是送礼，那脸上也该倍感荣光的。而你的成本增加就在包装一块，如果在 1000 套以上的包装印刷品，费用不会增加多少，可一旦将产品打进去了，每年就有固定客户群了哦，一些儿真正高端茶叶（珍贵且稀少，清明节采摘的？

）也非常适合高层享用！

随便到街上买点茶叶送礼，对于大客户而言，不是身份的体现，那还不如送茅台呢，再加上茶叶市场稂莠不齐，假冒伪劣横行，所以高品质的茶叶定制化服务一定会有市场的，因为能代表客户身份！

市场自然有需求。

对于有意向的客户，前期需要请设计师参与，猪八戒网发帖，几百元即可搞定包装设计，会有上百人为你投稿，你只需要筛选设计稿即可。然后拿着茶叶和一份包装设计打印稿，可以开始拜访客户了。

对于前面三家合作单位，利润放低一些，主要是为了积累客户群，拿着别人的产品包装去摇后面的客户……

我们楼下有一座销售海鲜、养身药材料的店铺，他们一家子都在门店忙活……上午 10 点开门，到晚上 10 点收摊……啥行业生意做好了，都能赚到大钱，这不，他们家去年买了一辆宝马 X5，今年又买了一辆奔驰吉普……都是咱们的榜样呀，呵呵：)

实话说，线上应该找人打理生意，哥们你该投身到线下工作去，那就是拜访大集团去！

我不太赞成开店是坐商，而要变成行商！

如果你手上有十家大客户，人脉关键也建立起来了，那岂不是相当于建立了自己的销售渠道，除了卖茶叶，就不能再把橄榄油送进采购系统吗？

至于如何才能高效打进去？

请看帖 10 遍，哈：)

多说一点，你跟合作方关系如何？

大家能适合做创业型伙伴吗？

三年后还会在一起创业吗？

这才是问题的关键！

不要人家递过去橄榄枝，你就当鸽子，衔起来就飞，小心做了贡献却没有收获！

咱们是自己人，我当然要向着你说话啦，还望三思：)

不能再写了，得赶紧抓起手头工作了。好，就先说到这里吧，呵

呵，等新书出来，哥们你可要帮我做好份内宣传工作哦，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-08-02

书接上文。

赖总听完默不作声，显然他在沉思。

“显然，这位作者没有深刻体验过惨烈商战，只看表面，凭空臆想田式美的商业构思，典型捡芝麻丢西瓜。很多励志书都讲到比尔•盖兹的创业，第一笔合同是跟 IBM 做的，表现得如何如何牛，但大都选择性失忆，盖茨的亲娘可是 IBM 高层……涉世未深的创业者看到这类点评，会怎么想？

哦，原来田式美和盖茨的白手起家好简单！

有了创意，马上开干……唉，很多人以为自己也将成为田式美，其实只是田式不美！

呵呵，有点搞。曾经我跟很多人一样，也热衷看这类书，但除了受点鼓舞外，没啥实质收获，而且我相信其他人也感同身受。当然，不可否认商界奇才在成功前，的确遇到过无数艰难险阻，全都挺坚持，但请注意，写这些书的作者靠码字赚钱，他们不懂销售，这不是逼外行人说内行话嘛，所以他们没能力讲清名人当时为啥要坚持，有啥坚持的本钱或本事？

只是事后诸葛亮，臆想名人做事方法和思维模式，全是粗线条描写，如何可信？

况且这些名人年代不同，个体不同，行业不同，条件不同，人脉不同，学识不同，性格不同，你如何复制他们的坚持？”

看到赖总仍未开口，我继续说：“啥叫有意义的坚持？”

我理解是具有成功意义的坚持才有巨大意义。首次创业失败后，总结经验教训，重新打工学本事，几年后你二次创业获得成功，这才是目标和毅力的双向坚持。你从赔第1个一万开始，一直坚持赔一年半，赔到第15个一万，啊，还不够坚持？

难道一定要坚持赔到第50个一万，才肯罢手？

哥们，咱们这不是在玩愚公移山，是在每天烧钱烧精力啊！

呵呵，如果你能坚持赔到第50个一万，坚持连赔三年而发财，那不叫坚持，应该称为传奇！

我们是凡夫俗子，别生搬硬套名人做法，跟缘木求鱼一个样。也许你感觉自己是位传奇，可为啥还需要我鼓励你去创业？

你该拉我加盟才是呀！

所以，我反对以小搏大的投资想法，教训刻骨铭心。创业后你凭以小搏大获得成功，其经验你会收入锦囊，下次肯定还要使唤。

但命运不能保证你次次成功，上次你投20万搏200万的生意，成功后，你会再用200万搏2000万！

可一旦失败，损失会是当初创业的20万吗？

只怕是200万吧。最终结果就是梭哈后，一夜回到解放前！”

“呵呵，明白坚持的意思了，凡是懂得壮士断腕，那也算一条光棍！

我创业先是添油战术小步快跑，然后再花豹战术雷霆一击。如果一年多的生意履历证明马到而不成功，赶紧收手，积蓄力量后再图东

山再起……还有，您说的创业风险，我归纳总结就是控制风险和资金管理，这点我压根还没想过，好，谢谢雨总提醒，来，再喝一口。”

“好，下面说资金管控。我们需要讨论一个《创业资金风险控制与如何快速翻身》的议题。对了，赞一个，哥们够醒目，总结NB！

你的理解和领悟能力确实非同寻常哦，呵呵。”

说完，我冲赖总竖起大拇指。

“呵呵，雨总又在说笑我，呵呵，不瞒您说，如何快速翻身我也特惦记。”

赖总连忙摆手，接着又是习惯动作，一根烟送到我手边。

作者:万里依然日期:2011-08-02

碰完杯，接着聊：“20世纪60年代，英法两国政府联手投资开发大型超音速客机即协和飞机。该客机载客量大、速度快，是航空市场未来之星。但研制几年后，英法政府发现如果继续投资开发，花费会急剧增加，但是协和飞机能否适应市场还不肯定，而停止研制又将使前期投资付诸东流。随着大笔资金不断注入，他们更是无法作出停工决定。协和飞机研制成功后，但因耗油、噪声、污染等缺陷，并不适合旅行，最终被市场淘汰，英法政府为此蒙受5亿英镑巨大损失。

这是典型骑虎难下心理，博弈论称为‘协和谬误’。假设你投入15万，生意不见起色，如再投10万，目标仍未实现，恭喜哥们你已入‘协和谬误’之局，挥泪割肉心疼，但不割肉更心痛。与其一直痛苦等待奇迹发生，还不如快刀斩乱麻，及时出局总结经验，以利再战！”

“‘协和谬误’，呵呵，长见识。”

赖总是个大烟鬼，这会儿一包烟已被他消灭干净，随手又习惯性递过一根。

PK 不过他烟瘾，我把烟放到桌上，继续说：“咱们是草二代，没家庭财力支撑，没后手金源指望，所以资金管理必须考虑风险控制。前面匡算过，你准备 20 万资金打本，万一创业发生不测，赔光 15 万后要关掉公司。因为你还不具备做大的本事，亏损 15 万的财务报表并不难看，只是你一年多薪水而已，而且所有损失加一起，也为不过两年时光和四年薪水，损失可控，今后还能东山再起。”

赖总被我的话搞得一头雾水：“啊？”

两年时光？

四年薪水？”

“创业实际赔掉 15 万本钱和一年时光，如果这一年你还在打工，将收入 10 万，里外损失合计两年时光和 25 万。

也许你还要再用两年才能填平 25 万赤字。这样算下来，你将花费四年时间成本，才能重新拥有 20 多万启动资金，进行二次创业。但以你现在创业条件看，胜面虽大，但也不排除失败可能，所以咱们只说最坏情况。控制投资规模是为了风物长宜放眼量，是为了防备未来陷绝境。所以为了尽快咸鱼翻身，你首次创业要控制好投资规模，量力而行，不能像轮盘赌那样，赔上全部身家性命。”

“呵呵，原来是这样算账啊，开眼。您是把整个创业过程都放到人生里来，包括创业失败后的几年损失一并计算入内，这算法实在啊。创业打拼的黄金期不过 20 年，三次创业能承受两次失败，都还有翻

身时间和机会。这回我知道首次创业的意义了，对于事业成败得失，心里有了概念。总结下来就是创业创得明白，生意做得清楚。呵呵。”

赖总由衷地点点头，他有所顿悟？

像。

未完待续中。。。。

作者：有故事故事的人曾说过：“我今年的目标是不低于 50 万，至少做成一个，我给自己 8-10 个月的期限，10 万花光了还没有成绩，我就回到熟悉的行业打工……”

对，这位哥们是非常理智地在创业，行就继续努力，不行就撤退，不干只烧钱不赚钱的傻事……在创业 10 个月内，我相信他会玩命干的，基本属于破釜沉舟式地拼命，希望大家能前后对比看，对此有所领悟。

作者：万里依然日期：2011-08-02

回复：

作者：球迷小强回复日期：2011-08-02 复

如果书还没出来的话就不是熬鹰了是有苦衷了营销是有周期的雨总出了小状况？

哥们好：) 诚如哥们所言，出版社那边确实出了点小状况，有些事超了我想象，呵呵，不过正在协调中，事后想想，也没什么大不了的，所以我相信 8 月份新书会出街的，敬请关注。

作者：万里依然日期：2011-08-03

书接上文。

“哥们，多说一句。很多人梦想首次创业便像貔貅一样，只吃不吐，但受困于经验、心态、人脉、资金管理等方面的不足，大都收获失败结局。真正走上成功发展道路的创业者往往是二次甚至是三次创业的家伙，因为他们吸取教训，满嘴虎牙，身强体壮，而这些经验虽然在书本上早连篇累牍标注出来，但没经历无从谈体验……凡有人说：‘我只要签一笔大单，公司就起来啦！’

’我就认定这哥们没做过生意，心态不正。丫能有这等好运，还不如去买彩票呢，早抖起来了。

很多首次创业的人，筹集资金采取的是砸锅卖铁策略，做生意凭梭哈清台精神，办事心态又急功近利，这类人创业必败。

哥们，黄忠六十跟刘备，德川家康七十打天下，姜子牙八十为丞相，佘太君百岁挂帅，孙悟空五百岁西天取经，白素贞一千多岁下山谈恋爱。你说首次创业你就要务必成功，这是在急什么呢？”

“哈哈……”

赖总笑够了，这才又问：“我曾看到个报道，说中国新注册公司平均寿命不足两年，失败原因大都跟项目投资失误和资金管控不善有关，也就是您说的全是钝牙。

现在对于第四颗资金牙，我知道斤两啦，不过，您看销售和人脉这颗牙……？”

我们哥俩投缘，推杯换盏中，我的话匣子彻底打开了：“说到销售和人脉建设这颗牙，有三招可让猫牙变虎牙。第一、线上推广。前期建网站费钱，不如做个公司网页；趴在新浪、QQ的同城聊天室，玩

命发布信息，在相关板块反复留言，主动出击找活儿。当初我做装修时一穷二白，就是晚上在聊天室初建客户群，口碑有了后，客户群自然一天天壮大。

第二，线下扫街。以公司为中心，把省城划成东西南北四大区，你先立足一个大区，进行拉网式的深耕细作，集中力量拜访招商中的商场和正在销售的门店、写字楼，争取半年内先竖起五大标杆工程。标杆能示范，竖起一个影响一片。当年我在北京中粮广场首先接的是德国杯子店，效果出来后，又陆续接到了美国布艺店、意大利钟表店和西班牙家具店的装修。呵呵，有这棵醒目的树桩，会守株待兔不？

一句话，只要在商业街或商场打出名堂，后面生意源源不断。咱扫街凭的是低价、领先设计和优质服务，靠，谁有你这等竞争力？

第三，发动关系遍找客户。编练一批兼职销售，只要能提供真实有效的信息，项目一旦签订，兑现高额提成，以利诱之。

这批人活跃在地产销售与中介行业、看盘风水师以及甲方工程部，找机会切进去，和他们打成一片。”

作者：万里依然日期：2011-08-03

“呵呵，您说得是，尤其从房地产样板间和地产销售中心入手，这类装修最注重设计效果，不怕花钱，只要大街一过，就知道客户在哪儿。而且先耕耘一个大区，工程布点集中，跑起来节省人力物力，好主意！”

“对，你把客户群划分为未来长期培养的，中期看得见的和近期公关的，处于不同阶段的客户，维护手法不同。比如甲方工程部作为

长期培养的客户，你要经常发点短信，时刻提醒他们，你一直在惦记他们，是朋友来的。对中期看得见的客户，你要一月一次上门拜访。销售还有很多技巧，比如我曾经……”

“呵呵，听雨总一席话，胜读十年书啦。”

赖总说完，又来敬酒敬烟。

“哥们，销售方法说三天都说不完，但归根结底只有一条。我们先分享一个发生在英国的真实故事。有位孤独老人，因为体弱多病，他决定搬到养老院去住。当老人宣布出售他大宅时，购买者闻讯蜂拥而至。人们很快将房子炒到 10 万英镑，而且价钱还在攀升。这时，一位衣着朴素的青年来到老人眼前，和声说：‘老先生，我很想买下这间大宅，虽然我只有 1 万镑，但如果愿意卖给我，我保证会让您依旧生活在这里，和我一起喝茶、读报、散步，天天都会快乐，请相信我，我会用整颗心来照顾您！

’老人颌首微笑，真的以 1 万镑卖给了他。哥们，呵呵，讲爱心故事是想说，做销售不一定非要厮杀或搞盘外招，公关客户有两大诀窍，关爱甲方的爱心和准确寻找甲方需求，呵呵，拿下单子不难哦。”

“爱心和找需求二者缺一不可？！”

呵呵，都是雨总经验谈，受教，受教了。”

我继续说：“成功推销作品，是建立在说服业主同意你的设计思路和报价基础上的，这比实物销售难。毕竟实物是眼见为实，容易说服客户。而设计作品只是存在于业主脑海里的一个想象图，可每个业主想象力不同，还挺有主见，所以改变业主看法绝非易事。业主不懂

专业，又想坚持错误看法，这就要看你的说服力，否则丢单还浪费感情。好，再来分享个小故事。1937年，萨克斯受爱因斯坦委托求见总统，请求美国重视原子弹研究，抢在德国之前造出实弹。但罗斯福听不懂裂变理论，一口回绝建议。但第二次见到总统时，萨克斯却讲了个掌故：‘拿破仑统治欧洲时，有个美国人建议军舰装蒸汽机，制造铁甲舰。拿破仑却想当然认为铁船下水就得喂鱼，这家伙肯定疯了！

但英国人没疯，他们接受了铁甲舰概念，于是5年后英国海军完胜法国。’一句话点醒罗斯福，随后美国加快研制原子弹，1945年让日本人体验了‘男孩’和‘胖子’两颗原子弹的威力！

我要说的意思是，如果直接说服客户很难，不如以迂为直，让客户自己去思考问题，自己否定自己。当然，培养说服能力需要多动脑……”

赖总笑着说：“呵呵，我替您总结一下销售特点，1、关爱甲方；2、准确寻找甲方需求；3、巧妙说服。”

“哥们，前俩特点你已具备，实践中多总结，这颗牙也长出一半来了。”

“呵呵，理论精彩，看来今天收获大呀！”

好嘛，这回不敬酒，又改敬烟了。

未完待续中。。。明天更精彩，敬请关注。。。。。

作者：万里依然 日期：2011-08-03

回复：

作者：柯瑞恒回复日期：2011-08-03

雨总，非常抱歉，我也是这个贴子里众多资深潜水员中的一个，此前没有给雨总顶贴，是因为我还没有看完贴子，加之我段位太低，不敢乱语。今天终于从头到尾把贴子看完了，赶上了大部队的进度，所以我也来谈谈我的收获。

.....

我现在正在考虑，也许我应该去做销售。如雨总评价赖总（当然，我是无法与赖总相提并论的），“赖总见人三分笑，什么时候都是不笑不说话，这类人天生就是做销售的好坏子。”

我也是一个很喜欢笑的人，与人打交道都是所谓的笑开道，自来熟。但目前因为小孩子才两周岁，我爱人又还没有上班，在家带孩子，而且我目前也还有近五万的外债，所以一直在犹豫，不知道该如何抉择？

如果要去销售，又该去到哪个行业呢？

（我是想要找一个有良好发展前景的行业，我不担心我对行业的不熟，不熟可以学嘛！

我自认为我对新事物的接受能力还是挺强的。）请各位贴友帮小弟支支招啊！

回答：哥们好：）谢谢哥们你的支持和鼓励：）你的提问我看了，既然都是爷们，那咱们就开诚布公地说上两句吧，说得不好，勿介意。

1、帖子看得还不够细致，所有问题在主贴与回复贴中都曾有反复提及，不如再看三遍，收获是必然的。

2、我估计你现在的薪水也就 5K 左右，如果还是老本行，那么 10

年后，你的工资也还是随行就市，吃不饱饿不死，想发财？

难。

3、做销售对于你而言，是目前唯一能迅速脱贫致富的手段，也许前期收入锐减，但只要熬过半年时间，就开始起网捞鱼吧。

4、至于行业选择，前几天有过专门一个回复贴.....

5、为了家人幸福，为了后半生能财务自由，未来5年，你就准备716—718吧，没有坚持和汗水，所谓的技巧打天下，非正途。我那些“总能找到许多非常规的方法”，都是建立在长期动脑，熟能生巧的基础上的，不是天下掉下来的馅饼，碰巧都被我接住了，呵呵，望哥们三思。

在奶业和饮料业，很早就听闻过“10万包头销售大军”

的故事，那时候他们成群结队投身到销售大军里面去，在销售界赫赫有名，想必现在很多人都是大老板了吧。。。。。

所以，至今我认为对于草根想致富的，销售一路可实现目标，乃为上策。希望哥们你早下决心！

作者:万里依然日期:2011-08-04

书接上文。

“最后一颗牙是精神力和心态。听同事讲过你一件乐事。

上大学时，你非常喜欢钻研，有一次在食堂吃饭，你精力太集中在设计上，结果饭勺伸进别人饭盆里吃，自己却浑然不觉……从我们接触和你的趣事、面相上看，我们赖总那是心态超稳呀，没有大惊大喜，一惊一乍的表现，而且精力旺盛、乐观、做事持之以恒，这些性

格优点都能成全你的创业。呵呵，可见你这颗牙同样锋利。”

“呵呵，您谈判前工作做得好细呀，从一切渠道入手，先把乙方查个底掉再说，然后像花豹一样，找准喉管一口咬下去，哈哈……”

“呵呵，一场谈判不至于那么血淋淋吧，能成交就是双赢。”

“雨总，现在我搞明白了，为什么8家公司都干不过甲方。借刚才犬变獒的故事，您才是满口虎牙呢，但事先伪装成小猫仔，哈，我们以为按住的是猫仔，等使劲捶打半天，才发现跟打铁一样，原来是趴在老虎身上挠痒呢，结果连惊带怕，精气神一散，老虎趁势一个虎剪尾，哈哈……”

赖总真会联想，真会活学活用，呵呵，听起来有意思。

我看这顿饭也吃的差不多了，于是叫服务员清桌，只留一壶茶。我续道：“刚才各项目都走了一遍，好，现在咱们再来梳理一下创业六颗牙。1、行业牙。具有利润高，见效快，投入低，不易被仿冒，对品牌知名度要求不高等特性，符合创业投资要求，而且现在是大好切入时机；2、竞争牙。

你拥有优势核心技术，领悟能力强，水平可位列省城五强，不易被抄袭，竞标优势明显；3、团队牙。团队薪水低，易组建，管理难度小，固定投入少，适合低成本运营需求且；4资金牙。设计公司创业，算小额投资，如果你投20万，便能保证投资额不太吃亏；5、销售牙。你缺的是销售和人脉网，但建设方法得当，也能在短期能弥补……分析半天，我们发现你所有的牙长全了，有四颗利牙，一颗钝牙，一颗乳牙，4—1—1布局，好嘛，现在你满口牙牙，而且是牙尖

齿利，MD，你丫还怕啥呀！”

作者：万里依然 日期：2011-08-04

“创业项目被您逐条剖析完，呵呵，我心血沸腾啊，恨不得明天张开大嘴，到市场上一顿猛咬。曾经也有人劝我创业，但都没六颗牙印象深，这回我心里踏实了。MD，钱不是问题，思路和执行才是关键。一旦下定创业决心，肯定要一一打磨创业六颗牙，到时还请雨总您这位牙医多多帮助啊。”

赖总被我一席话彻底打动了，看他那副激动样，我也由衷感到高兴。

接过他递来的烟，我继续说：“好，下面咱们再谈谈文化包装的事。我觉得你该做本特别的画册，其核心是你能给客户带来啥？

也就是要给客户一个选择你的理由。比如，你能灵活运用逆向思维、横向思维、移花接木等思维手段，是其他设计师所不具备的思维模式。等给业主洗完脑，我们才好施展本事，带着他们思路跟我们走下去。具体说就是对于同一款设计，由于思维模式与众不同，让业主在前期便能体会到你的设计出色出位，而造价反而有节约。”

“呵呵，雨总是用广告思维模式指导室内设计，鹤立鸡群，我也悄悄跟您学了几招呢。”

赖总对这条建议频频点头。

“好，我们继续。装修统称为制造硬件产品，为了满足客户精神层面的需求，应赋予产品生命力，这就需要用文化来包装产品。比如，做一款吊顶，可以从一段历史典故里提取某些元素，通过设计手段加

以艺术表现，或图案或造型，代表业主传达美好寓意。通俗说，就是给产品寓意文化内涵，让产品形象变得鲜活起来。有文化内涵，业主自然欣喜，他会主动把故事讲给参观的朋友听，这就叫文化包装产品。目前市场上大部分装修产品都没经过文化包装，嘿嘿，哥们的机会来啦，多好的差异化啊。此外，每个案例都要用数据说话，业主对数据印象也最为深刻！

比如，你在某项目上，为业主节约了多少工程费。”

“雨总，关于文化包装装修产品，您能再举个实例吗？”

“假设一座酒楼有 12 座包厢，业主要求中式装修风格。

于是你决定将其中一间包厢按汉朝风格设计，并取名‘万里封侯’厅。业主看完效果图后，你就给他讲一个‘班超投笔气如山，万里封侯出玉关’的故事。大汉国班超一行 36 人出使西域，历经千心万苦来到鄯善国，鄯善王开始对两国联手抗击匈奴表现出很大热情，但没几天，班超发现鄯王态度趋于冷淡。他猜想一定是新到的匈奴使者给王爷施压了。恰巧重臣来访，班超故意问：‘匈使住哪里？

’重臣随口道：‘5 日前刚到，住莽井大帐。’过后班超对随从说：

‘匈使刚来，鄯王态度已变，要把咱们献予匈奴该当如何？

不如今晚我们发动火攻，趁乱全歼匈使，鄯王没法交代，自然倒戈！

’众人同意，于是班超带人攻其不备，夜袭匈奴营地大获全胜。

鄯善王得报，无奈同意和汉朝建立军事联盟，并将儿子押做人质，班超因出使有功后被封侯。业主听完故事马上会联想，很多宴席都有

官员身影，如果领班给他们讲‘万里封侯’的典故，并送上祝福，其寓意不言而喻，在座众人谁都倍儿有面子。呵呵，哥们，我只怕业主要你去想 12 个历史故事来包装所有包厢，到时，谁还争得过你的杀手锏？”

“高！”

真高！

呵呵，您做过类似案例设计吧。”

赖总冲我挑起了大拇指。

“呵呵，哥们醒目哦。话说回来，我看过很多装修公司画册，大部分都在吹嘘实力与所谓大作，但与跟客户有何相干？

客户要的是能符合要求的设计作品。而你的画册针对性强，自然能给业主留印象：‘哇，这家公司想我所想，不仅设计好，而且还能帮忙省钱！

’一句话，画册和文化包装手段就是为满足客户需求，量身定做的行销武器。”

“好，明白！”

未完待续中。。。。明天更精彩。。。。

作者：万里依然 日期：2011-08-05

作者：xiude888 回复日期：2011-08-04 复

看了楼主几十页的帖子，觉得楼主确实是能人，现在我只提一些个人认为楼主做得不够的地方：

1：对于所有人提出的对楼主能力质疑的帖子楼主都进行反驳，

我觉得每个人都不是全才，总有一些缺点，可能是楼主过于自信或者说楼主并无缺点或者人家提的意见都提错了？

我觉得不见得，我觉得对于大家提的意见楼主应该多多的反思一下，所谓当局者迷旁观者清，可能很多自己没有意识到的问题在自身确实存在。

回答：哥们好：) 谁没几个缺点呢？

我呀，身上毛病可多了，过去曾几位朋友发表过意见，只是说得既不对又不准，说的不对我自然要言语几句，属正常交流范畴，无伤大雅。

但哥们你说我“过于自信”，呵呵，我保证不反驳半句，这个说得好准呢，脉摸到点子上了，哈。

2：楼主对于属下的工作的细节过于注重，这可以说是一个优点也可以说是一个缺点，我个人认为如果团队比较小的时候是优点，如果团队规模较大时，则为一个缺点。我见楼主帖子里写了太多关于对于手下做具体事务时的一些巧妙构思，有一段关于采集素材的描述最后是去买盗版光盘，这固然是好，给集团节省了支出，也给手下上了一课，但是我认为每个人都不是笨蛋，发掘手下的想象力空间，让他们自己有独立的想象力才是最至关重要的。

回答：这问题确实值得探讨。我们先从微观角度来说案例。

还以A集团带团队为例。新招进来的几个人，业务水平一般，只不过空有干活热情罢了。如果我不手把手教他们，从他们角度出发，何谈求财、求快乐、求知识？

还是说搜集图片的事，这不是空想出来的妙招，以为我神通广大，脑袋一晃就是一个秒杀？

洗洗睡吧。实践中逐渐总结出来的方法，不是偶有心得。

我不信什么“每个人都不是笨蛋，发掘手下的想象力空间，让他们自己有独立的想象力才是最至关重要的。”

呵呵，A集团包装比稿就在眼前，谁有时间还让手下人去摸索半个月？

万一没有摸索出来，这个责任谁来承担？

我不信自己摸索三个月的方法，那位同事能一个礼拜就恍然大悟了，那，那，那他做我的头好了。锻炼队伍在于长期、持续地锻炼，大家学会一招再融会贯通，既学到真本事，又有成就感，队伍自然能拉起来。

君不见今年7月份，我重新发帖，在讲述主人公追求小璐的时候，有一些片段是在讲企划部很多元老都被我推荐到各分公司做部长去了，他们全部克隆老企划部的规章制度……这就是榜样的力量！

一个人教会5个人，5个人再各自带出一支团队，结果团队就是： $5 \text{人} \times 10 \text{人}$ （每个人带出10个人）=50个人。这跟细胞分裂相似。

再说了，谁说这帮人没跟我学到本事呢？

帖子有写：……为了降服小黄，我煞费苦心。他聪明勤奋，工作比谁都玩命，骨子里也有股桀骜不驯的劲头，夸他要夸奖到天上，骂他要往死里骂。总之，要采取极端手法管束，否则就是捣蛋份子。现

在回想起来，包括经历这次包装设计比稿在内的大小战役，我都算手把手地教，他跟海绵般，把这套做事的本事全学了去，最后一跃成为部门头号战将，为企划部发展立下汗马功劳。2005年，小黄凭本事坐上分公司总经理宝座，不仅跟张总同级，而且业绩斐然。再后来，2010年他在东北一家大公司就职总经理，年薪40万起。嗯，能在企划部苦熬三年多时光，可见此人毅力惊人！

是职业经理人的典范。

……还是那句话，薪水不是要出来的，是干出来的。来自丝宝的贺平，刚到部门时未见有过人之处，但他肯跟自己过不去，做事绝不偷奸耍滑，学会了我很多做事方法和思路，而且事事笨鸟先飞，三年后他不仅精通企划，熟悉营销，更在广告设计方面突飞猛进，成为部门复合型人才标杆。

2004年他升任企划副总监，年薪15万。2006年回到家乡创业，成为某大牌饼干的经销商，三年后人家已经买下一个黄金商铺和两辆车，事业蒸蒸日上。如果当初他没在企划部锻炼四年，没有脱胎换骨的变化，能有今天的前程？

洗洗睡吧。

没有手把手的细节教育，就叫他们自己摸索，可以直接洗洗睡吧。

现在我们公司的小轩哥，跟我的时候，头脑单纯，三年后，学得一身本事。去年负责攻取一个大客户，死活攻不进去。他们副总，性格有些狂傲，直接给小轩哥说：“你们公司还有别人吗？

……”

是我手把手教，在旁出谋划策，今年战况如何？

这个客户已经排我们客户群前三名了。客情关系？

早 TMD 就成铁子了——麻将桌上敢赢客户的钱！

吃饭客户买单……十几年商战下来，曾带出很多销售出徒，但还真未听说过有人对我说：“我不是笨蛋，请给我点空间，让我发挥独立的想象力吧……”

我们再从宏观角度看待这事。

还以 A 集团带团队为例。我打工的时候，从来把公司安排的活看成是自己的活，用老板心态来打工。你不盯着手下人干活，他们干成什么样，最后的责任一定是第一当事人全部承担。这个损失有多大？

手下那位哥们能替我买单？

如果你是一位创业老板，不对自己的投资负责，难道还要手下人去帮你负责？

为了自己事业早日腾飞，你必须全情投入工作，聚焦、聚焦、再聚焦……事无巨细！

什么叫细节决定成败？

没有细节，全是粗线条？

难道谁家的钱是大风光来的？

要是粗线条也能赚钱，那宝马的内饰干脆跟 QQ、奥拓一样得了。

哪位朋友花 50 万买辆宝马，不在乎车里面精湛的内饰细节？

不在乎的话，我无语喽，呵呵:) 这个市场日益细分的年代，谁关注细节，谁的成功几率就大增，颠扑不破的真理。

呵呵，从这个问题上看，也许哥们你还没看透帖子的精髓呀，不如再重头看看？

哈:) 如果每一步你都帮他们设计好了，那么他们就会形成强烈依赖，当然作为一个比较小的团队，你可以鞠躬尽瘁，你可以事事俱到的去给他们创造好的思路。但是如果是一个比较大的团队的话，你会忙得不可开交，然后很不利于团队整体能力的提升，并且没有时间去其它更重要的事物，然后形成恶性循环，全部事物都独包独揽，最后不堪重负。

不知我提的意见楼主有何见解，望切磋。

回答：呵呵，这话说得有些严重了。我曾同时管理过4个集团总部，手下几百号人马，光是秘书就有三个。至于如何管理，这不是还没写到那块去吗？

现在才写到刚刚成为企划总监和广告副总监呢……到了哪座山就唱哪座山的山歌。过去的管理套路自然要根据具体情况做调整啦（肯定不能事无巨细啦，但抓大放小的策略不变），困难能憋住小雨？

你看兄弟我是憋屈的人吗？

呵呵:) 这里多说一句。曾有人点评主人公的做事方法和思路，什么不成体系啦，什么仅仅是小聪明啦，什么没有“道”

只有“术”

啦，呵呵，这些我都承认。可不是嘛，一个毛头小伙，初出茅庐闯荡江湖，哪能瞬间就成为高手呢？

但他们都忽略一件事情，我讲述的是1994年——2002年之间的

故事，对于一个大学刚毕业几年的童鞋来说，不可能有那么高水平，这不还没写到 2002——2011 年的事情吗？

连齐天大圣还不是一出身也要去跟高人学本事吗？

谁要是大学刚毕业两年，草根身份，销售提成能赚 100 万，那兄弟我也算打心眼里佩服了。谁要是欠外债 150 万，三年还清，那我就更佩服了！

谁要是在一家年销售 30 个亿的大集团做过 4 个总监外加一个分公司总经理，那我就去结识他，跟他学本事去。

想看主人公如何从“术”

进化到“道”

？

新书有写点评，都用现在的思维观点看过去的事情（点评过去的经历）。而且下集有对过去经历的深刻总结与反思。看看思维体系？

下集有写……这，这不还没写到嘛。

跟 A 集团无数高人贴身学了 5 年，自己就没点长进？

可能吗？

呵呵，所以看别人提前点评过去不成器的经历，我呢，性子急，按捺不住，于是就反驳几句，人之常情，可以理解吧。

总之，非常感谢哥们你帮我指出来的毛病，有则改之，无则加勉嘛，反正我知道你是为了我好，才提意见的，哈，心领啦。上述言论仅限于讨论，并无开脱之意，望哥们能详查。呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-08-05

作者：云水逸 918 回复日期：2011-08-04 复

顶起，今天看到这一段，也颇有感慨。想想自己一直都是工作之余潜水在看，雨总却每天都在为不同的人解答不同的问题，风雨不改。以后尽量多顶贴，惭愧了，只能用这种方法支持所有热心和努力的人。

哥们好:) 谢谢哥们的支持:) 正因为有像你的一帮哥们背后支持我继续发帖，所以每天动力才十足呢，不然唱独角戏，那滋味不好受呀，呵呵:)

作者：万里依然 日期：2011-08-05

书接上文。

“记住，别人把你当创业英雄，你可千万别把自己当英雄，都是虚名。创业初期，心态和期望值要摆正位置，不论活大小，价格不多议，一概揽下。只要公司转起来，马上有三方面收获：1、积累客户，确保必要收入。很多客户是从小合同服务起，伴随客户一道成长；2、提升公司品牌形象。

小生意做得好也能建立口碑；3、塑造团队成就感。接下工程并且完工后业主满意，团队会有成就感的，对于提高士气有莫大好处。如果你总憋着去夺大标，万一几次竞标失手，团队士气必受打击。我能请你做设计或格外尊重你，有个不可忽略原因，那是因为你是站在Z公司肩膀上，有光环罩着。

而一旦出来单挑，此一时彼一时，你身段要放得更低，更柔软一些哦。”

“呵呵，我没那么大野心，只要能赚钱啥都接，道理我明白。”

“补充一点。管理好团队其实不难，无非就是三求原则、奖惩分明、激励机制等套路。为了公司快速发展，要先把规矩定为天天加班，以后习惯成自然，管起来顺手。就像你家请个保姆，刚开始说好只负责做饭、打扫卫生，但后来又要求她洗衣带孩子，保姆肯定不乐意，除非她刚进门，你就说好要干四件事。只要你有坚定信念，表现出狮子王的样儿，手下人也会从绵羊进步到山羊。还有，建立激励机制，实行全民皆兵政策。没有活时人人都是销售，要么线上做销售，要么线下跑客户，团队全是多面手，有业绩就奖，有过错则罚……注意个细节，你白天出门跑客户，晚上客户打烊后，你再回办公室检查他们当日工作，同时布置明天任务。”

“上次您考察工地，到了饭点还坚持去工地考察，员工要都像您那么玩命干活，那我省事多了，呵呵。”

作者：万里依然 日期：2011-08-06

我没强力推荐 716 式工作方式，那是因为小公司没有 A 集团那么大的魅力吸引人才，过度加班反而损害大家工作热情，适当增加工作量符合创业公司实情。

“好，扯句闲话。VC 风投对于项目投资，一直存在两派意见。一派认为一流项目，三流团队没问题，另外一派认为三流项目，一流团队能接受。你现在是二流项目，一流团队，没准以后还有合作伙伴找上门来，希望与你一起做大做强呢……呵呵，说这么多，那是因为投缘。这次廖总把合同签给其他公司，我没法感谢你对酒店设计的帮助，只得另想它途。你创业以后，对外可以宣传 A 集团迎宾酒店是你设计

大作，800万实装效果达到2300万的投入水准，里面包含了横向思维、逆向思维、广告策略等设计思路。而且我还可以给你写感谢信，一并盖上公章。施工期间，你可以带客户参观工地，哪怕我来接待都成。”

“呀，那敢情好呀，不管最后创业如何，我都要先谢谢您啦，呵呵。”

赖总听完非常开心，一张圆脸更显得亲切异常。

忽然，我很好奇问赖总：“哥们，今天聊的内容很多，你不做笔录行吗？”

赖总边从裤兜里掏出一支录音笔，边笑嘻嘻说道：“呵呵，雨总，我有这个！”

我心里暗暗吃惊：“哟，这家伙确实是做销售的料！”

录下客户所言，回去慢慢琢磨，逐字推敲，难怪他领悟甲方的意图超强呢，看来还是方法对路！”

在车上，我坏水冒出来了：“哥们，公司起名讲究可多了，有家市场调研公司经过调研和分析，发现公司拥有一个好名字，能占到成功机率的20%。比如甜品屋叫‘首次约会’，再比如蒙牛、宝马、奔驰等名字，这些耳熟能详的公司名都与行业有关联，容易记，朗朗上口。呵呵，现在我都替你起好公司名字啦。

“哇，太好了。您说……”

“就叫‘想象力’吧！”

名字好时髦，符合行业特性和公司定位。”

赖总听完连声说不错，但忽然回过味儿来：“哈哈，单用‘想象力’确实不错，但和‘有限公司’组成公司全称，岂不……？”

哥们真会开玩笑，哈哈。”

见计谋被识破，我也跟着哈哈大笑起来。

为什么要劝赖总去创业？

因为我觉得上次酒店招标欠了他一份大人情，更重要的是我欣赏赖总为人和业务水平，真心愿意和他分享我创业经验，同时也希望今后与他还有合作。一句话，跟他合作，我心里舒服踏实。当然，今天畅聊，也算是我的一次感情投资。有回报吗？

后来，赖总开始小步慢跑式的创业，从四人小公司起步，8年后，他在甲级写字楼已坐拥 300 多平米的豪华办公室，承接过五星级酒店、办公楼、别墅、餐厅的装修，生意做得如火如荼。赖总创业成功并不是因为我的建议有多厉害，关键还是他是设计大牌，做事踏实，对待客户真诚，再加上勤奋学习，才有今日成就。

现在，我们不仅是装修设计的亲密拍档，联手承接过顶级设计项目，更是患难与共的好友。此为后话，暂且不提。

当然，生意场上我对乙方痛下杀手，为 A 集团争取最大利益，无可厚非。但平时我没摆出甲方老大的姿态，也能放下身段真诚对待乙方朋友，和他们打成一片。既然我能真诚对待赖总，也就能真诚对待其他乙方朋友。由此，我结交到很多广告公司、公关公司和设计机构的哥们，他们在外围出人出力，让我在 A 集团个人事业发展道路上如虎添翼。这点上，老彭是短板，非我对手。

作者:万里依然 日期:2011-08-06

我没强力推荐 716 式工作方式，那是因为小公司没有 A 集团那么大的魅力吸引人才，过度加班反而损害大家工作热情，适当增加工作量符合创业公司实情。

“好，扯句闲话。VC 风投对于项目投资，一直存在两派意见。一派认为一流项目，三流团队没问题，另外一派认为三流项目，一流团队能接受。你现在是二流项目，一流团队，没准以后还有合作伙伴找上门来，希望与你一起做大做强呢……呵呵，说这么多，那是因为投缘。这次廖总把合同签给其他公司，我没法感谢你对酒店设计的帮助，只得另想它途。你创业以后，对外可以宣传 A 集团迎宾酒店是你设计大作，800 万实装效果达到 2300 万的投入水准，里面包含了横向思维、逆向思维、广告策略等设计思路。而且我还可以给你写感谢信，一并盖上公章。施工期间，你可以带客户参观工地，哪怕我来接待都成。”

“呀，那敢情好呀，不管最后创业如何，我都要先谢谢您啦，呵呵。”

赖总听完非常开心，一张圆脸更显得亲切异常。

忽然，我很好奇问赖总：“哥们，今天聊的内容很多，你不做笔录行吗？”

赖总边从裤兜里掏出一支录音笔，边笑嘻嘻说道：“呵呵，雨总，我有这个！”

我心里暗暗吃惊：“哟，这家伙确实是做销售的料！”

录下客户所言，回去慢慢琢磨，逐字推敲，难怪他领悟甲方的意图超强呢，看来还是方法对路！”

在车上，我坏水冒出来了：“哥们，公司起名讲究可多了，有家市场调研公司经过调研和分析，发现公司拥有一个好名字，能占到成功机率的 20%。比如甜品屋叫‘首次约会’，再比如蒙牛、宝马、奔驰等名字，这些耳熟能详的公司名都与行业有关联，容易记，朗朗上口。呵呵，现在我都替你起好公司名字啦。

“哇，太好了。您说……”

“就叫‘想象力’吧！”

名字好时髦，符合行业特性和公司定位。”

赖总听完连声说不错，但忽然回过味儿来：“哈哈，单用‘想象力’确实不错，但和‘有限公司’组成公司全称，岂不……？”

哥们真会开玩笑，哈哈。”

见计谋被识破，我也跟着哈哈大笑起来。

为什么要劝赖总去创业？

因为我觉得上次酒店招标欠了他一份大人情，更重要的是我欣赏赖总为人和业务水平，真心愿意和他分享我创业经验，同时也希望今后与他还有合作。一句话，跟他合作，我心里舒服踏实。当然，今天畅聊，也算是我的一次感情投资。有回报吗？

后来，赖总开始小步慢跑式的创业，从四人小公司起步，8年后，他在甲级写字楼已坐拥 300 多平米的豪华办公室，承接过五星级酒店、办公楼、别墅、餐厅的装修，生意做得如火如荼。赖总创业成功

并不是因为我的建议有多厉害，关键还是他是设计大牌，做事踏实，对待客户真诚，再加上勤奋学习，才有今日成就。

现在，我们不仅是装修设计的亲密拍档，联手承接过顶级设计项目，更是患难与共的好友。此为后话，暂且不提。

当然，生意场上我对乙方痛下杀手，为 A 集团争取最大利益，无可厚非。但平时我没摆出甲方老大的姿态，也能放下身段真诚对待乙方朋友，和他们打成一片。既然我能真诚对待赖总，也就能真诚对待其他乙方朋友。由此，我结交到很多广告公司、公关公司和设计机构的哥们，他们在外围出人出力，让我在 A 集团个人事业发展道路上如虎添翼。这点上，老彭是短板，非我对手。

作者:万里依然日期:2011-08-06

回复:

作者: cheng621 回复日期: 2011-08-05

谢谢哥们的夸奖，相当于给兄弟我带上一朵大红花。

今晚陪客户，等到晚上 9 点才开吃，11 点多散摊，唉，做销售不易呀，呵呵:) 幸好都开车，没敢喝酒.....

饭桌上，本来还想谈点生意，转念一想，不妥。人家都没提，我干嘛要提？

人有时候很怪，咱们越不提，客户就想提工作，咱们一开头，客户就开始装傻.... 所以呢，我也装傻呗。

于是，我就开始有意识把话题往熟悉方面引导，嗯，跟他们几个人用风水和看相给洗了一遍脑，从四人帮在之间互斗风水讲起，一直

讲到蒋介石的相（蒋介石的相称为“灵龟拜寿”，你看他的相貌像不像一只乌龟？

台湾像不像一只乌龟？

嘿嘿）.....饭桌上，就听我眉飞色舞了，呵呵，等着吧，会有好消息传来的.....

好，顺祝哥们周末愉快：)

作者:万里依然 日期:2011-08-06

回复:

作者:沐心子回复日期:2011-08-06

谢谢哥们的支持，回帖写的比我精炼，说话说得到位，呵呵：)

顺祝哥们周末愉快：)

作者:万里依然 日期:2011-08-06

回复:

作者:小人物大不同回复日期:2011-08-06

呵呵，收到哥们的祝福，倍感幸福中，呵呵：)

你也一样哦，祝节日快乐：)

作者:万里依然 日期:2011-08-06

回复:

作者:齐鲁兵者回复日期:2011-08-01

谢谢哥们的厚爱与关心，我会注意的，不要太熬夜.....呵呵，
顺祝节日快乐：)

作者:万里依然 日期:2011-08-06

谢谢诸位朋友的厚爱与提醒，我尽量按时睡眠，呵呵。。。。

好，晚上回帖，敬请关注。。。。

作者:万里依然 日期:2011-08-07

回复:

作者:云水逸 918 回复日期:2011-08-03 复

在雨总帖子里学习了大半年，正如搞培训的人常说：读万里书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名师领路。雨总无疑是我的名师。看到这个帖子后，工作中我开始借鉴雨总的思维方法，尤其喜欢时不时冒出的“损招”，学习雨总对人对事热情的态度和敬业的 716 精神。

我是一家小工厂的销售主管，今年 4 月份入职，至今销售局面难以打开，特发帖相遇把我们的工作思路和困惑写出来，请雨总把脉一下，问题出在哪里，如何去调整？

我们厂生产工程机械精密轴承，科技改进型的专利产品。

质量过硬，比市场上同行产品节油、使用寿命长。我们的销售思路：一是打入主机厂配套生产，二是拓展二级配件市场；但现在两方面的进展都不顺利。本来，国内工程机械 2010 全行业收入过 4000 亿元，十一五期间每年增长率为 33%，市场很大。

我们主攻“徐工集团”

的主机配套。为傍上徐工这棵大树，做了无数努力，终于获得少量样品装机试验的机会，徐工也给了一份“试装报告”，认可我厂的产品质量和专利优势。但价格原因，合作则很不顺利。

我最早给徐工报价为 A 价，对方已答应先装机 2000 套，杯具的是我领导觉得还可以赚更多的钱，提出 B 价，徐工那边就拖了下来，也没说不同意也没说同意。2 个月后，领导给憋急了，把价格降为 C 价，比我报 A 价还低，直到今天徐工迟迟不给答复。我明白徐工在给我们上的正是雨总说的“熬鹰战术”，还是没辙，等吧。

另一方面是拓展配件市场，走的是主机厂经销商的路子。

让经销商在卖配件时，主推我们产品。搜集了国内行业大佬徐工、龙工、柳工、厦工的经销商资料后，一一拜访，也丢出利润分成区域代理的优惠条件，但收效甚微。经销商的顾虑，我分析可能有几条：1、担心新产品客户不易接受；2、质疑质量的稳定性；3、我厂产品比别的产品高出 30% 的价格；4、影响其在代理的产品的销量；

这两个问题让我很郁闷，怎么破局，还望雨总百忙中支支招，江湖救急啊。

回答：

哥们好：)

针对这类质量不错，但价格高的产品，带给甲方销售或采购部门的将是什么感受？

如果我是徐工的人，那么我心里就在想：

1、测试质量时表现不错，但没经过大规模市场实践，客户也没反馈意见，万一新产品质量比替代产品表现没有想象中那么好，我将承受压力！

2、产品价格高！

如果不能把价格谈到理想空间，没准有人怀疑我在里面搞了猫腻！

对方报价够紊乱的，是不是很性急？

反正我不急，你有欲望那就好办，继续降价呗，自己杀自己的价格，都不用我动手了，多省事！

TMD，上次老子好心，刚测试完产品，乙方就主动提价到 B，什么意思？

想欺负甲方？

你们产品又不是垄断产品，谁怕谁呀！

如果现在我再稍微表现一点兴趣，嘿嘿，你们新报来的 C 价格，还作数吗？

现在是一动不如一静，如果乙方继续来找我，价格嘛，照死里砍！

想让我当小白鼠（拿我厂子做新产品推广实验，成功后好再拿徐工的牌子去忽悠同行）？

行啊，利益交换呗，价格要地板价才有的谈！

3、市场没有紧迫性，几大竞争对手都没率先采用，凭什么我当雷锋，率先使用？

又不是关键性部件，能提升车子整体性能到达多高多高，好，多一事不如少一事，我先放下来等等看。

对于乙方而言，最好做的销售是产品价格比同行低，质量又领先；其次是质量稍差，但价格便宜；再其次是产品价格比同行高，但质量领先；最后是质量差价格高。哥们你还算幸运的，至少在质量与价格方面占了一头！

现在要看你们公司的决策目标了，守住价格没问题，但不易冲量，因为价格高的产品销量必受到限制，但降价到一定程度就能开始畅销，呵呵，市场规律。我不清楚你们公司对于产品价格制定的理由，也不知道是否合理，我只是凭经验认为，既然掌握了先进技术，为何不薄利多销？

对行业进行一次洗牌？

先把自己在精密轴承行业做成大牌名牌？

从而初步掌握市场定价权？

当然也不排除一种情况，类似徐工集团的大品牌，他们会拿着你的价格，重新和精密轴承供应商谈判，要求他们降价！

对，说白了就是拿你们当价格磨刀石了。如何破解？

目前徐工这碗饭已煮成夹生饭，多说无益，包括降价在内的举措，都不能保证一定能满足徐工胃口。不如掉转枪口，重点去攻龙工、柳工、厦工等大品牌。只要拿下一家大户，再去进攻徐工，效果会好得多。（手上不上有徐工的测试报告了嘛，这件武器要好好利用）

同行采用的案例，比你说 100 遍都管用！

选定目标后，最后把价格下放到位，以价格促合同，以期迅速打开市场。

但要求对方签订一份阴阳合同，阴合同是真实价格合同，而阳合同是对外摇其他客户的合同，报价比较高（同时阴合同否定阳合同）。手持阳合同去谈客户，然后再适当降点价格，对方心里接受起来会比较愉快的。（第一家可以超级优惠，签订价格保密协议），等后面的客

户可适当抬抬价格……

“另一方面是拓展配件市场，走的是主机厂经销商的路子。”

上游都没攻占呢，下游如何进的去？

经销商更是对价格超级敏感，如果是高质量同价格，那么进攻下游市场比较给力，否则不可能一扫街扫出一大片客户出来！

希望把扫街的销售人员尽量抽调上来（你是主管，负责布大局），先进攻大客户，从上游打开市场缺口，然后顺流而下，哪怕是跟大客户没做成生意都没关系，先建立良好的私人关系都很好！

（帖子和回帖里有写，关于从上游进攻下游的桥段，非常多，希望去翻看借鉴）

一旦某个大户被攻克，这些事先建立起来的人际关系能马上运用上。

还有一点，徐工集团是否也有大客户？

相信也是大把大把的客户群吧。好，脑袋转转，嘿嘿，是不是可以对准徐工的“痛点”

下点功夫？！

比如，掉准枪口，去找他们的大客户去！

什么推介产品啦，什么提供免费更换精密轴承等服务啦（赠送产品的费用可含在市场推广费里面）……等大客户尝到了甜头，省油耐久等优势也确实对自己有利，那么这帮客户自然会跟徐工集团提出相关要求的，这也算从上游进攻下游吧（客户的吩咐，比你说 1000 遍都管用）……

他们的使用情况，在获利情况下，做个顺水人情有何不可？

比如，是不是可以汇总成一封感谢信？

附上签名、公章与照片，是不是也是进攻徐工、龙工、柳工、厦工等集团的利器？

当你拥有 10—20 家用户使用说明表后，销售还很费力推广吗？

价格还至于那么敏感吗？

这是一个矛盾的世界，只要有盾，就一定有刺穿这只盾牌的矛！

跟哥们你分析一个小案例。我们有位销售刚子，遇见了一个大难题。客户销售部被竞争对手彻底搞定，水泼不进啊。我们比那家公司的产品价格要高，质量领先一些，就因为卡在价格上面，急坏了刚子……后来我出了一策。让他不去进攻销售部，改成进攻技术部！

在搞定技术部大佬以后，在很多项目上，他帮我们提高了产品技术门槛（只有这样才能满足客户需求），由此在产品招标时，因技术门槛，销售部不得不同意和我们合作，于是顺利打入销售部，人都进去了，还不赶紧施展本事？

于是三个月后搞定销售部。

说这个案子，是不是跟你目前遇见的困难相仿？

呵呵，希望能有借鉴价值。

夜深了，脑子有些转不动，就先想到这里吧，希望能帮到你的忙！

呵呵，说的不好，还望哥们你多多担待呀。

对了，要是建议管用，那就烦劳哥们你帮我写一篇真情实感的书评？

俺的邮箱: huawanli0755@163.com 呵呵, 有劳, 有劳。

顺祝节日快乐:)

作者: 万里依然 日期: 2011-08-07

回复:

作者: 把梦想营销上市 回复日期: 2011-08-06

哥们好:) 谢谢关心呀:) 你的几篇帖子我是一路看过来, 写的不错!

由此看出来, 今后你去做销售, 想必也会成为一把快刀手!

继续努力哦:)

作者: 万里依然 日期: 2011-08-07

回复:

作者: weidiqing123 回复日期: 2011-08-07 回复

潜的太久了, 出来透口气, 继续下潜中。

作者: 木工之子 回复日期: 2011-08-07 复

我出来身受透口气, 潜得太久了, 顶雨哥

哥们儿们, 朋友们, 大家好:) 请在帖子盖到 100 楼的时候, 都纷纷上潜冒一口气吧, 在 100 楼留下些许印记, 是值得纪念的呀, 呵呵, 等待下次 200 楼整数再留痕迹的时候, 还要一段时间..... 哈:)

作者: 万里依然 日期: 2011-08-07

回复:

作者: xiahouxiaoyong 回复日期: 2011-08-07 回复

看了创业贴, 感觉还是要好于爱情贴

更实用，雨总的为人也体现的更加细致。

100 页指日可待，那可是值得纪念啊！

雨总能否给 100 页留名粉丝们发个小礼物啊，

购书送签名，外加工作照一张。呵呵，小弟是男的，只是想看看雨总的面相，呵呵。

静候新书上市，8 月份再不上市可就没法静候了啊！

哥们好：)

小说离不开爱情，也算过去经历的记录，刻骨铭心：)

“100 页指日可待，那可是值得纪念啊！”

确实如兄弟你所说，100 页值得纪念，那是记录我们曾经为了梦想，在一起分享，在一起学习的见证，更因为倾注了所有朋友们的心血与感情，而显现弥足珍贵！

是天涯创业家园将你我相聚于此，好，那就让我们为了盖到 200 楼一起努力吧。当然，诸位朋友提问不要太难，最近几个问题，让我好不头疼..... 哈：)

小礼物？

请勿担心，到时会有批签名版新书赠送的。

工作照？

哈，君不见前几日，有位朋友聊天，曾谈起过一本商战小说嘛，我特意留心去当当网查看了书评，其中一位书友说：“作者把自己照片放进书里，还不如给大家留点想象空间，现在，还不如不看见呢.....”

呵呵,对呀,还是留给大家一个想象空间吧,就像哈利波特一样,人人心中都有个哈里,呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-08-07

作者:何惧风浪回复日期:2011-08-07 复

雨大哥好!

最近我狂学销售和家装方面的东西。

回答:

哥们好:)

目前家装行业竞争惨烈,挣钱不易。但事情总有两面性,越是在红海搏杀过的人,越有本事!

所以我觉得你选择的道路非常正确,趁着还年轻,有冲力的时候,多学点本事,三年后一身能耐上身以后,二次创业,那时候走的路会平坦很多.....

目前房地产开始进入寒冬,严重影响装修市场,不可不防。在装修行业做销售,免不了要学点设计与风水知识,掌握这两条,基础就有了,剩下一些销售技巧不足挂齿.....

郭美美和她妈郭股神的致富方式,放在当今社会非个别现象,但我们一没姿势,二没贵人赏识,三没那副“无所畏惧”

的嘴脸,怎么致富?

唯有不惜力地干活,还是那句话,付出不一定成功,不付出一定不成功!

我们互勉吧。

作者:万里依然 日期:2011-08-08

呵呵,谢谢大家捧场呀,心潮澎湃,正在回帖,一会发。

作者:万里依然 日期:2011-08-08

回复:

作者:爱情和面包 0807 回复日期:2011-08-08 回复

万里兄好!

能看到我的回复吗?

去年就看过此贴而追随至今,每天都在收藏夹里更新最新链接,很难得,一年后老兄仍笔耕不辍、替大伙答疑解惑,真是佩服不已!

帖子实战性相当强,而且我也为万里兄的人格魅力所深深折服,欣赏你敢想敢闯的狠劲。

如今,自己也遇到了一些难题,因此想向万里兄寻一开解妙法,不知可否赐教,甚至痛骂几声也可,呵呵。

本人女,74年生(估计和你差不多大),放弃东北国企会计职位,停薪留职,来北京通州区投奔亲戚,想在这里扎根创业、打出一片天地。

自我评价:比较擅长财务和人员管理,为人实在,沟通能力较强,对餐饮业兴趣较大,曾经在老家独立管理火锅店2、3年,略有盈利。前年刚来北京时因莽撞开过童装玩具店,亏万余。

前几月一直在京四处寻找店面,因资金紧张,打算开家东北风味烧烤小店(已学师),可人都跑脱一层皮了,也一直没有合适铺面。

比如说烧烤行业,兑店几万+房租。位置好的,租金特别贵,

位置不好的，多半是临建房，面临拆迁、钱打水漂的风险。

头痛不已，从前年到去年一直到今年，我寻找机会寻了3年，我原本很多的信心也在一点点磨灭，对自己的能力、能否开店成功产生了很大的怀疑。

时运不济，来北京后不是赔就是找不到机会，再就是没有帮手，无论做什么事都只能依靠自己，当初创业激情被一点点磨灭，现在只想尽自己财务或管理特长，帮人尽心尽力管理好工厂或者商店，维持温饱即可。

现在我的世界一片灰暗，失望、无奈至极。我今年37了，不容易找到合适的职位，老家孩子也上初中，面临着更大开销，十分迷茫和头痛，不知何去何从。只想打一份工而已，有那么难吗？

万里兄，能帮我提出一些建议吗？

盼望与你作进一步沟通，真的非常感谢你！

回答：妹妹好：) 非常感谢你对我的信任，先别着急呀，我们一起来讨论讨论，也许说完，思路就清晰了呢？

呵呵：) 励志的话就不说了，谁没有几天灰色日子呢？

就跟北京天气一样，总有那么几天是沙尘暴来袭吧。沙尘暴飘荡到日本以后，天气照样是晴空万里。

原文：“比如说烧烤行业，兑店几万+房租。位置好的，租金特别贵，位置不好的，多半是临建房，面临拆迁、钱打水漂的风险。”

解释：去年，有个朋友是卖肉夹馍的，店面4平米，她曾发帖询问生意如何做好之事，在我回帖几个月后，据咱们帖子上朋友介绍，

她的馍生意可火爆了，呵呵，一些距几十公里的人都开车跑去买她们家的肉夹馍吃。她也在天涯发帖，记录每天创业史，从帖子上看，她家生意真是蒸蒸日上……这件事说明，餐饮生意不在大小，而在于是否精通赚钱门道。

如果手头资金紧张，那就从微型门店生意做起。你从东北来，并没有在北京开过餐馆，对市场了解需要通过实践来认知，不如从偏僻位置着手（关键是投资小，转身快，风险也小）。餐饮有个特点，只要味道好吃，食客不太在乎远近，就算外面刮着西北风，谁能抵挡美食诱惑呢？

上海的周正毅、四川的乡村基都是从混沌铺或一间微小门店做起来的。

这里面，发现你有个思路似乎不太合理。你本意是想做家店铺，生意红火起来后，就一直守着开下去，所以她才花费无数精力去选一间接近“十全十美”

的门店。要是我，我的思路是：第一步为了赚钱！

不在乎店面是否能开长久，找一些便宜门店做比较，只要门店周围不远处有居民小区即可，不必在主路上。

手上有了赚来的钱，如果运气不好，房子被拆迁，那也没关系。
第一：再找好一些的店面重做就是，手艺和经验在手，害怕赚不到钱。
第二：新开店面的钱，那是用微型店面赚来的钱，而不是从兜里掏出来的“新投资”

；第三：通过微型店面的实习，精通了烧烤技巧，熟悉了当地饮

食氛围，拉起了几个人的队伍；第四：加强了经商信心，也看到未来的希望。

如果你能把微型烧烤店面盘活，那就初步证明你的手段和本事，能赚钱才是硬道理呀。想一想，那家卖肉夹馍的生意，他们只能算铺位，周围消费者是买了拎着就得走，还不如你们家买卖呢。

所以，建议你的烧烤生意分成两步甚至三步走。第一步：盘下微型门店，积攒资金与经验；第二步：开始租赁 100——200 平米的小店，进一步拉起队伍，扩冲资金实力，第三步，租赁 500 平方米以上的大店面。时间安排？

300 天—500 天迈一个新台阶吧。这，是不是帖子上所写的“目标细分法”

？

烧烤学问不少哟，不知道技艺是否精湛？

关键在于烧烤是否有特色？

这点你比我懂。我呢，就知道两个小故事。一则说泰国有位烧烤大王，他玩的招牌菜是太阳烤鸡！

就是在店铺外安装上很多凹面镜，利用太阳光聚焦来烧烤，打的是环保牌，这哥们儿在泰国挺有名。另外一位也是泰国人，他有个特异功能，手能伸进油锅里捞炸鸡翅！

这家伙仰仗一手绝活，在泰国烧烤业也是顶顶有名。

呵呵，开店不难，不如提前多买点书看看，从中吸取营销。咱们帖子里有位“给力 108”

妹妹，也曾发帖问过几个餐饮问题，我就发现她有个特点，吸收别人的经验很快，脑子好使，举一反三后，她从网上购买了大量的餐饮书籍，回家认真研读，从中学到不少有益东东……给个建议，多看书，开店必成功！

原文：“对餐饮业兴趣较大，曾经在老家独立管理火锅店2、3年，略有盈利。前年刚来北京时因莽撞开过童装玩具店，亏万余。”

解释：你小有成功，但也有失败。说明创业水平发挥不稳定，在餐饮业有经验，那是你的特长。做生不如做熟，最好还是从事餐饮。

现在请你回去打工，你乐意吗？

一百个不情愿吧。既然不乐意，那就别去干一些自己不喜欢的工
作！

都讨厌了，工作能干好吗？

要是你真有热情，真的能干，真的能吃苦，真的肯动脑子，那就从微型门店起步，麻雀虽小，那也是一只鸟呀……也许5年后，你能从通州杀到三环以内开间大买卖呢！

这个世界，天天都在上演麻雀变凤凰的事情，早都不算奇迹了，难道你就不能神通广大一把？

呵呵，我，看好你！

作者：万里依然 日期：2011-08-09

回复：

作者：向大家学习 1 回复日期：2011-08-08 回复

下面给大家一个段子，这是雨总和粉丝聊天的记录：权当一笑

呵呵，哥们啊，你是拿笑话改编了吧，行，有心人呀！

非常感谢在搭建 100 楼的时候，能收到如此礼物，呵呵，来而不往非礼也，我也为你奉献三则笑话：

新书的书名暂定为《征途》，非正式名啊。

1、挤奶

一天，一头公牛狠狠把猴子揍了一顿。

旁边的公驴不解：你玩命欺负它干嘛啊！

公牛怒道：“这猴子看完那本商战小说《征途》后，脑子好象开窍了，也想去赚钱，丫竟然跟挤奶工学，也拎着桶子来挤俺老婆的奶！

2、小声说话

小保姆嗓门特别大，主人叮嘱：今晚来的都是贵宾，说话务必小声一点。

吃完饭，主人客人玩牌，小保姆收拾完想早点休息，于是凑近男主人耳边轻声道：我先睡了哈，你要看的那本商战小说《征途》，我帮你放床头了。

3、约会

3 年后，我们不经意间再次相遇。

她低声问：这些年她对你还好吧。

我很伤感：我没结婚，一直等你。

她眼圈红红的：你晚上 8 点来宾馆找我吧。

七夕夜，月如钩，我手捧鲜花，提前半小时来到房间门口，她迎我进去，招呼我坐下，幽幽问道：你看过商战小说《征途》吗？

今天晚上我们来讨论这本书吧。

.....

还有很多很多笑话.....过不久会和大家一起分享的.....

作者:万里依然 日期:2011-08-09

回复:

作者:晓新 4213 回复日期:2011-08-09 复

楼主,拜读了你的大作,心里万分景仰,千分崇拜。

我现在刚交房子,布局很乱,望您点指点一二。谢谢。

哥们好:)

谢谢捧场与信任:)因为没有实地看过,只是根据平面图来看,就胡乱说上几句,呵呵,说得不好,请勿介意。

这个户型硬伤有3两处:

1、卫生间的门对着主卧门,对主人健康不利,可将主卧门改个方向(隔断墙,好处理),冲下对着客厅开门。同时,大客厅电视区可对调位置。(新改门与电视位置接近)

2、卫生间拐角对着灶台,有对冲的煞气出来,不吉。

是否能将火台与水台位置对调?

3、客卧大门正对大门,不吉。但客卧门不好改动,将就吧。按理说,从大门往里走,对面要有一处屏风,用来挡住外气的,但该户型不好设立屏风,此处硬伤就不必理会吧。

任何户型都没有十全十美的,这点请哥们放宽心。

方案2布局:

1、将主卧室放在电视区；2、将主卧室改成客厅电视区，这样就彻底打通与餐区联系，形成一个整体；3、将主卧室原来的隔断墙打掉，做一排装饰架（架子不必那么长，前后通透，无背板遮挡），既起到区分空间作用，又有储物装饰功效，可摆放电视、装饰品、酒具、茶具、咖啡具，架子同时服务就餐区，一举两得。

记住：沙发不能乱摆放，背后要靠实墙！

因为风水上说，茶几是水塘，沙发后面的实墙好似山脉，人坐在沙发上，好比是前有塘，后有靠，左右青山相环抱.....佳格也。

方案2的缺点是大阳台给了主卧，客厅少点什么，呵呵。

但目前生活起居来看，朋友串门越来越少，没有大阳台伺候似乎影响不大，关键在于平时自己住的要舒服。将阳台可改成一间开放式书房（假设阳台有玻璃窗封闭的话）。

如此布局，动静结合不错，看书写东西进卧室，客厅电视放着也没关系。大客厅面积比原来显得宽阔许多，形成整体，视野更好！

坐在沙发看电视，透过装饰柜还能看到后面去，这在古代园林装饰中，叫“借景”

手法。不像原来的布局，每间房都被局限在框框里，一眼望去，全是墙壁！

从图上看，新改客厅下面，是不是还有个小阳台？

夜深人静了，不多说了哦。呵呵，哥们啊，本来我是不给看风水的，一来自己水平不好，怕说错了东东，二来怕天天有人发图，忙不过来。不过，今天是100楼的日子，我呢，就破例一次，呵呵，说得

不好，请勿见怪呀：)

写到这里，有点小感慨了。前一则回帖是讲述销售与职场，上一则回帖还是讲述创业、餐饮、励志，下一则回帖就变成风水、装修设计了，现在呢，还在写书回帖做咨询，难道我今后还要持续跨行夸业，越夸越多.....？

呵呵，有点意思。

好，不唠叨了，再次感谢哥们你的信任与支持！

哈：)

作者：万里依然 日期：2011-08-09

回复：

作者：晓新 4213 回复日期：2011-08-09

写晕头了，还没恭喜哥们新房到手呢！

一上来就忙着解释去了，瞧这记性，唉，都是深夜忙晕头了，白天不是这样滴。呵呵，恭喜恭喜：) 哈：)

作者：万里依然 日期：2011-08-09

回复：

作者：skylenglong 回复日期：2011-08-08 回复

在雨总帖子 100 页之际，留下自己感激的脚印。

跟雨总学到了很多，并且已经用在了工作和生活中，效果立竿见影。

在此小弟真诚地向雨总鞠一躬，祝雨总新书大卖，万事如意！

哥们好：) 看到哥们你的进步，兄弟我由衷地高兴呀。

还请哥们你在不忙的时候，写写如何“效果立竿见影”的？

也让众家兄弟伙跟着学习学习呀，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-08-09

回复：

作者：Blckkk 回复日期：2011-08-09

恭贺雨总请教雨总您的做事风格是如何形成的呢？

强大执行力背后，内在动力是如何获得的？

不知是否可以赐教，谢谢！

回答：

哥们好：)

内心追求完美，有一颗时刻奔腾的、坚持努力的心！

只要有追求完美的心态，做事情的时候就会总嫌不够完美，还要加把劲！

在事业上我追求的是成就感，一份过了10年回忆一下，觉得自己经历丰富多彩，那就够了。至于是否能赚到钱，看天意啦，无怨无悔即可。呵呵，有时候赚钱不可强求，只要努力，对得起哗哗流淌的时间，还不够吗？

追求财富？

心中无太盛欲望，钱财自然滚滚而来，这是最近两年领悟出来的，在下集小说会详加描述。

面试的时候，曾请一些人回忆过去5年工作经历，结果3分钟就

讲完了，唉，这，这，这，不是我要的生活。虽然我牺牲了很多休闲时间，但真到了回忆时刻，几十万字的小说愣是只说了一半，生活照样过得非常充实，这份成就感在内心深处得到了极大满足，足矣，还算对得起过去的时光。

真心希望哥们你能在未来 10 年后回忆过去一路走来，生活能色彩斑斓，也是成就感满满装在心中。

作者:万里依然 日期:2011-08-09

回复:

作者:随缘随意的风回复日期: 2011-08-09 回复

雨哥，你的帖子太精彩了。只是有一事不明白，按说你这么东征西伐的手里的银子早就不少了，可看帖子里的说法你并没有落下多少在口袋了。呵呵，能把失败的一些经验教训写出来让大家借鉴吗。

哥们好:) 谢谢鼓励与支持:)

前面关于第一次创业为何失败，说的过于简单，新书将做补充，同时补充还债一段故事。下集将讲述第二次创业，先胜后败，由失败引出深刻反思，然后才有最近的第三次创业.....

这次新发的创业理论，第一不是抄袭而来；第二都是亲身总结；第三第一次失败学到很多东西，有人曾告诉我为何失败，新书里将详细描写，再加上在 A 集团新学的东东，所以才有跟赖总的创业交流，是一脉相承下来的。

好，非常感谢哥们的提醒，我会把成功与失败的故事统统讲述出来，正反两面分享，呵呵，慢慢来吧.....

作者:万里依然 日期:2011-08-09

回复:

作者: 卖电脑赎版住 回复日期: 2011-08-09 回复

原文: 前期的无店铺外卖现遇到一个问题: 就是由于租赁的是居民区, 所以楼上的居民反应油烟问题, 周末要去弄两个排风扇, 大号的 75 一个, 已经问好了。准备了两瓶酒, 送给楼上的大爷。

回答: 好!

懂得进退, 和气生财, 必能长久发展。恭喜恭喜:)

原文: 宣传方面: 之前的名片扫楼已经两轮了, 不可避免的是名片浪费太严重, 乱丢乱放是正常现象, 经常听送餐的反映人家想点餐了, 出现找不到名片电话的情况。

回答: 光有名片还不够。还要有彩色宣传单, 最好能打听到客户手机号码, 发订餐电话的短信(周末再发个祝福短信就更美妙了哦), 多管齐下!

午饭结束, 还要登门拜访, 听听反馈意见。时不时给大客户送一盘水果拼盘或大瓶装可乐, 以此表示感谢(也可以同时做功课)。

你家快餐用的油, 用的大米, 都是超市采购的吗?

有没有证明质量保证的发票?

或其他什么玩意?

比如进货合同?

发票上带有开票时间, 可以一同给客户展示, 表示你的快餐用料是令人放心的..... 细节, 细节, 举一反三, 再想想如何栓牢客户

的心？

原文：所以解决方法现在想到的是找到商场，在电梯弄两个广告位，做个海报，精美度堪比 KFC，哈哈，正面的宣传印象，一下就跳离出那种家庭作坊式外卖。周末去谈，希望成功。

回答：好点子，花费不多，形象出来了。

量现在上来了，送餐速度问题还是有点搞不赢，按现在的销售量半年就回本了。继续努力。我的产品能解决人们的需求，就是成功的商品。

回答：

看到行情好，就该适当增加点人手帮忙啦。

“按现在的销售量半年就回本了。”

想法要不得，从这句话我看见你内心有小小得意之情.....呵呵，创业者，还是在生意好的时候保持点悲观思维，在遇见困难的时候，保持点乐观精神为好。啥时候都要有背水一战的决心和勇气，不是还没回本嘛，继续努力，这些破杂念别去念叨！

原文：就这么多，累，雨总天天吃枸杞么，精神这么好，呵呵，改天又汇报。

回答：我的精神头天天都很足哦，因为上大学时，俺曾在什刹海冬泳过，呵呵。帖子里写的故事不到现实中的一半，唉，故事确实有点多，呵呵，容我有空慢慢写来吧。

好，顺祝哥们生意兴隆，早日实现梦想：)

作者：万里依然日期：2011-08-09

回复:

作者: 把梦想营销上市回复日期: 2011-08-09 回复

雨哥,我总觉得您第一次创业失败是有办法将欠债降低的。甚至于可以亏钱安全退出的。但最近太忙,一直没有去分析研究可行办法的。新书是否有如何在危机存亡时刻的应对之策呀。至少有个保全自己之策吧。如同与“赖总”

策划的投 20 万, 亏到 15 万则采取舍得之道。

哥们好:) 那时候哪里懂这些创业之道啊, 当时连本创业书在书店里都是凤毛麟角的, 自己是狗屁不懂, 吃大亏是必然。

现在要是我还有这样的机遇, 根本不去趟那趟浑水, 呵呵。目前, 新做一份报纸, 没有 2000 万打底+广博的人脉资源+精干经营团队, 想都别想!

作者: 万里依然日期: 2011-08-10

作者: zhuang2000 回复日期: 2011-08-09 复

雨哥请允许我这样叫啊

跟随帖子也一年多了, 虽然很少冒泡但学到很多东西

我还是大二学生马上上大三了现在有点迷茫我学网络工程的

不过更愿意做有前途的的销售行业或营销策划类的行业平常也做点小生意

不过是小打小闹

马上上大三了空闲时间也多了我该怎样做才能让自己变得更有能力一些更能在社会上立有一席之地更有前途

望雨哥能指条明路

小弟不胜感激

在此谢谢了

回答：

哥们好：)

都是爷们，说话就直接一些吧，反正是为了你好，希望不要介意，多多担待，呵呵：)

你发个帖子，连标点符号都懒得标注？

这是习惯问题还是请教问题时候的态度问题？

现在是谈工作呢，不是在 QQ 上闲聊《变形金刚 3》！

望深思哦！

哥们你是一路从头到尾看帖子过来的？

从提问题上，帖子看得有些马虎，估计很多回复也没看。不是我曾提到过一个“提出问题—分析问题—解决问题”

的思维方式嘛，你为何不尝试一下？

我今天回复答案了，我敢说明天你会有 10 个新问题又冒出来了……这，这，不如本事上身来得实在！

对于我们草根毕业生而言，做销售是目前唯一能看得见的快速致富道路。至于大学创业？

个别人具有经商天赋，或许有成功几率，大部分人也就被消灭在前进道路上了。愿意做销售，你心思已定，真棒！

只不过销售很辛苦，你心里上做准备了吗？

给个建议，免费打工，争取到大集团里去学销售！

哪怕你毛遂自荐都成，有此胆量乎？

变得强大，无非有三方面：精神变得能扛压力，有乐观精神！

知识变得博学多才！

能力上变得精通销售与攻心战！

这些都需要从销售和图书馆阅读入手，有高手再旁边指导你学习，有平台给你去实战……制定好成长目标，春夏秋冬四季熬两遍，从大三开始磨砺自己，两年后你大学一毕业，必能如鱼得水。

从提问帖上看，哥们你离梦想还有一段距离，要加油哦。

等新书出来，先读 10 遍领悟领悟，会有好处的哦。

好，为了梦想，加油干吧，哥们：)

作者：万里依然 日期：2011-08-10

回复：

作者：别说哥对女人坏 回复日期：2011-08-10

哥们好：)最近新书正在紧锣密鼓出版中，为了配合出版社推广，也为了新书畅销，所以 716 团队正在一些网站发布本贴，希望吸引更多有致富梦想的朋友一起来分享，呵呵，这点还望哥们理解啊。

至于国民兄弟所说的“马甲”

之说，都是真人在做真事情，我，不需要马甲，一个足矣。

作者：万里依然 日期：2011-08-10

回复：

作者：国_民 回复日期：2011-08-10

哥们好：)

看到来帖，一句话，不论对错，欢迎指正：) 呵呵：)

我从来没说自己的职业规划是正确的，创业是成功的，也没觉得自己有多NB，自己有啥斤两心里清楚，比如脑子笨，现场反应慢，数学逻辑思维能力不强，易冲动，性情中人，工作的事情记性好，生活中却容易丢三落四..... 嗯，都是毛病。

但我也跟一些人不太一样，相信你能看出来点眉目。从广告行业转到装修行业，是迫不得已的事情，当时为了每个月还掉4万外债，而不得已为之。正常思维是应该在一个行业钻研10年，也能发财致富。我也不想几个行业乱跳槽呢，可形势逼人呀，都是没办法的事情。

但上天也是公平的，正因为前面吃了很多苦，付出了很多心血，由此横跨了两大行业，打下好基础后，所以才能在A集团“畅游一番”。这算是老天爷开眼。但你要问了，广告与装修真的联系那么紧密吗？

难道你运气那么好？

正好做广告的时候用上了装修特长？

对，这不是运气问题，而是艺不压身的问题。

嘿，还别抬这个杠，先说过个下集故事。

后来我从A集团辞职，在广东去了一家家纺集团（上市公司），负责广告和企划业务。结果当时他们正要投资修建工业园，在一次高层会议上，工程部负责人向大家汇报工作.....这时候的我，耐性倒也养成几分，虽然发现这位负责人水平般般，做事方法不对，就他这

等水平，嘿嘿，跟帖子里写的老庞一个样子，根本不是对手。

但我装傻，没表露自己不仅能做厂房、办公楼、别墅公馆的建筑外观设计（在 A 集团跟业内顶级高手新学的本事），也没显示自己有室内设计专长，更没说我曾管过上亿造价的大工程.....

我想过了，只要我一开口，侃侃而谈 2 个小时，保证跟 A 集团一样，又是广告、企划、设计、工程四个部门一起抓，重新把 A 集团的活在广东再干一遍.....唉，算了吧，我来广东是结婚和创业的，职场可以排在第二位啦.....，所以我闭嘴了。

哥们你说，这还是运气问题？

眼下的中国很多大集团，哪个大集团不是在全国各地积极修建新基地？

根据快销品物流成本计算，以厂子为中心，物流成本在半径 400 公里的方圆内比较划算，超过 400 公里半径，则物流成本立刻增加不少。所以从蒙牛开始，到三鹿集团，哪个大集团不是在全国修建工业厂房？

只要集团有工程，我就有用武之地，这是时势造英雄，不是运气使然啦。

当初我要是加盟那家跨国啤酒集团，他们管理规范，不会叫我染指工程和设计的，但我在分析到底是去 A 集团还是啤酒集团的时候，不是曾有过如下分析：首先从行业前途分析。啤酒业是靠资金收购和兼并，行业竞争很充分，几大寡头早已企业垄断市场，个人能力发挥余地有限。

乳制品业在国内正在方兴未艾地发展，牛奶热逐渐升温，网上说全国有 3000 多家乳制品公司在竞争，前途极光明，容易形成新闻热点，行业发展潜力巨大，个人施展空间广阔。

其次外资企业管理严格，总监级人物多被港台和本国人把持，而且仕途晋升论资排辈。民营企业管理松散，虽然有些乱，但金子在人堆里容易闪光，更利于杀出一条血路。

再次，民营老板有人格魅力，虽然见面不到半小时，但留在脑海里印象太深刻，咱懂点相面术，光瞧老板富贵面相，跟他干就不会有错。但啤酒公司面试我的那位副总，浑身阴郁气息，像是犯贱刚被人暴打一般，没点阳光，不喜欢，他是我顶头上司，跟他能学到啥本事？

没信心。

最后，啤酒业销售提升空间有限，自己薪水不能随行业发展而提升，钱途般般。现在乳制品行业销量年年翻番，自然行业里薪水也是水涨船高，钱途远大。分析半天后，那自己去不去武汉？

老板是答应我留在北京总部工作的，要不先试试？

我决定先到企业试试看。

…….正是有了这些分析（做室内设计的人，没受过专业训练，市场眼光不一定敏锐，分析不一定合理），才有后面的学本事成经验的故事。要不去了那家国际啤酒集团，即使有室内设计特长，也无从发挥！

事情一环扣一环，老天爷不会埋没每个人身上的长处和特点的，英雄无用武之地？

怀才不遇？

嘿，在这个高速发展的神奇年代，是不会发生的故事。

至于什么 716 主意，呵呵，仁者见仁智者见智，反正是多付出多回报，谁也没逼着自己干活。真 NB 的人，也许干活是 505 呢，可惜我是草根，脑子反应慢，没办法，只能笨鸟先飞啦。

“推销优异，只靠努力少天分”

这点说得太准确啦！

哈，我要是勤奋外加天分，那就是富豪榜名人了。但试问普天之下，又有几人敢说自己有推销天分？

史玉柱算一个，牛根生算一个，胡雪岩也算一个……都是草根平凡人，扔到人堆里就被淹没了，咱们就别窝里挑啦。就像跟人比财富一般，郭美美有钱吧，跟他干爹比比？

穷人吧；他干爹有钱吧，那跟马云比比呢？

穷人吧；马云是超级富豪吧，但叫他跟比尔盖兹比比？

穷人吧；盖茨世界首富吧，叫他跟跟罗斯柴尔德家族比比？

照样是穷人……应该树立一个观点，别跟其他人比来比去，只跟自己比，自己销售水平每个月有提高，有进步，最后成长为销售高手，那就 OK！

天分？

靠，难道叫没有天分的人永远做穷人？

永远不能做销售？

谁定下的规矩？

嘿，这观点有意思。

算了，不掰扯了，还是留点时间来回答各位朋友的问题吧。

也许哥们你看帖还不够细致，看待问题要是再多点哲学上的辩证思维，哈，那定能出彩啦。好，再次感谢你的直言，我们仅限讨论，没有任何敌意，希望哥们你能正确理解。

最后说一点，哥们以后行文要留意一点，嘿嘿，致命伤一处就够致命的，否则也不叫致命伤，要是十处之多.....那，那，那，就算是东方不败、变形金刚、超人、伏地魔、猪八戒.....统统都受不了啊.....呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-08-11

我现在寻找一名擅长画漫画的朋友,业余喜欢(非专业)也可以,画有几张作品需要配点漫画,不知诸位朋友当中可有能手出没?

好,如有朋友愿意一试,请发联络到邮箱:huawanli0755@163.com

呵呵,恭迎大驾:)

作者:万里依然 日期:2011-08-11

我现在寻找一名擅长画漫画的朋友,业余喜欢(非专业)也可以,画有几张作品需要配点漫画,不知诸位朋友当中可有能手出没?

好,如有朋友愿意一试,请发联络到邮箱:huawanli0755@163.com

呵呵,恭迎大驾:)

作者:万里依然 日期:2011-08-12

回复:

作者: doctor251 回复日期: 2011-08-12 复

书名：《踹开一扇门》

哥们好：)

今天是深圳举办大运会开幕式的日子，开幕式有个核心表扬元素，听大气，取名《海之门》。我是先看到《海之门》（大意是打开希望之门），又看见哥们帮取的新书取名《踹开一扇门》.....提猛了哦，嘿嘿：)

作者：万里依然 日期：2011-08-12

回复：

作者：Goodmorning2015 回复日期：2011-08-12

当当网上《海之门》海波著/2006年09月/中国青年出版社

本书以上世纪末、本世纪初中国人民求变革、谋发展的20年为经络，以国内、国际的部分重大事件为背景，勾勒出我国由单一经济走向多种经济并存，民营企业从无到有，从小到大，国营企业与民营企业相互促进...

哥们好：) 书名起的很好！

大才子呀：) 我不如他

作者：万里依然 日期：2011-08-13

回复：

作者：8502198 回复日期：2011-08-13 复雨总好，跟帖好久了，呵呵，第一次提问，还请多多指教啊。

我现在在上海一家做彩涂卷（就是可以加工为彩钢瓦和夹芯板的钢板）和镀锌卷的厂家做销售，但是销量一直上不去，现把情况大概

说一下，望雨总指点一二，不胜感激。

1、上海的夹芯板厂和彩钢瓦厂很多，但绝大多数都是江苏盐城人在做，我们公司是销售基本也都是盐城人，而我不是盐城人。他们和客户都是用方言交流，而我不会讲他们那边的方言，并且入行较迟，他们都是5年前就入行了，所以盐城人的客户我很难开发。

2、我想去开发贸易公司，因为小加工厂的订单量小，贸易公司出口的订单量大，但是不知从何处下手，QQ里有不少贸易公司的人，但是他们基本都是询个价，然后就没下文了。

3、在阿里巴巴和别的一些外贸论坛上也发布了商品信息，但效果不是很好。

您说我还可以发展什么途径增加销量呢？

我主要还是想开发贸易公司。雨总，请赐教啊，小弟不胜感激。

再加一句，雨总的书啥时能买到啊，我等到花儿都谢了，喜欢纸质书看的感觉，等你出书了我要多买几本，送给我那帮现在为理想奋斗的兄弟们。

回答：

哥们好：)

这两天没人提问，心想：“嗯，没人提问，这回可以稍微休息两天了。”

好嘛，感慨刚从心生，结果提问帖又至……哈，玩笑话，勿介意。都是哥们，就说直话了啊，说得不好，请勿介意。

读贴不够细致。咱们曾一直强调，做事就要做扎实。做透后就上

升为一门艺术。你说的几个开发渠道，我认为都不错，但为啥业绩不够出色呢？

因为你在这些销售渠道上，下功夫都不够狠！

比如：你说：“我想去开发贸易公司，因为小加工厂的订单量小，贸易公司订单量大，但是不知从何处下手，QQ 里有不少贸易公司的人，但是他们基本都是询个价，然后就没下文了。”

有了客户的 QQ，搞不定客户？

呵呵，这就有问题啦。客户好比是女生，骄傲，矜持，敏感，装蒜，你想追人家，但只发一条短信：“喜欢你，想交个朋友。”

一句稀松平常的话发完，然后平时也不经营，也不去建设，两人都没有交集，你说，女生能喜欢上你吗？

道理如此。生意谈完，报价呈上，这才刚刚开始销售呢，好戏都在后头。

为啥客户没下文？

因为你跟客户不熟悉呀，人情交往不够层次，人家没耐心跟你聊，也没心情跟你继续询盘。

要是我有他们的 QQ，一定要使出浑身解数，避谈生意（靠，主要是谈了也白谈），不如先从人情牌入手（你没欲望，客户就有欲望。你企图心太重，客户就会退避三舍，帖子里有写）……. 知道如何泡妞吧，呵呵，都是无师自通的事情，帖子和回帖已经提过无数遍了，多说无益。还望哥们去看帖子 10 遍！

看完定能本事上身。

你有说：“3、在阿里巴巴和别的一些外贸论坛上也发布了商品信息，但效果不是很好。”

呵呵，咱们来讨论一下。如果发布 10 次商铺信息和发布 10000 次商品信息，效果能一样吗？

记得那年装修还债的时候，我天天晚上守在新浪公共聊天室，问坛子里的朋友有没有需要装修的。有客户就马上贴上去聊天，每天晚上网络耕耘 3 小时，从周一到周一，这才逐渐找到客户群……如果你只是偶尔上网找客户，一网下去如何能做到鱼儿满仓？

所以，想法好，但还要靠执行来实现呀。

话题回来，规定动作都在做，但做到什么程度才是极致？

这关键呀。建议：每天闲暇时，一边发信息，一边跟客户聊天……双管齐下。

哥们你说的第一条销售渠道，我就不多说啦，呵呵，听到的都是渠道存在若干问题，但硬币都有两面性，这个渠道就没点油水和优势？

也许还没仔细挖掘吧。你以学盐城话为切入点（请教，制造笑点呗，有共同语言），搞一搞客情关系，在笑谈中客情关系是否能走得稍许近点？

努力吧，哥们！

我们不谈销售困难，在哪儿都有难题，躲都躲不过去，还是多想办法，多把事情做扎实，才是上策呀。

看完来帖，感觉哥们你还要多多加油啊，呵呵，下个决心吧，争取两年成为销售高手！

同时，非常感谢哥们你对新书出版的厚爱与支持。出版社比较重视这本书，不太想做城普通书随便投到渠道里，现在正和渠道和二批谈重点推广的事，所以还要稍微耽误几个时日，请哥们在耐些时候，呵呵，对不住，对不住。

作者:万里依然日期:2011-08-13

回复:

作者: ljsh98 回复日期: 2011-08-13

以前曾经请教过雨哥，我想在省市及各高校图书馆投放书签，在书签背后做广告实现盈利的项目，雨哥的当时的意见是可行，并且还给出了很多好建议。因为很多事情的耽搁，此事到目前还推进的较慢，不过欣慰的是有个雏形了。现在将思路向雨哥报告一下：.....

回答:

哥们好:)

说话客气啦，呵呵:)

问卷设计的不错，看出来是用过心思的，赞!

但是否要注意一点，问卷内容多了点，读者填表时候，是否还有这份耐心。建议，问题不超过8、9条，捡最主要的询问调查。

比如有两条:

10、您每周的读书和上网时间大约是多少?

读书小时 上网小时

11、您每月能够独立支出的财务约是多少?

100元左右 200-500元 500-1000元 1000-1800元 1800

元以上

明白哥们你的意思，但这个跟你投资做项目，有何密切关联？

估计搞得读者也有点云山雾罩，呵呵：)

嗯，每件事要是都做的这么扎实，成功有望。但还是要提醒一句，更为关键的市调在于广告客户那块，多找广告圈熟人问问，看看市场反馈意见如何。如果行业内有超过 65%的人支持，那成功希望会大增的哦。对，这是问题的实质。

哥们辛苦了，正值大暑，还在创业路上忘我工作，呵呵，不论成败，我都感觉你的心思和行动非常棒！

至少是在磨砺自己！

作者：万里依然 日期：2011-08-14

回复：

作者：tianyayongfu 回复日期：2011-08-13 回复

目前正在找工作，无任何头绪，经朋友推荐看此贴后，浑身热血沸腾啊，一扫半月来的忧郁。雨哥，你真是及时雨啊。不知道什么时候能买到雨哥的新书？

哥们好：)

呵呵，多看几遍帖子和回复，别说找个把工作了，就是两年后成长为公司销售状元，也没啥了不起的，你能行，哥们！

呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-08-16

回复：

作者：185503139 回复日期：2011-08-15 复

您好：雨总，看到您帖子的第一天起每天读一段成为必修课。匆匆读了第一段后现正在细读第二遍。有个问题已经在我脑子里很久了。一直没有找到的方法，还望雨总能指点一二。小弟将感激不尽。

是这样的我本人以前没有做过销售，两年前改行来到现在的这家T5 灯具厂做销售的，刚开始工厂没有几个人，现在有二十几个工人在做。做我们同类产品的厂家多数都在广东。而我们的很多原材料也是需要从广东过来，所以价格上没有什么优势。（做我们这行竞争非常激烈）。现在我们的客户群主要是一些用灯量很大的企业比如：超市、大型的纺织和服装企业等终端客户，范围也局限在宁波周边。通过两年的努力也做了一些成功的案例。毕竟一个城市的市场有限，市场也接近饱和。今年开始我们找了很多其他城市的经销商（江浙沪内）的，成功的很少，即使成功合作的也不是很好。

导致这种结果有几个原因成的。

第一：价格问题，我们价格仅次于一线品牌比大多数广东货高一截（很多通过经销商出去的产品价格低于我们的成本）。

第二：品牌问题，（我们基本没有品牌可言）第三：交货期问题，由于多数的原材料都是广东过来，运输时间较长，在加上厂子本身很小加工能力有限，经常不能按时交货。

第四：运输问题，广东那边有专业运输灯具产品的物流企业，而宁波这边是没有的，导致货物经常损坏。

现在的情况是：我认为质量是唯一的卖点（产品的质量还是不错的

的比大品牌的稍差一点，比其他不上品牌的好很多，跟价格一样属于中高端)要是再把质量做差点是可以节省一点成本的但还是比广东货要高。高端市场上有大品牌把持着、低端市场有广东货占着，搞得我们不上不下，处在一个相当尴尬的境地。所以一直以来搞得都很头疼。做的很辛苦很不顺。希望雨总帮我们把把脉看看我分析的对不对，能否帮我们想想办法帮我们顺利的度过这个瓶颈。或者有什么更好的建议或意见。在此先谢谢雨总。祝您和您的家人：身体健康、工作顺利。

回答：

哥们好:)我尽自己能力来一起讨论这个问题，下面我会从四个方面分析市场，要是说得不好，还请哥们多多担待呀，呵呵:)

一、找到产品卖点

从帖子里我发现了一句话：“范围局限在宁波周边。通过两年努力做了一些成功的案例。但毕竟一个城市的市场有限，市场也接近饱和。今年开始我们找了很多其他城市的经销商（江浙沪内）的，成功的很少，即使成功合作的也不是很好。”

分析：

在宁波已经打开市场局面，产品有客户认可。但为啥宁波市场成功了，而其他市场销售不成功？

难道在宁波市场，你们产品就不存在“上面有大品牌打压，下面有广东货横扫，自己受困于价格与品牌弱势”

的痛点？

显然，用品牌不如大厂家，价格不如广东货的理由来解释，值得

推敲和商榷的哦。

还有，客户既然选用你家产品，难道他们就不觉得你家产品的两大痛点？

当时他们为啥不买广东货？

为啥不买大品牌？

我的猜想有 3 点。

1、客户曾经用过广东货，发现采购价格倒挺合适的，但质量实在不敢恭维，灯具经常更换，这算下来并不合算，所以决定弃用。

2、大品牌质量有保证，这是众所周知的事情，但老板会让采购部全部都购买名牌产品吗？

采购成本受的了不？

靠，如果只是花钱买名牌，那还要采购部何用？

老板意图其实非常明确：“你们采购部都跟老子听好了啊，采购产品不是越名牌越买，而是去采购性价比好的产品！

也就是像你们家这样的产品，比名牌差在品牌上，所以价格便宜些，但又比广东货质量好上一层，这样就是性价比好的目标采购产品！

老子要的就是这类产品！

说白了，就是质量有保证，能像名牌基本看齐，但价格必须下来一大截！”

3、你们产品最后中标，看看客户群基本面貌就知道，用灯量巨大，用灯时间长，恨不得一天 24 小时都开着。他们采购部自然清楚老板用意：“花少钱买好货”！

广东货？

不一定能达标，你们产品绝对能跟他们 PK，就看意思如何表达了哦。

所以你在推荐自己产品的时候，谈“性价比”

是个好思路。假设名牌灯具寿命 100 小时，100 元/具（性价比 1），你们产品寿命 80 小时，70 元/具（性价比 1.14），广东货寿命 30 小时，40 元/具（性价比 0.75），显然，你家产品性价比最好啊！

呵呵，简单类比，瞎想象啊，不妨在此基础上多多发挥！

二建立销售信心：我有个小担心啊，呵呵，我担心哥们你整天在抱怨：“很多通过经销商出去的产品价格低于我们的成本；我们基本没有品牌可言；经常不能按时交货；货物经常损坏。”

老是这样说，对自己自信心打击有点大。不如这样来思考：“靠，广东货算啥玩意，那也叫灯具啊，跟老子产品比，整个就是簸箩货，价格便宜有屁用，整不了两天就坏了。大牌产品算个毛啊，价格那么贵，质量也不比老子产品好多少嘛，就算客户再有钱，图省事，也不想当冤大头啊。”

对，销售就是要每天给自己打气！

你面对的是，一天听到无数客户的抱怨，被拒绝 N 次，但你还要笑脸相迎。没点乐观精神做支持，恐怕坚持不了多少时间呀。呵呵，换个思路想问题，在心里把自己产品优势发挥到极致。

如果你们产品价格是广东货的价格，质量是大牌质量，老板还请你做销售干嘛？

你们厂子早就上市去了呢，呵呵，困难不可怕，可怕的是天天嚷嚷困难，希望哥们多多注意，把事情多往好里想！

三、发掘销售技巧：假如哥们你是甲方采购，我是你们厂子的销售经理，我相信2—5个月之内能搞定合同，呵呵，都是帖子和回帖上的招数，但也有根据行业不同的创新招数。

1、我会研究同行产品性能，自己领导销售部，联合技术部做竞品对比试验，摸清同行底牌，销售时找机会点他们一炮，说出他们产品痛点，尤其是广东货的缺陷，再利用比喻手段放大缺陷（请查阅以前的拍卖自由女神像的帖子，有介绍）2、仔细研究灯光（想象啊），我感觉灯具永久了，灯光会发生某些变化（变暗，且颜色也有变化），熟悉后，眼睛一扫就知道这只灯具安装多久时间，还剩多少寿命。以此树立自己专业形象，同时指出客户使用时的潜在问题。

3、仔细研究客户使用状况，按性价比来帮他们计算一笔经济账。别光盯老子价格不放，我们通盘考虑的是性价比！

4、搜罗过去大客户使用情况，征集到客户感言、评价、人物合影照片、使用产品的场地照片，合同复印件。拿这堆资料用甲方吸引甲方的手段打动新客户。

5、仔细研究客户群结构，分析盘整数据，从而得出结论——什么样的客户群才是我们最有希望打进去的？

分析可以从客户群的行业、规模、成立时间、厂子、特点、灯具使用数量、资金、采用竞品的档次、甲方代表采购理由等方面入手。

（曾有回帖，说的更详细）6、拜访完客户，负责帮他们安装5盏测

试灯具，测试是假，以检测灯具使用情况为借口，接近客户是真，这个回访客户的理由好，名正言顺，以此加大与客户见面机会，并且抓住迅速搞定客情关系！

短期、中期、长期客户皆能通吃！

四、市场开拓

不建议大面积招商，还应局限某些重点城市精耕细作，打歼灭战。既然你们厂子在宁波，货运和生产又都无法全面保障，那么手脚伸的太长，经销商会全力伺候你们吗？

售后服务跟不上嘛，把他们搞火几次，嘿嘿，他们也许会终止合同。建议：还是应该围绕宁波来做周边市场。

你们产品不是拼价格的走法，广东货凭借价格优势，可以大面积招商，产能也有保障，他们采用的是低价冲销量，用规模化销量降低产品成本，走低端路线。你们显然模仿不来。给你们老板一个建议，饭要一口一口吃，工厂才 20 多人，产能有限，市场不要一下子铺开来做，资金压力过大的话，现金流绷紧就不好玩了哦。

宁波市场已建设成为样板市场，就该充分利用样板市场的示范和辐射作用。先从周边城市入手，一座一座精耕细作，逐渐把广东货扫荡出局。如此一来，市场占领了，客户群开始建立了，营销费用控制住了（按宁波市场开发模式，重复制新来一遍），供货也能跟上（生产能力跟随市场同步增长）。

很多思路都在帖子里，望哥们还要多看多想才是。好，深夜了，脑子也转不到啦，呵呵，就先写到这里吧。顺祝哥们生意兴隆：)

作者:万里依然日期:2011-08-16

回复:

作者:八字好命太苦回复日期:2011-08-16

哥们好:)

非常高兴哥们你常来出没,呵呵,想创业了呀,好呀,有事需要筹谋的,兄弟我愿意贡献一份力量:)呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-08-16

回复:

作者:残剑斜阳陌上行回复日期:2011-08-16 回复

首先潜在购买的细节是相对固定并且都是一个大圈子内的人。同时这个圈子内的都会感兴趣。这点从书的质量上,无容置疑。

假设:

这本书原定价 20 元一本。

现在定价 25—36 元一本。实际操作当中,再没提前给购买读者知道的前提下另外再送一本给他们,这里大家可以看到,一会提高印刷成本。二读者无缘无故多了一本,基本上没什么用,但大家仔细分析了,真的没用吗?

读者是什么样的人,他圈子内的人就是什么样的人,而另外一本对读者基本上无用的书,他完全可以送给圈子内的朋友。而送的这个朋友就是潜在消费者,俗称:抓潜

但这个抓潜不能无限循环。记得看过一个案例,国外一个卖光碟的,就这样捆绑式销售。买一张光盘,免费再送一张,而送的这张,

消费者送给朋友后,朋友又会再买,买了就又多一张,如此反复循环。
但我这里只是一次抓潜,不能无限循环。

哥们好:)

策划已看,挺有启发性:)呵呵,为啥咱现在变得谦虚起来了?

因为高人四处都有,经常出没啊,哈哈,兄弟我佩服你的策划:)
举一反三的变通能力。

好,我再琢磨琢磨,今后必定能用上。

呵呵,买书的人周围朋友层次也差不多,这是策划成立的关键。
所以夸上一句:好策划!

作者:万里依然 日期:2011-08-16

回复:

作者: 185503139 回复日期: 2011-08-16

哥们好:)看到能真切帮到一位朋友,我心里也很开心,呵呵,
好,继续加油干吧,挫折?

那永远属于昨天,前天,大前天.....明天?

永远都是值得奋斗的一天!

呵呵:)共勉

作者:万里依然 日期:2011-08-16

回复:

作者: topkins 回复日期: 2011-08-16 复

藏在水中已久,是时候出来顶顶雨哥的豪帖了,顺便透个气,冒
个泡。跟帖大半年,从中受益匪浅,感谢雨哥分享宝贵经验。

最近小弟一直为一些事儿烦了，望雨哥不吝指导。

现在手中有一较成熟餐饮行业的进销存软件，费我和几个们大半年时间完成，现在最主要任务就是如何推销出去，之前没此类工作经验，因此这成为了我们的一大难题！

从头到尾看了遍此帖，现在的想法是攻其一家客户，然后一家一家的顺藤摸瓜。之前锁定一推销对象，已与此家餐馆交谈三次，但我们所做的努力像石沉大海，杳无音讯。自己略略的分析了下原因：

首先没和真正的老板交谈，其次就是与之前台初步交涉，发以资料，草草了事，来意明显，被前台委婉打掉，最后就是准备工作没做透。

还是望雨哥及坛内高手指点一二，小生将感激不尽！

对了，我在看了帖子之余，想到一方案，不知可不可行。

给餐馆做免费市场问卷调查，调查对象为刚入店消费完的客人，为了双方节省时间，规定每个客人在三十秒中内完卷。

之后直接找餐馆老板洽谈，给出个人总结和计划。

最后祝雨哥新书《征途》热卖，让更多的人一起，更深入的分享探讨宝贵经验！

！

！

回答：

哥们好:) 都是爷们，说话就直接一些吧，反正是为了你好，希望不要介意，多多担待，呵呵:) 餐饮老板为啥用你的软件产品？

你的产品能带来什么直观效益（帮老板监管住人了？

省钱了？

运营变得顺畅了？

管理简单了？

账目清楚了？

堵住了什么漏洞？

投入软件费用后，那么酒楼收获的“费效比”

如何？

)？

不知道这点在销售过程中，你是否把产品卖点说清楚了？

“从头到尾看了遍此帖，现在的想法是攻其一家客户，然后一家一家的顺藤摸瓜。”

呵呵，哥们啊，你看完帖子就得出这个结论了？

我都快哭了呢，呵呵:)不是这样推广法的，帖子里反复说过，首先应该建立庞大客户群，再在里面筛选优秀潜在客户强攻。第一次谈成那家神鞋公司，是初出茅庐没有办法的办法，切不可模仿。

“首先没和真正的老板交谈，其次就是与之前台初步交涉，发以资料，草草了事，来意明显，被前台委婉打掉，最后就是准备工作没做透。”

这句总结到位。来，咱们分享一个小案例。以前我负责一座商城的招商项目，需要引进一批有实力的餐饮公司进驻。

但手下人出去扫街，目标是大型酒楼饭庄，但成效不大。回来汇

报后，我就动开了脑筋：“靠，总是见不到老板，全被台面经理给挡驾了，这可如何是好？”

后来我想出一策，告诉同事：“咱们不是还有高尔夫球场嘛，你们再去找酒楼的时候，直接要求见老板，先介绍我们的实力，介绍说是我们高尔夫VIP会员可能会来包场搞活动，希望谈个特殊折扣价。打着一面大旗送优质客源，送流水，酒楼老板必然会亲自出面迎接。”

事实证明，这招真TM管用。可不是嘛，高尔夫VIP会员哪个不是成功人士？

要么自己开着公司，要么就是大企业高管，包个酒楼搞场活动算个啥？

好嘛，平时躲起来的酒楼老板这时候纷纷现身，靠，大家谈的不亦乐乎，酒楼也使劲卖弄自己的身价，夸夸其谈，谈到最后，我们销售话锋一转：“据您这番介绍，干脆入住我们商场得了，从高尔夫球场开始吃会员……”

呵呵，为了讨论清楚你的问题，我都把下集故事拿出来提前说了，嗯，看来今天是豁出去了，哈哈：)

这才是你需要动脑找老板的策划。

“首先没和真正的老板交谈，其次就是与之前台初步交涉，发以资料，草草了事，来意明显，被前台委婉打掉，最后就是准备工作没做透。”

这个想法虽好，但兜圈子太大，不能直接刺激软件销售。

而且你的市调，受自身条件限制（非专业，无案例），可信度不

高，如何取信餐饮老板？

建议放弃。

给个建议，你先送 10 家客户软件使用，目的有四：

1、软件是否是闭门造车出来的产品？

没经过实战检验过？

呵呵，没经过血与火考验，如何验出软件成色？

送出去一批，有检验和继续升级改进的含义。

2、示范作用。签订免费的测试合同（真合同，同时否定阳合同），再签订一份阳合同，拿阳合同去摇其他客户。（老招数了，在这里恨不得说了二百遍）

3、赠送软件的时候，你要求必须见到老板，通过与老板交流，会学到很多销售技巧，包括餐饮行业特性，发展趋势，经营经验等，为以后商战积累经验。

4、不怕赠送。软件是否可分成两大类，先给个简易版，即 1.0 版，想进一步升级？

对不起，掏钱吧，有 2.0 版伺候着。对了，是否在软件功能上再动动手脚，搞个类似在线升级的手段出来？

据说专业财务软件有此功能。每次升级都需要米米的哦，呵呵：)

实话说，咱们要做餐饮行业，需要看一看这方面书，了解行话、流程、利润、运营等知识。否则跟老板没共同语言。

同时以学生姿态去“取经”，讨教人家经营酒楼的各种经验（包括轶闻趣事），聊完天拿着这家的经验去和下家酒楼老板分享，然后，

然后咱们就有了 10 家酒楼的经验，嗯，快成行业内人士了。

为啥要这样做？

通过赠送软件，结识了一批酒店高层了，经验也有了吧。好，假设咱们想谈 A 酒楼，那就先去吃一顿，品品菜味。看看价格与服务，再眼睛扫扫，去搜寻发现酒楼经营中存在的问题，然后过脑子，想想解决问题需要做哪些改进？

里面需要软件贡献点力量不？

呵呵，这算不算市场调研？

得，又回到帖子上的老话题上面来了。

不结合每家酒楼特色与问题，找出几个特别有说服力的点子，老板会信你的软件？

没用软件之前，人家不也经营好好的吗？

教老板改进他们的经营方式和思维习惯，你首先就要变成业内人士，用行话与他们沟通，震住他们，人家才会相信你的软件是个好东东！

否则，等来的是帖子上原话：“但我们所做的努力像石沉大海，杳无音讯。”

还有，同行运用并取得实效，是咱们推销时一大利器，这也是为啥要先赠送一批软件的道理。真正的大客户，我认为是连锁酒楼，建议先不要去碰，先拿中型酒楼练手。

那产品利润？

比尔盖兹是如何成为世界首富的？

这位老大的产品，基本是无本万利！

适用面极广，没有竞争敌手，成本极低廉但售价高，由此，他能不成文首富吗？

所以，如果哥们你在销售上使把力气，赚到一桶金不在话下。

通过销售软件，你在酒楼餐饮行业会积累广阔的人脉关系，也算建立起自己的销售渠道，剩下的就是把其他产品也搭载进渠道里面……嗯，有空帮我问一句，他们需要 RFID 产品吗？

哈:) 攻克前台，搞定楼面经理，再与老板建立私交，方法很多，帖子里和回复都有写，我就不重复了啊。谈客户可不是“与之前台初步交涉，发以资料，草草了事，来意明显，被前台委婉打掉，最后就是准备工作没做透。”

呵呵，看来哥们你在销售方面还有苦下功夫呀，希望早日成为销售高手。

最后说一句：衷心感谢哥们你为新书热情捧场，祝福收下。只不过新书不叫《征途》，呵呵:) 我在等出版社出版消息，会第一时间告之的:)

作者:万里依然日期:2011-08-17

回复:

作者: xiahouxiaoyong 发表日期: 2011-8-16 回复

雨总，很高兴看到新书即将上市的消息，衷心的祝愿新书能够得到广泛的认可。在等书的日子我也没有闲着，现在在谋划一个小生意，有不少疑惑，还请雨总指点。

我现在的城市是一个老工业城市，化工厂，农药厂很多，空气中有时带有一种怪味。给居民生活带来了困扰，基于此我想到了做空气净化器的代理和销售。

有同学在医院的放射科，每年检查出肺癌患者是最多的，我们本地医院的肿瘤科室也是比较出名的，就是因为患者多，消费高，养得起高昂的仪器。本地的环保部门和医生在功成身退后都选择了到外地沿海购买房子，离开本地区。

我查看了中国的空气质量报告，在过去一年里，本城市的空气质量数据却并没有想象中的那么差，去年一年的空气受污染天数在 30 天左右，并且主要是在冬季，这个数据对我的信心有些影响。

作为室内家用电器，空气净化器现在的普及率很低，并且在家庭的地位远没有电视，冰箱，洗衣机和空调这四大件，应该属于非必需品。这就要求面对的顾客不是普通的百姓大众，而是具有一定的环保意识，对生活质量要求更高的人士。

前段时间网上有个卖空气的女孩，她是租赁空气净化设备给企业办公室用的，这也是我们销售的一个方向。

还有就是新房子装修后异味清除工作，以前有朋友在做，但是没有成功，一个一个家庭去谈判，成功率很低，最终放弃。

想请教雨总如何看待空气净化器这个市场，我们也预想到要改变人们对家电的观念需要较长的时间，有坚持支撑两年的计划。毕竟资金少，选择项目更需要谨慎。

烦请雨总在百忙中给予释疑，谢谢哥们好:) 都是爷们，说话就

直接一些吧，反正是为了你好，希望不要介意，多多担待，呵呵：）
我不建议你：“我们也预想到要改变人们对家电的观念需要较长的时间，有坚持支撑两年的计划。毕竟资金少，选择项目更需要谨慎。”

这是需要长期教育消费者的行业，处于行业发展的黑暗期，你贸然杀进去，那就是烈士。当年宝洁为了教育消费者重视头皮屑，每天电视广告狂轰乱炸……海飞丝才逐渐得到消费者认可。如果你想开拓市场，需要一个全案推广策划，需要一笔市场启动资金，而不是靠人力线下一对一推广。

刚开始接触产品的，一定是富裕阶层消费群，但这类消费群人口少，导致销售少，而销量少则批发价格不会直线下来，导致利润不高，基本上都是负面内容。再说了，坚持两年的项目多了去了，何必去做这个项目？

至于租赁业务嘛，别停留在纸面上，你先去尝试尝试，看看推销效果如何？

前景不好下结论，但不太看好，主要是推销成本、时间、费用、折旧与租赁收入能否成正比，值得怀疑。能搬进有中央空调写字楼的公司，他们空气一直在外循环，渴望度不高，在一般写字楼的中小公司，受困于资金压力，对这可有可无的玩意（对他们拓展业务而言，而不是说产品不好），兴趣能有多大？

大公司用不着，小公司用不起，这么找到目标客户群？

也许咖啡厅、酒楼、美容院感兴趣，不妨一试。但不知你购买成本与机器折旧、维护维修、租赁费之间的关系算的有赚吗？

利润如何呢？

好钢用在刀刃上，同样的本身，同样的时间，选择不同行业，最后取得的成绩就是宝马与 QQ 的区别，还望哥们三思。

其实我倒看好一个项目，心动不是一天两天了，可惜手头有公司，还在写书，实在没时间去搞了，呵呵，也下不定转行决心，呵呵。

这个项目就是：游艇业！

中国有漫长海岸线，6000 多座岛屿，成立几百个乃至上千个游艇俱乐部，今后随着国内经济高速发展，是必然发展趋势。富人喜欢玩什么？

飞机、豪车、游艇、赛马……飞机限制太多，豪车已遍地开花，赛马并非特别新鲜，唯独游艇，对富豪吸引力更大？

为啥？

商务谈判是身份象征，个人休闲有美女相陪，无论从哪个角度设想，都极富刺激性。

国外游艇业非常发达，但国内才刚刚方心未艾地发展，这时候杀进去，大有可为啊。

我曾销售过高尔夫会员卡，亲眼看过听到很多销售人员的财富故事。在这个行业，三年买车买房根本不是什么奇迹，为啥？

因为他们服务的对象太 NB！

游艇业的客户群要比高尔夫客户群还要高一个档次，因为游艇不出海也要支付一笔养艇、泊岸钱。非一般人能伺候的起的。如果你从事这个行业的销售，面对的是一群真正的富豪，呵呵，只要有些本事，

三年，也就三年吧，不，不勾勒前景了。

我呢，倒是非常想从事游艇设计与销售工作，觉得自己两大长处都能发挥出来，可惜啊，机会，机会，算了，不摆了。

今天脑子有点乱，写的估计也有点乱，哥们你就凑合看吧，呵呵，对不住啦。

作者:万里依然 日期:2011-08-18

回复:

作者: 这号是唯一的回复日期: 2011-08-18

呵呵，哥们好观察的好细致的啊:) 赞一个。

我也注意到这个现象了，还是大家热情捧场的结果，功劳都是大家的。我嘛，负责抛几块转头，呵呵:)

但，哥们你还没发现一个细节：咱们帖子前面还有点广告贴（那时候不太会玩），但后来我开始玩命删广告贴，除非删除不掉的，一般每页纯度还是比较高，再看看他们的帖子，大量广告贴云集，它们可有冲量功劳呀.....

嗯，再次感谢哥们捧场呀，呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-08-18

回复:

作者: 怕是流水年长回复日期: 2011-08-18 回复

雨哥，您好！

跟您也不是一天两天的事情了，所以我就叫您雨哥吧。您那么热心，尊称您一声哥也不为过。雨哥，小弟现在有困惑了，望雨哥能百

忙中为小弟指点迷津。也期待雨哥的书书赶紧面世，小弟也好购买基本去送与朋友和客户，算是维护客情和寻找二次话题的较好方式。小弟就说说小弟目前的困惑吧！

小弟是做汽车保养用品的，客户圈主要针对汽车 4S 店，也不是所有的 4S 店都能成为客户，所以客户主要群体——丰田，本田，现代，别克，起亚及日产与大众的单店直营为主，因为集团的话按照目前小弟的段位是啃不动的。

在广东地区保养用品大概粗略计算有上百个品牌有几百家代理在 300 家左右，整个广东地区一年产值大概一个亿，我们得品牌力度是没有什么知名度的，一直在江浙上海一带活动，现在我们公司代理了这个品牌，一年多了也没有打开什么市场，当然小弟是初进公司三个月，目前糊里糊涂的做下了一个店，总感觉是运气使然。现在拜访客户的步骤一般是：网络了解此店背景，店面盘查此店目前使用的对手品牌（了解到的对手资料甚是微小），然后寻找决策人，并进行拜访！

一般情况下决策人大概是店面的经理或者是售后部经理！

但现在大部分的销售都卡在这里了，因为我们算是横插一杠的小三，所见面拜访基本是我们结婚了不想离婚的信息，能做进去的都是是一种很冷门但也很难上量的产品。所以现在小弟有四个问题希望您解惑，最近也因压力超大，也想尽快从您帖子里找出一个创新的招数，（估计是小弟愚笨，目前还没有能找到可以使用并能生效的方法。）要现在猛打猛冲实在浪费精力与时间，销售并不是熬汤，时间长若是

方法不对那么还是死翘翘的。

1, 每次在陌拜准备前, 该怎么建立销售目标与拜访目的比较合理?

2, 陌拜是先预约还是直接上门的好?

(原因我们预约是基本约不到的)所以我现在基本直接上门的多。

(针对第二点, 目前小弟是想先上门拿到决策人的卡片, 然后先以信息轰炸一个月在以电话预约。短信内容以他们行业的最新动态为主。) 3, 怎样才让销售随着拜访的次数增加而向前推进?

4, 怎样才能更加快速并准确的搜集到客户的个人爱好?

望雨哥百忙中抽空解答, 小弟不胜感激, 唯有以多发展几个客户, 多送几套书做为对雨哥的感谢!

回答: 哥们好:) 今天回帖要“偷懒”

了, 呵呵, 因为偷懒对咱俩都有好处。对我而言, 少打字省时间, 对你而言, 多看几遍帖子, 怎么就学不了那几招呢?

这个我还真不信。这次我支招了, 下次呢?

还是自己领悟本事上身为好呀。

这里, 我想了两策, 请哥们三思。

原帖有这么两句话: 1、“客户主要群体——丰田, 本田, 现代, 别克, 起亚及日产与大众的单店直营为主。”

2、“目前糊里糊涂的做下了一个店, 总感觉是运气使然。”

进攻思路:

假设你进攻别克店成功, 那么你就该连续进攻市场上所有别克店,

好处太多。只说明一点，假设你第二家店是起亚店，你跟人家说：“人家别克店都用了我们的产品。”

这个没啥说服力。但如果遇见第二家别克店，你说：“××别克店已经采用我们的产品为客人服务，你们是否也来推广一下？”

这样说服力会倍增。

继续挖掘签约店面潜力：

既然攻下第一家店，为啥不跟他们上下人等混得更熟络一些，然后请他们介绍新客户给你？

要知道这帮人也是混迹 4S 圈子的，谁不认识几个人呢？

帖子里有写，小雨进攻 4A 广告公司，都是托熟人介绍，以熟人介绍熟人的方式，快速杀进去。难道这点对你没启发性？

你的这项销售，难就难在开拓前五家店，只要开拓成功 5 家店门，你会就此认识一批人，从而开始“以熟人介绍熟人的方式，快速杀进去！”

经理虽然挡道，但他们角色太重要了。以后产品还要在他们店子里销售，要是没有经理帮衬、推销、结款，你即使说服老板产品进场，销售不利也会下架的啊。所以不论产品是否已经打进去，客情关系都要维护到位。

目前存在 3 个问题：

1、对产品和竞品还不够熟悉，卖点、差异化掌握都不足。看来还要多跟店里人多聊聊天，学的知识准能用上。

2、客情关系不会建议，也不会维护。那怎么建立和维护呢？

帖子里恨不得通篇都是，尤其几个回帖，讲述得非常清晰。

3、缺乏打持久战的决心和信心。刚开始跑店，咱们要发扬跑一家店 100 次的精神！

以情动人，呵呵，不说了，再说又写到帖子和回帖内容上面去了，写的遍数有点多，呵呵:)尤其你问到那个如何了解客户兴趣的问题，帖子里有直接回复，呵呵:)

好，晚上别闲着了，多看几遍帖子，做好笔记，问题都在帖子里有解决。顺祝哥们早日成为公司销售冠军！

作者:万里依然日期:2011-08-19

回复:

作者:脚有点冷回复日期:2011-08-19 复

很久没来了，雨兄的帖子是越来越精炼了。感谢你辛苦付出为大家释疑解惑，等书太久，把前半部分打印出来已经读第三遍了，收获颇多，主要体现在思路开阔了，心态也大气了。目前被一个身价十亿的老板相中，准备挖去帮他做高端俱乐部。我还在收集资料和分析中。最近常跑深圳，偶遇雨总的概率有多大呢？

回答:

妹妹好:)

首先要恭喜你在职场取得巨大进步:)

跟身价十亿老板打交道，我在这类老板手下打过工，而且不止一位。经验有一些，呵呵，对他们思维言行有所了解。

嗯，再多看看帖子，帖子上老板的思维跟即将成为你老板那位，

估计差不多，性格可以不同，但思维不会差多远。核心思想就是花费最少代价获得最大收益！

千万别以为他身价高，花钱就可以无数，敞开来搞大活动，反而他们非常懂得节约.....

这招说白了就是以小博大，学会这招，走到天涯海角，无论是职场还是走在创业路上，都是一把好手！

看到很多人对小雨在 A 集团表现有过各式总结，我认为总结都挺到位，但还没有一位能说到“以小博大”

这个概念上来。大家会想一下，小雨那件事情不是在以小博大？
花费最少代价获得最大收益？

呵呵，本来这句话是放到下集来阐述点评的，得这里就先说了吧，希望对妹妹你有所启发。

多说一遍，读 3 遍？

还是少了点，呵呵，感觉至少读 5 遍才能真正学到小雨的思维习惯和做事方法，并逐渐养成好习惯，好，让我们一起进步吧：)

这里，再跟其他朋友多唠叨一句，我们的“脚有点冷”，看完三遍帖子，动完脑，然后是：吸收—消化—运用=长了本事=升职！

希望这个小小案例对大家能有所帮助：)

作者：万里依然 日期：2011-08-19

回复：

作者：efeffect 回复日期：2011-08-19 复

很久没来看帖子，原来雨哥要出书了，真是好事，什么时候能出？

小弟刚看到，雨总广告谈判的那段，很是精彩，我也偷学了一两招，在一次跟人谈事情的时候，还真是派上用场了，真是感谢雨哥。

刚看到说，雨哥曾经在家纺企业呆过，估计应该对窗帘布艺方面比较熟悉把。小弟的爱人去年在东北一省会城市稀里糊涂的加盟了一个国内还算不错的窗帘品牌，进驻了红星美凯龙，现在的情况是，虽然这个品牌在业内还算不错，但在消费者当中却没什么影响力，而固定成本又太高，竞争也很激烈，产品同质化很严重，所以导致现在半死不活的，我都不知道她到底能否撑到盈利那天，导致现在压力巨大，由于店面不是小弟在经营，有些细节可能我也说不太清楚，不好意思了。不知道雨哥，是否能在经营方面给点指点，多谢了。

回答：

哥们好：)

谢谢关心和褒奖：) 所提问题看了，但把兄弟我给憋住了，三分钟楞想不出个所以然，呵呵，不是不能回答，而是情报太少，不知从何下手啊，呵呵：) 希望哥们能仔细看帖，做事呢，无论大小，都要做扎实做透，包括提问。好习惯一旦养成，就能纵横四海啦。好，先说这么多吧，如果想喊我一起来参与讨论，你就请做个简单市调吧，情况说的越详细，我也好下手想对策，是不？

好，和哥们你分享一个前几天回帖案例(在其他帖子上所做回复)，看看人家是如何提问。

回复：

作者：冷暖不经 回复日期：2011-08-09 复

雨宗师，能帮我分析一下吗？

我们公司在兰州，老板去年买下一个破产纸箱厂，现在地皮是公司的了，大概有 20 几亩，是工业用地，今年新建、翻修了所有厂房和建筑，准备做项目。我给老板建议把厂房直接租给当地印刷厂，因为他们大部分都没有自己的地皮，兰州这边是两山夹一河的地形，土地非常稀缺，在城里的工厂响应政府出城入园的城市总体规划，都需要挪窝了，把厂房租给他们可以说能做一个盆满钵溢的小地主，但老板是靠房地产起家，身份几个亿，现在已经定居澳大利亚，在美国、澳大利亚都有公司，这边还在做农场，可以说不差钱。他希望引入高科技的东西，需要放眼全国找项目，招商，他当时给我说的时候，在高科技的前面还加了一个“新能源”。

前两天才安上宽带，当今天我准备下手时，才发现自己还没吃透老板的意思，雨宗师能给我分析一下吗？

老板意图是什么，哪些项目是老板的目标，我该怎样着手，b2b 网站在招商这块都不太可靠，因为没几个老板会天天坐在电脑旁边吧？

除非是搞 IT 的。反正无从展开，请宗师解惑！

回答：

哥们好：)

你们老板在美国和澳大利亚，见过世面了，也了解当今社会的经济发展前景，所以才有如此桥段：他当时给我说的时候，在高科技的前面还加了一个“新能源”。

什么是新能源，我的理解是，能坐落在兰州（能辐射整个西北、

新疆等地)的新能源,目前有两个行业比较火爆:太阳能和风能。政府在新疆修建了大批风能发电场。而国内的太阳能装机容量领先世界,光伏电池在世界上产能早排在德国之前,位居世界第一。

你可以从这两个方面下手。

你们老板想利用厂房,吸引新能源企业过来投资建立生产线,然后你们公司在跟他们谈海外全权代理等项目。国外注重节能环保产品,符合世界减少碳排放潮流。

以上是我的猜测,没有再百度搜索“新能源”

词条。不过,我的理解是:

1、要符合新能源概念,减少碳排放的技术及设备,高科技产品或者披着高

科技外衣,也许能得到国家政策扶植;

2、产品能适用于西北等地的气候条件,在当地可以销售创造效益,并且是

金牌示范工程(为当地政府增光),能争取政府资金支持;

3、产品能出口到国外,质量又保证,有价格竞争优势。

呵呵,符合这三条的行业,估计就是你们老板想要的喽,呵呵,说的不好,

请勿介意:)

作者:冷暖不经 回复日期:2011-08-17 复

雨总,这两天用你的方法找项目,弄了一个思路,今天用表格给老板做了汇报,汇报结束后,老板直接给我来了一句:“我通知他们

给你涨工资！

你好好干！”

现在心里那个美滋滋啊！

感谢雨总！

好，顺祝哥们周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-08-19

回复：

作者：topkins 回复日期：2011-08-19 复

对了，雨总您说的那个 RFID 产品我不甚很了解，若觉得鄙人有能力的话，愿意敬一份力！

哥们好：)

说这话，是开你玩笑呢，呵呵，勿介意：)

餐饮行业能运用，但目前这个行业还没完全发力，运用价格偏贵，一个好点的手持读写器都要上万，呵呵：)

好，希望哥们多看帖子，多想个为什么，多和同事们沟通，你的项目一定能获得成功的！

顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-08-20

和大家分享一位朋友的读后感，希望能给大家带来某种启发。

作者：liangyoucafee 回复日期：2011-08-20

由于一直觉得自己缺少交际能力和营销能力，所以，总是在天涯上找相应的文章来看。偶然看到万里依然写的帖子，一看就一发不可

收，甚至看到凌晨也不会觉得累，每个故事都深深牵动着我，每个经营策略都拨动着我的心弦。

生活中的我，常常对很多事情束手无策，感觉自己蠢笨无比，总是在想自己实在是没有急智，遇到紧急情况往往不能给以好的应对。而小雨却也常常说自己是个没有急智的人，针对短板，他没有抱怨，而是出门办事前总是准备做好几种方案。他认定，对方就是再聪明再有急智，也不可能超越他准备了好几天甚至几个月的多种对策。他的对策统统站在对方角度去设想因果，对策不是闭门造车，而是以多方调查数字为依据，于是，他打下一场又一场攻坚战！

于是，我知道自己的蠢笨不在于没有急智，而在于没有认真备战的头脑，没有啃下硬骨头的决心。套用李嘉诚的话来总结这种事前用功代替急智的能力：我们要像主人公一样，要有智慧，能够客观认清各种困境，鼓起勇气，直面挑战；要有毅力，去克服重重障碍，勤于反思，追求新知，缔造一个未来传奇。

小说对我影响更深的是：正确解决问题的思维模式——提出问题，分析问题，解决问题。主人公对弟弟的一番话语重心长：“模式运用的关键在于“写”！

从提出问题开始，你就该把所有问题全写在纸上，等把所有问题罗列清楚后，便进入分析问题阶段，在分析每个问题时，更要把分析内容和想法全写到纸上去！

写分析稿有三大好处，第一，集中精力只想一个问题，避免空想时思东想西，半天理不出个头绪；第二，写的过程也是激发灵感的过

程，学作文时不是奇思妙想纷纷涌现心头吗？

只要写，都有异曲同工之妙；第三，写下记录，方便下次思考时有笔录，不会忘记过去所想。好，分析完问题，最后进入解决阶段，只需把分析过程再梳理一遍，提炼精华，反复比较后总结应对之策，结论就是解决问题的钥匙。这次南下打工前，你该拿这套思维模式，好好分析分析前途，包括所遇困难与机遇。”

结合实际说个小案例。我们有一个店的生意一直不好不坏，最近突然感觉有些急转直下，经理觉得是员工主动性不够积极造成的。我跑到店里去体验，看着设备装修，想着我们近半年来遇到的种种难题。于是不自觉地拿起小雨的思维模式，在本子上写写画画，最后得出的结果是员工们其实没有变，需要变的是我们的经营思路，因为没有哪个店可以坚持五年一成不变的，我们要改的是思路！

于是我去找经理，把我想法一一提出来，头一次说服了他，他同意我的观点，答应想办法去改变思路。后来我们给店铺重新做了一个修正，由此带给员工新的信心和希望。我想，这也算是我的一个小小成功。毕竟，我成功说服了一个我从未说服过的人，而且是一次性说服。

感谢万里依然！

作者：万里依然 日期：2011-08-20

这是我的回复：

作者：liangyoucafee 回复日期：2011-08-20

哥们好：)

非常感谢你的读后感，看完我非常开心！

开心的地方就在于帖子能切实帮到包括你在内的很多人！

对，就这么简单。

我出道的时候，没有一个老师肯教我，都是我背后偷学，回去再细细琢磨。所谓见高人不能失之交臂，我喜欢跟高手打交道，不怕丢面子，所以一路走来，我跟很多人学习过。

但我不认为任何人是我老师或师傅，因为从来没人耳提面命地教过我。现在公布我的思维模式和做事方法，希望这些好东东能融入到你的血脉中去啊，哈：)

哥们你如果再细细看几遍帖子或新书，稍加苦干实践，呵呵，相信你的水平比你家那位经理能立刻强一倍！

超越你家经理不是目的，实现个人价值，5年后让自己薪水在公司拿到顶薪，那才叫本事呢，希望继续努力哦：)这个梦想难实现吗？

有恒心之人必能实现！

作者：万里依然日期：2011-08-20

呵呵，诸位好朋友们

这是在其他地方发帖，有人主动给回的贴，看完我也有收获。好，希望在座诸位，有空的时候，也动动笔，写个真情实意的读后感吧.....

让我们一起来分享你取得进步的喜悦之情：)

作者：万里依然日期：2011-08-21

回复：

作者：深夜学习回复日期：2011-08-21 复

是陷阱还是馅饼

学习中，期待雨总的新书，看帖几个月受益匪浅，大受鼓舞咱也想改行做销售，好实践运用帖子里的方法。我 90 年的，高中学历，在成都开电动车维修店一年了，现每月能存款 4 千，不满足，这行业到了饱和期，已经能看见 5 年后的我了。

昨天，一高中同学介绍了一项目：无限极公司产品的直销，中草药保健，产品质量好，研发团队大，在商道杂志有两期专访，习近平参观过该公司，利润分配原则胜过传销，对新成员有很多培训，我是菜鸟级别，但有颗奔腾的心。

在网上搜索了中草药行业和直销行业的前景可观

我的现状：有一些忠诚的回头客，想利用修车做铺垫，先兼职直销，学本事我对面是区卫生局，想勾兑好关系，打造把利剑。以买产品获得修车打折为诱饵，获得顾客资料，以竞品差异化比较，商道杂志，公司文化及其他弹药给顾客洗脑，打开局面，做好市调，建立渠道。

创业荆棘多，咱年轻就是最大的本钱，输得起。输了也要爬起来。

我的疑惑：不知此行业现在进入的时机合适不，人们对直销的排斥度及各方面不足之处，恳请雨总及各位高人指点，祝各位周末愉快！

回答：

哥们好：)

都是爷们，说话就直接一些吧，反正是为了你好，希望不要介意，多多担待，呵呵：) 从帖子上看，你想做直销中草药保健项目，基本

被人洗脑完毕，热血沸腾啊，呵呵：)但我持保留意见，有几点原因。

身份不符合。修电动车与推销中草药保健产品，没有任何关联，你的身份不能让消费者放心。就好比在美容院的技师，像顾客推销美容产品没问题，但脚他推销油漆建材，谁信她的话？

明白你现在想马上投身销售赚钱的急迫心理，但你不是在行动吗？

帖子上有说：“现每月能存款4千”，好嘛一年下来就是5万，一年后你就又能开一家连锁修理店了，这不是已经在创业路上了嘛。现在有几个年轻人能像你一样，每个月存大几千的？

大部分是月光族啊，可见你的与众不同。

你现在该做这么几件事：1、积累人脉，一旦要创业做连锁修车店，最好有一支团队，能马上拉起来。

2、想办法提高单店利润。比如，再想想销售一些跟电动车相关联的产品。

不同意你说的“这行业到了饱和期，已经能看见5年后的我了。”

谁说这行业不好赚钱？

呵呵，你才在修理行业做了一年多时间，就轻易下这个结论？

做事在于做细做扎实哟，你只挖到表面一层金，金矿还没挖到呢。应该设立以每年新增一家修理店的目标，形成连锁和规模化效应。轻易放弃一个行业，是赚不到钱的哦。我跳槽有自己的问题，也有债主讨债的问题，不要学习坏榜样。

以后事业发展方向是从维修电动车入手，逐渐转到汽车维修美容行业。

也许5年后，你将拥有：

新项目的启动资金；丰富的维修行业从业经验；较高的管理经验；服务客户的经验；精准的市场眼光（通过开连锁店，包括选址在内很多事情你都有涉及）

中药保健行业，听起来不错，但培育市场需要一个过程，进去早了就是烈士！

一个保健品要得到客户信任，不是那么简单的，史玉柱的传奇不具有复制性。我接触过保健品行业，开拓每个城市，需要一个完整策划方案，人海战术、大量广告投入、团队协作作战，呵呵，搞得挺复杂，不是你想卖就能卖出去产品的。看看《销售与市场》杂志，每期渠道版都有上百个保健品产品在招商呢，这个行业才叫竞争劲烈呢。

消费者的市场反应呢？

呵呵，他们经过20年市场教育，知名不知名的产品轮番推销洗脑，耳濡目染后，基本被训练成“金刚战士”

了。你卖产品，没准他们比你懂得还要多！

再说了，你说那家公司，呵呵，不好下结论。产品是否畅销销售，跟研发真没关系！

史玉柱的脑白金，他们研发力量如何？

没听说过，就是美国产品代理嘛。可见保健品销售不在于研发，而在于市场部是否够牛！

习近平参观又说明什么问题？

有关系就能办到，不稀奇。

一本破杂志有个专访，呵呵，在保健品行业根本不值一晒。

比这个轰轰烈烈的营销策划活动多了去了（有空上网搜搜），呵呵：）。

寥寥几句话，我就感觉这家公司做市场营销，是门外汉。

你就别浪费时间陪人家摔跟头了吧，不值得。又不是顶级操盘手操盘（比如丁邦清、写佩伦之流），即使产品好也会被淹没的。

如果中草药行业在今年能做得风生水起，你放心，不出三个月，山寨之风挡都挡不住，市场上同类产品马上就有上百个品牌，然后就是惨烈的市场大战，跟当年补钙产品一样，打得天昏地暗啊，就你，跟他们那帮营销高手打去？

呵呵，还是收心吧。

再说了，谁说直销就能赚大钱？

你现在是带领团队赚钱，直销是自己推销赚钱，团队、连锁店的收益将远远超过你单兵作战的收益。而且精力一旦分散，还能每月存4000块吗？

谁敢保证你的直销道路是康庄大道？

何况你还不是销售高手，在实践中吃亏上当学本事都需要赔钱、赔精力的。最后的建议就是，收缩阵线，紧盯现在行业，积极拓展成连锁，然后转行到利润更丰厚的汽车修理行业去打拼！

罗里吧嗦半天，就是希望你不要耽误了正途，呵呵，望哥们三思：）

作者：万里依然 日期：2011-08-22

回复：

作者: flyingsnow1314 回复日期: 2011-08-22 回复

哈哈, 亲爱的楼主, 您说话怎么这么像 80 后呐, 不会长的也像吧, 哈哈, 写的不错, 就是不知道您说的是目的是啥, 俺学习中....
哥们好:)

呵呵, 香港谭校长曾说自己永远都是 25 岁, 我嘛, 有样学样, 心态保持也像 25 岁的, 现在还能跟毕业的大学生刚学校生活, 呵呵:)

作者: 万里依然 日期: 2011-08-23

回复:

作者: 兰博基尼 008 回复日期: 2011-08-18 回复

雨总来了呀, 小弟一直等待中, 我现在做网站销售, 业务平平, 感觉前途好迷茫, 做业务是目前锻炼的平台, 对于以后的方向却是好迷茫, 不知道该往哪方面走, 我很想使劲, 却找不到方向, 忘能给点意见!

哥们好:)

都是爷们, 说话就直接一些吧, 反正是为了你好, 希望不要介意, 多多担待, 呵呵:) 你看, 自己起了个“兰博基尼 008”

的名字, 够响亮!

说明你向往富裕生活, 不甘寂寞。但为啥现在迷茫呢?

原因简单。

第一, 不善于反思。

“业务平平”

?

什么原因造成的？

你们公司业务员也都是业务平平？

就没涌现几个出类拔萃的家伙？

你为啥不能成为销售冠军？

你有什么销售本事？

看完帖子学到什么思路或方法？

“提出问题—分析问题—解决问题”

的思维模式都熟练掌握了吗？

你没付出那么多，哪能收获那么多呢？

第二，不能脚踏实地。

“以后的方向却是好迷茫”

？

为啥迷茫？

呵呵，现在不能锻炼好销售本事，就开始想象未来的发展方向。如果你两年做成公司销售状元，前面道路有太多选择：1、公司提拔你做销售总监或副总，待遇翻倍，能吃团队提成，跟随公司发展而发展，甚至成为公司合伙人；2、携庞大客户资源和业绩跳槽，另攀高枝；3、不用你动手，猎头公司找上门来，游说你去某大公司；4、个人能力得到客户赏识，借助公司平台跳槽当甲方……再后面的道路，可选择就更多了……

所以你现在不该迷茫，所有高楼都是建立在坚实地基上面，你首先要成为销售高手，这是前提！

没有这个前提，后面的道路全都会行走困难。

第三，不够勤奋。

哥们啊，你知道别人请我回个问题，问题贴写多少字？

整整 1.5 万字！

就冲这份认真劲，我花费 2 个小时仔细回复。

你呢，提个问题才区区 90 字，为啥不多介绍一些你的情况？

比如销售所遇难题，比如公司环境，比如竞争对手…….

也许我没时间回复，让你白白浪费一分热情。但我们换个角度思考问题，如果每件事都是很上心去做（习惯！

好习惯！

超级好习惯！

），你离成功真的就不远了。再说了，万一我回复呢？

不是能马上帮你解决思路问题，顺道再解决一些具体问题，一举两得呀。我今天挺有创意情绪的，可惜看不到你工作问题，有劲使不出来啊，呵呵：)

“我很想使劲，却找不到方向。”

这是为啥？

不是你想使劲，而是骨子里在怨天尤人，抱怨公司不能给你提供一个好平台，抱怨市场竞争太过激烈，抱怨……真想使劲，又找不到方向呀，呵呵，没关系，把力气用在读帖子吧，先读 10 遍，做个心得笔记，你会有所领悟的，销售不就是那么点破事嘛，万变不离其宗。

今天说话有些重，那是因为我把你看成弟弟一般，都是为了工作

好，为了前途好，不涉及人身攻击，望能正确理解哟。真心希望你能早日实现你的天涯名字，嗯，谁说你不能呢？

除非自己说不能！

作者：万里依然日期：2011-08-24

回复：

作者：水木的水回复日期：2011-08-24 复

等新书

哥们好：)

你跟我都是一个想法：“等新书”！

出版社答应说月底出版的，好，我们就静等佳音吧.....

作者：万里依然日期：2011-08-24

回复：

作者：琼途 110 回复日期：2011-08-24 复

雨总好，经常来看帖，顶贴少了点，惭愧！

雨总十年前的事情，特别是谈判细节都记得这么清楚，让小弟佩服。雨总有记日记的习惯？

我自我反省的能力很差，感觉是没有养成经常反省的习惯，也可能是锈住了。雨总前面给一网友回复说自己“有样学样”，我感觉自己就缺少这个精神，向雨总学习。

以前给帮雨总想个书名《腾达之路》，雨总没有表态，知道雨总不中意，但是想知道雨总对这个名是怎么感觉的，呵呵。

哥们好：)

再次看见哥们的名号，很开心哦，哈:) 确实，你要多来逛逛，每天都在回复大家提问呢，一起分享岂不快哉？

现在书名已经定了，封面修改也快完成了，等月底一起发出来，请大家过目指正，呵呵:)

跟几本比较畅销的商战小说比较，我的评价是咱的书名不弱他们。据统计，出版社想了 200 多个书名，我这边也差不多有 200 多个，我一直梦想达到《亮剑》、《潜伏》的水平，二个字，大气，无奈这是可遇不可求的事情，只好退而求其次。而且二个字很难概括职场、创业、奋斗、成长等事件.....

希望发表封面的时候，不是板砖横飞呀，哈:)

作者:万里依然 日期:2011-08-25

回复:

作者: w46922744 回复日期: 2011-08-25 复

雨中的帖子读了好久，冥思苦想，可是总感觉有很大阻力阻止我的前行不知道大家有没有过这种感觉，至于是什么阻力找不到原因。我时间多的去，资金也有些，每天在店里一天 12 个小时都在店里做着，真是不知道如何安排这每天 12 小时+持之以恒。

雨总方便的话能请您把您一天或者几天的安排详细的行程发出来一份吗？

比如平常几点起来，然后几点到几点之间做什么，几点到几点之间做什么，这样。我感觉我想做的事太多，但就像玻璃上的苍蝇，前途一片光明，却找不到方法和出路。雨中如果能写出平常一天都是如

何 716 的细节的话，我想大家都会很受益的，现在的人最缺的就是行动力，不知道如何使用。就像得到了一个如意而不会用一样。雨总有时间的话请写个吧~~~让我们了解一下偶像的一天，和我们的一天有多远。是如何坚持每天都如此的。这是非常管用的一计良药啊雨中！

！
！
！
！
！
！

回复：

哥们好：)

谢谢哥们对我的信任，让我内心小激动一会儿，呵呵，再次谢谢：)

看看小说里小雨每天的工作行程和强度，尤其是 A 集团那段，基本就符合 716 工作方式，甚至有时候还是 718！

讲个小细节。我一般晚上 10 多钟洗澡，洗澡前先上网看看朋友们有没有提问的，如果有，看完问题再去洗澡，爷们洗澡简单，两遍肥皂，三五分钟解决战斗，我利用洗澡时间想回复思路或解决难题招数，因为洗澡啥也干不了嘛，这时候想问题，时间能得到最大优化。

洗完澡开始写回复贴，想问题一般不难，难就难在写上面，一个 2000 多字回帖大概要写 1 个多小时吧。如果感觉满意，就直接发上去，那么帖子会在 12 点以前出现。如果通读一遍，意犹未尽的话，

就先放放，等手头事情忙完，再补充写点，于是很多帖子就会出现在1点半以后，呵呵，这些发帖现象相信很多朋友都注意到。

说这个细节，无非想说明白一件事，咱们如何充分利用好每一分钟？

从某种意义上说，也许比716还要重要！

曾经回过一个帖子，我曾问716团员：“你们每次过来，在车上都干嘛呢？”

结果很多人说看风景看美女去了，呵呵，我数落一顿：“大家该翻出小本，写困难和解决之道，把车上1个多小时全部利用起来，大白天就如此浪费时间？”

嗯，这也算716的工作方式吧。

不知道这样回答，哥们可清楚否？

呵呵，希望有所启发呀。

看完来帖，虽然我不知道你开什么店子的，也不知道经营面积和地段，但我有个职业习惯，呵呵，马上就在想几件事情：

1、你每天不在店里想想如何提高销售的办法吗？

没有准备一个本子，把偶然心得写上去，然后就开始执行？

2、有过每月销售、运营、得失、心得总结不？

3、你认识经常来消费的客户群吗？

观察过他们在你店子的消费行为吗？

总结过什么规律吗？

3、你跟他们打招呼说话吗？

你知道他们消费需求吗？

你满足过这些需求吗？

跟他们攀谈过还能提供他们喜欢的什么服务？

和他们成为朋友了吗？

有他们的联络吗？

（方便短信祝福）4、马上中秋就来了，你都准备哪些促销方案？

有没点什么特别促销行动？

5、如何加快客户群前来消费的频率？

如何让铁磁客户群帮你拉拢新客流过来？

如何避免跟周围竞争对手的过度竞争？

6、如何强化突出自己的核心竞争力？

7、团队士气如何？

如何发挥他们干活的主观能动性？

据说国内有家超市请一家市调公司，去调查竞争对手基本面。调查公司所做第一件事情就是：在地上找消费者扔掉的购物小票，当手握几千张小票，从小票上研究消费者购物习惯、金额、关联产品、购物时间……然后做统计、分析数据。

哥们，你就没仔细研究客户群的购买习惯？

相关产品搭配情况？

不深入研究如何能想出对策？

相信这个案例对你有所启发哦。对了，店子安装摄像头没？

回家后通过录像，再看消费者的购买习惯，从进店开始，目光是

如何运动的，行走轨迹，是漫无目的闲逛？

还是有备而来？

经常没什么店里宝贝吸引？

假设你是销售服装的，通过统计，哪件衣服在三天之内，被人拿起来观看或试穿最多？

马上就应该把它挂到最醒目位置上去！

哪些衣服一周从来没被人拿起来过，那就应该想办法立刻促销掉，坚决不占压库存！

我记得很早很早的时候，曾看过一本写台塑老板王永庆的书（曾是台湾首富），上面讲王永庆小时候家里奇穷无比，好不容易凑点钱开了一家米店。他做事十分了得，非常用心，对自己客户群了如指掌。比如上次一户人家是什么时候买米的，现在日子过得差不多了，到点就给人家马上送米过去，提供方便的同时，也是为了提高销售额，垄断客户群，打击竞争对手……这些信息得来，全是靠聊出来的：“您家几口人呀？

喜欢吃什么大米呀？

一个月大概要吃多少米呀？”

然后登记在一个本子上……看看人家是如何把一件小事做得彻底做得扎实的，还是那句话，能做到这份上，那就是一门艺术啦。

据说，日本有点理发店也是有样学样，贴心服务消费群的。

我还想问一句，哥们你曾有过这些举措吗？

每天在店里，除了看店，咱们还要手动、脑动、心动、行动、嘴

动……半年后，保证你能和客户群打成一片。啥都是攻心，对客户嘘寒问暖，每次消费完闲聊几句，日子一长，没准新的商机就来了哦。

帖子里，我曾回过一位朋友的提问，上面讲了一个日本超市案例。大意是说，有家日本超市，跟其他超市基本面差不多，只不过在关心客户方面做得更出色。他们在结账时，都会附送一张纸条，上面是：一句人生哲理+一个生活小常识（日本主妇有节约精神）+一个健康小知识+当天天气预报+一句感谢话。每天更换内容，坚持 365 天以后，很多主妇特别喜欢逛这家超市，就是因为她们得到了人文关怀…….

呵呵，哥们啊，既然是开店，就该去买点开店方面的书籍，再上网搜集点案例和策划方案，当你看完 500 个案例后，你会觉得：

- 1、一天 12 个小时在店里，根本不够用
- 2、手上要做的时期太多
- 3、明年我也许就能开连锁店了
- 4、利润和销售额同时上涨，更刺激你的干活热情……

好，咱们就先讨论到这里吧，也许说的不够周全，还望哥们多多担待，呵呵，顺祝哥们生意兴隆，财源广进呀，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-08-26

回复：

作者：床板好硬 回复日期：2011-08-26

谢谢哥们的鼓励褒奖：)

几个建议：

- 1、仔细看帖，对于刚毕业的大学生而言，看 5 遍保你本事上身

2、这个帖子大概回复了 300 多位朋友的各类问题，大部分都是销售贴，你不妨多看看，你提的问题基本已经回答过了。我不喜欢反复回答一个问题，因为犯懒呗，要是我喜欢干重复工作，早就去做培训去了，一天培训下来，怎么也要收小一万呢，呵呵，可惜我喜欢做开创性工作。呵呵，望哥们谅解。

3、经过统计，这个帖子上面的朋友，大概有 99.98%的朋友认为是能学到东西，希望你也能成为其中之一呀。

4、那剩下的人呢？

比如刚发帖的这位：“作者：吃不完的包子回复日期：2011-08-26 饭的，果然是文化人啊，瞎编都比一般人厉害。”

呵呵，他就是那剩下的一部分呗，也许还没看不出来宝贝呢，哈哈，我呢，也不便强求，谁学到本事谁知道，谁发财谁知道，是这个理不？

5、回你一条：“希望你给点意见，就是在和我们老大的关系上”

你不用刻意去维护或讨好，在销售部，业绩为王！

你要是业绩过硬，别说销售总监了，连老板都要刮目相看。你拿业绩说话吧，拿业绩缓和你们之间的关系，我琢磨着销售总监一般是要吃团队销售额提成的。你做的业绩越好，他赚的钱就越多.....

6、对于行业选择，这个帖子也说了很多，我就再稍微重复一点，智能家居也属于物联网概念（呵呵，我也物联网行业一份子，我们算半个同行），目前该行业发展属于前期，基本还处于黎明时刻，市场远没有爆发，而且你又不在中心城市，行业时机选择不恰当，小心进

早了可能成为烈士哦。

如果是门禁系统什么的，呵呵，这个行业处于市场饱和期，基本是在打价格战，你们公司呢，发力又有点晚，市场已非常成熟.....小心，也可能成为烈士。（行业与公司的选择在贴中已经说过很多案例和讲解了，不妨仔细一读）

从你帖子上看，呵呵，感觉哥们你要学习的东西还蛮多的呢，该下翻力气苦学猛干了，相信自己的付出吧，看完几遍帖子，道路一定在你脚下！

好，顺祝哥们周末愉快：)

作者:万里依然日期:2011-08-27

知道大家还在加班，在这里，祝北京、上海、深圳、天津、福建等地的公司员工周末愉快:) 尤其是最近在北京、上海、深圳三地加班到凌晨4点还在做测试的员工，表达深深敬意:)

谢谢大家一起努力，让我们公司每年销售翻番，好，就让时间来见证我们一起努力的岁月吧，你们是行业里干活最玩命的，工作最勤奋的，能力也是有目共睹的！

和大家相处一起，是我的福分:)

虽然我们分布在全国各地，但万水千山总是情，大家再加把劲，好迎接年底销售旺季的到来！

谢谢:)

作者:万里依然日期:2011-08-27

回复:

作者: xiejinbing12136 回复日期: 2011-08-27

又来了些自认为是方子舟一样的打假英雄，真是可气又可笑~!

哥们好，可不是嘛，看看他的名字，初入战场，你别欺负人家不懂商战啊，谁都有一个青涩年代，不是吗？

哈

好，顺祝哥们周末愉快:)

作者: 万里依然 日期: 2011-08-28

回复:

作者: yguang 桑昵 回复日期: 2011-08-27 复

雨总，我对您的佩服不知道用什么来形容。你写的内容让我学习到很多东西，我也是前几天在看，才看到 33 页，等看完，在看，直到全写在脑子里为止，因为你写的东西能让我感觉到自己热血沸腾。雨总，帮我解决一下一个问题吗？

现在我在一个老板这帮忙他做淘宝商城，现在就我一个人在忙好几个人事，不过老板很好，但太实际（后面会说）卖的是皮鞋，比较老气的吧，款式又少，但是现在这个年代，淘宝上哪家店铺不是上 100 上 500 上 1000 件宝贝的，既然你决定做淘宝，我想你应该有所准备，可一直快过一个月，中间我也提了很多意见。

跟老板说，淘宝都是年轻人在购买，而女性比例大概有 70-80 之多，可你卖的鞋是偏老气，怎么去做？

因为老板娘的想法和我的一样，可是老板就是说不通。老板怕库存多，（线下他是自己厂，定单到才做，没定单不做），但是淘宝不是

这样，你没有多的款式给人选择，就等于放跑了客人，打了淘宝里的广告也是白打。我问多他，准备花多少时间，上多少款式的鞋，做到多少的销量，而老板的回复总是那一句，到时候在说，现在刚开始，慢慢来，但是淘宝你慢慢来，永远跟不上网络的时代，雨您说对的对的吗？

还有他的鞋子牌子是几乎没有名的，因为是小厂。我是很有心去帮他做，可就说服不了他。这样下去，感觉自己是不是有点浪费时间，因为我喜欢闯，从来不怕这怕那，不去做，不知道结果（在有限的空间）。雨总，帮忙一下吧，有些可能我说的不清楚，大致是这样了，帮我想想点子，顺便跟雨总学习一下。雨总，看见了回复一下啊，很期待你的回复。那我继续潜水，啃你写的字去了。还有 80 多没啃，大概可能要花 1 个多月去啃吧，用心去看，才能记的住，才能体会到雨总写的内容。

回答：哥们好:) 都是爷们，说话就直接一些吧，反正是为了你好，希望不要介意，多多担待，呵呵:) 你的问题，我愿意回答，因为这类事情我还没回答过。

老板为啥不听你的建议？

道理简单，你还不是成功人士呢，呵呵，人家老板好歹也有自己工厂，说啥也有一点产业，你呢？

过去可有过硬本事让老板刮目相看，从而不得不相信你说的话？

呵呵，话糙理不糙。

你说的道理都对，但你过去实践过吗？

没有吧，说服人和说服道理，都不够打动人，所以老板对你的话

不以为然。

还有一点，老板不了解淘宝，他也不相信你的介绍，他只会用自己的眼睛去看！

说他固执也行，说他做生意谨慎也行。

好，等老板上了淘宝后，发现销售情况确实如你所述，他自然会反思的，谁也不会跟自己钱过意不去的，这点你放心。

这里我要说一点，如果老板都听从建议，你能保证店面一定兴旺发达？

谁能给你的眼光和本事背书？

要知道，所有的投入都是老板一并承担，生意好了，你拿奖金，但万一生意起色不大，那这笔投入找谁去要呢？

你能赔给老板吗？

所以你的老板现在想法简单：摸着石头过河、走一步看一步。

要是淘宝生意难做，他兴许还要撤店不做了呢。也就是他并没对你说实话，对不起，把你家老板那点心思都抖落出来了。

下面问题来了，一旦老板发现了问题，然后问你应对之策的时候，你打算如何应对？

这时候你需要提前做很多准备工作，其中核心思想就是：如果你是老板，面对销售不利情况，计将安出？

呵呵，这样想，你干活有动力。

提前准备工作是，采取哪几招能迅速扭转局面；调查对手经营情况，多看看人家优势与特点，结合自身条件如何扬长避短；准备好一

些产品推荐说辞；想好自己店面特色；采取何种宣传手法效果最佳？

具备一些促销手法能迅速打开局面？

如果你够本事，准备又够充分，那时候你会有施展拳脚的空间的哦。

咱们做事情别抱怨，走到哪家公司都是问题成灾，呵呵，但同时也是业绩为王，希望哥们多多努力，这段时间潜心研究淘宝推广方案，拿点真家伙出来拍住老板。如何研究？

呵呵，帖子里全是答案…….

作者：万里依然 日期：2011-08-28

@初入战场 2011-08-27

LZ 你帖子里有很多和现实相互矛盾的地方。你多次提到在新浪网聊天室，你不妨去查下新浪网是从什么时候开始有的，是98年12月从外国收购的，你去年说你十二年前也就是98年在新浪网聊天室认识了一个富婆，那时还没有新浪聊天室呢！

时间相互矛盾。

你提的问题不是第一个人提出来的，早在去年就跟人解释了。现在哥们我把过去的解释发给你，看看是否能理解？

回复：

作者：月是故乡明 2009 回复日期：2010-08-28

作者：万里依然回复日期：2010-08-19

朋友介绍，结识一支安徽装修队，于是我添置点气泵等简单施工

设备，自己组建队伍，俗称装修游击队.....咱天天闷坐屋内，在新浪聊天室里狂发信息：“您家要装修吗？”

我擅长简欧风格，价格实在。”

搞得常被版主踢出。

记得 98 年以前，“新浪”

还没开张吧？

？

另外，新浪聊天室难道时空跳跃，在您那个“时代”

就有了？

？

回答：当时的业务主要收获都来自新浪，印象也最深刻，所以帖子直接写新浪，可以理解成一个技术处理，行文没必要说我先上什么网站，效果不好，再上什么网站.....，这个不是重点，似乎啰嗦了点。如果造成误会或曲解，那是因为我的不仔细，在此赔礼道歉。

但我个人认为这帖子又不是什么重要档案，似乎没太必要钻研过于细枝末节的情节，想发现帖子作假？

是玩 YY 的文章？

呵呵，如果是假，不用到 18 页您来指正，刚过第一页，我可以说再见啦。

这就像谈判一场的描写，实际是孟总是老板朋友，他有个广告项

目，但我觉得不咋地，利用专业知识把他说的自己都无趣走了，而省级公路是另外一个广告公司跑来谈的，也是打着所谓老板的什么朋友，但我确实按帖子上这么说的，跟那家公司谈判也确实占了点上风。

因为孟总也是破产之人，自己有所感悟，印象极深，所以干脆就把他们二合一起来，这个在帖子中无伤大雅。我的理解是艺术加工。

好，希望朋友您继续关注，多谢支持。一句话，能指正或留言的，都是我的朋友，而且是关心我的朋友，再次谢谢。

以上就是我当时回复，呵呵，哥们真关注细节啊，赞一个。可惜文章里有近千个细节，怎么不去关注呢？

揪住一个笔误，就判断不出商战真假？

这有点好比乔丹打输了一场比赛，你就判断他水平不过尔耳，哈哈，有点意思。

作者:万里依然日期:2011-08-28

@初入战场 2011-08-28

不管这贴是真还是假。你们内心不想承认罢了，因为你认为这个帖子给了你创业的信心、激情、动力和经验等，当你知道这个帖子是假的时候，你的一切创业信心和激情都消失得无影无踪，这是你不敢质疑帖子真假的主要原因。我也没说这个帖子一定是假的，是真是假我无法准确判断，只能提出我心中的疑惑。还有一点，爱听就听下，不爱听直接撇嘴一笑。如果你们仅仅想从别人创业成功者中寻找创业所需的信心、激情、勇气、动力和经验等，那.....

我写的商战小说，里面涵盖有销售、室内设计、广告、策划、面试、升迁、职场、创业、谈判.....实不相瞒，这帖子在网络上正在四处传播，大概有几十万人都看过吧，他们中一些人，有的是销售、广告、装修等行业高手，他们还没说话呢，怎么就你跑来质疑？

难道你比那几十万人都牛气？

你也干过销售？

广告？

策划？

装修？

室内设计？

养过猪？

卖过白糖？

做过期货？

写过书？

做过房地产？

参与过旅游度假项目？

搞过高尔夫？

创过业？

职场里的总监或总经理？

创业赚过千万？

要是假话连篇，没点实质内容，别说盖楼盖到 100 楼了，恐怕 10 楼都够呛，哼，早被众人拍死在沙滩上了。大家都不是傻瓜，就像那

个郭美美的妈，一句所谓的炒股心得，话音刚落，立刻被人戳穿脊梁骨！

假的真不了，真的也假不了，你以为大家看完小说就没有一个心得体会，就你有？

一个已经发帖一年有余的小说，现在才轮到你来质疑？

质疑我没问题，问题是你去教训创业版上的朋友，一篇言之无物的鬼论，哈哈，你以为自己是马云？

当然，你要是乔布斯乔老爷子，老子立刻偃旗息鼓！

再跟说一点，你开过保时捷卡宴、宝马或奔驰 S600 吗？

不管你开过与否，您能写 5 万字驾驶心得吗？

他们在高速路上静音效果如何？

油耗及保养？

对了，一定要加注一些乘坐与驾驶对比哦.....没这种经历，估计 500 字都憋不出来！

自己没从事过的事情，就别指点江山，免得贻笑大方。当然，你写个测评报告，哪怕是从汽车网上抄袭过来的都没关系，在下不才，倒也能告诉你哪里不合实情。对了，你要是写个 QQ 或长安小货车的驾驶经历，对不起，我看不出端倪。

做人要谦虚一些，就事论事说咱小说的不是，我虚心接受批评指正，我也不是什么高人，小说写的也一般一般，完全可以跑来说教我，这些都没关系。但你不要动不动就上纲上线去说很多怀有梦想的人，一打一大片，好像天底下就你最聪明了，别人各个都不如你，可能吗？

不服气？

好办，这帖子上天天都有人来提问，包括创业、职场、销售等问题，恨不得能涉及上百个行业，你呢，捡自己拿手的来回帖，好好表现一把你的本事，也顺便叫大家看看你的成色有几分？

我呢，照旧天天回复，不挑剔问题，这个习惯已经保持一年有余，曾回复了 300 多位朋友的问题.....这是检验每个人成色的最佳办法。

我有一个观点，作者牛，也许写的书才牛，你要牛，也来下个水玩玩？

哈哈

好，顺祝哥们你周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-08-28

@红军家属 2011-08-28

并且，您回复别人的问题，都是将别人的问题全部复制，然后再在下面回复。让别人清晰的知道你是回复了哪个问题，也方便了看帖的人。但我开始也奇怪，为什么您不用回复功能呢？

还更方便。我想可能是使用回复，在引用别人的提问时，只会引用一部分，这样会不方便别人看帖，有些地方不记得，还得翻回去。不知道我猜的可对？

这种对细节的关注和对别人的体贴，怎能不让人感动呢？

哥们好：)

谢谢哥们的鼓励和褒奖，哈：)

哥们你观察好细致呀，赞！

谁说我不会用回复功能的？

看，这不是会吗？

呵呵：) 我也想偷懒呀，但为啥不用呢？

道理简单。一些朋友发提问帖，在内容、措辞、分段落上面，可能没太注意，我如果用回复功能直接回复，会让后面人看问题时感觉有些累，所以我一般是复制下来，稍微做点修改或删减，有的还把对我的赞美之词删除掉，这样，我们阅读起来更顺畅一些。嗯，还是细节，细节，一年多的细节坚持，说起来也不大容易呢，是不？

对，在帖子上如何表现，在工作中也是如此，习惯已经养成了，是不？

希望这点也能和哥们你分享：)

呵呵，本来不想说这些细节的，结果禁不住被诸位朋友 818 啊，全都暴露了，哈：) 我呢，继续装傻呗，只要不被人看到的细节，还是不先说吧。就像前天为一位朋友回帖，告诉大家我是如何利用洗澡时间思考问题，而不浪费这点时间一样的（结果表征就是一类帖子在晚上 12 点之前发送，另外一类是 1 点半发送），呵呵，都是细节。

好，顺祝哥们周末愉快：) 对了，中秋在即，要不，我先祝贺哥们中秋愉快，合家欢乐：) 哈：)

作者：万里依然 日期：2011-08-28

@狼吃羊 6232745322011-08-28

@初入战场 2011-08-28

有些人就是喜欢看创业成功的帖子，能让他创业激情高涨，给自己的内心带来一点可怜的安慰。但看到失败的帖子时又泄气了。这种人还想在汹涌的大海里翻云覆雨？

成功离你太远了，你只适合观望幻想而已。

回帖的时候我提醒自己要理性，所以我来告诉你，我们过来看的不是万里的成功而是在.....

哈哈，哥们啊，你比我狠呀！

佩服！

都悄悄拿了一年了，今天才出来冒一泡呀，哈哈，佩服！

哥们所言极是，能切实帮到大家的忙，我也跟着很高兴呢，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-08-28

回复：

作者：球迷小强回复日期：2011-08-28 复

我的帖子被雨总给迈过去了.....

作者：球迷小强回复日期：2011-08-28 复

我是真心想听听雨总的意见啊，哎。

哥们好，对不起，今天晚上我们一起讨论一下如何？

呵呵，对不起，对不起

作者：万里依然 日期：2011-08-28

@狼吃羊 6232745322011-08-28

万里大哥在啊，真的很谢谢你的无私，我相信比你成功的人多拉去了，但是还没有人能像你这样坦然的把自己的方法分析出来（而且还有案例），起码是我从网络上看到的第一个人，从你身上真的学啦很多，而且也学以致用只是没有什么成就~~~~~就你这个帖子我都不舍得分析给我朋友看~~只是一个劲的让我弟弟妹妹看（让他们也从你帖子里面拿点东西走）。真的很佩服你的无私，，有个小小的请求不知道万里大哥能不能满足小.....

呵呵，看照片？

呵呵，那我还是玩命帮你出谋划策吧，呵呵：)

让我想想啊，先把手头上的活忙完，就一起来讨论：)

作者：万里依然 日期：2011-08-28

作者：球迷小强回复日期：2011-08-26 复

雨总，我也来请教吧还是。

我的情况您知道个大概，之前 QQ 上跟您有过简单沟通。

我是个球迷，这些年一直在专业的足球类媒体上班，拉广告。

有违初衷的工种。但是因为足球媒介的存在也一直坚持，扛着。逢人便说只为信仰，不谈工钱。个中滋味，自己清楚。

销售可以锻炼人，我认可。销售可以赚到钱，同样认可。

说实话，好多时候必须承认自己虽然在广告业混了有近五年的光景，但是自己的心思一直没在这上头。还能混下来，多少算个奇迹。

也有赖于自己对单位的没要求。

现在，特别是国安于 2009 年终于拿了职业化以来的第一个冠军，对我是个触动。应该说是特别大的触动。我知道自己必须改变以前的生活方式，至少也要回到地面上来，脚踏实地，别在用虚拟的信仰、理想之类麻痹自己。这样，我的目的也就变得简单了，赚钱。

赚钱的方式应该有很多种，销售是最见成效的。这也是我还一直犹豫还要不要在广告圈里继续混下去的原因。

如果继续，我必须改变之前的状态，拿出 120%的精力和热情去做，另外，平面类的专业媒体也是个问题。之前有朋友打算喊我去户外，犹豫中，一切未定。我最大的担心就是，道理自己明白，改变状态我信心不足，必须承认自己多少还是有些被动性格，不好听的就是奴性。如果有个雨总这样的领导和老大哥带带，时不常的用小鞭子赶着，或许还能出点成绩。靠自觉，说实话，确实有点底气不足。发虚。

另外的规划，还是走足球的专业路线。毕竟自己对于足球的了解有着近 20 年的积淀，从媒体、记者、球迷到球员、教练的资源都还有一些。之前也做了一本关于足球的书籍。

我是打算联系视频类网站开一档足球类的专业访谈类节目。

之前我尝试和广播和电视台都有个合作，但是总感觉他们受的牵绊太多，不如网络更灵活，我是想做专业的有些深度的采访。专业性上雨总不用怀疑，我有这个信心。目前我有两个思路，一个是我自己搭建团队，做出成品然后卖给网站，签个长期合同。另外一个就是类似于我去网站上班，我提创意和构思，网站组建团队配合开展。就我

个人而言我更倾向于后者，毕竟这样资金的压力小一些。

我的问题：第一，雨总认为我是应该继续从事广告还是去做栏目。

我的倾向是去做栏目。

第二，如果去做栏目，我是应该选择第一种方式还是第二种方式。

我个人倾向第二种。

第三，就是如何和网站谈判的请教了。我之前尝试和一个网站接触了一些，感觉对方还没有了解情况，就被否决了。

应该是我没准备好，另外我也希望直接可以约到网站的大老板去谈，和下面人谈这类合作，我对大家的责任心没有信心。

感觉上现在的网站原创性东西还是太少了。我的专业一定有他们需要的地方。

就这么多吧，希望雨总指点。我之所以说出我的倾向，不是说我已经做了决定还来征求雨总的意见，确实是我还在犹豫中。我的倾向只是说明相对而言，我的热情更高一些吧。

雨总勿见怪。真心请教。

当然，如果雨总认为我还是应该固守在广告领域的话，后面第二、第三也就不需要讨论了。我愿意认真聆听雨总的教诲，如果决定了继续，我同样可以做到心无旁骛。

希望您能理解我的纠结，期待着您帮我破解迷茫，指条明路。大恩不言谢，希望以后大家可以成为好朋友吧。

另外补充一些，我个人的期望值，如果是和网站合作的话，我也想保证自己一年至少有 20 万的收入才可以。如果网站只是同意去上

班，一个月发个几千块工钱，那我就宁可去做广告了。现在的工作，虽然工资接近于无，但是提成的多少具体可协商。毕竟跟公司待的年头够长，了解公司的规章制度和 workflows 了。

或许这也是个问题，我对网站的有没有迫切合作的愿望和实力没把握。

回答：哥们好:) 都是爷们，就直说了，说得不好，请勿见怪:) 首先我对这句话感冒：“我之前尝试和一个网站接触了一些，感觉对方还没有了解情况，就被否决了。应该是我没准备好，另外我也希望直接可以约到网站的大老板去谈，和下面人谈这类合作，我对大家的责任心没有信心。感觉上现在的网站原创性东西还是太少了。我的专业一定有他们需要的地方。”

我认为如果你跟网站合作，不论采取哪种合作方式，对方都会关注两点：1、栏目看点；2、盈利模式。比如，你能爆点料出来？

能采访到当前热点人物（比如新任国足主教练卡马乔、孔卡）？

你有李承鹏、黄健翔、韩乔生 1/4 影响力不？

你在球迷当中号召力如何？

在体育经营圈人脉如何，能马上拉来体育赞助不？

第一期视频栏目一开播，就不是裸奔，而是带着冠名意义的开播？

对方只关心这些玩意，呵呵，实不相瞒，我也会特别关注。

我承认你有专业知识与人脉，但这些对于网站吸引力不大，因为他们希望找到顶级合作伙伴！

视频一开播，收视率就热浪滚滚……. 我明白你想做个“专业的

有些深度的采访”

栏目，但这仅仅是你个人看法，市场反馈如何？

你有市调数据做支持吗？

凭什么叫人家立刻相信你？

有一批圈内实力派、威望派替你背书说好话吗？

万一视频收视率不理想，网站怎么办？

你怎么办？

撤退关门？

继续坚挺？

栏目广告如何运作？

出现球迷地域攻击，怎么办？

所有问题都有 B 方案解决问题吗？

基于上述赤裸裸的硬件标杆，所以人家一口气拒绝你了。

给个建议，基于你对足球世界的了解，你该做个市调报告。比如英格兰、西班牙、意大利是足球发达国家，拥有广阔且富有深度的足球文化，他们网站是否有一批盈利网站或视频栏目？

调查完，你会清楚很多商业运作与搭建平台的必要基础，借鉴、改造、洋为中用嘛。

提醒一点，中国拥有的足球人口十分庞大，市场也正在复苏中，现在进入足球领域，契机还是不错的，但中国足球同时又存在很多硬伤：没有足球文化、水平低劣、好高骛远、同行相轻、运行管理机制不专业不健全、假、赌、黄之风屡禁不止、市场口碑差强人意……在

这片沙漠地带想种点瓜果梨桃，呵呵，颇有挑战性！

想了想，贸然在专家门口抛块砖头出来吧，呵呵，我脑海里没有视频盈利模式，但如果模仿英超曼联俱乐部，是否可行？

曼联拥有自己的电视台哦，收视人口是全世界的曼联球迷。当前国内足球属恒大俱乐部最引人注目，志向远大，兵强马壮，舍得投入，你是否可以尝试和一支俱乐部谈合作？

成立他们的专属网络栏目频道（各取所需呗）？

冠名有了，市场有了，球迷也有了……以关注恒大为基础，再来关注其他俱乐部，采取不偏不倚的中立态度，也许能争取更多球迷捧场……

当然这要去谈判，可能被拒绝。如果拒绝后，我认为修改方案，还可以继续尝试……所谓精诚所至，金石为开，一定能敲开这扇大门的！

栏目做泛泛采访，没有主题，生命力不够旺盛，还是应该先有鲜明特色，再逐渐添衣加裤，方为上策。做国家队？

没戏，他们的成绩跟过山车一般，而且赛事太少。做俱乐部？

主流媒介都是如此。做青少年足球人口主题？

没戏？

他们没有知名度。做国际足球？

没那份资源。想来想去，还是要从俱乐部下手…

你不是有人脉嘛，能搞定很多签名足球运动衫、运动鞋吧，这些都是可以利用的优势！

相信哥们你还有 10 大优势呢，哈：)

对于你的未来目标，是否可以这样来操作：先谈栏目合作事宜，包括市调、重新写开办策划报告、与市场洽谈商务合作、与网络洽谈合作……如此路不通，再去做广告也不吃。

励志的话就不说了，这些咱们曾经讨论过，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-08-28

回复：

作者：狼吃羊 623274532 回复日期：2011-08-28

万里大哥：小弟看到你也在在线真的很激动，有两个问题想请教下大哥：

一、我自己是人保业务员（汽车保险）手上大楷有 300 个客户，我自己认为这个是个资源，想利用起来，但是不知道从何下手，我自己也经常到汽车城去逛，想找一些关于汽车方面的东西去卖给我的客户，但是在市面上找的产品都是门槛很低的，没有什么竞争力，我想问问万里大哥我可以用上这些资源吗，能不能帮我指点一下。

二、你说你现在在做物联网行业，如果做我这样一个新人在杭州这个地方能进去的了，合适不合适。

回答：

哥们好：)

都是爷们，直说了啊，说得不好，请多多担待呀：)

为啥要利用这 300 个客户进行二次开发呢？

假设 300 个客户一年能为你贡献 10 万提成，那么 600 个客户是

不是就可以贡献 20 万提成了？

如果客户群越发庞大，再做产品推荐，会不会效果更好？

毕竟不是每个客户都会同意使用你推荐的产品。所以，我的建议是集中精力，继续开发客户群，争取一年增长 30%—50%，3 年后，你基本可以躺着赚钱了。

呵呵，当哥们你拥有 1000 位客户时，你将拥有：庞大客户群+人脉广博+提成丰厚+销售本事大成……. 嗯，最好还是集中精力干好一件事吧，把这件事彻底做透做扎实，你的收获远远大于销售几件产品！

物联网行业确实是朝阳行业，发展前景非常非常看好，但目前市场还未爆发，在这个行业做销售，前期赚钱很难。

我们是做超高频的（价格高，很多新型应用都是国家主导的项目），而低频使用大都集中在停车场、门禁卡等方面，市场竞争非常激烈，大打价格战，趋于饱和……但据我所知，杭州目前没有什么好的超高频企业。

这个行业目前分为：集成商、读写器供应商、天线供应商、标签供应商、移动手持供应商……如果投身做销售，需要具备：1、熟练的销售技巧；2、比较专业的行业知识与应用知识（需要培训 3 个月到半年时间，客户很多不懂，门外汉，要给他们做系统培训）；3、软硬件粗通……所以销售门槛有些高。现在我痛恨猎头公司，TMD，每周都在挖我们销售，呵呵，真不叫人省心呢。

对销售而言，个人素质也要求比较高，因为绝大部分客户都是行业巨头，或者是上市公司，攻克他们的大门，要费点力气。所以，目

前一般意义的销售杀进该行业，要准备一至两年艰苦时期，当然，后面的果子嘛，就像走进亚马逊一样…。好了，今天精神有些疲乏了，对不住哥们，就先说这么多吧，顺祝中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然日期：2011-08-29

在别人帖子里转载个东东，和大家分享一下：

作者：一九七 six 回复日期：2011-08-29 复

追上。

哥哥，老毛思想被你用的真好。

感觉最深的一句话，思维决定出路。

哥哥，我发现你分析一件事特别有意思

上下，左右，前后，内外。分析。

就一个公司发展来讲。上，指我们的供货。下，我们的客户，左，我们的竞争对手，右，潜在竞争对手。内，自身的经营思路，（产品品质，市场定位。内部团队合力）。外，大环境。

仔细研究看的出来，会有一些思想穿插其中的。

先举个酒店谈判的例子：

甲方有三烦，小雨把自己的付款条件转移到对“对方利益的一个考量”

和对“公平原则的阐述”。（这个事比较难，相当于把求别人的事转换成别人求你。）

。。。哥哥。你有时间可以将思维方面继续抽象出来。。。

谢谢。。

嘿嘿，两个万里的帖子都比较好。。

兄弟们，学了得用。啊。。。在战争中学习战争。。。。

本来想着在写下集的时候，再结合案例仔细阐述的，结果被这位哥们个扒拉出来了，呵呵，天涯真是高手出没的地方啊，嗯，以后还要更低调才是呢.....呵呵:)

好，先忙手头上的工作，半夜回帖，敬请关注。。。。。

作者:万里依然 日期:2011-08-29

回复:

作者:lsj0728 回复日期:2011-08-29 复

出书了吗?

什么书名我也去买本这样网上看书颈椎受不了，恭维的话我也不说了，应该是各取所需吧，还要能活学活用，不然都是看时热血沸腾，看后激情消退！

！

还有楼主说的创业失败应该是职业中断，我没看到你创业史，可能理解不一样，还有书里后面的创业我没看到，好像是55页就没发帖了吧。如果真的有创业，我倒是觉得发这贴和出书是一个成功的列子有不当之处敬请谅解。

回答:

哥们好:)

哥们啊，罚酒三杯！

55页后面，继续看呗，后面还新发了8万多字呢，都穿插在里

面呢。第二次、第三次创业，将在下集出现，现在还没写到呢。第二次是做白糖生意，第三次是做物联网行业，里面故事多多，唉，现在回想起来，是挺能折腾的啊，哈：)

对了，多说一句，55页后面的就不好看吗？

里面回复了几百位朋友的提问，难道不如哥们法眼？

哈，很多回帖都是兄弟我的滴血之作呢，不妨参考一二。

我会一直待在帖子里的，希望我们一起进步。这个帖子里人来人往，但很多人都是热闹一个月，就没了踪影，你会不会也是呢？

嘿嘿：)

好，顺祝哥们中秋快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-08-29

回复：

作者：13941394 回复日期：2011-08-29 复

呼叫雨总请您把脉，小弟有个急事请教，不知您对我是否有印象，曾拜托倚天单独写信给你，是关于目前情感、工作选择问题，说几个关键词，天津-湖南-公务员，呵呵，记得吗？

自从那之后就开始关注并网投尝试，大都石沉大海，不过今天突然接到一个电话，简单沟通后似乎有进一步的可能，特地向雨总请教，因为明天可能就要进一步电话面试。

此次投的是一份销售工作，为办公家具行业内国外龙头企业之一，进入中国市场不久，国外企业更强调整个环境的配置，应是针对中高端客户，根据您对行业选择的标准我自己也查了一些这个行业的资料，

感觉家具行业还是可能不符合这些条件,想请您分析一下这个行业的未来发展前景,和电话面试中该着重说什么,做什么功课能吸引他们,非常感谢哈,希望您今天晚上会上线。

哥们好:)

当然还记得哥们你啦,呵呵,现在选择做销售了?

呵呵,恭喜恭喜:)

面试前当然要做好准备工作啦,这点细节看来把握不错哦,赞一个!

话题就不在展开了哦,捡主要的说:

我们公司为什么要请你?

=你有什么优势?

=你能为我们公司带来什么?

回答:

1、人脉关系:有政府人脉与渠道;认识一些大集团高层。(说明你有背景有资源,个人能马上给公司带来效益。

至于今后总监再问起来,自然兵来将挡啦) 2、销售渠道:有招经销商经验;与高档写字楼租赁部合作,要到大客户名单,上门拜访。

争取在半年内,建立起 50 个合作关系,以此打开市场突破口。(表示你不是坐商,而是行商,积极拓展各类有效的销售渠道,但不能多说)

3、销售技巧:销售首先就是推销人,先搞定客户再搞定生意。(说明你掌握有熟练的销售技巧,无需培训,一上手就能开单) 4、稳定性:

原因将自己最美好的时光奉献给公司,与公司一起成长进步。(这条

是表决心的，给考官一个信心)

哥们你再看看，基本照着这几条发挥吧。即使有些条件还没有达成，没关系，先说出去也无妨。咱们想想，这4条说出去，哪个公司不喜欢你？

如果他们要问你如何推销自家产品的时候，你应该立刻堵住他的嘴巴：“我还不了解咱们产品，也不了解竞品优缺点，如何推销？”

这才是大牌销售的表现，该强势的时候绝不气短！

此外，还可以说一两条令人眼前一亮的细节。我们716团队有人在面试的时候，直接把帖子里东西给搬运到自己身上了，比如，见完客户出门后，马上掏出小本子，记录谈话内容、客户着装、客户爱好……下次再见客户前温习一遍……呵呵，当场就把考官给震住了。你呢，有样学样呗，也找一两条细节出来晒晒，由此，整个谈话点面结合，相信能给考官留下深刻印象的。

至于行业分析，你就谈一点，随着中国经济高速发展，会涌现出越来越多的大公司，他们追求的办公家具当然也是上档次的。我们现在杀入行业，时机很好，能享受到市场发展带来的红利。嗯，一句话，使劲唱赞歌呗。对了，顺道找点数据做支持啊，比如网络上搜集行业相关发展的数据，甚至是展望数据。

如果你对行业不看好，自然就没销售信心，人家如何敢请你来？

关于行业方面，你的想法有点局限性，国外是强调配套，但国内强调的是通过高档家具，展示公司实力与脸面，请问哪位老板不喜欢高档的大班台？

从国人性格上分析，不失一条好办法！

好了，就先说这么多吧，希望哥们多多准备好，写在一张纸条上，
到时候好提醒自己，嘿嘿，不会是视频面试吧？

顺祝哥们旗开得胜，马到成功哦：)

作者：万里依然 日期：2011-08-30

@小人物大不同 2011-08-29

96 一路跟随！

哥们好：)

你是帖子里的老人啦，呵呵，看见你真高兴哦：)

好，在这里祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-08-30

@残剑斜阳陌上行 2011-08-29

补充一点，传统行业的比较难理解电商行业的思路，这是通病。
不过不管怎么样，既然做了，就尽力做。不尽力怎么提高业务能力，
提高不了业务能力，怎么拿高工资。有些确实改变不了的，就先留着。
找能改变的，能改进的来改进，慢慢综合性的提高实力。

哥们好：)

靠，你丫可以做我淘宝方面的咨询老师了，呵呵，你说的那几点，
看得我眼睛都直了，有洗脑功效.....佩服！

我没做过淘宝，也不了解，所以根本说不上这些话！

所以我一看见淘宝问题，脑袋就有些大，呵呵:)只好从其他方面说起。

作者: yguang 桑昵回复日期: 2011-08-27 的提问, 我在回帖的时候, 忘记说明一点了。如果老板管他要推广报告, 在费用预算方面, 最好不要超过 3 万!

一万多为佳。他的这位老板, 做生意比较谨慎, 资金也不够雄厚, 如果预算已上去, 老板必然犹豫。

行了, 哥们你的点评, 真棒!

算是帮了我大忙呀, 哈!

作者: 万里依然 日期: 2011-08-30

回复:

作者: 妳好_陌生人回复日期: 2011-08-29 回复

初入天涯不久, 昨天下午无意间发现此神贴, 一直看到晚上三点多才看到二十多页, 今天又接着看, 顺想跨到末页看下雨总还有没有在线, 这回算是证明了。回头继续攻读, 如今有问题想请教、望 LZ 能够给予回答:

1、本人一直不大喜欢读书, 书是买了一大堆, 可是回到家就没翻的兴趣了, 而且老是找借口。除非像 LZ 此神作, 试问 LZ 怎样才能 hold 住; 回答:

目前看, 你也许心态还有些浮躁, 也耐不住寂寞。我们只看见马云现在挥斥方遒, 风光无限, 但谁会注意他窝在杭州那段苦苦的创业经历?

曹雪芹名满天下，但当初他卧薪尝胆几十年，才锤炼出一本旷世之作？

金庸功成名就，但当初他在报社做编辑时，同事们全走了，谁又会注意就他一人在灯下熬夜加班？

所以，一个人要想取得成就，背后就要耐得住寂寞！

这点很关键。

呵呵，哥们你这点似乎还有点欠缺哦。我上大学时，未曾交过女友，大学四年时光，很多时候是泡在图书馆看“闲书”，而不是浪费在花前月下，那段时间让我知识面增宽增厚很多……当然，那时候估计情窦就没开过……唉……要想获得成功，需要下点决心，需要耐得住寂寞，需要时间来打磨自己……希望哥们你能振作精神，日进千里式的获得进步：) 2、还有就是在不实践的情况下，怎样才能快速掌握 LZ 文章中那么丰富的经验，毕竟咱现在是还没跑业务；回答：这个真没戏，呵呵。孙悟空学本事的故事，咱们都知道吧。那次悟空在其他人面前卖弄本事，被师傅发现了，师傅教训完后……悟空顿然醒悟道：“我自东胜神洲傲来国花果山水帘洞来的。”

祖师道：“你快回去，全你性命；若在此间断然不可！”

悟空领罪，“上告尊师，我也离家有二十年矣，虽是回顾旧日儿孙，但念师父厚恩未报，不敢去。”

祖师道：“那里什么恩义？

你只不惹祸不牵带我就罢了！”

悟空见没奈何，只得拜辞，与众相别。

看看，连孙悟空学本事还要 20 年时间呢，还要亲自实践呢，何况咱们这些凡夫俗子学本事呢？

3、望 LZ 能够推荐个如今在深圳还颇具优势的业务行业。

在此祝雨总：中秋节快乐！

！

回答：

自己不想分析行业了？

呵呵，方法都教到手上啦。我看好智能手机、平板电脑、LED 灯具、汽车 GPS 等几个行业。

但没有市调过，只是感觉这是未来几年热门。你不妨用帖子或回帖上的方法，再进一步做一些判断。

好，时间不早了，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-08-30

大家好，今天回个猛贴，费了三个小时搞定的，呵呵，先洗澡去喽.....

作者：万里依然 日期：2011-08-31

昨晚准备发个猛贴的，结果天涯不让上啊，说是“内部装修”，靠

好，现在发送上来，请大家一起分享：

作者：一粒薏子回复日期：2011-08-29 复雨哥，我又来报道了。

我想请教一个问题，我是做商场营销策划的，从营销角度来说，我们应该如何对对手进行调查呢？

背景：对手是与时俱进的老牌商场，本地诚信力非常高，消费者习惯去他那儿，日用百货老少通吃应有尽有。而我们是现代精品百货，定位相对高端。但同样的品牌在对手那儿还是比我们要卖得好。其实往往我们活动力度还大一些。

我现在有三个问题。

第一、我想做长期的对手营销调查，应该从哪些方面下手呢？

比如人流量、促销活动、销售数据等，雨哥还觉得哪些方面应该观察的呢？

第二、我们客户相对高端，开着店门守株待兔肯定不行，但怎样才能更快地吸引城市中的高端人群呢？

我也是草二代，自身对高端人群接触相对少，他们真正喜欢什么自我感觉难以把握，看过对手做的少妇珠宝课堂，感觉现场气氛平平。

第三、我们人气不够，雨哥有没有能迅速引爆人气的启发啊？

开始看了买报纸送珠宝的案例，问旁人，现在人精了，不相信也觉得没刺激……

我想了一个连续 5 个月消费 500 即可参加月度抽汽车大奖的活动。您看行不行？

还有，要怎样才能防止竞争对手模仿呢？

因为我们对手有句名言：“以其人之道还至其人之身”。

我们每次一搞活动，他们就会跟，比如我们搞满 200 减 100，对手就会做满 200 减 110，而且反应灵敏！

所以在这样对手面前，光靠策划新活动，觉得根本就是做无用功。

而且对手是在本地有 53 年历史的百货大楼，我是去年才开的。但我们装修和品牌均远远高于他。

雨哥雨哥，翘首等你的回复啊…….

回答：

妹妹好：)

真刀真枪地实战，你的案子非常难写！

况且我从来没做过商场的策划方案，说得不好，还望多多担待呀：)

案例一、打 1 折

日本东京有个银座绅士西装店，曾首创“打 1 折”

销售策略，轰动东京。

操作手法：先定出打折销售的时间，第一天打 9 折，第二天打 8 折，第三天第四天打 7 折，第五天第六天打 6 折，第七天第八天打 5 折，第九、十天打 4 折，第十一、十二天打 3 折，第十三、十四天打 2 折，最后两天打 1 折。

商家预测：让人吃惊的销售策略，前期舆论宣传效果会很好。抱着猎奇心态，顾客们将蜂拥而至。当然，顾客可以在这打折销售期间随意选定购物日子，如果你想要以最便宜的价钱购物，那么你在最后两天去买就行了，但是，你想买的东西不一定会留到最后两天。

实际情况：第一天客人不多，只是看看，一会儿就走了。

从第三天就开始一群一群人光临，第五天打 6 折时客人就像洪水般涌来抢购，以后连日客人爆满，当然等不到打 1 折，商品就全部买完了。

最后商家赔本了没有？

大家试想，顾客纷纷急于购买喜受商品，就会引起抢购连锁反应。商家运用独特创意，把商品在打 5、6 折时就已全部推销出去。“打 1 折”，只是一种心理战术而已，怎能亏本呢？

案例二：你买我汽车，我为你植树

在日本每卖一部本田汽车，便在街上栽一棵纪念树，本田公司将卖车所得利润的一部分，转为植树费用，以美化城市街道，净化空气。销售汽车与绿化城市相结合，在消费者心中形成一种特有观念：同样是买汽车，何不买能绿化街道的本田汽车呢？

这种“你买我汽车，我为你植树”，带有社会公益性的销售方法，使本田汽车的销售量由此猛增。

如果你们商场今后再举办促销活动，可以与公益事业挂钩。栽树、为小学生提高电影票、很多很多可以想象，这样竞争对手模仿起来，就没那么容易了。对了，就别直接捐给红十字会啦。

方案三：三方获利的促销活动：东京有好多大百货公司，他们为了提升销售而猛打广告，一个广告公司较尽脑子，从中发现了新商机，他们老板发明了一项新生意：顾客和百货公司签一个租赁合同，百货公司将免费为客户提供一间 4 平米的店面，一共提供 10 间店面。

广告公司负责打广告，招聘想过老板瘾的小姐、太太们亲自经营一个星期店面，限定售卖手工艺品及手制衣服，不收任何押金和罚金，只缴纳销售金额 30% 给百货公司，10% 给广告公司，因为工艺品零售价是成本的 5 倍，所以最后利润仍然可观。

三方获利：百货公司每星期换新人，换商品，增加商品新奇感，唤起社会对公司亲切感与忠诚度。为期一星期的经营者可以带来很多亲朋好友前来光顾，可增加销售额，而且应征者没有精神负担，没有亏本压力，还能练习做生意，过老板瘾，卖得好还能赚钱，这份感觉从来没有过，当然是机会难得。广告公司呢，打了几期“给你经营一个星期店面”

的广告，引来上千人排队等待进店经营，剩下的就在收钱，应征者平均一星期可卖 20 万元，单位面积销售额排第一，按 10%取费，简直是稳赚不赔。

咱们不需要广告公司，直接打广告喊应征者前来报到，通过货品筛选，有样学样，估计也能培养一批、拉住一批消费者出来。

方案四：福袋生意

日本百货生意不好做，经常有些积压品，但一家百货公司在过年的时候，推出一大批“福袋”，里面有各色不一的商品，但统一售价 100 元，价格便宜，但只能购买后才能拆开袋子看。“福袋”

可靠性不强，但也有少量超值商品，消费者根本不知道“福袋”里装的为何物，禁不住好奇心的驱使，纷纷购买，甚至多次购买，商家猛赚一大笔钱。

这是商家利用人类拥有“窥视”

的天性，越是看不见的东西，越想看到，故布疑阵，引人上钩。

据说国内一些商机在过年的时候，也陆续推出了“福袋”

生意，反馈不错。

方案五：各式促销活动

深圳东门有几座大型商场，他们每年在 11 月份的时候，都要举办“68 小时不打烊”

销售活动，也就是通宵达旦地销售，期间价格疯狂打折，为此吸引了无数消费者前往购买，每天人流如织，生意极旺。

茂业百货集团每年举办一次会员关门促销活动，即选定某个周末两天时间，只接待茂业会员到店消费，非会员一律不予接待，同时提供超级优惠打折促销活动，用以反馈会员平时对百货公司的厚爱。

……..

一开篇说几个有特色的促销活动，这是什么意思？

我要是百货公司企划部部长，上来就叫手下人去搜罗 500 个商场促销案例，然后关起门来一一研究，再重新组合创造出适合我们商场的促销活动！

一个月能出一批，然后上报老板，老板肯定眼前一亮，哇，一批策划方案啊，各个有意思，有新意，然后，然后等着薪水开始翻倍呗…….得，又是 A 集团升职之路…….

想让自己憋在办公室里干想策划？

靠，我知道自己的斤两，从不干那傻事。这个方法曾在帖子里反复运用，学室内设计时候用过吧，做产品包装设计时候用过吧，做酒店装修时候用过吧…….靠，都快成“回锅肉”

了…….

去年曾有位朋友也是做商场的，也遇见类似问题，我呢，畏难，

假装没看见，呵呵，不是不想回答，而是应对方法都在帖里，他看贴不仔细，思维方法没学会，我有啥法子？

也就你是个妹妹，我呢，再给自己一点耐心（深圳最近酷热，人浮躁），花了一个多小时打出 5 个案例，手都打得直哆嗦……呵呵，现在妹妹你该会点举一反三了吧：)

此外，我还想说三个方面：

一、文化包装：

一座商场如果希望人流如织，那就需要文化包装，得，又是老套路，希望妹妹看 10 遍帖子，里面已经说得非常详细了。台湾有家诚品书店，赫赫有名。他们牛就牛在文化包装上面了。书店曾请到李欣频为书店撰写广告文案。李欣频何许人也？

那可以顶级文案高手，我佩服异常，厉害！

欣赏一下顶级文案的功力，这是文化包装的一部分：

《诚品南京店开幕——发现南京东路的新况味》离开会议发现安静的快乐，离开策略发现创意的快乐，离开同事发现和平的快乐，离开权利发现安全的快乐，离开网络发现无知的快乐，离开键盘发现书写的快乐，离开饭局发现美食的快乐，离开办公室发现新况味的快乐。

美食．咖啡．彩妆．饰品．书店……发现南京东路的新况味。

十月十二日，诚品南京店全面开幕。

《南京东路二六九巷，记录一段出走后的私生活》上午十一点五十分胆固醇过高，胃肠长期欠安，离开排骨便当，基于自保的理由，

改吃淡口味的日式料理是健康的。

下午二点三十分旋转木马式的偏头痛，没有咖啡的焦虑。

丢开工作效率，ESLITECAFE 和你的办公室恋情小小出轨

下午四点二十分

文件过量，享乐含量不足，

离开二十六度的冷气，YOGENFRUZ 的冰其凌和你玩一场不设防的清凉游戏。

下午五点三十分

老是闯红灯的欲望，下班即是解严，

用 MANDY' S 的公事包提书香，是一种比爱还危险的勾引。

效率过高，焦虑过夜，办公室竞技场上人心蜚居，不适者也要生存。

十月十二日诚品南京店全馆开幕，给每一个想在压力中假释的人，一个随时出走的私生活。

《诚品西门店开幕——西门町新生活片场》

西门町新生活片场，一九九七开幕大片——诚品书店西门店 OPEN，十二月六日，精彩首映。

把新天堂乐园的废弃胶卷送给男友当皮带。

用电影院的字幕机宣告自己刚上映的新恋情。

到书店战士阿莫多瓦的高跟鞋。

去 NEWARRIVAL 货架上翻阅下一季的流行宣言。

依电影配乐更换菜单和客厅的布景。

胃和楼下的美食自秋之后片约不断。

伍迪艾伦戏假情真。费里尼说梦是唯一的现实。

把自己的照片放大做成电影海报。

自己做自己一辈子忠实的影迷。

集结流行、电影、美食、服饰、文艺的西门町新生活片场——诚品书店西门店，十二月六日精彩 OPEN。全面通告中。

《对书的 100 种偏见——诚品书店》

诚品书店一九九五年度书籍排行榜

9998 个人打开过咖啡馆的门，

8778 个人参与了流行阴谋，

6006 个人走进了文化苦旅，

5959 个人知道了台湾赏树情报

1001 个人使用过香水

999 个人目击到戴眼镜的女孩……

对书的 100 种偏见，来诚品的 100 种理由。

书店一九九五年度书籍排行榜，

请您前来清算文化帐目，告解您的偏好！

对无农药的绿色蔬菜一向偏食，

对红裙短发的女孩一向偏心，

对德制的 BMW 双门跑车一向偏好，

对留山羊胡的牡羊座男人一向偏爱。

每个人心目中都有一本无可取代的书。

正因为每个人都有自己的偏见，

异中求同，诚品书店 TOP100 排行榜书展，
便成为台湾菁英趋向的年度文化指标。

.....

其他文化包装手法，妹妹尽可参考帖子和回帖内容。

二、消费群与商场的互动。

国外流行 3D 立体地画（在地上绘制立体绘画，尺寸一般都是几十米，气势夺人），最近看到浙江某商场请了深圳 10 位 3D 地画画师现场创作，搞了一副三泉印月主题画，非常吸引消费者目光，大家纷纷站在地画上合影留念。

这些思路，咱们想不出来，在于平时日积月累哦。如果你能搞到几十个能增加互动的节目，人流不旺也得旺！

比如，把春节庙会开到商场里来，举办一些猜灯谜什么游戏、举办瘦身培训班、美容知识讲座、育儿经（走亲名路线）、高档汽车展、珠宝展、奢侈品展（针对高端人群）、摄影展、邮票展、儿童绘画展、蝴蝶展、童心选秀才艺表演（针对儿童）……还是那句话，搜罗案例吧。

现在逛逛深圳顶级商场，一到周末，大堂里吹拉弹唱无所不有啊，甚至还把古董级的织布机都搬进来现场表演了……嗯，放开我们的想象力吧，富人喜欢什么？

首推文化啊，什么汽车文化，酒文化，雪茄文化……按这个思路搞主题活动呗，不在于销售多少，而在于树立商场高端品牌形象。

商场是固体，不动无生气，而人是活动的，二者本没有结合点，

只有增加互动性，才能让消费者有精神归属感，那种通过促销活动提高销量的办法，直观但肤浅，非常容易被复制克隆，只有这些内在的，点滴间的互动活动，才能长年累月地影响消费群，并培养忠诚度。

小说曾说过一个案例，到泰国旅游，游客一下飞机，就有人偷拍游客，然后等游客一入住酒店，马上照片送达，喜欢不？

想要不？

掏钱来吧！

如果妹妹你看过这段，是否能举一反三？

组织人马专门偷拍小朋友，抓拍特写，1分钟快速成像，然后套上印有商场 LOGE 的相框，免费送给小朋友，孩子乐了，大家自然跟着高兴，甚至比拍自己还要高兴，不是吗？

瞧，归属感不就在点滴间建立起来了吗？

光送照片就够了吗？

不，要搞就搞彻底，没有催泪弹怎么能行？

要是我，还要送上一份儿童冰激凌式中秋月饼！

（昨天在商场看见激凌式中秋月饼，今天就给它冠个名——儿童……）嘿嘿，顺道说一些商场祝福话和感谢话，家长不会感动得热泪盈眶吧……

竞争对手在吃历史老本，他们与消费群建立了“亲情”

关系，但并非牢不可破。咱们通过频繁互动，采取攻心为上攻城为下的策略，大打亲情牌，一样可以获得成功。由于装修档次与货品档次都比竞争对手高一层，我判断年轻消费群会逐渐喜欢咱们商场的。

而年轻消费群又是购买主力军，呵呵，咱们赶超对手的机会那真是大把大把的。

多说一句，会员卡一定要充分利用！

用得要有特色，能确实给消费群带来好处，这点极其极其重要！

别告诉我，会员卡可以分成钻石、金、银卡，享受不同打折，那个早就不新鲜了，我希望的是，这张卡能在你们城市其他消费场所都能吃得开！

比如，买个家具啦，吃个大餐啦，买张电影票啦……光这就够了吗？

嗯，再想五招还差不多。

三、商场产品结构调整一座商城要有文化和特色。你不可能做到面面俱到，但要有特色。三线城市购买力不比一线城市，如果只堆积高端货品，那么就会形成曲高和寡之势，导致出现叫好不叫座局面。我们这时候也许应该适当调整货源结构，档次高于对手，但价格消费者也能接受，这样才能形成有效差异化。如果双方价格档次拉得太开，你们就会是对方的人肉背景或路人甲！

毕竟消费者都有趋向售价便宜的天性。

比如，最近黄金走势良好，各大畅销，多引进几家珠宝客户，集中火力先在黄金珠宝方面干掉对方！

1、金价比较公开透明，但各家也略有不同；2、从一线到三线，每个女性都喜欢黄金，既保值又升值；3、形成品种全，款式多的优势，让消费群一买黄金时候就首选你们。如此，对手如何跟你们竞争？

4、黄金销量大，占地少利润高，也能拉升商场档次。但你如果做所谓的奢侈品，那基本就是摆设。有钱的消费者要买奢侈品也会到省城去消费的……

化妆品更是如此。高、中、低档次品牌都应该具备（各档次比例可做调整），而不要一味追求所谓的中高档次，要给消费群留下你们化妆品品类全的印象，逐渐培养出购买习惯！

大意如此，举一反三吧，比如、女性服装、箱包鞋帽，先在产品大类上做到四——六类完全占上风的行业。只有产品占了优势，你们做活动的时候，对手即使完全模仿策划方案，但货品不占优势，消费者也不会领情，他们岂不干着急？

这方面你要跟公司提建议，否则光从策划入手，难免不被对手模仿。

差不多三个小时劳作，全扔在这里了，没有功劳也有点苦劳，写的不好，还请妹妹不要介意，哈哈:)再写1万字，我也能写，那就是一条龙的全案了，呵呵:)

对了，要是觉得还能有点启发性，那我也麻烦你一件事，帮我写一篇真情实意的读后感如何？

俺的邮箱：huawanli0755@163.com

如何调查竞争对手的“人流量”

？

我想了一招，你看是否可行。选取五个镜头场景，都是俯视往下看的镜头（能包含更多消费群），在同样时间段（上午、中午、下午、

傍晚、晚上等 5 个时间), 用相机拍摄照片, 连续拍摄一个月。然后天天做统计, 每组镜头, 分别数照片里的人头数, 查看人流变化情况, 制作成表格。五组镜头再加权平均后, 可以进行横向比较, 由此能查看到对方举办活动时, 人流增加的百分数。

至于如何搞到对方销售数据, 有个办法, 简单易行, 能迅速让你知道对方销售增加多少还是降低多少?

尤其是在举办活动期间。嘿嘿, 看到读后感, 马上奉送想法, 别说我狡猾呀, 哈:)

好顺祝妹妹中秋快乐, 合家欢笑:)

作者: 万里依然 日期: 2011-08-31

@mw16703032011-08-31

唉! 现在离九月只有几个小时了, 书的影子都没有! 看来又黄了!!!

哥们好:)

本来今天我想把新书封面贴出来的, 但出版社觉得还不是最终稿 (现在是三稿, 还有一点调整), 怕拿出来被人数落, 所以极力反对, 呵呵:)

我呢, 倒也是个乖孩子, 得, 就依他们一回吧, 当然, 我也觉得还有一些需要修改的..... 所以还请哥们稍微再等上几日, 呵呵, 这回真的是离出版越来越近了哦:) 其实, 印刷非常快, 他们是全国有 7 个合作印厂, 几天就印刷完毕了。

希望中秋节能拿到新书, 那我就非常非常开心了:)

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-08-31

回复：

作者：meng158love 回复日期：2011-08-31 回复

雨总，您好！

看您的帖子接近 10 个月了，其间受益良多，现在一边咀嚼，一边尝试运用，第二遍看到一半了。听闻新书快出来了，首先预祝新书大卖，到时劳烦雨总给个签名的版本。

另有一个不情之请，我在工作中遇到一些比较大的问题，烦请雨总百忙之中予以指点一二，我们不胜感激！

具体情况如下：

我们是上海一家人力资源集团公司，其中一项业务是帮助企业安排体检，然后找体检公司核价，中间的差价作为我们的利润。目前从事体检业务的主要有两类公司：体检机构和第三方代理公司，我们是属于第三方代理。目前碰到的问题是：

1、价格谈判中大单不占优势：体检机构也可自己发展业务，因为我们是老客户，所以给我们的价格较低，但如果出现大单，个别业务员甚至报的价格比我们还低，导致客户流失。我们也和体检机构沟通过，但是因为体检机构需要不定时的冲业绩，体检机构的业务员也有他们的考核，我们现在的规模还不大，对供应商不太具有制约力；
回答：您们跟体检机构签订的是什么的合约？

如果希望对方保护客户，有几个办法：一）、签订带销售任务的

年单。

年单也就是一年咱们要完成多少销售额。签订有个小技巧，任务制定低点或高点都没问题，但不要把任务制定得刚刚好。

任务制定低点，超额完成底气更硬。任务制定高点，给客户一个想象空间，即使没有完成但给乙方带来很多销售额，乙方一样不敢动咱们，而且在签约一年里，他们不敢动咱们一根毛发，因为怕我们最终能完成任务，导致他们违约。至于违约责任，严格要求乙方，凡属暗地抢夺客户的行为，双倍赔偿。我们则宽松一些，因为我们是甲方啦，呵呵，合同当然可以不公平啦。

至于如何说服客户同意，呵呵，请参考酒店谈判，利用乙方杀乙方的招数，估计能行得通！

二)、和同时两到三家体检机构合约，内部形成供应商竞争关系。

谁家调皮捣蛋，对不起，今后就别再想接单。咱们公司也许只损失一个客户，但违规的体检机构就有可能损失一批客户。此外，有两家制定机构，价格谈判也对甲方有利，同时可以利用付款条件来交换底价。最后价格谈不下来，就要求乙方搞赠送，多赠送一些体检名额……

还是那句话，搞定乙方负责人，啥都好谈，不是吗？

三)、一与二可以同时执行，两家供应商都签订年单。

利用乙方互相制约，互有保证。签订合同时，乙方可是要同时到场的，这才能制约作用。我们站在乙方角度想这事：“哦，甲方和两家体检机构签订合同，谁要调皮谁就被拿下，那么自己的那份销售业

绩就被竞争对手全部吃掉……还是老实一些为好。”

即使咱们签订年单后，两家任务都没完成，嘿嘿，那两家乙方敢拿甲方如何？

照样不敢动甲方，动一动试试？！

搞死丫的！

搞急了他们会担心甲方全跑到竞争对手那里去。

这条请参考小雨在装修酒店时候，曾去报社谈判的那个桥段。思路大同小异。谈判时候，要把饼子味道搞鲜香一些，模样做得要像披萨……：)

要是我参与谈判，签订合同前打算再向他们收取一些“诚意保证金”！

万一对方违约抢我们客户如何制约？

乙方自然不会缴纳狗屁的保证金了，当然，我也不打算真收取，只不过让我取消保证金这条，乙方需要付点真代价才行呀……哥们你就看着拿什么来交换吧。嗯，帖子上小雨跟孟总谈判那段，小雨提出拿实物冲抵广告费，跟这个思路异曲同工。不妨拿来参考。

3、如何避免业务员飞单的情况：就是业务员不经过公司，直接和体检机构联系下单，这样可以拿到较高的提成，虽然公司禁止，但是因为体检操作的门槛相对较低，公司禁止飞单的文件很难执行到位。

再次感谢雨总的不吝赐教，殷切期盼您的回复，谢谢！

回答：我有一个观点：“不要拿利益考验人。”

咱们有啥想法，业务员一样也有，谁跟钱过意不去呢？

光是下个通知就能杜绝这些弊端？

那管理也忒什么点了，呵呵。还是从制度上、人情上下手为好。将个人利益与公司利益捆绑起来，设计出一套合理的薪酬体系，赚钱摆在明面上，除了工资和提成以外，最好再增设团队任务奖励，把大家心气拧到一块，一起来赚钱，自然飞单现象会减少许多。

多说一句，中国是讲人情的国度，霹雳手段菩萨心肠，把业务团队看成是自己手心手背，冷暖关心着，暖和的话吹着，也能减少一些飞单现象。

2、开拓全国体检市场较艰难：因为集团在全国开展业务，所以有些客户是全国性的，但是一些小城市没有商业体检机构，都是一些医院，价格基本没得谈，套餐也不能按照客户统一制定的套餐来调整，这导致这些地方体检难以安排。

如果开展全国业务将增大我们的优势，但目前的市场又很难执行；

回答：

我对该行业一点都不了解，感觉在地级市做这项目，时机似乎还不成熟。一则这些医院没有太多经营头脑，二则医院少病人多，医院不愁业绩，所以开拓市场有些难度。我一时半会想不出什么策划方案一起来讨论，对不住了。

寥寥几笔，就先写这么多吧，希望有所帮助。顺便说一句，您行为流畅，详略得当，看起来舒服，赞一个！

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-01

回复:

作者: y1 平凡人 回复日期: 2011-09-01

哥们好:) 承蒙看得起兄弟我, 明天我们一起来讨论, 呵呵, 今天手头上还有点事情, 对不住, 对不住, 呵呵:)

好, 顺祝哥们中秋快乐, 合家欢笑:)

作者: 万里依然 日期: 2011-09-01

回复:

作者: 残剑斜阳陌上行 回复日期: 2011-09-01

至于如何搞到对方销售数据, 有个办法, 简单易行, 能迅速让你知道对方销售增加多少还是降低多少?

尤其是在举办活动期间。嘿嘿, 看到读后感, 马上奉送想法, 别说我狡猾呀

=====

试着解答

哥们好:) 嘘, 小点声, 求你了, 别再说了, 再多说几句, 秘密全出笼了。

呵呵:)

作者: 万里依然 日期: 2011-09-01

回复:

作者: y1 平凡人 回复日期: 2011-09-01 复

雨总晚上好, 以我目前的困境, 如何解决货源和资金问题呢?

我从去年开始断断续续做了半年, 是做纯实木家具零售和批发,

进货都是从几十个小工厂进的，可以下单要他们帮订做成成品，也可以做加工半成品(我父亲从事木工行业 20 多年)，这样产品在市场上价格更有竞争力，目前基于没有什么本钱，没有做半成品加工。

这个城市比较畅销的是中低档家具，但是现在都是做打价格战，我们产品有这样的优势，花中档的价钱，享受高档品质的家具，家具是在邻市进货运费成本也低一些，本市人口 60 万左右，我的家具占市场大概在 15%，可能还少些。我的计划是在做好本市市场后，要向周边城市开拓，我的家具缺点款式不够时尚，主要针对的客户是本地人盖有 4、5 层小楼房和别墅。目前小超市的生意能养活一家人，如果想做家具只有转让超市出去，才有本钱做家具。

我从事过一年的手机销售，学到一些皮毛，以我目前情况，雨总有什么好建议呢？

(表达有点乱请雨总多担待)

回答：

哥们好：)

1、过去曾为一位“作者：legend595 回复日期：2011-03-20 帖，情况有跟你类似，请在本贴翻阅。

2、关于创业方面，我在 7 月和 8 月发了 2 万字，上面说的很清楚，请查阅。

3、过去曾为一位“作者：木工之子回复日期：2011-03-29 帖，情况有跟你类似，请在本贴翻阅。

4、过去曾为一位“作者：cheng621 回复日期：2011-06-24 创业

贴，销售方面，请在本贴翻阅。

5、过去曾为一位“作者：佳康整体橱柜发表日期：2010-9-25 创业贴，销售方面，请在本贴翻阅。

6、过去曾为一位“作者：井底之蛙 V 回复日期：2011-04-07 创业贴，个人能力方面，请在本贴翻阅。

7、过去曾为一位“作者：绝对一流派回复日期：2011-04-25 卖店”

的创业贴，销售方面，请在本贴翻阅。

8、过去曾为一位“作者：hsh101 回复日期：2011-04-26 创业贴，请在本贴翻阅。

9、过去曾为一位“作者：李三金火回复日期：2011-07-13 合金）专卖店”

的创业贴，关于选择行业时机方面，请在本贴翻阅。

10、过去曾为一位“作者：大刀阔斧往前冲回复日期：2011-07-20 的创业贴，请在本贴翻阅。

帖子有点多，就不一一列举了哦……………

呵呵，哥们回帖哥们你都没看到过吗？

建议：把帖子和回帖各读 5 遍，同时做心得笔记，所有问题定会迎刃而解！

列了 10 个回帖，一个项目翻来覆去地说，自己都觉得自己挺能写，呵呵:) 好，希望哥们常读常收获！

顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑:)

作者:万里依然 日期:2011-09-02

回复:

作者:小 dao1222 回复日期: 2011-09-01 复

大叔,小女子 26 岁,二本金融 07 年毕业,毕业至今因找不到方向,从事过几份不同的工作,现在即将在一小厂从事采购一职,如果过了三个月的试用期,可能要签五年的合同,由于年龄不小了,我想在这份工作内解决好人生大事,结婚生子(虽然现在还没有男友)
O__O" ...

对于采购这份工作我要怎样做才能做好,对于女生来讲这个职业能干到我退休吗?

很多人都说做采购要拿回扣,但我没这么想过,也不敢。因为之前这家公司的采购就是因为拿回扣太多被老板给炒掉了。请问楼主大哥这份工作最需要什么样的职业技能,我要怎么做才能往上走。谢谢大哥。

回答:

妹妹好:)

如果你把帖子真的看透,一般的乙方不是你的对手,鱼肉他们非难事。但要注意两点。

1、你做采购,千万不可上来就大刀阔斧,玩命杀价哦。

呵呵,自己的单价比上任采购单价不可下降很多(5%即可)。

如果今年表现优异,结果吊起老板的胃口,那你明年可怎么办呢?

还想继续有表现不?

2、单价适当下调，然后再把付款方式搞搞，让对方稍微多垫点款。两条一综合，就表明你的本事比上任厉害！

等明年把这套把戏继续搞一次，呵呵，两年之内你必取得老板信任，那时候你会像小雨一样，走上一条升职快速通道。

嗯，把绝招都传给你了，有了好处可别忘记“万里依然”

哦，哈：)

好，顺祝妹妹中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-02

回复：

作者：412761149 回复日期：2011-08-30 复

帖子里中秋过得好早。

哥们好：)你是帖子里老人了，应该知道咱的做事风格哟，嘿嘿：)

如果临近中秋再来说这话，大家还会留心啥印象呢？

恐怕耳朵都起茧子了吧…哈：)

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-02

回复：

作者：01_08 回复日期：2011-08-30

标记一下，有幸观看了本帖，让我激情澎湃。三年拿 850 万，我是拿不到，拿到 85 万我就很感激了。我处在最基层，首先要做的就是楼主刚开始做的，到客户那里和他们下棋。

回答：

哥们好：)

如果你能做到“到客户那里和他们下棋。”

呵呵，那基本也就能开单了！

那我真要恭喜哥们啦，哈：)

我们来做个数据匡算。下一盘棋（国际象棋、围棋、中国象棋）一般在2个小时左右，假设你一年能跟客户下10盘棋，那就是有20个小时的“单独”

相处时间，在加上前期后期的沟通时间，估计累计会有50个小时的单独相处时间。

一年有效工作时间是：10小时/天 \times 240天（刨除节假日和双休日）=2400小时。那么该客户占有你的工作时间比例是：50小时/2400小时 \times 100%=2%。

在这个快速发展的年代，你能占有谁的2%时间呢？

一旦占有，嘿嘿，你必将签约！

因为就算你和同事们在公司相处，一年大都不会单独相处超过50个小时！

我曾给公司同事讲过这个故事，也为他算过这道命题，那公关效果？

呵呵，好极了！

帖子里讲个“小雨初出茅庐，陪客户下棋”

的小故事，表面平淡无奇，但利用匡算法会带来一个新概念……希望哥们你把帖子彻底读活，举一反三运用，三年后你将成长为一位

销售总监级的人物！

呵呵，加油哦：)

这里多说一句，在其他帖子，我朋友也曾帮我转载发帖，个别读者还曾对“小雨初出茅庐，陪客户下棋”

的小故事指指点点，呵呵，他们不明白其中奥秘，所以未来事业也不会有啥出息，道理就这么简单。

但是哥们你略有领悟，知道要跟客户把人情关彻底打牢，所以我要赞一个！

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-02

回复：

作者：hapengyou 回复日期：2011-08-30 复

雨哥您好！

小弟偶然翻到了雨哥的帖子，就一直追看，从中学到不少东西，当然只是受到启发，要真正学会应用还需努力！

我最佩服的是雨哥旺盛的斗志、坚强的意志以及开阔灵活的思路！

谢谢哥们热情捧场与鼓励：)

顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-02

回复：

作者：冲刺九霄云外回复日期：2011-08-30 回复

谢谢雨总的分析。我会注意自己自身的，先从自身开始做，要学

你那些，1个月上两个月的班，每天多学多看，一天进步一点点。

还有前天遇见一个事，就是淘宝有个买家想买东西，如果按我的营销手段，因为自己之前做过，遇见什么样的客人，说什么样的话，看他有点想要点小优惠，最起码那一比能赚150多元，可老板居然连个毛都不给优惠，结果跑了客人。

有时候感觉老板真的很死版，老板娘也是认同这个。不过老板人真的很好，他也每天在我这边天天学淘宝上的东西。经常和我聊天谈论淘宝的东西。

雨总，问一个问题，人在屋檐下最怕什么？

您阅历过人，我想您来回答这个问题应该不是问题。谢谢

回答：

哥们好：)

人在屋檐下最怕什么？

不如就说我们在职场最怕啥样的老板？

要是我就怕两点：1、心肠不好，不够大气，看钱比看人还重，肆意鱼肉我们劳动成果；2、没有进取心，安于现状，让我们个人职场之路死于温水煮青蛙之中。

如果你的老板不是这样的，那就安心工作吧，谁身上没几个缺点呢？

还是多多看别人优点为好呀，呵呵，没准我身上的缺点你也容忍不了呢？

哈：)

在工作中我脾气很暴躁哦，说翻脸就翻脸……哈：)

顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然日期：2011-09-03

回复：

作者：shuiping127 回复日期：2011-08-30 回复

雨总你好，从头到尾看完了，准备回头再看一遍，书出了买来继续挖掘。说下我们目前的问题：

1、在北京创业一年，开了一家内衣店，货源还不错，营业额总体不断上升，每月纯利润 5000—1w 左右，也在网上做一些销售。

2、店面开在小市场里，价格上不去，人群消费能力普通。

3、目前有朋友看好我们的内衣，愿意投资 50w 左右，他投资，我们经营，利润大家分。

4、这笔钱准备这么花，头 3 个月：

A、再开一家新店，重点装修，做样板店+零售，招加盟，先期预计花费 5w

B、淘宝开店，美工+客服+库管+推广费用 3w；

C、仓库+办公场所，员工包吃住，杂费，一起费用 2w；

D、进货，去广州进质量好的内衣，便宜货不要。预计 20w；

备用资金 20w。

5、以实体店销售额+淘宝养活员工开支，上半年达到收支平衡。做中端产品为主，质量不错，外贸风格。

6、优势：现有货源性价比还可以，即使找不到新货，这个还能

顶一阵。后续资金万一不够，朋友还可支持，有做淘宝朋友能指点一二。

7、劣势：第一次大额资金创业，心里没谱，不能失败，不然太对不起朋友。在北京各种开销大，没大量投入作过淘宝，招合适的销售人员困难。

8、没想明白的：实体店和淘宝是分开做，还是货源共享，共享不好管理库存。老有客户来仓库批发，如果同时做批发的话，库存更不好管理，没准辛苦拍一个图上了淘宝，直接批走或者实体卖光了，白费力。如何共存？

朋友打算最近就给钱，但我们只出了个大致的计划书，具体操作实在没头绪，这样是得不到信任要不到钱的，自己也很苦恼。

回答：妹妹好:) 没做过内衣销售也没研究过，也是啊，一个爷们做啥内衣销售呀，呵呵:) 说得不好，请勿介意。

1、单从你所列开支来看，不妥。建议先把实体店做好，再说淘宝事情。一个人精力有限，做生意又强调聚焦、聚焦再聚焦，你这样分散精力，想两头赚钱，你觉得老天爷会让你两头都财源广进吗？

钱是那么好赚的吗？

商业高手当然可以同时进行啦，但你经验和阅历尚有欠缺，不如“舍得”

一把为好，有舍才有得，不是吗？

呵呵:)

2、“进货预计 20w”

进货要 20 万吗？

是累计叠加进货还是一次性铺货？

不想试销一下就直接铺货上量？

这个你没说清楚。

3、“去广州进质量好的内衣，便宜货不要。”

你比我了解市场，是性价比合适的产品畅销利润高，还是质量与价格双高的产品畅销利润高？

还是名牌产品畅销利润高？

你现在的心态是：哈，咱手里有钱了，鸟枪换炮，想做高端产品！

呵呵，心态可以理解，第一次创业我也是这心态。问题是，钱不是你赚来的，而是合伙人投资的，这就是俩概念了。

也许这样来进货更好：在北京什么内衣产品最旺销？

什么好卖就去进什么货，而不是跟随自己心愿去进高档货。谁都想卖高端产品，奢侈产品，但这类消费群数量有限，你一个新店面能一下子聚齐很多回头客吗？

万一新货到京，消费群不认可，你怎么办？

打折处理？

赔了钱还有机会二次翻身吗？

虽然我从未开过店面，但我清楚，任何店面前期都要持续投入，花时间来培养忠诚的消费群，而大部分销售利润也来源于回头客！

我是 EXR 服装品牌的粉丝，除了中式衣服以外，他们家产品快统一我衣橱了，道理就是如此。

EXR 走的是中高档路线，刚进中国市场时，一件普通 T 恤都在 900 块以上，冬衣随随便便都是两三千块，也从不打折促销，姿态摆得挺高，但现在价格有下降，也开始做点促销，这些都是被市场教育的结果。EXR 有钱，赔得起时间和投资，怎么摆姿态无所谓，但咱们不是一夜暴富，还是精打细算过日子为上策。

所以，你在给投资人写预算报告时，要有一份详细的市场分析与调查报告，明确告诉投资人，北京人都喜欢什么档次、什么款式、什么面料的内衣，利润如何，产品周全时间，销售淡旺季，市场机会都在哪里，这才是你值钱的地方。人家投你，说白了，也就是投你这份来自市场一线，经过捶打的数据分析报告！

否则人家如何相信你的眼光和判断？

要是对方一听说你要做顶级产品了，没准心凉半截：“啊，这姑娘原先做中低档产品能赚到钱，现在听说有了投资，马上就要改产品线，她了解高端市场运作规律吗？

这，这能赚钱吗？”

建议，在原有产品基础上继续经营，只不过适当扩大进货品种与品质，先增加一家专卖店，等管理上轨道，经验积累有了，还锻炼出几个销售骨干，再以小步快跑的姿态徐图发展……另外，今天又出新状况了。比我位置好，比我们店大一倍的地方新开了一家内衣店，风格不完全一样，我们这边有新颖款式，质量也比他好。但他位置好，店很大，卖的便宜，传统款多。我们价格不具有吸引力，我也不愿意打价格战。

您说这种情况怎么好呢？

我想从特别款入手，他家没有的货，质量好款式新的，我反而推出来做活动卖的很便宜，让顾客认为我所有东西都又便宜又好，你看先这么干行么？

雨总能否指点一二？

万分感谢！

！

看完这几话，我明白你的意思：1、想把竞争对手尽快干趴下；2、想扩大竞争优势。但你能这样想，人家是否也是这样想呀？

看，针尖对麦芒了。我觉得你有你的客户群，她有她的客户群。你要做的是：1、稳定住老客户群；2、通过老顾客群去发展新顾客去，请他们帮你介绍，物以类聚人以群分，一个内衣穿着新潮的女生，她朋友大都也是如此吧。

你费力气去抢穿着传统款式的消费群，那是拿打炮打蚊子——目标不对。服务好你客户群，才是做生意的王道。下半年节日很多，给客户准备一些贺卡，一些小礼品，用攻心策略温暖人心，比干巴巴打折好得多，至少人家认为你是用心服务来着。这类招数汗牛充栋，上网去搜索吧。

大晚上多说一句，你对帖子读得不细，我基本算白写了，嗯，差点泪奔而走……

作者：万里依然日期：2011-09-04

回复：

作者：火狐侠客回复日期：2011-09-02 复雨总，您好！

喜欢潜水的我一直在关注您的帖子，只是这段时间有点忙就没时间来看你的大作，不过您真的很狠心，对您和大嫂的故事说到精彩之处就个然而止另我们这些玉米很是伤心啊……现在有点小小的事情麻烦您帮忙出出注意，我舅舅现在想搞一个生产水泥制品公司，产品是水泥砖、马路砖、水泥瓦之类的建筑材料，在西部省一个县城。他目前是搞一些建筑工程的承包，县城和市区都有一些，主要是商品房的建设和装修，做的也不是很大。公司现在的进度是我们的用地指标马上到位了，50亩地，20年承包期，他做行业比较熟悉，对于销路和前景目前还是不错的，现在全国到处都在搞开发，基建。我们这个县城的变化这两年也是很巨大的。

项目投入，土地占有资金比例很高，大概200万吧，机器设备有40—50万，周转资金大概50万左右，但是我们现在资金不到80万，其他的想拿到地后再申请贷款，估计八九不离十。现在担心的是万一要是开办后产品滞销，那些利息就够我们跑路的了。对销路我不清楚，因为我完全不懂，对您的教导也是走马观花没有正确掌握，没办法去做评估这些的，希望您能见谅！

所以说我们的目标是只能胜不能败，但是对这点恰恰是我所担心的。

现在想请雨总您给分析分析，毕竟您站的高看的远，不了解这个行业但是分析问题的调理和思路还是很让我们这些粉丝佩服的，好话丑话你只管说，我真心希望的是您能多说说不利因素，好让我对前景

有个明确的把握，最后还有一个很小很小要求希望您不要推辞，就是我们公司的名字还没有起好，您能帮我们策划一个响亮，醒目的公司名字吗？

和水泥制品有点联系最好，要求有点多啊，万望海涵！

雨总您的书是不是该出来了，等的我的心都快哇凉哇凉的了，真的很残忍啊！

！

！

真心请教，万望答复！

回答：哥们好：）任何创业项目都存在风险与竞争，你也不必过于担心。

我支持这个项目。

如果银行贷款到位，那就不算项目投资不足，资金问题基本能解决。你舅舅有3大优势：1、本地化，人脉关系在本地完全可以调动起来；2、多年行业从业经验，了解门路，有现成客户关系网；3、过去能在行业里赚到钱，说明也是赚钱能手，商业眼光与统兵带队也是有基础的，有些本事和神通。

这些优势符合牛根生说过的：“先有市场后建工厂”

的经营思路，所以你不必过分担心或忧虑。

对于传统行业，建议你舅舅奉行薄利多销的政策，细水长流地经营，抛弃一夜暴富的念头，不偷工减料（每包水泥量足），销售目标制定合理一些，再延揽两位销售人才和一位厂长，由此逐渐建立起市

场口碑，想不发财都难。

但在传统行业，我只想强调一点，必须是款到发货！

在建材行业我听到过、见到过太多的骗人故事，不良甲方非常会编故事，都是麻子跳伞——天花乱坠的把戏，什么集资盖楼分大钱、有担保，高利润零风险、高回报许诺……很多甲方想方设法引诱乙方垫款，最后工程完工，挑无数毛病再鱼肉乙方……项目能顺利完工，倒也是一件好事，我们经常对甲方项目不知根知底，其实部分项目有若干潜在的不可测风险，什么烂尾楼、惹官司、手续不全、政府干预、股东闹翻、资金链崩断、项目被抵债……最后我们货款回收无望，一年白干或引发经营危机。

我在 A 集团做过几年工程采购，广东这边普遍采用的是宁肯丢单也坚持款到发货的政策，他们很好保护了自己利益。

后来我从工程部调北京广告部后，新上任的工程总监为了显本事，把那些敢垫款的厂家又挨个再杀一遍价……呵呵，本来价格方面我就善使手段，乙方各个挨宰，要是我继续做总监，当然不会再为难他们了。可惜人一走，事情就不是那么一回事啦。最后那些垫款厂家基本赔钱了事。这可不是天马行空的故事哦。说这么多，就是想提醒一点，甲方鱼肉乙方的手段多了去了，中途换人只是一招！

所以千万不要垫款去做任何水泥生意，这玩意没有售后服务，甲方不怕我们。我曾经采购过日本产的电动旋转大门，想不按时付款？

小日本有 TM 手段，他们能远程遥控锁门！

靠，那次把我给憋住了……嗯，以后我会写到，看我如何破他们

招数！

搞死丫的！

如果货款每一笔都能按时回收，现金流就有了充足保证，即使薄利也不可怕，咱们赚得就是细水长流的钱！

说得不好，还请哥们多多担待呀。呵呵，真心祝贺你的家族生意旺盛！

顺祝哥们你中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-05

回复：

作者：shuiping127 回复日期：2011-09-05 回复

谢谢雨总给力回复，你说的如何写投资分析很在理。另外服务好现有客户也很对，我们也打算搞搞会员制，让老客户有甜头。

另外可能我表达不清楚，我说的好内衣和次内衣，其实只是相对的，都不贵，不是高端，不是地摊 10 元和商场 200 元的差距。只不过我们这个市场很多人卖涤棉尼龙的，我们做纯棉而已，价格相差不大，所以我可以把部分产品稍微降价，纯棉也可以卖他们涤棉的价格，来开拓一部分新客户群，原先的产品我们还是继续卖。

雨总的帖子我要全重读一次。第一次是看故事，第二次才是往心里装

妹妹好：)

看到你的回复，心里很开心哦：)

这里发个小感慨。

我曾给一些朋友回过贴，但大概有 20%的人看完仅仅是看完了，搞得我不知道建议是否合理？

其实，我不求他们来感谢我，都是分内之事，只想提完建议等个回复，好知道自己哪些方面策划的还不够周全，学到一点是一点，所以即使来信指正我的建议有不妥之处，只要说得对，我自然虚心拜读，呵呵，互相提高的好事谁不愿意接受？

还有个别看贴不回之人，我心理也清楚他的所思所想。

那些建议没看懂，没理解清楚，感觉跟自己想法不一致，似乎是个无用回答，所以懒得回帖。呵呵，我想说的是，如果条条都是他所能预料到的建议，那还来发帖提问？

可见做事思路不改，业绩很难有大提高。

但现在看到你的回复，我心理就清楚了，这份建议是否合理，对你是否有帮助，所以挺开心:)你能在残酷商战中，每个月都有盈利，说明你的本事还是值得夸赞的，嗯，继续加油~!

有外资加注，你会展开腾飞的翅膀的哦:)

好，顺祝妹妹中秋快乐，合家欢笑:)

作者:万里依然日期:2011-09-06

今天有人在其他帖子上向我提了一个问题:

请雨大哥指点迷津。

小弟我是做 SAAS 模式系统销售的，也就是 B/S 架构的办公系统 (CRM, ERP, OA, HR, 进销存之类)

公司的基本情况:我们公司开办了 6 年，其发展路线为意欲全面

取代传统的 C/S 架构的办公软件，主要面对的是中小型公司或企业，；公司总部在北京，现在小弟我处于深圳分公司，客户主要来源是由总公司分配过来的客户名单（多为质询公司产品的潜在客户），质量好坏不一，销售的过程是属于电话沟通，在线演示，一般来说只有基本上确认了合作以后才会上门拜访签单，且公司的销售模式中并没有攻关预算。

现在的业务开展难度较大，主要是以下几个问题：

1、来质询的客户多是没有决策权，最多是建议权，这就给我们造成有力使不出劲的感觉。最后还得决策者说了算。

2、因为一般不会上门拜访，所以很难见到客户企业的高层，很想使用万里大哥你之前发表的一些见解但是却没有条件。

3、SAAS 模式在中国还是比较新的一种模式，普及度不高，即使是国外的 SAAS 大公司现在都不敢轻易进场中国大陆。

4、客户对于我们的产品一般都是存在一种认知性的障碍，如数据不安全啊（我们是把信息放在电信的服务器，属于第三方托管），价格太高啊（收费为 60 元/月每一个账户，以月租或年租的方式付费）

5、当我们和同行或者是传统软件商（如金蝶用友管家婆之类的）竞争时，到最后一般会演变成大打价格战，这一点很受伤。

综上所述，现在深圳这边的分公司开展业务非常困难，此景已持续很久，所以，如果是雨大哥您，为公司的销售代表，处于这种被动的状况会怎样开展业务呢？

呵呵，这个帖上，现在没有这类问题出没了，嗯，看来呆在咱们帖子的朋友进步都不小。而这位哥们还是读贴不够细致，被眼前困境所迷惑.....

不罗嗦回帖内容了，都是老生常谈。回帖里只有一个亮点：这位销售能“在线演示”，那是否能要到客户的 QQ？

呵呵，有了 QQ 号，自然就有办法把客户变成为朋友，公司里有了一位或几位朋友，那就是埋下几颗钉子啊，啥事不好办呢？

作者:万里依然日期:2011-09-06

我打算在小说后面，附加一些过去帮朋友回答问题的帖子，当然是修改版。希望和大家进一步分享工作中遇见的实际问题。

比如，有一位曾发过这么一个帖子。

回复:

作者:这支烟灭了以后_回复日期: 2011-03-08

万里大哥不知你书什么时候出啊，很想买本收藏啊，在这里让我学到很多东西啊，最近刚换了一份工作比较困惑啊，出差在外看看你的帖子，不知能否打扰你宝贵时间帮小第我指指惑啊，我年后刚面试到一家做工业自动化和工业机器人的公司也做输送设备，主要是食品、医药、化工，可能你们乳业也肯定用到，特别是工业机器人这两年刚发展我们公司在上海很多大的世界五百强企业都被我们公司拿下，老板拿下一个两千万的订单，这是公司的基本情况。

我的情况是这样的，刚来一周一直跟总工在外面跑学习专业知识，我们对销售管的比较松只要你完成目标其他基本很放松，我们顶

单大多在一百万上下大的也有最少十万，我试用期必须完成十万以上，其实老板对我很好这是最低要求了，我刚来也没有老客户，不知道怎样开展自己的业务，本想给自己订个目标的无从下手，想请万里哥给我指导指导不盛感谢啊，很佩服你想事情的一针见血啊，如有时间来上海小生愿尽地主之宜，非常感谢！

补充一点：依我的想法，这段时间我是不是应该把精力放在中小公司先把任务完成因为大订单需要的时间长，还需要手段和方法。1、我先做好市场分析，找他们的需求点和我们买点，再把竞争对手的产品搞熟。2、收集上海周边行业企业资料找需要的。

回答：哥们好，你是长期顶帖子的好朋友，你的问题不可不答。但说的不好，勿怪啊，呵呵。

你去查查公司合同，看看你们产品销售排名前三的都是哪几个行业。然后你首先在这三个行业开拓客户。道理简单，同行采用你们家设备，多好的说服力呀，尤其是那些签约上千万大单的客户，一定是行业翘楚，他们是标兵，示范作用不可小视。

选定三个行业后，你再圈定 10 个最有可能成交的客户，这段时间就主攻他们了。圈定 10 个客户是基于自己的分析和打过 100 个客户电话后，筛选出来的。你看我的帖子，开篇就是进报社，不懂广告，没有客户，最后度过难关的招数是玩命主攻一个客户，精诚所至，金石为开，人家帮了我一把。你也不妨用此招，天天跟客户泡，帮人家出解决方案，从客户工程师攻起，两个月内能见到总经理……我现在公司有个同事，叫小伟哥，这哥们是攻心为上的销售高手，前段时

间在深圳进攻一家上市公司，两月前只认识一个小工程师，两月后能自己敲门进总经理办公室而无需通报，下面的几位总监？

靠，早就称兄道弟了。他进攻客户的方法很多，咱们就不唠叨了，以后新书里会写，我只说一点，就这两个月，他差不多有 30 天是泡在他们公司，从早到晚，跟不同的人聊天，聊熟一个，就叫这人帮他引荐下一人……现在，小伟哥已经放话了，今年这家上市公司要为公司贡献 100 万的销售任务。

不知道，我说的这个案例，对你可有启发？

再做个补充说明，你重点攻关 10 个客户，那是因为你精力有限，广种薄收攻取客户的方式不适合用在试用期考核。

这是其一。

其二是为了自救。万一试用期结束，10 个重点客户没有开单，你怎么办？

好办，毕竟你已经花了很多心血，了解这些公司基本情况，你跟你的老板讲故事，讲的一定很精彩，对，给老板一个想象空间：“嗯，其实‘这支烟灭了以后’还是不错的伙子，工作踏实，天天泡在客户那里推销产品，他能说出这些客户内部的情况，听起来都比较扎实，所以他是真的深入到客户当中去了，目前没成交有客观原因，也许过两个月就能成单！”

如果你各个客户都是蜻蜓点水，你能跟老板讲啥客户故事？

嗯，这就是即使没有完成销售额，自求的一招。

还有，客户稍微有点眉目了，请老板出马见客户，加快推进力度，

帖子里我有写类似情况！

好处太多了，至少要老板了解你整体都在干嘛，让客户夸你的勤奋嘛（因为你说公司管理松散，松散的含义就是对销售放羊，月底看业绩）

此外借助老板力量，帮你完成销售，你愿意不？

呵呵，我，作为新人肯定愿意啦。还是上面那案例，小伟哥也是这样干的。年底，那家上市公司召开供应商、客户联谊会，他就把我拉去捧场，还“撺掇”

我们公司给他们公司捐了一个表彰大奖的钱（大概有 10000 块吧）看，多会“巧使”

公司资源，呵呵。当然，实话说，小伟哥也是为公司好，看着客户对我们不断下单，谁不高兴呢？

剩下攻取客户的招数，帖子里大把的，要不多读几遍？

保证可以复制一批出来，呵呵：)

最后说一句，你选择的行业真牛！

恭喜:) 公司成长性也很好！

所以，我要祝福你早日转正，今年你肯定能发财。

当然，这类回答还是有些草率，对不起新书，于是我又憋了 10 分钟，想出两个具体销售招数：

当然，还有一些非常规招数，要我去做销售，会去模仿机器人的一些动作，编排一套舞蹈（流水线或日常家居系列），恰当时候表演一把，在大家会心一笑中，活跃气氛，定能拉近客情关系！

建议公司开发一套机器人玩具模型，还可带上一定实用功能，比如机器人举起钢笔的造型笔架，附带企业 Logo，作为赠送客户的特殊礼品，当客户把笔架摆上写字桌时，其效果不言而喻。举一反三，可爱的机器人台历？

日记本？

钥匙扣？

核心意思是将冷冰冰的工业机器人卡通化，增进与客户亲近感。美国的变形金刚便是很好例证。

再加上其他补充，现在感觉好多了，提前发布出来，希望大家对新书更感冒一些，也希望得到大家的指正。呵呵：)

呵呵，“作者：这支烟灭了以后_”

可是帖里活跃分子，不知道能看到新版新招吗？

能拿去用不？

哈

作者：万里依然 日期：2011-09-07

回复：

作者：13941394 回复日期：2011-09-07 复

上次跟雨总请教了一个具体的面试准备问题，结果后来人家没再联系我，看来我过于乐观了，呵呵，不过异地是主要原因，否则面试绝对没问题的，不过招数咱还是学到了，以后照样用的到，等下次有实际经验的时候再来分享！

哥们好：)

“结果后来人家没再联系我”

他们没有联系你，你为啥不主动出击呢？

即使明知不会录取，也不该失去一次锻炼机会，不是吗？

呵呵，希望以后做事更积极一些，事情虽小，但锻炼思维模式才是大事，呵呵：)

你看那个小雨，大学刚毕业去面试，前面总是失败，但他会第二次又跑去问考官：“为什么不录取我？

请给个理由....”

作者：万里依然 日期：2011-09-07

回复：

作者：youijkuj 回复日期：2011-09-07 复

雨总，好久不见，最近忙于创业上的事所以没来关注你的帖子，没想到已上 100 页了，恭喜，恭喜。不知道你的书出没有，小弟迫不及待的想第一时间拿到你的书了。客套话不多讲了，说说最近我干的事。我一直在医疗行业差不多 10 年了，已经厌倦了打工，现在受车子、房子、娘子、票子的压迫下，和几个大学时的好哥们开了家医院，刚开张 1 个月时间，生意平平。说是医院，其实就是一个大型的诊所，主要以内科为主，手术这类业务基本未开展。

我们的面积大概 3000 平米，装修一般，医院的位置处于本市主要生活区，竞争对手有几家，从大型的三甲到社区卫生院差不多 8 家，我们开展的医疗项目差不多有 50 多项，包括内科门诊，牙科，检验科，放射科等……收费主要是以评价为主，医院也开通了本市，区的

社保，我们的设备只能有些基本的，医务人员基本都是现本市大医院的主治以上医生，但不敢太张扬，有两个退休的中医老师很厉害。现在医院的生意可以说很畸形，内科住院基本满床（住院病人主要通过社保报销，只需缴纳基本的门槛费）报销的时间过于长久，而且社保局还对我们有 30%的扣押，基本每月要垫付不少的资金。而门诊不论从量和其他方面来说相当小，当然门诊的收益也少。

现在来看，医院处于亏损状态，想过很多办法来增加门诊量，但受资金的影响都不敢投的过多，所以也没啥效果。

这事也同一些医疗界的朋友讨论过，但他们都觉得不应该出现这样的效果，因为的就医务人员这块的条件来说比很多医院都有优势，其实我也这样认为，但效果却相反，雨总能支点招来指点小弟吗？

怎样才能吸引到患者来院就医。目前我主要的短板 1、资金很有限；2、要考虑国家卫生法律。

回答：哥们好:) 都是熟人了，客气话就免掉啦，说得不好，请多多担待，呵呵:)

“我们开展的医疗项目差不多有 50 多项，包括内科门诊，牙科，检验科，放射科等……”

看完这段，感觉医院似乎还缺乏特色，没有扬名立万的专科门诊。开医院跟开超市一样，总有几个经营项目很聚集人气，比如海鲜、熟食、水果、蔬菜等等经营项目。但你的医院跟摊煎饼似的，各个项目都有，搞平均主义。这样一来，你的牙科跟其他医院牙科一比较，优势在哪里？

你的放射科优势又在哪里？

对于患者而言，一提到你的医药，脑海一片空白，感觉是样样有，但又样样“松”，如此怎么聚集人气？

当然，咱们也不是没有办法破解当前经营困境。

招数一、和报社合作开专栏。

“有两个退休的中医老师很厉害”

既然有高手加盟，那就不能让他们闲着，有你出面和报社编辑部谈专栏合作（非广告部），请中医高手撰写一系列软文，内容包括养生、调理、保养等中医专题。注意两点：1、专栏不带广告性质，只谈专业知识，不涉及医院介绍；2、专栏落款有“××医院×大夫”

即可；3、跟报社属合办专栏性质，故专栏不存在收费条件；4、软文内容以大众感兴趣话题入手，解决常见疾病（高血压、糖尿病、关节炎、风湿病等）；5、谈判前，提前写好两篇专栏软文（千字以内），请报社健康版编辑过目，增加合作兴趣。

最好每周两篇软文，几个月后估计会有患者前来咨询。

专栏要坚持办下去，时间越久，效果越好。举一反三，你的牙科是否也能开办相关专栏？

招数二、大力开展体检项目。

1、如能和报社合作，半价请报社员工参加一次体检，增加双方合作友好度。

2、前段时间曾回复过一位朋友关于医院开展体检业务的问题，

不妨参考。

3、开展体验项目，好处有三：A、赚钱，收取快钱；B、体检时，大量不了解咱们医院的人前来医院，有利于在健康人群和患者人群扩大知名度；C、聚集医院人气。医院跟餐馆一样，人来的越多生意就越多，道理一样。

4、体检价格可做成套餐形式，尽量做到物美价廉，前期以吸引人气为主。

5、可招聘专职销售从事行业推广。

招数三、增加特色门诊。

1、突出儿科。儿童因自身抵抗力弱，经常容易感冒发烧。君不见任何城市的儿童医院，总是从早到晚地“爆满”

？

强化儿科特色，增加儿童保健室，都能抓住“主流患者群”，不是吗？

任何产品都存在口碑传播效应，唯独医院的口碑效益传播的慢，因为患者将自身疾病看为隐私，不愿意大肆传播所谓疗效。唯独儿科不同，家长喜欢互相交流探讨，希望得到更多信息。

2、增加美容整形外科。当前美容整形业正在方兴未艾地蓬勃发展中，据新闻报道，今年暑假有大量学生在家长带领下，跑去整形，为的是找一个好工作，嫁一位好老公。开展美容整形、纤体手术式瘦身等项目。当然也不需要自己独立开拓，可用承包形式对外出租营业面积，此外还可以跟牙科挂上钩。当然，处于特色需求，建议调整一

些不必要的门诊。

招数四、向独立专科门诊学习。

当前一些大城市，有一些独立的牙科门诊。他们的经营手法越发向美容院靠拢，比如发放会员卡，为患者建立医疗档案，定期短信联络，提供一年全套的洗牙保健服务。你可以发动各个科室主任，集体想创收办法，形成八仙过海各显神通的局面。

“我们的面积大概 3000 平米，装修一般”

装修一般没关系，但大堂、楼道等位置，多摆放一些绿萝、散尾葵、滴水观音等绿植，淡化医院气氛，增加点温馨情调。墙壁多多悬挂一些医疗保健知识的写真，也能起到很好装饰效果。

因为时间关系，外加不熟悉医院行业，对不住，只想到四招。这些招数基本不要花钱就能见效的，希望能切实帮到哥们你。好，顺祝哥们生意兴隆：)

下面附录一下前段时间回的一个帖子，希望多多参考：

作者：meng158love 回复日期：2011-08-31 回复

雨总，您好！

看您的帖子接近 10 个月了，其间受益良多，现在一边咀嚼，一边尝试运用，第二遍看到一半了。听闻新书快出来了，首先预祝新书大卖，到时劳烦雨总给个签名的版本。

另有一个不情之请，我在工作中遇到一些比较大的问题，烦请雨总百忙之中予以指点一二，我们不胜感激！

具体情况如下：

我们是上海一家人力资源集团公司，其中一项业务是帮助企业安排体检，然后找体检公司核价，中间的差价作为我们的利润。目前从事体检业务的主要有两类公司：体检机构和第三方代理公司，我们是属于第三方代理。目前碰到的问题是：1、价格谈判中大单不占优势：体检机构也可自己发展业务，因为我们是老客户，所以给我们的价格较低，但如果出现大单，个别业务员甚至报的价格比我们还低，导致客户流失。我们也和体检机构沟通过，但是因为体检机构需要不定时的冲业绩，体检机构的业务员也有他们的考核，我们现在的规模还不小，对供应商不太具有制约力；回答：您们跟体检机构签订的是什么合约？

如果希望对方保护客户，有几个办法：一）、签订带销售任务的年单。

年单也就是一年咱们要完成多少销售额。签订有个小技巧，任务制定低点或高点都没问题，但不要把任务制定得刚刚好。

任务制定低点，超额完成底气更硬。任务制定高点，给客户一个想象空间，即使没有完成但给乙方带来很多销售额，乙方一样不敢动咱们，而且在签约一年里，他们不敢动咱们一根毛发，因为怕我们最终能完成任务，导致他们违约。至于违约责任，严格要求乙方，凡属暗地抢夺客户的行为，双倍赔偿。我们则宽松一些，因为我们是甲方啦，呵呵，合同当然可以不公平啦。

至于如何说服客户同意，呵呵，请参考酒店谈判，利用乙方杀乙方的招数，估计能行得通！

二)、和同时两到三家体检机构合约,内部形成供应商竞争关系。

谁家调皮捣蛋,对不起,今后就别再想接单。咱们公司也许只损失一个客户,但违规的体检机构就有可能损失一批客户。此外,有两家制定机构,价格谈判也对甲方有利,同时可以利用付款条件来交换底价。最后价格谈不下来,就要求乙方搞赠送,多赠送一些体检名额……还是那句话,搞定乙方负责人,啥都好谈,不是吗?

三)、一与二可以同时执行,两家供应商都签订年单。

利用乙方互相制约,互有保证。签订合同时,乙方可是要同时到场的,这才能制约作用。我们站在乙方角度想这事:“哦,甲方和两家体检机构签订合作,谁要调皮谁就被拿下,那么自己的那份销售业绩就被竞争对手全部吃掉……还是老实一些为好。”

即使咱们签订年单后,两家任务都没完成,嘿嘿,那两家乙方敢拿甲方如何?

照样不敢动甲方,动一动试试?!

搞死丫的!

搞急了他们会担心甲方全跑到竞争对手那里去。

这条请参考小雨在装修酒店时候,曾去报社谈判的那个桥段。思路大同小异。谈判时候,要把饼子味道搞鲜香一些,模样做得要像披萨……:)

要是我参与谈判,签订合同前打算再向他们收取一些“诚意保证金”!

万一对方违约抢我们客户如何制约?

乙方自然不会缴纳狗屁的保证金了，当然，我也不打算真收取，只不过让我取消保证金这条，乙方需要付点真代价才行呀……哥们你就看着拿什么来交换吧。嗯，帖子上小雨跟孟总谈判那段，小雨提出拿实物冲抵广告费，跟这个思路异曲同工。不妨拿来参考。

3、如何避免业务员飞单的情况：就是业务员不经过公司，直接和体检机构联系下单，这样可以拿到较高的提成，虽然公司禁止，但是因为体检操作的门槛相对较低，公司禁止飞单的文件很难执行到位。

再次感谢雨总的不吝赐教，殷切期盼您的回复，谢谢！

回答：

我有一个观点：“不要拿利益考验人。”

咱们有啥想法，业务员一样也有，谁跟钱过意不去呢？

光是下个通知就能杜绝这些弊端？

那管理也忒什么点了，呵呵。还是从制度上、人情上下手为好。将个人利益与公司利益捆绑起来，设计出一套合理的薪酬体系，赚钱摆在明面上，除了工资和提成以外，最好再增设团队任务奖励，把大家心气拧到一块，一起来赚钱，自然飞单现象会减少许多。

多说一句，中国是讲人情的国度，霹雳手段菩萨心肠，把业务团队看成是自己手心手背，冷暖关心着，暖和的话吹着，也能减少一些飞单现象。

2、开拓全国体检市场较艰难：因为集团在全国开展业务，所以有些客户是全国性的，但是一些小城市没有商业体检机构，都是一些医院，价格基本没得谈，套餐也不能按照客户统一制定的套餐来调整，

这导致这些地方体检难以安排。

如果开展全国业务将增大我们的优势，但目前的市场又很难执行；

回答：

我对该行业一点都不了解，感觉在地级市做这项目，时机似乎还不成熟。一则这些医院没有太多经营头脑，二则医院少病人多，医院不愁业绩，所以开拓市场有些难度。我一时半会想不出什么策划方案一起来讨论，对不住了。

寥寥几笔，就先写这么多吧，希望有所帮助。顺便说一句，您行为流畅，详略得当，看起来舒服，赞一个！

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然日期：2011-09-08

今天网易首页有一篇报道，看完后想说上几句。

深圳的陈先生在儿子出生 3 天后发现其肚子有点鼓，8 月 21 日晚 11 时，孩子由深圳市人民医院转入深圳市儿童医院治疗。陈先生称，深圳市儿童医院在给孩子拍了十几张 X 光片后，要求给出生才几天的新生儿做一场费用超 10 万元的大手术。陈先生拒绝了手术，带孩子到广州市儿童医院治疗，结果仅用 8 毛钱的石蜡油就治好了孩子的病。月初，陈先生一家来到深圳市儿童医院讨说法。

深圳市儿童医院表示，经组织医学专家小组讨论，认为医院对患者进行的检查合理，诊断正确，治疗措施符合诊疗常规，不同意患方提出十万元赔偿要求，不予赔偿。根据院方介绍，陈先生的儿子于 8 月 19 日在深圳市人民医院出生，但因“腹胀 3 天”

于8月21日23时入住该院外二科。入院时，由于陈先生儿子出现肛门指检肛门无狭窄，退指有大量黑色稀水便及气体排出等症状，儿童医院便初步诊断其或患有先天性巨结肠和坏死性小肠结肠炎。

8月23日，由于婴儿肠梗阻表现较明显，有便血、便常规可见白细胞等小肠结肠炎表现，且钡灌肠提示为长段型先天性巨结肠，因此建议做结肠造瘘术同时取活检。但是陈先生拒绝了。深圳儿童医院表示，24日经洗肠等保守治疗，婴儿腹胀明显减轻，25日陈先生自行带患儿离开医院。

广州儿童医院医生在病历上写：婴儿发育可，无失水，腹胀、软，肛门外观正常，可进小指，“先天性巨结肠未除外”。建议孩子洗肠、外用石蜡油，2个月后复诊。陈金乐告诉记者，孩子在广州就诊一共只花了7.8元钱，7块钱的挂号费，0.8元钱石蜡油。陈金乐告诉记者，孙子从广州回来后，除了使用石蜡油，他们自己去医院买了开塞露，目前孩子身体状况一切良好。现在孩子采取母乳喂养，从出生时的六斤一两已长到7斤多，吃得好也睡得好，没有任何不良反应。

陈先生告诉记者，现在家里人最为担心的是，孩子刚刚出生几天就照了X光，并食用了抗生素等药品，担心这些医疗手段对孩子身体造成损伤，对将来健康成长造成影响。深圳儿童医院对孩子进行了十几次X光拍摄，不许孩子进食，并且在没有炎症症状的情况下，每天给孩子注射抗生素头孢他啶，还给孩子做了心脏彩超等各类超声波诊断。最终诊断为先天性巨结肠，建议对降生仅6天的婴儿动造瘘手术。6个月后再做关瘘术，把临时肛门封闭了，可能还要做对肠道修

复的手术。预计费用将超 10 万元。

陈先生表示，虽然孩子未排除先天性巨结肠，但是广州儿童医院方面也只是建议孩子洗肠、外用石蜡油，2 个月后复诊。在接受 8 毛钱石蜡油的治疗后，孩子现在吃喝拉撒一切正常，没有什么不良反应。

看了很多网友的点评，其中 99%是在说医院和事件本身，基本属申讨类话题。这个仁者见仁智者见智。

我想说的是，陈先生是个有智慧的人。

1、他不偏听偏信，带着孩子多走访几家医院，多听多想，思维模式好；2、心理素质好，不被医院几句话给拍住，没有自乱阵脚，个人有主见，有

良好思维判断力；

3、“8 月 23 日，由于婴儿肠梗阻表现较明显，有便血、便常规可见白细胞

等小肠结肠炎表现，且钡灌肠提示为长段型先天性巨结肠，因此建议做结肠造瘘术同时取活检。但是陈先生拒绝了。”

陈先生为啥拒绝？

大部分患者思维表现是一家医院治不好，再去另外医院求诊。而陈先生是先做市场调查，再决定解决问题的办法。

可见在执行实施前，市场调查有多么重要啊。无论是职场、还是创业，还是生活，基本规律都一样。

希望大家能从陈先生处理问题的方法上，获得一些启发。

作者:万里依然日期:2011-09-08

回复：

作者：三个故乡 回复日期：2011-09-08 复

哎呀。。。前天才看到雨总的帖子看到今天终于看完了。。。

不过雨总放心哈，我这儿预订 10 本。本人不才，在鲁西南负责一家公司的销售，下面有五六个业务员。我已经把电子版的给他们看了，等您新书下来，我准备再一人送一本。。。

不过雨总能给签个名呗哈哈只签我的就行。。。

还有，你媳妇或者你弟弟模仿你签名的，也不要虽然咱认不出来。。。

回答：

哥们好：)

哥们你可真会举一反三啊，呵呵，小说里没写曾经发生过的一个小故事。那年马拉多纳到北京访问，中国记者没有表现出专业精神，各个都是粉丝表现，我的一个朋友使出冲锋劲头，总算搞到一个马拉多纳亲笔签名，我借过来模仿其笔记，最后批发式地送客户.....效果不错哦。小说里曾有不少类似桥段，所以在撰写的时候，也就没刻意加进去。

不过这次我可以保证，凡是签名版赠送的书籍，都是亲笔签名，否则真对不起良心啦，呵呵：)

看得出你销售水平不错，一句插科打诨的幽默调侃，立刻拉近了与“客户”

的关系，感觉真棒！

好顺祝哥们你中秋快乐，合家欢笑：)

作者:万里依然 日期:2011-09-08

回复:

作者:起个名肿么这么难回复日期:2011-09-08

雨总对网盟，也就是空中批发商这种模式怎么看，本人觉得这种东西太玄乎，广告吹的神乎其神，什么年赚 50W，看着就不太对劲，楼主能否给剖析一下这种模式是新的商业模式还是骗取加盟费的骗子公司。多谢多谢！

~

回答:

哥们好:)

我不了解什么“空中批发商”

的商业模式。我就知道经过多年市场竞争，一件产品的利润有限，过去的某些暴利行业全被跟随者填平了。年赚 50W？

估计流水要年赚 500W 吧，有一组数据请参考：

中国有 4000 万家中小企业，其中大多数活不过 5 年以上（两年就是一道门槛），每年能够拿到风险投资的不超过 1000 家，即使在全球大牛市中，成功上市的也不过 300 来家。

而在这 300 家中，恐怕也只有不到 1/10 能够像百度、携程、腾讯、百丽一样不断成长。

如果钱是那么好赚，咱们为啥还要提苦干+巧干的精神？

人人都“空中批发商”

得了，买货容易卖货难，无数人都倒在销售环节上，呵呵，你懂的。

如果出现优质商业模式，比如淘宝类商业模式，我相信市场会有大量反馈信息出笼，不是吗？

对于这类信息，看着玩还行，千万别动心哦，呵呵：)

好，顺祝哥们你中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-09

作者：笨笨蝓蝓 W 回复日期：2011-09-07 复雨总，看了您的大作激起了我创业的冲动，现在有一些想法想得到您的指导。

本人在苏南一个较为发达的三线城市从事房地产营销工作，有6年时间，一直从事一线销售/管理方面的工作。

有个项目思路，现在一些小区是封闭式管理，人们生活水平逐渐提高，但整体家政服务跟不上，小区居民也不知道去哪儿找这类服务，比如：送水、开锁、找保姆、修家电、钟表、疏通下水道、木工、电工维修、干洗衣服等等。居民能够接触的也只能是楼道小广告，但居民对其可信度不高。

我想对家政业进行整合，思路如下：和各小区物业商谈，承包小区单元楼道告示栏，作为广告发布平台，即媒体终端。

赢利模式有二块：

一、通过终端作为发布平台，承接广告。如对这些家政行业及个人进行洽谈，作为他们信息的发布平台，每家一年收取几百至几千的费用，也可承接其它行业广告。

二、申请一部 400 或 800 电话，作为家政服务终端平台，以公司名义注册发布电话，所有居民的家政服务由我转接其它分类服务人员或公司，介绍一笔介绍费。刚开始我想在我居住地几个小区做试点。我的想法是项目介入成本不高，有一定的市场需求（需进行论证）烦请雨总在百忙之中进行指导：

1、项目的可行性；2、操作过程中可能遇到的问题；3、发展空间。

不甚感激！

回答：

哥们好：)

给三条建议。

实际市调家政公司如何做市场推广，他们推广途径都有哪些？

家政公司分为大型、中型和微型，根据公司实力不同，做法不同。据我所知，大中型保姆家政公司有 5 条推广途径：1、自建公司网站，有些做了百度排名；2、得到医院默许，组织人马散发宣传页；3、在儿童相对集中的公园或百货超市散发传单；4、做 114 查询广告；5、每个月往小区报箱投放卡片式广告。

而维修家政公司也分为三类，有实力的公司大都做 3 类推广：1、自建公司网站，有些做了百度排名；2、每个月往小区报箱投放卡片式广告；3、做 114 查询广告。

楼道广告价格其实不便宜，但辐射面窄，适合做利润丰厚，回头购买率高的产品，同时还能树立形象。鲜见保姆和维修家政公司发布

广告,因为他们每个月往小区报箱投放卡片式广告,一样能取得效果,而且对树立品牌形象并不感冒。

一旦你承包下来楼道广告,目标客户群不可能是家政公司,大都是房地产、奢侈品、快销品等行业。而且现在流行闭路电视广告,类似江南春的楼宇广告形式,这笔投入非小数目。项目招商相当于组建一家广告公司,工程量巨大,想着就头疼。

“申请一部 400 或 800 电话,作为家政服务终端平台……”

这种做法类似中介服务机构,呵呵,咱们来设想一下,帮某个家政公司介绍一笔业务,还会有下次介绍机会吗?

人家留下一张广告卡片,今后客户直接家政公司多方便呀,可见都是一锤子买卖,咱们吃不住家政公司,没有回头生意,项目不具备持久发展力。

那么采用收取年费的方式?

表面看可行,但家政公司不傻,没有拿出切实效果去游说他们,客户凭什么先预交一笔费用给咱们?

年费收低了不赚钱,收高了没人投放,而且等到第二年,客户已经全面打入小区各家各户,咱们还能继续收取年费吗?

我看够呛哦。

对于保姆家政公司而言,如果想请一位保姆,住户得跟家政公司签订一份年度合同,缴纳一笔介绍费(一年之内可任意换保姆,不再收取费用),呵呵,人家都签订合同了,咱们这个中介就彻底歇菜啦…….

还更有绝的呢，保姆到了这个小区，混熟人头后，她自己还能当中介呢，把相好的姐妹介绍给其他住户，玩裂变，连家政公司这道中介都给迈过去了……

有创业想法是好事，有创业热情也是好事，但最好多多实地调查，多谋而后动，方位上策。

今天冒倾盆大雨给客户送中秋礼品，晚上好像有点感冒，脑子转不过来了，对不住哥们了，就先说这么多吧，呵呵，希望哥们你三思：)

作者：万里依然日期：2011-09-09

回复：

作者：三个故乡回复日期：2011-09-09 复

记得楼上某位看官在柳州下面做土特产这个我觉得可以这样做。。。

政府单位已经是您的客户了，这个客户群体要好好把握住。

还有就是柳州的大型企业，如柳工、柳汽等，去攻他们的集团办公室，这样的企业经常性的会有同行业客户拜访或者参观，凡是高层领导之类来参观的话，可以送柳州本地的特产，这个应该也会有市场。

还有就是雇几个兼职发小卡片的，往柳州大小宾馆发。

住柳州中高档宾馆的，大部分都是出差的，从柳州回去会经常带一些土特产给家人朋友之类的。

还有就是要注意雨总说的差异化营销。别人只是单纯的卖土特产，而你应该卖土特产的文化，比如这个为什么能成为土特产，有什么典故？

我觉得这个有必要在土特产的包装外面或里面简单介绍一下。

回答：

关于文化包装的事情，我跟这哥们说过了，他一周之内就把编辑好的故事发上来了，请过目：

作者：韦海仑 回复日期：2010-11-29

经过雨总点拨，我想到了给我头菜注入文化底韵了：康熙二十三年，帝经八桂征黔王世孙吴世璠。至柳遇阻，水土不服，士气低落。帝偶食头菜，清脆可口，甚喜，取之犒三军。士兵食之精神百倍，百战百胜。次年乃定三藩。帝回京仍念，命寻之。几经上贡，味不正，不满。久寻之，终于柳江里雍寻至正品。帝大喜，赞其“御品头菜”也。谢谢雨总。

至于你说的那几个销售渠道，有的我说过，有的没说过，不过你写的比较实在，招招都是花钱少，能立刻见效的好主意！

赞一个。

但从另外一点看，哥们你看帖子还不够仔细哦，哈，人家在帖子里都回复了，你没看见？

嘿嘿：) 该罚酒三杯！

哈：)

作者：万里依然 日期：2011-09-09

回复：

作者：xiejinbing12136 回复日期：2011-09-09

受雨总影响我也跑深圳来找销售做

套用雨总的话写简历写上工资是干出来不是要出来的

下午面试没什么问题我想是销售门槛本来就低吧

适用期 2 个月不包吃住 1500 转正 2000 加社保

待遇我还不是很关心

公司的业务就是帮客户把要出口的货物拉到机场赚这个运输钱

现在我在考虑进不进

明天要给答复

雨总对深圳现在的出口物流公司有什么样的看法

回答：

哥们好：)

转岗做销售好呀，恭喜：) 尤其不在乎第一份工作的薪资待遇，更要赞一个！

但你选择的行业，我要说几句了。不建议去。

假设我们是做快销品行业，在某地区耕耘 10 年，既了解市场又结识到一批有实力的经销商、分销商。当自己想创业时，这批高价值的人脉关系完全可以利用，能让自己在最短时间搭建好自己的销售渠道。但如果你是做儿童早教项目的销售，即使做了五年销售，人脉积累将是一幅什么场景？

这些客户是以散户形式出现，且大都只有一个孩子，他能把客户群带走吗？

个人能力在行业、产品、渠道面前，显得很渺小。跳槽后一切还要重头开始，也许只有销售经验积累，而无人脉红利。而美容院销售

就不同了，虽然销售目标也是散户，但销售员跳槽就能带走一批客户群，不是吗？

你说的这个岗位不太像销售，即使是销售岗位，你的人脉积累也很一般。如果想未来 10 年给自己博一个好前程，不妨从快销品入手，先积累一两年底层经验，然后跳槽到大公司，再一步步发展个人事业，就像小雨那样做.....

“投递的对方没回复现在倒是有家物流公司找我”

对这句话我挺感冒的，呵呵，在下不才，你有空可将简历发过来，我帮你参谋参谋，也许你的简历写的还不够吸引人哟，嘿嘿：)

你的简历可将敏感信息隐去，包括姓名、电话、年龄、公司名等，我只看内容即可。

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-09

回复：

作者：狼吃羊 623274532 回复日期：2011-09-09

跟啦雨总这么久，到时候如果不来个签名书，那你真是对不起像我这样的雨粉啊。

哥们好：)

也许出版社的那几位编辑受我影响，也在追求精益求精，现在我算被他们拿捏住了，呵呵，跟你一样，痛快地等待着呢.....

呵呵，非常感谢哥们你的信任与支持，在此衷心祝福哥们你中秋快乐，合家欢笑：) 哈：)

作者:万里依然 日期:2011-09-10

作者: 冲刺九霄云外回复日期: 2011-09-10

哥们好:)

下次把情况一并说清,呵呵,也要叫我出谋划策能做到有的放矢。既然又是结婚还要还贷,自然不可去做汽车美容行业。但对于服装创业,我也有点小担心。注意到你说下面一句话:

“我们那县城消费也算很高。刚咨询来,一个朋友在商城里卖女装拿货价格是像库子就 90-130, T 恤 40-80 也比较高。他说比较好看,质量比较好,我想我能拿到的货质量应该好,款式绝对潮,毕竟能在卖网卖几万件,一个月之内。

有几千款。更新速度快,如果能拿的下价格上的优惠幅度大点,那就好了。”

如果你还不清楚手里的货,市场能否接受款式与价格,建议不要贸然开店,可委托给朋友试销一个月!

看看市场反馈意见。现在是9月10号,正好卖到10月10号,中间横跨国庆节,在销售旺季的时候,看看产品是否能畅销?

根据市场反馈,我们再做其他的打算,包括店面选择(旺销、滞销和一般水准,三条测试结果,我们后续做法自然不同)。

由于目前你投资压力还是有的,不妨谨慎一些,自有好处。

你的地图分析发过来询问,有新意。但对于一条新商业街的未来前景值得推敲。商业非常讲究扎堆,如果街面不是以服装销售为主,你的生意不一定好做。这条商业街上如果能入驻几家知名餐馆,倒是

马上带来人气，但又会冲淡服装销售的商业气氛。仔细看看城市里各条以服装零售业为主的商业街，他们周围一定有一座或多座大型百货商场作为龙头，否则街面上人气不会太旺。

多说一点，这个帖子有两万字关于讲述如何创业的，估计你看得不够仔细，不妨看三遍，看完再来审阅自己的创业。

好，顺祝中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-10

回复：

作者：shprun 回复日期：2011-09-10

哥们好：) 请勿急，晚上一定回帖，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-09-10

回复：

作者：shprun 回复日期：2011-09-10

雨总，您好，小弟我是潜水看帖，历时 23 天，终于跟上大部队，期待新书出炉。中秋节将至，祝雨总中秋快乐！

小弟工作 4 年，以前一直在医疗器械行业做管理工作，期间创业一次，以失败告终，啥都又回到了解放前，个中滋味，唯独自己品尝，但远远及不上雨总第一次创业失败所带来的痛苦。想当然的以为凭着自己的一些工作经验及学习能力，能够去做自己想做的事，岂不料周围都是狼，自己却连只羊都不是，岂有不败之理。公司上班缺少与社会真正较量的机会，不明白人与人之间的沟通渠道。回想这几年的工作经历，如果自己想再次创业，必须脱离原来本职及本专业工作，寻

求一份更能磨砺人的工作，所以我决定去做销售。

昨天投了一份简历，其中有瞎编的成分，尤其是工作岗位那一条，我全部写的是业务员、销售主管，而且行业选择的是建材行业，可谓是跨行业跨专业。今天居然接到面试通知，当然我是完全按照雨总帖子上的经验去进行面试的，记得雨总回复过这样的帖子“作者：13941394 回复日期：2011-08-29 司，就向前台 MM 打听了老板姓啥，见面好说撒，面试时我尽量是手心朝上，双眼尽量看着老板的左眼，呵呵。面试大概 15min，也没什么好说的，基本上没共同语言，他问我有没有成功的公关经验，我只能忽悠说有，走出办公室的时候与老板有劲的握了下手，这就完了。

其实我心里也没什么感觉，只是好像注意了些细节，雨总的帖子肯定会起作用。令我没想到的是，我正走路去赶车，结果来了个电话，说我面试成功，问我什么时候能上班，惊讶加郁闷。

简单介绍下：公司是家建材公司，主要代理福建一家陶板及陶瓷，产品属于中高端，公司打算招 3—5 个销售精英（广告词），我就是应聘其中一个。

现有如下疑惑请教雨总，望百忙中予以帮助，毕竟是第一次做销售。

1、我这样决定入销售行业是否合理，或有更好的建议；2、代理公司的选择及行业的选择是否合理，当然我也可以去选择我以前从事的同行业做销售，首先是我怕露馅，出口可能就判死刑，再次也是为了再次创业打基础；3、老板这么快就给我打电话说面试成了，我想

请雨总帮我分析下老板是咋想的，到底是个什么情况。我自己的想法是就算我面试表现再好也不至于这么快啊，何况我对行业根本不了解，是不是公司需要大量的销售人员、人不好招或者招到了又跑了又或者这行不好做啊；4、作为一个销售新人，不知道雨总能对我说点什么，就当是寄望吧，呵呵。至于如何做好销售，打算再看5遍帖子，有书当然更好了，呵呵。这个就先不问雨总，免得耽误您时间。

回答：一般做中高档产品，且产品知名度不够响亮，这类产品销路一般不好。道理简单，面对名牌没有品牌优势，面对低价产品没有价格优势，如果不是销售高手，一般人会屡屡碰壁于客户。陶瓷销售还不像前几天做 T5 灯具的那位朋友（不妨参考作者：185503139 回复日期：2011-08-15 回帖），人家还好讲一讲产品使用寿命，客户在实践中也容易感知，陶瓷怎么说使用寿命？

谁家的陶瓷都是贴上去几年不会掉下去，客户如何相信你的说辞？

陶瓷可选择品牌多如牛毛，图便宜心里非常重！

而且陶瓷外观非常重要，客户喜欢什么风格，根本无法预料，他们也没有必要掉在一棵树上跟咱们泡，这些特性对销售而言，都是很难克服的硬伤，除非有很到位的客情关系。

问题来了，如果搞定客户，推荐谁家产品不是推荐，你还会只卖这家产品吗？

对行业选择还要多多动脑，小说与回帖屡屡有说，不妨多参考。前面曾有过一个回帖：过去曾为一位“作者：大刀阔斧往前冲回复日期：2011-07-20 关于“在家俱行业预测”

的创业贴，请在本贴翻阅。房地产如此不景气，依附于房地产行业的建材行业，还能像过去那样红红火火？

咱们选择行业，要抬头看看大环境。今年三一重工的梁稳根是中国首富，那是拜国内 4 万亿投入，大搞基础建设所赐。

这家公司招聘不正规，销售队伍刚组建，也许他们才拿下代理权不久吧。你在这家公司估计学不到什么，因为没有销售高手。假设是我来做面试官，呵呵，几个回合下来，也许我就能对哥们你的真实情况有些了解，但对方如此“求贤若渴”，显然不合常规。

小说反复讲过，做销售能发财，但有个小前提，你周围一定要有销售高手带你，最好能言传身教，否则凭个人摸索，积累经验教训，职场成长道路太慢长了！

你能转岗到销售，走上一条玩命苦干的道路，对自己狠一点，以后老天爷就能对你松一点，现在少玩多干常思，以后就能财务自由，所以真要恭喜你：)

再给条建议，销售行业不同，三年后个人业绩完全不同，也许每年能有相差十几万到几十万的差距……选择与干活同等重要，万不可忽略。

新书跟帖子不一样，其精华在于用现有眼光点评过去的所作所为，都是领悟到的成果，到时拿到新书不妨仔细一看。

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-09-11

和大家分享一个小回复。

作者：samsunny808 回复日期：2011-09-09 回复

大哥好！

这两天看您的帖子看到失眠，心里浮浮沉沉，看了您的帖子，感觉自己成长太慢。

在杭州较大的 it 公司做策划七年，做垂直行业软件和运营平台，但因为市场都掌握在代理商手里，所以市场部主要处理对内事务为主，我是部门主要文案、网站策划、项目和活动策划人（因为读书时每个暑假都在书店看书，工作后也保持了多年，看了不少经管和励志书，创新能力不错，就是恒心定力少，思想的巨人，行动的侏儒，所谓的知识与技能都是靠那时学习的）。

两个月前，我应朋友邀请，来到现在的创业公司，作为市场部负责人。软件应用于政府、公共事业、大中型企业及各类组织。这款软件主要是为了赚钱能养活现在的团队，因为我们还有一个更为看好的项目。

但现在市场拓展遇到困难，销售总监个人打单能力不错，管理还是公司的弱项，所以销售队伍带不起来。除了销售工具定制，我为销售部收集了潜在用户资料。并提出锁定代理商进行扩张，但效果不佳。

想请教如果实现个人营销、企划能力的再成长？

原来做过短期的销售和渠道，但不深入，只有点皮毛，在职场上也未遇到过企划上厉害的角色。

若能亲点，感激不尽。邮箱：122662300@qq.com

回答：妹妹好:) 沙和尚本事平平，原来只是在天庭给王母娘娘

挑帘子的，呵呵，卷帘大将的大号不像褒义词。在失手打碎琉璃盏后，被贬流沙河。如果他没有遇见一个 NB 团队，也许永远要混迹于此。偶然机遇而命运发生改变，他荣幸加入了取经四人组，一路上就会说一句：“大师兄、二师兄，师傅又被妖怪抓去了……”

仰仗大师兄的神通广大与丰厚的人脉关系，最后随大流而功成名就，居然混了个货真价实的金身罗汉的名号！

虽然西游记仅仅是个神话故事，但不乏哲理在里面。

你做了七年策划，业务水准大部分是自学而得，水平如何？

帖子里说：“除了销售工具定制，我为销售部收集了潜在用户资料。并提出锁定代理商进行扩张，但效果不佳。”

结果说明什么呢？

呵呵，你现在也许遇见了职业瓶颈。水平有三分，要不人家也不会请你加盟创业。但也不是顶级高手，要不为什么想不出高明策划？

读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，给条建议，加盟甲方企划部。好处有三条，都是显而易见的好处，在帖子里写得明白，不妨参考。

多说一句，在甲方平台上面，能接触很多乙方代表，其中不乏业内高手。比如，我是一家广告公司总监，想赚你们公司的钱，就得使出浑身本事，大家业务上接触多了，你就不能获得一些启发？

呵呵：)，跟着业内一帮高手学两年，眼界开阔了，本事也长了，人脉也积累了，到时候再加入一个 NB 团队，大师兄不一定能做得了，但二师兄的本事还是有的……

实话说，在职业遇见瓶颈时，非常感谢一帮高手对我的栽培，没有那几年强力熏陶，我啥也不是。

好，顺祝中秋快乐，合家欢笑:)

作者:万里依然 日期:2011-09-11

@妳好_陌生人 2011-09-11

中秋节就要来临了，这书还是没什么消息，据本人预测今晚雨总又要告诉我们由于 XXX 原因得等到国庆出版了！

！

靠，哥们真聪明呀:) 你可以做发言人了:) 嘿嘿:)

出版社告诉我中秋前能发布预告消息.....我脑子笨，就跟着说了句，现在学乖了，看实际行动！

好，顺祝哥们中秋快乐，合家欢笑:)

作者:万里依然 日期:2011-09-11

中秋佳节即将来临，在此祝贺咱们帖子上的所有朋友中秋快乐，合家欢笑:)

顺便吱会一声，呵呵，中秋放假一天，大家都尽兴玩吧:) 哈

作者:万里依然 日期:2011-09-11

回复:

作者: 185503139 回复日期: 2011-09-11 复

一般做中高档产品，且产品知名度不够响亮，这类产品销路一般不好。道理简单，面对名牌没有品牌优势，面对低价产品没有价格优

势，如果不是销售高手，一般人会屡屡碰壁于客户。陶瓷销售还不像前几天做 T5 灯具的那位朋友（不妨参考作者：185503139 回复日期：2011-08-15 回帖），人家还好讲一讲产品使用寿命，客户在实践中也容易感知，陶瓷怎么说使用寿命？

谁家的陶瓷都是贴上去几年不会掉下去，客户如何相信你的说辞？

-----哈哈雨哥对小弟的提问还有印象呢，太佩服你雨哥了。祝雨哥：中秋愉快，身体健康。。。。。。。。。

呵呵，我们有一问一答一回复之友谊，已成朋友，如何能相忘？

呵呵：)

我也要衷心祝福哥们你中秋快乐，合家欢笑：) 哈

作者：万里依然 日期：2011-09-11

回复：

作者：煮不粘泡不烂回复日期：2011-09-09 回复

雨哥，您好，一直在关注你帖子，但是没有什么有价值的回复，也就没灌水，你前几个帖子说到需要反馈，我就来反馈一下您的回复对我实际起的效果

.....

另外，最近特别没动力，玩了不少天了，试了一些方法都刺激不了自己，不知道各位网友和雨哥有没有什么办法？

哥们好：)

没动力？

好办。一个人到五星级酒店门口站两个小时，看看豪车+老头+美女+潇洒的组合，看完后保证你动力十足！

不是去打人，而是去市场上打拼！

呵呵，咱们不玩命，命就玩咱们，努力吧哥们，所谓年怕过中秋，节日一过，今年又快到春节了哦.....

好，祝哥们你中秋快乐，合家欢笑，激情澎湃：)

作者：万里依然 日期：2011-09-11

回复：

作者：琼途 110 回复日期：2011-09-11 复

雨总，中秋节快乐！

作者：火眼金睛不识妖回复日期：2011-09-11 回复

雨总好，中秋快乐！

看来雨总文章受益匪浅

呵呵，我也衷心祝福两位哥们中秋快乐：) 明天放孔明灯去，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-09-13

回复：

作者：anson 奔腾的心回复日期：2011-09-12 回复

《关于团队管理》

雨总：

您好！

从去年的8月份开始我就关注你的风云人物帖子，一路过来学了

很多，特别佩服雨总您的“把事情做绝，做透”

的精神与“分析问题，解决问题”

的方法.....

对了，雨总，关于“团队管理”

方面，我想向你请教一些经验。情况如下：我从去年12月份进入一个创业型的芯片公司做嵌入式方面的技术。到现在，我这嵌入式这领域已经耕耘三年多了。刚开始进来公司时候，我所在的团队还没有 teamleader，我们技术部所有事情只有一个负责人。其中技术部门，包含三个组别：系统组(9人)、应用组(10人)、IC设计组(10人)，硬件组(4人)。

我所在的组别是系统组，我在这个组从开始到现在，个人工作表现一直都很不错。直到上两个月，我系统组内部采取自由竞选的方式来产生 teamleader，最后我靠自己的专业能力与综合能力成为这个组的 teamleader。补充一点：在专业能力上，另外有两位同事跟我相差不多。我个人性格上：偏向温文雅尔，缺乏一种彪悍的血性。现在在团队管理上，说到底还是人性管理上遇到一些困惑。

1、怎样很好的提高团队的朝气与归属感？

2、怎样很好的提高成员的积极性？

3、我的个性在管理上需要突破吗？

如果需要，应该怎样做改善？

今夕是中秋，在这衷心祝福雨总与家人，中秋快乐、幸福、团员。

还有祝福像我一样追随着雨总的忠实 fans！

同时也希望雨总能够从百忙之中抽空点拨一下困惑的我，让我有所领悟！

期待着……

回答：哥们好：) 首先恭喜你荣升，呵呵：) 然后要谢谢你的信任与鼓励，好，下面我们一起来探讨关于管理的问题。

一个人的性格很难改变，即使有所改变也坚持不下去。

周总理性格刚毅，他的管理之道虽是霹雳手段，菩萨心肠，但主要还是走偏柔性路线。而彭大将军的管理之道则是霸气十足，大开大合，走阳刚路线。鱼有鱼路，虾有虾道，可见性格不是决定管理好坏的主因，这点不必挂怀。

管理团队，大体可以用上求财、求知识和求快乐等“三求”

方法管理团队（小说有些，请重点参阅）。其中最重要的是让每个团队成员能感觉自己在进步，有成就感。工作日复一日，也许是枯燥的，但让大家感觉每个月自己有进步有收获，动力就有了。大家如何感觉到？

这就需要领导做鼓舞和指明方向。

一句话，把握好“三求”，调动团队积极性易如反掌。

此外，还有几个细节请注意。

1、对待每个人要公平。不能对成员有特别喜好，做事一碗水端平，利于大家相互团结。

2、以身作则。以色列军队战斗力惊人，屡次对抗阿拉伯军队大都以少胜多，那是因为他们军官以身作则的缘故。

第四次中东战争，以色列一个机械化师突破埃及防线，向开罗进发时，师长沙龙（后来成为国防部长和总理）坐在冲锋的第一辆坦克上，他身子探出坦克，挥手指挥军队向前冲锋，而他的坦克更写着“犹太之王”

四个大字，这种大无畏的精神极大鼓舞了士气……. 如果你按时下班，指望手下人天天加班，他们会服气吗？

3、不要搞派系斗争。有些领导喜欢玩“武大郎开店术”，一根扁担两头各挑一个货箱，好比是搞两派，这是人为搞派系，利用派系争宠来达到自己利益最大化的目的。表面能得逞一时，但大家不是傻子，这招长久不了，毁了自己名誉。

4、慈不掌兵。管理者最后能把握好一个“度”。能完成工作，那就是大爷，怎么都好说；完不成工作，那就是孙子，怎么都不好说！

把握好这个“度”，大家对你是既敬畏又信任，领导威信自然而然就建立了。

5、护犊。自己可以说团队成员，但其他组的人如果指责自己的人马，那可不行，必须要挺身而出“护犊”，这是树立威信的好机会。

理论说起来容易，执行起来很难。希望哥们你抓住难得机会，充分锻炼自己，争取明年还能再上一个新台阶！

等到明年的中秋时节，再来听听你传来的喜讯：)

作者：万里依然 日期：2011-09-13

回复：

作者：大浪遏飞舟回复日期：2011-09-13 复

雨总您好，看您帖子半年了，对您的崇拜之情真的是油然而生啊，帖子上上下下我都已经看了3遍了，很多方法都用在了工作中，工作真的是事半功倍，上个月刚升职了，薪水么当然也是涨不少了，这里都是雨总您的功劳啊，新书啥时候出版呢，哥几个都等得蛋疼了，咱办公室还一群嗷嗷待哺的孩子们呢，那纠结的啊，给哥们儿一个痛快啊，呵呵。

最近我也迷上了风水这个东西，很是感兴趣，但最近遇到一个问题能否请雨总帮忙介绍一个东西？

您是在深圳的吧，深圳有一个比较邪乎的中银大厦您知道吗，外表血红色的那个大楼，我在网上看了很多关于他的资料，也很少有关于他的真正的风水评论，甚是不解啊，劳烦雨总大哥帮忙解释解释，让小弟过过瘾啊。

在此也预祝我们雨总的书大卖啊，力超《输赢》、《明朝那些事儿》、《杜拉拉升职记》..... 回答：哥们好:) 首先恭喜你升迁加薪:) 我写本小说，也许能帮点小忙，但仅仅是外因而已，所有成绩的取得其实都是你自己的功劳，但还要继续努力哦，呵呵，不是还没当总监嘛。对了，再多看几遍小说，敢保你还能继续升值！

刚来深圳时，就听说过深圳有“四大邪地”

之说。但说句实话，以我的水平只能看个皮毛。下面说的内容，其他地方都有写，其实，我跟这些作者的水平差不多吧。

深圳大学按一般的风水来说坟地是不宜建阳宅的，因为已失地灵，

阴气太重，阳宅设在这里会很不好。但象学校、军队这些单位就正好适宜设在这里，因为阳气盛，可以压得住。对于这块邪地，为了镇住它才在上面建了所大学。取的是年轻人血气方刚，可以镇住邪物的意思！

深大校园建筑从高空看下去就是一八卦！

这想必很多人都知道了。其中还有一栋楼从开始就在建，到现在还只是到了一半。据说只要去继续建就会发生很多意外，导致建不下去了。

中银大厦在红荔路上的几栋红色的尖塔状建筑就是中银大厦。据说这里是过去深圳的刑场，文革时期有很多人冤死在这里，所以要把建筑建成这个样子来镇住。但是据说现在那里还是很猛。曾有富商在那里买房，住进去没有半年就生意一落千丈，最后还因为不知道患了什么奇怪的疾病死了！

真个家破人亡。所以尽管那里的地段很好，但住的人却很少！

现在它附近有一个新楼盘在建。可以看见楼盘的会所特意建了一个类似虎口形状的大门对着它，相信也是为了让对面的邪气过来才这么建的。

21楼最为“闹鬼”，经常出现诸如“洗手间无人却响起水声”、“白衣男子幽灵闪现”

还听说那几栋楼里面的电梯，有时没人也会自动上上下下，停停靠靠，据说是……算了，大晚上的，就别写出来吓唬人了，呵呵：)

其他两处你也知道了，我就不提了，呵呵。

学风水不必那么深研，也不必什么都从易经八卦推演起，如果没有名师指点，光看书很多似是而非。尤其风水还分有很多门派，这些门派的理论依据互相矛盾，有时候搞得我们这些粗通之人云山雾罩的。所以，建议你只学一个门派。但更主要的是把所学来的风水和看相运用到工作中，嘿嘿，有时有奇效哦。我学风水，是为了服务于销售攻心术，你懂的，嘿嘿：)

超越《杜拉拉》？

嘿嘿，那是心中愿望，希望更努力去实现吧！

好，让我们一起努力，为美好明天而奋斗！

作者：万里依然 日期：2011-09-14

回复：

作者：全新奥迪 A4L 回复日期：2011-09-14 回复

雨哥，还记得小弟么？

我就是自己创业做办公文具。现在合伙人提出撤资，不想做下去了，今天真的很郁闷。不过这大半年的磨练自己真的长大了不少，学会了什么叫等待、什么叫希望，也明白了创业的艰辛和幸福，我会百折不挠的，同时也会将创业这条路一直走下去，下次一定先将市场调查清楚、产品定位准确再放手做。同时期盼雨哥的新书尽快出炉。化悲愤为力量，将未来的路走好，突然感觉自己市场的磨练太少了，对，要先到市场上磨练再前进。

回答：

哥们好：)

我当然还记得哥们你啦。你曾在帖子里发过 9 次贴，请看：

回复日期：2010-09-12

回复日期：2010-12-10

回复日期：2010-12-15

回复日期：2011-03-21

回复日期：2011-03-22

回复日期：2011-03-23

回复日期：2011-05-25

回复日期：2011-06-19

回复日期：2011-09-14

呵呵，看来咱们还是走得蛮近得呢。

你遇见的这些问题，都是创业路上经常碰见到的，不足为奇。你是个爷们，在面对合伙人不看好该项目的时候，还能坚持走下去，说明你神经够粗！

赞一个！

创业就是需要点血性，这点困难也叫困难？

细细说吧。

但话说回来，办公文具的行业，单品价格便宜，利润薄，如果仅仅靠零售，也就是个温饱。三条快速发展道路：1、办连锁招加盟；2、走政府、大集团采购或团购路线；3、搞行业联盟统一进货。

一起来分享个小案例。国内有个投资界高手，想搞个实业再去美国上市，经过市场考察，决定从零售业入手。首先开办一个药店，然

后跟城市里其他药店谈判(非加盟店):“换成我的招牌,给你1万块,统一进货,但经营权仍照旧归原老板所有。”

对方看见进货价差不多甚至更便宜,换个招牌就有1万块进账,以后还能持有上市公司股票,很多人欣然同意。一年后,他在几十座城市集合1000余家药店。随着零售店规模不断扩大,自然进货价是越来越低……这就是连锁的力量现在人家已经开始运作上市了。呵呵,这位投资大师还有一个更为庞大的投资项目,听起来有点天书感,以后再分享。

当然,你没有那么多的资金量来运作,不过可以借鉴其思路,团结一批文具店,大家自己搞联盟,统一进货来压价。

单店的生存是比较有风险的,还是想办法团结一批人,迅速壮大自己,蛋糕做大了,怎么分都比原来独守一块糖来的实惠得多。

还是那句话,苦干+巧干才有前途!

好,顺祝哥们你能安然度过眼前难关,展翅翱翔:)

作者:万里依然日期:2011-09-14

回复:

作者:南江松回复日期:2011-09-14

身为一名25岁的小学体育老师,每个月拿四千多的屁工资。雨总真是撩的我热血沸腾呐!

准备下午下班去五星级饭店门口蹲点去

本人四肢发达并且脑子也挺好使的,但是就算把我的房子卖了也只有五十万左右,能干点什么呢?

请雨总给点拨点拨呗 ORZ..

哥们好:)

千万别卖房投资创业，那可使不得。实话说，你的来信暴露你看帖不够仔细，呵呵，最好先去打工，期间再看 10 遍贴，三年成为销售高手，然后商机无限就在眼前，人脉有了，能力有了，眼光有了，资金有了，到时候再动手不迟！

呵呵，郁闷时候到五星级饭店门口蹲点，可真是一个刺激肾上腺激素分泌的好手段呀，都是经验谈，嘿嘿:)

作者:万里依然 日期:2011-09-15

@奔腾的晏子 2011-09-15

雨总把问题跳过啦，重复提问？

大概吧

回复:

作者: 奔腾的晏子回复日期: 2011-09-14 复

雨总您好!

!

小弟冒昧有一事相求，不知道小弟算不算重复提问. 望请雨总点拨一下，小弟不胜感激!

!

先说简单下小弟情况: 男, 25 周岁, 城市北京, 小弟不才, 去年才大专毕业, 电子技术专业, 对本专业毫无兴趣。

性格特点:野心大,事业心强,知识面广,做事情以目的为导向,肯吃苦,爱学习。致命两弱点:一魄力不够,二不经常反省。在大学时小弟就明确方向做销售了,毕业后一时没找到能学到本事的公司去做销售,迫于生计,去了一家小担保公司做电话销售,销售产品——银行贷款,做了一共将近十个月,业绩公司前三,但是小弟心里清楚我们这行的销售运气远远大于销售能力,自己业绩好,靠的是比别人更努力。

老板一直有意培养小弟去管理二十多人业务团队(以前一直是老总助理管理业务团队)当然也包括公司一些大小活动去交给小弟去策划。

总之,老总想把业务部门的事情以后交给小弟处理,可小弟觉得在这家公司待下去不会有大本事上身,公司销售人员没有高手,用您的话讲小弟没有和高手贴身学习的机会,客户人脉也积累不起来(客户一般简单的三五次电话就来公司签单啦,没深入接触机会),小弟中秋就向老板请辞啦!

准备换个公司重新做销售!

这两天把您神帖里讲到的行业选择和面试技巧都整理了出来,希望配上大用场,呵呵!

憋了两天,有兴趣从事一个行业——金融租赁,可这行做销售门槛很高,一般两硬条件,1、本科;2、工作经验3年以上。

现在我要面试的公司要求贴给雨总:

岗位职责:1、在指定的领域完成销售指标,包括营业额、毛利

润、费用和其它财务指标等；2、负责从发现业务机会到完成订单整个销售流程；3、负责在指定的领域与厂家或代理商建立长期战略合作伙伴关系，推广公司产品，开发新的租赁客户、提供维护服务及管理客户关系；4、定期拜访合作厂商及代理商，并与厂商和代理商销售团队保持密切联系、设计融资方案以满足厂商和最终用户的需求；5、负责对租赁客户、厂商、代理商及项目的尽职调查、资信调查并收集相关资料；

6、按照公司内部流程要求报批项目及相关合同；

7、定期拜访客户，了解市场、竞争对手及行业信息。

任职资格：

1、25 岁以上；

2、本科以上学历，专业不限；

3、具有良好的沟通和谈判技巧，广泛的社交能力和解决问题的能力；

4、能承受较大工作压力，能适应经常出差的工作要求；

5、具有相关设备销售或融资租赁从业经验者优先。

我的问题有二：一、用您帖里讲到面试技巧，以我的水平和经验面试成功的几率大吗？

二、这家公司有四个业务方向分别是 1 船舶与海洋工程设备租赁业务；2 机械设备租赁业务；3 医疗器械租赁业务；4 中小企业租赁业务，若小弟有面试成功可能性的话选那个方向较好？

备注：这四个方向兴趣一样。

回答：

哥们好：)

谢谢哥们的信任与鼓舞，我们一起简单讨论一下，说得不好，还请多多见谅。

跳槽思路明确，积极要求上进，希望贴身跟高手学习，当然是件好事啦，赞！

销售简历，数据最为关键的要素，扯其他全没用。比如你卖银行贷款，业绩能在公司排第几名？

用数据说话比说一百句自夸都来得管用。比如，我要是写简历面试基建公司，就写：集团工程部预算 2300 万装修酒店，我 1000 万装修完毕，且效果等同，获得集体高层交口称赞，并获得集团年度个人二等奖（20 万）。一句话就把事情、个人本事、结果全部表述清楚，考官看完不动心？

再比如，你的简历可写：业绩零起步，10 个月后排名公司销售三甲，岗位从业务员升任部门经理。这句话表示：1、你懂销售，正在成长为高手；2、获得领导赏识，是公司培养对象；3、个人追求进步，埋头苦干换来丰硕成果。

关于面试前的准备工作，曾在帖子里前几天有过回帖，不妨参考。给自己信心去面试，如果连自己都信不过，甲方如何相信你可以？

呵呵：)

关于四个业务方向，我是这样考虑的，建议：机械设备租赁和中小企业租赁业务。今年内地首富是三一重工的梁稳根。他为什么能成

为首富？

因为 2008 年国内投入 4 万亿大搞基础设施建设，拉动内需，所以随着行业高速发展，从而让三一重工的业务遍地开花。国家政策好比火箭助推器，想不跑快都不行。目前做这个行业版块，还有两三年黄金发展期。

中小企业租赁版块，因为租赁范围广，客户众多，需求旺盛，也适合个人发展。只要舍得下功夫，自有一番广阔天地等你遨游。

国内现在开始重视海洋业务，南海热点就是明证，按理说船舶与海洋工程设备租赁业务，也是不错选择，但这里面有个大问题。凡是海洋业务，都会牵扯到工程环境复杂等问题（海洋气候多变、地质条件复杂，酸碱盐腐蚀），会涉及很多技术性问题，对设备要求很高，而且每个工程谈判时间长，谈判局面不易掌控，这些是不利因素。当然，这类客户那是开单就是大单，但耗时费力，如果你不是销售高手，想拿下这些大单，颇有难度。相对而言，机械设备租赁和中小企业租赁就没这方面复杂，技术要求相对简单，都是快枪手式的合同。

医疗器械租赁，相对上面三大版块而言，客户选择面还是偏窄一些。如果公司有一支团队在该行业耕耘，你加入后，客户选择面似乎会受到限制。

好，时间不早啦，呵呵，明天还要忙着去展会搂客户呢，呵呵，不多说了，顺祝哥们旗开得胜，马到成功：)

对不住哥们，呵呵，昨晚大概 1 点多发了，但没看结果就关电脑了，可能没发上去。现在补发，对不起呀：)

作者:万里依然日期:2011-09-15

回复:

作者:我是行业最顶尖回复日期:2011-09-15 回复雨哥好:哥儿们在农村开了个中型饭店,有一年多了,生意一直不咋地,地址偏,不在路边,好多人都不知道这里有个饭店,主要客源就是周边固定的企业和政府,而饭店却开的越来越多,狼多肉少!

本来就生意难为,政府欠款40多万还一分不给,真的支撑不下去了,以前给镇里干工程欠的100多万也是毫无着落,我想关门大吉算了,不然只会资金越投越多,是个无底洞啊。工作人员也不好管理,现在找人好难的,说深蓝撂挑子走人,说浅了屁用不顶,闹心死了。

跟贴有一段日子了,你的故事真的鼓舞着我,现在想请哥哥帮忙怎样跟镇里要钱,这领导是换了一批又一批,我的钱推了一年又一年我都草鸡了!

!

!

望百忙之中抽空回复,谢!

!

!

回答:哥们好:)咱们按一家集团公司欠你的债来说。集团公司家大业大,也不在乎欠你的百八十万,是不?

但新上任的总监面对的是局面是,本来应酬费就有限(集团有金额规定),自己花都不够数呢,还要替上任总监还外债?

你说他会有动力吗？

事不关己高高挂起呗。你想玩蛮的？

给集团曝光？

那人家肯定不给半个子，说不定还要动用一些社会力量搞搞酒店的事呢。

看来硬的不能来，那就来软的呗。

草民面对这类情况，勤上门哭穷也许不失为一个办法。

所谓的勤上门就是天天去集团上班，进门就哭穷……中国有句老话“伸手不打笑脸人”，你一副笑脸、哭脸、苦脸，变换着诉说自己酒店经营如何是小本经营，如何不容易……也许几个月后，能追回一些。然后锲而不舍再继续……看看后面的日子，国庆、元旦、春节年关，都是讨债的好日子呢。

两点建议，1、千万别提上任、上上任总监的名字，而只提集团公司大名！

道理你懂的。2、可采用车轮战术，不同的人前往，说法就是集团不给酒店结账，酒店就没钱给员工结账，马上要过年了……

说的不好，还请多多担待。吃一堑长一智，以后别再赊账啦，嘿嘿：)

作者：万里依然 日期：2011-09-15

@ghzwz2011-09-15

雨总你好，我最近申请了一个可移动笔记本电脑桌的专利，国家知识产权局已经受理，因为是实用型专利，所以专利申请代理公司说

授权绝对没有问题，应该会在明年2月份授权。这种电脑桌使用灵活方便，可坐在客厅沙发上使用，也可坐在床上使用，目前市场上没有同类产品，市场前景应该十分好，一直在追看雨总的贴，想请雨总指点营销方案。

如果雨总有兴趣，我们一起开拓市场，我将感到无限荣幸。

谢谢！

我的QQ: 273662168

哥们好:)

这个项目开发要慎重。不否认是件好产品，也不否认有创意，但在国内抄袭现象非常严重。专利保护？

那基本就是空谈，地方政府保护地方企业，去告吧，一个破案件拖个一年半载是常事。只要你的宝贝一露面，不出一个星期，淘宝、家俱城、专卖店基本就有山寨版身影了，然后就开始拼价格，呵呵，此非虚言呀，都是切实经历过的。

除非你全把宝贝卖到国外去，但只有一件单品，此路也不通。建议，单品做国内市场，开张就同时给若干家淘宝商家供货，赚一笔钱即可，指望细水长流地赚钱？

够呛。别谈什么品牌家俱商了，他们扫一眼你的宝贝，第三天就能推出变异产品....你赚的钱就是在对手没有反应过来，还没开始模仿的那段时间，毕竟淘宝不比家俱城，稍微给你一点时间差，而如果走家俱城渠道，全都是门对门地抄袭....

国外的畅销书作家，一辈子就靠一本书即可，咱们国内呢？

畅销书的数量比盗版少一半。好，希望保护好你的产品，争取再最短时间赚到最多利润！

作者：万里依然 日期：2011-09-16

回复：

作者：起个名肿么这么难发表日期：2011-9-16

雨总，感谢你前面对我问题的回帖，不知道雨总对于寻找合伙人有什么好的建议，我现在想在我们城市做专业外卖或者联合些小餐馆做专业送餐，我分析我的综合素质独立创业死亡概率很高，欲寻找合伙人一起干，但是发现想找到合适的人很难，雨总能否指导一下我这迷途的羔羊，小弟在此先行拜谢了！

回答：

找到合伙人，确实非常难。希望能找到志同道合+业务高手+心胸开阔+忠诚可靠之人，难呀。而且合作之事，还要看缘分。我在想一件事，找高手合作，你为啥不能在两年之内成为高手呢？

这事很难实现吗？

如果你真发现有心仪的合作对象，各方面都不错，但人家乐意与你合作吗？

你有什么能打动对方的自身条件呢？

资金？

业务？

人脉？

能力？

经验？

比如小说里的那位小雨，你觉得他行不？

你也许挺乐意了，但觉得他会乐意吗？

知道现在为什么你找高手很难？

因为你还没成为高手，混得圈子也跟你半斤八两的水平，而一旦成为高手后，有了资金做后盾，再加上活动能力增强，社交圈子会发生很大变化，所混的圈子跟现在完全不同，那时候圈里有很多高手出没……想一想，业务员混什么圈子？

总监混什么圈子？

老板又混什么圈子？

呵呵，话呢也许有些打击人，但都是为了把工作做好。

希望多理解。衷心祝福哥们你加油苦干，争取早日成为高手！

作者：万里依然 日期：2011-09-16

回复：

作者：张家小哥儿 回复日期：2011-09-16 复

我才看到 45 页你在 a 集团装修酒店看你前面提起还在家纺行业做过高管

我现在就在一家家纺公司，我们是专门做老粗布家纺的面料和罗兰、凯盛不一样的面料。我想你能给我一些关于营销和团队管理方面的建议么，我们是小公司没有雄厚的资金呵呵

作者：w46922744 回复日期：2011-09-16 复

雨哥啊，又看了一遍，您总说出去和高人学习，可像我们这样没有人脉和社会背景的人如何出去找高人？

找不到高人，如何跟高人去学习呢？

作者：fdyexin 回复日期：2011-09-16

雨总您好！

我是您的忠实粉丝。有个问题请教一下，希望您多多指导小弟：小弟从事装饰画行业，现在有三款产品炫彩双层画、皮画、树脂画，我们在销售方面靠的电话销售目前针对的客户是零售终端。销售业绩一直无法提升。希望雨总能给小弟指一条明路！

小弟在此拜谢！

回答：

三位朋友好：)

首先谢谢哥们的信任与鼓励：)

你们的问题，我都看到了，只能说大家读贴还不够细致，其实洋洋洒洒几十万字，把该说的都说全了，答案都在里面。

要是一一回复，无非又是重复，这事我真不想再.....呵呵，希望三位朋友多能多理解。

还是那句老套话，看小说领悟，把小雨的本事变成自己的，啥问题都能解决，何况这些不是特别的问题。

今晚回复“作者：起个名肿么这么难发表日期：2011-9-16 呵呵，大家虽然是朋友，但都没见过面，不存在厚此薄彼，希望能理解：)

好，提前预祝三位朋友国庆快乐：)

作者:万里依然 日期:2011-09-16

回复:

作者:爱彼此回复日期:2011-09-16

有几天没冒泡了!

第二遍学习到 96 页了,好像还是意犹未尽啊。哟,雨总好像刚过去啊!

呵呵!

我现在坚持天天 16 啊,要一步一个台阶,争取达到一个高度。

哥们好:)

华罗庚曾说,一本书刚开始越读越厚,多几遍就开始越读越薄,最后浓缩成一篇纸,那就算读透了,嘿嘿,这不才读第二遍嘛,不急,继续读,多领悟,都是实战来得经验,保你今后用得上,也许以后你能超越你们公司总监的水平呢

好,让我们一起进步:)

作者:万里依然日期:2011-09-17

回复:

作者:为盐奋斗回复日期:2011-09-17 复

雨总,你好:

关注您的帖子大概有大半年了,一直在等你出书,从 6 月份说到现在,呵呵,真希望快点读到您的书,这样晚上睡觉躺下前还可以翻一翻。

现在有个问题请教,希望雨总给予帮助:

项目名称：卤菜、凉菜、特色小吃、下酒菜专卖店

货源（产品）：汇集本地有特色的小吃，到各特色小吃店进货，相当于一个特色小吃总汇。

价格：与特色小吃店价格基本持平或高一点

渠道：1、实体店销售，同时也是展示体验店；2、电话订购，送货上门。

促销：派发卡片、试吃等。

我想咨询您以下几个问题：

1、如何提高与上游的议价能力，即如何降低我的进货价格，在没有很大的数量的时候，我觉得我的议价能力有限，这是其一；其二，这些店会不会不答应我进货，因为这样会导致我抢夺部分他的客源，如何与之谈判（我想到的就是店铺位置的选择问题，没有在他的辐射圈）。

2、产品选择问题：由于我的实体店是以展示为主、销售为辅，主要重心还是送货上门，所以产品选择上要满足：1、易制作，2、易运输；3、产品毛利润较高。目标客户为：喝酒作为下酒菜、上班族的工作餐、美食爱好者。

第一，你对产品选择有何建议，是产品品种多好，还是单一有特色好，以及产品有何属性？

（本人无任何制作食品技术）；

第二，目标客户的选择：是单一好，还是上述三类好？

（我处在中国西部的一个经济较落后的一个地级市，目前没有肯

德基，该市 2010 年 GDP 为 500 亿左右，我所在的市的城市人口为 30 万，其中有 8 万是学生，该市无较大工业或公司)

3、本人发现很多人在买菜的时候，如果需要的话，就会在中途或者菜市场买好卤菜或凉菜，而我希望通过送货上门的方式，能辐射更多的范围，不知道目前这种模式能否能得通？

4、我的这种想法(商业模式)，是否有更好的产品(不限于吃类)可以符合这种模式？

5、本人情况：资金不多，能力一般，喜欢琢磨，目前手头还有其他事情，希望找一个合伙人，目的有三：一是自己时间不够；二是两个人想得周全些；三是可以减少资金压力，降低自己的风险。对于合伙人的选择，我接触的都是我周围的同事，不知道你对合伙人选择有何建议？

6、提高利润问题：由于进货无优势；销售价格不能定太高，同时多了送货成本，而且还要解决送货的时间问题。

不知道雨总对提高利润有何建议？

我想到的就是加入一些自营的产品代卖，或者送菜同时也可以送酒，不知道雨总认为这条路可行不？

请雨总一定在百忙之中抽空帮小弟这个忙，小弟一定多多宣传哥哥的新书。

回答：哥们好:) 谢谢鼓励与信任:) 咱们都是爷们，那就有啥说啥啦，说得不好，请多多见谅:) 对这个项目，有创新点在里面，显然，没动过脑子是想不出来的。但在实操过程中，我还有几点疑惑。

你的商业模式是取消厨房，改成统一采购（餐饮 OEM），再来配送。表面看节约厨房费用，但不可控因素还有不少：每天先采购一批特色菜，放在店里，等电话再送货，但特色菜品的保鲜期有考虑否（很多菜端上来半小时后味道就大有不同）？

缺货时怎么办？

每天先给餐馆下单，预定数量，卖完为止？

客户不满意口味，导致销售不畅，可有 B 方案？

你负责选定特色菜，靠谱不？

一般送外卖的中餐，会提供 20 款以上菜品，无形会增加很多备货成本。

进货价无论怎么谈，餐馆都要赚一到手，平价出售或稍微加价，不足以保证门店利润。

假设中午半个小时有 10 个客户订餐，打算招聘多少送餐员？

送一次餐，平均要 10 分钟（只能接受附近订餐服务），客户等待时间不超 30 分钟。现在的人工要 1500 元/人，估计得配备 3 人，光是送餐系统一个月就要 5000 元开销。显然，零售不可取，只能接受团购。此外，每天到全城各个餐馆提货，刮风下雨，汤汤水水，经历两次搬运才能上客户餐桌，也是一件麻烦事。

根据经验，如果没调查好市场，贸然杀进去，很有可能血本无归哦，呵呵，非是危言耸听，因为不了解餐饮业，外行去做内行的事情，交一笔学费是必然。真想创业，先去餐饮行业打打工，多结识一批朋友……对了，这个帖子有专门回餐饮帖，大概是从去年一直回到今年，

不妨做个参考。

想来想去，给个建议。找志同道合的厨师一起创业。把本城特色菜摸索一遍，然后逐一仿制，口味有了保证，货源也有了保证，接着针对 8 万学生做外卖服务。

好，顺祝创业一路高歌：)

作者：万里依然 日期：2011-09-18

@yenguqian2011-09-18

其实说实话，我认为雨总的帖子跟贴量小了一点，请给个分析出来是为什么呢？

天涯素质不高？

天涯素质太高？

帖子写的不好？

帖子写的太好？

更新太快？

更新太慢？

板块并不怎么样，有个建议，雨总不要耻笑，是否需要在某些方面引起大家一些讨论能够激活人气呢？

这种好东西我希望能够在天涯头条，谢谢！

回答：

哥们好：)

谢谢哥们你的指正和鼓励：)

这事我是这样考虑的。商战不是爱情故事，喜欢看的就说那么一波怀有梦想的人，看这帖子你不觉得脑子有的累人吗？

看点爱情帖子，多轻松自在。

追求数量不如追求质量，是不？

炒热个帖子也不是啥难事，你觉得我行不？

呵呵，现在不是新书还没出版嘛，等出版后，再来看看兄弟我的手段吧，这才算哪到哪儿啊，毛毛雨啦，呵呵，希望你能常驻于此，一起分享一些知识、技巧和思维方法.....

好，顺祝哥们你国庆快乐：)

作者:万里依然 日期:2011-09-19

@zxlang20022011-09-19

雨总：

您好！

有个问题请教一下。

我是做苹果产品的，目前在重庆新华书店里面做（租新华书店场地做）。有一个书店位于沙坪坝新华书店里面做个体验店。人流很多，但是购买很少。我也观察了，这里有效客户主要是家长给孩子购买教育类产品，例如点读机，好记星，电子词典等等。包括在书店消费的也是购买电子词典，学习习题资料什么的。忘记介绍了，重庆沙坪坝老牌步行街，周围都是学校，有大学，中学。在.....

哥们好：)

也许你的目标人群没选准。诚如你所说，店铺开在书城，面对消费群主要是青少年，正版苹果产品都不便宜，家长自然要衡量价值，给孩子购买倒是没问题，但如果摔了？

坏了？

丢了？

这钱花得值不值当？

富二代没问题，但主流消费群的反应都是正常的：“有人问起感觉价格贵了，都是在考虑考虑……”

国人说话很婉转，考虑的意思就是拒绝购买！

至于你说“目前采取的措施就是把 iphone4 和 ipad2 下载教育类的软件（例如背唐诗，讲童话故事，单词记忆，算术等等）。”

呵呵，这是大马拉小车呀，很便宜的电子词典就能实现，何必要几千块的苹果呢？

何况把能上网冲浪玩游戏的苹果交到孩子手上，缺乏必要监督，孩子在上课时，家长能放心？

咱们做销售最好能顺水行舟，切勿逆水而上。书城里的消费群不适合苹果，都是来看热闹而已，苹果店开在中高档商场、大型电子商城才是上佳选择（面对富裕阶层、中产、白领、发烧友、时尚追随者）。建议撤掉店面重新择址。请三思：)

今天很忙，就先说到这里吧，说的不好还请见谅：)

顺祝哥们你国庆过得心情舒畅：)

作者：万里依然 日期：2011-09-20

回复：

作者：为盐奋斗 回复日期：2011-09-19 复

雨总，我知道索取的前提是给予，不知道小弟能为你做什么，我空余时间比较多，如果雨总不嫌弃的话，可以帮你打下杂。

有个不情之请，还麻烦雨总在帮我把把脉。

我再复制下我的问题，谢谢雨总：（内容进行了再次整理）

一、项目基本情况

1、项目名称：卤菜、凉菜、特色小吃、下酒菜专卖店

2、货源(产品)：汇集本地有特色的小吃，到各特色小吃店进货，相当于一个特色小吃总汇。

3、价格：与特色小吃店价格基本持平或高一点

4、渠道：1、实体店销售，同时也是展示体验店；2、电话订购，送货上门。

5、促销：派发卡片、试吃等。

二、咨询的问题：

1、如何提高与上游的议价能力，即如何降低我的进货价格，在没有很大的数量的时候，我觉得我的议价能力有限，这是其一；其二，这些店会不会不答应我进货，因为这样会导致我抢夺部分他的客源，如何与之谈判（我想到的就是店铺位置的选择问题，没有在他的辐射圈）。

2、您认为主要目标客户是什么？

（我处在中国西部的一个经济较落后的一个地级市，目前没有肯

德基，该市 2010 年 GDP 为 500 亿左右，我所在的市的城市人口为 30 万，其中有 8 万是学生，该市无较大工业或公司)

3、我通过送货上门的方式不知道在该城市是否能行得通？

4、提高利润问题：由于进货无优势；销售价格不能定太高，同时多了送货成本，而且还要解决送货的时间问题。

不知道雨总对提高利润有何高见？

我想到的就是加入一些自营的产品代卖，或者送菜同时也可以送酒，不知道雨总认为这条路可行不？

多次打扰，十分抱歉，望海涵。祝雨总一切顺利哥们好:)显然，你没理解小说里说的方法和回帖意思。哥们你说的策划太具体了，但却是纸上谈兵的东西，实用性不强。包括我上次提的几条疑惑，其实也在纸上谈兵呢。

分享一个小故事。

前几天和几位朋友吃饭，饭桌上问一朋友：“最近忙啥呢？”

朋友说：“想投资做美容院。”

我问：“打算怎么入手？”

朋友答：“半年市调吧，先办五张卡，一边美容一边打听点事，以后说不定还能挖几个熟手过来。然后在市调美容院经营情况，仪器采购和化妆品进货渠道，前前后后搞几个月，等自己成为行业内人士再动手不迟.....”

听完这话，我心里真是佩服，这位朋友够厉害，思路清晰，未动先谋，知己知彼，能不获胜吗？

哥们你现在还是餐饮界门外汉，如果贸然杀进去必遇麻烦。第一次回帖时，这点我已说清楚，可惜你没仔细揣摩。

如果没有亲身餐饮经历，贸然投钱，那就是拿自己的钱交学费，冤不冤呢？

钱多烧得慌？

创业急于这一时吗？

为什么不先沉住气磨磨砍柴刀呢？

很多高手在进入新行业的时候，都要卧底学本事了解行情，何况咱们这些正在成功路上的人呢？

望三思：)

也许在市调过程中，发现了新商机也未可知呢。回职场贴没问题，回正在实践的创业贴也没问题，但回复像你这样还在构思中的创业帖，要慎重些，毕竟你是投资人，咱们要对得起你的投资。我不可能轻易说赞成，也不能轻易否定。

希望能得到理解。

主席说的好：“没有调查就没有发言权。”

我没做过餐饮，也不了解本地市场发展概况，也不清楚你的团队能为，当然不能轻易发表建议。所以第一次回帖我只说有几个疑惑，并告之先做好市调，亲身实践后再做结论。现在第二次回帖，我还坚持这个观点，我认为这样才是负责的帮助。

好，当我看得详细的市调报告后，我就能帮忙出谋划策了。至于如何做好前期调研？

那就需要两多：A、多动脑，多问餐饮同行；B、多看帖学方法
哇，快夜里两点了，写不动了，呵呵，就先这样吧，希望三思而后行哦：)

作者：万里依然 日期：2011-09-20

@为盐奋斗 2011-09-20

@风雨两廊

谢谢哥们，其实我比较急着让雨总回复，而且肯定雨总要回复，
基于这个想法，所以我才这样做的。

雨总的新书即将出版，但是这个时候帖子里没有内容更新，所以
这个时候帖子相对关注度会降低，这个时候雨总必须花时间解答网友的
提问，以增加点击率。所以如果我多纠缠一下，雨总为了不影响帖
子质量，只好回帖。

其实我这个时候找雨总，我知道也很冒犯他，毕竟这个时候是新
书推广最关键的时候，一系.....

哥们好：)

再次感谢你的支持和帮助：) 呵呵：)

你有你的长处，四处问高手做咨询，但也有短板，咨询完没有仔
细领悟。

分享个小案例。去年曾为一位朋友回过一个销售贴，其中有一段
大意是：

假设跑过 10 座医院，今后不要再平分精力，应该挑出两到三家

重点客户，恨不得天天去泡客户。所谓远亲不如近邻，时间能抹平一切障碍。你说自己曾一次次去拜访客户，显然，你说的“一次次”

跟我说的标准不一样：有时候要陪他们一天；不做铁屁股，眼睛里全是活，在科室动手帮忙打杂干活；冬天带上好茶叶请大家分享；夏天买一大盒冰激凌，人手两支吃着；打着学习旗号套近乎；客户桌上放着一瓶西洋参茶，咱们就没点想法？

看着只剩 1/3 的时候，马上续上一瓶：“怕您工作忙，忘记买了，到时候抓急，呵呵，我提前跟您续上。”

趁客户高兴，顺带手介绍几句其他医院使用咱们设备的良好情况，刺激刺激他们神经，然后话题一转再说其他的……………上面是我说过的，下面是帖子里没写的，现在写出来一起分享：本文有句话：“客户桌上放着一瓶西洋参茶，咱们就没点想法？”

这句话代表什么？

代表含义 1：眼睛多扫几遍客户桌上的宝贝，及时发现有用信息。比如看到一张家庭三人合影照，那么亮点就在孩子身上，今后话题奔向孩子，客户大都骄傲无比，夸夸其谈，于是交流提速。再比如，桌上放着一本《中国国家地理》杂志，说明客户喜欢旅游，话题可从旅游、驴友等方面切进去，共鸣强烈哦；代表含义 2：再看看客户办公室周围是否有亮点。比如，墙角放一副羽毛球拍，好，多一项与客户交流机会；代表含义 3：首次拜访大客户，一般在会议室会晤，看不到客户办公桌怎么办？

看书别看热闹，不知道你是否句句留意？

一句话的背后能引申很多有意思，有建设性的想法，等看明白了，想明白了，多举一反三思考完问题，也就领悟透彻了。但新问题又来烦人：客户桌上放着一串汽车钥匙，咱们就没点想法？

我觉得几位高手给你回帖，不能说句句经典，但至少在很多言语中孕育了深刻的见解和想法，只不过碍于时间关系，不能逐条剖析清楚罢了。

从你几次回帖来看，你没看小说前是什么思维模式，是什么做事方法，看完小说后还是过去的那套思维模式，过去的那套做事方法，基本没改变什么。那要是吸收不了别人思维上的营养，何必还要费精力看书呢？

还不如看天涯杂谈上泡妞心得呢，呵呵，话有点重，但都是为了发财目的，希望多多理解。

你要是在 A 集团企划部工作，就你现在的做法，早就一顿雷烟火炮过去了，呵呵：) 1、一个创业项目，前期预计毛利起码要保证 50%，否则很难实现盈利。你的转手送快餐模式，毛利估计在 10%——30%，这点利润赚不到钱，赔钱可能性反而增大。

2、人家的特色菜成为你的主营特色，也就是说你的特色被人家掌握，主动权不在你手上，项目可持续发展吗？

今后能做大吗？

项目长不大，在行业里叫做“老小树”。

3、你的项目归根结底还是服务行业，服务跟不上，客户必然流失。假如客户点餐，晚送一两次，下次还有送餐机会？

服务要是跟得上，就要增加配送员。问题来了，配送员最忙就在中午和傍晚，那么上午、下午的大把时间，他们做什么呢？

在店里打牌吹牛聊天？

8小时工资其实只买了人家5个小时而已。指望宵夜？

我在县城生活过，大家都是三五成群出来吃的。

4、假设你经营有方，赚到了钱，那么就会出现一种结果。既然项目投资不多，必然有竞争对手跟进，你的核心竞争力在哪里？

经营模式、进货渠道、团队建设全是透明的，模仿起来非常容易上手，难道你能垄断特色菜供应？

可能吗？

市场又不大，竞争对手杀进来，必然大打价格战，呵呵，本来利润就不高，等价格战打响以后，计将安出？

还没开始市调，但这些不可调和的问题纷纷涌来.....你看到太多项目优势了，劣势却寥寥几笔，有点乐观哦。其实这些想法我早就想到了，只是希望你自己能想明白，但看到你依然挺乐观，只好一股脑倒出来.....

话说三遍淡如水，希望多多思考：)

作者：万里依然 日期：2011-09-20

@我是夕道 2011-09-20

雨总，小弟求教来了！

小弟今年毕业的，人在福州，我一朋友刚刚到北京半月！

现有一项目：我们按每月15万的价格承租一栋民房，此民房内

有房间约 150 间，转租出去平均每间的月租为 1300 元。民房位置在北京丰台区，位于近郊。现在我朋友要我一起做，我需要出资 6W。从表面上看，这个项目我觉得可以做。但是项目不知道真假，后天打算去北京看看。希望雨总能给点相关的意见，谢谢了！

哥们好：)

先不说真假，前期投入应该不止 15 万吧。你们相当于是二房东，那就要给大房东缴纳押金，按押三付一就是 60 万房款。完后是否还有简单装修？

网线？

电话线？

电视线？

是否要缴纳营业税？

民房规模化出租是否要办理什么手续？

尤其是防火要求是否达标？

消防不验收，是否属于违法经营？

而消防验收，没有几十万投入，门都没有！

记住，这是在北京城做买卖，不是在县级市场。

前期没有满租可能还要赔钱，项目简单一算没有 100 多万投入，很难接手。而你仅仅投入 6 万？

可能吗？

咱们说事情前，还是多考虑点最坏情况吧。先上网搜搜北京出租

管理条例。都调查清楚，你再动身也不迟。当然，借到去北京旅游一趟也不错，呵呵，北京的10月秋高气爽，颐和园的后山很好玩哦：)

作者：万里依然 日期：2011-09-20

回复：

作者：智慧7 回复日期：2011-09-20

雨哥您好：

读你的帖子感觉你是个有阅历有思想的人，小弟由衷的佩服。我现在是中科院研一的一名研究生，最近困惑于要不要硕博连读。想向您请教一些问题：1、就您的职场阅历，对于招聘博士学位有什么看法呢。

是不是一般情况不会招聘博士？

2、如果想进职场打拼，而不是搞科研，读博是不是用处不大，甚至还有反作用？

期望您有空解答，谢谢！

回答：哥们好：) 我们公司有一位老总，原先是一家上市公司的副总，退休后我们请来一起创业，他在上市公司对招聘有自己的看法，管你是博士还是中专生，能踏实干活有业绩才NB！

我同意这个观点。没有业绩，即使是博士后也没戏呀。

哥们你看看海归找工作又如何？

他们有学历，有海外工作经历，但跟国内人才竞争也没凸显什么优势。道理是一样的，博士在于专业性强，公司是利用博士做专业性事情，如果你打算做研发，那可以读博，算是镀金且长本事，利于找

工作。如果只是做销售，学历根本不算什么。

我是本科，大街上遍地跑，而你已经是研究生啦，学历高出一筹，但我们一起做做销售，看看谁更能卖货？

呵呵，新书负责编辑的那哥们，是双本科，但销售一样不灵光。可见术业有专攻，想做销售，读完硕士足矣。

聊聊几笔，但已经感觉你读书能力不错，有上进心:) 如果真想做好销售，不妨拿出读书劲头多看几遍帖子，采用肢解方式学习吸收，10遍以后，你出手就比一般销售高明，不信？

不信就试试呗，呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-09-21

@zyb2003242011-09-21

雨总您好，仔细看了一眼您的帖子，受益良多，闲话不谈，向您说声辛苦！

有事请指点一下：我最近想再次创业，我以前做过销售，想代理一个产品，请问您觉得“环保节能的连锁超市”

怎么样？

因为消息是从网上看到的，我不敢贸然相信，如果您有这方面的信息就太好了，如果您觉得不可行，能不能帮忙出个主意，现在代理什么产品？

以什么加盟方式更可靠一些？

麻烦您了！

哥们好:)

这个项目真没听说过，呵呵，抱歉。不敢贸然相信，这是对的，赞一个。如果得知他们说的都是真的？

有个方法可一试。

先电话咨询样板市场情况，从五个市场里选择两个，分别走访一圈，每个市场呆几天，天天在门口看客流量，然后伪装成顾客进店和销售员聊天，找机会以高薪挖人名义搞定个把销售员，在不经意间让他告诉你店面真实销售情况。

得知大概月销量以后，套用该城市 GDP(人口数量反应市场大小，经济实力反应购买能力，综合在一起产生的 GDP 数据相对客观)，再用自己城市的 GDP 相比较，就能大致得出你的销售营业额，再按本地房租、人工、广告投入等套算，看看是否能盈利。走访两座城市，调查完消费群购买情况，你就心里有数了。

要是我做加盟，一定会采用眼见为实和统计方法。至于甲方的说法，嘿嘿，我以前就干过甲方招商，还真仔细研究过——如何更有效招揽像您这样梦想发财的目标人群，都是门清的事，你呢，对他们说辞不可不信，但也绝不全信。

当然，这样调查要费点力气，但总比盲目杀进去好得多。

你看，马上国庆就来了，不如抓住这个机会出去一趟，即使不成，权当散心？

呵呵:)

好，顺祝事事顺利:)

作者:万里依然 日期:2011-09-21

回复:

作者:北河湾 2010 回复日期: 2011-09-21

雨总您好,仔细看了一眼您的帖子,受益良多,闲话不谈,向您说声辛苦!

有事请指点一下:我最近想再次创业,我以前做过销售,想代理一个产品,请问您觉得“环保节能的连锁超市”

怎么样?

因为消息是从网上看到的,我不敢贸然相信,如果您有这方面的信息就太好了,如果您觉得不可行,能不能帮忙出个主意,现在代理什么产品?

以什么加盟方式更可靠一些?

麻烦您了!

哥们好:)

哥们你真的认真看过一遍帖子?

包括所有回复?

呵呵,不,不会吧,如果真有领悟了,这个问题按说自己就能动手解决啊。

提示一点,两场谈判,孟总的高速公路谈判和酒店一对八装修谈判,各读10遍,完后就能对付你的甲方了,不就是想赊账嘛,那可不行!

但又要甲方感觉你的应对之策还挺舒服,客户没丢,怎么办呢?

嗯，方法和思路都在帖子里面，请详查：)

呵呵，再次感谢哥们的信任和支持，让我们一同进步：)

作者：万里依然 日期：2011-09-21

上面那个帖子搞串了，对不住这位 “@zyb2003242011-09-21”

朋友，呵呵，实在抱歉

作者：万里依然 日期：2011-09-21

回复：

作者：北河湾 2010 回复日期：2011-09-21

雨总好，一直在看你的帖子自昨天到现在，还有几十页没看完，看得我两眼发涨，但还舍不得离开屏幕，唉，你真把俺害惨了!!!到时要向你索要签名书，一定要补偿一下，呵呵。

看到大家向雨总请教各样的问题都能得到雨总的真诚指导，俺心里也有点儿发痒了，希望雨总能够抽个把分钟来给俺指点一下。

俺是从事的纺织面料行业，主要做针织面料，从广州那边采来的样品，因为广州针织比较强，江浙梭织比较强。主要客户对像是杭州地区的品牌女装公司。其实这个行业门槛不高的，有钱没钱都可以做。俺也是白手干起，基本上现金交易同客人。现在遇到的问题是如果客户单子多或者单量大或者持续下单，都要求欠款，或款到发货，或月结。但俺又没多少资金，能赚得起却亏不起，而拿货的广州市场却又都是现金交易，不会欠款的。若不能配合客户这样，单子就只能接个把小的来勉强度日了。谈不上以后的发展了。真没法整，求雨总指条明路。

哥们好:) 看来哥们你看得还不够仔细啊, 呵呵, 如果真有领悟了, 这个问题按说自己就能动手解决啊。类似问题在回帖中已经反复讲过多遍, 不如重新阅读与思考。我不太愿意为同样的一个问题反复说, 反正已经回复了, 一个字也跑不掉, 不如再翻看一下, 是不?

呵呵, 望哥们见谅:) 提示一点, 两场谈判, 孟总的高速公路谈判和酒店一对八装修谈判, 各读 10 遍, 完后就能对付你的甲方了, 不就是想除账嘛, 那可不行!

但又要甲方感觉你的应对之策还挺舒服, 客户还没丢, 怎么办呢?

嗯, 方法和思路都在帖子里面, 请详查:)

本事靠自己学, 自己领悟, 似乎能掌握得更扎实一些, 比我告之那可强了许多, 所以我就偷懒啦, 嘿嘿:)

呵呵, 再次感谢哥们的信任和支持, 让我们一同进步:)

作者: 万里依然 日期: 2011-09-22

回复:

作者: sj5544 回复日期: 2011-09-22

雨总, 你好

感觉你一直在回避一个问题—新书什么时候可以出来?

看来雨总现在就已经开始玩心理战术了, 先抓住一批粉丝的心, 让大家一直等啊等, 等啊等到时候突然公布书的发布时间给人比较震撼的效果。

可能雨总到时候采取的方法和手段会异常的奇特。像饥饿销售, 签名销售, 微博宣传, 关系网宣传等等方式是小儿科吧

很期待请雨总到时候把运营方式核心思路贴出来学习学习啊！

期望不要再掉粉丝们的胃口了多谢

回答：

哥们好：)

呵呵，看到哥们你这样说话，我还不至于事事都如此算计，不至于，不至于。我从来没把大家当客户，只是平等、友好、互助式的朋友，大实话。

帖子上的朋友曾有几万人吧，所谓群众的眼睛是雪亮的，咱要是心眼耍多了，必然被人识破，好事变坏事，何苦来的呢，岂不是丢西瓜捡芝麻？

还是真诚对人，才有好回报，就像天天回帖一样，日久见人心嘛，呵呵：)

推迟原因非常简单。出版社在 20 天前又动了修改书名的念头，理由：“这本书还不错，要是没有一个响亮的名字，是不是有些亏呢？”

于是停步不前，重新开始琢磨书名。前天我跟出版社交流许久，算是说服他们不再做任何变化，只是继续设计书的封面即可。

其实我已经看开了，起个好书名是可遇不可求之事，比如《亮剑》、《潜伏》等，但有几个电视剧的名字如此响亮而且贴切？

我想了几个月未得满意作品，出版社也想了几个月，我们算尽力了，以后出版即使发行不理想，也没什么可后悔的啦。《水浒》的名字起得好听吗？

啥意思谁能第一时间明白？

《红楼梦》的名字也不见得有多高明。但他们靠书的质量取胜....

我跟出版社说了一个观点，既然我们做不了第一眼美女，没关系，那就争取做第二眼美女！

靠质量取胜，OK？

他们同意这个观点了。

让大家久等了，实在抱歉:) 其实我内心也很起急，呵呵:)

至于新书推广方案，实不相瞒，做了一套完案，随着时间的推移，大家会看明白的，找不到事件营销的机遇，那我就把图书推广中的每个环节彻底做透做扎实，别人出力是7分，那我就出力12分，呵呵:)

当然，还是有点新鲜的策划思路，以后会向大家一一道来。这里先说一个思路，我希望团结更多的人一起来推广！

如何团结大家？

请听下回分解:)

最后和出版社商定新书出版节点，保证10月份出版:)

作者:万里依然 日期:2011-09-22

回复:

作者: 顾问式营销小刘 回复日期: 2011-09-22

哥们好:)

求你了，明天就递交辞职报告吧:) 销售一件产品，毁掉一个客户，这玩意做不长久，但你又无力改变公司现状，跟他们耗下去有意思吗？

显然，你们公司的老板不是一位开拓进取型老板，你跟在他后面

没啥前途。

但你该吸取一个教训，当初怎么加盟这家公司的？

事先就一点不清楚他们公司情况？

如何在加盟前查知公司底细？

请多看几遍帖子吧，别出了虎口又入狼窝哦：)

作者：万里依然 日期：2011-09-22

作者：多情暂且保留几分回复日期：2011-09-21

雨总，还记得做国际快递代理的多情兄吗，今天晚上睡不着就提前来看你的帖子了，每天早上上班第一件事就是雨总的帖子。记得前几天，雨总回了一个因为看了帖子来深圳做国际货运代理的朋友的帖子，内容是不建议他做这行，请问一下雨总：

1、国际货运代理行业真的是没有前途吗？

（今年国为外贸不好，物流也是更差）

2、我们小公司都是面对小外贸公司的老板，跟他们搞好关系也没有用，他们只认价格，请问怎么突破呢？

上次雨总回复我，让我多看几遍帖子后，就不一直不敢问问题，因为本行业忙，一直没有时间定下心来认真读呀，一直在等新书，好在晚上定下心来读。

哥们好：)

这个行业实话说，门槛进入太低，没有核心竞争力，价格经过充分竞争，利润不断被摊薄，培养客情关系有作用，但非决定性，团队带不大，熟手走出去就会变成竞争对手.....放眼一望，似乎都是问

题。

更为关键的是，从 2008 年金融风暴开始，国内就开始出现政策解释：“今后不能一味强调出口创汇，扩大内需是解决之道。”

宏观政策表明，国家队出口创汇的单条腿走路的发展模式，似乎不甚满意，开始强调双腿走得更稳，那么政策有变化，你的行业还能向过去那样高速发展嘛？

希望三思：)

这几个月还有点圣诞订单什么的，熬一熬倒也没啥，但明年呢？

小心温水煮青蛙的结局哦，呵呵：)

外面还有无数优质行业，哥们你为啥不就爬到山顶四处望望呢？

作者：万里依然 日期：2011-09-22

再比如，怀念青葱岁月，雕刻时光，记录曾经的个人发展历程，令人心生感慨，怦然心动。一旦引起双方共鸣式的怀旧，必然深深打动小璐的内心世界。追昔抚今，撩拨了她最感性的认知，知音难寻，触动了她最敏感的神经，面对过往今来坎坷的发展历程，恍若隔世……也许我将亲手点燃她内心深处那座沉睡已久的情感火山，让炽热的爱情岩浆喷涌而出，凝固成我们爱情脚印，脚踏实地，一步，两步，三步，生生世世走下去……

事实证明，从早上小璐下飞机开始，到傍晚拿到人物专刊，真情实意漫天撒来，像一张情网铺了下去，但能不能将小璐网在网中央呢？

忐忑不安中，兴奋焦虑中，热烈期待中，晚上，小璐短信如期而至：“小雨，礼物已收，谢谢关心。”

哇，头一次以小雨称谓跟俺打招呼，晕倒。

感觉回短信的手都在颤动，心里直埋怨自己好没出息。

约好第二天中午，她保证赴约，我们将共进午餐。放下手机，我的心在早已飞翔起来，还能说什么？

在这个世界上，有谁真的在精神世界里关心过她？

了解过她的追求？

谁真想承担起应有责任，对她的未来负责？

对不起，独此一家，别无分号。我知道，在人物专刊上，字里行间里，都已经写的明明白白……现在，我跟她关系进了一步。要不，明天我就对她说：“小璐，做我女朋友吧……”

作者：万里依然 日期：2011-09-22

呵呵，发错了，抱歉

作者：万里依然 日期：2011-09-23

回复：

作者：顾问式营销小刘回复日期：2011-09-23 回复

谢谢雨哥指点。确实像你所说的那样销售一件产品，毁掉一个客户！

~本来我是想先尽自己最大的努力做好。现在我还有几个方面不足。

第一个普通话不太标准，很多人听我说话，以为我是广东这边的。我准备用念书来弥补。另外一个就是日常说话的时候特别注意

回答：反过来想，这是你的特色呀，我在深圳广州见过很多操广东腔的销售，没觉得有何不妥，呵呵，也许是你多虑啦。

第二个就是语言组织的表达能力，这个也是准备用上面的方法来弥补

回答：这个问题好解决。只需要养成一个习惯，说话时按“点”说，也就是第一.....第二.....第三.....，这样强迫自己说话有条理性。嗯，说起来容易，做起来难。

原先我说话也是不着边际，连我妈妈都我说有时说话抓不住重点。后来痛下决心，罗列逐条阐述，大概用了一年多时间，习惯养成了。效果？

受益不错哦。呵呵，看这篇小说，很多时候都是按“点”来分析问题的。

方法掌握容易，但执行并养成习惯却很难，望坚持下去，必有大收效！

顺祝哥们你国庆快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-09-24

回复：

作者：TY 城市稻草人回复日期：2011-09-21 回复

雨总您好，之前很荣幸得到过您的回复，照您的方法去试过，后因学校原因，不了了之。最近一直在跟贴，但没有出来露面。现在在跟兄弟五个办了个工作室，主要是做驾校招生、兼职平台和几类教育培训机构代理（考研、考公务员、外语培训、IT培训）（这个是一直在做的，所以都做到了校园总代层面）。就这么做下去的话，生存是没什么问题。不过，我们不满足，也不能就此满足，我希望能够扩展

其他的业务，使自己的接触面更广，能够有更大的发展。学校的这些事情不能整做，外面还有更广阔的天空。但试着谈过几个大公司，不是很理想。

请问雨总，对在校大学生自主创业是怎么看的？

HR 经理人在面试有自主创业的经历的学生会怎么看？

我们的出路应该是在哪一方面？

希望能够再得到雨总的回复~~现在，洗洗睡了。。。。

回答：哥们好：)

1、我不太赞成大学创业。要是生意天才，自然什么时候都能脱颖而出，不必在乎早两年吧。现在创业不像 20 年前，市场空白点多，赤手空拳也能打天下，现在白手起家再试试？

拿着家里的投资做生意，真不是上策。再加上大学生普通是热情足够高，但销售、管理、立项、资金运作等方面都没有真功夫，绝大部分创业都会以失败而告终。时间耽误了，资金没有了，但能力提升却有限，显然是弊大于利。

2、近 20 年工作经历，让我感觉读书不够，学问差，见识短，恨自己上大学的时候读书还是少了点。要是现在时光倒流返回头去，我一定饱读各类书籍，充实自己大脑.....

3、大学期间应该有勤工俭学经历，尤其在大公司实习经历，太开阔眼界了。那时候我在康师傅实习过，感觉很有收获。

“现在在跟兄弟五个办了个工作室，主要是做驾校招生、兼职平台和几类教育培训机构代理（考研、考公务员、外语培训、IT 培训）

（这个是一直在做的，所以都做到了校园总代层面）。就这么做下去的话，生存是没什么问题。不过，我们不满足，也不能就此满足，我希望能够扩展其他的业务”

我看好培训项目，外语培训热经久不息，投入少，见效快，生源多，时效长。你最好能突出主业，而不要什么都做，什么都没赚到多少钱。

从提问上看，哥们你似乎还没读透帖子，估计思维改变不多，呵呵，还要多下点功夫才是哦：)

作者:万里依然 日期:2011-09-24

@全新奥迪 A4L2011-09-24

今天接到转让的客户电话，看来辛苦经营半年的文具店要转让了，伤心中。。。。。。，以后选项目一定要慎重！

慎重！

谢谢雨哥的指导，我会一直关注的，顺便期待 10 月份新书的出版，十一快乐@

哥们好：)

有教训是好事，初次创业未果，显然你自身还有很多需要提高的地方，建议不要马上再次创业，而要去打工学习，5 年后再次创业，你必然大有提高！

就像俺首次创业失败以后，终于知道自己的能为了，呵呵。

要是这次你创业成功，没准骄傲无比，生意做大了，难免没有曲

折，所以年轻时候摔个小跟头，其实是好事呢，不是吗？

多学习，多总结，多反思，没啥大不了的，都是爷们，小事一件而已，别伤心哦，呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-09-25

回复：

作者：采星诉语回复日期：2011-09-25 复

雨总，首先我被你吸引的不是您的经历。准确的说，应是您的智慧，与社会阅历，不想用睿智来评价你的智慧，因为。按雨总的现在情况，您最希望的，应该是年轻。呵。哲学上说，内因决定外因。就算李嘉诚突然破产穷困得与我一样，我相信他依然会东山再起。所以雨总，你帖子中涉及的正是这种构成内因的因素。谢谢！

另外，小弟最近构思了个项目，还望雨总赐教！

具体项目如下。看本贴贴友无不期待雨总新书。扬言竞相购买。而苦于新书迟不现市。所以雨总觉得小弟将此帖公开部分整理盗版发行可行否？

其中需要顾及什么细节？

希望雨总能策划策划！

回答：

哥们好：)

读贴不够细致，你的问题在帖子里已经回复恨不得有 100 遍了，建议重新去看看，看明白小说，你的问题自然迎刃而解。

盗我的版？

呵呵，还公开探讨策略？

哥们你真有个性呢！

赞！

我拦不住你，也拦不住其他人，但我还是有点小自信的，新书跟帖子大不一样，敢先发文章，然后沉寂大几个月才出版，没有点压箱底的东西，我不敢这样干的哦。给个建议，想盗版，最好等新书出版后，找人敲键盘吧。

在美国，一个作者一辈子只写一本畅销书，那就保证吃喝不愁了，人家知识产权做得到位（国外对盗版者都是严加惩治的，有的国家和地区对盗版者课以 100 倍的罚款，直罚得他倾家荡产。治理几年之后，盗版现象基本杜绝），令人羡慕。但在咱们神奇的，连粉丝都想着盗版发点小财，是在夸我书写的好呢，还是数落我没教好弟兄们呢？

反思中

国内作者好似洄游的大马哈鱼，而从百度文库算起，一路上大大小小的盗版商恰似一头头北美棕熊，蹲着河边猛吃猛喝，据行内人士说，正版：盗版=1:2（3）.....唉，可谓特色也。

好，顺祝你盗版事业兴旺发达！

作者：万里依然 日期：2011-09-25

回复：

作者：唐增林回复日期：2011-09-25

按照雨总的做事风格，要先看看有没有相同的书名，因为今天时间不多，只是简单搜索了一下，没有做透，请见谅。

哥们好:)

非常感谢你的褒奖和鼓励:)

新书的书名已妥当构思完，十一过后连同封面一并发布。

预计新书在十月份正式出版，呵呵，再次感谢哥们你费心费力啦:)

好，顺祝国庆快乐，心情舒畅:)

作者:万里依然 日期:2011-09-26

回复:

作者: 风雨两廊 回复日期: 2011-09-26 复

@zhuang20002011-09-25

雨哥，好期待你的新书！

都快急死了！

小弟现在遇到一个问题，和同学在大学食堂包了个窗口，现在遇到了点问题，

呵呵，这位兄弟，这种问题雨哥是不会回答你的，卖什么还要你自己决定的，多看看雨哥帖子中怎么做市调的，方法要自己找，决定要自己做。如果看帖的耐心都没有，你觉得以后能做好生意么，看帖比做生意轻松多了。你不觉得现在情况像央视的“开心辞典”，你从第一题就开始求助，把求助方式都用完了，也就该下场了，好好想想吧兄弟。

两位哥们好:)

看来“作者: 风雨两廊”

已经学会很多了，做事做销售不就是那么几个常用的套路嘛，翻来覆去都是那么几招而已，关键在于是否能做透。

“作者：@zhuang2000”，你还是多看几遍帖子，领悟完本事儿长自己身上，多好的一件事情呀，呵呵，完后所以问题还能迎刃而解.....希望你成功！

曾连续回过类似帖子，不妨多多参考，这个问题有啥难的，也许看完就会哦：)

作者：万里依然 日期：2011-09-28

回复：

作者：奔腾的燕子回复日期：2011-09-27 复

雨哥好，我是向你请教跳槽去金融租赁公司那个小弟，不知雨哥还记得否？

此公司招聘从9月11日开始到9月30日招聘结束，当时我想招聘时间拉这么长（因为此公司在筹建中）

小弟考虑自己的条件，故意向后推了几天于25日才投的简历，到现在迟迟未等到面试通知，不是一般的郁闷啊，期间一直想进一步发挥一下，最起码也得问一下不给面试机会的原因，奈何此公司正在筹建中，暂时未定办公地址和联络电话，甚至HR的邮箱都没留，怨小弟愚笨，现在没招了。

请问雨哥，到这步，还有希望得到面试吗？

现在小弟这么想：小弟一直觉得金融服务是未来快速发展的朝阳行业之一，在我排除了银行、保险、证券、信托、黄金外汇、期货、

现货等市场后，好不容易找到金融租赁市场，无奈抓不住机会啊，现在别的租赁不招基层业务岗位，即使招，要求租赁业务得有三年经验，应聘别的租赁公司道路不通，此公司目前来说是个机会，毕竟在筹建，门槛比其他的金融租赁公司低。

说实话，现在小弟开始想下一步了，首选当然还是金融领域，毕竟对这方面很了解，也有经验不过已经想不出好的市场，当然别的领域当然想做销售，可是现在有些迷茫了，困惑了，提供机会和高人贴身学习的公司，人家一看我的简历，一般不给面试机会啊？

现在特想雨哥拍我几板块，然后再给点指点，小弟不胜感激！

哥们好:) 你也着急，我也着急，那咱们就长话短说了啊。现在简历发送了，但还没接到面试通知，不如写一份自荐信！

不是简历格式哦，简历附录在后面即可。什么样的自荐信才能打动面试官？

换位思考，假如你是考官，看到什么样的自荐信才会被感动？

呵呵:) 帖子里有写类似故事，不知道你是否看得仔细？

万一自荐信还是没能打动甲方，而且你又真的认准这个行业，怎么办？

可以直接找到总监，请求免费试用打工三个月，按其他试用销售员工考核标准予以考核，通过即转正。

其实，只要你进了公司，就有办法留下来，不是吗？

呵呵:)

如果总监同意面试你，但最好处于某些原因而一口回绝你，怎么

办？

要到他的名片，发短信，给电话，然后第二次继续找呗。我就不信那个总监是铁石心肠之人！

做事就得有股狠劲，不是吗？

好，顺祝旗开得胜，节日快乐：)

作者：万里依然日期：2011-09-28

回复：

作者：baoshop 回复日期：2011-09-27 复

在长征路上掉队的滋味真不好受，从昨天晚上发现这个帖子起（以前上天涯的时间不多）就紧追慢赶，到现在才追到第30页，该出来冒个泡了！

对雨总的佩服自不必说，很多思路和谈判技艺令我大开眼界，我以前也做过销售，但不算成功，有过两次失败的创业经历，也令我大伤元气，目前在上班，准备今年做完就辞职，思考了很长时间，最想从事生态农业，咱这不算创业，就当是养家糊口吧，虽然心里也想做大做强，但我得从小处着手，希望能得到雨总的指点！

回答：

哥们好：)

看完来帖，发现咱们俩经历大同小异呀，呵呵，这个世界上苦命人真多呀：) 有过创业失败经历的人也许更懂得节约，更珍惜每次来之不易的财富，也更珍惜时间，都是好事呀.....

不知道现在打工是否有从事销售行业？

这里分享个小故事。今天收到一份礼物，几年前我做甲方时，认识一位乙方的哥们，他是一位设计高手，同时也是销售高手，佩服他的本事，所以我们相处融洽。他是怎么做销售的呢？

他创业在苏州，每年十一前，都亲自去阳澄湖，从湖区养殖户直接买来大闸蟹，然后马上快递给各个客户.....

我跟他已有5年未曾谋面，更别提有啥业务联系了，但还能收到一份赶热卖的时令礼物，望着泡沫箱里趴着的大闸蟹和冰块瓶子，那份真挚的友谊真让人感动.....所以明年我想去趟苏州，给他们公司的设计和销售做两天系统培训，算是答谢吧。

这哥们才是真正的销售高手，没有世俗思想，不求回报，真诚待人，让人为之感动。希望你多看帖子，多思考，再次创业时多一份平和心态。

至于你提的生态农业项目，我持赞成意见。至于创业思路和方法？

小说里全写完了，包括回帖都有说明，不妨多多参考。好，顺祝哥们创业能大展宏图：)

作者：万里依然 日期：2011-09-29

回复：

作者：gxg900 回复日期：2011-09-27

雨总您好！

今天终于鼓起勇气顶一下你的帖子。关注你的帖子已经有2个月，潜了好久的水了，呵呵~在这里先祝雨总的书大买。

一，拜读了雨总的帖子已经快2遍了，每看一次，都有不少的收

获，已经被你的做事方式影响到了，本人是在一广州国企工作（医药行业），工作已经满2年了，刚开始参加的工作的时候，总想着自己肯干，努力干，总会干出点名堂的，第一年，说真的，每天事情我都抢着去干，但是国企的这个环境，真能磨掉一个人的激情。到第2年，我的执行力已经开始下降了，直到看到雨总的帖子，我才慢慢找回以前的激情~在这里先谢下雨总。

六，这里开始是重点了。本人是想创业的，尽管我知道能拿这100W折腾一阵子，但是我不知道我成功后，会不会被踢走，毕竟钱是别人的。但是我不怕，我的心态是：别人出学费让我学东西呢，能折腾出什么东西当然最好，折腾不出什么东西，这是我人生一个非常重要的经历，我会好好把握每一件事。于是，我决定干了！

不管结果如何。我暂时的计划是做中药出口到一些发展中国家，这些国家对重要还是信任的，不像欧盟。还有一个计划是把中药做成礼品装，可以在国内过年过节的时候送礼用。不知道雨总能给我什么建议？

回答：哥们好:) 看完你来来信，感觉你创业心态真棒！

个人位置摆得正，赞一个！

100万投资说多不多，说少不少。生意做了，投资人也许还能继续投资，所以不必担心生意好了会如何，先考虑点实际情况吧。

从你目前情况来看，不知道你销售水平如何？

也许你的主要职责是找到几个牛人，至少要有两到三位销售高手，搭建好团队，团结他们，调动干活热情，管理好骨干，再由他们负责

组建团队。这是创业成功的捷径。

此外，千万别把自己当老板了，遇见事情还是要抱着虚心态度请教投资人的，毕竟人家已经证明是成功人士了，再说，多听听有经验，没私心的投资人的意见有何不可？

成功了算你本事，失败了有他责任。也许他说的一些话或思维，你当时理解不透，或者还有反对意见，我的想法是执行就是！

投资人不会拿自己的钱开玩笑的，这点你放心好了。

如果你提出迅速招聘几位高手加盟，投资人一定是双手称是，为什么？

他一定能明白一个道理，人来了，钱才能来！

市面上关于企业管理的书太多，我不建议你泛泛去读，只需要看两个人的管理之道，一个是主席的，一个是曾国藩的，学会他们一些皮毛，受益无穷。当然，你也可多读几遍帖子，上面也有一些实用方法，可做参考。实话说，我也是跟他们身后学习呢，呵呵：)

在这个平台上，建议采取低调做人，高调做事的策略，切勿一朝有权，头脑发热就大展旗鼓开干了，还是多动脑，多商量，先谋后动为好哦：)

实践机会难得，希望好好把握：)

作者：万里依然日期：2011-09-29

。回复：

@john31554202011-09-29

雨总你好，小弟有个问题想请你给个建议。

小弟之前一直是在深圳做电子外贸的，由于美金汇率下跌，出口有点难混了，决定撤退外贸这行业。回头刚好碰到一个朋友在做汽车消耗品，当然是一个比较新的牌子。其中包括汽车机油这块，他手中有地区总代理权，在我请求下，他答应给我一个县来做做机油市场，而且我自己也试过这个机油确定质量不错。

问题来了，现在机油市场大部分都是壳牌，美孚和嘉实多的市场，现在市场流通也.....

哥们好：)

咱们都是爷们，自然说话就不必那么客套了，算一起探讨啊，说得不好，还请多多担待。

也许看帖不够仔细哦，帖子里专门有两万字来讲述如何创业，如何选择创业项目，哥们你都仔细看过吗？

对比六颗牙理论，机油项目有啥优势可言？

1、该款机油是好产品？

呵呵，好产品多了去了，但大多数名不见经传，挣扎在存活的生命线上，大多数不见得都畅销吧。所以基于是款好产品就想着创业，理由并不成立。

2、资金投入？

提问帖里没写，但估计也不是那么充沛。

3、销售团队和人脉？

除了供货商是个朋友以外，销售团队没有建设，县级市场里面的

经销商、维修店、政府都没有人脉关系，难道要一边创业一边建立人脉资源？

4、行业选择？

三大巨头外加杂牌，要名气的有名气，要品质的有品质，要便宜的有便宜的，你的产品有什么核心竞争力？

客户选择也很残酷，高档车用名牌，低档车用杂牌，中档车用该车指定机油，比如别克维修时，就向客户推荐别克指定机油。咱们产品如何见缝插针？

行业进入时机？

这是一个已经充分竞争过的市场了，品牌战、价格战、渠道战全都打完，一片红海，这时候再杀进去，要是没有常山赵子龙的本事，杀进去容易，杀出来难呀……

5、口碑传播？

口碑传播是建立在一定数量基础上，且经过时间累积才能形成，你打算在县城发动多少“种子用户”

？

一次免费更换机油效果还不一定凸显，估计要两次或三次，时间不仅在拉长，而且一次又能喊来多少可靠的客户充当“种子客户”

？

几百个？

基本没效果。上千用户才能敢说通过“口碑传播”

打开市场……

6、该行业做大很难，典型属于吃不饱饿不死，也就是能混口饭吃而已。你想啊，你在市场上多销售1万块机油，其他品牌就要少销售一部分，人家经销商能不着急吗？

他们不会搞促销活动来应对后来者的竞争？

不会搞买赠打价格战？

他们不会凭借人脉、资金、品牌优势去收买渠道，抵制你的产品？

这行业还真不像餐馆业，人人各有喜好，吃哪家不是吃？

机油市场还真不是那么一回事，光是建立品牌信任度，就具有超级挑战性。

这两位朋友跟你算半个同行，我曾为他们回过帖子，不妨多多参考：

作者：怕是流水年长 回复日期：2011-08-18

作者：钱乃伟哥 回复日期：2011-07-07

换作我的话，不会选择这创业项目来做，太有挑战性了哦：)

呵呵，感觉你才开始做机油市场，投入还不多，不妨多多从创业根源上做一个思考，也就是先从战略上做思考，然后再从战术上考量。

如果哥们你仍然坚持要做，那我先出一个主意：自己和资金先勿动，动身去他们的样板市场考察一二，看看人家做市场的高招，同时重点看看本省市场的启动情况，市调一圈回来后，自然心知肚明。

作者：万里依然 日期：2011-09-30

回复：

作者：gxg900 回复日期：2011-09-29

.....天啊!

一般这样的言论我一般都是听即将退休的同事（广州本地人）说的，一个年轻人怎么可以说出这样的话呢？

是！

懒惰之心人皆有之，但是我们一个年轻人，怎么可以这么堕落，难道我们不谋求自身的发展么？

我可以跟他们说，只要我一离开这个公司，我不怕找不到工作，我可以很快在另外一个公司干出另一番事业，我在我们部门是几乎最忙的，但是我很享受这种忙碌，做得多，接触到的东西多，学到的东西更多！

我累，但是我快乐着！

哥们好：)

也许正因为你有这份责任心和上进心，投资人才看中了。

对于这些成功人士来说，看穿一个人的本质面貌不难，如果你跟那些同事一样，他敢让你带他儿子？

敢给你投资做生意？

洗洗睡吧。

呵呵，恭喜你，全因你先做了，后面才有好回报，要抓好这次机遇哦：)

作者：万里依然日期：2011-09-30

大家看看人家是如何在凌晨四点剖析案例的，一起来分享：

作者：妙算者胜回复日期：2011-09-30 复

重新温习了和孟总谈户外广告的一段。读后感如下：

谈判手册

谈判目的：双赢

谈判手段：以最小代价博取最多利益

谈判要素：单价，付款方式，官司在何地

原则

1. 充分准备（换位思考，懂对方需求，图片数据），否则及时抽身
2. 甲方：三个要素一个一个谈，逼对手越走越窄乙方：避单谈一个要素，谈意义和前景；数字说话；
3. 如果按照对方要求让步，一定要相应回报，而且让对方提具体要求

心理

1. 静心：心平气和，把握节奏；痛快的对手磨叽他，磨叽的对手痛快他

2. 耐心：初期不要和对方争辩，避免形成对抗；懂对方需求，帮助对方的角度入手。

3. 细心：抓住漏洞，乘胜追击；明辨得失，及时补救

生理

1. 气势：盯着对方一只眼睛看；

2. 手心向上显真诚，十指相对秀自信；

3. 皱眉专注倾听；微笑侃侃而谈

三大技巧连环套用，威力无穷

谈判大技巧

1. 无中生有捞油水
2. 忽黑忽白冷热配
3. 阴阳合同一锅烩

谈判小技巧甲方（乙方反其道而行之）

1. 正：虚拟伙伴做主，许诺后续合作；找对方弱点；
2. 反：对方的同行如何如何（摘樱桃），名利单收，
3. 挤：单价压干，加量再谈，团购再压；优惠，免费，垫付一起来；

作者：万里依然日期：2011-10-01

分享一个小案例，新鲜出炉的：

回复：

作者：_优雅的转身回复日期：2011-10-01 回复哥们，十一快乐~~应酬少喝点哈~呵呵。我是一名服装公司的采购，看了你的帖子以后，对自己有了一个比较清晰的规划，~想往销售上转，毕竟销售更能使自己的价值能到体现，也更能使自己能自尊的生存~现在白天看专业的服装运作、操作、店铺陈列、节假日促销，晚上把你帖子分成若干案例，一个一个仔细研究，学习你学习各种事物的思维，呵呵，早就粘贴在word里了，哈哈，不要收我版税哈~做采购的时候运用多种谈判技巧，回来的时候把自己当成乙方再在脑子里过一遍然后把要点记下来，为以后准备~

我的问题是，公司里销售根本不是那么回事儿打压同事到是有一套老板气场不强可以说是很稚嫩，且一意孤行，所以根本吸引不到有

质量的销售人员，恶性循环到吸引不到优质客户，但是现在还在盲目扩大生产，但是我们有亲戚，这时候不能背信弃义的走了，再有，采购这个工作，不能找不信任的人干。所以我每天还有大量的本职工作要做，服装行业是各地的消费水平，人口构成，消费理念，气候，竞争对手运作的方式都不一样，必须要本人亲自考察，统计分析数据才可以，但是我又走不开，所以感觉内忧外患，无从下手。哎，求兄弟指点一二，在下感激不尽。

回答：哥们好：) 呵呵，你真是一位超级有心人呀，居然拿手术刀解剖该小说？

算你狠！

哈：) 关于你提问题，我来说说几个观点，说得不好，请勿介意，多多担待啊：) 一、如何看待自己的老板？

十几年职场和创业路上，听到太多人说自己老板有这样或那样的问题，好像各个都有点“二”，公司不行了，老板疯掉了……我原来也不免俗，觉得自己有时候好像比老板还厉害点，其实不然。

一句话，如果你或者那些职场牛人真够牛，为啥还给老板打工？

为啥自己不拉起一支队伍去创业？

每个老板都有缺点，这些缺点在员工眼里，会被渲染，会被刻意关注，会被无限放大的，但大家却往往忽略了老板突出的优点和强项，正是凭借这些优点，老板才能把企业做大做强，才能给大家发得起薪水！

成功人士不在于改掉身上多少缺点，他们会发扬自身强项，甚至

发挥到极致……. 乔布斯在苹果公司员工里，很多人就认为他是个疯子，整天天马行空，说话也不着调……比如，乔布斯对美的追求到了极致，当他看到手机里面的电路板排版不够漂亮，要求工程师马上重新排版，工程师辩解：消费者不会开机盖看里面是否漂亮的。但辩解无效，只得修改。痛恨他的人说，这家伙就是个疯子！

放着正事不干，非要干一些费力不讨好的事情！

但另大家压根没想到一个现象发生了，在他被赶出苹果公司 10 年时间里，不论高层换了谁来做，公司企业文化根本就没有一点转变，依然是强调无限创新精神，直到乔布斯再次入主苹果，大家才恍然大悟，没想到乔老爷推崇的思维精髓竟然如此深入每个人的骨髓，而且不随时间推移而发生改变，这个现象好像太可怕了。

国外有乔布斯，咱们有曾国藩呀，曾国藩起家才几千人马，但随着十几年东征西讨，湘军扩充到几十万人马，但军队奉行的文化传统、勇猛精神、团结忠诚基本面等等，并没有随队伍扩充而改变，依然是曾国藩当初制定和提倡的。因为屡次不受清廷重视或被人诬告，曾国藩几次被迫离开军队，但湘军传统不改，照样打胜仗，这个现象又如何解释？

好多人说曾国藩固执、太专注细节，不会行军打仗，缺乏灵活应变能力，但批评他的人自己又可曾做出过轰轰烈烈的一番业绩吗？

曾国藩可是清朝中兴名臣，左宗棠、李鸿章各个都是大腕吧，都是风云际会之人物，但不都是曾国藩手下的幕僚？

难道曾剃头真是这些人所说的“不会打仗”

？

到底是谁不会打仗？

倒是又是谁只会纸上谈兵？

苹果的老板，湘军的老板都曾被手下人描述成一个“误事庸才”，
呵呵，这个现象说明什么？

大家不是老板，还没到那个级别，也许理解不了老板的某些做法。
就像苹果公司和湘军里的人，很多人理解不了两位老板的行事做法一
样。

但请注意，哪位老板喜欢折腾自己的钱？

喜欢拿自己的企业开玩笑？

别说老板了，就算是你在采购部做总监，手下人各个都理解你的
做法吗？

他们都认为你的做事方法英明无比？

是不是也有心存不满之意？

你跟他们解释过，希望大家都理解你的思维和做事作风吗？

呵呵，当你财富到了千万级，能跟你的老板平起平坐，你再看他
的做法，一切都很正常。勿有太多抱怨哦，多看人家长处，未来将受
益无穷！

一句话，成功人士都是“疯子”！

史玉柱是不是“疯子”

？

马云是不是“疯子”

？

牛根生是不是“疯子”

？

二、你有一个优点和一个优势：

也许因为你跟老板沾亲带故，所以事事为公司着想，其实，你在无意中对自己做了一件有益事情！

也就是说，在打工时把自己当成老板，按老板的思维来要求自己，思维和心态被拔高，做事认真程度、方法大不同了，所以你目前充满了斗志和干劲，不断自觉学习，不断给自己充电，拥有这副干劲真棒！

赞！

干好采购，你能充分了解甲方、乙方心态，了解乙方做销售的技巧和方法，今后自己做销售时，简直是如虎添翼呀。

我能在 A 集团如鱼得水，没有几年乙方艰辛的锤炼经历，可能获得成功吗？

洗洗睡吧。乙方在我面前，说什么话，做什么事，我搭一眼就知道他们憋的是什么心眼，呵呵，因为过去我也曾憋过这些心眼来着……

要没有亲属关系，你能坐上这个敏感岗位？

呵呵，扪心自问，凭什么？

建议你在岗位上好好干，珍惜难得的锻炼机会，用心体会乙方的做事方法，冷眼旁观，暗中偷学，不出两年时光，你将无师自通，因为人人都是你的老师，乙方为了获得采购合同，自然要使出浑身解数，

你可以多方学习，哪怕从每个人身上只学一招，你就能学会 72 般变化！

两年过后，感觉翅膀硬了，到时候还不是海阔凭鱼跃，天高任鸟飞？

呵呵，顺祝哥们国庆快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-10-03

回复：

作者：左手鸡来右手鸭回复日期：2011-10-02

哥们好：)

今天刚回来，呵呵，对不起，明天回复行不？

让兄弟我先喘口气吧，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-10-03

回复：

作者：左手鸡来右手鸭回复日期：2011-10-02 回复

雨总，牺牲了节日的一个下午在回顾近十年的创业道路历程给您回帖，快结尾时候不小心按到了刷新键，功亏一篑啊！

您的大作拜读至今受益匪浅，现在创业路上走得很是困惑，希望您能指点一二。

我现在从事的是您所提三大最累行业里的装修，以前一直从事贸易类工作有成功有失败，进入这个行业时既是偶然也是必然，从业时间仅仅两年，现国内地产一遍低迷装修业也未能幸免。现在可谓经营惨淡，不止是我在这个长三角的省会近万家的装修同行们都在如履薄

冰的度日，加上这个行业竞争的白热化，没有任何优势的我已考虑转行，目前有一要好朋友是日本东芝中央空调的省级经销商，希望我能加盟开拓家用中央空调的市场，现在这个城市做的比较好的是日本大金空调，竞争也很激烈，日本人非常聪明，不放总代理只设办事处，谁有钱有资源就可以做，东芝相对大金来说品牌知名度不如对方，产品线没有大金的全，价格又略高大金，加上国内如格力、海尔、美的等品牌的价格竞争优势，可以说前景也是不容乐观。但反观现在的市场哪行哪业不是竞争激烈。

相比装修来说依托这样的品牌优势觉得是个可以放手去做的事，东芝属于全进口产品（包括大金在内的一些国外品牌都是国内合资的），针对高端客户来说还是有一定的吸引力的。我的意思是入股朋友公司方式来做，但他已经做了这么多年，每年的的业绩也有个千八百万的（他做的比较单一只做工程上的），我入股一没资金优势，二心底也着实没什么底，后来聊过后还是给他打工，两年以后我回老家的一线城市去做，到时候还能得到他的一些支持。

希望就我目前的状况和即将从事的行业能得到雨总的指点，顺祝雨总节日快乐！

谢谢！

回答：

哥们好：)

目前房地产前景谁能看明白？

放弃没有核心竞争力的装修行业，是非常明智之举。但是你决定

投身中央空调行业，值得商榷，这里简单讨论一下。

进入中央空调行业，惟一理由是“目前有一要好朋友是日本东芝中央空调的省级经销商”，理由似乎还不够充分。

东芝的品牌和价格，处于行业顶端，大家都知道，行业顶端品牌都是小众，不能走量，只能是做一单算一单。在投标时候，因价格高昂，经常被人当成价格“人肉背景”，而不能发力。

再看看各行各业在国内 30 年的发展历程，只要国内品牌掌握了技术，并在市场上发力，国外品牌没有几个能坚挺下来的。从手机行业来看，当山寨、国内品牌手机风起云涌时，逼迫诺基亚都得推几百元低档机了。格力空调的 CEO 董明珠，其开拓进取和市场策略都是顶级高手，被经销商称为：“她走过的路草都不长”

；而美的空调进入每个行业都会提出“前三名”

的奋斗目标，也是一个难缠对手。国内品牌在市场耕耘时间越长，力量、口碑和技术的累积就越强，这点不可不防。

东芝不是唯一进口品牌，它还要面对大金的贴身进攻，而且还有美国两家中央空调在市场里搅和。我曾与一家大金空调省级代理商打过交道，那家公司的老板有想法，组建的销售队伍一水儿美女，全是模特身材，天使面容，穿着职业装，英姿飒爽，人人名片上都是销售总监或副总监。呵呵，美女打头阵，你我都懂的。我也知道大金产品好呀，但价格高了点，于是便用格力价格去跟大金代理谈，包括乙方杀乙方的套路，黑白脸，摘樱桃，招数用尽，但人家就是不肯同意，没办法，最后 400 万招标花落一家国产设备。呵呵，有点小郁闷。但

从另一个角度说，代理商的利润空间有限，降价幅度比不过国产设备。除非是特别有钱或追求顶级的主，一般招标单位用上大金就不错啦。

你的朋友一年有“千八百万”

的业绩，这是建立在多年行业耕耘，你现在杀进去，打算花费多长时间才能积累起人脉，才能开单？

国外国内各路人马布局都搞完了，全在精耕细作，你现在才杀进中央空调，呵呵，感觉似乎有点晚了。

不是说你能力不足，而是说付出同等力量，换个行业收入能否更好？

而且你说的“两年以后我回老家的一线城市去做，到时候还能得到他的一些支持。”

呵呵，这想法也值得探讨。朋友能支持你？

怎么支持？

资金上？

供货价格上？

不收取预付款就发货？

可能吗？

长久合作一定是建立在利益互换基础上的，你有销量保证，这些事还好谈，万一销量不畅，怎么办呢？

指望对方帮你，还不如指望自己帮自己呢。做工程特别需要资金支持，一个项目都是百万级意思，客户首付 20%或 30%，你从拿货到安装、验收、收款需要有个过程，期间自己必然要有点垫款，这笔资

金你可有安排或准备？

可以预见，未来国产品牌在市场上必然是步步紧逼，格力、美的、海尔都是商战老手，都经历过残酷的市场竞争，早就不是当年创业时候的吴下阿蒙了，他们有手段，有目标，有团队，有资金，有品牌，有渠道，我不太相信包括大金在内的国外品牌销量还能暴涨，价格还能坚守，他们未来发展之路也许就跟日本电视一样，固守那么一块高端市场，而主流市场都被国产电视占据了。

再来设想一下，如果杀进中央空调行业，未来五年能有多大发展？

你看你朋友多年只耕耘一个行业，日积月累，还抓住机会拿到省级代理权，所以事业有成，你已离开装修改投新行业，要是发展不利，是否还要继续改投新行业，那么前后几年时光为你带来了什么利益？

人脉资源？

资金积累？

你看书里面的小雨，因为不懂这些厉害关系，加之还债不得已，所以在广告、销售、企划、装修、设计等若干行业跳来跳去，走了很多弯路……现在的你，不是刚大学毕业 20 多岁，随便闯荡了，失败也不怕，现在你该好好思量一下，争取在某个具有好前途的行业扎根 10 年，随行业发展而发展……

话题有点沉，呵呵，但都是为了咱们事业好，也许说得不好，但至少也算一种意见，望哥们你三思而行：)

好，顺祝国庆快乐，合家欢笑：)

作者：万里依然 日期：2011-10-04

回复：

@左手鸡来右手鸭 2011-10-04

在这个举国欢庆的日子里能得到雨总的回复我向您致以十分的感谢！

在这里再次祝您国庆快乐，合家欢乐！

看了您的回复分析得很是切合实际，装修行业是个没有核心竞争力的行业，除了那些在特定的时代完成原始积累而做大的品牌公司外，后来居上的可谓是寥寥可数，加上进入这个行业的低门槛造就了市场竞争的异常激烈，在我现在所待的城市装修公司可谓多如牛毛，一个小家装只要在网上发个招标性息就有几十上百家的竞争，综合这.....

哥们好：)

知道你现在还在犹豫中，这样，新书里有一个问题是《如何选择好的行业与公司》，这回我提前摘录其中一部分，供哥们你参考，希望能有此帮助：

一、行业发展趋势决定了个人发展空间，选择和努力同等重要：借用数据预判行业特性及发展趋势，更有标准性可言。

中国经济 GDP 年增长保持 8%以上，如果投身 A 行业，则该行业近几年的增长势头是 100%？

还是 50%，还是 10%还是负增长。换句话说，先从宏观层面了解行业发展动态是大势所趋，蓬勃发展，还是行将就木、日薄西山？

登陆招聘网站，找到中意公司，搞清楚公司所在行业，百度搜索行业发展概况，比如物联网行业每年快速增长 100%，这就是优质行业。道理简单。行业翻倍增长，显然是客户需求翻倍！

客户需求翻倍，则公司销售人员不必使出吃奶力气推广市场，只需顺时而动，销售额都能跟随行业发展而快速提升。公司快速发展，又能给员工提供更多上升通道，因为市场扩大，需要更多经理和区域总监，而职务提升则薪水提升，由此走上一条良性循环的发展道路。所谓先知三日，富贵十年，道理就在于此。

如果搜索到 B 行业年增长只有 10%，则表示 B 行业已进入稳定发展期，这时再杀入该行业求个人发展，公司销售额增长缓慢，能提供多少新鲜岗位出来？

能有多少加薪空间？

当然，观点不能绝对，能人一样能在 B 行业脱颖而出，但如果他在 A 行业打拼，业绩是否会更加显赫？

由此可见，我们应该顺应行业发展潮流，搭顺风船出海方能事半功倍。客户需求倍增，还需要付出额外努力吗？

当然，前面搜集信息，分析信息要费点力气，但完全是值得。

此为苦干+巧干的典范，呵呵:)想想过去一些热门行业的快速增长的过程，全都有过跑马圈地式的高速发展，但现在进入缓慢增长期，这类行业的销售都在市场里精耕细作，普员销售的薪水还能爆炸式增长？

洗洗睡吧。

二、国有民营跨国大公司、外企与私营小公司，哪类更适合职业发展？

加盟大公司最好不过，加盟小公司则要仔细摸底。

1、大公司人才荟萃，跟高人学少走弯路，更容易积累销售经验、了解运作流程、强化团队协作能力，加快个人能力提升速度。

2、大公司拥有超级销售平台，更容易接触到大客户资源，便于积累人脉资源。有时客户接受你，并非单纯尊重个人，而是尊重所在的公司。

3、大公司能抬升个人品牌形象，在可口可乐做销售与在一家不知名企业做销售，个人形象完全不同。由此，从大公司跳槽到中小公司更有资本光环，薪水职务颇有改观。

4、外企流程规范，层级明显，升迁有些循规蹈矩，属按部就班型；国内企业为业绩论，更容易凭能力杀一条血路出来，但管理不甚到位且缺乏一点人性化味道。当然，选择企业还需要结合个人性格和实际情况。

5、私营小公司如有高手坐镇，拥有高效团队，奋斗目标明确，没有勾心斗角叨扰，对职场新人而言，完全能一心一意打拼事业，如能抱有创业心态打工，一人身兼数职，更是一座很好的提升锻炼平台。试想，有多少上市公司、大集团都是从十几个人起步的？

三、产品单价有助于标榜销售能力：

对比智能手机与鼠标两个行业，假设市场年增长率都是 100%，如何选择？

最好选择单品价格高的行业！

道理简单。

假设：甲在深圳市场销售鼠标，一年销售：5万个 \times 20元/个=100万销售额；乙在深圳市场销售智能手机，一年销售：1万台 \times 2000元/个（均价）=2000万销售额。

甲、乙二人同时去一家公司面试，面试官问：“你们在上一家公司做了多少销售额？”

100万销售额如何跟2000万销售额比较？

主考官又不了解智能手机和鼠标行业，他只能从销售额做判断：“嗯，乙的销售本事好像比甲大啊，看销售额就知道了。”

四、重视人脉长期积累：

假设我们是做快销品行业，在某地区耕耘10年，既了解市场又结识一批有实力的经销商和分销商。如果想创业，这批高价值的人脉资源可做创业资本，能在最短时间搭建好销售渠道。但如果是做儿童早教项目的销售，即使有五年销售经历，人脉积累将是一幅什么场景？

这些客户是以散户形式出现，且大都只有一个孩子，谁能把客户群带走？

个人能力在行业、产品、渠道面前，渺小了。而且跳槽后一切要重头开始，也许只是销售经验的积累，而无人脉红利。但美容院销售则不同，虽然销售目标也是散户，但跳槽后还能联系熟客，不是吗？

五、有越多回头客则越好，回头频率越快则越好：

行业不同，决定回头客数量与频率。同样是开发客户，假设难度

一样，但由于回头客情况不同，持续销售的难易度会逐渐拉开档次。比如，做快销品的销售开发一座 KA 商超，产品打进去，服务好客户，天天有销售进账，做得是细水长流的生意。而做混凝土机械销售，投标中标属一锤子买卖，继续指望做回头客，还要看客户发展行情。

一年下来，假设商超销售开发 6 座 KA 商超，回款 500 万，而你开发 3 座混凝土搅拌站，销售额也是 500 万，但第二年商超销售起步就是 500 万打底，提成有保障，而你业绩归零，一切推倒重头再来。回头客数量与频率决定了谁是销售长跑将军，一目了然。

同样是做酒楼供应商，瓷砖厂是一锤子买卖，而食材、餐具消毒供应商则是细水长流买卖，两边销售员谁会从酒楼生意上享受更多红利？

谁是长跑冠军？

谁又能马上带走客户？

再比如，销售甲做豪车销售，手上有 100 名豪客；销售乙做珠宝销售，手上也有 100 名豪客，两人能力等同。因故跳槽后，谁的职业选择更能帮其度过变革期？

谁的推荐难度更低？

显然销售乙占了行业便宜。据《经济之声》报道，国际钻石报价 2011 年连续 8 次上调，累计涨幅超 30%，豪客买珠宝更多是为了投资（两克拉起步），保值增值。销售乙做的都是熟客，换一家公司但产品性质不变，依然能做得风顺水顺。而销售甲则没那么幸运。豪车一上路便开始贬值，不属投资范畴，即使有大手笔的豪客，也非年年购

新车，况且喜欢操控性好的宝马车主不一定喜欢乘坐更舒适的奔驰，也许更衷情同样具有驾驶乐趣的保时捷。所以存在名车不对胃口的情况，销售甲纵然手上有众多豪客名单，也只能干等销售时机。

不仅如此，从推荐新品成功率上说，谁又占便宜呢？

钻石款式随潮流变化每年推出N款，销售乙只需一通电话，豪客们便会跃跃欲试。即使这次没成交，但几个月后新款登陆，保不齐就有交易。销售甲邀约客户试驾新车也OK，但新车推出时间怎能赶上新款钻石发布速率呢？

实在问题扑面而来，都需要我们择业时认真考虑。

六、选择锐意进取有能力的老板，有助个人事业发展：

民营企业文化说白了是老板文化。老板啥性格，公司就是啥性格。面试前结合官网介绍的公司成长经历，不难判断该公司发展模式和成长特性。如果个人想快速发展，不怕压力挑战（发展快必然带来销售指标高等挑战），那就加盟翻倍发展型公司。如果想先求稳定，那就加盟稳健型公司。

面试时，应聘者会向面试官提什么问题？

大部分人会问公司或产品问题，但这些问题一时半了解不深，不如多问细节：请问你（面试官）在公司做了多久？

你觉得公司吸引你的地方在哪里？

咱们老板是位什么样的人？

他的特点？”

回答 1：“走得很稳。”

则意味公司属稳健型，个人上升通道不一定那么快找到；回答 2：
“锐意进取，销售年年翻番……”

则说明公司是发展型公司。窥斑见豹，面试官对公司评价有参考价值。

市面上有很多职场或创业方面的书籍，关于如何选择行业与公司，有些还写成了一本书，他们说了些什么我不知道，但我只是觉得搞得那么复杂有必要吗？

不就是选个行业嘛，至于那么神秘吗？

我选择行业就六条，其他标准也重要，但不是关键。新书出版，这个命题还有几个小案例附录，到时可一并参考。呵呵，要是能帮到你一分的忙，我也很开心呀：)

好，顺祝节日天天快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-10-05

和大家分享一个小故事，今天刚回的帖。

作者：1063021032 回复日期：2011-10-4

大哥，兄弟我现年 25，在服装行业从事技术工种（目前薪资 7000+，上浮的空间不是很大），这和自己的目标相差甚远。因自己学历低，有没有什么特殊技能，要想短期内改变现状，也只有做销售这条路。根据兄长的行业择业分析，在人才网上闲逛许久，发现自己连初级面试资格都没有（面试销售大多要专科以上学历，我这个初中生垫底都不够），很是纠结呀！

我热爱销售工作，对工作充满激情，学习能力强。

但现在问题是我想转行都难呀！

总不能搞个假证吧！

兄长根据我的描述能不能给点指导性意见，拜谢了

回答：

哥们好：)

一个文凭就把你难倒了？

那如果你在销售过程中听见如下电话：

“对不起，我不负责海外市场推广，你去找××吧，谢谢，再见。”

（这算客气的，但实质根本没有他说的这人，或者这人也不管）；

“也不知道效果如何，先免费先做三个月广告吧。”

（这是逗人玩的把戏，要是碰见小雨这类型的总监，一定要先占便宜再说后话）；

“先发个邮件过来看看。”

（都是客套话，做不得数，满心欢喜发过去，基本没下文了。）

“对不起，这事下半年再议，现在忙，再见。”

（公司广告预算一般在年底敲定第二年投放策略和计划。他这样说，也许想把预算做进明年计划，但更多是婉转推脱）；

“没预算，不做！”

（可能运气不好，他可能刚被老板修理，正在气头上）；“请先找我们广告代理公司。”

（变相推托，如果是熟人，或是一个值得期待的合作，他会这么

回答？

等找到广告公司，发现他们态度比甲方还差)；

“什么？

才打7折啊，我还以为3折呢，价码太贵，做不起，再等等吧。”

(与甲方谈判报价，指望电话谈明白？

)

……你怎么解决这些销售难题呀？

关于文凭问题，容易解决，你直接填大专或本科，人家问起，你就说“在读”。放心吧，哥们，没人深究学历的！

销售是什么？

能帮公司尽快卖货就行，所谓英雄不问出路，呵呵，学历能刷卡吗？

你要是在面试时，表现优异，谁还在乎你学历呢？

看来你的专业技能不错，能拿到这份薪水不容易，但投身销售行业，你还是新兵。没经验不可怕，谁都有一个成长过程，希望你把帖子读10遍，把小雨的思维模式和做事方法学会、掌握，呵呵，不就是销售嘛，电话里的拒绝根本不是问题，不是吗？

哪位销售不是从客户的拒绝开始公关的呢？

好，顺祝你转型成功：)

咱们帖子上好像没人再来提这类问题了啊，呵呵，提了也不回答，看来大家都在进步中，高兴：)

作者：万里依然 日期：2011-10-06

再来分享个小案例，刚回人家的：

回复：

作者：zhazhu8 回复日期：2011-10-5

万哥，我也是在一家报社做销售，但我们做的是一家学生辅导报（中小學生辅导资料）。以前在一家出版社做学生辅导书，对学生辅导资料市场比较看好。

想在我们小区开一家书店，书店里的货主要为社科、儿童、考试及中小學生同步辅导书为主。备注：租金：一个月六千块小区人群主要为80后白领，小区小孩多为几个月到2岁间地点在广州

因我做多出版发行的，知道现在网购比较多（消费习惯），网上书店（当当、卓越）都比较齐全且价格都差不多，考虑这几因素一直不敢开

请万哥能给予分析及提点建设性意见，谢谢。

回答：

哥们好：)

建议不要开书店。你有热情但市场每热情啊，项目有几个问题。

市场上独立书店，在国内已经纷纷倒闭，因为受到网上购买的冲击太厉害，利润愈发微薄。很多书店都在艰难转型中，包括一些国外连锁书店或读书会，也倒闭一批。现在的图书市场，网购、电子图书、网络阅读和盗版，各个都是书店杀手，四大杀手齐聚行业，才造成大批独立书店纷纷倒闭的故事发生。再加上消费群的阅读习惯不断发生着变化，书店销售量的增长率远远低于网购增长率，你此时逆风行船，

而不是借风出海，费力却不讨好，非上策啊。

咱们再做个简单匡算：

一个月开支：

房租：6000 元；水电：700 元；人工：12000 元（包含你的工资，虽然你不领钱，但如果你去打工，一个月怎么也能收入 7000 元以上吧，所以你的薪水一定要计算在内，不然你岂不白白搭进去时间和精力了吗？

书店可能还要再请一到两位帮手）；办公开销和税费：800 元，合计一个月你需要支付 20000 元。（投资预算时需要高估一些，这还没算书籍的折旧费呢）。

再加上进书铺货的钱，房租押金和流动资金，估计项目开张前要投入十多万。

一本书按毛利 20% 计算（A、利润不可能很高；B、有特价书做促销），一个月销售额大概要做到 10 万元才能保本。

一本书平均价格按 30 元计算，10 万元/30 元=3330 本。也就是每个月要销售 3000 多本，一天销售 100 多本书，任务压力很重哦。

小区人口如何？

教育层次如何？

这个提问帖里没提及，但一般小区人口大都在 1 万人左右，就算你的小区住着 2 万人，你用人口数量与销售数量做比较，也许一个月能完成任务，两个月也没问题，但五个月后呢？

你不可能 5 个月就完全换一批新书吧。这项目能否长久火爆，真

值得商榷的哦。

前面刚发完一个创业六颗牙理论,不妨多多参考,项目没选择好,好比骆驼过长江,骑牦牛过沙漠,努力与回报一定不成正比,往哥们三思:)

好,上述思路都是在探讨项目,说得不好,还请哥们你多大谅解:)

顺祝国庆快乐,合家欢笑:)

作者:万里依然日期:2011-10-07

回复:

作者: hn335162404 回复日期: 2011-10-06 回复

我现在看到了 46 页了,刚刚看完竞标,我有一个想法,不知道行不行的通,

设置一个机器谈判期和人工谈判期

机器谈判期:

8 家公司来 A 集团竞标,每家公司单独一个房间,每个房间里面放一个电子公告板,一个价格投票器,一个警报铃,红色警报灯

价格投票器,投票规则如下

每家公司报一个公司的标价,电子公告板只显示最低价,报价最高的两家(超过 21 分钟没有更新报价),给 1 分钟考虑(要么继续玩,要么离场)这时亮红色警报灯,每个房间都亮红灯,(刺激作用),淘汰掉 2 家报价最高的,继续循环报价和淘汰赛,而且每次报价只能小于最低价,直到最后两家或者三家,

在进入人工谈判期.....

我继续看贴子去了

小弟献在班门弄斧了，纯属瞎扯，望各位多多批评和指教

哥们好：)

这样的谈判，似乎是形式重于实质，说一句不好听的话，甲方杀乙方价格，好比给小孩打针，要一边打针一边哄着，时不时还要给颗糖吃.....

机器投标，乙方会感觉很不尊重人，内心不爽的哦，可能要激化起双方矛盾的

好，请继续看，多看几遍，领悟谈判奥秘，等琢磨透了，你啥都明白，无论是做乙方还是甲方，都游刃有余哦：) 哈

作者：万里依然 日期：2011-10-07

回复：

作者：cseky 回复日期：2011-10-05

雨总目前在远望谷吗？

看来你已经开始为你的新书造势了，在其他位置看到你的帖子吸引一批新的读者。估计还在其他位置造势让大家就等你的新书发布吧

希望雨总把书价定在平民价位让更多的人愿意买正版。

哥们好：)

远望谷？

那是咱们的竞争对手呢，经常跟他们竞标.....

新书造势？

呵呵，刚开始，刚开始，这不算什么，我打算把推广的事情彻底

做透做扎实，如何做透？

好，敬请关注随后的动作吧：)

书价被当当、卓越打完折杀完价，估计也就是个平民身份了，这点就放心吧：)

作者：万里依然 日期：2011-10-07

作者：潇洒哥 andyin2011 回复日期：2011-10-06

最近我在网上跟一些朋友讨论了一下即开的店名、初步有以下几个备选【杭州风情】、【花蜜居】、【有间餐馆】【杭州快餐王】【杭州花蜜居】（为什么有‘花蜜居’这个名字呢、是一位刘德华的粉丝跟我说的、华迷都是花蜜、上班族里面喜欢刘德华的不少、从他演唱会的火爆就可以看出来。这样一个名字必然可以拉近这一部分人的心、加上快餐好吃卫生炒菜量足味美奶茶健康休闲可以积累成良好口碑将其他路人吸引入店、但是缺点是有的人比较讨厌刘德华、可能会隐形中失去这一部分客源）

回答：

哥们好：)

都是哥们，有啥就说啥了啊，反正都是为了工作好，说的不好，请勿介意：)

1、帖子没看完吧，关于餐饮的回帖大概有几十个了，不妨多多参考
2、从为餐厅起名字上看，你基本不懂广告和策划，不懂没关系，问人是个好办法，但除此之外，是否还有其他更好的方法？

3、在帖子里都说了 200 遍了，解呵呵，决问题首先要做好调查

工作，思维模式简单，但养成好习惯很难，你上网搜搜别人的快餐名字，再搜搜起名的秘诀和忌讳之地.....方法已经公布了，但我却没看到你是否已掌握？

比如，餐饮名字最好跟行业有点关联，像那个“花蜜居”，叫人看不懂，联想不到美食那块去。还有，你的那个刘德华的解释，呵呵，过于理想化啦，市面上没人能如此联想。

4、项目不错，投资不大，操作灵活，但你说的全是优势，缺点呢？

不要忘记，餐饮倒闭和兴旺都是转瞬之间的事情，想赚餐饮钱，可不是那么容易哦，这是一个持久战，不是做项目搞攻坚战。还有，你让老妈做后厨？

临时盯班还行，指望她老人家天天忙活厨房，不太现实，不信你就试试看。

帖子里 90 页前后有写创业部分的，不妨多多参考，三思而后动：)

5、你目前最大缺点就是没有社会经验，我即使跟你说的再多，都需要在实践中慢慢体会。多读贴，多体会，也许能进步快一点哦：)

当然，我还要赞你一句：有创业雄心是件好事，有志气，有想法，有干劲，就像当初的小雨那样，不甘居于人后.....

好，顺祝创业旗开得胜：)

作者：万里依然日期：2011-10-09

回复：

作者：颓废颓废回复日期：2011-10-07 复

雨总：见信好，看过你的回复，我感到万分激荡，所以我也冒昧的来试问下现在所遇之问题。

问题一：“现在我分析了一个市场是关于亚麻籽油的，它主要是亚麻酸成分。能够对人的血液和大脑有益处，由于涉世未深，所以请你出山帮忙分析下？”

现在在货源方面，主要来自山西。我也做过分析，市面上的亚麻籽油似乎不够多。

但是在包装和档次上面都显得很差。不知道如何操作？”

回答：哥们好:) 谢谢你的信任和褒奖，我们一起探讨这个棘手问题，说得不好，请多多担待。

小打小闹做做还可以，但不要投入太多精力财力。推广新产品，需要花费大力气，包括全案策划、广告费用、组建捏合团队、搭建渠道，终端促销等等，是一项大工程。比如以前流行的苹果醋，风靡大江南北，那是因为有一批大公司在主推，市场开始接受以后，中小公司开始跟风跟进分糖吃，这是市场规律。

康师傅每年都在推新产品，但大部分新产品我们并没看到就退市了，只留下冰红茶和冰绿茶两款经典产品。在冰红茶大卖特卖的时候，很多产品开始跟风操盘……于是市场上很快就开兵见仗了。我的一位朋友曾是康师傅研发主管，他说公司每年都会推新产品，但大都以失败告终。连康师傅这类公司尚且如此，何况咱们呢？

望三思而后动哦:) 你要做的就是如果明年市场风靡亚麻籽油，你就跟风做一批，捞一笔再说。

问题二：“我现在在做麻类家居，现在主要帮老板打杂，看过你分析老板的一段话，我觉得十分有理，我也有很多想法想付诸于实施，但是可能无法说服他才没有执行。对于麻类家居，我想请教你的看法？”

因为这个老板对我不错，一路带我过来，现在主要帮他负责行政和政府宣传事项和推广。

我有很多想法都无法得到他的认同，正在苦闷中，由于这种苦闷，导致我非常想出来单干，但是为了心中的那份承诺，我一直没有下决定。因为这个 Boss 犹如我人生导师一般。”

回答：亚麻产品当然是好产品啦，消费者也了解，而且知道亚麻产品比较贵！

价格就是春药，价高销量必然少，比不过棉织品这是规律。所以产品定位要走中高端，迎合有消费实力的群体。在宣传时，功能诉求必不可少。百度一下：在古代各种本草药典中都有记载。亚麻性温无毒、活血润燥、祛风解毒、益肝肾、养护皮肤的功效，特别是应用于皮肤治疗，疗效很好。我国纺织专家以祖国医学的传统观点认为，亚麻是植物的皮层纤维，它的功能是近似人的皮肤，有保护肌体，调节温度等天然性能。亚麻布服装比其它衣料能减少人体的出汗，吸水速度比绸缎、人造丝织品，甚至比棉布快几倍，与皮肤接触即形成毛细现象，是皮肤的延伸。亚麻的这种天然的透气性、吸湿性、清爽性和排湿性，使其成为自由呼吸的纺织品，常温下能使人体室感温度下降4—8℃，被称为“天然空调”。

调查显示：亚麻内衣可调整人的经脉系统和内分泌系统，从而对

中枢神经系统起到镇静作用；亚麻用作床上用品，消暑效果优于棉制品，人不仅易入睡，而且睡得香甜，有利于美容和健康。不仅如此，由于亚麻的纤维中空，富含氧气，使厌氧菌无法生存，抗菌性能良好，是保健面料。亚麻还因正负电荷平衡而不产生静电，无灰尘吸附，卫生性能也为人们津津乐道。由于亚麻的诸多优点，再加上高雅的回归大自然色调，成为公认的环保产品。

你在功能上做一些提炼，形成一到两点主要卖点（降温、美肤、抗菌），强化比棉织品的产品优势。没有特别优势，价格如何做上去呢？

呵呵:)此外还要做足情感诉求的功课。现在不是60年代，买条毛巾要洗烂，产品不能满足消费者的情感需求，是旺销不起来的。利益点在于更亲和皮肤，给消费者一个想象空间。

你不是专业广告人，做不了这些事。但帖子里写了大把的“借力”案例(免费借助广告公司力量，帮你提炼文案和策划推广方案)，而且在回帖时还专门进一步阐述，你不妨去看看（不用举一反三，保证是举一反三）。哥们啊，第二遍的话我实在不想再讲了，呵呵，希望能理解兄弟我的苦衷。

问题三：“说到这里，我也想麻烦你帮我分析，麻类家居是否可行？

如果以网络手段进行大范围推广有效吗？

现在这些问题我也思索过，但一直没头绪。或许老板也考虑到一个成本原因，所以一直没有在传统渠道上下功夫，作为家纺来说，似

乎全国天下一大抄,尤其是作为新品来说的话,维系不了多长时间。”

回答:看完这个问题,有点雾水。网络没销售,传统渠道没下功夫,那产品都在哪儿销售呢?

晕。不妨参考前几个月曾回的一个“T5”

灯具回帖,解释兴许有用。我观察过细分家纺产品的销售渠道,在商场里有以“毛巾屋”

专柜货专卖店形式的销售渠道。你们产品有“毛巾、袜子、鞋帽、围巾”,产品系列不错,完全可以搭建“毛巾屋”

专柜货专卖店。但有个前提,在本地集中力量做好样板市场,然后凭借样板市场在地区招商,再全省招商,再大区招商……关于产品价格,可参考一篇大学生校园卖人参的帖子。

前期品牌弱,同时也为了节约成本,可先不建设专卖店,主攻专柜。如何建立专柜,统一的VI视觉形象,照样可以借助广告公司、行销推广公司的力量,先召集十家公司在投标,然后……呵呵,都是帖子上的招数啦。

问题四:“现在公司一直没有客户,我很想冲出去为公司赢得一些客户,但是因为公司琐事太多,总是脱不了身,boss也有很多事情找我。毕竟这个公司是我和他一起做出来的。就好比自己孩子一样……我觉得自己适合市场,但是因为一直没有人能够顶替内部事情,所以只好作罢。最近老是感觉拳头打在棉花上,使不上力。boss做事也很追求细节,他希望能是团队历练好了再出去战斗,但是现在形势不容乐观。

是否我该豁出去，单骑闯呢？

我们现在主要的产品是毛巾、袜子、鞋帽、围巾，所有的产品都是麻做的，但是成本较高，所有产品几乎为外包生产。现有公司团队年龄在 20-23，几乎为刚毕业学生，由于地理位置较偏僻，一直无法获得满意人才，或许钱也是一个原因。难道这真的是一个无解难题？

静等万里大哥的回复，今夜依旧失眠……”

回答：

这个问题似乎有点严重。公司没有得力的销售部啊，这怎么能做好市场呢？

你做的那些活儿能给公司带来什么效益？

都是后勤工作啦，不值啥钱，让小弟干就行，你最好是好钢用在刀刃上！

建议，迅速招聘销售高手加盟，凭借“公司团队年龄在 20-23”这帮娃娃兵，啥也干不成。他们还指望得到公司的销售培训呢，呵呵：)

“boss 做事也很追求细节，他希望能是团队历练好了再出去战斗”这观念值得商榷。市场变化瞬息万变，销售团队不是在家就能历练好的，要放到市场上锤炼。团队忠诚度？

如果公司没发展，谁能跟公司一起扛事？

别想了，如果想留住销售人才，公司就要保持一定增速，让大家看到希望，这是职场通用思路，也是规律。

你该做的不是单枪匹马去战斗，浑身是铁又能捻几根钉呢？

呵呵，最好是作为召集人，去协助老板邀约销售高手加盟，只有人来了，钱才能来，这是解决所有问题的根本。

家纺产品行业的公司，最重要的有两个部门，销售部和设计部，只要搞定他们，公司蒸蒸日上指日可待。设计部在帖子里没提及，呵呵，这个也非常非常关键哦，我在家纺行业干过，了解这个。很多时候，仅凭设计风格就能培养很多粉丝群的哦。

感觉这是一个不错的平台，你有责任心，有理想，有热情，有干劲，而且能在创业路上得到最大程度的锻炼，是好事，先别想着离职什么的了，有本事就帮老板开创一片新天地。

作者:万里依然日期:2011-10-09

回复:

作者: 1095620361 回复日期: 2011-10-09 复

雨总，您好。我用了将近一个月的时间把您的帖子看完。

这个楼里，除了您小说关于爱情的部分，你每次的发帖我都看过了，感觉你是我的恩师啊，呵呵~我最近想做销售，不知道选什么行业好，然后在网上查各个行业的 GDP 年增长率，发现个问题。很多行业的年增长率都不好查，产业报告都是收费的，而且好贵，几千几万的都有……我想问一下您有什么好的方法查这些资料吗？

还有就是 716 团队还收人吗？

我想加入嘿嘿。我事业心，野心很大，而且喜欢学习，能吃苦。

希望能亲自得到您的指点，成为您真正的学生。不知道您上不上 QQ 我的 QQ 号是 1095620361 如果可以的话希望您能加上我我想多跟

您交流学习。我知道您很忙不加也没关系嘿嘿理解

对了，雨总，还有个问题，物联网行业我在网上查，只有 30% 的增长率，估计是我查的方法不对，还有游艇业只有 20%，为什么您这么看好这两个行业呢？

别的行业 50%-300% 的也有，请雨总师傅释疑，嘿嘿。

回复：

哥们好：)

这个问题问的好！

有点深度，说明你动过脑了哦，呵呵：)

看好游艇产业，有这么几个原因。

1、香港不仅经济发达，富豪云集，而且面朝大海，所以香港游艇产业非常发达，这是物质基础和自然条件结合的产物。根据媒介报道，国内的深圳、广州地区再过 10—15 年就能达到香港人均收入水平。我们这边也是面朝大海啊，香港昨天发生的游艇故事，明天就会发生在内地，不是吗？

君不见现在全国各地纷纷在成立游艇协会或俱乐部？

用不着再等 15 年了，几年后游艇业必然发达昌盛。

2、在中国 300 万平方公里海域中，面积超过 500 平方米的海岛近 7000 个，小于 500 平方米的海岛有上万个。咱们有开展游艇项目的天然基础。

3、从古道今，中国的富豪有比富传统。富豪甲买条游艇，请富豪乙一起出海，回来后富豪乙兴许要买条比富豪甲还要牛的游艇，这

事你信不？

4、游艇比马会更有趣。在船上跟在地上不一样，没人管的感觉是人人追求的。游艇与美女的结合，那是天造地设一对，这等诱惑谁能抵御？

游艇与私密聚会的搭配，也是一篇华彩乐章。富豪的交际玩法，超常人想象，拉客户上艇，音乐美酒，蓝天大海，声色犬马，什么关系不能在船上做透？

那条船和那张床还有分别吗？

只不过床的模样像船而已。

5、游艇与马会齐名，是顶级富豪的奢侈玩物，比高尔夫会籍贵多了。如果做游艇销售，能认识多少顶级富豪或者富豪周围的高层人物？

这些人脉资源潜在价值又值多少钱呢？

第一次试驾出海，销售必然会跟客户出海，呵呵，放开想象力吧，跟富豪在大海里追逐鱼群，看海鸥翱翔，再钓钓鱼，游游泳，还没人打搅，这份沟通机会又值多少钱呢？

购买游艇后，销售还有机会继续跟船出海，还能继续联络感情…….6、卖出一条游艇，不是生意终结，而是刚刚开始。游艇跟名车一样，养护成本高昂。我们都知道一个概念，买车容易养车难。一辆车从新车到报废的养护费之和相当于3倍车价，呵呵，路上跑的车子尚且如此，那么海里跑的游艇，面对更恶劣的环境，它的养护费岂不更高？

我们不仅能赚一道卖游艇的钱，后面更要赚取零部件的养护钱！
对了，跟车子一样，游艇也要每年做定期保养呢，都是有钱收取的哦。

但名车有无数修理厂，游艇有吗？

谁又会修高级游艇？

我们不赚这道钱，那就是王八蛋。

任何奢侈品背后都有显形或隐形的养护费，比如，一块劳力士金表，两年保养费大概要 5000 块吧。

7、中国人历来缺乏海洋意识，只防卫不进攻，不像西方国家有热爱大海的传统，所以目前游艇业发展还不是那么快。但这仅仅是表象，目前西方文化在地球上还处于强势文化地位，咱们哪样奢侈品消费和奢侈观念不是在追国外潮流？

而且国外游艇产业和文化正在加紧“入侵”

（前两年已出现游艇博览会），君不见顶级豪车是如何攻占大陆市场的？

千万级豪车在国内表现的昨天，就是游艇产业的明天。

8、国内富豪目前喜欢玩俩样，天上飞的和地上跑的，但天上飞的受到诸多限制（航空管制），每次分还要申报航线和时间，手续太麻烦。而地上跑的已不稀奇了。呵呵，那么游艇产业呢？

限制比天上飞的少多了，但花样又比地上跑的多，凭什么就不能发达起来？

9、中国每年新增亿万富豪有多少？

不妨去搜搜…….打字太累，不打了，估计要说下去，还能再说8条……哥们你做了行业GDP增速分析，看起来挺美，但没深入行业进行分析，只看到表现哟。我们选择行业，可将行业分为传统行业和朝阳行业，对于传统行业，比如，签字笔行业，用GDP增速分析足矣，但对于朝阳行业，就不能死板套用了哦。

如果你看到“别的行业50%-300%的也有”，这个又要动脑了，300%增速？

会不会现在杀进去俩年后就晚了？

会不会起个大早却赶个晚集？

我们都知道，任何新兴行业，在起步阶段都是百分之十几乃至几十的增速，逐渐发展，然后开始井喷，打完价格战，形成行业几大巨头后就进入平稳发展期，比如电视产业、空调行业等等吧。300%的增速？

显然是行业发展到井喷期啦，这时再进去是否晚了点？

最好能在井喷前期杀进去，那才能捞到金子，同时证明哥们你眼光NB呢！

如果你想扎根一个行业10年，精耕细作，成为行业顶级销售人才，光关注最近两年增速还不够，更要判断未来10年行业平均增速。显然，游艇产业越发展后劲则越大，不是吗？

现在国内才销售几条游艇呀，一句话，毛毛雨而已。

关于物联网，如果你搜索到以下几条信息：

1、物联网定义：通过信息传感设备，按照约定的协议，把任何

物品与互联网连接起来，进行信息交换和通讯，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络技术。

物联网是在互联网基础上利用 RFID、数据通信技术组成一个覆盖世界万事万物的整合网络，它是互联网的延伸和扩展。

2、信息产业第一次浪潮是以信息处理 PC 机为代表；以互联网、通信网络为代表的信息传输推动了信息产业的第二次浪潮；以物联网为代表的信息获取或信息感知，将会推动信息产业进入第三次浪潮。

3、美国总统奥巴马把物联网行业作为美国战略发展行业。美国研究机构 Forrester 预测，物联网所带来的产业价值要比互联网大 30 倍，物联网将会形成下一个“万亿美元”

级别规模的新兴产业。

哥们你不妨做个简单判断，互联网黄金发展期持续了多少年？

至今还在热潮中！

那么物联网比互联网规模大 30 倍，它的持续发力如何？

目前所谓的 30%增速还重要吗？

光这样就能判断好一个行业吗？

还不够，但基本面都跟哥们你分享完了，领悟多少看你本事啦，呵呵，判断行业发展前景的绝活？

留到本事下集再说吧，好不？

判断思路跟上述做法完全不同，属剑走偏锋，嗯，还是不走寻常路。

嘿嘿，要是时光让我年轻 15 岁，我现在一定会杀进去房车行业！

啊，旅行房车产业？

又不是游艇了？

哈哈，因为房车比游艇还有广阔市场，谁叫咱们祖国有 1000 万平方公里的辽阔国土呢，谁让我们有如此壮丽的山川风光呢，而且至少新疆阔佬们也能享受到这类奢侈品，嗯，思维有些跳，不摆了。

因为问题提得好，兄弟我一个多小时，3000 多字全奉献给你了，呵呵，手疼。希望你有所帮助，可别光看热闹了哦，因为行业分析既有规律又有个案，最好能学会举一反三：)

作者：万里依然日期：2011-10-10

回复：

作者：卖电脑赎版住回复日期：2011-10-10

帖子怎么会沉嘞因为我是雨总的自动顶贴机，哈哈哈！

哥们好：)

嘿嘿，你算了解我的脾气秉性了，哈：) 算你狠！

现在来帖提问，要是没人问过的问题，我挺乐意回答，比如昨天那位择业问题，要是以前有人问起相似的问题，说实话，我兴趣不大，再说还是那套做事方法，是不？

呵呵：)

还有，新书出版，这帖子人气还能再旺起来，呵呵，也许吧：)

我会撰写一些推广思路和策划方案，对了，还包括我们团队的劳动成果呢，相信大家会感兴趣的。曾经搜集过国内 50 本最畅销图书的网络推广方案，实话说，没啥启发性，大同小异。好吧，书写的好

像挺热闹，等到真枪实战了，我也来亮亮手里的家伙事，反正都是别人用过的招数，但从来没用做透，保证在图书推广中招招都是新鲜热辣，嗯，过不了多久，就能看看效果啦，呵呵：)

这里先透露一个观点，其他的商战小说、职场小说、励志小说以及各类商业类读本，都是把图书做图书来推广，我不太认同这观点。我是把图书当产品来推广，就像做酒店装修一样，那个项目不是装修，而是一件特殊“产品”！

既然是把图书看成产品，呵呵，后面的思维就打开了哦，不是吗？

“作者：卖电脑赎版住”，哥们你的快餐提问的回答，很地道哟！

值得一读！

赞！

字里行间都是经验谈、思考的结晶，对市场的细致观察.....呀，高手啊，要是你再做个什么特色餐饮，那我兴趣肯定有，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-10-10

分享一个小案例：

回复：

作者：yangqingcn 回复日期：2011-10-09 复

万里哥你好，你的经历让我赞叹，让我学到很多东西，非常感谢你。我想请教请教你。我今年大专毕业，因为某些原因，刚刚辞去一家快消品公司的业务工作，我对广告行业和快消品行业很感兴趣，但不知道该怎么选择？

我一直梦想以后有条件有机会了自己创业，不过现在也不知道将

来做哪个行业合适。我想将来创业，所以现在想从销售做起，但我性格较内向，自信心不足，您帮老弟我分析分析做哪行的销售更有利于我自身素质的成长，更有利于我为以后自主创业积累有利条件？

看过你的经历，相信你对广告行业和快消品行业的一线销售业务都非常了解，希望获得你的指点。

哥们好：)

咱们都是爷们，说话就直接一些了啊，反正都是为了工作好，希望多多担待。

1、看帖不够细致，广告与快销品销售的区别，帖子里大概有 500 字描述二者区分，你没看到？

其实，快销品行业非常能锻炼一个人的销售能力，渠道建设好还能为我所用，是个再做 20 年都挺好的行业。

2、从目前情况来看，你做快销品销售有一定基础，但广告行业基本算白丁，如果这时掉头杀进广告行业，以你本事很难在短期内有大突破，这份突破前的寂寞你熬得住吗？

也许需要你两年的艰苦打拼呀。

3、“性格较内向，自信心不足”，自信不足，那是因为本事还不够硬，钱包不鼓的缘故，这个好解决，不是吗？

多学，玩命搞 716，一年后你的自信心自然就起来了。令狐冲如果不会独孤九剑，他站在东方不败跟前不发抖？

任我行本事够大吧，性格够狂傲的吧，但如果没有令狐冲助拳，他在东方不败跟前照样心颤！

这说明什么？

你本事要是打涨，见客户自然游刃有余，呵呵：) 4、至于性格内向嘛，这个要强迫自己修正，必须变得开朗起来，否则闷葫芦做不好销售，陡然增加沟通难度。实不相瞒，我上大学的时候，跟女生说话还脸红呢，呵呵，但上班后，性格开始外向起来，没办法，自己不找话说，客户听什么呀。

5、关于行业分析与选择，帖子里和回帖里有大把大把的描述，不妨下个狠心，先看 10 遍再说！

6、你看看这位朋友发来一个回帖，今天早上凌晨 5 点啊，还在帖子上玩命学呢，就冲这份干劲，很够意思啊：

作者：别害臊 回复日期：2011-10-10

终于看完了，不这只是刚开始，从猫扑追到天涯，我还要再拜读 10 遍，把书中雨哥所说的各种方法思路技巧全部内化成为己用才行！

看了雨哥帖子确实实给我很大触动，我不能这样平庸下去了，因为我知道我也喜欢销售，只是毕业回来家人给找了一份相对安稳的工作而不能让我去实现自我人生价值和理想！

已经做好打算了，今天上午背着家人去面试两家公司，如果面试成功回来发帖庆祝！

雨哥，由衷的感谢，在这里我学到了很多，期待新书的面市，也祝您事业蒸蒸日上，身体健康！

小宇敬上！

7、做事就要拿出一股狠劲，否则就别出来赚大钱，呵呵，道理

人人都懂，但执行起来势必登天呀。

作者：别害臊 回复日期：2011-10-10 一凌晨 5 点还在帖上学习的人吗？

不是啦，随便给你找几个榜样：

作者：8882323 回复日期：2011-05-08

哥们，你好。几年前一个朋友创业资金不足，当时大半是出于感情到位才投资的，我有自己生意做，没时间过问。

可他真做起来了，厂在广州，产品是足浴、洗浴用品，都销往外地洗浴中心。去年销售额 3000 多万，年底扩大规模，不过最近半年销售量没怎么提升。由于本人没什么文化，所以只能干着急，之前厂子小倒没在意，现在毕竟是千万级投资。麻烦哥们能否给我开个方子，怎样尽快解决这销路问题？

我有个建议就是产品设置奖项，奖品是打火机，枕被什么的，先钓钓消费者，毕竟客户有肉吃我们才有的吃嘛，对吗？

还有就是新产品开发过快是利还是弊？

谢谢。

作者：fqtan 回复日期：2011-07-19

呵呵，今天继续追逐雨总帖子，看到 70 多页，上面我发的那些所谓的“经验”，其实雨总三番四次强调过了，原来我在炒冷饭！

摘录雨总名言：“在新书里，提到一个打工心态（帖子里没写），我的打工心态是按自己当老板的心态来打工，把管理部门看成管理自己公司，集团安排的任务相当于我的公司从外面接了活。这样，表面

上你是在打工，其实你是在给自己打工，呵呵，感觉不错哦，还有工资拿呢。”

——P73；不过我把管理部门，看成了自己在集团内开的小公司，按老板心态来经营自己部门。”

——P76；

从雨总的思考方式和做事风格，我猜想雨总星座是处女座，该星座的人做事喜欢追求完美，重细节，甚至到了吹毛求疵程度，活得挺累，呵呵，不知我有否说中一二？

作者：fqtan 回复日期：2011-07-19

……根据 2/8 黄金定律，我将主要精力放在主力客户上，深耕细作，雨总也说过，价格并不是唯一的！

总的来说，有竞争才有进步！

有竞争让我更有战斗力！

作者：俺是咱村最靓的娃回复日期：2011-02-25

楼主帖子很不错，有经历的人能看出楼主思路和方式完全可以复制，举一反三，用实在方式把一些看着模凌两可的大道理解析个透，点醒我很多。打工时，拼命程度和楼主的 716 铁人不相上下，让我在一年学到了普通人需要两三年才能学到的东西。但那时不知天高地厚，跳出来单干……期间被人利用被人陷害兜兜转转惨不忍睹……现和朋友合开公司共同创业。

无意间发现此贴，看了一会儿豁然开朗，发现自身很多弊端……经此贴提醒，终于发现竟忽略了非常重要的销售问题……从楼主谈判

思路和方式上学会很多，还需养成一些习惯，已忍不住想要把学到的东西加以实践……

作者：飘风叶 回复日期：2011-08-21

用手机提的问题，这么快就得到雨总回复，很开心，学习了，谢谢雨总！

作者：ljj_999 回复日期：2011-10-5

确实好，真正创业经历！

花了一夜时间阅读，照样值！

估计楼主长我两岁，呵呵。我俩经历相仿，摸爬滚打十多年，几潮起落，都磨平了。祝楼主顺意！

9、呵呵，话说得有些重，但都是为了能更快发财，希望你能理解兄弟我的好意：)

好，发扬自己优点，克服不妨缺点，未来的命运会牢牢掌握在你手里，在快销品行业做得好，年薪是30万起，5年就能能车房全！

顺祝继续再快销品行业深耕细作：)

作者：万里依然 日期：2011-10-11

分享一个小案例；

回答：

作者：aaronmvp 回复日期：2011-10-10 复

雨哥你好，认真看了您的帖子两遍了，并且做了笔记，还是觉得不够，还需要再多看最少几遍才能消化为自己的东西，在此先表示感谢啦，正是有您这样的乐于分享的前辈我们才能成长得快。

看了你对物联网的分析，我也对这个行业逐渐感兴趣，并上网查了一些资料，觉得这是一个可以为之奋斗的行业，但是目前进入不知是否为时过早，毕竟现在相关的法规技术还没健全，市场还没培育好，这个行业是高技术含量的行业，如果您帖子中的是您的真实的职场经历的话，那您并没相关的技术背景，而且之前也没接触过这个行业，很好奇您之后如何转身进入这个技术门槛这么高的行业创业，并且进入的资金还不是很高（印象中之前帖子中您提过是十万），想听听您讲讲这方面的见解。

回答：哥们好：)

物联网行业确实是个朝阳行业，但进入门槛高，销售既要懂电子又要精通销售，是典型复合型人才，光是技术培训，大概就要3个月以上时间，关键是积累行业应用经验，非一促而成。

我弟弟在这个行业曾有两三年沉淀，他成立公司拉我和其他几位朋友一起创的业，说白了，我们都是被他介绍进行业的。要不我也不知道这个行业的。随着行业发展，四年时间，公司业绩翻了20多倍。

这个行业正在朦胧起步，确实存在群雄混战的局面，但如果市场都井喷了，我们再赤手空拳杀进去，你觉得发展机会还有几成？

市场发展快公司发展慢，会被淘汰哦。公司发展最好能踏上市场发展的节奏和步伐，我们还是小草的时候，市场也没成规模嘛，也在开天辟地呢，所以我们才有一口饭吃，呵呵：)

我们这个行业有几十家上市公司，所谓大象打架小草遭殃，所以我们不做集成，专门做上市公司的硬件供应商（超高频读写器和部分

无缘标签)。在这个细分行业，我们公司算有一号，大概能排进前 10 名。但在电子行业创业，确实风险好大啊，技术大于市场，感觉有点不适应，呵呵。

另外还有一个问题请教下，就是在网上搜索各行业的发展情况的数据时，发现很难找到有价值的干货，基本都是广告贴或者是需要付费的行业报告（估计也没啥价值可言的论文而已），或者就是过时很久的东西，想请教下雨哥是怎样查找这方面的资料的。

望不吝指教，期盼能早日得到您的回复，谢谢啦！

回答：

换名字搜索呀，一个不行就换 10 个，10 个不行，就换 100 个，总能搜到满意的文章，呵呵，都是帖子里招数，这个好像不是问题哦：)

比如，想搜集啤酒行业增速，都用了什么名字？

提示，“2011 年（中国、国内）啤酒行业”，看看这个名字如何？

毛主席保证，人格保证，我没拿这名字百度过，但感觉好像还行，不信？

试试呗，不行？

呵呵，再换名字呗。

作者：万里依然 日期：2011-10-11

回复：

作者：冰枫猪回复日期：2011-10-11

雨大哥，您好~！

之前在别的地方在看您的故事和帖子，没想到这边的更新更多，

不过还没仔细读完，嘿嘿，正在研读中。

雨大哥我想请教一个问题，您觉得现在代理销售电子元器件的行业还有很大的发展前景吗？

我现在呆的公司是一个代理商，代理国外品牌的电子元器件，我刚大学毕业一年多，我也晓得您说过做销售尽量做成品，销售额大的，所以想请您指点一下，假如这个行业没有太大的奔头我就立马改行。

(PS: 我们公司成立了 10 年多，还是不到 10 人的小公司，现在公司每年的销售额也才 1000W+, 让我感觉没什么太大的前景，公司给我的提成制度可以这样说吧，我现在一个人的销售额要是 1000W 的话，我也就年薪 10 几万。)

回答:

哥们好:)

你所有问题,帖子里和提问回答贴里全部都有说,而且不止一遍!

基本都说三遍以上,要是哥们你读贴 3 遍,还是不能解决手头上的问题,我立刻回复你,呵呵,你看这样行不?

发财前,最好能耐住寂寞,埋头苦学,上面一个帖子,君不见很多人在凌晨 5 点还在帖子上泡着?

那他们学习成果?

发个回帖,树个榜样出来,呵呵:)

作者: 玩命 MM 回复日期: 2010-11-18

雨总属牛?

在您大作和回复指引下,鄙人在这家大集团(快消品+房地产等

集团) 从最底层营销员, 成功在俩月内引起总裁高度关注!

大恩不言谢!

作者: 脚有点冷 回复日期: 2011-08-19 复

雨兄帖子越来越精炼, 感谢你辛苦付出为大家释疑解惑。

等书太久, 把前半部分打印出来已读第三遍, 收获颇多, 主要体现在思路开阔了, 心态也大气了。目前被一位身价十亿的老板相中, 准备挖去帮他做高端俱乐部。我还在收集资料和分析中。最近常跑深圳, 偶遇雨总概率有多大呢?

作者: youijkuj 回复日期: 2011-10-04

N 久没来看望雨总……在此祝雨总国庆节快乐, 身体健康……小弟听从雨总建议, 在大堂和楼道等位置, 摆放绿萝、散尾葵、滴水观音等绿植, 淡化医院气氛, 增加温馨情调, 避免就诊压力, 得到患者及家属认同……

作者: 六如遗风 回复日期: 2011-09-29

谢谢雨总回复, 呵呵, 提早祝雨总国庆快乐。这些天在忙工作, 终于在新人里脱颖而出, 成了 9 月份公司新人销售冠军, 团队排名第三。先感谢下雨总的帖子给我带来的启发。

作者: amwjaai 回复日期: 2011-10-6

雨哥, 你好, 上次听从你的建议, 你认为那个做欧美家俱的老板并非高人, 我也觉得公司规模小不正规, 她也并非业务强人, 所以放弃。陆续选择几家公司, 每次拿出大哥的面试绝招, 都被通知去上班。有家颇有名气的瓷砖品牌总代, 在市区有很多专卖店。面试时 HR 经

理和我很谈得来，公司一位老大和我续谈，也让他感觉满意，真的靠大哥面试技巧帮助。以前害怕这关，现在觉得一点不难，学到了本事了呗，呵，再次感谢大哥！

作者：骑蜗牛爬树回复日期：2011-05-01

嘿，雨哥提的解决方案比我说的效果好多了，学习！

学习！

挺雨哥！

新书一旦出版，马上买！

必须滴！

作者：gxg900 回复日期：2011-09-29

苦等几天，终于等到雨哥回复！

弟先谢谢……雨哥所说和分析得太好！

我现在负责采购，咱销售水平一般，但经过俩月看帖学习，谈判技巧大幅度提高，尤其是盯对方一只眼睛看这招，真绝……跟高手这么一比啊，根本上不了台面，丢人啊……我会继续看雨哥帖子，要当一只没有脚的鸟，不停地飞，也许当我停下来，就是死了的时候！

随便摘几位朋友的回帖，希望你下点苦功夫，好好通读+精读帖子，保证你本事上身，别人能扭转现状，难道你就不行？

我还真相信你完全可以搞定自己未来前程呢，不信就努力拼上10年光阴呗！

好，让给我们一起进步:) 呵呵，我可是天天都还在努力呢，不为别的，只为实现个人价值和梦想！

作者:万里依然 日期:2011-10-12

@把梦想营销上市 2011-10-12

哥哥,是否要把大作营销成贺岁版了?

嘘,小点声:)

第二集有此打算,唉,真瞒不住你啊!

算你狠!

哈:)

作者:万里依然 日期:2011-10-12

@继续奋斗 abc2011-10-12

看到了 67 页,雨总和其他各位能不能告诉我,后面没有故事,只有雨总的案例分析了吗?

呵呵,哥们好:)

后面呀,都是案例了,故事在前面都讲完了呢:)

作者:万里依然 日期:2011-10-12

@卖电脑赎版住 2011-10-12

雨总,我现在觉得先弄到第一桶金吧,有了资金才能想其他的事。这个快餐是我的第一步,现在这个时代有多少资金就只能做多大的事,其他的只有有钱了再想。乡村基、真功夫、吉野家对我来说太过遥远,虽然有时看着每天都有流水进账,但我对自己今后的发展还是很迷茫。

机会都是相对于每个人来说的。中东的石油对美国来说是机会,

你我是弄不了的，国美苏宁对黄光裕们来说是机会，我是弄不了的；
一大块空地对开发商.....

哥们好：)

迷茫个啥呀，有 100 万就想 100 万的事，有 300 万，就想 300 万的事，先想着赚到 100 万吧，加油干哦，这才哪儿到哪儿呀，呵呵，你看我，除非出差，几乎天天上来，眨眼就快一年半了，呵呵，有个勤奋的习惯，都不用你做任何思想斗争，随时都能投入战斗，不是吗？

还是那句老话：“让我们一起进步，相互见证各自的成长！”

好，祝哥们大顺：)

作者：万里依然 日期：2011-10-13

回复：

jack21087692011-10-13

楼主经历了多个行业，但这些行业都是相关联的，且楼主都在这些行业的咽喉处。不能说是没定性。是战略指引。

回答：

哥们好：) 还是你懂我呀，呵呵：)

可不是嘛，今天就有北京过来的策略公司老板邀约我，看看能否友情出来一起做做旅游地产项目的策划。为啥找我呢？

因为我会点广告策略。本行来的，不怵。能先为旅游地产做好项目定位，开发出成套旅游产品，接着就是文化包装项目。呵呵，跟迎宾酒店套路差不多吧。

因为我会点建筑设计。在 A 集团跟高手学来的，施工图当然不会做啦，那玩意是技术活，咱考试不行，呵呵，我学的是整体规划和外观设计。

因为我会点室内设计。建筑设计只管建筑部分，到了室内设计就得在空间里重新规划，浪费钱财，有时还会留下很多遗憾。我是从室内设计起步，逐渐做到建筑外观，最后双方平衡达到室内室外最佳效果。

因为我会点园林景观设计、家私设计。嗯，是在 A 集团跟高手学习，自学来的，水平？

强调特色，不走寻常路呗。

因为我会点工程项目管理，咱有点管理经验，懂些工程知识，而且跟建设单位的谈判不在话下。

因为我会点广告传播策略。咱又不是广告雏鸟，这点事情只有往最好里做才对得起广告主的信任。

因为我会点销售。旅游项目也建成了，销售团队也组建了，广告也发布了，如何提高销售额？

呵呵，带团队打硬仗，咱也不怵。

旅行项目如果把这些事情做完，大概要接触七八支各类机构，相互协调非常麻烦，各自为政呗，但到了我这块，无非在自己头脑里打架嘛，呵呵，关系都好处理，这就是整合的优势，为客户提供全套服务而已。罗里吧嗦半天，那是想说，哥们你的提法我非常认可！

呵呵：)

呵呵，如果今后遇见合适的合作方，双方理念相同，也许我会重新杀出去，做一把全套项目，到时把这番经历再写到书里，哈，真不浪费一点剩余价值呀。对了，要是写的是真实项目，再稍微褒奖项目一下，是不是给项目做了一个大广告呀，算隐性移植广告不？

能否到甲方收点广告费呢？

有点意思，自己都乐了，呵呵，不发梦了，赶紧干活吧：)

作者：万里依然 日期：2011-10-13

分享个小案例：

回复：

作者：1890 后美女回复日期：2011-10-13 复

雨哥好，小妹我目前从事汽配渠道销售，已经跳到这家公司两年了，现在每个月的销售业绩大概在两百万左右，已经坐稳了公司的销售冠军，但是目前遇到的问题就是，如果我想要做得更好，就必须走技术型销售的路线，即：将自己公司的产品溶入到生产厂家的研发阶段中去，这样我们才可以占领销售的制高点。我认识到这个问题后就意识加强与对方的研发部门的联系，可是目前在内地大型的汽车制造公司非常强势，加之我本人也不是做技术的出身，所以对方研发部门根本不搭理我这茬，雨哥，我怎样才能让我们的产品溶入到汽车制造公司的研发阶段呢？

小妹我是你的忠实粉丝，所以真心向你请教一下这个问题，望雨哥指点一下，谢谢。

妹妹好：) 这个问题你也来问我？

不会吧，大实话，我觉得你销售很厉害呢，公司销售冠军，年销售超 2000 万，本事很大呢。

我只能这样认为，你是当事者迷，是不？

呵呵：) 不懂技术没关系，那是次要问题。问你几个问题：你去公关厂家研发部，他们老大你能随便约出来吃饭吗？

他的办公室你能随便进去，拉把椅子随便聊吗？

他的生日是哪号？

你能当面管他叫哥吗？

如果这些都能做到，技术算什么？

叫个工程师跟班，他一句话，下面部门就能跟你做好配合！

对了，光认识老大还不行，还得认识其他几个关键人物，把公关看成一项系统工程，花点力气吧，所谓擒贼先擒王，搞定他们一至两位老大才是关键！

如何搞定？

你是怎么搞定下游渠道商的？

哈，这个我不就跟你说了，没准你的招数比我都多！

如果你是带着很明确的目的去谈判，那肯定没戏，如果你是抱着真诚交友的态度，采用慢工出细活的方式，一年时间吧，也许不用，你就是他办公室 VIP！

然后，然后，然后你要请我吃饭！

呵呵：) 顺祝你一举搞定他们部门老大！

看看人家，一个姑娘一年销售破 2000 万，这叫我们这帮大老爷

们汗颜啊，大家加油啊，她能行，我们就不行？

哼，加油！

作者：万里依然 日期：2011-10-13

回复：

作者：奔腾的燕子回复日期：2011-10-13 复

雨哥好，又来麻烦雨哥了！

还望雨哥海涵！

我是和您提金融租赁那个小弟，我按您教的方法做了，最后那个经理和我摊牌说，确实是因为这个行业需要经验和专业，所以不能要我，没能应聘成功！

我现在开始按您帖子里提得方法选别的公司了，现在投出去不少简历全都石沉大海！

您帖子里提到的都是面试的技巧，现在关键问题是怎么样拿到面试机会？

我想因为我的工作经验少或者经验不对路（我就一年担保公司销售经验

）不给我面试机会吧，雨哥，这种情况这么样拿到面试机会！注：我在招聘网站投的模板简历，不接受附件。

辞职一个月还在找工作，着急，郁闷——

回答：

哥们好：)

别着急，一急，脑袋就犯晕了，呵呵：)

主要是你的简历在众人当中没有一点优势，所以被海选掉了。
嗯，也许先改改简历是解决问题的方向。

1、“我就一年担保公司销售经验”

这个不能老实，一年太短，是否能自己能再加上一年经验呢？

2、既然你跟那位经理都面谈了，最好能处成朋友，请他帮忙做“见证人”，他也是从其他公司跳槽出来的吧，好，他原来的公司是否能加进你的简历里面？

3、将简历个性化处理，针对不同公司单独写一段话，表示你非常期待和重视，而不要发统一版本的简历。

当初我应聘 A 集团，就是如此，写了一段话.....你看我当时条件，真不咋地啊，虽然有点广告经验，但三年没从事过媒介和广告运动（MD，还债去了，简历还不能写），这段经历如何弥补进去？

总不能空白吧。A 集团全国知名，招聘广告总监时，嚯，那应聘的人可海了去了，连中央级媒介的人都往里面拥，后来听说简历海选完，光是老板都面试过 20 多人！

为啥就我中标？

还是那句话，咱事先准备好充分呢，老板会问什么？

我怎么回答？

哪些说，哪些不说？

带上什么资料证明我的优势？

快销品市场如何投放广告？

实话说，我把报社第一次创业经历讲了讲，说了点市场推广策略，

讲了我的 4 项北京媒介首创经营策略，嘿嘿，老板目光马上有变化..... 谁 TM 还问最近三年我的业绩啊。

望哥们你三思:) 谁没遇见过困难?

这点困难就着急上火?

冷静下来，多动脑，想办法，光靠蛮力有时候不管用哦，呵呵:)

4、你的专业知识也许在这场面试中没能征服经理，这点要正视哦，希望尽快弥补短板。经理没聘请你，我认为他说的那些硬件都是废话，要是你表现出一定的业务水平，破格录用有何不可?

为啥没表现好?

我判断，你事先没做足功课，说出来的话，对方不感冒，没能抓住机会一举征服甲方的心。那你该说什么呢?

这个不重要，重要的是你也许还没有建起一个勤于思考的好习惯。

要是我去面试，提前会琢磨一下，今天应聘主谈什么呢?

谈我经历?

没啥好谈的，白纸一张，不能谈。谈销售技巧?

嗯，是个好方向。谈对行业的认识?

没问题，昨天刚从网上扒下一篇文章，认真读完，作者思维观念就是我对行业的认识，谈完后，他肯定感冒。谈对公司贡献?

谈未来自己的职业规划?

好像话题谈得太多了，没了重点。嗯，还是主要谈两点吧，想着想着，就来到公司门口，按门铃进去吧.....

呵呵，加油吧，兄弟，有苦干是好事，但巧干也同样重要哦:)

作者:万里依然日期:2011-10-14

回复:

作者:悠幽谷主回复日期:2011-10-14 复看到雨总诲人不倦,深表钦佩,我是看雨总的帖子找的工作,看雨总的帖子在职场中打拼,受益匪浅,工作中虽谈不上顺风顺水,但还是小有收获,上个月签了三四十万的单子,这当中用到了雨总的不少方法,我和每个客户交情都还可以,但是装修这一行并不是我的工作做到位了就可以签的,主要还是看设计师的本事,设计师的沟通,设计,报价,才是关键!

小弟前段时间带着试试看的态度去应聘了一家进口大众汽车销售,不才,还真的面试成功了,现在面临着两种抉择,当汽车销售呢,装修这一块还有三个客户在跟,走了又觉得有点可惜,怕成了公司又赖账,不给提成,继续做装修销售呢,平台就这么大,每天都是和中介售楼打交道,没有什么人脉的积累,就是工作时间自由一点,装修公司的经理对我还是蛮器重的,,现在是面临两难的境地,还望雨总帮小弟拿捏一下,把把脉,不胜感激!

!

祝雨总的大作卖的红火,生意越做越大!

!

!

回答:哥们好:)今天时间紧,咱们就长话短说,希望多担待一下呀,哈:)既然你已经转行,我也认为转的好,现在装修受地产影响,赚钱不易啊。装修那点提成是小钱,放弃无所谓,但纯粹放弃,

也不是咱喜欢动脑的风格。我想了一计，不妨参考一二。

你哪天带个好友去公司（从未到过你的公司），让朋友冒充某在建楼盘工程部负责人（项目是真实的，但人是冒充的），然后请你们公司高层接待一下，告诉公司里的人，看，这位爷是我客户，也是我哥们，他们楼盘一年后竣工，现在开始考察公司，逐步筛选，半年后敲定精装修合作机构……. 聊天谈话，你朋友少开口，装神秘，装大牌呗……. 事后，你再稍微勾勒一下，什么总包不一定拿下，但包几层楼还是大有希望的，呵呵，你懂：)

用一个虚项目吊住公司胃口，给点想象空间，他们就不敢赖你那点小账了，半年时间你的钱能收回来不？

呵呵。至于名片啦，开什么车子啦，什么理由上门啦，呵呵，自己琢磨吧，不再多言。记得，可不要在一起吃饭娱乐哦，叫公司破费也非本意，呵呵，因为我们不玩那套玩意。

作者：万里依然 日期：2011-10-14

回复：

作者：tdsx 回复日期：2011-10-14

雨总，你好！

一直以来登录天涯的目的就是看看这个帖子，看看雨总的书出了没有。这次给您留言有两个目的。

一关于书名，首先我是学编辑出版专业的，但这不是我就有信心给您建议书名的原因。我喜欢看书，各种书，几乎每周都要去书店看看。我认为您这个帖子很受关注的关键一点是帖子题目里的 850 万，

另外还有“复制”

二字。我也曾想过很多书名，但是我仍然觉新书名还是保留这些内容更能吸引人，起码副标题应该有。

二是创业的困惑想请雨总指点一下

我原来在一实力很强，国内行业中知名度第一的公司工作，我们部门主管公司全国工业园的职工餐管理工作，具体就是对员工餐厅的经营方进行监督管理，有十几家外包公司，并且实力很强。我原来在部门担任经理助理，2年前和我们经理一起离开了那家公司。我们经理和其中一家实力较大的公司关系不错（这家公司目前发展很快，在全国很多地方开拓业务，国内行业领头），她现担任一家酒店的副总，现在我想开一家给餐饮公司做原料供应的公司，具体还供应什么还没定。我想通过经理的关系打开这家餐饮公司的大门，做他们的原料供应商，只是一部分就行，面粉、蔬菜或其他原料什么。首先通过经理打开那家公司不难，然后我就注册公司，给经理一部分股份。大概就这样一个情况，请雨总帮忙分析一下，如果去做，从环节上应该如何更好的办这件事，另外有无更好的合作内容。

烦请雨总百忙之中给与关注，谢谢。盼雨总的书早点出，我等了好久了！

回答：

哥们好：)

关于书名，哥们你所言极是，我们不谋而合，呵呵：) 只不过新书名换个说法而已，也许，也许，也许更刺激一些吧，呵呵：) 新书

出版？

真的快了哦，就在本月：）放在乔布斯自传后面吧，那位爷可是不世出的顶级人物啊，万人敬仰：）

关于原材料供应的问题，我是这样想的，说的不妥之处，还望多多担待。

现在你跟她合作，但之前也许还没过过钱，所以千万勿急，希望马上开展多大多大的项目，她还要考察你的经营能力、管理水平、为人人品呢，不是吗？

所以你把最简单的一些事情彻底做好做透，不要给她惹任何麻烦，基础做好了，生意才叫上路，后面合作大门自然打开啦！

从帖子里发现，你的那位经理是位女士，如何跟女士合作？

她胆子大不？

贪欲如何？

性格特点？

脾气秉性？

这些我并不知道，但你清楚呀，呵呵，明白啥意思了吧：）如果你是一位成熟的创业者，则不会开口就是未来5年如何如何发展，张口便是大生意如何如何开拓，这些听不得，也侧面反映性格不成熟。相反，低调一些，本分一点，小步快跑式地发展，还怕钱赚不到？

再做个小补充。目前重要的是采购和配送环节。尤其是采购环节，免不了货比三家和谈判，是你亲自出马还是另有高手主谈？

不妨多参考帖子里有关谈判环节。据咱们帖里有位朋友发来一贴，

大意是说用了小雨的谈判策略，三下五除二拿到本市最低粮油供应价……

为了生意能长久合作，同时进一步取得经理信任，关于公司会计和出纳，你们二人可各自委派一位自己的人担任。

也就是说，你要么招聘，要么请自己人做会计或出纳，而经理也可以委派自己人做会计或出纳，为的是公司所有账目清晰、公开、透明，方便大家利益共享！

还有，新公司成立后，给股东发工资不？

如果前期不发工资，那经理能到公司报销一些费用不？

有额度限制不？

分红是按季度分？

半年分？

还是全年分？

万一亏损怎么算？

我的意见是你最好有吃小亏占大便宜的心态！

没经理帮衬，你的生意没得做，一分钱也赚不到！

而有了合作，你在日常报销、分红等方面，还是大气一些为好。

帖子里有位朋友写过一个小案例。他帮一位老板维修好一台机床，说好700元维修费，但结账开票时，他却故意找回20块给老板，说：

“老板，700不好听，680好，一路发！”

诺，找您20块！”

……. 事后他的总结就是20块买了老板的心！

真是一门好生意啊，呵呵，预祝哥们你早日发财，到时请我喝点小酒:) 哈

作者:万里依然日期:2011-10-15

分享个小故事。

一次，父亲的朋友来访，听到王菲唱歌，大为欣赏。

父亲的朋友对她说，你的声音很好听，乐感也非常好，想没想过向这方面发展？

如果有这样的机会，你是否会考虑？

王菲说她从小就喜欢唱歌，只要站上舞台，她的感觉就特别好。在内地的時候，还出过两盘歌带，好像卖得还不错。

但是，她从来都没有想过向这方面发展。因为她刚到香港不久，对香港演艺圈一点儿都不熟。

又过了几天，这位朋友专程来找王菲，对她说，他有一个朋友，名叫戴思聪，在香港非常有名。戴先生听说王菲的天资很好，便很希望会一会她。王菲完全不知戴思聪其人，问道，他是干什么的？

父亲的朋友便说，你连戴思聪都不知道？

他是一位声乐老师，在香港有“歌坛巨星声乐师父”

之称。香港演艺圈的歌手们，以能得到他的调教为荣。刘德华、梅艳芳、郭富城、黎明等，都曾拜他为师。

王菲对戴思聪没有了解，但听到这一大串巨星的名字，对这个戴思聪开始产生了浓厚的兴趣。如果其他巨星的名字还不能深深打动她的话，黎明的名字一下子拨动了她心底的某根弦。黎明和她的经历非

常相似，都是北京人，后来到了香港，人生地不熟。在语言交流方面，王菲一直都有很强的自卑感，到了香港之后，因为不懂粤语，这种自卑感就更强了。她非常担心这个戴先生只会说粤语和英语。

父亲听说有这样好的机会，便拜托朋友一定促成此事。

于是，王菲被领到了戴思聪面前。那次，戴思聪正在给几个学生上声乐课，他仔细地打量着王菲，发现她身上有一种与众不同的气质。那时他便想，以她这样的气质，往台上一站，肯定会引起歌迷们的追捧，只不知她的天分，是不是真的那么好。他说，你最喜欢唱谁的歌？

他开始用粤语问了一遍，发现王菲傻站在那里，满脸问号，便又用非常纯正的普通话问了一遍。在香港，王菲还是第一次听到有人能如此准确自如地使用普通话，真有点儿惊喜异常，便不假思索地说，邓丽君。

邓丽君是氧气，邓丽君是水，邓丽君养育了一批又一批歌坛新人。喜欢邓丽君，并没有什么奇怪的。可邓丽君是华语歌坛的不朽神话，学她的人多，真正能够学到精髓的，几乎没有。戴思聪说，你唱一支让我听听。

正所谓初生牛犊不怕虎。初见面的亲切感令王菲狂喜，她仅仅唱了两首歌，戴思聪便决定收下她了。事后她才知道，自己遇到的这位恩师就是一座造星工厂，在他的门下，不仅调教出了刘德华、梅艳芳、郭富城、黎明，而且还有一大串巨星，如金城武、邝美云、张明敏、梁朝伟等。

不久之后的1989年，戴思聪向自己的朋友、新艺宝唱片公司总

经理陈小宝推荐王菲。戴思聪说，我刚收了一个学生，天分非常好，可能在整个香港演艺圈根本无人可比。陈小宝有些不相信，他和戴思聪交往的时间不短了，深知戴思聪是那种能化腐朽为神奇的老师，刘德华、郭富城等人本不擅长登台唱歌。刘德华是演而优然后歌，郭富城是舞而优然后歌。他说有一个天分好的，陈小宝大感兴趣。

双方约定了时间，陈小宝去戴思聪那里听王菲唱歌。听过之后，给了两个字评语，不错。戴思聪说，在香港，有如此扎实功底歌手，确实难以见到。他说，王菲从小在中央电视台银河少年合唱团唱歌，得到严格的专业训练，而她的母亲又是女高音，她有这方面的遗传，只要稍加点拨以及包装，很快便可以红起来。陈小宝说，包装这件事，就交给我好了。你现在要加强她的粤语训练。

在香港歌坛，唱国语歌没有市场，不会唱粤语根本行不通。

仅仅见了一次面，陈小宝便决定和王菲签约。陈小宝说，王菲这个名字，太内地化，不那么容易被香港人接受，应该改个名字。这件事，我来考虑。你抓紧时间，对她进行粤语方面的强化训练，另外，马上有个“亚太金箏流行曲创作大赛”，你让她去报名参加，如果能够拿个奖，签约的时候，她的身价会大增。戴思聪说，这一点，他早想到了，已经报了名。现在的问题是，时间太短了，不知她的粤语是否能过关。

不用说，王菲进入了“亚太金箏流行曲创作大赛”

的决赛。这次参赛的歌手，实力不是太强，以王菲扎实的功底和良好的歌曲演绎能力，拿冠军原本是探囊取物。无论是王菲本人还是

戴思聪，对这次比赛都充满信心。然而，比赛的结果却给了王菲当头一棒，冠军亚军都与她无缘，她仅仅拿到一个第三名。

戴思聪在一旁劝她说，你这次输了，不是输在你的演唱水平，而是输在别的方面。一是投入程度，二是粤语交流。

王菲有一种无所谓性格，或者说她自信心爆棚，主观上不太重视，没有全情投入。戴思聪说，你的这种性格今后一定要改。无论做什么事，哪怕是最小的事，也要十二分投入。

此外，你的粤语发音咬不准，是你这次失败的主要原因。

比赛结束，陈小宝来了，送来了新艺宝的合约。

王菲发现，新艺宝替她改了名字，叫王靖雯。

这里面的关键语句是“无论做什么事，哪怕是最小的事，也要十二分投入。”

呵呵，这位大师说的真棒！

佩服！

作者：万里依然 日期：2011-10-15

回复：

作者：狼吃羊 623274532 回复日期：2011-10-15

雨总小弟又要麻烦你啦，我在帖子里看到雨总提起过你朋友要做美容店的项目咨询啦你，正好我朋友也开啦个所谓的美容店（两姐妹开啦一个美容工作室），现在不知该怎么发展请雨总指点：

一、美容工作室开在一个老小区，之前欠考虑。因为开在老小区里面不允许做广告，甚至人多啦可能一些老人都会管闲事，所以推广

美容工作室不知道从何下手。

二、原来她们两个手上有 20 个客户（这 20 个客户都是一个店里面的，因为原来店老板娘不做所以两姐妹才开的工作室），但是到现在（美容工作室是 2011 年 7 月份开起来的）只来啦 5 个，其他的还没有来，说是在原来美容店的美容卡还没有用完（这点基本属实），所老客户这块还在跟进且心里没有底不知道会不会来。

三、老客户来的慢，那么我们就想找拓展新客户，但是我们从网络和发传单上面都起不到效果，甚至做免费体验来的人都很少，所以拓展新客户又是一硬伤。

四、工作室概况：房租 3100 一个月，基本设备都配齐，其余没有什么开销，我们开美容工作室的目标是：两个女孩子每年收入 5 万，然后坚持 2 年左右在扩大经营。

五、我们做工作的方向是拉住老客户拓展新客户。拉住老客户方法：1、送小礼品；2、来做美容的客户我们一个项目其他地方做 60 分钟我们做 90 分钟，而且价格比同品牌的便宜。拓展新客户：基本上是没有方向啦，之前试过跟团购网合作但是人家根本看不上我们工作室，所以现在面临着老客户来的慢，而且没有把握让她们 100%的来，新客户不知道从何下手。

另外我们工作室走的是简约干净的路线在老小区一个三室一厅的想搞豪华点也搞不起来，她们做的产品是克丽缇娜。现在是真的不知道该怎么做啦，我们最坏的打算是不管怎么样坚持到明年然后筹集资金在开一个大一点的美容店赌一把。希望雨总指点迷津。

回答：

哥们好：)

这问题是有点麻烦，呵呵：) 基于你对我的思维想法的了解，咱们哥俩就长话短说啦：)

1、姐妹俩手头上有 20 位客户，来了 5 位，4: 1 的比例算不错啦。美容师拉客户是否有新启发？

如果姐妹俩认识 20 位美容师（包括在其他美容院工作），那么就是 20 位美容师 \times 10 位客人/美容师 \times 25%（4:1）=50 位客户。

下一步工作重点就是想办法多认识附近美容院的美容师！

拉拢美容师无非给高额提成佣金呗，前面开卡咱们赚的少点，后面续卡是不是就都是自己客户了？

2、“拉住老客户方法：1、送小礼品；2、来做美容的客户我们一个项目其他地方做 60 分钟我们做 90 分钟，而且价格比同品牌的便宜。”

方法对路，赞！

但送什么样的小礼品呢？

我有个小建议：送免费体验卡，可以免费美容一到两次。

两种玩法：1、与介绍人有关，但自己不能单独免费消费，只能带朋友一起来消费，朋友持卡消费，自己因带来客户，所以也可以享受一次免费；2、朋友持卡消费，与介绍人无关。周末不接待免费卡消费。

到姐妹美容院来消费的顾客，周围朋友的层次跟介绍人差不多，很有可能成为新顾客。而且朋友一起来美容，也算促进感情交友的一种方式。感觉这类利用熟人介绍熟人的方式行得通，不妨一试。

3、“美容室开在一个老小区，之前欠考虑。因为开在老小区里。不允许做广告，甚至人多可能一些老人会管闲事，所以推广美容工作室不知道从何下手。”

针对这类问题，咱们要想点巧妙办法，找到小区里有美容需求的客户群，这才是咱们的主力消费群！

既然是老小区，那么街坊邻里就该比较熟悉，好，基本思路是先找到 20 位顾客，他们像种子一样，如果能享受到物美价廉的美容服务，他们一定会互相介绍，生意也就渐渐旺起来了。在做美容服务的时候，这些话相信都会推介到位的。

如何找到主流客户群？

去美容院的人，多少有些经济基础。可先从车主入手，尤其从 15 万以下车主入手（宝马车主未必能成我们客户，他们比较挑剔）。早上等在车子旁边，见车主就迎上去，晚上等在停车场，再迎接没扫到的客户群。

你是小区里面的住客，见到本区车主推销美容服务，不必担惊受怕，都是水到渠成之事。还有一点，白天在小区里见到带孩子的妈妈，也是不错的客户。

妈妈生完宝宝，日夜操劳，缺乏梳洗打扮，大都需要美容服务，但因为孩子，自己出不了远门享受美容服务，如果就在小区里，谁不

乐意抬腿享受一下？

细节：宣传单不要拿手里，放包里，有意向再给客户，免得一些老人看得不顺眼。

真要把这几项落实到位了，也许，也许你们最后忙不过来，呵呵：)
从来没做过美容，也没开过店，以上想法不一定行，说得不好，
请哥们你多多担待吧：) 哈

好，顺祝你们生意兴隆：)

作者：万里依然 日期：2011-10-15

@国_民 2011-10-15

@万里依然

预祝雨总书籍出版并大卖！

以下是本人的一点体会。

.....

哥们好：)

这篇帖子发得不错：) 欣赏中：)

但也许我跟其他人不太一样，万一我还经常来呢？

说不准呀，还是让时间来证明这一切吧，哈，嘿嘿：)

好，祝福已手下，哈，顺祝哥们你周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-10-17

回复：

作者：jack2108769 回复日期：2011-10-14 回复

看来我也得改口了哦，呵呵，雨总我觉得有个项目不错你看看呢，现在的社会发展迅速，生活节奏加快，工作学习压力不断增大，而我们靠什么方式来缓解压力呢男士不必说有很多的娱乐场所，那女士呢这绝对是不可忽视的群体。犹太人是这世界上经商最有头脑的群体，享有世界商人的美誉。他们做生意只盯住女人和小孩这是为什么呢，她们的消费占据整个家庭的大部分份额。扯远了呵娱乐休闲业这是当前中国每个城市所不可忽视的经济增长点。我想构建下高档的女子休闲会馆中心。此会馆当然只有女性了，呵呵并且都是有身份地位的哦，会馆下设很多分馆有一. 保健中心(瑜伽中心. 保龄球, 台球, 桌球, 护肤按摩中心), 二. 餐饮中心, 水果休闲中心. 有热带水果并配有专门的水果营养师, 三. KTV 娱乐中心. 给女性一个最大程度上的自由空间, 让她们尽情的去玩乐, 谈无所不谈的话语, 因为没有什么可避讳的(女子天堂)这只是初步的构想望雨总能给我点建议。

哥们好:)

谢谢哥们你的信任。这个问题刚看到时没敢贸然回复，项目当然是个好项目，毋庸置疑！

呵呵，琢磨了一天多，本来想出技术角度分析，但感觉不妥，因为在战略上我想到几个问题。

问题一：这座女子会馆，是面向全市还是做成社区型的？

两者有较大区别哦。

问题二：打算投资多少？

看见所列项目，琳琅满目，呵呵，这要投资多少，提供多大场地

才能做出特色啊。千万别做成样样有，但样样松，那就玩不下去啦。

问题三：经营团队、行业从业经验、客户资源、销售经验、社会关系人脉，这些可有优势可言？

建议：罗马不是一天建成的，还是从单项做起，比如，先做个美容院，能做到全市连锁和销售排名第一，然后我们再来讨论更大项目，岂不更可行一些？

也许你到南方实地考察一下，尤其是到东莞看一眼，就这个项目，没有 5000 平米以上，几千万投资，基本可以放弃了，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-10-17

@妳好_陌生人 2011-10-17

潜水半个月了，出来透透气，呵呵希望雨总的新书别又推迟到下个月了哦！

！

{SIMAGE} http%3A%2F%2Fimg9.tianya.cn%2FPhoto%2F2011%2F10%2F17%2F42580045_54943633.jpg {EIMAGE}

哥们好：)

美图很养眼呢，祝福收到，谢谢：)

新书不会再做推迟啦，我恨不得一天三个电话催促出版社，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-10-17

回复：

作者：珊珊飘泠回复日期：2011-10-17 复

雨总，跟您的帖子有一个月了，现在才来冒个泡，抱歉。因为看您的帖子，自己毅然辞了外贸业务员的工作。现在想将自己投入到内贸市场中。不过心里还是有点不安的感觉。因为是刚毕业做外贸业务已经有一点成绩了，现在转到内销，却不清楚自己要做哪个行业，什么样的公司才是适合自己的。以后想有自己的一份事业但是现在自己既没有能力也没有资金，所以想着做内贸多了解国内市场寻找适合自己的项目。

现在就是思想有点混乱，希望可以得到雨总的一点指导。

有点语无伦次的感觉，希望多担待，O(∩_∩)O 谢谢。

还想补问一点，今天刚到一家管理咨询培训机构做业务，但是觉得里面的人没什么魅力，但是又觉得咨询培训还挺好的，可以接触到老板还可以学到一定的管理知识。。。。

挺纠结的一个人，，， 嘿嘿

回答：

妹妹：)

小小批评一下妹妹，看帖不够仔细？

看过几遍帖子啦？

估计只有一遍，如果你看过三遍，这问题自己就能解决。

简单说一句，培训行业很不错！

十年前就火爆，现在依然火爆，相信十年后照样火爆，值得你在该行业深耕细作！

在机构做业务，好呀，只要你有一手招生本事，5年后你能创业！

然后，然后就等着发财呗，实现财务自由的理想呗.....

前提，尽快多读几遍贴子吧，再多说几句，又是老话重提了，呵呵，其他人看得都烦（靠，万里这家伙怎么翻来覆去就是这么几句话呢？

），我也烦，呵呵，望妹妹多理解：)

也就是你是女生，要是个男生提这类问题，我就装傻，装看不到问题啦

好，加油干吧，招生也是销售哦，感觉是个挺有意思的行业：)

作者:万里依然 日期:2011-10-18

@cash522011-10-18

雨总，看了你最近发的关于王菲的一个小故事，很赞成最后总结的一句话：无论做什么事，哪怕是最小的事，也要十二分投入。但除了这句总结，我想戴思聪，陈小宝更是她命中的贵人。没有他们的提携，想必王菲也不一定能这么红。

就像你一路走来，除了自己的打拼，在关键时刻拉你一把，提携你的人不正是你的贵人吗？

俗话说千里马常在，而伯乐不常在，这是命吗？

不好意思，最近情绪低落，借雨总贵宝地发发感慨。预祝雨总新书大卖！

哥们好：)

呵呵，收到来信，非常开心，哥们你这话说的呀，非常，非常到位！

赞！

职场、创业都需要贵人相助、人脉帮衬，这点谁都不可否认！

我没说自己所遇贵人的原因在于，贵人为啥要提携咱们？

那是因为咱们身上有值得提携的本事啊，否则没有价值的人物，谁会搭理呢？

话糙理不糙，呵呵，所以我就只讲自己学本事涨本事的事情去了，等本事上身，自然有贵人出现，全都是水到渠成的事情，不是吗？

就像王菲，她要是嗓子不够天籁，模样不够迷人，身段不够窈窕，即使认识 10 位戴思聪，陈小宝又能怎么样？

能唱歌，会唱歌的人多了去了，为啥他们单单挑中了不会说粤语的，还没开窍的王菲？

我们都是从职场起步的，也许身边的老板，自己的大客户都可能成为自己的贵人，可谓贵人遍地走，嗯，关键自己首先要变成一块闪亮的金子，引起贵人侧目关注，是不？

那如何变成金子呢？

帖子里已经写明白啦：)

所以我只谈最后一句：无论做什么事，哪怕是最小的事，也要十二分投入。这句话彻底做到位了，贵人自然从天而降！

从法国皇帝拿破仑到中国的大特务头子戴笠，皆草根出身，但也都凭借坚决执行这句话的精神，无不如此发达起来的！

作者:万里依然 日期:2011-10-19

@脚有点冷 2011-10-19

老板也善于应用风水，养生两方面来切入话题。80%的人跟老板见面，都会被他所影响。他属猴，常以悟空自比，精力充沛，爱动。昨天跟随老板一起出席谈判，谈判双方是第二次见面，中间电话沟通过很多次。老板的谈判跟雨总的思路是一样的，可惜在签合约的时候有很多失误。希望在未来的谈判中，我将能迅速成长起来。感谢雨总！

妹妹好:)

“老板的谈判跟雨总的思路是一样的”，呵呵，不是他跟我思路一样，而是我跟他思路一样，绝非谦虚:)

我的谈判思路的形成，1、实战得来；2、书上看来；3、高手讲解，三合一方式学来的。希望你尽快成长为谈判高手哦:) 哈

作者:万里依然 日期:2011-10-19

分享个小案例:

zhangyaoying882011-10-19

哥哥，我初中毕业就辍学了，今年22岁，现在一家国际进口香水省代公司做销售经理，用四年多的时间从站柜台的销售员做到现在，目前月薪5K以上，还是在这个城市难以安家啊，房价太贵，年轻人当多学本事成长，给自己订目标两年内月薪过万，公司主要以在各大百货商场设立专柜销售为主，像这样的公司销售管理工作从哪些方面突破才能实现业绩倍增呢？

我个人需从哪些方面着手学习呢？

还请哥哥赐教，不胜感激！

--

哥们好：)

大概你 18 岁进入销售市场，但成长速度有些慢了，四年时间，月薪也许从 2000 多上涨到 5000，这个成长速度似乎有些慢，需要你多多总结经验教训。

现在你才 22 岁，可谓青春无敌呀，多读书、多跟高手学习才是正途。看你回帖在晚上 8 点，泡在天涯杂谈看这个略有枯燥的帖子上，说明你还是蛮有上进心的，赞一个！

两条道路可以选择，方案一：读贴 10 遍，把蓝小雨那套销售模式和思维模式彻底学到自己身上，真要学到一半本事，呵呵，也许一年之内你管理的专柜销售额全公司排名第一，增长率排名第一，你的销售才干必被公司重视，职务提升指日可待！

未来可以管理市级销售，省级销售，乃至大区销售.....最后是销售总监、公司常务副总。

方案二：有业绩为你能力背书，再有目的地跳槽，每跳一次，薪水大概能涨 2000 左右。我以前一个朋友在北京 4A 圈子，他起薪是 5000，干满两年跳槽起薪 7000，又干满 2 年多，再次跳槽，起薪就接近 1 万了.....有时候利用跳槽涨薪，也不失一条捷径，但不可频繁跳槽哦，什么事情都要有一个“度”！

两个方案的前提是你必须是销售高手！

得用业绩在公司站住脚！

香水行业的前景我很看好，表面是物质需求，其实是满足消费者精神需求的，行业很棒！

未来职业选择可自己代理某品牌，利用现有销售渠道，让他们做你的代理（还可淘宝）..... 嗯，8年后你也许能靠香水发一笔香香的财..... 恭喜：)

呵呵，继续玩命努力吧，最好有天天 716 精神！

作者：万里依然 日期：2011-10-20

前几天说起职业与行业的选择，我看好游艇行业，转天媒体就报道，深圳准备建立一个 2500 艘游艇的游艇会所.....

2500 个艇位，什么概念？

呵呵：)

卖出 10 艘游艇，你的提成？

算了，干活吧，不在 YY 了，呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-10-20

回复：

作者：yy1hx 回复日期：2011-10-20

雨总

即使我是医生，你的帖子也对我很有助益。某种意义上，人生也是销售。

我希望能得到你指点。

我年届 40，刚博士毕业，未婚。在北方一个省会城市的小医院里做医生。目前已经联系了南方的两个省会城市，A 和 B。以下是这两地主要的差异。

A 给的经济条件比较低。吸引我的是那里有一位老师，业界牛人，做科研的能力很强（但对下属也很强势，制造很大压力）；医院是大学附属的综合医院，能学到更多知识技术。

B 给的经济条件比 A 强（也就是一般或比一般稍好的水平）。是市级的专科医院。科研平台比较低。

我经济条件一般偏下，非常需要钱。但是，我更希望我能做个医术和科研都非常出色的牛人。如果我要是年轻十岁，会毫不犹豫的去 A。现在，我感觉脑力和体力都明显的衰退（如果你有 40，可能会有我这样的感觉），担心那 A 那里适应不了。而且，觉得 A 那里的工作压力太大，会影响我的生活质量（包括找老婆和陪老婆及其后一系列的事情）。

想听听雨总的高见，敬请直言。谢谢！

回答：哥们好:) 这个问题我们一起来讨论，说的不好，请勿见怪呀，呵呵:) 要是有人告诉你，该去 B 机构，钱多啊，你怎么跟钱过意不去啊，有这类想法的人，所言不错，但似乎值得商榷。

这个世界上有几个职业，那是越老越吃香啊，比如，医生、考古专家、老师、律师、工匠手艺人……都是随着阅历增加，经验愈加丰富，本事越来越大……如果你是做行政管理，40 岁，那自然要找个待遇好些的机构，但问题是你是医生啊，性质完全不同哦。

去 A 机构，表面上比去 B 机构年薪少赚几个子，但两边平台完全不同，今后你如果从 A 机构出来再就业，业界定是刮目相看，因为 A 机构的名头给你身上背了光辉，况且再提起的你恩师，更能为你增光不少，到时再赚钱岂不易如反掌？

也许只要两年时光就能弥补你没去 B 机构所造成的经济损失，这是长跑选手的做法，玩的是未来 20 年长远规划。

这类事情在销售领域大把案例。比如，你是可口可乐大区经理的职业背景，远比金威啤酒大区经理的职业背景光辉许多，再就业待遇完全不可同日而语！

况且在 A 机构，你还能学到更多本事，跟着牛人一起干，比你自己摸索……呵呵，谁不想跟着大师学习呢？

这样选择，既满足对事业的追求，长期的经济回报也远高于去 B 机构，可谓一举双得。

再说了，古代学手艺的学徒，是没有什么薪水可拿，你不是要跟老师学艺嘛，只当是学徒好了，世界上似乎还没有又能跟大师学本事，薪水还特高，这种美事门槛有吗？

大都发生的故事是这样展开的，跟大师学本事，薪水低，门槛高（老师还要挑人呢，不是人人都能成为关门弟子的哦），学徒学到本事而薪水大涨，然后独立门户成为新的大师……。你就不想成为业界大师牛人？

哥们，你可是医学博士呢，有多少人羡慕嫉妒你呀！

当然，去 A 机构也许还要忍耐几年艰辛，还要忍受老师的责罚，

钱不多又面临结婚等现实压力，日子过得紧巴巴，寂寞中前行……但我在想，夫妻贫贱时结合，婚后共同努力奋斗，10年后生活无忧，这份奋斗感觉岂不快哉？

何必在乎眼前马上就要兑现点什么呢？

靠，再说了，去B机构马上你就能脱贫致富？

干完两年车房全？

这个我还真不信。更要说道说道的是，谁说你到了A机构，就一定赚钱少？

还是那句老话，薪水不是要出来的，而是干出来的！

只要你勤奋有业绩，谁说你的薪水就像钉子一样，两年纹丝不动？

第一年肯定少，第二年呢？

第三年呢？

去B机构，表面多赚俩个子，稍微缓解点生活压力，但事业裹足不前，硕士能干的活，劳驾你这位博士出马，那干嘛你要继续读博士呢？

岂不白白浪费了读博时光？

那时硕士毕业，就该出来当医生赚钱啊，多王道的想法！

好嘛，前面花精力和时间使劲投资自己的脑袋瓜，后面却又舍弃不同？

这是何道理？

职业规范似乎欠妥哦，望三思：)

要是我，自己就不“玩”

自己，凭借博士头衔，再咬咬牙坚持三年，也许眼界本事也历练出来了，也许牛人也初成了，事业前景也看到了，薪水又上涨了，站在 A 机构大平台上，邀约更是不断……. 呵呵:)

好，就先说到这里吧，一家之言，还望结合自己情况，多思量，最后说一句，开弓没有回头箭，迈出去就别后悔！

因为你快 40 岁啦！

呵呵，顺祝哥们你事业红日东升，早日成为医界大佬牛人！

哈！

作者:万里依然 日期:2011-10-21

想问一句:

为了新书做好推广工作，咱们贴友中是否有文笔还不错的哥哥姐姐弟弟妹妹们？

然后稍微又有点空闲时间，兄弟我需要一点帮助呀，呵呵:)

请联络 huawanli0755@163.com 邮箱，也许是个大家一起进步的机会:)

嗯，希望在周末的时候，有喜讯传来哦:) 哈

作者:万里依然 日期:2011-10-21

@一曲两笑 2011-10-20

跟帖一年了。雨总上次对我关于谈判技巧的点拨让我受益匪浅！

！

学了雨总的真经，没啥好报答的，只有扩散你的帖子，凡事周围认识的朋友，我都极力推荐！

！

终于可以等到雨总大作上市的日子了！

期待啊！

！

如果雨总到时候能有签名版就好了！

呵呵，哥们好：)你都成长为谈判高手了呀，那以后我躲着你走，
呵呵：)

谈判只是其中一方面呢，不是还有好多值得借鉴的方法和思路嘛，
继续加油哦，希望你全部学会！

那我才高兴：)

作者：万里依然 日期：2011-10-21

回复：

作者：珊珊飘泠回复日期：2011-10-21 复

雨总，抱歉又来叨扰您了。。。额，可是实在想不到办法。

把您帖子中得销售部分仔细的看了但是感觉自己还是解决不了
现在的困惑。理解力太差了，~~~~(>_<)~~~~。

开始喜欢这个管理培训公司了而且想做出成绩。开始的时候要从
电话销售开始，但是每天打很多电话大都在报上名字的时候就给挂
了，，，挺有挫折感的。自己也仔细的思考了下，不断的完善自己的开
始问候语，由开始介绍产品到自己说公司做活动送书刊。就算这样还
是很多人说没时间看，没兴趣。。。。

希望雨总可以给我点指引,怎么让人家不要一听我们公司名就给挂了,怎么把一味排斥的人给说服了。O(∩_∩)O 谢谢。

回答:

妹妹好:)

你一共发了 256 个字,很多情况都没介绍清楚啊,比如,我对下面内容还想进一步了解:管理培训公司,那公司定位?

实力?

行业地位?

培训什么科目?

培训特色?

目标客户都有哪些?

正在做的都是哪些公司?

侧重初级培训?

中级?

高级?

培训老师实力?

就 200 多个字,就指望我洋洋洒洒出谋划策写 1 万字?

呵呵,你觉得有这种可能性吗?

咱不是孙悟空啊,猜不出来的哦。从这个帖子上看,你做事不够细致,心态急,希望说几句我就能马上领悟,是不?

小事见真章哦。

你真的把这个帖子仔细看过了?

呵呵，未必，未必……类似问题我曾提过两次，也是两位朋友，发了一二百字，我啥都没看明白呢，就等着我来参与讨论，为此我也写过类似感慨，如果你真的在认真读贴，这个不会不注意的吧。

打电话不要盲目海选，都什么年代了呀，还用“选秀”

办法筛客户？

帖子细致看过？

呵呵，那个小雨兄弟如何进攻红牛的？

那时候网络不够普及，唉，他只好搜集报纸找相关红牛信息，这点对你没点启发？

也许现在流行“精准进攻”

方式，这个方法还没掌握？

小雨自己琢磨出来后，顺便还写下几千字心得…….

对客户而言，什么话题能在3秒之内勾起他的兴趣？

说公司培训，换做你，什么培训公司啊，毛都不了解，你对这类话题感冒吗？

你没兴趣，指望别人有兴趣？

那是没可能滴。

不如这样开场白：我们针对您的 ×××岗位，想为您提供一次免费培训机会，帮助您提高 ××和 ××，主讲老师是 ××大师级人物，参与培训的公司有 ××和 ××和 ××（都是业界知名公司，进一步刺激他的神经），恳请莅临……. 中间再穿插：有猎头公司曾提

及过您，说您是位人物，先夸他，取得好感。请事先做过该岗位的调查。调查手段？

帖子里有写。

只有先针对个人，客户才会感冒，由此正式展开话题，要求上门拜访……

对了，还有一个提问帖，是这样说的：

作者：这支烟灭了以后_回复日期：2011-03-08

万里大哥不知你书什么时候出啊，很想买本收藏啊，在这里让我学到很多东西啊，最近刚换了一份工作比较困惑啊，出差在外看看你的帖子，不知能否打扰你宝贵时间帮小第我指指惑啊，我年后刚面试到一家做工业自动化和工业机器人的公司也做输送设备，主要是食品、医药、化工，可能你们乳业也肯定用到，特别是工业机器人这两年刚发展我们公司在上海很多大的世界五百强企业都被我们公司拿下，老板拿下一个两千万的订单，这是公司的基本情况。

我的情况是这样的，刚来一周一直跟总工在外面跑学习专业知识，我们公司对销售管的比较松只要你完成目标其他基本很放松，我们顶单大多在一百万上下大的也有最少十万，我试用期必须完成十万以上，其实老板对我很好这是最低要求了，我刚来也没有老客户，不知道怎样开展自己的业务，本想给自己订个目标的无从下手，想请万里哥给我指导指导不盛感谢啊，很佩服你想事情的一针见血啊，如有时间来上海小生愿尽地主之宜，非常感谢！

补充一点：依我的想法，这段时间我是不是应该把精力放在中小

公司先把任务完成因为大订单需要的时间长，还需要手段和方法。1、我先做好市场分析，找他们的需求点和我们买点，再把竞争对手的产品搞熟。2、收集上海周边行业企业资料找需要的。

回答：哥们好，你是长期顶帖子的好朋友，你的问题不可不答。但说的不好，勿怪啊，呵呵。

你去查查公司合同，看看你们产品销售排名前三的都是哪几个行业。然后你首先在这三个行业开拓客户。道理简单，同行采用你们家设备，多好的说服力呀，尤其是那些签约上千万大单的客户，一定是行业翘楚，他们是标兵，示范作用不可小视。

选定三个行业后，你再圈定 10 个最有可能成交的客户，这段时间就主攻他们了。圈定 10 个客户是基于自己的分析和打过 100 个客户电话后，筛选出来的。你看我的帖子，开篇就是进报社，不懂广告，没有客户，最后度过难关的招数是玩命主攻一个客户，精诚所至，金石为开，人家帮了我一把。你也不妨用此招，天天跟客户泡，帮人家出解决方案，从客户工程师攻起，两个月内能见到总经理……后面就不再贴出来，这个帖子是在今年 3 月初发的，这个方法你没去尝试？

那，那，那就该好好想想为什么了，是不？

周末思维挺放松，感觉今晚挺有状态，想认真回个帖子，可你提供的信息少了点，叫咱无从下手啊。得，将就再出一个点子。

不是见不到客户吗？

不是打电话推销本事是短板吗？

如果你在北上广深四座城市上班，那也许还有一个办法可尝试。这四座城市每个月都有很多展览会（大都是行业展），不妨去展览会找找客户！

如果公司培训销售、生产和管理方面的课程，尤其适用。去展览会马上见到公司的人，第一天只看不说，搜集资料，回家研究（还可上网补充资料），发现客户问题，找到客户需求，敲定谈判策略，第二第三天再有针对性地去找他们，呵呵……

一次展览少说云集有上百家客户，我就不信你捞不到一家！
真捞不到呢？

总结经验教训屡败屡战呗。

举一反三，除了展会，还在什么场合能迅速见到心仪客户？

呵呵，多动动脑，机会好多，只说一个：在酒店或俱乐部举办的行业论坛！

顺道再把举办会议的公司里的某个人搞定，下次再去？

你将持有邀请函，并且能提前知道有哪些公司参会，然后你就……

行了，妹妹，加油吧，有了新问题再说吧。记住一句话：销售是一门艺术！

咱们做事得细致点啊，是不？

好，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-10-21

想问一句：

为了新书做好推广工作，咱们贴友中是否有文笔还不错的哥哥姐姐弟弟妹妹们？

然后稍微又有点空闲时间，兄弟我需要一点帮助呀，呵呵：)

请联络 huawanli0755@163.com 邮箱，也许是个大家一起进步的机会：)

嗯，希望在周末的时候，有喜讯传来哦：) 哈

作者：万里依然日期：2011-10-22

回复：

作者：珊珊飘冷回复日期：2011-10-22 复

公司的目标客户是生产型企业的老板。发展了十四年有几十家公司。指导过三千家企业了，但是说很有名的好像也不多。您的这个名人效应当时我想用来着但现在好像还不行。公司对我们的培训是一步步的，对待老板的策略也是一步步的。。开始是让我们给老板们卖我们公司的书刊，然后是课程，最后是企业如果有管理问题我们去帮他们解决。而我现在处于第一步，卖刊物。而且如果是课程的话去听是要收费的呢，呵呵，，，我在浙江这边好像没什么展会，现在刚开始入职是从客服做起所以不用见客户。就是打电话卖刊物。

所以每天我都在思考如何让那些秒挂的可以听长点，让那些被我们公司给轰炸过的老板印象改善。

我现在给他们说的是在做推广给他们免费寄刊物，然后寄的时候会给他们写一封信并发个信息。。。

因为我性子比较急，所以就想着赶快出单，逼着自己去想办法。。

嘿嘿，上次没介绍清楚实在是抱歉呢。。而且您的帖子到现在还是一遍呢，已经在整理了会再仔细看一遍的。

老板的信息是公共平台上的，所以就一个个打同时核对信息而且有意向的就寄书。您说的针对性我想在总裁班和企业培训的时候用到，因为那个得是大公司。。呵呵。。。

我现在的就是要把书刊卖掉和总裁班，嘿嘿，我自己也在想办法而且也求教您。。。

O(∩_∩)O 谢谢,, 周末愉快哈。。

呵呵，现在算说清楚了，你们公司好牛啊，赞！

两招：1、多问问同事，你遇见的困难，你的同事也曾遇见过，他们都是如何解决的？

直接问同事，啥也问不出来，不如以迂为直，以吃零食或请客为油头，在闲谈中不经意抱怨几句，然后会有人好为人师的，你就吸取精华吧.....

2、免费邮寄一份刊物做推销，还不够，你最好写一封私信，不要电脑打印，而要亲笔手写，这才值钱，也许那封信比培训刊物都值钱，因为表面你不是在批发，而是“订制”，有心血在里面.....那么信里写什么，客户会印象深刻？

3、给自己盯一个小计划，电话销售非长远之计，昨晚我还以为你是先电话后上门呢，呵呵，以后转到做大客户，全搞拧巴了....新书有专门写这部分，不妨多看看....

好，昨晚确实略有点小生气呵呵，希望妹妹多多担待，都是性情

中人呀，哈：)

好，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-10-22

@职场腾飞 2011-10-22

呵呵新书快出炉期待中有点等不及了

哥们好：)

一次性出版两本（1、2），总共 50 多万字，其中有近 20 万字是新加内容，基本把择业、销售、加薪等问题说明白了.....

新书书号已批下来，下周出版社最后审定封面设计，如没问题，本月底就开始预售，先网络后实体店，全国各大书店均有销售，尤其是全国所有机场书店。

本来新书能提前出版，但乔布斯乔老爷的自传即将面世，呵呵，那我们就躲后一个星期吧。

我已做完全部推广方案，并正在着手做推广文案，呵呵，希望有点创新东西拿出来....推广分成三个阶段，每阶段都有新鲜“武器”，慢慢来，我希望把这件事彻底干扎实干透彻，等我们团队干完了，别人再干，再山寨？

嘿嘿，不过尔尔.....

出版社评价：他们每年出版上百本读物，曾接触过几千位各式各样的作者，但似乎我在推广方面，做得好像是最勤奋的一位.....唉，谁叫俺脑子不够聪明，只好笨鸟先飞呗，MD，草鸡也有鹰的梦.....

当然，这个坛子里大家都是“鹰的梦”！

那就让我们携手，一起进步吧：)

作者：万里依然 日期：2011-10-22

@明月芳菲 2011-10-22

@万里依然 2011-10-21

想问一句：

为了新书做好推广工作，咱们贴友中是否有文笔还不错的哥哥姐姐弟弟妹妹们？

然后稍微又有点空闲时间，兄弟我需要一点帮助呀，呵呵：)

请联络 huawanli0755@163.com 邮箱，也许是个大家一起进步的机会：)

嗯，希望在周末的时候，有喜讯传来哦：) 哈.....

没有好文笔没法给楼主做推广啊，不过你的帖子我推荐给我好多朋友了

呵呵，还能说什么？

唯有感激之情勃然而生..... 谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-10-22

回复：

作者：继续奋斗 abc 回复日期：2011-10-20 回复

雨总，你好，感谢你的无私风险！

有个问题需要请教一下：

我的家乡章丘盛产大葱和芹菜，大葱的知名度大一些，芹菜虽然不是很出名，我百度了一下竟然也能找到，还上过中央电视台农科频道。我有个老乡想把他做大，找我想办法，我想了半天也就下面这些东西，你给指正一下，谢谢（其中很多也是从你这里现学现卖的，呵呵）

拿芹菜来说，普通芹菜 2-3 元一斤，但那个芹菜要 30-60 一斤，最贵的卖到过 90.

需要搞定的几个前提：

1. 来历：是怎么得来的，最好用点历史典故，比如清朝多少年，谁谁谁得到神秘种子，和当地芹菜杂交之类的，得给他编个故事出来讲。

2. 种植过程：喝牛奶，听音乐，航天等等

3. 特点：归纳特点，列出 123 条出来，比如说脆啊，没有丝等等，也别太多了，不超过 10 条

4. 微量元素：通过元素与养生结合，他的元素比普通的高多少，能怎样，

渠道：

1. 酒店，现在酒店采购水很深，一般需要找酒店的供应商来做。

2. 特产店章丘的特产店，代卖或者代理

3. 团购这个找单位，过年过节送礼，送当地的特产。

或者找专门做团购的公司，让他们做。

雨总，你给看看思路对不对，多指教，谢谢

呵呵，思路很清晰，看来你学的蛮快的，恭喜：)

只提醒一点，你看看阳澄湖大闸蟹的案例，人家有协会，有原产地，有防伪标章，有精美和简约不同版本的包装.....你的芹菜呢？
多看看他们的策划思路，也许有借鉴意义。

作者:万里依然 日期:2011-10-23

@一曲两笑 2011-10-22

看到雨总也开了新浪微博。但不知道什么原因没有持续更新呢！
微博的传播速度和传播面还是蛮强的啊！

从雨总 4 条微博，一万多的粉丝来看，这些粉丝绝大多数应该是前期在天涯积累的忠实读者群。如果在新书网上预售的时候，微博里也同步进行更新的话，是不是短期内形成又一传播高潮呢？！

另注：我的微博 ID：海波的一号马甲。期待互粉啊！

！

哥们好：)

呵呵，那不爽俺的微博，我去新浪注册万里依然的时候，早被人捷足先登啦，呵呵：)

我 现 在 的 微 博 是 ： 万 里 依 然 世 界
<http://weibo.com/2109942772/profile>

现在又多个联络，感觉跟大家愈走愈近呀，开心：)

作者:万里依然 日期:2011-10-24

@baoshop2011-10-24

我已经成了雨总新浪微博的粉丝了！

不过还有一位叫“万里依然-天涯”

的有 10990 位粉丝，标签是“创业者室内设计装修广告”，是怎么回事？

呵呵，那个真不是俺，是不是有意而模仿？

我的微博是：万里依然世界

<http://weibo.com/2109942772/profile>

作者：万里依然 日期：2011-10-24

回复：

作者：咫尺与天崖回复日期：2011-10-23 复

依然大哥，好久没来顶贴了，还记得我不？

最近一个月从培训然后到分公司开始跑业务，做的是装载机行业，由于市场不景气的原因再加上本身品牌的原因，在开辟新的市场的时候阻力比较大，前几天还被竞争对手抢走了一单，对方出价比我们还高出了 5000 块，回想起来失败的原因可能是谈判过程中我说错了一句话，是关于我们公司售后服务的内容，现在想起来有点后悔。但不得不说学习了您的跑业务等等方面的技巧，我的进步还是挺大的，做起事来充满了信心，但有一点，我的临场反应能力不强，所以需要多思考来弥补。本月签单的可能性不大了，但是我还是有信心找到准客户的。希望下个月月初可以成功拿下第一单，另外更希望新书可以上市，这样可以仔细研读一番了。

顺祝您身体健康，事业顺利！

回答：

哥们好：)

销售没有长胜将军，一次失败不算啥，呵呵：)

但哥们你的总结值得商榷，“回想起来失败的原因可能是谈判过程中我说错了一句话，是关于我们公司售后服务的内容，现在想起来有点后悔。”

这次失败应该是一个系统性的，而不是哪句话没有说到位的问题。

对方价格高而中标，说明他销售水平不错，他也许没看过帖子，而你却看过不止一遍，这又说明看过帖子并不重要，重要的是学会帖子里的招数.....当然，你才入销售行当不久，能取得这番业绩本身也算个大大的进步，只不过每次都严格要求自己，养成好习惯没坏处，是不？

什么时候将本事转化成财富，那才能证明你学到了真本事，哈，继续加油：)

作者：万里依然日期：2011-10-24

回复：

作者：天空下的两只羊回复日期：2011-10-24 回复

雨大哥，你好！

小弟最近拜读大作，深感佩服！

但是这两天，小弟在做关于长命电池的年度营销策划，由于从未做过，下手万难。

长命电池在国内并非大牌，仅是浙江地区品牌，干电池零售价是一两块钱，我的思路：一是维系已有渠道，包括经销商、零售商，并激励他们多拿货、多出货；二是一年里策划几个面向消费者的活动或者广告。

只是没有任何经验，无论是对经销商还是消费者，不知道具体操作方法以至于策划一点不顺（跟便秘似的，不雅之处海涵啊^-^）。

能否请教雨大哥，具体的有些什么手法呢？

？

？

在此先拜谢雨大哥了！

回答：

哥们好：)

今天好忙，就简单说两句，说的不好，还请多多担待：)

1、你在办公司做企划，非上策。招数 A、给经销商打电话，询问提高销量的办法，了解竞品市场策略，可适当听取抱怨，在抱怨中也能了解市场环境；B、跟销售部多打交道，听听来自一线的声音，帖子里有写；

2、自己走出办公室，到超市、士多店站几天，观察消费者购买习惯，边站着边想对策；

3、请重视产品陈列的力量，可设立陈列奖，这点我深有体会（超市里只挂一排和挂 5 排效果完全不同）；

4、大城市需要广告支持，策划重点和销售倾向性可从县级城市

和地级市做起，陈列+县级市场，销量也许会有突破性提高。（请结合公司实情入手）

5、面向消费者的活动，可从刮刮卡入手，刮奖区印上金陵十二钗（水浒 108 将），积攒齐全起有大奖，保密区不许刮开（控制其中某个人印刷数量，大奖要吸引力，比如苹果手机、金戒指、电饭煲之类）。单独印刷一张精美下卡片，插到电池包装里面。

对于电池而言，消费者买谁不是买？

购买咱们产品无非就是多图个乐而已，但要想积攒齐全，没有多次购买想都别想，那么经历多次购买后，是否培养起消费者购买习惯？

尤其在不断积攒见成效以后，叫消费者提前多次购买，呵呵，欲罢不能？

这个我有过类似策划经历.....

6、不知道如何下手没关系，网络上是否有大把相关快销品策划案例？

这个需要你平时积累，加油干吧.....

好，一切祝顺:) 兄弟我忙去啦，哈:)

作者:万里依然 日期:2011-10-24

@咫尺与天崖 2011-10-23

依然大哥，好久没来顶贴了，还记得我不？

最近一个月从培训然后到分公司开始跑业务，做的是装载机行业，由于市场不景气的原因再加上本身品牌的原因，在开辟新的市场的时候阻力比较大，前几天还被竞争对手抢走了一单，对方出价比我们还

高出了 5000 块，回想起来失败的原因可能是谈判过程中我说错了一句话，是关于我们公司售后服务的内容，现在想起来有点后悔。但不得不说学习了您的跑业务等等方面的技巧，我的进步还是挺.....

哥们好:) 还忘记说一句:

【销售界的二八定律】在销售界，一直流传着这样一种经验：即 80% 的销售成功的个案是销售人员连续 5 次以上的拜访后所造成的；48% 的人在第一次拜访后放弃；15% 的人在二次后也打退堂鼓了；12% 的人在拜访 3 次后退却，5% 的人在拜访过 4 次后放弃了。仅有 20% 的销售人员成功了，业绩占全部销售业绩的 80%。

作者:万里依然 日期:2011-10-25

回复:

作者:扛砍刀看书回复日期: 2011-10-25 复

雨总好!

我去年大专毕业，毕业后在北京一家第三方理财机构做电话销售，已经做了一年多，业绩在公司能排进前五，但平均下来两个月不到一张单，月薪刚到 3K，公司有没有销售高手，自己的经验和能力感觉几乎也没有什么进步，几乎也积累不起来。看完您的帖子里的择业标准，我果断地辞职了，可现在问题来了，按您帖子里的标准，选了几个公司，觉得还不错，可惜人家面试机会都不给，我是从智联招聘和前尘无忧上投的简历，发过求职信！

都没回音啊！

能拿到一些面试的公司都还没以前那个公司好呢，快一个月还没找到工作上火啊，马上锅都快要揭不开了。望雨总指点一下，现在该怎么办！

万分感谢！

！

救小弟于水火。

回答：

哥们好：)

你辞职好着急呀，为啥不骑马找马呢？

呵呵，想置于死地而后生？

嗨，咱们最好还是别搞这个，希望以后多多注意啊。

“快一个月还没找到工作上火啊”

从这句话里，我们来看看：25天(假设找工作花费25天)×16个小时/天(思考时间)=400个小时，也就是说你有400个小时在专心想一件事，但未果？

这个嘛，我不太相信，也许你还没有全情投入呢，发完简历就在那里干等通知，而没有采取一些进攻策略或行动？

嗯，问题找到了。

我赞成你辞职，电话销售我并不看好，这玩意能给自己积累什么人脉关系？

如果仅凭几个电话，就能做成几笔大生意，那我们这些曾经或正在跑客户的销售人，正在路上风餐露宿，吃尽甲方白眼儿而不气馁的

战士们，情何以堪？

呵呵：)

所以辞职是对的，可是你这段电话销售并没有给你增加什么销售阅历，所以导致两个新问题：A、销售业绩不够漂；B、销售技巧掌握不足。

由于存在问题 A，你的简历在初审阶段就被 PASS 掉了。

当连续投简历发现没有回音时，你该马上反思，为啥简历出去，连个水音都没听到？

从我的经验看，你的业绩没有出彩之处，也许是个致命伤。

业绩出彩有几条标准：1、绝对销售额。比如，你在简历上写明一年销售 2000 万，哇，谁看谁眼前一亮！

（帖子里有位女生曾来信，做汽车配件供应的，她的业绩就是年度 2000 万）2、绝对增长额。销售额不给劲没关系（假设只有 100 万），你的年销售增长比例也值得一说。比如，你第二个六个月销售总额比第一个六个月销售总额增长 50%，第三个六个月又比第二个六个月增长 30%..... 面试官看完这组数据，会认可你的销售本事，是可塑之才。也许你在简历里没有数据表现，就空巴巴几句场面话，放心，官话没人看。

要是只说第 1、第 2 条，你没啥好说的，怎么办？

有办法。可主谈你的业绩跟公司同事业绩的横向比较，比如进公司第一个月业绩排名倒数第一，18 个月后排第 5 名（销售部有 20 位同事）

一句话,既然你是卖产品的,就该知道包装产品卖点是何等重要,那么在面试时,你也应该把自己看成是“一件特殊产品”!

你的卖点?

看点?

吸引面试官的地方在哪里?

对,反过来推,客户喜欢什么,你就专门说什么,投其所好嘛。那么客户最关注你什么呢?

呵呵,公司希望你加盟后,能成为销售状元!

就这么简单。你呢,现在还不是销售冠军没关系,通过主谈销售数据等手段,拿数据敲门,让客户看看你是否具有销售潜力?

是否具有销售基本技巧?

是否比其他销售人更具备竞争力?

总之,必须挖掘出自己身上的闪光点,有价值的东东,完全能跟竞争应聘的其他家伙去PK,而且最好要用数据说话,是硬邦邦的,好衡量的东东。

问题B带给你的似乎更严重一些,也许你的销售技巧还不够硬。人家拒绝简历,你还要继续干等下去?

就好比客户拒绝你的第一次推销,你就在办公室里等待客户回心转意?

呵呵,别介儿啊,你该出动出击才是王道。

上网搜公司,仔细研究他们特色,尤其是产品方面,然后到卖场找到这些产品,站三天观察消费者购买情况,一一做好心得体会。再

找促销员询问，找卖场问，找消费者问，找竞品促销问，鼻子下面是嘴巴啊，问完一圈，你啥都清楚了。完后以热心消费者面貌在公司出现，提意见呗，不论是跟谁谈，只要有人接待，一番交谈下来，最后报出自己真实目的，我就不信公司不聘你！

当然他们还有可能继续拒绝你，那说明你功课做得还不足以打动对方！

做任何事，还是多检讨一下自己为好，不是吗？

这类主动上门的招数好多，帖子里还写有不少，这里不再啰嗦啦。

多说一句，如果你想研究清楚一家公司，花费 60 个小时通过网络深入研究，哼，没准你比他们公司里面的人还清楚许多呢！

等研究透了，研究完了，再打电话套关系去，呵呵，咱们不是干过电话销售嘛，这点本事就赶紧用上吧……

上述所有方法，在回帖里都曾提过不下 5 次！

哥们你真的认真看帖了？

这个我还是不信，呵呵:) 要不是看你都上火了，兄弟我真就偷懒啦，哈，绣花姑娘啥也赚不到，只有玩横扫的家伙才能赚大钱，希望你在背后多下功夫，400 个小时一晃就过去了吧，如果当初用足这 400 个小时，也许已经在一家心仪的公司开始上班了哦:)

业绩过硬，自然不需要繁琐的面试准备，呵呵，真要过硬，猎头公司还会主动找上门来呢，是不？

好，一切都是祝你尽快面试成功:) 别说看完帖子，你啥也没学会，那也太打击兄弟我写贴热情啦:)

付两篇回帖，仅供参考：

作者：amwjaai 回复日期：2011-10-6

雨哥，你好，上次听从你的建议，你认为那个做欧美家俱的老板并非高人，我也觉得公司规模小不正规，她也并非业务强人，所以放弃。陆续选择几家公司，每次拿出大哥的面试绝招，都被通知去上班。有家颇有名气的瓷砖品牌总代，在市区有很多专卖店。面试时 HR 经理和我很谈得来，公司一位老大和我续谈，也让他感觉满意，真的靠大哥面试技巧帮助。以前害怕这关，现在觉得一点不难，学到了本事呗，呵，再次感谢大哥！

回复：

作者：漂泊莲萍回复日期：2011-07-18 复

万里大哥，你好，看了你的经验贴子，受益匪浅啊，在这里先谢谢了。但是小弟还是有一些找工作方面的问题想请教一下万里大哥，还望不吝赐教。

小弟想去应聘某汽车公司的大客户专员，就是开发大客户，促进他们签单的，但我一直是从事其它销售方面的工作，汽车行业从来没有做过，按照你说的写个书面报告还真不好写，自己根本不了解车这方面的销售，发现不了他们的问题啊，更谈不上提出解决方法了。朋友圈中也很少有了解这一块，网上的资料还是有一点，但都不是核心的，起不到效果。

请问我该往哪方面去找这些问题？

回答：哥们好：)

既然哥们你是销售同仁，那就好办。不是没卖过汽车嘛，不妨到4S店转转，充当一个“刁蛮”

顾客，多听听他们销售的介绍，既学习又顺道找问题，每次听完介绍，做个小笔记，然后再提一些刺激性话题，比如说A车不如B车，再听听人家的解读，当你问完50个销售员以后，嘿嘿，你要是没点长进，算我白回贴！

然后你还可以套人家话，对，这叫闲聊，汽车销售不敢得罪你，你问什么，他们自然要来回答，于是你……

还有一点，“按照你说的写个书面报告还真不好写，”

哥们啊，不熟悉的行业可以不写，因为说不到点子上，还不如不写呢。怎么办呢？

还是要通过市调，也就是多问销售，从中发现问题，而且在销售现场，冷眼旁观多观察买车顾客的言谈举止……当把你要应聘的客户情况摸清楚后，写个报告还难吗？

即使你没有面试成功，我认为通过这次有心学习与调查，同样可以收获很多东西，关键是养成了一种做事习惯和方法，这个比单纯去面试强得多。我们716团队有个小哥们，想面试一家超大的家电企业，也是苦于没有经验，我就让他到国美和苏宁，去做了整整三天市调，鼻子下面是什么？

嘴巴啊，使劲问呗，冒充几个身份地问……最后他在面试中脱颖而出……

好，顺祝哥们你的工作能顺利达成，嗯，等你的好消息：)

回复：

作者：漂泊莲萍 回复日期：2011-07-19 复太激动！

太激动了！

万里大哥竟然给我回帖了，还把我称为“哥们”，我现在激动的打字的手都在颤抖了。小弟大学毕业工作经验两年还不到，从去年追帖到现在，真的学到了很多，也正是看了万里大哥的帖子，才辞去上一份安逸的销售工作，重新杀回广州。

感谢万里大哥对我面试方向的指导，明天我就去对那汽车公司市调了，争取这几天把情况摸清楚，弄出一份有杀伤力的简历，能够面试成功。到时给万里大哥报喜。嘿嘿！

！

最后祝万里大哥身体健康，事业更上一层楼。

回答：哥们好：)

首先谢谢哥们你的热情褒奖，呵呵，昨天有事，回答仓促了点，今天就再做点细节上的补充。

你除了去要应聘汽车 4S 店，更要去竞争对手那里去调查，细节 1：搜集对手销售人员的名片，多跑几家店面（一般一座城市不会只有一家 4S 店）争取搞到 20 张名片，然后放进小名片夹，等面试时，拿出来给面试官看。呵呵，只要一亮出这堆名片，再把市调过程、结论和自己观点一摆，你的应聘对手？

全是浮云哦：) 面试官注重什么？

应聘者能力是一方面，但责任心更为重要！

你讲述市调和摆出名片，可传递一个信息，你比其他人更渴望、更上心这份工作，你比其他人责任心更强！

也许在经验或能力方面不是最丰富的，但你的优势却无法被掩盖。对，面试就这么简单。

当然，还有其他好处。比如，你顺利应聘成功，基于你对市场的了解，在今后开展工作的时候，你比其他人马上就有领跑优势……

记得，所有上述的好处，都基于这次市调本身，功夫下得越深，想问题想得越多（跑一次不行就跑二次），你成功几率就越大，随便走走过场的市调，我不能保证你成功面试哦，呵呵：)

望三思！

好，祝哥们你马到成功，兄弟在帖子里等你好消息传来，哈：)

最好问一句，这篇回复，你打算看几遍？

看一遍？

看三遍？

看N遍？

嘿嘿：) 我的任务完成了，后面该看你的喽，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-10-26

回复：

作者：雾里前行不看路 回复日期：2011-10-25 回复

雨总，您好！

从8月份开始看你的帖子，现在每天晚上回来都会看看更新，确实学到很多东西，好人哪！

现在自己有几个问题需请雨总指教，知道雨总忙，您什么时候有时间再回复都可以！

我先介绍一下我的情况，自己刚做销售 3 个月，卖餐具（面对消费群体是茶餐厅，火锅连锁等），现在主要是跑经销商（厨具店，厨具商场之类）。在做销售之前自己的计划是这样的：

短期计划：年底前发展出来 150 家有效经销商，明年初开始开发终端客户（新开张的茶餐厅，火锅店等）

长期计划（2 年后）：有三个想法，

1、借助公司的支持，自己开个厨具店。

2、依靠自己开发的经销商网络搭载自己的产品进去卖（目前还未想到什么产品）。

3、依靠自己开发的终端客户网络搭载自己的产品进去卖

现在问题是：

1、现在开发出来的经销商每月的销量不稳定，而且客情关系也不知如何维护，好像除了谈业务，没啥谈的，自己汗一个。

2、无法及时得知哪里有新开张的餐厅。曾经尝试过在餐饮 QQ 群里发布信息，对提供信息者愿给 50%提成（谈成之后），但收效甚微。我觉得原因还是 QQ 群里面大家无法相互信任。

3、自己的长期计划不知道对不对路，都说选择比努力重要，不希望自己思路搞错，浪费时间。

还望雨总把把脉，指点一二，谢谢！

！

！

回答：

哥们好：)

咱们简单探讨一下这些问题，说的不好，请勿见怪呀，呵呵：)

也请大家围观，看看这类销售才叫“聚集人脉为我所用”，感觉真棒！

“短期计划：年底前发展出来 150 家有效经销商，明年初开始开发终端客户（新开张的茶餐厅，火锅店等）”

这个想法值得商榷。如果你现在开发了 30 家经销商+150（未来计划）=180 家经销商，那么咱们来算一笔账。

一天跑三家经销商，包括周六日不休息，平均间隔 60 天见一次经销商，呵呵，频率低了，这等频率如何能跟经销商相处熟络？

非上策。也许咱们还该记起那个 2/8 原则，20%的经销商为你贡献 80%的销售业绩，而剩下 80%的经销商，对不起，只能贡献 20%业绩，所以 180 家经销商 \times 20%=36 家，大概有 40 家主力经销商，能给你做到 80%业绩。

我赞成你快速跑马圈地，搭建一个拥有 180 位经销商的营销网络架构，但不建议你平均使力。

目前我不赞成你把注意力转移到终端店，太耗费个人精力。才入行三个月，销售渠道还没坐稳做透，就开始转移销售重点，是否心急了点？

呵呵，咱们吃饭要一口一口吃哦。

再说了，直接跑终端店，是否会冲击经销商的销售渠道，他们不抱怨你的鲁莽行为？

先别干两头不讨好的事情呀。

至于利用搭建好的销售渠道，干自己的事情？

兄弟我笑而不语……不用？

呵呵，太浪费自己曾经流淌的汗水和精力了。

跟经销商打交道，不是合同一签，按时供货就 OK 啦，那赚钱也忒容易了哦，小心竞品跟你抢夺渠道，小心价格战……你对经销商下多大功夫，他们就能给你回报多少。记得有一位网友曾回过这个帖子：

作者：fqtan 回复日期：2011-07-17

看了一大半了，平时是个资深潜水工作者，忍不住了，我也上来冒个泡，上面连发两个帖子都没人理我，郁闷中，呵呵，但心态还算正常，我也跑过几年销售，在江苏分公司在苏锡常一带转了一年，后来调到广东（公司根据地），干了两年，大半个广东跑遍了，后来上司看不顺我，我也不鸟他，结果年中打发我到了市场部，半年后领完半年销售奖我辞职走人，辗转有个机会，到国外帮朋友打工，两年后，结婚，跟老婆一起创业，目前事业正在上升期，对于销售，雨总说的策划和谈判真的让我受益匪浅，我也说一下：

第一做销售的，“先做人，后做事”，这个大道理大家都懂的，呵呵，销售想要完成目标，先要得到经销商的信任和支持，如何取得经销商的信赖？

平时我到经销商那里，一般都先走一趟市场，掌握市场信息，再到卖场里东看看细看，发现什么问题，想好方案，然后再找老板，谈谈市场状况，谈谈卖场的问题，提一些在其他市场做得好的建议和策划方案，同时区域内经销商经常有互动活动，跨区考察，把区域内经销商搞成一个团队——经理人俱乐部，一致对外，老板通过我的方案，销量提升了，利润提高了，就是说老板得到了利益，他就会对你刮目相看，信赖你，至于销售目标，水到渠成的！

记得有年年底，有经销商问我，你的销售任务还差多少？

没完成的那些先拉到我仓库吧！

第二，做销售，辛苦，累，我认为是值得的！

只要心中时刻牢记：假设我就是老板，我会怎么去做？

假如我是老板，如何跟厂家打交道？

假如我是老板，我将如何跟当地政府有关部门打情骂俏？

我将如何管理我的卖场？

管理我的员工？

如何去打击竞争对手？

如何形成公司管理制度和公司文化？

把自己当成老板，很多销售困难会迎刃而解，潜移默化中，不久的将来，你就会成为真正的老板！

有一次跟同事（同一公司，销售不同产品）一起出差，曾有一经销商老板饭后开玩笑说：“小 X（我），五年后你会成为一位老板的，”

同事追问他呢？

老板说：你也不错，会升到办公室主任的！

或许是我运气好一点吧，我真的是做到了，而同事，仍在原来公司做一线跑业务！

为什么不能跟经销商混熟悉？

看N遍帖子，熟悉掌握以后，你一样如鱼得水。

昨天曾有一位朋友：作者：扛砍刀看书回复日期：2011-10-25 刀看书”，下意识马上想出热乎客情关系的词了：“您这名字起的，够大气！

呵呵。”

扛砍刀看书：“是吗？

怎么说？”

小雨：“您看这名字，砍刀是男人手中的一件武器，但您手上却还捧着一本书，二者合于一身，岂不是刚柔相济之兆？

阿拉伯人引以为豪的是一手持宝剑，一手捧《古兰经》，文治武功啊，呵呵，异曲同工之妙啊……”

谁听完这套词，心理不美滋滋的？

多看帖子和新书吧，里面全都在讲这些玩意，再说又要重说一遍小说啦，呵呵：)

项目是个好项目，想法是个好想法，恭喜哥们你：)

但心态似乎再调整平和一些，再多学一些销售真本事，弥补自己短板，别着急啊，市场上的钱赚不完，总会留给有心之人：)

要是我从事厨具销售，一定要掌握很多烹饪典故，比如，中国十

大最残忍菜肴；中国五大名宴；闯王李自成大锅活烹福王；跟美食有关的诗词歌赋；各地风味佳肴；美食传说；历代皇帝与美食典故；美食与风水故事；美食与养生；美食与春药，反正歪的斜的，咱统统搜罗一遍……等准备 N 条行业知识，嘿嘿，你跟经销商会没有话讲？

保证三个小时停不下来，听得他们目瞪口呆。

这个我有经验，一般跟客户聊完，他们以后还喜欢找我继续聊，靠，一顿堪舆风水、相面掌纹、典故桥段、野史趣闻抛下去，再来点小小不言的阿谀奉承，谁不感冒呢？

再为哥们你附上一贴：

作者：比天高比地厚 1 回复日期：2011-04-13 回复

麻烦雨总能否帮我这项目参考下提下你的观点，以前也有个网友帮我提出他自己观点，我想众人拾柴火焰高，想更多吸取些高人经验自己好好学习。

之前一直想创业，但都苦于没发现适合自己项目很是苦恼，于是把自己看过或从事的梳理一篇，发现现这项目不错觉适合自己。主要有以下几点：

1、资金投入不大，服务行业主要以服务为产品，投入的是人工，店租，工具，日常开支。

2、之前有过从业经验，对公司具体服务操作还很是了解。

3、项目较偏，一些人不屑从事这不体面不光彩工作造成从业者，文代素质不高，竞争力也低。

4、市场发展前展良好，这点在服务前公司时有过体会，每月客

户增长率，营业额还很不错。

我的服务是每周清洁洗手间，如尿斗，厕位，洗手盆，地板并免费提供洗手液，去除异味处理，灭菌消毒。以更深入，更专业的服务让客户舒心放心。

我的目标客户为酒店，西餐厅，夜场 KTV，美容会所，行政事业单位等。我对销售没多少经验，只是以下几种自己想看是否可以 1、电话销售，这是看高人雨总写的，按目标客户打电话说，免费提供洗手液进入交谈。

2、上门销售，把自己产品，皂液机，香薰机带上，接受自己清洁服务这些都可免费提供。

3、过程使用销售，这前提是要服务过的场所下，打些人性点的温馨提示边上写上自己公司电话，如人家一按马桶边就有。

4、网络上暂不考虑，因自己资金有限。

5、其它方面还没想好，望补充。

对自己服务还是很信心的，服务一次后客户都会较满意，难是难在让客户第一次能接受，我有时想要不我免费提供客户一次服务更有说服力，可我想免费也不一定接受，要想个好借口，还有这方式我在没有发现好方式前还可以，不能每次都这招，要不工作量很大。

我的利润点现来自于清洁服务，再配件销售。支出有免费提供的洗手液，香薰，消毒服务，店租，人工，日常开支与一些隐性开支。像洗手液现价钱暂时还压不下，要量大后才更有优势，人工方面暂时不多因同我个弟弟交谈过大家一起从事，所以店面也不是很在意，因

客户自己上店面来机会很少。

以上就是我具体情况，我想你说我的优势竞争能力，我觉自己没本点竞争力，有的只是一腔热情与敢与开创。有时我想，服务业以那方面核心为竞争力呢，不是很明，望你能帮我全方位解剖下，提供具体方向与做法，在下不胜感激。

回答：首先感谢哥们对我的信任。今天晚上陪客户喝酒，刚回来，现在头有点发晕，说的不好，多多担待：）你知道“五星级”

卫生保洁达标标准吗？

在国内有些超五星级酒店，他们对卫生间的保洁有要求：洗马桶时采用跪式洗刷（一种工作态度的体现），多道程序洗净后（包括彻底消毒和清洁），人家是直接拿水瓢从马桶里舀一瓢水喝进去！

呵呵，哥们，事情想要彻底做透，一般都会出人意的，确实不是那么容易达标的哦。

你要是敢说：“我们洗干净的马桶，敢直接取水喝！”

这份消毒、保洁的实际效果，有震撼力了。当然，哥们你也可以不必这样做。

但我知道，海南某些超五星级酒店，就是这样为客人提供优质服务的，要不他们怎么敢收一个套房/6000元/天？

卫生间装修好比是“硬件”，而保洁相当于“软件”，这个年代硬件不值钱，软件才值钱。客人入厕，对享受到“五星级”

卫生保洁服务会印象深刻，能增加客人的好感度。你今后的销售，可以从“软件”

方面入手，多多在这方面发挥。

卫生间里点檀香，绝对是优质服务，你不要在洗手液上下功夫（市场价格透明度高，功能清晰），反而客户对檀香不熟悉。据我说知，檀香的学问不少（放松效果绝佳，可安抚神经紧张及焦虑，具有镇静效果），价格档次拉得相当开。你呢，好好研究一下檀香，正好利用客户盲点做销售。

比如，准备好五类檀香（香味分男女，包括女性普遍喜欢的香味品类），价格高低错落，然后你把檀香故事讲述一遍，权当洗脑。我猜测客户一定是要最好檀香，但出价却最低，但这些都在你成本控制之内，算是谈判中自己的一个让步姿态。

举一反三，你为客户提供的这些物品，最好都能解释一些道道出来，靠，先把自己搞成行业保洁专家再说。

提几个看法和建议：

1、项目是个好项目，发展前景能规模化、全是定期回访式服务（做的都是熟客），行业竞争不充分，值得一试。

2、你在做销售的时候，最好先做透一个行业。用先开发成功的客户去勾兑后面的客户，拿同行客户说事容易沟通，最后形成某个行业的卫生保洁垄断，这样你再开发第二个行业。如果你今天开发酒楼，明天谈酒店，都不成规模，效果不会很好，还是主席说的好：“伤其十指不如断其一指！”，咱们做事就做绝的，把某个行业彻底耕耘透彻。

3、赠送客户一次免费服务，在前期是个好办法，当需要打开某个行业市场，或者对待标杆性公司的时候，都可以采用（一般客户就

不必赠送了啊)，这个思路的执行不要一刀切，应该灵活应对。

4、请注意付款方式。你是月结还是把把结清？

如果你价格低，就可以要求把把结，如果是月结，那价格可以适当高点，谈判时候这点要灵活应对。我们现在 716 团队里面的一些销售人，已经改掉过去只谈价格的毛病，开始天南地北跟客户闲聊，效果反而好。你呢，最好价格少谈，多谈为客户带来的好处，也就是能给客户带来的利益点。

5、做一个客户通讯录，每页纸是一家客户，有服务项目，清洁前照片，清洁后照片，客户感言等等。到新开发客户那里，适时拿出来，增加可信度。当你把一个行业扫荡完了，我想财富也开始滚滚而来。

6、客户看见你来推销，一般都会想：“谁家的保洁员不会打扫卫生间？”

你如何应对？

如何说服客户？

有办法。自己编练一套标准版清洗程序，在跟客户聊天时，一个步骤一个步骤讲述一遍（包括清洗时间和验收标准），说得越专业越好，最好有十道以上程序，要超出客户想象力。

一方面是给客户洗脑，以便树立你专业形象；另一方面，你今后要招兵买马，没有一套标准清洗流程，岂不砸了自家招牌？

想想全球肯德基门店出品的食品，味道都一样，就明白其重要性了。请注意，夸张可以，但别让客户感觉你保洁完一次卫生间，水费

受不了啊。

特意说出清洗时间，是要客户感觉他花钱花得超值，心里占便宜的那种感觉得到了满足。你看看洗车店，如果一家洗车店用时 10 分钟，另外一家用时 15 分钟，你会选择哪家？

嗯，一切都在于细节。有空看看人家洗车店的服务，也许对你有所启发。

如果实在喝不了马桶水(建议别搞那玩意，呵呵，实在接受不了)，没关系，伸手舀水也能算验收标准！

这个也是一般人不敢尝试的，也算突破客户的想象。

7、拜访客户前，你先到人家卫生间里找找毛病（对，算是提前做好市调，找到客户痛点），并用手机或相机拍回照片，当面指出保洁不足之处，来吧，哥们，夸张说出不足吧，比如，由于存在这些不足之处，会给入厕客人感官上带来多大的不舒适感，多么不配你的客户经营场所的档次啊，嗯，发挥吧。

接着，你再讲如果你来做，将如何避免这些毛病。有了对比，就是刺激客户的需求。靠，勾起他们的想象空间，你的单子不就做成了吗？

还有，以你专业眼光，最好能指出他们卫生间硬件不足之处，以及如何改进。靠，说这话有原因的，咱不能白说，潜在意思就是：“硬件不足，你还不拿超级软件来弥补？”

这里多说一句，我在帖子里反复说过这类方法，难道你没仔细看过？

呵呵，你该拿出刷马桶的干劲，多看看即将出来的新书，相信对你会有所帮助。

8、以后你的业务还可以涉及到卫生间的维修，比如，暖手机停摆、马桶漏水、门把手、感应开关不灵等等，或修或换，为客户提供更优质的服务。反正是打进去不容易，那就要把里面赚钱的玩意都扫荡一遍。

9、这一点有点题外话。跟客户勾兑，要准备好各类话题，尤其是具有某些幽默的话题，比如，在卫生间经常能瞧见“向前一小步，文明一大步。”

的提示，但看看小便池外面的满地尿渍，大家会感悟迈出简单一小步有多难。如果将提示语改成“尿到外边，说明你短。”

……. 你说，客户（仅限男性啊）听完后，会怎么想？

只要他哈哈一笑，你是不是感觉不像刚进门时，那么紧张了？

对，这些都是销售小技巧。

既然你是跟卫生间打交道，那就要多了解了解国外外卫生间文化，以作为销售谈资，比如，给卫生间取一些有意思的名字。男卫生间叫：男排、擎天门、男解忧所、观瀑亭；女卫生间叫：女排、芳草阁、女解忧所、听雨轩；酒吧卫生间：泉水响叮当、安腕门等等。这些卫生间里面的典故、历史、知识，你都要统统准备，保证你跟人家聊完几次，会让客户记住你的。

10、你最大的优势不是别的，是你能吃别人吃不了的苦，有这个足够！

要相信自己，嗯，我也相信你！

确实是个好项目。

哥们，实在对不起，头晕，说起来条理性不清晰，还望多多担待。

呵呵，顺祝哥们生意兴隆！

你一定会成功的哦:)我曾告诉这位朋友:“你是跟卫生间打交道，那就要多了解了解国外外卫生间文化，以作为销售谈资”，既然能跟他如是说，也就能告诉你要准备跟烹饪有关的谈资，道理相同，不知是否能举一反三？

说句实话，做销售，我就这几招，翻来覆去运用，一个小时奉献给哥们你啦，要是看完N遍小说再搞不明白，呵呵，真，真，真没辙啦。

你提的所有问题，过去都曾回复过其他朋友，今天只是换个问题，再重复一遍而已。说明哥们你看帖有点粗糙，图痛快去了吧，没拿出来学习或揣摩……就先说到这里，希望有个反思，掌握销售技巧容易，培养好的销售习惯很难，得憋一憋自己才是呀。

好，顺祝生意兴隆，早日实现你的梦想:) 加油！

哈:)

作者:万里依然 日期:2011-10-27

@lsssl08232011-10-27

万里依然，您好，我在一家商场工作，今天看到《天涯论坛》上牛人的广告回忆录，发现一个小小的错误……

“但是 4A 广告公司非常难攻。这是一个有着假洋鬼子文化

的封闭圈子，流行着圈子文化，外人很难打进。报社里很多销售，前仆后继地冲击过 4A 公司，但大都羽杀而归，鲜有成功。"其中的"羽杀而归"应该是"铩羽而归"才对吧

要得不

哈，谢谢哥们指证。哦，原来是铩羽而归呀，呵呵，估计我平时露怯不是一天半天了，有点害臊啦，呵呵：)

行，跟你学到一个知识，再次真心谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-10-27

回复：

作者：筱琪爱雨总回复日期：2011-10-27 复

雨总哥哥，跟了您的帖子三个月了，很崇拜您，太多的崇拜的话就不说啦，网友们说的太多了，我最近有个问题很困扰，希望您能给我一些建议，我才 23 岁，判断力不行吧，没阅历。可能您已经回答了与我的问题类似的问题，我有点不太好意思问，可是我感觉我的问题也有点特殊性吧，还是希望您能解答，提前谢谢您啦！

事情是这样的，我最近应聘到了中国通信协会物联网分会做业务，分会刚刚创建了俩年，分会的目标客户是各种与物联网相关的公司，目标客户范围很广，只要是跟物联网搭边的公司和企业，我们都可以打电话，让他们成为我们的会员，收取会费。我们能给他们提供的服务包括行业资讯，企业融资，基金申请，招标投标，专家建议等等业务，公司有很多物联网专家，经常开办行业年会等各种活动，目的是

让整个中国物联网业向着健康，标准化的发展做出努力。公司这一年多发展很快，也为会员企业做了很多实事。

我的任务就是电话销售，主动给各个企业和公司打电话，跟他们的老总或负责人沟通，让他们了解我们的协会，然后给他们邮件我们协会的资料，然后说服他们成为我们的会员，我的问题是看到您前几天在帖子里回过，说电话销售没前途。

还有就是我根据您对行业选择的分析，不知道我的这个销售能不能积攒人脉，因为我感觉我推销出去的主要是协会的实力，那些老总和负责人之所以加入我们分会是因为看到我们协会的资料，觉得我们不错，觉的与自己的个人水平关联较小。我想请问雨总您觉得我的这个职业有没有好的发展前景，值不值得自己在这继续做下去。希望雨总能够解答！

（PS：我夸了我们分会很多，不过真不是做广告。）补充一下，电话销售不太好，还有就是我想不到，以后能用现在电话销售的经验人脉做什么别的更好的事？

可是物联网这个大的行业是发展热门，公司也发展的不错，我还能得到很多企业负责人的电话，这是我的矛盾之处，望雨总哥哥指点，小妹不盛感激！

回答：妹妹好：）你的提问确实跟其他电话销售不同，咱们要区别对待。

1、你今年23岁，销售经验趋于零，如果投身做物联网产品或项目集成的销售，你只能做个销售跟单性质的工作，没有俩三年光景，

很难出徒（需要销售技巧与业务知识两手硬）。这种考验不是人人都能经受得住的。

2、利用协会平台（有官方背景，功利性小，客户大都能卖协会面子），电话销售一样可以畅通无阻（客户抵触情绪少，能结交到一些公司实权人物，这不是没有可能），所以你的销售压力并不大。比如，我们对待物联网协会的几位大佬就很客气……. 3、物联网行业在中国至少有 15 年黄金发展期，协会跟随行业发展而发展，你的物质回报和职务升迁都不是啥问题。

等 15 年过去了，你也近 40 岁，呵呵，那时的事情到那时再说吧。这类事情过去早有明证。北京家装协会原来不起眼，但随着北京家装市场的成长，他们也跟着成长起来，能不成长吗？

呵呵，恨不得是被动型成长，因为太多的装修公司需要家装协会这块金字招牌啊……大笔赞助源源不断涌来……

4、既然协会给你提供有稳定工作，美好前景，为啥不继续做呢？

现在你还是小小的电话销售，但谁说三年后你不能做个主管？

回头看看，行业还有“行业资讯，企业融资，基金申请，招标投标，专家建议……”

只要业绩过硬，又是协会老人，以后自己靠本事就能把路走开，不是吗？

国内目前最热的几个物联网项目的投标（十几家到几十家不等），我们都有投标，产品测试成绩还不错，也许山不转水转，说不定哪天我们就能遇见，呵呵：)

但如果你不是背靠具有官方背景的协会,只是某公司的电话销售,自然要三思而后行……世事无绝对呀,呵呵:)

妹妹,继续加油干吧,前途光明哦:)赞!

作者:万里依然 日期:2011-10-27

@lsssl08232011-10-27

客气看了你的帖子收获不少啊觉得要嘛牛人要嘛文笔幻想家不管哪个至少“能”;

哥们好:)

我不少啥牛人,说对了,俺是文笔幻想家,呵呵:)

不巧,幻想还有那么点意思,请看这位朋友,今天下午在其他论坛刚发一贴:

作者: _优雅的转身回复日期: 2011-10-27 回复

不知雨总还记得我不~把您帖子的思维运用到采购中去~简直是战无不胜为公司节约大量成本,而本人也受到大人物的赏识。您的帖子真的影响了一部分人的命运~

好,回头我继续幻想,幻想有一天再获成功,给自己加油:)

作者:万里依然 日期:2011-10-27

有位朋友深夜发帖,做个总结,有深度,发过来请大家借鉴:

作者:水之郎回复日期: 2011-10-27

楼主大哥,先给你道个歉,我太快的看完了。做了回佟钢,实在抱歉。

我会认真的再看数遍的。

目前大致写个简短的读书笔记汇报一下：

1. 销售是门槛最低的行业，什么人都有机会做销售；销售又是门槛最高的行业，只有少数人才能达到艺术的境界。

2. 最笨的方法往往是最有效的方法

3. 提出问题---分析问题----解决问题，主要问题后面隐藏着本质问题，本质问题后面又关键问题，思维导图的运用。

4. 前景驱动，恩威并重，言传身教，情义待人

5. 学习永不能止步

6. 谈判考得是准备，谈的是心理，赢在对策。

7.....

此书适合赠送创业的朋友和做销售的朋友。如有楼主大哥亲笔签名的需读 10 遍以上，金装收藏。

作者:万里依然 日期:2011-10-27

@2515003752011-10-26

今天去面试了统一集团底薪 1500 下周去报道！

哈，哥们好：)

在统一能学到快销品销售真本事，干两年就能出徒.....加油：)

作者:万里依然 日期:2011-10-27

我的 微 博 是 : 万 里 依 然 世 界

<http://weibo.com/2109942772/profile>

有兴趣的朋友可以关注呀:) 又多条联络渠道, 开心:)

作者: 万里依然 日期: 2011-10-29

回复:

作者: cheers2 回复日期: 2011-10-27 复

雨哥, 你的小说是我看过那么多职场小说里最实用, 含金量最大的旷世之作, 一点也没夸张, 我很久没有买书的习惯了, 本人比较省, 一般都是通过网上或者手机去看书, 杂志也是, 呵呵, 觉得看书就是为了吸收里面的内容, 纸质也好, 电子书也好, 对我来说区别不大。自从看到你的职场经历, 就好像手把手的一步一步教下属怎样去处理问题, 受益匪浅。你的书一上市, 我立刻去买。

谢谢哥们你的褒奖与鼓励:)

我在广州, 在公关活动公司做客户主任, 主要是活动执行和策划案的撰写, 因为觉得这家广告公司内部太多内耗时间的工作, 比如在跟进项目时很多时间会耗在什么 ACTIONPLAN, 执行手册的编写上, 反复修改, 我看见有同事在跟两三万的活动搞个成本预算表都搞让总监改了大半天。公司几乎所有的同事怨言也多(管理问题, 不多说了) 且公司并没有稳定客户, 所以上个月辞职了。

上周三去某报社(在本地算比较强势的报纸之一)面试, 面试的职位是活动项目经理, 见我的是公关部副总, 内容无非都是自我介绍及以往做过方案的 PPT 演示(我把电脑也带上了)。一面顺利, 周四二面, 见的是运营部总经理, 是个女的, 她问我的问题比较细, 例如做过最大型的活动和失败过的项目有哪些, 以及本人的优缺点, 通通

问个遍。

不过她觉得我普通话不是很好，这也是我的短板，用普通话说话时不是很流畅，如果声音放低点和语速慢一点就还凑合。其中问到了我商场策划的问题，就是通过什么形式的活动来积聚人气。这不就跟我写过的几份楼盘平时的暖场（开盘）活动如出一辙吗，我考虑了一下后就说出举办高档的展览比如车展，爱马仕丝巾展等，吸引小朋友的就可以弄些摊位游戏让他们玩；针对化妆品品牌的还可以举办“天使之约”

的沙龙推介会，在活动结束后为现场女士送一个小盒子，打开盒子里面写着：“谢谢世界上最美丽的天使”，打开盒子，里面是一面镜子，其实暗喻客户就是最美丽的天使（这招是跟杨石头老师学的）！

回答：对于镜子盒策划，那位杨石头老师也非原创。伟大导师马克思在追媳妇的时候，开了先河。一天，马克思和燕妮走在小河边。马克思忽然开口说：“燕妮，我喜欢上了一个女孩！”

燕妮脸发红，很紧张问“是谁？”

马克思笑着从衣兜拿出个小盒子，递给燕妮：“这里面有她的照片。”

燕妮迟疑半刻，接过盒子，就在她准备打开时，马克思按住她手：“等我走后再看吧。”

说完留下她一人。燕妮扭过身去，迫不及待打开盒子，里面并没有什么照片，只有一块镜子，在镜子里，燕妮看到了自己红扑扑面庞……马克思所说的照片就是自己的……

呵呵，哥们啊，平时多看看古今中外的各种故事吧，大有好处哦，别被人……嘿嘿：)

当然还出了一招，就是雨总帖子里“白领做老板一星期”

这个招数。立马吸引了总经理目光。这个还真要谢谢雨哥你。

就这样谈了一小时，我当时觉得希望也挺大的，就问她有我的机会大不大。她没正面回答我，反而问我有什么优势，我就说了两点：“我的经历有活动执行经验，能迅速进入角色，负担起贵报对这个职位的要求，2，会写简单的策划案。她微笑点了点头。

回答：

帖子看得不够细致，呵呵，真该罚你多读10遍才是。

首先，没装大牌。你反问对方“……我的机会大不大。”

呵呵，有这么问考官的嘛，哈。你看那位小雨，几次面试是如何表现的？

他每次面试，在众多应聘者中都不是最优秀的，但屡次中的，为啥？

好好分析出三大缘由吧，保你终身受益。

其次，没对报纸做细致调查。报纸发行量？

广告客户群面貌分析？

报纸核心竞争力？

纸媒市场分析？

这些调查与分析事先没想过点什么出来？

你看过小雨应聘杂志社那个桥段吗？

只要你事先做到他的 1/2，至于后面苦等电话？

最后，面试有些被动，被人家追在屁股后面打。瞧瞧，“她问我的问题比较细，例如做过最大型的活动和失败过的项目有哪些，以及本人的优缺点，通通问个遍。”、“反而问我有什么优势”，被人家问个遍？

呵呵，值得反思哦。不知你是否有问对方？

如果面试准备工作做得好，战火就不会烧到自己地盘上，因为你在跟面试官探讨你加盟后，能弥补报社什么短板，能带来什么价值……过了一周了，我在上周五和昨天都在 QQ 上问人事主管（负责招聘的专员）情况怎么样，他说总经理（面试我的）OK 了，机会很大。现在走流程，老板要审批。但我总觉得很被动，大公司的流程就要耗上这么几天？

是不是久了一点？

我要不要再做点什么，我有公关部副总的卡片。我明天要不要打个电话问一下？

还是到下周一再打，如果打的话措辞要怎样好呢？

希望没被报社里的负责人看到吧，要不雨哥你回复我后删我贴，呵呵！

PS：其实现在这段时间出书正好碰上乔布斯，不知有没有影响呢？

还是避其锋芒，错开日子保证销量呢，呵，随便说说，请勿见怪。

回答：

“他说总经理（面试我的）OK 了，机会很大。现在走流程，老板

要审批。”

呵呵，这话是骗人的鬼话，他们还在面试其他人，优中选优呗，可以理解。傻等不是办法，要积极行动起来。

仔细回忆上次面试，找找有价值的信息，做点调查，然后写份简单的分析报告，再上门找那几位大佬谈谈，表示自己诚恳之心。打电话？

非上策，上门再谈，带着新想法去谈，比如，第二次上门，你该知道你加盟后能给他们带来什么了吧，对，有针对性地谈“咱们加盟后的工作方向和个人体现的价值”，而不是谈你们什么时候要我？

还要加盟不？

最近乔布斯乔老爷的书太过火爆，我们还是退避三舍吧，推迟一周公布没啥坏处，是不？

呵呵：)

好，预祝哥们旗开得胜，马到成功：)

作者：万里依然 日期：2011-10-29

感谢如下好朋友，给予我长期支持：)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书：)

1、骑着上帝去流浪 00 跟帖数量 16 注册时间 2009-12-28 首次跟帖 2011.03.12

2、真水无香 9 跟帖数量 16 注册时间 2006.06.14 首次跟帖 2011.07.05

3、国民跟帖数量 20 个 注册日期 2007.10.01 首次跟帖

2011.07.11

4、xiejinbing12136 跟帖数量 43 注册日期 2010.11.03 首次跟帖 2011.05.09

5、向大家学习 1 跟帖数量 64 注册时间 2011.06 首次跟帖 2011.06.17

6、咫尺与天崖跟帖数量 44 注册日期：2010-11-30 首次跟帖 2011.02.15

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

为啥不一次公布完？

真对不起，还没整理统计完呢，呵呵：0

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：) 哈，特准备了 20 万字推广文案（约 200 篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-10-30

感谢如下好友（第二批获赠名单），给予我长期支持：)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书：)

7、卖电脑赎版住跟帖数量 13 注册日期 2007.01.08 首次跟帖
2011.6.8

8、xiahouxiaoyong 跟帖数量 19 注册时间 2010.05.07 首次跟帖
2011.03.27

9、给力 108 跟帖数量 57 注册日期：2011-01-16 首次跟帖
2011.03.25

10、奔腾的心 2011 跟帖数量 17 个注册日期 2011.07.29 首次跟帖
2011.07.29

11、一曲两笑跟帖数量 30 个注册日期：2008-12-19 首次跟帖
2010.8.31

12、琼途 110 跟帖数量 16 注册时间 2010-09-18 首次跟帖
2010.10.17

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：)哈，特准备了20万字推广文案（约200篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品.....我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-10-30

回复：

作者：randomhero 回复日期：2011-10-30 复

顺便请教一下雨哥，我和一个朋友创业，有些问题琢磨不透。

不知雨哥对玉的市场了解不？

我和朋友有关系从西北进玉的原料，分为高中低三档进行加工和设计，对应不同的市场。

回答：

你面对三大类竞争对手：1、大理石品类竞争；2、以伊朗红花紫玉、青玉为代表的高档进口玉石（品质好）；3、玉石仿制品（外观接近，价格便宜。）

请问，咱们西北市场过来的玉石，性价比、颜色、色泽、硬度等方面，跟三类竞争对手比较，优势如何？

胜算几分？

1、我朋友的思路是设计好的产品，做高档一点，在江浙人流量大的地区开门店销售，我觉得这样投入太大，风险高，不如先做设计

室形式，设计成大众化的纪念品（用进的中低价原料）分销到别人的店，左思右想，俩样都有可行之处，还请雨哥参谋一下；3、还是对玉市场的消费能力有点担心，我跑去各个玉市场观察，基本上逛的人都很少，和卖家聊天，套不出有用的来，开口全是一片大好（我怀疑这些店家是雨哥你的粉丝），这个情形让我有点担心疑惑；回答：根据我对装修市场的了解，玉石是小众市场，价格有些偏高，有些曲高和寡，远未形成市场跟风效益。说白了目前还处于市场培育期。除非业主非常喜欢，否则大量采购玉石的事情不会发生。

将玉石开发成工艺品、纪念品，这是已经很成熟的市场，想在该行当赚钱，没有设计与加工优势打底，怕要成为路人甲……望三思：）还有一点，如果第一批设计出彩，市场反馈良好，你放心，个把月后山寨产品定是蜂拥而至。国外很多大牌服饰，每年推N款新款，山寨者只能作为尾随者，所以想以“后来进入者”

的身份打开市场，就需要我们有持续且强大的设计能力，而拥有强大的设计优势，没有资金打底，海市蜃楼也。

“和卖家聊天，套不出有用的来，开口全是一片大好”

销售的话你也能信？

形式不好，谁会买他们产品？

问不出来没关系，你就站在边上看看周末时间，他们能出多少货。

呵呵，当前环境下，哪个建材行当好做？

他们不受房地产政策影响？

独善其身，可能吗？

2、玉的加工也是一个问题，找大的加工厂吧，要价太高，而且就那么俩家，价格砍不下去，小作坊又怕加工时被玩猫腻；

回答：工艺高低是价格的决定者之一。在传统手工艺市场，如果没有自己加工队伍，假手于人，后果堪忧。1、好款式被人家第一时间抄袭；2、边角废料被他们加工成马赛克而获利，跟咱们无关；3、加工厂对开料不讲究，浪费严重……不瞒哥们你说，我为业主设计过玉石装修方案，为防备其他人盗用创意，很多时候，我会把加工图一分为二，找两家工厂分别加工，然后到工地再拼接成型，唉，做事多个心眼有好处。

不是每个项目都能 OEM 的，靠手艺吃饭的项目，怎能假手于人？

这个不像服装行业，随便找家代工厂就行了，人家是流水线、标准化生产，呵呵，咱们呢，完成每件产品，不是靠技工的手艺？

类似开餐厅，厨房可以被酒楼厨师长承包，但绝对不能被外人承包，道理一样。命脉得自己攥住了。

4、最后，归结下来，还是钱的问题最大。现在一步步核算成本，发现越来越大，如果最后要开门店，后续资金是个问题，找朋友借钱可能不够，那么就有可能找风投，对于风投的投资的优劣，雨哥有没有什么好建议？

回答：

对于传统行业，在今天想杀进去，没有一定投资很难起步，这个不像 30 年前，凭借一股热情和大胆拼杀就能成功。

“现在一步步核算成本，发现越来越大”

就冲这句话，我就觉得你看帖不够细致，呵呵，小说说得非常细致啦，你现在有关预算方面的匡算还要乘以 2，才是最后投入的总数。

现在你的优势是有原材料进口渠道（非核心竞争力），有创业雄心，而劣势似乎多了点：1、资金不足；2、设计薄弱；3、无加工基地；4、销售团队欠缺；5、人脉未知；6、市场不够了解；7、行业小众，产品价格高，限制购买，正处于培育期；8、三大类竞品各有千秋，各自能满足不同市场需求，进一步在瓜分小众市场……

优势：劣势=2：8，呵呵，理想很丰满，现实很骨感，望哥们三思而后行。

至于你说的风投，呵呵，这事先放放吧。如果你是风投机构负责人，你会投资这个项目嘛？

盈利模式？

发展前景与机遇？

团队优势？

经营理念？

核心竞争力？

如果你找的是天使投资，他们会往上翻家庭三代，不能有犯罪记录……会从小学开始对你做细致调查……钱，不是那么好拿滴。

我非常喜欢玉石，家里有一把 2000 块的玉石小凳，爱如珍宝，但市场上有几个人那么喜欢玉石呢？

曾有老板看重我的销售、广告和设计手段，拉我加盟，但思想向后，婉转拒绝了，因为我觉得改变不了市场任何现状（小众市场，曲

高和寡，单品赚钱，但起不了量，说啥都白搭)，螳臂当车呗。

对了，雨哥，你的新书里有没有收录帖子上回复雨丝的创业疑问？

我个人觉得，非常实用。

回答：

关于回答提问帖，有收录，呵呵，7万字够看不？

认真做了思考，全部重新写过一遍，精华就在这里面呢，哥们你真会一针见血，哈：)

基于上述分析，在资金不到位的情况下，不建议贸然行事。因为咱们本钱本来不多，何必要投到一个不熟悉的，且盈利模式不够清晰，竞争又极其残酷的市场里面？

万一经营打不开局面，你又需要多长时间弥补投资损失呢？

望三思：)

作者：万里依然 日期：2011-11-01

感谢如下好友（第三批获赠名单），给予我长期支持：)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书：)

13、悠幽谷主跟帖数量 21 注册时间 2009.11.13 首次跟帖
2010.10.16

14、全新奥迪 A4L 跟帖数量 16 注册时间 2009.11.17 首次跟帖
2010.09.12

15、412761149 跟帖数量 40 注册时间 2009.08.20 首次跟帖
2011.02.20

16、雨哥阳光跟帖数量 57 注册时间 2011.04.12 首次跟帖

2011.04.13

17、ljsh98 跟帖数量 75 注册日期：2010-06-12 首次跟帖 2010-08-25

18、煮不粘泡不烂跟帖数量 17 注册日期 2003.05.30 首次跟帖 2011.04.21

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：)哈，特准备了20万字推广文案（约200篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品.....我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都

清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-01

@雨哥阳光 2011-10-31

亲哥啊，你的书终于要出来了。。。

最近小弟很忙，帖子一直在看，却没回复。。。等过段时间给你汇报一下近期的工作状况。

什么方案？

料这么猛？！

让你的所有粉丝和我一起帮你推广推广。好了，真心祝雨哥的书大卖特卖，我会第一时间抢书的。

哥们好：) 料不猛，我不敢拿出来献丑，是不？

光给朋友们献计献策了，自己说什么也要拿点真家伙出来啊，是不？

呵呵：)

这两天正在加班加点做最后整理，希望大家能喜欢：) 哈

作者:万里依然日期:2011-11-01

回复:

作者:风雨两廊回复日期:2011-10-31 复

雨哥新书估计快了,我等兄弟望穿秋水。

突然有个想法:

在新书上市之前,大家应该也贡献一些力量才是,不枉雨哥指导这么长时间,也正好检验一下大家的学习水平。我们集思广益,提一些推广新书的想法,说不定哪条能帮上雨哥一点儿,即使帮不上,大家权当娱乐。

兄弟我先抛砖引玉:

1 新书面试前几天雨哥先告诉我们一声,请所有的雨丝们在新书面世当天把 qq 签名改成有关新书上市的消息,每个人平均会有几十名好友,此等阵势何等强大。

哥们好:)

关于 QQ 签名的创意,真叫人眼前一亮啊,谢谢:) 非常感谢:)

怎么表达感谢呢?

呵呵,没得说,我想赠送哥们你一本签名新书:) 哈

作者:万里依然日期:2011-11-01

感谢如下好友(第四批获赠名单),给予我长期支持:)

待到新书出版,我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

19、youijkuj 跟帖数量 43 注册日期 2007.07.19 首次跟帖
2010.10.20

20、清雨潇潇跟帖数量 15 注册日期 2004.12.12 首次跟帖
2011.7.17

21、奔腾的晏子跟帖数量 22 注册日期：2011-06-12 首次跟帖
2011.6.12

22、风雨两廊跟帖数量 10 注册日期 2011.3.12 首次跟帖
2011.04.27-2011

23、残剑斜阳陌上行跟帖数量 22 注册日期：2011-08-13 首次跟帖
2011.8.13

24、勤劳的海浪跟帖数量 8 注册日期：2010-10-06 首次跟帖
2010.10.8

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：)哈，特准备了20万字推广文案（约200篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵

呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-01

回复：

作者：国_民回复日期：2011-11-01

@万里依然

祝贺雨总新书出版！

你的 20 万字推广文案（约 200 篇），有没有考虑当当网的排名？

当年我主要推荐我的网友去当当网购买我的书籍，不意在当当网卖了几百本就荣登了畅销榜。故希望雨总考虑一下当当网的推广战略。希望雨总书籍成为当当网（以及其它卖书网站）畅销榜的月度、季度、年度明星！

:):):)

哥们好:)

我有个小野心，不管这套书销售业绩如何，哪怕成为滞销书，无所谓，打算做一年推广，在这一年里，除了写新书，就琢磨一些推广文案，呵呵，什么事情都怕专心琢磨，对不？

何况咱的脑子还不笨，抓住机会就能搞点啥动静出来，嗯，坚持就是胜利。

即将推出首批广告文案，是为第一阶段推广服务的，咱们不急，一步一步搞定所有事情。据说有的商战书已破几百万，人家也是静心推广了一年，才引爆市场的.....

人家已经站了先机，我呢，市场后进来的，所以更要把推广事情做透做扎实，如何做好？

笨办法：苦干+巧干！

顺便透露一点小消息：716团队的人都说我尽冒“坏水”

.....

作者:万里依然 日期:2011-11-01

@loveesn2011-11-01

LZ 大人，新书上市了记得给发一个地址，我去买一本回来细看

哥们好:)

新书出版，连续几天的预告，那是必须的。但这样就够了？

不，要做到“到处都是链接，到处都是预告”

.....那才算OK呢。

这里先说明一点，大家都挺了解我的思维和策划手段了，如果今后看到推广文案，请笑而不言，勿点破哦:)顺便再能帮忙转发个链接，哈，那就更是妙不可言了，呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-11-01

@blue79062011-11-01

目前大家用的最多的通讯方式有:QQ、MSN、SKYPE、微博、电子邮件。新书上市时QQ、MSN、SKYPE上可以搞新书上市签名，QQ群、微博或微薄群发新书短片的软文，电子邮件发新书长点的软文给各自的好友，可以让各自好友再转发。

当然人家买你书肯定要先认知你的人，只有认识到买这本书绝对可以学到东西才会买。所以建议雨哥还是专门建立一个自己的网站，宣传自己扩大知名度。搞个创业梦工厂网站什么的，放写实战.....

哥们好:)

这次新书推广，实话说，在背后做了点工作，以后打算再写一本关于这次如何推广的书，呵呵，其他出版社看完，照着做，那就叫山寨。

当然，我们已经看完也研究了很多国内新书推广方案，各有千秋，行，也请大家看看兄弟我的手段.....

作者:万里依然 日期:2011-11-03

@zzg68562011-11-02

雨总写个漂亮的软文吧，到时候我可以发布到我微博上，哈。

呵呵，哥们好：)

非常感谢帮忙做推广，太开心了:) 你觉得一次性推出三百篇软文够多不?

以后每个月再陆续推出各类软文。。。

呵呵:) 这段时间忙得快 718 了。

作者:万里依然 日期:2011-11-03

感谢如下好友(第五批获赠名单), 给予我长期支持:)

待到新书出版, 我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

25、珊珊飘冷跟帖数量 9 个注册时间 2011.7.28 首次跟帖
2011.10.17

26、爱彼此跟帖数量 13 个注册日期: 2007-09-09 首次跟帖
2010.8.30

27、现代曾鳞书跟帖数量 3 注册日期 2011.6.3 首次跟帖
2011.7.21

28、zwlss111 跟帖数量 11 个注册时间 2008.10.22 首次跟帖
2010.8.28

29、wxjzjchina 跟帖数量 18 注册日期: 2011-03-26 首次跟帖
2011.03.29

30、yanqibanji 跟帖数量 11 注册日期: 2009-04-09 首次跟帖

2011.04.21

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月……希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：)哈，特准备了20万字推广文案（约200篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了1000多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-03

@zzg68562011-11-02

雨总是不是赠书的人是以回帖数量做标准的啊，我可是从猫扑跟过来的。

哥们好：)

送签名版新书，确实跟发帖数量多少有一定关系，但也非绝对，你看这位朋友：

现代曾鳞书回帖数量 3 注册日期 2011.6.3 首次回帖 2011.7.21
才发了三个贴也能获赠，呵呵，世事无绝对哦：)

我尽量多赠送图书给朋友们，也希望没有得到签名图书的朋友，多多理解：) 呵呵，咱们好友不少呀：)

作者：万里依然 日期：2011-11-03

作者：无弦谱回复日期：2011-10-31

另外，雨总的太太也是一位强人，不知道书中有没有介绍她的章节呢，希望能看到这部分的内容啊，男生需要奋斗，女生也需要的。。

雨总的书应该快出来了，祝大卖特卖！

雨总开贴这么久还坚持上来回答网友问题，这份坚持实在令人感动，保重身体，这样才更有精力去拼事业。

祝雨总一切顺利！

回答：

哥们好：)

谢谢哥们的褒奖与鼓励：)

关于小琚是如何分析事情，如何做销售的，呵呵，跟我手法不太相同，如果谁想不716也能获得成功，那看看她的做事方法，也许有些启发（她基本不加班，但业绩比我牛）。

她是一位有哲学造诣的销售高手……..如果将哲学思想利用到销售当中……..当然，真要PK，我也不怵，只不过她不加班啊，唉，这点搞她不过。

嗯，以后会写到这章来，保证跟过去发帖一样，毫无保留：)

好，再次感谢哥们们的热情鼓励，深夜读到你的留言，倍感温馨，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-03

作者：gtwx 回复日期：2011-11-02

看到雨总的书面市越来越近了。期待啊。我觉得楼上的哥们提的想法很不错哦，即检验我们这些粉丝的学习成效，又能锻炼大脑，呵呵，说实话这好事我是不会错过的。好吧那废话少说，今天刚好复习到雨总的解决问题的思维模式。

那我现学现卖啦。提得不好还请雨总和各们哥哥姐姐们不要笑话我哦。（汗，还是废话好像）提出问题—分析问题—解决问题》首先咱们雨总把小说看成是一件产品来推广。问题来了。1. 我们该把产品

推给谁产品对应的是哪类消费群体？

我的想法是：我们的产品对应的消费者有以下几类。1. 做销售的销售人员. 2 企业中高层管理人員. 3. 正在创业和有创业梦想的有志青年 2. 这些人群都出现在何种场合。如何吸引这类人的注意？

第一类人员比较集中的地方我能想到的就是业务员网，呵呵。我就是在那发现雨总的文章找到这里的。在这里面开个贴子做推广。一会就去。对应口味（感性趣的软文，不知道这样定算不算软文）：1. 能来这个坛子里的人都不简单，也许你还在为你的梦想拼搏前进，也许你在找提高的方法。但在前进的过程中你是否还在学习呢？

来吧看看这位牛人的职场经历。有收获后记得来这顶个贴啊。

第二类人群出现的地方记得雨总提到过机场附近的图书馆。我没去过机场不知道那里是否有提供资询栏的地方。

我觉得应该有吧。把咱们产品做个小宣传页夹在那里。1 您还在候机吧。来一次不一样的旅途吧。前方……米处图书馆，带上它（书名）和你一起感受不一样的企业团队管理。在飞离地面的那一刻起是最好的感悟时刻。另外不知道能不能和银行合作啊。银行的大客户也是这类的吧。找银行贷款银行送书做礼。不知道这想法靠不靠谱。第三类人群好像不太好集中啊。都会出现在哪呢？

回答：哥们好：) 呵呵，哥们你的分析问题的能力不错哦，基本说到点子上啦：) 我是这样考虑这个问题的：广告传播分为甲：购买人群；乙：知道品牌名，但未购买人群；丙为未知品牌人群，甲、乙、丙按金字塔形状排列。

我们需要将人数最多的丙类人群转化为乙类人群(形成潜在消费群),只有尽可能扩大乙类人群,才能最终增加甲类人群数量。好比,不知道小肥羊的消费者是不会主动去吃的,知道的消费者才有可能去吃……

我们主要工作有两大任务:1、尽量扩大乙类人群,让乙类认识我们;一个是培养乙类人群逐步了解新书,不断刺激他们产生购买欲望,最终使其成为甲类读者人群。2、针对目标群体精准传播。专攻销售人群、广告人群、设计人群、读书人群、商战小说人群……

不知道我这样分析,是否有共鸣?

关于机场销售渠道,那是我们主攻渠道,已经谈定合作,全国所有机场都有新书销售,有机会还能在书店里面做一做堆头……但现在还不行,乔老爷自传独霸其中啊,呵呵:)

现在所有推广工作,我都将围绕两大任务展开,到时等推广软文出笼,还希望哥们你多多帮衬呀,哈:)

在这里先谢过啦:)

作者:万里依然日期:2011-11-03

作者:深夜学习回复日期:2011-11-02 复

宝马哥的悲哀。深夜天涯派出所接到车主,宝马哥报警电话。停在家门口的宝马车不翼而飞,民警询问得知。车内有一件珍贵的宝物也丢了。宝马哥很是激动的说道:宝马可以丢,那宝物一定要找到。通过各种技术手段,宝马车在废弃的厂房旁找到了,车身完好,包里的十万块现金还在,可是宝物怎么也找不到了。宝马哥嚎嚎大哭:苍

天呀，大地呀，雨哥的限量版签名新书《征途》就这样丢了，书中自有黄金屋，小偷也是识货呀。。。。。。

希望我的滥竽充数能带给雨哥一点点灵感。另我想到了一点思路，在实体店售书的时候搞点新闻，免费上报纸，报纸的传播途径很棒。新书期待中，看见有雨丝获赠签名新书，可把我馋死了。我希望能买到签名新书。非常感谢雨哥上次对我的教导第 103 页，让我悬崖勒马。最近我在抽空学驾驶，用了目标细分法学习，很棒的，争取早点拿本本。祝新书大卖。。。。。。

回答：

哥们好：)

我们哥俩想到一起了，你奉献一则笑话，我也奉献一则：)

出人意料的礼物

一美女在网上发帖：谁送我一本万里依然签名版的《……》，我愿意用最宝贵的东西交换。某人见贴大喜，想尽办法搞到一本签名版图书，美女收到礼物后，转手交给他一本《……》：诺，这就是我最宝贵的东西！

呵呵，我打算一口气先推几百篇推广软文，总有一款会说到读者心里去吧…….

这则笑话不算啥，还有一些秘密武器哦，到时候希望哥们你能喜欢，哈：)

祝福话已收下，甜蜜在心头，呵呵，谢谢：)

作者：万里依然日期：2011-11-03

感谢如下好友（第五批获赠名单），给予我长期支持：)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书：)

31、zhangzai1988 跟帖数量 33 注册日期 2009.01.04 首次跟帖
2010.10.25

32、shuwei0012 跟帖数量 15 注册时间 2010-07-09 首次跟帖
2011.06.12

33、asd123zxc12312 跟帖数量 34 注册时间 2011.04.25 首次跟帖
2011.06.16

34、未来彩世界跟帖数量 10 注册日期：2008-11-27 首次跟帖
2011.8.29

35、梦幻海洋 1203 跟帖数量 14 注册日期 2009.03.05 首次跟帖
2011.05.08

36、优雅的转身跟帖数 10 注册日期：2009-12-15 首次跟帖 2011-
09-14-2011.10.27

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前

行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：)哈，特准备了20万字推广文案(约200篇)，会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了1000多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章(那些活俺不干)，也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者:万里依然 日期:2011-11-03

对不起，上述几位朋友是第六批获赠图书的，特此更正，呵呵：)

作者:万里依然 日期:2011-11-03

@xiahouxiaoyong2011-11-03

苹果这个东西让世界疯狂，因为乔老爷把事情都往绝处做。

雨总的推广方案虽然还没有看到，但是已然感觉满是黑云压城城

欲摧的凛冽气势。这种逼人的气势跟着帖子一路走来的人感觉会越来越强烈。

萧峰带领着燕云十八骑登场之时，已然决定了少室山之战的结局。

自己能作为雨总众多粉丝其中的一员，目击了这套书的诞生和成长，更是一种享受。

目前中国的现状很难出现像苹果一样杰出的企业，但是，现在却盼望着雨总的.....

呵呵，哥们好：)

这次我算下了决心了，要做就把这件事情彻底做透，想招呗，坚持呗.....

某些职场、励志、商战小说作家，书写的一套一套的，教育读者可起劲了，天花龙凤的，但轮到推广自己新书的时候，没见着有啥新招数啊。

我呢，才不高，脑不灵，但我会把帖子里怎么用的招数，再搬出来用一遍，主要是因为我就会这几招，呵呵：)

也不知道好用不好用，但想明白一件事，不好用也没关系，再修改呗，然后再坚持一年时间做推广，我挺相信水滴石穿的故事，呵呵，没的说，玩命干吧：)

作者：万里依然 日期：2011-11-03

@琼途 1102011-11-03

雨总，书已经准备的差不多了吧！

看着雨总最近主要忙着推广，是不是等乔布斯传的风头一过，咱们的书就可以出版啦！

新书在兄弟的心中分量很重啊！

我觉得新书捧在手里，一定会像一位虔诚的基督教徒捧着《THEBIBLE》的感觉一样！

哈哈，还是耶稣签名版的！

书出来后一定把这本书翻烂，(⊙o⊙)哦，不舍得啊，我还是再买一套吧！

.....

呵呵，乔老爷的风暴刮得太猛了，咱们退避三舍，也就是多忍耐几天而已，不必这本书抢渠道堆头，是不？

新书倾注了心血，呵呵，希望不让大家失望:) 哈，谢谢哥们再次捧场:)

作者:万里依然 日期:2011-11-04

@1855031392011-11-03

雨哥新书推广工作,有活就派发给俺干吧。出不了智咱出点力嘛。

呵呵:) 哥们好:)

推出一批广告软文，正是想借助大家无穷的力量，帮新书多发一些链接呀，什么博客、微博、论坛、跟帖，只要是能发广告的地方，我都希望..... 武器摆在眼前，大家伙抄家伙并肩冲上去就是:)

还怕没活干？

呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-11-04

感谢如下好友（第七批获赠名单），给予我长期支持：)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书：)

37、天空下的两只羊跟帖数量 17 注册日期：2010-04-12 首次跟帖 2011. 10. 24

38、dsx 跟帖数量 5 注册日期：2010-05-28 首次跟帖 2011. 3. 16

39、vardon02 跟帖数量 18 注册日期：2009-07-08 首次跟帖 2010. 11. 24

40、kunditan 跟帖数量 15 注册日期 2008. 10. 21 首次跟帖 2011. 3

41、所有曲折当作旅程跟帖数量 13 注册日期：2011-03-01 首次跟帖 2011. 3. 11

42、把梦想营销上市跟帖数量 67 注册日期：2011-07-20 首次跟帖 2011. 7. 20

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长

中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢:)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心:)哈，特准备了20万字推广文案(约200篇)，会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵:)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品.....我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦:)

不过话又说回来，凝聚了1000多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章(那些活俺不干)，也许会对一些朋友有所启发:)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢:)

作者:万里依然日期:2011-11-04

回复:

作者:185503139 回复日期:2011-11-03 复

打开电脑先看贴，每天吸收一点营养先。看了不少雨哥的做事风格跟思路但是一时半会还是学不会更别说学透了。

尤其是雨哥的装大牌的做法。小弟前两天有幸参加了一家甲方企业的招投标工作，对方企业是上市公司实力强大（单子也比较大），并且派出了以公司基建部老总牵头的七人谈判小组。而我们这边只有做过两年销售我和另一个刚大学毕业不久的同事。我们这自然是我带头的，另外一个同事一句话不讲。先汗一个。。。。。

甲方公司也是采取一家一家叫进来谈的这么个谈判方法。不算太高明，要是雨哥酒店装修的谈判方法我们会死的很惨。

当时一看这个阵势心里就不免紧张了起来，在整个谈判过程中我表现有些紧张但是还算镇定。把我要表达和想要表达的意思也充分的表达了出来。甲方也给予了一些肯定，对我们所做的方案也较为认可。最后时刻也学习了一下雨哥的做法，抛出了我们公司做过的一些比较大（在本地有影响力企业）的实实在在案例，确实也给了甲方公司一些震撼，效果还不错。现在甲方还没有最后确定哪家中标。我们还得主动出击，争取一举拿下这笔业务。如果我当时要有雨哥的万分之一的谈判水平，估计这个单子当场就能签掉了。

最后还是想请教一下群里的销售高手们(雨哥太忙，不忍心打扰)，怎么样才能尽快的学会装大牌？

首先在心理上不能输给甲方，要是靠每次谈判进步一点的话是不是太慢了？

还有没有其他的办法？

回答：哥们好:) 多看帖，多琢磨，多领悟。你看那位小雨，刚出道不久，原文如下：咱要装大牌！

弱势媒体的广告销售天生弱势，见客户矮三分，所以我不是大牌却要装个大牌样，从谈吐到眼神，从举止到思维，从报价到服务，都给对方足够信心感染力，一副强势媒介驾临态势。一句话，没有大牌销售样如何跟强势广告人匹配？

那还不被人欺负坏了？

嗯，憋屈的事情咱不干。

最后，自己什么话题都能聊起来，知识宽泛，说话风趣。贫嘴？

嗯，个人理解不同。外在和内在的文化特征也许跟 4A 圈子文化靠谱。

何况咱还会看点手相，变个小魔术，都是沟通好手段。

比如，当我看到他长了个牛鼻子，说这相貌在《大清相法》中可是标准富贵相时，谁会拒我于门外？

对，咱还有《字划吉数》伺候着呢。嘿，放一万个心，会选择性夸人啦。更大的优势是，手上直接客户能养活人，保证业绩不下滑，让我有精力去拓展新客户群。好，我有时间，有想法，有资金，有思路，有干劲，有人脉，还等什么？

那时候小雨还是不是销售高手，正在成长中，没办法，只能采取“装大牌”

的方式。到了今天，我就不建议你去“装大牌”

了，直接成长为大牌，岂不更好？

如何成长为大牌？

容易，只要你有一颗奔腾的心，有冠军荣誉感，那就容易实现。

给个小建议，到网络上搜搜现在西班牙皇家马德里主帅穆里尼奥的资料，下载（没有3万字，算你白做这项工作），详加研究5遍，呵呵，你会有所感悟的。这位穆帅是世界足球教练第一高薪，本事自不必多说，爱他的人奉若神明，恨他的人咬牙切齿……他一个小翻译出身，但十几年间取得成就等身，没有过人本事想都别想。他身上就有一颗奔腾的心，有冠军荣誉感、冠军气质，桀骜不驯，极度渴望成功，尽善尽美做好每一件事，不拘一格，追求完美，智慧大师，心理战高手（他媳妇是心理学专家），甚至为胜利不择手段，口无遮拦……

我追随他10年，报纸上关于他每条消息，我都会剪下来，整理归类，有空还拿出来重读一遍，他做事情方法怎么说呢？

我跟他如出一辙，他是大号，我是微型，呵呵，你多多研读吧，相信会有收获的哦：)

关于上次招标，甲方还算文明，没给你们搞车轮战，要是我（喜欢依靠大公司背景和乙方斗法），呵呵，先布个刺刀见红的迷局，然后派一批人马跟你们磨磨牙，等火候差不多了，我再伙同其他人出阵迎战，嗯，估计那时候差不多已经晚上8点了吧……

先跟你透露一个底，到了第三集后文书，我会在谈判室装摄像头，连到电脑上面看乙方和我同事的谈判（顺便给他们相相面），这样做，能事先了解乙方谈判风格和策略，猜他们底线，等我出场时，做到心理有数，给丫玩狠的……

还是那句话，现在的故事才讲到哪到哪儿啊，等以后我会讲“骗

子斗骗子，局中局——3000 万合同”

的故事，那才叫精彩呢，呵呵：)

行了，先说到这里吧，呵呵，别把咱们帖子丢了啊，要不以后就看不到好看好玩的故事喽，呵呵：)

好，顺祝哥们周末愉快，早日成为大牌高手：)

作者：万里依然 日期：2011-11-04

@禾口王心 2011-11-04

雨哥，兄弟我等不了你的书出版，早把你的帖子整理出来，分成《万里依然 2010 版》，《万里依然 2011 版》《玉树临风的板车哥猫扑版》都含了有用的雨丝回复，真的好给力！

谢谢雨总！

呵呵，佩服哥们你做事那股毅力和恒心：) 跟小雨年轻时候一个样，很有认同感哟：) 坚持三年，你不成功谁成功呢？

咱们别期待什么贵人啦，机遇啦，那是可遇不可求的事情，可求的就是自己的努力和大脑，这对朋友最值得你信赖和期待啦。。。。。：)

作者：万里依然日期：2011-11-05

@songyim2011-11-04

雨哥，你的书终于要面世了，我太鸡动了。我本来把你的帖子复制下来打成文件，但听说你要出版，所以就默默的等待着，从去年 9 月份看到现在，我足足等了一年了。

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F3%2F4%
2Fphoto3%2F2011%2F11%2F4%2Fmiddle%2F80195463_12979878_middl
e.jpg {EIMAGE}

.....

哥们，虽然是深夜 1 点半了，但看到你发上来图，忍不住还是要
赞一句：牛！

哥们你放心，我要是不在新书里把销售、择业、加薪三件大事彻
底讲透，这本书就算白出了，呵呵：)

新书比帖子提高一个层次，那是因为我恨不得重写，并且又新补
充十几万字新内容，呵呵，好，到时候一起分享吧：)

你比我们 716 团队里的一些人还用功，值得深思：)

作者：万里依然日期：2011-11-05

@e 方舟 2011-11-05

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F2%2F5%
2Fphoto2%2F2011%2F11%2F5%2Fmiddle%2F80241972_59913239_middl
e.jpg {EIMAGE}

总结创新·日记

LZ 你好，我是昨天第一次进入天涯社区，在此注册也是今
天。.....

哥们好:)

你这样表做的，有些震撼，典型的“肢解+精读”

法，呵呵，同样是读书，同样是分享，高低立判呀，佩服哥们你的韧劲和干劲:)

大家看看这位朋友的学习干劲，那叫一个足啊:) 希望大家都能沉下心来，等新书出版后，再来研读一遍.....

作者:万里依然日期:2011-11-05

分享一位朋友的来信，新鲜出炉的:

作者: 随即测试回复日期: 2011-11-05 复

学习了!

并推荐给好友。一起模拟还原，思考辩论。心得体会运用到实战中，在上周成功签下一大单。真心的感谢楼主!

帖子中我最佩服的是您刻苦上进的精神，和认真细致的态度。

这位朋友的学习方法是——“一起模拟还原，思考辩论”，鱼有鱼路，虾有虾道，只要能把本事学到身上，那就是成功之道。

实话说，打电话拜访陌生客户，第一次打电话说些什么，嘿，那是俺的短板，我的长项是与客户面谈，只要让我见上一面，呵呵，不摆了.....所以，两次回帖有关电话销售的项目，我都说不到要害去，连自己都不满意。

要是我能看到一篇有关这方面帖子，我也会跟“作者: 随即测试回复日期: 2011-11-05 私下模拟几次.....今天连遇俩位有共鸣的朋友，呵呵，开心:)

作者:万里依然 日期:2011-11-05

感谢如下好友(第八批获赠名单),给予我长期支持:)

待到新书出版,我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

43、多情暂且保留几分跟帖数量 10 注册日期:2009-08-09 首次跟帖 2010.10.18

44、风吹v寂寞心门开跟帖数量 5 注册日期 2010-01-17 首次跟帖 2010.10.17

45、有故事故事的人跟帖数量 11 注册日期 2010-03-01 首次跟帖 2011.7.28

46、wafei443 跟帖数量 6 注册日期:2008-05-06 首次跟帖 2011.4.20

47、skystarwu 跟帖数量 26 注册日期 2005.1.13 首次跟帖 2010.9.11-2011.10.11

48、asd123zxc12312 跟帖数量 34 注册日期:2011-04-25 首次跟帖 2011.6.16

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式,发送到过来。待我拿到新书,核准发送人信息后,会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起,每天将公布一批获赠好友名单(直到预告新书上网、上架止),请看到信息的朋友及时发送联络方式,谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦,一切都滴灌在我们手拉手式的成长

中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢:)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心:)哈，特准备了20万字推广文案(约200篇)，会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵:)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品.....我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦:)

不过话又说回来，凝聚了1000多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章(那些活俺不干)，也许会对一些朋友有所启发:)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢:)

作者:万里依然 日期:2011-11-05

@terroyho2011-11-05

雨哥，我天天刷新天涯就是想知道您的书什么时候出版，能在这里给广大雨丝一个准信吗？

？

?

哥们好:)

新书出版就这几天啦，现在正在发布“感谢朋友的赠书名单”，再发几天就开始公布预售，各大网络书城同步上市.....

这不，乔老爷的自传风头太劲嘛，咱们稍微躲躲，呵呵:) 希望能理解呀:)

作者:万里依然 日期:2011-11-05

@长空依旧 2011-11-5

跟着看帖好久了，学习到不少的知识，虽然我是一个护士，并且还只是在一个小小的县城里，工作生活中基本上没有遇到帖子里那些激情创业奋斗的人，天天两点一线，平淡无奇，碍于现实情况又无力改变，心中的梦想都感觉要被消磨殆尽了，看到雨总的帖子纯属偶然，可是它却点燃了我的斗志，目前正在努力学习帖子里的知识，等生活中一切安定之后，它作为我转行的资本!

有个愿望，就是希望能总有一本雨总的签名书，祝雨总新书大卖!

呵呵.....

妹妹好:)

我在县城曾做过一个工程和策划，住过一段时间，发现那里私人门诊挺多，服务的都是街坊邻里，有些门诊生意还不错（据我了解，年入15万不是啥难事，一些富裕人家，会请私人保健医生，平时吊

个水什么的都找她)。

我想如果你今后要是创业，开私人门诊+药店是个不错的选择。护士这个职业，号称白衣天使，呵呵，挺好。但实话说，属于吃不饱饿不死的职业，适合求安稳之人。如果你也有一颗奔腾之心，那就请利用业余时间，多钻研一些本职工作，自学、上课、考试.....拿到行医执照，而且兼养生、保健、中西医结合，那么岁数越大，你的优势就越明显.....

今后自己有本事了，谁也不用依靠，凭本事吃饭，那饭才吃的够香呢。呵呵，理想很美好，但没有几年寒窗，兴许就半途而废了.....

啥也不说了，先来个为期一年的 716 考验一下自己吧，能咬牙挺下来，恭喜你，习惯养成了，想不前进自己都不答应.....

预祝妹妹早日实现梦想:) 哈

作者:万里依然 日期:2011-11-06

感谢如下好友(第九批获赠名单),给予我长期支持:)

待到新书出版,我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

49、honey29 跟帖数量 7 注册日期: 2009-12-31 首次跟帖
2010.12.9

50、苏州小妹儿跟帖数量 11 注册日期 2010.10.16 首次跟帖
2011.2.6

51、奔腾的骠骠跟帖数量 61 注册日期: 2010-09-06 首次跟帖
2010.9.8

52、低调的潮跟帖数量 55 注册日期: 2010-11-13 首次跟帖

2010. 11. 13

53、Likebeaty 跟帖数量 9 注册日期：2011-01-13 首次跟帖

2011. 1. 13

54、13941394 跟帖数量 20 注册日期：2005-01-16 首次跟帖

2010. 9. 8

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月……希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：) 哈，特准备了 20 万字推广文案（约 200 篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都

清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-07

回复：

作者：joucan 回复日期：2011-11-07

原文：雨大哥，您好！

谢谢您给我们写了这么好的帖子。

我想这个是我个人在天涯读到的最好的帖子之一。从 10 月初无意中发现了这篇帖子到现在，基本每天都要花上一些时间读上一段。大哥的帖子犹如一壶美酒，每次品尝都让人醉而忘返。以前我也读了很多励志口水书，一堆大道理空翻而空洞；也读过一些伟人传记，虽然也有收获，但伟人的事迹往往被作者添油加醋进行描述，感觉离现实生活非常遥远而难以有太多的感触。不过我想有了大哥介绍的读书方法后应该会是另外一番景象了。但大哥的帖子所描述的种种经历犹如自己身边发生的事情，所讲述的思想办法很容易就能理解接受。比如大哥在报社时跑业务的方法，分析解决问题的思维方式，市场调查的方式，数据匡算，读书方法，谈判技巧还有答贴友的种种提问都非

常容易理解。

回答：哥们好：) 谢谢你的褒奖与鼓励，呵呵，我跟你一样，草根起家，没你说的那么好，呵呵，只不多稍微喜欢动脑而已。我上高中时，爱看口水励志书，沉迷一阵，但当时没什么社会经验，理解起来有难度，所以没学会啥玩意，自己创业走了不少弯路。后来想明白了，某些作者自己没在职场或创业路上走过，没有切身体会，光在家里憋，凭空想象，如果能写出好书？

通过很多年努力，我知道自己能为有多少了，也就是比上不足，比下有余而已，所以和大家分享过去的经验，可能让大家感觉更亲切一些。乔布斯谁不崇拜？

但咱们学得了吗？

科技界+企业界 50 年才出的一位天才级大人物，我们去向他学习？

呵呵，算了，高山仰止吧。

乔老爷曾说，他从来不做市场调查，因为他玩的是引领市场潮流的游戏，当的是改变世界的角色，但咱们自己的个人定位，能定位成改造世界的领军人物？

所以，还是要细致地做好市场调查啊。

只不过别人调查市场用了三分力，咱们要用 5 分力，取得的成绩或许能稍微大点，那就很 OK 啦：) 原文：我本人头脑笨，学得比较慢，人家一次就能学好的东西我一般要学两次甚至三次四次，但我现在每天都能从帖子中有所收获，我感觉到很满足。同时我也将大哥的

帖子推荐给了身边的很多朋友，有一个哥们一边看一边骂我说有好东西藏着不跟他分享，哈哈。期待大哥的新书，不知道能不能提早预订，我怕到时候万人空港我抢不着阿。

回答：

你说：“本人头脑笨，学得比较慢，人家一次就能学好的东西我一般要学两次甚至三次四次，但我现在每天都能从帖子中有所收获，我感觉到很满足。”

呵呵，我的智商跟你一样，谈不上优秀，也比不过那些聪明人。但我很赞成你的想法和观点，不怕慢就怕站，只要天天在学，必然是乌龟获胜！

比如，前两天一位朋友曾建议新书推广时候，做一些 QQ 表情，我深以为然。我相信很多聪明人，马上就开始行动，找到创意人，100 块一个，15 天时候，先批发式做成 10 个表情，然后挂网上，希望大家帮忙转载……

咱哥俩脑子不够灵光，所以没法跟聪明人去比速度。我打算以后这样来开发 QQ 表情：

1、任何一个 QQ 表情都不能涵盖本书读者群，所以先将读者群分类：

销售、设计、装饰、创业、职场、加薪、择业、面试等方面，每个方面都有专门的 QQ 表情。

光分完类这样就行了吗？

早着呢，销售类还分为男性与女性销售，老销售与新手销售，大

公司销售与小公司销售，一线城市销售与二三线销售……。如果我们 QQ 表情没有明确的指定人群，肯定不会引不起读者群共鸣！

没共鸣，谁会给我们转载呢？

2、随便上一个表情就行了吗？

呵呵，上企鹅的人见多识广，什么表情没见过？

咱们的表情要没特色谁会引来关注？

试想一下，人家正开心聊天呢，忽然出现一个带广告意味的表情，没点抵触情绪？

这些问题都要想明白才能动手。

3、解决上述问题，就要为 QQ 表情编“故事”，没有故事的表情，干巴巴的傻笑，一秒钟就在 QQ 群里被淹没了。

呵呵，随便想想，明白了，这个项目要是能做得出彩，得耗时多日……没关系，还是那句话，不怕慢就怕站，每天有所进步即可。

未来是美好的，一旦有了优质 QQ 表情，不用咱们玩命推，会有朋友觉得很好玩，颇显个性，耳目一新，自然会主动帮咱们推的（典型的利益共享，双赢！

），这是顺水推舟的事情。强迫大家帮咱们推劣质表情，一次两次没问题，但十次二十次，咱们还好意思开口再说这事吗？

哈：)

帖子里反复曾说，小雨喜欢做借力打力，借船出海的事情，这个创意、制造 QQ 表情，算不算借船出海呢？

呵呵，仔细看帖吧，哥们，举一反三哦：)

话说回来，我欣赏你采取的“笨”

办法来读好书！

有些“聪明”

人表面上跑得快，跟一阵风似的，眨眼就没影了，但没啥用，因为做了 20 款 QQ 表情，钱也花了，时间也费了，但没一款流行起来，那还不如站在原地，靠着一颗大树着歇会呢。

我信奉小雨的做事原则，简单明了——做就做最好的（自己能力的极限），一伸手就是绝活，没点叫好叫座的家伙，咱就不拿出来丢人现眼啦，呵呵：）现在又是新一届应届生找工作的时候了，我觉得大哥的书对在校大学生、应届生和毕业不久的职场菜鸟也非常有帮助。如果我当初刚毕业能得到大哥这样的高人指点也许可以少很多弯路。不知道大哥有没有考虑过在大学推广新书。

回答：考虑过。但我没想做专题推广。大学生基本是以群体形式出现，比如社团、QQ 群、宿舍、创业、勤工俭学、学生会、校队等团队，如果这本书口碑好，他们会互相推荐的（跟风心理重）。李开复在大学生当中有崇高威望，他的书和本人去学校做推广，名正言顺，而我？

默默无闻一草根也，去哪儿干嘛？

做培训讲课？

实话说，一开口就说销售实操方法技巧，如果没有经验的人听完，那就跟听评书一样，光听热闹去了。

还有一个小顾虑，很多大学校园周围，几乎都是盗版书云集之

地…….好了，咱们就先讨论到这里吧，呵呵，再次感谢哥们你的鼓励:)

顺祝哥们你工作开心，生活开心:)

作者:万里依然 日期:2011-11-07

@wen0075212011-11-07

万里兄，是不是在深圳你搞一个签名现场，可以直接去现场买呢？

哥们好:)

咱们的策划还是新书高调一些，作者低调一些，符合国情呀:) 实话说，我已经拒绝所以媒体的采访，没那必要，只要这本商战小说能切实帮到大家的忙，比啥都强。至于作者红不红，呵呵，还真没那想法。

你看写《明朝那些事儿》、《盗墓笔记》的作者，都是蛮低调的，我喜欢这样，希望能得到哥们的理解呀，哈:)

作者:万里依然 日期:2011-11-07

@全新奥迪 A4L2011-11-07

看到这个帖子了，

我看到的是这个

“在 08 年 10 月到 09 年 3 月是我最郁闷的时候，老婆因为金融危机没有了工作我工资就 4K5，当时在上海生活真的都有点崩溃了。但是到了 09 年 3 月老婆找了个不错的工作，就拨开乌云见日出了。

但是我最大的压力和痛苦的经历是在 2010 年 5 月-11 月大半年

的工作，天天过猪狗不如的生活。：.....

哥们好：)

再过 10 年暮然回首，不论成功与否，但你一定会发现自己是个有故事之人，你会觉得自己挺牛滴！

如果你天天晚上泡湖南卫视，追看什么《宫》，如痴如醉，但 10 年后，你脑子将一片空白，那时候也许连抱怨的力气都没有了.....

加油吧，哥们，再苦也不至于债主拎着菜刀上门吧，哈哈：)

作者：万里依然 日期：2011-11-07

回复：

作者：什么大声点听不见回复日期：2011-11-07

3、第三份工作

基本情况：

职位：产品经理收入：6K/月——>12K/月；持续工作时间：
到现在已经工作 4 个月

心得体会：

说起这个工作真的有些意外。我 11 月份去应聘，当时以为没有工作对工作要求相对较低，面试官问我要多少钱我说 8K，但是面试官说给 7K 可以吗，我说可以。后来面试官在给我电话面试一次说工资最多 7K，我所也行。但是当我去二面回来后面试官给我说工资 6K，可能是以为我当时没有工作吧就答应了后来看到 offer 工资为 6K/月时候，我郁闷死。

伤心了半天到底是去还是不去。但是最终以为没有新 offer 我选择了去。可是试用期工资开的 8 折。我的乖乖，那我工资不是和我 08 年 3 月一样高了。伤心死。但是我工作一向很努力很热心。很快我工作就上手了，在 2 个月试用期后。

我负责的产品核心参数翻了 5 倍以上，老板说我工作很不错把工资给我涨到了 7K*14 当时很开心。最精彩才刚刚开始，当时一个外地公司看上了我叫我去面试，刚好他们董事长在上海，于是我周末就去了，面谈彼此感觉很好，他举得我很合适他现在的的一个职位，但是却要到北方城市工作，我当时犹豫了一下但是还是答应可以去。后来在过了 1 周我给他电话了一个，问问情况，他说还在考虑。没几天他给了我电话叫我过去他们公司看看情况给我报来回机票费。我找了个时间去了，但是还是感觉对方不够我想象中好，和他聊了一下他说给我 10K/月(当地工资较上海低不少)，我说至少 12K/月(其实我想提 15K/月，但是因为当地工资就相对不高，感觉怎样是不是太高了，但是现在感觉可以拿到 15K/月)，他回我：“好给你 15W/年+配车+吃住，你回去考虑一下”。就这样我回来考虑了很久，因为老婆在上海工作(且老婆工作也很不错)如果我去北方就会分开并且我们打算最近 1 到 2 年要小孩，所以有很忧郁，但是现在的公司在 10W/年我痛苦挣扎。最终我实在忍不住了找了现在老大谈工资的事情了，最终公司老大说我这 2 个月的工作表现很好，且已经涨过一次工资了，最后把年薪涨到 14W/年给我考虑。我思前想后最终选择了还是留在上海，但是其实我骨子里面还是很想到北方的那个公司去打拼一下，可以我本身又不太

喜欢北方城市，况且又要家庭分开。最终选择了现在的工作。期望工作能够在努力一下工作成效能够有较大的提高，年底能够在涨一次工资。我期望年底工资涨到至少 15K/月。

其实，想想我的工作一直都很累很忙，现在也是。但是我还是有梦想，期望能够实现我 2012 年的梦想：年薪至少 18W。

回答：

1、留在上海照顾家庭，是明智的！

赞！

2、工资是干出来的，不是要出来的！

有此思想，赞！

3、付出就会有回报，如果当初不接受 6000 的薪水，也许后面就没有人家来挖你，你也不知道自己在市场上的价值，所以该为当初的选择而喝彩！

钱永远赚不完，试用期少赚几个子，用今后的价值做对比，根本不算什么，不是吗？

4、通过横向比较，你知道自身的价值，赞！

5、对方如果真是求贤若渴，会帮你解决很多后顾之忧的，如果你加盟后，他们产品性能提升一个层次，回报比付出多得多，可惜对方并没有坚持。

建议：主动谈一次工资足矣，剩下就看哥们你的表现啦：) 记住：老板发工资，除了绩效还有忠诚奖！

好，加油吧，哥们：) 感觉你真棒！

哈：)

作者：万里依然日期：2011-11-08

感谢如下好友（第十批获赠名单），给予我长期支持：)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书：)

55、z15612 跟帖数量 28 注册日期：2009-12-04 首次跟帖 2010-08-21

56、蛤蟆 c 跟帖数量 8 注册日期：2010-02-17 首次跟帖 2010. 8. 22

57、白手起家难跟帖数量 22 注册日期：2010-11-29 首次跟帖 2010. 12. 13

58、云水逸 918 跟帖数量 10 注册日期：2010-05-14 首次跟帖 2011. 7. 26

59、小人物大不同跟帖数量 60 注册日期：2010-12-09 首次跟帖 2011. 3. 15

60、作者：何惧风浪注册日期：2011-04-12 首次跟帖：2011-04-13

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长

中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢:)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心:)哈，特准备了20万字推广文案(约200篇)，会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵:)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品.....我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦:)

不过话又说回来，凝聚了1000多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章(那些活俺不干)，也许会对一些朋友有所启发:)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢:)

作者:万里依然 日期:2011-11-09

感谢如下好友(第十一批获赠名单)，给予我长期支持:)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

61、作者:这支烟灭了以后_跟帖数量17 首次跟帖:2010-11-11

62、作者:和尚也疯狂 2010 跟帖数量50 首次跟帖:2010-08-22

63、作者：秋月醉妆跟帖数量 9 首次跟帖：2011-06-14

64、作者：八字好命太苦跟帖数量 10 首次跟帖：2010-10-17 首次跟帖：2010-10-04 跟帖数量 8 首次跟帖：2010-10-18

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：) 哈，特准备了 20 万字推广文案（约 200 篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品.....我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么

垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者:万里依然 日期:2011-11-09

@风雨两廊 2011-11-08

好一个“新书高调，作者低调”，再赞一个雨哥。非常同意前面有位兄弟的比喻“大哥的帖子犹如一壶美酒，每次品尝都让人醉而忘返”。我基本每天都要喝一杯，要不喝浑身就不自在。

为了感谢雨哥赠书，挖空心思为雨哥推广新书献计献策，兄弟又想了几点：

1 新书要搞就搞个轰轰烈烈，能不能搞个新书主题曲，请个歌手（比如韩磊那种风格）来演绎一番，歌词由雨哥亲自操刀。当年王利芬的赢在中国靠一曲“在路上”

赚了不少.....

哥们好:) 呵呵，都是大手笔的策划啊，等下半年，我们再来行动，哈:)

作者:万里依然 日期:2011-11-09

@天天靚 82011-11-08

方法二:周末在小区门口蹲点. 道具:X 展架, 名片, A3 单张宣传册,

单款产品说明,销售书,水质测试剂(怡宝水和自来水作比较测试),展台,我都是单兵作战.其中 X 展架我的广告内容是:

优惠大酬宾

让您 0 风险体验

.....

哥们好:)

新书快出笼了,为了推广的事情,我有些忙,这个问题咱们就简单讨论几句吧,说的不好,还请哥们多多担待:)

1、从目前的情况看,你现在还处于教育消费者阶段,因为没有广告支持,所以只能线下教育,这需要一个过程。

这个可以理解,毕竟没有广告投入嘛,自然是要延长市场教育的过程。

总不能说,不投放广告跟投放广告,市场反馈一个样吧,那叫我们做了十几年广告的人情何以堪呢?

呵呵:) 望三思:)

2、你的几个策划思路不错,现在没有取得成效,那是因为功夫下得还不够深呗,不能说做一两次社区推广没啥效果就不做了,咱们换位思考,如果你是住社区的,看见人家这样搞推广,你会马上感冒吗?

这个需要日积月累的时间才能撬动市场。

蒙牛当初进攻上市市场,选定特定人群,采取的是免费赠送方式,

连送近半年的产品，才轰开市场的，当时三家公司+蒙牛一起投入，最后那三家公司眼看轰不开市场，全跑路了，只有蒙牛一直坚持.....

做好思想准备吧，没有半年的铺垫，就想起网捉鱼？

呵呵，耐心，坚持，不动摇：)

还有一点，没有团队支持，很难取得突破，再省钱都可以，但不能没有团队的帮衬，望三思：)

作者:万里依然日期:2011-11-09

分享一位朋友的读书心得：

作者: xuer201109 回复日期: 2011-11-08 复

@万里依然 2011-11-07

@xuer2011092011-11-06

哈哈，跟了几天，终于跟上来了，有没有下集呀？

这书写的真是精彩，很受感染！

还有，特别要谢谢雨总给我们这帮长相一般的美女们打了广告，在文中不止一次的提到招丑女，哈哈！

这下我们去找工作也长底气了：咱虽不漂亮，但是肯学，能吃苦呀。。。

-----.....

呵呵，俺现在无业呀，都快两年了，这两年，都快霉掉了，其中也有去尝试了改行，自己开过鸭脖子店，可是都是分不开身，没办法，再坚持两年，等小家伙上了小学俺就恢复自由了！

很喜欢看这个贴子，就是当年上天涯看白小緞的恋君一样，连饭都不做了，一个人吃着泡面看贴，有天晚上看到三点多。。。

我也是从小螺螺做起来的，很多年前，我初中毕业就因为家里穷没有机会继续读书，在出来之前，我真的从来没想到自己要这么早早地进入社会，因为爸爸从小就跟我说，让我好好读书将来考大学什么的，而我也很争气，一直都是前三名。。。出来后，什么都不懂，第一次到流水线，还被主管批了一通，拿到第一个月工资的时候，我第一件事就是交了培训费，学了电脑，平时也不加班，都是一个人跑到书店去买很多书回自学（后来自己也自考了些证书，呵呵，硬件还是要备着，要不连门槛都进不去）。。。三个月后，我就调了部门，学习品质管理，一做就是两年多，然后到助理，到采购，后来调到研发中心，也做了三年，后面做到了测试工程师，然后就是结婚了。。。

这并不是说俺有多聪明多漂亮，其实我真的是不起眼的一个人，只是因为平时比她们要勤快些，要细心些，比别的MM好使些。

有时打电话跟老爸聊家常，他还在抱怨自己当初没有让我上高中、考大学，但是我不怨他，一点也不，到现在，我不也活得好好的嘛，也没饿死呀。父母养大我们也挺不容易的，不是吗？

哈哈，俺的姐妹们都叫我快点去上班，我想等小家伙上小学后再回归到工作中，不过，到时咱又多一本事啦：会计！

正在考证中。。。

作者:万里依然 日期:2011-11-09

回复:

作者：九治话梅发表日期：2011-11-9 复

作者：万里依然回复日期：2011-06-24

作者：我心只有你 lxy 回复日期：2011-06-24

雨哥，我在等着你回复我呀，我现在的衣服卖不动了，主要是卖衣服的太多了，所以我想到卖旗袍，可是在街上看到穿旗袍的人好少哦，我又担心卖不出去，哎，咋办呢？

咋办？

我真的想卖旗袍，本姑娘穿的旗袍是非常的好看，嘿嘿，所以，我一直有这个想法，但是穿旗袍是要挑身材的，我极度郁闷哪，咋办？

雨哥，求你赶紧回复我呀，我现在要下了，明天要上课，晚上要摆摊，一天只有这个时候有点时间啊。

拜拜。记得回复我啊。

回答：

看来这位妹妹真是急心肠之人呀，呵呵：) 好吧，这件事情我们来稍微探讨一下。

作者：skylenglong，说的很棒，你说的是：“先看旗袍都谁穿，不光得有气质还得有身段配的MM，这种MM会光顾地摊？”

再看旗袍都在哪卖，高档商场和专卖店，灯光音乐气氛还能上身试穿才能显示出她们的身段和审美以致激发购买看来，你就是再便宜再好看的旗袍往地摊上一摆也黯然失色，谁会买？

你会吗？”

呵呵，这哥们说的话糙理不糙，是这道理。消费者到地摊上买东西

西，就一个心理，图便宜淘宝。1、旗袍跟摊货不属一个门类；2、旗袍考身材，但摊上没发试衣服。所以，地摊卖旗袍，不是一个好点子。

最要命的想法是，你喜欢旗袍，就打算卖旗袍，但一定要结合实际才行，不能意气用事，如果你是开店的，当然没问题啦。

多说一句，作者：我心只有你 lxy，我觉得你没把帖子看细，如果真看懂了，这问题还需要提问？

不会啦，你心理早就解决 200 遍啦，

所以，我说句重话，妹妹，赚钱是梦想，很容易想象的，但实现梦想之前，调整好心态，再付出大量艰辛的努力，好比今天你摆地摊，明天开门脸，后天做连锁，咱们还是一步一步来奋斗吧。磨刀不误砍柴工，花点时间读读新书，有心得体会再行动？

这样也许事半功倍哦：)

作者：向大家学习 1，哥们你最后一段说的真棒！

“这位 MM，多看看雨总的帖子，从中找出经验，找出规律，找出方法，而不是一味的求雨总帮你解决现在的问题，就算雨总有心解决了现在的问题，以后你还会遇到更多问题，雨总是不是一直帮你解决呢，其实雨总的真实意图是把自己的经历写下来，让各位结合自己的情况找出创业的规律和方法的。最后预祝 MM 创业成功，多多积累经验，早日达到 1000 万目标。”

我把过去经历过的事情写出来，也包含有这个目的！

呵呵：)

=====

我摆摊时就见过卖旗袍的，一个女孩，卖多少钱呢，160 块一件，装备也简单，连块摊布都没有，一个大塑料袋子，几个衣架，撑几件旗袍挂在两手臂上，打个招牌：店租上涨，旗袍专卖不做了，清货中ING。人长得漂亮，身上穿一件旗袍，往那一站，就是一模特。生意不是火，是太火了。我问了那女孩，的确是清货的。但这说明旗袍不是不能摆地摊卖啊。

回答：

妹妹好：)

你提的这个问题，我非常愿意参与讨论，因为感觉有话可说，但说的不对的地方，还请海涵。

咱们要承认一个现象，任何事情都有两面性，都没有绝对化，但我们要看主流。都说开店要明码标价，还要防止盗贼，这个道理不言而喻，但请看下面两则特别的案例：

山东一个大学生租了大学里面的一个小门店，售卖办公用品，钱箱就放在柜台上，她给产品标号价格，人从来不看店（店面叫诚意小店），全凭顾客自觉交钱，每天她补一次货，收一次钱，生意可好了。

香港有一座茶餐厅，菜单也不标价，客人吃完饭，自己感觉这顿饭值多少钱，就交多少钱，结果老板一个月结账，发现比心理价位还多出 60 万！

细细分析：

因为大学校园的诚信风尚还是不错的，所以女孩的诚意小店能开的下去。如果小店开在大街上，你叫她再试试？

会赔钱不？

香港经济繁荣，中产阶级占绝大多数，人家消费有商业诚信，所以老板才大胆另辟蹊径。如果这家茶餐厅开到内地二线城市，老板能赚 60 万？

呵呵，不赔 60 万就不错。

针对上述摆摊卖旗袍的案例，咱们也要结合具体条件细细分析。你举的这个成功案例，存在几个先决条件：

1、开店姑娘手里有库存，即使卖不动，也不存在进货压货风险。人家算玩票，大胆尝试一把，即使摆摊失败，也无所谓；但那位摆摊姑娘手里没库存，如果想卖旗袍，就得去进货，万一没卖动，怎么办？

小本经营跟开店的买卖大有不同，咱不能叫人家火中取栗，冒险赚钱。

2、你曾说：“我问了那女孩，的确是清货的。”

呵呵，这也许是畅销的关键所在哦。所谓的清仓销售，那就意味这超级便宜！

如果开店姑娘没一个店子打底，没有这套说辞，谁还会去抢购？

你都仔细问人家了，说明什么？

大家心理是相同的。而且瞧她那套熟练的推销说辞，好像也没说谎话……。开旗袍店的姑娘，给人第一印象就是“专业人士”！

有审美眼光，有销售经验，有成功案例，消费者大也都信她说的话。但摆摊姑娘给人第一印象是什么？

你会相信她的推荐吗？

呵呵:) 3、开店女孩长得漂亮，还有模特身材；这是你的评价。

那位摆摊姑娘也说自己身材好，穿旗袍好看，对不起，自我评价和别人评价可不一样哦:) 4、开店有销售旗袍的经验，用眼睛一扫顾客，就知道顾客买什么款的旗袍既好看，尺寸又合适，这份内功和经验大大帮助了她的销售，呵呵，你不妨回忆一下，当初买旗袍时，她说了哪些话，你心里一动？

但摆摊姑娘从来没卖过旗袍啊，全凭一腔热情，叫她如何给客户推荐才算到位？

这份边学习边提高边压货的经历，我是不打算推荐的。还是那句话，小本经营还是稳扎稳打为好呀。

咱们做生意也好，做销售也好，都不能完全照搬别人成功经验，还要结合自己的实践和具体情况才是。早在 90 年前，主席就提出了马列主义结合中国具体实践……这可是真理哦:) 如果是这位摆摊姑娘冒充开店姑娘，在最短时间速成旗袍销售，呵呵，算她本事，相信今后做销售也是一把好手，但这种速成几率又有多大呢？

做生意还是往坏里想得好。

时间仓促，不多说啦，呵呵，如果说的不好，还请妹妹多多担待呀:)

作者:万里依然 日期:2011-11-09

感谢如下好友（第十二批获赠名单），给予我长期支持:)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

67、狼吃羊 623274532 跟帖数量 18 注册日期: 2010-07-25 首次

跟帖 2011-08-27

68、三个故乡跟帖数量 9 注册日期：2007-04-10 首次跟帖 2011-09-08

69、妳好_陌生人跟帖数量 14 注册日期：2011-07-24 首次跟帖 2011-08-29

70、孤帆远上白云间跟帖数量 10 注册日期：2010-12-11 首次跟帖 2011-01-05

71、火狐侠客跟帖数量 15 首次跟帖：2011-02-20

72、学做充实的人跟帖数量 14 首次跟帖：2010-09-17

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：) 哈，特准备了 20 万字推广文案（约 200 篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-10

感谢如下好友（第十三批获赠名单），给予我长期支持：)

待到新书出版，我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书：)

73、作者：skylenglong 跟帖数量 60 首次跟帖：2010-09-04

74、作者：TY 城市稻草人跟帖数量 14 首次跟帖：2010-10-18 首次跟帖：2011-03-26

76、什么大声点听不见跟帖数量 38 注册日期：2011-06-27 首次跟帖 2011-06-27

77、作者：深夜学习跟帖数量 13 首次跟帖：2011-08-20

78、作者：橙色天空 2010 跟帖数量 14 首次跟帖：2010-09-13

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式，发送到过来。待我拿到新书，核准发送人信息后，会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：)哈，特准备了20万字推广文案（约200篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品.....我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了1000多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完

小说的，谢谢：)

作者:万里依然 日期:2011-11-10

明天发一篇重磅文章，是从新书上摘录的。又到年底，相信一些朋友想换换工作，但如何找到一份好工作？

过去曾回复过这类问题，但说得不够详细，这次系统，但不复杂地讲一个提纲，到时和大家一起来分享，希望能为有需求的朋友们帮到忙：)

看到一些朋友来帖，询问工作的事情，这些问题在之前都曾认真回复过，就请诸位朋友耐下性子多看几遍小说和回帖吧：)

作者:万里依然 日期:2011-11-10

@phoenixtjx2011-11-10

很早就开始关注雨哥了，只是开始那个用户名（无名无欲）不符合现在的心境，呵呵，就用现在这个账号了，。细看了下，没发过含金量多得帖子，参与讨论也很少。在网上看到郎唱空中国，说政府破产，有事实也有夸大，不知您看没有，有何意见和想法？

哥们好：)

一些学者为了自己讲座叫好叫座，时不时搞点惊世言论。

“说政府破产”，呵呵，可能吗？

我看过一篇报道，政府光是储备用地的价值就是 180 万亿。地方上这点欠债算个毛啊。

还有归国家所有的矿藏、石油、固定资产.....这是一个没边的

天文数字。

他以为我们是希腊？

别逗了。中国有那么弱不禁风吗？

这就是跟某些大夫看病的时候一个样，先说大话，拍住病人，然后好从中牟利

郎先生既然能专门采访郭美美，说明什么？

唉，这个人也不能免俗啊

作者：万里依然日期：2011-11-11

职场篇 1——如何借助行业发展之势实现个人理想

作者：望断天涯路回复日期：2011-07-08

雨总，你好！

从去年起跟读你的帖子，感觉很有好处，尤其是被雨总做事方式折服。我刚大学毕业，加入一家国内排前三的混凝土机械企业做销售，现被分到东北市场。这一周扫遍所辖区域的各大搅拌站，感觉灰心丧气，因为发现竞争对手比我们早动手，各大搅拌站现在大多使用竞争对手设备，而我们设备不仅数量少，还贵 10%且付款方式也更苛刻。

更无语的是发现本市的混凝土市场即将呈现萎缩状态，现在各大搅拌站的建设基本完善，新建站极少，而我也只能期待搅拌站设备更新了，很迷茫，期待雨总帮助。

回答：

从帖子上得到两条信息：1、大学刚毕业，加盟一家大公司做销售——积极面；2、不巧被分配到一个在萎缩的市场——消极面。如

何辩证看待这个问题？

我们认为销售做得出色，今后前途不可限量，所以应该肯定积极面，但更要重视消极面。回答问题前，先谈谈择业六大指标。

一、行业发展趋势决定了个人发展空间，选择和努力同等重要：借用数据预判行业特性及发展趋势，更有标准性可言。

中国经济 GDP 年增长保持 8%以上，如果投身 A 行业，则该行业近几年的增长势头是 100%？

还是 50%，还是 10%还是负增长。换句话说，先从宏观层面了解行业发展动态是大势所趋，蓬勃发展，还是行将就木、日薄西山？

登陆招聘网站，找到中意公司，搞清楚公司所在行业，百度搜索行业发展概况，比如物联网行业每年快速增长 100%，这就是优质行业。道理简单。行业翻倍增长，显然是客户需求翻倍！

客户需求翻倍，则公司销售人员不必使出吃奶力气推广市场，只需顺时而动，销售额都能跟随行业发展而快速提升。公司快速发展，又能给员工提供更多上升通道，因为市场扩大，需要更多经理和区域总监，而职务提升则薪水提升，由此走上一条良性循环的发展道路。所谓先知三日，富贵十年，道理就在于此。

如果搜索到 B 行业年增长只有 10%，则表示 B 行业已进入稳定发展期，这时再杀入该行业求个人发展，公司销售额增长缓慢，能提供多少新鲜岗位出来？

能有多少加薪空间？

当然，观点不能绝对，能人一样能在 B 行业脱颖而出，但如果他

在 A 行业打拼，业绩是否会更加显赫？

由此可见，我们应该顺应行业发展潮流，搭顺风船出海方能事半功倍。客户需求倍增，还需要付出额外努力吗？

当然，前面搜集信息，分析信息要费点力气，但完全是值得。

此为苦干+巧干的典范，呵呵：)

想想过去一些热门行业的快速增长的过程，全都有过跑马圈地式的高速发展，但现在进入缓慢增长期，这类行业的销售都在市场里精耕细作，普员销售的薪水还能爆炸式增长？

洗洗睡吧。

举例。假设不了解物联网行业，听说是朝阳行业，现在有物联网公司在招聘，是否要行动？

于是动手搜集相关资料：

1、物联网定义：通过信息传感设备，按照约定的协议，把任何物品与互联网连接起来，进行信息交换和通讯，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络技术。

物联网是在互联网基础上利用 RFID、数据通信技术组成一个覆盖世界万事万物的整合网络，它是互联网的延伸和扩展。

2、信息产业第一次浪潮是以信息处理 PC 机为代表；以互联网、通信网络为代表的信息传输推动了信息产业的第二次浪潮；以物联网为代表的信息获取或信息感知，将会推动信息产业进入第三次浪潮。

3、美国总统奥巴马把物联网行业作为美国战略发展行业。美国研究机构 Forrester 预测，物联网所带来的产业价值要比互联网大

30 倍，物联网将会形成下一个“万亿美元”

级别规模的新兴产业。

4、在以物联网为代表的信息产业第三次浪潮中，我国与国际同步启动，具有同发优势和举国体制优势。大力发展物联网产业将成为我国今后一项具有国家战略意义的重要决策。物联网作为国家战略和高科技的新兴战略性新兴产业对经济结构调整具有重要意义。仅 2010 年，物联网产业就将带动千亿规模 GDP。有关机构预测，至 2015 年国内物联网市场规模将超过 7500 亿元，年复合增长率超过 50%。

5、2009 年 8 月，温家宝总理视察无锡时提出，要将无锡建成“感知中国”

中心，一时间无锡成为全国物联网产业最大热点，已签约落户的 11 个物联网研发机构总投资超过 2.76 亿元，合作伙伴包括中科院软件所、清华大学深圳研究院等著名高校和科研机构。

6、北京已广泛应用 RFID、传感器、二维码、摄像头、无线传输等物联网技术，已成为物联网应用发展较快的城市之一。

7、广东努力抢占物联网产业发展高地。为加紧对 RFID（无线射频）标准攻关，力争使广东版 RFID 标准成为国家标准，广东成立 RFID 标准化技术委员会。

8、中国工程院副院长邬贺铨表示，国内物联网产业正进入“百花齐放”

的“应用启动”

阶段。

如果我们在收集整理信息后重点研究上面 9 点要素，立刻能判断物联网具有 4 大优势：A、朝阳产业，信息化第三次浪潮革命；B、物联网产业价值比互联网大 30 倍；C、大力发展物联网产业将成为我国今后一项具有国家战略意义的重要决策；D、2015 年国内物联网市场规模将超过 7500 亿元，年复合增长率超过 50%。有了结论还说什么？

赶紧行动去应聘吧。

二、国有、民营、跨国大公司、外企与私营小公司，哪类更适合职业发展？

加盟大公司最好不过，加盟小公司则要仔细摸底。

1、大公司人才荟萃，跟高人学少走弯路，更容易积累销售经验、了解运作流程、强化团队协作能力，加快个人能力提升速度。

2、大公司拥有超级销售平台，更容易接触到大客户资源，便于积累人脉资源。有时客户接受你，并非单纯尊重个人，而是尊重所在的公司。

3、大公司能抬升个人品牌形象，在可口可乐做销售与在一家不知名企业做销售，个人形象完全不同。由此，从大公司跳槽到中小公司更有资本光环，薪水职务颇有改观。

4、外企流程规范，层级明显，升迁有些循规蹈矩，属按部就班型；国内企业为业绩论，更容易凭能力杀一条血路出来，但管理不甚到位且缺乏一点人性化味道。当然，选择企业还需要结合个人性格和实际情况。

5、私营小公司如有高手坐镇，拥有高效团队，奋斗目标明确，

没有勾心斗角叨扰，对职场新人而言，完全能一心一意打拼事业，如能抱有创业心态打工，一人身兼数职，更是一座很好的提升锻炼平台。试想，有多少上市公司、大集团都是从十几个人起步的？

三、产品单价有助于标榜销售能力：

对比智能手机与鼠标两个行业，假设市场年增长率都是 100%，如何选择？

最好选择单品价格高的行业！

道理简单。

假设：甲在深圳市场销售鼠标，一年销售：5万个 \times 20元/个=100万销售额；乙在深圳市场销售智能手机，一年销售：1万台 \times 2000元/个（均价）=2000万销售额。

甲、乙二人同时去一家公司面试，面试官问：“你们在上一家公司做了多少销售额？”

100万销售额如何跟2000万销售额比较？

主考官又不了解智能手机和鼠标行业，他只能从销售额做判断：“嗯，乙的销售本事好像比甲大啊，看销售额就知道了。”

四、重视人脉长期积累：

假设我们是做快销品行业，在某地区耕耘10年，既了解市场又结识一批有实力的经销商和分销商。如果想创业，这批高价值的人脉资源可做创业资本，能在最短时间搭建好销售渠道。但如果是做儿童早教项目的销售，即使有五年销售经历，人脉积累将是一幅什么场景？

这些客户是以散户形式出现，且大都只有一个孩子，谁能把客户

群带走？

个人能力在行业、产品、渠道面前，渺小了。而且跳槽后一切要重头开始，也许只是销售经验的积累，而无人脉红利。但美容院销售则不同，虽然销售目标也是散户，但跳槽后还能联系熟客，不是吗？

五、有越多回头客则越好，回头频率越快则越好：

行业不同，决定回头客数量与频率。同样是开发客户，假设难度一样，但由于回头客情况不同，持续销售的难易度会逐渐拉开档次。比如，做快销品的销售开发一座 KA 商超，产品打进去，服务好客户，天天有销售进账，做得是细水长流的生意。而做混凝土机械销售，投标中标属一锤子买卖，继续指望做回头客，还要看客户发展行情。

一年下来，假设商超销售开发 6 座 KA 商超，回款 500 万，而你开发 3 座混凝土搅拌站，销售额也是 500 万，但第二年商超销售起步就是 500 万打底，提成有保障，而你业绩归零，一切推倒重头再来。回头客数量与频率决定了谁是销售长跑将军，一目了然。

同样是做酒楼供应商，瓷砖厂是一锤子买卖，而食材、餐具消毒供应商则是细水长流买卖，两边销售员谁会从酒楼生意上享受更多红利？

谁是长跑冠军？

谁又能马上带走客户？

再比如，销售甲做豪车销售，手上有 100 名豪客；销售乙做珠宝销售，手上也有 100 名豪客，两人能力等同。因故跳槽后，谁的职业选择更能帮其度过变革期？

谁的推荐难度更低？

显然销售乙占了行业便宜。据《经济之声》报道，国际钻石报价2011年连续8次上调，累计涨幅超30%，豪客买珠宝更多是为了投资（两克拉起步），保值增值。销售乙做的都是熟客，换一家公司但产品性质不变，依然能做得顺风顺水。而销售甲则没那么幸运。豪车一上路便开始贬值，不属投资范畴，即使有大手笔的豪客，也非年年购新车，况且喜欢操控性好的宝马车主不一定喜欢乘坐更舒适的奔驰，也许更衷情同样具有驾驶乐趣的保时捷。所以存在名车不对胃口的情况，销售甲纵然手上有众多豪客名单，也只能干等销售时机。

不仅如此，从推荐新品成功率上说，谁又占便宜呢？

钻石款式随潮流变化每年推出N款，销售乙只需一通电话，豪客们便会跃跃欲试。即使这次没成交，但几个月后新款登陆，保不齐就有交易。销售甲邀约客户试驾新车也OK，但新车推出时间怎能赶上新款钻石发布速率呢？

实在问题扑面而来，都需要我们择业时认真考虑。

六、选择锐意进取有能力的老板，有助个人事业发展：民营企业文化说白了是老板文化。老板啥性格，公司就是啥性格。面试前结合官网介绍的公司成长经历，不难判断该公司发展模式和成长特性。如果个人想快速发展，不怕压力挑战（发展快必然带来销售指标高等挑战），那就加盟翻倍发展型公司。如果想先求稳定，那就加盟稳健型公司。

面试时，应聘人会向面试官提什么问题？

大部分人会问公司或产品问题，但这些问题一时半了解不深，不如多问细节：请问你（面试官）在公司做了多久？

你觉得公司吸引你的地方在哪里？

咱们老板是位什么样的高人？

他的特点？”

回答 1：“走得很稳。”

则意味公司属稳健型，个人上升通道不一定那么快找到；回答 2：“锐意进取，销售年年翻番……”

则说明公司是发展型公司。窥斑见豹，面试官对公司评价有参考价值。

小雨所选择的报纸传媒行业，具有全面优势：1、上个世纪九十年代报纸广告处于高速发展阶段，广告量年年翻倍递增，客户需求倍增，他自然能吃到发展红利。

2、报社有杨总这等高手出没，能跟高手学到销售本事。

3、报纸广告单价不便宜，销售高手一年破几百万乃至上千万业绩不难实现。

4、广告圈人脉容易积累，不论大家跳来跳去还都是圈内人，而且跳到一家新公司，就意味着多一份业务，况且客户也容易带走。

5、广告客户回头率高，开发成功的客户第二年大都还能续约，属于细水长流式买卖。

6、社长与杨总锐意进取，带领报社一直高速发展。

由此可见，小雨从事报纸传媒业，在行业选择上优点占尽，要是

没这些优势一路帮衬，就算他个人再有本事，叫他到混凝土机械销售行当去混混？

还想快速致富？

还想单枪匹马创业？

照样翻不出多大的水花！

但报纸传媒发展到今天，还具有这些优势吗？

还是一个好的行业选择对象吗？

事情要辩证看待，因为受到网络等新兴传媒冲击，报社广告发展速度远不如网络广告的发展速度……职场上，你希望比同学跑得快，跑得远吗？

说完选择行业的重要性，我们再来讨论你目前所遇困境。

你面对的客户群——“本市的混凝土市场即将呈现萎缩状态，现在各大搅拌站的建设基本完善，新建站极少，而我也只能期待搅拌站设备更新了。”

你的进攻目标，同样也是其他竞争对手的目标，狼多肉少，你作为销售新手，有客户人脉资源吗？

拼得过竞争对手的销售员吗？

小雨入报社时，虽然身在二线媒介，但好歹面对上万家的客户群，选择余地大，报纸再不济，总有一批练手客户嘛。

但你的客户群恐怕各个是宝，都被同行宠坏了，容不得你拿他们练习销售技巧，在他们当中如何发财？

大势所趋的局面，你不能改变丝毫。

市场增长缓慢，必然给销售带来很多意外阻力，不能享受行业发展带来的红利。小说曾说过一百遍，行业有一倍增长率，公司销售额普遍也是一倍增长率，你的销售额也容易做到翻倍，年薪增幅会超50%，搭顺风船，事半功倍！

反之，市场增长率只有10%，你需要付出无数努力，个人销售额才能增长30%。可见，你目前遭遇行业增长尴尬期，且不能左右局面，何必要去挑战这些本不应该预见的困难？

前面分析择业六大标准，现在你有一大半缺陷，如何叫人开心？

我们该顺应潮流而动，为何非要在一條崎岖销售道路上证明才干，采取逆流而上的思路模式？

当然，要是销售高手面对市场萎缩的局面，也许能善思巧思，积极行动，化难为易，比如说服客户以旧换新，提前更换机器设备，他们照样能逆水行舟……但咱们不是还没到高手层级呢嘛。

假设你的同学能力是8分，选择一个好行业，三年后年薪20万，而你能力也是8分，但由于选择行业不佳，三年后，你的年薪跑得过他吗？

综上所述，我们可以下一个结论：

1、大牌销售×优质行业×优势公司=100%成功

点评：占尽行业与公司优势，个人能力将得到最大程度发挥，如虎添翼。恰好比：孙悟空×取经事业×唐僧团队=修成正果，功成名就！

（反面教材：孙悟空×反抗天庭×猴兵猴将=丢掉地盘，

五行山下反思 500 年！

)

2、大牌销售×一般行业×普通公司=结局难料

点评：能力不变，但受行业与公司限制，无谓消耗很多精力，业绩受影响。

恰好比：韩信×超高风险行业×刘邦团队=汉初三杰，功成名就！

（反面教材：韩信×超高风险行业×项羽团队=寸功未立，默默无闻）。所谓一将成名万骨枯，起兵造反是超高风险行业，团队优势会奠定大牌高手的个人表现。

3、大牌销售×夕阳行业×劣势公司=十之八九失败

点评：个人无力把控局面，行业大打价格战，产品同质化严重，公司无支持，业绩般般。

姚明的体育梦，是从被水球队挑去做守门员开始的。教练想法简单，身高臂长的大汉站在门前拥有万夫莫开的气概！

但姚明后来弃水球而改练篮球，一路打拼成长为 NBA 火箭队著名中锋。NBA 的世界影响力比水球大 N 倍，职场薪酬更有天上地下之别。

天才大牌×水球项目×国内落后训练水平=?

天才大牌×NBA 篮球×国际先进团队帮衬=大陆体坛首富！

由此可见，虽然销售能力和积极进取心态是业绩根基，但综合行业比较、公司比较以后，同样一个人在不同行业不同公司工作，最后

取得的业绩大不同！

望三思，果断采取决策。

附录：

新书出版在即，我将过去回帖挑选了一批，又重新写了一遍回复，这回是费了一番心思，呵呵，反正是把压箱底的、防身的、绝活来的，全倒出来了哦：）大家放心，万里依然不会干什么藏着掖着的破事，俺不是那号人！

但这篇择业帖人人看完，也不是人人都能彻底掌握的了的。非得结合小说一起来读，因为所有思维脉络都是一脉相承下来的……. 还有，事事无绝对，况且这里面还没说到个人兴趣爱好等方面呢，千万别机械执行。

我只是把主流的择业思路阐述清楚，剩下的工作就是每位朋友结合自身条件、性格、经济状况、奋斗目标来灵活运用啦：）市面上关于择业选公司的各类书籍林林总总，我看很多书都把简单事情搞复杂了，不就选个行业嘛，有TM那么复杂？

其实小说里有说过，小雨当时去乳制品集团而放弃啤酒行业，也跟这几条标准息息相关，不知道诸位朋友是否读透？

新书里大约有七八万字的回帖，该择业回帖是其中一个，排名大概能到中等吧（回帖里还有几篇是关于择业的，其中一篇择业贴自己感觉挺满意，有点霸气）。前几天说过，我希望把销售策略、攻心术、加薪、择业几大方面彻底讲透，要是还没讲透，这本书算白出了，以后不再写什么续集了，呵呵：）希望这篇回帖对有需求的朋友能有所

帮助，看着大家进步，我跟吃了蜜糖似的，好开心:) 哈:)

祝帖子上的光棍们早日发财，都能娶到心仪的姑娘:) 哈:)

作者:万里依然 日期:2011-11-11

回复:

作者:雨丝 999 回复日期:2011-11-11 复

现在深圳市众多 led 企业倒闭，有的跑路，工信部数据显示，2010 年 LED 行业投资势头迅猛，全年完成投资 1661 亿元，同比增长 57.5%，增速比上年提高 54.7 个百分点；2011 年 1 到 4 月，LED 产业投资也保持高速增长，投资额已超过 300 亿，增速超过 90%，成为名副其实的投資热点。据有关机构分析，LED 产业泡沫风险初现，雨总怎么看待 led 行业，这时在天津做 led 销售，还有前途吗？

作者:初出锋芒回复日期:2011-11-10 复

雨哥，您好！

我从去年八月份跟帖跟到现在，收获很多，真心谢谢您，等书出来，我至少买三本，呵呵！

说说兄弟我的近况吧！

我七月份毕业的，先在一个油漆厂做销售，由于他们只做家具厂，而且需要很高的木器漆技术，再加上先付款后发货，又让去我去看展厅，觉的不行，于是 11 月初就辞职了，辞了以后，我就开始思索，又看了所有有关择业找工作的那部份帖子，发现，行业至关重要，其次是公司，所以我查资料，认为 led 照明灯很有发展前途，可以是一个可以干十年的行业。

三天前进了一家生产 led 照明灯具的生产性企业做销售，发现这个销售部总共才成立 4 个月，加上我，总共才 5 个人，经理是个做过 6 年的销售的人，剩下的，有一个做过两年的销售，我们四个都是刚毕业或即将毕业，经理也没有大志，整个风气都是什么凑合就行，每项事务都在缓慢的进行，感觉没什么狼性，我们新进的两人，只培训一个中午就让打电话，打电话这种模式是我认为效率最低的销售方式，好像也不太擅长电话销售，搞的我非常郁闷，另外，现在销售体系也不太完整，我来前几天，有三四个人都是干了一两天都不干了，现在的营业额每月也就四五万吧，您感觉我有必要换一家 LED 公司吗？

能学到本事吗？

有发展前途吗？

回答：

两位哥们好：) 上面刚发布一篇关于择业的帖子，大家不妨多看几遍。

LED 是个好行业，但我们回忆一下 20 年前，国内白电市场风起云涌，当时做电视的厂子有 1500 多家，没过几年，大都就被兼并或倒闭了，这个现象说明什么？

呵呵，道理简单，弱肉强食呗，你在一家小厂，资源、渠道、广告、背景、实力、资金、产品、价格等等方面，跟大厂比较起来，有何优势可言？

你能跑得过那些大厂销售吗？

对于电子行业，公司可分为三类，以产品为导向（产品性价比出色），以技术为导向（技术领先），以销售为导向（销售渠道、人脉和团队占优），我不太了解 LED 行业，感觉应该是以销售为导向，公司核心在于建设销售渠道与团队。呵呵，把上面择业回帖和刚才的分析，结合在一起，二位朋友还看不出点眉目？

选择与努力同等重要哦：)

好，顺祝兄弟们早日找到好公司，能跟着销售高手学习，大展宏图呀：)

作者：万里依然 日期：2011-11-12

回复：

作者：未来彩世界回复日期：2011-11-11 复

请问雨总，贵阳在哪里可以买到新书啊？

莫非只有机场有？

市内什么地方可以买到？

大作是一定要有的，不指望雨总送，能在较早时间买到也不错了！

作者：zzg6856 回复日期：2011-11-11 复

雨总，能不能给力点，从前面的 8 月就一直说新书肯定见面，10 月也说，现在都 11 月中旬了，也没给动静，今天是世纪光棍节，我还光棍，

作者：wei5jia 回复日期：2011-11-10 复我很佩服你的方法，能让人持续的跟你一年，可是相信你也看出来了，如果书再不出来，你还得采取其他方法吸引才好。赠书故好，但看你文章的增长率不知道

还是那么高吗？

希望你可以再发神力，再吊起看完你文章的人的胃口。

明天考驾照，不多说了，希望你早日成功，我可期待着你的书……我最最尊敬的雨总。

回答：三位朋友好：) 原本预计在 10 月底出版新书，但乔布斯自传横亘进来，这段时间谁敢争锋？

书店堆头全给他了，所有目光也都聚焦上了，咱这时候冲上去？

呵呵，时机不对哦。等新书出版后，“作者：wei5jia”，也许能明白兄弟我的苦衷了哦。不是拖什么，也不是调什么胃口，我没那么新书的出版社是全国十大，预计今年畅销书排行榜能有他们三本书在里面，该机构在机场销售有特色，全国书店也都会有销售的，嗯，信他们有这个铺货实力，当然，还包括所有网上书店有售……等乔老爷这阵风头稍微消停会，咱们的新书就隆重上市，开始搞啦。

好，大伙一起努力，玩命奋斗吧，TMD，青春真容易溜走啊……

作者：万里依然 日期：2011-11-12

回复：

作者：zhang6tao9 回复日期：2011-11-10 复

雨总`本来不想提问题的。可是我看贴子太慢了，现在才看到七十多页，可是自己的问题还是没有找到解决的答案。

我发现我的心态有问题，典型的三分钟热度。今年五月份从工厂出来，自己做生意，卖水果的，刚开始的时候信心特别的足，不管啥也打不倒咱，虽然那时候刚开始做赔了些钱，但还是坚持着，心想刚

开始嘛`我是五月份开始做的，那时候还不算热，后来就热了，白天四十多度的温度，大太阳晒着我都能熬，然后每天摆摊到十二点多，早上四点再起来去进货，慢慢的到后来也积累了点客户赚了点钱。可是到十月份时是淡季了，买的人少了，我就熬不住了，每天见不进账我就着急了。那时候刚好在网上看到雨总的贴子，于是感觉自己确实应该去学习，学习做销售。可当时也是有病乱投医吧，先去找了一家做新能源的去面试，没成功。然后就又去面试了房产中介，目前还在做。虽然房产那时候也已经开始不好做了，但我还是觉得应该先做些销售方面的学习学习。一开始也是干劲十足，开了几个租单，虽然钱少，但是有劲呀！

可是渐渐的不行了，三分钟热度，而且这个还是没赚着钱的情况下。

我这人就是不安于现状，想什么就干什么，目的性不强，人家说我实在，其实我听的出来，是说我傻。所以我想让雨总给讲讲，怎样调整自己的心态。还有一点，在一群都不知道拼的团队下（就是上进心不强），怎么出淤泥而不染。

等您回复``雨总。

回答：

哥们好：)

看你最近在帖上挺活跃，是不是又是一个三分钟热度呢？

哈：)

给你条建议：天天上来跟帖，保持这个习惯 365 天，于是，坚持

的习惯也养成了,还能学点有用的知识或方法,更能认识一批好朋友,何乐而不为呢?

好,希望天天能看到兄弟你的身影,跟我一道,一起做个好伙伴如何?

作者:万里依然 日期:2011-11-12

感谢如下好友(第十四批获赠名单),给予我长期支持:)

待到新书出版,我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

79、业余煮夫跟帖数量 31 注册日期:2011-01-07 首次跟帖 2011-07-09

80、骑蜗牛爬树跟帖数量 27 注册日期:2008-05-25 首次跟帖 2010-08-17

81、terroyho 跟帖数量 17 注册日期:2008-11-25 首次跟帖 2010-08-22

82、huafeng3 跟帖数量 27 注册日期:2008-05-21 首次跟帖 2010-08-22

83、fleternal 跟帖数量 7 注册日期:2009-06-04 首次跟帖 2010-08-21

84、anyman911 跟帖数量 9 注册日期:2010-03-08 首次跟帖 2011-02-19

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式,发送到过来。待我拿到新书,核准发送人信息后,会第一时间办

理邮寄业务。

3、今天起，每天将公布一批获赠好友名单（直到预告新书上网、上架止），请看到信息的朋友及时发送联络方式，谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦，一切都滴灌在我们手拉手式的成长中，谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月……希望今后我们继续前行，跑得越来越快，越来越远，谢谢：)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜，我也挺关心：)哈，特准备了20万字推广文案（约200篇），会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案，到时，还请大家一起动手，多多帮衬新书宣传，呵呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了1000多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-12

看看人家是如何看帖思考的，从其他版块摘录下来，和大家一起分享：)

作者：伍0斗0米 回复日期：2011-11-12 复

热血沸腾，整理版的金色征途已经看到第三遍了，从之前的浏览到现在的思考结合自身，真是受益匪浅。雨哥的咨询帖，又从另外一个角度教我怎么分析解决看似不同却又万变不离其宗的生意问题。

结合自身，10月底才从朋友那里知道这个帖子，把整理版的下载到手机里，有空就拿出来看看，后来就收不住了。

当时我正在选择行业，最终定下了现在这家红酒公司，向雨哥咨询的时候，我还在等通知~！

呵呵，被老板晾一边了。

雨哥的那句，自己都不鼓励自己，那就洗洗睡吧~！

让我鼓起了啃硬骨头的信心。再次电话约面谈，被拒，不请上门面谈，最终把老板搞定。唉，真是一波三折~！

能有这样的结果，有一部分功劳是雨哥的，您那套发现问题分析问题解决问题的办事方法，被我用到了实处。效果显著~！

赞~！

目前，工作步入正轨，真是有种脚踏实地的感觉~！

就是等待出版作品的时间难熬啊~！

雨哥，粉丝众多，我也要参与竞争，博签名书一边，留作私藏~！

但独乐乐不如众乐乐，新书出版，必购之赠与朋友、客户~！

嘿嘿，我表现得太直接了点吧~！

但这份荣幸，怎么着我都得争取~！

望雨哥能多多关照粉丝的心情，多增加些名额吧~！

谢过

作者：万里依然 日期：2011-11-12

回复：

作者：zhang6tao9 回复日期：2011-11-12

哥们好:) 今天算顶贴第一天。

你要是能连顶 30 天,那没说的,送一本签名版新书,还望笑纳:)

这个目标好像不太过分吧:)

没有别的意思,就希望自己给自己点压力,培养一个坚持的好习惯,好,我们一起加油:)

作者：万里依然 日期：2011-11-14

回复：

作者：e 方舟回复日期：2011-11-13

如何应用统计学原理在经营中“找出问题、分析问题、解决问题”

最近，我一直在关注着天涯社区创业家园的一个帖子《三年挣 850 万，你也可以复制！

》。帖主以自己的创业历练为素材，给网友们提供了大量的创业经验，展现了丰富多彩的商战实例，也总结出许多可以复制的实用案例模板。在跟随的粉丝中，我看到许多正在创业的网友提出了针对性很强的问题。特别是围绕帖主“找出问题、分析问题、解决问题”

的模式，怎样才能举一反三灵活应用呢？

我受帖文的启发，根据自己的工作经历，在这个模型中如何使用统计学进行数据化分析，整理出一些数据模板，在此与网友们分享讨论。

一，经营，一定要心中有数。

在绝大多数的创业的初期，无论是单独的个体还是小团队，他们有一个共同的特点，就是不太注重建立数据库，总以为刚起步所有的数据自己都知道，没有必要做的那么细致。

可是，一旦他们以后忙碌起来，就又认为没有时间去整理，甚至认为没有那个必要。这就是许多人对于运用统计学原理的一些片面的认识。一旦经营不顺利，问题到底出在哪里，就出现心中无“数”

的局面。没有数据支持就无法下手找原因，这种被动就可你陷入迷茫。

实际上，所有的商业运行中，成熟的商业企业都有一套比较完善财务系统。只是有的更加注重自己数据库，这个数据库多以企业特性为代表，通过图表数据库，随时能够发现问题，为分析问题、继而有针对性地解决问题提供最有力的数据支持。例如，有很多朋友对自己的经营状况模糊，对经营的品种销售状况、盈利状况没有一个全面的掌握，就会对以后经营品种的筛选、补货，特别是对经营品种的走向就心中无数。这样就谈不上做出自己的经营风格，更谈不上对于整个经营思路的把握。因为你没有数据支持做出的选择，多有盲目的成分。这样就难免出现一些风险，对自己带来不利。

当然，有的朋友就说了，我有记录，有数据，还有流水账。其实，

这些是远远不够的，这些都是非常原始的、支离的，不能给你提供一套完整的系统数据信息。有的朋友起初就会考虑使用财务软件，可是当他们下载后，或者购买了对应的专业软件，在现实使用中又发现都存在不实用这一问题。

这就好比：一名儿童在学步时，你给了他一辆专业的自行车。

道理非常简单，你应该给他一辆合适的学步车才对。所以，在你创业的初期，最好选择适合你的，实用的财务软件和统计模板。这样，使用起来才更加方便、顺手、省力，对经营状况做到随时心中有数。

回答：

哥们好：)

我对你的数据化管理，很有感觉：) 呵呵：)

咱们帖子有1万多条回复，再加上其他发布的版块，大概有几万条回复吧，我请朋友做了精确化统计（提炼关键字），举几个例子：

文笔好：0.5%

受益匪浅：23.5%

牛：9%

收藏：3.1%

感谢：2.2%

.....

我们拿到这批数据，就能做精确营销了，不是吗？

我相信大部分作者都是以拍脑袋：嗯，咱们这本书的读者群应该是.....，我们应该针对什么人群..... 这类想法类似传统烹饪：盐

少许，香油几滴，油五成熟.....靠，全是玩经验呢

啥叫市调？

这个算吗？

咱们不干表象事情，咱们要利用数据统计这件武器，把每件事情做透做扎实。比如，只有 0.5%的读者夸这本小说文笔好，这说明文笔是咱们弱势呀，怎么能用来做宣传呢？

看到“受益匪浅：23.5%”

的时候，呵呵，想法明确了。

本来打算这件事以后再公布的，但看到哥们你有如此好想法，不禁想给你来捧捧场子，哈:) 也想和大家再说两件事：

1、市调的确很重要性；

2、现在社会早已进入数据化管理时代，手上没有数据，能做好什么事情呢？

但想拿到这批数据，是需要付出额外心血的。今年下半年请朋友再次做数据采集，等做完统计，他想一把掐死我....哈:)

作者:万里依然日期:2011-11-14

回复:

作者:花骨朵儿 001 回复日期: 2011-11-13 回复

你好雨总我从晚上 7:30 到现在凌晨 2:57 分一直在看您的帖子!

我已经把他当做每晚必须得销售策划课了,您的帖子里面有好多值得我学习的东西,我晚上看您的贴帖子,白天到店里现学现用,的却蛮有效果的!

但是最近我得店里遇到了很严重的问题，基本上处于瓶颈期了压力大的我喘不过来气，我是做摄影工作室的，在一个二线城市，是市中心写字楼里面，这栋楼里面一共五家工作室，我现在店里排在倒数第二，那是因为当时准备简装修来着后来慢慢添置东西，也花了差不多 15 万，看起来效果还不是很好啊，其他几家这一年来发展的很快啊，装修扩大店面压力很大啊。

前三个月，我从外地高薪聘请了一个技术很好的摄影师到店里，技术这块算是没什么问题了，可是这个月到淡季了，基本上都没有什么人拍照的，我都急死了，这个摄影师人不错，但是一没有生意，他有点不想留在这里的意思了。就现在这种情况，他的工资基本上赞了店里很大一笔开销，但是又没什么客人啊。

面对这种情况我想了三个解决客源问题的方法：1、到楼下去拉单子发免费体验卡，做后期选片业绩；2、做团购 3、和美容院合作赚中年妇女的钱，但是我总觉得方法还没有做尽而且还有点小巷思维的样子，这个样子下去明年如果不装修的话生意就更不行了，该不该装修扩大呢？

这个摄影师该不该留下呢，？

还有没有什么更好的办法来解决客源问题，请雨总指点迷津帮我度过难过啊！

不胜感激！

芳芳 QQ345151378

回答：

看完来帖，一个感觉：这是在进行充分的市场竞争，不是在玩过家家。

要是我来经营这家影楼，会采取以下步骤。

一、明确客户群，争取做到最专业。

儿童摄影？

婚纱影楼？

广告产品拍摄？

还是啥都有？

看你想的策略，感觉是眉毛胡子一把抓，什么人都想去抓，结果就是样样有，也就意味着样样松。如果你能做到本市婚纱摄影排名第一，两年后你的分店(分为高端和大众两档)在该场能横扫其他影楼。

我建议先做主流市场，要么做婚纱影楼，要么做儿童摄影。表面是舍弃一些客户群，但实际却能得到更多客户群。

二、建立专业口碑。

开发新客户的难度是维护回头客的6倍。也许你做完一单就是一单，也许没有对客户搞攻心战，所以做了一年生意，但口碑却没有建立起来，白白流失了很多优质潜在客户群。

为什么这么说？

我们知道，去拍婚纱摄影的人，TA周围朋友、闺蜜、哥们亲、戚肯定也有此需求（同龄人交友是主流），我们把签单客户看成种子，爱护种子，关心种子，未来必定是谷物满仓。如何关爱客户？

我曾为一个做橱柜的朋友回过一个帖子，新书也收录该案例，并

且做了新补充，有关对客户搞攻心战的思路，我摘录下来，请你一起来分享：

剑走偏锋推广橱柜品牌橱柜生意似乎是一锤子买卖，客户购买后十年八年都不回头，此规律对谁都是如此。在县城推广橱柜品牌，常规传播途径有县级电视新闻随片广告、彩车游街、户外广告、抽奖促销、散发宣传等等，但都属于阶段性推广，投入大效果却差，影响力也般般。如何破解上述两大难题？

马云曾说：“竞争是一种策略，需要凭智慧去竞争。竞争市场不需要砸钱去打，如果需要砸钱，那一点技术含量都没了。”

我们可以理解马云所说的钱与市场的关系，是指杜绝大投入砸市场的思维。有鉴于此，咱们应该从非常规思路入手，通过销售攻心术，将一锤子买卖变成细水长流式的生意，意义非同凡响。

假设每年拿出 5%的纯利反馈消费群，尤其照顾重点客户，逢年过节开车送一袋米或一桶油，也许不出三年，你的生意规模将在县城数一数二！

道理简单。彻底拉住中坚消费群，他们会全心全意帮忙推荐给亲朋好友，一个传两个，两个传四个，坚持时间越长，越容易形成集群效应，口碑由此爆破式树立起来！

有口碑还愁没客户蜂拥上门？

到那时门店位置偏僻还算个啥？

一旦销量提升，采购成本又会持续下降，工厂满负荷生产，效率提高，利润进一步增加……。由此走上良性循环发展之路。

重要细节：逢年过节送礼，效果能否最大程度出彩？

A、一到逢年过节，家家户户不仅采购很多柴米油盐，而且国人还习惯此时送礼收礼，咱们乱七八糟参合进去，礼物全被淹了，没半点效果；B、装修旺季在上半年五月一波，下半年10月一轮，如果送礼在元旦春节，跟旺季不合拍，推荐效果？

洗洗睡吧；C、送礼行动最好在三月和八月，淡季前情感促销攻势猛，后面才能开花结果，而且时常要有祝福短信，点滴间加强客情关系才是高明手法；D、送礼可分有档次。普通客户可赠送米油，已帮忙介绍成功的客户可送厨房用的摇头电扇。

三、和摄影师建立拍档关系你曾说：“前三个月，我从外地高薪聘请了一个技术很好的摄影师到店里，技术这块算是没什么问题了，可是这个月到淡季了，基本上都没有什么人拍照的，我都急死了，这个摄影师人不错，但是一没有生意，他有点不想留在这里的意思了。就现在这种情况，他的工资基本上赞了店里很大一笔开销，但是又没什么客人啊。”

你是老板，但不要做成孤家寡人式的老板。很多人创业，不愿意和雇员一起来讨论，一起来创业，总以为他们不懂生意经，总想当孤单英雄，这都不是好主意。我特愿意干一件事，那就是和很多人一起来讨论某件事，群众的智慧是无穷的，这话说的，呵呵，要多精辟就有多精辟。

你该调动摄影师的创业热情，把自己的创业变成大家的事情，他会从专业角度出发，给你提供很多有益的建议……也许他不懂生意经，

但不妨碍他能提供各种奇思妙想哦:) 同理, 发动公司所有员工, 一起来做创业先锋, 只有大家都动员起来, 你的影楼买卖才有生气。

也许前期效果不明显, 也许大家探讨半天也无果, 但这些都不要紧, 重要的是大家都参与进来了, 有了主人翁感受, 重要的是大家看到老板虚怀若谷, 重视自己了, 这份心理体验, 你就算发 5000 块的大红包也买不来的。

说的容易, 做的难, 望三思而坚决执行:)

四、善于向同行学习和借鉴我做事情, 从来不闷头在家傻想。我喜欢搜集情报和信息, 然后就进入创作快车道: 借鉴——改造——在创造=独创!

从包装设计到酒店设计, 无一不是这类风格的体现。小说已经说得非常清楚了, 为啥妹妹就没点感悟呢?

这事真的很难掌握吗?

呵呵, 你要是我弟弟, 我早就爆粗口了哦, 算了, 忍了吧。

再给你举个案例, 希望妹妹你看完能举一反三!

嗯, 看看这位高手是如何经营影楼:

“摄手座”

影楼的老板是一位名叫张海的年轻小伙子。

在北京广播学院广告系读书的时候, 他迷上了摄影艺术。只要一有空, 张海就揣着一台相机外出拍摄风景, 或者给同学们拍“艺术照”, 是校园里小有名气的“摄影高手”。

1999 年大学毕业后, 张海毫不犹豫地跨入了摄影行业, 在北京

一家影楼做摄影助理。后来，凭着不俗的技艺，他被邀请到西安的一家影楼做摄影师。

张海的女友在杭州，为了和女友团聚，2001年3月，张海来到杭州，先后在“佳丽摄影”

等几家影楼做摄影师。正值春夏之交，影楼的生意非常火爆，张海就像一台摄影机器，平均每天要拍50多对新人的婚纱照。拍摄活动大都在影楼里完成，而影楼所能提供的服装和空间非常有限，加上新人们的动作姿势又千篇一律，整个拍摄就像流水线操作一样，没有个性，也没有新意。

这样做了一段时间后，张海感觉很疲惫，这种疲惫不光来自高强度的工作，更缘自内心对艺术追求未果的无奈与失落。为了改变这种状况，张海又先后去过深圳、温州等地，但现实告诉他，只要在影楼里工作，无论这个影楼的规模有多大，摄影师始终都只能是“一台摄影的机器”，永远难以将艺术个性与谋生手段有机地结合起来。

于是，张海萌生了自己办摄影工作室的念头。拍什么样的照片，怎样拍摄，他要有自己的决定权，他要走出一条完全有别于常规影楼经营模式的路。

一、出师不利，巧干渡难关 2003年3月，张海又回到了杭州。他风趣地说：“以前为了追求自己的梦想，不得不到处去流浪。现在既然决定创办自己的工作室，当然要选择在杭州了，有心上人在身边，做起事来才更有动力嘛！”

张海在杭州最繁华的路段凤起路上选中了一个面积有150平方

米的地下室。张海心里很清楚，要想使自己的工作室做出名气，必须选择一个交通便利、方便客户上门的地段，但市中心的门面价格都非常高，自己一时间难以承受。凤起路上的这个地下室不仅租金便宜，而且出入非常方便，自己只需在临街的门柱上做一个灯箱，门面就非常醒目了。

然而，正当张海一心一意忙着筹备摄影工作室的时候，一场突如其来的“非典”

爆发了。5月，张海的“摄手座”

摄影工作室开业了，生意却非常清淡。张海意识到，自己正赶上了一个特殊的时期。怎么办？

那天，张海在报纸上看到一则“非典并不可怕”

的报道，聪明的他立即有了灵感。他赶到西湖大道上一家朋友开的军品店，借了几套戎装，然后又请了一位漂亮的模特，拍摄了一组“戎装抗非典”

的主题摄影作品，并推出了戎装婚礼等别具特色的摄影项目。这一适时的摄影项目，不仅吸引了人们的眼球，而且还引起了当地某报的关注，一组图文并茂的报道为张海做了免费宣传。张海顺利地渡过了这一难关。

二、张扬个性，打响知名度

“非典”

结束后，“摄手座”

工作室开始步入发展的快车道，工作室的赢利状况越来越好。但

是，张海并没有就此满足，他很清楚，在竞争激烈的摄影行业，如果图小利、求安稳，必然会被市场淘汰。在资金方面，张海并没有雄厚的实力，于是，他决定走个性化之路，以个性化服务求发展。

近四年的影楼工作经验给了张海很大的帮助，他知道在一般的影楼里，摄影师与被拍摄者之间的沟通其实是很肤浅的，拍摄出来的照片看起来非常华美，但是却缺乏被拍摄者生动的气息和独特的个人魅力。于是，张海把与客户的沟通作为开拍之前的必修课，每次接到新业务，他总是先听取客户的要求，了解客户的喜好，然后有针对性地提出拍摄构想，征求客户的意见，在不断地沟通中达成共识。张海曾为一对新人拍过一组生动的“恋爱全过程”

系列，这组照片生动地再现了这对恋人从网上相识到网下见面，坠入爱河，最后共结连理的过程。

紧接着，张海对杭州的婚纱摄影室外取景地进行了调查，他发现80%的影楼把取景地放在了杭州太子湾或杨公堤。但无论摄影师怎么努力，拍的效果难免雷同。为了改变这种状况，张海带上摄影器材，开车和客户到外面去兜风，看到有好景色，马上下车开工。这种工作方式虽然随机性很大，但却容易拍出个性来，深得客户们的欢迎。比如，2003年9月，张海带着一对新人来到朱家尖，在海滩上拍了一组非常别致的婚纱照，令客户在亲朋好友面前赚足了面子。高兴之余，这对新人要求再拍一组，于是，张海又带他们去了西塘古镇，拍摄了一组风格迥异的古装照。

夏天是摄影的淡季，张海一番调查之后，针对人们在炎热季节里

喜欢泡水的特点，尝试着把摄影的场景放到了杭州海底世界公园，果然受到了欢迎。于是，张海又接连推出了水上乐园摄影和海底潜水摄影，一时间，“摄手座”

门庭若市。

三、多方出击，财源滚滚来如今，个性化婚纱照和艺术照已成为“摄手座”

的拳头产品，但张海并没有满足于此。他说：“现在很多稍微有点规模的影楼，其赢利状况都不错，而他们也往往就此满足了。

其实，搞摄影的赢利途径还有很多，作为一个好的经营者，应该多方出击。”

张海发现，广告公司的摄影量都很大，但绝大多数广告公司都没有自己的摄影师，而是通过委托拍摄的方式把拍摄业务转包给专业摄影机构去做；一些服装公司为了发布自己的时装新款，也常常与摄影机构合作。只要与他们建立了合作关系，就能获得比较稳定的业务量。

2003 年底，张海开始和广告公司和服装公司的人接触，很多时候，他主动上门推销自己。一些公司不相信张海摄影能力，认为影楼专业性不够强，婉拒张海。一些公司抱着试试看的态度让张海现场拍几张，结果效果不错。于是，局面慢慢打开了。如今，张海已经拥有了一批合作伙伴，每年都要为他们拍摄服产品广告。

此外，张海还开办一个“摄手座论坛”。客户在论坛上不仅可以看到“摄手座”

的摄影作品，而且还可以与张海互动沟通。“摄手座论坛”

的开办，不仅使张海结交一批爱好摄影的朋友，进一步提高工作室的知名度，而且还发展不少新客户。现在，张海又在杭印路上租下300多平方米的场地，准备搞一个规模和档次都更高的摄影棚。

从这个案例中，我们能发现几个有价值的东西：

1、搞户外抓拍（根据你在天涯的注册信息，得知影楼在襄阳，再看看百度图片，发现襄阳美景美不胜收啊，比如荟员春色，要不你在来年春暖花开时，也动动户外拍摄的脑子？

); 2、跟客户深入交流，彻底了解需求（这点你要和摄像师做充分沟通，以他为主，你的精力主要集中在销售其他方面); 3、把客户当成创作者，而不是摄影师的木偶（这点跟第三点——和摄影师建立拍档关系是否有异曲同工之妙？

尊重客户感受，启发他们灵感，挖潜客户需求，做到个性化服务); 4、个性化婚纱摄影是主流，也是消费者追求目标(建议走张海之路); 5、作为影楼老板，不论走到哪里，心里都要装一件事——这个地方适合拍摄不？

（专心干好一件事，全情投入）6、线上线下双箭齐发，目的只有一个：销售！

（发动你的员工，晚上也不能闲下来）做事得做透。我要开办一家影楼，马上搜罗100个案例，把他们精华策略和招数全TMD摘录出来，然后改吧改吧，再重新捏合创造一次，也许半年后，我就是该行业资深人士了……。该案例还有很多启发意义，比如忽然想到的要冒充客户，到省城最大牌的几个影楼实地考察一番，就像小雨跑到省城

考察酒店一样，三天下来，收获必定很多。

五、其他细节：要是我做影楼，我会从无数细节去关爱自己客户：

1、谁到影楼拍摄，我都会用房间里事先安排好的摄像机，把拍摄过程摄像下来，完后有专职员工负责剪辑和配音乐与字幕（专题片最后再搞点浪漫场景和煽情语言），等取照片时，当场播放（赠送光盘），呵呵，谁没有几个明星梦？

我就是要让客户感动的心里热乎乎的……. 2、看片会非常重要。客户辛苦拍摄一天，最后等到看照片的时候，心情各个激动，此时最是攻心好场合。最好能想几招，争取利用最后的见面机会，彻底“征服”

客户的心，让他们都来替影楼做宣传。我在想，感恩客户无外乎两种形式，精神上的和物质上的，结合影楼实际情况，要不你在这俩方面多做一些功课？

所有影楼套餐都有赠送，无外乎还是送照片，我们得反其道而行之，除了正常赠送之外，在看片会上再为客户送纪念版小饰品。比如印有嘉宾名字的咖啡杯、桌上摆件、刺绣、艺术照盘子、公仔……. 嗯，事情还没做透，还要告诉客户：中国对婚姻的说法：1 年纸婚；3 年皮婚；5 年木婚；7 年手婚；10 年锡婚；20 年瓷婚；25 年银婚；30 年珍珠婚；40 年红宝石婚；45 年蓝宝石婚；50 年金婚……咱们影楼将举办一个活动，如果二位嘉宾三年后的皮婚再次光顾本影楼，我们将赠送一款……，等到 5 年的木婚，我们影楼将赠送……. 呵呵，好处太多。反正你要有点小本事，就能请他们二次到影楼再消费；同

时给消费者一个百年老店的消费信心（这类祝福人家婚姻长长久久，算不算攻心术？

) ……

也许第一年你的利润很多都为客户贡献出去了，但你收获的是客户的信任与市场口碑，相信这些钱迟早还能再赚回来！

先给予再收取，太符合哲学思想了，不是吗？

稍微思索一下，假设今天我帮你出谋划策了，那么等到新书出版，我请你帮我做点软文链接或宣传，你会不尽力吗？

事情就这么简单——人心换人心！

3、小说里说小雨擅长利用风水和看相术攻心客户，你看完这段就没一点启发？

要是我，遇见一位属兔的和一位属狗的情侣（闲谈中谈得来信息），马上那套词就来了：“兔加狗好呀，呵呵，古语有说，青兔黄狗古来有，合婚相配定长久，家门吉庆福寿多，万母家财足北斗。”

就这套词，谁听谁不激动？

他们会记不住你和你的影楼？

但如果遇见是一位属兔的，另外一位属龙的，你呢，装傻呗，据说兔龙泪交流……咱们就别言语添乱了。但属相不配怎么办？

那就没法夸嘉宾客户了啊，没关系，不是咱们还有星座配吗？

嘿嘿，我总要找到一个证明他们相配的依据！

万一星座还不配？

别急，这边还准备有血型配的日式说法呢……（其实很简单，

背诵几篇文章而已)4、韩国婚纱影楼拍摄手法和创意做的不错，好，我就去好好模仿，再结合国内拍摄手法，在最短时间形成深受大众喜爱的独特风格。此外，《时尚》、《男人帮》、《世界服装之苑》等国内外高端杂志上面有大量摄影作品，妹妹，你和你的摄影师就没有借鉴想法？

要是我，30天看100遍顶级作品，非要搞出点有价值的创意，没搞出来？

继续看，直到看呕吐为止。（像当初看室内设计作品不？

）试问，哪个客户不货比三家？

呵呵，做生意没点狠劲，没点核心竞争力，如何赚钱？

看看竞争对手逼的我们都蹲到墙角去了，去他大爷的吧，咱们要以其人之道还治其人之身，只有比他们做的更狠，做得更绝，才能搞定客户，搞定市场。

5、关于跟客户沟通到最后成交，小说里面有很多细节与技巧，帖子里全部写明白了，你不妨多看看。在这里，我还是以橱柜案例为例，看看是否有所启发：店面服务如何拉着客户的心？

为客户准备速饮咖啡、果汁、凉茶、可乐、冰块和小糖果（儿童喜好），比端一杯白水人性化多了，能更快打开销售之门。见客人进门，我们笑脸询问：“两位老板想喝点什么？

我们有咖啡、果汁、凉茶、可乐……”

人家喝着果汁，不好意思扫一眼店面抬脚就走，怎么都要逗留一会儿，好，黄金推销时间来啦！

竞争对手一开场便是产品推荐，嘚啵嘚啵追着说个不停，而我们一开口却是询问想喝点什么，话题不同，含义不同，气度不同。先用“休闲话题”

让客户精神放松，戒备心理放松，接着谈个人饮品口味喜好，围桌而坐，循序渐进，有了共同话题再说产品优势不迟。还是那句话，差异化更能给客户留下深刻印象。一瓶果汁几块钱而已，而一杯果汁更不值钱，小便宜归客户，大便宜归咱们，暖人心的策略都是销售攻心术的灵活运用。

福建人在建材市场销售大理石，客户进门，啥也不说，马上请客人高坐红木沙发品尝福建好茶叶，先从饮茶心得聊起……异曲同工之妙。

结论：帖子你读的不细，看热闹去了吧……总之，你要是学到小雨5成水平，影楼兴旺发达起来大有希望，不信？

不信就试试呗，哈:)看你着了大急，好嘛，我可贡献了整整三个小时才完成这篇回帖，可不要跟看小说似的，看完就看完了，最后说声谢谢。现在时间对我来说，还是满精贵的呢，所以希望多看几遍，好好揣摩揣摩，否则真对不起俺的劳动成果哦，呵呵。

其实，对不起劳动成果无所谓，关键是别叫竞争对手得逞！

最后说句，看到挺直的鼻梁（无骨节），嗯，你的财运不错哦:)恭喜:)

作者:万里依然 日期:2011-11-14

@joucan2011-11-13

@SKYYalong2011-11-13

@uu5205302011-03-04

接着上面

.....

哥们啊,今天看见你这样摘录我的回帖,当时汗就冒下来了.....

这不是逼迫我每帖都要务必精准嘛,呵呵,回一个贴容易,回一百个贴也容易,现在回了三百多个贴,也能咬牙坚持,但以后呢?

嗯,没有最狠,只有更狠,你比我狠哟!

所以感觉压力来了,今天花费三个小时,认真回了一位朋友关于影楼经营的帖子.....希望保住这块微薄的牌子.....嗯,今天不会演砸了,半夜可以放心睡觉去啦,但明天一睁眼,会不会来了难题呢?

咱们分享就分享,不带你这样还说出来给我“施压”

的啊,呵呵:)

好,顺祝哥们你工作、生活双丰收:)哈

作者:万里依然日期:2011-11-14

回复:

作者:远帆苍海回复日期:2011-11-13 复

雨哥,有一句话叫“性格决定一切”,还有句话叫“江山易改,本性难移”,这两句话合起来是不是说一个人怎么样是注定的呢,再努力也可能没什么用呢。风水学上不是按照八字啊这样来看一个人一辈子的吗,那也说是没法改变的。

请雨哥指点一二. 想去改变, 却很犹豫。

回答:

哥们好:)

确实有一句话叫做“性格决定一切”!

但性格又是什么决定的呢?

我们认为, 习惯决定性格!

只有你养成良好习惯, 就能决定你的性格, 而性格就能决定一切!

不是吗?

比如, 小说中的那个小雨, 他的习惯是做事就要做透, 就像打铁要打透一样!

所以不论事业高潮还是低谷, 对他而已, 只是路上的一道风景…….

只有你“养”

成一个好习惯(实在不行, 就强烈逼迫自己), 那么命运就会在你手心里了。就像握紧拳头, 手心里的命运线有一部分在外面之外, 那外露部分就靠自己的努力来改变吧…….

其实, 我个人相信风水与相术, 但我更相信自己的勤奋与坚持……. 好像, 这两点并不矛盾吧, 哈:)

加油吧, 哥们, 在这帖子上留言的, 都是不喜欢自己命运被别人摆布的, 都在玩命干活呢, 你呢?

要不从今天晚上开始, 变犹豫为主动……. 不管最终结果如何, 先拼命搞一回再说!

作者:万里依然 日期:2011-11-16

感谢如下好友(第十五批获赠名单),给予我长期支持:)

待到新书出版,我将免费为这些好友邮寄第一集签名版图书:)

85、作者:菜鸟有鹰的梦跟帖数量 6 首次跟帖: 2011-2-27

86、作者:柯瑞恒跟帖数量 6 首次跟帖: 2011-08-03

87、作者:赤贫的石头 1961 跟帖数量 7 首次跟帖: 2011-04-23

88、作者:起个名肿么这么难跟帖数量 8 首次跟帖: 2011-06-29

89、作者:初出锋芒跟帖数量 7 注册日期: 2010-02-08 首次跟帖 2010-08-21

90、作者:南海十三浪跟帖数量 11 首次跟帖: 2010-11-10

1、新书将同时出版第一集和第二集。

2、请上述好友将各自的邮寄地址、姓、电话以天涯站内短信形式,发送到过来。待我拿到新书,核准发送人信息后,会第一时间办理邮寄业务。

3、今天起,每天将公布一批获赠好友名单(直到预告新书上网、上架止),请看到信息的朋友及时发送联络方式,谢谢。

4、多余的感谢话不必啰嗦,一切都滴灌在我们手拉手式的成长中,谢谢大家陪伴我走过一年多艰难岁月.....希望今后我们继续前行,跑得越来越快,越来越远,谢谢:)

5、很多朋友挺关心新书出版推广事宜,我也挺关心:)哈,特准备了 20 万字推广文案(约 200 篇),会在随后公布新书销售信息中同步公布广告文案,到时,还请大家一起动手,多多帮衬新书宣传,呵

呵：)

6、这些推广文案是新书推广第一阶段主打产品，以后陆续还会推出第二阶段，第三阶段主打产品……我看过一些商职书，书写的一个样，但推广做成另外一个样，呵呵，咱不跟其他人学，咱们玩的是小说里讲到过的策略也就是新书推广策略，没啥神秘感可言，大家都清楚我手上的套路啦：)

不过话又说回来，凝聚了 1000 多小时的劳动成果，也不是什么垃圾文章，更不是官样文章（那些活俺不干），也许会对一些朋友有所启发：)

好，关于推广的事情，以后慢慢再说，再次感谢所有看帖求进步的朋友们，谢谢大家鼎力支持，没有你们日夜陪伴，我不会坚持写完小说的，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-11-16

回复：

作者：gxg900 回复日期：2011-11-16

雨哥不知道你还记得我不！

我前段时间发过帖子，请教过您的！

雨哥，不带这么玩的啊！

最近半个月我再拜读了你的帖子一遍（第 3 遍了），收获颇丰，对自己创业的路子有了个比较清晰的轮廓了，每看一次，得到知识更进一层，先谢雨哥先！

但是今天看到 117 页的时候，我看帖子里炸开了锅似的，这么多

人回复！

原来是雨哥的书即将面世了，等了快半年了啊！

！

！

我要先买 4 本，一本送我弟弟，他准备出来和我一起干，另 2 本送我 2 个死党！

有点郁闷的事就是没机会能得到雨哥的亲笔签名。看那里多批人能得到雨哥的青睐，怎么就没我的名字呢？

郁闷中…

经过半个月的闭观修炼，终于对自己的创业之路建立了一个相对明确的方向。收你帖子中的 2 个案例的启发：一、就是 A 集团准备开发食品类的业务，对于食品类（奶片和果糖）的开发的成本控制（采购 2 手生产设备）和包装（借鉴外国包装）；二、你回复的一个关于一个拥有外国资产的老板在西部买了一个纸箱厂厂房，利用厂房招商，要找那些国家扶持行业和新科技能源行业的。

我的想法是这样的：投资我的亲戚有个大厂在佛山，我需要在他那里附近找一个生产厂房，有自己团队的办公室，或者从成本上考虑，直接在他原来的厂里申请一个独立的办公室。1、行业与进入的时机，我这里准备找国家扶持的行业，或是广东省扶持的行业，最近在网上搜索资料，需要花 3 个月的时间去调查、分析、研究，然后形成一份行业分析报告，列出 10 个行业，再和我投资人讨论要进入哪个行业合适，争取一把把他震住。属于乳牙。

2、核心竞争力，选定行业后，利用雨哥的思维采购设备和原料（争取最大可能降低成本），高薪聘用技术人员，在技术监控方面，投资人的厂里有技术主管可以帮忙把关。

算钝牙。

3、销售与团队，前期采用搭销为主，由于我投资人那里每年都有 1000 多 W 的业务量，每年还要赠送不少礼品给客户还有新客户的开发，我们的新产品可以当成赠品来做客情，这个还可以内部结算，算一部分业务量，我们潮汕比较团结，我们身边还有一些潮汕人开的厂，也可以公关一下，采用我们的品种作为赠品，也能带动一部分业务量。我们的赠品可以印上客户的名字，然后我们会照相，整成一个精美的本子，尤其是那些有些名气的厂，可以用大牌去勾兑其他客户（雨哥的思维）。高薪招聘 2 个销售高手，我和投资人一起把关。可以考虑让出一部分股份。勉强算颗利牙

4. 人脉与客情——强势！

佛山、广州、还有我们老家的市，政府那里都能有人可以打入内部。能得到不少支持！

利牙。

5、资金和管理。前期准备投入 100W，第一次打算用 30W 投入，20W 作为备用资金，维持 2 年不亏，再加大投入。管理资金方面，又投资人出人管理，经验丰富的管理人员。算利牙。

6、心态。不成功便成仁！

这么好的实践机会！

我就玩命了。经过 2 年多的工作经验，心态稳重了很多！

但是我有一颗奔腾的心！

我是要住别墅，开宝马的人！

我再给自己一年的时间学习。2012 年底前出来干！

希望雨哥帮忙点评一下，没有你的指导，心理总是没个底！

在这里祝雨哥的书大卖！

希望能得到雨哥的亲笔签名！

对了！

雨哥。你找个时间在深圳开个签售会怎么样啊？

在各大网站你预告一下，我一定提前一天去排队！

同时可以加入媒体的宣传。我们也想见下雨哥长什么样啊！

不来现场可是见不到的哦~我相信很多人都会去的！

另外还有一个创业的想法，是受香港“米兰”

的启发的！

这个是第 2 步的计划不过第一步的计划成功了，再考虑！

回答：哥们好:) 你的这个回帖把我给震撼了，呵呵:) 虽然是深夜 1 点多了，但我还是按耐不住，想简单回个帖子:) 你先从乳牙说起，接着是说钝牙，最后逐渐过渡到利牙，这个细节我注意到了。说明什么？

你是一个讲客观实际的，不好大喜功之人，也就是干活比较踏实。如果你先讲优势，最后劣势一笔带过，那我反而认为你还飘在半空中呢，呵呵:) 你能跟着潮汕老板一起做生意，太好了。有这个圈子帮

衬，想不发财都难。我在深圳听到很多潮汕老板的传奇故事，对他们怀有深深的敬佩之情：) 其中，潮汕老板的务实精神非常值得称道。

你算把帖子有关创业的六颗牙理论读透了，结合自身条件做了一份全案分析，呵呵，感觉挺棒，而且两个案例举一反三也相当不错，好像这部小说为你而写？

呵呵，我看像！

尤其是这段：“销售与团队，前期采用搭销为主，由于我投资人那里每年都有 1000 多 W 的业务量，每年还要赠送不少礼品给客户还有新客户的开发，我们的新产品可以当成赠品来做客情，这个还可以内部结算，算一部分业务量，我们潮汕比较团结，我们身边还有一些潮汕人开的厂，也可以公关一下，采用我们的品种作为赠品，也能带动一部分业务量。我们的赠品可以印上客户的名字，然后我们会照相，整成一个精美的本子，尤其是那些有些名气的厂，可以用大牌去勾兑其他客户”

呵呵，看得好眼熟，一段话瞬间将我带回到过去，那段铁血征途上面去了，我就是这么干的呀……

6 颗牙里面，最关键的还是投资。而你这方面阐述非常明确：资金和管理。前期准备投入 100W，第一次打算用 30W 投入，20W 作为备用资金，维持 2 年不亏，再加大投入。管理资金方面，又投资人出人管理，经验丰富的管理人员。算利牙。

有钱不乱投，而且还有后手资金做盾牌，更重要的是，利用两年时间打磨自己本事、眼光和管理经验，感觉太棒了！

赞！

这里提几个小建议：

1、有一颗奔腾的心固然好，但要时刻奔腾，尤其是困难的时候，我在职场与创业时，不论风光与落魄，这颗心总是在奔腾，所以希望你能坚持下来，创业成功率只有5%左右，后面的路很崎岖哦，要做好思想准备。

2、多跟潮汕老板学习，有事没事跟他们泡一起，虚怀若谷有莫大好处。人家提了建议，也许你当时不理解，执行就是。坚持的是信仰与决心，变通的是方法与技巧，做事方面，个人不要太固执己见。想想唐太宗，他可是主席极其佩服的人物，本领通神，但他依然虚怀纳谏……

3、投资报告写到90分了，但剩下的执行力就成为创业的关键要素。希望把每件事情彻底做透，永不满足取得的点滴成就，永远追求完美：)

4、你不是看完三遍帖子有所领悟嘛，好，继续看继续领悟，创业一旦开始，销售就将成为重中之重，不知你销售水平成色几分呢？

呵呵，咱们的商战小说和回帖可是以讲述销售见长哦，正的，邪的，啥招数都有。从目前条件来看，只要你能做好销售，创业必然能赚钱，也能站稳脚跟……加油吧：)

看完来帖，很开心，所以我想赠送你一本签名版的新书，希望你喜欢：) (*^__^*)嘻嘻……站内短信吧：)

作者：万里依然 日期：2011-11-16

回复:

作者: hpq_yumao 回复日期: 2011-11-16

最近几天来了个机会。我的一位朋友 A 在 XX 公司工作 (他的房子目前我在装, 很是满意), 他在饭局上相识了一名他们公司负责集资房招标装修工作小组的成员 B。A 哥表明意图, 他跟我一起在做装修可以....., B 哥表示很有兴趣希望也从中赚一笔。

我得知后, 让 A 哥进一步询问了以下情况

1, 是公对公, 应该要求施工资质

2, B 哥公司要招标, 一共 5 栋, 半栋为一个单位, 如果是大公司可以申请一栋或更多

目前我只知道这些信息, 我让 A 哥在进一步联系。小弟现在琢磨这事, 完全不知方向, 只想到最快想办法找朋友引荐有竞标和公对公施工经验的人学习, 并找有资质的公司挂靠, (里面的内容完全未知)。

希望雨哥能抽出点宝贵的时间, 帮小弟分析分析。

最后祝雨哥, 新书大卖!

!

!

!

!

!

回答:

哥们好:)

呵呵，你的学习劲头可真足啊:) 嗯，年轻时候多学多干，到了50岁基本可以放心无忧地退休了，感觉真好呀:)

关于工程招标，给几条小建议：

1、不论是A哥还是B哥，也不论他们如何忽悠你，前期招标都不要做什么投入！

给予一切好处都要在招标结束，开工以后.....

2、挂靠有资质的装饰公司，缴纳一笔挂靠费即可（中标后才给钱啊），但要整明白一件事，甲方肯定是转账，要确保装修资金安全，不要被人给挪用了。

3、A哥不是你的铁磁哥们，B哥又是新近认识的，这层关系人脉不牢靠，也不一定能靠得住。现在说得热闹，不代表你今后就能中标；

4、B哥仅仅是“资房招标装修工作小组的成员”，又不是负责人，你放心，小组其他成员自然也是八仙过海各显神通，谁找不到几个做装修的朋友呢？

5、在投标期间，闻风而动的各路装修公司，都会破费与许愿的，你这点优势眨眼间就会当然无存。B哥也不傻，他和你们之间还间隔了A哥，分肉的人多了一份，如果有装饰公司请他吃吃喝喝，甲乙双方对面谈完扣点，岂不比省略中间人更好，更稳妥？

6、根据过往经验，公司高层向招标组施加的压力（关系户、关系网）才是圣旨，我怀疑“资房招标装修工作小组”

就是一招标摆设，真正定标的是高层，获益的是关系户.....

7、越是大项目，诱惑越大，希望你能保持平常心态，不要投入

太多精力与财力，该是你的一定是你的，不是你的，打破头也争取不到.....

8、就你目前这点实力，真中标了，也未必是件好事，万一甲方拖欠工程款，扣钱或迟付，你怎么办呢？

难道要借钱装修？

呵呵，望三思。

9、看过我的招标和施工管理了吧，做工程搞乙方，那是甲方擅长的行为，你可要多多留意。

我对你销售目标挺感兴趣的，目标明确，薄利多销，嗯，是经过实战打拼出来的人物！

再说一句，公司最好还是慢慢积累实力，从设计入手，慢慢扩大实力，我并不看好跳跃式发展，你的管理经验和能力能跟得上公司迅猛的发展速度？

好，继续加油干吧！

让我们一起进步：)

作者：万里依然 日期：2011-11-16

作者：青岛新闻网鲲鹏回复日期：2011-11-16 回复

雨哥好，小弟有一个疑问，前几天致信雨哥，可能因雨哥太忙，一直悬而未解，故再次发帖讨教，望雨哥不吝赐教，不胜感激！

贴文-“虽然第一年在报社爬到广告主管的位子，但并不代表第二年日子好过。报纸与报纸间，业务员与业务员间，竞争只会更加激烈。我手上现有 150 个客户，已经达到一个销售员围住客户数量的上

限，如何才能快速提高业绩呢？”

手上客户达到 150 个，是雨哥初做广告业务员第一年就拿下了 150 个客户吗？

小弟不才，不能与雨哥相比，同时洽谈的客户一超过三个，谈合作时就容易搞混，敢问雨哥同时洽谈的客户通常有几个？

大多数客户通常多长时间就可以搞定签约？

匡算一下，每批同时在谈的客户数“多少个”

；（365 天/搞定每批客户所花的天数“多少天”

）=一年拿下 150 个客户

如果是大哥发帖时将时间搞错了，还望订正；如果时间没搞错，还望大哥明示，初做业务员第一年是怎么拿下 150 个客户的。

青岛新闻网鲲鹏敬上

哥们好：)

假设业务员小 A 一天跑 2—3 个新客户，三个月就能跑得 150 个客户。期间有淘汰有补充，最多半年时光，客户就能齐装满员。

但有个前提，广告行业洽谈客户相对容易，数量不是问题，质量才是关键。很多客户趴在通讯录里两年不开单，这类事情比比皆是，所以要学会甄别客户的广告潜力。

从初次见面认识到谈判再到签约，时间并不固定，这个与客情关系，客户广告计划和媒介与客户匹配度都有关系。

比如，你只是某座城市的都市类报纸，但非要去洽谈奔驰汽车广告，嗯，可以洗洗睡了。但如果你主谈汽车 4S 店或汽车经销商，那

就另当别论了。

要想搞定广告客户，我有个经验，半年内见8次面，包括周六周日也别闲着，可以尝试约客户吃饭或打球。半年后，客情关系算妥当了。如此算来，你每天需要跑6—8个客户，从早上9点到晚上9点，风雨无阻……你是做网络的，手里没有报纸，见面不能以送报为名拜访客户，那就换方式去拜访呗，比如把客户网络广告下载下来，和客户一起探讨新的发布形式，送个西瓜或冰激凌，讲一些网络趣事，时不时给人家发点笑话段子…….

同时谈多家客户，确实存在容易搞混淆的问题，但咱们不是有笔有纸嘛，好记性不如烂笔头，啥事情都及时记录下来呗，谈判之前再多看一眼，嗯，帖子里专门有写。

最后说个观点，客户数量不是关键，质量才是关键，但数量是质量的前提保证。建立动态客户管理系统，没有多大潜力的客户往后放，不断找寻新的有潜力的客户…….

呵呵，哥们你提问顶贴也不是一次两次了，看帖够细致的啊，啥数据都要深度探讨？

嗯，佩服你：)

作者：万里依然 日期：2011-11-17

回复：

作者：gxg900 回复日期：2011-11-17

今天一天都在看《市场与销售》渠道版，现在总算明白自己对“双赢”

的不透彻理解了！

原来我的思维一直处在传统消费品企业零售思维，而雨哥所从事的是工程销售的思维，下面是分析，方便大家理解！

总之，卖 1000 台电视给 1000 个客户与卖 1000 台电视给 1 个客户是完全不同的两种路子：一个像是鸡啄米，靠的是嘴勤、腿勤、脑子勤，态度是核心；一个像是狼狩猎，靠的是狠心、耐心和机心，策略是核心。

哥们好：)

这个总结真棒！

能写出有层次文章的人，显然是做过快销品与工程，并且动过一番脑筋，嗯，向他致敬：) 实话说，总结的比我好，俺学习了：)

作者：万里依然 日期：2011-11-17

@星划过 20112011-11-17

雨总，追了你很长时间的贴，特别盼望你的书，叽叽叽叽急！

都快睡不着了，你所说的做事理论没有学到，只是看了后我自己更加迷茫了，不知道怎样来规划自己，觉得自己这几年白活了。

哥们好：)

也许小说看得有些粗，加之心态有些急。这样，你不妨先制定一个小目标，完后再把这个小目标拆分成几个微型目标，逐一打歼灭战..... 比如，你制定出把这篇小说读透的目标..... 也许半年后，你会发现跟过去大不同.....

包括我在内，谁不想速成？

但欲速则不达呀，咱们还是沉下心来，耐得住寂寞，一步一步求发展吧。

要不哥们你先练习 100 天的 716 工作方式？

咬咬牙试试自己是否有这个毅力？

舍弃电视、娱乐、聊天，专心做好几件事，哦，等到春暖花开时，呵呵，你会为自己感到骄傲的哦:) 加油:)

作者:万里依然 日期:2011-11-17

@又是起名起啥啊 2011-11-17

雨总天涯帖子能转到人人或者空间里吗我想转到人人或空间里让同学都看看从雨总的帖子里真的能学到不少东西我是学经济的希望雨总能为我毕业之后规划提些建议谢了

哥们好:)

咱们帖子是公开的，还希望多多转载呢，呵呵，再次谢过啦:)

至于你说毕业后的职业规划，不妨回过头看看提问帖，不下 20 个帖子有说，希望看三遍，再结合自己特点，找到一条好的发展方向。

不付出肯定没有回报，还是舍点汗水下去，选择与努力可是同等重要:)

作者:万里依然 日期:2011-11-17

@待来生 20092011-11-17

雨哥你让我这个 80 后的家庭主妇找到了方向：在以后的工作中

怎样挣更多的钱怎样学习在生活中灾婚姻中怎样把握主动权,因为你的方法恰好适合我这个笨女人,我不会一直问你问题的,因为好多都在帖子里我要人笨记性差反应满,到我还是要看你的帖你的书一遍不够看两遍两遍不够看十遍,谢谢你雨哥!

妹妹好:)

就冲你这份学习热情与执着,等你家宝宝上了幼儿园,你再次出山时,呵呵,也许一出手就是高手:)一年就把以前三年的钱都赚回来了,加油:)

人生处处是销售啊,真要精通销售了,对待老公,教育孩子,处处也有销售道理在其中呢.....呵呵:)

作者:万里依然 日期:2011-11-18

分享一位朋友的读后感:

作者:月下赏竹回复日期:2011-11-17

跟了几天,终于看完了。非常好的帖子,真是及时雨啊~感谢楼主无私的经验分享。三年创业宣告失败,正在收拾残局中。自己也在总结失败原因,看了楼主六颗牙分析那段,顿时那个啥 oo 灌顶啊(不好意思忘了怎么写,学本山大叔画俩圈儿代替),期待出书啊,值的一看再看.

创业是个听起来很美滴词,再加上楼主标题中 5 后面 N 多的零,估计热血沸腾的大有人在,但这个听起来很美的事儿还真不是啥人都能做。在没有充分调研的基础上,脑子一热的结果十有八九是血汗钱

丢水里了，泡都不冒一个。尤其当前的大环境比几年前更严酷了许多。我姐夫，从保险公司一个没有底薪的业务员做到销售总监，手下最多时管着一百来号人，五年前辞职创业，人家能力，销售技巧，人脉应该说都不缺，成功那还不是手到擒来，米西米西滴，结果苍天大地啊，人家一个大猛子扎下去愣是没浮上来，前后两次创业均以失败告终，陪到底掉，要靠老婆养家的程度。现在还是老老实实当他的分公司老总去了。所以如果不是富二代玩的起，6 棵牙又不尖利，还是谨顺一些的好。

我觉着楼主的小说还是一部很有意思的人生教材，其中鲜活的人情事故，从中可以悟到很多为人处事的道理。那个老彭，呵呵，反面教材那也是教材啊。给别人活路，也是给自己活路。处处为难别人，以为可以好处独占，不过自损德行罢了。最后倒霉毫不意外。

作者:万里依然日期:2011-11-18

分享一位朋友看书的总结:

看了你的书我自己的总结:

1. 销售不是卖是帮客户卖找准客户的需求
2. 销售 70%以上是人与人的沟通，沟通无障碍
3. 做完一件事情要勤总结
4. 做事情要想有所突破，大胆求另辟蹊径
5. 团结好人做好事，团结能人做大事，团结坏人不坏事
6. 以小搏大
7. 做事先谋后动

还有许多已总结 70 多条向你学习了

其中“团结好人做好事，团结能人做大事，团结坏人不坏事”，说的太帮了！

在职场团队里，能做到这一步，牛！

也正是我过去所追求的，总结的真棒！

作者：万里依然日期：2011-11-18

看到有人发了一个贴子，我写了一点心理感受，现在和大家一起来分享：)

小明与小强的故事正在被疯传，你一定有所感悟。

1、小强每天在村里晃悠，爹妈看着发愁，心想这孩子将来怎么办呀；小明每日都苦读诗书，父母喜在心里，村里人都认定他必有出息。

2、那年，小强和小明都是十九岁。小强跟着村里的人外出打工，来到了高速公路的工地，保底工资三千块；小明考上一所重点大学，读的是道路与桥梁专业，学费每年五千多。

3、那年，小强和小明都是二十三岁。小强的爹妈给他找个巧媳妇，是邻村的，特别贤惠；小明在大学里谈了个女朋友，是邻校的，很有文化。

4、那年，小强和小明都是二十四岁。小强在老家结了婚，把媳妇带到工地上，来给他洗衣做饭，恩爱有加；小明大学毕业，找了施工单位工作，跟女友分居两地，朝思暮想。

点评：

读书跟工作优劣，赚钱多少有关，但不是决定性关系。

小强虽然在工地上做事，但也有出人头地那一天，但从目前看，二人起步点已然不同，小明个人发展机会更大一些。

5、小强每天很快乐，下了班就没事，吃了饭和媳妇散散步，晚上便和工友打麻将看电视；小明每天很忙碌，白天跑遍工地，晚上还做资料画图纸，好久不见的女友跟他分手了。

6、那年，小强和小明都是二十八岁，小强攒下了二十万，已是两个娃娃的爹，心想着回家盖栋漂亮的楼房；小明过了中级职称，还是单身一个人过，心想着再干几年就是高级了；

点评：

“小强攒下二十万，已是两个娃娃的爹”，这话值得推敲。小强运气超强啊，9年时间，每个工地都没被拖欠农民工工资？

每次都是把把结清？

而且生下两个娃娃还能攒二十万？

作者知道奶粉钱有多贵不？

呵呵，带上童话色彩了。

如果存款数是真，小强应该做到主管以上职务。但小强为啥能升职？

一定是他付出很多辛苦，一定是非常用心做事，从而得到领导赏识。但上文却说：“小强每天很快乐，下了班就没事，吃了饭和媳妇散散步，晚上便和工友打麻将看电视。”

故事来了，天天混个三饱一倒，过得无忧无虑的工人，凭啥升迁？

显然，存款 2 万还差不多，作者用 YY 手法，悄悄给添了一个零！

小明的奋斗历程也有问题。做桥梁设计不如做建筑设计来钱快。全国一年新修多少座桥梁，又新修多少座建筑？

显然，数量上没有可比性嘛，他该在主流领域发财嘛。既然是“一所重点大学”

毕业，过建筑师资格考试应该非难事，两三年转行做房地产设计，白天做设计院的活，晚上再承接私活，别的不说，光审计一份图纸外快就有几千块呢，呵呵，他年入 30 万算个啥呢？

就算他不转行，仅从行业实情来看，做桥梁设计，一样有潜规则可言。就拿配钢筋数量和型号来说，按照国家标准是一个造价，但施工单位往往会私下贿赂设计师，请他在安全指标范围内，适当减少配筋量，节约工程造价……再说了，设计师既负责做桥梁设计，还要跑工地，应该领双薪啦，工程完工还有奖金呢。

谁说他一位设计师还赚不过一个农民工的工资？

可能吗？

30 年前，体力劳动与脑力劳动所得回报相差无几，但 30 年后呢？

撰写小文的作者不懂行规，又在 YY 了。

7、小强在农村老家盖了两层小楼，装修很漂亮，剩的钱买了一群猪仔，让媳妇回家种地养猪；小明在城里贷款买了一套新房，按揭三千多，父母给介绍了新女朋友，在城里上班很少见面。

8、那年，小强和小明都是三十一岁。小强媳妇从老家打电话来说：小强，现在家里有房有存款，咱喂喂猪，种种地，很幸福了，家

里不能没有男人，你快回来吧；小明媳妇从城里打电话来说：小明，小孩借读费要十五万呢，家里没有存款了，你看能不能找公司借点。

点评：农村自建房升值几何？

呵呵，想拿自建房到农村信用社贷款？

对不起，房子不能做抵押物。看看现在城里房子升值速度，10年翻3倍，升值速度行不？

二者的不动产价值一对比，高判立下！

小文作者又开始选择性失忆了。

小强孩子要是进了县城中学，不一样也有借读费吗？

小明孩子的借读费有那么高吗？

这哥们千万别去编侦探故事，小心被吐沫淹死去。

9、小强听了媳妇的话，离开了工地，回老家跟老婆一起养猪，照顾父母小孩；小明听了妻子的话，更努力工作，去了偏远又艰苦的工地，很难回家一次。

10、那年，小强和小明都是三十五岁猪肉价格疯涨，小强的一大圈猪成了宝贝，一年赚了十几万；通货膨胀严重，小明的公司很难接到项目，很多人都待岗了；点评：猪肉价有猛涨时候，就一定有猛跌之际，月盈则亏，水满则溢嘛，为啥光光提及“猪肉价格疯涨”

这段光辉历史？

猪肉价格疯长，那是因为市场需求远远大于生产供给，为啥生产供给不给力呢？

呵呵，还不是因为养猪不赚钱嘛，农户不愿意再养猪了呗，所以

才造成猪肉短缺现象。小强确实够强的，比农业部还强悍，他精确预料到猪肉未来要疯长，所以不顾眼前养多少赔多少的现状，哪怕是借钱也要拼命扩大养殖规模，最后形成“小强的一大圈猪成了宝贝，一年赚了十几万”

的大好局面。靠，小文作者怎么不说前面赔掉多少钱呢？

呵呵，小强要是如此强悍，他早就成当地远近闻名的农场主了，该着小明比不过他！

但实际上，这事可能发生吗？

他在工地混了 20 年，天天混得悠哉乐哉，能有如此精准市场眼光？

天生的？

哈。

11、那年，小强和小明都是五十岁了小强已是三个孙子的爷爷，天天晒着太阳抽着旱烟在村里转悠；小明已是高级路桥工程师，天天顶着太阳皱着眉头在工地检查；12、那年，小强和小明都是六十岁了，小强过六十大寿，老伴说：一家团圆多好呀，家里的事就让娃们操心吧，外面有啥好玩的地方咱出去转转；小明退休摆酒席，领导说：回家歇着没意思，返聘回单位做技术顾问吧，工地上有什么问题，您给指导指导；点评：这事又要说道说道了。小明退休后，按照现在的退休金，他能领取到 6000 元/月，医疗保险齐备，而小强呢？

又有哪个组织给他发工资？

指望红会？

他们忙着做雕塑呢……按照作者 YY 所写，猪肉疯长大赚一笔，可赚完后呢？

养殖户见有利可图，马上开始大规模养猪，猪肉价格大幅回落，小强掐指一算，发现情况不妙，赶紧清空猪圈吧……忽然，脑袋又灵光一闪，认为养羊养牛特赚钱，于是又改养绵羊养奶牛了。嗯，建议作者把这点塞进去，小强的形象就更完美了。

13、小强病了一场，小强拉着老伴的手说：我活了快七十岁了，有儿有孙的，知足了；小明病了一场，小明抚着妻子的手说：我在外工作几十年，让你受苦了，对不起；14、由于长期体力劳动，吃的是自家种的菜、养的猪，小强身体一直很硬朗，慢慢就恢复了。由于长期熬夜加班、小明喝酒应酬、工地食堂饭菜也很差，身上落下很多毛病，很快就去世了。

15、八十岁的小强蹲在村头抽着旱烟袋，看着远远的山，有片公墓，小明已在那里静静睡去；小强在鞋底磕磕烟灰，拄着拐杖站起身，望了望那片公墓，自言自语：唉，都是一辈子呀……点评：作者忘记一点了，小明生活在城里，他能享受富足的精神生活：每周能听交响音乐，看国际画展，欣赏高水平体育赛事，个人艺术修养很高……别拿农村的山清水秀跟城市空气做对比，尺有所长，寸有所短，不是吗？

其实，小明的人生非常精彩，他一个农村娃在城里艰苦奋斗，最后依靠本事站住了脚跟，到了晚年，看着他在十几座雄伟挺拔的大桥前的合影照片，不禁感慨万千，自豪感勃然而发，人生不就要做几件事嘛，他创造了桥梁历史，嗯，能写一本个人回忆录。而小强呢？

脑袋里装了什么宝贝疙瘩？

也许年轻时，天天打麻将出老千没被抓现行，算个不错的回忆。

对了，两家房子到他们 70 岁的时候，又升值了多少呢？

小强给家里孩子留下的是当年大赚十几万的辉煌发财史？

呵呵，人家小明不玩 YY，实打实给孩子留下一套城里大房子。

小强是成功榜样，所以他的孩子都以爹爹为榜样，19 岁再进工地，天天混得好不快乐，这事完全可能发生。

而小明的孩子以他父亲为榜样，一路以优异成绩考试重点大学，前途如何？

作者完全可以继续忽悠下去啊，拿现在两家人的孩子，再来做个对比？

……怎么到这里就戛然而止了呢？

这篇文章真的很有代表性，很有收藏价值，转载到你空间吧。

点评：这类无病呻吟的文章，恰似精神鸦片。

编辑这篇小文的家伙，欺负很多人没干过建筑设计，也没养过猪，满口胡说，指鹿为马，妄想不勤奋工作也能混得很好，洗洗睡吧。希望大家擦亮眼睛，远离精神鸦片。

对比起，小文里面的两个行当，俺都干过。

作者：万里依然 日期：2011-11-19

@我是夕道 2011-11-19

这是小弟为复试做的准备，有什么不足的！

希望雨总和各位多多指教

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F3%2F3%2Fphoto3%2F2011%2F11%2F19%2Fmiddle%2F81251469_22770488_middle.gif{EIMAGE}

回答:

哥们好:)

呵呵，也许你把简单时间做复杂了哦。面试要注意细节，但更要注意抓重点。比如，蒙牛目前广告，你没有用专业眼光仔细分析分析？

这样，夸奖 5 个优点，指出 1 个缺点。恩，你懂得。

把复试眼光全部落在广告上面，方为上策，一番解释，对方能判断你的策划水平，不妨提前做好足所有功夫，一击而中！

提醒一点，再找出重点竞品同期广告，一并做对比分析，同时结合蒙牛特点，做个行业促销、策划趋势分析，将谈话上升到一个高度，行了，你就准备入职吧。

如果自己水平不足以深度分析广告，怎么办

- 1、问同行；
- 2、上网找相关资料（包括评论性文章）；
- 3、自己揣摩 20 小时；
- 4、拿着广告到超市做市调（算一种自我锻炼，增加个人阅历，付出会有回报的哦）

.....放心，其他应聘者不会干这事，他们一上来就开讲自己

业绩.....

好，加油干吧：)

作者：万里依然 日期：2011-11-19

分享一个故事：

汤唯：《在街头卖艺的那些日子》

无论在什么时候，都是适者生存，人只有融会贯通，才能走得更远。

很多人觉得我是花瓶，实际上并没有什么实力。

我有自己的底子，而这些底子长久以来被大多数人忽略了。我凭借自己的实力考进中戏导演系，刚入学就做了职业模特；大学期间，还学了表演、播音、美术，获得了羽毛球国家二级运动员资格；我演过电视剧、话剧，做过话剧编导；我拿过很多奖，虽然不是什么国际大奖，但却印证着我一步步的脚印。

《色戒》在成就我的同时，也轻易将我此前的成绩轻轻抹去。我的过往无人提及，仿佛我是一个空降兵，直接落到了金马奖的颁奖台上。送给我的形容词都是幸运、机遇……这些与自身努力无关的字眼——我的确很希望成名，但不是以否定自己的付出为代价。

然后，我“消失了”，媒体上不再有我的任何报道。我很冷静地盘点大红大紫后的收成：金马奖最佳新人奖、某化妆品广告代言、花瓶、一脱成名、对青少年有不利影响……我就像上证 A 股，疯狂地冲到了历史最高点后，稀里哗啦地崩了盘。

我选择出国一段时间，不是逃避什么，只是不想总有人喋喋不休

地追问我未来的计划。在我看来，未来，不是说出来的，是做出来的。

我去了英国，带着全部身家：《色戒》片酬 50 万，广告代言费 80 万。签合同说好代言费 600 万，可新广告没播几次就被叫停，虽然我可以坦然将这 600 万税后的 480 万据为己有，但君子爱财取之有道，我最终退还了 400 万。

出去之前，我不知道要在国外待多久，也不知道这笔钱能用多久。但我不发愁，我觉得，我一定能让自己过得很好。

我本打算找个学校读书，去了才发现很不现实。首先，英国的艺术院校，对学生的基础要求很高，雅思成绩要在 6.5 分以上，托福至少要在 1550 分以上。我的英语水平远达不到录取的要求。其次，英国学费高，哪怕是伦敦艺术大学这样的公立高校，对于正规录取的学生收费也在每年 1 万英镑，对于我这样的自费生，则是 3~4 万英镑。

我掂量了一下钱袋，打消了自费就读的念头。接下来我找了个语言培训班，专攻英语。我的目标是以好成绩争取到全额奖学金。我打听得很清楚：伦敦艺术大学的最高等级奖学金是每年 1.8 万英镑——有了它，不仅可以免费上学，还能从中赚到所有生活开支。

之后，我开始考虑经济问题。手里的钱在国内可以买一套房子外加一辆车，可在英国，不过是一个白领的年薪水准。

而我，还不知何时才有赚钱的机会，所以我不想动用这点老本。而我知道，只要一个人肯开动脑筋，就肯定会想出两全其美的办法。

我在大学学的两样东西派上了大用场——美术、羽毛球。

在英国，街头艺人是一份很有“钱途”

的职业，只要有一技之长，且可以在街头展现出来，就能获得回报。

我的第一次“卖艺”

是做街头另类时装秀，我用旧报纸撕出大概的衣服样子，再用大头针别在身上。我穿着纸衣服，站在街边，面前摆个帽子，就算开始营业了。为了配合时装的色系，我扑了厚厚的粉，画了个类似日本艺伎的妆。看我造型奇特、创意新鲜，不一会儿路人就开始热情地投硬币纸币。我腰里别着 MP3，塞着耳机听英文歌，姿势摆累了就换一种。在路边站了两小时后，我有了 26 英镑 55 便士的收入。

在英国人眼里，任何与创作有关的行为，都被视为艺术。

我用油彩在脸上画出京剧脸谱，有钱收；拎一桶水，用海绵做的毛笔在人行道上写书法，有钱收；搬一张椅子，替路过的人画肖像，也有钱收……每天抽出两个小时，琢磨个点子，总能有几十英镑收入。这些钱足够我每日开销，也让我在英国的日子渐渐不那么拮据。

除了“卖艺”，我还“卖身”

——打羽毛球给我带来了更高收入。

在英国，人工费非常昂贵。我找了一家俱乐部，跟驻场教练打了一场球，再跟老板谈谈，就成了俱乐部的兼职陪练。

每小时 80 英镑，老板收取 20 英镑的管理费，我自己净赚 60 英镑。每周大概陪练 15 小时，收入 900 英镑——正好承担了房租和上语言班的费用。

就这样，到伦敦一个月后，我就从吃老本变成了自给自足。这种

自给自足，不仅给了我安定的生活，还让我变得更加自信。

来到伦敦 4 个月后，我接到一个陌生电话，是韦恩斯坦兄弟电影公司总裁 BeyLogan 打来的，说想初步接触一下，看看有没有合作的可能。

一个星期后，当我正裹着一次性桌布改造的“时装”

在街边表演行为艺术时，BeyLogan 笑咪咪地出现在我面前。

他称赞我极具创意和美感，我们进行了第一次简单的交流。

让我最开心的不是他的夸赞，而是我可以很流利地用英语与他沟通。我们聊了一刻钟，然后 BeyLogan 邀请我一起吃晚餐。约好晚餐的时间地点后，他离开时，在我的帽子里搁了一张 100 欧元的纸币。他说，作为合作伙伴，他请我吃晚餐；作为路人，他为我的行为艺术买单。

做街头艺人和羽毛球陪练终究是赚小钱，我觉得我的才干不止于此，所以，我将目光瞄准了我的老本行——专业模特。

因为有 BeyLogan 的引荐，我认识了英国本土的影视界资深人士，通过他们结识了一批在英国有名的化妆师、形象设计师，最终联系上了每年都与“伦敦时装设计周”

有固定合作的服装设计师加雷。

我告诉加雷，我曾是专业模特，有丰富的舞台经验，而且我有着他麾下别的模特不具备的东方神韵与气质。我把自己的写真带给他看，我相信那种侧面特写、嘴唇鲜红的老上海风韵足以打动任何设计师。

我成功了，2008 年的“伦敦时装设计周”

上，我成了加雷的“御用模特”。我穿着他最新设计的歌特式面罩时装，走上了时装发布会的T台。我没有经纪人，价码是我亲自跟加雷敲定的。我做了一周的模特，拿到的薪水是2万欧元。

加雷对我非常满意，在他的帮助下，我先后认识了众多国际一线品牌的设计师。可以这么说，只要我愿意在英国时装界发展，我相信我会在短时间内成长为最受关注的时装模特。

正当我为前途做着乐观规划时，我接到了来自香港的电话，因为“优才”

计划，我获得了香港居民身份证，港方邀请我前去发展。

在香港迎接我的，是与张学友合作新片《月满轩尼诗》的合约。准备出演新片时，我不得不再次去补语言课，因为我的粤语很烂。我觉得，在一个新环境，要想获得良好发展，与人沟通必不可少。身边的人都讲粤语，我改变不了这个环境，就只能去适应环境，因为无论在什么时候，都是适者生存，人只有融会贯通，才能走得更远。在这竞争的环境中，如何脱颖而出，全看自己的心态，因为无时无刻不在被比较，每个人都在打分数，观众看着你，经纪人看着你，朋友看着你，同事看着你，小孩看着你，父母看着你，最重要的是你怎么看自己。若是你总是活在象牙塔里自哀自怜，不肯认清事实，努力改善自己的缺点，弥补自己的不足，终将被淘汰。

点评：看看人家，不都是人前风光，背后的学习与艰辛，谁又看到了呢？

呵呵，我就爱这类小文，时刻激励自己去奋斗！

我不是汤唯的粉丝，但对于她的自学能力，赞！

谁想做点事情出来，就要舍弃很多业余娱乐时间，抓住每一分钟，大家加油干吧。

作者：万里依然日期：2011-11-20

回复：

作者：思考下回复日期：2011-11-20

雨总看了您帖子好长时间我来说下我的情况请您分析下，谢谢
大学毕业后，摆过地摊，做过淘宝，手里有为数不多的钱，现在准备做一款产品的试销。试销好了可以申请代理。

优势：这款产品在市面上空白，没有竞争对手，属于快速消费品，对于我的潜在客户，是有效果的，并且经过自己的实验，这个产品今年才上市。

劣势：只做过电话销售做的不久，那个时候业绩挺不错的，自己的销售能力有待验证，资金并不多，没有人脉和资源，初期多半会自己跑市场。

总结起来就是只有产品上得优势其他全是劣势

依据您的经验可做否

回答：

哥们好：)

你说：“大学毕业后，摆过地摊，做过淘宝，手里有为数不多的钱，现在准备做一款产品的试销。试销好了可以申请代理。”

建议：试销好了就可以申请代理？

代理则意味着你要成立公司，租赁办公场地，招聘人员，那就是创业呀。呵呵，销售做得好，是创业基础，但不等于创业全部，不妨看看创业6颗牙理论。不太建议赚到第一笔钱就开始创业，道理？

帖子里写的很明白。

你说：“优势：这款产品在市场上空白，没有竞争对手，属于快速消费品，对于我的潜在客户，是有效果的，并且经过自己的实验，这个产品今年才上市。”

建议：什么是快销品？

变化快，山寨产品跟风快，是其两大特点。比如酸菜老坛牛肉面刚一问世，三个月后，我们能在电视上发现4个品牌的方便面，都推出该口味产品。你手上这款产品，现在没有竞争对手，不代表未来一直没有竞争对手。只要新品有销路，你放心，三个月后，对手就出现了，首先就是渠道战，接着就是价格战，完后就是服务战，最好是薄利多销。

此外还有一点要说明，新产品意味着要培育市场，教育消费者，不是想象那么简单的哦。前期搭建销售渠道，制定促销策略，铺货，光是这三项就够你忙活一阵的，这事我干锅，你就加油吧，每天18个小时都不够使唤。

至于你说到的劣势，呵呵，看来也不是一时半会能解决的。目光放长远一些没问题，但做事前还是要把目光再收回来，聚焦聚焦再聚焦，等赚到100万，你再来想其他事情不迟哦。

淘宝没到赚多少钱，是否有过总结？

是否从淘宝买卖上学到很多知识和本领？

呵呵，多反思多总结，自己的路才会越走越宽：)

好，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-11-20

@潜心悟道 20112011-11-20

@cy76659452011-11-18

万里兄台：

兄弟又来了，昨夜又只是睡了两个小时，但现在仍然神清气爽，这几日敝人真的是如魔如幻，如痴如醉。一天一夜未吃饭仅是喝了一瓶水但不觉饿，家人认为我疯了，早上我老婆还和我母亲商量要不要把我送到精神病院，她们也不知道我是不是真的疯了，只是敝人自己心里高兴，那只能说明自己的改变太大了她们接受不了，本来是一个人应该有的常态.....

回答：

哥们好：)

从你做事的转变，我能感觉你心态的变化，这是非常关键的一点。就好比我们在职场打工，老板经常给我们安排任务，手上的活还没干完，新任务又来了——

小A的态度：1、老板信任我，才会给我继续安排任务，可见我对公司还是有价值的；2、多干就意味着多学；3、干得越多，工资越高；4、活一定要干得漂亮，一定要超出老板的想象；

小 C 的态度：老板就会欺负老实人，别人整天在玩，怎么就我跟傻子一样天天干活呢？

2、我这边还没干完，那边又有任务了，啥时候忙的才是一个头啊，郁闷；3、照这样干下去，不偷懒看来是不能完成任务了。

三年后，小 A 与小 C 取得的业绩，呵呵，先不说谁赚得钱多，只讲一个概念，小 A 的本事比小 C 大，以后小 A 会越跑越远.....

哥们你看完帖子，做了深刻对比分析，找到了过去的不足，认识到自身的毛病，于是对症下药，先扭转自己的心态！

是啊，心态有变化，看什么也就不一样了。

饭馆经营有特色，赞！

最近看了一篇报道，大意是说中外历史上最著名的很多教育家、哲学家共同推荐的一句话（也是得到这些名人普遍认可的，只不过表达方式不同而已）：己所不欲勿施于人！

你到其他馆子吃饭，不想看到人家冷脸服务，对不起，自己开的饭馆也别这样做。现在你能关心家人，对待客户宾至如归，自然有回报啦：）恭喜。

下一步，在建立良好心态基础上，还可以再琢磨琢磨有特色的经营活动，思路？

方法？

手段？

目标？

呵呵，小说和 400 多个回帖里全写明白了，多看几遍，思路大把

的.....

加油干吧，哥们:) 我见过很多开餐馆发财的大老板，也许再过10年，你的身价上千万根本不算什么，不是吗？

作者:万里依然 日期:2011-11-20

@奔腾的燕子 2011-11-20

雨哥中午发帖,少见!

嘿嘿，现出差在外，所以有违规律，哈:)

约好见一客户，那家伙“蹲”

我两小时不见面？

看样子还要继续等下去，恩，想先杀杀咱的谈判锐气？

让咱有急躁情绪？

不会啦，这招好熟啊，甲方常用的，咱知道如何应对.呵呵，细心观察他们办公室，从外到里仔细看(包括从风水上考量),我发现了几个有趣的话题，一会儿就此展开话题.....

作者:万里依然 日期:2011-11-21

作者: sn8100 回复日期: 2011-11-20

终于快看完了，但视力下降却非常严重，雨哥大作出来要是不送我一本可不行！

呵呵，开个玩笑哈。

看到现在，让我感触最深的，是雨哥的这种态度，极度认真，高度负责，深度挖掘！

不管打工、创业还是回贴，始终如一！

不说别样，就凭这一点，任何人能象雨哥一样持之以恒，想不成事都难！

各位雨丝说呢？

在这里，先祝雨哥身体健康，家庭幸福；再祝各位贴友生活愉快！

说到最后，还有一难事想请雨哥及各位高手帮忙一下：

本人承租了一家食堂与小卖部，现处于福建福州一大型冷库内，库内多为冷冻海鲜，以各色冻鱼为主。库总容量约为 7 万吨，内有大大小小商家近 50 家，加工厂 5 个，含搬运工、工人、司机、仓管、海鲜业主等人数差不多 500 人。

食堂与小卖部处于同一地方，面积约 300 平，物业为冷库公司所有，租金及水电自负，现每月租金实付为 1000，水电费近 1000/月。本人接手是因上一家租户拖欠冷库公司房租及水电费共 47983 元。

（当时房租为 3000/月，但面积为 500 平左右），而上家欠房租的理由是，他与公司签合同时，曾口头约定全厂范围

内不得有第二家食堂或小卖部，但因各种原因，包括上家经营不善，定价过高，引起海鲜业商家不满，几家较大型公司就自己开办了内部食堂，导致食堂人流大减。上家以此为由拖欠房租，而公司在多次催要无果后，强制要求上家离场。之后，本人因与冷库大股东之一有一定关系，遂以缴清欠款后接手经营谈妥两年合同。但亦因与大股东有关系，没能厘清接手物品之产权归属与价值关系。

接手经营两月后，发现场地过大，颇为浪费，想精简费用，拟隔

而租之。最终公司同意隔掉 200 平，房租减为 1000/月，但合同内容中未改动。现因与本人较熟之大股东已退股，而当时未延签合同。现在麻烦来了：公司另一股东（现为最大股东）要求从明年 1 月起，上调房租为 3000/月，或者将所有设备及用品低价变卖给公司，但低到什么程度，却一直不肯开口。现店子虽有盈余，但如涨房租，就只有 3000 来块/月入帐。想请教各位的是：如何能尽可能将转让费收回多一点，我没打算赚钱，只想不低于 40000 就行；或者房租降到 2000 亦可，我能自行转让。我的实际转让费除代付的 47983 外，尚有一些添置设备，约 5000 元。且上家一个证都没有，现我有营业执照及烟草零售证(5 星)。总共投资合约 60000 元。

另说明：经多次试探及其他渠道消息，现大股东是有意想挤掉我的店。因他担任总经理时贪污过 2 万多冷藏费被其他股东发现，遂要求他退股，他不退其他股东就退了。此事说明，此人虽有钱，家产几千万，但仍爱贪小便宜。较早之前，我曾送过武夷岩茶给他，被他退回。当时还以为此人较为清廉。而两年来，早已回本，只是不耻此人，不想白送他一便宜。加上生活仍有压力，亦想多少捡回一些补贴家用。

我思考很长时间，也想了一些对策，但都认为非最佳，故特求教。下面将我的一些想法也说说给大家听听，限于才思，诚求指正：

- 1、不惜一切条件，先续签合同。但续签合同文本中，必须体现食堂与小卖部的唯一性。如若不然，合同文本须与之前合同“一字不差”。而当合同签上手后，因房租均为 3000，但面积却变了，以此要求公司降低房租。（此条纯属理想，合同一字不变可能性不高，特别

是合同文本中有体现面积。

且即使此计成功，双方关系会降至冰点以下，于已经营不利。)

2、趁现在合同期尚有一月余，以隔小面积未经过我同意为由，大闹一场，要求公司降低房租。(此条弊端较大，因隔小后房租降得更多，且跟上一条一样，不利双方关系)

3、趁早要求公司明确回收价格，忍痛割肉，离场。

4、继续签约，但之后改变或增加经营范围。如利用处于冰冻海鲜交易市场内，代为发布购销信息、代购代办交易、采购福建特产如铁观音茶叶，面向外省长途车司机或采购商家销售。增设机麻等其他娱乐设施。(此条局限于市场环境，需要本人亲自操作，则我其他项目无法开展，但收益不能预期，没多大兴趣。)

5、签约后，转租给别人另作他用。如仓库。(此条公司是不允许的，但如打着自己的旗号，也有操作性。只是客户不好找，房租不占优势，又成鸡肋)。

6、跟那人合作。(可一试，但鸡肋项目，盈利不够高，我都看不上，也不知他能否看得上)

回答：

哥们好：)

我没接触新上位的那位股东，不了解他的想法，也许你现在跟新的大股东还不熟悉吧，所以不了解人家所思所想？

好，简单设想一下，他提高租金，无非三个目的：

1、答应他的条件，他为公司立下一个功劳；

2、不答应，他自己找人来，自己赚一份外快；

3、漫天要价就地还钱，人家开出条件，等你表态出招，要么进贡，要么走人，反正自己利益要最大化。

从人性上说，提高房租到 3000，他有什么好处呢？

纯属为公司做贡献了，就为了秀表现？

为公司多赚这点钱，能表示自己多有本事？

呵呵，这个可能性似乎不如后面的大。

如果想挤走人，他已开出房租 3000，条件尽人皆知，再来一位他朋友或自己经营，这道门槛不是自己给自己下绊子吗？

这种可能性也不大。一旦大股东自己接手经营，自然是房租越低越好，如果还是 1000 块钱的房租，岂不是自己抽自己？

呵呵，也许这种判断也不是他的真实想法。

比如，如果是我是甲方，就不会告诉提高房租一事，只说生产可以低价出售，不续约了。

现在只剩一种可能，就是他等着你找他聊聊，双方利益共享。比如，房租提高到 1200-1500（秀给公司看），他个人好处 1000 元左右。

你把这事分成公对公，私对私同时来谈，面子和里子都要给人家（里子尽力满足甲方，但面子就要少给，不能叫对方两头都要！

）。最后房租与利益捆绑起来估计是 2000—2500 左右。合同要签订一份三年合同（随着物价通胀，但房租不变，后面两年你的利润其实是变相提高的）。

我不建议你转手，或跟甲方闹翻，所谓做生不如做熟，每个月虽然收入比原来少，但完全可以依靠自己努力，提高销售额，主动权还在自己手上。

谈这事不能在办公室里谈，拿出销售本事，在最短时间和对方搞熟悉，了解对方真实想法，才好做决断，自己闷在房间里想对策，非上策哦。

呵呵，说得不好，看在深夜回帖，还请哥们多多原谅:) 哈:)

作者:万里依然 日期:2011-11-21

人生四行:

自己得行;

有人说你行;

说你行的人一定得行;

身体得行;

呵呵，大家好好悟悟，此言说得甚好:)

作者:万里依然 日期:2011-11-22

@别害臊 2011-11-21

雨哥好，小弟从5月份拜读您的帖子至今收获颇多，您的营销方案策略让小弟十分佩服，，当读完所有正文之后自己坚定了自己要走的路，辞去原来机械性的工作，走上了销售的道路。目前正在我们市一个新的项目卖楼。面试其它销售的职位运用书中所说的面试要素“我们公司为什么要请你？

=你又什么优势？

=你能为我们公司带来什么”

跟操盘的老总谈的挺好，他也很喜欢我虽然我没有做过置业顾问，但还是准备让我试试培养一下我。目前公司.....

哥们好:)

1、读贴不够细致，只学会面试方法，呵呵，既然面试能成功，那为啥销售思路与方法就没学会呢？

嗯，因为面试简单，销售复杂。建议读透小说，那点销售技巧全在里面。

2、做事不够细致。既然知道自己介绍楼盘没有感染力，那就自己对着镜子说 200 遍？

没有巧招，就有苦干呀，啥都想走点捷径？

呵呵，我还想走呢。现在遇见的销售问题，大体都能归结到你的介绍与感染力。

希望一周过后，你能成长为全销售部介绍楼盘最好最棒的那一位哥们！

哥们啊，其他销售可能还没看过这帖子，你可是贴中人，你看完后还比不过他们？

呵呵，泪奔.....

作者:万里依然 日期:2011-11-22

@老雕 12011-11-22

雨总牛人，在下佩服，我也在学习雨总的思维。准备买一本书

看回帖，文章，都强调了销售的重要性，不是所有的创业都要求有高深的销售能力，销售能力强固然大有好处，但是要创业做销售的说法，是否有些偏颇？

雨总信风水，也应该信命运吧？

命中注定有些年份会不顺，为何不在那时候求稳为主？

.....

哥们好：)

不否认，没有销售经验的人也能创业成功。但这类成功案例是主流不？

呵呵，咱们只谈主流，但不否认个案呀。我只是觉得公司利润得来，都要通过销售环节，产品弱点不可怕，销售弱了也许就是一个致命伤，老板要不懂销售，管理销售团队能否称职？

制定促销方案是否合适？

培训提拔销售人才是否得当？

雨总信风水，也应该信命运吧？

命中注定有些年份会不顺，为何不在那时候求稳为主？

.....

我信风水，但不被风水左右，因为风水不是决定性力量，一切都还是要靠自己努力呀。我只相信努力迟早有回报，只是回报有早晚而已。要是遇见命理不咋地的年份，咱们就收一收？

呵呵，习惯的力量好强大呀，真要做起事情，哪还管得了那么多

呀，呵呵：)

作者：万里依然日期：2011-11-22

回复：

作者：别害臊回复日期：2011-11-21

雨哥好，小弟从5月份拜读您的帖子至今收获颇多，您的营销方案策略让小弟十分佩服，，当读完所有正文之后自己坚定了自己要走的路，辞去原来机械性的工作，走上了销售的道路。目前正在我们市一个新的项目卖楼。面试其它销售的职位运用书中所说的面试要素“我们公司为什么要请你？

=你又什么优势？

=你能为我们公司带来什么”

跟操盘的老总谈的挺好，他也很喜欢我虽然我没有做过置业顾问，但还是准备让我试试培养一下我。目前公司本月19号开始内部认筹售卡，接来访来电，今年春节之前主要以团购住宅为主，在几天的工作中遇到了很多问题，希望雨哥能指点一二。

今年，有其是最近一个月，房地产行业受国家政策影响，房地产行业并不景气，很多人目前处于一个观望状态，都在等着房价降下来，甚至北京、上海等一些大城市都开始降价。

不过我们属于三线城市，受国家政策影响不大，房价还是很稳定的在4000左右徘徊，基本上不会有降价的楼盘。

对于市场的分析，本市新楼盘项目比较多，竞争比较大。

我们这个项目相对市区来说位置不是很好，但是优势在于我们项

目边上新建一个我们这里最好的医院分院，与我们不远处还规划了一个 CBD，离我们项目 2000 米左右是我们市大学城，相对来说我们项目的区位还是不错的。我遇到的问题呢是在讲解沙盘说辞的时候讲的没有感染力不生动，抓不住顾客心里，知道雨哥擅长风水和攻心，想让雨哥告诉我下应该主要的看一些什么样的书籍。怎样讲能让客户心动去买去投资我们这里的房子。

在客户拓展方面，由于我刚进入这个行业，手头上一点客户资源没有，现在只能给自己几个有钱的亲戚打个电话问一下，而且买房的意向也不是很大。我想着是在网上寻找一些客户资源，通过在新浪乐居承德站论坛发帖交一些朋友，再创建个 QQ 群平时交流下关于承德房市等一些问题，从中发现隐藏客户。（这也是盗用雨哥的方法）问题是：乐居承德这论坛在我们这里知名度低没有多少人知道，甚至本市的门户网站什么的一般都很少有人上，不知道怎样通过网络做推广了。还有其他什么途径能短时间快速积累客户？

今年我们主要做的是团购住宅和商业旺铺的销售，商业基本是没什么问题，由于地段比较好挨着新建的大医院很多人抢商业，但是有两个楼下的商业离医院不是很远，但是边上有个幼儿园，这样的商业店铺怎么给客户引导，做什么业态好一些？

还有就是我准备找一些黄页给各个企事业单位打电话谈谈团购，意向比较强的上门拜访，像我这样的菜鸟应该怎么去谈这种团购？

过几天我们要去周边县城做外县的推广活动，吸引外县有钱的矿主来我们项目投资住宅商业，怎样做效果更明显？

由于我是今年刚毕业的，并没有丰富的工作经验，销售经验更是少之又少，加上本人语言组织能力差，给自己上级介绍项目的时候还有点紧张，一紧张话就说不利索，给人那种感觉就是我没有底气，说话结巴。怎样练习或者说用什么方法能短时间改掉这些毛病？

这两天我们项目的广告已经打出去了，主要就是短信、报广等一些广告，户外广告什么的还得过几天上。两天的来电来访量并没有达到预期效果，来电 150 多组，来访不到 30 组。好多客户电话回访意向并不是很大，回的短信内容也没有什么针对性。

写完自己看下，真的好乱语言组织不好，望雨哥原谅，还有一件事就是新书也该出来了把这都快要 11 月底了，还等着您的新书好好拜读几次呢。我向朋友介绍过您的书，他本来今年打算出国，看完之后不出国了去厦门那头自己打工去了，昨天还给我打电话问我书出了让我给他买本邮寄过去，很多人都等不急了，雨哥您就快点吧~！

雨哥，小宇等您的回复啊……

回答：哥们好:) 实在抱歉，出版社告诉我，最近可以发布新书预告通知了，这几天我都忙着推广的事情，你的问题我没想出很好的答案。但我知道如何去解决你的问题。

1、多和客户聊天，处熟悉一些后，问问人家心里顾虑，一遍再遇见客户想到好的应对之策。

2、多和同事聊天，再聊天过程中激发灵感

3、从现在起，每天就想一件事，从起床到上床，思维不装任何事情，就反复琢磨：如何把手里的房子卖出去！

如何以最快速度打动自己客户？

把三件事做好做透，思路一定能找出来！

没找出来？

呵呵，那肯定是功夫没下透呗，呵呵，加油：)

作者:万里依然 日期:2011-11-24

对不住大家，呵呵，半夜才摸回来，脑子转不动了呀，明天回帖吧：)

作者:万里依然 日期:2011-11-25

回复：

作者：天空下的两只羊回复日期：2011-11-24 回复

雨大哥，你早年4000万广告的提成没有拿到，那时候负气离开，换做现在，该会如何处理呢？

1、继续谈判？

想不出凭什么来谈判

2、利用手上的慧聪以及其他广告客户向报社施压？

这招没效果，文章也提到，广告客户真正关心的是广告效果，而不是人

3、想不到了

回答：

哥们好：)

这个问题问的好，我在新书里曾为很多桥段做过分析和点评，都是以现有眼光和思维水平出发来再次考量事件本身，现摘录下来，和

大家一起分享：

慧聪包版广告案例，敞开心扉：

一场 4000 万的合同盛宴，喜剧开场，悲剧收尾，怪谁？

只怪我阅历浅，没心智。但亏不能白吃！

到了后文，我到一家大集团打工时，吸取教训，上下融通不少，做起工作可谓如鱼得水，这都是拜慧聪事件所赐。

假如时光倒流，现在我会调整思路，在谈判一开始时，紧密联合杨总，将个人提成变成部门既得利益，一个人跟报社斗，势单力孤，但如果团结部门一起游说，社长自然会掂量一番。比如，以广告部名义跟报社谈定一个提成比例，然后我再从提成总额中拿 50%，哪怕是 40% 也成，剩下部分归广告部、编辑部、发行部，做到人人派喜，利益共享，这不比 4 万提成多 N 倍？

由此可见，当时我心态和思维模式全被搞拧巴了，欲望太盛，血气方刚，天真无邪，除了有点销售本事和抖点机灵以外，剩下的个人修行、思维模式、从业心态一无是处。能不败吗？

上天曾给我一个绝佳的致富机会，可惜没能把握住！

对于报社和我而言，没有做到和为贵，两败俱伤。从此，我的事业不再一帆风顺，前进道路上九转十八弯，充满了无数坎坷，至今仍唏嘘不已。

一些做销售的朋友，或多或少也会碰见类似情况，在此给个建议。与公司强势相比，个人总是弱小且易受到伤害，所以谈判抱定一个原则——少挣总比不挣强！

要珍惜自己劳动成功，但不要搞宁为玉碎不为瓦全的思路，应该采取以退为进的对策，1、放下身段灵活应对；2、不逼宫，切勿意气用事；3、将个人力量转化为团队力量，大家利益均沾。

道理简单。心态好的老板在做生意时，只管自己挣多少，而不去看合伙人赚了多少，哪怕是人家比自己赚的多，也不眼红，因为他是自己跟自己比：“如果没合作，赚不到一分钱，有合作则自己多赚了多少。”

说的不好，还请见谅：)

作者:万里依然 日期:2011-11-25

@cyw1122332011-11-24

继续顶贴。

雨总，我上次问的问题后来自己又想了一下，三房两厅的户型，三个房间加一个厨房一个厕所(要是主卧带一个的话就是两个)总共就是5个(或者是6个)房间，跟3、8就不沾边了，这样理解不知道对不。呵呵，还望雨总不吝指教，谢谢！

回答：

哥们好:) 呵呵，厅也要算成一间房子哦:) 当然，厨房和卫生间也各算成一间房，但未封闭的阳台就不是啦。

作者:万里依然 日期:2011-11-25

@cyw1122332011-11-23

冒个泡，顶贴来了！

雨总，圣诞前能拿到您的大作吗？

祝新书大卖！

哥们好:) 保证圣诞前新书出版，其实，下周就能公布出很多新书信息啦，呵呵:)

这个书名和封面，可有点折磨人了，自己一些想法无法实现，令人苦恼哦:)

作者:万里依然 日期:2011-11-25

@三十拼到一千万 2011-11-23

看到雨总 3 年能搞到 850 万，难道我 6 年搞不到一千万，雨总的帖子真让人奋起斗志，才看到 40 页忍不住出来冒个泡，真的想于高人一起打拼事业，但是小弟不才，现在攀爬不到那个位置，我所做的基本上最普通最基层的买卖，在烟台这边卖苹果，夏天还可以，但是一到冬天这买卖只能维持到吃喝，由于没有什么技术含量，所以竞争非常激烈，真想转行，来达到我的目标，知识面，人脉关系有限，真不知道干什么，但是怎样一直维持着，也不.....

哥们好:)

你该把帖子看完，再来提问，呵呵:)

你所提的问题信息量太少了，叫我如何下手解决问题呢？

是自己摆摊？

还是做渠道供应？

还是自己开个水果店？

讲个传闻：金日成先生有一年送给主席两箱苹果，主席让工作人员们吃。工作人员打开箱子，谁也不敢吃，因为每个大红苹果上都自然长着几个金黄色的大字：“主席万岁！”

据说这是在苹果半大不小时，贴上字条，等苹果成熟后，揭下字条所形成的。技术并不复杂，表达的是朝鲜人民热爱主席的一片诚心。

国内后来有效仿的，写一些吉利话上去……想做好苹果销售，功夫不在里面，而在外面，看完几遍帖子，哥们你啥都明白啦：)

作者：万里依然 日期：2011-11-25

有朋友问我如何做推广，呵呵，分享一篇小文，希望大家喜欢：)

给老子一口油井

一见钟情，再而衰，三而竭，和女友 QQ 聊天，我们产生了一点小分歧：她希望我把粪土变黄金，我希望她视黄金如粪土！

唉，她只看得见我打在屏幕上的字，却看不到我掉在键盘上的泪……我喝酒是想把痛苦溺死，但这该死的痛苦却让我学会了游泳。

生，容易；活，容易；生活，不容易。有一天，梦见自己的钱花光了，醒来一看，口袋真的空空……我，一个刚毕业衰人的奋斗目标：农妇，山泉，有点田。但目标似乎遥不可及，因为生活真他妈的好玩，老他妈的在玩我！

一个人并不孤单，想一个人时才孤单。算了，囊中羞涩，就别和漂亮 MM 勾搭了，就好比我是她的风筝，线在她手上，可陪伴我的只有风！

苦闷时，经理告之：人生的成功不在于拿到一副好牌，而是怎样将坏牌打好。对啊，我怎么变得如此颓废呢？

应该是给老子一口油井，咱能给地球制造高潮！

那样才对啊。

随后，经理递过一本《……》的书：你不是想给地球制造高潮吗？

我也被它打了鸡血……

作者：万里依然 日期：2011-11-25

在天涯看到这么一篇新鲜出炉的帖子：

作者：jerry0008a 发表日期：2011-11-23 作为一个80后的人，零时突然发觉自己好想哭的感觉，突然发现自己毕业这些年来什么都不是。在一起的女朋友三年了，最后还不是别人走了。4年了同学，朋友结婚的结婚，生孩子的生孩子，而自己却还是孤苦伶仃的一个人苟且地活着。委身于一个小厂重复着每天的工作，还要受气。。。拿着2K多的大洋苟且地活着，不知道未来在哪里？

未来的老婆在哪里？

未来的家庭在哪里？

28岁咯，对未来感到无比的渺茫，从我自己的这一个点，延伸之外，到千千万万的人。

突然发觉好失落的感觉，很有无比之大的压力的感觉。

这种寂寞，没有人理解，这四年，很是悲吹。感觉我在这个社会上活着，或许你什么都是，或许你什么都不是。。。成功之前那常人难以体会的像要涛空你心非的悲哀和痛苦，那要死般的寂寞，那种常人

难以体会的艰辛，那种压力，那种被人嘲笑的感觉，愤恨的感觉，无奈，统统都走不掉，没有人理解你，没有人跟你说话，有的却是小小的信念。这种信念，在成功之前被人嘲笑，愚弄，辱骂，贬低。。。弱小的信念就是在这样的环境里成长的，它很容易死亡，有时候你都会怀疑这个信念是否正确的痛苦！

打拼的点在哪里？

打拼的方向你又在哪里？

每天想想，也试着做做做，还是找不到路！

本人之前做过几次生意，都不成要么就是忙的没命活而利润却小的可怜，要么就是没有利润低亏本到底，声明：我之前调查市场之前是有人做，也感觉到社会哪行的行业都竞争的非常之激烈。很是感觉到社会上的人做哪行都不容易！

做实业实在是太难了。

尊敬的天涯网友，这个平台，大家尽量发表大家活在各行各业的感受！

你们都在哪行混呢？

留下点对正在创业或者正要创业的广大活的不容易没有任何关系和背景的80后们，打打气，发表你们那真刀实干的故事。。。。。。欢迎大家踊跃发表创业故事

看完帖子，我的感受也许跟大家一致，人人生活都不易，但光是抱怨有啥用处呢？

有时间唉声叹气，就没时间想出路？

他应该先被打鸡血，接着掌握一些思维模式，改变一些心态，完后就能出来打拼了..... 嗯，咱们帖子上很多朋友已经掌握这些方法，正在各自的征途上奋斗，好，等年底我们再来盘点一年的收获：)

作者:万里依然 日期:2011-11-26

回复:

gzdne2011-11-26

来顶雨总的贴哦，好久没有向雨总汇报工作了：P

刚才看到有雨丝再说风水的问题，呵呵，近来发生的事情，让人不可不信噢~~~~

上次在帖子里有请教雨总公司牌匾因为做的时候尺寸问题，有一条缺口，怎么补救，雨总的建议是换掉，还有建议公司里不要养仙人球，这些我当时都在帖子里贴了公司的前台图了（有图有真相），我把雨总的建议悉数告诉了当时的总经理，他不以为然，结果上个月因为业务迟迟开展不开自动辞职了！

.....

回答:

哥们好:)

风水有神奇的地方，但也不要神化它。上次曾说过整改意见，现在还是那说法。至于你们总经理是不是因为办公室风水欠佳而辞职，这个不好说。但我从你帖子里读懂了一件事情。

你说：“我把雨总的建议悉数告诉了当时的总经理，他不以为然，

结果上个月因为业务迟迟开展不开自动辞职了！

……”

总经理为啥不以为然？

也许他不懂，也不信。但对于拒绝你的建议，我对这位总经理有了点看法。

1、NB的总经理会在会上提出表扬：gzdne是一位优秀员工，他时刻在关心咱们公司的发展，在业余时间线上向高手提问，目的只有一个，希望公司明天更美好！

咱们团队应该学习gzdne的精神，把公司的事当成自己的事！

呵呵，一番表扬下来，你的干劲如何？

大家干劲如何？

再说了，调动大家参与热情，总比一个人单枪匹马要好得多。

2、这位总经理知识面似乎窄了点，这个世界上，有些事宁可信其有，也别信其无。不妨做个小调查，此事不难办。

3、NB的总经理听说这事以后，也许会委托你给线上高手提几个问题，反正是免费，不管是否有回复，也不管是否答案满意，但至少有过尝试，这是具有良好思维习惯的反应，可惜这位总经理的思维似乎还不够跳跃……

失败有千条理由，成功总是几条，他应该多做总结，而哥们你，是否能从他辞职的事上面，也能吸取某些教训？

呵呵，感慨与看热闹都不利于自己职场成长，不是吗？

好，说得不好，权当讨论：)

顺祝周末愉快，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-11-26

回复：

作者：sousi890 回复日期：2011-11-26

哥们好：)

俩个想法通过站内短信，发给你了：)

你深夜3点多写了大几千字的来帖，看来你的干劲十足呀，佩服，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-11-27

作者：hlxhu188 回复日期：2011-11-26 复

雨总，您好！

先前无意中闯入天涯，更无意中读到你这篇神贴，与其说最近爱上天涯，不如说是从爱上您这篇贴子开始的，一直在爬楼之中，第一遍看的不是太仔细，准备再多看几遍，雨总您的书出来了肯定第一时间抢购。

看了一遍帖子，对雨总有几点影响很深刻。

1. 雨总对事情能做到彻底追求，直至把问题完全解决。

解决之后特别善于总结分析得失，武功又更上一层楼。

2. 雨总提出问题-分析问题-解决问题这思路非常好。

分析问题找出主要矛盾，然后再是次要矛盾这思路也很不错。

应该是深刻研究过老毛思想的。

3. 对于商务谈判的准备，过程，技巧运用等等的案例感觉比看

武侠小说还跌宕起伏，当然以后更想在实际中学上两招。

4. 哈哈，当然对雨总追女人的招也是相当佩服啊。

当然还有好多可以总结出来的东东，帖子中也有很多人提出了，我就不浪费天涯资源了。

我也是带着问题想请雨总给指点迷津，本来想再仔细读一遍帖子才冒泡，但看雨总书都要出来，赶紧出来请教请教。

小弟我是今年七月毕业，读书时就不太安分，有种创业的冲动，也小打小闹过，但也考虑过自身很多东西欠缺，毕业选工作基本上都是选的销售类工作，想在销售行业锻炼两年。我学的是计算机专业，因为有个亲戚也是做销售出生，最后我经介绍进入了钢结构行业，企业还是比较大，在这个行业属中型。做的是工程销售，公司是制造，销售，安装，设计一条龙做下来，当然承包资质都有也是最高的。到现在我才进来几个月，实质工作还没接触好多，但是我一直都在问些早进来的人自己也在查这个行业信息，才发现这个行业利润不容易做了，前些年还行，但现在利润没有大家也做，不赚钱养着人，竞争也很大。

突然迷茫了，觉得选错了行业，当初很远跑到这家公司真没看薪水，所以比较低的，当时还放弃一个非销售但薪水不错的工作，坚持了几个月下来，我发现可以学到工程方面的知识，但是其实都知道这个工程能否包下来基本都是老总他们去搞定，而且今年接的工程基本是老总的人脉，我们招投标基本上是你陪别人玩，还是别人陪你玩的问题。刚进来的没人脉，基本上是跑跑腿，陪陪客户的角色，但这样

混个四五年下来可能自己段位能行了，但这时间投入和回报比效率不高啊。对于薪水，公司效益不好，薪酬体系的设计看来，基本上一年下来也没多少钱挣，草二代出生，也迫切需要挣钱回家。于是乎有了辞职的念头，当然这下可能要得罪人了。

过来买了个教训，那会儿觉得公司大，而且做销售嘛感觉都一样，而且也有人关照一下。现在感觉错了。雨总关于择业的帖子看了之后更是坚定了我辞职的决心。

1、我仍然会选择销售，但是此刻选择什么行业做销售迷茫了，包括上升空间，薪酬等等，想请雨总指点指点。

2、物联网这块之前我也关注过，因为专业的原因，不过现在政府主导意味比较浓，还有很多浑水摸鱼的公司，概念炒得比较火，当然不可否认这个产业发展空间很大。如果想进入这个行业做销售，雨总给点拨下选择什么类型公司比较靠谱些。

发现者两个问题可以合为一个问题销售行业的选择。这段时间都为问题在折磨人啊。所以想请教雨总，忘不吝赐教，小弟感激不尽。

回答：哥们好:) 钢结构公司做的都是项目，你说的这些全部符合行业与公司特点，早 10—15 年你进入该行业做销售，如果能沉淀下来，现在你的身价估计从几百万到上前万不等吧。目前，你作为新销售人员，在成熟行业，面对大客户时，很难独立开展项目营销，一则无人脉，二则无技巧，纯属跑龙套扛旗，能学到什么本事？

关于项目销售与快销品销售，小说里和回帖里曾反复提及过，尤其回复过不下 10 位朋友的类似问题，建议哥们你多读几遍，答案就

在其中。

当然，你要是领悟能力强，做事又勤奋，又肯动脑，在这个行业深度耕耘，也会大有斩获的，但付出如此努力，不如换个行业，也许回报会更大一些。

关于物联网，目前是社会关注热点，但也还没有到井喷期，不知道哥们你能否熬得住这段黎明前的黑暗？

如果从前途着眼，一心想进该行业，那么不妨去物联网的上市公司，去做项目集成。但这里面又牵扯到几个问题：

1、还是项目销售，考验销售本事（目前大集成商承接的项目，接触的客户群层次比较高端，如果仅仅是普通销售，很难有所突破）；

2、物联网需要专业知识与行业运用的经验积累，没有半年实践，张嘴就是外行话。哪家大企业能给你这个锻炼机会呢？

3、如果从小公司杀进行业，马上面临业绩考核问题，生存比较残酷。

目前物联网公司招聘途径有限，对于招聘新人而言，大都从电子行业、计算机行业招聘，简单培训一个月再放出去，边学边干边提高……你如果想进该行业，得首先投身到电子行业……呵呵，曲线进入？

既能磨砺销售技巧，又能实现个人理想，但这份辛苦，不知能否坚持下来？

从来帖上看，你基本能发现自身前途所存在的问题，有反思有走总结，呵呵，这个很好，赞:) 但还缺乏解决问题的能力，正向你所

说的：“本来想再仔细阅读一遍帖子才冒泡”，好，继续研读，也许新收获会随之而来……

好，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-11-27

@ares6002011-11-26

雨哥，你在帖子里经常提到面相，掌纹，风水这些东西，我性别男，右手是断掌，不知道这到底代表了什么，能否用雨哥掌握的知识给小弟相上一卦？

呵呵，感激不尽！

哥们好：) 类似关于断掌的故事，以前有过回复，不妨返回头去看看？

呵呵

作者：万里依然 日期：2011-11-27

@全新奥迪 A4L2011-11-27

雨哥，今天上午把文具店盘出去了，三天的时间把店铺的东西全部都搬走了，都拿到朋友那里销售去了，具体的价格都是看着买，一年了。。。这一年中也学到了很多，顺便感谢雨哥对我的帮助。留得青山在，不怕没柴烧，我会一直关注市场，关注机会的，改日再创业，加油！

雨哥，新书大卖！

！

哥们好:)

1、懂得舍得，实乃心态超好:)

2、不是小瞧文具行业，这么成熟的市场，大都薄利多销，玩得是“沉淀”

和“剩”

者为王，你我如何在该行业求发展？

3、昨天的不足，就是明天的奋斗目标，恭喜哥们你，有了一个难得的实践经验，但最好能有个深刻反思，自己使劲批自己几天。

4、不要马上再次投身创业，不如重新打工，从职场里学到一些，领悟一些，看准机会再图发展。

看出来，你心态不错，没有抱怨，而是展望:) 哈，有这份心态，今后一定能成功:)

作者:万里依然 日期:2011-11-27

@初出锋芒 2011-11-27

天天上来看更新，已然成了必修课，有很多问题自己都能自己解决了，呵呵!

雨总，书什么时候出来了啊?

电子版不能做笔记啊?

顺便请教雨总，那个提出问题，分析问题的方法，您是各个影响因素按权重打分呢?

还是只考虑主要因素，忽略次要因素，还是有更好的方法呢?

哥们好:)

事情不必搞得那么复杂，区分最主要的矛盾，谁都会哦:) 等分析完主要矛盾，自然，次要矛盾就上升为主要矛盾了，呵呵，帖子里有写案例，不妨多看几遍。

作者:万里依然 日期:2011-11-28

回复:

139413942011-11-28

想到一个问题,请问雨总如何摆脱紧张心理,我这方面特别欠缺,比如在公共场合演讲,参加一些比赛,结果很影响发挥,有时提前准备了,到场上了就变了,这是什么原因?

还是缺乏训练?

还是心理问题?

希望雨总给点建议

哥们好:)

1、如果自信心再强大一些，有“不惧”

的心里，那么紧张情绪也就得到舒缓了。自信心如何建立？

天天鼓励自己是个好办法。以前曾在贴上提及过，我每天晚上写完贴，都会自己鼓励几句：嗯，今天写得真棒！

写得太牛了！

加油！

2、上场前内心深处狠狠喊几句：靠，今天就是今天！

MD，看兄弟我的了，加油！

3、场下反复诵读你的发言稿，并且加入感情进去。我们都知道，假设运动员平时训练水平是10分，很多人因为大赛紧张情绪，发挥都要打些折扣，所以你在场下练习越多越好，等上场时，自然能基本发挥一定水平，不至于跌了眼镜。

写了这里，想起一句话：台上10分钟，台下10年功！

做事没啥捷径，还是需要背后都努力才是啊。呵呵，对了，多听评书有好处。1、增加知识；2、提高演讲水平。

据说原来雄踞上海的青帮大亨杜月笙，他不认识几个大字，但非常喜欢听评书，很多做事方法与办事思路，都是从评书里面学来的.....

作者：万里依然 日期：2011-11-28

@zhang6tao92011-11-28

还在工作的兄弟们我先睡了，明天还有一大堆事情，大家努力！

哥们好：)

看见你天天都上来发言，呵呵，这份坚持的劲头搞得不错哦，赞！

不知能否坚持到春节？

哈：)

当然，咱一没忘记你我之间的约定！

作者：万里依然 日期：2011-11-29

回复；

作者：sjcg66 回复日期：2011-11-29

雨哥您好连续5天总算把您的帖子看完了，在下对您的敬仰有如滔滔江水连绵不绝，又如黄河泛滥一发不可收拾。。。。

哈哈小弟有些困扰还请雨哥帮帮忙，兄弟我一直以来就是个不安分的人，属于理想派，总想做一些与众不同，标新立异的事，看了很多项目总没兴趣，老是感觉自己创造的才有意思。

因此也吃了不少苦，浪费了不少时间。这不，现在又准备进行一个新的项目

目：男士用品专店虽然我觉得这个项目如果发展起来能开连锁店前景不可限量但有些实际问题困扰着我不能得出答案这些困扰有：

一、首先我现在是在一个二线城市，感觉这种项目在一线城市开展效果会好很多，而且最好同时几个点展开，因为现在是一个快鱼吃慢鱼的社会，但我自身的资本只能够支撑一个店面，因此有融资的想法。融资渠道关系网是有但不知道他们的看法，因为现在还没做可行性报告。在一个就是选址的问题，都知道选在CBD人流量最高的地方效果会最好，但成本也最高，这里可不可以选一个稍微偏一点位置？

然后通过一系列营销运营手段，达到让人想到男性用品，就想到某某店的效果？

当然如果开在CBD这些营销宣全手段也是要做的，但感觉开在偏一点的地方会影响品牌度，关于选址的问题有这么重要吗？

二、产品组合的问题。其实以前也有人想开这类专卖店，但看看

市面，发现男士护理用品很少，不足以支撑起一个店面，所以在这块一直没有什么发展。而我这次呢，除了做男士专用的洗面奶、洗发水、护理液、防晒防冻霜、香水、剃须刀等等。一些日常产品外，还打算发展一些特殊产品，如电子烟、男性首饰等等。

重点是：大件肯定不会出现在店内，但如领带、钱包等等，如同说不同的产品系列组合出现在一家店面内会给客户一种怎样的感觉呢？

？

虽然有陈设的艺术，但我自己感觉还是怪怪的，如何能让客户感觉不是那么怪怪的呢？

其他的内部管理问题，渠道问题，这些相信经过学习，开发是可以解决的最大的问题是，这样的店面如果是以一个二线城市为基点展开是否有发展前景呢？

是不是非要去融资全面展开，因为融资有融资的问题，最好凭自身财力一步步发展。虽然我自己认为是不错，但想问问雨哥这样的专卖店有潜力吗？

回答：哥们好：) 喜欢标新立异是好事，但不要今天一个行业，明天又一个行业，结果哪个行业都没挖透。目前来说，自己创新？

如何没有高门槛的核心技术，那么三个月市场上就会有山寨产品。

对于你手头这个项目，咱们先不说好坏，先来分析几个问题。

你说：“因为现在是一个快鱼吃慢鱼的社会”

呵呵，这句话值得推敲。这句话不是放之四海而皆准的观念，对

于新兴的高科技行业而言，此言没错。比如互联网当初的跑马圈地。但对于一个店面，呵呵，没啥启发意义。

你说：“因此有融资的想法。融资渠道关系网是有但不知道他们的看法，因为现在还没做可行性报告。”

呵呵，除非是朋友，了解你的本身，否则想凭一个概念就融资？

成功率趋于零。道理简单，需要融资投钱的项目大把的，你的核心优势能和其他项目 PK？

胜算几何？

你说：“在一个就是选址的问题，都知道选在 CBD 人流量最高的地方效果会最好，但成本也最高，这里可不可以选一个稍微偏一点位置？

然后通过一系列营销运营手段，达到让人想到男性用品，就想到某某店的效果？”

呵呵，这句话值得推敲。1、咱们应该先抓主要矛盾，现在主要矛盾是什么？

我认为是做什么项目。等项目确立后，再说选址与投入。2、通过一系列营销运营手段，达到让人想到男性用品，就想到某某店。这事有难度。A、营销手段既要出彩，又要投入，咱们资金是否宽裕？

B、市场需要培养培育，往坏里想，生意清淡，但你能抗住两年时间不倒，直到培养市场大见成效？

你说：“二、产品组合的问题。其实以前也有人想开这类专卖店，但看看市面，发现男士护理用品很少，不足以支撑起一个店面，所以

在这块一直没有什么发展。而我这次呢，除了做男士专用的洗面奶、洗发水、护理液、防晒防冻霜、香水、剃须刀等等。一些日常产品外，还打算发展一些特殊产品，如电子烟、男性首饰等等。”

该项目做过市场调查吗？

想代理多品牌，整合起来做成男士化妆品店？

你了解男性消费习惯吗？

为啥化妆品行业发展至今，大家都不做独立男士化妆品？

哦，偌大个个商机叫哥们你发现了新大陆？

这种可能性有多大？

男性现在也喜欢逛街了？

独立的男士化妆品店存活几率又有多大？

淘宝销售对实体店有几成威胁？

哇，看着一堆问题，头有点大了。

面对所有问题，呵呵，我只分析其中俩个问题。

1、使用化妆品的男士消费群面貌？

品味+爱美+有经济实力+25--40岁+有闲打理，五者至少要占三。

呵呵，按此划分，这类人群数量还有很多吗？

2、你了解男性消费习惯吗？

化妆品的主力消费群永远都是女性，仔细研究她们购物习惯，会发现一个有趣现象：女性消费群在购买自用化妆品的同时，有时也会为男友或老公买点洗面奶、洗发水、护理液或香水。答案出来了，男性不主动买，而假手他人。

咱们在创新的同时，先要想明白一件事，为啥同行业没人尝鲜？

他们为啥都削尖脑袋去做女性化妆品？

对，相对于女性化妆品而言，男性化妆品销量那就是一个添头，不足以养活一个店面开销，更别提利润了。总之，同行不傻。

对于一个非主流且小众市场（二线城市，二线商圈，二线品牌），自己投入又不够，能让生意火爆起来？

还有，你的经营团队、行业优势、选址眼光、销售手段、投资金额、管理手段、策划思路？

林林总总加起来，总得有几条还不错的特长吧，不妨在心里过一过，为的是将来能打一次必胜之战！

一句话，关于这个项目，呵呵，望三思。

分析到这里，来帖的后半部分就不必细说了。如果按来贴意思，再把领带、钱包、饰品引入店内，呵呵，自己都觉得有些怪异吧。可不是嘛，商场里都是这套组合，还是那句话，样样有则意味着样样松。随便想想，一个店只有十几款领带款式，这，这能卖货吗？

咱们帖子里有一哥们是在县城做女性化妆品的，开个化妆品店，人家年入几十万。靠的是什么？

他是一店一品牌，走得是专业、专心路线……

如果坚持创建服务于男士的小型商超，不如创建服务于女士的小型商超。给条建议：模仿香港屈臣氏连锁超市：1、定位 18—35 岁之间女性；2、全球采购产品；3、主推小众品牌；4、紧随潮流，品种更新快。

你不要做全系列，建议先从彩妆入手（非常暴利），代理一些日本、韩国、澳洲等国小品牌，有了名气再逐渐扩大产品线…….

话题稍微引申一下。感觉哥们你读贴是读热闹去了，读完小说，过去是什么思路现在还是什么思路，过去是怎么分析问题的，现在还是怎么分析的。思维模式的改变？

分析问题的套路？

呵呵，未发现太多新意。嗯，为什么会有这个结果呢？

呵呵，读贴不细呗，没有结合自己实际去实践呗……

如果你能精读小说 10 遍，彻底掌握一些基本思维模式，我敢保证，这类问题你压根就不会再提出来了。

话说的有些重，呵呵，千万别介意，都是为了咱们的生意好，谁希望你赔钱做买卖呢？

所谓兵马未动，粮草先行，咱们还是盘算好再行动吧。

作者:万里依然 日期:2011-11-29

@深圳观察员 2011-11-29

雨总不现身，我不敢发啊

呵呵，发呀，哥们:)好看:)

作者:万里依然 日期:2011-11-30

@地狱君主 Lucifer2011-11-29

从前有一个国家，地不大，人不多，但是人民过着悠闲快乐的生活，因为他们有一位不喜欢做事的国王和一位不喜欢做官的智慧大臣。

这个智慧大臣最大的特点就是积极——不论遇上什么事，他总是愿意去看事物好的那一面，而拒绝消极观点。由于智慧大臣凡事都抱着积极的态度，的确为国王妥善地处理了许多麻烦事，因而备受国王的敬重，凡事皆要咨询他的意见。

国王没有什么不良嗜好，除了打猎以外，最喜欢与智慧大臣.....

哥们好:)

这个故事说得真棒!

赞:)

这个智慧大臣最大的特点就是积极——不论遇上什么事，他总是愿意去看事物好的那一面，而拒绝消极观点。

生活中要是能做到这点，心态可谓超好!

人际关系一定混得很好:) 我学习了。

作者:万里依然 日期:2011-11-30

嘿，现在我还在等“深圳观察员”

这位朋友现身呢，怎么还没来呢?

呵呵，这家伙挺会调人胃口的嘛，哈:)

作者:万里依然 日期:2011-12-01

@zhang6tao92011-12-01

@万里依然 2011-11-30

雨总，这只能怪您自己。

这小子得你真传之后，连吊人胃口这招都练的游刃有余，嘿。。搞得您现在都在等他发帖子。不过您现在可以忙里偷闲给我们再普及点知识呀。

我，我，我哭笑不得:) 哈:)

作者:万里依然 日期:2011-12-01

@三十拼到一千万 2011-12-01

雨总，向你请教个问题，网上有个创业项目，搞代里加工的，叫福满神州手工宫廷画，是你老家北京发布的，每个加工费 50 多，再加上公司的料，人工，成本得多少啊，到时候能卖的出去吗？

我怎么感觉象天上掉线饼一样，但又不想错过这个机会，你感觉能成吗？

哥们好:)

蒙牛开业时，曾提出一个著名观点：先建市场后建工厂。

你不妨先销售一批宫廷画，哪怕不赚钱也尝试一下，如果有销路，得到市场认可，你再来专心做他们代理，岂不自己心理也有一些底气？

招代理商时，厂家自然要拔高一些，好像一投入就能赚到很多钱，呵呵，钱要是真有那么好赚，不出三个月，这个市场就挤满了竞争对手。这类“行画市场”

技术门槛很低，大都是流水线生产，你都能做，其他人呢？

望三思:)

作者:万里依然 日期:2011-12-01

@yjyf1232011-12-01

雨总你怎么看待现在的养生理疗市场的。前景如何这块市场有做头吗?

销售中药或者理疗产品价格中低价位的。

回答:

哥们好:)

这是一个非常好的大市场!

湖南卫视有一档节目《百科全书》，不妨多参考看看。把这个项目看成培训项目即可，操作方法嘛，帖子里都有写。

项目深挖下去，肯定能赚到钱，而且运作起来后还不太费力，建议可以尝试一把，呵呵:) 全民有钱了，对健康自然就愈发重视，咱们的做法符合社会发展潮流和趋势，为啥不能赚钱呢?

加油吧:) 等待你的好消息哦:)

作者:万里依然 日期:2011-12-01

@三十拼到一千万 2011-12-01

万分感谢雨总回复，我补充一点，关于这个宫廷画，成品他们回收，销路不用考虑，我们主要赚取他们的加工费，因为我们这边的是农村的，在家看小孩的多的是，闲人多，我们一个庄至少有三百多，那么两个庄，三个、、、、呵呵不知道多少个，所以有这个想法。现在

的问题来啦，1 怕他们不回收？

2 给他们加工完之后不给加工费？

3 工人工资，我垫着还是加工费打过来以后发？

分析解决，1 这是最坏打算，只有自己成品以后销售。2 暂停
一.....

过去曾回过类似帖子，你不妨先到他们的样板市场上去考察一下，看看人家是否赚到了钱，规模大小，双方合作诚信，考察完后再说。如果对方推脱，呵呵，那就不好说了哦。

作者:万里依然 日期:2011-12-02

@hhasiu2011-12-01

雨哥,又向你請教些問題,以前本人經常到東南亞及外地出差,都是做些技術上的工作,也結識到一些外地的朋友。

後來離開了這公司,那些朋友主動聯繫上我,要求我在內地幫忙他們採購機械及電子零件(因大陸生產的零件比他們在本地代理便宜),而我報的價錢略比他們代理的便宜就向我購買(包括運費)。

我已找了好幾個供應商(有些不理我,因為我沒公司哦),他們的報價也相對便宜。

問題是,在銷售方面,我是被動的,只.....

哥们好:)

看明白了，这事其实是这样的。

- 1、你其实就是这个国家某几类电子产品总代；
 - 2、他们都是你的分销渠道，也就是经销商；
 - 3、他们成为你的经销商后，可能会发展直接客户和分销渠道
- 现在三级代理关系建立起来，随之而来的就是建立好价格体系。

至于如何开展合作，里面门道很深，根本不是一句两句就能讲明白的。不妨到网络搜搜或看看《销售与市场—渠道版》。

这里我只说一点。跟每家经销商签订购销合同时：1、是签订年单制代理；2、全年有任务要求（细化到每个月或每个季度的销量）；3、完成任务则返点（按销售总额返点回馈）；4、划定经销范围；5、明确现款现货提货政策.....

通过签订一系列合同，大体能清楚全年销售额。生意都是从小做起，只要能持续提供性价比好的电子产品，生意自然能一天天好起来。为啥要自己去开发客户？

你走代理制，拓展若干个分销渠道，这是批发；自己开发，那叫零售....

呵呵，希望你能尽快找到几位懂销售的朋友，近距离做交流，或组建一个销售团队，这样你就能迅速将想法变成现实，等到明年龙年，你将龙腾虎跃：)

作者：万里依然日期：2011-12-02

和大家一起分享一篇小文。

《金陵十三钗》文学策划周晓枫：爱恨《十三钗》

2006年10月19日，我在某酒店咖啡厅第一次见到张艺谋。从

初次会面谈到严歌苓的《金陵十三钗》，到它变成电影上映，竟然，五年过去了。

我为自己能坚持下来暗暗吃惊。五年，我领教了，什么叫最像重体力活儿的脑力劳动。跟张艺谋干活，相当于接受某种程度的劳动教养——锻炼之后面对两种结果：或什么苦都能吃，举重若轻；或因工致残，生活不能自理。

张艺谋异常刻苦，其极限运动基本上不属于人类表现。

比如，他经常每天只吃一顿饭，从下午两点一直工作到夜间两点，分秒不休。我们都是血肉之躯，只有这位是变形金刚。

凸颧骨、深眼眶、长睫毛、两颊对称下陷……因为张艺谋的长相像骆驼，所以比一般的大牲口能扛多了。我本性涣散，好吃懒做，注意力不集中，很容易电压不稳，何况连续十几小时的工作，情何以堪？

张艺谋修改剧本时，我帮腔，都是动嘴不动手，需要助手边听口述，边打字，在投影仪的显示中做文字处理。开始是导演助理小庞录入。小庞久经沙场，练成跟张艺谋一派的邪门武功，无论什么时候都耳聪目明。刚开始跟张艺谋合作时，我听不懂他的话，小庞兼营“中译中”，给我翻译导演的意图。后来换成晓晖录入，她刚上手时，和我一样，难以适应张艺谋的疯狂。半夜两点之后，晓晖曾重心不稳、人仰马翻，从办公椅上像从野马身上那样摔下来，一个倒挂金钟的专业足球运动员动作，脚尖几乎踢到导演的眉心。有些时候晓晖貌似端坐，其实困得不省人事，因为她的录入以错别字为主。即使她全部正确，对我也意义不大，我只剩下勉强的人形，忍着泪水和口水歪头凝

望，满屏甲骨文——似曾相识，难辨其意。我需要连喝数杯咖啡，在药力作用下才能勉强应战；随着咖啡因的增加，我的钙质正在飞快流失。

记得最倒霉的一次。已是极深的夜，张艺谋依然眉飞色舞、神采奕奕，而我第二杯还是第三杯咖啡的效用已然过期，眼神和世界观又是一片模糊。他正谈得热烈，忽然中断，想起去交待两句别的事儿。趁短暂间歇，我迅速加服一杯咖啡紧急充电。谁知他老人家走回来，就跟一休哥似的说：“今天就到这里，到这里吧。”

我一贯掐不准他的脉，果然再次验证，不禁自嘲：“我怎么总是赌大赢小、赌小赢大呢？”

咖啡刚刚下肚，早知道这会儿结束，根本用不着喝！”

张艺谋用深表同情的严肃态度做出回应：“哎呀，刚喝咖啡？

可不要把能量浪费了，那咱们接着谈。”

恨，我恨自己多嘴，只差跟影视剧里表现的那样把自己舌头咬下来。问题是，我不仅自己受累，还要承受额外的道德谴责。其他工作人员也强弩之末，刚要欢呼下班，现在空欢喜，被迫受我的连累留下来陪绑。在他们忧怨夹杂恼火的目光中，活活地，我们又加班七千二百秒。这次遭遇，让我体会到，什么叫祸从口出、言多必失。

张艺谋想象力特别活跃，只要给他一点点火药，他脑子里就能放一晚上礼花。问题是，当你自己都快要成为爆炸物的时候，根本就提供不出多余的可燃物。当万籁俱寂，我基本上靠说胡话熬时辰，他依然二目炯炯、孜孜不倦地重复着那句可怕的惯用语：“还能怎样？”

还有什么招儿？”

在无垠的绝望中，我祈祷上苍：额的神啊，请您下凡给导演按暂停键——若您没功夫，起码派个神灯来；若您的兵器都占用着，请天降苍蝇拍也行……就拍一下，让他晕过去吧，让我们好歹眯一会儿。

探讨剧本最痛苦的时期，我们在重复路线上环绕，直到，陷入自己创造的深渊。张艺谋不光否定别人，更勇于否定自己。我最怕他说“回头望”，每一回头，他就怀疑走过的路程是错误的，至少并非最佳航线，然后试图重新开辟，这种穷尽可能的讨论难免经常陷入困境和僵局。张艺谋每次都说：“咱们就差这么一点点，最后努力一下就成了！”

这句话对我形成不了任何鼓励，总是如此——每每都说再冲刺一点点就撞线，其实他不断移动终点线的位置，哪次不是百米跑成马拉松？

我在迷茫中飘摇不定，“往前看”

海市蜃楼，“回头望”

一片废墟。我跑不动了，只剩一点儿气力匍匐前进。他尚不满意的情节就像伤员躺在担架上等待救治，这让我有时想起刘晓庆(微博)在《小花》里中跪抬担架爬山的场景，我觉得自己活像拙劣的山寨版，泣泪泣血的造型相似，只不过我的面孔分外难看，一路呲牙咧嘴的。

投入太多，冷暖自知。

话说回来，剧本创作阶段，谁能轻松？

永远出手不凡的刘恒老师，是怎样的苦心孤诣，甚至在深冬的深

山里，他自我封闭到绝望的程度，才能体会和抵达人性的深处。刘恒老师说话，温和得好像全由语气助词和轻声组成，在电话里“再见”，都有涟漪荡漾般渐弱的回声，但他对艺术有种令人敬畏的内在坚持。正是刘恒老师如此迷人的二稿剧本，奠定整个电影成败的基础。歌苓受邀参加开机仪式，她本来准备看完热闹就闪，没想到当晚就被我们活捉、软禁起来，增写约翰与玉墨的台词。她美丽可爱，更为难得，她是那种肯花笨力气的聪明人。亲爱的刘恒老师，亲爱的歌苓，感谢老天让我得以见识你们卓越的智慧；不仅如此，你们的宽容大气，以及那种来自内心的定力，对我的人生都是一种安静而持久的照耀。

还有五年中，那些与我们同甘共苦、无私帮助过的朋友们。剧本每完成一个阶段，就会请专家和读者来提意见——人数太多，我把手指头和脚指头掰多少遍都数不过来。各路神仙，有的菩萨慈悲心肠，有的是金刚霹雳手段，对我们或安慰或打击。我有几位熟人，性格直接，完全是雷公电母型的，翻开剧本的扉页就劈头盖脸一通拳打脚踢。张艺谋抗击打能力特别强，被批得鼻青脸肿，他全当做了泰式按摩，还有舒筋活血通瘀的喜悦感。他详细记录意见，然后助手录入，还是放大到投影仪的屏幕上，逐条分析，只要有道理的立即进行剧本修改。别人读剧本时任何一个随意的想法，他也琢磨半天，我看他连别人打的嗝都得记下来分析分析。虽然满纸满屏的意见会增加许多工作量，但正是这些善意而无私的朋友，帮助我们不断修补故事的裂缝，让人物和情节变得越来越立体……他们的好，真是让我难以言表、无以为报。

感慨电影太不容易，数年多人巨额奋战的结果，换来短暂的两个多小时。如同早年科学家从数吨重沥青铀矿的废渣中，经过几千次分馏才能提炼出一点点纯镭，不仅熬心熬骨，还可能被放射物质害惨。所以电影从业人员，尤其是承担艺术品压力压力的导演和承担经济风险压力的投资人，虽然风光，但也属高危职业。

《金陵十三钗》是我涉足电影的真正开始，却是与张艺谋合作的第三部。有的事情，对我仅仅意味着义务，但由于我的虚荣和脆弱，做事肯定尽心尽意，我往往把被迫的责任表现得像狂热的爱好。而《金陵十三钗》，我爱到视同己出，它对我意味着耐心与激情，也意味着漫长的精力透支——我甚至在连续熬夜的恍惚中，听任医生拔除了自己健康的牙，从此口腔科的麻烦不断；换句话说，从这部片子里开始掉牙的我完成了从青年到中年的转换。在很长时间里，我隐隐畏惧“三”

这个数字：三枪、山楂树里的老三，然后又是十三钗——都带“三”。我承受着秘而不宣的压力。电影工业，说起来就是一条由肌肉组成的流水线，我虽然只是其中微小的环节，但当初和卞智宏一起推荐《金陵十三钗》这个题材时，我的态度是何等坚定，等真正操作起来，性格里宿命的悲观却使我尤为担心后果：如果电影拍砸了，张艺谋是否会被推上艺术卖国贼的审判台？

我无法预测，这第三个“三”，究竟命运如何。《金陵十三钗》啊《金陵十三钗》，我曾乌鸦嘴地把它错叫成“十三陵”，并被自己的口误吓了一跳。一切，都是因为潜在的焦虑。

当银幕上的《金陵十三钗》呈现，我自己忍不住数度流泪。今天，

回忆伴随我这么久的焦虑，它不仅承受，甚至是美妙的……就像鸟落在树枝上的重量。

周晓枫简历：1969年6月生于北京，1992年毕业于山东大学中文系。出版过散文集《鸟群》《你的身体是个仙境》《斑纹——兽皮上的地图》《收藏——时光的魔法书》《雕花马鞍》《聋天使》等。曾获冯牧文学奖、冰心文学奖、庄重文文学奖、人民文学奖、十月文学奖、在场主义散文奖等奖项。为《金陵十三钗》文学策划。

作者：万里依然日期：2011-12-02

读完小文，提炼几句话：

我为自己能坚持下来暗暗吃惊。五年，我领教了，什么叫最像重体力活儿的脑力劳动。跟张艺谋干活，相当于接受某种程度的劳动教养——锻炼之后面对两种结果：或什么苦都能吃，举重若轻；或因工致残，生活不能自理。

点评：

跟着NB的人干完活，谁都是这份感慨。张艺谋为啥不感觉累？

呵呵，因为他无限热爱自己的事业！

试想，咱们当初泡妞，激情勃发时，谁还感觉累？

谁还感觉饿？

谁还感觉困？

如果我们以无限热情投身工作中，根本不用别人逼迫，自己就冲上去了。

张艺谋异常刻苦，其极限运动基本上不属于人类表现。

比如，他经常每天只吃一顿饭，从下午两点一直工作到夜间两点，分秒不休。

点评：成功的人大都是 716—718 式的工作方式，不信？

张艺谋就是榜样。

张艺谋想象力特别活跃，只要给他一点点火药，他脑子里就能放一晚上礼花。问题是，当你自己都快要成为爆炸物的时候，根本就提供不出多余的可燃物。当万籁俱寂，我基本上靠说胡话熬时辰，他依然二目炯炯、孜孜不倦地重复着那句可怕的惯用语：“还能怎样？

还有什么招儿？”

点评：天天为一件事憋想法找解决思路的人，能不成功吗？

张艺谋可谓是国内电影界大师，连他尚且天天都在问还有什么招儿呢，其他导演没混起来，自有其中道理。越是 NB 的人，就越会问还有什么招儿？

张艺谋每次都说：“咱们就差这么一点点，最后努力一下就成了！”

这句话对我形成不了任何鼓励，总是如此——每每都说再冲刺一点点就撞线，其实他不断移动终点线的位置，哪次不是百米跑成马拉松？

点评：追求完美的人才会有如此表现！

“哪次不是百米跑成马拉松？”

是亮点。小说里也曾有完全一致的提法，呵呵，看来大家感受都差不多啊。JY 集团，年销售几十个亿，他们一千多人的销售团队，夜里都 2 点了，公司群里还有几百号人在上面做事，所以他们集团销量

年年翻番……想在最短时间学到最多东西，赚到最多的钱，没点百米跑成马拉松的干劲，洗洗睡吧。

歌苓受邀参加开机仪式，她本来准备看完热闹就闪，没想到当晚就被我们活捉、软禁起来，增写约翰与玉墨的台词。

她美丽可爱，更为难得，她是那种肯花笨力气的聪明人。

点评：咱们在小说里曾反复强调过，笨办法往往是最聪明的办法。哪有那么多奇思妙想啊，都是笨办法开道！

熟能生巧，巧能生精嘛。太多的人，本事还没混熟呢，就想直接到“精”

这个层次？

可能吗？

显然，“她美丽可爱，更为难得，她是那种肯花笨力气的聪明人。”

这句话不是白说的。

剧本每完成一个阶段，就会请专家和读者来提意见——人数太多，我把手指头和脚指头掰多少遍都数不过来。各路神仙，有的菩萨慈悲心肠，有的是金刚霹雳手段，对我们或安慰或打击。我有几位熟人，性格直接，完全是雷公电母型的，翻开剧本的扉页就劈头盖脸一通拳打脚踢。张艺谋抗击打能力特别强，被批得鼻青脸肿，他全当做了泰式按摩，还有舒筋活血通瘀的喜悦感。他详细记录意见，然后助手录入，还是放大到投影仪的屏幕上，逐条分析，只要有道理的立即进行剧本修改。

点评：

这点类似小雨做产品新包装时，请各路神仙提修改建议。

张艺谋有勇气，有担当，舍得面子。宁肯小圈内挨骂，也不愿意在外面被人戳脊梁骨。好谋略，好方法。记得5个月前，曾发帖说自己正在修改小说，请了一批人来看，提提修改建议。当时被批的，我脸上红一阵白一阵的，呵呵，但我确实在想，与其外面挨骂，不如圈内挨骂。现在看来，人家做得更狠更绝！

我不是张艺谋的粉丝，但看完这篇文章，有点崇拜他了。

呵呵，不为别的，我感觉跟他的做法、想法、干劲都是一个路数，也许我是微型的他？！

像哦：)

摘录一篇小文，希望和大家分享，该向张艺谋学习啊。

作者：万里依然 日期：2011-12-02

再来分享一个十三钗的感慨

编剧刘恒：《缘分的力量》

看片子看到要害处，不由泪下，心想这事儿成了。人一近老便易于伤感，眼泪大抵靠不住。然而，天命之年过后，泪水竟然成了我的试金石，不仅可以探知艺术底蕴的深浅，还可以预言作品的成败。虽然只是一孔之见和两目之水，却足以孤芳自赏了。

写《集结号》的时候，几次冲进洗手间用冷水扑脸，却仍旧难掩号啕之丑。镜子里的老脸令人自悯，心想写东西或许真能把人写疯了吧？

何必呢？

值当的吗？

自我劝解无效，哀伤之中竟有淡淡的甜蜜挂在心头，似乎早早地陶醉在日后的收获里面了。这当然是文人心理上的自欺，却未尝不是一种自我救赎，以诱使自己在苦作中不懈地熬下去。

写《金陵十三钗》是在京北的深山里，经常像孤魂野鬼一般去林中游荡，每每有走投无路之感。困惑压制了哀伤，自己的笔始终说服不了自己，泪水迟迟不至。一稿成型却不成势，失败在预料之中。写二稿是在一栋三十层的高楼里，写着写着那楼突然摇晃起来，不久便得知汶川地震了。震后的种种惨相一举击碎了虚构中的困惑，也击碎了我与人物之间的隔膜。在南京受困于敌寇的人，便是在地震的废墟之下苦苦求生的人，一切相濡以沫之举都有惊天地泣鬼神之效，催人泪下则必在情理之中。我必须承认，这忽至的灾难和汹涌的泪水拯救了枯涩的文思，把我从碰壁的迷茫中拉回来了。

我无意贬低自己的劳动，却也不想夸大它，一己的力量终究是微不足道的。坦率地说，当我在漆黑的影院里领略到片子的美妙之处，想到合作者的种种辛苦和睿智，感恩之情油然而生。没有他们的心血浇灌，我在剧本中书写的文字将失去生命并将永远死在纸面上和硬盘里。而且，我在剧本中遗留的种种缺陷，也将永无完善之日了。他们拯救了我的孤陋，并让我分享到一份共同劳作的光荣和喜悦，我对此深以为傲并将珍存永恒的敬意。

我向张伟平先生致敬！

他的大刀阔斧为片子开辟了坦途。

向江志强先生致敬！

他使我投身此战成为现实而非空谈。向周晓枫女士致敬！

她的文学素养和真诚融入了片子的品质之中。向小庞女士（张艺谋导演助理）致敬！

她领着我漫游江南教堂，让沉睡的灵感有了活力。向素不相识的演职员们致敬！

你们构成了影片的血肉之躯，必会享受无限的荣光。

我少年时代崇拜的作家不是鲁迅，而是肖马。但是我一直不知道肖马先生有个女儿叫严歌苓，直到此次与她合作才恍然大悟。这冥冥之中的缘分让我吃惊，深感苍天有眼，让老牌粉丝有了表达崇拜之情的机会了。因此，我向严歌苓女士致以双重的敬意！

她的原著是优良的种子，使影片得以生根；她的编剧之才使影片增色，也让我受益匪浅。此片或可献给肖马先生，祝他的灵魂在天堂安息。

最后，我要向张艺谋先生表达最崇高的敬意！

我们合作了《菊豆》和《秋菊打官司》两部影片，加上这一部竟然有三部之多了。人生苦短，彼此却有如此缘分，我的感恩与感佩之情绝无半点虚妄。你过人的才华与过人的韧性，是可贵的养料，既有助于我的艺术也有助于我的人生。你的影片历来有夸张之美，当存于心底的仁慈得以展露的时候，她便焕发了绝美的人性之光！

这确实是真正的伟大的标志！

观众感谢你，我也感谢你，并永久地祝福于你了。

人世如海，所思所行终将归于渺小。我们也终将沿着各自选定的道路默默地走下去，并期待着来日重逢携手的那一刻。请每一位合作者接受我真诚的谢意，诸位保重！

咱们后会有期。

刘恒简历：本名刘冠军。1954年出生，北京人。1979年调到《北京文学》，先任小说编辑，后任北京作家协会驻会作家，并兼任中国作家协会副主席、北京市作家协会主席、《北京文学》主编。

1977年开始发表作品，计有长篇小说《黑的雪》、《逍遥颂》、《苍河白日梦》等；中篇小说《白涡》、《伏羲伏羲》、《虚症》、《天知地知》等；短篇小说《狗日的粮食》、《小石磨》、《教育诗》、《拳圣》等。

1988年开始撰写或改编影视剧本。计有电影剧本《本命年》、《菊豆》、《秋菊打官司》、《张思德》、《云水谣》、《集结号》、《铁人》等；电视剧剧本《大路朝天》、《贫嘴张大民的幸福生活》、《少年天子》等。其中多部作品在国内外电影节或电视节上获奖，并数次被评为优秀及最佳编剧。

看完这篇文章，我就一个感觉：男人想成功，要耐得住大寂寞！

作者：万里依然 日期：2011-12-02

@雨哥阳光 2011-12-02

雨哥好，潜了一段时间偷学，再上来透透气，书咋还没有出来。。。-----

哥们好：)

咱们新书出版机构是中信出版社（中信集团旗下的出版集团），

他们前段时间出版了乔布斯自传，就是那本惟一全球授权的自传，呵呵，当时够轰动的吧。两本书都是一家出版社，他们怎么会让咱们的新书和乔老爷的自传冲到一块去销售呢？

但这股热潮现在正慢慢消退，咱们的新书也真的快出版啦，请稍等几日吧：)

不是我想推迟出版，而是有客观存在的矛盾啊，希望哥们能多多理解：)

好，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2011-12-03

@初出锋芒 2011-12-03

天天跟着雨哥，就像有一个精神支柱一样，很亲切，很实在，当受挫了，看看帖子，当没信心了，看看帖子，当没方法了，看看帖子，说说小弟近况吧！

小弟经雨哥指点，考虑再三，最后准备只找 led 行业的销售，（根据帖子先把行入对了，才能可持续发展，走良性道路，同时也深入认识到入对行的重要，哈哈！

）刚开始就想公司凭啥要咱？

想来想去，咱刚毕业，经验太少，没关系，也没经验，得让面试官认为咱相当具有潜力，非常值得培养，.....

哥们好：)

1、选择好行业后，再选择公司，这点你做到了，赞

2、为了选择一个好公司，你反复进进出出，甚至主动出击，最后功夫不有心人，还是有个好结果，赞！

3、为了第一步迈对路子，你狠命坚持了一段时间，赞！

4、帖子里的方法学得不错，至少看到了皮毛，呵呵，说实话，有这点皮毛，一般人也能对付过去了，但想成为高手，还要继续学习外加实践哦。

5、你是帖子上活跃成员，相信经常来看，也相信你时常动脑，这个习惯养成不容易，希望继续坚持。

6、初出茅庐，就能在招聘会上游刃有余，看来哥们你的销售潜力满大的啊，假以时日，5年后一定能实现自己当成制定的某个目标，好，加油：)

7、反过来说，如果你没看到这个帖子，这次面试将会如何？

这点也值得反思哦，呵呵，多学习，多跟高手学，会让你进步神速的。当初我吃过这个亏呀，要是十几年前，我能看到这个帖子.....算了，不YY了。

面试是第一关，后面的道路还长着呢，继续加油干吧：)

作者:万里依然 日期:2011-12-03

回复:

作者:清晨天蓝回复日期:2011-12-02 复

@三十拼到一千万 2011-12-01

万分感谢雨总回复，我补充一点，关于这个宫廷画，成品他们回收，销路不用考虑，我们主要赚取他们的加工费，因为我们这边的是

农村的，在家看小孩的多的是，闲人多，我们一个庄至少有三百多，那么两个庄，三个、、、、呵呵不知道多少个，所以有这个想法。现在的问题来啦，1 怕他们不回收？

2 给他们加工完之后不给加工费？

3 工人工资，我垫着还是加工费打过来以后发？

分析解决，1 这是最坏打算，只有自己成品以后销售。2 暂停一.....

这位朋友，雨哥回答的很巧妙，他不直接肯定，也不否定，而是教你怎样去验证，让你以后遇到类似问题可以举一反三，也就是在教你怎样捕鱼，其实你说的那个项目是不可靠的，你计算一下成本、利润、加工周期以及市场上的反馈，你就可以看出问题，在中国违约很普遍，前段时间淘宝上搞十字绣回收的也很多，但绣好后只有自己用咯，浙江那边很多穿珠子的小加工厂，你到那边看还靠谱些，不过现在各行各业各种人无不用尽办法想赚钱，只要有利可图，技术含量不高的很快就挤满了人

回答：

哥们好：)

这个项目能否赚钱，我确实不好说。但感觉不是一个长久项目。这类招商项目网络上大把大把的，我有一个小心得。

但凡加盟一个项目，最主要看是否有核心竞争力（具有竞争对手不好复制的特色）。比如，加盟鸭脖子店，人家有专属配料和工艺，

这个算核心竞争力。但那个绘画项目，想来想去，没啥特色可言，但我没做过市调，所以不好断然发表意见。

至于让这位“三十拼到一千万”

朋友去做市调，是想培养一个习惯——眼见为实，耳听为虚。投资做项目，非儿戏，先调查完再来做决定，比我在这里空谈强多了，呵呵，也想对他更负责一些吧。

唉，现在骗子横行，不加小心怎么能行呢？

呵呵，哥们你好眼光，晓得我的心思，好，我们真心希望三十拼到一千万 2011-12-01 钱！

作者:万里依然日期:2011-12-04

@风上下帆 2011-12-2

雨总，你好

看了你的文章，觉得受益菲浅

我最大的收获就是一发现问题—分析问题—解决问题

好多案例在我的日常生活中经常遇到

我有个问题想请雨总解疑一下.....

哥们好:)

我对学生消费群，现在不甚了解，多年不做快销品了，呵呵:)

你提的方案，我不好贸然下结论，不过可以找几个学生来问问，穿帮不？

啥反应？

等问完再来尝试不迟。

要想打开经营局面，还是要从老客户下手，让他们介绍新客户，这才是王道。比如，发放免费体验券（价值 5-15 元）。既然咱们手艺好，前期就舍点小本钱，让利给消费群，也许一个介绍一个就来了。

学生群体消费，有个习惯——喜欢扎堆！

并且有结伴消费的习惯，咱们应该充分利用他们消费习惯来经营美发店。

呵呵，同学 A 去理发，他的好友同学 B 如果手上有张体验券，他还会呆在教室不动？

作者：万里依然 日期：2011-12-04

回复：

作者：深圳观察员 回复日期：2011-12-03

1、你写了一篇读后感，时间定格却在凌晨 3 点半，这是一份多大的向上冲的动力呀，难怪面试通过呢，呵呵，赞！

2、看完读后感，我琢磨半天，要是换成我，去跟哥们你 PK，胜负难料啊，呵呵：）你算把事情彻底做透走扎实了，我的机会又在哪里呢？

放下文章，头上开始冒冷汗，自己稍不努力，也许面试第二轮就被淘汰了……3、最为佩服的俩点：A、把事情做透，光有调查还不够，还要写一份策划报告，用 PPT 形式（非常熬人），尤其是在还没被录用的前提下，心态不是那么平和的。要是面试未果，也许这份努力就白费了哦。但还是那句话，付出可能有收获，不付出一定没收获。

最后也印证了这话，要没有前面的付出，光一份干巴巴的简历，早被毙了 N 回！

B、临场表现很好，心理素质好，够自信。先搞定前台，套取有价值的信息，完后抽丝剥茧般跟面试考官交流，一击即中！

够狠，像是一位做销售的高手应有表现，赞！

至于你为啥还要被回锅考一次？

这里面有三层含义：1、对专业知识结构的欠缺还不放心；2、PPT 分析的虽然不错，但不至于是顶级水准；3、考官故意考验面试者的心态、承受能力，说白了就是故意设置障碍刁难你，看你反应！

其实那份报告的成色已经不重要了，他看的是你的工作态度！

你打动考官的也许正是他写下的评价：“做好了充分的市场调查，提出了解决方案，主动性很强，非常健谈，211 工程本科，这是我面试这么久以来从未有见，希望 HR 能够同意这个薪水”

没有这点特色，就你目前的知识结构和行业经验，根本打不动面试考官。从中，我们是否可以得出以下结论：

1、将自己优势发挥到极致，去弥补短板或缺陷，足矣（即使有短板也不可怕）；2、表现出一股积极向上的精神和工作干劲，比是否具有专业知识更有杀伤力；3、抱着必胜决心，再加上 716 工作方式，即使面对 50 位竞争者，也能在考察中挥洒自如；4、面试方法与技巧非常重要，谈自己过去？

没啥黄金价值，谈谈面试考官感冒的话题，才是吸引对方注意力的王道策略。

回想起过去我加盟 A 集团的面试，20 多分钟一次性搞定了，一方面是前期准备工作做得充分，介绍过去经历不到三分钟，剩下时间全部在讲 A 集团广告方面存在的问题和解决方案，这点对老板而言，尤为感冒。他是识货之人，听我说几句，就知道咱的业务水平了，呵呵。

对了，那次面试，也是面对 50 多人啊，好像各个都挺大牌的，虽然咱牌子比他们小，但咱背后整整用功三天，拿出全部策划和广告本事，毕功于一役，写了一份整改提高方案，呵呵，他们再聪明再 NB 再有阅历，能比得过我三天时间的准备？

洗洗睡吧。

希望大家多几遍帖子，我该讲述的方法和思维模式，全部说完，但能都学会，能否彻底掌握？

呵呵，就看诸位朋友的决心啦。想让自己薪水立刻突破万元大关吗？

没有巧招，只有笨办法——苦干+巧干！

好，恭喜“作者：深圳观察员回复日期：2011-12-03 台上，每天要认识多少高价值的人物啊，三年后，自己人脉圈形成，前途不可限量！

呵呵，我也是夜猫子，深夜 2 点回帖，哈：)

作者：万里依然日期：2011-12-05

和大家分享一个案例

20 世纪 80 年代，德国经历了数次通货膨胀之后，一位叫沃尔夫

冈的烟草商发现，原来卖 4.2 马克一盒的万宝路香烟已经无利可图。他知道，万宝路香烟在德国的销量一直稳居第一，现在竟然出现零利润，该怎么扭转这一局面呢？

沃尔夫冈曾想过提高烟草的零售价，但又怕顾客一时难以接受。所以他绞尽脑汁，希望能想出一个解决的办法。一天，他来到超市，在厨房用品的货架旁，沃尔夫冈看到两个主妇在购买茶具，只见她们对货架上的两种茶具进行了讨论。

“您觉得哪套茶具会更好一些呢？”

“两套的质量看起来一样，但我觉得这套更好一些，它是 5 只装的。”

“那一套 6 只装的不是更好一些吗？”

它还多出了一只。”

“多出一只，但价格也相对高出一些。反正 5 只够用，为什么不买经济又实用的？”

最后，两名主妇同时选购了 5 只装的茶具。待她们走后，沃尔夫冈看了一下货架发现，其实两种茶具里面的茶杯单价一样。

这给他提了个醒：在价格和数量这两个问题上，消费者似乎更愿意买数量少但价格低的商品。如果在价格不变的情况下，直接减少万宝路的包装数量，消费者是不是也更容易接受呢？

沃尔夫冈这样分析到。

沃尔夫冈按照自己的想法马上实践起来。他联系了烟草生产厂家，希望他们把万宝路的包装数量由原来的 20 支装改成 19 支装。此外，

沃尔夫冈还特别嘱咐厂家在香烟的外包装上注明这样一些字：吸烟有害健康，本包装采用独特的 19 支装，为您减去“1 支”

负担。

果然，19 支装的万宝路上市之后，不但没有引起消费者的不满，许多烟民还说改得不错，因为他们在无形当中少抽了许多烟。而对于沃尔夫冈来说，减少一支烟之后，他的利润又恢复到原样。

烟草商们见 19 支装的万宝路如此受欢迎，急忙仿效。

仅仅几个月时间，德国市场上出现的万宝路都是独一无二的 19 支装，烟草商们终于保住了万宝路的市场。

什么叫打破思维定势？

只要你天天琢磨一件事，同时运用提出问题—分析问题—解决问题的思维模式，啥定势都能被打破，这点我有深刻体验，希望大家都能坚持运用，总有收获的那一天的。

作者：万里依然 日期：2011-12-06

作者：nesmto 回复日期：2011-12-06

雨哥好，看了您的行业价值理论感触很深，我也谈下自己的看法，请您指教：

一，经济体制方面

1. 过去 50 年以来，我党一直坚持愚民传统，不鼓励民众积极思考，这个意识形态在经济领域的结果是基层员工缺乏创造力，各级政府以固定资产投资建设为纲，企业压低劳动力工资，忽视劳动力的能动性作用。举个您提到过的例子，汽车设计行业在发达国家可以独立

存在，但在中国没人重视。

光凭一个商业模式的概念和一个团队能在美国融资 20 万美元，但在中国不可能。

2. 这样做的结果是普通劳动人民拿着极低的工资，消费市场没有充分打开，花大笔资金建设的厂房只能依靠出口，这一矛盾在近几年非常明显，由于消费到生产的循环变成开环，也造成了经济增长乏力。

3. 为了在现有体制下拉动经济，各地政府放松货币政策，以更多的信贷资源投入助推固定资产投资，消费不足造成的产能过剩被建设大潮掩盖。例如钢铁厂的建设使用大量水泥，水泥厂的建设消耗过剩的钢材。

4. 大量扩张信贷投资造成的后果是通货膨胀严重，出于对社会稳定性的考虑，信贷扩张不得不踩刹车。这时，前面消费不足造成产能相对过剩的问题再一次凸显。

5. 现在政府应该开始重视这一问题，提出十二五重点是拉动内需，但这一过程见效是漫长的。

二，人口问题计划生育的结果是我国青年人口数量的快速下降，但这一问题被城市化所掩盖，专家只看到北京城每天人流滚滚，却没看到广大农村老龄化严重，儿童数量锐减。例如在我老家，以前每村一个小学，现在 5 个村共用一个。民工荒已经成常态，未来极有可能发展到白领荒。

结论：当前我国经济转轨的路径是漫长和痛苦的，在这个过程中，多个行业会受到严重影响，未来我国将长期面临低增长。

1. 房地产和相关行业，典型的贷款驱动型行业，信贷紧缩后行业大幅下滑不可避免。其他资金密集型行业也会受很大影响，2. 劳动密集型行业，此类行业多数毛利较低，但劳动力供不应求时的人力资源成本上涨是刚性的。

3. 国际经济危机远没有结束，贸易战将长期持续，出口不会太好。

4. 压制基层员工积极性的企业将逐渐衰落，重视创新，能做到以人为本的企业将来会得到很大发展。

5. 内需方面会有好转，但行业增长还受到民众收入水平的限制，发展速度不会达到政府预期。

回答：

哥们好：)

你说得很好，分析有道理。经济改革 30 年，在取得成绩的时候，也存在很多问题，每个人都有或多或少抱怨，这些都能理解。国外资本主义发展了 200 年了，一样有若干问题存在。

比如，前几年我们还羡慕西欧发达国家的福利政策，但随着希腊债务危机的蔓延，很多发达国家开始削减福利待遇..... 民众抗议游行..... 大到社会，小到家庭，基本上都是家家有本难念的经。

说实话，我对咱们国家还是充满希望的，说几个小感受：

前几年曾有国际组织做过民族智商测试，发现犹太人和中国人的智商是 105，欧美人是 100，而非洲是 95.....

咱们在封建社会，曾是世界的政治、经济和文化中心，占主导地位，GDP 一直占世界生产总值的 30%以上，比当今美国还要强盛。取

得这些成就绝非一时，而是延续了上千年，可见中国人民的勤劳与聪慧是何等厉害，远远超过其他国家。

为什么世界很多发达国家害怕中国崛起？

他们就是看到曾经繁荣昌盛的中国帝国，历史如镜。如果是非洲某个国家崛起，他们至于害怕吗？

德国人是第一次世界大战和第二次世界大战的战败国，赔款无数，但他们现在仍然是欧洲经济第一大国。民族的创造力、忍耐力、勤奋精神是改变不了的。

国内流行山寨文化，那是为了追赶世界潮流，试问哪个国家没山寨过其他国家的先进技术。远的不说，就说日本。

上个世纪 60 年代，他们为了发展本国摩托车产业，编造谎言，到各个欧洲国家考察，最后依靠逆向工程和山寨文化，一举占领世界经济型摩托市场。现在日本发达了，就回过头来指责中国山寨他们产品，靠，丫的屁股就很干净？

等国内经济发展到一定程度，谁还去山寨？

难道中国人不知道发明创造？

唉，都是穷孩子，苦出身，穷怕了，想一夜暴富的心思完全可以理解……。社会浮躁心态是现阶段的表象特征，但不会深入人心，成为历史的。再过 20 年，我们会改变很多的……

30 年前，谁能想到自己能开上汽车？

出国旅游？

住上大房子？

天天下馆子？

购买奢侈品？

洋人给我们打工？

那么 30 年后，谁又能想到咱们社会将发展到什么高度？

日本有学者指出，历史上日本的 GDP 长期是中华帝国的 1/10，现在日本要逐步适应再当中华帝国的仆臣国……。这些说法不是恭维咱们，而是咱们有这个实力和本事。

前几年流行韩国文化，韩剧和明星横冲直闯，呵呵，那是拜韩国经济发达所赐，但这几年呢？

电视台开始流行泰剧了吧。国家强盛则文化强势（代表案例就是美国文化——电影、歌曲、流行文化），终有一天，亚太地区也会流行中国风……

社会上一些人只看到欧美发达国家美好一面，认为咱们处处不如人，呵呵，其实他们不懂历史，看不清问题本质，妄自菲薄了。当然，我也不是一个唱赞歌的人，社会上种种不公，贫富差距越拉越大，官员腐败，浮夸风，社会风气不正等等现象，谁不清楚？

但放眼几千年历史上看，这些都是沧海一粟，迟早会有很好转变！

不要忘记了，中国是一个有智慧的民族。

我有个想法，与其我们改变不了社会，内心深处忧心忡忡，不如我们顺应社会发展，迎接各类竞争和挑战。咱们不说为社会做多大贡献，只要照顾好家庭，给子女一个相对宽松舒适的教育及成长环境，能陪伴老人，让他们有个幸福的养老时光，那也不算枉为一生啊。

今天新感慨：做愤青不如做愤怒的小鸟！

先一头撞开自己的财富大门再说！

（这话可不是说哥们你啊：）哈）

再过十几年，如果哥们你在天涯开篇帖子，回忆过往的，跌宕起伏的人生经历，那是何等精彩的传奇呀：）加油：）

最后说一句，从帖子中感觉出来了，你是一个很有正义感的人！
一定带着满脸正气！

赞！

作者：万里依然 日期：2011-12-07

作者：风雨两廊回复日期：2011-12-07 复

今天无意中看到的故事，和大家分享一下，他估计也得到过雨哥指点，呵呵

1950年，朝鲜战争爆发，美国国防部把所有的军用物资购买计划列为保密文件，这可急坏了一些投资家。因为想预测备战计划对股市的影响，就必须知道美国政府对原材料的需求量，特别是对铝、铜和钢材等战略物资的需求量。

美国国家工业联合会也想知道这些，但他们同样一筹莫展。这时，一个年轻人自告奋勇地站出来，这个年轻人就是格林斯潘，当时他还没有从纽约大学毕业，只有24岁，为支付高昂的学费，才来到这个投资机构打工做兼职调查员。

老板实在找不到其他合适的人，只好抱着试试看的心理，让他去了。

按以往惯例，要了解美国政府对原材料的需求量，只需翻看美国公开文件就行了，这是一条最便捷的路径。但现在这条路行不通了。正因为如此，在美国很多机构里，虽然人才济济，却没有人能搞定这一切。怎么办呢？

格林斯潘发现 1949 年朝鲜战争还没有爆发时，军事会议曾召开听证会，当时的记录并没有保密。于是，他花大量精力研究一年来的新闻报道和政府公告，发现 1949-1950 年美国空军的规模和装备基本一致。通过 1949 年的记录，就能基本预测出朝鲜战争期间每个型号战斗机的需求量。

格林斯潘又找来各种飞机制造厂的技术报告和工程手册，埋头研读，弄清每个型号的战斗机需要的铝、铜和钢材，然后根据战斗机的总量，自然而然地算出了美国政府对原材料的总需求量。调查完成后，格林斯潘写了《空军经济学》等两篇报告，发表在当时有很大影响力的《经济记录》上。

他计算出的数字非常接近当时美国政府保密文件里的数字，因此给许多投资者带来了丰厚的回报。格林斯潘正是凭着这次成功，引起了许多人的关注。1987 年格林斯潘任美联储主席，其后 4 次连任。

回答：

哥们好：)

谢谢哥们你的分享，小故事挺好看呀。

有 1000 个名人，就有 1000 个崭露头角的绝活。看看丘吉尔、洛克菲勒、松下幸之助、拿破仑、朱可夫、孙膑.....书看多了，看

深入了，分完类别，其实成功就是那么几招，苦干+巧干呗。

格林斯潘不沉心研究，发现不了奥秘。但光有苦干也不行，善于巧干的他，找到了“军事会议曾召开听证会，当时的记录并没有保密”，这是一个好方向.....显然，为了找到这条通路，我们相信他必然动过一番脑子.....

20年前出版的商业书籍，大都是搜罗一批这样故事，大家看得可起劲了，也包括我。这批书启发了我们封闭已久的思维，打开了知识的窗口，给了我们无穷的奋斗力量.....但20年后后，再出版这类书，就不太入潮流了。我们早就不是城下阿蒙，我们需要能马上提升自己战斗力的书籍.....

过去看到格林斯潘的做法，仅仅是为之赞叹而已，但现在我们要的是：他为啥能那么做？

他的思维模式是什么？

他的做事方法是什么？

我能从这件事上学到什么？

呵呵，咱们这本小说出版时机不错，所以才能收获共鸣.....

作者:万里依然 日期:2011-12-07

有朋友从其他帖子发来一个感慨，和大家一起分享：

作者：爬爬 papa 回复日期：2011-12-07 复

刚看到A集团买电脑那个段子，其他东西先不说，单看到这个卖电脑郭总的套路，很有感触。

事情是N年前我妈是个校办场的小会计，由于结帐什么帮过一家

小公司的忙，他们老板是上海这边的农民出身，自己家有鱼塘，过年总会送 2 条贼大的鱼来。现在 15 年过去了，我妈早退休了，老板也估计退休了，但是年年会叫他儿子送鱼来，说实话这鱼真不值多少，但是这一圈鱼送下来，十几年的功夫，这个老板不发财？

难。

呵呵，能做到这个程度，真不是一般人啊:) 都是真心在做事，玩得是真心换真心的套路，人走茶不凉，我太佩服了:)

实话说，做了很多年销售，我也就碰见两三位这样的朋友，他们现在的事业发展很不错，座驾最次的都 TM 是路虎!

希望咱们在发展道路上，坚持坚持再坚持啊:)

作者:万里依然日期:2011-12-07

有朋友经常提个问题，我口才不好，和客户相处，不知道聊什么……. 最近我看到一篇报道，看完后记录下来，打算今后有机会就跟客户聊这个。

《战争中的美元阴影》

美国并非酷爱战争，但美国需要战争。需要战争，是需要维护美元的霸权地位，为美元而战，这就是美式战争的全部秘密。过去的 20 年间，美国是世界上唯一连打过 4 场对外战争的国家，人们回溯历史时不难看到，几乎每场战争中都有美元若隐若现的身影。

2003 年 3 月，美国以伊拉克隐藏有大规模杀伤性武器并暗中支持恐怖分子为借口，绕开联合国安理会，公然单方面决定对伊拉克实施大规模军事打击。伊拉克战争引发了世人普遍的质疑和反对，被认

为是美国为了获取石油而挑起事端，然而美国占领伊拉克后，却没有从伊拉克免费拉走一桶石油，这让分析家们百思不得其解。

因为几乎没有人把战争使油价飙升这一显而易见的事实，与另一个不易被人察觉的事实联系起来观察，那就是：在伊拉克战争之前，国际原油市场油价为 38 美元/桶，战争结束后，油价飙升至接近 150 美元/桶，在全球油价用美元计价的前提下，石油价格上涨 3 倍多，实际也就相当于美元需求提高了 3 倍多。当全世界需要更多的美元去购买石油时，收益最大的除了产油国，就是美国政府了。美国政府通过战争打出了全球的美元需求。

而另一个更被人们忽略的事实是，在海湾战争后，被美国和西方用禁飞区和经济制裁挤迫得走投无路的萨达姆，在获得联合国“石油换食品计划”

的许可后，迫不及待地宣布改用欧元做为伊拉克石油的结算货币，这一激怒美国之举，最终导致了伊拉克战争的爆发，并把萨达姆送上了绞刑架。

而当小布什总统宣布伊拉克战争大获全胜之际，美国人也顺便胁迫在美国刺刀下诞生的伊拉克“民主政府”，把石油结算由欧元改回了美元。这就是美国人在“伊拉克正义”

战争所追求的“正义”。

1999 年 3 月，以美国为首的北约指责米洛舍维奇的南联盟政权在科索沃屠杀了 9 万阿族平民，随后在“人权高于主权”

的旗帜下，以进行人道主义干预为名，对南联盟政权进行了为期

78 天的空袭，战争直接造成米洛舍维奇政权的垮台。战争过后，所谓“大屠杀”

被证明只是一个谣言，那么，美国“大打出手”
的真实目的究竟何在？

在这场战争开始两个月前，1999 年 1 月 1 日，欧元正式启动。欧元和美元的当时汇率是 1：1.07。在欧元出现之前，美元是世界上唯一的储备货币、基准货币，全世界所有国家的贸易结算货币几乎都是美元，这意味着美国是唯一拥有向全世界征收隐形铸币税权力的国家。而欧元的出现，意味着一个庞大的欧元经济体从此后不再由美国人征收铸币税，欧元做为另一种国际结算货币的前景更让美国忧心忡忡。这对美国来讲，其打击不仅仅是铸币税的损失，更是对美元霸权根基的动摇。由此不难看出，美国主导的科索沃战争，其实质便是为了狙击欧元，确保美元霸权唯一性的延续。科索沃战争结束后，欧元兑美元的汇率已变为 1:0.82，欧元大跌约 30%。

与此同时，这场爆发在欧洲腹心地带的战争也成为欧洲经济的噩梦。因为战争直接导致了欧洲投资环境的恶化。科索沃战争爆发之前，大约有 7000 多亿热钱在战云密布的欧洲大陆游荡，战争打响后，7000 多亿热钱中有 4000 多亿立刻从欧洲抽逃，其中 2000 多亿流向美国，直接支持了美国已经连续 90 多个月的经济繁荣，另外的 2000 多亿则去了香港。蹊跷的是，恰在这时候，美国人用 5 枚精确制导炸弹“误炸”

了中国驻南联盟大使馆，一个星期之后，滞留香港的 2000 多亿

热钱从香港抽逃，最终也全部流入了美国，美国用炸弹像驱赶羊群一样驱赶资本，直至将其圈入美国。

难怪欧盟官员事后哀叹道：“科索沃战争是一场需要欧盟认真反思的战争。”

美国惯用的这种以军事手段改变别国投资环境、改变资本流向的手法，还出现在了阿富汗战争中。“911”

事件发生之后不到2个月，美国就打响了阿富汗战争，在世人眼里，这是美国的复仇之战，但其中同样晃动着美元的身影。

“911”

事件发生后，全球的投资人突然对全世界最安全的投资环境——美国产生了疑虑，很快，约有3、4千亿美元资金撤离了美国，对于美国这样一个极其重视资本项目顺差及其流动性的国家，这种要命的局面是无论如何不可接受的，美国迫切需要做点什么来挽救投资者对美国的信心，而战争，是最便当也最适合不过的工具。当第一枚巡航导弹落在阿富汗的土地上，道琼斯指数就在短期下探后很快回升，华尔街响起一片喝彩声。随着战况进展顺利，大量撤离的资金又陆续回到了美国，这场战争重新打回了全世界对美国投资环境的信心。

如果咱们碰见一位男性客户，刚开始也不知道他的喜好，产品特点和行业发展趋势等等话题都聊完了，咱们怎么办呢？

呵呵，那就想办法把话题转移转移，等咱们说完这个故事，也许谈话气氛会好很多，完后呢？

完后就再讲其他故事呗…….这可是绝活来的哦，呵呵：)

作者:万里依然 日期:2011-12-08

@妖妖 N2011-12-07

突然觉得把楼主大哥的这篇小说看透,看精,做任何行业都不怕了。

呵呵,妹妹好:)

你终于看到问题的内核了,加油,先连续看几遍再说吧:)

你前面提的问题,帖子里已经反复说明了,都是大同小异的回复,不妨多多参考:)

作者:万里依然 日期:2011-12-08

回复:

作者:清晨天蓝回复日期:2011-12-07 复

@万里依然 2011-12-07

有朋友经常提个问题,我口才不好,和客户相处,不知道聊什么…….最近我看到一篇报道,看完后记录下来,打算今后有机会就跟客户聊这个。

《战争中的美元阴影》

美国并非酷爱战争,但美国需要战争。需要战争,是需要维护美元的霸权地位,为美元而战,这就是美式战争的全部秘密。过去的20年间,美国是世界上唯一连打过4场对外战争的国家,人们回溯历史时不难看到,几乎每场战争中都有美元若隐若现的身.....

一直以来我们都以为,美国在中东破坏的目的是保障自己的石油供应,今天看到雨哥分享的这篇文章才明白,美国的一些想法,美国人习惯借债消费,当资本流出美国时,美国人没钱了,那怎么办?

要么发动战争,因为,全球还没有哪个国家可以在美国本土上作战,那美国本土就是最安全的地方,资本当然要避险,要么多印钞票,因为多印出来的钞票拿到其他国家购买,相当于出口国给美国打折,这就是现在很多中国人在国外买国产的商品比国内便宜,其中的原因并不都是物流费推高商品成本;美国现在在经济上主要是想把欧元打垮,因为欧洲小弟敢和美国大哥分庭抗礼了,至于中国,虽然外储多,虽然是全球第二大经济体,但都是死钱,只要在军事上拉拢几个无赖国家给中国制造危机假象,中国就不敢去救欧洲,更何况中国和美国都面临换届选举,而中国是内定的接班人,交接工作的重心是稳定,美国是利益集团竞选,为了得到不择手段,所以这次的经济危机的目的就是欧元破产,下一步才是中国,因为美国还需要中国一起演好这场戏。

不知道雨哥是否同意这个观点,也请论坛其他朋友发表自己的看法,呵呵!

哥们好:)

看完你的分析,说得有理,深感佩服:)

以后和他人聊起这话题,我打算把哥们你的观点也加进去.....

呵呵:)

其实昨天忙,这话题没说透。咱们为什么要跟客户聊这类政经话

题？

呵呵，其实是想让客户感觉咱们比较成熟，有深度。树立这个形象，对谈生意交朋友都有好处，谁不喜欢和一个有点思想的人聊天做朋友呢？

比如哥们你吧，看了后面的分析，真高看一眼呢，哈，感觉你有头脑，稳重.....赞！

作者:万里依然 日期:2011-12-08

咱们这本书封面设计很朴素(我跟出版社建议,不要任何图片),就是一个书名,一个阅读卖点,外加一封书腰(几句提示语).....希望大家能喜欢:)

没有市面上那类花里胡哨的包装,咱不需要。嗯,中信出版社也同意这个设想。他们为这本书倾注了很多心血,领班责编是上半年出版小布什自传的那套运营团队,在社里也算一等一厉害的团队了。

很快要公布新书封面和预售信息了,到时还请大家来捧场呀:)

咱有了动力,才好继续写第三集,第四集.....这不,还有8年经历没写出来嘛,还有两场排名第一和第二的谈判没说,还有一场危机公关故事没写,还有一个3000万商战故事没讲,一段创业进行时也想表达一下,呵呵,期待有个美好的继续:)

作者:万里依然 日期:2011-12-10

回复:

作者: singerwynn 回复日期: 2011-12-09 复

@cyw1122332011-12-08

@万里依然 2011-12-08

咱们这本书封面设计很朴素(我跟出版社建议,不要任何图片),
就是一个书名,一个阅读卖点,外加一封书腰(几句提示语).....
希望大家能喜欢:)

.....

必须的,不过对于我们老观众来说,封面都是次要的了,里面有
老大的 716 吋个人或者团队的照片不?

再问一句:老大准备写多少本啊?

哥们好:)

呵呵,不瞒你说,最近开始构思后面的故事了,翻翻过去的合同,
那一个合同就是一个故事啊,呵呵,挑精彩的写呗。

比如,我做工程总监时,偶然发现顶头上司吃回扣,于是我暗地
收了一批证据,因缘巧合,居然有人还提供了偷录的视频!

你说,这事咱们该怎么办呢?

向上面跟总裁点一炮?

藏着?

暗示上司?

我相信这事咱们在职场里会碰见,如何妥善解决?

嗯,后面都会写出来,包括自己吃过的明亏暗亏.....

这种故事还有不少,今后我想多加点职场百态,呵呵:)

好,顺祝哥们周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2011-12-10

告诉大家一个好消息,下周二公布书名!

书名公布后,再过几天即可开始预售

中信出版社出版

第一集 29 元; 第二集 29 元 (附赠 7 万字精华版回帖——择业、销售、面试彻底写透)

几大网络书城同时预售

再次感谢大家长期的支持与鼓励,新书出版后,还请大家多多捧场:) 万分感谢!

作者:万里依然 日期:2011-12-10

回复:

作者: winamp9 回复日期: 2011-12-08 复

每天上来都会看看雨总的帖子,每次看得我是热血沸腾。

但我也是一个没有什么长性的人,坚持下来做一件事的时间都不是很长。我觉得成功的方法有很多,选择一条路持续的走下去,都会取得一些成就。关键是怎样持之以恒的做一件事,怎样克服心理和生理上的一些惰性,大家有什么比较好的方法吗?

望赐教~~~~~

哥们好:)

咱们不是有目标细分法嘛,你把你一个奋斗目标拆分成若干个小目标,每个小目标看似都不难完成,完成一个奖励一次,中间不要停顿,不要给自己找任何借口,哪怕是发烧,也得站起来干活,一旦松懈,

就拿难听的话骂骂自己.....坚持三个月，会初见成效的哦。君不见咱们帖子上，有人快坚持快一个月了，天天发帖顶贴？

呵呵，看出来啦，他是下了决心啦。

你对自己狠一点，生活就对你好一点；你对自己放松一点，生活就会折磨你一点，反正不能叫你舒服了。与其叫生活折磨自己，还不如自己动手修炼自己呢，呵呵，哥们你说呢？

咱们都跑过长跑，刚开始步履轻盈，越到后面就越困难，到了生理极限时，就想放弃，可一旦冲破极限，呵呵，浑身的感受？

麻木啦！

对，你就要做到麻木状态，也就是自然成习惯.....真没啥巧招，唯有玩命！

作者:万里依然 日期:2011-12-10

回复:

作者: 摩根大佬回复日期: 2011-12-10 复

佩服雨总，把创业的切入点放在文化产业，眼光毒，赞一个！

！

！

目前看中国的文化产业刚刚起步，发展空间取决于人类的想象力。国家刚把这个产业确立为国家支柱产业，天时地利人和全了，雨总想不成功都难啊！

！

文化产业和吃穿住行差不多，经久不衰，延续久远，可谓是永远

的朝阳产业。在我的眼里，文化产业和金融一样，是不受周期波动影响的，也是没有生命周期的。不过这两个行业也是最难的，因为这两个行业都是玩人性。玩好了，上天堂，玩不好，下地狱。预祝雨总大成！

回答：

哥们好：)

谢谢哥的夸赞，呵呵，再次创业前，我只是多动了点脑子而已，找到一个恰当切入时机，但没那么牛，呵呵：)

2010年，国内人均GDP约4300美元。根据美国一份调查数据显示，当人均GDP超过5000美元大关的时候，消费群就要开始追求精神层面的享受。

举几个例子：

- 1、国家刚把文化产业确立为国家支柱产业；
- 2、今年电影票房突破100亿，预计未来5年将达到300亿；
- 3、日本、韩国在60、70年代随着本国经济突飞猛进，文化产业也随之大踏步前进；外国昨天的发展历程，就是今天我们所能看得的未来趋势；
- 4、以恒大地产和富力地产为代表的超级地产集团，纷纷涉足国内足球产业，其实就是因为政府开始重视文化产业建设，而足球隶属体育范畴，也是文化产业一部分，投资足球是为了与政府所提倡政策合拍而已，毕竟地产与政府关系紧密；

……..

“不过这两个行业也是最难的，因为这两个行业都是玩人性。玩好了，上天堂，玩不好，下地狱。”

哥们你这句话说的，非常，非常到位！

看看写书码字的，一年能出版上万本新书，但一年发行量超过5万的就是畅销书，发行量超过10万的就是所谓的超级畅销书，可见，文化产业很难混。

要想在文化产业发展，就得跟《盗梦空间》学创意，跟《功夫熊猫》学借鉴，跟《喜羊羊》学国粹，没有特色如何立足？

我在想，以前是文化人写书，好似他们专利一般。但随着网络文学兴起，最近几年出版界风起云涌的十位英雄人物，又有哪个是传统作家？

他们也就自娱自乐，混混矛盾奖而已，他们作品得到市场广泛认可了？

所谓标榜纯文学，不过是贴块遮羞布罢了。

四大名著都是纯文学？

至少有三部小说的原型与故事发展，都是来自民间口口相传，说白了是带有草根气息，最后被几位屡试不中的秀才拿过来系统撰写……英雄不问出路，真正引领文化大潮发展的人物，想来大都也是草根出身。比如当朝明月，比如韩寒，再比如南派三叔。

我写本小说，只想把小说做成一件大家喜欢的产品，有卖点，有看点，有兴趣点，符合当前读者群需求，呵呵，纯文学？

俺不会。

歪打正着吧，当初做装修，是用广告思路指导室内设计，现在业余时间写小说？

用销售思路和广告策略来指导呗，玩得还是复合型。算咱运气好？

不是啦，是创业未果而给逼上梁山啦……呵呵：) 要是小说发行不错，呵呵，那就继续往衍生方向发展呗，我喜欢打组合拳。三年前，曾在动笔前有个整体构思，现正在逐步实施中，虽然未来道路崎岖，但也不是不可逾越，加油干就是。有机会在不远的将来和大家一起分享咱的劳动成果…….

2012 来了，我希望 2012 过得不平凡一些！

好，让我们一起进步：)

作者：万里依然 日期：2011-12-10

回复：

作者：w4692274 回复日期：2011-12-10 复

雨哥你好，小弟现阶段有个小问题，想借雨哥的智慧帮咱随便想一想，我是做化妆品的，我现在店内有会员卡，但没有发挥到效果，我想明年重新制定下会员卡的功效，现在我想的是会员在打完折的基础上在尊享 9 折. 9.5 折好呢？

还是每月赠送 10 元代金券（满 100 以上可用）有点不知道怎么做好了，要是雨哥有更好的想法，那小弟先在此谢过了。

回答：

哥们好：)

看帖不够细致哦，粗糙了点，呵呵，该罚读 10 遍才是！

帖子里有写类似问题的处理方法。直接打折是没有技术含量的做法，省事但效果差，建议舍弃。假设你还有 0.5—1 折扣，不要用作打折，两条处理途径：

1、冬天来了，送点暖心小礼物：毛绒公仔、棉拖鞋、迷你暖水袋、手炉、小汤勺、耳机、鼠标垫、钥匙扣、福字…。这份心意比 0.5—1 折扣更暖人心。从心理学角度分析，拿着礼物回家比节约十几块或几十块钱感觉更好，尽管二者价值相近。（类似刷卡消费与掏钱消费的感受。商家为啥鼓励刷卡消费？

因为没有割肉感觉呀，比如，数个 5000 元疼痛感不强）

2、发代金券也是个不错的办法，持续拉住客户呗。但说句实话，那这一张代金券，似乎没有拿着一份礼物有手感，呵呵。当然，客人要是不喜欢你准备的礼物，那么代金券作为备选也很不错。

好，多看帖，多思索，站在消费者立场想问题，总有收获的。比如促销问题，你天天想，时时想，有了心得体会马上记录下来，完后碰见一位消费者就拿出来聊聊，三个月后，你会没点心得体会？

哈，这个咱不信！

呵呵，顺祝周末愉快、圣诞快乐、元旦快乐、春节快乐：)

作者：万里依然日期：2011-12-11

@何处啲芳草 2011-12-11

雨哥，问个问题，您的书给众多徘徊在理想与现实的年轻人们一颗奔腾的心，大家埋藏理想，奔走现实。这点感激不尽。可是，您又不断的炒书，续啦又续，推拉又推，仅仅是为啦书大买吗？

不至于为啦那些钱吧，还是出版社的建议。

到啦最后，您浮出水面，难道是为啦您的公司做宣传？

亦不至于。成功人士都爱出书，也许这本书太畅销，您有个畅销记录。可您现在还是很低调的。真想不到最后的最后，你做的这件事对您自己来说是为啦什么？

但.....

回答：

哥们好：)

你的问题我看明白了，呵呵，也只能说现在还不能满足哥们你的好奇心：)

卖书确实赚不到几个子，可是有特殊价值在里面。咱不指望卖书能赚什么钱，但后面带来的有形与无形资产比较丰厚.....

我只是想把这本书按产品来销售，卖得越火爆，后面跟进的产品才越有可能赢得市场.....所以这次创业关键在于第一步是否能迈得出去，呵呵：)

后面确实还有好多故事要讲，杜拉拉讲了四年，但也就是在 HR、职场和爱情上面转哟，而咱们是在广告、策划、销售、加薪、面试、工程、装修、设计、职场和创业上面转哟，故事也许比杜拉拉丰富一些，别着急呀，越到后面越发力，那才是王道，是不？

杜拉拉就是一本，顶多有服装品牌冠名，完后卖了个电影、电视版权，呵呵，常规做法。我希望从一本书走出来，线上与线下互动，

那产生的价值....呵呵,不摆了,人家已然大获成功,我还是踏实点,
先向人家学习,一本一本卖书吧,哈:)

有了基础再来吹牛,是不?

再次希望大家多多捧场,让更多的人活得致富手段!

让自己事业更精彩!

作者:万里依然 日期:2011-12-12

大家好:)

新书真是让大家久等久等了,呵呵:)

乔老爷自传风暴实在厉害,咱们躲了一个多月呢,原因是两本书
都是中信出版社出版,他们认为两本书都值得向大家推荐,所以不会
让她们互相掐起来的,希望大家多多理解:)

当然,封面最后定稿是在昨天,也就是周日我才看到终结版。

新书明晚 19 点正式发布预售销售消息,包括封面和预售链接,
希望大家喜欢:)

期待和大家一起分享小雨过去职场打拼与创业经历,希望大家在
2012 年过得不平凡!

对了,新书的书名第一个字是:我.....

呵呵,跟过去探讨的书名都不一样,希望大家能喜欢:)

作者:万里依然 日期:2011-12-13

大家好:)

新书终于出街了,感谢大家的厚爱与支持:

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F5%
2Fphoto1%2F2011%2F12%2F13%2Fmiddle%2F83050187_37790277_mid
dle.jpg {EIMAGE}

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F5%
2Fphoto1%2F2011%2F12%2F13%2Fmiddle%2F83050323_37790277_mid
dle.jpg {EIMAGE}

作者:万里依然 日期:2011-12-13

撰写职场小说《我把一切告诉你》，背后的故事

2008 年春节，事业低潮时，弟弟小洋跟我介绍了物联网行业：

“国外传媒普遍认为物联网将代表第三次信息革命，是未来极其重要的朝阳产业……”

我研究后也认可这类提法。

小洋在物联网打拼两年，有些人脉资源，他打算东山再起，再次创业。哥俩不谋而合，于是又和几位志同道合的好友捆绑一起，正式走上了创业之路。

但我们面临的困境是人多钱少，大家混得都不咋地，可谓身无分文。大家前后使劲凑了点钱，又借了一位朋友公司的壳，勉强创业了。

我每天有 16 个小时工作时间，9 个小时贡献给创业公司，剩下 5 个小时可以在业余时间发挥点余热，利用自己擅长的广告和室内设计特长，快速赚一笔钱回来。于是白天忙着跑销售，晚上我静静思考一个问题：《如何白手打天下，东山再起？

》

从 A 集团和家纺上市公司出来后，我不会再去广告公司和室内设计公司打工了。如果自己开广告或室内设计公司，运用投资 6 颗牙理论分析一遍，感觉困难重重，所以综合考虑到个人原因、心态、市场大环境影响和没有任何投资等不利因素，第一时间否定广告与装修两个途径。那如何才能快速赚钱翻身，而且最好还能帮新公司扬名立万或新开辟一条生财之路？

问题够艰深，真叫人辗转难眠啊，长时间思索后，一个大胆想法出笼了——写商战小说！

文化产业是创业的好行业？

注意到一个现象，中国经济年年递增 10%，也许到了 2012 年，人均收入就能迈进中等国家行列。根据日本、韩国经济发展轨迹来看，一旦人均收入突破 5000 美元大关，会追求精神层面上的需要，换个说法，文化产业将获得极大提升！

而投身文化产业，前期不要什么投入，只需思路和笔杆子两件武器。笔杆子？

呵呵，咱报社出身，早年受过训，不是啥大问题。至于思路？

呵呵，强项来的啊……

写本畅销商战小说，用文化包装的高明手段来获得名利双收，带来几大收益：

1、产品需要文化包装，赋予产品生命力。利用小说主人公卡通形象包装产品文化，故事中隐含有产品研发理念、销售故事和公司文

化。

2、效仿美国迪斯尼电影商业开发手段。电影中的主人公被做成各类公仔、玩具、饰品、书籍等物品，热销全世界，我们有样学样。至于开发什么产品？

呵呵，有了名气，还愁这个？

3、个人不必投入现金，只要动脑动手即可完成，符合现实条件。

4、自己是有故事之人，也接触过很多有故事之人，写点商战故事非难事。新书出版，还有版权费收入呢。

优点对应的一定是劣势。我不会写小说，更甭提商战小说了。怎么办？

先到网上找找别人作品，做完市调再说吧。

等看完一圈后，信心膨胀，就那帮没有一线商战经历的人都能跑来写小说，哈，我比他们强啊，他们行，为什么我不行？

哼，想当初，我不是没干过一天广告嘛，但不妨碍成为报社广告状元；我不是也没干过一天的装修嘛，但一样从市场上赚百万回来；没在大集团干过，一样在集团工程部统领群豪，干得风生水起。现在不就写本畅销小说嘛，又不是让自己到天上摘星星，就凭咱的思维模式，照样能走出一条与众不同的道路出来。

很快，我开始策划商战小说了。

小说特色：这是发生在遥远国度里的故事。假设上下五千年，古今中外的名人仍然活在某个特殊时代，一位青年才俊历经艰辛创业征程，想立志成为一名成功的企业家，他穿越时空的游学和创业结局将

会如何？

别人玩穿越，无非是正穿越，即穿越到古代，或者玩反穿越，即固然穿越到现代，但咱剑走偏锋，搞个“集合穿越”

吧：假设上下五千年，古今中外的名人仍然活在某个特殊时代，呵呵，够有特色。再说了，写个神话式穿越小说，有利于今后推新产品！

嗯，全是好事。想到这儿，心中不免暗自小得意一把。

写小说说起来容易，做起来难。刚一动笔，犯傻了，晕！

别看咱提笔写个策划报告、PPT 文件、招标说明书、申请报告、产品软宣等等，手到擒来，但真要下笔写小说，发现完全两码事。光是开篇 1000 字就已经憋死去 N 回……

停笔！

不是写累停笔，而是迫不得已。嗯，说停就停，表现得好乖。怎么办呢？

难道写本小说非得中文科班出身？

有 TM 那么难吗？

望着开篇千字稿，我又开始动起了脑筋，嗯，看来正面交锋要吃亏，也许不走寻常路才能解决问题。

还是老办法，运用“提出问题—分析问题—解决问题”

的思维模式来解决问题……我把写本商战小说拆分成若干个小目标，嗯，写作看起来挺美。故事要有幽默感。不会编故事，缺乏想象空间怎么办？

好办。搜集好多笑话和幽默故事呗，从中找有趣段子，再把段子改造一番，二次捏合就是故事桥段。

不会写爱情桥段？

好办。搜集经典爱情描写，不是有句“天下文章一大抄，就看你会抄不会抄”

嘛，马上手里备齐多篇爱情故事，等着借鉴改造。

语言不生动？

好办。搜罗俏皮话、人生哲理、格言、寓言、传说……好嘛，各色语言滚滚而来。唉，都因生活所迫，不得不想出一些速成法子，只是不太像在写小说。

同时，我又借鉴学习很多名家写作方式：莫泊桑的新书出街前，自己规定必须修改7遍；金庸创意武侠故事，是把故事走向脉络一一罗列出来，挑最不可能的结局来写，所以他讲的故事总是高潮迭起，出人意料，让人爱不释手地追读下去；英国女作家艾米莉勃朗特要承担繁重家务劳动，于是她利用干活的空隙，把灵光一闪的情节赶紧写下来；海明威习惯站着写作，而且是单脚站着写。他认为金鸡独立，能叫人处于紧张状态，迫使自己尽可能简短地表达思想；法国作家福楼拜习惯搞通宵，他感觉在夜深人静时，才情方能从笔下涌溢出来，于是案头上彻夜亮着的灯光，竟成了塞纳河上船夫的航标……嗯，有样学样，咱是能跟大师学多少就学多少吧。这期间看了无数的书，俩月资料准备期过后，正式开始动笔。故事梗概简单，主人公青蛙是上进青年，励志做番事业。他在求学路上遇见几个志同道合的朋友，历

尽千难万险，跟高人学得一身本事。下山后创办一家家居公司，开始梦想征程。

白天忙完，晚上趴在桌上写小说。放弃所有爱好，把全部业余时间投入到创作中：看电视？

看 15 分钟都觉得奢侈；上卫生间？

看书，有了心得马上运用；早上刷牙？

不管手上动作，心里只在琢磨昨晚新写桥段是否有趣；中午公司吃饭？

跟谁都聊创作，随时听取别人建议；出差在路途？

一旦笔记本电池用完，马上手写跟进，绝不浪费一分钟；在会议室等客户接见？

下意识掏出小本，咱接着搞创作；过节假日？

推掉一切应酬，我只对小说有热情……就算在加油站排队等加油的那点零碎时间，我照样让它贡献余热！

文学创作是集坚韧、枯燥、费脑、用功、学识、寂寞于一身，虽然我习惯努力工作，但开始创作后，深刻体会码字的辛苦，太 TM 熬人了。为此发明一套心里暗示鼓励法：每晚停笔站起来，一边揉捏晃动酸楚的脖子，一边对着窗户自言自语：“嗯，好！

很好！

今天写得真棒！

小说写得牛！

明天继续。”

然后反复念叨，一直说到钻进被窝为止。效果？

自己鼓励自己，比什么都来得实在。

老话说：“要成活，先成魔！”

此言极是。还是716式那套工作方式，从周一写到周一，每天5个钟，节假日和周末每天16个小时，创作时间雷打不动。我是边写边改边想，边想边改边写，虽然大部分写作都是在平静中度过，但也有创作渐入佳境时，整个人已完全沉浸在创作喜悦中，想得太过兴奋，要过很久方能入睡。

作者：万里依然日期：2011-12-13

比如，有一天写到：青蛙碰到太子朱由校（以后登基是大明国天启帝），三人一路结伴而行。一日在集市碰到一相面先生，盘腿坐在地上装哑巴。地摊上放着一个玻璃框，内写“哑相。坐地不语，我非哑人，先写后问，概不哄人。”

只见有一位小哥正在算命，相士先在一张纸条上写了几个字，等写好后，那人才说：“我父母双全”，相士把纸条展给周围人看，果然是“父母双全”，接着算妻宫几位，兄弟几人，结果又都写中，周围人无不惊骇。

朱由校见相士真是神算，大喜：“喂，不如去叫他算算吾等考学否能高中？”

三人问完，相士默默伸出一根手指头，周围人不解，惟独青蛙一阵冷笑，给完钱带着大家走出人群。朱由校忙问：“喂，喂，我还没问相士答案呢。”

青蛙道：“一人高中，一人落榜，一起考中，一起落榜，所有答案全能用一根手指表示，所以他的卦语叫‘八面风’。

这位老哥玩的是‘金点’相术”

“哦，原来如此，呵呵，骗人的把戏啊。喂，青蛙，你懂得可真多，再问你一句，他算人家的妻宫几位，兄弟几人，怎么算的那么准啊？”

“这叫‘哑相’。按江湖规矩是不准使高案子，不能安座子。相士使用的是‘跟头幅字’，就是纸有四面八面，事先预写好各种答案，比如父母双全，父母不全等，相面时相士先写字，但写的时候不叫人瞧见，那是假装写字，等人家说出答案后，他用魔术手法变出标准答案，呵呵，你练熟了，也能摆摊做买卖哦。”

……看，写得多传神。穿越小说+励志精神+商战题材，发现自己挺能折腾嘛。

小洋几次向我要书稿看，我秉承过去做法，不出手则已，一出手就要震撼人。春夏秋冬四季走过一遍，商战小说《青蛙有个天鹅梦》封笔了，我信心满满给弟弟发了封电子邮件，还信誓旦旦：“保证你乐翻天！”

可没等我去震撼他，小洋却把我的意思给搞拧巴了：“哥啊，写的什么啊？”

我看了三页就实在看不下去了，文字憋屈不说，我根本理解不了你到底想说什么？

小说要是开头不精彩，后面很难拉住人气，而且……”

话不多，但声声刺耳。

打工作开始，好像还没人这么批评过我的作品呢。这回是被震撼了。

靠，码了 50 万字，字字滴血，穷尽心思，经历 300 个不眠之夜，书稿被大修两遍，小改一遍，相当于码 150 万字，怎么能说写得不好呢？

不服气，喊来几位朋友看稿子，哥们们碍于情面，说话有些隐晦：“哥们，小说写得倒挺有意思，但，但文笔好像还要再润润笔……”

关上电脑，我陷入深深沉思：“‘假设上下五千年，古今中外的名人仍然活在某个特殊时代’……我光注意创意去了，却忽略题目太大的问题，看来，我的文学功底还驾驭不了大题材！

小说立意和构思发生重大错误……难道我不是写小说的料，文化包装的想法行不通？”

失败的打击有些大，打得我喘不过气来。经过一个月思考，我仍然坚持认定撰写一本商战小说依旧是帮助公司发展的一步妙棋。老子就是有小强心态，虎狼精神，踩不着，赶不走，撵不死，生命力旺盛着呢！

不就是第一次创作失败了嘛，损失的只是业余时间而已，有没耽误工作，没啥了不起，好，坚持就是胜利！

二次分析，《第二本商业小说如何写？

》

想来想去，咱不搞上下五千年名人云集一堂了，那玩意太有难度，

咱们还是搞个略带穿越背景的故事吧。讲一个什么样的故事，才能把大家目光牢牢吸引住呢？

憋了几天，我想出一个新故事，忙跟小洋分享：“小洋，我想到一个故事创意，有点意思。”

“说。”

“《功夫熊猫》还没公映，但我看了他们的报道。故事里的反派人物残豹，一心想争夺武功秘籍却失去自我，而熊猫拿到秘籍后却发现是一本白纸书，他随后领悟到其实根本没有啥秘籍，只有战胜自己才能战胜别人，从而达到最高境界。靠，《功夫熊猫》集中国元素大成，白纸书的境界是中国典型的‘道’文化和普世精神的体现，美国人挺善于挖掘中国文化宝库，值得学习。我现在有创作欲望，就想写一本类似《功夫熊猫》的小说。”

“白纸书确实拔高了电影思想境界，但我觉得你写起来没把握。”

“美国人打破思维定势，大胆想象，这些想法我也会。

他们能玩转中国文化，咱在自己一亩三分地还搞不过丫？

比如熊猫偷师成龙，表情丰富，夸张的肢体语言，随拿随打的武功；比如熊猫偷师周星驰，模仿其搞怪幽默的招牌式动作和场景，再比如学习《卧虎藏龙》打斗场景，又学习谭盾的中国曲风，这些综合等于创造的手法，咱也没少干，强项来的，没啥了不起。”

“创业小说打算怎么编？”

“我想写一部乞丐发家历。主人公青蛙身负绝艺，但当他意气风发在创业路上时，却横遭破产打击，最后轮落乞丐，但他雄心勃勃，

梦想再次创业。后来巧遇一位多金少女美总，成为她公司一名普通员工。富二代美总是一家广告公司老总，青蛙几次暗中相助，使美总事业如虎添翼，美总察觉了青蛙的本事，但并未点破。后来美总意外承接了一座酒店装修工程，但甲方预算有限，利润并不丰厚，美总正棘手之际，青蛙又挺身而出，于是小说转入爱情桥段……”

“哥啊，这好像是琼瑶+穿越+励志+商战+职场+功夫熊猫，头绪太多，听起来乱，你文字水平搞得定？”

小洋的话不可不听，因为他以前就是千万级销售总监了，能耐不小，但也不可全听，因为始终坚信自己能写畅销书。

我静下心来，仔细盘算了当前局面：

1、《青蛙有个天鹅梦》不能白写，今后无论如何都要用上；2、文笔不好？

没关系，我第一次写小说，行文生涩在所难免，等写完第二部小说，连写带改，能码到300万字，高强度写作训练后，文笔自然能炼出来；3、小说开头不好看？

不如将新小说作前传，两部书互拉一把，一块往前冲！

通盘考虑，再吸取小洋建议，我觉得可行。小说是以“励志+商战+功夫熊猫”

为创作主轴，而“琼瑶+穿越”

只是局部点缀。

前面整整用心写了一年，现征袍未洗，马不停蹄又投入到新战斗中去了。连小洋都不能理解我的行为，更不要提其他人等。唉，那份

孤独的创作苦闷能向谁诉说？

困境中，我不去想不成功怎么办，只想努力写！

写吧，使劲写吧，咬牙写吧，玩命写吧，虽然就像泡在黄连水缸里一般。

时间的指针又走到了 2009 年年底，这一年公司有了第二次成功转型，事业再上新阶梯……从动笔第一天开始，依赖每天凌晨 2:00 熄灯，和长达 800 多天一贯表现，感觉桌上那盏台灯快成小区保安巡夜的灯塔了。期间，受创业压力影响，我的意志也曾有过动摇……唉，个人忍受寂寞和对精神的锤炼，不说也罢，反正是日夜赶工，再奋斗一年，我又打磨出 50 万字。修改三遍后，深感满意。来，随便抓来一段欣赏：

作者：万里依然日期：2011-12-13

下午，乞丐来到白天鹅整合传播公司。

“香总，他来了！”

晓峰推门说道。

二人再次见面，那香总真像从画里走出一般：蛾眉敛黛，丽容无比，又带着三分天真烂漫，更增娇媚。乞丐不敢多看，只是惊得眼光不知道放到哪儿好了，手足无措地呆站在大班台前。香总抬眼打量乞丐，见他一身绿衫配红裤，不禁蹙眉，扑哧笑了一下，“呵呵，怎么称呼？”

“青蛙。”

乞丐半个屁股刚挨上椅子，一听老总问他，又忙起身弯腰说道。

“你愿意到公司谋一份差使吗？”

“好，我们随便聊聊。假设有款叫唯果的果汁饮料，要在深圳快速打开销路，想搞促销活动，你有什么好主意？”

我想，你既然能给卖保险柜的店子想出好点子，这个也不会太为难你吧。”

“唉，好像已经为难俺了！”

能，能叫俺先喝一口果汁吗？”

青蛙拱拱猩猩嘴，一副苦不堪言表情。

香总示意晓峰去拿唯果，晓峰心理却有十二个不情愿：“看见青蛙，我才知道自己也成帅哥了！”

这小子嘴巴不用化妆都跟金刚是一家子！”

丫能有什么能耐？”

时间不大，晓峰拿来一瓶唯果放到班台上，青蛙先打量一番塑料瓶包装，又开盖喝了几口：“哇，这玩意还真解渴！”

好喝！”

喂，老总，还能再来两瓶吗？”

见有好戏看，晓峰连忙到外面喊人来看热闹。

青蛙喝够了，他坐在班台前定定看着三瓶饮料发起呆来。

“有想了法吗？”

没招的话，要不再喝点王八汤补补脑？”

有人等不及开始催促上了。

……

晓峰问道：“青蛙，你一个叫花子，居然能想到‘爱情果汁’策划？”

是不是拣垃圾偷看来的？”

“俺捡瓶子时，有捡过蒙牛包装箱里的宣传单，写的是啥《女人不美丽是男人责任》，看完挺受感动，蒙牛是利用亲情打动了大伙的心，借鉴一下，俺为啥就不能用爱情抓大家的心呢？”

香总心中一动：“对呀，亲情文化营销事件、神五上天和超级女生选秀并列为蒙牛三大策划方案，为销量破百亿立下过汗马功劳！

我刚才怎么把攻心招数给忘了？”

唯果的爱情果汁就是蒙牛的亲情牛奶的翻版！

看来他的才智倒也有三分模样，为何要装乞丐？”

他故意装疯卖傻还是另有所图？”

我且再出题一试！”

香总打定主意，把桌上纸笔朝前一推，“想应聘，在纸上写三个字表达你对工作的感受，只能写三个字！”

题目看似简单，但没要求，没范围，却更难办。众人面面相觑，目光齐刷刷落在青蛙身上。刚才还没慌乱的青蛙，不知为何，脸颊突然发烧了，浑身不自在。

当所有人都以为青蛙会写什么“再努力”、“多加班”、“好好干”、“玩命干”

等不疼不痒的话时，谁知他剑走偏锋，歪歪扭扭写下三个大字：
我爱你！

晓峰冷笑道：“哟，这是找工作，又不是找媳妇！”

青蛙怯生生回道：“对不起，俺意思是指爱公司、爱工作、爱岗位、爱同事。”

香总若隐冰霜的俏容，绽露少许笑意，“青蛙，你真愿意到公司实习吗？”

……

再一次给小洋发过去文稿邮件。第二天等到小洋电话：“哥啊，这次书稿比上次好点，但读起来好像还是费劲，而且还是老毛病，开篇读不懂，不知道你到底想说明白什么事……要不先放到网上看看反响？”

这 TM 小洋，还是我弟弟吗？

怎么从他嘴巴里就没听到一句好话？

不管他，我就不信，费了牛鼻子力气写的小说是一堆狗屎！！

网络发布后，我满怀热情，期待着预想中的轰动效应……

第二天，看到有网友发来回贴：“路过看看，楼主辛苦，码了这么多字。不过文笔有待精炼啊，话说我看了开头仍旧没有多大兴致，硬着头皮看下去，但越看越混沌，看完后的感受，说了楼主不要伤心。看完后我整个就是一个头大！”

嗯，这回轮到我头大了。如果说第一次创作失败后，有 50%的人停笔，那么第二次创作再失败，估计有 40%的人是心有不甘，但又不得不封笔，而我就是最后剩下的 10%里的人。

当时第一反应不是继续写不写的问题，而是如何写好。打击大不？

经历过残酷商战的人，还在乎这点挫折？

洗洗睡吧。

只过了三天，没心没肺的，呵呵，脑袋一晃，又从挫折废墟中爬了出来……

来自弟弟小洋和市场的批评，彻底激发了我大脑灰质层里的细胞，通过两年多沉心写作，我开始逐渐领悟到商战之道，思想层次迈上新台阶。当再次看完《功夫熊猫》后，我的思路豁然开朗：

熊猫领悟到只有战胜自己才能战胜别人，从而达到最高境界。而战胜自己就是指控制欲望和心态平和，不要太过刚强，极美则虚，极强则折，这才是做生意的“道”。以前我太重视做生意的“商”

（亦可指“术”

），总想凭小聪明和一点勤奋获取成功。其实，创业路上，“商与道”

二者缺一不可。这，符合老子哲学思想：“天下莫柔弱于水，而攻坚强者莫之能胜，其无以易之。弱之胜强，柔之胜刚。”

一句话，水至柔至弱，但却有令人惊叹的无限能量，最刚强的东西皆不能胜。

呵呵，发现一个小秘密，创作小说其实是反思过去，总结经验的一个过程，没想到还有重要收获呢。破茧蝴蝶？

像。

知道自己在创作路跑了一圈弯弯绕。前两部小说，太追求奇技淫巧，反而丢掉事物本质。我有过商战经历，也见识过很多牛人商战经

历，放弃这些商战题材不写，去写什么狗屁穿越小说？

咱是文学生手，根本驾驭不了那么大的题材，不失败才是奇迹呢。

想起来一案例。在卫生间经常能瞧见“向前一小步，文明一大步。”

的提示，但看看小便池外面的满地尿渍，大家会感悟迈出一小步有多难。如果将提示语改成“尿到外边，说明你短。”

的话，相信保洁员工作量会减少大半。对啊，其实直接真实的往往是最有力量的，往往也最能感动人的，我应该相信职场与创业经历，有与众不同之处。

新规划水到渠成：1、讲述一个懵懂少年撞进报社广告部开始，左手职场打拼，右手三次创业，其中有成功的喜悦，也有失败的痛苦，人生经历跌宕起伏。商战新小说既能和读者一起分享我的经验教训，自己又能达到几个创作目标，可谓一举多得。说句迷信的话，在工作和思想上帮助别人打开视野，提高能力，那叫积阴德呢。做一件积阴德的好事，顺道还有钱赚，呵呵，真不枉费咱三年来的一片苦心；2、撰写前两部小说码 300 多万字，文笔大有精进，虽然行文还是不能驾驭大场面，遣词造句也有些生涩，但就算是一根铁杵，也该磨砺差不多了吧；3、创作小说初衷不变；4、当今社会比我牛的高人千千万万，但他们不一定有时间、有干劲、有文笔来写小说，而比我文笔牛的职业写手更是大把抓，但他们不一定有这份能力……好吧，我是能力、业绩和文笔三合一，虽然哪个方面都不是很强，但综合等于创造，正好弥补市场空缺，前途？

嗯，看到了。

于是，2010年3月，开始创作第三部小说。文学创作好比“投篮”，为了一投中的，投篮方向和力度二者缺一不可。

现在方向完全正确，再加上依然是716式工作方式，又有两年多时光打基础，创作力度与深度有保证，小说自然是言之有物，有了灵魂，也有了阅读快感。

这次我只写3万字开头，不敢托大，邮件给小洋，好消息传来：“哥啊，这次写得不错哟，比那些商战书都好看多了，我看行！”

撰写10万字后，天涯上首发，6个月收获70万点击率，7000多个回帖，而且只有十几个人提出某些质疑……

新书出版，不免感慨万千：《我把一切告诉你》，咱不是天才，写本小说，成为草根作家，只是吃了别人吃不起的苦，把一件事情做透而已。至于小说是否能成为畅销书，已然不重要，重要的是实现了当初的奋斗目标！

咱没被几个困难灭掉，相反，咱把困难给摧毁了……

在这里，我要真心感谢大家，真心感谢曾经帮助，曾经鼓励过我的贴友们和好友们，《我把一切告诉你》成书，离不开你们的支持和鼓励，万份谢谢:)一路陪伴，日月星辰，不离不弃都是好兄弟！

在这里，我要真心感谢中信出版社，感谢责编李穆，感谢中信团队，没有你们的精雕细琢，也仅仅是块璞玉而已。

在这里，我也要感谢匆匆流淌的岁月，没有浪费时间，能大家分享点滴心得，非常高兴。

2012来了，希望2012过得不平凡一些！

携起手来，让我们一起进步:) 顺祝大家圣诞快乐，元旦快乐，
春节快乐:) 哈，加油:)

作者:万里依然 日期:2011-12-13

大家好:)

请关注: 新浪博客: 万里依然的世界

<http://blog.sina.com.cn/u/2606552200>

这里面收录有很多热心朋友们的读书心得与实践业绩,他们从方
方面面谈到了各种收获,谈到了未来发展发展方向,三人行必有我师,
希望能给大家更多启发:)

作者:万里依然 日期:2011-12-13

今天在卓越网有预售:

<http://www.amazon.cn/%E6%E4%BD%A01-%E4E7%84%B6/dp/B006KY9XF>
[I/ref=dp_return_2ie=UTF8&s=books](http://www.amazon.cn/ref=dp_return_2ie=UTF8&s=books)

预计明天当当网、京东网开始预售，谢谢大家关注。

先发布第一集，随后第二集很快会出街:)

谢谢:)

作者:万里依然 日期:2011-12-13

@1855031392011-12-13

吃个饭的功夫雨哥已经把新书的预售和背后故事都一一交代清
楚了，顶雨哥，当当有售不？

本来说好今天显示内容的，但他们爽约了，也许是上传新书流量多了点？

嗯，估计要等到明天去了。其实我们上周五就已经上传了哦，呵呵，可以理解出版社的话：小雨，你别急，其实出版社再大，跟他们打交道也得哄着....

我当然能理解啦，网络书城好比是线下的超市，出版社就是供应商，呵呵，超市欺负供应商，那是天天发生的故事.....

对不起哥们啦，咱们还要再稍微等那么一下，哈：)

作者：万里依然 日期：2011-12-13

作者：hlxhu188 回复日期：2011-12-13 复

@万里依然 2011-12-13

今天在卓越网有预售：

http://www.amazon.cn/%E6%E4%BD%A01-%E4E7%84%B6/dp/B006KY9XF1/ref=dp_return_2ie=UTF8&s=books

预计明天当当网、京东网开始预售，谢谢大家关注。

先发布第一集，随后第二集很快会出街：)

谢谢：)

刚才问题有误，预订后网站大概好久可以开始发货？

好久收到有矛盾。

哥们好：)

出版社要根据咱们新书预售情况，观察 10 天左右，完后决定首印数量。咱们预售数量越猛，他们观察时间就越短，出版社也就越重视咱们，咱们拿到新书的时间就越早.....呵呵，相辅相成，一环扣一环呀。

好，让我们携手，一起来推广新书的发行吧：)

内心吼吼：加油：)

作者：万里依然 日期：2011-12-13

@1855031392011-12-13

雨哥天天熬夜写作或工作的话，小弟建议您不要用 LED 灯或节能灯作为台灯的光源最好还是白炽灯，咱不差那点电费。白炽灯对眼睛的伤害是最低的。

非常谢谢：) 知识就是力量啊：)

明天就换灯泡：)

我说呢，最近眼睛看屏幕，总是有流泪迹象呢，估计跟长期熬夜，用眼过度有关，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-12-13

@何处啲芳草 2011-12-13

激动，激动，激动，可我总有种完事的感觉，千盼万盼的新书出来啦。不说啥啦，我怕，每天来帖子上看看，这书出来啦，怕大家都走，帖子在这段时间一直是我的精神寄托，雨哥，我怕，怕没啦互动环节，您和大家的交流机会，没有了有问题找雨哥的机会，雨哥，怎

么办？

总有种莫名的失落感，看来我还不够坚强

哥们好：)

新书出版后，跟过去一样，遇见好的提问，我还会和大家一起来讨论的，放心吧，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-12-14

@待来生 20092011-12-14

雨哥的书真是千呼万唤始出来，我一定要去购买，还要发动现实中的人来一起宣传，因为在雨哥这里真的是学到了很实际的方法，由于你的好帖引出了其它的好帖我也看了深受启发，对了雨哥对于销售里的潜规则有些可能要被和谐的在帖子里点一下可以吗？

对于才出大学校院的弟弟妹妹们更了解这个社会中的一些灰色，可能这又是一个白痴的问题吧，也希望其他的帖友能举几个例子

哥们好：)

你的建议很好，今后再写续集的时候，我会写到某些潜规则方面的事情。

提醒一句，你的天涯名，起的好像有点悲哦，似不妥。

希望改一个积极点的名字，逛天涯创业家园的人，各个都有些雄心，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-12-14

@goodnight9992011-12-14

问下雨总，怎么只有一本啊，不是两集吗？

哥们好：)

谢谢捧场，第二集随后出版，也就是几天时间吧：)

让我们一起期待：)

作者：万里依然 日期：2011-12-14

大家好：)

谢谢大家热情捧场：)

今天看见新书在卓越职场小说排名暂列第二，呵呵，心里不免一
动：每一本排名第一的书，都有一个“二”

的过程.....加油吧：)

作者：万里依然 日期：2011-12-14

@wgglzq2011-12-14

雨哥！

我建议这几天预订的都能有你的签名！

或者你可以发出这么个信息，预订的有多大比例中会有你的签名！

我想预订的量肯定会猛涨！

哥们好：)

出版社通知，新书印刷完，我要回趟北京给新书签名字去.....

呵呵，至于配送比例，现在谁也不知道，我希望是多多益善，呵呵，

咱不怕累：)

好，再次哥们支持与建议，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2011-12-14

回复：

pngdss2011-12-14

首先祝贺雨哥出书了！

我是一个快三十的人，但是胆子很小，不敢放手干事，遇事又特别容易紧张，跟领导相处总是不自然，并且自身还得了抑郁症，我想请问雨哥像我这样的还能做出一番事业来吗，感觉自己要改变自己很难，现在处于自我封闭的状态，对自己很不自信，不知道将来的路怎么走，望雨哥开导开导，不胜感激！

回答：)

哥们好：)

马上几大节日就要来了，咱们赶紧收起不好的心情吧，反正开心也是过一天，难受也是过一天，那还不如开心过一天呢，呵呵：)

给个小小建议：

咱们先从一些小事做起，如果完成了，那就算一条进步，一个信心，一个鼓励！

给你说个小事，就说读《我把一切告诉你》这本书吧。

前几天有个哥们发来一帖，大意是说：他打算把这本书读 60 遍，把主人公蓝小雨的思维模式和做事方法，直接安置并固化在自己头脑里，以后做事直接按小雨思维模式执行！

哥们啊，读 60 遍？！

这家伙疯了吧？

呵呵，我倒不这么认为。假设认真读一遍花费 80 个小时，读 60 遍大概花费 5000 个小时。再假设，一周抽 30 个小时读书，大概是 166 天就能读完 60 遍，大概花费半年时间吧。

咱们再来想想，照此读法，半年时间也许就具备蓝小雨 1/3 功力或 1/4 功力，这算不算闭关修炼得到的内力提升？

假设那哥们没有读到这本书，他能在半年时间靠自己领悟，自身水平猛然提高 1/4？

举这个例子，只想说明，可以先从一些容易实现的事情做起，但要彻底做透做扎实！

假以时日，你曾提到的那些毛病，早就丢到太平洋里面去啦.....

我写一本小说，用了三年时间，两次彻底失败，遭受无数打击，呵呵，无论做大事还是做小事，道理相通，不惧怕失败，抱着横扫失败的决心，灭掉困难的信心，何愁不成功呢？

当你把每件小事都做得对口到位了，那么日积月累，大事可成矣！

加油吧，哥们，我们期待你扭转现状的好消息传来.....

顺祝圣诞快乐:) 元旦快乐:) 春节快乐:)

作者:万里依然 日期:2011-12-15

第二集附赠一个 7 万字回帖，今晚我先摘录其中一个回帖，该回帖曾在本帖早起提及过，出书前又做了提升，请大家一起来分享，希望大家喜欢:)

创业篇——如何改变门店销售不畅？

作者：佳康整体橱柜发表日期：2010-9-25

万里大哥，看了完小说很受教育和启发。

我的现状想请万里大哥赐教和指点一二：1、在县城开店做整体橱柜，80平方摆了3套橱柜样品、两套烟机、还有加工设备；2、对橱柜做工和质量有信心。铰链、滑道、台面、门板、柜体都是质量好的东西；3、价格比竞争对手持平或稍微便宜些；4、开业两个月，接了几套橱柜；5、店面在装饰材料城里头，位置偏；6、县城10月份到过年有几个小区交钥匙。

想请万里大哥指点一二，和高人学习，自己好提升一下。

回答：

客人进店后，平均逗留多久？

普遍问什么问题？

有多少回头客？

（首次进店到最后成交的客户比率。假设每天接待20拨客户，一周共计接待160拨客户，但只成交1单，成交率是1/160）。每天做好销售笔记，定期统计分析数据，找到成交率低的原因。价格高？

款式少？

颜色不够漂亮？

知名度弱？

服务不好？

销售不会说话？

谁是第一主因？

谁是第二主因？

好，发现原因，着重改进。

为什么首先谈成功率？

试想，如果不在卖场抓客户，或不能抓住客户，谈其他的有用吗？

提问帖里说：“开业两个月，接了几套橱柜……也许销售不畅的原因尽在卖场。咱们要是能把成交率提高一倍，收益将会提升多少？

一、采用目标细分法解决销售问题：

销售是系统工程，可用目标细分法把总目标细分解成若干个小目标。现在我们把成交率不高的总问题拆分成 5 个小问题，再逐一解决。这就是所谓的再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。

问题 1、店面服务如何拉着客户的心？

为客户准备速饮咖啡、果汁、凉茶、可乐、冰块和小糖果（儿童喜好），比端一杯白水人性化多了，能更快打开销售之门。见客人进门，我们笑脸询问：“两位老板想喝点什么？”

我们有咖啡、果汁、凉茶、可乐……”

人家喝着果汁，不好意思扫一眼店面抬脚就走，怎么都要逗留一会儿，好，黄金推销时间来啦！

竞争对手一开场便是产品推荐，嘚啵嘚啵追着说个不停，而我们一开口却是询问想喝点什么，话题不同，含义不同，气度不同。先用“休闲话题”

让客户精神放松，戒备心理放松，接着谈个人饮品口味喜好，围桌而坐，循序渐进，有了共同话题再说产品优势不迟。还是那句话，差异化更能给客户留下深刻印象。一瓶果汁几块钱而已，而一杯果汁更不值钱，小便宜归客户，大便宜归咱们，暖人心的策略都是销售攻心术的灵活运用。

福建人在建材市场销售大理石，客户进门，啥也不说，马上请客人高坐红木沙发品尝福建好茶叶，先从饮茶心得聊起……异曲同工之妙。

问题 2、打算如何推荐产品，彻底留住客户？

所有卖家都在推介质量如何过硬，但客户又听进去多少？

建议：大家泛讲质量，你却凭数据说话。比如，铰链保证多少次开门仍正常使用；滑道抽拉多少次保证不坏。总之，讲解内容要专业化、标准化、数据化、条理化，跟竞品形成差异化。此外，还有啥卖点能吸引主妇眼球？

建议突出三点优势：A、防水性能好；B、防蟑螂爬；C、台面油渍易清理。

呵呵，哪位主妇不关心这三点？

在客户沉默时，还要抛出新话题。比如说：“购买和使用橱柜，有 4 大注意点！”

试想，哪位消费者不想听听内行人说话，耳朵立刻竖起来了。好，回答问题时，巧妙表扬自己产品，打击对手缺陷，最好把 4 大注意点编成一句顺口溜。

消费者购物时，有一个明显特征：感性驱使理性。好比化妆品在工厂是产品，在柜台就叫“希望”

一样，橱柜在工厂是产品，在家里就是美好生活的化身！

一般人推介橱柜仅仅是产品描述，生硬无趣。咱们要上层次，将橱柜推荐演变成厨房生活和烹饪艺术的载体，勾勒一副悠悠生活场景出来：“你看，咱们橱柜设计更讲究烹饪流程的科学性和人性化。

比如，择菜、洗菜、切生菜、片熟食、炒菜炖汤、出锅装盘都是一条龙操作流程，保证汤汤水水不乱洒，人也不会再在厨房来回乱跑，更符合人体工学。对了，你擅长什么口味烹饪？”

将橱柜设计在不经意中推荐完，最后落脚在“你擅长什么口味烹饪？”

马上给客户一个曼妙的想象空间：“呵呵，我要买下这款橱柜，为先生炒盘油闷大虾、煎个糖醋排骨、炆碗响油西兰花、拌个山楂藕丝，炖锅番茄牛肉黄金疙瘩汤，生活美滋滋，感觉不错哟……”

这就是所谓的体验式营销，感性驱使理性，激发客户感性情绪，让其似火山喷涌。记住：感觉比语言快一百倍，客户绝非傻瓜！

当然，边讲解边在橱柜上比比划划，感情充沛，顺道再报几个让人口水直流的菜名，呵呵，请事先预演 50 遍，推荐效果？

一切成交都是因为爱：)

细节 A、销售冠军大都也是观察高手。客户如果穿暖色调衣服（红、黄、金），一般喜欢暖色橱柜。反之，穿冷色调服装（蓝、白、黑），也许偏好冷色调橱柜。当看见客户穿暖色调衣服进店，最好首先推荐

红色橱柜。同时，发现客户的肢体、语言和动作后，可模仿、迎合他。客户会把你看成是“自己人”。

细节 B、兜里揣支录音笔，录下推介过程，事后播放，认真琢磨，找出问题再加以改进。比如，闲聊时有客户忽然半真半假问道：“说了半天都是优点，那这款橱柜就没点缺点？”

正面回复？

否定回答？

装傻不答？

也许你有急智，打马虎眼糊弄过去了，最后也签单成功，但听录音发现问题，马上准备两个标准答案：“我们家橱柜最大缺点就是非限量版！”、“我们橱柜当然有缺点啦，目前还不能在线升级，也许过几年再来逛，会发现产品升级了，一动心，你可能又要破费了。”

于笑声中化解尴尬。这就是录音的力量，帮自己随时提高业务水平！

史玉柱曾说：“我养成一个习惯，谁消费我的产品，我就把要他研究透。一天不研究透，我就痛苦一天。”

利用录音笔回放谈话场景，正是为了彻底研究消费群种种表现。

细节 C、准备有关厨房闲聊话题。日本主妇是天才，会生活。她们超市买完菜，把账单贴在冰箱上，从冰箱拿黄瓜就在单上注明，拿完黄瓜划掉黄瓜名，拿完白菜划掉白菜名，拿完猪肉划掉猪肉名，为的是省电，因为不开冰箱门也门清！

销售细节在于点滴间促进客情关系的发展，不放过任何一个与客

户搭话的机会。

细节 D、学习厨房风水学，对生意有帮助。比如，灶台、水盆与冰箱呈三角形关系，风水上认为有助于家庭成员健康。

细节 F、学习颜色搭配知识，提供厨房与橱柜颜色搭配的专业意见。推而广之，是否还要学点烹饪知识？

学点养生知识？

问题 3、店面陈列如何吸引消费群目光？

店面灯光布置非常重要。明亮的店面灯光会暗示消费者心理：哇，快来看呀，产品好棒哦，没有猫腻……很多大牌服装店的陈列，哪件服装不是被射灯打爆？

没有灯光渲染，产品能出彩？

香港屈臣氏连锁店的灯光非同一般，卖场亮如白昼，一看就是室内设计高手所为。

一线橱柜展厅都是按豪宅厨房来做设计，一水儿放置大空间、大尺寸的样板橱柜，既大气又豪气、给消费者美好想象空间。我们知道，橱柜台面进深的常规尺寸是 60 厘米，而他们橱柜台面却足足有 80 厘米宽，气派和展示效果比普通橱柜好上一倍。消费者看到 80 进深的大橱柜，心动不已，即使自己厨房面积不够宽敞，只能放 60 进深的橱柜，那他们也要指名道姓要这款（其实效果已打折扣），这就是陈列的诱惑力量！

购买橱柜时，女性占主导地位，所以员工穿着、个人卫生、卖场保洁、柜内异味等细节都要统统考虑，干净整洁会带给女性客户好印

象。此外，最好在橱柜台面上摆俩盆百合鲜花(保鲜一周，价格便宜)，鲜活的花草能打破橱柜的冰冷感，女性印象更佳，她们会幻想自己新厨房也是如此鲜活。

作者：万里依然日期：2011-12-15

问题 4、跟竞争对手学到什么？

竞争对手是最好的老师。冒充顾客仔细观察他们店面陈列、把摸样品、一对一攀谈，要是能从每家对手学到一招，从报价到款式，从推介到服务，一轮下来收获该有多大？

当然，还有寻觅竞品缺陷！

今后销售加以利用。

将县城里的竞争对手扫描一遍，事情还没做透，定期去省城看橱柜流行趋势，价格走向，服务动态，先谋后动式地进行市场调研。一般是三线城市消费群追看二线城市流行品牌，而二线追一线，一线又追北上广深四座中心城市，中心城市追国外……多去省城橱柜市场，能及时把握市场发展动态，未雨绸缪，做到步步领先本区域竞争对手。

问题 5、安装完橱柜，收钱走人？

验收时，如果对客户搞点小恩小惠，是不是能“收买人心”

？

比如买瓶名牌花生油放进橱柜拉篮，是不是很体面？

买一些刷子、擦碗布、钢丝球、围裙、锅垫等小物件，挂到厨房墙壁上，是不是挺提气？

拉开柜门，还装有一袋东北精装大米，是不是挺喜气？

对，灶台旁还放着一本烹饪书呢。

崭新的橱柜已经很打眼了，再变出这些宝贝疙瘩，惊喜连连，客户还会那么认真验货吗？

橱柜毛利有 30%，今天也许多花 200 块钱，但明天他们就能帮忙多拉客户。

销售有句行话：“顾客后还有顾客，服务的开始才是销售的开始！”

定期回访，询问使用情况，帮忙解决问题，一则拉近客情关系，二则发现问题，利于及时改进。回访时赠送一瓶洗洁精，会不会又是个小惊喜？

问题 6、剑走偏锋推广橱柜品牌

橱柜生意似乎是一锤子买卖，客户购买后十年八年都不回头，此规律对谁都是如此。在县城推广橱柜品牌，常规传播途径有县级电视新闻随片广告、彩车游街、户外广告、抽奖促销、散发宣传等等，但都属于阶段性推广，投入大效果却差，影响力也般般。如何破解上述两大难题？

马云曾说：“竞争是一种策略，需要凭智慧去竞争。竞争市场不需要砸钱去打，如果需要砸钱，那一点技术含量都没了。”

我们可以理解马云所说的钱与市场的关系，是指杜绝大投入砸市场的思维。有鉴于此，咱们应该从非常规思路入手，通过销售攻心术，将一锤子买卖变成细水长流式的生意，意义非同凡响。

假设每年拿出 5% 的纯利反馈消费群，尤其照顾重点客户，逢年过节开车送一袋米或一桶油，也许不出三年，你的生意规模将在县城

数一数二！

道理简单。彻底拉住中坚消费群，他们会全心全意帮忙推荐给亲朋好友，一个传两个，两个传四个，坚持时间越长，越容易形成集群效应，口碑由此爆破式树立起来！

有口碑还愁没客户蜂拥上门？

到那时门店位置偏僻还算个啥？

一旦销量提升，采购成本又会持续下降，工厂满负荷生产，效率提高，利润进一步增加……由此走上良性循环发展之路。

重要细节：逢年过节送礼，效果能否最大程度出彩？

A、一到逢年过节，家家户户不仅采购很多柴米油盐，而且国人还习惯此时送礼收礼，咱们乱七八糟参合进去，礼物全被淹了，没半点效果；B、装修旺季在上半年五月一波，下半年10月一轮，如果送礼在元旦春节，跟旺季不合拍，推荐效果？

洗洗睡吧；C、送礼行动最好在三月和八月，淡季前情感促销攻势猛，后面才能开花结果，而且时常要有祝福短信，点滴间加强客情关系才是高明手法；D、送礼可分有档次。普通客户可赠送米油，已帮忙介绍成功的客户可送厨房用的摇头电扇。

林林总总说了很多，可继续举一反三，把销售大问题分解成若干小问题，再逐一解决，便能找到提升销量的好办法。

二、采用稳扎稳打的创业发展模式：

如果想在橱柜行业做大做强，应从树立口碑开始，千万别图激进式发展，速度过快，可能带来资金、技术、管理和质量等各种麻烦问

题。美国人曾评论中国和日本企业最近 10 年的发展速度，说国内企业像兔子，日本企业似乌龟，表面看国内企业跑赢了，但最后很难说。蒙牛速度够火箭，销售年年翻番，可惜最后城头变幻大王旗，被中粮和厚朴收购了。

凡是暴富发财方式，来钱快，去的也快，无数公司都已证明。

蓝小雨创业一路激情，干得轰轰烈烈，凭借苦干加巧干，也有些成绩，但结果不咋地，为什么？

因为他太想一飞冲天啦，霸王硬上弓，由此可见，欲望太强必败，希望你创业心态能放平缓些，及时吸取他的经验教训。

橱柜是传统产业，发展成熟，行业内人才济济，不要指望一年暴富。建议制定好长远发展计划，先扎好马步，再去市场发力，表面好像发展慢点，但慢工出细活，未来三年还怕走不出这座县城？

好，祝你大鹏一日同风起，扶摇直上九万里！

生意兴隆喜人：)

作者：万里依然 日期：2011-12-16

@cyw1122332011-12-15

为了让大伙尽早拿到<<我把一切告诉你>>的方法只有一个，那就是赶紧到卓越下单预定啦！

今天跟一哥们聊天，他说在喝茶，我说日子过得挺舒坦的嘛。你猜他怎么说？

晚上的时间不好打发，真的很无聊啊！

KAO，这日子哪能这么过。于是乎，我立马就抓住了这个推销的

好机会，对他说，把你的地址给我，我订一本<<我把一切告诉你>>，兄弟我做得可以吧？

哈哈！

.....

呵呵，谢谢哥们热情支持:) 没的说，只有写好后面的故事，才算真正的感谢，哈:)

顺祝哥们你圣诞快乐，元旦快乐，春节快乐:)

作者:万里依然 日期:2011-12-16

@一曲两笑 2011-12-15

终于等到预售了。这两天做的最有激情的事情就是把这个消息推荐给每一位好友，并力荐大家购买。对于筒子们写的推广短文也很是钦佩啊！

不过在百度里输入书名，发现总共才 14700 条，中间还没有剔除到和本书无关的词条。微博里是 1347 条。《做单》的词条是 9470000。

《杜拉拉》为 16900000。可见我们的软文发布的区域还是比较少的。建议筒子们加油在各大论坛，帖子，社交网站多多发布和转帖啊！

<http://.....>

哥们好:)

咱们新书名才面世三天，呵呵，他们都面世 4 年多了，你该了解咱的做事风格，嗯，你说的数据都是奋斗目标，他们四年办成的事，

我们争取提前完成，“横扫”

才是咱们一贯风格！

目前主要是通知诸位朋友，光我的邮箱就有上千封信件……都还没通知到呢，呵呵，加油吧，最近不是 716 了，而是 718……哈：)

再次感谢哥们你的支持：) 谢谢：)

顺祝圣诞快乐，元旦快乐，春节快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-12-16

我 的 新 浪 微 博 :

<http://weibo.com/2109942772/profiletopnav=1&wvr=3.6>

希望大家登陆转，帮忙载《我把一切告诉你》出版信息：)

作者：万里依然 日期：2011-12-16

@Esam_Chan2011-12-16

雨总，突然想请问一下，你是否曾经是巴乔的球迷？

呵呵，俺是的，他罚失点球那一幕，永远铭刻于心

作者：万里依然 日期：2011-12-16

@pypixy2011-12-16

雨总很久没来了。今天来了就看到出新书了帖子我还没看完呢现在到卓越预定了。天涯出来的估计大卖啊。呵呵我还帮你搞了推荐哦。几个朋友也看了，不知道回帖没。

虽然没多读你的大作就到 56 页。但还是得问问，此书还会有续篇吗？

呵呵。

哥们好:)

后面当然还有续集了，初步构思，再写四本出来！

呵呵，故事还长着呢，咱们慢慢来吧:)

谢谢哥们热情捧场:)

顺祝圣诞快乐，元旦快乐，新春快乐:)

作者:万里依然 日期:2011-12-16

大家好:)

当当网已经开始接受预订，请大家多多捧场:) 谢:)

链 接 :

http://product.dangdang.com/product.aspxproduct_id=22568340

{SIMAGE} http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F2%2F3%2Fphoto2%2F2011%2F12%2F16%2Fmiddle%2F83298118_37790277_middle.jpg {EIMAGE}

{SIMAGE} http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F5%2Fphoto1%2F2011%2F12%2F16%2Fmiddle%2F83298140_37790277_middle.jpg {EIMAGE}

作者:万里依然 日期:2011-12-17

作者: camuscheng 回复日期: 2011-12-16 复

请教雨总一个风水方面的问题。买的房子开门正好冲着厨房，请问有什么好的方法来化解或者改善下嘛？

现在这谢谢雨总了。

呵呵，想了半天，感觉直接改厨房门（面对客厅），对整个房间布局破坏太多，其他方法不会，只好在厨房里面做文章啦。

1、把水台移到火台一侧，形成一条线，再把冰箱搬过去，形成水台与火台一线，再冰箱呈现三角形之状态，此为大吉大利。

2、由此，水台不面对大门，好一些。

风水不是万能的，哥们，也没有一处房子十全十美，呵呵，所以不必太往心里去！

哦，还要恭喜哥们才是呀，乔迁之喜乃人生一大喜事，哈：)

顺祝哥们圣诞快乐，元旦快乐，春节快乐！

作者：万里依然 日期：2011-12-17

回复：

作者：年年顶呱呱回复日期：2011-12-17 复雨总好！

看到这个帖子的时候您的书已经出版了，首先恭喜雨总此书大卖，售罄，这是必须的！

现有一事请雨总赐教：

想借助元旦、春节双节时机，从事海参等海产品（以海参为主）的销售，现将问题分析如下：优势：货源优势（可从朋友那里拿到一手货源）、价格优势（可赊货，售完还款）、库存优势（当然是无须库存）

劣势：无实体店（因诸多原因刚从原单位离职、现尚不具备建实体店能力）机会：双节带来的送礼、福利等机会威胁：无实体店、品牌知名度不够敬请雨总赐教，在此等情况下我该如何进行市场的操作？

先谢为要！

谢谢！

！

回答：哥们好；）现在创业不同以往，20年前，就凭你的这个条件，利用双节早就赚了个碰满钵满，但现在很难说迅速打开销路。

现在值钱的不在于货源，而是销售渠道。假设你有现成的销售渠道，还愁节日赚不到钱？

好，节日来了，那些拥有渠道的经销商、代理商、分销商们，他们没点想法？

国内经济开放30年，销售渠道和人脉关系网早已搭建完备，咱们想在最短时间突击倾销，也有一些难度。

如果你有好货源，自己也想创业，那么可以做如下工作。

- 1、成立公司或前期借朋友公司的壳。
- 2、将产品重新打包，打自己的品牌。
- 3、公司优势有两条：性价比好，货源充足
- 4、组建销售团队，拜访海鲜门店、海鲜批发市场（批发商）、大型海鲜酒楼、出口贸易公司、进军电子商务…….
- 5、假以时日，不妨做一个长线生意。

如果现在一定要短促突击，两条路：1、找关系做政府、银行、

大集团礼品采购供应商；向国内几千家团购网提出申请，争取早日特约团购商品。实现两个目标，需要让利，先薄利多销把货品走起来再说。

提醒一句，千万不可实行赊销政策，小心钱收不回啦。

不赚钱无所谓，但不能为了赚钱而去赔钱！

好，顺祝哥们周末快乐、圣诞快乐、元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-12-19

大家好：)

看到一些朋友的提问，大意是想问问关于新书推广的事情。

好，这里我简要说几句。

1、经过一年谋划，当然是利用业余时间来构思，现在已经有一套完整方案，正在执行过程中。

2、一些畅销职场小说大都经过一年以上时间默默推广，才开始逐渐让大众接受和喜爱，我们也不例外，所以我们准备搞一年的推广。

3、如果咱们小说能畅销，那么我打算把推广思路和操作手法今后写到书里去，如果没畅销，现在就别说，呵呵：)

4、请继续跟进，一定会看到一些与众不同的推广思路与手法的。当然，这些思路与帖子里讲的无出其右，我确实把思维模式和做事方法全部说了，可谓毫无保留，呵呵，所以看不到什么新的思维模式，只是见到新策划.....希望大家喜欢：)

5、本次推广的特点总结一句话：苦干+巧干

这几天忙着做新书推广，每天只睡4个小时.....

作者:万里依然日期:2011-12-19

孤帆远上白云间 2011-12-19

我还会厚着脸皮再问下雨总有没得送,脸皮这东西这年头越来越不值钱,能换本雨总的签名书赚大发了,呵呵。虽然自己已经买了一本,但意义不一样。买的那本是我对雨总这本好书的支持,要是雨总能送我一本那是雨总对我的激励,要送书的活动过期无效了那一样是对我的一种鞭策,叫你偷懒!

叫你粗心!

叫你得不得雨总的签名本!

哈哈

不管还得不得到雨总的书,都非常感谢倚天兄,非常感谢雨总,你就算不送我,我还不能买吗?

哈哈, GOGO!

哥们好:)

呵呵,显然哥们有段时间没来帖子啦,呵呵,前面曾公布送书名单,请看:

63. 孤帆远上白云间跟帖数量 10 注册日期: 2010-12-11 首次跟帖 2011-01-05

呵呵,咱已经答应送你一本签名版了哦。呵呵,通讯地址、电话和联系人发到我的站内短信里面吧。

作者:万里依然 日期:2011-12-19

@hlxhu1882011-12-19

@但行好事 CJB2011-12-19

雨总今天定啦两本第三第四本有没出版时间规划啊真想一下全拿祝新书大卖

同感啊听说还有 5,6 呢哈哈

哥们好:)

明年动笔写第三集和第四集，再掏点压箱底的故事出来，呵呵，预计年底发售，只希望和大家一起进步:)

作者:万里依然 日期:2011-12-19

@但行好事 CJB2011-12-19

雨总今天定啦两本第三第四本有没出版时间规划啊真想一下全拿祝新书大卖

明年动笔写第三第四集，后年再出版第五第六集.....把所有精彩故事讲完.....呵呵:)

杜拉拉是个挺好的 HR，她都能讲四集故事，咱们蓝小雨可是销售、广告、策略、设计、工程、团队方面的行家里手，故事总该比 HR 多点，是不？

呵呵，她都讲了四年光景，咱们也得需要几年时光呀，好，就让天涯陪伴我们一直走下去吧，哈。

作者:万里依然 日期:2011-12-19

作者：万里依然 回复日期：2011-12-19

@但行好事 CJB2011-12-19

雨总今天定啦两本第三第四本有没出版时间规划啊真想一下全拿祝新书大卖

明年动笔写第三第四集,后年再出版第五第六集.....把所有精彩故事讲完.....呵呵:)

杜拉拉是个挺好的 HR,她都能讲四集故事,咱们蓝小雨可是销售、广告、策略、设计、工程、团队方面的行家里手,故事总该比 HR 多点,是不?

再说了,杜拉拉只是职场故事,咱们不光有职场,还有几次创业故事呢,怎么也要多说两集,是不?

呵呵,她都讲了四年光景,咱们也得需要几年时光呀,好,就让天涯陪伴我们一直走下去吧,哈。

作者:万里依然 日期:2011-12-20

@芬猫 2011-12-20

最近按照贴子里的理论学习学习服装,正在全面搜集数据资料,这也算是种设计吧,想想雨总当年学习装修设计的那个劲头,我还得更加努力才行.....。

妹妹好:)

一看这做事思路,呵呵,完全对路,能让自己省去很多弯路,看

得资料越多,就越能了解别人曾经走过的弯路,自己成功几率就越大。
所谓磨刀不误砍柴工,就是这个道理,赞!

呵呵,说实话,当初没人教我,要是得到高手提点,咱不会做室内设计,一定会去做服装设计的哦,可惜,可惜青春走过的弯路。照着当初学习劲头,现在开一家中高档成衣定制店,嗯,都是回头客和豪客.....能躺在挣钱。

呵呵,不YY了,踏实干活吧。希望你能在服装设计上,多借鉴他人长处和设计精华,形成自己风格,前途不可限量,加油:)

作者:万里依然 日期:2011-12-20

大家好:)

明天出差,周末圣诞回,期间有点忙,不一定按时上来,还请诸位朋友多多担待,呵呵:)在这里,祝大家圣诞玩得开心:)

记得有一年,圣诞平安夜是在武汉机场过的,心情很低落,在集团做事求上进,永远都要在外奔波,付出比别人更多的心血.....在此,更要预祝做销售的朋友们,圣诞快乐,想着为爱人或女友带点礼物回家:)

作者:万里依然 日期:2011-12-20

作者:旅徒者依旧回复日期:2011-12-19 复

错别字一大堆,现在小修改一下哈主要是电脑没电啦雨哥别建议哈。

嘿嘿,新书中午出版了哈~买两本,一本留着自己珍藏查看一本当礼物。

折腾创业快两年了，和朋友做了一家小型的 KTV（10 几个房间的），期间做了餐饮，目前手里有的是当地海鲜礼品市场销量最好的产品代理之一。期间也遇过种种事情都基本上以失败告终。就连现在的礼品（这个产品在本地销售量估计有好几亿吧）也因为资金的问题不能铺开面做（我拿到的价位是比他们公司业务员低 10 个点，但他们公司业务员都是接 10W 以上的单子小的不做，目前以维护客户为主很少开拓新业务）。马上过年啦，我们也很急，但是上不上下不下真的感觉做不动啦。当初预想的很好以为凭一枪热血能做出一定业绩结果因为资金不足，执行力不行都断送啦！

而且我们这个产品主要的销量都集中在年货（占了 70%左右）。以至于想到了随便做做然后等到来年开春再慢慢细细耕作的打算（因为代理是靠关系接的所以没有指标，但是结账麻烦）。

回答：哥们好：)

发现你比我能折腾，哈：) 一个人，开着 KTV、做餐饮、还做海鲜代理，呵呵，三件事能做好一件事，就很不得了呢，何况三件事？

主席曾说：伤其十指不如断其一指！

这话太经典！

你只要沉下来，三个项目任选其一，创业都不至于如此艰辛，可见你是样样在想做，但样样都不精。

外面诱惑太多，抵御不住，呵呵，可以理解，毕竟你还在上学，以后会逐渐改变的。希望以后专注某个领域，这样更容易取得成功。

欧美文化对企业多元化并不热衷，他们更专注一些。比如奔驰就

是做汽车，宜家就是做家俱。而亚洲文化则更喜欢多元，比如韩国现代集团、日本三菱重工，各个行业均有涉猎，再比如印度塔塔集团，涉猎二十多个行业…….

某些励志类的口水书害人不浅，鼓吹什么鸡蛋不宜放到一个篮子里，殊不知，创业起步忌讳多线出击…….

这里面赞你一个，你人脉广，脑子活，有事业心，有干劲，天生的销售人，相信也是学校活跃分子，这些全是优点哦。我上大学时，比你老实多了，顶多去给康师傅打个短工而已，呵呵：)

最近有朋友找我说他的装修公司想要找我们一起做。因为接触过一段时间的家装也曾经也接过几个单子(都是朋友介绍还有自己认识的)但是我是属于半生甚至全生得状态，没有真正的出去跑过业务。但是朋友认为我懂所以找我们想让我们入股他们一起把公司做大，他一个人没什么精力能力也限制(朋友也就刚毕业半年多，但公司开了3年啦快，挺正规，纯利润现在一年也就20--30W)。他的想法是他做小监工，我负责业务与公司推广这一块，我当年装修合作的朋友他负责大项目监工。但问题是我一个朋友不怎么想入股，还有最主要是看我的意思，他是跟我的想法。

他们目前有的资源：

1 拿到了一个建筑集团分公司，一级建筑资质

2 设计名头挂靠在一所重点大学设计院下面

3 一定的稳定客户来源(现在一年投放广告5W左右)，因为监工他自己来忙不过来所以公司没有招业务员 4 有风投看重，愿意出资

100W

我们目前的资源：我认为只有人，还有半生不熟的知识半吊子，我自己都不好意思。但我朋友急，他明年不大想投时间在家装，想去投标做大一点的。

我自己的想法：抱着去学习的目的想去，但这样的话顾虑：

1、嘿嘿花的时间太多有点协调不过来，当然了我不是不愿意，716、718的精神以前现在也一直都在但是因为（不好意思，嘿嘿，本人还是大三，未毕业，实在无奈，至少得毕业证书拿了把。因为是草二代嘛所以家里还是挺看重学习证书的）

2、我也知道现在装修整体行业不怎么好，但是我觉得那里有我想要学习的东西。我可以接受如果加入没有让公司产值达到多少倍比例不那股份（可以不要工资）。

回答：

我做过装修，知道里面水深水浅。呵呵，建议你先别去凑热闹。自己不懂，拿着人家的钱去锻炼？

发现俩个小问题。

1、做投资前，光想好事了，万一没做成，后果你想到了吗？

这些我没看到。2、你周围人心态有些浮躁哦，恨不得一夜暴富，这类思想要不得。呵呵，嫌一年赚30万利润少了，就想马上去投大标？

如果哥几个碰见类似蓝小雨那样的工程杀手，计将安出？

越是大标，竞争越激烈，甲方越NB，乙方越有风险。除非是有猫

腻的 ZF 工程，你们关系够硬。

风投看重你们什么了？

你们有什么核心竞争力？

他们愿意出资 100W，凭什么？

你能跟他们带来什么回报？

是年年分很多红利还是五年能上市？

没有很好的盈利模式和稳定回报，何谈人家前来投资？

他们钱多得没地方花了？

呵呵，勿听他人忽悠。

去年全国风投项目，加起来也就几千个项目而已，呵呵，望三思：）
明年也有其他计划不知道怎么选择，目前我也知道以前的重大错误，很浮躁，总想着赚钱还有跳来跳去。所以餐饮（一个商业会所承包的餐饮，情况比较特殊是我和朋友发现谈下的目前除了人工，承包费——承包费包括水电，房租基本上没什么盈利）我选择和朋友商量一起再次转给别人做或者干脆不做啦（谁让我当时脑子一热，一个门外汉就冲进餐饮业了）额，目前就写这么多了哈呵呵也不知道雨哥能不能看的到。

雨哥啊，给点意见不？

嘿嘿以前顶贴少一直都在潜水，总觉得自己都能解决或是办法没用尽（我也一直坚信办法总比困难多，平时不怎么愿意麻烦别人，这个不好）。不过嘛看到了雨哥总是这么有耐心就一直手痒写了一点，额顺便羡慕雨哥的风水知识还有手相，打算找个时间好好学学。

回答：通篇看完，错字多，语句不通顺……这个反应做事似乎还有些浮躁，飘在半空，嗯，像我过去的做事风格，呵呵：) 建议：别跳了。第一，认真完成学业；第二，开篇三个项目选择 KTV 和海鲜代理，认真做下去，摒弃所有诱惑，先从这两个项目上赚到钱。钱在手上，呵呵，那就能钱生钱利滚利啊，完后才能扩大事业呀。千万别各个项目都是从头开始，恨不得全是赤手空拳打天下。说实话，现在创业局面，早不流行白手打天下了，没点投资，没点人脉，没点本事，没点销售功底，先别出来创业。

改掉身上毛病，多多发扬优点，坚持一件事努力，我想未来三年，你身价百万不是啥难事……加油吧：)

好，顺祝哥们你圣诞快乐、元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-12-22

回复：

作者：深夜学习 回复日期：2011-12-22 复

作者：荆棘里的蔷薇 回复日期：2011-12-22 回复

我今天打电话和宁波的朋友，北京工作的朋友都介绍这本书了，哈哈，别人还以为我中毒了，说的神乎其神！

呵呵！

楼上的大哥咱也有同感给同学朋友说她们似乎怀疑我。。。不过多发几次软文，说他很有上进心适合看这本书，慢慢的他也有兴趣了（潜移默化）祝雨哥及雨丝冬至节快乐今天的羊肉好贵啊，咱炖猪蹄吃，香得很哦，过几天便宜点再买。。。。。。祝新书大卖。。。。。。

呵呵，哥们好：)

这个销售做得不错呀，潜移默化，步步为营，目标明确，先赞美再找共鸣，呵呵，赞：)

作者：万里依然 日期：2011-12-22

对不住大家了，这两天出差在外，超忙，明天回帖，谢谢：)

再次感谢诸位朋友的热情支持与鼓励，谢谢：) 咱们新书销售势头看好：)

作者：万里依然 日期：2011-12-26

大家好：)

有几天没上来了，出差在外超忙，一天凌晨 2 点，一天凌晨 4 点，两天凌晨 3 点，嗯，从明天开始，恢复正常，呵呵，明天再和诸位好友说话吧：)

顺祝大家圣诞快乐：) 玩得开心：)

作者：万里依然 日期：2011-12-26

回复：

作者：笑只是掩饰 回复日期：2011-12-21 复

雨哥看了你的大作我真是有种豁然开朗的感觉。小弟我有几个问题想请教下雨哥

先说下具体情况我现在在一家太阳能光热领域的公司从事销售工作。进公司两个月，前一个月在做促销，第二个月被分到一个县级市做业务代表。这边的老业务员和我交接、介绍了下这边的情况之后就到另外一个市场去了。刚开始完全是蒙的，都不知道工作该怎么开

展。每天都是走一步算一步。现在基本有个大的框架了。但不知道思路对不对。

1、进一步扩展分销网络，不放过每一个点。

2、趁年底销售旺季多开展促销，消化代理库存。

3、搞好代理关系，保证公司回款任务按时完成现在的具体问题是1、太阳能光热领域竞争很激烈，底下的分销网络几乎已经被竞争对手抢占了，（而且分销商如果量不大，利润也不是很高，所以对我们的产品也不是很感兴趣，因此都只愿意代卖而不订货，代卖他不投资就不可能认真做你的品牌。而且一旦有人代卖，那招商跟困难了）。

我到下面市场也招了几个分销商，是用很大的折扣才招到的，我们不可能每次都给他们很大的折扣。怎样防止分销商解除合同？

还有就是招商时怎么和别人沟通？

（我现在的的方法是：打个比方说你们这个地方的新房子很多啊，装太阳能的一定也很多把，然后在给他分解下利润，最后吧公司在吹嘘下。

前面别人还听的进去，到了关键时刻要他打点款，进点货时，全不干了。）所以感觉效果也不好。

………回答：哥们好：）问题我看完了，感觉你是有心杀敌却无力杀敌呀，嗯，初做业务都会犯这个晕，不要灰心哦，呵呵：）你现在看完小说了，就想马上用上去，但却不知道如何下嘴？

这个好办，你看非洲草原上，狮子捕捉斑马，大都是置其他地方不管不顾，冲上去只撕咬斑马喉管，嗯，咱们有样学样，做事情该跟

狮子学习。

看完一本书，想立刻都学会，那不如先捡主要的来学。

比如蓝小雨的销售四大绝招，小说写得非常清晰了，有样学样呗，先把这部分突击看 10 遍，完后把经销商的人情搞熟悉再说，双方还没取得信任，如何叫人家给你打钱？

这个方法不知道看得是否眼熟？

呵呵，目标细分法呗……学完这几招，再来学谈判，如何构建经销商网络……。嗯，下面的都是狮子一口口吃肉的工作了。

你现在讲述的似乎都是一些表面，经销商心理到底是怎么想的？

他们对你们公司看法到底如何？

人家为啥不愿意替你们开发市场？

周边可有样板市场可以参观？

等等问题罗列出来，完后再一个个去解决。这些都是基于你对行业、自己公司及产品、竞争对手、经销商自身特点等方面非常熟悉，才能解决的。嗯，类似做事思路前面写得太多了，不妨返回头去看看：) 现在你任务很重，一边要学习，一边要实践，一边还要开拓市场，嗯，别休息了，全用到工作上去吧，不知圣诞平安夜是不是也在工作？

嗯，我的这个平安夜是被工作彻底给毁掉了……。

作者：万里依然 日期：2011-12-26

跟大家分享一个小案例，这是在其他帖子上摘录的：

作者：千载白云 2011 回复日期：2011-12-20 回复

雨哥你好，最近一直在学习你的大作，受益很深，对你佩服的真

是无体投地。我这两年一直做医疗设备的销售工作，原来跟公司打工，现在是挂靠一家医疗设备公司自己做单的，做的单子一般都在二十万以内，当然比打工时挣的要多些，但我感觉困惑很多。

又到年底了，和其它同行相比，感觉做的不是很理想。

我分析了一下原因，一是自身性格因素，我性格有点内向还有些胆小，特别是一些气场很强的人（如：院长级别的）交流时，感觉说话思路和反应都要打些折扣。我们做的都是些体制内的客户，产品重要，关系则更重要，我一直想以攻心的方法去影响客户，但和客户不太会把关系做深，除了说业务上的一交流，平时不知道说些什么加深关系，有时候虽然生意做成了，但感觉交情还是有点生。你说的那个卖电脑的没事就和你联系，我也试过，但有时也没什么要事，打几次自己也感觉没有意思了；二是现在本钱小，现在做的产品都是一些大众化的国产设备，价格空间也比较透明，有些大设备有单也没有实力去做技术含量和进口的是没得比。

望雨哥能帮兄弟分析定位一下，不胜感激！

作者：唯有香如故 2011 回复日期：2011-12-20 回复

哈哈，楼上的，雨哥的帖子里套路写的很清楚啊，看个八字，面相，要不扯扯老美为啥要打仗，但是没有从伊拉克拿走一滴油，送点茶叶给客户，顺便讲讲这些茶叶背后的小故事什么的，或者分析行业趋势。实在不行，就想几个标题，比如《如何与客户拉进关系》，《怎样走进客户内心》之类的上百度搜呗，找到 100 个案例，你总能从中悟出点道道吧？

下面是我的回复：

来帖虽然字数不多，但真是句句是实啊，呵呵，赞！

做销售不就是那么几招嘛，翻来覆去用来用去，但就看会不会用啦。尤其你最后几句：实在不行，就想几个标题，比如《如何与客户拉近关系》，《怎样走进客户内心》之类的上百度搜呗，找到 100 个案例.....呵呵，太像蓝小雨的做事方法了，超赞！

这本小说真没白读啊，NB！

好，祝哥们你元旦快乐，新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-12-27

@cyw1122332011-12-27

如果没看错的话雨总把马甲给换了？

这是为什么呢，呵呵，有点好奇。

过来看看，祝雨总新书大卖热卖！

祝雨总和各位朋友们元旦快乐！

春节快乐！

来年大丰收！

哥们好：)

公司加班，有同事跑来捣乱，搞个马甲把我写好的回复直接给发出去了，呵呵：) 对不住：)

不过这家伙名字起得还是不错的，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2011-12-28

发两个小段子，和大家开开心：)

这位小友，我看你玉树临风，天赋异秉，将来必成大器！

现在给你个小小的考验，我头像后面有个“关注”

按钮，你把它点亮之后，我们再来谈谈《我把一切告诉你》这本书，你看如何？

壮士，请留步！

看你骨骼精奇，双目炯炯，是万中无一的武学奇才，维护世界和平就靠你了！

我这有一本秘籍--->《我把一切告诉你》，见与你有缘，就28块卖给你了吧！

作者：万里依然 日期：2011-12-28

@naheta2011-12-28

雨哥好：)

为什么我上当当和卓越都只能找到第一部，找不到第二部呢？

第一部1月1出版，第二部什么时候出版哈？

真心想买几套哈~~

哥们好：)

第一集元旦后即落地，接着是第二集预售，第二集实体书估计会在春节后落地。嗯，这是出版社昨天通知我的。

等明年春暖花开时，我开始动笔写第三集和第四集.....完后年底继续来一轮.....呵呵，2012年，又将是战斗的一年啊。

好，希望我们一起去战斗，一起来进步：)

作者：万里依然 日期：2011-12-29

回复：

作者：adeliyanuo2 回复日期：2011-12-28 回复

雨哥，小弟关注你的帖子很久了，一有时间就看，太崇拜你的才华了，要是能收我为徒就好了哈哈，现在有个忙不知道雨哥能否帮小弟想个主意，我今年刚毕业，马上就要结婚了，一直在为结婚以后干什么发愁，大学里边没能学到什么东西，没什么特长，唯一的特长就是踢球，踢的比国足还要臭哈哈，本人比较内向，因为想要改变自己，所以选择了销售的工作，卖房子，业绩只能算是一般吧，做了有半年的时间，市场不景气，后来因为要结婚就辞职了，近来一直闲置在家，现在不太想上班，总想自己干点什么，碍于社会经验不足，人脉也不广，家里不支持创业，所以我想先跟我爸干长点社会经验。

我家在内蒙古呼伦贝尔大草原承包了一万五千亩草场，养殖牛羊马，由于要保护草场，所以牲畜的数量不能太多，现在全部都是喂草不喂饲料，纯绿色生物。

回答：

哥们好：) 首先谢谢你的褒奖，惭愧，惭愧，咱没你说的那么好，呵呵：)

你现在手上有土地，那比啥都强哟，这个资源太牛了！

如何利用好这片土地？

嗯，需要你多动动脑子。帖子才看了一半，呵呵，也许应该看 10

遍，思路全都有了哦。

回帖 500 多封（包括其他帖子的回答），第二次用百度，这次是为了搜《牛粪如何利用》：

牛粪可做为蘑菇的培植基，羊粪经过发酵处理，可做花草肥料，装袋卖，是个大财源。建议：可先种蘑菇、木耳，再利用其剩余物装袋当花肥卖，发酵处理时有放热反应，可利用其热能转换成热水，量大则可开澡堂。总之，每一步均有利润可图，流程：发酵处理（热水）—蘑菇，—木耳—花草肥料。

类似的解决方案，百度上大把的，找准目标，可以深入了解，完后再开始行动吧。举一反三再反三吧，估计你能憋出 200 个想法，完后挑选几个最有成功希望的项目，开始做试点……呵呵，都是小说里蓝小雨干活的套路，有样学样呗：）那边比较偏，养奶牛奶不容易运出去，所以都是肉牛，现在养的都只能是半成品，都是别人收走了回去再喂饲料，养肥了再卖到屠宰场，这部分就让别人赚走了。

回答：对方是如何育肥肉牛的？

你得去做个了解。他们行，为啥咱们就不行？

我们为啥不降低存栏数量，从而保证每头肉牛都能育肥成功呢？

采取哪种方式自己获利最大，这个需要做点测算哦。

我想请教一下雨哥能不能给支个招，看怎么样才能最大限度的利用好这些片草场呢？

让我爸也对我刮目相看一把，呵呵，还有我刚看到 54 页，说要出书了，书的名字叫什么呀，我得去买本，感觉这里边的东西太实用

了，我得把雨哥的书放到枕边上，跟主席学习，通读它个几十遍哈哈
雨哥你得帮兄弟一下啊，先谢过雨哥啦，嘿嘿。

回答：从行文来看，哥们你性格不错，平和内敛，是不？

果真如此，那就好吧些。君不见现在微博很火爆吗？

我有个想法：建个微博，先用文化包装这个养殖项目，给每头肉牛起个好听的名字，每天更新微博内容，讲述它们的成长史和趣事，再配点天蓝蓝水蓝蓝的图片，反正就是天苍苍野茫茫，无污染无公害的好去处。嗯，还有内蒙古的风土人情，人文掌故，反正每天就是搞一些有意思的故事出来，谁不喜欢动物和大自然呢？

大千世界无奇不有，有人给他家饮水机都开上微博了，每天还上去说话，结果吸引到4万粉丝……

吸引到众人目光以后，你家产的纯天然木耳是不是有销路了？

做好包装的木耳集中放到城里朋友处，开淘宝售卖（方便物流）。至于牛肉嘛，以后你家自己做秘制熏牛肉干，打上自己品牌……

见微博还有一大好处，可以开办旅游目的地。现在自驾游兴起，都不用你提供帐篷，他们会自带的，你就让他们帮你养养牛，喂喂鸡，挑挑水，免费骑骑马，做一个好客的草原庄主……完后照片再发布到微博，嗯，积累人气和人脉关系呗，全是好事情！

大草原上，你跟他们在星空下，围坐篝火，吃着烧烤，喝着小酒，畅快聊天，想不成为朋友都难啊！

拥有了这些朋友，今后他们会继续带动你家各类产品消费的，毕竟眼见为实嘛……写着写着，我都想去草原游了哦，哈：)

草原上特色产品太多，各种烧酒啦，马鞭啦，服装啦，嗯，你就准备开展第二项副业吧。

拍拍脑门，就这么多点子啦，一一执行下去，我琢磨你能在父亲面前表现一下。加油吧，哥们！

对了，小说已经出版了哦，《我把一切告诉你》第一集在当当和卓越有预售，元旦后落地；第二集元旦后开始预售，春节后落地。拿到新书读 10 遍，保你能做个成功的生态旅游型农场，发财大大滴，呵呵：)

好，顺祝哥们元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-12-29

@bcxpj172011-12-29

望穿秋水，等了这么长时间，收到邮件都推迟到 1 月 11 号，这演的是那一出戏啊~~~~~

楼主分析一下呗。

哥们好：)

我跟大家一样，也是今天才知道的，嗯，此言不虚，可人格保证！

今天超忙，没跟出版社联系上，据我分析其中缘由，呵呵，就算往好里想吧：

出版社曾告诉我，出版界现通常做法是先网上接受预定，如果预售好，那么就加大首印数。

据卓越和当当前几天反馈，新书销售形势不错，出版社已告之他

们要加大首印数，我估计本次推迟出版日期，跟加大首印数有直接关联；当当的反馈是已出现不少以“百”

为单位的团购.....

再次感谢大家的支持，呵呵，我的心情跟大家一样，着急拿到新书，想看看印刷质量，别对不起咱们的期待呀：)

好，给大家发一个过去被干掉的封面（1、不含书腰语，只是封面；2、已经是被干掉的封面）：

{SIMAGE} http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F3%2F2%2Fphoto3%2F2011%2F12%2F29%2Fmiddle%2F84247309_37790277_middle.jpg {EIMAGE}

《我把一切告诉你》，这个书名，早在3个月前就已敲定，但一直想配一个副标题，嗯，上面那则废掉的封面就是其中一稿。

出版社设计完了，我想了半天，觉得该副标题大街上全都是，没啥特色，舍掉.....类似反复不是一次两次，可谓批量，就像上面有个朋友发来姚明的文章，A面背后一定有个充满故事的B面。

最后没看中任何一个副标题的时候，也到了柳暗花明，为啥一定要个副标题呢？

如果自己对这本书有信心，啥也不加才是完美的，给读者一个想象空间：)

等吧，我已经被出版这事磨得够呛了，呵呵：)

好，在这里，再次衷心祝贺帖子里面的诸位朋友，元旦快乐，新

春快乐:)

作者:万里依然 日期:2011-12-29

@你比哥当年风骚 2011-12-29

收到短信,要说一句,雨总的小说第一部,貌似网上都发过了吧?

哥们好:)

要是直接把网上连载搞到新书里,这事也是咱的做事风格?

呵呵:)

前后花费了大约 1000 多个小时用来修改、补充、增写,应该不是白干的吧(还不算出版社润稿时间)。可以负责任说一句,新书比帖子好看多了,把很多事情讲解更透彻,尤其是关于销售、面试和择业三部分,我认为算讲透了。

至于第三集和第四集写作重点,我将放在销售、策划、危机公关、业绩倍增绝技、投标围标、人际关系处理等方面,重点跟前两集有所不同,但写作风格差不多,也是一环扣一环,事情连事情,各个行业蹦来蹦去.....在 A 集团很多精彩故事还没展开讲呢,比如利用风水知识给总裁洗脑而竞标获胜,再比如跟宝洁学习,小钱办大事,快速杀入农村市场.....

好,千里之行始于足下,我还是先把第一本书卖成畅销书,再动笔继续往下写吧:)希望得到大家多多支持:)

作者:万里依然 日期:2011-12-30

和大家分享一个回帖,希望大家喜欢:)

回复：

作者：随便转转 1232011 回复日期：2011-12-29

雨总您好，

跟了您的帖子很久了，一直断断续续的看完了，最近也在亚马逊上预订您的书，感觉要买回去好好看上十几二十遍的，才能领悟完整。目前这个帖子也只看了一遍，感觉受益匪浅，结合自己的实际情况，希望雨总给出点意见。

目前我工作又六年了，从事食品外贸工作，开始的几年对工作还比较有激情，感觉每天都能学到新知识，每一笔销售单子做完后也很有成就感，但是经过这几年的经历后，感觉早没了当初的工作激情，每天重复差不多的流程和工作内容，没多少惊喜可言。这其中一个主要原因应该是我在工作两年后的一次创业失败，那次创业失败，对我经济和心理上打击颇大，从那以后，工作平平，但是心里还是一直燃烧着再次创业的火种，希望可以再次找到突破口，再来一次。

外贸工作几年来，对食品外贸还是比较了解的，本行业虽然一直处于国家扶持的农副产品出口项目之中，但是食品行业的利润很低，而且出口质量要求高，成本高，出口风险大，受国际大环境影响也比较严重。之前我创业的那个思路现在在本地也有类似的公司成功案例，但是我观察这些公司规模都不是很大，利润低不说，发展前景无疑还是要朝着实业发展才有突破，但这又需要更大的资金条件和产品优势等等，而且这样的企业最后还得依靠内销才能生存下去。所以开始对食品外贸，甚至对外贸产生了疑问，到底该不该继续在外贸行业发展？

继续发展下去无疑也会走上外贸公司的老路，先外贸，再实业，再内销，这一个循环，发现从外贸入手好像真绕大圈子了。

想到这里，我完全就迷茫了，难道这几年工作下来得出的总结就是外贸不适应继续发展和创业吗？

难道我这几年的积累就只能算是经历，没有优势了吗？

放弃外贸还是继续？

我的创业之路该什么思考呢？

另外，现在对于食品外贸行业的销售，我也感觉达到一个瓶颈，开发新客户不是很顺利，老客户也有许多因为价格等因素，流失不少，希望雨总也给出点意见。

以上几点请雨总赐教，非常感谢。

回答：哥们好:) 首先谢谢你的支持和鼓励，我们就一起来谈论这个话题，说的不好，还请多多担待才是啊:) 如果你选择厨师行业，那么你的创业之路将异常简单，凭借自己的好手艺，从小门脸起步，一年上个台阶，没准以后能开连锁美食店。

如果你是珠宝鉴定师，那么你的销售之路将异常简单，凭借自己的好手艺，为豪客做咨客，从咨客起步逐渐发展到他们的“珠宝中间人”，年入几十万易如反掌。

如果你建筑师，那么你的赚钱之路将异常简单，凭借自己的好手艺，从兼职外包活干起，一年有个发展，没准副业赚得不必上班少。

……但是你做的是外贸生意，在这行当，咱们创业有什么优势？

货源优势？

对不起，被发达的网络和专业化网站给抵消了；价格优势？

对不起，咱不是工厂；客户优势？

对不起，逐利本性不会让大家成为铁杆客户，跟着咱满世界跑；熟悉外贸流程和规矩？

对不起，行业门槛并不高，行业从业人员大把捞……那么咱们的优势从何谈起？

所以从外贸出口去创业，需要很多外部资源做基础，不光是个人能力就能解决掉的（厨师、珠宝鉴定师、建筑设计师就不需要多少外部资源，这是行业所决定的）。而且外贸公司发展确实是一条：“先外贸，再实业，再内销，这一个循环”，大家都不是傻瓜，都是先有客户群，自己想赚得更多，于是建立实业，完后国际国内两条腿走路……如果你想在该行业创业，只有一条路，加盟某个创业团队，每个人各自贡献自己长项，如果单枪匹马去奋斗？

呵呵，很难成功。

或者重打鼓另开张……重新选择一个好行业，积累人脉，锻炼能力，沉淀资金，完后从该行业起步创业……长痛不如短痛，咱们别搞什么温水煮青蛙的段子呀！

现在是公元 2012 年了，不是改革开放那时候，处处都是处女地，随便跑马圈地即可。目前的创业态势就是，如果你发现一个好项目，要么公司内部人反水出去，成里同类公司，完后就是竞争对手大打价格战；要么就是同行图利杀进来抢夺市场……。远望谷公司是上市公司，也是物联网龙头企业之一，从他们公司出走的人，大都留在物联

网创业，于是很多远望谷的“儿公司”、“孙公司”

纷纷诞生了……

我听到一个商业故事。有个人想投资做手电筒式的微型验钞机，他计算完成本，大概是18元一支，于是他就按19元销售，很多人不解。

他答：现在验钞市场还有些空白，咱们卖点高价产品也没问题，但你们想啊，如果每支微型验钞机有利可图，那么就会招来很多竞争对手蚕食市场，人无远虑必有近忧，到时市场在人家手上，我们赚什么去？

现在虽然每支笔的利润非常低廉，但市场在咱们手上，一统江湖啊。竞争对手也会算账，一看项目利润太低，抢夺市场太费劲，不值得投资，那么我们就长期薄利多销，独占鳌头……据说后来他一家一年的销售过亿，呵呵，这位老总少赚钱了吗？

两个商业案例说完了，不知道是否对哥们你有所启发？

正着看的启发或反着看的启发都行啊。总之，外贸公司核心竞争力容易被复制，创业有难度。

这里多说两句：1、选择行业跟自己奋斗是同等重要的；2、小说还没读透，蓝小雨的本身也没学到身上，希望继续多读几遍，找到一套适合自己今后发展之路……嗯，我跟你一样，也在希望之路奋斗着呢，呵呵，完全可以做个伴：)

好，顺祝哥们元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-12-30

@何处啲芳草 2011-12-30

哎，又推迟，习惯啦。看贴吧还是。。。

哥们好:) 寥寥几个字，就看出来哥们你是咱们帖子里的老人，呵呵，等的习惯已养成:) 呵呵，我也是，工作中咱也是急脾气呢，但被出版这事快给磨平了，没关系，也就是几天时间新书就到手啦:)

好，顺祝哥们你元旦快乐，新春快乐:)

作者:万里依然 日期:2011-12-30

@云卷云舒 2011992011-12-30

雨哥，

你好

追你的帖子追了几个月。呵呵，实在太精彩了。

今天还没露面哦，可能太忙吧，小妹想咨询点事情，最近很纠结，大学的专业是英语，在沿海这边的一个职业学校教书，这个职业吃不饱饿不死，上升空间少，最近考虑转行，看了你的帖子，热血沸腾，打算去做销售，以后自己创业，可是我是销售0经验，优点是，性格外向活泼，喜欢与人打交道。

可是不知道从事哪个行业的销售好，最近有人叫我去做去做保险，可是我怕保险经验对我以后创业没多少帮助。

.....

妹妹好:)

选个工作，那，那保险行业就算了吧。最累人的销售行当之一，如果你是顶级销售高手，在这个行业能发大财，如果不是，那最多混个温饱而已.....

作者：奋斗5年买宝马回复日期：2011-12-29 回复

雨总，您好。

我的情况是这样的，我今年7月刚大专毕业，22岁，建筑专业，3年读下来，因为自身原因不爱读书也就混了个毕业证，专业知识没有得到什么。（现在好后悔，要是当初能够早看见你的贵贴，我一定每天都努力的阅读书籍，每天都看书，为以后创业打基础）。

毕业后在家里呆着，家里希望我去学挖土机，因为家里跟一个亲戚一起买了一台，然后今后开挖土机，一个月给我4000多的工资，这是家里的强烈建议。但我自己的想法却是想创业，但不是这个时候。现在想去为创业打基础，去积累人脉，经验，以及更多资本等，可惜的是我不知道去从事什么。从哪个行业开始，因为既然想创业，那么就去做一个天花板相对高一点的事情，然后从基层开始学起，做起。直到自己觉得有老板的视野及高度后才自己创业。语言组织能力不好，希望您能够将就看懂啊。呵呵。

如果说我现在听家里安排，那么以后的发展前景可观理想不啊。要是不听家里安排，我该从什么行业开始呢，该怎么跟家里辩解呢？

您帖子也说了从销售开始，但是销售的行业太多了啊，应该从哪个领域呢。我好跟家里去讨论。哦，我处在一个小县城，人口也就5万左右吧。（这些字不多，我却想了及打了快一个办小时了）。希望雨

总能抽出宝贵的时间帮小弟我参谋参谋。不甚感谢。同时也希望其他前辈不吝赐教啊。小弟在此谢过了。。

哥们好:)

帖子看得不够细致呀，呵呵，知道要从销售入手，但如何入手却还不清楚。这类问题在前面曾写过十几篇回帖了，对了，还把新书里有关章节摘录发了上去，全部回答清楚了哦。

对于如何择业，如何找到一家好公司，还请“云卷云舒 2011992011-12-30 马回复日期：2011-12-29 遍帖子或小说，真要看懂了，这些都不是什么问题。咱们上山打猎前，还是要花费点时间和精力准备好猎枪、干粮、水、衣服、雨衣、药品、打火机.....这点准备时间怎么花费都是非常值得的。

从零开始做销售，两位朋友可能会遇见 1000 个问题，能不能一一来询问呢？

显然不能，那不如多看几遍小说，学习蓝小雨的思维模式、做事方法、716 精神.....过去他曾遇见过的问题，没准今后你也能遇见，不妨仔细看看。

不知道两位朋友是否注意到了，咱们新书今天在卓越上打入一个排行榜：“第 4 位-图书>团购图书>企业团购书>职场修炼”，职场修炼排名第一的是《乔布斯传》.....能让企业去团购的小说不多，说明什么？

呵呵，更何况小说还没落地，才预售 20 天.....给个小建议：别人看一遍，你们最好看 10 遍，虽然文笔还有待提高，但做事的道

理和方法还能表述清楚，也不是人人都可以写得出来的，呵呵：)

好，顺祝元旦快乐，新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2011-12-31

回复：

作者：你比哥当年风骚回复日期：2011-12-31 回复雨总，首先，对书的出版表示祝贺！

差不多有一年没上来了，今天看到书名，有一些诧异！

一个问题：假设一个图书馆，新进一批书，就书名而言，咱们的作品会摆放在那个位置？

购买者在这类书面前，他们的选择和眼球着眼点是什么？

那些词汇是他们关注的？

个人感觉书名叫《巅峰营销案例》可能效果都会好点！

难道雨总书的定位仅仅是我们这些看过帖子的？

回答：哥们好：)

这个问题我愿意和兄弟你一起讨论。咱们就按纯广告策划来探讨，呵呵，不涉及其他含义。

首先强调一点啊，呵呵，咱写的是一本小说，不是个人回忆录，也不是经管读本，书名要像一本小说名字呀。比如咱们帖子名，在天涯上用挺合适，先说赚了多少钱，完后就是复制，挺吸引眼球，但用于小说名则不妥。

<<我把一切告诉你>>，该标题最大优势是能给读者一个“想象空间”

——到底要告诉我什么呢？

好，标题下面马上接一句广告语：一本上午看了，下午就能用的职场小说（这两句直接印在封面上）。读者看完书名和广告语，也许能明白阅读本书意义所在——给读者的利益承诺。就像海飞丝的宣传，能去头皮屑一样，读这本书能快速学到职场方面东西。

这句广告语锤炼很久，琢磨着应该是咱们小说一大特色，方法、思路、模式都非常清晰地呈现出来，看完就能用得上。

光这样就够了吗？

不行，还要进一步阐述和强化阅读意义。于是就有了书腰语（购买后可摘掉书腰）。

第一句：“撵不走、踩不着、干不掉”。

这句话我原稿没写。是书店和经销商等渠道看完书以后，对这句话很感冒，出版社提炼出来作为推广语的。也就是说根据渠道销售经验，他们认为这句话值得放上去。

第二句：“5 亿中国青年在职场和创业路上的精神榜样和战斗秘籍”

这句是出版社提炼出来的，其实我内心谈不上喜欢，帽子太高，呵呵，但他们认为这类说法符合出版宣传和本书特性，况且点名新书涉及职场和创业两大块，所以咱，咱就不再掰扯了。

第三句：“不宣讲理论，不玩花拳绣腿，全部来自刀刀见血，拳拳见肉的职场、商战真功夫！”

这句也琢磨很久，是进一步告之读者，上午看下午用明天有提高

的基础是什么？

读者学到的不是花拳绣腿，而是职场、商战真功夫——进一步强化阅读的利益承诺。

总之，我为封面、扉页、前乐口、封底撰写了 5000 字策划说明，全部按广告思路来策划，出版社给面子，呵呵，用了一多半思路和建议，剩下是他们的建议，最后的成品，基本算双方合作产物。

咱没写过书，在出版宣传过程中，当然也要听听行业专家意见，更何况中信出版社在国内算一等一的大社，他们提出的建议分量很重，也很有见地。

<<我把一切告诉你>>，在宣传时也不错，也许今后能形成某个“告诉”

体……. 书名也容易记忆，更没有山寨一些流行书名。比如，《细节决定成败》火爆以后，无数类似读物跟进“决定”

体，一时山寨成风。《明朝那些事》风靡一时，一样遭遇无数山寨跟风，“那些事”

体处处可见……. 但咱的书名跟谁的都不一样！

其实，一本小说是否能畅销，不在于书名、封面和广告语有多好多好，根本还是内容为王！

小说是否具有可读性，可学性，是否有阅读快感才是关键点。金庸武侠小说起的名字就惊世骇俗，各个响当当？

呵呵，但谁不是读过十遍八遍？

现在出版物跟以前大不同，不想读第二遍的书，很难成为畅销书，

电子书、网络连载多的是，想看就看……

多说一句，这本小说内容还不错，应该有点小小的口碑基础，加之贴友们热情捧场，所以我希望尽早出书。但出版社非常重视书名和封面设计，为此修改整整3个多月，反复打磨，人家这样做，当然是为新书好啦，虽然双方有点小分歧，但咱还是心存感激的。

所以在这里，为了新书出版的滞后，我还是要再次感谢大家对新书的包容，谢谢大家的支持:) 因为没有大家支持，我动力不足……呵呵:)

好，衷心祝福大家元旦快乐、新春快乐:)

作者:万里依然 日期:2012-01-01

回复:

作者: catchboy2011 回复日期: 2011-12-31 回复

雨总:

您好!

我是在一家啤酒厂工作，主要是负责工艺配方的调整，现在有个问题我一直都没办法解决。

做啤酒的主要原料(也就是麦芽)的质量对整个啤酒的质量有很大的决定性，现在的问题是麦芽的采购基本是总部定下来的，麦芽的质量出现问题我们却不能退货，因为是总部指定的供应商，而且供应商和总部关系好，估计总部的人也是收了好处，不管麦芽怎么样都必须收下，我们收下了麦芽，啤酒酿不好又挨批。我是想鱼总给我支几个招，怎么去管理好供应商，使他们能给我提供好的麦芽?

谢谢!

另外<<我把一切告诉你>>1 我已经在当当网上预订了,真希望能早点收到书,好好的读上十遍八遍的。

哥们好:)

凌晨快两点了,我们就长话短说吧,呵呵:)

发生这种事情,不想也明白其中的机关。要是我,就买一批贺年卡,依次给老板、总裁、常务副总、销售总监、供应总监、财务总监、人力资源总监.... 邮寄一封贺年卡,前半截是祝贺,后半截是反映原材料情况,配上照片或检验报告.....以匿名形式,从外地邮寄过去.....笔迹不要是你的,找朋友代劳就是.....

公司知道是内部人干的,但不会追查是谁写的,而会掉转枪口找供应部的麻烦,我相信老板不会拿企业开玩笑的:)

记住,销售总部是重点攻击目标,道理你懂的。只要保全好自己,又是为了公司利益着想,办成这件事是好事!

咱们凭良心做事,赞!

说的不好,还请多多担待:)好,顺祝哥们元旦快乐、新春快乐:)

作者:万里依然 日期:2012-01-01

回复:

作者:chenningji2012 回复日期:2012-01-01 回复

小弟怕雨总错过我的回复了,再发一次吧,请雨总指点,顺祝新年快乐!

~~~~~

首先恭喜万里依然大哥新书热卖！

明儿我也去书店买一本支持大哥你。

现小弟有一个问题想请教一下你。记得你在帖子提到过你也精通建筑设计（后面好像没有详细说这个段子哦），非常佩服你的学习能力。现在我也刚好入这行，但不是建筑学专业，暂时栖身一家效果图公司，做建筑立面的设计，我们叫建筑设计方案深化设计，就是设计院做好平面，交由我们做立面深化，完了就出图收钱。因为我不是学建筑的，总是摸不到建筑设计的门道，设计水平得不到提高，按我老大的说法就是没有想法。我的目标是两年之内设计水平上一个新台阶，然后打进建筑设计院。虽然也理解你帖子说到的“提出问题-分析问题-解决问题”

的思维方式，但总感觉隔着一层膜，没有接触到本质的东西，可能是因为没有建筑设计高手的点拨吧。

我老大是室内设计出身，建筑设计也是凭感觉行事，所以我感觉进步的空间可能不大。所以请你就你所理解的建筑设计能谈谈你的理解吗？

当然有具体可操作的学习方法就更好了。再次感谢你在论坛的分享，让我们这些网友学到许多东西。顺祝平安夜快乐！

哥们好：)

你现在从事的专业，从整个价值链上看，不值钱，个人也赚不到什么大钱。外面一张建筑效果图大概 5000 元上下吧，你的提成 10%—20%？



如果想在建筑设计专业发财，就一定要吃点苦，考上几个证书，做一个建筑设计师（替人家在图纸上盖个章子就是大几千）.....公家和私人的活齐上，这类效果图公司和设计院的案例曾见到不少。

我赞成你的想法，希望在 2012 年开始行动，制定一个行动计划，完后坚持三年去实现，以后你一定能过得比现在好得多！

好，顺祝元旦快乐、新春快乐：)

作者:万里依然 日期:2012-01-03

回复:

作者:牛奶千美回复日期:2012-01-03 复

@万里依然 2010-08-30

作者:李易鸿

我不看好高端奢侈品牌。奢侈品牌的路线是：小众--出名--街牌--做烂--死掉，或者永远维持在很窄的小众。

您的观点非常正确！

沃尔沃够高端吧，结果呢？

我们有共同观点和话题，所以我放弃了专攻别墅设计

-----

不同意二位观点，沃尔沃的失败完全是福特压根就没把沃尔沃当作高端品牌来管理，福特太关心成本和利润，他们根本就不知道什么是高端品牌，福特在管理萨博，沃尔沃，捷豹的时候都犯了同一个错误，那就是一味压缩成本，甚至让高端车与普通车系共用零件，一个花 100 万买了沃尔沃的消费者发现他的雨刷器和福克斯的一样，你觉

得他会愿意吗？

当高端产品失去他的专有性，那就不再是高端品牌了。

所谓奢侈品就是不惜工本追求质量，坚守风格。利润成本，投资回报率从来就不应该是真正的奢侈品应该考虑的。

lvmh 在持股卡地亚之后逼迫卡地亚推出平民化的 love 系列，love 系列大卖，但是卡地亚品牌也被欧洲皇室抛弃，lvmh 的资本干预让卡地亚从奢侈品的宝座上殒落，这就是为什么爱马仕家族对 lvmh 持股爱马仕大动肝火的原因。

所谓奢侈品是非常之人的寻常之物，寻常之人的非常之物，定位本身就是很窄的，但是根据财富的二八原理，狭窄的消费群并不意味着狭窄的利润。

回答：

哥们好：)

哥们你举的案例非常好，所持有的观点我也赞成。但我们讨论的是在中国做奢侈品牌，那可是一件很有挑战性的事情呀。资本社会已经发展几百年，他们存活下来的奢侈品也是从千军万马里杀出来的，可谓“剩者为王”。

奢侈品有几个标准：血统、历史、文化、价格和质量。

欧洲王室大都还有保留，于是形成了一条奢侈品生产线：王室——贵族——富豪——中产——蓝领。王室使用——贵族跟风——富豪追捧——中产追求——蓝领羡慕……所以欧洲奢侈品牌充分利用了王室品牌效应，从而达到号令天下之目的，可谓拥有得天独厚的历史

遗产优势。

咱们国家的王室？

辛亥革命那会儿就被灭了，贵族？

册封的贵族也被灭了。解放后扫除得干干净净。现在拿得出手的，顶多是孔子多少代传人而已，富豪类贵族？

所谓三代出贵族，改革开放 30 年，现在是富二代，离贵族还差的远点，所以在咱们国家要想诞生奢侈品，呵呵，很难。

但咱们国家历史源远流长，所以讲讲变相血统与历史，将就着也行，比如茅台、五粮液等名酒。如果品牌没有炫目的历史和文化，没有纯正的血统，那就不是啥奢侈品，顶多算高档品牌（血统和历史方面比奢侈品弱）。

如果是普通人想创什么奢侈品牌或高档品牌，我建议还是放弃吧，那是靠投资砸出来的。

无论是奢侈品还是大众品牌，都有生存空间，优秀者自然是大口吃肉大口喝酒，谁也不会碍着谁的事，当然，大家发财也别捞过界，一旦过界前途未卜。

派克钢笔原来是高档品牌，但他大量出品低档产品，结果把好端端的高档品牌给做砸了，这类例子俯首即是。

嗯，也许是我关于沃尔沃的例子没说得妥当，让哥们你见笑了，呵呵:) 但我想表达一个意思，赚普通大众的钱，对于草根创业起家来说，比一上手就想赚取富人的钱似乎更容易一些。

好，顺祝哥们元旦快乐、新春快乐:)

作者:万里依然日期:2012-01-04

回复:

作者:股舞 2011 发表日期: 2011-12-31 复

想请教个问题,三里屯,南锣鼓巷,燕莎,世贸天阶这几个地方附近,您觉得哪里更适合开个性饰品小店,商品价位中等偏上,有些是原创作品。呵呵,先谢过,很佩服和相信您独到的眼光,刚开始创业资金有限啊,要不开连锁店都挺好滴。盼早日答复!

回答:

哥们好:)

离京很多年了,对上述地方不太熟悉,我只谈点熟悉的事情吧,呵呵:)

你得知道自己产品特点、价位和消费群面貌,完后根据这个去调查三里屯,南锣鼓巷,燕莎,世贸天阶等商圈,发现同类产品(价位、产品特性和)集中地,那就是目标入驻商圈。

所谓货卖堆山,同类扎堆,竞争对手越多,越有利于你的生意高速发展。他们在该商圈能站稳脚跟,说明有一批消费群在背后作支撑,你此时杀进去,立刻能分享到这批消费群带来的财富。表面上你将面对很多竞争对手,似有不利,但实际上却拥有了大批消费群的惠顾。

反之,如果没有竞争对手出没,但你却杀进去,好嘛,表面上没啥竞争对手,但顾客群又在哪里?

没准你需要培养一批消费群出来,呵呵,那工程量可就大了。

好,大意如此,先做完市调再说吧。如果两个商圈都是目标商圈,

那剩下的就是考察店租、店面位置……

好，顺祝元旦快乐、春节快乐：)

作者：万里依然日期：2012-01-04

回复：

作者：厨行天呀回复日期：2012-01-02 复

雨总，您好小弟也跟贴已久了从中领悟了很多，不管是做事的方法还是做事的心态我们都应该向你学习。今天想请教一个问题。我这里是一个二线城市，我想从事儿童的二手玩具的回收，然后再清洗消毒美化维修，再以低价出售。现代家庭独生子女最多，他们的玩具大多七八成新有的基本没用过，而且玩具孩子不会玩太久的更新频率快而且占用家里的空间，我在网上查了相关资料现在首要问题是购买人担心玩具的卫生安全问题。我个人认为像二手玩具的主要市场是城乡结合部的外地人为主他们的要求相对较低。望雨总和天涯高人分析一下事情的可行性，不胜感激等待回复。

回答：

哥们好：)

这个项目不错，就跟二手车市场性质一样。但我在想一件事，如何做的有规模呢？

二手玩具单件都很便宜，如果不上规模，必然赔钱。

在二线城市的商场开个回收玩具的柜台，那根本上不了量，我想首先要编制一个玩具收购网络（组建一批收购站点），只有保证货源充足和持久供货能力，才能谈后面的买卖和发财之路。

货源收上来之后，消毒？

那是技术问题，我们该讨论销售问题。为了让投资尽快流通起来，咱们需要快收快销，于是编制一个销售网络更是关键所在。那么批发（玩具市场）、零售、找分销渠道、团购（三线城市幼儿园）淘宝等等经销渠道都要建立起来。

只有收购网络与分销网络有效建立起以后，上了一定规模才能发财，否则很难从中渔利。

当然，在上规模之前，需要一定投入和一定的培养市场的时间，这点还要多多留意。

好，顺祝元旦快乐、春节快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-05

回复：

作者：超哥吉祥 88 回复日期：2012-01-02 复雨哥，我一路跟着帖子过来的，很佩服您的勇气和睿智还有勤奋，还要祝贺你出书成功，呵呵……我自己有个国企的工作，不过想做个兼职，我们这边产一种花生，每个结出的都是三个四个甚至五个六个的，一般花生只有两个么，呵呵，我觉得这个有一定的特色，想要策划一下，怎样包装宣传去卖。一直没有好的想法。我打算网上开店卖，宣传我打算多拍些照片，介绍这种花生的营养，这是常规的。

另外我们这有个村子里面有一家人连续十代都有双胞胎，我想拍几张他们的照片，让他们也帮我做个广告，吃多子花生，生双胞胎，呵呵，那家人挺出名的，你搜一下，十代双胞胎就知道我家乡哪的了。

这个是非常规的。我的笨脑袋就能想到些这个，您看看再帮个个忙。这事我挺上心的，要是能做好了，我想推广我们村都种这个新品种带动致富，呵呵……先谢谢了。

回答：哥们好：)

对不起，本来想着回帖来着，一忙给忘了，对不起，真对不起，现在咱们就来讨论这件事，呵呵：)

产品要有文化包装。文化包装可分为两部分，一个是讲文化故事（为品牌注入内涵，拔高品牌身价，塑造品牌形象），一个是讲神奇故事（承诺特别利益点，唤起消费欲望）。

没有故事包装产品，那你家的花生如何与竞品形成有效差异化？

其实，多子花生遍地都是，天南地北都能吃到，所以我们更要把一个平凡的产品包装出特色，方能获得成功，不是吗？

呵呵：)

在这里先发一篇过去的回帖，希望有所启发：

回复：

雨哥，我今年才创业，在广西柳州的柳江县经营土特产。

目前惟独一家。

1、我的店是8月开张的，面积只有三十平米。位置不是属于主干道，人流量不大。是县政府所在城镇，镇面积不大，离柳州二十多分钟车程。柳州是广西重工业城市，社会消费品零售总额400.27亿元，增长19.1%。

2、开业三个月了，零售额上不去，一个月卖5000来块，门面租

金是 800。手头资金又很少，才几千，还欠供货商有 2 万多货款。

3、有几个固定团购客户，是政府单位的，但结款不及时。目前为止，团购加零售总销售额有 12 万。

4、春节将至，恳请万里兄对于我这个项目，教点经营思路让兄弟能走出困境。

我有个计划，讲出来看是否可行？

后者帮兄弟完善。我打算下个月搞促销活动。主题：您还在发愁过年难送礼吗？

柳江第一家特产店年末回馈顾客，大型购物抽奖活动！

并免费试吃试饮（盗版您的招）

期望达到效果：1、因为是新店，第一还是希望提升知名度，让更多本县人知道，为春节销售做铺垫。2、希望能够直接提升销售额。

印刷一万份海报宣传，一个月时间，费用 800 元，朋友派发。

购物到 XX 金额，就可参加抽奖。现场气氛，请同学乐队唱歌，每周六一天，四天。兄弟价 200 元。

蜂蜜全场 8.5 折，白香果醋现场免费品尝，男士喝可解酒，女士美容保健也打折等，厂家提供。

抽奖奖品资源：一等奖：家庭音响组合 5 套；二等奖：电磁炉 20 台；三等奖：电热水壶 30 个；鼓励奖：食品小吃或娃哈哈水（家电促销资源都是一个兄弟以成本价给我供货，货款过完元旦再结，没送完可退）

补充：我是和老婆经营这个店，很多事都是我一个人做完，有几



个单品是自己开发的，从原料进回来，加工，包装设计.，这一块是高毛利，也是本县特产。团购客户送礼用的都是本县特产居多。但是本县的产品很少.开发品种，费力，包装印刷费也高。雨哥经常提到送特产，应该也就是这个缘故了，每个领导家里都是一堆的茅台五粮液，还是特产礼轻情谊重。

回答：哥们好:)从帖子上看，5000多块的月销售，起步还成，而且人脉你也有，想法也好，恭喜，创业项目不错。下面说些不足，话比较直接，又是一家之言，请多担待。

一、文化包装：你跟开甜品店的哥们犯同样毛病，没有进行文化包装。

你要给消费者一个明确的购买理由，超便宜？

好口味？

食品安全有保证？

在你包装上我没有看到一个给消费者明确的利益点，也就是他们为什么要你的土特产？

对于土特产，你的文化包装是讲“老故事”，也就是历史故事。比如多少年前，当地某位名人发明了一个秘方，从此，土特产美扬天下，但遭遇战争动乱，秘方及传人流失……现在，经过你的努力，再次重新发掘出来……（自己去编故事，这只是一个摹本）。你不讲产品的历史源头故事，谁知道这产品是个宝贝疙瘩？

谁会搭理你的新产品？

没有故事，没有注入文化的产品，不值钱哦。（请看前天给甜品

屋的回帖) 故事讲的越精彩, 产品附加值越高, 结果越有保证。

案例: 安徽一个县级市酿酒厂, 本来酒没啥历史, 但他们就根据朱元璋曾在这里作战过, 编过皇上指导酿酒的故事, 一下子摇身成为历史名酒, 销量在当地当年跃居第一。一句话, 别人已经干过, 而且业绩很好, 那就看你会不会讲故事啦。

二、食品安全: 你要反复强调土特产的食品安全。现在消费者已成惊弓之鸟, 连大的乳制品公司都不能保证食品安全, 你一个新牌子谁相信食品的卫生?

你要想出 3 个办法来证明你的食品是安全的, 比如数据分析, 照片, 原材料采购等方面, 要有说服力和可信度, 让消费者放心享用。

三、广告包装: 你现在的产品包装, 卖相还不够好看。给个建议, 你到超市, 去买一批快销品回来, 比如康师傅、统一、洽洽、乳制品、洋酒等大牌快销品回来, 仔细琢磨人家的产品包装设计, 从中借鉴有益的设计元素。包装上要有一个明确的利益点给消费者。土特产只是产品属性, 不是给消费者的利益点。

我的帖子关于包装设计有专门的篇章, 不妨多看几遍?

我不太赞成打折价格战。你现在不是独此一家在经营嘛, 又没有竞争对手, 市场上没有同类产品做你的价格标准, 你为什么要降价?

干嘛要自己打自己?

你不如开发一些小包装的半买半赠的新包装(小玻璃瓶), 以此扩大消费者品尝面。你现在全部采用大玻璃瓶子, 对于没买过的消费者就是一个风险, 万一不好吃岂不浪费?

你到超市，能看很多同类产品，都有小玻璃瓶，为什么？

人家自有道理。

对于半买半赠的新包装，就在春节前大量投入使用，算促销吧，只要事先对消费者说明清楚，今后对于你的正品售价并不影响（你的正品并不参与活动），价格还保持原价。

提醒一点，前期尽量不要打折。刚上市就打折，给人印象是不是不太值钱？

今后不打折还怎么卖？

建议采用买赠方式，进一步拉动消费者购买热情，比如买一大玻璃瓶，赠送一小瓶。

卖同样数量的产品，通过不打折只买赠，虽然最后利润可能一样（与打折对比），但销售金额有提高，手上钱多了，对你是不是好事？

还有，我看你店子里产品满丰富，这样似乎欠妥。给个建议，比如你有蜂蜜产品，但光是这个行业就能单独开店，最好今后少做或不做，在买赠的时候，你能否买土特产送蜂蜜？

把蜂蜜当个搭头？

一个店子产品线太长，就像超市，但又都是自己品牌，感觉怪。消费者一提起你的店子，应该首先想到的是土特产（主打拳头产品），而不是你推销的什么蜂蜜，既然消费者想不起来，你做这类产品意义不大。创造效益有限，而且还占用不少资金。还有，你给消费者的印象，一定不是蜂蜜专家的身份，既然不是专家，消费者如何相信你的推荐？

作者:万里依然日期:2012-01-05 你的奖品类别划分过于细致,30多平米的店子搞促销别那么复杂,消费者没耐心听讲解,不如简化。咱又不是超市啦,最多搞一等奖和鼓励奖即可。以我的经验看,一等奖没人信,鼓励奖人人争。你是新店,信誉还没建立起来,消费者不一定相信你设立的奖励:“哇,一等奖有5个?”

会不会都是托儿?

还是鼓励奖是在一些。”

县级市场的礼品,以实用为主。尤其到了年底,你去批发一批“幅”字、年历、台历、兔年卡通公仔,比送“鼓励奖:食品小吃或娃哈哈水”,要实在的多。一款“幅”

字批发价也就1块钱左右,相关年货你随便找,市场上多的是,效果多应景呀。

县级市场与一线二线市场不同,这里要讲究人情世故,街坊邻里,是个朋友都点个头打声招呼。开店讲究个热闹和人气。你在店里搞一些瓜子花生(冬天)、糖果巧克力(小朋友),酸梅汤(夏天)什么的,不论谁进门,你都抓一把给大家吃吃,不论买不买都送一杯喝喝。由此,人气逐渐聚拢,哪怕不买东西,照样笑脸相迎。人气在风水里有专门篇章讲到,挺神奇。一句话,就是人招人,人喊人,越聚越多,反之,越没人,就更没人。给点零嘴,钱不多花,但人情到了,他们好意思天天跑来蹭点瓜子花色吃?

就算是来白吃白喝,只要店子里总是有个脑袋晃,那也是好事。

对了,记得要低调做人哦,别生意稍微好点,就四处乱说,周围

看不起这样的人，你要反复诉苦才是，呵呵，明白？

我对你的市场不熟悉，给不出更多想法。再给个建议：多留心其他公司或店子是如何在县城里做市场的，遇见好的学个一招半式。

我不建议你单独去发传单，要是你，接到传单后会看吗？

还不随手就……真想吸引人气，就搞点免费赠饮，吃完喝完再给宣传单看，只不过投入稍微增加一些。但是搞免费赠饮也大有学问，你应该专门做个研究，如何做，人气才旺，效果才最好，需要反复测试与总结，你应该格外用心才是。

多问一句，你们那里有庙会吗？

有夜市吗？

呵呵，明白了吗？

还有两点，做生意都是在积累回头客，你别太心急，努力就好。只要价格能稳住，也许过个半年一年，你也是当时小有名气的食品老板了哦，呵呵：）从图片上看，你店里灯光严重不足，有些昏暗。建议多打几盏日光灯，把店子照的通亮一些。要知道，灯光很能影响购物人的心里（灯亮的含义在心理学相当于：哇，这类产品好棒哦，没有猫腻，快来看看吧），不信？

请相信我的经验。

案例：一线城市的屈臣氏便利店，那里面的日光灯打的，简直亮如白昼，靠，一看就是策划和室内设计高手所为。

我以前常去南宁和柳州，那里白糖厂家云集呀，呵呵，人都不错，挺勤奋。好，希望哥们你能及早取得成功。

后来，这位哥们受到启发，于是他为产品编辑了一个文化故事：大明洪武元年，安徽、河南、山东等地因连年战乱，民不聊生，土地荒芜，人口锐减，不足为继。皇帝朱元璋下令从山西洪桐、清徐一带向三地移民。

在浩浩荡荡的移民大军中，山西清徐县的孙玉亭一家是当地的酿造世家，祖孙几代都是酿造业的高手，在清徐县颇有盛名。孙氏一家随着移民队伍，举家迁往皖南山区，又在街边开了一间酿造酱油，食醋的小作坊，在继承了祖业的“冬捞冰，夏伏晒”

的工艺，再加上皖南的日照时间较长，日晒夜露的自然条件，所酿造酱油味道鲜美，食醋陈香浓郁，回味悠长，孙家作坊的名声也因此相传百里。

转眼间到了清朝乾隆年间。其后人孙栋继承其祖上家业，孙家作坊以其独特的酿造工艺，精益求精的品质，在皖南一带深入人心。一日，一位身着华服气度不凡的中年文士，经过孙家作坊时，被一股浓郁的酱香所吸引，停下脚步对其随从说道：此香甚是古觉怪，初入鼻端是不觉其浓，待之入腑方觉其香，令人回味悠长，绵绵不绝，真奇香也！

随从寻香而至，主人孙栋慌忙接待，中年文士又说道：朕何其幸也！

竟在山野间得遇如此佳味，堪比官中国宴！

话毕，遂赐‘国宴’之名于孙家作坊，并令其年年进贡。主人孙栋此时方知眼前文士竟是当今天子乾隆皇帝，不禁大喜谢恩！

日积月累，当年的孙家作坊已成为百年老字号；真心公司在继承孙家独特的酿造工艺同时又融合了现代全国各地先进的生产技术，使这个传承了百年的老字号“国宴”

焕发了新的生命！

哥们，看完这个回帖和这位朋友的再回复，不知是否有所启发？

呵呵，都是曾在咱们帖子上的发生的故事，不妨多读几遍小说或帖子……。启发就在眼前。

编完历史故事还不行，既然你们家乡有“另外我们这有个村子里面有一家人连续十代都有双胞胎，我想拍几张他们的照片，让他们也帮我做个广告，吃多子花生，生双胞胎，呵呵，那家人挺出名的”

……。编辑一个神奇故事，那生多胞胎与吃本地花生就算挂上钩了！

村里不仅要有连生多胞胎的故事，还要具备普遍性，很多家都是多胞胎……。吃谁家的花生不是吃？

那什么不吃带神奇故事的花生？

消费群不仅好奇心，而且还有撞大运的驱使原动力。

给个小建议，如果你不会或不熟悉如何编写文化故事，那不妨去搜搜温泉文化……。经过无数策划公司的精心包装，现在每座温泉城都拥有一个至几个神话、神仙、神人、神奇、神迹、神级故事！

哇，看看这些故事，你恨不得马上就去泡泡，靠，这帮家伙也太能编了吧，呵呵，看多了，啥都会，他们玩的套路容易学会……

“我想推广我们村都种这个新品种带动致富”，呵呵，正是因为

哥们你这句质朴的言语，一下子打动我了，所以我才给出参考温泉文化的建议，不然还真舍不得现在说出来呢，因为以后再出版新书时，俺要浓墨重彩写上一笔呢，有的温泉文化包装曾留下俺的策划足迹…….

所有宣传都可以围绕“多胞胎”

一个概念进行，比如产品起名、产品包装、宣传口号、利益承诺、店面名称都要给消费者树立一个明确的“多胞胎”

概念。再传播过程中最好能有个花生宝宝公仔，可爱调皮，故事可由他讲起…….

此外，还有明确一点：咱们多胞胎花生是绿色、无公害食品，上一批自然风光，农民耕种，收获季节的图片。风景秀丽的原貌地理环境，有利于对消费者灌输一个概念：好山好水好土好人，那么所产的多胞胎花生一定是顶级花生！

对于这个项目，你需要做几件事：1、多看几遍新书，关于很多推广理论书里都有讲述；看看竞争对手如果包装自己的品牌；多看看山村农产品创业小故事；多看看央视7套《致富经》里面的故事……. 嗯，还是老办法，把一件大事情拆分成若干个小事情，完后开始执行落实每件小事…….

好，就先说到这里吧，呵呵，希望大家能早日吃上你家乡的美味花生，我可是特别爱吃花生的哦，哈：)

顺祝哥们你元旦快乐、春节快乐：)

作者：万里依然日期：2012-01-05



回复：

黑暗王座 2012-01-05

感觉楼主的口吻有点像搞推销的。总喜欢用夸大的语言和华丽的描述来弥补内心的不安。缺少沉淀。

作者：黑暗王座 回复日期：2012-01-05 复

这类书对于宅男和新手是兴奋剂。不过兴奋剂有害健康啊。。。。

作者：黑暗王座 回复日期：2012-01-05 复

...貌似好多托啊

-----  
哥们好：)

非常感谢你浏览本小说，来浏览的都是朋友：)

看得出来，你说话还是留下三分余地，在这里谢谢嘴下留情，哈：)

但我想说，如果哥们你沉心阅读，也许能改变某些想法。

你说：“感觉楼主的口吻有点像搞推销的。总喜欢用夸大的语言和华丽的描述来弥补内心的不安。缺少沉淀。”

对，俺就是销售出身，但咱内心从来没有不安啊，呵呵，一个自信的爷们，干嘛要内心不安呢？

至于你说俺“缺少沉淀”，呵呵，那要看跟谁比了，比如跟史玉柱比，此言所说极是！

但你也跟史玉柱比比？

呵呵，大家都是俗人，彼此彼此，就别冒充世外高人，站在财富制高点向下说话啦。

你说：“这类书对于宅男和新手是兴奋剂。不过兴奋剂有害健康啊。。”

这话我不同意。该贴留言 13000 条，有空去数数，看看有多少人从中获益，兄弟你没获益，但请不要一竿子打翻一船人哦，几千位兄弟姐妹发来感言贴，他们都是宅男和新手？

非也非也，他们有的买卖都做到千万级了哦：)

好了，今天难得有点闲暇，跟哥们你唠叨几句，没别的意思，就是个探讨，说得不好，请发帖指正。

好，顺祝元旦快乐、春节快乐：)

作者:万里依然 日期:2012-01-07

回复:

作者: 2012 火花回复日期: 2012-01-06 复

雨哥你好!

我是在大龄文科研究生（呵，刚刚过了 35 周岁求职生死线，被判死刑了的）身处北京面临就业重重重压的灰色冬季中偶然看到了你在天涯上的小说。从此像着魔了一般，多次研读到凌晨 3 点多。

妹妹好：)

看出来，有追求的人，上创业家园更有动力，你我都不例外，呵呵：) 对了，还得恭喜你，拥有了硕士文凭，不易啊！

因为本科是非全日制的，在求职路上无形中受到歧视，因此，攻读硕士学位成为我的一种情结，生完孩子几个月后二度加入百万考研大军，付出了超过常人 N 倍的艰苦，选择读研在我周围多数人看来很

不明智，但是我的学历情结无法被淡化，我不认命，于是，我逆风而上了。过了求职生死线，简历投出石沉大海，也许就是“什么年龄做什么事”

这句话应验了吧。

回答：你将学历与求职挂钩，似乎有失偏颇，呵呵，行业不对口，学历不高，在面试的事情确实是一道天然障碍，怎么办？

大家都知道《亮剑》里面讲的一则故事：日军山崎大队进犯根据地，他们构筑环形工事，与八路大打攻防战。别的团打了8个小时愣是攻不下来，但李云龙剑走偏锋，利用土工作业靠近日军，完后几千颗手榴弹招呼日军，很快全歼敌人。这就是你打你的，我打我打的战术思想。

你有职场短板，你的做法很正面——立刻去弥补自己短板，赞！

呵呵，但我更喜欢剑走偏锋，想点不寻常之路。咱们除了短板，剩下就应该是长项吧，那么如何发挥自己长项呢？

你看帖子里那个蓝小雨，三次面试，化工专业本科，都没有本岗位专业或经历，但面试100%通过，为啥？

再看看很多回帖，他们都是学到这套面试做法，一试一准……从小事看大势，希望妹妹今后职场工作时，除了苦干，还再来点巧干，那就完美无比啦，哈：)

给条建议，遇见困难，可以迎头猛干，也可以绕道使巧劲，四两拨千斤嘛，呵呵：)

工作定位也是一波三折，从企宣到推广再到策划，后因产假和学

习而中断。你的职场经历像一阵清新的风赶走了我的悲观情绪，使我鼓起勇气准备迎接或创造每一次面试机会。

并且，我现在的思想，从原来决定围着国企和事业单位转的思想，到寻找机会打工“把老板看成客户”

的思想转变，希望有一天也能有属于自己的一片天空。

回答：

你说：“从原来决定围着国企和事业单位转的思想，到寻找机会打工“把老板看成客户”

的思想转变……”

看到这句话，我觉得你读懂这本小说了，呵呵，赞！

现在你再去面试，呵呵，相信一拿一准，金光大道来了：)

能有雨哥这样神交的网友，心里感觉很充实哦！

为了用实际行动来表达雨哥的回报，我已经在网上预订了你的大作，衷心祝愿雨哥在 2012 年事业有大突破！

好，收到祝福，谢谢：) 让我们在 2012 年一起进步：)

作者：万里依然 日期：2012-01-07

@tangtingfa2012-01-06

又及：此地和北京时差 5 小时，正在阅读本帖的过程中呢！

算暂停，让眼睛休息一下！

不过，关注不停，顶贴不止！

-----

哥们好：)

谢谢你的支持和褒奖:)

这个才是主贴，上面还有几百个回帖，都是大家提问帖，呵呵，献丑献丑:)

好，顺祝哥们你元旦快乐、春节快乐:)

作者:万里依然 日期:2012-01-07

回复:

作者: 黑暗王座 回复日期: 2012-01-07 复

感觉楼主貌似想走史玉柱的路子。

谈谈史玉柱的诡异之处，

97年史玉柱是靠巨人大厦融资的，所有人都认为史玉柱是被巨人大厦拖垮。楼花融资1亿，大厦建设到3层，前因后果完全颠倒了。

回答:

哥们好:)

感谢你为咱们贴友写了一篇长篇，有些观点和数据，还是蛮有参考意义的，在此，谢谢哥们你的劳作:) 但你也不必花什么力气去质疑史玉柱，所谓的真的假不了，假的真不了，史玉柱纵横商界几十年，要是他故弄玄虚，不用等你现在才发出质疑声，他早就被吐沫星子给淹没了，呵呵，是不？

哪个创业者在失败时，不把史玉柱列为精神偶像？

我们学习他不屈的精神，太合适不过了。

《孙子兵法》曾云：兵者，诡道也。那是说开兵见仗，需要有谋

略的。而职场和创业跟战场有何区别？

所以名为商战，嗯，商战也需要谋略。

你说：“楼主也似有史玉柱之风，好多地方很显诡异。”

呵呵，看这帖子确实有点费力气，很多地方都在表现剑走偏锋的思维模式，但咱一不玩厚黑学，二不搞潜伏、诈道、阴谋诡计，全都是解决问题的阳谋，不信？

不信就多看几遍呗。

给哥们你提个小建议，说咱诡异没问题，但通篇都在描述史玉柱发家史的诡异，呵呵，他“诡异”

了，跟咱们小说是否诡异没啥关系啊？！

你该掉转枪口，从小说里找几个案例出来，说说蓝小雨是如何诡异的？

哥们你也别说咱好多地方显诡异了，呵呵，点出来后麻烦你再伸伸手，让大家也看看你的销售或策划本事？

比如装修那栋酒店，你如何拿二星装修费做出四星酒店的效果？

嗯，记住，想法还别搞诡异了，最好亮堂堂的。

好，顺祝哥们你元旦快乐、春节快乐；)

作者：万里依然 日期：2012-01-07

作者：我是养猪的 2011 回复日期：2012-01-07 回复

雨哥：

你好！看了你的文章，想起了我曾经在宁波报社做广告业务，开始也就是和你一样处境，就是为了找个做销售的工作，没来宁波前我自

已在家酿酒养猪,后来总是感觉自己缺乏点什么,于是目标很明确的,出去找个销售锻炼锻炼.到宁波后因为从没有做过,学历又低,后来在人才市场看人寿保险要人,就先去那里学习了几个月,呵呵,后来看那报社招聘广告一周后才去面试,因为我开始感觉报社要求高学历的,后来去面试,总监说:我们不看学历,看能力,才留了下来,每天骑着自行车,拿着地图,到边到角跑,发名片,总算从门外汉做到了公司前几名.很佩服你的.

08年回家自己搞养殖,终于逮着了一个好行情,现在我想在饲料方面去发展,有个问题请教您,希望给点意见.我是想做饲料代工,就是找个比较好的预混料,自己去原料市场购买原料,配好然后粉碎直接采用小型颗粒机做成颗粒料,试验自己也做过,效果比买的全价料好,这样做的目的主要是有以下几点:第一,可以让养殖户降低成本,二方便季节性的疾病预防,三也可以让养殖户采用我这样的模式自己做,也可以发展别人这样来做,我可以做推广.

以前别人也买小型设备这样做过,但是没有办法解决颗粒料成型问题,要不就是硬度问题,现在这些问题我都解决了,可以说这是主要的技术.现在的问题是:大公司颗粒料采用膨化技术,说是提高消化,什么的.什么规模采购低成本,其实膨化过程同时也营养的损失,这是现在很多养殖户都认识到了的,希望给点意见怎么去操作呢

回答:哥们好:)

简单说几句,说得不好,还请多多担待:)从目前饲料行业看,该行业已兼并淘汰过N轮,市场占有率格局大体稳定.你现在杀进该

行业，似乎以本地品牌为定位，以占领本地市场为发展目标，能实现该目标，呵呵，那就很了不起了哦。

从小做起，没啥大问题，因为你有技术优势。但获得一定市场份额以后，大品牌经销商、分销商就会坐不住，他们会采取各种方法来跟你争夺市场，估计是一场激烈的市场竞争，想象中他们会采取降价促销、买赠、垫款（养猪户也希望你能帮他们垫款，你不垫款而对手能垫款，咱的市场就会流失）、造谣诋毁……呵呵，做好充分思想准备没坏处。

给两条建议，前期不要发展过快，不要把销售网络铺得太开，短途运输也是有成本的呀。最好是一个村、一个猪场地攻克，做一个就做成你的铁杆客户。可借鉴报社销售经验（小说里关于销售方面有很详细描写），建立样板市场好处多多，你就该先建立几处样榜市场，所谓榜样力量无穷，没有样板市场，谁会跟风？

估计你的投资也不是很多，不太建议马上就发展什么经销商、分销商（马上就扩大生产规模，追求规模效应）。你可以招聘几位本地销售，组成一支精干的销售团队，天天跑外面开发客户，只有彻底掌握终端客户，让客户尝到了甜头，逐步树立起市场口碑，你才不惧竞争对手的打压！

咱们追求的是逐步发展的道路，稳扎稳打方为上策，望三思：)

至于产品价格，别追求高利润，适当即可。到了年底，给铁杆客户搞一些饲料的免费赠送，暖暖人心比啥都强。

你的猪场现在还开吗？



建议继续开办一座猪场，一则可作为样板市场，那是参观学习，交流的平台；二则可利用自己猪场，不断改进饲料配方，为养殖户提供第一手饲养经验；三则，饲料是自己的，养殖成本大幅下降，这块利润咱最好不能放弃（猪场走上正轨后，牵扯精力并不多），嗯，总之是好处多多。

好，项目不错，但毕竟属于传统行业，前进道路的注定不平坦，希望有一颗奔腾之心，苦干+巧干，天天给自己打气鼓励:) 顺祝元旦快乐、春节快乐:)

作者:万里依然日期:2012-01-08

作者: terroyho 回复日期: 2012-01-05 复

雨哥好，我从你开帖就一直在看，只是很少冒泡，书我准备出了第二集一起买！

有件事想请教雨哥，我之前是做二手房中介，但是现在大环境不好，而且明年行情未补，所以就改行，现在在中国平安做保险，我身边跟一些有影响力的朋友说了我去中国平安，他们都劝我不要做保险，不知道雨哥怎么看待这个行业，现在有点迷茫，请雨哥指教。

回答:

“我之前是做二手房中介，但是现在大环境不好，而且明年行情未补，所以就改行”

从这句话，我有个判断，你在中介做得并不称心，想来还是走在成为销售高手的路上。

如果你现在还不是一位销售高手，去保险公司就能发财？

道理是这样的：

1、地产中介看天吃饭，今年进去跟 2005 年进去，收入完全不可同日而语！

2005 年，你即使是一位懵懂销售，但因为行情特别火爆，照样大把赚钱；

2、保险行业跟地产行业不同，销售波动性不大。今年进去跟明年进去区别不大；3、保险业有个致命不足，你离职时，能带走客户吗？

所有资源在公司，你的客户积累计将安出？

4、保险销售需要经常被励志，被打点鸡血，为啥？

呵呵，因为遭遇太多拒绝了哦。当然，在保险业做成高手，后半辈子衣食无忧，但前面吃得苦受得罪，非一般人可以承受！

钱，不是那么好赚的。

好，结论来了：如果哥们你是一位自信心很强，有一颗奔腾心，做事顽强，宁折不回，同时又有成为销售高手的潜质，那么建议你去保险行业打拼，并将该行业作为终身职业，永不后悔！

否则，那，那还是算了吧，别折腾三年，没啥结果又退出来了，到头来全是损失。

分享一个真实故事。一位朋友的朋友是做保险的，他打着朋友旗号来找我，希望我投个保，我看完他们的什么红利保险，呵呵，开始给他讲故事，从中国到欧美，从历史到现在，还帮他计算他们的分红根本赶不上通货膨胀的速度，一顿白乎，说得他没词了。没词还怎么

推销？

但他不气馁，找个机会又带来他的经理跟我聊。

那位经理好生了得，在风水和看相上我们成知音了，大家盘道呗，呵呵，总之，他比我道行深。后来我们成好友，这笔投保嘛，顺利成交（不是看在好友的面，我才不会投保呢）。

现在我还记得他说过的一句话：哥们啊，你看的我的生辰八字……. “丁火命”

啊，靠，也就是说咱是一根蜡烛，只能照亮别人才能体现自己的价值……..

这个世界上有三类职业最为辛苦：广告、装修和保险……你想挑战自己吗？

这个可要想清楚了哦：)

作者：万里依然日期：2012-01-08

回复：

作者：初出锋芒回复日期：2012-01-05 复

雨哥，我很赞成您所说的把一件事做透，别人再去做就没新意了，我观察大凡成功的人士都具有这样的能力，以我身边的举两个小例，其一，我在原来那家小公司，经常和老板待在一齐，公司搬地方，搬组合柜，在装时，我和经理都不知怎么装，而老板到哪一指挥，三下五除二，就装好了，后来我问他怎么知道的，他告诉我，还没拆的时候，就已经考虑到怎么装了，后来在另一家公司，我和技术总监待在一起，常常我认为这事做到这就可以了，可是他做的总超过我想的一

步或两步，我看其他成功人物的事迹，其中也暗含了把事做透，尽管表述不太一样？

我看帖子时，您说这个能力的需要一段时间，也可能走弯路，我很想锻炼此能力，能不能详细讲讲？

我现在的训练方法是每一件比较重要的事都想到三步之远，直到昨天又挨领导骂，我才发现，其实都没真正想到三步之远，后来想想，需要量化，即每次想完之后，明确三步具体是什么？

同时，也想想，每一件事，在正常情况下，怎么样？

在非正常情况下，怎么样？

（嘻嘻，学您的，A方案，B方案），雨哥，我的方法行吗？

有没有更好的方法呢？

谢谢雨哥了，书我定了三本，全是送人的，您那本签名版，我自己留着珍藏，呵呵！

书到的时间也差不多，刚好赶上放假看，太棒了。

回答：

哥们好：)

所谓把事情做透，核心是“不满足”！

比如咱们搜牛奶包装的图片，有人搜 1000 张就知足了，觉得已经够多啦；有人搜 2000 张以为全部搜罗完毕，兴高采烈交差了事；有人搜罗 5000 张便以为天下第一多，马上去邀功请赏；而有人却搜罗 10000 张还觉得不够多…….

支撑起搜罗 10000 张的信念就是“不满足”！

今天搜完图片，关上电脑沾沾自喜，但等到明天又觉得还不够，离目标差得远，还应该再使把劲！

于是在持续搜索中，就能想到不断换名字，换搜索引擎（谁比谁傻呢？

谁都能想到这些办法，灵感都是来源于持续实践嘛）……等搜索完 10000 张图片后，这件事基本算干彻底了。

哥们你举的两则例子，有把事情做透的意思，但也包含另外一回事：如何“苦干+巧干”

？！

呵呵，干好任何一件事，都离不开苦干，但光有苦干在当今社会远远不够，还必须要有巧干精神和技巧！

一部分人缺乏苦干劲头，仗着小聪明，搞点偷奸耍滑的业绩；另一部分人缺乏巧干技巧，一味使蛮力，但业绩提升并不快，导致这两部分人工作成绩都不够如意，如果二者很好结合，无缝连接，呵呵，前途不可限量哦：)

当然，一番苦干+巧干后，最后的结果一定是把事情彻底做透，一出手就是绝活！

谁也别再来伸手啦！

对了，那几个对工作的想法，“需要量化”、“A 方案、B 方案”，呵呵，感觉不错哦：) 赞！

好，顺祝哥们你元旦快乐、新春快乐：) 哈

嗯，深夜 2 点回帖，诚意十足哈：)

作者:万里依然 日期:2012-01-09

@hunterbeyond2012-01-08

无意间看了3天,终于大概看了一遍,可以说是一眼万里,老哥说的案例太实在啦。待细细品来,做好笔记再来跟雨老哥请教好了。随便一问:书只有网上才有买吗?

一定买正版的

---

哥们好:)

新书由中信出版社出版,国内唯一授权的那本《乔布斯传》也是他们出版的,嗯,乔老爷自传在国内所有大中型书店都有销售,那么咱们今后也有此待遇,只不过他们是国营出版社,做事呢,呵呵,节奏有点慢,可以理解吧,得,再等几天新书就从印厂出来了,完后开始全国铺货.....

好,再次感谢哥们你的支持与厚爱,顺祝元旦快乐、新春快乐:)

作者:万里依然 日期:2012-01-09

回复:

作者: gzdne 回复日期: 2012-01-08

哥们好:)

策划非常好,叫人眼前一亮啊:)只不过现在通知大家,有些仓促了,得,明年春节再搞类似活动,想来不错:)赞

好,非常感哥们你帮新书出谋划策:)顺祝元旦快乐、新春快乐:)

作者:万里依然 日期:2012-01-10

报告大家一个好消息：

新书第一集已印刷完毕，出版社认为印刷质量不错，呵呵，大家很快就能拿到新书啦：) 呵呵，好，我们一起来分享这份喜悦：)

作者：万里依然 日期：2012-01-10

@理查德豪森 19882012-01-09

我就奇怪

楼主既然能力那么超强，

当年在装修的时候人家罚款你 5 万，

你完全可以用你谈判技巧把这个价格压到 5000 啊，

况且那时候真是你最困难的时候，.....

-----

哥们好：)

谢谢哥们你的指正：)

每个人都是在进步的，咱们不能要求一两年后学到的或新掌握的本事穿越到前面去用，是不？

要是能穿越，我真想立刻带上现有本事，立刻就出发.....

请注意小说发展脉络，蓝小雨刚出道的能耐和 10 年后具备的本事，不太一样，除了 716 一致以外，思维方式和能为大大不同哦：)

那么到了第三集，请继续跟进，呵呵，看看蓝小雨又学到了什么新本事？

好，再次感谢哥们你的支持与厚爱：) 顺祝元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-10

回复:

作者: 依旧小米 回复日期: 2012-01-09

哥们好:) 这几天公司开年会, 忙得不亦乐乎, 呵呵, 对不住啦, 只好明天回帖, 还请多担待:)

作者: 万里依然 日期: 2012-01-11

@鹰击长空 1681682012-01-10

真实感受: 上个周末花了 2 天时间去听了一堂销售精英疯狂 2 天 1 夜的课, 讲师自认是可口可乐、阿里巴巴的业务经理, 清华大学、中山大学、南京大学 EMBA 讲师, 说句心里话, 听了 2 天的课, 完全没一点感觉, 为什么了, 因为很多东西都是雨总贴子里讲的, 而且他的深度绝对的没有雨总的高, 只能说是思路沾了点雨总的边。当时听着听着就在感慨啊, 这些东西, 这些招数 N 久之前就已经会了, 所以, 乏味啊, 呵呵。还是咱的雨总好啊, 继.....

-----  
谢谢哥们的夸奖, 脸上有点发烧, 呵呵:)

咱们不能说那位老师水平不行, 我只能说他可能是职场高手, 但他没创过业, 缺点这方面体验和认识, 讲起来似乎就弱了一块。好, 让我们继续前进, 争取每天都有一个进步!

先超越那位老师的水平再说!

呵呵, 顺祝哥们你元旦快乐、新春快乐:)

作者: 万里依然 日期: 2012-01-11

@camuscheng2012-01-10



真是 2012 了，不安生啊，卓越怎么又推迟了啊，雨总？

{SIMAGE} [http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F3%2Fphoto1%2F2012%2F1%2F10%2Fmiddle%2F84945576\\_33820183\\_middle.jpg](http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F3%2Fphoto1%2F2012%2F1%2F10%2Fmiddle%2F84945576_33820183_middle.jpg) {EIMAGE}

-----

回答：

哥们好：)

昨天出版社还跟我说新书已经印刷完了，已经开始往外发货，我心里还挺美滋滋的，刚刚上网才看到这条消息，感觉有点像西伯利亚寒流.....

到了流通环节，咱们谁也无能为力，呵呵，我能办到的，只能在这个帖子里跟大家讨论一些问题，完后一起成长进步.....

唉，有点郁闷了。

再次说声对不起，唉，对不起大家的支持！

作者：万里依然 日期：2012-01-11

@wgg1zq2012-01-10

雨总！

新书是不是又推迟了，推到十八号快递那时候可能都送不了货了，焦急呀！

-----

哥们好：)

要是你能修改发货地址，把新书直接快递到家里，也许不失为一个办法，呵呵：)

再次说声对不起，唉，对不起大家的支持！

想了一下，好，唯有更加努力回帖，才能对得起大家的支持，呵呵：)

作者:万里依然 日期:2012-01-11

回复:

作者: 依旧小米 回复日期: 2012-01-09 复

哥们好，一会儿就来回复你的问题，1点半前发送上去。

作者:万里依然 日期:2012-01-11

回复:

作者: 依旧小米 回复日期: 2012-01-09 复

楼主你好。现在已经很晚了，我是在下班前 10 点 10 分开始看你的文章，一下班马上回宿舍继续看。我是 06 年出来工作的，一直没有换工作，做的是手机连锁企业，一共 6 年的打工生活使我快要厌倦。

现在担任的职位是店长，每个月的工资大概是 3500 左右，加上平时的一些业绩奖励一年为 46000 左右，现在状况是在公司中我觉得在往上发展的空间不大，而且就是在往上升一级职就是区域经理，我觉得待遇也是和我差不多。频繁的管理压力和业绩压力使我就要丧失了激情，工作中没有动力，而且现在已经结婚，有一个 1 岁半小孩。我老婆也是在我这边打工，小孩在江西老家，一年很少有时间回去看

她，这也是我心里担心的问题，怕孩子慢慢长大，而父母不在身边，对她教育不好。

回答：哥们好:) 谢谢你的信任，那关于你的话题，我们聊聊，说得不好，请勿介意。

你说：“现在状况是在公司中我觉的在往上发展的空间不大，而且就是在往上升一级职就是区域经理，我觉得待遇也是和我差不多。”

呵呵，这个观点我有点其他看法。任何工作都是从小事做起，从小岗位起步，你的薪水跟业绩相匹配，这个不能怪行业不好，不能怪公司不够大方，我总是认为赚钱不多，只跟自己有关。如果我的门店业绩翻倍，那么薪水必涨 20%，还能上升到区域经理，职业前景开阔许多，可以深度参与公司销售系统的建设和运营，随着商业眼界、能力和经验的提高，那么距离未来公司销售总监的位置将会越来越近，而且很有可能被猎头公司盯上，从此走上一条快速发展之路。

但我只看到你说的：“频繁的管理压力和业绩压力使我就要丧失了激情，工作中没有动力”，呵呵，动力大都是钱包给的。每当我扛不住压力的时候，都喜欢蹲在马路牙子上看飞驰过的豪车，都喜欢站在五星级酒店门口看看进进出出的靓女，看完就知道自己该干嘛去干嘛了……。说了那么多，就是希望如果你去创业，1、面对困境时，不要心生抱怨；2、坚持发展，不可半途而废；3、再勤奋一些，动脑动手一样都能少。

我 84 年出生，也很羡慕那些在外面创业的，觉得自由，不用向我这样天天待在门店帮老板做管理，接触的东西也比我多。在家和我

同龄的大部分都是自己有点生意，和家人在一起，我很羡慕。这段时间我好想辞职，想出去创业。可是我现在就大概 10 万的存款，不知道能做多少，而且我不知道能全部投入多少，现在我有 2 个项目：1、辞职后回我江西老家，在县城帮我老婆找一个店面开一个买衣服和鞋子的小店，她也可以在家里和宝宝在一起；2、我准备自己开一个成人保健用品店，可惜我没接触过这一行，只是感觉应该还行。

希望您能帮我指点下我现在心中的困惑虽然网络上我们谁也不认识谁不过我看您的贴我觉的你是真心的想帮助我们这些人谢谢您了也希望能加下我的 QQ25280625

回答：你只看到创业光鲜一面，却没有发现艰辛一面。开店很容易，但每天一睁眼，就欠了房东多少钱，如果不盈利，那就是钝刀子割肉，天天叫你亏损一点点，时间一久，几万投资就打了水漂。小说里曾写到 6 颗牙的投资理论，不妨一条一条对照来看，如果没有特别把握，我建议不要贸然采取行动，毕竟你积累的本钱，还是很金贵的。

如果仅仅从羡慕角度出发，建议不要创业，因为动力不够充沛，时间一久必然心生怠倦。根据经验，职场尚且如此，创业也不会脱胎换骨的。但如果从照顾家人角度出发，我觉得该理由挺靠谱，更能刺激你玩命工作。

说到具体项目，你说：“现在我有 2 个项目：1、辞职后回我江西老家，在县城帮我老婆找一个店面开一个买衣服和鞋子的小店，她可以在家里和宝宝在一起；2、我准备自己开一个成人保健用品店，可惜我没接触过这一行，只是感觉应该还行。”

我是这样看待这个问题，咱们先做好该县的市场调查：市场上什么生意火爆？

市场空白点在哪里？

消费习惯如何？

消费水准？

利用这个春节，调查清楚再决定项目，似乎更为妥当。

成人用品项目，我不了解，似乎属偏门，在县城开发客户难道有多大？

该行业能快速发财吗？

做过行业调查吗？

了解消费心理吗？

呵呵，问完几个问题后，心里不免打个大大的问号。根据过往经验，该行业不能走量，凡是不能走量的，产品一般利润都不错，但不上规模赚钱就有难度！

同样一个门店，销售不同产品，一天卖三件产品跟一天卖三十件产品，无论从人气、资金周转率、销售额等方面比较，弱了一层啊，望三思：)

而且成人用品商店，区域性强，有人有需求，不可能穿越半个城到你的商店购物，一旦区域选择错误，呵呵，损失就不小哦。

至于在县城开个服装店，如果投资、地段、门店面积、专业性没啥优势，想来也就是混个温饱而已，十之八九还可能做成平手或小亏损。因为服装季节性、流行趋势变化太快，没点专业进货眼光，想在

该行业发财？

有难度，望三思:) 再加上淘宝冲击，大市场的批发，专业门店生存愈加艰难。

根据帖子所写，似乎你打算投资同时开两个门店，夫妻从事两个行业，呵呵，建议要么都去赚女人的钱，要么两个行业最好有点关联，互相介绍客户是不是叫人有点想头？

现在你打算一个做服装，一个做成人用品，两个行当之间没有任何关联哦，岂不浪费客户资源？

个人为人，在县城做餐饮或代理某品牌化妆品，门脸不需多大，属于投资小见效快的项目，虽薄利多销，但赚钱速度和能力却一点都不含糊。

咱们帖子上有一位朋友，20岁出来在县城开了一间化妆品店，依靠品牌专一化、服务专业化和口碑传播，几年光景都能赚到买房钱了。不妨在帖子里找找看，他回帖不是一篇哦，而是6篇。

投资很容易，但事先要想明白可能遇见的10个困难以及解决办法，否则覆水难收，再想动手再起，前面的时间全给耽误了。

如果是我，我会这样做。媳妇先回县城开一家化妆品店或快餐店，我还继续在外打工，保证家里有一份稳定收入。

遇见啥事夫妻俩商量来办，一里一外配合着发展。等店子开始稳定盈利后，再回县城投资做另外一个项目，嗯，分步走心里有底啊。

呵呵，说得不好，还请哥们多多担待:) 好，顺祝宝宝健康成长，事业兴隆，新春愉快:)

作者:万里依然 日期:2012-01-11

@cyw1122332012-01-11

真是好事多磨啊!

本来预计 11 号可以到达的新书, 现在又推到 18 号了。郁闷啊, 18 号我都回家了, 看来只有过年后才能拿到雨总的新书了。唉!

失望极了!

没办法, 再等等吧。

-----

呵呵, 哥们好:)

出版社在 10 号的时候告诉我, 新书全都印刷完毕, 已经开始发货, 现在到了流通领域, 就是到了人家一亩三分地, 得听从人家的安排, 但他们一再往后拖延, 实话说, 我跟大家一样, 很失望, 从昨天到今天心情都不咋地.....

算了, 不摆了, 只当是好事多磨, 给自己一个安慰奶嘴罢了。

对不住大家的支持, 在这里再次道歉:)

作者:万里依然 日期:2012-01-12

@small 勇 2012-01-12

看到帖子上本应该从事技能型的人才, 心里却想着创业发大财, 心里无限悲哀。就像现在扩招的无脑大学生, 看到他们过年回家挤满了火车, 想想他们毕业该怎么办啊, 被现实打的头破血流才知道回头吗?

-----

哥们好：)

这个观点，俺有异议。技能型人才就不能创业发大财？

谁规定的？

谁总结的规律？

小说里那个赖总，说白了就是一个室内设计师，但人家现在开的是路虎，经营着一家大设计公司，他就是典型技能型人才.....呵呵，话不能说绝对了哦。马化腾算不算技能型人才？

马云算不算技能型人才？

陈天桥算不算技能型人才？

技能型人才以前很容易发财，但现在创业比过去难度增加许多，需要全面提高自身综合素质，尤其在销售一块。但不代表技能型人才不能发财！

一竿子打翻一船人，哥们你有功夫对技能型人才发感慨，不如自己在年底做番总结，那来得多实惠，呵呵。

你说：“看到他们过年回家挤满了火车，想想他们毕业该怎么办啊，被现实打的头破血流才知道回头吗？”

这句话很值得推敲。谁没有年轻的时候？

谁生下来就含着金钥匙？

谁没挤过火车过年？

这跟创业有何关联？

看这本小说的，大都是怀揣梦想，更愿意付出努力的读者群，他们跟挤火车二者有何关联？



反而我认为挤下火车有好处，让自己在 2012 年更加奋发图强地努力！

顺便说一句，创业失败不可怕，可怕是被困难击倒后站不起来！  
被现实碰得头破血流也不可怕，可怕是还没行动就被吓破胆了.....

当然，你有你的观点，我有我的观点，仅限于探讨。好，顺祝元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-12

@DTBHL2012-01-12

看来年前真是没有希望买到这《我把一切告诉你》了，。。。。本来打算过年回家把这本书背下来。。。。

-----  
哥们好：)

什么时候看都不完，什么时候多读几遍都行呀，只不过推迟送书，打乱咱们读书计划啦，呵呵，我跟你都差不多，心里有很多郁闷之处，呵呵：)

好，顺祝哥们你元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-12

@DTBHL2012-01-12

小雨你的爱情部分好像还没有写完吧！

-----  
哥们好：)

小雨的爱情确实没写完，下集继续，故事还长着呢，但不是咱的爱情，呵呵：)

好，顺祝哥们你元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-12

回复：

作者：cyw112233 回复日期：2012-01-12

雨总好：

您的回答让我非常不安。我的本意只是想说不能早点拿到新书而感到失望，并没有抱怨您的意思。可能是表达上面有些不妥让您误会了，呵呵，请谅解！

同时您的真诚让我非常感动，小弟我也没啥报答您的，就是多多宣传新书，让更多的人学习到您的处事方法及思维习惯。

这两天在看《东周列国志》。目前的感受就是陌生字太多了，看一会就要查一下词典，看得比较辛苦，不过觉得挺有味道的，呵呵。

新的一年希望能够跟雨总您一起进步！

祝雨总新春快乐！

新书热卖大卖！

哥们好：)

《东周列国志》是一本值得推荐的好书，多看几遍有好处，呵呵，我看了不下10遍，对自己很多思维模式的形成大有帮助.....加油，我们精读一批名著，泛读一批好书，时间久了，收获大大滴.....

关于新书发行推迟的事情，你的询问我能争取理解，呵呵，我的

郁闷在于新书不能在春节前送到咱们手上,会耽误或打乱一些朋友的读书计划,跟你的询问真没有任何关系,相反,我还要感谢你的询问呢,要不然我还不知道推迟发售的消息呢,呵呵:)所以哥们你内心千万别不安了,呵呵。

好,顺祝哥们你元旦快乐、新春快乐:)

作者:万里依然 日期:2012-01-13

终于看到一个好消息,呵呵,卓越开始给力了:

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F0%2Fphoto1%2F2012%2F1%2F13%2Fmiddle%2F85171219\_37790277\_middle.jpg {EIMAGE}

要是北京的朋友,拿到新书请拍张照片上来,给我解解馋,咱都还没看到新书长啥模样呢,呵呵:)

看到苹果 4S 发售时那种壮观场面,呵呵,真催人奋进啦,不摆了,玩命干活就是:)

作者:万里依然 日期:2012-01-13

回复:

作者:把一件事做透 回复日期:2012-01-13 回复

雨哥,你好

明年打算放弃现在的行业,因为根据雨哥的行业分析,我这个行业格局早已稳定,没什么发展空间。另外感觉现在电子商务发展这么迅速,是个很好的行业。在宁波这边 GXG 男装发展很好,明年想通过

面试进入这家企业做电子商务运营，多和里面的高手学习电子商务运营。

想请教雨哥，该通过哪些数据的调查，进入到这家公司。

自己想到的是：

通过对比淘宝男装 10 大品牌，进行 SMOT 分析法，通过淘宝的各个方面来分析。比如说和 10 大品牌的每个客服聊天，找出客服的说话的优缺点，还有就是搜集淘宝所以热卖的男装进行 SMOT 分析，产品宝贝关键字的统筹，各种营销方式的搜集等等。不知道雨哥还有什么高见。本人性格属于和平型性格，工作两年半几乎没有和任何同事朋友红过脸，闹矛盾。

最后好期待能快点拿到雨哥的新书，放在床头天天研读哈。

另外祝雨哥第三次创业成功，以后一帆风顺，身体健康。

提前预祝雨总新春快乐！

哥们好：)你能把上面提到的几个市调方向做透，那就很可观了，最后形成文字材料。面试时，一边递上市调报告，一边捡主要观点谈，基本能拿下岗位。试想，哪位面试者不是上来就夸夸谈自己过去英雄史？

唯独你上来就谈谈行业发展，自己观点，加盟后能做什么，能给公司带来什么，呵呵，谁不对你这套演说刮目相看？

先不说你讲解水平如何，至少这份面试态度就够感天动地的了，呵呵，百试不爽之妙法，加油干吧：)

对了，你名字起的很好！

剩下的就是执行了，现在市调报告广度有了，剩下就是报告深度，呵呵，看你本事啦：)

好，顺祝元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-13

跟大家分享一个实战案例（其他帖子摘录过来的）：

作者：唯有香如故 2011 回复日期：2012-01-11 回复

报告雨哥，我刚从成都回来，签订了一笔 1000 万不到的订单，足足谈了 3 天，呵呵。甲方的熬鹰战术比你更狠，连着 3 天，午饭没吃，连水都没给我倒，后来还是我舔着脸，让甲方给我倒的水。不过我从包里拿出饼干的时候，心里偷着乐了一会，幸好我看了雨哥的帖子，熬鹰，你来吧，我连晚上的饼干都准备好了，哈哈。

不过在回来的路上我又总结了一下，发现至少还有 3 个地方谈的不好，值得改进，我已经记在本子上了。好歹在今年的开头就有了一个不错的开始，收获了一份订单，更重要的是有了千万级合同谈判的经验，虽然有不足的地方，但还是受益匪浅。

“纸上得来终觉浅”，雨哥的帖子光看不行，还得不断的实践中训练，理论与实际相结合。今年争取再找个像这样的大订单，不成也没关系，累积经验更重要。思路有点散乱，不知道雨哥看明白了没有，呵呵。

提前祝您新春快乐，新书大卖！

呵呵，甲方啥招数都有，就看咱们能不能顶住这个压力啦：)

作者：万里依然 日期：2012-01-14

大家好：)

今天有拿到新书的哥们吗？

谁拿到了，好心拍张图片发上来呗，也让我等先睹为快啊，哈：)

作者：万里依然 日期：2012-01-15

作者：守望者 anson 回复日期：2012-01-15 回复

雨总：

您好！

自去年追随你的帖子以来，收获多多！

非常崇拜你的魅力以及苦干加巧干的把事情做透切，做到极致的做事方式。特别在你的作品中关于追求心爱女生的描述，可谓是精彩绝伦啊，我这些晚辈望尘莫及！

现在感情道理方面，我有一些小困惑，恳请雨总在百忙之中抽出些许空余时间来点拨点拨一下走不出困惑的我。谢谢！

具体是这样：这段时间我与一女生相识，平时在一起的感觉很好，这过程快三个月了。前些日子，我跟女生表白清楚我的意思了，而我得到的回复是，这女生因上一段感情而还没走出来，不知道怎么去面对我，而又不想失去跟我开始的机会。我现在想，为了她能完全从心里接受我，我平时应更多的关心与问候，还有就是多与她在一起，多陪她逛街，吃饭。从她身边朋友那边多了解她，懂得她，或者从她身边朋友得到帮忙。还有就是抓住现在的机会，用心帮她解决现在遇到的所有困难。可以说这些都是“苦干”

的方式吧，虽然说在真感情面前容不得半点做作，但是我真是喜

欢她，想哪些更好快些的方式获得这女生的认可呢？

在此，补充一下：在此过程中，我跟她相处以来，我都没有做出过超出朋友之间交往的亲密动作，属于木讷而真诚那种男生吧。期盼着雨总的传道解惑。

回答：哥们好：) 头一次回答感情贴，呵呵，自认为咱不是泡妞高手，说得不好，请勿见怪。

真心喜欢是前提，但在追求姑娘时，咱们不能随心所欲，得把女生当成客户来谈。

她今天穿了一套什么衣服来见你的？

告别后是否要记录到本子上？

呵呵，以后找机会再来和她聊聊：“丫头啊，上个月3号，就是那个周末，你穿了一件……我觉得特好看……”

嗯，哪个女生听完不心花怒放？

当面夸赞不值钱，能清晰回忆起50天前的某款服饰搭配，那才值钱呢。这个说明什么？

说明你对她非常上心呗，她的一颦一笑，穿着打扮都深深印刻在你的心田里，这是真心喜爱才能有的反应啊……加分不？

总之，小说里那些销售招数，你敞开来使唤就是。蓝小雨每到周末要给客户发条“周末愉快”

的信息，你干嘛不天天发几条笑话过去呢？

试问，哪个女生不喜欢幽默男生？

住名歌手王菲很爱听笑话讲笑话，李亚鹏在追王菲时，据说他每

天发 10 条笑话，半年搞定……呵呵，帖子读得不够细致，还不能举一反三，真该罚你多看几遍小说！

你说：“我平时应更多的关心与问候，还有就是多与她在一起，多陪她逛街，吃饭。”

这句话值得商榷。

男生追女生，这些套路谁都在用，只有更狠，没有最狠，呵呵，这个做法似乎缺点差异化。

如何给女生留下印象？

逛街？

没啥技术含量，遇见她心动礼物，你是买还是不买呢？

说到吃饭，也没啥技术含量，跟谁不能吃饭呢，难道多吃几次饭就能留下好印象？

说白了，促进感情发展不在乎吃饭次数的多少呀。

我琢磨着，也许搞物质攻势不如搞情感攻势来得更深入，呵呵，不是吗？！

逛街没问题，但要去找画师——当街为游客素描肖像的画家。女友往那儿一坐，画师认真绘画，她面带微笑，但心里肯定很着急——想马上看到画师作品呗，呵呵，那份激动心情岂不比吃饭来得更刺激？

这时候，你再诙谐幽默齐飞，赞美喝彩互动，一份融融情意如同涓涓细流汇集到她心海里……呵呵，不摆了（事先有所准备）。

一个现场素描，价位大致在 50—100 元，换作其他礼物啥也买不到，不如送一份精神粮食——悦己悦人啊。



如果画师画的不理想，怎么办？

好办，你拿着照片私下继续找画师画呗，然后……

总之，先把女生当成VIP客户，再以情动人，发动情感攻势……

至于其他方面，比如给女生安全感啦，信任感啦，表现出潜力股啦，有担当的男子气概啦，这些就自由发挥吧，本色演出吧，呵呵：)

呵呵，说得不好，还请多多担待呀，顺祝哥们你有情人终成眷属，新春愉快：)

对了，不要让她看到这个帖子！

哈：)

作者：万里依然 日期：2012-01-15

有人拿到新书了，发几张图片上来：

{SIMAGE} [http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F0%2Fphoto1%2F2012%2F1%2F15%2Fmiddle%2F85264008\\_37790277\\_middle.jpg](http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F1%2F0%2Fphoto1%2F2012%2F1%2F15%2Fmiddle%2F85264008_37790277_middle.jpg) {EIMAGE}

{SIMAGE} [http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F3%2F4%2Fphoto3%2F2012%2F1%2F15%2Fmiddle%2F85264019\\_37790277\\_middle.jpg](http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F3%2F4%2Fphoto3%2F2012%2F1%2F15%2Fmiddle%2F85264019_37790277_middle.jpg) {EIMAGE}

{SIMAGE} [http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F2%2F3%2Fphoto2%2F2012%2F1%2F15%2Fmiddle%2F85264059\\_37790277\\_middle.jpg](http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F2%2F3%2Fphoto2%2F2012%2F1%2F15%2Fmiddle%2F85264059_37790277_middle.jpg)

e. jpg {EIMAGE}

唉，哥们我还没看到新书呢，只好跟大家一起先看看图片吧：)

作者：万里依然 日期：2012-01-15

@刺客 love2012-01-14

老大，我向您忏悔来了：为省麻烦，俺于几月前就将文件搞成 Txt 格式用于手机阅读，导致顶帖次数不频繁，请老大多加谅解啊！

呵呵！

但宣传工作俺做的还蛮到位，qq、微博、空间、签名，全部做了链接，也与大批亲朋好友（不分行业）强烈推荐，不为别的，这么好的佳作，这么有用的实战经历，学上几招，商战或生活中绝对有用。呵呵，新书也于十二月份订购，这也

算好事多磨呀，漫长的等待新书中。老大不知可有宗教信仰？

.....

-----  
谢谢哥们你发上来的图片，但我现在有点羡慕嫉妒恨的心理了，哈哈：)

好，顺祝元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-17

新书已经拿到手，前面很多内容有新增部分，同时对一些销售细节和创业心态做了详尽描述，希望大家能喜欢：)

作者：万里依然 日期：2012-01-17

回复：

作者：东莞灭鼠灭白蚁回复日期：2012-01-17 回复

雨总好！

本人在整理您的发帖及回帖的过程中，觉着自己的发言太不重视！

连对自己提问机会都不重视的人，创业过程怎会全心

投入？！

深深歉疚！

我重新按雨总的六颗牙的思路，将本人的处境加以分析。

渴望得到雨总的把脉！

第一颗牙：行业及切入时机；

1、害虫防治行业，国内5年内，面临洗牌的浪潮。大的越大，小的越小，或被淘汰。过了这个5年，基本就没什么机会了。

2、同时，国外同行在国内，水土不服。比如全球第一的同行公司，在美国的年产值有11亿美金，但在大陆也就1亿人民币多一点。完全不是其应有的实力。5年内，国际同行应该会摸索出适合中国国情的经营方法。

3、越往后，新开同行生存难度将越大。

回答：哥们好：) 都是爷们，说话就直接一些啦，说得不好，请勿见怪：) 这个行业基本是套话，呵呵：) 要是我来分析，会这样想：

1、行业进入门槛低，人工费用占大头；2、技术容易被复制，核心竞争力不强，员工学会后容易跳槽或另立门户；3、不树立品牌，很难往后发展，本地化是未来发展趋势。想要扩大销售区域，很有挑战难度；4、蟑螂在地球上生存上亿年，生命力极旺盛，他们是我们的财

神爷。该行业今后利润主要来自回头客，定期灭虫必不可少。

5、目前所有行业的发展态势是，只要存在暴利，竞争对手马上蜂拥而至，直至消灭暴利为止。防虫行业也不例外。

第二颗牙：核心技术及盈利模式；1、除了常规的害虫控制手段外，我有总结归纳了一些非常规的方法和技巧，在效率提高或至少不降低的前提下，极大的压缩成本。简单说，其它同行没有10万元启动资金，很难开张，但我的启动资金，5000足够；2、盈利方面，首先避开与大型同行正面竞争。利用低成本优势，从无证无牌的游击队手中抢单。这一点，在拜读了您的帖子及将买回的《我把一切告诉你》的指导下，并结合自己多年的业务经验，我有较高的把握。

3、此外，高端的客户，我有实力做好，但东莞有实力的企业，我目前没有看到一家。（不是纯技术问题，高端客户要通过欧美相关法规，目前，主要被国外同行把持着。价格很高，非常缺乏竞争力。这也是国际同行的重大劣势——我有虎口夺食，夺过两家客户。）

回答：你是利用价格进行竞争，杀敌三千自损八百啊。建议采用签订年单的方式，稳定一批客户，维持合理价位。用甲方合同去搞定同行业甲方，是个不错的办法，不要局限于价格竞争层面。

客户既关心价格，但更关心杀虫质量！

你该引导客户去关心防虫问题，而不要以价格为谈判诱惑点。虽然这样做有难度，有挑战性，但为了那点利润，多费点精力完全值得。

第三颗牙：团队及管理；1、没有团队，就我一人，汗……目前同行的技术人员，有技术的，基本上都在被重用。其他的人，不符合

我的远期要求。

2、我准备，在保持盈亏平衡点后，开始着手招聘培训新人。但培训新人面临一个问题，本行业技术人员流动过大，经常跳槽到同行，这是我想请教雨总的问题之一。

回答：不要培养杀虫师傅，你亲力亲为即可，最多有个助理。

咱们目标应该是培养销售团队（先期可招聘两人）。底薪 2000，开一单本钱就回来了。至于如何管理团队，让团队时刻充满创业激情，看到行业发展前景，小说里有写一些招式，不妨拿来参考。

第四颗牙：投资及现金流管控我手头资金 3 万元。准备亏损 1 万 5 千元，仍然无法达到盈亏平衡点时，果断放弃。这个表示无压力。

回答：投入不大，说明你挺能控制成本的，赞。

第五颗牙：销售及人脉

1、销售不担心，不是我多厉害；但本行业的销售精英很少，高人都看不起这个行业，不进来。所以，我相对不担心。

2、人脉，没有人脉。但手头有积存了一大批客户联系方式。以前没有跟定成功的客户。

回答：你要是能把蓝小雨那套销售策略学会，呵呵，在该行业基本可以横扫了。

你分析的销售及人脉，跟小说里不一样呀，似乎还是过去思维想出来的套路，参考价值不大，不妨多看看原文。咱们分析这条，是要尽快找到销售渠道，找到合适的客户，尽快建立起人脉关系。里面有很多招数可言，可是我都没看到。

脑子闪出一个念头，东莞、广州或广东应该有防治病虫害办公室？  
相关协会？

如果有的话，在销售时你该挂上他们的名头，先成为他们推荐或指定机构。由此，既有客户口碑，又有官方认可，腰杆是否能硬气一些？

第六颗牙是精神力和心态。

1、我精神力不强，但家里情况急待好转，我必须做好，必须坚持。

2、心态不是问题，偶尔郁闷，多数乐观。

总体来说，保持谨慎的乐观。雨总给的心理测试题目，我的答案是：选海景房、茂密的大树，吃牛肉

回答：这颗牙够锋利，呵呵，赞！

前面有一位做卫生间保洁项目的哥们，他正在创业中，我曾为其回过贴。不知道你是否看过。保洁与防虫项目大同小异，销售过程与手段也殊途同归，呵呵，希望有所借鉴。

你第一次提问，我不太好回答，内容太少。但你反应很快，知道问题所在，马上做改进，赞！

春节后第二集开始出版发行，我也再不藏着掖着了，把第二集附贴发一篇出来，呕心之作，呵呵，希望大家能喜欢：)

创业篇 2——保洁项目创业，如何攻心有术

作者：比天高比地厚 1 回复日期：2011-04-13

雨总，你好。之前一直想创业，但苦于没发现适合项目，现在发

现一项目，麻烦雨总能否提提观点。

我的服务项目是为客户每周清洁他们公共洗手间，如尿斗、厕位、洗手盆、地板并免费提供洗手液，去除异味、灭菌消毒。以更深入更专业的服务让客户舒心放心。目标客户为酒店、西餐厅、夜场 KTV、美容会所、行政事业单位等。

项目好在 4 点：

1、资金投入少。服务行业主要以服务作为产品，只需投入人工、店租、工具和日常开支等。

2、之前有过从业经验，对公司服务操作有了解。

3、项目冷偏。一些人不屑从事不体面的工作，从业者素质不高，竞争力低。

4、市场发展前展好。以前有体会，客户每月有增长率，营业额不错。

对销售没多少经验，粗粗想到 3 点：

1、电话销售。这是看雨总小说想到的，找准目标客户连续打电话介绍项目。

2、上门销售，把自己产品（皂液机、香薰机）带上，可免费提供服务。

3、过程使用销售。只要服务过的场所，打些温馨提示，写上公司电话。

对清洁服务有信心，但难在让客户第一次接受服务，要不我免费提供一次服务更有说服力？

但不能每次都使用这招，因为工作量很大。项目利润来自于人工清洁和配件销售。

支出有免费提供洗手液、香薰、消毒服务、店租、人工和日常经营开支。人工暂时不多，店面也不是很在意，客户到店面谈合作很少。洗手液价钱暂时压不下来，起量后才有优势。

我觉得自己没太多竞争力，有的只是一腔热情与开创。有时在想以哪方面作核心为竞争力呢？

望雨总能帮我全方位解剖，提供具体做法，不胜感激。

作者：万里依然 日期：2012-01-17

回答：项目是好项目。资金投入少，市场有细分需求，发展前可规模化，全是定期回访式服务，做的都是熟客，行业竞争不充分，值得一搏。你最大优势是能吃别人吃不了的苦，有此足够！

一、“五星级”

卫生保洁标准：

知道“五星级”

卫生保洁达标标准吗？

在国内某些超五星级酒店，他们对卫生间保洁有要求：洗马桶采用跪式洗刷（体现工作态度），多道程序洗净后（彻底清洁和消毒），服务生可以直接拿水瓢从马桶里舀一瓢水喝！

呵呵，做事情想要彻底做透做扎实，大都会出人意料，确实不是那么容易达标。据我所知，海南某些超五星级酒店，就是这样为客人提供优质服务，要不他们怎么敢收 6000 元/天/套房的房价？



要是敢说：“我们洗干净的马桶，敢直接舀水喝！”

这份消毒保洁实效，有相当震撼力！

当然，如果喝不了马桶水（建议别搞那套玩意，极端），没关系，伸手舀水也能算验收标准！

一般人不敢尝试，也算突破客户想象力。

二、销售策略：1、做销售时，先打透一个行业。用先开发成功的客户“摇”

后面新客户，拿同行客户说事容易沟通，利于形成某行业保洁垄断，完后再开发第二个行业。如果今天开发酒楼，明天谈酒店，不成规模也不成系列，同样出力效果却会大打折扣。主席说得好：“伤其十指不如断其一指！”

咱们做事就做绝的，把某行业彻底耕耘打透。赠送客户一次免费服务是个好办法，当需要打开某行业市场，或对待标杆性公司时，建议采用，而一般客户不必赠送。

2、客户看见你来推销，一般会想：“谁家保洁员不会打扫卫生间？花这钱有必要吗？”

对于先天拒绝心理，如何应对？

如何说服客户？

有办法。拜访客户前，：先到客户卫生间找找毛病，算是提前做好市调。找到客户痛点，并用相机拍回照片，当面指出保洁不足之处，最好还能点缀一些夸张说法。比如，由于卫生间存在这些不足，会给入厕客人感官上带来很多不舒适感，不匹配经营场所档次。

接着再讲如果你来做，将如何提升保洁实效。有对比才能刺激需求，勾起客户想象空间，单子不就有希望做成了吗？

编练一套标准版清洗程序，跟客户一个步骤一个步骤地讲述，包括清洗时间和验收标准，说得越专业越好，最好有十道以上程序，超客户想象力。好处有二，A、给客户洗脑，树立专业形象；B、今后招兵买马，没有一套标准清洗流程，岂不砸了自家招牌？

想想全球肯德基门店出品的食品，味道都一样，全拜标准化所赐。但请注意，夸张描述没问题，但别让客户感觉保洁一次卫生间，水费受不了啊。

特意说出清洗时间，是要客户感觉花钱超值，心理上占便宜得到了满足。看看洗车店，如果一家洗车店用时 10 分钟，另外一家用时 15 分钟，你会选择哪家？

嗯，一切源于细节。有空看看洗车店服务流程，也许有所启发。

3、以你专业眼光，指出客户卫生间硬件不足之处，以及改进思路。这话潜在意思是：“硬件不足，还不拿软件来弥补？！”

卫生间装修是“硬件”，而保洁相当于“软件”，这个年代硬件便宜，软件才值钱。客人入厕，对享受到“五星级”

卫生保洁服务会好感度倍增。今后可多从“软件”方面入手。

推荐时不要在洗手液下功夫（价格透明，功能清晰），可将卫生间里点檀香视为优质软件服务项目。檀香学问不少，据说放松效果绝佳，可安抚焦虑情绪，具有镇静效果，而且价格档次拉得相当开。你

该好好研究檀香，利用客户盲点做销售。比如，准备五类檀香，价格高低错落，讲讲有关檀香的轶闻趣事（香味分男女，包括女性喜欢的日式檀香品类），权当洗脑。我猜测客户要好檀香，但出价却最低，但这些都在成本控制之内，算是谈判让步姿态。

举一反三，你为客户提供产品，最好能说些道道出来，呵呵，先把自己搞成保洁专家再说。

4、跟客户勾兑聊天，要准备好幽默段子。比如，在男性卫生间经常能瞧见“向前一小步，文明一大步。”

的提示牌，但看看小便池外面满地尿渍，大家会感悟迈出简单一小步有多难。如果将提示语改成“尿到外边，说明你短”

……. 客户听完会怎么想？

只要哈哈一笑，是不是感觉不像刚进门那么紧张了？

有位哲人曾说：“知识给人重量，成就给人光彩，大多数人只是看到了光彩，而不去称量重量。”

既然是跟卫生间打交道，那就该下功夫多了解一些国内外卫生间文化，作为沟通谈资。举三个例子。A、给卫生间取个有意思的名字。

男卫生间：男排、擎天门、男解忧所、观瀑亭；女卫生间：女排、芳草阁、女解忧所、听雨轩；酒吧卫生间：泉水响叮当、安脰门等等。B、国外旅游景区曾推出一种装有单向透视玻璃的卫生间，人在卫生间看外面，人来人往清晰可见，而外面游客则看不到卫生间里面任何情况。在个性卫生间体验一把，新鲜刺激，害羞之人甚至无法正常入厕。C、女权运动盛行国外，有人为女性开发一种不接触式“导尿器”，

能帮助女性实现站立排尿……

关于卫生间的典故、历史、趣闻都要统统准备，保证你跟人家聊完几次，会让客户牢记于心，个人形象有了，签单还远吗？

5、以后公司业务还可涉及到卫生间维修项目。比如，暖手机停摆、马桶漏水、门把手、感应开关不灵等等，或修或换，为客户提供更优质服务。反正销售打进去不容易，最好能把里面的赚钱玩意统统扫荡一遍。

6、帖子里曾反复强调过很多销售技巧，再多说一句。

请注意客户付款条件。你打算月结还是把把结清？

如果价格低，可要求清帐；如月结，则价格可适当拉高，将单价与付款捆绑谈。客户通讯录包括：每页一家客户，有服务项目，清洁前后对比照片，客户感言等内容。到新开发客户那里，适时拿来增加可信度。

三、两大销售思路：做了很多年销售，跨行专业谈过几百个客户，有个小总结：

思路一：人情做透+利益驱动=夺单

思路二：常规思路做透+非常规思路=项目操盘成功所谓的人情做透，有位销售高手说得好：“经常去拜会客户，关怀客户。维护老客户的成本绝对比新开发客户的成本低。收集信息越细越好，比如客户身份证号，生日前发送祝福；每周介绍好吃的好玩的，做生活好帮手；而更高层次则是，哪天客户打电话让你帮忙接一下小孩，你，成功了！”

一句话，客户=我的朋友+师兄弟+哥们+铁子……取得客户信任是

无价之宝，因为一切销售都建立在信任基础上！

呵呵，人都搞定了，事情还不能搞定？

所谓的利益驱动，则指在利益交换基础上，挖掘或创造客户需求，乙方提出完美解决方案，充分满足客户需求。实现利益驱动，需要一些策划本事和深度挖掘产品卖点，找到与客户的共鸣点。

保证做好人情做透和利益驱动两大方面，即使在残酷商战环境中，即使面对如狼似虎竞争对手，咱们的销售都将无往不利，所向披靡！

销售说来说去，万变不离其宗。书店里无数介绍销售技巧的书籍，在我看来大都把销售神秘化了，一些所谓的专家把销售搞得神乎其神，变化莫测，甚至总结几百条原则，其实都是给销售盖上一层神秘面纱而已。有那么高深莫测吗？

想当年李嘉诚卖塑料花时，读过什么销售书？

王永庆办台塑厂时，上过 MBA 吗？

你只要领悟好两条思路，时时对照着实践，将来也会成为销售高手和创业能手。很多人告诉我，他们正在学习实践，而且都取得了各自的成功。

贫穷不需要计划，致富才需要周密计划——并去实践它！

我们帖子上人来人往，热闹非凡，但并非人人坚持下来。你周密策划，并咬牙坚持下去，当把几个行业扫荡完，财富便会滚滚而来。同时，在生意顺畅时带点谨慎思想，在艰难困境中却又能保持乐观精神，如此方能保持一颗平常心，利于打持久战。

好，预祝创业马踏平川，纵横驰骋：)

好，顺祝哥们元旦快乐、新春快乐、生意兴隆：)

作者:万里依然 日期:2012-01-17

@把一件事做透 2012-01-17

怎么有个万里“衣”

然，两个都是雨哥？

-----

那不是俺，也许是在开兄弟我的玩笑：)

作者:万里依然 日期:2012-01-18

@东莞灭鼠灭白蚁 2012-01-17

雨总，感谢您的回复！

.....

愿您身体健康，家庭幸福，事业大顺.....

顶贴.....

-----

谢谢哥们你的回复：) 你的提问，那是信任我呢，有这份信任比啥都强，呵呵，祝福收下啦：)

我也要祝福你：身体健康，家庭幸福，事业大顺.....：)

作者:万里依然 日期:2012-01-18

@深夜学习 2012-01-17

呵呵今天收到了新书开心看见雨哥对生发养发的将错就错的策划案猿变人方案叫绝相当精辟我以后也多体会实践感觉我心态越来越好了感谢雨哥拜雨哥大著所赐祝新书打卖。。。。。。

-----  
哥们好:)

提起这段，我来说说背后的故事。前文书提起过，我们有个 716 团队，我请大家看小说提修改意见，其中一次聚会，有一个人忽然灵机一动：“广告图片是被对调了，植发前是秃子，图片给搞成植发后成秃子了，那么现在你的水平涨了，又该如何应对这类失误？

要是有高招，写进书里，岂不美哉？”

呵呵，一句话点醒梦中人啊，我当时有点小激动，事后想了想，又和公司同事聊了聊，再运用提出问题—分析问题—解决问题的思路，憋出这招来了.....

说这个故事是想和大家分享：

- 1、群众的智慧是无穷的；
- 2、善于打团队战的管理者一定有最大收获；
- 3、有了问题不要怕，应该是兴奋的，因为一旦解决困难而获得那份喜悦之情，肯定溢于言表。

就像哥们你为这个小案例发来感叹一样，那次动脑有了最好回报！

呵呵，再次谢谢哥们你的鼓励:) 我会尽力写好后面的故事，顺祝元旦快乐、春节快乐;)

作者:万里依然 日期:2012-01-19

回复:

作者: xiaoxiao8203 回复日期: 2012-01-18 回复

雨总好，看了您的帖子，很有感触。非常佩服您的做事态度和方

法，您的经历是我最大的鼓舞！

我是一名科研人员，从事的是污水处理产品和油田化学品的研发工作。在多年的工作中，积累了较多的技术经验和产品生产工艺。这些产品和技术大部分在国内处于领先水平，也有一些很普通的产品，并且这些产品不存在知识产权问题。

目前我的情况是这样的：

(2)我和另外一个同事还开发出一些油田化学品的工业化技术，这个市场利润空间大，但垄断性很强，不容易进入。我们在油田内部也没有比较能信得过的关系，现在有些无从下口的感觉。

回答：

哥们好:)今天好忙，就简单说几句吧，说的不好，还请多多担待:)

咱们专心做一个项目，能从中发财就很了不起啦，前期最好不要分心，况且油田项目特征是周期长、费用高、猫腻多、不可控因素聚集.....

(3)我的最终目的也是想自主创业，干一番事业出来。

12年初要离开学校，准备去一家有500-1000人规模的民营企业，也是希望能像您一样向高手学习。我去企业是做产品研发工作，但不想仅仅局限于技术部这块。我个人性格比较随和，能很好的和人相处，但稍偏内向。这种情况下我该如何规划才能尽快提升自己，学到自己需要的东西？

一口气问了这么多问题，自己都有些不好意思，希望雨总能给予



指点！

回答：

如果你继续从事技术口工作，那么今后就凭技术创业？

呵呵，现在你的创业也是与几位朋友合伙创业呀，因为你还没成长为销售高手，因为你没接触市场，人脉关系不够丰厚，就凭这两条短板，今后如何创业呢？

如果想跟高手学，那不是去学技术，而是去学做市场的本事，同时利用自己技术优势，帮自己做好销售！

当然，去大集团做事，平台高，有大把的实战机会，牛人聚集，完全赞成有此想法.....赞！

至于你说的第一个问题，呵呵，小说和本贴已经有说过，不妨多看看，答案就在其中。

好，顺祝哥们元旦快乐、新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-19

@奔腾的晏子 2012-01-18

在当当定了一个多月未拿到书，取消订单，改到卓越，卓越说19号书到，现在还没到，看见大家都拿到书，心里真急了，，给卓越的客服打了三个电话了，焦急等待中---

-----  
哥们好：)

当当今天开始送书啦，看这时间掐的，直接无语了.....

深夜3点，正是工作好时光，没睡觉的朋友们，不知道是否还在

工作？

哈

好，顺祝哥们新春快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-01-20

回复：

作者：longze023 回复日期：2012-01-18 复

1) 雨哥，冒昧的继续给您来信，兄弟我之前面试的哪个单位因为单位的一些原因和发展瓶颈让我不得不离开。现在我在做一份我非常喜欢的工作，但是我希望把这份工作做好，做大，做强。所以有了这次的来信，下面详细说。

第一段：

回答：哥们好：)

要是其他人说这番话，我就要说：在经历或年龄不济的情况下，往往会把不如意看成是单位的原因。试想如果蓝小雨当时在报社把话说得好听些，收藏锋芒，也许4000万合同的提成会有所提高。很多时候，当在职场上要输出自己观点时，应该多站在部门或者领导、企业整体角度去思考，这样的观点更易接受。其实，仔细回想起来，有能力的人大都会把职场人际关系搞好，否则能力与才华的展现，呵呵，恰似水中花镜中月。

当然我知道你在个人成长路上吃了很多苦，所以这番话不适合你。但我希望今后再做总结，多谈点自己为好，呵呵，对自己有好处哦：)

2) 目前的这个工作地点地处昆明西山区（属于旅游度假区，也相当

于富人区吧) 在一家机车俱乐部工作(目前有的车辆除开各种跑车, 街车外, 车系几乎都有。如: 哈雷, 宝马, 美国铁马定制车, 奥地利 KTM 等品牌车型), 具体职位还不好说。因为此俱乐部负责人也是拉了几个老板来做的这个事情, 所以前期大致无真正运作过程。现在是想通过目前现有的资源做一些事情下来, 成立了一个文化传播公司, 俱乐部是其中的一部分, 同时是俱乐部也是向外界展示的最好平台。现在遇到的问题就是寻找目标客户, 如何把这个俱乐部做大做强, 在整个云南乃至中国都具有一定影响力。现在俱乐部除了有个摊子在这里, 几乎没有对外界进行任何宣传。

3) 我的思路是借力打力, 然后进行宣传。与各种高端消费市场进行合作, 通过他们的客户群体再寻觅俱乐部的客户群体。对俱乐部不光是软件还是硬件进行全面推广, 网络是发达的, 即经济又实惠, 优酷、土豆、天涯、摩托吧等等网站进行软硬相间的广告, 从而提高影响力, 证实俱乐部实力。为什么要这么做?

原因很简单, 一个非常好的东西, 如果别人不知道, 再好也没有用?

所以先得让人知道, 然后再谈其他的工作。

回答: 你说: “我的思路是借力打力, 然后进行宣传。与各种高端消费市场进行合作, 通过他们的客户群体再寻觅俱乐部的客户群体。”

我说: 先调查全国机车俱乐部成立时间、经营特色、运作情况、会员数量、行业影响力、宣传策略……请记住: 调查既要有广度, 又

要有深度（系统化、表格化、数据化、对比化）。调查完才有发言权！

小说里这类市调方法和做事思路，呵呵，已经说得非常非常清楚啦。蓝小雨就是一位“捏合”

高手，集完众家所长，最后打造出自己特色。何必还要兄弟你亲力亲为重新构思呢？

玩得起中高档机车的人，大都是高端人士，有钱又有闲。

每个机车俱乐部定位都是针对这类人群，所以你说的定位跟其他俱乐部无差异化。咱们机车俱乐部的定位要和其他俱乐部有所区别，至少也要在西南地区独树一帜，比如定位偏向竞技类的俱乐部。

至于你说的传播推广策略，属万金油式推广，广种却薄收，非上策，呵呵:)其实，这类推广策划在小说和帖子里很多回帖都有写明，不妨多多参考。

4) 虽然俱乐部现在各型摩托车总价值超过 500 万人民币，但是却无法通过正规途径上到牌照，因为车辆都系地下进出口到国内。所以在这块，对待机车销售不做主动性销售，防止以后因为这种事情而带来烦恼。所以俱乐部负责人的意思是先从用品和配件这块弄出点什么名堂来，而车辆销售这块则采取被动式的销售方式。这点我不知道怎么说，因为对于用品这块，现在淘宝上面的价格云龙混杂，虽然通过各种专业性网站进行销售，但是很多东西并不是独家或者是具有很好的价格优势。也有人说了，价格不是决定购买的主要因素，但是那是针对汽车或者房子而言比较合适，但是往往针对几百或者几千的商品，价格占有的比例还是非常大的。所有在这块，我倒是希望能够做

起来。我的想法是快进快出，流水越大利润就越大。虽然单个上利润不大，但是到了后期一旦积累了一些客户之后，效果是可想而知的。

回答：

现在谈销售似乎有点早，连会员团队都没组建起来，何谈销售对象？

如果依托一个强大会员体系，销售还是问题？

这就好比大河有水，小河才有水，道理相同。

如果我们销售竞争对手定位成淘宝，呵呵，今后别做销售啦，面对面还搞不定客户，让煮熟的客户跑去淘宝消费，那只能是自己的问题，需要做深刻检讨才是！

还是那句话，跟甲方单纯谈报价，越谈道路越窄，我们能提供线下服务，能提供人性化打包服务，光这一条就领先淘宝几条街，销售为啥还能败北呢？

作者：万里依然日期：2012-01-20

5) 现在还没有一个完整的会员机制，目前俱乐部的状况按照的看法就是纯粹在死撑。毕竟俱乐部有实力强大的股东在坐镇，对于月亏损几万块钱他们绝对无所谓。虽然表面上是无所谓，但是事实上内心还是有些不爽，毕竟是一堆钱扔在这里，挣钱多少都不重要，起码是不能亏本，所以才成立了这个文化传播公司。我的想法是先扯虎皮拉大旗，先做一些面上的东西，至于其他的咱们在进行细化。至少你得先做出一些能够拿得出手的画册，在进行介绍的时候也方便一些，可这些东西一样也没有。所以我想到了制定一个画册，在一些特定的

场所进行投放，比如说别墅区或者高档小区之类的地方。

6) 针对俱乐部会员章程，会员手册等一些东西，我想照搬超跑俱乐部的一些东西，然后结合自己的一些东西进行修改，达到快速作战的方式。起码节约了时间和精力，效果或许还不错。而俱乐部是进行收费的。如果按照文化传播公司其他人二位的思路来执行或者做事的话，首先效率达不到，然后就是竞争力不行。俱乐部要求的就是会员多，按照我的思路就是把人群分为，会员和成员。会员缴纳 1-2 万的会员费，成员则只需要缴纳几百块钱的费用就可以了。毕竟享受到的服务完全不一样，所以还是得有个区分，而且成员越多，达到的宣传效果就越大，自然愿意加入会员的人也能够相对多起来。

回答：这是市调完后要做的头等大事。招聘会员是个系统工程。

你可按“目标细分法”

来逐项构思和落实，也就是把一个大项目拆分成若干个小项目，逐一研讨吸引会员的特色政策、优惠措施、服务项目……完成这项工作，也算你的一大业绩！

关于缴费一项，前期不一定能收到你所说的“会员缴纳 1-2 万的会员费，成员则只需要缴纳几百块钱的费用就可以了”。因为俱乐部名气不盛，开办时间不长，会员不多，信誉有待考察，所以给条小建议：按年份来收会费，第一年仅收几百元，第二年再分等级……目的是先聚集人气，俱乐部人气旺，开展各类活动就有了会员基础。呵呵，种下梧桐树，引来金凤凰，人招人更有吸引力，他们之间能互相引荐啊。

再提醒一点，招聘会员，最好先公关一批这类人群里面的意见领袖，他们在机车群里有号召力，有影响力，有人脉关系，应该着重下手。

郭敬明为了扩大自己的出版版图，大量签约有发展潜力的作家，其中著名作家李锐和蒋韵的女儿笛安，一直是郭敬明关注的重点目标。

在对笛安的追逐上，郭敬明和他的团队表现出了极大耐性，近两年的时间与其保持密切联系，直到最终签约。事后，笛安说：“他是个好老板。”

这是一个双赢的局面。希望该案例对哥们你有所启发……7) 一旦把俱乐部品牌做大，那么距离做强也就指日可待了。但现在俱乐部的人员构架恕我直言，几乎没有任何所谓的构架。俱乐部除了几个拿钱出来的股东之外，就是俱乐部的负责人。手下没有一个兵。而成立文化传播公司则是俱乐部负责人、负责人妹妹、负责人表弟，这三个人进行大体运作。负责人从事多年汽车改装（也就是所谓的换个钢线，改改大包围，尾鼓等）狂热机车迷，负责人妹妹从事房地产营销工作多年，负责人表弟目前我还没摸清楚到底是怎么样一个人，之前到底是做什么的。另外除了我还有一个算是半个富二代吧，西安人，也是对机车的喜爱才来的，还有一个做清洁的阿姨，负责清洁卫生，以及做中午饭。目前的人事构架就这样，西安那小伙负责淘宝这块，而我负责俱乐部章程等制作，负责人表弟负责后勤，负责人妹妹是神出鬼没，负责人没事都是在公司的。是吃住行都在公司，每天除了睡觉几乎就是在工作。时刻想着怎么做，怎么搞。

回复：

呵呵，典型家族企业。在这类家族企业做事，有好处也有劣势，你把心态放宽一些即可。

8) 这个星期我所做的工作就是寻找网站制作公司，对其进行初步商谈，然后团队讨论最后进行确定，大致是星期一就确定下来谁来做，至于做得好或者不好，我不去关心，起码有个东西在哪里放着，对外界宣传展示也是有了。然后最棘手的就是目前俱乐部积压了大概10来万的用品，所以我的想法是先减掉库存，然后快速回笼资金。至于亏钱或者是赚钱，该亏的就得亏，该赚的就得赚。先把货物变成钱才是最主要的，一旦有了钱，那么就能再进下一批货物，把用品这块的流水做大。至于会员或成员招募这块也是个难事。

唉，想着这些就蛋疼。

回答：两个项目不可同时上马，咱们精力有限，建议分清主次。

要是我，就不先想库存的事。集中精力干好：1、完整且深入进行一次市调工作，甚至要在全中国跑一跑知名机车俱乐部；2、制定招聘会员流程、章程和政策；3、上报公司领导讨论；4、开始执行。

咱们在一年之内如能初步建立起会员群，还愁配件、整车没有销路？

如果业绩体现在配件销售上，无论多少，到了年底也就是一个“死数”

；如果业绩体现在招聘会员上面，呵呵，即使是初步形成规模，那给老板的想象空间也是巨大的……你懂的。



你说：“最棘手的就是目前俱乐部积压了大概 10 来万的用品”

呵呵，这点不算什么积压，是你的过错不？

不是吧，咱们积极主动去解决这个问题干嘛呢？

没有会员想快速销售出去？

够呛啊，即使打折销售，那也不显摆本事啊——谁不会打折销售呢？

网站建设不难，难就难在里面的内容！

如果市调和招聘游戏的规则没出来，网站建好了顶多是一张皮而已。这事不妨往后再放放。

咱们常提倡一个观点：一出手就是绝活！

去销售积压产品，那非你的专长，而熟悉本行业，热爱本行业才是你的特长呀，咱们干活该扬长避短才是啊，呵呵，望三思：)

好，顺祝新春快乐、生意兴隆：)

作者：万里依然 日期：2012-01-20

@万里衣然 2012-01-20

@黑杰克里 2012-01-20

雨总，哥们好！

祝您新春愉快，龙年好兆头，身体健康！

冒昧地向您请教一下，您是高人，是大智慧者，如果您是一个金融市场的主力，以您的思考方式是怎么样布局的呢？

散户又是该如何去破局呢？

问的不好，多多担待

---

谢谢哥们哈:) 金融市场不是我的主力, 回答会不尽全面的, 书里有很多案例, 结.....

---

呵呵, 这位山寨朋友, 你就别开我玩笑啦:)

好, 顺祝元旦快乐、新春快乐:) 哈

作者: 万里依然 日期: 2012-01-21

回复:

作者: playboy3507 回复日期: 2012-01-20 回复

雨雨总, 您好!

以前就关注到了您的帖子, 以前从来没有看到过这么精彩的帖子很受感动, 一直保存着您的帖子想有时间一直学习, 从来没有回过帖子的我对您的精神所感动, 最近好长时间常上来看到您的帖子又有惊人的回帖对您人生曲折的那种顽强拼搏的精神所敬仰, 对您一一不厌其烦的回答别人的问题的精神所感动, 这两天看到您帖子里已经刚好出书了, 本想想在帖子里学习, 有书了这样是最方便不过了, 我刚刚在网上预定, 不知道能否在春节前收到, 以便能在春节里拜读您的大作, 如若能在里面学到雨总功力的十分之二三, 小弟也已经心满意足, 现小弟回帖的目的是遇到人生的迷茫期, 也希望雨总能对小弟指点迷津, 小弟不胜感激。

本人现已 34, 毕业后人生遇到很多瓶颈和曲折, 事业没有得到很好的发展, 本人以前一直在外企从事仓库管理工作, 从事也 7-8 年

时间了，觉得这个工作做的也麻木了，也没有任何的发展，对此觉得这份工作没有什么前途，在一年多前就放弃了，想自己做点小生意，为自己打工，可是由于自己的一时冲动，由于自己对创业想的过于天真，对市场的销售想的过于简单，加上能力的不足导致创业的失败，导致损失非常巨大，不仅花光了我所有的积蓄，而且现在还欠银行的一部分资金，总共欠了银行十几万，遭遇了人生重大的打击。

面对内部和外部的双重压力，为了能还上资金重振旗鼓就想换个行业从头再来，我以前一直想做销售工作，听说做这行好的话也能挣一月挣一两万，抱着这个念头就去了，一开始是做的保险，但保险行业现进入夕阳期，业务开拓也主要方式就是靠电话推销，现在这种方式绝大部分人都排斥，做了半年之久没有做到什么好的业绩也就离开了。

经人介绍，转到一开始认为是朝阳行业，贵金属黄金白银行业，因为这个行业也就刚开始才一年多光景，相信能在此行业能有较大发展，但后来也并非如此，虽说行业是新的，但这行开公司做这行如同雨后春笋般，行业竞争如老的行业也是非常激烈。同样人们对这个产品也同样非常排斥，这个行业主要开展的模式也是以电话营销，说实话我也非常讨厌打电话，所以也很能理解别人的心情，所以也换过方法去外面发发传单什么的，但也收效也甚微。做了也快半年多了同样也没有开发到客户，这个行业如果没有开发到客户就只能拿到微薄的底薪，连打工的还不如，感觉自己或许运气不好也可能自己能力不足也不适合这行。

在此期间不仅没有赚到什么钱，反而问家人要了一些钱生活，很羞愧，我觉得这样继续下去是不行的，所以考虑是否回去还是踏踏实实上班，还是要继续坚持做下去，但这样除去我生活开销之外，每个月也只能还银行一两千，连还利息还不够，现在银行这边一直拖着，给我的压力也很大。如果真的放弃又不甘心，现在真的很迷茫，该继续坚持下去呢还是回到老本行？

现在很纠结。

请雨总给小弟能出个谋划，小弟先这里谢过！

最后祝雨总春节快乐，合家幸福！

跟别人说的那句话一样，也祝雨总生意兴隆！

回答：哥们好:) 深夜很晚，我就不多啰嗦啦，咱们捡主要的来讨论，说得不好，还请多多担待:) 1、关于保险销售的问题，前面有几个帖子曾提到，请参考；2、关于电话销售的问题，前面有几个帖子曾提到，请参考；3、关于如何选择恰当行业的问题，前面有几个帖子曾提到，请参考；4、关于创业失利的原因，请参考小说里所撰写的六颗牙理论。

上述几个问题，其实帖子里都有说明和解释，如果认真看帖三遍以上，相信自己能够回答清楚。呵呵，也许帖子读得不够细致哦，光图热闹了吧，呵呵:) 现在如果从事老本行，每年收入一定是一个“固定数”，那么银行欠款如何缴清？

沉重负担如何偿还？

如果你不在找这些很有挑战性的行业销售，通过大量实践，在未

来一两年内成长为销售高手，也不是没有可能。销售一年赚个十几万提成的案例，比比皆是，但也有大把养活不了自己的。希望你多跟蓝小雨学几招，定个学习目标，半年之内大幅提升业务水平！

对了，“716 工作方式”

不想尝试一下吗？

如果想在最短时间聚集最多财富，那么付出的努力就一定要超过对手，一定要达到某种极限，否则你进步，对手也进步，多余的财富从何而来？

现在你需要做几件事：

1、别纠结了，化压力为动力，玩命赚钱要紧，抓紧时间行动起来；

2、过去的创业或做销售的经历，证明你思维模式、做事方法都存在某些不足，需要大力改进才是。不妨抽时间多看看咱们的小说（读5遍似乎都不够多哦）和《销售与市场》，彻底弥补短板才有望赚到钱。

3、重新找一份销售工作，最好是快销品类型销售。前期不要做项目型销售（难度高，挑战性大，因优质客户少，故练手机会也少），也不要涉足务虚型销售（比如广告）。前面有一篇关于择业的帖子，讲述得非常清晰，不妨自己研读，争取找到一份好工作。

当然，我相信你不会灰心的，应该是动力十足才对，相信你会好好打拼一番的，加油：)

好，顺祝新春快乐、事业有成：)

作者:万里依然日期:2012-01-22

大家好:)

真情祝大家龙年龙马精神,龙腾虎跃,人中之龙,新年吉祥:)

作者:万里依然 日期:2012-01-24

@tangtingfa2012-01-23

我第一册书第一遍泛读了,准备精读;期盼第二册哈!

---

哥们新年好:)

谢谢支持,觉得第一册跟帖子内容比较后,感觉如何?

希望提出指正意见啊:)

好,顺祝哥们你龙年吉祥:)哈

作者:万里依然 日期:2012-01-25

@gekkoo2012-01-24

什么时候出第二本啊。。

雨总的分册销售策略搞得不错。

---

哥们好:)先给兄弟拜年啦,哈,祝春节大吉大利,龙年吉祥:)

谢谢夸奖,第二集春节后开始预售.....到时还请多多关注:)哈

作者:万里依然 日期:2012-01-25

回复:

作者: tangtingfa 回复日期: 2012-01-24 复

雨总,感谢您的奉献-这样的精神大餐和智慧结晶,有几人能够

如此高风亮节免费分享啊！

我说过，我还要进行精读，但是，我也弱弱的问一下，此书是否有再版之可能？

如果 yes 的话，可否发动各位雨丝的智慧，来一个挑错行动？

我已经发现有的朋友提出了小小的缺陷-很小很小，但是，如果第二版或者进行精工细作的话，可否简历一个雨丝群或者什么的共享平台，及时发布心得体会或者修改补充意见和建议呢？

不当之处，见谅！

成都雨丝之一-tangtingfa!

哥们好:) 先给兄弟拜年啦，哈，祝春节大吉大利，龙年吉祥:)

新书肯定还要再版，如果第一次编辑或印刷有误，当然希望您来指正啦，求之不得，求之不得啊，哈:)

当然，还希望提点建议，我好在撰写第三集的时候，多加注意，希望越写越是精品，跟大家一起分享这些经验和教训，岂不快哉？

作者:万里依然日期:2012-01-27

回复:

作者: adeliyanuo2 回复日期: 2012-01-27 回复

一直关注这个帖子很久了，上次发帖请教雨哥没能等来回复，后来继续看帖反思自己，得出结论应该是自己的问题太幼稚了，答案就在帖子里。

回答:哥们好:)先祝新春快乐，龙年吉祥:)不能说你提问幼稚，而是这类问题帖子里已经有写，呵呵，实话说，我真不想重复几次回

帖，再说自己都不知道该说什么好了，呵呵:)自己多读几遍小说，通过思索得到答案，一旦想明白，水平则涨一截，学到身上谁也拿不走!

这是一个有关动脑习惯的问题，希望今后有意识培养一下。

呵呵，有一些朋友发来提问帖，不是咱不想回复，而是过去都有写，如果看得仔细点，答案就在里面呀。

现在我决定不去参与老爸的生意，选择销售这个职业积累经验，锻炼自己，等到翅膀硬羽毛丰满的那天再创业，只不过现在对于哪个行业的销售还是很迷茫，工作经验太少，阅历太浅，之前做过几个月的房产销售（是那种在大街上发传单找客户）业绩只能是一般吧，也是奔着锻炼的目的去的，因为本人的脸皮太薄，嘴上功夫也不是很好，想借此改变现状，自我感觉确实突破不少，虽然缺点有很多吧，但是销售这条路我是走定了，现在婚也结了，拜年也快拜完了，心里边还是没有有一个准确的方向，真是非常着急。

回答：

关于择业和面试等方面，小说和回帖已经写得非常非常详细啦，呵呵，给条建议，仔细想不如先学习再思考，事半功倍哦:)

走一条销售之路，虽然要吃更多苦头，但却是明智之举，赞!

如果今年后成长为销售高手，再做什么都相对于容易些。

我所在的城市是一个三线的地级城市，工资水平很低，现在初步的想法是：决不能现在就停留在这座城市，趁现在年轻应该出去闯闯，至少可以开阔一下眼界，思考问题的高度会不一样，这些对以后创业



应该会有帮助，现在帖子还没有看完一遍，无论是雨哥的经历还是回帖看的都很入迷，新书还没有到，只能先把帖子打印下来学习了，这么好的帖子一定得好好学习，对雨哥的本事真是佩服，如果我能有这样一位上司该有多好啊哈哈。

在此恭祝雨哥新年快乐，新年新气象，新年发大财！

回答：

现在创业难度远非当初可比拟，所以很多白领、金领、小老板都是在大城市学到一身本事后，带启动资金再回到家乡创业，这是高屋建瓴式搏杀方式，相当于从打拼高端市场向下冲，到中低端市场去赚钱，好像打了一个“地理差”！

类似例子就是在香港打工，完后到内地消费（香港工资相当于内地5—10倍）。

现在从三线城市出发，到一线城市去体验，去学习，去打拼，在竞争激烈的环境里磨砺自己，更是个明智之举。八卦炉里环境够意思吧，也就只能在这种艰苦拼搏的环境里，才能锻就一双火眼金睛啊，任何本事都不能凭空得来！

等本事上身后，再返回头到家乡创业，相信在未来一定能取得很大业绩，呵呵，希望多多坚持：)

今天是大年初五，也是财神生日：)写下此文，希望今后咱们一起携手进步，都到更为艰苦的环境里打拼！

好，顺祝新春快乐，事业有成：)

作者：万里依然 日期：2012-01-27

有朋友在其他帖子发来一篇读后感：

作者：手摇直升机回复日期：2012-01-26 复

从去年八月份开始看帖学习，前几天终于收到卓越网送来的新书，  
(货到付款，很方便)，迫不及待的一睹为快。发现书跟帖子有一些  
不一样，精彩更多！

！

！

真的是：上午看了，下午就能用的职场商战“教材”。(与其说是  
小说，不如说是教材，因为早已把它当教材来学了。哈哈)。

虽然帖子早已看完，依旧很期待新书第二集，更多精彩。。。很庆  
幸能遇到如此强书！

“心有多大，舞台就用多大”。

希望在以后的人生路上。能不断向高人学习，不断进步，实现梦  
想。。。。谢谢雨总分享！

！

！

在此，我也要谢谢大家支持，让我们龙年过得龙腾虎跃：)

作者：万里依然 日期：2012-01-27

有朋友在其他帖子发来一篇读后感：

作者：手摇直升机回复日期：2012-01-26 复

从去年八月份开始看帖学习，前几天终于收到卓越网送来的新书，  
(货到付款，很方便)，迫不及待的一睹为快。发现书跟帖子有一些

不一样，精彩更多！

！

！

真的是：上午看了，下午就能用的职场商战“教材”。（与其说是小说，不如说是教材，因为早已把它当教材来学了。哈哈）。

虽然帖子早已看完，依旧很期待新书第二集，更多精彩。。。很庆幸能遇到如此强书！

“心有多大，舞台就用多大”。

希望在以后的人生路上。能不断向高人学习，不断进步，实现梦想。。。。。谢谢雨总分享！

！

！

在此，我也要谢谢大家支持，让我们龙年过得龙腾虎跃：)

作者：万里依然 日期：2012-01-28

回复：

作者：qq1520 回复日期：2012-01-25

尊敬的万里大哥，您好，你的大公无私让我们学到了书本上无法学到的东西，在此我非常感谢。

你的新书以及你即将要出版的书，我都不会错过。

现在是春节，我回到了我自己的老家过春节。家里父母是做生意的，其中做一种以糯米为原料的食品（在这个贴子里我们姑且称它为A食品），做了八多年了，积累了一定的老客户，生意比较稳定，但一

是没有一个增长.现在通过对您贴子的学习,我想通过一个方案来提升收入.

首先我介绍一下 A 食品的一些情况:这个 A 食品在我们这里只有在春节前的两个月销量比较好,而且在这两个月里很大一部分的销量来自结婚及祝寿送礼,除了结婚祝寿送礼就是买来在春节期间食用.

春节期间食用 A 食品由来已久,是一个习俗.春节期间每家每户都会或多或少购买几斤到几十斤不等.不过在其它的季节里,因为其气候会影响它的口感,所以基本上没人生产它.

另外我们这里还有一个饮食习惯跟这个 A 食品是配套的(在这里我们称它为 B 习惯),特别是在春节期间,吃 B 的同时肯定少不了 A.可以这么说,在春节期间 B 跟 A,谁也离不开谁.需要说明的是在农村 A 跟 B 很多家庭都自己制作,不需要购买,只有在县城里面的机关单位或个体工商业者需要购买.

这里我说一下我们县城及市场的一些情况,全县总人口 27.03 万人,辖 3 镇 7 乡,138 个行政村和 1 个居委会,1517 个自然村.县城总人口 6.4952 万人,其中农业人口 4.7340 万人,非农业人口 1.7352 万人.另外一部分乡镇不流行吃 A 食品.

所以 A 食品的市场总的容量不大,现在在市场上专门做 A 食品的有 8 家,还有一些游击队加起来可能有十三四家,我家做这一块差不多 8 年的历史,一个冬天也就是两个月生产下来要销售 1 万多斤,平均一天差不多卖出 170 斤,如果根据自己家的情况下估计市场销售总容量,一个冬天两个月下来大概在 81600 斤左右.另外 A 食品在外地

也有一定的销售,具体销量有多少无从统计.

现在我有一个思路,想扩大销量增加收入,

1. 通过改进生产设备大大提高生产产量跟效率.

2. 把 A 食品改成全年都生产销售,其它不适合生产的季节,我改用真空包装,让其口味不受气候影响.

3. 由于我改进生产设备,扩大生产产量及生产效率,由原来每天生产 200 斤提高到 600 到 900 斤.降低了进货成本然后我就跟同行打价格战,争取占到 50%以上的市场份额.

4. 同时我们给产品设计一款包装,针对送礼,设计出中高档产品,涵盖所有吃 A 产品的消费群.同时研发出多种口味,比如水果味,蜂蜜味等.让消费者有更多的选择.

5. 同时开发饮食 B 产品的食材套餐.B 产品在我们这里早上大家用来当早餐或待客的习俗饮食,是一年四季都需要的.只要人们早上或待客就会用到 B 的配套产品,我把 A 产品放在 B 产品里一起配套出售.

6. 针对 B 饮食习俗,每年举办一次 B 饮食的技能大赛,引导人们必须用我开发的 B 产品食材套餐才是标准的待客或早餐饮食习俗.

7. 开发出更多种的 A 产品吃法.

8. 针对以上 7 点,我将做一下市场调查:

A. 如果你家有人结婚,愿不愿意购买礼盒装的 A 产品,礼盒装的 A 产品比散装的贵 10 到 20 元左右.

B. 散装的同等价位的 A 产品有多种口味可以选择,你是不是更愿

意购买.

C. 调查做 B 饮食或待客时你需要哪些相应的食材.

D. 你想吃 B 的时候或者用 B 待客的时候, 买一个 B 套餐就可以了, 不需要你到处去市场寻找需要做 B 的其它食材, 一站式搞掂你是否更乐意.

E. 如果全年有 A 产品可以购买并且口味跟春节期间的一样, 你愿意购买吗

F. 你觉得 A 产品跟 B 搭配起来组合怎么样

以上是我的初步方案, 希望万里大哥能在百忙之中抽出宝贵时间给我批评指正.

万分期盼您的回复.

最后顺祝万里大哥及全家春节快乐, 龙年大发!!!

这已经是我第三次重复发了, 希望大哥能看到我的贴子。

哥们好:)

过节好忙, 烟酒糖茶, 呵呵, 希望理解:)

项目我看过了, 我有个想法, 咱们一起来探讨。

第一步: 市场调查。

你的调查内容挺全面, 呵呵, 但似乎可再精炼一半, 信息太多, 被调查者没那耐心, 到后面就会胡乱说几句, 影响调查真实性, 除非你是有奖问答。

第二步: 市场试水。

如果市调情况理想, 就小规模先试做几个月至半年, 如果收到市

场追捧，再继续往下走。如果试做情况不好，再来分析其中缘由。我感觉顺应消费习惯容易取得成功，而培养一个新的消费习惯，前途不是在电脑前能掐指算明白的。

现在的做法是培育市场，教育消费者，这个工程量可不小，困难挺多呀。市场一旦打开，竞争对手立刻蜂拥而至，于是日常消费这块市场又重新变化成春节市场那般竞争格局，毕竟你所说的那些策划，核心竞争力不足。

举例：八宝饭原来只是过节时候吃，广受欢迎，后来有人看到市场契机，过完春节又推出日常版八宝饭（类似方便食品，回家即蒸即吃），一经推出，市场反响热烈，但其他商家闻到商机，立刻蜂拥而至大打价格战，后来加之消费者这股消费热情减退，现在这类食品已退出市场。

我担心你成为市场第一个吃螃蟹的人，呵呵，如果品牌树立不起来，基本就是攻占高地的第一批冲锋队.....但要是去树立品牌，这又是一个花钱买卖，你的专业知识能支撑这块业务嘛？

有足够财力做支持吗？

望三思：)

其实，开拓一个新市场不难，难就难在要守住这块阵地！

所以我建议最好是先积累财富，小步快跑，先通过春节市场打响自己品牌，培养一批忠实消费群出来，完后再图谋这块市场。免得辛辛苦苦打开市场，叫其他竞品捡了便宜，呵呵，望三思：)

第三步：力争春节销量第一。

要是能把春节市场做成全县第一，市场份额控制到 30%以上，那就打下完美基础啦，呵呵，完后咱们再说推广平时消费这块业务上来。如何做到全县销量第一？

呵呵，功夫就要下在平时，这时候，咱们再把策划中所说的那些增加口味、增加礼品装等手段用上，看看效果.....

如果春节市场不能做到全县销量第一，那么平时消费这块市场也很难打开局面，也许还会赔钱，望三思：)

好，就先写到这里吧，春节期间，脑子一直都是晕晕的，呵呵，说得不好，还请见谅：) 顺祝哥们新春快乐、事业兴旺、龙年吉祥：)

作者:万里依然 日期:2012-01-28

@tangtingfa2012-01-28

4、第四页：“报社考核森严”，对于考核，我们一般说严格，严密，复杂等等；森严一般用来说整齐而严肃，严密，比如：戒备森严，等等。不知道这个词语的理解对不对？

-----

呵呵，谢谢哥们的指正，条条说得有道理，过完年我就通知编辑部，哈，再次谢谢呀，说得真好：)

好，在这里给兄弟拜个晚年，祝您新春快乐、龙年吉祥：)

作者:万里依然 日期:2012-01-30

@z156122012-01-29

雨总的亲笔签名书什么时候邮寄给我们啊，焦急的等待啊？

？



?

-----  
哥们好，对不住呀，春节过后我才收到，这两天就开始快递签名版新书，呵呵：)

作者：万里依然 日期：2012-01-30

作者：iamstillno1 回复日期：2012-01-29 回复

雨总，您好。小说在线更新的部分我刚看完一遍。也已经买了你的新书在看。在帖子里看到雨总好像为新书的营销推广做了策划/软文之类的，能否发下地址哈，我想学习下。。。

回答：

哥们好：)

首先要谢谢你的支持，呵呵：)

有热情粉丝为新书做了系列推广软文，有空可上去转转，放松心情：

<http://blog.sina.com.cn/u/2607095644> (200 条笑话软文)

<http://blog.sina.com.cn/u/2607204474> (多幅笑话动画)

<http://blog.sina.com.cn/u/2606552200> (书评与书摘)

<http://lslsayy.blog.163.com> (QQ 表情)

在文中，您也提到了这部小说是您的第三部小说，您写的前两部小说能否发下书名或者网址吗？

一来，我想比照看下雨总小说在哪些部分做了不错的提升；二来，我也想多学习写雨总广告营销的案例。谢谢雨总！

预祝您新书大卖~~

回答:

该书取名《我把一切告诉你》，这是一套书，现在第一集已公开发售，第二集春节后发行，第三集预计在 2012 年年底发售，不过现在还没动笔呢:)

好，顺祝龙年大吉大利:)

作者:万里依然 日期:2012-01-31

回复:

作者:卧龙水回复日期:2012-01-30

雨总，和您谈次心，希望您能看到我的心底之言。

您的帖子，可能会改变我的人生，呵呵。我在春节前，本来是想做出自己的一个决定，是继续打工，还是开始创业。

但是看到了您的帖子后，我想我不应该着急做出抉择，最应该做的是看完你的帖子，也许里面就有我要的答案。

我的人生，也有些起伏，但是远不如您的风光与轰轰烈烈。我自认为是个失败的人生，可是我又向往成功的人生，所以我没有放弃奋斗，一直在坚持自己的理想。只是，一直没有找到合适的路。

在看完你的帖子后，我有点明确自己的目标了。想要什么就要努力去争取。

我没有什么经营经验可谈，可是却有一个强烈的要成功的心，要创业的心，但是我又不知道怎么开始。在 2011 年 10 月份，我思前想后，开了一家网店，正式开始经营网店是在 11 月份，2 个月，上了 5

心。不是我想的最好的情况，也比我预想的最差的情况好些。

进入所谓的电子商务后，才知道现在的网店真难，真难。

我计划再开一家实体店，与网店相互配合。

我知道，人生需要奋斗，可是有时候总有找不到方向的感觉。我现在彻底放弃了再重新打工，看了您的帖子后，我发现您对很多人都指导了去找好的企业打工，积累经验和人脉，还有你的六颗牙的理论，我不怎么具备这个理论。我是这么想的：具备了六颗牙理论，去创业，不一定成功。一颗牙都不具备的，也不一定不成功。这个要看自己的多方面的因素了。

所以，在我思考了很久后，看了您的帖子仍思虑了很久，我决定给自己安排的路子，是去自己创业，第一步，是开网店（新疆干果），第二部，是开实体店。网店，已经开起了，我的实体店，计划在2-3个月内搞成。如果您有时间能给我指导的话，万分感谢。如果，您在指导我的时候，需要我的一点资料，我也会给您发过去详细的。

@@@@@一个渴望成功但不成功，遭遇人生冬季却不放弃的年轻人的心声@@@@@

回答：

哥们好：)

首先谢谢支持和鼓励：) 呵呵，来帖已看，正好发现去年曾有一位朋友提过类似问题，得，花了点时间把那个回帖找出来.....

作者：banyang001 回复日期：2011-10-4 大：先非常谢谢。我现在在对货源地进行了准备，因为进货渠道是一手的，也就是说新疆的人

脉关系还不错。目前我只是两个人，还没有团队。想以实体店为主。我做过技术研发，也有科技成果。看到广州、北京、上海市场上几无干净的食品，——特别是干果之类，就想做。有好的愿望，也有好的出发点，就是无从下手。你的通篇文章我都看了，很佩服，所以求教。或者我也可以帮你打下手，是不要收入的那一种，可以白干一年，自带饭盒，求学习。724852815@qq.com。

望大侠提携！

班扬另外：您的书什么时候出，我人在广州，也有些同党，我想他们也像我一样会渴望您的书的。谢谢！

回答：

哥们好，你客气了。先谢谢哥们的鼓励。你的问题，看法如下：

1、你没做过销售，贸然开店，会遇见很多想象不到的困难；现在的劣势在于缺乏行业销售经验，缺乏销售渠道，手里没有客户。一切都要从头开始。2、深圳一些中高端商场，这类新疆过来的天然食品都是以过道专柜形式出现，人流量也有，投入也少，比开专柜风险降低很多；

3、我观察过类似专柜，发现生意平平，为啥？

因为专柜诚信度不高。仅仅是十几款产品摆上去，然后凭销售一张嘴推介，消费者敢放心敞开来购买？

卫生条件？

防腐剂？

是否是纯新疆产品？

谁能保证？

所以开专柜也好，开店也好，首先要解决产品诚信问题

4、如何证明这批产品是从新疆采摘，大牌工厂加工呢？

这需要“原产地证明”！

对，要这个加盖公章的证明书，还有当地采摘照片。当然，你最好要出现在照片里，呵呵，有图有真相嘛，此外，食品加工方面，也要质量保证书

5、开专柜前，把免费品尝的功课做足，一瓶新疆葡萄干要大几十块呢，大家没吃过，谁会主动购买？

咱们要排放一排免费试吃的盒子，有人气才有销量，但我在深圳专柜上，根本没发现任何试吃促销活动，好像东西挺好，但都高高在上，摆设而已，不够亲民呀；

6、前期要舍得在促销上做投入，包装做成大、中、小和迷你型几款，买大、中包装就赠送迷你包装，可以不打折，但要有赠品，否则不能吸引人。

有太多促销方法了，关键在于否时刻在动脑思考问题。

比如，站在消费者角度，看到自己专柜，还欠缺什么？

说个细节。中午11点到12点，傍晚5点到6点之间，免费试吃效果肯定最好，为什么？

因为这时候消费者肚皮有点饿了，吃嘛嘛香，有利于食品推销，但如果试吃放到晚8点，效果会打折扣，因为那时候酒足饭饱，吃点零嘴没感觉；

所以晚上8点以后就不要再搞什么试吃了，集中火力突击两个黄金时间段，这些促销思路，要是你认真思索，估计能想出了上百条；

7、再给个建议，你可以在广州、深圳两地拜访几十家甚至上百家干果店，每家店走访完，哪怕只学到一招，你都是收获巨大的！

需要调查：店面装修、货品种类、包装、价格、店员推介说词、进货渠道、销售额（拿钱搞定某个店员，马上就能知道）、他们的竞争优势和劣势……这套市场调查做完以后，咱们啥不清楚？

针对市场需求，针对渠道商，针对竞品策略，你自然会做出若干重大改进措施，这比在案头想策划来得实际多的多；

再说个细节。如果有新疆少数民族美女，穿着民族服装来店里做销售，这就不是锦上添花的事情了。

8、小说提倡苦干+巧干的精神，二者缺一不可，苦干不难实现，咬牙就行，但巧干就在于你是否能养成一个思索习惯，事事都在追求完美，事事都在动脑做好做透。

总之，看完提问，感觉你现在贸然下手，就准备一边赔钱一边学本事吧，最好还是兵马未动粮草先行，做好市调，发现自己优势再行动不迟。

好，就先说到这里吧，至于其他问题，比如网店如何脱颖而出什么的，在本贴也有类似回复，不妨多多参考。

好，顺祝哥们创业路上，一路顺利：)

作者：万里依然 日期：2012-01-31

分享一个案例，希望大家喜欢：)

作者：希望的色彩回复日期：2012-01-28 复

雨大哥新年好：

之前发过贴询问过你，正巧遇到新书发售，估计太忙了。

一时未忙过来忘了回复我。过年那几天收到你的新书了。真的很好！

今天再次把那个问题贴上来，忘哥哥有时间回复一下！

先介绍一下我的情况：

我是做财务工作的，大学毕业干了有三年半，目前在成都一家私营企业做财务，待遇拿到手中的就只有 2700 元左右每月，家在农村，有一弟弟，高中毕业，目前在农村跟着别人跑饲料销售，一个月也就 3000 左右吧。父母已接近 58 岁了，但是仍然一天起早贪黑的很辛苦的干着体力活，心里真的很心酸！

我性格比较开朗，积极进取的人，大学里经常看关于营销方面的书籍，对营销也很感兴趣，但是阴差阳错却走上了财务这条路子。我知道要从事财务这块工作，证很重要，一直在很努力的考注册会计师，但是几年下来，无论我怎么努力，也就只考过三门，并且花掉我很多时间，现在还剩下两年时间还有三门没有考过。

现在的情况：

我很想转行做销售，或者是营销策划方面，但是朋友给我建议一个是我做的财务算是有点技术方面的工作，再一个我一直在考注册，好不容易才考过三门，放弃了太可惜，万一转行做不好，注册会计师也没有考到，那不是更惨！

说实话，我真的不适合考试，很努力的学习，考得也很费力！

也不适合做财务这么细致的工作。我做销售一方面与财务相比更敢兴趣。另一方面也许是最重要的方面，就是能够改善我的经济情况！

并且对我以后如果有机会自己干得话，也有帮助！

真的，街边上卖串串都说自己一个月有五六千的收入。

回答：

妹妹好：)

其实我读书也不咋地，上学考试很头疼。记得我上小学的时候，父亲在国外进修，每次给父亲写信，开头都是这次期末考试没考好，主要原因是……

说到成绩方面，看来咱们是一路人呀，呵呵：)

做财务能发财，但那是局限于财务总监这一层面，但做到这一岗位，既要本事又要熬岁数，我担心你二者皆不能实现。既然看不到未来是否能达标，也看不到是否还能坚持考完考上，更因为兴趣使然，所以我建议你转行。

实话说，对我们草根而言，立刻创业不现实，一般性质的打工也没“钱途”，唯有做销售拿提成，多劳多得才有可能快速致富！

现在和我一起租房住得表妹，当时由于读书读不进，高考都没有考，拿到高中毕业证就出来打工了。由于人长得还行，然后，前4,5年进入房地产行业做置业顾问，现在房子也买了（还未交房），车子也买了，并且，每天早晨我都已经出门上班了（上班地点离住处坐车一个半小时左右），她都还没起床。每天她已经下班很久了，我才回到



家里。我自己都感觉很惭愧！

我有时候就在想，我们同样是人，为什么别人就能找到很多钱，而我不能？

我很想改变这一切！

回答：

这类故事在现实中太多太多了。你表妹运气好，在前几年进入房地产市场，趁着市场火爆狠赚一笔，呵呵，不代表她比你有多厉害。风水轮流转，市场发展到时至今日，在地产行业快速发展的美好时光结束了，下面就是一轮“艰苦的行军”！

生活是长跑项目，谁暂时领先一下，谁暂时落后一程都无所谓，关键是你要有勇气加快跑步速度，同时调整跑步方向，朝着正确方向跑下去！

问题（请雨大哥给小妹点建议和意见！

）：1、我有没有必要放弃现在而转行？

（如果我继续干财务工作的话，每个月重复着同样机械的工作，拿着两三千的工资。继续考我的注册会计师，并且也不知道什么时候能考过，考过之后也不一定有多好的发展，并且确实花费了我大把的时间。）2、我看过你写得关于选行业那几点，但是，我现在就不知道如果我真的从事销售的话，我该选哪些具体的行业更好。能给我点建议吗？

并且即使我选择了某个行业，由于没有销售方面的经验，可能也只有被拒之门外。一个阿姨，想让我和她做太阳神产品（直销）。但

是，我想到直销这块全靠一个发展一个，并且，目前总公司也没有什么广告来宣传产品，人们一听到直销就联想到传销。推广起来不是那么容易。还有一个朋友在做基因抗衰老的产品（也是直销）。不知道你对直销有什么看法。

再次感谢雨大哥，我考虑了很久才动笔向你请教的，现在的我处于迷茫之中。您一定要回复小妹啊。谢谢！

回答：财务做久了，也许妹妹你还没有建议一个“市场思维”的大脑，呵呵，小说读得不够细致呀，光看热闹了吧。对你性格、爱好、能力一点都没了解，让我马上推荐一个好行业？

呵呵，不现实呀。

最好这样，先上招聘网，看看当前都有什么行业什么公司在招聘？

如果遇见心动的，不妨再按“我写得关于选行业那几点”

来权衡利弊，这样说，不知道是否说明白了？

咱们还是销售新手，就别上来就做什么保险啦、直销啦、中介啦，呵呵，那些都是太有挑战性的项目啦，干不来的。

如果说真要我帮你推荐行业，好，就说两个行业：化妆品和珠宝行业。化妆品行业是吃女性饭的，永不落幕的朝阳行业，适合自己创业（有案例说明，曾有女生从韩国进口化妆品，在淘宝销售发财了）。

珠宝行业在国内经济蓬勃发展的大环境下，发展日趋看好！

有钱人越来越多，中产阶级也越来越多，消费群对珠宝需求非常旺盛，而且珠宝具有保值功能，你在行业熬的年头越久，那么经验值就越丰富，当然是越来越吃香啦：）总之，如果你想投身销售，不妨

多看几遍小说，掌握蓝小雨那些销售套路，一出手基本上就有高手的影子啦，应该比你表妹强一些吧……

有生活压力，才有奋斗动力，可把这件糟糕的事情换个角度来看——好事！

龙年开年了，你也该尽快行动起来，办公室坐久啦，到外面闯荡一番，呼吸一下市场空气，换来一片属于自己的天地，加油！

好，顺祝妹妹龙年吉祥，事业有成：)

作者：万里依然 日期：2012-02-03

@雨哥阳光 2012-02-03

哥，好久没来了，今天把前面没看到的帖子都看了一遍，顺便上来给你拜个晚年，听说书卖的不错，衷心的为雨哥感到高兴，书我看完一遍了，太棒了！

！

现在打算研究第二遍。

朋友收到我送给他的书，他说非常不错，他还让我催你赶紧把剩下没出的书赶紧都出了，哈哈，真是比我还着急哈。。。

好了，新的一年，新的开始，又有的一个新的心情，祝雨哥以及雨嫂身体健康，万事如意哈。。。

---

哥们好：) 谢谢鼓励：)

你觉得新书跟帖子比较，是好看些还是弱了点呢？

今后继续写，还应该注意哪些问题？

呵呵，有空的话，给几条建议吧：)

作者:万里依然 日期:2012-02-03

@lhs05262012-02-03

书的内容只有贴子内容的一半，不厚道哇

---

呵呵，哥们好：)

这不是还有第二集过段时间就开始预售了嘛，呵呵额，我觉得第二集比第一集好看点：)

好，顺祝周末愉快：)

作者:万里依然 日期:2012-02-06

回复：

作者：火木林风 1789 回复日期：2012-02-06 回复

多谢雨总指点。我做的是新西兰的进口液态奶，包装只有 1L 的，没得选择啊。、

雨总的书还在路上，突然有这么个想法，是否可以在本地成立个 716 研究会，反正茶楼有房间，还请雨总指点。qq: 951395124

哥们好：)

仔细看看回答你问题的朋友，他叫“万里衣然”，而非万里依然，呵呵：)他是一位有心人，更是一位神秘朋友，帮了我这个忙，呵呵：)回答那个想盘下茶楼问题的人是我，但现在发给你回复的就是这位热心朋友，呵呵，有点意思。

作者:万里依然 日期:2012-02-06

最近几天出差在外，现在听着街上震耳欲聋的鞭炮声，呵呵，衷心祝大家元宵节快乐：)

作者：万里依然 日期：2012-02-08

回复：

作者：大树下的梦 回复日期：2012-02-07

哥们好：)

通篇看完，就对这句话感兴趣：“3、不敢一下做代理商，想先批发一些产品，自己试销一下，看看效果如何，再做定夺。但是如果我在此期间试销，又恐前人种树，后人摘桃。

白白做了广告，让他人占领先机。”

没有从事过销售工作，当然要从底层起步啦，现在创业不必从前，最好别“一步到位，大展宏图”，还是为扎稳打为上策。二批做好了再升为经销商，这类案例大把大把的.....

至于你说要是销售好，其他人就会来抢这个市场，呵呵，那你得做多大的生意，才能引起其他人的侧目呢？

如果业绩都能惊动其他人，你向厂家申请经销商资格还难吗？

咱们还是将目光聚焦到如何尽快做一名合格的二批分销商，如何尽快出货吧，这个问题来得实际一些呀，至于今后如何？

红军长征的时候，没想到西安事变吧.....

个人感觉项目不错，有实用价值，产品价格也便宜，投入不多，值得一试哟。

给个小建议：可尝试走一走“小区渠道”。与物业开展合作，先

免费提供一批产品，请小区住户试用一个月，对比收费实效，如果效果好再结账也不迟。等产品在小区逐步树立起口碑，后面销量也就不愁啦，没准成为“标配”

产品呢，呵呵：)

好，至于其他问题和销售方法，帖子里曾有多处提及，不妨多多参考：) 顺祝龙年开门红：)

作者：万里依然 日期：2012-02-12

回复：

作者：风吹云散 123 回复日期：2012-02-09 回复

原文：

作者：她笑着说我有点色 回复日期：2009-05-16

呵呵，。很高兴楼上的几个朋友聊天。

呵呵，很高兴楼上的几个朋友聊天。

今天周末，大家就聊聊吧？

情于剑老兄谈到潜规则，潜规则无处不在，仿佛老子书中的“道”。

其实潜规则，个人认为这才是真正厉害的东西。这才是主导事务，主导一切的东西。比如你去领导家，领导说一起吃饭吧？

试问：你敢吃吗？

你敢不吃吗？

表面看领导一句无意的说法，其实妙函一切韵味，要自己品才能评出吃还是不吃。判断不出，你的所做种种，一切作废，从此打入冷宫。

看我这文章的大都是草根阶层，所以更需要了解，认识潜规则的重要性。

回答：哥们好：) 对你所咨询的问题，浅谈一下，说得不好，请勿见笑。

任何人对任何事都有不同看法，每个人心目中也各自有答案。

事先申明，这里不存在比较，我只是提出自己看法而已，希望哥们你和看帖的朋友能正确理解，呵呵，谢谢：) 不否则生活在社会里，每天都会碰见无数潜规则，既来之则安之，咱们也不要怕什么潜规则呀。与其认真琢磨领导的话，获得有些忐忑，呵呵，不如把手头上工作干得更漂亮些，让领导离不开你，处处替他增光添彩，既学本事，又挣面子呀。

实话说，我不乐意搞什么投机取巧之事，也不愿去猜测领导的“潜规则”，感觉累，我只喜欢埋头苦干+巧干，一切凭业绩说话。

想吃就跟领导去吃，不喜欢就别去，说白了，这些都不重要，拿老板薪水，就要为公司创造更NB的业绩！

老板请咱们做事，不是聘人来阿谀的，而是来创造效益的，不是吗？

都说和珅是著名的大贪官，殊不知他是政治家+全才+通才+超级能干+精通满、汉、藏、蒙四大语言+诗人+……. 和珅要本事不出众，他能光靠溜须拍马获得成功？

洗洗睡吧。

前几年，一些出版商为了牟利，向大众推销了一套职场“厚黑学”，

我不以为然。诚然，人人都有厚黑一面，但谁不比谁傻 5 分钟呢？

靠诈、骗、偷、黑等手段，终归长久不了，到头来还是要坑害自己，所谓机关算尽，反害了卿卿性命，王熙凤不就是一个例子吗？

原文：

比如说求职：一般人喜欢寄简历，等 HR 找你谈，或者在人才市场上找 HR 谈。但都是要经历人事这一关。这是显规则！

。

那么在一个公司，人事的作用能有多大？

他有决定用人的确定权吗？

恐怕无论走什么程序，最后用什么人，还是得老板或者总经理才能拍板录用不录用人吧？

事实上在一个公司：录用人最后是老板这样的话事人说了算，人事不过是个筛选人的机器！

这才是潜规则，这才是事务运行的规律！

所以真正的高手找工作，根本都不会通过人才市场，人事部门等等，那会让你身价倍减。真正的高手都是直接打电话找你想去的公司（无论是国企还是外企）的话事人，毛遂自荐，几句话介绍自己，几分钟获得高位的！

最后的人事部门只不过是履行手续了！

回答：

真正的高手？

呵呵，人家是不用毛遂自荐，猎头公司早就打他主意了，还要高



手亲自出马？

那些高手，是老板或企业三顾茅庐“求其加盟”的！

大连万达集团老板很欣赏香港一地产公司副总，两次邀约未果（人家不愿意到内地发展），后打听此君挺喜欢奔驰 S600，万达老板第三次见面时，直接甩出奔驰钥匙：“只想送你一辆车，与其他无关。”

此君闻言颇受感动，后到北京就职。

自荐式的人物，行业未闻其名，业绩也不显赫，何谓真正的高手？

呵呵，让我们好好努力吧，也许努力 10 年，就能成为真正的高手！

原文：所以说：你能不能领会到潜规则，怎么利用潜规则，这才是真正成龙成虫的关键，那些所谓的“心态决定一切”，“细节决定一切”，还有一些其他的销售经验，在我看来，狗屁二字，大方向抓不住，抓些枝节纠缠，只会把人教傻，教成顺民，教成疯子。

回答：

呵呵，这点咱不敢苟同。凭什么你能用好潜规则，而其他人就不行？

凭什么领导让你利用好潜规则？

潜规则是无形剑，说厉害也厉害，说无所谓也无所谓，追求虚头吧脑的东西，不如学点真本事。

在我看来，“心态决定一切”、“细节决定一切”

这两句说得挺到位，可谓精辟！

我们常用“有心人”

来夸奖某某人，这个“有心人”

是指什么呢？

简单说来，有心人=“心态决定一切”

+“细节决定一切”！

可惜人人知道这等大道理，但不是人人都能执行好的，行百里半九十呀。真要是做到这两点，想不发财都难！

成功人士大都是“心态偏执狂”，而不是“潜规则狂”。

咱们前文曾说过，乔布斯曾对工程师说：“手机电路板排版不够美观，重排！”

工程师好不委屈：“电路板在手机里面，消费者看不到。”

乔布斯根本不听那套，非常偏执地认为，电路板也应该具有美感……. 正因为乔布斯追求美学极致，所以苹果品牌以工业设计见长，这是一脉相承的故事。读完乔布斯传，通篇读下来未见乔布斯潜规则谁了，也未见谁潜规则乔布斯了，倒是看到乔布斯的“心态决定一切”

+“细节决定一切”！

原文：如你再好的心态，你哪怕给人跪下给客户磕头，客户会把几百万，上千万的单子给你做吗？

答案是否定的所以解决问题，首先是战略的，首先是规律性的掌握，然后才是技巧上的。最后才是心态。

细节上的，不知道雨总是什么看法。

回答：

谈客户就是打歼灭战，当然要战略+战术啦，颠扑不破的真理。但原文所述：“所以解决问题，首先是战略的，首先是规律性的掌握，然后才是技巧上的。最后才是心态。”

呵呵，咱不敢苟同。我认为首先是要建立起战胜困难的积极心态，为战先怯如何取胜？

懦弱心态下，如何能正确制定战略战术？

日本发动侵华战争，战争前期曾出现过各种消极言论，但毛主席制定的战略却是《论持久战》！

试问，这个光辉战略是在什么心态下制定的？

主席首先是一位天不怕地不怕的英雄人物，其次才是战略上蔑视敌人，战术上重视敌人的战略家，要没这等气吞山河的气魄与心态，《论持久战》从何而来？

难道建立在卑微心态上，也能撰写出这等精辟典籍？

打歼灭战时，不会顺水顺水，一定会遇见各种困难，要是没有一个积极向上的心态，没有蔑视困境的心态，也许早就被困难吓趴下了，还谈什么战略战术的执行？

再说了，谈客户就是谈客户，是搞定人情关系+利益驱动双管齐下的事情，跟下跪磕头还真扯不上啥关系，不是吗？

罗里吧嗦说了半天，呵呵，一家之言，粗陋寡闻，还望诸位朋友批评指正：)

作者：万里依然 日期：2012-02-12

最近出差在外，超忙，没有及时回复各位朋友帖子，呵呵，还望

海涵:)

作者:万里依然 日期:2012-02-15

回复:

作者:雨哥阳光回复日期:2012-02-14 复

哥!

第一件事。我又来了!

跟你说声,今年过年我彻底地总结了2011年这一年在职场失利原因,总结出来了:好高骛远、不踏实、不勤奋、遇事不灵活、不好学习(也就每次实在没心态了回来看看你的帖子才能好很多)、喜欢幻想一些不切实际的东西、不好总结、不把工作落实在书本上、不刻苦、不奋进、但是我觉得我最大的毛病就是这些自己都明白但不会去执行。2012年了,正月还没出呢,今年必须得加把劲了,因为都参加工作俩年了,还啥也不是呢,呵呵!

~反正就一局话,这俩年都没把工作当回事。

哥,第二件事。今年过年我从新换了一个行业,是自己找的,我觉得挺好。公司主要是做光伏与建筑一体化的,是新能源行业。我去面试,通过了,然后领导要直接派我去北京,北京那边的分公司是刚成立的,算上我销售一共是4个人,我二话没说直接就答应了,因为我觉得这对我来说是个机会,我一直都想在销售行业做出点成绩,经过几次周折,最后来到了这个公司,无论怎么说,我都觉得这是命运又给我的一次机会,我要好好把握住。并且北京那边我也非常想去,虽然新能源行业在那边可能竞争挺激烈,但我想好好去磨练磨练。我

们公司的这个项目面对的直接是企事业单位，所以一定能在销售的过程中学到很多东西。这周就出发了，永远离开了这个我曾经特别想要奋斗，但由于自身自制力差和心态不成熟的原因而导致自己一直失利的城市，这些原因都是自身引起的，跟任何因素都没有关系。所以这次去北京，我一定要重新开始，呵呵。雨哥，你要是有时间看见了我这个帖子，帮我把把关吧，非常感谢。

回答：哥们好:)很开心看到你对自己有个总结，说白了，总结实在是太重要啦。更希望总结完今后认真贯彻执行，最后有个打提升呀，呵呵:)看完这份总结，有个感受，呵呵，你很想不费多大力气而快速获得成功？

想法完全理解，但现在商业环境远非从前那般好赚钱了呀。刚改革开放是第一个黄金期，遍地是黄金，胆大即可成功。小平南巡讲话算第二个黄金期，以小搏大的商业传奇屡屡呈现，但现在商业走势呢？

可谓国企占优（垄断暴利），民企艰难（拥挤在微利行业打拼）。

但我在想，机会总是留给有准备的人，你就该从新工作开始，耐住两年寂寞而鲤鱼跃龙门！

716 如何？

不，你该执行 718 才行！

自己不对自己狠一点，对不起，生活就要对你狠一点啦，希望长期坚持 718……

你答应公司可以去北京做项目，呵呵，我觉得这个决定太对头了，赞。行业选择不错，销售地点更是无与伦比，再赞！

出发前给自己制定一个奋斗目标：1、两年锻炼，成长为销售高手；2、结识人脉，今后力争能在京城站稳脚跟。

最后说一点。

在北京做销售，要融入到这座城市当中去。北京政治与文化气氛浓厚，想在京城做好销售，必不可少地需要了解本地历史、文化以及诸多政治事件，作为闲聊谈资……至于其他方面，呵呵，小说里全都写完啦，有空时不妨再多读几遍。

好，顺祝北京之行一切顺利，再次扬起希望之风帆：)

作者：万里依然 日期：2012-02-16

回复：

作者：z073205 回复日期：2012-02-15 复

雨总，如果在当当网上购买您的书，可否得到您的亲笔签名？

还有一个就是我自己的问题想问问您，希望您能提点意见。我是2011年大专会计专业毕业，在广州呆了一年半，在一家公司总共做了刚好一年的时间，在头5个月做的是行政助理，后7个月做出纳，但仍兼人行政助理的工。去年8月份辞职来了深圳，说是出纳，其实是很简单，只是一般文员性质的工作，工资3000左右吧，在深圳关外这种职位工资算是比较高的了，因为之前我姐在这家公司做了4年，给她的工资比较低，只在她走的那个月才提到四千，后来我姐还是选择离开，我姐看着老板现在开的工资比较高，就让我过来了。我本开始在我广州的那家公司做的还可以，但是工资实在是太低了，才2000左右，即使我们公司的会计那时也才3000的样子，所以我想我如果

一直呆在那家公司得等 3-5 年才能有 3000 吧（每次加工资的幅度才 200，一年加一次），时间太长了。所以我选择离开。

到了深圳我才发现我做的工作很简单，虽然工资高点，很清闲，但是我心里过得一点也不踏实。想着感觉自己在混日子，我目前只有一个会计证，我姐一直说我要多考证，学财务想要高工资，必须多考证，我自己也明白这点，但是我自己心里其实并不想走这条道，整体呆在沉闷的办公室等着拿那点死工资。我想多赚钱，期待通过自己的努力，获得认可。

我以前就对销售很感兴趣，也经常看看销售方面的书。

但是如果我当初一毕业做销售，也是不可能，我先天条件也不够好，女生，身高 152 左右，做销售的话，形象缺少了，再说自己对销售工作的认知也不够多。现在我想以后一直做财务了，我想尝试做销售，我也经常去 51、智联，中国人才网招聘看。毕竟销售类的工作分很多种，有很多行业。我觉得快消类，化妆品行业可尝试。一般这些主要是做渠道销售这块，尤其是化妆品销售，面对的人主要为女性，作为女销售的话，面对的潜规则可以稍微降低点。但是我现在没有经验，很多化妆品公司招聘的销售人员至少也得 2 年以上的行业经验，可能对外在的身高有些要求。

我很想尝试，但不知道自己是否真的适合做销售，雨总能否给点建设性的意见。

回答：

妹妹好：)

关于面试，小说和回帖里曾反复提及过，别说你没经验了，那些遇见面试困境的朋友，哪个符合面试要求？

呵呵，有困难是好事呀，给你一次征服困难的机会，大胆冲上去，把困难刹了出口胸中恶气吧！

建议多看几遍小说和回帖，方法和思路全在里面，保你面试成功！

说到具体行业，又对身材相貌有所顾虑，呵呵，实属多虑呀。我们一切看业绩说话，跟其他无关。听说一些成功人士说话时，先说优势给自己打气.....呵呵，希望妹妹你今后也是如此，重点是给自己鼓劲，至于那些劣势嘛，谁能改变现状呢？

改变不了，直接忽视.....

小说是读过了，但似乎还没读透，看热闹去了？

呵呵，不妨多看几遍，这点小困难还真不该难道你呀。

好，顺祝在销售行业大展宏图，鹏程万里：)

作者：万里依然日期：2012-02-21

回复：

作者：蘑古力力回复日期：2012-02-16

回复

雨总，很喜欢您的作品，一直在看，昨天在网上订了书，打算多看几遍收藏起来。有件事情想请教您，希望能盼到您的回复。

我和老公去年年初搬到现在租的房子里，住了没多久他就病了，算是不小的病吧，到现在都没完全康复，而且前段时间又得了个奇怪的病，这两年他在工作上也不顺利。我想问一下，这跟我们住的房子



的风水有关系吗？

因为他的身体一直很壮的，很少有不妥。我们的卧室正对着卫生间的门，客厅的光线不太好，只是东北方有个小窗户。

雨总如果能指点一下就太感谢了！

！

回答：

你好：)

开贴不久曾谈及过风水，当时有人曾有过质疑，我就没再谈及下去。当时确实说到了卫生间的门不要对着卧室门，妨碍主人健康（在装修时，我也是这么对业主讲的）。你可以翻翻前面帖子的内容。此外，卫生间的门还不能对着大门、厨房门，楼梯入口，卫生间不能在房间中间，因为风水认为卫生间是藏污纳垢之处，浊气生成之所，门门相对，不吉。

你家先生两次生病，似乎跟这个风水有关，建议改造或搬家。

风水上有说：窗户开得太大，散财；窗户开得太小，拒财.....  
望三思。

呵呵，一家之言，说得不好请勿见怪。

作者：万里依然 日期：2012-02-21

@职场腾飞 2012-02-16

雨兄，以后的书最好一次性出版，这样看的过瘾啊。

-----

谢谢哥们的鼓励和支持，呵呵，这事由出版社决定，我已经申请

加快出版速度啦，呵呵，还是在自己一亩三分地自由自在呀，想怎么写就怎么写。

最近在看朱元璋的书，感觉不错：)

说一个感受：书上讲朱元璋非常勤奋，即使当上了皇帝，依然如故。以前虽然知道这事，但这次读完我就在想，要是谁从穷光蛋一跃成为亿万富豪，他还会一直勤奋下去吗？

如果不能，那就只好继续贫穷下去了。如果你能保持本色，那就能发财致富.....

这里再说一遍，我见到的亿万富豪，都是勤奋之人。哎，现在草根发财真跟过去不同了，环境发生了巨变。不勤奋如何在短时间聚集最多财富？

作者：万里依然 日期：2012-02-21

@职场腾飞 2012-02-16

雨兄，以后的书最好一次性出版，这样看的过瘾啊。

---

谢谢哥们的鼓励和支持，呵呵，这事由出版社决定，我已经申请加快出版速度啦，呵呵，还是在自己一亩三分地自由自在呀，想怎么写就怎么写。

最近在看朱元璋的书，感觉不错：)

说一个感受：书上讲朱元璋非常勤奋，即使当上了皇帝，依然如故。以前虽然知道这事，但这次读完我就在想，要是谁从穷光蛋一跃成为亿万富豪，他还会一直勤奋下去吗？

如果不能，那就只好继续贫穷下去了。如果你能保持本色，那就能发财致富.....

这里再说一遍，我见到的亿万富豪，都是勤奋之人。哎，现在草根发财真跟过去不同了，环境发生了巨变。不勤奋如何在短时间聚集最多财富？

作者:万里依然 日期:2012-02-21

作者: longze023 回复日期: 2012-02-19

回复

雨哥啊，兄弟买的书，送人的送人，目前就留着您的签名版本，没事，小哥又在卓越亚马逊上订购了2本，我还真没看懂签名版到底是啥意思，没认出来写的什么字。

呵呵:) 哥们好好:)

签名为万里依然。呵呵，仔细看看，像不像？

哈，写得不好，献丑啦:)

作者:万里依然 日期:2012-02-21

@tangtingfa2012-02-14

32 页:

最后一段第一行：“上午三家，下午5家”，要么用三和五，要么用3和5，岔起来用，感觉不顺眼。

-----  
回复:

非常，非常感谢哥们你的指正:) 而且是一连三处指正，太感谢

了。如何感谢呢？

呵呵，我想送一本签名版呀，还望笑纳：)

请将联络地址站内短信发送过来，呵呵，再次感谢：)

作者：万里依然 日期：2012-02-21

回复：

作者：刺客 love 回复日期：2012-02-16

回复

顶帖第十一天，俺很坚持的！

老大

呵呵，哥们好：) 看出你的决心来了。记得在你之前，有一位朋友也是如此天天要求自己来顶贴，希望借此机会改掉身上某些毛病，一个月后他成为我们 716 团队一员，现在从县城到北京谋发展去了，做得是环保型建筑保温材料销售，年销售额规定是 2000 万。

呵呵，期待你和他一起进步：)

作者：万里依然 日期：2012-02-22

作者：hunterbeyond 回复日期：2012-02-19

回复

我只定了两本书，可惜太晚看到这个帖子了，过年之后我细细品味了一番，越看越有味，

雨哥把自己看的很低啊，多次说自己不是聪明的人，可实际上.....我代问一句：有好朋友在重庆代理中高档新品牌家具，应该如何打开市场？

求赐教。

呵呵，谢谢夸奖，其实我没你说的那么好，平常人说点平常话而已，只不过爱动脑养成了习惯：)

关于销售家具，前面帖子曾有很多回帖，不妨多多参看。

综合起来说：

- 1、积累高端客户人脉，尽量掌握在老板手上；
- 2、联合高端家装室内设计师，在设计阶段就介入进去；
- 3、在高档卖场销售，抬升品牌形象；
- 4、给高档家具讲背后历史和文化故事，增加产品品味；
- 5、布置好卖场，形成高端氛围，同时精选销售人员；
- 6、拥有主打特色产品（不能使样样有，样样松呀）；
- 7、勤拜访过去销售成功的客户，他们周围朋友大概也是有消费能力的群体

真正能做好这些，真正做透这些，已经很了不起啦。至于其他招式，呵呵，天天想策划吧，想上十天半个月总会有好点子冒出来的呀，好，加油。

作者：万里依然 日期：2012-02-25

作者：坤德载物回复日期：2012-02-23 复

@蘑古力力 2012-02-16

雨总，很喜欢您的作品，一直在看，昨天在网上订了书，打算多看几遍收藏起来。有件事情想请教您，希望能盼到您的回复。

我和老公去年年初搬到现在租的房子里，住了没多久他就病了，

算是不小的病吧，到现在都没完全康复，而且前段时间又得了个奇怪的病，这两年他在工作上也不顺利。我想问一下，这跟我们住的房子的风水有关系吗？

因为他的身体一直很壮的，很少有不适。我们的卧室正对着卫生间的门，客厅的光线不太好，只是东北方.....

-----

卧室对着卫生间的门这点很不好没搬走之前去买个葫芦，上面要打眼，葫芦是吸收秽气的。也可以买5个挂一串，风水学叫五福葫芦。要周正的。如果仅仅是这样还是好处理一点。要是犯了病符星，就不好了。没搬走前换个房间试试。外界环境有什么煞气没有？

有没有尖角冲向你？

作者：蘑古力力回复日期：2012-02-24 复

！

我画了一个房子的简图，大概是这个轮廓吧，画的不好，比例不太准确。您一说是不是有角对着我们，我看了一下，那厨房的角是不是呢？

我们住卧室2，卧室1住的老公的同学，把不好的房间换给人家住这事咱不能办啊，我去买葫芦，没找到合适的房子前先挂着，现在我把卧室2的门外挂了一本红挂历（嘿嘿...我自己想的），您说的外界环境的煞气指什么呢？

请指点一下，谢谢！

！

回复:

非常感谢坤德载物的解释, 赞!

这点我在回复的时候给忘记了, 呵呵:)

磨古力力, 所谓的煞气, 是指尖角相对。坤德载物提到的外界煞气, 是指外面建筑物的尖角是否对着咱们房间窗户, 让你站在窗户前正好面对那个 90 度尖角?

这个不是指房间内的尖角。

此外还有一点, 上次忙忘记说了, 你看看西边房子外面是否有河流?

有游泳池?

如果有, 夕阳西下, 水面波纹能否反射照到窗户上, 如果有这类现象, 要么搬家, 要么请人制作一面八卦镜, 克住这股煞气.....  
呵呵:)

好, 预祝你家先生平安大吉:) 顺祝坤德载物和磨古力力周末愉快:)

作者: 万里依然 日期: 2012-02-25

回复:

作者: 电商观点 回复日期: 2012-02-23 复

直接被雨哥的帖子折服了, 粗读了一遍, 便收到成效我受益于刀刀见红的谈判案例

我下面一个公司, 做宽带接入的 ISP, 需要定一批线材规格数量都提出了些要求

从淘宝筛选了信誉和开店时间长的几家经销商，一对多的展开询价，其中一个是我自己安排的托（用来截图给对方看聊天记录的）并告知：我们是仅次于长城宽带的 ISP 接入商，月用量 XX 箱，目前筛选一批优质供应商发样品 5 箱合适的话，邀请来青岛签订订货合同

。开始让他们互相报价给我。然后我统一告诉他们，目前为止你家的报价是最高价就这样一连几轮报价下来成功得拿到最低价格。并做了相应的条约性的约束

让乙方跟乙方压价，最后再面对甲方

我又用了给我回扣的方式，成功的再一次压价并包邮。

哈哈

后面我还继续跟帖并发布最新的雨哥的方式获得的收益和感想。

哥们好:)

非常好的一次实践:) 算是活学活用，希望大家多看几遍新书，思维方法和做事手段确实已经公布完毕，最近看到一些朋友来帖咨询一些事情，我不是不想回，而是过去曾回复过类似问题呀，或者书上有提及，希望这几位朋友不妨多翻翻帖子呀，呵呵，望理解:)

呵呵，电商观点这位哥们在用，我呢，也在用呢，哈:) 但愿咱们哥俩做生意的时候别碰到一起去，哈:)

作者:万里依然 日期:2012-03-08

@雨哥阳光 2012-03-07

貌似雨哥这两天太忙了，顶下贴

-----



哥们好:)

前几天确实太忙了,呵呵,没有及时上了,还请大家多多担待呀:)

作者:万里依然 日期:2012-03-08

@yunsheng00012012-02-28

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F3%2F2%2Fphoto3%2F2012%2F2%2F28%2Fmiddle%2F87701347\_41868608\_middle.gif {EIMAGE}

当当网职场小说第二名

没事看了一下当当的排行榜,恭喜老大。。。

-----

哥们好:) 谢谢支持,都是大家的支持:)

没事再看看今天当当职场小说的排行榜。。。。

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F2%2F0%2Fphoto2%2F2012%2F3%2F8%2Fmiddle%2F88426767\_37790277\_middle.jpg {EIMAGE}

好,让我们继续努力,有梦想就去实现,就去拼搏,就去奋斗,大家一起加油!

作者:万里依然 日期:2012-03-08

回复:

作者: cyw112233 回复日期: 2012-03-07 复

@江湖五盏灯 2012-03-07

一集已经入手

二集呢，没渠道啊，还打电话的当当客服问了，没有呢

什么时候发

夜不能寐啊

-----

哥们的心情可以理解，第二集出来雨总会在帖子上通知大伙的，请密切关注帖子。

其实我是想一本书出完的，结果被出版社拦腰砍成两本，其实，第二集比第一集要精彩许多。。。。好，第二集正在紧锣密鼓运筹中，可能要大幅度修改封面设计。。。。。其实，我也好期待，呵呵：)

作者:万里依然日期:2012-03-14

回复:

作者: kk 黄 2011 回复日期: 2012-03-13 复

雨总您好:初期看您的帖子是在猫扑上看到的,用了大概一个星期看了一遍,后来再看到您说在这里是正宗的原帖,哗!

看到原帖后我更了解了销售这个行业和侧面了解了那么一点点小的别的行业,现在正在拜读的的大作第二次,太多什么感谢的话咱就不说了,不过要说句谢谢!

现在小弟有几个问题想雨总给小弟我分析分析。小弟我是从事房地产中介,之前都有看到您回的一个帖子,说得非常的好,现在也在用,学习了!

小弟现在想创业，想自己开个中介公司，由于现在本人来到了三线的一个大型的中介公司，但本人要开的话就会回去广州开的，以前一真都在广州从事，现在也有不停的在留意广州的市场，听行家说现的成交量已回暖，对比上个月已翻倍了，现在小弟也有叫朋友去做了无间道，除了现在的政府在对房子的一个调控外，另外一个就是自己想做的楼盘座立于广州和佛山的交叉位置，以前做过，熟悉！

佛山的房子都比较多，但购买力还是以广州为主，因为价格属于低洼！

另外就是本人从事已有三年了，而且是同爱人一起开的，都在做的！

我会把您的两句话放心的，要成功先发疯，头脑简单向前冲和攻城为下攻心为上的，但本人钱不多，大概五万，前期成本二万五左右！

这样您觉得我可以做吗？

回答：

哥们好：)

如果真是仔细看完这篇帖子，你该好好分析一下目前投资环境是否合适？

优势我看明白了，但劣势却讲得不多哟。

市场真回暖了？

前期投入 2.5 万，但从开店开始，每天早上一睁眼就是一笔开销，你的资金准备充足吗？

市场回暖当然是好事，但万一回暖是个假象，咱们计将安出？

不如你再观察一段时间，确定回暖再杀进去赚快钱！

否则情况不明就贸然杀进去，非上策啊。

如果你只是一个独立门店的中介（顶多几个门店的小连锁），那么我建议以赚快钱为主，市场蓬勃你就杀进去，市场冷淡你就撤出来，别想着扛市场那档事，呵呵，一家之言，说得不好请多多担待：)

作者：万里依然 日期：2012-03-14

@cyw1122332012-03-13

又到逛帖子的时间了，习惯性的进来看看，雨总最近很忙哦。明天凌晨应该不会熬夜看国米的欧冠比赛吧，哈哈，希望国米好运，也祝雨总身体健康！

新书大卖！

-----

哥们好：)

最近确实非常非常忙碌，呵呵：) 没有及时上来更新，还望多多担待：)

作者：万里依然 日期：2012-03-14

回复：

作者：好难飞 回复日期：2012-03-09

我是做模具外贸的，不懂技术，现在在家一个人做 SOHO。

手上有一些客户资源，也有关系还行的供应商。从去年开始 SOHO 到现在只有一个小客户下了两单，基本属于没什么收入。

这种没有收入的日子把我的激情和信心磨灭得差不多了。雨总，

你觉得我这种情况是该去找份工作呢，还是应该继续坚持一下？

我想再坚持一段，但又没有信心，不知道该怎么样做才能做好。

雨总，拜托您抽空看一下好不好？

诚盼回复，万分感谢

回答：

哥们好：)

自己一个人摸索，路漫漫很难熬的，不如冲出去寻找一片新的天地。到外面跟高手学习，是我一贯推崇的，也是获益匪浅的。希望你今早走出来，时光还怕过吗？

一晃就是一年啊，回想一下，前年的圣诞是不是就在眼前？

呵呵：)

帖子没有读透，道理和做事方法全在里面，该罚 10 遍认真阅读：)

作者：万里依然 日期：2012-03-25

回复：

作者：把一件事做透 回复日期：2012-03-24 回复

雨总，您好，通过看你的帖子，我受益菲浅，并且已经让 7 个朋友买书了。我叫朋友买书，我对他们说现在马上买，买了你就离成功不远了。哈哈！

然后他们就马上去买了。我现在运营一家电子商务公司，商城加两皇冠的店铺。去年我是做技术的。并且是小股东。真的学到很多东西。谢谢雨总，比如这次店铺装修，我就和两个朋友一起搜了 1160 多个品牌的店铺设计，在里面得到很多灵感。

哥们好:)

看完书，能得到实际收益，我比你开心呢:)

我现在做事经常采用这个方法，简单实用，效率奇高.....希望你能从书里面多学一些方法，运用到工作中，收获大大的，加油，让我们一起进步:)

作者:万里依然 日期:2012-03-25

回复:

作者: jmdf521 回复日期: 2012-03-22 复

雨总,我是在一家速冻食品企业企划部就职,企业是去年刚成立,肯定是有许多该完善的地方,企业目前只生产速冻水饺,附带运营本地的早餐食品,前期只能迅速开发市场,我真不知道这个时期的企划部该如何运作,跟雨总书里写的简直是截然相反,业绩惨淡,人员没有干劲,老板到是个有干劲的人,但是总感觉有些经营不善,真心希望雨总提些指导思想,在企业成立初期该如何运作,企划部该做些什么,目前企划部只有一个设计、一个我(想点子的)、一个文员(老板招聘的企划部经理)老板还是很器重我的,我可以越过经理直接跟老板接触,本人只会简单的photoshop操作,在电脑行业干了很多年,不知道我的能力是否匹配企划部,我有决心干好企划部,更有吃苦耐劳的决心,每天都不忘看书学习充实自己,本人属于偏内向的人,在这先谢过雨总了

回答: 企划部核心工作就是帮助销售部卖货,你该冲到一线去,协助销售做一线工作,比如帮经销商策划促销方案,帮销售部开订货

会,帮助招商建设行销渠道、做好竞品市调,提出拉动销售的策划案,  
总之,怎么能快速卖货,你就怎么做。

最好不要呆在办公室,而要冲到一线上去!

目前企划部人员配置不够合理,缺乏专业策划人员(人来了,思路就来了,经验也带进来了,外围人脉关系也就建立了),外围合作的广告公司似乎也没组建起来(开招标会,老板参与,由广告公司来提专业建议).....任重道远呀,呵呵:)

解决一个思路问题,再解决一个人员问题,下面的工作还怕开展不起来?

呵呵,忙晕去哟:)

加油干吧,哥们,五年后你将成长为公司副总!

作者:万里依然 日期:2012-04-01

报告大家一个新书出版消息:

感谢大家支持,第一集销售情况看好,第二集即将在当当和卓越开始预售(4月10号之间),敬请关注,谢谢:)

作者:万里依然 日期:2012-04-16

回复:

作者:Reiner2010 回复日期:2012-04-13 复

我把一切告诉你2到底出了没有,只见封面不见书啊。

雨总,快点啊!

回答:

哥们好:)

首先要谢谢关注:)呵呵,新书在这两天将全面登上卓越和当当,敬请关注哟:)这两天我都会上来和大家做交流:)

作者:万里依然 日期:2012-04-16

回复:

作者:300楼推车回复日期:2012-04-13 复

本人既然用了“300楼推车”

这个名字,就是准备长期存在于这个帖子上的。就当看帖,顶贴作为工作、生活的一部分吧。

本人先来个简单的自我介绍吧,本人,男,80后。经历甚为平淡,农村长大,二本毕业。毕业后首先进入了一个保健品公司,择业不慎,没有一个好的职业生涯起点。后极其偶然的的机会,进入南方一个整车制造企业,国企体制,讲究资历与关系,进入公司时间不长就被派往市场做区域经理。

负责经销商的开发和经销商管理和维护工作。

从07年一直做到11年,后感觉在区域管理的岗位上难于再有新的成长,向公司要求转岗,转为企业内培训师,可能是领导考虑本人入司时间较长,比较清楚企业文化和产品知识,所以很快就批了下来。经过两期TTT培训,和简单的试讲以后,恰逢公司上新的车型,公司成立培训3人组,我是其中一个,我们哥仨开始负责新品的课件开发和全国经销商培训工作,历时半年完成。

个人认为效果不错,新车型快速打开市场,我觉得和我们三个全国巡讲有很大关系,因为我们可以使经销商的销售顾问快速掌握产品



卖点、竞争车型优劣势、销售策略及销售技巧。

目前讲课半年有余，自然和做区域管理的时候不同，自认为长进了一点，因为想给别人讲课，首先自己要学的好。

这就是我的简要经历~~~~~

回答：

哥们好：)

果断转岗有好处吧，现在尝到了甜头？

呵呵，但你再来想想，即使你在集团做到金牌培训师，后面的职场发展之路是什么？

销售大涨，你跟销售部一起分了红利？

职位得到大幅提升？

好事似乎都没发生吧.....

培训师说来说去，还是一个执行者，你该再加把力气，从执行者逐渐转变成为决策者！

只有决策者才是握刀柄之人，呵呵，加油吧：)

如果继续转岗？

当然前途无量呀，道理简单：1、在本职工作上做得更优秀；2、跟销售部混熟以后，投靠某个分公司，从销售起家，最后靠硬邦邦业绩说话！

3、有了培训师的经历，做销售就有了一定基础，不是吗？

帖子读得有收获，但还远远不够，继续加油吧：)

作者：万里依然 日期：2012-04-16

@江湖五盏灯 2012-04-07

出第二集有大概时间吗

要不我得天天上网追，雨哥能给个时间么，这样我也有个期待，天天追着有点盲目了。

---

哥们好:)

第二集保证本周三之前出版，当当和卓越！

敬请关注:)

作者:万里依然 日期:2012-04-16

作者:神一样的 TMA 回复日期: 2012-04-16

哥们好:)

看见你的来帖是早上六点半，呵呵，这份勤奋值得夸赞！

但你显然没仔细看帖子，里面几百个案例和整整 50 多万字的小说，怎么能光看一遍就啥都搞明白？

成功如此简单，那咱们就洗洗睡吧，呵呵

多看几遍，再写得读书笔记，方能真正领悟，好，加油干吧

作者:万里依然 日期:2012-04-16

大家都该像这位朋友的学习方法学习:

作者: youi jkuj 回复日期: 2012-04-09 复

雨总，N 久没来看你的帖子了... 不过你的精华已经复制在手机里，电脑里，IPAD 里等等~~~~有事没事就看看，刚开始看这篇，后来看整段，然后看一节，现在每句都在看.. 确实有点意思，实用性

相当大，从中学习了不少，并运用在工作上也出了不少效果。正如你所说，文章开始觉得多，后来觉得少，然后读起来又发现多了不少，现在发现你写你干货的东西太少太少了，还希望能更多的学习到你的精华。

小弟，现在已经把工作辞职了，专心经营自己的小医院，不过还在慢慢发展中，已经有家当地的金融公司想投资了，不过我没心动，我有点排斥这些风投，必定这个行业中，我的胆子也算小，不敢违背一些东西贸然前进。那天我在半醉的情况下，把你的文章吐了出来，结果我那几个兄弟相当不满我，说早该让他们知道 716 政策，小强精神。当时有点后悔.....

呵呵，这才叫认真读一本书呢，可惜我相信部分人只是匆匆读过一遍而已.....可惜俺这番良苦用心了哦，呵呵:)

作者:万里依然 日期:2012-04-19

大家好:)

谢谢诸位好朋友的关注和支持:)《我把一切告诉你 2》已开始预售(一本上午读下午就能用的职场商战小说)。第一、二册合集同时发售。《我把一切告诉你 1》在当当、京东、网易职场小说均排名第 1!

获 92% 好评。有关发售细节，请登陆当当：  
[http://product.dangdang.com/product.aspxproduct\\_id=22725890](http://product.dangdang.com/product.aspxproduct_id=22725890)。

珍藏版合集随后出版，将附录 8 万字实战回帖，分析 25 个典型案例，彻底肢解式讲透有关销售、加薪、择业三大问题，是本套书精华所在。

再次感谢朋友们的支持与厚爱:) 顺祝周末愉快:)

{SIMAGE} [http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F2%2F0%2Fphoto2%2F2012%2F4%2F19%2Fmiddle%2F92227270\\_37790277\\_middle.jpg](http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2FgetimgXXX%2F2%2F0%2Fphoto2%2F2012%2F4%2F19%2Fmiddle%2F92227270_37790277_middle.jpg) {EIMAGE}

作者:万里依然 日期:2012-07-17

回复:

作者: qingfengkeke 回复日期: 2012-06-28 回复

雨总,你的书现在热卖了,人却不见了,再忙偶尔也要来看看大家的,第二部是看完了,但是还非常的不过瘾,第三部快点出哦,再接再厉,额其实有时候也在学习雨总的精神,雨总运气好,总能碰到这么好的老板,我即使再努力也碰不到这么优秀又强悍的老板,只能说人各有宿命吧,但我还是不会放弃努力,人不能停下来,从天上一下子掉到谷底,一个公司从大变私,工资从多变少,人从充实变懒惰,我知道我不能再这么下去!

回答:

哥们好:) 谁说我运气好,总是碰见优秀大老板的?

记得几年前,我通过一场谈判,为乙方布了一个局,曾为一位上市公司大老板节约了 200 万广告费,期望他奖励 2 万块。

他同意了,但又在获奖名单上面给我添了 10 个人,我一气之下辞职走人了,这类老板太孤寒,跟着他干活没啥前途,呵呵,这些故事只不过还没讲出来罢了。

哥们你似乎抱怨多了点，一开口就是外界环境不好，不如换位思考，多想想自己是否还有提高的余地？

能否在今年快速提升本事？

嗯，把心思多放在自己身上，少放到周围环境上面，态度决定一切呀：)

别说你有多努力哦，看看，现在是凌晨2点，我还在工作中，兄弟你呢？

洗洗睡了？

呵呵：)

我写了一条微博：你花七块买个便当吃，觉得节省，有人在路边买七毛钱馒头，步履匆匆；你七点起床觉得勤奋，上微博发现曾经的同学八点已和客户坐航班出差了；你周六加班觉得很累，电话后才知许多朋友都连续加班60天。亲，你还不够辛苦和勤奋。《我把一切告诉你》是草根奋斗之传奇版，靠得是苦干+巧干而获得成功

呵呵，我们一起共勉：)

作者：万里依然 日期：2012-07-17

@4127611492012-07-05

雨总好久不见。最近可好。很想念雨总和帖子里各位同道。

-----

呵呵，哥们好：)

谢谢哥们的惦记，等写第三集的时候，会跟过去一样，天天上来发帖。。。呵呵：)

作者:万里依然 日期:2012-07-17

回复:

作者: jaky319 回复日期: 2012-06-20 复

雨总在书里!

怀念追贴的日子!

今年我们还会再聚, 不知今年你是否有进步?

是大踏步进步不?

呵呵:)

作者:万里依然 日期:2012-07-17

回复:

作者: 11jjcc25 回复日期: 2012-06-22 复

看到这家伙广告满天飞很不爽,这家伙很不靠谱,如果可以复制,这家伙自己去复制 1000 份,他还用写书吗。

哥们好:)

帖子看完了?

不好看可以来探讨, 期待中:)

要说咱不靠谱?

呵呵, 有点意思哦, 好, 请你来做一件事, 持续 500 天, 天天为素未谋面的贴友回答各类职场与创业问题, 横跨几十个行业, 先不说能力与阅历, 只说这份坚持的精神, 你来试试嘛, 深夜 1 点多还能奋笔疾书?

呵呵, 大部分人可以洗洗睡了。

不服气？

期待哥们你一试身手：)

对了，蓝小雨的思维模式和做事方法，没要求每个人都去复制啊，何必激动？

作者：万里依然 日期：2012-07-17

回复：

作者：奔腾的燕子回复日期：2012-06-25 复

失落！

雨哥真的消失了-----

哥们好：) 一看到你的名字，就想起去年晚上忙碌的身影，天天赶稿啊，忙得不行了，现在让我稍微潜水一下，行不？

呵呵，开玩笑，目前正在酝酿第三集，希望超越前面写作水平，对得起大家的期待：)

作者：万里依然 日期：2012-07-17

作者：索索前行回复日期：2012-05-19 复

雨总：你好！

感谢你为大家的进步成长做的努力，佩服！

经常上天涯看帖，因为一直对着电脑看帖，眼疼所以有些好贴我就打印出来慢慢看，便于做笔记，你把此贴整理出了书，方便我打印了，你的书我已经买过了，看了一遍，下一步还要经常翻翻多读几遍，以利于吸收，融会贯通，你的思想可以为我所用。有几个问题需请教你，麻烦你在百忙之中作答，小弟不胜感激。

1、我看书记不住，不会用，这些你是怎么做到看书能记住并且运用的？

2、总觉得自己读书太慢，在网上看了一些关于快速阅读的内容，觉得非常棒，训练到位一般能达到 1 万字/一分钟，并且能记住 70% 的内容，去年我花了 16000 元去参加了快速阅读、快速记忆的课程，但现在还没有学会快速阅读，后来打电话问了一起学习的同学也都没有学会。请问你会快速阅读吗？

如果会你是如何做到的，能不能说说这方面的体会。

3、来这个贴的都是爱好学习的人，你在职场很成功，请问你的学习方法有哪些？

也教教大家如何学。

4、我经常看书学习，觉得成功学确实可以激励人，但是社会上对成功学可以说是毁誉参半，你是怎么看待成功学的教成功学的老师陈安之，徐鹤宁，刘一秒等等培训费都是三天几万，收费之高令人乍舌，你对此有何看法？

回答：

哥们好：)

你说：“1、我看书记不住，不会用，这些你是怎么做到看书能记住并且运用的？”

这个问题你该重新看帖，里面说了看书六大方法，总之是精读与泛读的结合，呵呵，总有一款读书方法适合你吧：) 看书记不住？

那就多读几遍呗，背后下功夫，台上显功夫，不是吗？



你说：“2、总觉得自己读书太慢，在网上看了一些关于快速阅读的内容，觉得非常棒，训练到位一般能达到1万字/一分钟，并且能记住70%的内容，去年我花了16000元去参加了快速阅读、快速记忆的课程，但现在还没有学会快速阅读，后来打电话问了一起学习的同学也都没有学会。请问你会快速阅读吗？”

如果会你是如何做到的，能不能说说这方面的体会。”

这则广告似乎有效猛，心里打个问号。只问一句，学会速读的目的是什么？

读得慢都记不住，速读反而记得牢？

有些搞不懂。要是我有16000元，就去买16000元打折书，看完几百书，边学边干，收获大大滴，比学那个所谓的速读似乎更棒。

你说：“3、来这个贴的都是爱好学习的人，你在职场很成功，请问你的学习方法有哪些？”

也教教大家如何学。”

呵呵，再说一遍，多读几遍《我把一切告诉你》吧，这方面该说的全说了，可谓毫不保留。

你说：“4、我经常看书学习，觉得成功学确实可以激励人，但是社会上对成功学可以说是毁誉参半，你是怎么看待成功学的教成功学的老师陈安之，徐鹤宁，刘一秒等等培训费都是三天几万，收费之高令人乍舌，你对此有何看法？”

不能完全赞成成功学，也不至于彻底否定。我认为成功学有值得吸取的营养，但不是万能的，花费3万学费就能获得成功了？

那中国 14 亿人口，估计有 4 亿人会马上报名去，显然不现实嘛。

发现你爱学习，好事。但我发现你的思维模式还有比较大的提升空间，要是你认真读过这本职场小说，上述提问都不成立了。学习成功学，买几个光盘，一百元搞定，听完后去实践，如果确能马上提升水平，你用职场上赚来的钱再去学习，是不是动力更足？

何必先投入后去赚钱？

这就是在不同的思维模式下，做事方法的不同。

再说了，成功学如何真有那么神奇，那几位讲师干嘛要把发财秘籍公布出来，何不自己闷头发大财？

他们致富全都是通过培训获得的，这是成功学致命伤。改革开放 30 年，任何发财秘籍或发财捷径都不可取，对草根而言，要想获得长期成功，唯有苦干+巧干这一条路可走，其他都是浮云。

有空读一读史玉柱、马云、牛根生、黄光裕的传记，他们各个是超级老板，但人人更是工作狂。成功人士尚且都是 716，何况我们草根？

难道大老板不想走致富捷径？

话不多说啦，全在帖子里说全啦。

好，先说这么多吧，话有些重，但都是为了工作更好，希望哥们你能正确理解，呵呵，顺祝工作愉快：)

作者：万里依然 日期：2013-05-03

大家好：)

呵呵，真有执着的兄弟姐妹们：) 感谢大家的支持：)

我从未走远，一直在关注：)

第三集小说今天已交稿，等待出版社反馈意见，希望超越第一、第二集。

第三集讲了 12 个故事，涉及：

项目策划：顶级策划，获集团总裁高度赞扬，升任总裁助理，书中附全案；

项目策划：三天必须策划完成一套新品画册（无市场参考，纯原创），蓝小雨带领团队苦干+巧干，画册出街后获市场高度认可，所有同行都在山寨，画册 5 年未曾改动一字，2000 万消费者曾有阅览。

市场企划：蓝小雨带领众人完成 6000 万启动农村市场企划全案，大会上彻底肢解逸总方案，高光时刻；

广告策划：被任命广告总监后，策划投放春晚广告全案，与三大竞品抗衡，效果出众，获董事长高度赞扬；

事件营销：两天策划一起招商事件营销，10 万投入达到 1000 万广告效果，引起集团轰动；

危机公关：竞品拿着 A 集团产品负面报道复印两万份，在渠道里广为散发，境况万分危急，蓝小雨被老板点名挂帅出征上海，前景如何？

工程：刚被提拔为工程总监，便面对顶头上司的亲戚承接 A 集团工程，搞偷梁换柱的把戏，如何破解难题？

谈判布局：集团重要关系户讹诈企业，索要 300 万广告费，蓝小雨一出手，一个月为集团赚回 300 万免费广告，获得集团高层交口

称赞。本次谈判排名第二；

销售：挂靠地级市做销售，好一场快消品市场龙争虎斗，成长为集团标杆市场；

人事斗争：与逸总三次正面交锋，互相埋钉子，上演一场无间道，互有胜败；

爱情：保密。

各个故事精彩，呕心所做，希望大家喜欢。第三集预计国庆前出版。

乐视网已购买电视剧版权，进度快的话，今年年底作品将与大家见面。

从8月份起，我会经常回来的，和大家继续聊，我们的友谊地久天长：)

作者：万里依然 日期：2013-05-03

@刺客 love18286 楼 2013-05-03

顶贴 450!

-----

哥们好：) 你的执着令人感动：) 牛!

作者：万里依然 日期：2013-05-03

@奥神队飞 12345618209 楼 2013-04-06

好长时间没有见楼主了，雨总不是又创业失败了吧。

-----

去去去，瞎说什么呢，哈哈：)

8月份，请你看我创业的新品，好不？

再说了，我们在物联网的创业，发展势头还行啊，公司已获风投融资，估计几千万，业内人士基本都知道我们大名哦，呵呵：)

在超高频智慧城市某领域，我们一出手，也就中兴能PK，他们家大业大，搞不过他们，但从产品质量上说，我们说排名第二，没人敢说排名第一！

我们的大客户都来自是银行、上市公司、世博会、奥运会、空港、外资企业、国家电网、大型国企。。。。。。当然，两会也用到我们产品。一家年销售近千亿的超级集团下属公司与我们结为战略联盟，这些都是业绩，所以哥们你可别乱说话，呵呵：)

蓄势多年，静等市场爆发。。。。。。

作者:万里依然日期:2013-05-03

呵呵，看着一个个熟悉的贴友名字，无限感慨涌上心头

我们也曾抱团取暖一年有余呀，呵呵，大家这一年过得都好吗？

作者:万里依然日期:2013-05-04

好，新书出版前一个月开始连载。。。。。。还是老规矩，咱们这里的贴友先睹为快，我们一起来分析新故事：)

顺着大家周末愉快：)

作者:万里依然日期:2013-05-04

作者:悦然小屋时间:2013-05-04

雨总真的回来了？！

！

看了你的贴子，觉得掌握好思维方法，再加上勤奋，什么事情看上去好象都有门。

我想自己开店了，修理行业，虽然自己很有信心，可别人都觉得不可思议，觉得我不能干成。对了，我是女人。想问问雨哥对女人干修理行业有什么看法？

回答：

妹妹好：)

你做修理行业，给客户的第一印象是专业性不够，但细心度、认真度、可信度超棒！

如果技术够硬，呵呵，他们会牢牢记住你的，你的成功会比一般男性机会大得多！

看看理发师以男性居多，如果一个女性理发师出现，手艺很棒，那么她的形象是否鹤立鸡群？

一定会的！

再看看大厨师以男性居多，如果一个女性参与烹饪大赛而获奖，那么她的名气和吸引力是不是比男性大得多。这是性别优势，也是巨大的差异化。

幼儿园里来个男老师，他带好小朋友，家长会开心，因为他跟无数女老师比较起来，有性别互补优势，对孩子平衡发展当然有好处啦。

同理可比，关键是你的技术服务水准啦，其实在起跑线上，你已经领先男性几条街。只要肯付出，肯努力，自己有兴趣，为何不去尝试一下呢？

呵呵，嘱好运！

作者：万里依然 日期：2013-05-04

祝好运！

作者：万里依然 日期：2013-05-05

作者：tangtingfa 时间：2013-05-04

我虽然很久很久都没有回帖，有几句话需要注明一下：

- 1、收藏夹内，本帖子一直保存着；
- 2、第二集感觉明显不如第一集好，并且对于后续的第三集什么的，当初觉得雨总不是那么积极；
- 3、大家都忙，都需要尽快拿出像样的东西，很多铁杆粉丝，已经不愿意再等了。

但是，坚持下来的，还是有不少！

回答：

哥们好：)

有些朋友也提出过第二集不如第一集好看等类似问题，我是这样看待这个问题。第二集谈判部分耗费 10 万字，因为我只想把一件事情彻底做透，呵呵，习惯来的。到了第三集，同样是一场谈判，我只用了一万字来描写，但这场谈判排整个谈判战绩榜第二名，第二集中的装修谈判只能排第三名。

如果在第二集真的理解了谈判精髓和手法，那第三集就不必再重复啰嗦，只说了谈判前的谋篇布局和思路，这其实是一环扣一环的故事。

我先摘录一段第三集有关这场谈判的故事：推门进总裁办公室，看见汤总依在窗户边，旁边站立一人，白净脸庞，短眉细眼，中等身材，穿一身浅灰色西装，正捧着一本杂志正说着什么。

汤总看见我，微微点点头，马上介绍，“这位是雨总，平面媒体由他负责。”

那人好热情，小步快跑打招呼：“雨总好。我是浩辰广告钱英，汤总好朋友。”

“您好，钱总。”

这类广告人我见多了，不知他来意，也不知汤总合作态度，所以我不咸不淡回应着。

汤总满面春风走过来，“钱总在北京广告圈通神，他们公司代理顶级杂志的广告，老板指示可以投放 300 万，你负责跟钱总谈计划吧。”

“早听说过雨总本事，希望跟您学学，哈哈。”

钱总热情地附和道。

我心道：“关系户不简单哦，总裁都出面了，不可小觑！”

于是点头道：“钱总客气，您是广告牛人，该是我来学习。”

都是客气话，我只想知道汤总谈判底线，所以现在对钱总仅是态度恭敬而已。果然，送我们总出门时，汤总在背后轻拍一下我肩膀。

请钱总先到我办公室喝茶，很快我又回总裁办公室，汤总招呼坐下，“钱总有个铁哥们，是H市驻京办事处主任。

他曾几次帮集团，而且今后还要继续走动，这份人情我们惦记着



要还。正好主任前几天碰见老板，提及广告这档事，他的朋友，哦，就是这位钱总，代理了北京十几块户外牌和几本顶级杂志广告。逸总建议集团正在全国推高档特浓奶和加浓乳酸菌奶，做杂志广告更合算，老板认可该说法。至于钱总的报价嘛，你觉得过得去就行。”

“汤总，这事逸总可操盘，干嘛喊我来谈呢？”

我心里挺纳闷，忍不住问道。

“他前天出国考察，广告部谈不动几百万合同，我向老板推荐你来担纲。”

“明白了，谢谢汤总。那这次投放的上限？”

“不超 300 万。”

“放心，保证完成任务。”

从汤总办公室出来，我没马上回办公室，而是独坐会议室想心事。看到没，老逸在总部永远是首选，我永远是替补……还是老规矩，先发泄不满，完后才能静心想事。感觉自己被压抑得太久，太缺一口新鲜空气了。

抱怨完，我动开了脑筋：“钱总有心计，直接谈广告老子连一毛都不给！”

现在他打着驻京办主任的牌子，一开口便是 300 万，胃口蛮大。我杀价狠了，老板和汤总面子过意不去；不杀价吧，万一审计部或老逸背后捣鬼，搞个秋后算账，就得背黑锅。汤总说价格好说，我明白里面的套头，关系户广告半买半送呗，虽然咱不管这钱最后是否流到主任手里，但多个心眼没坏处。”

思前想后，决定给老板去个电话，“老板好，有个事儿向您请示一下。”

“雨总啊，说吧。”

“H市驻京办主任有个做广告的朋友，今天来了，汤总交代由我主谈，说集团同意给他300万杂志广告，老板您看价格怎么谈？”

“报价不离谱就行，但要确保广告效果。我在上海，具体业务请示汤总吧。”

“好，明白。”

听得出老板周围声音嘈杂，他肯定很忙。

综合所知情况，我提炼出俩关键词，保效果和汤总管。

好吧，先去会会钱总，谈判策略是一探虚实。

中间省略几千字……

晚上正准备收摊时，忽然想起下午来的钱总，不想则已，一想气就不打一处来！

人家代理大牌杂志的广告公司，鞍前马后忙半天，也就赚几个点辛苦费，这家伙贪得无厌，一开口就要劲赚300万的25%，白拿75万暴利，凭什么？

显然那位主任曾为集团发展出过力，老板和汤总很感谢，集团发展起来，给人家面子属人情世故，所以姓钱的才仗势欺人，在我面敢前如此猖狂！

想起他那副趾高气扬的嘴脸，越想越生气，我决定不睡了，这事没完！

但话又说回来，我还真不能直接对着干，怎么办呢？

哈，更狗血的刺激来了，因为我想到了老逸！

这厮大战钱总会降吗？

要是他降了，那我得叫钱总投降！

呵呵，真是一想起老逸，浑身过电！

那种感受好像我是他咽不下的刺，他是我打不出的嗝，大家既痛苦又刺激！

很快，我想到三个层面的问题，第一，如果老逸操盘，他也许当乖孩子，秉承旨意做顺水人情，但我也做乖娃子，岂非同流合污？

第二，老板总说卖一瓶奶赚不到几个子，广告人要处处秉着节约精神！

放他一马，会造成多大损失？

第三，如果我既给汤总面子，钱总又接受打折方案，我将计划外破费的坏事变成实现集团利益最大化的好事，再立新功，哈，卓尔不群！

好，下个结论，牛大自有破牛法，干死钱总！

有了奋斗目标，我拼劲十足，那好似一头狼忽然看见正在吃草的一群鹿，杀心四起，征服欲望跟着奔腾起来。哈，玩命想办法吧。马上搬出“提问—回答”

的思维模式，发现下午谈判纯属头撞墙，没点章法。钱总有恃无恐，正面杀价肯定没戏，所以我要剑走偏锋占丫便宜！

又是一个不眠夜，在东方发白时，我有了想法！

驻京办主任的铁哥们狮子大张口，硬叫集团破费 300 万，好，那我就来帮集团再赚回 300 万广告费回来，不信？

我马上开始行动！

那时精力超旺盛，整宿不睡，只想人前显圣，鳌里夺尊！

中间省略几千字……

收尾：

如果将所有我经历过的谈判按难度与成果排个谈判战绩榜，这场谈判排名第二！

排名第三的是去年那场一敌六的酒店装修谈判，为集团节约几百万装修费。虽然第二名创造的效益不如第三名，但第二名是无中生有创造的财富，第三名是砍价节约的财富，二则谈判难易立判高下。那排名第一的谈判？

请见拙作第四集，一场价值 4000 万的谈判大战！

当赠送合同放到汤总办公桌上，顿时感觉自己脸上光彩四射，背后神光附体，脚下踩住祥云，呵呵，有点飘。一件还人情的广告居然被我搞成一个广告运动，上对得起汤总安排，中对得起齐总对我关照，下对得起咱薪水。我硬是无中生有，闪展腾挪，凭策划本事和谈判能力创造了 320 万免费广告，谁能把这件事办得如此漂亮？

……

呵呵，希望有机会多多探讨，再次感谢哥们你的建议和厚爱，没办法，我只能玩命写出更好的作品，希望第三集能得到大家的喜欢：)

顺着周末愉快：) 夜 1 点回信

作者:万里依然 日期:2013-05-05

作者: ares600 时间: 2013-05-04

雨哥,我想进这个行业,马上毕业,可是我在海南找不到些这方面的企业,怎么办?

跑深圳去找雨哥可以吗?

回答:

哥们好:)

物联网行业有三大相对集中的城市,北京和上海以集成商居多,北京主做政府项目,上海主做市场项目,深圳以研发、生产为中心。这三座城市物联网企业相对比较集中,如果你想加入该行业,可先到这三座城市落脚,寻求合适的公司。

物联网行业目前有几十家上市公司参与竞争,主要集中的系统软件集成、标签、智慧城市(武汉号称要投入800个亿建设智慧城市)、智能交通(去年是四个城市开始实施,今年是150座城市批复上马智能交通项目,比如深圳将投入7个亿)和新运用方面。

你前期可去大集团里做锻炼,获得的发展机会将是大把的,他们非常缺乏人才。呵呵,热烈欢迎你投身物联网行,到时全国展会期间,没准我们还能碰面呢,没准还能成为我们的大客户,哈哈:)我们年年参加,至今已有五年,今年也不会爽约。

好,顺着周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2013-05-05

作者: 奔腾的晏子时间: 2013-05-04

雨哥真的又回来了！

！

兴奋中-----和雨哥打声招呼，愿雨哥一切都好！

呵呵，多熟悉的哥们的声音啊，简直是声声入耳：) 哈，我也祝你周末愉快哦：)

作者：万里依然 日期：2013-05-05

作者：贤竹林风时间：2013-05-04

雨总，看了您在一家乳制品行业的经历，让人惊叹不已。

小弟现正想往这个行业混，伊利公司的销售代表，雨总可否提供一些您以往的建议呢。谢谢了哈

回答：

哥们好：)

我认为最好的回答就是读十遍《我把一切告诉你》第一集和第二集！

如果从头说起如何做好工作，那我要从头翻书讲起了，呵呵：)

天涯几万条回贴，有个朋友的回贴至今还念念不忘，他说：“我要把蓝小雨的思维模式直接焊接到自己脑袋里，所以决定读 60 遍！”

看看人家做事的狠劲，我认为他掌握了苦干+巧干的精髓啦，那他掌握了，兄弟你呢？

加油，我们一起加油：)

好，顺着周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2013-05-05

作者：一个小蚍蜉时间：2013-05-04

雨总，您好

我在一所大学附近开了一家旅馆，有 12 间房，主要客户是大学生，也有一些社会客源，客源比较单一，因为附近这样的旅馆比较多，一般星期五，星期六，12 间都能住满，一间费用大概是 50 元，电脑房 3 间，也能住满，但是从周日到第二个星期四，客源不是很足，有时一个客源都没有，我也想了一些办法来挽留一些老客户，不如赠送物品，但是竞争比较激烈，客户选择的空间比较大，不知道雨总有没有什么办法，来挽留一些老客户，提高一下星期日到星期 4 的入住率，谢谢了。

回答：

哥们好：)

是在对不起，我手头上还有一堆事情，呵呵，明天还要早起开会，得，简单说几个小建议，说得不好，还请多多海涵，哈：)

1、把房间号改成“一见钟情”、“今生今世”

等浪漫词汇；

2、把房间做温馨浪漫简单改造，比如墙壁贴一些造型，去淘宝上看看，9 元/张墙贴，很漂亮的构图，这类简易改造会为你带来很好口碑，花钱还很少；

3、请周末来的同学参与抽奖，你对外可说什么只有 10%的中奖几率，其实中奖比例你自由控制，奖品就是从周日到第二个星期四住房奖。完后你就开始恭维对方：“手气很好，运气也很好，很多人抽

了几次都没戏哦。”

等等吧

抽奖目的有二：利用抽奖，不损坏对方面子的前提下，瞧瞧改变消费群住房习惯；拉近客情关系，为下个活动做预热；

4、做病毒式推荐，凡是房客推荐来的住客，都会记到他业绩上面，达到多少销售额，奖励一次免费住房，只要推荐来的房客报出他手机后四位数字即可。但有个前提，只能在周日到第二个星期四入驻才生效（比如，推荐5个有效房客）。这样推荐的客户会越来越多，你的住房率也许会越来越高，由此走上良性循环道路。

呵呵，好吧，我觉得做好这几招，小店有望爆满，不信？

不信就试试呗，因为这招不是凤凰古城在门口就开始收费的做法，他们想圈钱，但手段拙劣了，哈：)

作者：万里依然 日期：2013-05-06

作者：肖金良时间：2013-05-05

雨总，三年了，您还一直在这个帖子了，这份感情让人感动啊...  
坐等着第三部大作啊...

小弟最近一直很迷茫，2月份从一家大型的家电公司的市场推广企划岗位上辞职，最近一直在找工作，但是我还是希望市场推广企划这个岗位上走，，面试了好几个月了啊...·各类公司都有接触，但是面试的时候都感觉很不错，就是一直没有公司叫我去上班，有家公司都面试到了总监级别了，最后还是没戏啊...·，我前几天又将您的书和帖子走了一遍，像您说的面试前仔细研究对方的资料，知己知彼，



但是现在还是有些迷茫，望雨总指点，谢谢！

并祝雨总公司越来越好，新作大卖！

！

！

回答：

哥们好：)

有感面试问题，还真不是多大的事情。我们团队有人从书里学到面试方法，很快入职一家大型集团。现在我把写得帖子发上来，供你参考参考，希望能得到某些启发，哈：)

<http://wenku.baidu.com/view/a57aea2bb4daa58da0114a58.html>

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F141412208.jpg> {EIMAGE}

好，希望看完能尽快找到称心如意的工作：) 顺祝周一愉快：)

作者：万里依然 日期：2013-05-06

大家好：)

呵呵，真有执着的兄弟姐妹们：) 感谢大家的支持：)

我从未走远，一直在关注：)

第三集小说今天已交稿，等待出版社反馈意见，希望超越第一、第二集。

第三集讲了 12 个故事，涉及：

项目策划：顶级策划，获集团总裁高度赞扬，升任总裁助理，书中附全案；

项目策划：三天必须策划完成一套新品画册（无市场参考，纯原创），蓝小雨带领团队苦干+巧干，画册出街后获市场高度认可，所有同行都在山寨，画册5年未曾改动一字，2000万消费者曾有阅览。

市场企划：蓝小雨带领众人完成6000万启动农村市场企划全案，大会上彻底肢解逸总方案，高光时刻；

广告策划：被任命广告总监后，策划投放春晚广告全案，与三大竞品抗衡，效果出众，获董事长高度赞扬；

事件营销：两天策划一起招商事件营销，10万投入达到1000万广告效果，引起集团轰动；

危机公关：竞品拿着A集团产品负面报道复印两万份，在渠道里广为散发，境况万分危急，蓝小雨被老板点名挂帅出征上海，前景如何？

工程：刚被提拔为工程总监，便面对顶头上司的亲戚承接A集团工程，搞偷梁换柱的把戏，如何破解难题？

谈判布局：集团重要关系户讹诈企业，索要300万广告费，蓝小雨一出手，一个月内为集团赚回300万免费广告，获得集团高层交口称赞。本次谈判排名第二；

销售：挂靠地级市做销售，好一场快消品市场龙争虎斗，成长为集团标杆市场；

人事斗争：与逸总三次正面交锋，互相埋钉子，上演一场无间道，

互有胜败；

爱情：保密。

各个故事精彩，呕心所做，希望大家喜欢。第三集预计国庆前出版，希望大家喜欢：)

乐视网已购买电视剧版权，进度快的话，今年年底作品将与大家见面。

从现在起，我会经常回来的，和大家继续聊，我们的友谊地久天长：)

作者：万里依然 日期：2013-05-07

@奥神队飞 12345618354 楼 2013-05-07

这几天太忙了，好长时间没有来，没想到雨总又复活了，雨总你可不能出事呀，你出了事，我们这些崇拜者去哪儿找创业的动力啊，我总感觉咱们有一天会合作一把。不说了要挣钱去了。

-----  
去去去，嘴巴给我积点德，多说点吉利话行不？

哈

看见大家真的很开心：)

作者：万里依然 日期：2013-05-08

@250634981618365 楼 2013-05-08

依然兄见信好！

现在比较困惑，我是今年的军队转业干部，今年 29 岁，如果转业到所在城市当公务员月薪有 5000 元，当地房价堪比上海深圳，物

价也很高，所幸有公务员房分配，只要三四千一平，我是一个充满激情的人，也愿意挑战困难，所以部队枯燥的生活最终没有将我锁住，我想创业，但现在专业丢了好多年，想法是在政府系统待几年先建立自己的人脉同时观察机遇，再着手出来闯一闯，望依然兄指点一二，为谢！

-----  
回答：

哥们好：)

非常非常认可哥们你的想法，超赞！

有了人脉，这几年再学点销售，看看管理类书籍，呵呵，再来创业，可谓是打了一场有准备之战。赚钱不分早晚，只分难易。如果没有人脉，即使现在出来创业，也是从培养人脉开始的。如果在单位上班，有意识结识一些人脉（其实利用同事的身份更容易结识大人物或关键人物！

），呵呵，这算不算是创业前的预热？

哈：)

好，顺祝哥们一切安好：)

作者：万里依然 日期：2013-05-08

@读书人胖子 18358 楼 2013-05-08

雨总好，小弟刚入职一家通信企业，被派到海外常驻了。目前的职位是客户经理。没有啥经验，所以想向雨总讨教如何才能打通客户高层的关系。我在海外，客户高层一般都是 CEOCTO 级别的，平时交

流的时候感觉和他们话说不到一块去。更别说搞好关系了。

---

回答：

哥们好：)

简单说来，第一，有空再多看看《我把一切告诉你》，真看懂了，这个问题迎刃而解。第二，中国文化对他们是陌生的，但正因为陌生而充满了异域式吸引力，你可以大加利用，比如，送一把几十块钱的香水折扇，就能讲一天的历史故事；第三，尽快熟悉他们国家的文化，这样方便交流。

好，祝哥们你在外一切都好：)

作者：万里依然 日期：2013-05-11

@万里依然 16306 楼 2012-04-16

回复：

作者：Reiner2010 回复日期：2012-04-13 复

我把一切告诉你 2 到底出了没有，只见封面不见书啊。

雨总，快点啊！

回答：

哥们好：)

首先要谢谢关注：)呵呵，新书在这两天将全面登上卓越和当当，敬请关注哟：)这两天我都会上来和大家做交流：)

---

@he53741518378 楼 2013-05-10

书名居然是楼主名

哥们好:) 谢谢抬爱:)

这名字跟我多年, 有感情了, 第三集国庆前出版, 敬请关注:)

好, 顺祝周末愉快:)

作者: 万里依然 日期: 2013-05-18

作者: 浪人豪来自: UC 浏览器时间: 2013-05-14

雨哥, 小弟 8 9 年生, 5 年制大专(初中毕业后直接上的)毕业 3 年。之前从事过家纺公司(海门叠石桥雨哥做过家纺公司高管, 想必应该知道)渠道销售主要发展加盟店但业绩平平, 后来又做过国企车间工人, 看到雨哥大作后辞职, 苦于没找到动心工作, 暂时一直窝在杭州做装修, 心中热血依然沸腾, 想继续找工作, 投身销售行业。小弟口才还行, 也喜欢学习, 当初有段时间每天研究雨哥帖子到深夜, 由于意志力不是很坚定(正在克服), 现在对找工作信心有些动摇?

由于以前工作性质跨度大, 简历经常被 pass, 能收到面试机会的都是些看不到前景的小公司, 雨总您觉得我这样的人如果坚持走销售这条路正确吗, 如果继续走下去, 由于我学历经历等硬伤, 简历没有吸引力, 除非像雨哥所说的市调过后主动出击, 如果不这样做的话, 我的简历上应该从哪些方面着手吸引面试官赢得面试机会?

还望雨哥对小弟的人生规划指点一二, 万分感谢!

回答: 哥们好:) 非常感谢哥们你的信任, 就这个问题, 我简单说几句, 说得不好, 还请海涵:) 我始终认为草根、学历一般、无人脉基础的, 从事销售是发财致富的最快捷径。在帖子里我已经反复说

过了，有时间可以去看看。

说个具体的小案例。去年我们团队有个小林，小伙子情况跟你差不多，也是自身硬件不过硬，他当时看了帖子转身就去做直销，我建议他做销售最好不要从直销开始，不如先去大公司从底层销售起步，三年做到区域经理（年薪十万起），五年做到大区经理（年薪 20 万起）。

果然，他在直销行业发展很不顺（道理在帖子里有写），去年年底他看到王老吉深圳市场招聘业务员，于是投身其中，到现在半年，在该片区 40 人团队里，业绩位列前三名，受到主管领导器重。

我给他设想的是，底层再干一年，凭业绩说话，希望他在该片区排名第一，业绩是第二名与第三名之和，这样必引起管理层重视，明年他就该升任主管级，后年就该是城市经理这个级别。

这是一条看得见的发展道路，当然要苦干+巧干，这小伙子干的很辛苦，早上 7 点起床，晚上 10 点到家，辛苦的不行，但业绩有目共睹，这是锻炼自己本事，同时增加自身光环的奋斗，他的干活勇气天天都在增加。

因品牌与竞争力出众，在大公司做销售不容易被人拒绝，你可以从最底层做起，会不断增加销售自信心。而且如果你要做销售，至少也要看看 200 篇关于推销的文章，这是典型的苦干+巧干的结合，这个功夫一定要下足。

创业离不开销售，不知道客户心理，不懂销售技巧，如何把最多产品在最短时间卖出去？

如果没机会大公司，就从小公司起步，无所谓的，你看李嘉诚，还不是从卖塑料花起步嘛，他没干过销售，更没有跟过什么销售高手，学习都是从一本字典开始的。呵呵，只要你肯干，一年就是一个大进步，这可是大实话呀。

对了，多说一句，遇见困难没什么，因为办法总比困难多！

如果这点困难都解决不了，何谈创业？

呵呵，我们一起努力：)

顺祝今后事业顺利：)

作者：万里依然 日期：2013-05-18

作者：大海的另一半时间：2013-05-15

这两天忙着毕业答辩、拍毕业照、参加毕业酒会等一大堆毕业相关事情，今天总算忙完了，突然发现雨哥回我帖子了，心情那个激动啊！

哈哈！

谢谢雨哥！

其实我倾向于深圳或上海，最好是深圳，但是雨哥说深圳的主要是搞研发和生产的，而上海做市场项目的比较多，我想做销售，按您的意思，我去上海更好些吗？

希望雨哥为我解惑。

PS：其实我更倾向于去深圳，喜欢南方的城市，呵呵！

哥们好：)

据我所知，在深圳不错的集成商，不超过 10 家，在上海、北京



超过 100 家，你觉得在哪里被录取的希望更大？

当然，在广州做集成的公司也不少。呵呵，望你三思。如果喜欢南方城市，我建议先去广州看看吧，先百度公司，再到招聘网上看看，是否有进去的机会？

呵呵，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2013-05-18

@大海的另一半 18417 楼 2013-05-15

雨总，您好，我也一直追着你的帖子看，感觉还是学到了很多东  
西，现有一问题：

关于 RFID 产品，有一问题想请教您。我之前做的是外贸行业，  
看到国内物联网行业的兴起，也想转战这个市场，但是国外这方面已  
经有 23 十年的发展史了，RFID 产品出口市场怎么样，或者我应该转  
行做内销？

希望你能百忙之中给点建议，不甚感激。

-----

哥们好：)

先别转战这个市场了，对技术要求比较高，跟卖家具完全两个概  
念，你需要配备售前工程师，销售出去后，还要有售后工程师做技术  
支持，如果客户需要定制，还要修改、调试程序，事情比较麻烦。如  
果你想代理做电子标签，技术上的事情少很多，但上千款电子标签，  
也够忙乎一顿的。

目前该行业还在瓶颈阶段，主要是大规模应用少，价格居高不下，

等真正兴起，你从门外汉位置再进入比现在进入要好很多。

好，顺祝周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2013-08-07

作者:我这里天亮了来自: Android 客户端时间: 2013-07-17

看来雨总忙得都顾不上我们了。今天又用了一下提出问题分析问题解决问题这招，现在说一下疗效。这个方法对提出的问题数量少情况下效果很好，可一旦上了七八个问题，我的思维就开始跳跃了，思维在几个问题之间游荡，直接造成思维效率低，不能投入，我想一是我还不熟练，二是思维细节需调整，我要好好琢磨，这么强大的武器怎样才能使出它的威力呢

回复:

哥们好:)

针对你提出的问题，我是这样想的。也许这个方法用的还不够习惯，提出问题后，要合并同类问题，完后再集中精力想一个问题，如果彻底做好这一点，你一定会有大收获。

书中曾反复提及该思路的执行，不妨多看看哦:)

好顺祝周中愉快:) 让我们一起进步:)

作者:万里依然 日期:2013-08-07

作者:麦田 7788 时间: 2013-08-05

看的很励志，今天下班了，明天继续看

哈，那还不如买本实体书来看呢:) 也算帮忙提高销量:)

呵呵，说得够直接的，都什么呀:)

玩笑话，勿介意：)

好顺祝周中愉快：) 让我们一起进步：)

作者：万里依然 日期：2013-08-07

我们创业的物联网公司，每年都在进步中，基本是每两年搬一次家，每次办公面积扩大一倍多，今年希望但做来做去，都是工业化产品，而我更喜欢做快消品啊，特长也是跟市场打交道。

呵呵，于是不安分的心又起，今年和几个朋友聊了几次，决定先做个淘宝 C 店。

小店产品不多，但蓝小雨团队花费 300 小时选产品，500 小时想创意，200 小时搞拍摄，1000 个小时做文案和版面设计，吃到无数无法想象的苦……每款宝贝凝聚了蓝小雨团队的汗水。

什么？

只有区区 50 款宝贝，五人团队居然三个月还没开成淘宝 C 店？

说出来笑掉大牙，你们简直创造淘宝开店史上最慢速度哟。

当然，我们 7 天也能开店，拿供应商产品图片，打包上传就是，错别字都不改，这有何难？

但店铺会归流于千店一面喽，难道亲们不喜欢小而美的店铺？

随便在淘宝搜索，弹出来宝贝窗口图的雷同度高达 75%，创意和图文好似同出一门，难道是东方不败重出江湖，呵呵，她老人家武功果然天下无双，又一统江湖了？

我们花费几千个小时选宝贝、搞创意、拍牛图、写文案，代表了十足诚意和与众不同，能偷懒的事都不辞辛苦，那售后服务呢，见微

知著啦……马云曾说过，成功前是什么样，成功后还是什么样。

蓝小雨的店铺虽从微小起步，但只希望与亲们一起成长：)

小店未来发展方向是想拥有自己的品牌，从此打通这本书的读者群与淘宝粉丝群，线上线下搞互动与加盟

快消品行业，我又杀回来啦。

下周，我请大家来逛逛小店，多给咱们提点建议，哈，谢谢：)

五年前与好友创业物联网（全球第三次信息化浪潮的代表，未来市值将是互联网 10 倍）行业，当时公司很渺小，以微末资金，从民房起步，现已成为全国 UHF 读写器领域知名企业……

那做个淘宝店呢？

虽然小店现在很卑微，很渺小……

小说说的好热闹，自己来开个淘宝店，是否与众不同？

哈，我们拭目以待：)

作者：万里依然 日期：2013-08-13

大家好：)

和几个朋友开了个小店，希望大家有空去转转，呵呵，照片拍的有点意思，上传几张，请大家鉴赏：)

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F152961586.jpg> {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F152961596.jpg> {EIMAGE}

jpg {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F152961613>.

jpg {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F152961616>.

jpg {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F152961623>.

jpg {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F152961629>.

jpg {EIMAGE}

希望大家喜欢:)

作者:万里依然 日期:2013-08-13

作者:海洋 Amy 时间:2013-08-09

雨总:

我属于后知后觉的人,今年4月份才看到你的牛贴,心情那个激动哟,花了近1个月时间,如饥似渴的看完,并且又在当当网买了上下2册,准备下功夫再仔细琢磨几遍。要是早几年遇到你,也许我的处境会有另一番景象,该好多哟!

04年入职这家纸品包装企业(现已被日企收购),职位是跟单员,

05年升为经理助理，负责报价、外出处理客诉、参与开发新客户，编写月《营运会议》、《年终终结报告》等一系列杂活。经理请假或外出时并发邮件给老总，部门一切对外事情，由我一人负责处理。

注：05年中旬经理辞工（家庭原因）、一位和老板并肩打江山的老员工升为该部门经理（初中文化程度），并让我通力配合，当初没有心计，做事尽心尽力，当然也包括她的私事了。以至于替背黑锅。

老板对我还算可以吧，给了稍许的经济补助并申请到家属宿舍，因为去年孩子刚出生。又离老公工作的地方较远。

而现在换了新的老板，一切都摸不清楚新老板的思路，口号和承诺是相当响亮，给了相应的利益又拐弯抹角的用制度破坏。像我这个级别的待遇也不声不响的消失了，经理也去争取过，开始答应以后就按制度执行，而最终又是如此。

现在经理也无奈了，当然也不会为了一个下属去给老总撕破脸皮吧。

我是想给老总发个邮件，具体说说从入职以来到现在的工作量，再随便问绕开制度的原因。

附：现在我部门的业务不为主导，另一部门业务成为公司主导。公司面临扩大规模3个工厂整合到一起，跨区搬迁，其它2个公司明年就着手搬迁，而我目前所在的公司可能2年后搬迁。我不会考虑到新厂工作。

按劳动法规定，跨区搬迁应该按相关法律规定买断员工工龄，再重新签定用工合同。

我现在该怎么做？

忍气吐声，熬到搬厂得赔偿，（顺便照顾孩子）；还是会哭的孩子有奶吃，争取自己应得的利益？

盼回复！

谢！

回复：

海洋 Amy，您好：)

看了两遍看明白了，其实您的问题有两个：1、换了领导待遇有变，怎么办？

2、是否马上离职还是等赔偿？

从来信上看，您的工作范围比较杂，什么都做，但又没有主项，在大中型企业，这类职员在公司并不显山露水，但岗位又很重要。要是我，如果确定留下来，那我不会干这个岗位的，因为有了业绩，您不是第一受益人，有了责任，您就会受到连带责任，基本属于费力不讨好的差事。

您的岗位：职位是跟单员，05年升为经理助理，负责报价、外出处理客诉、参与开发新客户，编写月《营运会议》、《年终终结报告》等一系列杂活。

听起来活很多，但都不是对公司最重要的，业绩体现不够明显。

我们可以回想一下，您提及公司某某，是不是捡最主要的说？

比如说销售，马上就是业绩为王。如果老板或经理提及您，他们会如何评价您的工作？

很难说出一个主要业绩来，只能说“协助很多部门开展工作等等不疼不痒的评价”，所以待遇遭受不公，也就容易理解了。

您可以转岗，比如做销售，做一个有挑战性的工作，业绩与奖金绩效挂钩，完全白纸黑字，不必跟他们扯皮，因为销售可以用数据衡量，但现在您的工作没法用数据来做细致衡量，所以被人打了擦边球。

跟大老板去争取，有用吗？

也许能解决一时之痛快，但后面能永远解决新问题吗？

他们要整个人，脑子一转就是坏水啊。还有，新任总经理乐意手下人越级反应情况吗？

要知道人家屁股还没怎么做热呢，咱们换位思考后，这是下策哦，勿意气用事。

您想隔着经理去跟总经理做什么理论，以我的经验来看，成效不大，如果给经理面子，这事就已经解决了。如果“再次”

去争取自己合法利益，老大又会带上有色眼镜去看您，这钱很难拿到手里，因为国内公司文化就是如此——既叫马儿跑，又不给马儿吃草，所以转岗是上策。当然这要结合自身情况来定夺啦，我仅仅是建议。

至于第二个离职时间的问题，呵呵，真把我问住了，题目太大，不敢回答啊。这里面要牵涉太多的事情，还包括家庭，我不好下判断，请见谅。

至于第一个问题，即使您做销售不成功，我也认为是改变自己职场生涯的一条捷径，销售本事上身，走到哪里都是牛人！



同样的销售水平，女生取得的业绩一定会远远超过男生！

这是您具备的性别优势，而且您在文中也提到协助销售，还做过客诉工作，呵呵，销售基础全都具备，就看您的勇气啦！

关于勇气，我倒是想起个故事来，一起来分享吧。

我曾看过一篇文章，至今记忆尤深。文章说丰富的自然资源不仅不能为一个国家增收，反而会变得贫穷。英国《经济学人》杂志在 1977 年把这种奇怪的情况概括为“荷兰病”。

荷兰本来是一个以制造业为主的工业化国家，直到有一天发现海岸边有大量的石油和天然气。1973 年第一次石油危机后，石油和天然气的价格飙升，荷兰的石油顿时变成出口的宝贝，各国蜂拥而至，随着美元、法郎、德国马克和日元吩咐兑换成当地货币，荷兰盾的汇率大涨，导致荷兰其他出口货品失去竞争力。

由于开发石油看起来更有利可图，整个荷兰为种植郁金香（或其他支柱产业）而投入的各类资源，全偏向石油开采，但该行业聘用工人少，导致上个世纪 80 年代，荷兰遭受通货膨胀、出口下降、收入增长慢、失业率高等诸多问题，经济一团乱麻，“病”

得不轻。

事实上，“荷兰病”

在发展中国家也曾屡次发生，尼日利亚、安哥拉和委内瑞拉等许多资源丰富的国家，经济发展却很低，反而是资源匮乏的日本、韩国、新加坡和瑞士等国，一直有较高的技术创新水平和经济增长率。

日本、韩国、新加坡等国因为缺乏上天赐予，反而让自己勇气倍

增，我们正是因为不是红二代、官二代、富二代，所以才能最大限度逼迫自己发挥潜能的极限！

如果您逼出自身极限，一切困难都是浮云哦:)好，加油，静候您的佳音。

深夜脑子转得慢了些，说得不好，还请多多担待:)

作者:万里依然 日期:2013-08-13

诸位亲:)

买个杯子,凭单号可加入相伴50年超级群(QQ群号234664006),有啥事情,我们多多交流:)

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153007883.jpg> {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153007968.jpg> {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153008250.jpg> {EIMAGE}

作者:万里依然 日期:2013-08-14

作者:xiangxia2012 时间:2013-08-13

看到最后一页，楼主开的淘宝店生意好吗？

我也是正在准备开淘宝店的，只是暂时还没有申请下来，另外总

感觉现在淘宝生意不好做了，请楼主指点？

谢谢

回答：

哥们好:) 不论男生还是女生，这里统称为哥们啊，呵呵:)

2013 年新手战淘宝，成功几率有多大？

我认为只有充分准备，打持久战，脑筋连轴转方能成功，这比 2008 年前战淘宝难度翻倍增加！

新买家再也甭相信淘宝一夜赚大钱的神话啦，由于过度竞争迅速下沉，什么旺铺装修工具、广告费等经营性费用直线上升，不断侵蚀卖家利润。超低的开店门槛，让开店数量上升速度远超买家消费金额增长速度，导致人均年销售额持续下降。

由于互联网本身的特性，加上淘宝游戏规则，让购买行为集中度加大。80/20 法则在这里被颠腹，最后演绎成淘宝独有的 94/6 法则，就是 6%的卖家取得 94%的销售额，94%的卖家年销售额在 24 万以下，这其中可能更多的人在月销售 2000 元以下。

淘宝快速致富的神话已破灭，留给新卖家的机会还有多少？

我的小店才开，呵呵，已经感觉挺吃力了，没有点核心竞争力，很难说能赚多少钱，这就是我的体会。

作者:万里依然 日期:2013-08-14

发张公司图片，呵呵，明天更美好，期待我们一起进步:)

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153071534>.

jpg {EIMAGE}

新搬办公室，我已做风水考量，期待事业更上一层楼

作者:万里依然 日期:2013-08-14

@xiangxia201218837 楼 2013-08-14

楼主，我有一个小小问题请教您：

我目前在职于一家公司做文职工作，我认识一朋友，在保险公司做得不错，很有内涵，很有能力的女强人，一直邀请我去她们公司做保险销售，因为我自认是那种不会与人打交道，脑筋转得很慢的人，我也许唯一的优点就是勤奋，真诚吧。那位销售经理总是说，我特别适合做保险，她会手把手培养我，可是我总是不自信，想起我可能会面向熟人推销保险就觉得不太能适应，所以我一直拒绝她。

请您.....

-----

哥们好：)

三年下来，我在帖子里已经回复了几百个问题，横跨几十个行业，水平如何，也许已有公论。

现团队在做淘宝，定下个小规矩，买宝贝加相伴 50 年 QQ 群 (234664006)，我在里面回答问题，要不我们改日群里聊？

没准以后还联系更紧密呢，哈，期待中。

对了，顺便亲也可以体验一下相伴 50 年的服务哦，真非浪得虚名呢：)

呵呵，相信我把一件事彻底做透的本事吧：)

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153130141.jpg {EIMAGE}

我们的宝贝带故事哦：)

作者:万里依然 日期:2013-08-14

@悟后方修道 18834 楼 2013-08-14

楼主，《我把一切告诉你（三）》什么时候出啊？

我女儿，今年才小学毕业，都成你的粉丝了，（一）、（二）两册，她看了N遍，这两天又在看这两本书了，她老是问我什么时候出（三）。

-----  
回答：

哥们好：) 你家女儿厉害呀，佩服佩服！

她应该有点商业天赋，从小就向往跌宕起伏的商战经历，不妨多给她看点销售小故事，培养起来也是个人物呢：) 赞：)

第三集的书稿已经交给出版社了，但出版社希望乐视网拍摄完电视剧发行时一起发行，为的是造势。我找不出更好的提前出版的理由来说服出版社，只好听他们安排。

乐视网正和导演、编剧锤炼剧本，预计明年春节后开拍，这是计划大纲上写的，原文转述，呵呵，其实我心里很着急啊。

好，再次感谢兄弟厚爱，我会更努力！

作者:万里依然 日期:2013-08-14

@20 阿 18842 楼 2013-08-14

雨总！

近这几天新闻有看了吧？

你以前的客户，‘必清神鞋’张老板上封面了！

偏偏他的产品的功效和他的行医这事，又和王林的事遇上续集，！

今天看了下新闻，说他跑出来跟媒体说：他和王林不同！

依我个人看，他不应该跑出来说王林这事，不要把影响面继续扩大！

依你的看法，他应该怎么处理这件事呢？

---

回复：

他不会危机公关，正是风口浪尖的时候，无数人等着看哈哈笑，媒体也开足马力找新闻，此刻还接受采访？

晕头了吧。他不知道媒体会断章取义，含沙射影，深挖下套？

呵呵，以为自己很牛，其实在媒介面前，每个人都在裸身奔跑。

避一避风头，低调一些有好处，何必还想着“伸冤”

？

王林就很不智，跑到香港，还接受记者采访，给人落下口实。

危机公关有两个策略：转移话题、与新闻割裂！

但这件事，两个方面都没做好，我看事件会持续发酵，更多故事为蜂拥而至哦。

他真应该学郭德纲，郭德纲也曾遇见过几次危机，但他不做正面回应，只做慈善，什么认领养老虎啦，捐款啦，几次慈善活动后，没

人再问什么徒弟打人了。他的做法非常高明！

既转移了视线，又与丑闻割裂，高手！

作者：万里依然 日期：2013-08-14

作者：lian2000cn 时间：2013-08-14

不会吧，明年春节后开拍，按照行业标准，一部 30 集的电视剧制作周期都要 12 个月左右，如果少于 30 集，可能会赔钱，所以只能等于大于 30 集，再加上广电局审核时间，等到发行那最早也得到 2015 年 4,5 月份呀。

回复：

哥们好，出版社只要剧照，用剧照重新做封面，为的是造势：)

作者：万里依然 日期：2013-08-15

@lian2000cn18847 楼 2013-08-14

去雨总的淘宝店逛了逛，发现产品大部分都是杯子，那店铺名不如叫“相伴一‘杯’子”

好了，买了杯子无论送朋友还是送恋人或是送亲人，都可以相伴一辈子。而且也象征的掌柜两口子蓝小雨乔小君，相伴一辈子，哈哈随便想的，说的不好，雨总不要介意哈~~

-----  
回复：

哥们好：)

先从杯子入手，完后再往家居类渗透（今后不局限于此）。

我不懂淘宝，刚开始步子不能迈太大哦。

相伴 50 年，是指为消费者提供一种服务，希望是持久的互动，持久的关心，是一个类似心灵鸡汤的概念，所以我们的口号是但求一知己，相伴 50 年。

此外也是为了区别其他卖家名称，为了给人留下第一好印象，方便记忆。

呵呵，策划水平有限，也就只能想到这些啦。欢迎多多提建议呀，哈：)

作者：万里依然 日期：2013-08-15

@卧底晨曦 chenxi18854 楼 2013-08-15

今天深圳物联网展会老哥参加没得，

-----

我弟弟率领一帮人正在展会上，但别找做了特装的公司，我们不需要做特装，在行业也 OK：)

其实物联网的展会就是厂家、公司互相证明：“我们还活着”！

都是行业内人士窜来窜去，发发名片，联络联络感情什么的，没啥去头，我还是忙淘宝吧，呵呵。

作者：万里依然 日期：2013-08-15

做个某宝小店，其实是因为有个梦想：)

我叫蓝小雨，全因有为一个梦想，今年 6 月打算在淘宝创业。

{SIMAGE} [http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153249595.](http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153249595)

jpg {EIMAGE}



九年前，我在某食品巨头做广告总监和企划总监，陪同老板参加央视黄金广告位年度招标大会，连中《新闻联播》A 特段两个标，再次成为广告明星。会场上，我很激动：“什么时候才能拥有自己的品牌？”

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153249787.jpg> {EIMAGE}

熟悉央视黄金投标会的人都知道，投标号 888 是谁，从未改变过的投标号，这是一家顶级大集团，食品行业影响力在国内数一数二，当然也是我们主要竞争对手，市场搏杀极惨烈。

再数一数中标价有几个零？

呵呵，挺夸张，但确实是物有所值。

几年后我二次创业，做白糖期货生意，前面顺风顺水，但在北京奥运会前夕，我赌白糖价格大涨，可最后却赔掉 400 多万，宝马易主。但我还算幸运，湛江糖王赌输的结果是跳楼自尽，唉，这门生意碰不得。

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153249906.jpg> {EIMAGE}

看看白糖期货价格奥运会前一路走低，看得眼泪汪汪

我又一次变得一穷二白，怎么才能东山再起呢？

反复思索，最后我和几个好友决定在物联网业创业。

PS: 信息产业第一次浪潮以 PC 机为代表; 第二次以互联网为最; 第三次浪潮以物联网为标杆。美国总统奥巴马把物联网作为美国战略发展行业, 国际研究机构 Forrester 预测, 未来 20 年物联网所带来的产业价值要比互联网大 30 倍。

创业的各种苦不摆了, 反正是以微末资金起家, 从民房起步, 公司开了五年, 今年已成为国内 UHF 读写器领域十强, 客户大都是上市公司, 呵呵, 负债经营四年终于开始扭亏为盈啦。

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153249979.jpg> {EIMAGE}

新搬办公室, 我已做风水考量, 期待事业更上一层楼

但我心里有个挥之不去的想法: “做工业产品我没感觉, 啥时我才能在快消品行业拥有自己的品牌?”

周围人全在谈某宝, 要么是卖家, 要么是买家, 他们谈话有启发性, 电商风起云涌, 蓬勃发展, 哇, 大势所趋哦, 是啊, 拥有淘品牌不正是梦想吗?

创业, 说不尽的故事

等拉起队伍后, 我才发现现实跟想象完全是两码事!

我曾创业两次, 虽然以失败告终, 但也能白手起家, 快速翻身, 所以这次淘宝创业, 我打算故技重施。比如, 团队睡上下铺, 从周一干到周一, 每天 16 个小时, 简称 716 (读过小说的人都懂), 天天头脑风暴, 天天跟高手学, 天天吃着 8 块钱破盒饭……干着少投入多产

出的事，这也是大多数淘宝人正在干的事。

蓝小雨团队花费 300 小时选产品，500 小时想创意，200 小时搞拍摄，1000 个小时做文案和版面设计，吃到无数无法想象的苦……宝贝才勉强上线。

什么？

只有区区 50 款宝贝，五人团队居然三个月还没开成 C 店？

有朋友笑道：“蓝小雨啊，说出来笑掉大牙，你们创造某宝开店史上最慢速度哟。”

我也笑道：“是啊，只有 50 款宝贝，却拍了 15000 张照片，你觉得这事做透了吗？

先不谈文案，只说图片，有图有真相，我们百里挑一，每款宝贝总有一张照片能吸引亲们的目光吧。”

友人轻轻点点头，“从来都是没有做不好的店铺，只有不努力的店主！

你的这个做透思路，我赞成。”

其实，我们拿供应商产品图片，打包上传，7 天也能开店，连错别字都不改，这有何难？

但店铺会归流于千店一面喽，难道亲们不喜欢小而美的店铺？

创业是艰苦的，也是值得回味的。记得拍宝贝外景照片时，我把团队拉到深圳最顶级的洲际酒店（全国四家白金五星之一），几年前我还是酒店会员，但生意破产后，没钱续交年费而停卡，此次故地重游，心里不免发酸。

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153250199.jpg> {EIMAGE}

我们拖着三个大行李箱从车库悄悄溜进酒店花园，放眼望去，到处都是假山叠水瀑布。我知道这里保安监控严密，为了不被他们提早发现，我们藏在这里猛拍。

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153250419.jpg> {EIMAGE}

酒店有座木质大帆船，绝对的拍摄好去处，我们五人一条龙协作，在船上跑来跑去，一口气拍了半个多小时。

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153250717.jpg> {EIMAGE}

沙滩上有保安巡逻，我们不能拖着行李箱大摇大摆走进去拍照，只好挑选几款宝贝放进随身包里，趁人不备低头猛拍，跟做贼相仿，心里嘭嘭嘭乱跳。

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153250546.jpg> {EIMAGE}

我们把宝贝放进泳池拍摄，美图连连，收获不菲，但也暴露行踪，保安马上通知了公关部。

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153250827.jpg {EIMAGE}

刚走到对面的凉亭，公关经理便带人包围了我们，神色严肃，劈头就问：“请问你们是做什么的？”

“到酒店拍什么？”

就知道今天会有这一幕，果不然被人逮住了。好在每拍一组镜头，都及时拷贝进电脑，所以我也没太慌神，“你们销售部的高总呢，他今天上班吗？”

“我姓蓝，酒店的VIP。”

对方一听我是会员，而且指名点姓说得都对，口气缓和了点：“蓝先生，我们公关部没接到通知，所以您最好别拍，呵呵，被上面知道，大家不好做事。”

“行，我们在亭子坐坐就走。”

“能让我们看看照片吗？”

我冲同事努努嘴，他们看了几百张照片后，爽快回道：“谢谢蓝先生配合。”

我知道他们店大规矩大，拍照只取局部景，绝无酒店全景，放心看吧。果然，公关部经理挺有眼力价，不仅放了我们一马，而且还送来几瓶冰镇矿泉水。那是，顶着36℃高温户外拍照，汗水跟身上批着小瀑布一样。

有惊无险度过一关，但也拍不成了，因为俩保安在旁边候着呢。

接着我们又转战另一顶级酒店，威尼斯人酒店，唉，刚掏出相机没几分钟就被轰了出来。其实，深圳大酒店的保安很厉害哦，有的保安仗着权势靠山，曾打骂拍照的孕妇致其流产，新闻都有过报道，我们没被找茬算万幸啦。

回到办公室琢磨白天拍外景的事，这不就是创业人追求的嘛，白手起家，多吃苦少抱怨，一分汗水一分收获。

好在我有二货精神，认准的事一猛子扎下去，绝不回头！

这是多大的创业天地啊，加油吧，蓝小雨！

作者:万里依然 日期:2013-08-15 谁有花茶好货源啊，小店求合作谁有花茶好货源啊，小店求合作谁有花茶好货源啊，小店求合作价格区间中档，纸盒包装、袋包装都行请速速联系:) 谢谢啊:)

作者:万里依然 日期:2013-08-16

预告:

不日将开始连载第三集部分故事,呵呵,请大家多多批评指正:)

作者:万里依然 日期:2013-08-17

预告:

诸位朋友好:)

今晚 12 点, 开始第三集更新, 敬请关注:)

顺祝周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2013-08-17

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153466357>.

jpg {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F153466576>.

jpg {EIMAGE}

作者:万里依然 日期:2013-08-17

预告:

诸位朋友好:)

今晚 12 点, 开始第三集更新, 敬请关注:)

顺祝周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2013-08-17

预告:

诸位朋友好:)

今晚 12 点, 开始第三集更新, 敬请关注:)

顺祝周末愉快:)

作者:万里依然日期:2013-08-18

大家好, 马上开始《我把一切告诉你》第三集更新:)

作者:万里依然日期:2013-08-18

第三集的各个故事都有点小意思, 希望大家喜欢:)

我先从中间部分发起, 因为觉得这个故事挺精彩, 实战来的哦, 放眼全网络, 似乎也找不到这类案例吧, 呵呵, 希望大家喜欢:)

策划招商事件营销

北京, A 集团北京总部。再次见到老板, 他穿一身灰蓝色西装,

依然神采奕奕，精神饱满。当我简明扼要地汇报完广州之行后，老板将我和逸总工作做了分工，电视、户外、互联网归逸总负责，报纸归我统管。双方互相监督，每个广告合同互审，共同签字认可后方能上报老板。完后老板交代一项策划任务，要多支持新成立的食品公司工作。

巧了，马上我把前两天为鲍总策划的新品规划方案重述一遍，原以为老板又是夸赞呢，不曾想老板却说：“设想不错，但想得好与说得好都没用，关键在于执行。今后每月写一份工作简报，我随时了解执行进展。最近我在北京，你待在身边，还有一些广告的事情，要经常碰面商议。还有，我请逸总给你准备一间办公室，现在去看看吧。”

我心里咯噔一下：“哟，严厉起来了，还不放心我的执行力？”

是啊，老板不喜欢夸夸其谈之徒，他要我像过去一样，业绩为王！”

“老板您放心，我亲自服务食品公司，保证完成任务！”

嘿，天助我也！

食品公司在广州，小琚也在广州，公事和私事并肩子上吧。我马上点头回道：

“食品公司是集团发展的另一主业，将来还要整合所有饮料业务，你要高度重视，马上组建食品公司企划部，调精兵强将过去。”

老板都发话了，我还能客气？

马上做推荐：“好，企划部有个叫贺平的同事，能力和态度不错，我想调他组建企划部，您看成不？”

“好啊，马上发调令。”



“老板，还有一件事要请示您。北京奶厂主管北方销售，我想调黄川组建北京企划部，他工作玩命，能力出众，有团队意识，相信能助北方销售一臂之力……”

“好啊，我完全同意。集团正是要用这批能打能冲的中层干部，你把企划部的人带出来，又向集团推荐人才，好，这样好！”

马上打报告，将二人工资上调 2000，人员尽快到岗，赶紧开展工作。”

老板的鼓动，咱热血仿佛又在沸腾，甚至每个细胞都有侵略性！数次见面效果大同小异，我仿佛着魔一样崇拜他。

“是。”

大家跟我在苦水里浸泡两年，现在回报来了，哈，一块喝糖水去！

从此，虎狼之师的头牌们纷纷登场，各显神通，逐渐让老板和各分公司老大熟悉，小黄最后能坐上分公司总经理宝位，凭的就是在北京企划部的骄人业绩。事实上，包括今天的谈话，推荐过程似乎都在按我当初设想进行，我为人人，人人为我，大家做得风声水起，我这个企划总监是第一受益人，享受副总裁级待遇便是明证。

从老板办公室出来，一副磨刀霍霍向猪羊的干活派头。

马上给贺平与小黄电话报喜，二人听完无不欢欣鼓舞，纷纷表决心。好，贺平调食品公司任职，现在 F 公司企划部长职位有缺，叫谁顶岗呢？

正在盘算人选，忽然想起来，该去跟广告部同事打声招呼。去之前先上了趟卫生间，好嘛，无巧不成书，俩蹲位门紧闭，从里面传来

对话声……

“今年广告总部并入销售总公司，但老逸不乐意，他昨天在会上跟宋总叫板：‘宋总，你不能调我的人。’可宋总当场给了老逸颜色：

‘你的人？’

你都是我的一个部门了，你的人还不都是我的人，不都是老板的人？

就这样定了，明天叫人报到！

’当时我在会场，看老逸的脸一红一白，而老板装作没听见。”

“哦，我说他今儿出门是摔门而出呢，原来掖着故事呢。

广告部以后有三位爷，老板、宋总和老逸，唉，咱们日子难熬啊。”

“不对，你还少说一位爷，任命状上还有蓝小雨呢。听说那哥们喜欢搞 716，从周一到周一，每天干 16 小时。靠，丫在广告部推销这套把戏，要命啊！

最好叫丫滚蛋！”

“行了，哥们，也就是老逸去了电视台，蓝小雨没来，这些话少说点吧。”

我在一旁听着，不免暗自发笑：“716 大名远播，哼，又非日军 731 部队，瞧给这帮兔崽子吓得腿软了，至于吗？

现在看来，幸好企划部第一天把规矩定好，执行到底，否则惰性跟放屁一样，全被释放出来，人人像他们！”

作者：万里依然 日期：2013-08-18

忽然，左边蹲坑传来一声焦急的叫喊：“哟，你丫带纸了吗？”

“靠，你丫不是说带了吗？”

我的妈呀，兜里什么都没有！”

右边的家伙好像更着急。

“完蛋了，出门光顾跟你丫聊，说啊，怎么办？！”

“我知道怎么办啊，实在不行，提裤子回去找纸再回来呗。”

“我看行，这艰巨任务交你办了，我在这儿安静地等你回来。”

“我把擦完屁股的纸递给你丫的，好好等吧，哈哈！”

“滚！”

还不如从后面纸篓捡一张稍微干净点的纸呢。靠，实在不行，兜里还有一块钱钢镚，我拿这玩意刮！”

“那你屁股不疼啊，小心再塞进去！”

“好歹我还有钢镚，你啥也没有呢，要不你在墙上蹭蹭？”

右边蹲坑立刻传来一声嚎叫：“啊，救命啊，好心大爷快来吧！”

救命啊……”

我从书包掏出一包纸巾，从门下面递进去……嚎叫声马上变成千恩万谢。

推开广告部大门，接待还算热情，包括两位厕所男，也一口一口雨总叫着，但出门后，心却凉一半。老逸都招了些什么歪瓜劣枣进来啊，一水儿簸箩货，就凭他们也敢号称 A 集团广告总部，负责一个亿的年度广告预算？

叫我跟他们聊企划，谈广告，不如直接洗洗睡吧。

我心里清楚，单谈纯业务，老逸算是了不起的人物，但他怕高手

抢班夺权，故意招不入流角色滥竽充数。但现在我一只脚插进广告部，哼，咱俩故事才刚开始呢，等我今后把企划部大队人马开来，别说给广告部洗牌，那词叫啥来着？

哦，对，对，叫“剿灭”

.....

未完待续.....敬请关注:) 谢谢:)

作者:万里依然 日期:2013-08-18

@浪人豪 18920 楼 2013-08-18

顶起不过雨哥这段以前就看过了哦

-----

后面接的故事不是啦，呵呵，感觉应该比较精彩吧。

该策划的核心是，集团新品招商市场受阻，如果集团只给你 20 几万，却希望你完成或达到 1000 万的市场投入效果，你怎么办？

能实现吗？

最后，蓝小雨把问题解决了，他用 20 万，为集团办了一件相当于投放 1000 万才能实现的推广效果，新品招商顺利，迅速打入市场。

故事不长，但有几个策划的关键点挺有意思，咱们慢慢跟着故事发展往下走吧。

好，顺祝哥们周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2013-08-18

书接上文。

推门走进自己的办公室，一间不足 20 平米向阳单间，陈设简单，

靠墙有一张看不出什么颜色的皮沙发，一个破旧班台，翻了皮的班椅依靠在旁，一排文件柜在班台后面冰冷地戳着，还欠俩柜门。知道这是广告部有意而为，下马威？

我只是冷笑一声：“还有沙发伺候，呵呵，待遇比当初咱到企划部强多了。哼，都别得意早了，一年后，广告部没准姓蓝，等着瞧吧！”

找来墩布和抹布，洗刷刷啊，把邪火全发泄在打扫尘土上去了。刚擦干净桌子，忽然，老逸敲门进来，急着冲我招手：“雨总，老板找。”

“啊，老板喊我们俩人同去，又有新任务？”

我心一惊，带着忐忑心情走进老板办公室。

老板正在接电话，他示意我们坐到对面沙发区等他。面对面坐下，不由得我头一次认真打量起老逸。他中等身材，穿一身笔挺的藏青色西藏，头发自然卷曲，细眉下一双小眼倍儿亮，鹰钩鼻，薄嘴唇，那张白白净净的斯文面孔，表情很少，似乎隐藏了内心所有秘密，鼻梁上架着细边金丝眼镜，看起来倒也颇显干练沉稳。

正在琢磨老逸，老板喊我们过去。刚在大班台前坐定，老板开门见山说道：“春节到现在，乳酸菌新品招商没有达到销售目标。雨总，你策划的套装画册很好，但这只是告诉经销商我们有一件好产品，还不足以刺激他们代理热情。今天请你们来，是想商议新品推广策略，尽快打开招商困局。

你们看央视的统一润滑油广告，利用伊拉克战争做事件营销，反弹琵琶，5秒广告紧贴伊拉克战争专题后面，效果很好嘛。

你们俩精诚团结，劲往一块使，动动脑……把广告打理好，集团不会亏待你们，我说话算数！

雨总，你有什么好想法？”

我静静听老板讲话，听到被点名，我只是淡淡回道：“这事我正在琢磨，先听逸总高见吧。”

不是咱装高深，而是对这块业务不熟，再加上第一次和老板、老逸开小会，说不激动不紧张，那是吹牛。咱怕一开口便是外行话，被老逸笑话是小，被老板看瘪是大啊。

侧脸扫了眼老逸，这家伙身子往前倾，只坐半个屁股，一脸谄笑。他似乎胸有成竹，“老板，我调查过统一润滑油广告。统一曾按整合营销传播理论，每年在专业媒体、电视、户外、广播、等媒介投放 3000 多万广告，但效果一般，原因是缺亮点。今年他们召开广告竞聘会，有家广告公司利用伊拉克爆发战争的契机，策划了‘多一些润滑，少一些摩擦’的广告口号，一语双关，顺民意得民心，由此引爆市场，200 万品牌推广费，取得几千万广告成效……我们也可以遍邀全国顶级广告公司参与新品推广运动，广告预算 2000 万，他们负责新品推广整合营销和广告片拍摄任务。但实际通过比稿取其精华，自己做推广和搭班子拍摄，最少投入获最大回报！”

老板站起来，大手一挥，很有气势说道：“好！”

马上征集顶级广告公司策划方案。今天请你们来，不谈常规思路，就是想给你们俩人布置以小博大的策划方案，最短时间实施，要求立竿见影！”

“老板，方案预算？”

“上不封顶！”

老板以一贯大气魄回答道。

“好，我和雨总下去商量商量，三天后汇报。”

“动作要快，抓紧去办。”

老板大手一挥，散会。

未完待续……

作者:万里依然 日期:2013-08-19

@商行天下 16818932 楼 2013-08-18

雨总回归，真是手笔不凡，精彩的故事情节和不断倍出的亮点，加上实用的绝招，第三集我想一定会很精彩。期待能够早日出版，好细细研究。能够利用非凡的业绩来回报雨总的付出。

从看雨总的书到现在，已经有为时不短的时间，现在已经看到第三遍。每看一次都倍受鼓舞，现在正在把每章精华精选出来，细细研究。期待能用雨总的方法，开创一片新天地。现在我也想用雨总的以小博大的方法做自己的事业，只是方法还未得到精髓，也.....

-----

回复:

哥们好:)

哥们你一双火眼金睛啊，这点“优势”

都被扒得干干净净了，佩服，佩服，真是研究过这本书的人啊，呵呵:)

其实我到后来不爱回答问题，有个重要原因。因为到帖子发布后期，有一些朋友没仔细看帖，便上来提问，结果提问与前面问题大同小异，或者举一反三可解决，或仔细看书也能动手解决，但问题依然提上来，我呢，不爱干重复事，老是重复解释，动力不足哦，呵呵，所以回答热情少了点。

但如果加入到群里，QQ 互动式解决问题，工作量会少很多。很多时候，都是一句话就能说透的事，不必像回帖那样，还要有个铺垫什么的，说话都要客客气气的，这也是设立门槛时的一个初衷。

说到劣势，有些也有解决之道。比如，我有上线时间，提前写好问题，在指定时间做回复，这样大家都轻松。至于很多问题同时提交，按顺序逐一讨论呗，总之，办法总比困难多，是吧：)

团队大都是粉丝，我们有共同语言，有共同的文化信仰，有共同的奋斗信念，大家说起话来容易很多，如果仅仅是临时拼凑的团队，东南西北很难有什么统一语言。要不哥们你也进来体验一下我们的氛围？

呵呵，上个话题是做化工的如何在东莞创业，希望到我们团队面对面交流，下个话题就进入快消品销售的事情，紧接着就是一位上海美女，再讲房地产销售，呵呵，可热闹啦。

我不一定发言，但团队里大家讨论问题，谁的一句话兴许就是一句金，马上会有人受益的，不是吗？

没要求一定要说职场的事情，发点笑话也无妨，但从目前看，加盟团队的人，就不是寻神回复来的，谈一些其他群里谈论不到的职场



问题，这是与众不同之处啊，有特点就是有优势（神回复的论坛、部落、Q群大把）呵呵：)

再说了，QQ空间是干嘛的？

贴上一些职场故事、创业故事，一样生动有趣哦。

好，哥们你的分析很到位，看出来，没有了一个多小时的打字和思索，写不出这篇稿子，超赞！

只有勤动脑，才能养成动脑习惯，才能苦干+巧干，才能快速进步，你应该发现自己正在进步吧：)

恭喜，恭喜：)

好，深夜回帖，说得不好请多多担待，我们随时再聊，顺祝周末愉快：)

作者：万里依然日期：2013-08-19

书接上文。

走出老板办公室，老逸冲我诡异一笑：“雨总，到我办公室聊聊？”

“行。”

我答道。刚才听老板和老逸对话，我感到二人颇有默契，老逸竟能提前揣摩到老板心思，准备工作做得扎实，不得不赞呀。而且刚才布置任务时，自己居然插不进半句，太被动。像外人？

就是啦！

走进广告部，老逸办公室在紧里头，30平米向阳单间。

推门进去，我第一眼便被茶几上的“风景”

吸引。嚯，这家伙行啊，茶几上摆着一座长1.5米鱼缸，一条披

着黄绿色铠甲的蜥蜴，颜色艳丽，模样温顺，拖着一条长长尾巴，正静静趴在缸底盯着我们看。

“这是蜥蜴？”

“会变色吗？”

我好奇问道。

“这叫丽纹龙蜥，在温暖湿环境它两边绿色很艳，夏季身体变灰白，冬天变深色，两边绿色泛白。而且把它放暗处会变成褐色，放手上就黄绿色。”

“它喜欢吃啥？”

“什么都吃，面包虫、蚯蚓、蜘蛛、蟋蟀、青蛙、苹果都行，刚出生的小老鼠营养高，但我很忙，搞不到小白鼠就喂肉或猪肝。”

“会咬人吗？”

我头一次看见有人养蜥蜴，好奇心大盛，一个劲追问。

老逸得意地笑了笑，“它呀，偶尔被激怒会张口咬人，不要用力抓或使劲拽尾巴，因为尾巴容易断。”

说完，老逸竟打开鱼缸上面的铁丝网盖，伸手轻轻抄起蜥蜴，把它放到肩膀上，“我训练了好久，它才趴肩膀不动的。看，乖吧。”

有点被震住了，我眼睛不眨地看老逸表演。老逸见我一副吃惊样，他好像更得意了，转头对蜥蜴说：“宝贝，饿了吧，现在开饭喽。”

说完，从沙发底下拉出陶瓷盆，里面养着百八十条蠕动的虫子，老逸边拎起一条虫，边对我说：“面包虫放在眼前，它饿的话会一口吞掉。如果不想吃，只能人工强制喂了。”

老逸把蜥蜴轻轻放到茶几上，伸左手把面包虫递过去，但蜥蜴一动不动。于是他用右手大拇指和食指轻轻按住蜥蜴两眼下部的嘴唇边，不停抚摸，过了一会儿，蜥蜴张开嘴，老逸立刻将虫子塞进它嘴里……我微微吸口凉气，表演够精彩！

略一沉吟，我又问他：“这条蜥蜴挺乖的，养了多久？”

“大概两年吧。”

“哦，两年？”

我心里咯噔了一下：“堪輿中有流派认为蜥蜴乃五毒之物，性阴而利祸，不可长留。但也有流派认为蜥蜴利于招偏财，防小人，吉带凶！

也许在我刚进 A 集团，他便开始养蜥蜴，难道丫会看风水？

行啊，我养金鱼布风水局（第三集前文有述），他就养蜥蜴防小人，这家伙厉害啊！

更妙的是，客户欣赏完他这套喂食流程，胆大之人再摸摸蜥蜴，看看变色表演，气氛立刻活跃起来，话匣子瞬间被打开，什么合同都好谈呀。呵呵，老逸真是顶级高手！

佩服！”

言念及此，我心里不免暗暗点点头。

俩人又闲聊了一会儿，老逸这才把蜥蜴放回鱼缸。接着他不紧不慢从茶几抽屉里拿出一斤铁罐，“雨总连夜赶到北京，太辛苦啦。呵呵，来尝尝台湾冻顶乌龙，十大名茶，广告公司送的，不便宜呢。”

说完，喊人沏上热茶。

等我欠身感谢完，老逸身子随意往沙发上一靠，翘起二郎腿，一派主人招待客人模样，表现够大牌。他略带一丝笑容问道：“雨总，老板布置俩任务，召集广告公司献计和策划小博大方案，干脆我们俩各挑一个项目，您想接哪个？”

老逸说话不像我手舞足蹈，他说话很轻，但话绵里藏针，这问题还用问嘛，傻子都清楚。征集广告公司容易，而且又是他的点子，我不可能捡软柿子捏。嘿，这家伙在将我的军呢！

“逸总，您是广告总监，我情况不熟，呵呵，还是您看着办吧。”

我对他高度戒备，丫的每句话，我连标点符号都不信！

“不，不，不，误会我意思啦。老板格外重视您，他昨天提起您，说您是可塑之才，今后在集团要发挥更大作用。”

现在您挑个马上出业绩的项目，可以证明老板眼光奇准嘛，呵呵，别客气，今天您一定要先挑！”

“哟，你好像样样在行似的，有那么牛吗？”

话里话外全带刺，去你大爷的吧。”

心里骂完，嘴巴却回道：“老板立俩项目，主力是征集广告公司，而您长期跟 4A 广告打交道，自然您充当主力。我来做事件营销，如有成效，可以配合主力一起行动。一旦策划不理想，项目推进并未受损。所以最好我来打游击，配合主力。”

谢谢阅读，未完待续.....

作者：万里依然 日期：2013-08-20

@汤三余 18954 楼 2013-08-20

雨总，第二集我不是很满意，希望第三集能够出彩！

恭候大作尽早出世！

-----  
出版社看完第三集，给了个评价：第一集和第二集可以扔掉了，第三集有人物冲突和性格刻画，文笔看涨，也更像小说了。。。。。。

这是他们的评价，呵呵，希望得到大家认可。当然，我也认为自己挺努力，如果还是停留在原来水平，那也是咱们的做事风格啊，呵呵：)

好，精彩继续，请关注，谢谢：)

作者：万里依然 日期：2013-08-20

书接上文。

就知道老逸等这句话呢，果然，他眼睛放光，语气也加重了，“呵呵，军中无戏言！

那雨总费神。广告部的人您随便召集……”

尽是冠冕堂皇的屁话，但看在他说话客气份儿上，我站起来，出门前也说了一通漂亮话：“在集团早听说过您大名，如雷贯耳，老板智囊之名非您莫属！

呵呵，以前咱们有些误会，还请逸总多多包涵，今后一个槽里吃饭……”

误会？

他屡次设计暗算我，岂止是误会？！

但我轻描淡写，因为不想婆婆妈妈瞎扯。

老逸很会来事，见我一笔带过，立刻上前握住我手，“雨总这话我不爱听了，我们有误会？”

呵呵，好像没有吧。”

场面上的官话，做不得数。从老逸办公室出来，我步子沉重，心情也沉重。

这是我到广告总部开山之战，能否立稳脚跟，成败在此一举！

老逸抢得先手，这是欺负我情况不熟，算了，便宜丫啦。回到自己办公室，马上给小辉挂电话：“哥们，忙啥呢？”

“哦，老大好，眼睛看电脑久了，有点涩，刚滴完眼药水。”

“平时多注意养生啦，现在说两招，记下吧。第一，全身放松，闭上双眼，快速摩擦两掌至生热，趁手热捂双眼，热散后两手猛然拿开，双眼同时用劲一睁，反复5次，能促进眼睛血液循环。第二，多吃豆制品、鱼、奶、核桃、花生、西红柿和水果，增加维生素A、B1、C、E的摄入量，可预防眼干涩和视力下降。维生素A号称是眼睛的维生素，感光细胞的代谢必须有它参与，视网膜需要它将光线转换成神经信号……”

“呵呵，我们老大擅长四大聊天课程，运用得出神入化。

对了，上次你说起壮阳三招，我怎么也找不到原始记录了，能不能再说一遍啊。”

“滚，刚交上女友壮个屁阳啊，少给老子扯闲篇，正事来了，急得不行了。”

我没好气地骂道。

小辉知道我脾气，马上笑嘻嘻答道：“OK，说吧。”

我快言快语，简要讲述了事情来龙去脉，便火急火燎问道：“马上集合队伍，搜集有关招商的事件营销案例和近年火爆的事件营销案例。啥时交活？”

“晚上给第一批，明天全搞完。”

“通知大家，明晚九点开电话会议，商讨乳酸菌招商的事件营销……”。

小辉自然是痛快答应，玩命执行。看任务顺利布置下去，我相信跟过去一样，出海捕鱼满载而归呗，但事实上，我乐观过头了。

接着，我又开始骚扰熟络的广告公司，借外力呗，跟做新包装设计套路一样一样的。但他们说起理论非常过硬，可结合实际嘛，算了，我不也没想到高招嘛，没资格评论别人。

一圈电话打完，成效？

木有啊。

在办公室坐到下午，按提问——回答模式认真书写一遍，却把我急得烟不离手，可烟缸躺着十几个烟头，竟然连个头绪都没梳理出来。放下笔，我不禁倒吸一口凉气：“妈呀，策划事件营销非同寻常，思路从哪块出发呢？”

好棘手，感觉跟策划酒店装修的难度有一拼！”

谢谢阅读，未完待续……

作者：万里依然日期：2013-08-21

书接上文。

正一筹莫展时，就听门外有人在骂：“小王八蛋，进京不拜码头，还想不想在集团混呀？”

听声音就知是齐总。

齐总是华北销售公司总经理。无人能攻下北京城，他带一票人不分白天黑夜，从酒店特浓奶起家，得手后再进攻 KA 商超，仅两年光景，便跟本地巨无霸——YS 分庭抗礼了。说来易，做来难，其显赫战绩无人匹敌。

我在集团销售会上有幸结识齐总，慕其本事，特意亲近，现已是知心挚友。老话说得好，临着臭茅房只长狗尿苔，挨着金銮殿就长灵芝草，跟齐总这等销售高人，一句话都能让人长进三分！

果然，他大步流星迈步进来。嚯，我们齐总今天穿得挺帅气，黑色皮风衣，里面配件红白格子混纺衬衣，灰色鸡心领羊绒衫，黑色修身牛仔裤，一条暗红印花围巾飘洒胸前，一派洒脱气象，呵呵，感觉像相亲回来。

看见救星驾到，我忙起身倒水沏茶。齐总递过来一根烟，似笑非笑骂道：“小王八蛋，来北京不到奶厂，你什么意思嘛。”

“唉，别提了，逞了回英雄呗，现在完蛋了。”

齐总就喜欢调我口味，他嘿嘿一笑：“没事，孔子不能解决的问题，老子帮你解决！”

我没搭茬，只是简要把事情说一遍。刚说完，齐总拍了一下我肩膀，“上当了吧。这兔崽子早看出你好面子！”

果然你逞能奈，正中他下怀！



要换成我，老子立刻将计就计，选征集广告公司，那是手到擒来啊。有便宜也不能给他占啊。

至于剩下难题，给兔崽子留着吧，爱咋地咋地！”

齐总之所以管老逸叫兔崽子，有典故。当初齐总开拓北京市场，想投放一批公交车身广告，尤其看好沿三环跑圈的300路公交车，他信不过广告部执行力，亲自上阵谈广告，果然比老逸报价低20%。老逸做贼心虚，马上给老板和总裁打小报告，大意是说推广北京市场需要整合营销，不能只投车身广告。这小子巧舌如簧，三搅两搅楞把计划给搅黄了。

后来在北京市场投下200万广告，却故意漏掉车身广告，气得齐总拍桌子大骂。齐总咽不下这口气，跟老板投诉老逸报价有问题，但没有下文。

从此，二人结下梁子。老逸会哄老板和总裁开心，却无形得罪一批销售大佬。而我是没机会还要创造机会的人，肥猪拱门岂能拱手让人？

企划部之所以能得到齐总这帮人首肯，正是来源于上面有老板赏识，下面有销售与市场需求，双管齐下才造就今日兵强马壮的局面。

我把茶杯往齐总手上一放，甚是焦急，“老大，事情晚矣，怎么办吧。事件营销，事件营销，您老人家有智慧，快指条明路啊。”

“别问，不懂广告策划。”

我甩给他一根烟，苦笑道：“人善被人欺，马瘦被人骑，好啦，老大别逗人啦，你是销售大佬，招商达人，肯定知道经销商想看啥，

想听甲方说点啥。”

齐总好像体会不到我的着急，他只顾把腿搁到茶几上，手指着皮鞋洋洋自得说道：“雨总你看，我在中友百货新买的暇步士，真皮的。哎呀，还是哑光更漂亮！”

哟，哟，鞋面沾灰了，快拿鞋刷子来。”

真受不了他左顾而言他，我朝他鞋帮子踹了一脚：“就别调口味啦，说啊。”

齐总不慌不忙收起腿，他好像很喜欢看我着急的样儿，“呵呵，兄弟你别急啊。”

我白了他一眼，没搭理。

齐总每次都这样，演完把戏才正经说话：“新品招商受阻，是因为有严重短板。集团旗下产品线很长，新推出来的乳酸菌是销售主力产品还是牺牲性竞品，经销商不清楚，如果集团推广力度弱，倒霉的便是经销商。而且消费者是否喜欢新品，前景也是雾里看花。况且新品上市有三至六个月市场沉淀期，推广投入很大，但销量就是起不来，乳酸菌熬得出熬不出来，谁敢打包票？”

一件成功的招商事件营销，好比给经销商打一针兴奋剂，给足代理信心，我估摸老大是这意思。”

谢谢阅读，未完待续.....

作者：万里依然日期：2013-08-22

书接上文。

好一个画龙点睛，直指问题核心。是啊，应该站在经销商角度来

考虑事件营销，而不必关注消费者感受。感觉这件事第一次被聚焦，心里有点小兴奋：“给经销商信心，无非是通过事件营销，传递集团对新品超强重视，今后将大力推广。”

言念及此，我又问道：“集团给政策，真金白银付出，经销商眼睛当然会亮，但不符合以小博大策略。老大，你说咱们做点啥，能给他们惊喜？”

“真要听？”

“废话，快说。”

“我负责通知北方招商团队，只要达成招商任务，蓝小雨将在北京王府井大街裸奔一小时！”

呵呵，舍生取义的做法，多吸引眼球啊，轰动全行业！

哈哈。”

齐总本来长着一双细细的眼睛，讲完笑话更是笑眯成一条缝了！

瞧他幸灾乐祸的样儿，我推了他一把，“滚！”

齐总一把拉住我，满面春风的模样，“真要老子走，谁来给你传好消息呢？”

我撇嘴道：“去去去，尽在说笑。”

“真有好消息，有什么说法吗？”

“如我意，晚饭请吃大餐！”

我故意冷冷地回道。

齐总笑眯眯看着我，伸出两根手指，在面前晃了几晃，“一个好消息，一个坏消息，雨总想先听哪个？”

“啊，还有坏消息啊，去你大爷的吧。”

这位齐总，真会撩人，我心里一紧，不禁脱口而出。

“废话，报喜不报忧，还是你大哥吗？”

我挠挠头，闷声回道：“先苦，先苦后甜吧。”

“这个月总裁带队去美国考察乳制品市场，下个季度老板带队去欧洲，包括四位副总裁、十五位销售老大，其他部门唯有老逸入选，名单未现蓝小雨大名！”

哦，消息确实不咋地，我沉默了。

看我情绪有点蔫，他拍着我肩膀，语重心长道：“兄弟，职场需要有规划，虽然条条大路通罗马，但总有捷径可走。

你小子想出人头地，今后要么干死老逸当老大，要么做销售成为一方诸侯，要么荣升老板或总裁助理，狐假虎威。没第四条路可走！”

齐总不愧是销售高手，太了解说话对象所思所想，嬉笑怒骂中，轻轻松松时，每句话都投其所好，一直牵着鼻子走，容不得我撒泼打转。瞧他说话逻辑顺序，多棒！

坏消息出尽，则是利好！

话锋随意一转，马上提及职场升迁路线图，由不得我虚心讨教：

“老大的建议？”

“好处呢？”

瞧这位老大哥，又摆谱了。

“我是好消息的邮差，有个好消息准让您心花怒放。”

我有样学样。

齐总悠然地吐了口烟圈，好像并不把此话放到心上，“小王八蛋，学得蛮快嘛，会调口味啦。”

“咱们集团弱肉强食，每天起来，必须跑得比狮子快才能生存下来呢。”

我憋着，眉目向上一扬，还是故意不说。

这下，轮到齐总沉不住气了，他使劲捏着我肩膀，假装吼道：“有好消息第一时间不来通知，行，小小王八蛋！

有种！”

其实，真实情况是给黄川报喜，却被新任务打岔，忘给齐总通报组建北京企划部的事情。当我笑嘻嘻说完好消息，齐总笑着捶了我一拳。（备注：因为是从小说中间发布，前面的故事是说老板批准了蓝小雨的建议，在北京成立北京奶厂企划部，此事蓝小雨因某原因还未告知齐总）

谢谢阅读，未完待续.....

作者：万里依然 日期：2013-08-23

@遗失的八音盒 18986 楼 2013-08-22

雨总人呢

---

呵呵，哥们好:) 发完贴，就开始在群里说话，一直到现在啊，估计打了 3000 多字？

两只爪子累的不行啦:) 你要是个姑娘，都想请你帮着揉揉啦，呵呵，玩笑话，勿介意:)

作者:万里依然 日期:2013-08-23

书接上文。

又磨叽半天，齐总才肯给我指出明路：“第一条路是死胡同。短时间扳不倒老逸，即使真扳倒了，老板也不会坐视谁一枝独秀！

因为你们俩是老板的一双筷子，缺谁他都夹不到肉！

第二条路是悬崖峭壁。集团高速发展有人才缺口，但请注意，高管分成三大派系，一派是空降部队，老板亲自请猎头公司挖来的宝贝，个个金疙瘩动不得；一派是骨干派，他们为集团出过死力，凭业绩获提拔，这帮人关系盘根错节，惹不得；一派是嫡系派，他们是高管亲朋好友，朝中有人，皇亲国戚谁敢动？

三派各有优势，但你不占一条。以你的履历和草根性，没四年光景很难成为分公司一把手。”

我默默听着，深以为然，“看来只有第三路可走！

对了，好消息呢？”

齐总只顾低头拿餐巾纸擦鞋，直到我再三问道，他才抬头说：“小王八蛋在老子面前装傻吧，其实你先下血本，把企划部做大，以此为跳板插足工程部，然后再染指广告部，呵呵，算盘打得鬼精嘛。我们都看到了，凡是走过的地方，同仁们各个被打倒，草都不长！

我怕你啦！”

我一脸茫然，“你到底想说啥，这算啥好消息？”

“集团组建工程总部，廖总出任一把手，他向老板和总裁推荐你做工程总监，总裁批了，明天人事部给你发任命状！

呵呵，原先凭你的俩总监衔，进不了集团核心管理圈，只是执行层。现在坐拥仨总监衔，前景看好哦。”

我呆呆望着齐总，“工程总监？”

真的假的？

刚才跟老板在一起，他没提啊。”

“老板搞双轨制，你们俩是筷子兄弟。请老逸当面恭喜你春风得意？

甬想！”

“去去去，跟丫做个屁兄弟，恶心！”

对了，啥叫把同仁各个打翻，是他们手脚不干净，被咱捉了现行！”

“得了吧，你那点心思谁都清楚。知道不，工程部老庞前几天被廖总辞退了。去年，你把酒店装修清单和老庞过去所做装修清单做了价格对比，在建材价每年上涨 5%的情况下，你的报价还便宜 15%！

春节前，你把材料上报廖总。廖总看完又转给审计部，老荆刚审计完，老庞就被开了。看看吧，你又手刃一位竞争对手！

而前年，你也曾将老逸广告报价与企划部报价做了对比，也就是这兔崽子有根基，深受老板器重，不然他就是老庞第二！

对狐狸下夹子，对敌人动刀子，你是夹子和刀子一起招呼，他们各个血溅职场啊。”

“活该！”

我做事信奉菩萨心肠，霹雳手段！”

想起老庞曾暗中下绊子，我的气就不打一出来。但伴随我高升的

是仇人被手刃，自己又感觉有莫名的开心：“哈哈，谁损害集团利益，谁挡企划部的道，就该去死！”

“问题是我只看到霹雳手段，未见菩萨心肠啊。”

别管齐总的调侃，我递过去一根烟，“呵呵，来吧，抽根喜烟，马上请您老人家看菩萨心肠，今晚吃大餐去！”

“看在请客份上，就再借别人口，夸一句吧。审计部年底审计过酒店装修项目，你小子有种，造价挑不出任何毛病，廖总看完赞不绝口！”

谢谢阅读，未完待续.....

作者：万里依然 日期：2013-08-25

作者：njyucheng 时间：2013-08-25

原来对帖子的挺感兴趣的，就好像是对《越狱》刚出来时的渴望，随着后续的发展，商业的炒作，加之主人所需利益的驱动的，我们这些拜读者已经不是那么很渴望了，只能作为小栖的读物罢了，大家也别太奢求太多，有时间可以看看中国历史文学，相信这些对大家会有更多帮助些吧，或者有期待楼主电视剧开播的时候，可以再看看，我是觉得目前已将完全商业化，也就别奢求太多，况且时间也是金钱，大家也别再等了，没有多大意思了，我本人对此很失望！

回答：

哥们好:) 看完来帖，恕我直言，有几句心里话想说说。

谁都要养家糊口，对吧，帖子受欢迎而出版，正常事情，并非什么商业炒作，利益驱动，这顶帽子太大，蓝小雨有点顶不住哦:)



第三集更新到今天发布已近一万字，有心人会读 10 遍，也许发现了可学之处；有心人已经开始私下做策划构思，如何花费 20 万达到 1000 万的广告效果？

挺好的一个思维锻炼的机会，不能放弃。呵呵，这才是正确的读书方法，不图痛快阅读只求实效收获。

我可以一口气发完这个故事，大家嘻嘻哈哈看完，然后呢？

部分人也许没过啥脑子，然后之后就没有然后了。

发布慢有发布慢的道理，我们做得是细水长流，水滴石穿的活，呵呵，相伴 50 年哦：)

有一位朋友的留言给我印象深刻：我要读 60 遍小说，把蓝小雨思维模式直接焊接到自己大脑里。呵呵，这哥们做事做得够透彻，超赞！

在这里，我跟大家汇报一下两年来我们团队成员的各种进步：

#### 1、提成 37 万

有人以前是卖肉丸子的，在农批市场跟低层次人打交道，销售上人脉积累既不成规模，又上不了台面，后被我三说两说去找新工作，在深圳加盟一家电子集团。两个月后派驻佛山分公司。

新进公司，自然会遇见很多难题，我建议他学乌龟和羚羊，沉下心来钻研业务，积极开拓市场，方法还是那些方法，思路还是那些思路，他通过在团队里高强度锻炼，贴身学习，逐渐理解了什么是“把一件事彻底做透”

的含义，并开始逐步掌握苦干+巧干的方法与技巧。

收获来了：春节前几天，通过他的努力和锲而不舍的精神，结合书中提到的一些销售技巧，最终顺利签订一个全年 2500 万框架合同，1.5%提成。

## 2、面试入职大集团

有人做买卖赔钱，被我絮絮叨叨一番，关门后重新面试，按照我的方法，虽是 50:1 的录取比例，但他还是面试成功长虹集团（个人没有行业经验、没有大公司背景，唯一名额），干了两个月便被猎头盯上，而且集团另有部门请他加盟，直接加薪 3000，前途一片光明。此人是帖子上名为“天涯第一总徒”，曾把面试案例用 8000 字详细描述过。

## 3、400 天成为销售高手

有人是个小富二代，但想依靠自身能力奋斗。起步是 2500 元的办公室文员，被我三说两说，依据他的人脉关系，去做化工产品的销售。半年开单 150 万，提成 8 万。虽然老板各种找理由扣掉 6 万，但再也不能阻挡他的发展之路，一年后成为销售高手！

要知道，刚开始他连工厂大门都踢不开啊。

他开的第一单很有意思，三家供货商竞标，他们排名第三，因为前两年他们服务不到位而终止了合同，就是这种破条件下，在团队里，我们给他支了三招，最后惊险中标，从此鼓舞了他销售自信，也叫同行和老板刮目相看。

## 4、找到个人发展道路

有人做手机工程师，被我一番鼓噪，从此天天苦读帖子。

现在去做销售，开始接触社会，后与人合伙创业，独当一面，销售和做事的本身蹭蹭看涨，最近跟随亲戚去新疆发展，前途看好。

#### 5、薪水翻 3 倍

有人原先底薪 3000，做个没啥前途的耳机销售。加盟团队后，经努力，改掉自身一些毛病，重塑思维模式和做事方法，现本事大涨，在公司拿到 6000 底薪都要主动辞职，因为他要去找薪水破万的工作。现在他在一家网络营销公司就职，薪水近万，行情看涨。

这位就是帖子里的“倚天需长剑”，想必有人应该知道。

#### 6、加盟 50 亿销售额的大型集团

有人原先卖劳保用品，那行业有啥前途？

被我一顿数落，呵呵，给他支完招，击败 10 位面试人，最后面试成功九阳豆浆机（该岗位唯一录取人），成为区域销售经理。

他加盟后，才惊奇发现顶级集团竟是如此面貌——每天凌晨 1 点、2 点，集团 1000 多位销售，在集团 QQ 群里还活跃着几百号人马，大家传送着销售报表、研讨着促销方案，交流着各地价格情报，一片不夜城景象。由此，他才真正相信：A 集团的忙碌不是在吹牛皮，而是实打实在进行。

#### 7、转行做销售，个人得到极大锻炼

有人大学毕业，凭关系在国营单位坐进办公室，虽是富二代，但个人没能力，没经验，没自信，工作表面轻松，却看不到前途。加盟团队后，被我说动去做销售，零起步，在化工行业三个月开单 180 万，提成 8 万，由此开创一片新天地。

该合同签订可谓一波三折。他们公司原先是这家公司的供应商，但因服务和产品质量等问题，两年前终止合作。该公司于去年重新招标，他在三家竞标公司第一轮投标时排名最后，但我为其支了两招，最后惊险中标。

现遵从家族意愿，投身新行业，准备两年后开始创业。

#### 8、两年老板给加四次薪水

有人原先职场表现平平，看完书有目的性加盟东莞名车俱乐部，从此跟对了老板。她现在负责集团寿山石的销售业务，从招聘带团队到订制价格再到开拓市场，一年多时间，老板为其四次加薪，明年有望成为分公司合伙人。

她能取得飞速进步，那是因为在团队里干活最辛苦，每天晚上从8点到凌晨两点，从不停息。在群里相聚时间越久，她就越能学到真本事，互相启迪成效显著。很多精彩的策划方案都是在不经意间迸发出来的。

对此，她有四点感慨：A、从懵懂的个人职场规划到确立清晰的奋斗目标；B、跟着牛人贴身学习，提高是全方位的，也是立竿见影的；C、付出终有回报，过去的失败不是笨，而是不懂如何把“一件事彻底做透”，不懂如何苦干+巧干，现在彻底领悟到了；D、职务提升后面对新任务新挑战，自己背后有一支团队帮助出谋划策，自信明显增强。

现在她已出来创业，手上有两个项目：网络销售，空运欧洲名犬，一条70万，今年她们团队销售了3条！

另外一个做玉石生意，因为通过名车俱乐部这个平台，认识了很大老板，现在做的是私人宝石供应商。

她在帖上的名字叫“脚有点冷”，想必大家有所知道。

在没加入团队的时候，已经自己打印书稿，天天精读了。

这些人的个人事业已取得突破，当然因为变得忙碌而离开了团队，但我们仍私下有联系，而新加入团队的15人，正沿着他们奋斗的足迹而前行，而且起点都是很不理想。但我相信，只要苦干500天，薪水翻6倍也不是什么神迹，因为有的销售一笔提成就是几十万。

凡是有心人，如果能沉下心来认真读贴，养成坚持努力的工作习惯，从而取得个人进步易如反掌。

呵呵，说了这么多，不是自夸而是自勉！

天天相聚天涯，让我们一起进步：)

作者：万里依然 日期：2013-08-27

书接上文。

“咱是船的劲在帆上，人的劲在心里，做事问心无愧，这点老大您了解我。那时候，有施工队想搞定咱，门口停辆小车居然能等到晚上十一点，无非想拉我出去潇洒，但咱能去吗？”

“老子就去，玩完再说，签字就装傻，爱咋地咋地，哈哈。”

知道老齐喜欢调口味，没理会，接着问：“审计部查我，你怎么知情的？”

“审计总部荆总是铁哥们，那天在总部喝酒时说起你，夸得跟花似的。哼，你小子给他送了多少条烟……”

.....

发现我有时候属长颈鹿的，喜悦感传导慢，聊了会儿才感觉一股暖流上下涌动，心里美滋滋的。不好意思在齐总面前表现过于大喜，但又按耐不住，只好站起来在办公室背手踱步，眼睛？

早就笑眯去啦。

“小傻帽，瞧你乐得屋里直溜达，你该拜访对门去，跟他分享升职好心情嘛。”

这哥们一眼看穿我内心，总不忘拿我打哈哈。

忽然想到点什么，没工夫搭理他的调侃，我也是一俗人嘛，马上走过去，按住他肩膀问道：“老大，你说升职还加薪不？”

我现在是企划总监，工程总监，广告副总监，好像集团没有兼任多职务的人吧，拿三份薪水行不？”

“我马上批准，一份 5 千大洋，够花不？”

“滚！”

不加薪只升职，有个屁用啊，我噘着嘴，低头抽闷烟，发呆了呗。

“你这小王八蛋好不知足，集团百战创业时你不在，腾飞时你丫来了，两年从 5 千蹦到 2 万，还不行？！”

当年我 2 千月薪入职，6 年打拼才拿 2 万，我是比你笨，还是比你傻？

副总裁才 2.5 万，你以为三个总监衔比得过人家一个副总裁衔？得瑟个屁啊！”

齐总骂人一套一套的，他又抽了几张餐巾纸，低头擦皮鞋仍不忘

继续数落：“还没打着狗熊，先别说分皮的话，你这个新上任的工程总监，做了什么贡献，敢跟老板提钱？”

居然恬不知耻说集团没兼三职的人，老子就身兼三职！

别忘了，老逸是工民建专业出身，老板跟前红人，任命他兼职做工程总监，怎么了，照样 OK！

哦，那兔崽子去年才享受副总裁待遇，你比丫爬得还快，知足吧……”

……

被批头盖脸一顿训斥，我醒了：“靠，以为自己人五人六了，其实不然。”

多年后回想起加薪事件，到底是自己眼皮子浅，得意便忘形，但庆幸遇见知心大哥，他的话点亮了我的职场奋斗目标，改造了我鼠目寸光的头脑，帮我扫清了心中的困惑，难得！

当然，我要再次感谢加盟 A 集团的决断，在热血战斗的岁月里，有老板的提携、齐总的提点，同仁们的帮衬，老逸的刺激，哈，都是统统感谢对象！

我属小孩脸，前一分钟阴着，后一分钟便笑开了花，开口认错呗：“我已经洗过脸了，不劳驾您用唾沫再为我洗一遍脸啦！”

“唠叨那是关心，说明你住在我心里，但你交房租了吗？滚！”

齐总奚落道。

咱也不是个吃亏的主啊，脑袋瓜一转，坏水来了，“齐总啊，我

要是个小姑娘，真想马上住进你心里，嫁给您！”

“哦，崇拜我？”

这句话居然出自我的嘴巴，立刻勾起了齐总的好奇心。

“因为您是一个像卫生巾一样的男人，宽大、包容、还能吸走我烦恼！

牛逼大发了！”

“小王八蛋，滚！”

齐总狠狠给我屁股一脚。

俩人嘻嘻哈哈打闹半天，累了，吃饭去。

谢谢阅读，未完待续……

作者：万里依然 日期：2013-08-27

@怕瓦落地 100519024 楼 2013-08-26

“在这里，我跟大家汇报一下两年来我们团队成员的各种进步：

”

这个团队指的是那个？

是那个 QQ 群吗？

还是其它！

-----

哥们好：)

我们有个“相伴 50 年”

的群，在那个群里我负责跟大家讨论一些工作和创业上的问题，此外还与一个 716 的工作群，主要是和大家一起做线上推广，我全



职，他们利用业余时间做推广，大家互相学习，利用 QQ 在一起工作，几百天后，他们各自就取得了上述进步。

作者：万里依然 日期：2013-08-27 书接上文。

俩人吃饭也没闲着，一个劲斗贫，笑声不断。但我看见清真鲈鱼摆上席时，灵机一动，绘声绘色给齐总讲了个捕鱼故事。拉古村是一个位于海湾边的小渔村。该海湾一直以来风平浪静。大约 200 年前，这片海域出现了海豚。它们的到来，使拉古村传统捕鱼方式发生翻天覆地的变化。渔民们注意到海豚会集体游到海湾与海洋交界线，把大量深海鱼群赶进海湾。但海湾浅水区只有 1 米多深，鱼群游到浅水区，海豚只能“望洋兴叹”，因为游过去很可能“搁浅”。看见上天赐予的大礼，渔民全体出动，手拿渔网，站在浅水区等着海豚把鱼群赶来。被追逐到浅水区的鱼群发现这里更不安全，马上掉头惊慌失措往深海游。不想，正好游进在此等候的海豚嘴中。拉古村渔民与海豚，就这样达成默契。据说，历经百年合作，他们默契度越来越高，渔民只要击水，海豚便会以自己的行动告知应该在什么时候、什么地方、往什么方向撒网。多年来，拉古村的渔民凭借奇特的捕鱼方式，日子过得堪称富足。

“到现在我才搞明白，海的平凡是因为它源于一点一滴，海的伟大是因为它能容纳千万海鲜啊！”

齐总喜欢绷着脸说冷笑话。早知道他套路了，所以根本不做理会。

说起这故事是想告诉齐总，企划部与北方销售公司的合作，跟拉古村捕鱼方式一样，双方各取所需。齐总为企划部提供市场实践机会，

企划部帮齐总提销量，双方共享业绩光环。同时希望我们两家像海豚与渔民那样默契合作，一起吃大餐！

齐总多聪明啊，早知道我的本意，他只是冲我微微一笑：“小王八蛋很会讲故事，联手捕鱼那是有多少捕多少！”

他知道企划部成立后，老逸再来捣鬼，可非从前啦。而且齐总也知道我们做事风格，既狠又绝而且行动如秋风扫落叶，喜欢玩横扫！

况且所有子公司当中，唯有北方销售公司最支持、最信任企划部，投桃报李，我们必将全力以赴！

他能不开心吗？

嗯，开心还在后头呢。

也是啊，任何成功商业合作都有三大前提：1、利益空间；2、讲诚信；3、合作心情愉悦。企划部和北方公司的合作具备上述条件，能不成功吗？

谈完合作大框架，下面便是操盘思路，我跟齐总阐述了组建团队的想法“齐老大，我再说个小例子，您听听啊。解放战争期间，要战胜国民党军队，集中兵力有重要意义。就数量而言解放军处于劣势，但在局部，解放军每战必集中绝对优势兵力，两倍、三倍、甚至六倍兵力包围敌人，力求全歼。由此解放军不断集中兵力打出一个个战役歼灭战，改善了战略形势，并逐渐转入战略反攻。”

“行了，甭在老子面前装神弄鬼的，这是毛主席十大军事原则集中优势兵力打歼灭战的原则！”

古今中外战争法则唯有知己知彼和集中兵力颠扑不破。”

“哦，您老知道啊，本来我还想来一次军事科普呢。”

我打趣道。虽然齐总老是说我的不是，但我就喜欢跟他说事，谁叫他文武双全呢？

“你快来美食教育吧，老子再点两只螃蟹上来，好好听你聊！哈哈。”

……

谢谢阅读，未完待续……

作者：万里依然 日期：2013-08-28

书接上文。

我们俩都以主席军事战略思想奉为圭臬，为更好集中优势兵力，俩人兴高采烈谋划一番，最后商定齐总暗中支持，市场部新聘4名督导，名为市场部人员，实归企划部管辖；各子公司企划部划出一名策划，直归黄川管，包括下市场做促销活动，可内部调动。嚯，虽然按集团编制北方企划部最多聘8位策划师、3位设计师，但如此一来，北企从建立之初便拥有20人超大阵容，可喜可贺！

事实证明，企划部在市场上真正的扬名立万，是从北方销售公司开始的。后来黄川凭借北方企划部业绩，成长为齐总助理，后荣升销售老大宋总助理，最后成为分公司销售总经理。而接替黄川任企划部长的是贺平，他同样依靠该平台升任企划副总监。

朝里有人好办事，齐总动作神速，北京奶厂马上划给企划部200多平米办公室，电脑桌、会议桌，经理隔间一应俱全。我忙前忙后期间，接到人事总部任命函，扫一眼放进包里，只当是前进路上小奖励

而已。

傍晚，我在北京奶厂见到急匆匆赶来报道的黄川。俩月不见，这小子变得又瘦又黑，脸上风尘仆仆，只是一双大眼依旧炯炯有神，中分汉奸头依然打眼。看见手下干将，我握着他的手那是格外开心：“臭小子，瞧给你累得，一路下市场一路采花吧，哈哈。”

“下市场我才发现经销商数钱数到手软，而我总拿回来一堆报不了的票，数票数到手酸，真是二分钱开当铺——周转不开呢。”

小黄似笑非笑，一脸无辜样。

“哭穷？”

老板给你加薪啦，集团百战创业时你不在，腾飞时你丫来了……谁出差都得赔钱，我也是。企划部蹿红速度快，所谓人红是非多，少抱怨有好处。”

我把齐总训我的话全端给他了。

话音刚落，小黄的四川腔来了：“低调要得，要得。”

“走吧，吃食堂去，看看北京奶厂饭菜合口不？”

说完拉起小黄就往外走，“哥们，这次你来北京有三大任务。”

小黄哎哟一声，双手叉腰，五官挪移，惨兮兮蹲下去，“啊，任务那么重，肚子痛，吃不下去了。”

这家伙又在搞笑，疼就疼呗，干嘛还偷瞄我？

迎着小黄狡黠目光，我蹲下来摸着他汉奸头，“滚之前，先测测你丫干活是否偷懒！”

台湾 1111 人力银行有一道测试上班时，你会努力还是浑水摸鱼

的题。下面哪种狗你最想养：A、吉娃娃、约克夏之类的小型犬；B、牧羊犬；C、圣伯纳犬；D、土狗。”

小黄想了想，“牧羊犬毛漂亮，对人忠诚，我喜欢。”

“告诉你答案，A、养吉娃娃、约克夏的摸鱼指数是 90%，工作场合对就是交际地方，不卖力工作，还喜欢八卦；养牧羊犬的摸鱼指数是 0%；圣伯纳指数是 30%，对工作有种莫名的傻劲儿，会帮同事们着想，不太会摸鱼；土狗指数是 50%，平凡上班族。”

“明白，老大，陈东他们喜欢养什么？”

“他们喜欢养鸽子，专门放你鸽子。”

小黄见我拿他打趣，讪讪干笑了一声。

谢谢阅读，未完待续……

作者：万里依然 日期：2013-08-30

书接上文。

我是急性子，说正事与调侃两不误，“第一，组建团队，全方位为北方销售公司提供策划服务；第二，为北方经销商提供促销企划、品牌营销、地面广告支持；第三、拉起一支广告团队，为北方公司提供整合广告支持。哥们，北京是老逸大本营，他耕耘四年，根深叶茂，你先从小额、单项广告入手，将广告业务化整为零，今后再逐步蚕食老逸地盘，咱们要成为集团第二支广告团队……”

“老大，听陈东说企划部即将转型，要开拓广告策划和投放这块空白市场，跟广告部争地盘。行，我带人干死他们！”

“好！”

齐总是咱们的人，他是北方销售公司一支笔，说一不二，有啥困难找他无妨！”

“看出齐总跟你关系非同一般，这样就好。”

“哦，对了，有件事跟你交代一下。《乳酸菌笑话集》在廖总那块碰了钉子，他翻了两页往桌上一丢，说这是啥破玩意，没点卵用！”

我不服气啊，送到北方公司，齐总挺赏识，他同意先少量投放市场测消费者反应，前期印5万本口袋书。

你负责落实这事，增补修改自己拿主意。记住，重点市场集中投放。哼，廖总的广告思维僵固，不识仙家宝贝，去他大爷的吧，老子偏不信《笑话集》没点卵用……”

简直越说越生气，最后我使劲踹了楼梯栏杆一脚。嗯，自己辛苦劳作得不到认可，不揣不泄愤！

“老大，给廖总最好的回复就是《笑话集》在北方市场大获成功！这事包我身上！”

看着小黄信誓旦旦的样儿，我点点头，气消了大半。这家伙是苦干加巧干的典范，交给他办，就像老板把事情交给我一样，满意验收就是。

我们在食堂包厢里吃的是经理餐，每人两荤两素一汤，当然，什么高钙奶、纯牛奶，花生奶，乳酸菌奶随便喝，但我只是机械地往嘴巴里塞饭，因为心思全放到组建团队上面去了。感谢上苍，灵感及时降临，好幸福！

我马上和黄川分享了一个志愿军“零敲牛皮糖”

的战术。

朝鲜战争爆发后，按传统打法，志愿军认为一个冲锋就会打穿美帝“纸老虎”。第二次战役中，志愿军在西线集中 6 个军 18 个师合围美军第 8 集团军，在东线以 1 个兵团包围美陆战 1 师、美 7 师，尽管这是志愿军集中优势兵力打的包围战，但只取得击溃战的胜利。

1951 年毛主席电示彭德怀：历次战役证明我军实行战役迂回，一次包围美军 1 个整团至几个师，都难以歼灭……为打掉敌人信心，每次作战野心不要大，只求每个军一次作战歼灭美英 1 至 2 个营。此为“零敲牛皮糖”

战术，由无数次小型歼灭战，积小胜为大胜，达到战略上消耗敌人，逐渐转化战争形势目的。1952 年，志愿军发起秋季反击，39 军由 115 师攻击美 2 师 2 个连和希腊营 1 个排，116 师攻击美 3 师 3 个连，集中优势兵力的部署将牛皮糖战术运用得淋漓尽致。

美军很快从统计数据中认识了志愿军战术风格：志愿军展开 7 个军，同时对 90 个阵地进攻 187 次，全歼“联合国军”

2.7 万人，相当于志愿军第一、第三次战役歼敌总和。

谁说“牛皮糖”

敲不出规模效应？

黄川听完故事，连连点头，他的观点一针见血，在 A 集团做事不能失败！

集团文化对失败的态度是零容忍！

事情办砸，要么降职、转岗，要么挨骂、滚蛋，所以企划部应该

规划好运营模式，坚决打有准备仗，打歼灭仗！

打胜利仗！

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-08-30

@万里依然 19017 楼 2013-08-25

作者：njyucheng 时间：2013-08-25

原来对帖子的挺感兴趣的，就好像是对《越狱》刚出来时的渴望，随着后续的发展，商业的炒作，加之主人所需利益的驱动的，我们这些拜读者已经不是那么很渴望了，只能作为小栖的读物罢了，大家也别太奢求太多，有时间可以看看中国历史文学，相信这些对大家会有更多帮助些吧，或者有期待楼主电视剧开播的时候，可以再看看，我是觉得目前已将完全商业化，也就别奢求太多，.....

---

@xiangxia201219056 楼 2013-08-29

赞成楼主的回复，那位读贴的朋友，完全没有站在楼主的角度上考虑问题，如果换位思考，我相信能理解楼主所说的，世界上不可能有无缘无故的好，任何事情总有付出吧，况且楼主在这里给大传播这么多有用的知识，不感谢还这样说，我作为看观都要来为楼主说句公道话，虽然我暂时没有买楼主店里的杯子，虽然我很渴望与楼主多多交流，但是等我一有需要了，我会马上去楼主店里购买杯子，已收藏楼主店铺



呵呵，谢谢哥们支持:) 正因为有哥们你这样的支持，我才会更努力地写下去啊，好，让我们一起进步:)

作者:万里依然 日期:2013-08-30

@xiangxia201219054 楼 2013-08-29

帖子看到 90 页了,只是楼爬得太慢,又不想随便看看而过。。哎,只好倒着向前看了,呵呵

-----  
80 万字的一栋楼，哥们慢慢看，也许能收获一点启发:)

大晚上能上天涯创业家园看帖子的童鞋，都是上进青年，赞!

让我们一起进步:)

作者:万里依然 日期:2013-08-30

@xiangxia201219055 楼 2013-08-29

我也正想重开淘宝店的，可是看到楼主高智商，高能力，高水平开的淘宝店都不是特别的旺，我有点胆怯了，担心投入太多，得到的不如付出。。。

-----  
等看完帖子，哥们你啥都明白啦:) 我就不重复说第二遍啦:)

作者:万里依然 日期:2013-08-30

书接上文。

说干就干，马上管服务生要来纸笔，我们哥俩在纸上写写画画，最后决定调整市场平均使力的分派思路，尊崇集中兵力的战术思想，对北方重点市场重点照顾，助他们彻底打透市场!

比如，进攻河北保定，常规配 2—4 名策划人员，负责协助召开订货会、协助市调和铺货、培训经销商业务员、为经销商制作广宣物料等事情。但现在玩法是翻倍配 6 至 8 名策划师云集保定，提供最大支持打歼灭战！

从打穿一个市场再到打穿另一市场，如此，一路打出骄人业绩！

当然，该策略能更好适应快消品市场反应快等特点，也暗合娃哈哈进攻法则。

谈完部门规划，还有一件顶顶重要的工作，乳酸菌招商的事件营销未有着落。对了，晚上九点还有一场电话会议等着我们呢。好了，张罗会议去。

会上大家继续使用提问—解决思维模式，收获？

两天里换人不换岗，我和黄川轮换坐镇，俩人休息时间加起来 8 小时不到，经历无数脑力激荡，牺牲无数脑细胞，耗费无数心血，经过团队群策群力，终于在晨曦中，一举破解难题，现在信心满满，咱要给老板制造惊喜！

这是我到北京广告总部报道，进门没歇过一分钟换来的劳动成果，更是集合铁血团队力量换来的丰硕果实！

那我在 A 集团工作、生活到底是一种什么样的状态？

反正是鱼在水中不知水，人在风中不知风。我天天满脑子事儿，一天用两块手机电板、走路、吃饭、上卫生间的时间统统派上用场！

甚至晚上睡觉，都要睁开一只眼想事情。

716 的日子喜欢不？

我只抱定一个想法：“前程似锦有奔头，半途而废的是傻瓜！”

到了交稿时间，中午在奶厂匆匆吃完饭，我去总部找老逸。推门，发现他正在接待客户，点点头，示意我在自己办公室，等他会完客再聊。

坐到自己办公室，再梳理一遍方案头绪，依然内心澎湃不已。正在窃笑呢，老逸推门进来，“雨总，方案拿来了吗？”

“呵呵，马马虎虎。现在咱们去汇报吧，老板在不？”

“上午老板临时有事，一会儿跟汤总汇报。”

“哦，好吧。”

对于这次事件营销的策划，我颇为自信，打算好好听一听老板表扬呢。可汇报对象换了，不免些许失望。

“雨总，你做的策划案子呢？”

“说啥呢，现在便厚颜无耻打听我的策划？

甬想！”

我心里冷笑，但嘴巴说到：“简单策划，几句话说得明白，口头汇报就行，要不咱们现在去汇报吧。”

老逸看了看我，脸上依旧不露神色，轻轻点点头，“走吧。”

我和老逸走进总裁办公室，嚯，豪装、中式、宽敞是第一印象。举目望去，一眼就看到中式手绘吊顶，哟，这可是沥粉画啊，工艺不简单。作画时，根据构图要求，将沥粉材料从工具口中沥在画板上，以凸出线条作为色与色界限，线条的粗细均匀全在手上工夫……正在凝视彩绘画，汤总从内屋走出来，“我们的广告高手来了呀，快，坐

坐。”

谢谢阅读，未完待续……

作者:万里依然 日期:2013-08-31

@叶孤子牙 19070 楼 2013-08-30

为了加入雨总的 qq 群，果断买了个杯子

-----

哥们你值了:)

这大半个月，我在群里说了一万多字啊，双手打字都快打残了哦，  
555555. ....

进群后，去下载我们的聊天记录吧，每天都有新童鞋加入，每天都要交流各种问题。。。。够哥们你看的了，只要你喜欢:)

作者:万里依然 日期:2013-09-01

@ScorpioM7519074 楼 2013-08-31

雨总您好!

~能看见你现在还在用心的回帖真的很感动，在 10 年看了你的帖子，11 年回到老本行开了一家网吧，经营的很不错，后来因为在我那个片区竞争太激烈（在我那片区域新开不少网吧，我搞的一些经营思路他们都复制过去）还有别人给的价格也很合适，我就转让给别人了，一年半时间赚了 120 万，要是没有你的帖子，我不可能做到那么好的。

现在我到广州加入了一家教育培训机构，做的主要是中小学一对一的课外辅导，在佛山的知名.....

-----

哥们好:)

先恭喜一番:)

进群说话哦:) 我不好坏了团队规矩, 不然团队要批斗我了, 呵呵:)

作者:万里依然 日期:2013-09-01

@沉沦的印证 19077 楼 2013-08-31

雨哥现在更新慢了哦。

---

呵呵, 先说第三集好看不?

呵呵, 我们细水长流啦, 这个故事只排名全书第四名呢, 嘻嘻:)

作者:万里依然 日期:2013-09-01

@沉沦的印证 19077 楼 2013-08-31

雨哥现在更新慢了哦。

---

@万里依然 19083 楼 2013-09-01

呵呵, 先说第三集好看不?

呵呵, 我们细水长流啦, 这个故事只排名全书第四名呢, 嘻嘻:)

---

@沉沦的印证 19086 楼 2013-09-01

啊哈哈, 看的话当然没话说了。好吧, 就和哥细水长流吧。吼吼!  
小弟有个问题, 如果没上大学, 没所谓的专业怎么发展。职场对这样的来讲好像就是空中楼阁吧。

-----  
哥们好：)

任何事情，我们都要强调艺不压身，多学点对自己没坏处，而且小说里所述很多方法，一进职场马上就能上手，干嘛不学不看呢？

呵呵，你肯定是上进青年，大晚上到天涯创业家园看帖，佩服：)

作者：万里依然 日期：2013-09-02

书接上文。

汤总高高瘦瘦的，四方脸，浓眉大眼，鼻梁高挺，一派军人气质。他不苟言笑，遇见新人总喜欢用他那双大手使劲握对方，直到对方脸上显现痛苦表情，以此警示新人，在集团好好干活，少调皮捣蛋。我真怕和他握手，因为首次见面领教过啦。还好，这次汤总没为难我，随意握握手，示意我们坐下，“有关乳酸菌招商工作由老板、我和销售老总宋总牵头，今天老板有应酬，宋总去市里开会，但工作不能停滞，你们两人就先做汇报吧。”

汤总给人感觉威严有余，亲切不足，加上我头一次贴近总裁汇报工作，心情放松？

纯属假话。我半个屁股坐沙发上，全神贯注观察俩人神情。老逸翘着二郎腿，伸手从盘子里抓了把开心果放到跟前，完后又拿起橘子甩给我一个，从这家伙坐姿和举止看得出，他跟汤总关系密切，弄得像一家人似的。喂，汤总，老逸在您办公室这般放肆，您不出来管管？

可惜我不会腹语。其实，会也没用，汤总还示意我随便吃零食呢。

老逸当仁不让，迅速接过话题：“是，汤总。在老板和您亲自指

导下，有关征集顶级广告公司的工作启动顺利，相信有您指挥，有雨总配合，广告部一定罩得住。耽误您十分钟，我做个简要汇报，这是策划书……”

这家伙媚上是习惯，阿谀谦卑之词伴随左右不离。

至于老逸的汇报材料嘛，我暗暗点点头：“谈不上多精彩，但也够分量，面面俱到，有详有略。换做自己来做征集？

实话说，跟他半斤八两吧。”

汤总低头看着策划书，听完汇报时，脸上绽开点笑容：“广告部工作一贯出色，好，我看就这么定了。”

说完转过头看着我：“雨总，关于策划事件营销，你有何高见？”

终于轮到我登台了。好吧，今天就今天了，我卖卖力气，看看咱的策划功力到底几何！

不喜欢客套，也不必寒暄，我有信心显露一番才干，“招商不力有俩方面原因。第一，从市场角度考虑，新品营养价值能否被消费者认同，口感是否被接受，消费者能否快速养成重复购买习惯，面对棘手问题，谁心里都吃不准；第二，集团旗下有多条产品线，乳酸菌是销售主力产品还是市场牺牲性竞品，经销商搞不清，他们怕咱们推广力度弱，市场启动慢，做成温吞水，倒霉的是他们，赔去费用和精力。针对经销商的俩担心，咱们要采取针对性策略，迅速打消疑虑。”

汤总没说话，只是微微颌首。也是啊，我还没说绝活呢，指望他兴奋跳起来？

谢谢阅读未完待续。。。。。

作者:万里依然日期:2013-09-03

书接上文。

略微停顿，我深吸一口气，继续汇报：“为了打消经销商对消费者接受新品速度的疑虑，集团可从六大销售片区各选一座样板市场，集中人力物力快速启动市场，虽是老套路，但还是百用百灵，毕竟经销商都喜欢眼见为实。”

说到这儿，再看看汤总和老逸，二人面色如初，好，下面来讲绝活吧：“我琢磨聘请重磅级明星，做形象代言人！”

要说老逸不怕咱，那是假话。上次包装比稿赛，打得广告部落花流水，瞧他刚进门的潇洒派头，再到现在听我做汇报僵硬的坐姿，脸上的忐忑样儿，就知道这厮心怀鬼胎，生怕我夺去风头。呵呵，这就是传说中的威慑力！

我刚说完请明星，故意停顿下来，看了眼老逸。也许他以为这次我又有多惊艳的思路，未曾想不过尔尔。马上，他神色轻松起来，翘起二郎腿，带着调侃口吻说道：“汤总，我先插一句。雨总，你想了三天，难道只想出个明星方案？”

重磅级明星好请，遍地都是，但费用恐怕也是超重磅级，策划不见得以小博大吧。这就是你策划的事件营销吗？”

汤总下意识地点点头，他的眼神我读懂了，颇不以为然呗。

请明星做代言人的策划方案出笼后，我就在想，既然方案特点是开场平淡，越往后走越精彩，最后以高潮收尾，可谓先抑后扬，那何不在“抑”



的阶段调戏一把老逸，叫他丢人现眼，出出丑？

有时候我觉得自己是个鸟人，有空没空尽瞎琢磨。打定主意后，我都笑出声来了。

果然，老逸上当了，先入为主做了批判。他意思我明白，“雨总，别往下说啦，哪凉快哪呆着去吧，纯粹耽误时间！”

没功夫理会老逸挑衅，我正脸对着汤总，继续说道，“如果只是单纯请明星，称不上事件营销。咱们和明星先往好方向谈合作，吊胃口，其实是借谈判之际拍合影，请明星为集团题词！

正常的人情世故，明星不便回绝。照片到手，咱们对外广而告之将聘明星做代言，比如周润发、姚明或李连杰。

经销商看到高层与明星合照会想到两件事，1、顶级明星号召力强，粉丝多，他们登高一呼，消费者容易接受；第二，花重金才能请动姚明啊，既然出得起天价代言费，那传播费也会咂舌，看来集团要动真格！

呵呵，这针兴奋剂打下去，劣马也能变成千里马！”

老逸一脸不屑于顾的神色，眼睛扫了我一眼，转头对汤总说：“拟聘请重磅明星，虽然有照片，但也仅仅是说集团有此想法，实际还是停留在想象层面上。哼，忽悠经销商，他们可没那么容易上当。想法有点幼稚，行不通。”

他不识仙家宝贝，那是预料之中的事！

我成竹在胸，不禁轻笑一声，“呵呵，逸总您先别下结论，话没说呢。这事要往真实里做，咱们以征集明星代言的广告创意和口号

为名，集团可在一线报纸投放重金悬赏的广告！

假设聘请姚明为形象大使，请大家想想广告创意和广告口号，获奖者得 10 万重奖！

呵呵，广告一出街，看起来 OK 了吧。经销商自然会想，A 集团是行业领军企业，怎么会明修栈道暗度陈仓，拿征集广告开玩笑？

这事十之八九很靠谱！

但为啥不公布确切消息？

解释简单，重大商业谈判大都有来来往往的过程，但招商时不待我，只能先谈构想后落实。”

谢谢阅读，未完待续。。。。

作者：万里依然 日期：2013-09-03

@保定陆军学校校长 19107 楼 2013-09-03

雨老大，你的书正开始看第二遍，以后决定每个月都要温习一遍！

！

---

好，想交流就进群来：)

作者：万里依然 日期：2013-09-04

@过儿驰骋天下 19123 楼 2013-09-04

雨总，你的书第三本什么时候出，我想直接把三本全买了。雨总有没有 qq 交流群啊，我想进去和大家一起聊一聊

---

哥们好：)

买个宝贝，互相支持，凭某宝单号可加入“相伴50年”  
超级群（QQ群号234664006），有啥事情，我们多多交流：）

蓝小雨开了一个某宝小店：相伴50年  
欢迎亲们莅临指导：）

作者：万里依然 日期：2013-09-04

书接上文。

嗯，三天脑力激荡白激荡了？

那咱也忒差了吧，看看我们团队是如何打破思维定势。有一家牙膏厂生产的美白牙膏，包装精美，品质优良，深受顾客喜爱，营业额年增10%。可到了第11年，业绩停滞，以后两年也如此。公司总裁开会商讨对策，并许诺谁能想出办法，重奖10万！

有位年轻经理站起来，递给总裁一张纸条：将现有牙膏开口扩大1毫米！

消费者每天早晨挤出同样长度的牙膏，因开口扩大1毫米，每个消费者会不自觉地多用1毫米宽的牙膏，每天消费量将增加多少？

总裁大喜过望，立即更改包装，当年公司销售额猛增32%！

面对困境，很多人习惯于思维定势。在销售渠道不变的前提下，要想提升销量，常规思维无非是涨价或降份量，但转变思维，复杂局面立刻充满生机。年轻经理人以瞒天过海之计，不费吹灰之力达到最佳效果，10万大奖顺利到手。

聘请明星的思维定势是双方签订合同，甲方付款，明星履行合约，而打破思维定势的策略便是草签合约，取得合影照和题词，再设定“假

如聘请”

等条件对外做宣传，但至于最后是否履行合约还是过河拆桥？

呵呵，跟本策划无关。简言之，我们同样以瞒天过海之计，达到借船出海的目的。

果然，我挤牙膏的方式，老逸看得有点发傻，刚才那副高高在上，不屑神情怎么消失了？

不是喜欢养变色龙吗？

现在你学得可挺出神入化，小样说变就变，满分！

哼，我的策划案是苍蝇呢，还是老鼠？

瞧把你给堵成什么样了，憋死你，真是蜥蜴它大爷——老逸！

呵呵，我不禁洋洋自得地看他笑话，没办法，有时我的心跟孩子一样。

先不讲执行方案，我有意停顿一下，得意地只想看老逸如何继续变色！

会场安静下来，静的有些出奇。汤总一言不发，老逸更是三箴其口。策划案说到现在，他是行中高手，能不知成色如何？

只不过他故意表现一幅思索状态，我瞧了一眼老逸的怂样，心里那个乐啊：“你丫要么被震了，要么在想对策，装什么大瓣蒜啊，还故意把眉头往一块拧？！”

哈哈，瞎琢磨啥呢，就算是拧成等于号也于事无补！

蠢货，赶快给老子叫好啊！”

心里乐得不行了，但脸上要绷住，但又按耐不住小激动，只好随

意从盘子里抓把开心果，津津有味吃起来。

汤总沉吟半晌，他看了看老逸，又瞧看我一眼，轻轻点点头，“少花钱办大事固然好，但是……雨总，你认为有几点不利因素？”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然 日期:2013-09-04

@坟前的酒瓶 19121 楼 2013-09-04

回复第 18855 楼(作者:@万里依然于 2013-08-15

做个某宝小店，其实是因为有个梦想:)

我叫蓝小雨，全因有为一个梦想，今年 6 月打算在淘宝创业。……

=====

楼主淘宝团队在北京办公吗？

-----

哥们好:)

看帖要仔细哦:) 呵呵，前面有说，我是北京人，现在在深圳创业，包括物联网和淘宝:)

作者:万里依然 日期:2013-09-05

@三室 2 厅 219127 楼 2013-09-05

雨兄，吊胃口呀，这挤牙膏式的，也太少了！

不过瘾啊！

:-(

-----

呵呵，就算哥们你是三室 2 厅，我挤牙膏虽慢，也要坚持把这三

室 2 厅全填满，呵呵：)

作者:万里依然 日期:2013-09-05

@三室 2 厅 219127 楼 2013-09-05

雨兄，吊胃口呀，这挤牙膏式的，也太少了！

不过瘾啊！

:-(

-----  
对了，故事高潮还没来呢，这周后几天才是哦：)

在 A 集团，什么事情都可能发生呢，令人防不胜防！

作者:万里依然 日期:2013-09-06

书接上文。

不出意料，汤总果然问到不利因素，我马上放下开心果，想法和盘托出：“明星代言虎头蛇尾，两拨人态度值得关注。

第一，明星的态度。双方谈判是真，甲方前期借船出海是为了取信经销商，明星并不知意图，认为甲方态度诚恳，合同未签就开始搞征集广告创意，这期间他们不会提异议。即使双方未能走一起也正常，缘分未尽呗。再说了，合同谈崩，广告便消失，而且征集广告设有拟聘请等前提条件，这是征集创意，而不是给消费者做广告，所以明星不会指责侵权。

第二，经销商的态度。经销商要的是集团政策和推广力度，逸总召集广告公司海选创意是真实事件，拍摄新广告片也是真实存在，投放央视和卫视更是甲方必要行动，看到这些大动作，经销商即使对代

言感到失望，但仅仅是失望。招商完后马上是打款压货，促销队伍跟进铺货，展开地面促销，最后是新品大卖，经销商喜笑颜开。能赚钱，谁还管代言那档事儿？

所以只要集团有真实投放做后盾，呵呵，咱们权且把这次借船出海看做是善意的谎言吧。”

下午的阳光从窗户外照进来，洒落在茶几上，也照进了我的心田。刚开始汇报我有些紧张，手心冒汗，说话腔调发紧，但随着老逸沉默，汤总开始点头，咱信心膨胀，到后来，说话连手势都加上去了。

看到汤总入戏了，那就是认可方案了啊，我嘘口气，扭头扫了眼老逸，哈，又打他一个措手不及，给丫上了一堂剑走偏锋的传神大课？

呵呵，像！

这家伙抿嘴装傻，但脸色很沉。那是，我们俩互戴紧箍咒，过去都是他念咒儿我头疼，今天颠倒过来，哈，咱念的咒语也很灵呢。这厮长期混迹总部，仗着跟领导熟，在老子面前装一派指点江山的派头，有什么了不起，哼，头一次贴身汇报，不就踢开门了吗？

老逸你别急，这只是明星策划案送你的第一件礼物，下面准备讲执行方案！

汤总两只胳膊平伸，随意搭在沙发背儿上，身子倚着靠垫，眯着眼听着，我刚解释完不利因素，他又看了眼老逸，不动声色说道：“雨总想法不错，逸总你说说下一步具体实施。”

什么，什么？

汤总竟让老逸说执行方案？

耳朵听错了吧，本来是我做策划，理应由咱全盘阐述，凭什么临阵换将？

不是吧，但事实就是！

瞬间，我觉得空气都被汤总抽走了，喘不上气，手心的汗才干，这回又使劲往外冒，“汤总，我已经做完执行方案，要不我先……”

汤总冲我摆摆手，示意我闭嘴！

他只是静静说道：“先听逸总发言。”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-09-06

作者：freedommen 时间：2013-09-05

雨总，花了个把月算是把帖子泛+半精读一遍，后面的案例也一一咬文嚼字的看下来。没有及时的回帖顶帖，在这里给雨总道歉了。接下来就是精读百遍 2 本早已入手半个月的《我把一切告诉你》，争取早日把里面的思维和做事方法用到实践中，做到读有所得，读有所用！

再举一反三，融合自己的经历和思想，创新出自己的一套做人做事的方法和思维。在发现本书之前，总以为自己能自己总结出一些做事方法和处理问题的思维。但当看完帖子后，才发现自己是多么肤浅和幼稚。现在已经把书都推荐给周围的朋友，而且大家看后都赞不绝口了！

感谢雨总给我们带来这么实用的作品。

现在在看完整个帖子后，有几个想法想交流一下。



一是，第三集是否在 10 月国庆前出版，或者真的得等到 2014 年啊？

我实在等不及啦！

是雨总您让我获得学到东西的快乐啊！

回答：

哥们好：)

首先谢谢夸奖：) 我会更努力把后面的故事写得更精彩一些。

本来和出版社责编说好十一后出版的，但他们社领导认为跟电视剧同步发行，似乎更能造势，于是大家一起商量的结果就是等待乐视网拍摄，用剧照换掉三集与合集封面。

我等不起，所以开始在天涯连载第三集故事，希望哥们你能喜欢：) 呵呵

二是，雨总对这边读物的定义是商战小说！

既然定义为“小说”

不免有些内容是创作出来的，就是有点好奇心，想知道内容有 70%80%90%... 是真实的？

希望没有得罪到雨总！

回答：哥们你说话客气啦：) 咱们姑且不论小说的真实性，如果对大家创业与职场有所帮助，是切实的帮助，即使销售都是虚构的，又有何妨？

即使小说百分百真实，但读之无味，跟方便面一样没有营养，谁又会多看一眼呢？

不知道这样回答，是否恰当，呵呵:) 三是，从小说得知雨总对读书颇有心得。鉴于市面上读物众多，鱼龙混杂，内容水平参差不齐，选到一本值得读百遍的书很难。希望雨总能推荐一些好的书籍和题材或类型，好让小弟能花少点时间选书，多点时间看书。

回答：多看有关毛主席、唐太宗、曾国藩、蒋介石、张作霖的书；多看历史书，所有的历史都是在重复、循环上演，包括商战与职场；下载一些有关史玉柱、马云、柳传志、牛根生、宗庆后、雷军、何鸿燊、董明珠的文章，读完肯定受益多；

《销售与市场》是一本一贯保持水准的好杂志，对做销售有莫大帮助；冯梦龙的《东周列国志》，应该看十遍；

《三国演义》应该看十遍；这些书或文章，值得精读。

四是，非常赞赏雨总的 716 和 718 的工作作风。但是工作和身体有时是对立的。不知道雨总用什么方法来保证自己精神状态和身体健康？

经常高负荷工作和熬夜或者休息时间少的人，难免身体会出现问题，如何协调好工作和身体的关系呢？

在此谢谢雨总，祝雨总生意大赚，事事如意。

回答：

一旦你确定今年薪水比去年翻一倍，或者正在创业路上，人人都可以做到 716，这一点都不神奇哦！

好，再次感谢哥们你的厚爱和支持，让我们一起进步！

作者：万里依然 日期：2013-09-06

@叶孤子牙 19152 楼 2013-09-06

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F155731182.jpg> {EIMAGE}

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F155731326.jpg> {EIMAGE}

-----

哥们好:)

就这点小举动，全被你抖露出来啦，呵呵:)

好，大家开心就好:) 顺祝哥们周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2013-09-06

书接上文。

老逸反应多机敏啊，他好像抓住了一根救命稻草，只是略一思索，便有了主张：“步骤有四：1、拉出明星单子挑对象；2、公司领导与明星洽谈商务，借机拍合照与索要签名及题词；3、报纸登征集广告，为招商托市；4、重新策划招商画册，公布拟聘顶级明星出任形象代言人等利好信息、领导与明星签名合照、明星题词照、报刊征集广告样稿、新广告片拍摄计划、央视卫视广告投放排期计划、明星代言的广告海报、新品包装设计样稿、为经销商论述及介绍新品样板市场。经销商拿到新画册将认定我们为推新品会下血本！

因为集团既有这个实力，又有这个信誉，谁都坚信信！”

汤总频频点头，没等我回过神来，他笑着问我：“雨总，逸总的执行韬略，有补充吗？”

还补充了个屁啊，这厮啪啪啪说完，连渣滓都没剩！

尽管事态发展很不利，但我尽量保持冷静，因为还抱一丝幻想：“汤总只是问他执行方略，并未点将做执行。”

但我后悔不迭的是早知如此，自己还傻乎乎玩什么先抑后扬啊，我就该马不停蹄，一条龙汇报完！

看，人算不如天算，自己玩大发了吧，哀哉！

悲哉！

听到汤总召唤，我强装笑脸，“说得挺好。”

汤总又转过头问老逸：“投入费用，大概？”

老逸好像猜到了汤总用意，他整个人瞬间从瘪三形象跑了出来，从神态到动作再到语气，变得自信而轻松，“在《中国经营报》、《参考消息》、《环球时报》打一期黑白半通栏广告几万块，新画册印两万，合计可多可少，投放规模在十万到二十万左右。汤总，如果招商成功，集团又认为有必要聘明星，可假戏真唱。该事件营销是一件动态事件，看今后市场需求。汤总，我想请命来做这件事！”

老逸恬不知耻，好像策划是他做的，还TM好意思主动请缨做执行呢，瞧丫那副摇头晃脑的表演欲，老子恨不得像喂变色龙那样给他嘴巴里塞进两只耗子！

呸，真恶心！

此刻，再看看我们汤大总裁，他手指都不自觉地在沙发扶手上弹

了起来，整个人少有的满面春风，“我会跟老板和宋总碰头，呵呵，好一个借船出海！”

既然逸总你主动请命，很好！

你就来负责执行借船出海和征集广告，请律师全程参与，避免节外生枝。”

“是，好，好！”

老逸脸上绽放出幸福的笑容，他还微笑着看了我一眼。

仅仅三言两语，形式已经发生天翻地覆的变化，我惊呆了：“他脸皮忒厚了吧，居然还敢连声称好？”

哦，明白了，老逸肯定猜到汤总希望他出来做执行，所以故意马上请命，而汤总顺水推舟答应请求，嘿，这俩王八羔子配得还真天衣无缝！

当我是空气啊，去他大爷的吧，一群混账东西！”

气得发疯，这回轮到我为变色龙了，也是说变就变！

而且脸色正好变成黄绿色！

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-09-09 书接上文。

汤总吩咐完转头又跟我说：“雨总，廖总挂帅工程总部，事情很多，他推荐你做工程总监，集团批了，你这两天赶到H公司，尽心协助廖总整合各分公司工程部，拟定规章条陈，规范招标、采购、审计流程……你策划的事件营销有创意，正如老板所言，你跟逸总团结一心做拍档，绝配……”

看着他们二人转表演，怒火攻心！

我的手不禁捏成拳头，微微颤抖，真想左手拍汤总桌子，右手劈了那厮！

不知怎么迈步出门的，反正只跟那厮简单寒暄两句，我便立刻赶往奶厂。差点一脚把齐总办公室踹开，没办法，控制不住情绪了。

齐总坐在大班椅上，正悠闲地抽着水烟，看见我气急败坏走进了，他乐了：“哟，我们雨总面色铁青啊，怎么了，被那兔崽子修理完了？”

我一屁股坐到大班台上，冲他嚷嚷道：“去你大爷的吧，老子被汤总和那厮联手做了。你说过老逸是老板和汤总跟前红人，但没想到他们是一家人！”

我像是乙方给甲方做汇报！

水至清则无鱼，人至贱则无敌，没想到他们是一对贱人！

一对奸人！

一对烂人！

他们配对打双打，老汤给那厮抛个绣球，他接着就往怀里揣，现在好啦，方案通过，但执行者是兔崽子，跟老子没一毛钱关系！”

齐总一点同情心都没有，他还抱着一根 70 厘米的炮筒在喷云吐雾，半天才回了句：“这点破事，你就气急败坏了？”

正常，正常。总部人事关系复杂，你才去，不适应。”

我拍着桌子骂开了：“我想问问你，老汤凭啥偏心眼？”

我觉得老汤跟那厮是一路货色，阴险狡诈！

哦，合着背后苦思冥想，绞尽脑汁做策划的是我，而抛头露脸、高

光时刻却留给那厮？

去他大爷的！”

齐总被吵得不能安静抽水烟，只得放下炮筒子，转到班台前面，递给我一根烟，“先别急，来，看看我这双老人头的休闲鞋，真皮，穿三年还挺新吧。”

齐总又来劲儿了，他就喜欢喊我一道欣赏丫的皮鞋！

没心情理会他，我往班台上一趴，闭眼想心事。

见没人搭理，齐总又拍着我后背，附耳说道：“你是小笨蛋！

集团派系林立，各山头老大都有自己的班底。老逸混得风生水起，是因为他既是老板红人，更是老汤嫡系！

而你是什么人，靠山是谁？

我知道你做人方法，不站队，不树敌，大家是朋友，这套做和事佬的思路只适合低层次岗位，走进中高层，逼你做选择，要么站队，要么靠边站！

你和老逸能力等同，谁做执行都行，但他是老汤的人，添光露脸的美差当然留要给自己人去做！

其实，老汤还算公正，你怪不着他，你的落选，正常，正常……”

我默默听齐总说教，但从内心深处说，从进入报社打工到加盟 K 杂志，再到 A 集团，我压根不喜欢搞人际关系，只想凭业绩说话，真诚做人，瞧不起那些阿谀奉承之人上位，他们能把悍妇撒泼说成贵妃醉酒！

这是习惯来的，改不了。

但集团有任人唯亲之风，我挑战不来又适应不了，头疼！

我眉头一蹙，抬头，撅着嘴打断齐总话头：“先甭提站队啦，老大你说今后怎么办吧，我出苦力，老逸露脸的局面如何才能打开呢？”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然 日期:2013-09-11

@甘心做马甲 19175 楼 2013-09-10

等了这么长时间才更了这一点啊

-----

哥们好:) 你知道这一千字要写多久吗?

呵呵，还要修改三遍以上哦，自己叫一声苦吧，55555.。。。。。

呵呵，希望我们一起进步:)

作者:万里依然 日期:2013-09-11

书接上文。

“老逸有一点很牛，他以老板和汤总令旗行事，做得有板有眼，不是一般的好！”

他刚到总部也经常挨汤总训斥，但他皮厚，训斥像隔靴搔痒。这兔崽子处心积虑，总在接近讨好汤总。给你说个事儿，他听说汤总大公子要毕业实习，老逸马上请到广告部，手把手教，连去央视谈合同都带上他！

再往后，他就搭上汤总这条线上了。呵呵，小伙子你平时别太清高，该经营人脉资源，出死力硬顶！

有时候啊，人脉比能力重要……”



事已至此，木已成舟，我只得狠狠叹口气：“唉，啥也甭说了，以后我去给老汤擦皮鞋，低头经营人脉！”

对了，我还担心件事。画册都是他和明星合影，销售公司还以为这是这兔崽子搞出来的名堂，招商成功了，还不把他夸上天？”

齐总眼睛里闪出狡黠的目光，他嘿嘿一笑：“看来你真被气晕了，我你手下几百人，他们嘴巴是吃干饭的？”

兔崽子能坏你的好事，你就不能坏他的名声？

你不是一无所长，在给某个人添堵方面，你已经做到了登峰造极！嘿嘿。”

哟，哟，哟，齐总的话好有启发性，我脑海里立刻浮现出真相大白、添油加醋、指桑骂槐、上纲上线、冷嘲热讽、狗血喷头等等一堆成语，确实在添堵方面我有两手！

妥了，想沾老子光？

去死吧！

齐总留我在办公室抽袋水烟再走，那玩意我昨天抽过，劲大，享受不起。今天心情又很郁闷，哪有闲情跟他天南地北瞎扯。从齐总办公室出来，内心依旧忿忿不平。胡乱吃几口晚饭，扔下筷子，出门。

我叼着烟，裹着皮衣，一个人在厂区溜达。北京的春天，春寒料峭，但吹来的冷风丝毫不能给我脑袋降温，白天发生的一幕幕不断闪现，搞得心烦气乱。小君在哪里呀？

我想你了。拨过去电话，很快手机传来甜美声音：“Hello，你好啊。”

“小君，我心情好糟糕。”

“哟，你常自夸是超级乐观派，呵呵，今天发生什么故事了？”

“嗯？”

你鼻音有些重，感冒了？”

“好像有点。”

“怎么搞的啊，感冒很难受，那我说几个治感冒的小招吧，试一试保管有用。”

“呵呵，你是医生？”

小君俏皮回道。

“我是养生术爱好者啦。西学认为因人体受凉等因素，使呼吸道纤毛摆动频率降低，鼻粘液及其吸附的病毒及细菌停留在鼻腔时间增长，导致病毒大量繁殖并侵入人体，引发感冒。咱们用盐水反复冲洗鼻腔，可将病毒洗出，防止病毒在鼻腔繁殖，一般三天可治愈感冒，且无副作用哦。”

“这么麻烦啊，我上着班呢。”

“简单法子也有。大口茶杯装满开水，脸贴上去，对着热蒸气作深呼吸，直到水凉为止，每日数次，对治疗初发感冒效果好。或者冷开水稀释食醋，配成10%滴鼻液，每日6次，每侧鼻孔挤3滴，因为食醋能杀灭潜伏鼻咽部的感冒病毒。对了，蜂蜜能激发人体免疫功能，你每日早晚两次冲服，治感冒轻飘飘。”

“真的假的啊，知道的还挺多。”

炫耀时刻到了，我哪能停顿，“再比如萝卜切碎配点生姜，压榨

捣出混合汁，加白糖冲开水当饮料喝，每日3次，喝两天就管用，因为萝卜素对预防治疗感冒有独特作用。感冒多为外感风寒之邪，可用红糖、生姜、红茶混合煮汤饮，每日2次，不仅暖身去寒，而且能防治感冒……”

传给小君治疗感冒的招数，是以批发方式嘚啵嘚啵说了十多条，呵呵，听到赞美声了，喜欢。其实我掌握有四大聊天课程，今天只不过小试牛刀，便颇有斩获，心里有点小爽。

又闲扯两句，开始进入正题。

等我唠唠叨叨说完事儿，小君轻笑一声：“被人半路打劫，是有点小郁闷。嘻嘻，给你说个小故事，解解闷吧。”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-09-11

书接上文。

“好。”

电话那头，小君娓娓道来：“话说在美国教士团刚果站上，一天夜里从河里爬来一条鳄鱼，想袭击猪圈。猪闻到鳄鱼气味，嚎叫起来，传教士英哈赶紧起床，开枪打死了鳄鱼。

第二天他剖开鳄鱼肚子，发现胃里有脚镯。他调查认定饰物是一个到河边打水失踪妇女的。但土人却断言鳄鱼没吃妇女：‘鳄鱼只是抓到她交给巫师，它只是巫师的工具。至于脚镯嘛，是它想要的奖赏，自己拿走的。’

小君讲完故事，开始玩沉默，但我马上明白她话里有话：“小君，

我知道你想说啥。一个人以主观臆想来解释事实，如果认识不到缺点，那他有可能沦为‘鳄鱼的奖赏’。其实，道理都懂，我自己很努力啦，策划也出彩，但汤总他厚此薄彼，所以心里不痛快！”

“你好胜心强，事事争先，所以影响你的判断，嘻嘻，也许你只看到这件事的表象哦。”

“表象？”

愿闻其详。”

“从集团年底牙尾宴上看，老板和汤总对你能力是欣赏的，但跟那个人比，他们对你做事还不放心！”

我要是老板，挑选重大决策的执行人，一定会交给最放心的能臣办，这是第一反应！

而你，实事求是讲，策划是一回事，执行是另外一回事，你办事能力在他心中还是第二人选，直说就是欠缺信任度。还有，刚开始汤总对你的策划不置可否，等那个人印证是好东东后，他才喜笑颜开，这也是欠缺信任度的表现。

嘻嘻，想成为第一人选，需要你有一颗大心脏，接受更多考验，拿出更多业绩，并非要你去巴结讨好谁，去站某个领导的队！”

我注意到小君称呼老逸为“那个人”，呵呵，既非骂人口吻，也非尊称，但实质是带忽略性质的称谓，符合她身份，很对咱胃口，心中不免一喜。我接着问：“小君，你说今天这事儿，汤总怎么看我？”

“想听表扬呀，嘻嘻，看在你心情不佳的份儿上，我替汤总表扬几句。我觉得借船出海想法挺精彩，符合老板花小钱办大事的风格。

经历这次实战，汤总领略到你在广告策划方面的才华，足够好啦。那个人甩下包袱，而你甘于接重担，并能出色完成，所以今天你才是真正的获胜者，而那个人是失败者！

汤总清楚这点，就你馄饨呢。嘻嘻，雨总可不要被表象蒙蔽双眼了哦。”

美人都在表扬咱，自然我火气下去一大半：“好，听你的。”

电话里，小君好顽皮：“嘻嘻，那你，你现在还生气吗？”

听见美人关心咱，这可是上等的灵丹妙药，我怎么还能生气呢，“呵呵，小君呀，你的笑声好迷人，听得我好像站不住了，你看，我要扶着路旁柳树才能……”

又是一副嬉皮笑脸的模样，真是不可救药。

听见有人调侃自己，小君似乎不好意思了：“说什么呢，好啦，我要工作啦，以后再聊吧。”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-09-11

@汤三余 19191 楼 2013-09-11

精彩依旧，深度犹存！

---

哥们好：)

谢谢夸奖，小脸已经红扑扑啦：)

作者：万里依然日期：2013-09-13

书接上文。

恋恋不舍挂上电话，仔细回味小君一席话，我对自己在总部定位有了新认识。也是啊，老逸劳作几年取得老板和汤总信任，而我仅是总部新丁。

对了，小君还提醒我一点，“刚开始汤总对你的策划不置可否，等那个人印证是好东东后，他才喜笑颜开，这也是欠缺信任度的表现。”

我怎么看在眼里，不进心里呢？

汤总曾三次看老逸，原来他已同意方案，就等我的广告同行和他更信任的人来表态！

难怪老逸一默认，汤总口风立刻变了呢，呵呵，这更证明谁更被信任！

看来经营人脉既要本事也要靠时间积累，我操之过急啦。

女人，显露智慧比显露大腿更性感，乔小君不是一般人！

和她比起来，说到商业悟性与人心揣度，十个我叠罗汉也没戏，但讲到策划本事，五个小君手联手也白搭。刚才的交流我们算互相学习。嗯，解开思想疙瘩，顺心；和小君说话，开心！

能震住我，能耐在我之上，哈，舒心！

第二天早上一睁眼，我双手枕着脑袋，回味小君昨日所讲，又有新发现。我跟客户聊天，喜欢从风水、宗教、哲学或养生入题，上天入地，夸夸其谈，但仅限于谈资，没啥实际意义。而小君却信手拈来个“鳄鱼的赏金”，活学活用哲学故事开导人，思路直指关键点，令人豁然开朗。同样学过哲学，我是摆来当谈资，她是拿来解决问题，二者层次高下立判啊。

小君的思维境界比咱高了许多，果然是高手！

她是我前进路上的指路明灯，良师益友，这点叫咱心服口服外带佩服！

至于齐总所提及的站队理论，什么走后门，阿谀奉承啦，不适合咱性格，听听罢了。我始终相信有本事的人，便是一块翡翠珠宝，放到哪儿都能闪光，夺人二目！

好，心结彻底解开，起床，继续努力吧。

未在北京过多停留，回家看趟父母，给二老捎带了一些各地土特产，便急匆匆赶回H公司。刚到公司，便把橙子喊来：“老板批了申请报告，我将调贺平到广州食品公司组建企划部，恭喜你走马上任F公司企划部，接替他做部长。”

“真的？！”

“虽然你是设计出身，但肯在企划和销售下功夫，比当初大有进步。现在我认为你能独当一面了，呵呵，施展本事的平台有了，格外珍惜吧！”

“谢谢老大推荐，没得说，玩命干就是！”

橙子乐的鼻涕泡都快冒出来了。

“算上你，从企划部走出去8位部长，大家都在比拼，看谁带队伍更牛，看谁业绩更猛，看谁贡献更大，F公司企划部是贺平一手带出来的铁血团队，业绩有目共睹，你小子好好去干，小心别把队伍带散帘子了。”

“明白，我跟贺平多沟通……”

橙子刚进门时，干活有点吊儿郎当，虽然有环境氛围强力熏陶和我屡次数落，但进步仍不达标。但半年后看见黄川、贺平与赵一笑各有升迁，他坐不住了。马蝇效应显现：再懒惰的马，只要身上有马蝇叮咬，它也会精神抖擞地飞快奔跑。

有正确的刺激，才会有正确的反应，对啊，榜样力量无穷！

去年春节过后，橙子从等安排逐渐走到主动找任务，精神面貌有改观。既然人家进步神速，已成长为虎狼之师的中坚力量，那就公平对待，给他一个机会，为企划部打拼去吧！

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-09-13

策划故事就先告一段落吧，呵呵，希望大家喜欢

明天开始讲一个工程方面的故事，敬请关注，谢谢：)

作者：万里依然日期：2013-09-13

书接上文。

工程部风波

完忙企划部的事，傍晚时分，我找廖总报道，顺便给他家公子带了两样玩具。廖总热情招呼我坐下来，亲自给我沏杯茶，“雨总，你在北京干得不错嘛，呵呵，事件营销策划有想法，今天上午企划部跟我做了征求意见的汇报，我建议合影最好有汤总和宋总，他们主管销售，在经销商群体有巨大号召力！”

嗯，先入为主是关键！

赵一笑动作迅速，一早开始扩散消息，好样的！



我装作若无其事的样儿，浅笑，“策划是关键，执行看逸总本事。”

廖总没理会话茬，他话锋一转：“工程总部刚组建，急需规范招标、采购和审计流程。你尽快……”

装修酒店露了一手，我在廖总心中地位火箭般蹿升，他信任我的能力和人品，所以说话直来直去。

而我得到主管领导信任，也乐意为他干活，咱早看不惯工程部老庞这类傻瓜，他和老逸都是蛀虫，但老逸有真本事，能为集团创造财富，老庞有什么？

只会叫乙方狂赚，败家子一个，除之而后快。

领取一堆任务回办公室。没有废话，干活吧。两天后上报招标、采购、审计流程的规范文件，同时提出总监以下各岗位领导人选和权限。根据 A 集团工作经验，合同签字权和财务支付权是核心权力，廖总是总负责人，当然拥有最终拍板权。但我身为工程总监，也要拥有这两项权力，所以流程上标好自己名号。廖总略作修改便批发下来，由此，我进入工程总部核心层。

周末，一场倒春寒来袭，外面下起小雨，寒气逼人。天公不作美，工程部一帮人只得打伞去视察 H 公司三期 25000 平米厂房，准备 15 天后验收。这次预备验收之行由我牵头，工程部、企划部、乙方各施工单位、监理公司几十号人前呼后拥，呵呵，感觉有点威风凛凛。对比去年我单枪匹马做酒店装修，完全不可同日而语哦，内心自豪感好像都能化成漫天小雨，从头浇下来！

场面得来不易，是我刀刀见血，拳拳见肉打拼出来的，好好享受

吧。

谢谢阅读，未完待续。。。。。。

作者:万里依然 日期:2013-09-15

@武汉万哥 19222 楼 2013-09-14

靠，更新这么一点

雨总好意思吗

---

呵呵，小脸已经红扑扑啦:)

好，希望后面内容哥们你能喜欢:)

顺祝周末愉快:)

作者:万里依然 日期:2013-09-16

@汤三余 19229 楼 2013-09-15

每一次都是新的学习，新的感悟，新的收获！

谢谢雨总！

真心祝福！

---

收到祝福，但哥们你还不进群来聊？

快点来支持小店生意，哈:)

玩笑话，勿介意，顺祝周末愉快:)

作者:万里依然日期:2013-09-17

书接上文。

一路上，众人做了简要汇报。我对建筑不懂行，但可以学嘛，身

边有监理，有工程师，不懂便问。但话又说回来，走马观花的视察，形式大于内容，工程部和监理不会当我面痛斥乙方问题，但为什么我还非要领着众人雨中漫步？

呵呵，新官上任三把火，我要在乙方和工程部竖立权威呗。

新狮王打跑老狮王，一统狮群后，第一件事是站土坡上咆哮，向狮群宣誓权威神圣不可侵犯；第二步便是视察领地，边界上要么撒泡尿，要么刨树皮，留下气味警告来犯者，宣誓其领地范围。

也许是《动物世界》看多了，我把狮王竖权威的做法照搬过来。昨天上午先召集工程部开吹风会，宣布廖总任免通知和今后业务流程。同时讲明白一件事，老庞被开除，我担任工程总监，明事理的人跟着好好做事，为集团创造最大效益，节约最多成本，到年底大家都有肉吃，否则别怪咱手黑！

下午又喊乙方开通气会，宣布审计、验收、付款流程等规章制度，同时互相介绍认识，当然也有软中带硬的警告。呵呵，这就好比新狮王站坡上咆哮。而今天带领大家巡视厂区，则在宣誓在咱的地盘，你是龙得趴着，是虎得卧着，都甭想狂妄！

巡视效果？

我们拭目以待吧。

周六工程部和企划部正常上班，因为我当头，都得玩命干活。下午，办公室来了一位园林绿化公司的苏老板。他个子不高，30岁模样，一双大眼炯炯有神，显得很精干。这家伙自来熟，一边甩来一包软中华，一边自报家门：“早听说雨总大名，呵呵，特想来拜访您，

可您总在各地巡视，呵呵，直到今天才一睹尊颜啊。呵呵，真显年轻，今年有 28 吗？”

我不咸不淡问道：“请问您是？”

“哟，忘自我介绍了。雨总对不起啊，前天您开会我在外地，没及时赶过来，实在对不起。我姓苏，苏联的苏，云彩的云，波涛的涛，苏云涛，呵呵。去年接了 H 公司部分绿化工程……对了，听说您跟 C 公司张总关系很好，我也不是什么外人，是他外甥，呵呵。”

我笑了笑：“确实是自己人，呵呵。那您今天来有何指示啊？”

但心里却在嘲笑他：“上来就报是谁外甥，知道我跟张总关系，指望照顾你？”

歇菜吧。”

苏总忙陪笑：“呵呵，哪里敢谈指示，雨总说笑啦。嗯，其实也没什么大事，就是去年我们美欢园林跟 H 公司签了一份 72 万的绿化合同，后来增项到 108 万，首期付了 36 万，按合同要再付 30 万，都欠俩月了，您看这几天能否付完中期款？”

说完递来一沓资料，有付款申请表、合同复印件和工程验收报告。

我翻了翻报告，轻轻叹口气：“苏总，唉，这里有几个问题。昨天我去工地转悠，发现三期厂房和宾馆周围的草坪，有 1/3 的草死了；樟树、杜英、红茶树有几十颗也是半死不拉活，还有一批红叶石楠、球根海棠、大花蕙兰长势也不咋地。合同可是约定包成活，现在花卉绿植出了状况，您说怎么付款？”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然 日期:2013-09-17

@hjgpx19242 楼 2013-09-17

雨总,今天偶尔看到你的帖子又更新了,很高兴,也恭喜你要拍电视剧了。前两本书都买了,也期待第三集。

看了你的小店,说几句泼凉水的话,见谅。

你的店铺创建时间是 2013 年 06 月 03 日,到现在三个多月了,销量并不太好。销量最大的是小勺,25 件,单价 9 毛。看来总的营业额不高。

首先产品定位是不是有点问题,各种杯子都有,好像竞争力不强。淘宝上卖杯子量最大的易卖保温杯单品月销量达到了 19005 件,可以借鉴。最.....

-----

回复:

哥们好:)

谢谢提点,万分感谢:)

先说说那个会动的猫耳朵,呵呵:)

我们正在做物联网,去年结识了一个美国科技公司,他们很有实力,开发出来一款测算人类脑电波的芯片,于是就有了测算脑电波的“会动猫耳朵”。未来物联网行业有个强势分支,就是通过测算人类脑电波而得到的数据,联网汇总后,能检测到每个人的工作状态和强度,完后再采取必要措施,提高安全性和效率。

而且基于测算脑电波的芯片,国外已经或正在开发新一代利用意

念就能玩游戏的全套软硬件，我们想做这个项目。

目前在国外已经开发出来利用意念就能控制空调的温度，也就是凝视空调几秒钟，心思怎么想的，空调就跟着怎么动。

这不正好有个淘宝小店嘛，先卖卖再说呗。

其实我们正式开始做淘宝，大概是 35 天吧，前面那段时间都在做策划、拍照和设计，瞎忙一阵，目前生意没有想象那么好，也算正常，我在努努力，加把油，哈：)

再次感谢哥们的提醒和建议，会仔细琢磨的，万分感谢，顺祝双节快乐：)

作者：万里依然 日期：2013-09-17

书接上文。

“我的雨总啊，其实那批草的根还活着呢，喷喷药就好。

您只是按合同约定付中期款，后面还押着 42 万的尾款，不用担心啦。”

我看着苏总的媚笑，没搭茬。昨天看到新铺草坪的长势，曾问工程部：“草坪长得很一般，好像死了一大片，这是谁家的买卖啊。”

工程部管园林绿化的魏峰马上挤过来，“雨总，三期绿化由美欢园林公司负责施工，他们做事还不错，其实只是面上的草死了，但根还活着，过段时间又会长起来。”

真当咱是门外汉？

我第一反应是美欢园林跟魏峰走得很近，睁眼说瞎话都不带打磕巴的，行，有种！

更叫人气愤的是，昨天狮子巡山发现问题，今天美欢就来拜山，通风报信还挺及时。

言念及此，我心里有点生气了，说话也没那么客气：“也许咱们理解不同。我也有俩看法，第一，1/3草死掉了，未能在保质期内保成活，这可是进口的美国一号，不是几块钱一平米的马尼拉草，而且其他绿植也有存活问题；第二，72万的合同跟中期增项合同是两码事，不可混谈。再付30万，对72万合同而言，在四个月内甲方相当于共支付92%款项，还谈啥垫资包一年成活？”

工程部有些人对此有顾虑，这叫我怎么跟廖总汇报？”

“雨总，雨总，呵呵，账可别这么算。中期增项H公司应该首付10万，但至今也没看到一分钱来。工程完工后，俩合同都该支付中期款，所以应该按108万总合同谈付款进度。我们是小本经营，经不住……”

这哥们没见过去年我是如何通过一场谈判，修理五家装修公司的，就凭他几句苍白的白乎，能起多大作用呢？

虽然我有点胡搅蛮缠，“呵呵，苏总此言差矣。集团为啥给你中期增项？”

还不是因为首个合同执行顺利嘛，依我看增项合同就该全垫资！

因为您节约了前期开发客户成本，节约了中期苗木运输成本，以及后期的维护成本，既然有三项节约，理所当然要让利给集团啦。”

“呵呵，没想到雨总是行家。”

苏总有点吃惊。

我得意冲他笑笑，因为昨晚加班没白费。从工地回来，我马上要来美欢园林的合同。看完我想了想，马上让赵一笑请两家园林公司到企划部聊聊，放出口风是集团将开展四期绿化招标。一晚基本入门，基于对细节的关注，我知道了乔木包活价包括树木、人工、运费和利润。其中一车拉 15 棵和拉 20 棵树，每棵树成本便大不同……随后又拿美欢报价咨询同行。哼，姓苏的暴利玩得不错，一颗胸径 20 厘米樟树，市场包活价 5000 块，他敢要 7000 块？！

三下五除二便把苏总谈得哑口无言，他直喊晚上去潇洒，我才懒得搭理呢，敲着得胜鼓咱回营了。不是故意刁难他，而是看不惯他的暴利行径！

更重要的是，汤总曾耳提面命，“最近集团资金紧张，你要压住付款进度！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-09-22

大家过节好，我们继续：)

作者：万里依然日期：2013-09-22

书接上文。

傍晚，我正和企划部同事在食堂吃饭，张总电话来了：“小雨，你忙什么呢？”

张总电话一到，便知苏云涛搬来的救兵，我笑着回道：“张总好，这两天正按照廖总指示，在工程部理顺流程。”

“知道你忙，跟你说个事。我外甥小苏最近接了 H 公司绿化，最



近结款时，工程部好像有些不同意见，他小本经营能垫多少资？

而且小苏干活还是负责的……小雨，这事拜托你了……”

张总好像仍当我是两年前刚到来时，以上级吩咐下级的口吻在命令跟我。

我心里有点犯嘀咕，但表面还比较客气：“张总，小苏找我说过这事，但他的苗木部分不达标，付款快了，工程部担心包成活……”

张总了解咱做事风格，知道唯独我不同意，他只是未点破，反而又说出个诱惑条件，“小雨，别给你张总整什么弯弯绕啦，你签单同意，廖总那块我来沟通。”

还能怎么办？

我只好说道：“行，张总，我再试试吧。”

……挂上电话，我陷入沉思。这事跟策划无关，只跟人情世故有关。我喜欢挑战策划极限，但厌恶处理人际关系，因为一句话或一件事不到位，便罪一个人，令人烦躁。再加上我桀骜不驯的性格，大大咧咧的脾气，有时不留神就树个敌人。

这笔中期付款可付可不付。做顺水人情当然好做啦，大笔一挥，张总开心，欠我人情以后要还；苏云涛赚到钱高兴；魏峰有好处会感谢我，廖总也不会怪罪咱，但公司现金流却蒙受损失！

硬顶不付款？

我对得起汤总和廖总器重，对得起集团栽培，但对不起张总“挽留之恩”。哎呀，怎么办呢？

想半天，解铃还须系铃人，我决定再谈谈：“苏总您好，我是工

程部蓝小雨。”

“雨总好，呵呵，晚上有空吗？”

干脆一起出去玩玩吧。”

“呵呵，谢谢苏总美意。今天下午我又去工程部征求意见，综合工程部和审计部意见，有些人认为您报价有些偏高……”

苏总一听我要从头翻合同账，还说什么价格高，他有点急了，马上打断话头：“雨总，雨总，您听我解释一句。因为去年年底天气很不好，南方闹了冰灾，花卉养殖户都有损失，所以当时花卉一天一个价，您别用今天价和去年做对比……”

哪有功夫听他瞎白乎，我立刻反击：“苏总，我只想问问，冰灾并未造成樟树、榆木和日本黑松的价格波动，3万一棵榆木的市面价进工厂涨成了5万，这如何解释？”

还有，榆木嫁接有贵贱之分，您种的榆木显然是国产嫁接枝条，为啥不买嫁接台湾金叶榕给甲方？

合同规定榆木要四季常青，但现在叶子全掉光了，都成榆木疙瘩啦。也许里面又多一层水分！

呵呵，这些问题咱们可以先不谈，我保证不动美欢报价，但也希望您多支持我工作，整改完再付款，行不？”

对付他，一针见血比啥都强。

果然，一通行内话把苏总反扑气焰扑灭掉许多，他开始装可怜：“雨总，谢谢您关照。但我们小本经营，花卉苗木是我拿现钱到一家家农户手里收上来的，到今天连本钱都没收回。说真的，公司已经揭

不开锅，还请雨总再通融通融，我一定不会忘记您的帮助……”

谢谢阅读，未完待续。。。。。。

作者：万里依然日期：2013-09-23

书接上文。

好嘛，俩人一来一往，但任凭我三寸不烂之舌怎么解释，苏总依然铁嘴钢牙！

嘿，仰仗张总势力，忒不给面子啊！

要搁其他公司，管你丫跟谁签的合同，老子上来便挑刺、砍价、拖付款，全套流程走完，乙方不掉一层皮算我白当工程总监！

我现在只求延期付款，给足面子啦！

行，你丫不开面，休怪老子无情！

带着怒气回到办公室，我在付款申请单上立刻签署“不同意”三个大字！

又在付款条件一栏，重重写了两条整改意见。完后交工程部办理。管丫什么感受，老老实实整改去吧，活该！

至于张总那边，有机会再解释，反正咱问心无愧。

以为此事暂告一段落，谁知周二下午，工程总部的财务孔姐打来电话：“雨总，美欢园林这次要付 30 万中期款，廖总和您签字同意，那我一会儿付款了啊。”

“什么？”

“下午付美欢园林 30 万？”

我头大了。

等孔姐递过来付款申请单，我恍然大悟。原来有人用涂改液将“不同意”

变成了“同意”，又涂掉整改意见，然后拿复印件找廖总签字。廖总见有我和其他负责人签字，也许张总又打过招呼，于是也随签了。嘿，谁如此神通广大呢，今天见到牛人了！

但这位牛人遇见咱，呵呵，算丫倒霉！

A集团付款有鲜明特色，即使付款单有老板或总裁签字，但会计在重大款项付款前，仍会电话请示，老板根据现金流会做出立付、迟付、分段付或不付的决定，好处是老板彻底掌控集团现金流。我照搬流程，但凡五万以上付款，工程部财务到集团财务部办理手续前，必须打确认电话！

因为每月集团只给工程部这点钱，必须抠着花，廖总和我也要控制工程部的现金流。现在付款制度显威力，在最后一道环节上堵住问题了。

集团规定凡是付款金额超过三十万的单子，都需要汤总签署意见。而具体到工程部，三十万以下的付款申请单，只须廖总、我、总工、项目经理、工程部财务、集团审计部经理和集团财务经理七人签字即可付款。这张单子除了集团财务经理还未来得及签字，其余六人都有签名，那问题出在哪儿呢？

我看着孔姐送来的付款单，问道：“谁给您的单子？”

“廖总秘书小王，她送来一批工程部上报文件，里面有这张。”

我轻轻点点头，心里猛地翻了一个：“总工老蒋和项目经理魏峰

嫌疑最大！

当然，他或他们一定串通了苏云涛！

苏云涛神通广大啊，倒叫我小瞧了。他们联手欺负我刚工程部人生地不熟，想绕过去直接找廖总付款，即使以后追查也有廖总顶缸，行啊，兔崽子们，有种！”

言念及此，我请孔姐先按住这笔钱不付，我找廖总商议完再做决定。

风风火火见到廖总，前因后果说完，他沉吟半晌说道：“先付一半，15万吧。”

我轻轻点点头，不好反驳廖总意见，但又按捺不住怒气：“苏云涛有神通，绿化工程又有暴利，还操控工程部，我想砍砍丫的价儿，您看？”

“你把话说完。”

“既然这次付他15万，叫他适当吐点血出来，大家才扯平。我想再砍10%，您看行不？”

得罪人的差事，最好拉上主管领导，这是我原始想法。

“你看着办吧。”

“还有件事请示您。抓住内鬼开掉算了，留着是祸害！”

我眼睛里有了杀气。

廖总抬眼看我一眼，笑道：“好，你办事我放心。”

谢谢阅读，未完待续。。。。

作者：万里依然日期：2013-09-24

书接上文。

回来路上，我余怒未消：“廖总竟然同意付 15 万，看来张总没少游说，这样做有损集团利益呢……我卡苏云涛算得罪张总了，但放纵也不行，狮王没权威啊！”

工程部内鬼勾结外人，居然能做出绕过我付款的骚事，视咱为橡皮图章？

是可忍孰不可忍，老子要先拿内鬼祭刀，杀一儆百！

管好他们枪口才能一致对外！”

打定主意，我布下一座迷魂阵。先不动声色地邀约苏云涛到办公室喝茶，说了一堆软话，完后再给他报喜：“工程款项这两天必打，正在走财务流程！”

苏云涛大喜过望，视我为兄弟，闲聊时我有意无意恭维他神通广大，很会做人做事，请他教我一二。说着说着，这家伙以为我已屈从张总势力，他得意忘形，嘴巴没把门的了，趁机赚出他和魏峰勾搭的事。

第二天录音证据交给廖总，隔天魏峰被开除。我拿着这事又在工程部开会，树立狮王威信，严肃甲方纪律，这下工程部的人无人不侧目，都知道我跟老庞不是一路人了，嗯，咱要得就是这效果！

接着我指示总工老蒋去杀苏云涛价格，我当和事佬，二人大唱黑白脸。

苏云涛知道张总的话我阳奉阴违，魏峰被开除也是我的主张，自己大势已去。没办法，只得乖乖来谈。我只围绕一个话题说事：“每

月下拨工程款就这么多，你本月不要，我就挪作他用，等下月再申请吧。”

谁跟钱过意不去呢，早拿总比晚拿好，他拖不起时间，果然，几轮交锋苏云涛投降了，因为不降就甭拿 15 万！

当然我看在张总面子上，只象征性砍下 10%。唉，不知道我的良苦用心，谁能体察到呢？

真要叫我玩命杀价，一定能干掉 30%！

打官司？

我们律师还要反诉他偷梁换柱给集团造成的经济损失呢。

这件事我办得干净利索脆，再次令廖总刮目相看！

得意完，晚上反思时，我才真正明白汤总和廖总叫我做工程总监的用意。我有忠诚度，又能扛事，还有点管理才干，此为一；做事动脑筋，能找出合同毛病，再加上谈判专长，砍价有保证，此为二；忠实执行汤总指示，在不太得罪乙方前提下，尽量找茬拖欠付款期，也许一年能为集团节约几百万乃至上千万流动资金，此为三；有一手设计本事，又粗通工程，管理工程部既非门外汉，又有专长，此为四。

哈，随便一划拉，咱有此四点特长，难怪叫我到工程部做恶人呢，呵呵，他们真是识人用人的高手！

想通了，我哭笑不得。好吧，食君俸禄，为君办事，下一步就像修理苏云涛那般，逐一梳理工程部合同。想着想着，酣然入睡。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

明年开始讲一个销售故事，希望大家喜欢：)

作者:万里依然 日期:2013-09-24

@做个有钱有德的 19303 楼 2013-09-24

雨总!

您好,呵呵再来顶贴,我现在才看到 2011 年末的帖子,慢慢看,不急,我在中信出版社买的 2 本书也不退了,反正买了,要的是知识,最近老被领导批评,也发现自身原因了,就是做事没条理。。太有太忙,公司不给条件,没发配给我电脑,工作效率极低,我现在这个公司也不好,过节不发过节礼品和什么的,还有我是驻场工程师,有时候 2 个月不打一次电话,一个人干着 3 个人的活,工资不到 3000,而且还是北京,哎,愁啊,我现在管着.....

-----

哥们好:)

似乎抱怨多了点哦:) 表面看是公司欺负人,但能否自查自检自身一些小缺点?

为啥自己如此努力干活,却得不到公司赏识?

其实每个人是否能干,能干多少,都不需要我们跟公司汇报,人家眼睛一扫就知道几斤几两啦,呵呵:)

建议:尽快做个改变,力求每天一个小进步,先抓住重点做提升,年底争取做到有一手漂亮业绩!

勿埋怨公司不仁哦,那样对自己没半点好处,是吧。

好,让我们一起进步:)

作者:万里依然日期:2013-09-26



大家好，从今天起，开始讲述一个销售故事，希望大家喜欢；)

该故事是在第三集前面，而前面讲述事件营销和工程风波都在小说后面，这点先说明一下。

小说开始：

D 市场遇见了大麻烦

这边刚跟小君说完话，那边电话又响了：“雨总，我们市场被源牛打得够呛……”

电话是 D 市荆天打来的。

原来依据公司规定，集团中高层人人要挂靠一个市场，每月到一线市场工作两天以上，月绩效薪水与挂靠市场销量挂钩，依据销量完成比例拿薪。我被安排在四川省 D 市，而荆天是该市销售经理，他来电话是来寻支持的。北方销售大佬齐总曾跟我提过，荆天的爹是集团审计总监，大权在握，所以看在荆总面儿上，我对他家公子礼让三分。

荆天告诉我，D 市乳制品市场有四特点：1、市场容量大，辖区县镇有 160 万人口，士多店（小商店）多而散，部分山区运输成本高；2、本地零售价相对全国偏低，利润空间小；3、通路资源成为乳品企业争夺焦点；4、市场领导品牌是源牛乳业，其他品牌打酱油。

源牛是本地品牌，十几年创牌史，有雄厚市场基础。源牛找到在 D 市有影响力的经销商熊伟，由他牵头与 5 个县级经销商组成经销商联合体，跟厂家签订统一协议，各成员除获返利外，还享受厂家年终分红。厂家对 6 大经销商直接供货，而赵伟实际是总经销，负责督促县级经销商执行销售政策，他还能额外获厂家特别返利。由此，经销

商联合体覆盖全部市场，可谓皆大欢喜。

A 集团与 LS 刚进 D 市，便引起源牛警惕，他们马上推出促销活动，针对二批商（分销商）推行每箱进货奖 2 元的政策，终端是进 5 箱赠 1 瓶价值 8 元的色拉油，对消费者则举行开瓶有奖活动。嚯，三招一亮相，刺激了二批和零售商进货积极性，也激起消费群购买欲望，销量飙升。源牛打压手段凌厉，LS 又步步为营，A 集团举步维艰，所以荆天求助企划部支持。

放下电话，我心里有些忿忿不平。荆天大学毕业由审计部老大荆总保荐进集团，做了成都市场经理助理，明眼人清楚，这是叫他贴身跟高人学本事。据说荆天干活勤勉，仰仗所辖片区的销售业绩，入了四川大区钱总的眼，有机会成为 D 市经理。但我心里明白，所谓业绩出众，八成是人为抬举。

没他爹多方关照，他能三年三级跳，何德何能？

哼，公子哥混业绩，图升迁呗。

咱不羡慕荆天有个好爹，但想不通的是集团高层真埋汰人才，凭我和企划部本事，怎么也要挂靠重庆这类明星市场嘛。瞧瞧老逸，连这厮都挂靠北京呢，凭啥我被发配三线城市？

靠，增长率再牛，连北京市场零头都不到的业绩，照样默默无闻！

这是哪位鸟人在黑我？

集团某些老人羡慕嫉妒恨，看我初出茅庐，却连拿重磅年终奖，于是找茬修理我，想看笑话……

如此安排，肯定有人在玩一箭双雕！

既想借机打压我升迁快的“嚣张气焰”，又企图借企划部帮他做销量。反正是业绩漂亮，荆天是第一受益人；反之，丢脸丢薪水。哼，朝中无人，以致被挂到鸟不拉屎的破市场，心里不爽；被人当枪使，替人做嫁衣，心里更不爽！

呜呼，刚刚位列集团中层，已感到人事关系错综复杂，弯弯绕多，好累。

但我没办法，只能抱怨归抱怨，干活归干活。立刻打出差报告，很快，廖总批复了，但附上一条要求，请我调企划部人马，顺道做好他所挂靠的成都市场。好吧，反正一只羊也是赶，两只羊也是放，一口应下来便是。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-09-27

书接上文。

俗话说“少不入川”，那是说四川乃天府之国，山清水秀，气候宜人，物产丰富，茶楼酒肆林立，人过得轻松悠闲。

我老家成都，有些亲戚还在成都生活，本想去看看他们，唠唠家长里短，顺便再到童年生活过的地方走走，对了，想起来还有武侯祠的人文，望江公园的清幽，都值得呆坐一天。

但我停不下来，压力大如山啊，真没心思跑亲戚家装轻松。

好吧，等攻克市场高奏凯歌，再和他们好好聊。所以，刚下飞机便坐长途大巴赶赴D市。

一路颠簸，望着既熟悉又陌生的巴山蜀水，思绪跟着起起伏伏。

我的童年属于成都，听妈妈讲，奶奶无比疼爱我，小时候我淘气，吃饭时奶奶总端着碗，气喘吁吁后面撵，追上后我赶忙低头，恨不得嘴巴贴地，最后和奶奶达成协议，一块扣肉换一颗糖……思绪随风飘飞，我陷入深深追思中。

上小学，我回到北京，奶奶舍不得也追过来。每天放学，我都好高兴看见奶奶站在校门口，扑上去，享受奶奶温柔地抚摸……奶奶啊，我好想您！

呜呜，眼睛有些潮。

直看到汽车下高速，开进 D 市，才收起回忆。生前未能尽孝是我毕生遗憾，那么身后我就要拼力奋斗，不辜负您老人家的期望！

现在我跟 A 集团也达成协议，完不成销量，扣钱无商量……好吧，我就在家乡土地上，轰轰烈烈干一场，我要换回一袋胜利糖果！

想到这儿，一扫登机前纠结郁闷的心情，动力来了！

一路无语，下车后见到了荆天。嚯，这哥们跟荆总真像啊，都是一米八的大个，长得虎背熊腰，都是相貌魁梧，黝黑的面孔，连鬓的络腮胡，四方大口，微微啤酒肚。这家伙穿一袭黑风衣，看起来像个英雄人物。

但荆天徒有英雄外表，却无豪杰气概。他好像被源牛打怕了，见面便诉苦：“源牛发起的广告攻势好凶猛咧，电视、报纸、横幅和士多店海报铺天盖地，声势浩大，连地缝都好像有他们的宣传。除此之外，他们还组织促销队，帮助分销商做深度分销。我擦，铺货、产品陈列、张贴 POP 干得不亦乐乎！”

源牛产品已覆盖绝大部分士多店……LS 也没闲着，他们招兵买马，硬是把两家啤酒商发展成自己经销商了，上礼拜两家促销大战打得好激烈……”

荆天嘤啾嘤啾说着，声声入耳，把我心底傲气给召唤上来了，“去他大爷的，打翻源牛很难吗？

先别说销量影响薪水，单单做砸市场这一条，自己就没脸在集团混啦。今年拿三流市场练手，业绩做得风生水起，明年挂重庆去！

现在，谁也甭想埋汰咱，只当从底层起步，来一趟二次长征！

靠，老子不信邪！”

也是啊，越是深陷困难，骨子里桀骜不驯的干劲越是叫我迎难而上。行，联手荆天团队努力干！

我拍了拍荆天肩膀，一句没说，只是给他一个笑脸。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-09-29

书接上文。

行李往酒店一扔，我便跟荆天和他手下三个业务员商量市调的事儿。A 集团有“北齐南郑”

之说，是指北方齐总与南方郑总两位销售老总，二人以铁脚板著称。他们下市场做市调，从不辞劳苦，情况不掌握甭想鸣金收兵，而且不随当地业代制定的路线拜访，游走路线忽东忽西，有时专找城乡结合部调查。铺货、陈列不到位，销售团队可要触霉头，他们在耳朵边跟大功率电吹风一般，数落得没完没了，所以当地业代听说北齐或

南郑来考察，大都腿发软，脑袋大三圈。

齐总是华北销售公司总经理。无人能攻下北京城，他带一票人不分白天黑夜，从酒店特浓奶起家，得手后再进攻 KA 商超，仅两年光景，便跟本地巨无霸——YS 分庭抗礼了。说来易，做来难，其显赫战绩无人匹敌。

我在集团销售会上有幸结识齐总，慕其本事，特意亲近，现已是知心挚友。老话说得好，临着臭茅房只长狗尿苔，挨着金銮殿就长灵芝草，跟齐总这等销售高人，一句话都能让人长进三分！

眼下做市调，新学来的本事正好派上用场。

出门站在酒店门口，我打量起这座城市。街道整齐，行人摩肩接踵，店铺鳞次栉比，大红灯笼高高挂在人行道上，似乎在告诉我们，春节近了。道路两旁种满法国梧桐，换上我有个好心情，看寒伧起来，梧桐随落叶而变得有些赤裸裸，我也许会想，每一片金色落叶都像是一座飘摇的许愿灯，让思绪乘着它飘到很远的地方……但现在却是焦躁心情值班，所以我看一棵棵梧桐树，只感觉那嶙嶙的骨，亦都僵硬，不再柔软婀娜，而叶子的离开，是因为风的追求还是树的不挽留？

……思绪很快被电话打断：“雨总啊，听说你已经到了荆天那块，呵呵，还请多多支持啊。”

“哟，是荆总，荆总您好！”

呵呵，您太客气了，荆天的事也是我的事，我们俩业绩栓一块去了……好，您放心吧。”

撂下电话，行了，别发闷骚啦，赶紧行动。

从市中心到二线商圈再到小区士多店，最后走访城乡结合部，一圈逛下来，情况愈发不妙，源牛下了苦功夫！

产品在士多店陈列规规矩矩，随便拎起一瓶奶，生产日期大都是两周之内，哇，渠道通畅，消费群给力啊。再跟店主聊聊，人家推荐奶制品，毫不犹豫首推源牛。

走着走着，心里升起一团疑云。按说一座成熟市场该有伊利、蒙牛、哇哈哈、光明、三鹿等六大品牌外加几个地方杂牌在一个槽里厮杀，但为啥这儿只有当地牌子独占鳌头，其他大牌不成气候，他们都跑哪儿去了？

晚上跟荆天团队吃顿闷饭，食之无味。回到酒店，我郁郁寡欢，眼前全是源牛产品晃来晃去，思量半天，无解。从哪儿打开突破口呢？

冷静想想，自己独立做快消品市场经验不足，向高人请教才是正招。马上给远在千里的齐总挂电话，占线；过会儿再打，占线……最后拨通我都急眼了：“老大，电话总打不通，跟哪位情人发骚呢？”

“老子忙得要死！”

今天厂子被技监局查出 60 万早产奶，要罚 300 万！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-09-29

书接上文。

“啊，300 万？！”

5 倍，5 倍罚款？！”

早产奶不就为了延长保质期，把生产日期往后多打几天嘛，又不

造成危害，行业潜规则啊，值得技监局兴师动众嘛。”

“局里朋友说内部有人举报，不知道被哪个王八蛋点炮了。”

“现在怎么办？”

“转移仓库，再找人铲事呗。”

“能行吗？”

“怕就别做事，老子进京多年，八九不离十吧。但查内鬼头疼，还要想办法。”

知道齐总说话向来不打诳语，这件事看似棘手，但也能解决掉。行了，赶紧问正经事吧：“老大，四川D市知道吧，山多人散，物流不畅，一个地方品牌居然在此纵横，大牌不见踪影，怪事吧。他们垄断当地大经销商，组建起经销商联合体……咱一时半会找不到合适的经销商，市场水泼不进啊，教教我吧。”

“我还当出了多大状况呢，尽是鸡毛蒜皮破事，呵呵，说你小子什么好呢？”

井底之蛙有点狠，算了，鼠目寸光形容吧。你对全国乳业征战格局不了解，现在乳业主战场是北方三雄对阵南方三巨头，六大品牌戮战沙场在北方！”

齐总还是那副嘻嘻哈哈，调侃我好带劲儿的样儿。

“哦，干嘛在北方市场决战？”

“呵呵，瞧瞧这智商，你IQ卡欠费了？”

算了，给你充值吧，好好听啊。北方三雄用天苍苍野茫茫，风吹草低见牛羊的健康概念席卷消费者人心，一统北方市场再挥师南下，



在南方攻城拔寨，把南方三巨头打得苦了点。今年南方三巨头感觉一味守江山是被动防御，不如把主战场搬到北方去一决雌雄！”

我有点开窍了：“哦，三雄把在北方市场赚到的钱，源源不断投放到南方，逐步蚕食对方市场，所以南方巨头被迫改弦易辙，做战略调整，把战火烧到对方地盘，以攻带守！”

……

我这才明白，原来北方三雄杀向南方市场，势力还未涉及远离成都、重庆的D市，今年又碰到主战场在北方，几大巨头无暇顾及，所以才叫本地牌子这几年一枝独秀。看来我还没接触企业年度策划全案，仅局限一城一地战术层面上，自己要提高的地方还多着呢，“好，问题有正解，但最快速度干掉源牛，有好招不？”

“你小子一路蹿红，挺能耐嘛，怎么刚到市场就认怂了？”

嘿嘿……”

“去去去，别打岔，听我说。其他地级市都是一家经销商做总代，下面再找十几个二批，照此搭建梯级销售网络。

D市乳业本不发达，源牛又把本地大经销商一网打尽，搭了个狗屁经销商联合体！

咱楞在市场上找不到一个大乳业经销商，你说没经销商怎么做市场？”

说到气愤处，我不禁骂起街来。

齐总笑嘻嘻说道：“呵呵，我们雨总可是老板跟前红人，你去问老板怎么做市场啊。”

“去去去，说正经的呢。”

“真想知道破解之道？”

“唉，短期难找到有渠道，有实力，有信誉的经销商，你赐教吧。”

“找不到经销商，还呆在 D 市干嘛，浪费差旅费，不如打道回府呗。”

电话那头，阴不阴阳不阳飘来一句。

谢谢阅读，未完待续中。。。。

作者：万里依然日期：2013-10-09

大家过节好：)

我们今天继续，书接上文。

听不下去了，哪能总被人家吊胃口呢，我哼了一声：“废话，揭谜吧。”

“本人已成仙，要本仙出场须送烟！”

没 TM 回报谁干活啊，你的口头禅。”

齐总冷不丁冒一句。

我当时便楞住了：“哥俩不分彼此，谈啥回报啊。”

“听说你在工程部天天抽好烟，各地名烟络绎不绝，给哥哥留点行不？”

不说还好，他一提及，我不禁破口骂道：“去你大爷的，我上贡还少吗？”

听筒里传来坏笑声，能不坏笑嘛，细节不描述，反正是我有他就，谁叫我钦佩他做人和销售之道呢，算半个师傅。

言归正传，齐总娓娓道来：“他们垄断经销商资源，你就搞定二批嘛！”

经销商靠二批发展渠道，你照方抓药，先找体量大的二批牵头，组建二批联合体搞垄断，绝了经销商销货渠道，釜底抽薪，懂不？”

哇，点醒梦中人，是啊，经销商跟厂家叫板无非依靠三大资源，熟悉市场、销货渠道和资金运作。尤其经销商给厂家打货款，大也都靠二批凑，我们挖走二批，好比点中经销商穴道！

交流无极限，我专心致志听齐总传经布道：“以前快消品运作的先找一家地级市总代，负责市区和所辖县镇，产品先到总代仓库，再由总代分配给二批，但导致三点不利：1、二批利润不够；2、礼品放给总代有截留，或被私自卖掉，影响促销成效；3、业务员只和总代沟通，市场反应慢。长链式渠道模式中间环节多，会摊薄渠道成员利润，产品价格失去竞争力。没钱赚谁有动力？

所以市场有渠道扁平化趋势。”

“渠道扁平化是摘掉某个流通环节，重心下移？”

“对，干掉地级市总经销，实行多分销商制。厂家资源落到实处，渠道成员利润增厚。虽然每个分销商所辖区域变窄，只管辖一县或一城区，但少而精，更能深度覆盖市场，从而增强市场战斗力！”

齐总的点拨恰当好处。

“渠道扁平化也可以干掉二批，由总经销商送货到终端？”

“呵呵，傻小子能举一反三，行！”

在电话那头的笑声中，我开窍了。

请教完，正要道别，却听齐总不紧不慢说道：“老逸忽悠来忽悠去，整天围老板和汤总打转，他在张罗央视投标的大事儿，可你连个边边都沾不上！”

哼，搞不懂企划部未来有什么广告业绩拿得出手？！”

“唉，资源被那兔崽子一手把控，屁作为啊。”

我没好气地回道。

齐总发了善心，他开始讲故事了：“行，给你说说外面的世界有多精彩啊。EPSON 打印机是《中国娱乐报道》指定赞助商，每期节目最后有抽奖，厂家提供一台彩打机，主持人李霞每天花 30 秒绘声绘色描述产品，费效比划算啊，广告效果哇哇的！”

老逸没干这事，企划部为什么不在地方台效仿？

再说件事。《北京晚报》新推图片新闻版块，蒙牛马上联合报社，免费邀请 30 位消费者到生产基地参观，以图片新闻形式报道了现代化流水生产线，无尘灌装车间，闪蒸技术等等吧，表面是消费者在参观，其实是读者通过新闻报道跟随参观。小雨，你看看人家这种软性品牌建设，滴水不漏！”

“想法不错，但没啥了不起，我一伸手他们都得靠边站！”

听完齐总推荐的案例，我打心眼里七个不服八个不忿。

齐总没理会我说大话，他又使上了激将法：“小的时候，我们是祖国的花朵，岁月流逝，有人开花有人结果，有人开枝散叶，还有人桃李天下。可偏偏就有这么一小撮人，他们最后长成了奇葩和活宝……你号称北京广告圈有你一号，干不死老逸，就是活宝一个！”

嘿，我默然了。

还能说啥，狠狠把手机往床上一摔，懊恼的不行！

我太强调客观原因，只知道广告被老逸霸占，两年里却不知主动争取！

我有传媒圈经历，搞个图片新闻报道，算毛啊！

自己傻等老板派广告任务，笨死去！

还有，我口口声声教大家，企划部好比是自己开的广告公司，我们以创业者心态去打工，承接 A 集团企划任务，猛干活赚大钱。哼，道理说得多漂亮！

但现在老逸单枪匹马哪能垄断资源？

他忙不过来，我却不知带领团队伸把手？！

靠，有时候觉得我是八戒，以为自己站在路灯下就是夜明猪了！

其实狗屁都不是！

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-10-09

@az34501419379 楼 2013-10-06

雨哥我还是这个问题希望能解答一下销售与市场渠道版这本书你建议我们订阅以前的版本可是我上百度查找上当当查找都没有找到请问一下你在哪里可以订阅到万分感谢啊

-----  
哥们好：)

我以前也遇到过这个问题，找不到买的地方！

后来回过味来，呵呵，我跟出版社的发行部打电话。。。。于是把之前两年的杂志统统都订阅回来了，不知道现在是否可行，不妨一试：)

好，顺祝哥们周中开心：)

作者：万里依然 日期：2013-10-10

书接上文。

当然，包括那时的我在内，很多职场人喜欢等机会降临，却不知主动争取，更不清楚如何主动争取。经济总点拨，原来我被客观因素吓怕了。看来过去是有主观能动性，但做得远远不够，教训深刻。好，认识错误，下面努力检讨吧。

企划是为经销商制定促销政策，广告是向消费者传播促销消息，二者既有联系又有不同。现在地区性广告由于项目多且分散，需要大量人力亲临一线支持，所以广告部势力远未能覆盖二三线城市，这正是施展拳脚的好机会，再加上经销商所需的策划业务又以企划部为主力，如果我们主动出击，彻底打通基层终端的企划与广告之间隔断，在广告部统治薄弱地区建立“广告发布根据地”，岂不是自己踢开一片新天地？！

静心思索一番，我借鉴运用了主席的内外线作战思想。

企划总部今后务必开展两线作战：1、内线扎紧篱笆：继续招兵买马，整肃队伍，优质完成企划工作，不断提升部门的集团地位；2、外线主动出击：做事有眼光，主动配合销售部与经销商做好本地广告，将各项小型广告项目化为己有，不怕多干活，就怕没活干，在二三线城市今天做报纸，明天搞DM杂志，后天便是户外，大后天进攻广播，

最后围剿电视。企划部将步步蚕食广告地盘，最后形成农村包围城市态势。更妙的是，在农村基层还能锻炼出一支广告团队。

嘿嘿，今后广告部再来看看你家蓝爷手段吧，他打他的全国广告发布，我做我的终端地面推广，以后便是内外线夹击，不给对手任何喘息机会，狠狠打击竞争对手！

嗯，检讨来得及时。

拿定主意后，我兴奋得把床上枕头一脚踢到地上去了，呵呵，管他几点呢，马上给上海陈东挂电话：“哥们，忙啥呢？”

“老大好，集团启动上海市场，天天加班哟，老大你也不带人过来支援，呵呵。”

听起来，陈东情绪饱满，嗯，像个干活的样子。

“那是，蚊子都上班了，咱们还没下班呢。算了，先不扯其它，今天我想明白一件大事，跟你说道说道。”

“好，我拿本子做记录。”

“咱们过去以销售为中心，策划大量市场促销方案，今后加一条，为经销商策划品牌推广活动！

报媒为迎合读者与客户需要，时时改版，这是切入机会。咱们要研究强势媒体特点，找到合作契合点，也许投入很少便能达到事半功倍之成效。老逸在上海报媒投放大量整版、半版、通栏等硬性广告，但肯定顾及不了那些起效慢、费时费力的宣传模式。

巧了，咱正好以迂为直，从新闻、图片、专访、评论、专栏等软性宣传入手，努力在上海及周边城市群有效发布促销信息和建设品牌

形象。至于广告费嘛，可向销售部申请，或从经销商身上拔毛……记住，多贴近各大经销商的促销广告需求，打通企划与广告隔断，但不要跟广告部有正面冲突！

好了，我会尽快写好操作规章，企划部今后将涉足地区性广告传播领域，明天你快递几份报纸和 DM 杂志，分广告部一杯羹再说！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然日期:2013-10-10

书接上文。

“明白，广告部总想吞并企划部，但谁说我们就是他嘴里的猎物？哼，以后说不准猎物变猎手呢！

先叫广告部吃肉，我们喝汤，以后再灭他们！”

呵呵，我喜欢团队同仇敌忾，枪口一致对外的干活态度，大涨威风，赞！

接着我又在企划部 QQ 群发布消息，引来一片喝彩声。

从此，我以更主动的心态投身工作，企划部开创的基层终端广告推广领域，也逐渐成长为一支集团不可忽视的广告力量！

当然，美猴王跑不出佛爷掌心，老板双轨制厉害啊，我和老逸各领一拨人马，天天开兵见仗，打得天昏地暗！

由于竞争惨烈，到后来竟发展成只能各领风骚几个月的境地！

呵呵，老板和汤总是顶级管理高手，无比佩服！

敞开心扉

解放战争期间，毛主席高瞻远瞩，指挥刘邓大军千里跃进大别山，



打到敌占区，这是他老人家所说的外线斗争，为的是内外夹攻，敌人必败！

从战术上看，第二野战军跃进大别山并不合算，不仅要在敌占区完成无后勤保障的千里迂回穿插，而且兵力大幅减员。但从全局着眼，这是棋高一招的妙手。战争中，重要的是“取势”，粟裕在内线歼敌，等待敌我力量转变再做战略决战，此为正统兵法，没几年光景解放战争不可能打完，所以主席才有跃进大别山的伟大战略构想。

主席预计三种情况，一是付出代价站不住脚，被打回来，山东丢一半；二是付出代价站不稳脚，周围打游击；三是站稳脚跟，便可东慑南京，西逼武汉，南扼长江，瞰制中原。

卧榻之旁，岂容他人鼾睡？

蒋介石必将调动进攻山东、陕北部队回援，这对机动兵力已捉襟见肘的蒋军无疑雪上加霜。

主席认定刘邓大军长驱直入，一举插进敌人战略纵深地，在农村建革命根据地，以农村包围城市取得胜利是完全可行的。

事实证明，千里跃进大别山，恰似一把利剑插进敌人心脏，它同各大战略区的反攻连环配合，形成巨大攻势。从此，解放军由内线作战转为外线作战，由战略防御转入战略进攻，完全扭转战争态势，国民党几大王牌集团军群迟迟无法集结展开，最后被各个击破，老蒋一败涂地。

有人曾抱怨，公司就像一棵爬满猴子的树，位置在高处的猴子往下看见的全是笑脸，而位置在低处的猴子往上看见的全是屁股！

其实这类抱怨毫无用处，倒是可以想想如何在最短时间爬到最高位置，这个命题蛮有挑战性。

还是那句套话，苦干加巧干，我们开展工作，完全可以学的内外线战术，既做好内线本职工作，又能主动到外线找新任务，替公司分忧，如能有始有终执行该策略，每年一个职场飞跃，非梦想！

讨论大会

放下电话，我长出一口气，唉，脑袋疼，也许事情想多了吧，挠挠脑壳，才发现自己三天头发没沾水，还等什么？

马上洗澡去。

可刚打上洗发水，手机又响了，声声入耳！

谁不开眼啊，专捡老子洗澡时打电话，老子的小辫子还没洗呢，真恨不得把手机直接顺马桶冲掉算了！

烦归烦，骂归骂，没办法，我心里装不下事儿，只好三下五除二连冲带洗，浮皮潦草收场。

穿服，擦头，编辫，看到是赵一笑号码，不埋怨了，马上回拨，“一笑，啥事？”

“老大好！”

各分公司企划部的很多策划师下市场，他们按照你要求，全力搜索近期特色促销方案，今天全汇总上来了。”

“呵呵，套用小黄口头禅，敲开的木鱼——合不拢嘴啊，快说吧。”

“那我也套用小黄另一口头禅，水兵的汗衫——尽是道道。您看，这帮家伙真能琢磨。安徽淮北经销商俩月前开发一款独立塑封包装，

有 4 瓶 500ml 高钙奶，拎起来方便，送人体面，批发卖 21.5 元/袋，零售 25 元，呵呵，新包装一炮走红，今年已超 20% 销售任务！”

我心中一动：“哟，不就借鉴可乐一款新包装嘛，业绩至于那么火吗？”

搞不懂，有点越干越糊涂的感觉，好像看不懂销售门道了呢。”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然 日期:2013-10-11

大家好:)

明天有招募团队的公告，敬请关注:)

作者:万里依然 日期:2013-10-11

与蓝小雨 716 团队一起成长

自从 2010 年 8 月 16 日我在天涯开贴以来，为了推广这本职场小说，我们 716 团队曾分两批招募几十个童鞋，他们在团队辛勤工作，都取得了什么样的个人业绩？

好，现在向大家汇报一二。

1、毕业小菜鸟创业，年销 300 万

团队有个女生，大学即将毕业时偶遇天涯主贴，加入团队后成为团队工作标兵，从一个名单职场菜鸟逐步开始发迹。

我建议她在深圳求发展，可从珠宝、服装、化妆品三大行业入手，理由若干。

虽然她没有工作经历，也非珠宝专业，但依靠我们的面试绝活，一个月三家珠宝公司邀其加盟。

珠宝公司锻炼三个月，她想速成英语而跳槽一家外贸公司。凭借从团队学来的本事，迅速掌握了电商业务、寻找货源、销售、谈判等各项技能。

加入团队 300 天后，她开始在速卖通创业，纯白手起家，吃了无数苦头，但正因为经历过团队的魔鬼训练，这些苦都被咬牙挺过来，苦干+巧干，今年销售已突破 300 万，事业正在快速发展壮大。

此女生是团队第二批童鞋。

2、两年四次加薪仍留不住她有人原先职场表现平平，看完帖子加盟团队，听我行业分析与建议（珠宝、化妆品和服装三大行业任选其一），有目的性加盟东莞名车俱乐部，从此跟对了老板，负责集团寿山石和黄龙石的销售，从招聘带团队到订制价格再到开拓市场，一年多时间，老板为其四次加薪。

她能取得飞速进步，那是因为在团队里干活最辛苦，每天晚上从 10 点到凌晨两点，从不停息。在群里相聚时间越久，她就越能学到真本事，互相启迪成效显著。很多精彩的策划方案都是在不经意间迸发出来。

今年，她辞职与朋友联手创业，做土耳其国犬进口销售，一条卖 70 万，他们卖走了四条，此外她还从新疆进和田玉，开始做宝石生意。

此人在天涯主贴网名为“脚有点冷”。

她在团队里曾有四点感慨：A、从懵懂的个人职场规划到确立清晰的奋斗目标；B、跟着牛人贴身学习，提高是全方位，立竿见影；

C、职务提升后面对新任务新挑战，自己背后有一支团队帮助出谋划策，自信明显增强；

D、付出终有回报，过去的失败不是笨，而是不懂如何把“一件事彻底做透”，不懂如何苦干+巧干，现在彻底领悟到了。

此女生是团队第二批童鞋。

### 3、一笔提成 37 万

团队小林以前是卖肉丸子的，在农批市场跟低层次人打交道，销售上人脉积累既不成规模，又上不了台面，后被我三说两说去找新工作，加盟一家电子集团，两个月后派驻佛山分公司。

新进公司，自然会遇见很多难题，我建议他学乌龟和羚羊，沉下心来钻研业务，积极开拓市场，方法还是那些方法，思路还是那些思路，他通过在团队里高强度锻炼，贴身学习，逐渐理解了什么是“把一件事彻底做透”

的含义，并开始逐步掌握苦干+巧干的方法与技巧。

收获来了，2012 年春节前几天，通过他的努力和锲而不舍的精神，结合书中提到的一些销售技巧，最终顺利签订一个全年 2500 万框架合同，1.5%提成。

此君是团队第一批童鞋。

### 4、销售新兵，一单做成 180 万

有人大学毕业，凭关系在国营单位坐进办公室，月薪 2500. 虽是准富二代，但个人没能力，没经验，没自信，工作表面轻松，却看不到前途。加盟团队后，那也是工作标兵，从不喊苦也不叫累，但辛苦

的背后是各种本事疯长！

只凭每天在团队一个总结，每天一个小改进，个人综合能力便是大增。

后来被我说动去做销售，零起步，在化工行业三个月开单 180 万，提成 8 万，由此开创一片新天地。该合同签订可谓一波三折。他们公司原先是这家公司供应商，但因售后服务问题，两年前终止合作。该公司于去年重新招标，他在三家竞标公司第一轮投标排名最后，但我为其支了两招，最后惊险中标。

现遵从家族意愿，投身新行业，准备明年开始创业。

此君是团队第一批童鞋。

#### 5、面试入职超大型集团

有人做买卖赔钱，被我絮絮叨叨一番，关门后重新面试，按照我的建议，虽是 50:1 的录取比例，但他依然面试成功一家大型集团（个人没有行业经验、没有大公司背景，唯一名额），他的录取经历引发集团轰动，跟小说里蓝小雨差不多。

干了两个月便被猎头盯上，而且集团另有部门请他加盟，直接加薪 3000 元，前途一片光明。此人是网名为“天涯第一总徒”，曾用 8000 字详述面试经过。

《华为面试经验参考，我把一切告诉你》

<http://wenku.baidu.com/view/a57aea2bb4daa58da0114a58.html>

此君是团队第二批童鞋。

## 6、加盟 50 亿销售额的大型集团

有人原先卖劳保用品，那行业有啥前途？

加盟团队后，被我一顿“数落”，呵呵，支完招，他击败众多面试人，最后面试成功九阳豆浆机，成为区域销售经理。

他加盟后，才惊奇发现顶级集团竟是如此面貌——每天凌晨 1 点、2 点，1000 多位销售，在集团 QQ 群里还活跃着几百号人马，大家传送着销售报表、研讨着促销方案，交流着各地价格情报，一片不夜城景象。由此，他才真正相信：A 集团的忙碌不是在吹牛皮，而是实打实在进行。目前正在集团茁壮成长。

此君是团队第一批童鞋。

## 7、无数顶级高手在教他

有人创业失败，看帖后受到鼓舞，请求加入团队前，我布置了一项作业，请把有关《西游记》的笑话与段子尽量搜集齐，他用了一周时间搜来整整 8 万字内容，把我给嗨住了。

进入团队马上成为干活标兵，现在是我们淘宝创业团队核心骨干。我们团队高手众多，也另他受益匪浅。有年入 50 万的淘宝客手把手教他电商推广，有百度顶级高手言传身教于他，有三大软件高手为他推广做服务，有人教他开直通车……一年多时间，他从电脑菜鸟成长为百度、淘客、淘宝推广高手，目前还在继续成长中。

此君是团队第二批童鞋。

还有更多人的进步案例，就不啰啰嗦嗦摆出来啦，我们来说点正事。

作者:万里依然日期:2013-10-11 招募条件:

我们正在淘宝创业,随着事业发展,现在开始招募第三批童鞋!

期待志同道合、不满现状、期待提升各类业绩的铁血干将加盟我们团队,随我们一起成长!

期待你每晚能抽出一个小时,从星期一到星期一在团队里工作;  
期待你有一股锲而不舍,持之以恒的精神,只有三分钟热情者勿扰哦;  
期待你有一颗奔腾的心,一颗上进的心;

不论学历,不论经历,不论年龄,不论性别,只要你还想好好干一番,实现儿时吹过的牛皮梦想,那就请加入团队,一起进步!

在团队工作,主要负责推广业务,大家群策群力做好每一件事。我们将分为百度组、QQ空间组、微信组、境外推广组等等。

苦干后的奖励对个人奖励虽多,但 716 铁血团队却有较高淘汰率,因为工作辛苦,天天如此,所以那些缺乏成功所必备决心和信仰的,没有坚持精神的,最后都倒在前进路上。经过统计,约有 50%的人跟不上步伐,或吃不了苦,或意志动摇,或目标转变,或理由多多,最后黯然离开。

再次提醒,约有 50%的人坚持不下来!

呵呵,成功可不是那么容易做到的哦!

所以加盟前,请三思再三思,是否有这个迫切需求?!

前几天团队在深圳聚会,我说,如果你们不认识我,那么国庆、圣诞、元旦你们一定会:1、出去玩;2、聊天;3、睡觉;4、喝酒。

但大家认识后,天天趴电脑前工作,既能得到工作快感,又能学



到能耐，本事儿长自己身上，何乐而不为？

努力不是停留在嘴上，而是要有点行动的！

这就是我们团队做事风格，跟帖子里写的一模一样哦：) 即使加盟团队，也不要梦想一步成功，光是百度推广就需要三个月学习和实战，学完百度还有 QQ 空间推广，工作强度大，累心累人，不是一件美差哦！

以此类推，想成为网络营销推广高手，单单策划这块，我就能和你沟通半年……当然，凡是能坚持一年的童鞋们，从团队里学到本事后，薪水翻一倍都是最慢发展速度！

薪水翻 6 倍还不算顶尖成长高手！

很多团队里的老人，因为在团队苦干一年，本事大涨而走上个人快速发展之路，于是渐渐离开团队，现在只保持私人联系。但新人加盟团队后，会认识前面所说的榜样，呵呵，榜样力量无穷大，他们行，你为啥就不行呢？

我们的事业

我们正在淘宝创业，杯子铺只是起点，青海柴达木枸杞是第二个项目，速卖通是第三个项目，今后每两个月将创立一个新项目，但都冠以统一名字，今后将依托《我把一切告诉你》这本职场小说和相关影视作品所带来的社会影响力，在淘宝打造成有影响力的连锁品牌。

更有发展前景的事情是，表现优秀的童鞋，或大家一起创业，或成为连锁店铺的首批加盟商，事业我们一起来做，利润一起来分，大

块吃肉，大口喝酒，跟随高手一起成长的日子，岂不快哉？

目前，利用这本书的影响力，各路高手正源源不断加盟我们团队，我希望有更多高手加盟，一起把蛋糕做大！

高手加盟，带来的指导和贴身学习，对团队每个都是受益无穷。

当然，也期待你的加盟！

好，我们团队见：)

有意者，请联系 QQ：277058235

作者：万里依然日期：2013-10-11

书接上文。

“故事高潮在后面，淮北边上的宿州经销商是个机灵鬼，他跟企划部做事一个路数，借鉴、创意再提高，他们开发 100ml，280ml，500ml 三个品种独立塑封包装，附带装一条烟的空间，送礼最不为过，实效极好！”

恍然大悟！

集团年初推出带提手的纸箱包装，方便整箱购买，但因为整箱是 12 瓶、24 瓶或 48 瓶装，分量重，不适合整箱送礼。于是机灵鬼做了改进，包装更豪华，提拿更方便，走红市场顺理成章，至于锦上添花的装烟包装，更有送礼针对性……看来自己在快消市场还缺历练呢。

电话那头，一笑继续说道：“还有几个特色推销方案，老大你听听。三鹿经销商做武汉市场有怪招，业务员在服装市场发宣传单，他们把单子悄悄放进未卖服装口袋里，一撒便是成千上万份；蒙牛经销商做福建市场有绝招，赞助县城学校文艺表演，策划‘小店经营故事’

的节目，搭载产品卖点，宣传诚信创业，灵活经营，创儿童口头流行文化，扩大青少年群体影响；城里很多中老年秧歌队，每周都有各类表演，湖南本地一品牌花很少的钱赞助秧歌队，Logo 上身，业务员随队发传单，娱乐夹带做推广，效果好；湖北当地一果奶品牌给游泳培训班赞助奶，他们看中游泳班是儿童集中地，课间休息喝奶解渴，还补充能量，等儿童养成口味习惯，回到学校能带出一批消费群……”

嚯，听完一笑的促销汇报，心里有谱了。脑海里不禁浮现出那张黑黝黝的大脸蛋子，剑眉下，一双笑眼笑起来撑都撑不开，好喜庆的模样。记得他进部门第一天，腼腆谦卑，试用期除了干活勤快，剩下的表现大都是思维缺章法，做事欠重点，工作自信？

木有啊。但这小子好学肯干，瞧他刚才露的那一手，秉承企划部不汇报则以，一汇报就是绝活的风格，可喜可贺！

挂上电话，心里还真有点自鸣自得呢，呵呵，自己不会、不懂、不明白都没关系，关键是找到一条让自己快速成为高手的管道！

无疑，过去掌握的办事方法，今天再立新功！

当然，团队也非常给力！

刚嘱咐完一笑继续收罗促销案例，广州公司企划部王小辉的电话又打进来了：“老大，刚发生一件事，你快帮我拿拿主意吧。”

“别急，慢慢说。”

我感觉小辉声音有点慌乱。

“这两天跟胡总下市场，下午在韶关新丰开订货会，晚上我有事请示胡总，门没关，搭着我着急，推门就入，结果看见胡总抱着财务

部一女孩在床上打破，靠，我那尴尬啊，进也不是，退也不是，都不知道怎么出的门！

老大，现在怎么办？

胡总不会给我穿小鞋吧？”

“靠，广州岳不群？

胡总一派君子样儿，不知道还喜欢这口，有点意思啊。他们真刀实枪干了？”

我随口问道。

“眼睛没吃到冰激凌，好像才开战，但胡总爪子不老实，上下其手……”

“老子身边没女的，受不了刺激，直说吧，他们看见你啥反应？”

“胡总好像没事，挥挥手，意思叫我滚蛋。女孩害羞，一脑袋扎进枕头里。”

小辉勾勒一幅春官图，有想象空间哦。擦，我心里好不平衡：“老子带着企划部冲锋陷阵，你胡总却打着招商名义，带小蜜游山玩水，鸟人！”

见我不说话，小辉着急了：“老大，快拿拿主意吧！

我不会滚蛋吧？！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-10-13

书接上文。

“故事高潮在后面，淮北边上的宿州经销商是个机灵鬼，他跟企

划部做事一个路数，借鉴、创意再提高，他们开发 100ml，280ml，500ml 三个品种独立塑封包装，附带装一条烟的空间，送礼最不为过，实效极好！”

恍然大悟！

集团年初推出带提手的纸箱包装，方便整箱购买，但因为整箱是 12 瓶、24 瓶或 48 瓶装，分量重，不适合整箱送礼。于是机灵鬼做了改进，包装更豪华，提拿更方便，走红市场顺理成章，至于锦上添花的装烟包装，更有送礼针对性……看来自己在快消市场还缺历练呢。

电话那头，一笑继续说道：“还有几个特色推销方案，老大你听听。三鹿经销商做武汉市场有怪招，业务员在服装市场发宣传单，他们把单子悄悄放进未卖服装口袋里，一撒便是成千上万份；蒙牛经销商做福建市场有绝招，赞助县城学校文艺表演，策划‘小店经营故事’的节目，搭载产品卖点，宣传诚信创业，灵活经营，创儿童口头流行文化，扩大青少年群体影响；城里很多中老年秧歌队，每周都有各类表演，湖南本地一品牌花很少的钱赞助秧歌队，Logo 上身，业务员随队发传单，娱乐夹带做推广，效果好；湖北当地一果奶品牌给游泳培训班赞助奶，他们看中游泳班是儿童集中地，课间休息喝奶解渴，还补充能量，等儿童养成口味习惯，回到学校能带出一批消费群……”

嚯，听完一笑的促销汇报，心里有谱了。脑海里不禁浮现出那张黑黝黝的大脸蛋子，剑眉下，一双笑眼笑起来撑都撑不开，好喜庆的模样。记得他进部门第一天，腼腆谦卑，试用期除了干活勤快，剩下的表现大都是思维缺章法，做事欠重点，工作自信？

木有啊。但这小子好学肯干，瞧他刚才露的那一手，秉承企划部不汇报则以，一汇报就是绝活的风格，可喜可贺！

挂上电话，心里还真有点自鸣自得呢，呵呵，自己不会、不懂、不明白都没关系，关键是找到一条让自己快速成为高手的管道！

无疑，过去掌握的办事方法，今天再立新功！

当然，团队也非常给力！

刚嘱咐完一笑继续收罗促销案例，广州公司企划部王小辉的电话又打进来了：“老大，刚发生一件事，你快帮我拿拿主意吧。”

“别急，慢慢说。”

我感觉小辉声音有点慌乱。

“这两天跟胡总下市场，下午在韶关新丰开订货会，晚上我有事请示胡总，门没关，搭着我着急，推门就入，结果看见胡总抱着财务部一女孩在床上打啵，靠，我那尴尬啊，进也不是，退也不是，都不知道怎么出的门！

老大，现在怎么办？

胡总不会给我穿小鞋吧？”

“靠，广州岳不群？

胡总一派君子样儿，不知道还喜欢这口，有点意思啊。他们真刀实枪干了？”

我随口问道。

“眼睛没吃到冰激凌，好像才开战，但胡总爪子不老实，上下其手……”

“老子身边没女的，受不了刺激，直说吧，他们看见你啥反应？”

“胡总好像没事，挥挥手，意思叫我滚蛋。女孩害羞，一脑袋扎进枕头里。”

小辉勾勒一幅春官图，有想象空间哦。擦，我心里好不平衡：“老子带着企划部冲锋陷阵，你胡总却打着招商名义，带小蜜游山玩水，鸟人！”

见我不说话，小辉着急了：“老大，快拿拿主意吧！”

我不会滚蛋吧？！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-10-14

书接上文。

带团队不易不呀，公事私事都要管，还要管到位，笼络人心与鼓舞士气非一句空谈。可挂上电话，我脑子溜号了：“齐总提醒很重要，今后我不仅要做好内线，而且还要发展外线打击力量，但现在我却在四川做销售，无暇顾及正事，这可怎么办啊？！”

第一次感觉在 A 集团精力不济，好像并非每件事都有时间将其做透！

想半天不得要领，浪费时间。算了，在通盘没想明白之前，继续干活吧。

天下哪有全占便宜的好事啊，很快，我又想到三点风险：1、作为非重点市场，销量起不来，二批减少的利润如果由集团做点补贴，需政策支持；2、二批打保证金有顾虑，影响市场开发速度，但集团

硬性规定不能违反；3、组织、管理二批联合体的工作量，远超管理经销商联合体，考验很严峻。

想着想着，我觉得倦意阵阵袭来，路上喝凉水吃面包奔波半天，下车马不停蹄走半天，晚上一口气又忙半天，就是铁人也要给点充电时间啊。呜呼，真想马上爬到床上去！

想法太诱人啦，呵呵。但明天团队等着我来分析市场，拿应对策略，现在钻被窝，明天怎么办？

没办法，想出人头地就要吃别人吃不了的苦，受别人受不了得罪，熬别人熬不过去的关，哈，没有金刚钻就别揽瓷器活，没有金箍棒就别穿小短裙！

冷水洗吧脸，点上烟，困难们来吧，老子谁也不怵！

嗯，不用招呼，困难真来了——《洽谈二批，他们会提十大问题，销售如何回答？

》

其实，干好每件事挺简单。思考，思考，持续思考，包括借助外力等招数无所不用，直至完善到激动不已为止。凌晨两点，外面华灯谢幕，答案落到纸面上。

第二天一大早，见到荆天，几个家伙依旧蔫头耷脑样儿，我洒然一笑，拉过荆天坐下。简略说完思路，众人有的点头，有的默不做声。事情没说透，大家有想法情有可原。我开始展示昨晚的劳动成果了，“哥几个想想，二批会提啥问题？

如果咱们说辞有理，说服他们也非啥难事。”



“我现在做得一帆风顺，为什么要重新创业做你们代理？”

坐在荆天左手边有个小伙儿，自然卷的头发，消瘦的面孔，一双丹凤眼很明亮，这是荆天得力助手小钟在发问。

“问得好！”

我从三方面回答。1、看产品前途。源牛与 A 集团成长性孰大？

二线品牌从知名度、品质、产能供应、人员配比和成长性都没法与一线品牌对撼。打个比喻，二批跟随二线品牌做市场，好比乘竹筏大海捞鱼，他们想开机帆船捕鱼不？

2、什么叫重新创业？

二批在源牛销售体系还是二批，上面罩着 6 大经销商，成长性从何谈及？

但二批在 A 集团销售体系中则是二批联合体，可向厂家直接打款和拿货，身份是准经销待遇。谁市场做得出色，谁就可能成为代理商，事业大踏步前进。3、什么叫利润？

二批口中的利润，是养家糊口式的浮利，经不住风吹雨打。所谓满足持续、稳定、高收入三大条件，才能称为稳定利润。人无远虑，必有近忧，全国一线品牌没在 D 市发力，造就山中无老虎，猴子称大王的局面。表面安稳，实则暗流涌动，与其等待重新洗牌，不如未雨绸缪！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-10-14

与蓝小雨 716 团队一起成长

自从 2010 年 8 月 16 日我在天涯开贴以来，为了推广这本职场小说，我们 716 团队曾分两批招募几十个童鞋，他们在团队辛勤工作，都取得了什么样的个人业绩？

好，现在向大家汇报一二。

### 1、毕业小菜鸟创业，年销 300 万

团队有个女生，大学即将毕业时偶遇天涯主贴，加入团队后成为团队工作标兵，从一个名单职场菜鸟逐步开始发迹。

我建议她在深圳求发展，可从珠宝、服装、化妆品三大行业入手，理由若干。

虽然她没有工作履历，也非珠宝专业，但依靠我们的面试绝活，一个月三家珠宝公司邀其加盟。

珠宝公司锻炼三个月，她想速成英语而跳槽一家外贸公司。凭借从团队学来的本事，迅速掌握了电商业务、寻找货源、销售、谈判等各项技能。

加入团队 300 天后，她开始在速卖通创业，纯白手起家，吃了无数苦头，但正因为经历过团队的魔鬼训练，这些苦都被咬牙挺过来，苦干+巧干，今年销售已突破 300 万，事业正在快速发展壮大。

此女生是团队第二批童鞋。

2、两年四次加薪仍留不住她有人原先职场表现平平，看完帖子加盟团队，听我行业分析与建议（珠宝、化妆品和服装三大行业任选其一），有目的性加盟东莞名车俱乐部，从此跟对了老板，负责集团寿山石和黄龙石的销售，从招聘带团队到订制价格再到开拓市场，一

年多时间，老板为其四次加薪。

她能取得飞速进步，那是因为在团队里干活最辛苦，每天晚上从 10 点到凌晨两点，从不停息。在群里相聚时间越久，她就越能学到真本事，互相启迪成效显著。很多精彩的策划方案都是在不经意间迸发出来。

今年，她辞职与朋友联手创业，做土耳其国犬进口销售，一条卖 70 万，他们卖走了四条，此外她还从新疆进和田玉，开始做宝石生意。

此人在天涯主贴网名为“脚有点冷”。

她在团队里曾有四点感慨：

A、从懵懂的个人职场规划到确立清晰的奋斗目标；

B、跟着牛人贴身学习，提高是全方位，立竿见影；

C、职务提升后面对新任务新挑战，自己背后有一支团队帮助出谋划策，自信明显增强；

D、付出终有回报，过去的失败不是笨，而是不懂如何把“一件事彻底做透”，不懂如何苦干+巧干，现在彻底领悟到了。

此女生是团队第二批童鞋。

### 3、一笔提成 37 万

团队小林以前是卖肉丸子的，在农批市场跟低层次人打交道，销售上人脉积累既不成规模，又上不了台面，后被我三说两说去找新工作，加盟一家电子集团，两个月后派驻佛山分公司。

新进公司，自然会遇见很多难题，我建议他学乌龟和羚羊，沉心

下来钻研业务，积极开拓市场，方法还是那些方法，思路还是那些思路，他通过在团队里高强度锻炼，贴身学习，逐渐理解了什么是“把一件事彻底做透”

的含义，并开始逐步掌握苦干+巧干的方法与技巧。

收获来了，2012年春节前几天，通过他的努力和锲而不舍的精神，结合书中提到的一些销售技巧，最终顺利签订一个全年2500万框架合同，1.5%提成。

此君是团队第一批童鞋。

#### 4、销售新兵，一单做成180万

有人大学毕业，凭关系在国营单位坐进办公室，月薪2500。虽是准富二代，但个人没能力，没经验，没自信，工作表面轻松，却看不到前途。加盟团队后，那也是工作标兵，从不喊苦也不叫累，但辛苦的背后是各种本事疯长！

只凭每天在团队一个总结，每天一个小改进，个人综合能力便是大增。

后来被我说动去做销售，零起步，在化工行业三个月开单180万，提成8万，由此开创一片新天地。该合同签订可谓一波三折。他们公司原先是这家公司供应商，但因售后服务问题，两年前终止合作。该公司于去年重新招标，他在三家竞标公司第一轮投标排名最后，但我为其支了两招，最后惊险中标。

现遵从家族意愿，投身新行业，准备明年开始创业。

此君是团队第一批童鞋。

## 5、面试入职超大型集团

有人做买卖赔钱，被我絮絮叨叨一番，关门后重新面试，按照我的建议，虽是 50:1 的录取比例，但他依然面试成功一家大型集团（个人没有行业经验、没有大公司背景，唯一名额），他的录取经历引发集团轰动，跟小说里蓝小雨差不多。

干了两个月便被猎头盯上，而且集团另有部门请他加盟，直接加薪 3000 元，前途一片光明。此人是网名为“天涯第一总徒”，曾用 8000 字详述面试经过。

《华为面试经验参考，我把一切告诉你》

<http://wenku.baidu.com/view/a57aea2bb4daa58da0114a58.html>

此君是团队第二批童鞋。

## 6、加盟 50 亿销售额的大型集团

有人原先卖劳保用品，那行业有啥前途？

加盟团队后，被我一顿“数落”，呵呵，支完招，他击败众多面试人，最后面试成功九阳豆浆机，成为区域销售经理。

他加盟后，才惊奇发现顶级集团竟是如此面貌——每天凌晨 1 点、2 点，1000 多位销售，在集团 QQ 群里还活跃着几百号人马，大家传送着销售报表、研讨着促销方案，交流着各地价格情报，一片不夜城景象。由此，他才真正相信：A 集团的忙碌不是在吹牛皮，而是实打实在进行。目前正在集团茁壮成长。

此君是团队第一批童鞋。

## 7、无数顶级高手在教他

有人创业失败，看帖后受到鼓舞，请求加入团队前，我布置了一项作业，请把有关《西游记》的笑话与段子尽量搜集齐，他用了一周时间搜来整整8万字内容，把我给嗨住了。

进入团队马上成为干活标兵，现在是我们淘宝创业团队核心骨干。我们团队高手众多，也另他受益匪浅。有年入50万的淘宝客手把手教他电商推广，有百度顶级高手言传身教于他，有三大软件高手为他推广做服务，有人教他开直通车……一年多时间，他从电脑菜鸟成长为百度、淘客、淘宝推广高手，目前还在继续成长中。

此君是团队第二批童鞋。

还有更多人的进步案例，就不啰啰嗦嗦摆出来啦，我们来说点正事。

作者：万里依然 日期：2013-10-14

招募条件：

我们正在淘宝创业，随着事业发展，现在开始招募第三批童鞋！期待志同道合、不满现状、期待提升各类业绩的铁血干将加盟我们团队，随我们一起成长！

期待你每晚能抽出一个小时，从星期一到星期一在团队里工作；期待你有一股锲而不舍，持之以恒的精神，只有三分钟热情者勿扰哦；

期待你有一颗奔腾的心，一颗上进的心；

不论学历，不论经历，不论年龄，不论性别，只要你还想好好干

一番，实现儿时吹过的牛皮梦想，那就请加入团队，一起进步！

在团队工作，主要负责推广业务，大家群策群力做好每一件事。我们将分为百度组、QQ空间组、微信组、境外推广组等等。

苦干后的奖励对个人奖励虽多，但 716 铁血团队却有较高淘汰率，因为工作辛苦，天天如此，所以那些缺乏成功所必备决心和信仰的，没有坚持精神的，最后都倒在前进路上。经过统计，约有 50%的人跟不上步伐，或吃不了苦，或意志动摇，或目标转变，或理由多多，最后黯然离开。

再次提醒，约有 50%的人坚持不下来！

呵呵，成功可不是那么容易做到的哦！

所以加盟前，请三思再三思，是否有这个迫切需求？！

前几天团队在深圳聚会，我说，如果你们不认识我，那么国庆、圣诞、元旦你们一定会：1、出去玩；2、聊天；3、睡觉；4、喝酒。

但大家认识后，天天趴电脑前工作，既能得到工作快感，又能学到能耐，本事儿长自己身上，何乐而不为？

努力不是停留在嘴上，而是要有点行动的！

这就是我们团队做事风格，跟帖子里写的一模一样哦：)

即使加盟团队，也不要梦想一步成功，光是百度推广就需要三个月学习和实战，学完百度还有 QQ 空间推广，工作强度大，累心累人，不是一件美差哦！

以此类推，想成为网络营销推广高手，单单策划这块，我就能和你沟通半年……

当然，凡是能坚持一年的童鞋们，从团队里学到本事后，薪水翻一倍都是最慢发展速度！

薪水翻 6 倍还不算顶尖成长高手！

很多团队里的老人，因为在团队苦干一年，本事大涨而走上个人快速发展之路，于是渐渐离开团队，现在只保持私人联系。但新人加盟团队后，会认识前面所说的榜样，呵呵，榜样力量无穷大，他们行，你为啥就不行呢？

我们的事业

我们正在淘宝创业，杯子铺只是起点，青海柴达木枸杞是第二个项目，速卖通是第三个项目，今后每两个月将创立一个新项目，但都冠以统一名字，今后将依托《我把一切告诉你》这本职场小说和相关影视作品所带来的社会影响力，在淘宝打造成有影响力的连锁品牌。

更有发展前景的事情是，表现优秀的童鞋，或大家一起创业，或成为连锁店铺的首批加盟商，事业我们一起来做，利润一起来分，大块吃肉，大口喝酒，跟随高手一起成长的日子，岂不快哉？

目前，利用这本书的影响力，各路高手正源源不断加盟我们团队，我希望有更多高手加盟，一起把蛋糕做大！

高手加盟，带来的指导和贴身学习，对团队每个都是受益无穷。

当然，也期待你的加盟！

好，我们团队见：)

有意者，请联系 QQ: 277058235



作者:万里依然 日期:2013-10-15

@vivijeff19477 楼 2013-10-15

你好雨哥，看这里看这里，我已经申请加入你的团队，现在我遇到了职业困扰希望你能给我指点迷津，不胜感激。

我现在在一个工程公司做销售，现在我们公司今年工程基本饱和，如果再接的话就会吃不消。一个是周转资金太大，一个工程在几百万很正常，基本上都要垫资。第二，回款周期，要随工程进度，所以基本上今年吃饱了就不能太贪了。只有等现在项目都有完工的，在考虑接新的工地。我现在销售很闲，主要是维持关系，还有就是跟工.....

-----  
哥们，进团队后，我来做详细解释:)好，团队见

作者:万里依然 日期:2013-10-15

书接上文。

荆天帮我沏杯热茶，递过来问道：“你们说得好，但 A 集团如何确保我这块利润不受损？

毕竟全家人和几个业务员指着这碗饭呢。”

“确保利润，需要双方共同努力！

单指望集团出力不现实。我只想说他个现象。A 集团创牌至今，销量年年翻番，经销商与二批数量猛增，他们跟随集团发财，为啥 D 市二批就不行？

众所周知，乳品购买率由三方面因素支撑，口感占 60%，价格占 20%，品牌和包装占 20%，咱们产品是否叫座，可以安排‘产品盲测’

嘛。”

我端起茶杯，意味深长地冲荆天挤挤眼。

昨晚得意之作，今早摆上来，果然听到一声响，“对啊，盲测是好玩意儿，以 50 杯为一个盲测单元，小钟你负责落实。”

荆天举着本子兴奋喊道。

所谓产品盲测，有多种做法。基本做法是将多品牌牛奶分别倒入一次性口杯，请消费者免费品尝打分，得分多者口感更佳。因消费者看不到包装，没有先入为主品牌印象，故盲测准确率颇高。实践是检验真理的唯一标准，企业联合二批做盲测，是想给予渠道商销售信心。

荆天话音刚落，小钟又提个问题：“光有盲测说服力不够，我们做代理没问题，但不交保证金。”

荆天团队除小钟活跃外，剩下俩闷葫芦，跟木头相仿，内向且不善表达的性格适合做销售？

也许急于冲业绩，我动了裁人的杀心！

但嘴巴淡淡回道：“冲货是二批最头疼的事儿，后果是价格体系崩溃，大家没钱赚。企业收保证金，上不能发财，下不能保本，其作用是保护大家合法权益。试想，有人窜货该受罚吧，罚金先交与后交，谁更具威慑力？”

荆天递来一根烟，发问道：“只能销售你们产品，这条勉为其难。先让我做代理，再蚕食源牛市场是不是更好？”

我蔑了蔑嘴，“呵呵，咱要是二线品牌，确实该徐图慢进，但可口可乐这类强势品牌杀进新市场，玩的是横扫！”

一线与二线品牌身份不同，骨架不同，志向不同，进攻思路和做事手段大有差异，你说呢？”

“就怕二批商看不到大局，只顾蝇头小利，前期销量万一没起来，担心啊。”

小钟吐口气，忧心忡忡地说道。

眼睛一扫这帮人，有的用手揉眼，却不困倦；有的腿弯曲，使劲往里缩，这些小动作出卖了他们心存怀疑的想法。

也是，昨晚仓促想到的理由，存有没接地气的地方。嗯，屋里气氛有些压抑。

靠，忙晕了头，咱也曾是销售冠军啊，现在怎么成了菜鸟？

去他大爷的吧，我使劲一拍大腿，“咱们是道理在前，利益在后，前期利字当头嘛。我到销售大区申请政策，把经销商的销售政策下放给二批，获利空间够大吧，再给一些铺货特别政策，双重大礼，人人欢喜！”

A集团价格体系中，经销商享有16%毛利，分给二批的毛利不超10%，而终端独享厂家给予的11%均毛利。如果二批享受经销商待遇，光是进货利润就能立刻领先源牛三条街！

难怪荆天和小钟闻言，互相对望，眼睛亮了，一脸幸福样儿，也许这帮小子早想到了，就等我揭盖，哼，狡猾小子要不得。

谢谢阅读，未完待续中。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-10-17

书接上文。

早会一散，大家分头行动。但众人下午回到酒店，七歪八倒，疲惫不堪，出门前意气风发的劲头儿根本没带进门，还是那副低头耷脑的怂样。

这个抱怨：“四个分销商，三个送货不在家，一个爱搭不理，说半天，他像聋子，没法沟通！”

那个叹气：“有人说二批联合体听不懂，建成气候再来谈……”

“这不算拒绝啦，我碰见的这位，问了仨问题：源牛不如你们响，但他们是本地牌子，A集团地盘海阔天空，东方不亮西方亮，万一在这头开拓不好，你们拔腿走人，我们哪个办嘛？”

源牛走不脱，我们放心哦；对喽，你们前期有没有铺货、陈列、广告支持？

源牛帮铺货，你们咋子办嘛。还有，进货返利有多少……我没讲完，他就像轰瓜娃子一样赶我出门喽。”

还有更多诉苦声儿在等我听：“组建联合体先不打保证金，有效益再打好喽。没有广告投入，谁会相信真心做市场嘛，你们会不会边做边看，拿我们二批当炮灰嘛……”

“还有抱怨产品比源牛贵的，说现在代理我们产品，宝气！

哈绰绰的……”

“我遇见这位大姐，属知足常乐型，她跟我说了一组正反概念，正面是做源牛好哦，货源稳定哦，口碑好哦，利润好哦。反面是做你们产品吧，哪个还要重新铺货、重新推销、重新陈列嘛，而利润说啥子嘛，看不到嘛。我不爱折腾哦，太累太累。聊得乱麻似得，谁也没

说服谁。”

大部分职业人抱怨起来口若悬河，把困难说得比天大比海深，至于嘛。大老爷们跟林黛玉学，弱不禁风的神经想在市场疾风劲浪中挺直，哼，什么玩意啊。泰山压顶不弯腰，才是真汉子！

看着这帮人垂头丧气样，我有点不屑了。

遥想当年我在报社做业务员，有些同事被客户轰出门，回来不是总结败因，思考破解之道，而是谩骂客户冷漠无德，这帮人骂起人来山呼海啸，想起事来哑口无言，纯属图嘴巴痛快。发泄完下班，第二天起来接着抱怨。其实，成功说穿了就是，职场人不被困难拍住，拿出抱怨时间想对策，年年被升迁易如反掌！

（注：详细论述请见拙作第一集）当然，我也遇见类似困难。有个二批说：“顾客口味不同嘛，源牛和你们产品都挺好，我想一起代理，把鸡蛋放不同篮子。”

我说：“娃哈哈宗老板有句名言，‘把鸡蛋放到最稳妥的篮子里。’做五个品牌，表面都挣钱，但没深度，得小钱而失大利；深做一个品牌，把市场打透做透，垄断市场则意味暴利。A集团在江西吉安处于霸主地位，一年近两千万销量，这叫垄断暴利……”

但人家只轻描淡写一句：“谁都想垄断，但做市场不是你说得那么容易！”

一时半会儿跟他掰扯不清。

实践证明，我把问题想简单了。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然日期:2013-10-22

书接上文。

会开不下去了，于是我喊大家先在酒店休息，晚点再开会。利用这档口，我坐在酒店大堂给四川大区销售老大钱总挂了个电话：“钱总好啊，呵呵，对不住晚上还打搅您。我是企划部蓝小雨，集团把我挂到您地盘的D市，呵呵，希望多多支持。”

听齐总念叨过老钱，精明势利，见人三分笑，是商超标示牌——特惠(会)装。果然，电话那头传来浓浓川音，听起来好不热情：“哟，企划部老大啊，您该先到成都考察指导工作嘛，呵呵，D市还用您亲自出马指点江山嘛，好钢用在刀刃上才对嘛……”

寒暄完，等我寻求政策支持时，这家伙打太极了：“雨总，不是不肯帮忙哦，公司有政策，二批拿经销商进货价，需要打报告特批哦……”

“是不是去西南销售公司申请政策？”

“对头。”

“行，我去找卢总讨政策，呵呵，到时还请钱总您多多支持。对了，协助二批铺货，咱们能否出点铺货队帮帮忙？

哪怕一周都行。”

“这个嘛，雨总的事当然要全力支持，恨不得明天派来队伍。可事不凑巧，公司统一部署扫荡成都，昨天廖总还亲自过问，暂时抽不出人来哦。”

“那铺市前，广告费能否从市场费里给兄弟留点？”

“呵呵，说到广告资源，雨总该比我清楚哦，这次西南岁末投放的促销广告，是老板从其它地方挪来的，逸总报老板批准后才能执行，谁敢碰哦。”

嘿，条条理由硬邦邦！

广告费的确划归他管，但市场费也包含一些地面推广费嘛，掌握在大区经理手里，可自主支配。靠，这家伙蒙谁呢，半个子儿不给！

扫兴！

败兴！

挂上电话，心不甘。又给卢总去电话，这位老大很有来头，创业元老之一，听说是因为人际斗争不得志，前年被贬去做西南王了。他也曾在集团趾高气扬过，呼风唤雨过，对我这类新晋后生的请求，谈不上尊重，几句官腔便草草打发了。

嘿，连碰俩鼻子灰，我在西南大区玩不转啊。眼前人来人往，晃得眼晕，但没有一个是咱救星。我长叹口气，脑袋枕着沙发靠背，双手胸前一抱，闭上眼，没了精神。看来光有老板首肯还不行，只在总部有亮度。呛得隆咚呛，下市场一天半，未突破瓶颈，未带出团队，未拿到一毛资源……感觉马上要有一大波僵尸涌过来，但老子连向日葵都还没种！

想着想着，我开始着急了。

其实我急的不是市场，而是时间！

但得再给 20 天，我便能带团队启动市场，招商成功，渠道打通，促销开始，这些非难事。现在难就难在我明天要走，半拉子工作交给

荆天团队，咱不放心！

我的脑袋和屁股好像又装反了，一个想法都憋不出来，不免内心大叫一声：“怎么办啊！”

呜呼，换做企划部任何一个团队来操盘，三下五除二搞定市场，我都能轻松在旁喝茶。

现在我要一晚上搞定菜鸟团队，一个月征服二批，一年对抗一牛一鹿？

我摇摇头，算了，还是去买包烟容易些。

点上烟，我蹲在马路牙子上看汽车，多年养成的习惯。

看着一辆辆飞驰而过的豪华汽车，再对比自己前程，看越久刺激越深。果然，半个小时后，我精神焕发！

行了，指望他人救我，不如自救。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-10-22

@开口贝 19503 楼 2013-10-17

雨总您好，小弟有一事相求！

最近朋友做了个古玩网站，人气一直不行，小弟帮其想了几个小点子，但觉得没有达到目标，希望雨总帮其鉴定下。网站链接如下 <http://www.kaimen360.com/>，网站做得不够全面，问题多多。

一总体思路

1 以少的资金投入，围绕百度等搜索引擎进行免费推广，增加网站的曝光率转换率



2 因为是新建网站，所以得增加网站的专业性与权威性。

3 树立网站的品牌和网站大文化（网站文化由站长决定.....

-----  
哥们好：)

想了几点，晚上或明天分享，现在有点忙：)

作者：万里依然 日期：2013-10-23

作者：开口贝时间：2013-10-17

雨总您好，小弟有一事相求！

最近朋友做了个古玩网站，人气一直不行，小弟帮其想了几个小点子，但觉得没有达到目标，希望雨总帮其鉴定下。网站链接如下  
<http://www.kaimen360.com/>，网站做得不够全面，问题多多。

### 一 总体思路

1 以少的资金投入，围绕百度等搜索引擎进行免费推广，增加网站的曝光率转换率 2 因为是新建网站，所以得增加网站的专业性与权威性。

3 树立网站的品牌和网站大文化（网站文化由站长决定） 4 网站推广出去才能有利润，前期要牺牲利润。

### 二 实施步骤

1 目的：增加网站的专业性与权威性。

与大的机构合作如 A 四川省收藏家协会四川省各大博物馆文博单位考古所大学的考古研究员 B 古玩收藏杂志

获三大利 A 前期为其宣传，方便日后合作 B 增加网站的专业性

与权威性 C 使网站的搜索暴光率放大 2 包装网站以西南/四川地区第一大专业性网站进行软文推广。与文化厅相关单行合作，作为其文化发展的一部分，争取获得新闻类支持。

3 百度知道，爱问，贴吧等提问方式进行网站推广

（网站简介名称和链接）。

4 成都地区重庆地区古玩市场古玩城的着重推广

古玩市场地摊以发传单为主，古玩市场古玩城的店铺以传单和邀请免费开店为主。（予网站的专业性进行邀请）5 增加网站专业性知识，书籍，古玩大拿，收藏名家的介绍（以百度搜索关键词进行介绍）

6 排名软文大推广，与网站专业相关即可。同时短笑话，QQ 表情相关推广。

如，中国十大红木厂家明清十大窑收藏杂志的排名国内钱币评级机构的排名

7 对四川地区风景区软文夹杂网站推广，来四川会泉友岂有不玩之理？

8 各地古玩市场的介绍，交易会的介绍，此类搜索度高。

9 建立网站官方宣传窗口，如 QQ 空间，微博等。

10 邮箱发送网站信息，以各大古玩网站注册为原本，站内短信邀请。

三以互赢为原则，宣传以增加网站访问率，转换率为原则。

回复：

哥们好：)

你做的这份策划可谓大而全，如果都来实现，时间、精力、费用不是那么一笔简单账目的，我认为前期只要有几个特色就能形成人气突破。

谁在关注古玩网？

一定是手里有货或者正在、准备炒古玩的玩家，吸引他们的目光才是根本，其他客户群根本不必理会。如何吸引玩家眼球？

核心是互动！

如何互动？

核心是鉴宝！

如何鉴宝？

呵呵，故事来了。

鉴宝一般要上手，这是基本规律。但对于很多造假古玩，仅凭几张图片，行家眼睛一扫便知真假！

因为很多仿品违背了历史文化发展规律。比如造假之人并不了解陶瓷器型、绘画图案、器型底部、杯口所包含的很多内涵，经常搞穿越或张冠李戴，这类假货容易被行家一眼看穿，根本不用上手摸！

我建议你组建一批兼职专家团队，每个人鉴宝侧重点不同，比如鉴定珠宝、陶瓷、绘画、杂件、金银器皿等等，这批专家开辟鉴宝专版。

需要鉴宝之人只需在对应专版上传图片，鉴宝师便能说个子丑寅卯的大概。至于真假难辨的宝贝，鉴宝师也可给出一个初步意见，包括市场估价！

这时，互相性就极大得到提升。如果急切需要鉴宝的人，自然会线下联系，那么鉴宝费就孕育而生了。

所有鉴宝图片、鉴宝意见、交流互动（业余玩家也可自由发言），都可以在专业版块查询（类似论坛），这类实战性、互动性强的内容会激发很多后来玩家观摩学习，这是网站核心运营项目。

鉴宝师需要一些大牌行业坐镇，逐渐形成权威性。对于线下鉴宝，可做视频录像，完后放到网站上，互动性也很强大。

网站做起来以，人气旺盛后，注册收费以后才能得到专家网上初步鉴定，呵呵，前景看好。

至于其他推广方案，哥们你已经说得很好啦，我就不补充啦：)

至于预测市场行情、介绍热门收藏等栏目，都是网站附带项目，不是拳头项目，唯有提升互动性才是关键！

好，兄弟我才疏学浅，不懂鉴宝，说的不周之处，呵呵，还请哥们多多担待：)

顺祝一切顺利：)

作者：万里依然 日期：2013-10-23

书接上文。

反正求人一回也是求，求两回也是求，我只好又向齐总求援：“老大，新困难是……”

“你跟老卢怎么谈的，重复一遍。”

“说完销售困难，直截了当提出想让二批享受经销商待遇，可话没说完，他立马摆一堆拒绝理由，靠，解释都没听，电话被挂了。”

“呵呵，说你是傻子吧，到销售一线要说行话啦。你这套要政策的理由，谁听谁腻味，屁话啦！”

“啊，那怎么说啊？”

我被齐总训得发懵。

“销售老总天天都在对付下面人讨要政策，神经麻了。

你该把销售任务与政策支持挂起来谈，今年D市销量为零，明年确保完成100万，争取破200万，但需要一点政策支持。

你不谈任务只谈支持，谁喜欢听？

傻小子明白吗？！”

唉，在快消行业混，我有知识与经验双重缺陷，像傻子不？

在A集团谁敢说我傻，唯有这个“讨厌”

的齐总！

见我沉默不语，他又补充一句：“光有奋斗目标不够，还要谈确保措施！

人家凭什么下放政策？

你得让卢总感觉100万任务不难完成，呵呵，你傻也就算了，千万别再把人家当傻子啦。销售老大手上只有几个点促销费，给了你，其他市场就得少给，他当然要权衡D市销量贡献够不够申请资格……”

我们又唠叨一会儿，齐总答应帮忙游说卢总，争取谈个一星半点的优惠政策。但广告费、铺货别动队都别指望，剩下就看我们能耐了。

我把心一横，不管以后，只说眼前，唯有把这支瘸腿团队迅速打造成铁血部队，才能自救！

豁出去，行动开始，我迈大步走向酒店。

进门重新召集众人开会，当讲到可能无政策支持后，小钟坐在那儿，腰弯了，胳膊支在腿上，两只手使劲揉搓，脑袋低得像山羊吃草。而荆天正好相反，直挺挺躺沙发里，仰脖直勾勾盯着天花板，眼珠子一动不动……看到荆天泄气样儿，我不乐意了：“遇见困难又怎么了？

宁可被困难拍死也不能被吓死啊。你靠爹有本事，才顺利戴上经理帽，如果小钟他爹牛，你们位置对调！

但转念一想，荆天这小子没经历过市场风浪，遇困难气短，人之常情。其实我现在也想歇会儿，洗头，捏脚，按摩，喝茶，逛街，冲漂亮女生吹口哨，这日子过得，爽得不行……算了，别YY了。

会场气氛很压抑，连个站脚助威的人都没有。我想了想，提议大家到路边大排档随便吃点，完后继续开会。趁这档口，我想洗个热水澡解解乏，哪里个啷，热水快来冲开我的榆木脑袋吧。

刚脱完衣服，随手拎进来的手机响了两声，原来是齐总来条短信：“小雨勿急！

想当初你被债主逼债，菜刀剁上桌，去卫生间被跟踪，但你扫平一切！

没费用支持又算什么？

身居高位，天天都是青春期，加油，集团最牛的总监！”

我足足看三遍短信，不必豪言壮语激励，经历就是最好的榜样！

好，咱不能跟着气短，摆平销售困境再放松，更有滋味！

呦呵，洗完澡，精神为之一振，我决定先扭转他们沮丧的态度……

方法？

有。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-10-24

书接上文。

荆天带回一碗担担面，匆匆吃完。我站在众人面前手舞足蹈，来了一场励志演说，渐渐地，哥几个好像入戏了，神情有变化，挺直腰板坐起来，好现象。接着是讲解销售技巧：“销售核心无非两点，人情搞定和利益驱动。人情搞定有个基础，最短时间连续见面，一周见三次分销商，熟悉度肯定大过三周见三次……咱们进攻策略应化繁为简，突出重点。

D市有40多个大小二批，平均使力，人情短期混不熟。不如分为4大战区，集中兵力，先从一个战区拉队伍，然后逐一突破。1个销售只负责3个二批商，天天泡他们，两周后你就是他们的朋友！”

整整三个小时，我滔滔不绝，全情投入，以内容、声音和肢体语言感染听众，将销售四大绝招论述一般（注，相关内容详见拙作第一集）。话是开心锁，困难说开了，也就那么回事！

再说还有实际支援行动，我打算调H分公司企划部的晓峰和子明助阵，他们经酒店装修历练，做事有点模样。

当初曾许诺给足锻炼机会，现在正好派上用场，可谓一举双得！

荆天这家伙属猴脸的，听着听着，笑纹咧开了，他被我经历所吸引。当听说有人帮忙做事，马上抱拳，“谢谢雨总支持，送炭的来了，

送炭的来了！”

接过荆天递来的烟，我继续做培训，“招商成功的前提是利益驱动，没利润空间，谁跟你合作？”

这里说个小故事。

石油价格暴涨导致汽车销量大减。日本某汽车公司一名推销员在美国底特律汽车市场，面对犹豫不决的顾客，他准备了一套说辞：哇，油价高涨，只有不算帐的傻瓜才会买。而我随大流买了辆自行车，便宜不耗油，两全其美啊。上个月，我兴冲冲骑车上班，路上整整耗费三个小时！

我的妈呀，一到公司累得躺地上，打我都不想动。可不行啊，被经理看见还了得？

终于熬到下班，迈着沉重脚步晃到门口，突然想起还要顶风骑回去，伤心得真想痛哭一场。这时我才明白，轿车无论如何不能少，买轿车的傻瓜非做不可！

当然，最佳选择就是买省油轿车。因此，买我们车的都是最聪明的人……一席话说得顾客们点头称是，销量由此大增！”

“是啊，搬来发财案例游说分销商，好点子！”

上次到H公司开会，住在集团酒店，一路看到集团1001个营销故事，各个精彩曲折，各个发大财，看得我都热血沸腾，更别提经销商啦。”

荆天边说边挑起大拇哥。

“经销商的发财史证明产品好，人气足，市场大，销售旺，是经



过实践检验的，比说一千句一万句管用。二批做源牛谁发财了？

都在混温饱，我们一正一反俩案例教育他们，给力！”

显然，小钟也被我说服了。

今天跟二批谈市场前景，鸡一嘴鸭一嘴，聊不到一块去！

谈产品质量好，人家没感觉；谈售后服务优，他们没体会；谈口感上佳，还没盲测；谈价格，劣势不碰；谈品牌知名度，源牛在本地赫赫有名！

但聊聊同行发财史，为啥有人跑得又快又远？

除了自身努力，选择产品是不是同等重要？

话题瞬间活络起来。

好，马上安排企划部精编百大经销商发财故事，明天发电子版，打印成册送给二批看，哼，连我都受刺激，何况他们。先认可我们的人，再细谈技术，这才是销售王道！

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-10-24

@仙娘子 19559 楼 2013-10-24

刚开始看，才看了两天

先谈下感觉：

顽强的性格，久经训练的思维，适当的厚黑

使雨总度过了一个个难关，完成了一个个“不可能完成的任务”

这其实是普通人都应该能够做到的

但也是普通人永远不可能做到的

因为长期的坚持、扎实的思考、勇往直前的行动，这三样是绝大多数人一生中都会欠缺的。

这三样听起来简单，但一贯保持下来极难。

谢谢楼主，受教了！

俺继续看下去，

再有读后感.....

---

谢谢夸奖，小脸已经红扑扑：)

作者：万里依然 日期：2013-10-25

书接上文。

布置好宣传册的事，齐总电话来了：“你们那疙瘩不是重点市场，这两年属自然发展状态，没政策支持。”

刚才收到短信，我有预感。现在不好当众人面掰扯，走出门才问，“老大，不是说渠道扁平化是市场发展趋势嘛，干嘛不给支持？”

“你是不是为了看起来高些，才长了个脑袋？！”

多动脑子多想想嘛，渠道扁平化不好做呢，目前也就是俩可乐这些管理上档次的公司能规模化实施，我们还在跑马圈地，管理粗放。他们能实践不等于我们规模化实操，D市地盘小而情况又特殊，我才建议你尝鲜……老卢知道你小有名气，但对你的本事将信将疑，不给政策也能理解。”

“好吧，好吧，不扯啦，在开会。”

我气呼呼挂上电话。

靠，老卢欺负我新来的吧。呸，爱给不给，老子不靠政策活命！  
叫化子门前，也有三尺硬地，他们不给政策，我反而觉得痛快！  
这年头出来混，怕字就甭当头！

其实，换个角度看这事，齐总的话也有道理，政策惠至反而称奇。  
钱总也好，卢总也罢，已破格提拔荆天，算给足荆总面子，但不能指望他们是大圣护唐僧，事事援手。假使政策向 D 市倾斜，荆天能玩转销售？

二人心知肚明。投入费用却得不到销量回报，连带责背不起，所以老钱与卢总板起一心为公的面孔。而咱又是何方圣神？

在销售总部花名册连屁都不是！

资源紧巴巴，政策可给可不给时，人家凭什么赏下面子来？

我狠狠啐了一口，政策爱给不给，无所谓！

深呼吸几口气，搓揉脸，神态自然些才迈步进屋，继续打气呗。

我吆喝着给众人发了一圈烟，“市调显示，咱们二批利润比源牛高一个点，组建二批联合体，业绩冲上去，经销商返利再扣到二批头上，呵呵，销量越大利润越高，其道大光啊！

保证渠道收益是合作前提，这里说‘收益’而非‘利润’，因为它包括利润、网络和名声。两大可乐虽然给渠道带来单件产品利润很低，但能给批发商带来下级网络和名声，搭载其他产品赚钱容易。同样，成为 A 集团代理商是他们梦寐以求的事儿，只是还没领悟。”

我只想给团队打气，不被一时困境所迷惑，路，自然是越走越宽！

……

时间过得飞快，眨眼到了凌晨。众人听得入迷，神态轻松起来，仿佛一牛一鹿已非对手，胜利在望。看到团队士气高涨，我好像不累了。

我有个习惯，工作晚了，喜欢请大家宵夜，放松下来，边吃边聊，情感交流之绝佳途径。更何况四川小吃天下闻名，到四川未宵夜，呵呵，实在对不起味蕾啊。发出邀请，全场起立鼓掌，这帮家伙好可爱。

一行人来到河边夜市。嚯，好大的宵夜场面，各家店铺的霓虹灯招牌闪烁着迷人光芒，一串串大红灯笼高高悬挂在道路两旁，放眼一望，哇，全是杯盘碗筷，美食荟萃啊。夜虽深沉，但仍有上千食客聚于此，喝酒划拳的，摆龙门阵的，卿卿我我的，一个个眉飞色舞，这边还没看够，那边已经闻到飘来的烧烤串香儿，馋得大家哈喇子快掉进河里了。还不快走？

我想飞了呢。

谢谢阅读，未完待续。。。。

作者:万里依然日期:2013-10-28

书接上文。

走着走着，忽然，我被一个叫“伤心凉粉”的店招吸引。

哟，卖什么不好，干嘛要卖“伤心凉粉”呢？

心里不禁纳闷。

见荆天他们不怀好意的笑容，我好奇心更胜，“咱们来碗伤心粉

吧，吃完也许就不为市场伤心啦。”

“好呀，雨总提议好！”

众人喜笑颜开，马上附和道。

很快，一碗碗“伤心凉粉”

端上来，红彤彤的汤底，白花花的凉粉，碧绿绿的黄瓜条，表面平淡无奇，我轻蔑一笑：“哼，店家巧立名目，吃一碗凉粉，伤哪门子心呢？”

但一口凉粉下去，知道自己想错了。对北京男生来说，那叫一个超级麻辣呀，无法承受之麻辣——汗水、泪水、鼻涕水横流，形象？

狼狈不堪算个毛啊……

没曾想荆天更坏，热情有加递来杯热水，都知道吃辣椒不能喝热水，但那时好抓狂，端来就喝，火上浇油啊……哼，这小子好缺德！

过了许久，我才悠悠说道：“‘伤心凉粉’厉害！

厉害！”

小钟是善良孩子，他推荐了一道菜：“雨总，‘伤心凉粉’远近闻名，连我们本地人都觉得辣得够劲！

但他们店还有一款‘开心凉粉’，是四川经典小吃——冰粉，口感凉凉的，甜甜的，好吃。我们是先伤心，再开心，呵呵，绝配！”

嘴巴被辣得说话不利索，但脑子却不闲着：“小店外表不起眼，但内容不可小瞧。顾客先吃又麻又辣的‘伤心凉粉’，再来一碗又冰又甜的‘开心凉粉’，不知不觉，每人消费从一碗变两碗，还讨了口彩，呵呵，高手在民间哦。”

果然，“开心凉粉”

好似暑天的冰镇西瓜，滋味美妙，终身难忘！

大家边吃边聊，辣味意犹未尽之际，我灵机一动，问店老板：“有啥牛奶喝？”

“哟，对不住几位，呵呵，只有可乐和果汁。”

店老板笑盈盈回道。

我意味深长地看了眼荆天，这家伙脑子转得好快，马上接过话题：“源牛也许还没重视餐饮线，我们可以学三鹿，先找啤酒代理商快速占领酒店、大排档等餐饮市场再说。”

“对啊，集团酒店线产品齐全，正好派上用场。上次企划部策划的酒店产品新包装，我们在成都分公司看到了，敞亮！

真把酒店产品往D市一拉，嘿嘿，市场准活！”

小钟跟着也高兴冲我笑道。

看见小钟手里的酒杯，忽然想起齐总讲的一个销售段子。

邯郸经销商在本地最大的酒店遇见三鹿，他们急于打开市场，给服务员3元/瓶的开瓶费，咱们是1元，导致服务员调转风向标，首推三鹿。邯郸经销商想给酒店KTV包间赠送一批印有A集团Loge的高级挂钟，想以此扭转合照关系。齐总巡查当地市场，认为客人在KTV不看时间，赠品无效。于是推荐上中下三策。下策是经销商找很多人去酒店消费，指名品牌，如果服务员强推三鹿，则当场‘翻脸’，投诉、放弃消费、争论等手段齐上，服务员承受不起客户压力，推荐口号可能改成‘您想喝哪个牌子鲜奶？’

’；中策是赠送打火机、烟夹、烟缸、手表、压缩毛巾杯、微型手电筒促销品；上策是送给服务员化妆镜、指甲刀、梳子、丝袜、纯棉毛巾等私人物品，小利诱惑服务员，以情动人。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-10-29

书接上文。

齐总干活，一出手也是绝活！

他不光有上中下三策，更把经验传给邯郸经销，一套情感攻势思路，包括短信问候、建立人事档案和交流会等促销方案。1、根据二八原则，20%的酒楼服务员起到80%作用，礼品分配依次为领班、包间盯台服务员、大堂散座服务员和吧台收银员，将有限的促销费先投给优秀服务员；2、建服务员个人档案，包括年龄、籍贯、学历、性格、爱好、经历，方便今后公关；3、组织专家对优秀服务员开展业务培训；4、定期组织服务员交流会，为领班配发冠军戒指。四招齐下，优秀服务员很快将A集团“闪蒸”

技术优势，为食客介绍得淋漓尽致，过耳不忘。邯郸经销商执行彻底，酒店线独占鳌头自然水到渠成。

“我知道二八原理最强悍的推论是，20%的人创造了80%的离婚率！”

嘿，这是哪个王八蛋在我说正事时跑来捣乱的？

扭头一看，原来是小钟团队里只会发骚了的小段！

靠，我狠狠白了他一眼。

荆天见我气色不对，忙附和道：“齐总的上策好牛！”

销售就是搞定人，用私人物品打动服务生，投入少见效快。中策针对酒店进行公关，期望酒店下令服务生改推荐口号，但他们没得好处，不会主动推荐产品的。”

说段子是有目的，我又想到一招，“我会跟齐总申请一批餐饮促销品，跨区域投放D市。哼，开瓶费得不到支持，那咱们就在促销品上打主意，迅速提升销售业绩。”

话音刚落，迎来一阵喝彩声。看看，这顿饭吃得，超值！

就在我还想讨论终端拦截时，荆天端起啤酒，边说边敬酒：“雨总，发现您是工作狂啊，从下飞机到现在，没一分钟休息，吃宵夜都谈工作，呵呵，身体吃得消吗？”

“张闻天曾说生活的理想，就是为了理想的生活。虚度光阴甭想财务自由啦，哥几个自勉吧。”

荆天笑着摇着头说道：“说起勤奋我到不怕，就是这压力大了吧，头疼。”

“我有压力，你也有压力，但老板身上扛的压力等于集团所有人压力之和！”

来，大家看条短信，他秘书小高凌晨发来的。”

说完，我把手机递给荆天。

“雨总，集团销售会议刚结束，为了给明年销售压力减压，老板决定提前在春节前正式推出乳酸菌奶新品，请企划部7天内完成宣传画册的策划和设计，配合铺市。会议纪要已发邮箱，请查收。”



荆天读着读着，傻眼了。

我笑了笑，端起酒杯和众人一口闷了整杯，“呵呵，哥几个听到了吧，别以为咱们忙得昏天黑地，有多了不起。其实老板更忙，他在全国下一盘大棋，而咱们仅仅在一个地级市谋篇布局，二者层次不同，劳动强度和责任更没可比性，呵呵，咱们不好意思偷懒呢。哦，多说一句，南方 YJ 豆浆机这两年成长为行业老大，靠得也是勤奋。有一做销售的哥们亲口告之，公司 QQ 群深夜还跟马蜂窝似的，嗡嗡嗡的几百人在上传报表啦，领取任务啦，和上司沟通啦，互相交流啦，跟打鸡血一样……”

“啊，那帮人图个啥子嘛。”

小钟有些迷惑。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然 日期:2013-10-30

@静瑜光耀 19608 楼 2013-10-29

请问雨总每天劳动强度那么大，一天几餐，营养怎么跟上？

-----

呵呵，天天晚上肚皮好饿啊，要不给我快递点零嘴？

哈

作者:万里依然 日期:2013-10-30

书接上文。

“往自私里说是图前程。小钟你想想，A 集团正在扩大销售地盘，谁有资格当封疆大吏？”

只有表现优秀之人吧。如果咱们凭本事吃饭，总有一天你、我、他都能列土封侯！

就拿荆天来说吧，他原是成都普销，因业绩而入四川大区钱总的眼，三年三级跳，有机会成为D市代理经理，好本事……”

虽然我说的有些违心，但通过两天观察，荆天没有公子哥做派，有的是干劲，只是神经细点，经验差点。呵呵，这番话权当是鼓励吧。

荆天黑脸蛋子微微一红，情绪亢奋，“说得对，人人都有机会！”

“我从小部长起家，遇见大气老板，给予的待遇总超想象！

大家正值集团开疆拓土，好好珍惜吧。”

呜呼，岁月似箭负人愿，虚度年华三十春！

过去的我少不更事，走无数弯路，现在努力还来得及！

呵呵，现在讲讲肺腑感慨，既给自己打气，又给团队鼓励，好事。

接着，我跟大家分享了一则小故事。如果把《西游记》倒过来读，别样精彩！

佛祖派师徒四人与小白龙去东土大唐传教，一路降妖除魔，但他们发现妖怪们各个后台梆硬，无论怎么作恶都受保护。八戒和沙僧觉得世道黑暗，无奈之下一个躲进高老庄，一个跳入流沙河，只有悟空坚持护送师傅东去传教。天庭对悟空忍无可忍，便和佛祖达成协议——我们可以保证唐三藏平安到长安，不过得把刺儿头办了。佛祖同意，白龙重伤坠入山涧，悟空被压五指山。唐三藏孤身来到长安传教，被封御弟，享受完荣华富贵，寿终正寝。

就这样过了五百年，悟空终于从五指山跑出来，一声不吭便把天

庭搅得天翻地覆，天庭被逼无奈，许诺猪八戒化为人身封天蓬元帅，沙和尚封卷帘大将，只要他们能够干掉大圣。最后因兄弟相残而心灰意冷的悟空去寻菩提祖师解惑，然后封印修为，如意金箍棒扔进东海化作定海神针。他回到花果山，陪猴子猴孙过完平凡一生，最终在花果山山顶化作一块石头……故事讲完，众人听得入神。在 A 集团工作，除了必要苦干，巧干也是同等重要。大家同样读《西游记》，但有人逆向思维，剑走偏锋给大家倒叙故事，感觉完全不同，凄凉悲壮，意义深远，马上衬托此人卓尔不群之形象。道理虽简，但养成苦干加巧干的习惯却难，看个人进取心吧……

众人围坐周围听我说事，一会儿笑，一会儿嚎，最后的结果是为了共同奋斗目标，荆天和小钟神情激奋，摩拳擦掌，内心燃烧起的那份热情，感觉比“伤心凉粉”

的辣椒更浓烈三分！

回去路上，我把荆天拉到一边，“你怎么想的，把俩闷葫芦招进来，他们做不了市场啊。”

“雨总，他们比我先到岗，一个是财务部陈总的远房亲戚，一个是 C 公司张总推荐来的，也是七拐八绕攀上枝头的人。估计两位老总认为 D 市是三线市场，他们压力不大……”

“去他大爷的吧，真想干掉俩小子，但张总是我职场引路人，陈总是好友，不好意思下手。但他们吃空饷耽误团队业绩啊……”

我脑子又开始胡思乱想起来。

谢谢阅读，未完待续中。。。。

作者:万里依然日期:2013-10-31

书接上文

走着走着，我拍了一下荆天肩膀，“哥们辛苦点，咱们一起回酒店，我有招商新想法了，你来参谋参谋。晚上聊完，干脆睡酒店算了。”

荆天点点头。回到酒店，我递给荆天一杯水，“哥们，我明天走，今晚把娃哈哈的“头顶住，腰发力”

的市场开发套路说来听听。‘头’是终端，‘腰’为渠道，这是营销体系俩关键环节。‘头’靠啥顶住？

靠品牌影响力，店铺陈列，促销活动和价格优势。‘腰’凭啥发力？

凭稳固信用关系，持久盈利空间，发达商流体系。很多企业说起营销，便是头乱摆，力气砸在广告和促销上，却不想如何启动全身能量。

腰发力是指实力、速度和节奏。实力是说给经销商更大支持；速度是竞争焦点，目前城镇市场对零售店回访频率是5到7日，如果人家5天跑一次，咱们是6天，等于白跑；而节奏是营销型组织是否成熟的标志。娃哈哈做新市场，首先壮‘腰’，理顺渠道，动销指日可待……”

这些是企划部平时搜来的，早已呈报销售公司，但他们无动于衷。我才不管什么门派和套路，好使拿来就用！

这不，实践机会来了。

说完娃哈哈那套推广策略，我话题一转，“刚才宵夜时，就在想

把娃哈哈‘腰’发力和A集团招商会打包来做。呵呵，吃完‘伤心凉粉’，我想到一招。简单说来，1、跟齐总学，建立二批的人情档案，取得初步信任；2、召开新品推荐招商会，挑选条件适合的二批；3、推荐会只是个由头，咱们设计三条铺货线路，集中人力物力高密度铺货，产品陈列和宣传比公司铺货标准更高，面少线精。如果促销得力，产品动销小菜一碟；4、安排接送车辆，邀请上次参会二批商参观样板线路，让他们亲眼目睹新品的终端陈列和销售；5、跑完样板线再开二次推荐会，请代表谈实操感言，本地同行的榜样力量，兄弟啊，等着收款吧……”

“哈，新招商方案比旧版好！

一环扣一环，实操性更强，我看行！”

旧版招商策划跟大家说完，现场没反应，这事搁谁心头都要着把火！

现在看荆天喜上眉梢，我内心成就感所带来的快感，直冲大脑，超兴奋！

按捺不住内心激动，我跟荆天唠叨起心里话：“哥们啊，你想做好市场，最好一直琢磨这件事，所谓念念不忘，必有回响嘛！”

“对，事情都怕念念不忘！

呵呵，雨总，这是四川特产烟，带回去给同事们尝尝。”

荆天笑盈盈从包里掏出一条骄子香烟，递过来。

我把烟一推，“咱们市场基础差，但别认怂！

过两天我喊晓峰和子明过来，他们会带来各类促销方案，春节大

家并肩战斗……”

哪能要荆天的烟呢，他爹可是集团审计总监，再说这哥们每月赚多少？

我不讲客套，他把市场打透比 10 箱骄子都值钱呢。好说歹说半天，荆天才不情愿把烟收回去。

谢谢阅读，明天继续。。。

作者:万里依然日期:2013-11-05

书接上文。

拒绝礼物可以，但不能寒了人家心意。看着骄子烟，我灵机一动，跟荆天分享了一个极品送礼故事。有一天慈禧召袁世凯议事，袁看到慈禧身后站着李莲英不时在老佛爷耳边嘀咕，知道这位李公公很重要，便开始对李公公逢年过节送礼，坚持若干年。终于李莲英觉得不安了，纳闷此人送礼却不提办事？

尽管他想见袁世凯。但袁避而不见，只说对公公表示敬意，时间一长李莲英开始不安了。终于有天袁世凯主动来约，二人刚见面，没曾想袁世凯又奉送 20 万银票，并说前面人情不提了。李问：‘大人有啥事吗？’

袁答：‘下官有点小事，想请公公费心，带一份报纸给老佛爷看。’那时宫廷有一份呈给皇上看的报纸，叫《邸报》。在这份“袁氏版”

报上说的都是其政敌岑春煊干的和准备要干的坏事。

这活儿一般人不敢接，但李莲英硬是接了！

不久，借李莲英和慈禧之手，袁世凯将政敌岑春煊一举扳倒了。

荆天挠挠头，抿嘴赞道：“呵呵，狡猾的袁大头，送礼都搞得好好有学问。”

“还没说完。老佛爷生日众大臣皆要送礼，但她缺啥，稀罕啥？

袁世凯认定送礼必须别出心裁！

绞尽脑汁，向老佛爷送了一只马桶！

描金画凤的精细自不必细说，坐垫舒适，有按摩功效也无需描述，体贴入微的人性全藏在里面——马桶中间有每天可清洗更换的透水透气隔层，隔层上细细铺一层黄沙，其上再铺薄水银！

如此解决了老佛爷内急时出而无味、落而无声这俩老大难问题。老佛爷用后，非常熨帖舒坦！

哥们啊，送礼在于坚持不懈和独具匠心！

呵呵，做啥事有这俩条标做保证，准成！”

说完，我伸出两根手指。

借送礼话题，道出我期待荆天团队的做事方式，既坚持不懈又独具匠心，听不出来？

看他表情吧，双眼盯着我胸口，眼光柔和，很少眨眼，两手自然摊开，这是态度诚恳，虚心听取意见的表情。这是两天第五次强调苦干加巧干的重要性，我跟八婆似的唠叨，好在是先故事道理后至，不然他们会烦死去。

当然，我也做了检讨，承认昨天提及的二批独家经营的错误想法。独家固然很美好，但在画中。正确做法有两条：1、招源牛二批上演

鹊巢鸠占；2、招其他有实力的快消品二批，扩大销售网络。

荆天也在一旁积极出谋划策，越说越亢奋，呵呵，互动无极限呀！

嗯，谈辛苦娇气了，只说没白熬夜。

我们俩聊了很久市场开发和运营方案，直到倦意阵阵袭来，才倒头睡下。朦胧中，下意识还在想：“荆天虽有拼爹资本，但他为人大气，有理想有干劲，只要苦干加巧干，扬名立万为期不远，正所谓刀在石上磨，人在世上练。但荆天领导团队开疆扩土，短板便在思维能力、举一反三和做事方法上集中暴发了。当然，临阵磨枪不快也光，看他挺好学，也愿多分享做事心得。”

我虽欠缺快消经验，但知道如何请教高手，如何走捷径，如何快速成为高手，如何开创市场新天地。就拿新招商方案来说，A集团擅长开订货会，有成熟策略，我耳濡目染多场，现在借鉴改造一番，投入最少费用，成功指日可待！

呵呵，瞧这脑子使唤的，梦里还在感慨呢。

第二天早晨，我跟荆天团队在酒店门口告别。今天格外阴冷，天空低沉，寒风呼呼刮来，卷起昨日掉下来的树叶，四方飘零，景象有点萧杀。临别前，小钟带来一个寒冷消息，源牛听说我们在招商铺货，马上跟经销商和二批打招呼，谁敢代理A集团产品，斩立决！

不仅取缔经销权，还要没收加盟保证金。瞧，这就是快消市场的竞争常态。大家听到坏消息的感想？

只想掐死这头牛！

我紧紧握住荆天的手，一脸不服气，“多保重，随时保持联系，



甬管市场千变万化，马上招商，春节促销不变！”

荆天忽然附耳低声道：“老大，如果市场雄起，我想提个小小要求。”

“说。”

“能不能摸摸您的小辫子呀？”

“呵呵，我太喜欢您这条辫子了。”

我笑着捶了荆天一拳，向众人挥手道别。至此，我打消成见，两颗奋斗的心互相欣赏，互相见证对方的成长。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-11-06

书接上文。

为小君小试身手出差这几天我和小君有一搭没一搭断断聊着，她似乎很忙，从不主动打电话发短信，但也不拒绝电话。当然，顺道拒绝代言人的请求。我脸皮厚，没事找事，反正没让她闲着。

咱要求不高，能和她说话，好知足耶。

我心里装着企划部和我个人发展的事，手头工作越来越多，局面越来越复杂，想把每件事都彻底做好已无可能。脑子一转，话题不请自来，请教小君同学呗。

当我在机场啰里吧嗦说完情况，小君悠悠说道：“嘻嘻，给你讲个故事吧。”

以前都是我给人家讲故事解心事，现在反过来，有人要以故事为我排忧，牛人啊！

一句话诱起我的兴趣：“好呀，洗耳恭听啊。”

“亚历山登上王位后开始征服其他国家。当到达弗里王国，国王给他出了一道绳结难题，一根绳上结了一个巨大复杂的结。按照神谕，只有将来征服全亚细亚的人才能解开这个戈尔迪结。亚历山大思考着问题，台下所有人屏住呼吸，期待奇迹发生。就见亚历山大举起长剑，一剑将绳结劈成两半……”

“好啦，你已经赐给我亚历山大之剑啦，简单或粗暴手段，往往是解决烦琐问题的好办法！”

“嘻嘻，蛮聪明嘛，点点就透。”

“好，现在来劈绳结。1、做事抓大放小，二等工作分派他人，不再细问。比如，D市销售任务派给贺平；2、坚决执行内外线出击计划，我腾出手把所有一等工作干得最棒！”

“你当初迫于现实，只能入基层从小事下手，但现在站立半山腰，你们老板、汤总、廖总早就期待你带团队做大事！”

嘻嘻，换做我，每月专心做成一件大事，年底十二件事像十二星座挂在他们心中，银河灿烂啊……祝你早日实现梦想！”

是啊，老板赏我俩总监头衔，手下百八十号人，此时小事做得再棒也不起波澜！

呜呼，未曾想我将问题击鼓传花给小君，人家是剑客，手起剑落，问题迎刃而解！

丫头好生了得，不由得我衷心佩服：“谢谢你……”

正要问问她今天穿了什么衣服啊，梳了什么发型啊，中午吃了什

么呀，我快递的咖啡喝了没有啊，小君却说道：“对不起，有电话进来，嘻嘻，回头再聊吧。”

问题解决，我很开心，虽然意犹未尽……

谁说意犹未尽来着，呵呵，刚过安检门，小君头一次主动来电话了：“雨总，你上飞机了吗？”

“没呢，估计要 50 分钟吧。”

“哦，那现在忙吗？”

“没事，没事。说吧，说吧，啥事。”

我有点小激动了。

“哦，也没什么大事。就是我有个好朋友在广告公司做 AE，她昨天去拜访一家大型火锅店，他们是内蒙发迹，全国几百家连锁，最近在广州开了一间旗舰店，有 3000 平米的营业面积。他们开张时想搞一场大型‘秀’，费用不封顶，但要求别开生面，在捧场的媒体和嘉宾圈里引起轰动。因为是竞标，看她有些发愁，所以我想起你是做策划的，有空的话，嘻嘻，能不能帮想个活动策划呀。”

“呵呵，瞧你尽说不找边际的话，你的活儿就是我的活儿，再忙也要帮上手！”

我琢磨这场餐饮开业秀，他们无非是想突出三点，1、集团实力雄厚；2、食材新鲜地道；3、烹饪大师级。是这意思吧。”

小君听我一口应允下来，挺开心，“嘻嘻，雨总不愧策划出身，一语中的。”

“呵呵，还有啥策划细节要告诉我？”

“据说，他们两年要开三家大店，客户是个优质客户，所以引来好几家大广告公司逐鹿，你尽力就行，没中标也无所谓……”

这个小君，真会挑逗人家的好胜心呢，怕，就甭出来混啦。我满口答应尽快出方案，但大话没敢先说，是骡子是大马，下飞机便知。

谢谢阅读，未完待续。。。。。。

作者:万里依然 日期:2013-11-07

@我相信明天 12319684 楼 2013-11-07

雨哥不回贴，于是这几天回头把雨哥的两本书又从头到尾细读了一遍，收获颇丰。再接再厉！

不过，还是希望雨哥能回我贴。是不是很贪心呢？

-----

哥们好:) 是贪心啦:)

过不久，我们的 716 团队培训就会上线，搞成在线培训，希望来参加哦，全部是销售培训，干货多多:)

作者:万里依然 日期:2013-11-07

@捷径也要慢慢走 19687 楼 2013-11-07

感觉自己做井底之蛙了，最近才知道雨哥的书，烦忙各位大哥告知哪有卖的，明天买去。

-----

哈，谢谢捧场，当当卓越有售:) 第一、第二集

作者:万里依然 日期:2013-11-07

书接上文。

走到登机口，放下行李，我倒背着手，站在大窗前眺望起起落落的飞机……脑子高速运转开了：“乔小君的任务非同小可，要不搞模特走秀？

俗气；舞龙舞狮？

俗气；大师现场烹饪表演？

俗气；歌舞魔术表演？

俗气；日本人体宴？

倒也雅俗共赏”。靠，一伸手搞成了五俗策划啦，哈哈，自己乐了。

行了，还是剑走偏锋，想点与众不同的策划吧。先提炼关键词，内蒙古、风吹草低见牛羊、火锅美食、全国连锁、著名品牌、广州旗舰店……一场秀表现三大关键词，准能大获成功。这批概念各个似珍珠，虽夺目但孤立分散，没一条主线关联，而且内蒙与广州也缺乏空间联络，明白了，找到主线是关键！

串起几颗珍珠，这场秀就是咱的秀场。

……飞机一跃而起，刺入苍穹。望着窗外湛蓝如洗的天空，我的心仿佛也在翱翔。小君所言极是，我被领导赏识，第一年是因为产品包装完胜广告部，第二年是装修迎宾酒店节约千万费用，没有两项业绩撑着，他们还以为咱只能给食堂找几条标语呢。看来今后我会在更高层面上跟广告部决一死战，哈，内外线全面出击，叫他顾此失彼，一败涂地……本来想小睡一觉，但现在兴奋得想叫！

轻松一下，我掏出椅背上的航空杂志，随意翻看着。很快被一则

汽车广告吸引，正好身旁大叔酣然入睡，我悄悄把广告撕下来，叠好放进包里。呵呵，带回去给橙子，看看人家的平面设计，跟着学吧。

下了飞机，我第一时间拨通小君电话：“呵呵，兄弟不才，方案来了。”

“啊，这么快？”

乔小君略显吃惊。

“知道你忙，我长话短说。以冰雕形式，制作集团总部大楼、草原、成群牛羊、长城、烽火台、崇山峻岭、广州旗舰店。故事是这样讲的，1、延绵千里的冰雕长城将内蒙与内地链接起来，代表历史同宗、文化同脉、美食同源，迅速拉近内蒙与广州间的空间距离感，但又暗含各自地域特色；2、每座冰雕烽火台都支着小火锅，代表周围几大城市旗舰店，几十座烽火台标注几百家连锁店名，很能彰显集团运营规模；3、冰雕山脉铺有火锅各类食材，令嘉宾一目了然火锅店特色；4、冰雕大草原和成群牛羊，代表原产地食材无污染；5、冰雕广州旗舰店，那是点题秀，加深嘉宾印象。”

“雨总果然是高手！”

呵呵，突击能力蛮强得嘛。”

赢得小君称赞，我激动了，更加眉飞色舞说道：“长城文化源远流长，但不要谈烽火连三月，家书抵万金啦，不到长城非好汉虽是名句，但无关联，不如说个巨龙横卧，千秋功业收眼底；大鹏展翅，万世宏图送春风。他们集团名里有个‘鸿’字，谐音，加之春节开业，可称送春风！”

接着我又告诉小君，餐饮店做冰雕是不二选择，自己做也方便，而且灯光映照下，冰雕晶莹剔透，象征高贵纯洁、大气端庄。现长城将几大关键词串联起来，似珍珠一般夺人二目，又辅以文化和故事，焉有不胜之理？

啪啪啪一番解释，喝彩声从电话那头传来，感觉那个美啊，好像她手捧冰雕向我走来……圣女啊！

既然搞定策划，我想再说笑笑，谁知她不搭茬，而且直接道别：“非常感谢你，嘻嘻，送上一首古诗：上将得良策，恩威作长城。如今并州北，不见有胡兵。拜拜。”

这丫头，我说此长城，那言彼长城，还恩威作长城呢。

得，我又意犹未尽了……

明天发布新的一个故事，希望大家喜欢：)

下市场的故事未完，后面还有新篇章，做法跟我的建议有出入。。。。。

好，谢谢阅读，未完待续。。。。

作者：万里依然 日期：2013-11-08

书接上文。

画册顶级策划

机场到工厂车程2个小时，但就这点时间，廖总竟然打来俩催促电话。我挺纳闷，7天策划一本画册，至于如此着急吗？

廖总发什么神经呢，对咱工作能力还不放心？

哈，管他急不急，反正我是不急。带着愉悦心情走进H公司企划

部，和大家打过招呼，分完四川特产，端起秘书小江新沏的绿茶，刚喝一半，廖总便拍马赶到，“雨总回来啦，辛苦。”

“呵呵，廖总您才辛苦呢，运筹帷幄，统筹全局，我要向您学！”

“看不出来，雨总出趟差，嘴变滑了。”

“瞧您说得，咱可是一心一意为工作，实事求是说事呢。呵呵，给您带点四川特产，灯影牛肉。”

说完，我忙从行李箱里拽出几包牛肉干。

“别客套，正事来了。老板安排一项重要任务，今年南方研究中心成功开发出乳酸菌奶制品，原定春节后推向市场，但集团考虑竞品动态、年终业绩和新品浩大的招商工作，决定提前推新品。招你回来，是要赶在三天内做一本非常重要的宣传画册，起印二百万册！

不仅每箱放一本，而且在招商会、商超促销、零售店等场合和渠道会大量投放。乳酸菌是新品，经销商与消费者不太了解，而广告片又暂时跟不上，市场推广就完全依赖画册做宣传，所有的易拉宝、POP海报、吊旗、单页、围搭、跳跳卡，也要跟画册内容和设计元素统一，你务必三天拿出所有样稿上会讨论，这可关系到1.2亿的招商任务，集团各销售公司已经做了总动员，招商政策和促销款都到位了，企划部千万不能误事！

每12小时必须当面汇报一次！”

廖总工作起来，总是那股风风火火的架势。

“啊，三，三天？”

不是七天吗？”



我脑袋“嗡”

地一沉。

能不沉嘛，从来没接触过什么乳酸菌，三天画册出街，当我齐天大圣啊！

我呲牙咧嘴，冲廖总摇头。

“市场变了，计划也要跟着变，所有工作都要提前完成。

你别装傻，我给三天都嫌长！

两天还差不多。”

廖总拍着我肩膀，浅笑。

“廖总，广告部猛将如云，为啥他们不接，到现在才通知企划部？”

“本来任务下发给广告部，但逸总要忙 ZTV 黄金位广告招标，老板亲自挂帅，几千万投入，这是集团重中之重的大事！

再加上画册截稿时间提前，他没办法完成，所以委托企划部执行。”

听见没，大事没老子参与的份儿！

擦，太刺激人了！

我一股热血涌到脑门顶，眼角不由自主抽搐几下，马上冲廖总点点头，“承蒙廖总夸奖，行，任务我接了。”

送走廖总，回到办公室我很是生气：“呸，这厮说没办法按时完成，所以委托企划部帮忙？

肯定是他的歪点子，故意借老板提前截稿的理由，只留三天给我，即便侥幸完成也是平常之作，丫有的是时间吹毛求疵，在大佬们面前煽风点火！

不论招商成功与否，都会说画册严重影响招商成效，我两年建立起来的口碑将毁于一旦。更严重的是，如果没完成？

看，不用兔崽子动手，廖总就能劈了我！

72 小时承担起 1.2 亿的招商任务，这跟他推荐我做酒店项目一样，成了他有保荐之功，败了则借刀杀人！

哼，一计不成心生二计，又在秀下限？

谢谢阅读，未完待续。。。。

这个故事臭长臭长的，希望大家耐住性子慢慢看：)

顺祝所有贴友周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2013-11-11

书接上文。

身处此情此景，不用廖总再动员，好胜心如火山爆发，早已澎湃而出。我根本不会被困难吓死，老子就是小强，踩不着，赶不走，撵不死，生命力旺盛着呢！

那是，恶人自有恶人磨，老逸等着吧，我不仅要去做一本争气画册出来，今后还会把苦水全倒回去！

后来真倒回去了？

嗯，在老板和汤总引导下，我和老逸好似参与了一场泼水节，互动性超强，真叫人抓狂呀……

14 世纪，欧洲黑奴贩商经常押送黑奴穿越汹涌澎湃的大洋，由于航海技术不发达，经常有船只迷失方向，葬身鱼腹。

每逢此刻，黑奴贩商就会将一名从非洲掳来的黑奴绑到桅杆上，

命令这名吓得魂飞魄散的黑奴“说出正确航向”！

如果黑奴“拒绝告诉他们”，便杀死他！

实际上，这些黑奴被掳之前，从未曾离开过非洲。但不可思议的是，几乎每个绑到桅杆上的黑奴，吓破胆时，茫然而随机的指点，往往正确航向！

该方法在 14 世纪的船长中口口相传，被航海家奉为金科玉律。如果将大多数的成功解释为运气，未免偏颇。而这一切也并非有神灵冥冥相助，而是原始部落的原始思维起了作用。

人类的哲学观来源于古老记忆，与现实逻辑明显背离的原始思维，构筑出它的许多神秘特性。情急下迸发的狠劲是本能智慧，有时却比理性思考强大！

我当时一口接住廖总安排下来的任务，就是出于争强好胜的本能以及对工作的热爱。

既然我被人绑到桅杆上，那就自己给自己指一条正确航线，早日到岸吧！

给自己打完气，争分夺秒开始工作！

马上召集大家讲任务：“小江，马上到研发中心拷电子版，再打印十套。所有人停下手头工作，先集体研读四小时。资料看不完，做个屁画册！

现在是中午 1:20 分，傍晚

闲话少叙，很快电子版来了，咱也抓紧时间翻看资料吧：二十世纪初，益生菌在发酵奶中已广泛使用，古老食品绽放新魅力。乳酸奶

其主要原料是牛奶，发酵过程中，原料奶营养成分不仅没受破坏，而且发酵使各营养成分发生转化，更利于人体吸收消化……

发酵奶含有相当于普通牛奶 4 倍以上的氨基酸及各种多肽，因为发酵过程中，乳酸菌的体蛋白将奶蛋白分解为多肽及氨基酸……这些多肽具有促进新陈代谢，强化钙吸收等多种生理功能……

青少年皮肤和内脏细胞分裂活泼，栖息在肠道内的乳酸菌等有益菌群数量多，能够给予免疫机能强大刺激，使其活性化。中老年人肠道内的乳酸菌日益减少，免疫机能随之衰弱。而免疫机能衰弱会加快衰老速度……现代医学认为乳酸菌能够使免疫机能正常，能够制造肠道有益菌活泼运作的状态……

花了 3 个小时，粗略翻了几百页，头疼。拿着几十万字和看不懂的技术参数，我迷茫了。常规思路是阅读—消化—提炼—制作，花十天八天很正常。现在却要囫囵吞枣出精品，计将安出？

我点上烟，眯起眼慢慢思索着。找大牌广告公司帮忙？

不妥，操盘新品，他们也要熟悉资料做策划；找齐总这等销售高手助阵？

他在河北跟三鹿打得昏天黑地，忙得很，难以帮衬；搜集类似画册来个综合等于创造？

同行画册我们手头都有，但无一不是乳酸菌画册，如何借鉴……哟，捷径呢？

我傻眼了。

谢谢阅读，明天继续。。。。。

作者:万里依然日期:2013-11-12

书接上文。

正在犯愁呢，人力资源总部马总出差到访。他可是贵客，不能怠慢，忙请到到大会议一叙。现在H企划部的办公室鸟枪换炮了，从50平米人挤人办公室搬进300平米大开间，光是大会议便有60平米！

马总一进门便拿我打趣：“雨总果然是设计高手，会议室整得挺有情调啊。”

我明白他的意思，5米长筒欧长条会议桌虽寻常，但我特意在桌面嵌入一尊硕长的水磨石槽，养着九尾金鱼，身姿奇异，色彩绚丽。看着金丝水草中，那一尾尾鹤顶红、墨龙睛、珍珠、绒球、虎头快活地游来游去，别有番情趣。

廖总曾问我，工作超忙还有闲情逸致养鱼玩？

我故作神秘：“这些金鱼都有绰号，您看，这条墨龙睛是“三鹿”，那条虎头是“蒙牛”，这条珍珠是“光明”

……看着它们游得那么欢实，我动力十足，现在就想伸手下去！”

说完，开始比划抓鱼动作。廖总笑着摇头闪人。其实，我摆的是一个风水局。（名字是否要改掉？

）

我忙赔笑：“行啊，马总啥时候想拾到办公室，吱一声，我必帮忙！”

马总用手点点我的脑袋，笑道：“你先别管装修，说吧，什么时候交考评材料，全集团就差企划部了，你呀，先帮我这场子就行啦。”

哎哟，我一拍脑门，才想起年底要给企划部所有部门负责人写评语打分，作为明年工资考核一部分。前几天忙出差和泡妞，忘个干干净净！

我不好意思笑着说：“对不住，老大，我，我，呵呵，要不，要不，等我五天一定交齐！”

“五天？”

一天都不等起啦，明天赶着给汤总做汇报呢。

呵呵，就知道你理由多，连催三次，你有老板忙？

今天我登门催稿，人盯人，你写完我才走！”

说完，马总脱下外套，往椅子上一搭，看架势他真不走了！

我又诉苦又保证，没用，人家马总开口便把我顶回去了：“我人都来了，还不给面子，以后还想不想招人？”

再说了，都是为企划部好，这是表彰个人业绩的机会，难道你喜欢手下人干完活，但藏着不让领导知道，你们愿当无名战士？”

靠，谁说得过人力资源部呀，写吧，得花40多分钟，时间精贵，舍不得浪费一分钟；不写吧，面子过意不去，人家几次帮忙，算我哥们，如果他不是被汤总逼急眼，估计也不会跑来催稿。

一发狠，我使劲掐灭烟蒂，“好吧，老大您先在这儿赏鱼玩，我马上就写！”

回去办公室，下载完标准文件，我是边写边骂，本来是回顾今年企划部取得骄傲业绩的一件好事，被我搞成了催命的赶稿！

前后好一顿忙乎，通读一遍感觉业绩沉甸甸，行了，赶紧打印出

来龙飞凤舞签上大名吧。再推开会议室大门，看见马总身边坐着俩男的。

马总见我进来，忙起身招呼那俩人：“这位是蓝小雨，雨总，集团企划总监。”

说完又介绍他朋友：“这位是欧阳尚，是做省城楼宇广告和候车亭广告的，是我铁哥们。”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-11-13

书接上文。

我忙走上去握手：“欧阳老总，幸会！”

幸会！”

“雨总又帅又年轻又能干，难怪马总老夸您年轻有为！”

哎呀，都说岁月是把杀猪刀，有的人刀枪不入，有的人却被千万剐！”

跟雨总比起来，我就是后者，哈哈。”

这位欧阳尚很健谈，一见面笑话不断，他四十来岁，长得矮墩墩，粗胳膊粗腿，胖脸，但一双大眼烁烁闪光，好精神的目光！”

我两眼紧盯他双眉间，笑道：“欧阳老总太会开玩笑啦，其实人的长相可分为两大类：一类是天生丽质；一类是天生励志，就是志气的志，呵呵，我属后者。”

一句话把欧阳尚逗得哈哈大笑，“听马总说起雨总是工作狂，没想到您说话很幽默啊，很有自嘲精神，呵呵。”

发现大家说话投缘，我也挺开心，“您是马总好友，而我跟马总也不分彼此，那自然您也是我的好朋友，呵呵，希望今后大家多多走动。”

“谢谢雨总看得起呀，我们是做楼宇和候车亭广告的，市场地位数一数二，今天您要有空的话，希望占用您五分钟，呵呵，这是资料。”

我接过资料，礼节性翻了翻，“呵呵，真对不住欧阳老总，今天实在太忙，要不三天后再联系，我一定和您聊个痛快。”

“雨总，我的这位铁哥们为人仗义，相信你们能成为好哥们的，呵呵，你可不许耍刁哦。”

马总笑呵呵说道。

我伸出手，再次握住欧阳老总，笑道：“马总曾跟我说起过交友14字箴言，结交要像长流水，莫学杨柳一时青！

希望我们友谊也是长流水，呵呵。”

……大家又闲聊几句，知道我今天重任在肩，也就及时收住话题，就此别过。真的是就此别过了？

呵呵，谁能想到这位欧阳大哥在我危难之时伸出援手，救我于水火，大大的恩人呢！

此为后话。

抬眼看看表，哇，耽误了几十分钟，我急眼了！

忙招呼大家到会议室。众人呼啦啦围坐一起，我起了个头：“现在是下午4:06分，咱们抓紧时间，诸位说说想法吧。对了，大家都在压力锅里混，不听抱怨啊！”



子明给大家发着槟榔，他提出一个观点：“根本看不完！”

研发真能编，走马观花才看 1/6！

要我说还是老套路，浓缩资料，提炼卖点，最后行文。”

“看过资料嘛，一开口整个团队智商都被你拉低了！”

乳酸菌有多少卖点，数得过来不？”

一笑鼻子哼了哼，撇嘴道。

子明大口嚼着槟榔，眉头往上一扬，有些不服气，“可以提炼卖点嘛，画册突出主卖点，小卖点放次要位置，符合老大常说主次分明思路。”

“哼，众多卖点，谁是主打？”

一笑又冷笑一声。

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-11-13

@静瑜光耀 19746 楼 2013-11-13

紧接着看，每天早晚各看一次更新。

-----  
哈，这个阅读习惯好：) 赞：)

作者：万里依然 日期：2013-11-14

书接上回忽然，我心里一激灵：“开会曾强调只管提建议，不否定他人想法，一笑今天发言怎么跟吃枪药似的。看他那副神态表情，眼睛盯前方，唇微开，指头置于唇间——一派焦虑模样……哦，都是压力在搞鬼。以棍击水，才不伤鱼，他这样讽刺人难服众啊，回头跟

他聊聊。”

但我嘴上却故作轻松，“时间紧点，但不至于猴急，大家天马行空就是。咱们是 NB 团队，大江大浪都闯了，现在策划一本破画册，屁大的事，没啥了不起！”

阿伟，阿伟，窗户开大，吹点冷风，透透气。”

我故意把任务说轻松，只想减压。其实我心里急得啊，真魂快出窍啦！

靠，集团所有工作都是极限挑战赛，管你是 72 变还是驾跟斗云，反正是最短时间干掉牛魔王，翻过火焰山！

水平发挥失常？

跳进鱼缸喂鱼吧。

众人见我一派无所谓的样子，情绪有好转，气氛轻松起来，大家开始逐一发言：“牛奶经乳酸菌发酵，钙被转化为更易人体吸收的可溶性乳酸钙，同时奶蛋白被分解产生的多肽类，有助钙吸收。青少年多喝乳酸菌奶，利于成长。”

“据有关资料，中国 3—13 岁儿童乳糖酶缺乏发生率为 87%，其中 2% 呈乳糖不耐症，表现为喝鲜奶易腹胀腹泻。牛奶经乳酸菌发酵，利用乳酸菌及其产生的乳糖酶分解乳糖，能将牛奶中 99% 的乳糖分解转化为乳酸和其它有机物质，部分人群乳糖不耐症迎刃而解。”

“同为黄种人，二战后，日本为增强国民体质，大力鼓励国民饮用发酵奶……在增强民众体质方面取得很大成功。”

“乳酸菌分解牛奶中乳糖形成乳酸，使肠道趋于酸性，抑制在中

性或碱性环境中生长繁殖的腐败菌，还能合成维生素 B 和叶酸，对年老体弱者有益。”

“抗生素在控制致病菌的同时，非致病菌也受到抑制，这样轻则出现食欲不振、恶心呕吐等症状，重则导致感染疾病。而乳酸菌奶可使胃肠菌群失调重获平衡，使用抗生素者饮用效果更佳。”

“发酵奶是西欧最大的工业化生产的日常食品之一。奶制品消费大国荷兰年人均发酵奶消费为 19kg，德国 14.6kg，法国 14.5kg，横向对比，国内人均年奶制品消费不足 7kg，而发酵奶更是新兴食品。”

“发酵型乳酸菌奶能将牛奶中的蛋白质、钙、磷、维生素颗粒分解变小，更易吸收。比如蛋白质被分解为小分子肽、氨基酸，可直接被人体吸收。专家认为乳酸菌奶具备鲜奶全部营养成分，并含有较高动物性蛋白，有显著保健作用。”

“经乳酸菌发酵后的牛奶，富含更多 B 族维生素，对维持人体新陈代谢具有重要作用。发酵产生的乳酸、醋酸等有机酸，刺激胃分泌，清理肠道可防便秘。乳酸又能促进肠道蠕动，防止细胞老化……乳酸菌奶可助女性养颜美体。”

……

嚯，全是乳酸菌神奇功效的赞歌，大家叽叽喳喳，但没头绪，更无重点。听得有些不耐烦，我一皱眉，“这玩意特点就是优点太多，儿童、青少年、妇女、老年人喝了全都好，包罗万象啊，到底该突出啥卖点呢？”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者:万里依然日期:2013-11-19

书接上回。

有人附和道：“是啊，找不到主卖点，画册如何出街？”

直说到晚上七点，纯属瞎忙。唉，带团队难啊，最郁闷的事情就是当头的黔驴技穷，看着手下人忙忙碌碌毫无作为，却无能为力。更难熬的是，画册要撑起1.2亿新品招商任务，经销商看完就签合同下单，消费者看完就整箱往家拎，这是一本什么样的传奇画册？

至今未见神迹！

双重压力煎熬自己，头皮都发麻！

屋里嗡嗡一片，听不下去了，留大家吃饭和自由讨论。

我走出办公室，闷闷不乐在广场溜达，冷风拂面，却清醒不了僵化的大脑。天阴沉着脸，黑漆漆没点月光，但厂区照旧灯火通明，生产车间照旧机器轰鸣，载重卡车照旧来来往往。看着看着，我不禁轻轻叹口气：“唉，有决心做出震撼力画册，但豪言易讲，三大困境难破：一百多个卖点叠加，重要的有十来个，如何提炼成统一卖点？

文字浩瀚，如何以简洁方式勾起经销商和消费者兴趣？

搞不清领导和销售大佬想法，他们不满意文案，一切白搭……”

越想越头疼，我不禁冲着厂房怒吼起来：“现在怎么了，一点破事都解决不了？

笨死啦，笨死啦……”

拼命吼完，心境顺溜点，转身刚要回办公室，远远看见一笑和贺平快步走来，就听贺平高声喊道：“头儿，我赶回来了。”

原来贺平在F市分公司做企划部长，前两天下市场，正巧离我们不足三百公里，所以我紧急调他来帮忙。这小子能吃苦，竟然为赶时间，坐经销商提货车来的。行，该好好表扬一番：“哥们辛苦啦，好样的！”

我没办法，紧箍咒被人念了。哟，哟，你蓄胡子作甚？”

“呵呵，我面嫩呗，蓄须成熟些，别叫经销商看轻人了。”

对了，出发前，小江发来一堆乳酸菌资料，借着电筒看了一路，老大，这东东可是好宝贝，风靡市场不成问题，就看如何宣传了。”

一个白净小伙儿故意蓄须，为的是像市场老手，这可不是人人能做到的。从长途车下来便投身工作，够敬业啊。正在暗自称赞小贺，一笑拍拍我肩膀，“老大，既然事情太棘手，干嘛不把黄川、陈东、小辉调回来？”

“小黄带人协助张总连开15场节庆订货会，跑得太累，昨天来电话，说病倒在江西九江了。陈东在上海打拼，责任重大，那里是光明大本营，这场战役不好打。集团正大举进攻上海，火力全开，他抽不出来。北京广告总部半数人马调赴上海，说不定过几天咱们也去上海参战呢。”

我悠悠说道。

贺平递来的一把花生，“张总桀骜不驯，一心想在销售上跟各公司掰掰手腕，这位C市分公司老大，快把手下人逼疯了。”

我反问道：“不是张总把人逼疯，而是几大乳业巨头把所有从业人员都逼疯了，现在社会的竞争，插队都得排队，怨不得他。”

“老大说得是，我相信蒙牛、光明、三鹿的企划部现在跟我们一样，累得小狗似的，正不眠不休工作着呢！”

一笑说完，点上一颗烟，递给我。

我猛地吸了一口烟，狠狠说道：“一笑手下四个策划师下了市场，咱们人手就这么多，48小时必须解决战斗！

走，干活去！”

谢谢阅读，未完待续。。。。

作者：万里依然 日期：2013-11-19

书接上文。

路上，贺平悄悄我拉到一旁，“老大，听到一件事，不知道该说不该说。”

“说。”

“老逸上月到上海，也不知道怎么搞得，跟陈东混得挺熟，陈东好像把企划部内部培训资料、市场促方案、各类专题报告等很多机密文件给他了。”

“啊，还有这等事！”

你怎么知道的？”

我吃惊问道。

“我们部门有个策划，宋春华，无锡人，上海企划部考虑他离家近，特意把他从我们部门调过去，昨天他说起一件事。陈东电脑有问题叫他帮忙杀毒，春华无意中发现E盘有个取名《北京》的文件夹，点开，哗哗的全是内部资料！”

令人感觉奇怪的是，陈东身在上海，干嘛要给文件取名北京呢？

广告部倒在北京，但老逸是死对头，难道是发给丫的文件？！

对了，还有件事。你让我们部门做《企划部内外线进取策划案》，你特意叮嘱不许给任何人。挺保密的事，但不知道陈东怎么知道了，前天打电话来要，我奇怪啊，这事关他鸟事？”

我心里一紧，“策划案给了吗？”

“不可能外泄！”

老大你想想，这事值得怀疑。”

贺平有点着急。

没法淡定了，我脑子“嗡”

地一声，开锅了：“陈东？！”

他做事稳重，表现积极，前途看得到啊，为啥要投敌卖友？

老逸又不做销售企划，挖他作甚……不对，难道说是老逸的反间计，故意挑事，让部门内讧，他好坐山观虎斗，趴在桥头看水流？

如果老逸拿到企划部内部文件，靠，损失惨重，被敌人知己知彼了。哎哟，处理他还是不处理？”

走到办公室门口，我一咬牙，也罢，是福不是祸，是祸躲不过！

去他大爷的，这两天先不搭理，“小贺，注意保密，咱们先突击画册，完后再做计较！”

“行，知道，知道。”

贺平爽快答道。

回到办公室，我一边吃泡面，一边安排设计部先行，不管文案，

提前准备图片素材。话音刚落，橙子五官挪移，嘴巴咧成了瓢：“啊，没文案就做设计啊，木有戏，木有戏。”

“您老人家是头天来企划部报道吧，抱怨无效，特事特办。”

贺平朝橙子桌前甩过去一袋花生，笑呵呵道：“乳酸菌是高科技产品，我们可以提前准备一批高科技生物图片嘛，比如生物螺旋结构，提前构思版面布局、定好主色调、做好封面封底……”

橙子除了喜欢抱怨几句，做事还不错，他见没人支持，只得带设计师忙去了。

大家继续讨论，但漫无边际地讨论叫人起急，我的个人英雄主义情绪又冒头了：“现在是晚上分工，每人分别扛走资料上几个专题，快速阅读再讨论。”

谢谢阅读，未完待续。。。。

作者：万里依然 日期：2013-11-20

书接上回。

说完，我回办公室闭门想对策。拿出纸笔，刷刷点点写开了。我想法简单，按照广告策划流程，先分析乳酸菌特性、卖点以及传播策略，看看从广告专业角度出发，能否有所突破。于是我边写边改，边改边写，草案逐渐形成：

一、策划目标：引导消费。

第一步、对谁说——喝乳酸菌奶的人，还是喝牛奶的人：

1、市场定位：是从喝乳酸菌市场中争取份额，还是从牛奶市场中争取份额？



（根据市场倍增理论：某品牌在市场占据 30% 份额，每提高 1%，工作量增加一倍）2、提高乳酸菌奶在牛奶整体市场份额，比提高乳酸菌奶中的相对份额，更能成就绝对销量。

第二步、说什么——是成就乳酸菌的某项好处，还是乳酸菌整体好处：

1、广告是利益交换（消费者购买产品，将得到某种利益）；2、成就乳酸菌整体好处，就是针对喝牛奶来说；如果成就乳酸菌某项好处，就是针对喝乳酸菌来说。

第三步、怎么说——事件营销：广告是贩卖想法和概念，成功的广告运动必须以需求为基础，提出独特销售主张，引起目标消费群强烈响应，此刻如有重大事件营销，必火。

功能传递：消费者认可牛奶营养，一种比牛奶更营养的奶摆面前，欣然接受？

第四步、信息传递：信息：以肯定牛奶的方式，肯定乳酸菌奶；诉求：是一种“喝奶，就喝乳酸菌奶”

的销售诉求；利益：我们是乳酸菌奶，是比牛奶更好的奶！

话题：《为什么“比牛奶更牛奶”

？

》

成就：1、避免肯定乳酸菌某一好处，而否定乳酸菌其他好处；2、突出乳酸菌整理肠胃的最大优点！

可从两个出发点深入讨论。

写在这儿撂下笔，脑袋跟门缝夹过似的，肿了。虽然搞清楚乳酸菌奶跟牛奶区隔，但画册问题依然无解。唉，浪费时间真要命啊！

看看手表，妈呀，深夜给廖总去电话，难道告诉他老人家：“对不起，9小时过去了，所策划的画册、易拉宝、海报、吊旗、单页、围搭、跳跳卡，那是一无所有、一筹莫展、一盘散沙、一败涂地、一事无成，请求再顺延9小时？”

呜呼，耳旁似乎又响起廖总吩咐：“这本画册非常重要，起印二百万册！

全渠道投放。经销商与消费者不了解新品，指望不上广告片，全靠画册宣传。所有广告物料要跟画册统一，你务必3天出稿，关系到1.2亿招商任务，销售公司总动员，企划部不能误事！

每12小时汇报一次！”

现在想起来，还是感觉廖总命令似刀似剑，寒光逼人，顿时我脊梁骨冒凉气，头顶蒸热气，急眼了！

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-11-21

诸位兄弟姐妹们好：)

**【11月25日晚八点半】**

主题：《择业顶级棒，你已成功一半！

》

主讲：万里依然

简介：天涯社区知名楼主、《我把一切告诉你》作者

内容：择业三大衡量模板

一、天时地利人和

二、产品特性

三、四个销售属性

地点：百草 YY 语音频道——70840129

如果有想听 YY 公开课的朋友们，请下载 YY，我们下周一晚上课堂上见。我讲课，很多人说像在听评书，希望大家全程无尿点：)

这节课我足足备课 5 天，两万多字，凝聚多年反思和切身体会，比小说里写得更有可操作性，60 分钟评估自己行业发展，想知道未来十年，遍地都是黄金的五大行业不？

呵呵，希望能对诸位好朋友带来些许启发：)

如需要及时联络或咨询讲课事宜，请加入蓝小雨冠军销售 QQ：  
234664006

作者：万里依然 日期：2013-11-21

书接上回。

背水一战

把笔一扔，我站在窗口做了 20 次深呼吸，拍拍脑门，强迫自己冷静。还是继续召开群英会吧，希望大家有所收获。

刚坐下来，贺平翻出段资料，笑嘻嘻递过来，“头儿，看看这段描述。”

顺手指，我仔细看着：历史上一些维吾尔族居住地，风沙与昼夜温差很大，但在艰苦生活环境里竟发现几十名百岁老人，其他居民身

体也挺强壮。通过调查少数民族饮食习惯，发现他们主要以面食、肉、发酵奶、水果为主，他们均有自制酸奶的饮食习惯。检查百岁老人粪便双歧杆菌含量，超过一般人 10 倍以上……

“也就是说，乳酸菌群伴随终生，但随年龄增长而减少，肠道菌群失调而肠道毒素含量增加。想长寿，补充肠道乳酸菌群必不可少。头儿，拿长寿说事，很好的传播概念啊。”

贺平赞道。

赵一笑一拍大脑壳子，笑嘻嘻道：“呵呵，想到一点了。”

历史上既然有很多人在喝乳酸菌发酵奶，我们不如挖掘历史，以史育人。老大擅讲故事嘛。”

一笑言之有理，好，我马上点将：“晓峰、小江负责搜乳酸菌历史。”

小江是部门文员，但照样加班，就像解放军打急眼了，司号员、卫生员、马夫、伙夫都得拿着扁担、菜刀冲到阵地上去。没办法，铁血团队干活向来如此，今夜团队无眠。之所以请俩人搜情报，也是经验总结。如只请一人，有可能是一马奋蹄万马奔，但也有可能是一马挡道，万马难奔！

还是双保险来得踏实些。

安排好搜资料的人手，我继续说道：“乳酸菌神通广大，比如多喝乳酸菌奶利长寿。换言之，给乳酸菌起个绰号，大家看看‘长寿菌’概念如何？”

概念全票通过，大家从起名入手，纷纷进言，但讨论到提炼卖点，

又被憋住了。而我？

已经疯啦，围着大会议桌玩走马灯，一圈、五圈、十圈……快转晕时，小江风风火火带来好消息：公元 2500 年前，释迦遗留下来的教典中，发现一段和乳酸菌分泌物有关的经文：“大涅槃经犹如醍醐，最上最妙，若能服用，一切诸药悉入其中。”

就是说，只要我们饮用“醍醐”

这种物质，众病悉除。据辞典解释，醍醐是“自乳中精制、提炼出来的味道浓厚的甜汁，亦指佛之最上经法！”

一笑忙问：“啰嗦个啥，醍醐到底是什么宝贝？”

“小辉哥发现记载于释迦教典中的一段解释：从牛出乳，从乳出酪，从酪出生酥，从生酥出熟酥，从酥出醍醐，醍醐最上。小辉哥又查到相关资料，发现乳中脂肪去除后，可得酪，而生酥就是指生菌。众多生菌一起生长成熟后，会产生很多分泌物，这些分泌物便是醍醐。”

“好冷僻的玩意都被扒出来了，此乃天助我也！”

连‘醍醐灌顶’这句成语都能和乳酸菌挂上钩，好，很好！”

我不禁喜滋滋赞道。

贺平也被震撼了，他捋着小胡须问小江：“小辉昨天通宵，今晚还肯帮你？”

小江开心说道：“不知道吧，小辉哥有心上人啦，但他不会表白，我告诉他的甜言蜜语是酒精勾兑的，嘻嘻，听了会上头呢。”

“小辉哥好有艳福，照片呢？”

子明一脸羡慕，哈喇子都快掉桌上了。

“呵呵，有也不给看！”

话题进到恋爱话题，子明浑身带劲，瞧，感慨又来了：“早知道找女朋友这么难，我爹就该给我定一门娃娃亲！”

其实现在的姑娘都不懂，哪有那么多白马，找头驴凑合得了，别等有一天驴都被抢完了，剩一堆骡子！”

“深夜别发春梦，你看老大白天晚上做事一个样。”

小江冲子明使了个眼色。

.....

谢谢阅读，未完待续中。。。。。

作者：万里依然日期：2013-11-21

诸位兄弟姐妹们好：)

**【11月25日晚八点半】**

主题：《择业顶级棒，你已成功一半！

》

主讲：万里依然

简介：天涯社区知名楼主、《我把一切告诉你》作者

内容：择业三大衡量模板

一、天时地利人和

二、产品特性

三、四个销售属性

地点：百草YY语音频道——70840129

如果有想听YY公开课的朋友们，请下载YY，我们下周一晚上上课

堂上见。我讲课，很多人说像在听评书，希望大家全程无尿点：)

这节课我足足备课 5 天，两万多字，凝聚多年反思和切身体会，比小说里写得更有可操作性，60 分钟评估自己行业发展，想知道未来十年，遍地都是黄金的五大行业不？

呵呵，希望能对诸位好朋友带来些许启发：)

如需要及时联络或咨询讲课事宜，请加入蓝小雨冠军销售 QQ：  
234664006

作者：万里依然 日期：2013-11-23

诸位兄弟姐妹们好：)

**【11 月 25 日晚八点半】**

主题：《择业顶级棒，你已成功一半！

》

主讲：万里依然

简介：天涯社区知名楼主、《我把一切告诉你》作者

内容：择业三大衡量模板

一、天时地利人和

二、产品特性

三、四个销售属性

地点：百草 YY 语音频道——70840129

公开课免费——公开课免费——公开课免费——公开课免费——  
——公开课免费！

如果有想听 YY 公开课的朋友们，请下载 YY，我们下周一晚上课

堂上见。我讲课，很多人说像在听评书，希望大家全程无尿点：)

这堂课我足足备课 5 天，两万多字，凝聚多年反思和切身体会，比小说里写得更有可操作性，60 分钟评估自己行业发展，想知道未来十年，遍地都是黄金的五大行业不？

呵呵，希望能对诸位好朋友带来些许启发：)

如需要及时联络或咨询讲课事宜，请加入蓝小雨冠军销售 QQ：  
234664006

作者：万里依然 日期：2013-11-23

公开课免费——公开课免费——公开课免费——公开课免费——  
——公开课免费！

顺祝大家周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2013-11-24

诸位兄弟姐妹们好：)

**【11 月 25 日晚八点半】**

主题：《择业顶级棒，你已成功一半！

》

主讲：万里依然

内容：择业三大衡量模板

一、天时地利人和

二、产品特性

三、四个销售属性

地点：百草 YY 语音频道——70840129



公开课免费——公开课免费——公开课免费——公开课免费——  
——公开课免费！

公开课免费——公开课免费——公开课免费——公开课免费——  
——公开课免费！

如果有想听 YY 公开课的朋友们，请下载 YY，我们下周一晚上课堂上见。我讲课，很多人说像在听评书，希望大家全程无尿点：)

这节课我足足备课 5 天，两万多字，凝聚多年反思和切身体会，比小说里写得更有可操作性，60 分钟评估自己行业发展，想知道未来十年，遍地都是黄金的五大行业不？

呵呵，希望能对诸位好朋友带来些许启发：)

如需要及时联络或咨询讲课事宜，请加入蓝小雨冠军销售 QQ：  
234664006

作者：万里依然 日期：2013-11-25

诸位兄弟姐妹们好：)

**【11 月 25 日晚八点半】**

主题：《择业顶级棒，你已成功一半！

》

主讲：万里依然

内容：择业三大衡量模板

一、天时地利人和

二、产品特性

三、四个销售属性

地点：百草 YY 语音频道——70840129

公开课免费——公开课免费——公开课免费——公开课免费——  
——公开课免费！

公开课免费——公开课免费——公开课免费——公开课免费——  
——公开课免费！

如果有想听 YY 公开课的朋友们，请下载 YY，我们下周一晚上课堂上见。我讲课，很多人说像在听评书，希望大家全程无尿点：)

这节课我足足备课 5 天，两万多字，凝聚多年反思和切身体会，比小说里写得更有可操作性，60 分钟评估自己行业发展，想知道未来十年，遍地都是黄金的五大行业不？

呵呵，希望能对诸位好朋友带来些许启发：)

如需要及时联络或咨询讲课事宜，请加入蓝小雨冠军销售 QQ：  
234664006

作者：万里依然 日期：2013-11-25

今天晚上晚上

作者：万里依然 日期：2013-11-28

大家好：)

实在对不住大家，因为下面一部分内容涉及我们上课内容，不得已暂时隐去，后面所有想出来的办法都是建立在一套正确的思维模式基础上的。至于什么样的思维模式，我们在课上再好好分享吧：)

谢谢大家理解：)

好，我们继续分享这个故事：

想明白症结所在，我做了总结：“定势思维害人，咱们走入误区！”

画册俩作用：1、培养1个亿消费群；2、产品特性说明，利益点讲清，没必要讨论市场定位和传播策略，一本促销教科书而已。咱们把简单事儿搞复杂啦！”

贺平学会我的习惯动作，想到激动处也是使劲一拍大腿，“画册不是15秒广告，不受时间和文字限制，册子并列若干卖点，体现产品各种优势，无可厚非！”

大家聚焦思考力量于一点，大打歼灭战，思路自然越辩越清晰！

最后，我总结道：“集团管理层制定对外宣传策略，喜谈产品五大优势，招商要讲十大政策，咱们有样学样，策划一本《200个乳酸菌常识》或《200个乳酸菌故事》，潇潇洒洒总结百大卖点，以通俗化、简洁化、数据化、形象化、故事化进行描述，把乳酸菌所有好处彻底给消费者讲透！”

见众人点头称是，我继续说道：“好，现在是0:20分，咱们解决了主要矛盾，但第4个问题又很棘手，大家请看，鱼槽里‘三鹿’摆着大脑袋欢实地游着，大家聚精会神看‘三鹿’，谁还能欣赏尾随而来的‘蒙牛’？”

‘蒙牛’尾巴后还跟着条‘光明’，更是看不到。当消费者信服乳酸菌能帮助青少年长高时，又看到它被冠以‘长寿菌’名号，完后又能助女性美容，呵呵，大家会觉得这玩意神的过头，卖点纠结一起，消费者也会跟着纠结。”

打完比喻，众人沉默不语，剩下的动作是齐齐看金鱼！

这时，我给廖总发条短信：“廖总好:) 进展顺利，早 8:30 做汇报。”

谁知他马上给了回应：“大家都很辛苦，我这边的销售会议刚结束，雨总，请你转告大家，抓紧时间，一定要完成任务！”

“是，您放心吧，现在有眉目了。”

嘿，真 TM 不是人过的日子！

廖总盯得真紧，这不是给紧箍咒又紧了紧嘛，感觉脑袋一沉，差点掉鱼槽一口把“光明”

吞了。但话又说回来，集团启动大项目，越是领导越要冲锋到一线，别说廖总连夜加班够辛苦，我相信老板和汤总身上背负的压力，非我等岗位之人所能理解。因为我们每个人感受的压力之和等于他们的压力！

没招，只有猛干。我长吐一口气，振作精神继续问大家：“卖点多，总有一个会被消费者喜爱，看起来挺美。但画册罗列百来个卖点，容易互相干扰，哥几个说说怎么解决？”

众人扯半天都是上不了台面的建议。秒针在一秒一秒地猛跑，眨眼便是一圈！

在时针真指到“1”

时，我又焦躁起来，站也不是，坐也不是，这，这，这可如何是好？

我冲阿伟喊了声：“去，给每人沏杯咖啡。”

这是企划部挣来的福利，每周有水果点心伺候着，咖啡管够。想

让企划部天天 716，廖总就甭心疼！

还有一点，咖啡提神啊，这时候需要这玩意顶上来！

阿伟端上香浓的咖啡和果盘，招呼大家：“累了吧，来吧，吃好吃好。”

大家吃水果，喝咖啡，聊着开心事，气氛欢腾。但我没心情参与，仍在纠结中。ZTV 黄金资源广告招标大会紧锣密鼓中，那是集团广告重头戏，如果老逸成功执行老板策略，便立下赫赫战功，而此时的我，正在接丫甩下的残渣剩饭和一根硬骨头！

呜呼哀哉，心态失衡叫咱坐卧不安，我，我这是怎么了？

羡慕嫉妒恨有个屁用！

不行，赶紧刨除杂念，专心攻关！

内忧外困来袭，刹那间，我的斗志彻底爆发！

拿起纸笔，开始专一想事：画册开篇大讲儿童喝乳酸菌奶能猛长个，但结尾又说女生一喝能瘦身，家长联想这两段，一准认作是包治百病的大力丸！

舍掉瘦身？

不妥，女性市场庞大，我舍得廖总也舍不得。虽然长个与瘦身都是事实，但放进一本画册又似水火不同炉……看来……看来只有玩狠招了，唯有分而治之才是上策！

谢谢阅读，未完待续。。。。。

作者：万里依然日期：2013-12-03

书接上文。

恰在此时，不知谁戏虐说道：“我最喜欢边喝咖啡边看‘光明’，胖墩墩的身子，披着五彩斑斓的大衣，多好看，但它总是傻乎乎游来游去，盯有看点累。我真想把鱼槽打成几个隔断，每段只放俩条，我看‘光明’还往哪儿跑？”

话音刚落，贺平右手一拍大腿，猛地起身，激动得竟忘记左手还端着咖啡，半杯咖啡直泼裤管上，但他根本不管，冲着我嚷嚷道：“老大，一本册子哪能包罗万象，干脆把画册也一分为四，儿童版、女性版、健康版和长寿版，每册突出一主打卖点，再点缀十几个小卖点，一类消费群送一类画册，满足主要利益诉求点，够啦！

哈哈哈哈哈，问题解决啦！”

“好想法！”

妈妈给孩子买乳酸菌奶，看完儿童版画册，恨不得清空货架。而老人读完长寿版，谁不想长命百岁呀，他们一定会动心！

而且分版还能自动屏蔽多余信息，互相干扰是不攻自破。看，现在大家能专注看这条鱼了。”

一笑说完，伸手把“光明”

抓了上来！

敢抓我的鱼？

我大吼一声：“给老子放下！”

能不大声呵斥嘛，我可是在办公室摆下一座风水局呢。

堪舆认为好风水是藏风蓄气得水。气流易被风吹散，但遇水则会停，水可使气运流通平稳，而水中有吉物，更可调整气运，保风水灵

气不散。我养九尾金鱼，是因“河图五行”

认为九尾是九紫右弼星，吉星旺财。而九尾在五行属金，可生旺水之力量，水气加强财自旺。我养的鱼以黑、金和白为主，因为黑是五行属水，水能旺水，催财力量强；金和白属金，金可生水，催财力量也很强。

赵一笑敢伸手抓吉物，我当然急眼啦。当初本想点明风水局算了，但又怕他们到外面胡乱说话，所以未曾开口。我很迷信？

呵呵，好像是吧。

好，1:35分，次要矛盾得到完美解决！

不说石破天惊，至少也是创意非凡。看来刚才大家闲聊时，唯有我、贺平、一笑仍在持续思考！

他们能有这份毅力，哈，团队成长起来了！

好，我招拢大家集中精力继续研讨第7、第9、第10问题，它们大同小异，可合并思考，现升级为主要矛盾。

子明翻着厚厚一打资料，忽然叹了口气：“研发部提供的资料浩浩荡荡，几十万字的科技文献精缩成百篇短文，唉，太难了。老大，你说的语言要通俗化、简洁化、形象化，故事化，说得容易，执行太难呢。”

“解释乳酸菌，别从盘古开天地讲起，比如文献的这段。”

我让子明读给大家听：“目前已知乳酸菌种类很多，多半偏好在低溶氧量、富含可溶性碳水化合物、蛋白质分解物及维生素环境中生长……”

一笑邹邹眉，他耐心有限，挥挥手，打断子明话头：“停，停，停，别念了。有位叫莫契奇考夫的学者，对前苏联卡利亚地区百岁长寿者进行调查，证实经常饮用发酵乳是长寿重要保证，提出发酵乳是延年益寿的饮料观点，由此获得诺贝尔奖。拿这事讲乳酸菌功能，牛皮得多。”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

大家好：)

本周四晚上

我们有一堂免费 YY 公开课，YY 房间号：69447758，蓝小雨冠军销售

《成功——千般困境万般困惑？

》

希望大家围观：)

作者：万里依然 日期：2013-12-11

书接上文。

一笑的提醒有启发性，我灵感来了：“咱们分三步走，文案不谈理论，只讲实际；图文并茂，大图配少文字；标题要大号。”

瞬间，会议室刮起头脑风暴，新想法在各个大脑里不断激荡传递，贺平忽地站起，快步走到黑板前，边说边在黑板上绘制版面布局：“哥几个注意了，图片阅读速度比文字快 6 倍，大图抓人眼球，而标题直指文章要点，大号标题吸住人，读者才会有兴趣看文章。”

……话题不断深入，一笑又有新想法，“标题更醒目，不妨反问



阐述。比如钙吸收问题，标题写成《日本二战后青少年身高为何超过中国青少年？

》，文章做两点解释：A、牛奶中的钙不易被吸收，而发酵乳酸菌奶中的钙元素，大都以游离钙离子出现，补钙更轻松；B、日本政府大力提倡国民饮用乳酸菌奶制品。”

“一笑哥，你对资料熟门熟路，说得一套套的，呵呵，是不是肠胃里的乳酸菌比我们多些呀。”

子明打趣道。

一笑冲子明挤挤眼，“老大常说把公司事当自己事，主动性和记性会变好。”

子明摇摇头，身子往桌上慵懒一趴，长叹道：“唉，兄弟确实把公司事当成自己的，但记性跟狗啃似的，郁闷！”

“公司是自己的，后天交不上稿，就要关门，你身上潜能还会潜伏？

那时多晚多累，你记性照样好得出奇！”

一笑扔给子明一颗槟榔，“市场流通几百万本企业划部作品，多大成就感啊，我想着就兴奋！”

子明不好意思了，嘟着嘴点点头。

没工夫听他们闲扯，我“啪”

地一拍大腿，“靠，提问式标题，类似《十万个为什么》，好想法！赞！

每本画册可定成64开，32P（页），85克铜版纸精印。”

贺平捋着小胡须，点点头，“拿健康版册子来说，回答消费群关心的 32 个问题，从醍醐灌顶的典籍说到全世界风靡的现实，从肠道微生物群讲到养身保健、增强免疫力，林林总总，像读 32 个精彩故事，真棒！”

赵一笑拍着脑门，冲贺平说道：“晕菜，讨论半天，其实回到策划原点！”

“原点，什么原点？”

小亮感觉很好奇。

到了赵一笑显摆本事的时候了，他给小亮讲了一个爱情故事。1919 年，卢森堡王室迎来夏洛特公主继承王位，做为王室厨房的帮厨莱昂整天在后厨洗刷刷，机缘巧合他遇见了芭莎公主。公主仅是远房亲戚，所以当时的稀罕美食——冰淇淋轮不上她来尝，于是莱昂晚上悄悄为芭莎做冰淇淋，俩人边吃边聊天，芭莎还教会他英语。他们是卿卿我我，情投意合，不过，因身份悬殊，只能将感情深埋心底。一年后，卢森堡和比利时联姻，被选中的人正是芭莎公主。消息公布一个月后，芭莎才出现在餐桌旁，非常憔悴。莱昂准备甜点时，在芭莎的冰淇淋上用热巧克力写下“DOVE”，那是“DOYOULOVEME”

缩写，相信她能猜透奥秘，但芭莎呆坐很久，直到热巧克力融化也未看到。

芭莎出嫁一年后，莱昂应聘美国一家高级餐厅，老板把女儿许配给莱昂，但岁月没能抚平他心理创伤，妻子伤心分手了。莱昂带着儿子经营一间糖果店。一天，他收到来自卢森堡的信，芭莎公主告之曾

派人四处打听，希望能见一面。

由于爆发二次世界大战，信到他手里已迟到一年多。当莱昂回到她身边，芭莎只能用微弱声音诉说她曾绝食抗争，但不知莱昂是否爱她，最终只能向命运妥协。但前提条件是回王宫喝一次下午茶，因为想与莱昂告别，但却没看到融化的字母。三天后，芭莎离开人世。佣人说她嫁来后一直郁郁寡欢。

莱昂无限悲凉，如果当年热巧克力不融化，那她一定会跟他私奔！

后来，莱昂决定制造固体巧克力。经过苦心研制，香醇的德芙巧克力诞生了，每块巧克力都被牢牢刻上“DOVE”！

莱昂以此来纪念那段苦涩、悲伤、甜蜜、动人的爱情。

小亮双手竖起大拇指，“情人送出德芙，意味送出爱情之问：DOYOULOVEME？”

德芙给消费者讲述爱情故事，赋予产品感情，消费者会爱屋及乌的。我们推乳酸菌新品，也要给消费者讲故事，就像讲醍醐灌顶那样，记住故事便能记住乳酸菌的好！”

话音刚落，子明使劲搓了搓胳膊，“小亮，求你别读英语了，酸！”

听着小亮和一笑的一问一答，我的自豪感油然而生。两年强化培训，很多外聘高手把浑身策划本事都教给大家了，团队战斗力跟当初有天地之别，我说上半句，他们便知道下半句，而且还有拔高！

甚至连我的口头禅和说话方式都在模仿，呵呵，这帮家伙有意思……

谢谢阅读，未完待续。。。。。

大家好:)

本周四晚上

我们有一堂免费 YY 公开课，YY 频道号：69447758，蓝小雨冠军  
销售

《三大顶级思维模式》、《顶级四大聊天课程》

呵呵，希望大家围观:)

此外，我们还有三堂公开课链接，有兴趣的童鞋可以去围观，谢  
谢:)

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQxMjc5MDcy.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQxMjc5MDcy.html) 《择业顶  
级棒，你已成功一半！

》公开课完整版

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQzNjc5MzI0.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQzNjc5MzI0.html) 《搞定面  
试，45 分钟成“面霸”

》完整版 YY 公开课

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQ0NTY5ODAw.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQ0NTY5ODAw.html) 《成功—  
—千般困境万般困惑？

》年薪 30 万离你有多远？

有同学看完后，马上运用，已有收获，都是干货哦:)

作者：万里依然 日期：2013-12-11

作者：落敏叶子来自：Android 客户端时间：2013-12-08

雨总、我是四川人、还买你的书来看了、但是今天在天涯看到你  
居然还在、而且怎么感觉走陈安之路线、开始讲课了啊！

陈安之是超级大骗子、不要毁了你在我心目中的形象啊

回复：

哥们好:) 他们是他们，我们是我们，没有可比性哦。

他们口号喊得比较响亮，我们实操比较接地气！

他们讲完课收摊走人，我们讲完课还有 QQ 伴读陪同学们整整一年时间，课上讲销售知识，课下反复练习，还有在线答疑环节来实践……我们有三大特训版块，怎么能跟他们一样呢？

过几天，我们会与同学跟大家分享他们在《蓝小雨冠军销售》所学所实践的文章，敬请关注:) 该内容已引起冠军群轰动，希望能给大家带来正能量，《迷茫 80 后创业成长记》，看看这位哥们是如何发财致富的，内容比较震撼哦，小本买卖但做到了极致！

如果哥们有空看看我们的公开课所讲销售策略和知识，如果觉得讲的差劲，呵呵，尽管过来拍砖哦，这些都是经过实践检验过的干货呀

我们有一堂《搞定面试，45 分钟成面霸》YY 公开课，同学们听完并认真执行后，面试不成功才是新闻呢！

作者:万里依然日期:2013-12-17

书接上回。

但光有故事包装便万事大吉？

想着想着，我忽然问大家：“画册光有设计和故事，离成功尚远。刺激购买欲望的核心是啥？

咱们要对第 7 至第 10 个问题仔细研究。”

现在时针走到了 2:40 分，大家连续奋战十几个小时，都不是铁打的金刚，铜铸的罗汉，看着众人疲态浮现脸上，我拍出钱，“阿伟，给兄弟伙搞夜宵去。老规矩，我要烤土豆和牛肉串。”

阿伟出门前，顽皮问道：“整点酒不？”

“画册出街，我请大家蹦迪！”

“老大啊，上次酒店装修，你许诺的蹦迪还没兑现呢。”

小江撇撇嘴。

“呵呵，前段时间太忙，这次绝不食言！”

脸上有点挂不住，幸好小黄不在，否则这捣蛋鬼能放我一马？

时间不大，阿伟提着二十几个餐盒兴冲冲跑回来，什么烤牛肉、烤羊肉、烤板筋、烤鸡翅、虾子窜、鸡蛋饼、炒河粉，嚯，铺满桌子，看得大家嗷嗷直叫。

出身贫寒的周星驰，每天不得不为多赚几十块钱而四处等候差遣，为了生计，他不得不学着很油条的样子，跟人家插科打诨磨嘴皮，为了一个死尸角色，恨不得浪费一升口水去争取！

过去的生活塑造了周星驰，也牵扯着周星驰，有时难免自悲。有一次，记者采访完周星驰，请他在一张剧照背后写段话留念。那一刻，周星驰露出难过表情，歪歪扭扭写下：“为什么坚持？

想一想当初。”

是啊，为什么我们这群人如此坚持？

想一想当初吧！

所以当众人吃完，马上收拾桌椅继续干活，无人喊苦。那一刻，

年轻的心，活跃的心，事业的心，奔腾的心，进取的心，为实现人生价值奋斗吧。黑夜里，团队再次踏上征程。

……

黑板上写下《二战后日本青少年身高为何超过中国青少年？

》标题，我开始做冲刺发言：“夜宵时，我在琢磨《二战后日本青少年身高为何超过中国青少年？

》，貌似不错，但比比《二战后日本青少年身高为何比中国青少年高一头？

》，大家说说吧。”

阿伟蹙眉问道：“真高一头？”

“搜数据嘛，有点影子就 OK！”

“万一没有呢？”

“阿伟是实在人，你想哪个傻瓜会纠正高一头的错误？

而且他到哪儿纠正？

呵呵，闲得蛋疼。事实是二战后日本青少年身高超中国青少年，至于高多少，文学修饰啦。不说高一头，能刺激中国父母给孩子拼命买发酵乳酸菌奶？

谁不希望自家男孩 1.8 米，女孩 1.7 米？”

听着听着，一笑不禁抚掌大笑：“哈哈，参照系选择小日本，真是‘邪恶’的对比！

他们孩子喝了几十年乳酸菌奶，就能长高一头，给人很大想象空间哦！”

“一个青蒜炒腊肉，都能被人命名为‘植物大战僵尸’，夸张而不失真，那我也来献丑，说个长寿标题，《人类常饮乳酸菌奶能活 200 岁？

》呵呵，200 岁啊，标题有想象力吧。”

贺平跟着也大笑起来。

阿伟接过话题，“是啊，刺激青少年长高的保健品在市面上不计其数，但乳酸菌帮助青少年长高却与众不同，我们大标题做出了差异化，又有三大特性：具体化、故事化、形象化！

而贺哥的长寿标题，也是三化标题，牛大发了！”

谢谢阅读，未完待续中。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-12-20

书接上文。

我看了眼阿伟，点点头，“你说得对，我想明白刺激购买欲的对策了。每个版本画册由 N 个卖点组成，每个卖点占 1P（页），每 P 由三部分构成，1、配大图。大图占 50%版面，超醒目；2、故事言简意赅，消费者一目三行，能懂乳酸菌各种好就行，占 30%版面；3、大标题是宣传关键！

每篇故事卖点用大标题阐述！

比如小贺的《人类常饮乳酸菌奶能活 200 岁？

》，消费者口头传播的将是大标题。就像凯撒游行时的大标语，令人无限遐想。现在进入倒计时，咱们按流水线做方案。设计部出标准模板，剩下工作是换图、换标题、换文字，批发式地干活！”



有人问了一句：“凯撒标语？”

“高卢凯旋那天，凯撒大帝坐马车登上了卡托尔山，左右分列 40 头战象，骑士们骑着大象，双手举起火把照亮了夜空。游行队伍赫然出现一副大标语：‘我来了，我看见了，我征服了！’”

，”

话音未落地，贺平兴奋地站起来，挥舞着双手，“标题要有实际利益带给消费者，比如日本青少年高一头的标题，说明乳酸菌奶对青少年生长发育具有普遍实效，历经几十年检验，成效毋庸置疑！”

当时针指到 4:16 分，策划有突破性进展。我按耐不住激动，跟着也站起来分享新想法：“标题必须进行艺术加工！”

卖点要吸引消费群，关键在于利益交换、记忆深刻和言之有理。现在读者翻开画册，先被超大图抓住眼前，接着再被大标题诱惑，双重吸引后他们才有兴趣读故事。OK，阅读流程被咱们理顺了！

很好，大家分个工，贺平、一笑、阿伟和我负责锤炼标题；晓峰、子明、小江、小亮做文案精炼；橙子团队根据标题配图。”

“老大，我还有个建议。”

“说。”

“建议团队分成儿童、女性、健康和长寿四个组，每个小组攻一个专题，最短时间成为专题专家……”

兴奋了，我使劲拍拍贺平肩膀，冲他竖起大拇哥，“行，想法有见地，照办！”

会议散场时，我偶然瞥见一笑肩膀上落着些头皮屑，忙又喊住众

人：“等等，等等，想起来了，再跟大家说个海飞丝文案。他们广告分四段式：1、提问：很多朋友的头发经常会有头皮屑，并被头屑问题所困扰；2、分析：有头皮屑的主原是什么什么；3、解决：好了，全新海飞丝，有效解决头屑问题；4、赞扬：头屑去无踪，秀发更出众！

其实，咱们也是提问—解决模式。比如，1、提出日本青少年为啥身材高？

2、分析：A、牛奶中的钙不易被吸收，而发酵乳酸菌奶中的钙元素，大都以游离钙离子出现，补钙更轻松；B、专家认为乳酸菌奶具备鲜奶全部营养成分，并含有较高动物性蛋白，利于青少年长个；C、日本政府大力提倡国民饮用乳酸菌奶制品；3、解决，中国青少年养成每天饮用乳酸菌奶的习惯。好，说到这儿，咱们跟海飞丝丝毫不差，但收尾缺赞扬环节。建议每篇软文附加一句：发酵型乳酸菌奶，比牛奶更牛奶！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。。

作者：万里依然 日期：2013-12-20

@beluo20036 楼 2013-12-19

楼主现在开始搞成功学了？

-----

呵呵，哥们你高抬我了哦。在这个帖子开贴3年多，沉淀100多万字，怎么会开成功学呢？

我只做顶级销售的培训，讲的速成之道，QQ伴读一年，培养冠军

级习惯，好嘛，收一份钱还管一年伴读，成功学有这样的做法吗？

呵呵，顺祝哥们周末愉快：)

作者：万里依然 日期：2013-12-20

@沉醉依稀 20038 楼 2013-12-19

@万里依然 20032 楼 2013-12-17

这...真的是楼主本人吗？

挨着楼主这么近，不枉我这么晚还来搜索这帖子啦！

！

-----  
是我，是我，这是我，哈：)

作者：万里依然 日期：2013-12-23

书接上文。

赵一笑双掌使劲一拍，满脸佩服神色，“哦，原来如此！

难怪前天买了瓶海飞丝呢。明白了，没想到我们擅长的思维模式，居然被外资品牌用上啦，呵呵，高手出没，佩服！”

贺平跟着又是兴奋地一拍大腿，“更没想到是，画册的策划流程和成果，全来自提问—解决模式，好像我对这套思路有新认识了，今天大有收获！”

二人感慨引来一片附和声。没工夫自夸自说，看到天空快发白了，急急喊道：“行了，现在是 4:24 分，离汇报只剩俩小时，干活！

干活！”

噼里啪啦分配完，众人马上行动。黑夜跟团队无关，企划部运转

起来，好不喧哗热闹，当然，我非常喜欢众人齐动手，所以问题迎刃而解！

企划部经历两年锤炼，菜鸟变小鹰，工作效率大幅提高！

看到此情此景，我终于有点闲工夫瞎想了：“画册别具匠心，呵呵，一出手博个满堂彩！

当初以‘我为人人，人人为我’精神而创立的企划部，以黄川、贺平、赵一笑、王小辉、陈东为代表，团队人人进步发财，非空话，全落到实处啦！

对不起，又叫老逸你失望啦！

哼，千刀万剐的家伙，招商成功，我是锦上添花；招商失败，画册再不出彩，那我罪过大了。嘿嘿，成也无大功，败也负重责。好，又是一笔血债，你丫等着……”

一想起老逸，我浑身跟打了鸡血似的。

这本画册放到他跟前，他会如何吹毛求疵？

表面看好像完美无瑕，但我隐隐感觉还缺一个突出的亮点！

瞬间，策划动力又来了，没办法，我骨子里有追求完美的动力。

马上三次召集大家开会：“发现个问题，画册的策划做到这个份上，够意思了，但我总感觉还缺乏一大亮点，怎么形容呢？

不是内容问题，而是某种形式问题，比如，画册做成异型！

但不能去做，领导审批起来我们风险大。但为了更好叫消费者记住乳酸菌好，大家来讨论一下，画册如何更出彩？

“啊，还讨论啊，我怕时间来不及了呢？”

子明第一个跳出来反对！

一笑也有些皱眉头，他苦脸说道：“老大，我建议今晚先按兵不动，等明天送过去听听廖总意见，我们再来修改完善，行不？”

看着这帮人一个个累的鼻歪嘴斜，很多人眼神都没了，我不免动了恻隐之心。他们每人要完成各自任务，本来时间就按秒计算，现在还要再抽时间讨论，确实是在苦水里泡着。

但我想一起老逸尖酸毒辣的手段，仿佛看到了他阴森森的目光，我只能咬牙吼道：“知道大家辛苦，但我们不值得同情！”

画册没出彩，所有加班白费！

现在时间是 4:40 分，大家集中精力再突击 60 分钟，想得出来也得想，想不出来也得想，谁也甭叫苦！

阿伟，去，再给大家沏杯咖啡！”

谢谢阅读，未完待续。。。。。

顺祝大家圣诞快乐，玩得开心：)

作者：万里依然 日期：2013-12-23

诸位朋友们好：)

本周二、周三晚上小雨冠军将和大家一起分享《咱们的职业规划之路》，30 个实操案例，听完或许有所收获。有需求的朋友，我们一起来分享，谢谢：)

YY 房间号：69447758

蓝小雨冠军销售

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQxMjczMDcy.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQxMjczMDcy.html) 《择业顶

级棒，你已成功一半！

》公开课完整版

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQzNjc5MzI0.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQzNjc5MzI0.html) 《搞定面试，45分钟成“面霸”

》完整版 YY 公开课

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQONTY5ODAw.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQONTY5ODAw.html) 《成功——千般困境万般困惑？

》年薪 30 万离你有多远？

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQ30TU5NjAw.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQ30TU5NjAw.html) qq-pf-to=pcqq.group

《顶级四大聊天课程》

作者：万里依然 日期：2013-12-23

作者：奔腾的心 520 来自：Android 客户端时间：2013-12-22

请问雨总，现在还有公益课吗。第一次回复，望看到。

呵呵，刚刚在上面发了四堂 YY 公开课链接，并且明天、后天还有 YY 公开课分享，有空我们一起来吧：)

顺祝圣诞快乐：)

作者：万里依然 日期：2014-01-03

书接上文。

众人见我斗志昂扬，还能说什么？

只好跟着一起想方案。

但仅仅过了三分钟，我感觉气氛不对，刚才一鼓作气讨论完，现

在这股气泄了，想再提不易！

但我有时候也不是什么好鸟，总能想出折腾人的办法，马上，我跟大家说了个游戏：“咱们玩个击鼓传花小游戏，给每人一分钟想策划，说不出来的，说得不中听的往盘里扔5块钱，一个个往下传。没零钱的写白条，最后兑现。等做完画册，拿这笔善款吃喝去！”

小江你不参与，只负责计时，谁也甭耍赖！”

击鼓传花、带赌性质、人人参与、善款吃喝？

大家情绪立刻来了，有说有笑中游戏开始。首先是我，二话不说往里扔5块；接着赵一笑憋了憋，投降了，接着小亮降了……整整转两圈，20分钟什么也没得到，除了盘里的钱堆起来以外！

大家话题太散，东说一块西说一块不成章法，怎么办？

我是真急眼了，脑子拼命猛想！

再次轮到我，一边扔钱，一边说道：“这样吧，我认为画册最具震撼力的一句话是俄国莫契奇考夫证实且提出发酵乳是延年益寿饮料的观点而获诺贝尔奖。大家琢磨怎么突出这句话，消费者看完过目不忘！

别提单拿1P印行大字的构思啊，说了也得扔5块！”

问题马上轮到赵一笑，“这句话印封面上！”

“废话，扔吧！”

有人笑着叫嚷道。

“每篇都印这句，重复30多遍，人人能记住！”

“扔吧，废话！”

看我没点头，小亮只好无奈地又扔 5 块。

那真是人多计谋广，柴多火焰高，当盘子里堆了快 300 元，方案似猛虎下山一般，牛皮！

单拿 1P 印上这行字：俄国莫契奇考夫证实且提出发酵乳是延年益寿饮料的观点而获诺贝尔奖。完后在上面贴一张便签纸，盖住这行字。再在便签纸打上一个大大的惊叹号！

消费者看到便签纸上的惊叹号，肯定好奇，人人都会动手翻开便签纸定睛观瞧，呵呵，要得就是他们聚精会神看这句话！

好奇害死猫，看完后印象？

估计是十年不忘！

一个人人皆知的诺贝尔奖，便能证明发酵乳酸菌全部正能量，比解释千句万句更有力！

这本画册火爆了！

好，5:50 分，收摊。看着大家呼噜噜跑出去，我感觉他们很可爱，团队作战力量超强大！

上午的汇报，完后递上画册初样。廖总马上喊来几位销售大佬，大家认真研究一个多小时，整体框架未动，众人只是提了些细节修改。临走时，廖总忽然说道：“画册分成儿童版、女性版、健康版和长寿版是好想法，但我建议再做一本 32P 综合版。”

众人一致叫好，我也深以为然。

好，还有 40 个小时，画册必须完成深化设计。同时海报、吊旗、围搭、跳跳卡的策划和设计也可以展开了，马上回去布置任务。



第三天下午。五本画册出炉，高层非常满意，尤其是便签纸创意！

能不满意嘛，多家竞品抄袭我们画册创意，大江南北，黄河两岸，哪个市场都活跃有盗版身影。企划部众人见状，既惊又怒。惊的是部门三天完成的画册，引领了市场潮流，大大提升了自豪感；怒的是出现众多山寨版，没给版费呢！

还有好消息传来，经销商和消费者拿到画册，众口称赞！

消费者说了一堆好成语，一目了然、一传十，十传百，一辞莫赞、一见倾心、一网打尽……而经销商最佳评语是“一本万利”！

更意想不到的，五本画册寿命超长！

我离职三年，在市场上居然还能见到当初创意，只是有人在扉页上添了几个获奖证书。要知道，快消行业的产品画册，寿命也就半年，顶多一年而已。我猜想一本用了5年多的画册，谁都会失去新鲜感，集团有人肯定想策划更牛画册，但没成功！

呵呵，想超越，想颠覆？

哼，先学好广告、企划和剑走偏锋的思维模式再来玩吧。

当然，事后老板和廖总当我面，重重夸奖了企划部战斗力！

他们当然喜欢拼命三郎的团队啦，人家七天干完的活儿，企划部只需三天！

而且企划部今年出品的促销画册和去年设计的产品新包装，不仅在市场广受赞誉，而且设计寿命超长。

这为集团节约多少策划和设计成本啊。

但光有喜欢和赞美可不行，马儿跑得欢，就要吃夜草，我请廖总

批点加班费给企划部，廖总是一边笑着骂人一边签了字！

从 A 集团大举进军发酵型乳酸菌奶产业开始，该市场以每年 30% 增长速度高速成长，目前年总产量已突破 100 万吨，市场规模超过 200 亿元。但回想当初，行业年产值不过 15 个亿。伴随 10 年黄金发展期，企划部策划的这本画册以及众多山寨版曾为多少消费群做了乳酸菌知识的传播？

相信几千万消费者曾经看过这本册子！

突击完成的画册策划案，可列为我在 A 集团所做二十大业绩之一，暮然回首，咱也曾为国内乳酸菌事业发展做了贡献，呵呵，有值得骄傲的地方。

谢谢阅读，未完待续中。。。。。

作者：万里依然 日期：2014-01-03

《108 天出师表》

见证销售奇迹！

倒计时 107 天！

和灰暗昨天说再见，我们有勇气迎接明日辉煌！

与蹉跎经历说拜拜，我们有信心直面严峻挑战！

不走弯路，每天都在学顶级思维模式和做事方法！

不多鼓励，每天只贯彻冠军级销售习惯！

与凤凰同飞必是俊鸟，与虎狼同行必是猛兽。

你能走多远，看与谁同行！

108 天的时间，足够让一个人蜕变！

化茧成蝶！

108 天的时间，足够见证行业小白速成销售高手！

白驹过隙，当我们享受 108 顿晚饭后！

自 2014 年 4 月 20 日起：

第 20 期《蓝小雨冠军销售》100 强学员，每天一位学员出列，和群友分享各自的《见证销售奇迹专题汇报》，看看他们在事业道路上取得的 NB 业绩！

他们有的是中专学历、有的是创业欠债 30 万、有的是职场小白、有的是技术、行政转岗销售、有的是年薪不过 3 万、有的是在校大学生……学员资历对《蓝小雨冠军销售》在线培训而言，根本不重要！

2014 来了，时光往前推，2014 年日历与 1986 年日历完全一样（公历）；时光往后推，与 11 年后 2025 年日历也完全一样……斗转星移，当我们迎接 2025 年元旦时，请同学们想一想，你将在哪里迎接？

是在自己海景房大露台上还是蜗居握手楼？

是在豪车里还是公交车人群中？

是在埃菲尔铁塔下还是杂草土坡上？

是在海底捞包厢吃海鲜庆祝还是端一碗方便面感慨万千？

2025 年的感慨并不值钱，因为那时咱们想拼也拼不起来了！

现在的努力才值钱，为了美好的 2025 年，《蓝小雨冠军销售》已下发动员令，我们有信心让学员们历经 108 天特训，立刻领先同行销售一条街！

历经 365 天特训，年薪翻 1—10 倍！

同样的日历，不同的发展，11 年时光弹指一挥间，我们在 2025 年元旦之日，回想 11 前曾做的一个决定，或许学员们的笑意早已浮上面颊！

好，敬请大家关注，希望蓝小雨学员群与蓝小雨冠军群一起进步！

有希望加盟学习的童鞋，请联系厚德载物，他的 QQ: 277058235

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQxMjczMDcy.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQxMjczMDcy.html)

《择业顶级棒，你已成功一半！

》公开课完整版

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQzNjc5MzI0.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQzNjc5MzI0.html)

《搞定面试，45 分钟成“面霸”

》完整版 YY 公开课

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQ0NTY5ODAw.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQ0NTY5ODAw.html)

《成功——千般困境万般困惑？

》年薪 30 万离你有多远？

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQ30TU5NjAw.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQ30TU5NjAw.html)qq-pf-to=pcqq.group

《四大聊天课程》

《蓝小雨冠军销售》在线培训

2014/01/03

作者:万里依然 日期:2014-01-03

《培训费涨价通告》

2013年已翻篇，非常感谢群友对《蓝小雨冠军销售》的关注与支持！

随着《蓝小雨冠军销售培训》第20期学员激增，为保质保量提供优质服务，兹决定自2014年1月6日晚开始，将《蓝小雨冠军销售培训》培训价格从3000元/人/期调整至4000元/人/期。我们将以更高品质、更强专业服务来服务好每一位学员。

请有学习愿望的学员在2014年1月6日晚报名。第21期学员从1月7日起接受报名。

《蓝小雨冠军销售》将在2014年1月7日晚第20期学员正式开课，第一堂课程主讲三大思维模式排名第一的《提出问题思维模式》（历时4小时，全部是实战精华版），春节前将把三大思维模式彻底讲透，再用一年时间QQ伴读督促学员掌握—实践—活学活用！

彻底掌握：

**【1个冠军级习惯】**

**【1套销售肢体语言】**

**【1个覆盖全国的人脉网：地域人脉、行业人脉、项目人脉】**

**【2大成交秘诀】**

**【3大顶级思维模式】**

**【3大攻心术】**

**【3大择业模板】**

**【4大陌生客户聊天术】**

**【4大面霸术】**

**【5 大客户读心术】**

**【5 大销售模式】**

**【10 本精读顶级读物】**

**【15 天速成法】**

**【30 堂在线答疑】**

**【365 天 QQ 伴读】**

学员将成为

**【销售高手】**

**【演说家】**

**【风水师】**

**【销售心理学家】**

**【策划家】**

**【实现梦想执行家】**

**【销售魔术师】**

**【销售文案高手】**

**【团队管理高手】**

在新的一年里，希望群友一如既往地支持《蓝小雨冠军销售》发起的群分享活动，一起交流，一起进步，再迈新高！

有希望加盟学习的童鞋，请联系厚德载物，他的 QQ: 277058235

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQxMjczMDCy.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQxMjczMDCy.html)

《择业顶级棒，你已成功一半！

》公开课完整版

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQzNjc5MzI0.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQzNjc5MzI0.html)

《搞定面试，45分钟成“面霸”

》完整版 YY 公开课

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQ0NTY5ODAw.html](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQ0NTY5ODAw.html)

《成功——千般困境万般困惑？

》年薪 30 万离你有多远？

[http://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjQ30TU5NjAw.htmlqq-pf-](http://v.youku.com/v_show/id_XNjQ30TU5NjAw.htmlqq-pf-)

to=pcqq.group

《四大聊天课程》

《蓝小雨冠军销售》在线培训

2014/01/03

作者:万里依然日期:2014-01-03

@wsaq03520053 楼 2013-12-26

听了蓝小雨销售感觉又一个小陈安之横空出世了忽悠了些什么狗屁东西完全不知所云~~

-----

呵呵，哥们好:) 本帖 200 万回帖，您算第一个开口骂人的，谢谢您的鞭策，我们会加倍努力，培养更多的销售冠军!

呵呵，没有底气，每位学员报名费怎么能涨 1000 元?

请别扣什么成功学的帽子，我们是真刀实枪的销售实战课程哦，QQ 伴读每天都在督促学员学习，每天每人必须提交销售日记或个人总结，几位高手点评，呵呵，真是全网络独此一家，学员们想不进步

都难呀！

您或许不知道我们学员在《蓝小雨冠军销售》学习三个月，就敢出来分享各自进步！

他们有的一个月挣5万提成的销售高手；有的年薪翻5倍；有的创业转型成功；有的一个月赚四年学费……不摆了，忙去了哦：)

好，顺祝哥们春节快乐：)

期待我们2014年一起进步！

作者：万里依然 日期：2014-01-03

@1521814410020059 楼 2013-12-29

楼主好，我看了一半就迫不及待的来请教，因为钦佩楼主的能力，不知道楼主现在还会不会回帖。我说一下我的基本情况，因为年轻的时候通过身边丰富的人脉资源，碰巧抓住了几次机会再加上自己有一点点小聪明在同龄人中也算佼佼者。由于年少德志，又没有把握好自己。当上帝讨厌一个人的时候就会给他一个极端的爱好，最后在爱好中死去。

我就成了上帝讨厌的人，可能他老人家觉得我还有些可爱的地方，所以让我活了下来。沉迷了十几年……

-----

哥们好，实在对不住，现在太忙太忙啦，有希望加盟学习的童鞋，请联系厚德载物，他的QQ：277058235

谢谢：)

呵呵，进群肯定有满意答复：)



作者:万里依然 日期:2014-02-01

诸位朋友们好,衷心祝福大家马年吉祥,马上发财!

马上有福!

哈,过完年我们继续:)

作者:万里依然 日期:2014-03-11

作者:退而结网 2014 时间:2014-01-12

雨哥,一直关注你的帖子,期待后面的书。雨哥在商场经历各种竞争各种尔虞我诈,必定有一双慧眼分辨真假。有件事想向你请教,望百忙中解答,先谢过。

最近有朋友介绍我用一化妆品叫仙肤莱青春定格原液且想我成为会员,是北京罗麦出品的,但我心存怀疑,会不会是打着直销旗号的传销公司呢,上网一搜,各种评论,但现在网上水太混我也分不清,到底是真传销还是触及其他公司的利益,有组织的攻击这间公司呢。

哥们好:)现在大家都很忙,谁没事去攻击什么公司呢?

看看他们产品的价格,呵呵,有暴利之嫌,勿靠近哦:)产品干嘛要设置那么高暴利?

哥们你想想就知道啦:)

作者:万里依然 日期:2014-03-11

@月洲河 20174 楼 2014-03-05

没想到雨总还在更帖子,祝愿雨总淘宝创业成功!

-----

呵呵,淘宝店不卖什么产品,就是做个案例放上面,顶级销售培

训才是真的，呵呵：)

作者:万里依然 日期:2014-03-11

@tiayalsw20133 楼 2014-02-04

楼主你好，追贴很长一段时间了，又在京东买了楼主的书学习，受益良多，自己也留意很多生意项目，今天第一次发贴，虚心请教楼主：我想做一次性餐具批发，包括一次性纸杯，筷子，纸盘，纸碗，饭盒等，我在甘肃，优势是认识很多流动餐厅（主要是做农村宴席）老板，我发现他们这方面需求很大，楼主你觉得这个项目可行吗？

在此先谢谢楼主了！

-----  
哥们好：)

项目可行，原因有三：

- 1、现成有渠道；
- 2、投入很少；
- 3、重复消费市场，回头采购率高

项目不错哦，看好：)

作者:万里依然 日期:2014-03-11

大家好，过几天，我们重新开始做第三集分享，《斗智特殊广告人》，希望大家喜欢：)

作者:万里依然日期:2014-03-20

书接上回

斗智特殊广告人

北京总部。老板一见我这身打扮，乐了：“呵呵，雨总你可真敢穿啊。”

我知道老板在打趣我，其实他欣赏我的桀骜不驯，包括服饰，因为他性格也是如此。今天在机场碰见航班晚点，我便逛起商店来，给小君买条意大利丝巾，自己也买了条，往头上一包，跟行为艺术家打扮相仿，呵呵，本来是小帅锅一枚，现在黑白暗花丝巾包头，脑头飘一条小辫，想不引起众人侧面都不行。

在A集团也就我敢这样打扮，其他人要么西装革履，要么统一制服，而我，穿着上就想与众不同，挺享受高调带来的快感。呵呵，那时年轻，内心张狂呗。

老板说笑完，我和鲍总把新品操作思路、案例和预算简单讲述一遍，老板对方案有赞有弹，责令我们根据他的思路再做优化，并且要求企划部继续发扬快枪手作风，务必协助好食品公司在今年上半年，将两大新品推向市场。

老板指示完，鲍总来了一通惊世发言：“老板，我们食品公司绝对有信心完成任务！”

我想好了，这月起我不要工资，年底没完成销售额，工资只当捐款买设备，公司所有人都希望像您创业那样，艰苦奋斗，背水一战……”

鲍总是红脸汉子，说话掷地有声，气势如虹，听到他不要工资也要工作，我不禁倒吸一口凉气：“哇，原以为716了不起，但说啥也不敢拿薪水做赌注啊。鲍总是希望得到老板信任，好甩开膀子大干一场！”

靠，看来想在集团谋求上进的人，只有更狠，没有最狠！”

老板微微一笑，他不稀罕鲍总节约出来的薪水，但稀罕他的态度和决心，自然是当场否定……会议延长半个小时，因为老板来了兴致，对我们又是一番勉励，对食品公司事业前景又是一番深入浅出的讲解。

这次见面会我学到太多东西了，对打工的意义又有新认识。打工者除了求知识、求快乐和求财富，精神上更想追求成就感！

鲍总感念老板知遇之恩，觉得必须做出业绩才能回报老板信任，于是出此狠招表决心！

可不是嘛，这是老板认同感和自己追求事业成就感起了作用。鲍总如此，我也如此，而老板非常尊重我们的成就感，总在恰当时候给予认同感，难怪他的领导艺术非凡……看来我的管理和激励水平跟老板比，差得太远太远。哈，还等个啥？

今后赶紧用上吧！

未完待续，敬请关注：)

作者：万里依然 日期：2014-03-24

书接上文。

会议开完，老板又交代个任务，去北京顶级酒店参观学习。今后A集团会成立房地产公司，我的设计本事将大有用武之地。北京是咱地盘呀，马上请齐总帮忙派车全程陪同。

我花了四天时间拜访十几座五星级酒店，拍摄千张照片，斩获颇丰，长见识了。

这天下午准备收摊时，汤总电话来了：“雨总，你什么时候回总

部？”

“汤总好，奉老板旨意，正在王府井天伦王朝酒店拍照片。”

“下午五点半，你赶回总部，我给你介绍一个人。”

“好。”

挂上电话，我拍了拍司机肩膀，“走吧，哥们，咱们现在回总部。北京堵车全国闻名，迟到了，汤总又要跟我握手啦。”

推门进总裁办公室，看见汤总依在窗户边，旁边站立一人，白净脸庞，短眉细眼，中等身材，穿一身浅灰色西装，正捧着一本杂志正说着什么。

汤总看见我，微微点点头，马上介绍，“这位是雨总，平面媒体由他负责。”

那人好热情，小步快跑打招呼：“雨总好。我是浩辰广告钱英，汤总好朋友。”

“您好，钱总。”

这类广告人我见多了，不知他来意，也不知汤总合作态度，所以我不咸不淡回应着。

汤总满面春风走过来，“钱总在北京广告圈通神，他们公司代理顶级杂志的广告，老板指示可以投放 300 万，你负责跟钱总谈计划吧。”

“早听说过雨总本事，希望跟您学学，哈哈。”

钱总热情地附和道。

我心道：“关系户不简单哦，总裁都出面了，不可小觑！”

于是点头道：“钱总客气，您是广告牛人，该是我来学习。”

都是客气话，我只想知道汤总谈判底线，所以现在对钱总仅是态度恭敬而已。果然，送我们总出门时，汤总在背后轻拍一下我肩膀。

请钱总先到我办公室喝茶，很快我又回总裁办公室，汤总招呼坐下，“钱总有个铁哥们，是H市驻京办事处主任。

他曾几次帮集团，而且今后还要继续走动，这份人情我们惦记着要还。正好主任前几天碰见老板，提及广告这档事，他的朋友，哦，就是这位钱总，代理了北京十几块户外牌和几本顶级杂志广告。逸总建议集团正在全国推高档特浓奶和加浓乳酸菌奶，做杂志广告更合算，老板认可该说法。至于钱总的报价嘛，你觉得过得去就行。”

“汤总，这事逸总可操盘，干嘛喊我来谈呢？”

我心里挺纳闷，忍不住问道。

“他前天出国考察，广告部谈不动几百万合同，我向老板推荐你来担纲。”

“明白了，谢谢汤总。那这次投放的上限？”

“不超300万。”

“放心，保证完成任务。”

从汤总办公室出来，我没马上回办公室，而是独坐会议室想心事。看到没，老逸在总部永远是首选，我永远是替补……还是老规矩，先发泄不满，完后才能静心想事。感觉自己被压抑得太久，太缺一口新鲜空气了。

抱怨完，我动开了脑筋：“钱总有心计，直接谈广告老子连一毛

都不给！

现在他打着驻京办主任的牌子，一开口便是 300 万，胃口蛮大。我杀价狠了，老板和汤总面子过意不去；不杀价吧，万一审计部或老逸背后捣鬼，搞个秋后算账，就得背黑锅。汤总说价格好说，我明白里面的套头，关系户广告半买半送呗，虽然咱不管这钱最后是否流到主任手里，但多个心眼没坏处。”

未完待续，敬请关注：)

作者：万里依然 日期：2014-03-28

书接上文。

思前想后，决定给老板去个电话，“老板好，有个事儿向您请示一下。”

“雨总啊，说吧。”

“H 市驻京办主任有个做广告的朋友，今天来了，汤总交代由我主谈，说集团同意

给他 300 万杂志广告，老板您看价格怎么谈？”

“报价不离谱就行，但要确保广告效果。我在上海，具体业务请示汤总吧。”

“好，明白。”

听得出老板周围声音嘈杂，他肯定很忙。

综合所知情况，我提炼出俩关键词，保效果和汤总管。

好吧，先去会会钱总，谈判策略是一探虚实。

推看门，看见钱总好悠闲地坐在沙发上抽烟，见我进来，他马上

站起来递过一根烟，笑眯眯说道：“雨总，投放广告还请多多关照，呵呵。”

“好说，您的事儿就是我的事儿，汤总交代好了，我执行就是。对了，钱总，您是哪里人啊。”

“我是湖北黄石的。”

“黄石是宝地呀，好像东坡赤壁和东坡故居就在那块吧。”

“雨总对黄石挺了解啊，呵呵，听口音您是北京人？”

“我不算地道山顶洞人，籍贯四川，只不过北京生活几十年，您来京几年？”

“大概五、六年吧。”

“这边气候干燥，您还适应不？”

钱总笑道：“我算一个爷们，感觉还行吧。”

就这样，我们有一搭无一搭地闲聊，看得出钱总有些着急了。那是，他是来谈广告的，没空听我扯闲篇。但咱想法简单，他急我不急，不管汤总如何说照顾对方，出于职业习惯，了解他的脾气秉性，试试谈话风格，再决定谈判策略，有备无患呗。洽谈百万级合同，慎重有好处。

眼看天黑下来，我还故意在门外转悠，钱总实在忍不住了，“雨总，您看广告该怎么推进啊。”

说完他打开书包，递过来几份杂志刊例报价。

看着桌上一堆大牌杂志刊例，我点点头，“呵呵，钱总勿急，这个月我负责帮您全搞定。”



“太谢谢您啦，呵呵，时间也不早了，要不请您吃个简餐吧。”

我才懒得跟他吃饭呢，随口敷衍道：“谢谢，不必了，一会儿部门还有个晚会，改天吧。对了，您这边能给到刊例价几折？”

“呵呵，不贵不贵，八五折。”

我看着钱总满面赔笑的样儿，怎么看怎么像奸笑呢？

老子曾在K杂志做过广告总监，里面的猫腻门清儿！

主流杂志对外喊八五折，其实大都能打到七折以下，大客户或大广告公司享受六到六五折。钱总居然报八五折，这哥们《厚黑学》学得挺好，一准儿高分毕业。

我递给钱总一支烟，有点被他气乐了，“老大，我看您不像谈广告的，像是打劫的，哈哈。”

“价格真不贵，我们小公司在北京讨口饭吃，还请雨总帮忙，大恩不言谢。”

其实，大家心知肚明，所以我继续装傻，“钱总，再问一次折扣，价高，我不好向上交代。”

“呵呵，这就是底价！”

我被他的表现气得哭笑不得，“丫就是一塑料袋，在我跟前玩命装啊装！

而我像个傻子，居然被丫还装进去了，怎么能单刀直入刨底价呢，看，人家把塑料袋封死了吧。”

未完待续，敬请关注：)

作者：万里依然 日期：2014-04-04

@sw1359269754720266 楼 2014-03-29

为什么书都出了天涯才更新到这里呢？

楼主是真正的雨总么？

不过听了雨总的声音，跟想象中的还是很不一样哦，虽然经过历练，但没有传说中的阳光的感觉，呵呵。

-----  
哥们好：)

是先在天涯发布后才出书的哦，现在是第三集更新中……谢谢关注，顺祝放假开心：)

作者：万里依然 日期：2014-04-04

书接上文。

看我发呆，钱总笑里藏刀问道：“您看投放计划是您做还是我帮忙出？”

都什么呀，投放总额、付款、折扣一个没敲定，怎么就谈到计划了？

去你大爷的吧，老子想给你丫设个局呢，“钱总，这事我先琢磨琢磨，后天再谈吧。”

又磨叽一阵，这才送走钱总。

晚上，我一个人翻了一会儿杂志刊例，脑子乱哄哄，决定先给汤总做个汇报：“汤总好。钱总刚才报八五折，这几本杂志我估摸能拿到六折，但他死守报价，您看下一步我还要继续砍价吗？”

“行，适当砍点，八折最好，实在不行，可以同意八五折，但动

作要快。”

“明白。”

挂上电话，我长吁一口气，难怪今天变得不会谈判了呢，原来被汤总红线束住手脚，不敢大砍大杀。好吧，我做做样子，走走过场算了。

吃过晚饭，给小君煲了一会儿电话粥，又坐在办公室处理文件。企划总监和工程总监不好当哦，不论走到哪个公司，都能接到一堆传真件，等处理完手头文件，已是凌晨。

正准备收摊时，忽然想起下午来的钱总，不想则已，一想气就不打一处来！

人家代理大牌杂志的广告公司，鞍前马后忙半天，也就赚几个点辛苦费，这家伙贪得无厌，一开口就要劲赚 300 万的 25%，白拿 75 万暴利，凭什么？

显然那位主任曾为集团发展出过力，老板和汤总很感谢，集团发展起来，给人家面子属人情世故，所以姓钱的才仗势欺人，在我面敢前如此猖狂！

想起他那副趾高气扬的嘴脸，越想越生气，我决定不睡了，这事没完！

但话又说回来，我还真不能直接对着干，怎么办呢？

哈，更狗血的刺激来了，因为我想到了老逸！

这厮大战钱总会降吗？

要是他降了，那我得叫钱总投降！

呵呵，真是一想起老逸，浑身过电！

那种感受好像我是他咽不下的刺，他是我打不出的嗝，大家既痛苦又刺激！

很快，我想到三个层面的问题，第一，如果老逸操盘，他也许当乖孩子，秉承旨意做顺水人情，但我也做乖娃子，岂非同流合污？

第二，老板总说卖一瓶奶赚不到几个子，广告人要处处秉着节约精神！

放他一马，会造成多大损失？

第三，如果我既给汤总面子，钱总又接受打折方案，我将计划外破费的坏事变成实现集团利益最大化的好事，再立新功，哈，卓尔不群！

好，下个结论，牛大自有破牛法，干死钱总！

有了奋斗目标，我拼劲十足，那好似一头狼忽然看见正在吃草的一群鹿，杀心四起，征服欲望跟着奔腾起来。哈，玩命想办法吧。马上搬出“提问—回答”

的思维模式，发现下午谈判纯属头撞墙，没点章法。钱总有恃无恐，正面杀价肯定没戏，所以我要剑走偏锋占丫便宜！

又是一个不眠夜，在东方发白时，我有了想法！

驻京办主任的铁哥们狮子大张口，硬叫集团破费 300 万，好，那我就来帮集团再赚回 300 万广告费回来，不信？

我马上开始行动！

那时精力超旺盛，整宿不睡，只想人前显圣，鳌里夺尊！

依旧是傍晚，再次见到钱总，他依然是一副踌躇满志的样子。这次我开门见山说道：“钱总，电话里请您带上贵公司代理的户外广告位置图，带了吗？”

“我们代理三环、四环的擎天柱户外广告。好牌子一年要 200 多万。”

钱总边说边拿出一张广告发布图。

“钱不是问题，您有现成的空牌子吗？”

钱总胃口被我吊起来了，瞧，眼里闪烁着兴奋光芒，正投射到我脸上，他兴高采烈问道：“汤总不是说这次只投杂志嘛，是不是新增户外项目了？”

“其他以后再聊，您有现成牌子吗？”

“三环、四环各有一块，差不多都是上个月到期，旧广告还没换下来，正在招商。”

钱总边说边在图上给我标位置。

“哦，在这儿啊，四环健翔桥位置好一些。”

我看着图自言自语道。

“雨总好眼力，健翔桥位置也算黄金地段，这块牌子不愁卖。”

我点点头，话锋一转：“钱总，我打算投放 A、B、C、D、E、F 六本杂志广告，但您报价贵，今天请您过来，就是想看看是否还有商量余地。”

“哎呀，雨总啊，这些都是大牌杂志，他们对外价格咬得很死，还请雨总高抬贵手，再降价，我真没利润哦。”

钱总说话很客气，双手一摊，满脸无辜样。

我对钱总的拒绝毫不介意，只顾阐述观点：“老大，首次报价就是最后成交价，呵呵，您觉得这是做生意，还是要我执行国家政策呢？”

要让我执行政策，我二话不说，马上签合同，但您得到了合同，但也失去我这位朋友。要是说咱们在谈一门生意，那就商量商量，既不让您吃亏，我也好向上峰交代。总之，天下任何生意都是有商有量，双赢才是真赢嘛，您看行不？”

“呵呵，雨总话言重了，我哪敢说什么政策，咱们既要做成生意，我更把您当成特别的好友。只不过这几本杂志价格确实梆硬，但凡有缝隙，我立马降价！”

“钱总又在说笑啦，看来咱们对利润的标准看法不一呀，呵呵，多大才是利润有限呢？”

我步步紧逼。

“其实代理杂志只有一点利润，根本谈不上丰厚啦。呵呵，还请雨总您高抬贵手，A集团生意在全国做得多红火，央视天天都播着您的广告，我这点小钱您就别再掰扯啦……”

……

未完待续，敬请关注……

作者：万里依然 日期：2014-04-04

@但求一知己 20247 楼 2014-03-24

雨总，怎么重新了一下又停了

不带这么玩的

-----  
创业+培训，有些忙，呵呵，对不住哥们，以后尽量守时更新：)

作者：万里依然日期：2014-04-09

书接上文。

就这样，你一言我一语地讨价还价，看样子一时半会谁也甭想说服谁。但我纠结于此，有想法。道理简单，主任压老板，老板来压我，这是斧头吃凿子，凿子吃木头的游戏，老子才不当木头呢，至少也要当凿子，吃了你这截木头！

你的报价可以玩横的，可以硬扛不降，但你不能好处占尽吧，有内疚感吧，最后总要在其他地方让我吃口糖吧。呵呵，我先在这块耗着你，叫你丫心里打鼓，理屈词穷，等会声东击西游戏才好上演！

就这样，我们俩谈笑风生，气氛热烈，但谁也寸步不让。

时间一分一秒过着，眨眼到了六点半多，钱总绷不住劲儿了，“雨总，晚上饭点到了，我请您吃顿简餐，边吃边聊，把事情定下算了。”

“不，不，不，咱们谈完再吃，这顿说啥我来请，在我地盘上，哪能让您破费呢？”

为啥约傍晚谈合同？

我就想给老钱划条底线，谈完再吃！

见我态度坚决，钱总苦笑道：“雨总啊，您就给老哥一个面子，干脆同意报价算了，反正这价码几位领导都同意……”

不容他拿领导来压人，我立刻反驳道：“当然要给您面子啦，折扣不是不可以，但您也要给我面子，大家有面子，生意才好执行嘛。”

“您说，只要合适，我一定答应。”

看到双方纠缠的也差不多了，钱总锐气被磨，几次又被我的话噎得够呛，只得放下身段，好言好语央告我高抬贵手。

好，时机成熟，我就来谈谈新想法吧：“我同意报价，作为交换条件，您要送我120天户外广告时间！”

一句话石破天惊，钱总一喜一惊全挂脸上了。那是，喜的是磨叽一个多小时，我居然痛快答应了，但惊的是所赠户外广告价值几何？

随便想想，120天黄金位置，80万跑不了。

他略微沉吟，想明白后直冲我摇头：“雨总厉害，难怪汤总夸您本事大，脑袋好使呢，哦，刚才打听是否有广告空位，原来在这儿等着呢，佩服，佩服！”

“钱总又在说笑啦。我也不想让您为难，所以提前问问空位，反正空着也是空着，挂我们广告，大家都得便宜，一举两得。”

钱总以为有老板和汤总背后撑腰，合同必是手到擒来，谁曾想我鬼点子多，总惦记占点便宜，瞧他的眼光，好像正在重新打量我，想看看我到底是怎么想的，为什么总要为难他？

哼，我怕他盯我？

马上，我两眼目光聚到他眉心处，怡然自得看着他，没过一会儿，他受不了对视，收起了目光，跟我开起了不疼不痒地玩笑，“雨总这招户外换折扣的思路，蓄谋已久了吧，呵呵。”

这家伙好像不是特别反对，好吧，我趁热打铁，游说套路跟我杀孟总户外广告价格一样，“您手上有十几块擎天柱，我不求一块牌子



连做 120 天，哪块牌子到期，我们广告就挂上去，沿着三环、四环做动态宣传都行，说白了就是见缝插针呗，不损害您实际收益……都是好事呢。”

钱总静静听我游说，当他发言时，不自觉地摸了摸鼻子，“雨总想的送户外广告，的确是个好办法，但送 120 天太多，30 天就行了吧。”

看见我们钱总下意识摸鼻子的肢体语言，我心里暗暗点头，“这哥们已同意，现在只是讨价还价。”

哼，赠送才刚刚开始，我还想继续索要，“钱总，120 天户外广告，说它价值高就高，说它价值低就低，咱们别再讨论啦，你我都懂行。

对了，投放 300 万杂志广告，杂志那块能送点啥玩意啊。”

“您知道他们的规矩，我只能赠送一些软性新闻。”

“啊，只送豆腐块新闻啊，不值钱，能否赠送 10% 投放量的硬广呢？”

未完待续，敬请关注：)

作者：万里依然 日期：2014-04-14

书接上文。

瞧他的眼神，我知道他所思所想：“四两鸭子半斤嘴，你小子也真敢张口，过分！”

果然，钱总一个劲儿摆手，“您是广告猛士，什么都想捞，大牌杂志怎么能送硬广告呢，咱们想都别想，不可能！”

“这个也不能送，那个又不行，这不是在欺负甲方吗？”

我指桑骂槐，佯装发怒样儿，“来，抽支烟解解闷。靠，他们尽装大牌，去她大爷的吧。”

“您就别指望大牌杂志送广告啦，那是传说！”

我的户外广告送您 30 天得了，您也好跟汤总交差。好啦，雨总，定了定了，走，请您吃饭去。”

说完，钱总站起来，开始拉我胳膊。

我跟着也站起来，轻轻拨开钱总的手，认真说道：“既然您替六本杂志发话了，免费广告无门，那干脆您加送 150 天户外广告，算弥补这块的损失。”

我贪得无厌吗？

反正钱总被我的非分之想气乐了：“不行，不行，送得太多，我没法跟其他股东交代，雨总什么都别说了，您要 120 天，我给 30 天，大家我们各让一步，送 60 天，最后底线，多一天都不行！”

到目前为止，都在谈判预想路线上前进，嗯，已经走到谈判的关键点上来了，我该恐吓恐吓这家伙，好叫丫就范，“您是不知道，我们盘子看起来挺大，但其实广告费一直紧巴巴的，您这块投放高达几百万，而且是计划外合同，我必须从计划内广告费里往外挤，但这些广告很多也是条子广告，挤掉谁都不合适，看来我还要跟几位主要领导做专题汇报。

哎，现在我都在想，要不我将合同一拆为二，上半年先签 100 万，下半年再签 150 万，这样资金就方便调配了。”

之所以有诉苦表演，是想给老钱透露三个信息：所谓县官不如现管，你是可以找汤总来压人，但我从中捣乱，楞把大合同拆成俩合同，存心找别扭，叫你上半年找一次汤总，下半年再找一趟，累不？

合同总价 300 万，但我故意扣下 50 万，哼，你有尚方宝剑，但我有水晶盾牌，能拿我如之奈何？

再说了，反正你不给面子，那老子就不叫你舒坦，但谁损失更大？

老钱聪明着呢，我的损失为不过被调离谈判桌，但他的损失可是真金白银呢，呵呵，好好想想后果吧。

果然，经过几轮交锋，老钱屈服了：“好，听雨总安排，一年之内，我送 100 天户外牌广告！”

“谢谢钱总赏下面子，呵呵，非常感谢！”

但请您先不要通知杂志社，给我七天时间，完后您再跟他们通气。”

“啊，为什么？”

“没啥，过几天告诉您。”

“我感觉您总是……”

知道他又想恭维我，马上掐断话头：“好啦，肚子饿了，走，我请您请吃饭。”

剩下事情好办多了，出门时，我电话请示汤总，告知谈判顺利，虽然还是八五折报价，但对方赠送 60 万元黄金户外广告，相当于六五折拿下杂志广告，维护了集团权益。谈判谈到这个范儿，出乎汤总意料，照例获表演。

接着又给齐总报喜，老子给他白搞来 60 万广告，说什么也要拿

条好烟酬谢呢，齐总自然满口应允。完后又跟小黄交代，由他负责监督乙方执行。每一块广告挂上去撤下来，都要拍照留底。手持当天《北京晚报》，主拍带日期和主标题的报纸封面，背景带上集团广告。哈，老钱还想作弊？

歇菜吧。

忙完，我才开心和钱总共进晚餐。

未完待续，敬请关注，后面更精彩，勿走开，哈：)

作者：万里依然 日期：2014-04-17

书接上文。

再出奇招

吃完饭，我回办公室上晚班。谈判目的已达成，但后面工作更艰巨。问题来了，《如何投放大牌杂志广告，效果最显著？

》。翻开大牌杂志，化妆品、奢侈品、手表、服装、箱包广告琳琅满目，跨页广告，联版广告铺天盖地，每期 150P 的广告海量，好似大品牌们出席月度国际化妆舞会。A 集团要是一身小马仔打扮，进去即被淹没，成为舞池里明星“伴舞”。

我认定 A 集团广告形象一定是要么不出席，要么就是头牌出场：钻石一定要最炫目、服饰一定要最闪耀、仪态一定要最高贵、举止一定要最优雅，有几次荣耀出席，本年度广告明星诞生了。很快，我想好一条龙投放思路。集中兵力只做三到四期，将设计和发布组合起来，读者打开这期杂志将看到 1.06 米长的巨幅广告（八版拉页，正反面各四版），满园花朵属我们最艳。当几期花魁比十二期跑龙套出彩得

多，全年下来，谁人不识君？

第二、第三天我分别约见钱总代理的这六家杂志广告人，一起商量投放策略，综合各方意见，我确认投放时间和版面，完后再跟他们讨价还价，签订合同。果不出所料，我拿到的折扣大都是六至六五折。带着杂志社盖了章子的合同，我去见总裁：“汤总，我试出这几本杂志广告底价，这是和杂志社所签合同，钱总将从300万合同里赚走65万！”

看着六份合同，汤总有些疑惑，“不是跟钱总签了代理合同，你怎么又跟杂志社签了？”

我微微一笑，“呵呵，杂志社虽然盖了章，但咱们一没盖章子，二来合同又都在我手上，他们无话可说。过两天钱总会跟杂志社签合同，肯定也是执行这些折扣。我只想知道钱总赚多少，好跟您汇报准确数字。您放心吧，他会跟传媒吹牛皮呗，大意是已全案代理A集团广告，杂志社只管收钱，哪管是谁给的钱，不会影响三方合作。”

汤总交还合同，站起来拍着我肩膀笑道：“呵呵，你办事胆大心细，处处节约，折扣搞不定就想其他来补偿，谈判效果很好！

我会跟老板讲，为你请功。”

“谢谢汤总夸奖。对了，关于杂志投放计划，我再跟您做个小汇报……”

听完汇报，汤总挺高兴，马上在《广告投放计划书》上挥笔签字：同意按此方案执行。好，第一阶段工作圆满结束。

其实，跟杂志社单签合同的原因，我只跟汤总讲了A原因，咱还

藏着 B、C 俩理由呢。B 原因好理解，万一有人秋后算账，我立刻翻出六份合同，不是谈判不力，而是集团领导要照顾 H 市驻京办主任的面子，对不起，价格再高跟咱无关！

那 C 理由呢？

呵呵，可真是巧干能捕雄狮，蛮干难捉蟋蟀，哈哈，咱绝活就要上演了哦。明天开始执行第二阶段任务，这是真正公关。晚上我好激动，跟小君聊半天，折腾好久也睡不着。