

Miss Ma2

This is me

别

非

招惹女王

bother

Do not
me

情场
& 闺蜜
M=Li

爱钱爱美爱男人，
俗气得结实又卖力。
但嫁入豪门不可靠，
不如靠自己成为人上人。

我们都是万丈红尘中
拖着尾巴在烂泥中打滚的小泥鳅。

王野

著



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

This is me

别招惹女王²

王野 / 著



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD.

图书在版编目(CIP)数据

别招惹女王：全2册 / 王野著. -- 南京：江苏凤凰文艺出版社，2015
ISBN 978-7-5399-8751-4

I. ①别… II. ①王… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第220622号

书 名 别招惹女王
作 者 王 野
出版统筹 黄小初 沈滢颖
选题策划 北京记忆坊文化
责任编辑 姚 丽
特约编辑 钱 丽
责任监制 刘 巍 江伟明
封面设计 刘 军
版式设计 段文婷
出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏凤凰文艺出版社
出版社地址 南京市中央路165号，邮编：210009
出版社网址 <http://www.jswenyi.com>
经 销 凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷 北京大运河印刷有限责任公司
开 本 880×1230毫米 1/32
字 数 320千字
印 张 14
版 次 2015年10月第1版，2015年10月第1次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5399-8751-4
定 价 48.00元（全二册）

江苏凤凰文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换



Chapter.01

放下电话，马励静立了一会儿，调整了一下心情；又用双手提起嘴角做出一个笑容。

她倒了两杯水，走进易至强办公室递给史锐一杯：“史先生，易总正在赶回来的路上，要不咱们先去吃点东西吧，这都一点多了。”

史锐一站起身：“介意我先参观一下贵公司吗？”

马励能说不吗？

带着史锐一在这狭小的112平方米中转悠：“这是客服部。”说着拉开小办公室的门，杨随意正在接电话，抬头看到马励给了她一个笑脸，却没耽误嘴上的工作：“好的，您反映的情况我们会核实的，假如该商户真的存在偷工减料的行为，我们一定会严

肃处理，给您一个满意的答复。请问您还有其他问题吗？啊对，我们会把处理意见反馈到您的邮箱中，如果您仍不满意，您还可以选择无条件退款，这是我们网站的独家服务哦，其他同类网站可没有呢。”

杨随意刚放下电话想跟马励打个招呼，电话又响了起来，她只得给马励一个歉意的微笑，接起了电话。

史锐一站在门口听杨随意接了三个电话，没说什么，又跟马励来到了大办公室，也就是客厅。

“这是我们的销售部，我们有目前团购行业最资深最成功的地面推广。”说到这里，马励的语气有些骄傲，虽然销售部目前除了马励之外只有四个人，但是公司赖以生存的这一片江山，都是他们打下来的。“今天其他人都出去跑客户了，只有一个人在。”马励说着，跟正埋头写报告的王伟皓打了个招呼。

然后又带着史锐一回到易至强的办公室：“这里呢，是我们易总的办公室，同时也是技术部、行政部、财务部，以及易总的卧室。”

史锐一看了看放在墙角的行军床，笑了笑：“我们去吃饭吧，我还真有点饿了。”

马励也饿，但是她有点为难——坐完机场大巴，她身上现在只剩七十多块钱了。

“史先生想吃点什么？”马励盘算了一下，银行卡里还有八百多存款，大不了一会儿刷卡。

“你们平时午饭都吃什么？”史锐一饶有兴趣地问，“就吃你们平时吃的就好。”

“伟皓，要不要一起？”马励招呼王伟皓，想着万一钱不够还可以跟他借点。

王伟皓说：“我在整理资料……”又看了眼史锐一，改口道，“一起吧，我们也没吃呢，一会儿顺便给随意打个包！”

马励带着史锐一和王伟皓一起进了永和大王。

“很抱歉带您吃快餐，”马励心里松了一口气，嘴上却假意客套，“我们平时工作都很忙，吃这个最节约时间。”

“那你们伙食不错啊！”史锐一文质彬彬地拆开筷子，“比吃麦当劳肯德基强，中餐怎么样都比西餐更健康更有营养。”

“不瞒您说，其实永和大王是我们犒劳自己打牙祭才会选择的地方，你想想这儿一份套餐最便宜的还要十五块，天天吃怎么吃得起？而我们楼下小店的炒面小份的只要六块，还管送。”马励觉得这事也没什么好粉饰的，他们的拮据显而易见，索性实话实说，说不定还能争取点同情分，“就我们客服那小姑娘，叫杨随意，她最喜欢吃麦当劳，可来了我们公司后就一次都没吃过。她发誓，以后有钱了，非得搬张床住麦当劳里，二十四小时吃个够。”

王伟皓本来在埋头苦吃，闻言抬起头来：“我最爱的是小区门口的牛肉面，以后有钱了我也要开一家牛肉面馆。”

“你们的理想都够远大的。”史锐一笑说。

“当然，而且我相信他们的理想一定会实现。”马励扬起眉毛，十分肯定地说。

“这么有信心？”史锐一看着马励微微笑了。

马励眼睛里射出自信的光芒：“显而易见。”然后吩咐王伟皓，“去给随意打包一份宫保鸡丁饭。”

马励三人吃完饭回到公司，易至强已经回来了。他把史锐一迎进自己的办公室，两个人关起门来密谈。

下午快下班的时候，易至强把马励喊进他的办公室：“马励，你来一下。”

马励知道这是两个人谈得差不多了，进屋后特意探究了一下史锐一的表情，却看不出什么端倪。再看易至强眉头微微有些皱起，马励心中暗暗紧张，难道是投资没谈拢？

“马励，”易至强说，“你也是公司股东，有权参与决策，来听听锐一的意见。”

马励坐好，史锐一微笑着说：“其实对于我们VC来说，投资初创公司并不十分注重你们现阶段规模大小和是否盈利，像你们网络公司，盈利模式和成长性是我们更看重的。那么，我想知道，你们怎么体现成长性呢？刚才志强已经给我介绍了，现在你们的这些签约商户和注册用户，是你们公司最大的财富。可是恕我直言，你们的扩张速度不是非常出众，这样规模的网站国内没有一千家也有九百家，即使融到资金，你们用什么给投资者以丰厚的回报呢？”

马励沉吟了一下，看了一眼易至强，后者给了她一个鼓励的眼神，马励清了清喉咙：“我们的注册用户是不多，但是史先生请注意，我们网站上线只有不到两个月；我们目前的规模的确不大，但是史先生还要注意，在国内所有团购类网站中，我们排名前三。您是搞投资的，不可能不知道，行业内细分类别前三名意味着什么吧？”

史锐一露出饶有兴趣的表情：“就算你们现在是前三，那你怎么能保证继续留在前三名，并且还能持续增长不掉队呢？据我了解，网络公司更新换代可是非常快的，很多之前非常出名的网站现在已经销声匿迹了。”

“所以我们才需要风险投资啊！”马励直视史锐一的眼睛，目

光坚定，“现阶段我们最需要的就是扩大规模、增强影响、提高知名度，自然会吸引更多的商家和用户。而且刚才您还遗漏了一点，我们公司最大的财富，不仅在于那些合作商家和注册客户，还在于我们优秀的线下销售团队，他们是创造奇迹的一群人，他们是我们最宝贵的资源。”

史锐一仿佛故意找茬一般：“既然你说你们的线下销售团队十分优秀，那莫非你们的线上推广是短板？你们到目前为止有做过成功的线上营销吗？”

马励跟易至强对视了一眼，易至强开口说道：“我们开通了真心团购的官方微博，也发动了所有人在微博、QQ等通讯工具上帮忙传播。”

马励补充道：“我们的合作商家也有帮助我们在网上宣传的。”

史锐一摇头：“也就是说，到目前为止，你们还没有影响力足够大的线上营销成功实例？”

“我不明白线上推广和线下推广有什么本质的不同，只要达到我们的目的不就可以了么？”马励紧接着问。

史锐一摇了摇头：“当然不是。你问的这个问题就显示出你在这个行业并不专业。”

马励握紧了拳头，自己做了几年的销售了他竟然说自己不专业？在自己擅长的领域被别人指出错误比其他方面被人指摘更让人愤怒，马励声音高了两度：“我倒是想请教一下史先生，线上推广和线下推广，这两者不同在哪里。”

史锐一微微一笑：“互联网思维。”

看马励和易至强目露不解，史锐一也没有卖关子，解释道：“在我看来，本来你们的网站已经天然具备了互联网企业的基因，

可是你们却把它办成了一个传统的工业型企业。就说你们的产品吧，外在体现是为消费者提供服务，可是你们有没有想过，你们产品的内涵是什么？”说完看了易至强一眼，“其实你们售卖的根本不是服务，而是信息。但我从你们的管理模式和推广方式上，看得出你们都没有意识到这一点，所以造成了创业初期的发展缓慢。这样的你们，随时可能被别人赶上并且超过，说得严重一点，现在你们的处境就像是盲人骑瞎马，夜半临深渊。”

“还有，传统企业赖以生存的基础是大规模的生产、销售和传播，而这种思维模式是建立在渠道垄断的条件下的。可你们是售卖信息的互联网企业啊！哪里还有渠道垄断的可能呢？你知道的信息，别人一样可以知道，甚至还可能比你知道得更早更多更详细。在这种情况下，还用原有的思维模式，单向地向消费者推广商品，就显得非常落后和笨拙，并且效率极其低下。”

马励涨红了脸：“按您所说，我们现在的方式落伍了，那拥有互联网思维应该怎样推广？”

史锐一好整以暇：“当然是利用你们的消费者，互联网思维中的消费者同时也是信息内容的生产者和传播者，人们之间的信息交换和传递速度远远超过你的想象。买通了消费者，他们就是你最大的广告媒体，服务好消费者，他们就是你最廉价的生产力。至于怎么打动你的消费者……”史锐一朝马励笑了笑，“需要我手把手地教你吗？”

马励被他一连串的“不专业”、“落后和笨拙”、“效率低下”和他的轻视态度激怒了，强忍着怒气说：“史先生视野广阔，思路清晰，我竟然不知道我们有这么多问题多谢您的无私指点。但仙人把路都指好了，我等凡人还不能想出办法来，也未免太无能了。您大可放心，我们还没笨到那个地步。”

史锐一没有介意马励的态度，还是好脾气地笑着：“那好，能不能告诉我，下一步你打算怎么办？”

马励一时语塞，短时间内怎么可能马上想到什么方法进行自己并不熟悉的线上推广呢？

易至强和稀泥：“马励，你也别急，听听锐一怎么说，我们也学习一下吗！”

“这样吧，”史锐一站起来，“不如我们打个赌，怎么样？”

马励也站起来，眼睛里射出倔强的光芒：“怎么赌？”

易至强在一边无奈地摇头：“好好的打什么赌啊……”

史锐一对他安抚地笑了笑：“放心，不会影响到我的投资决定。”接着又转向马励，“我们的赌注就是投资。现在你们的注册用户不是已经有一万多人了吗？那好，如果在圣诞节后你们的注册用户数能达到八万，我就投资300万，占股30%。如果12月26号你们的注册用户数没达到八万人，那我就暂时不投资给你们，你敢赌吗？”

马励一下子惊呆了。

易至强更是着急：“不是说不影响投资决定吗？别搞什么赌注了你直接投资吧。”

史锐一正色道：“这本就是我的打算，你们需要向我证明你们值得被投资。”

马励瞪着眼睛，心中飞快盘算，现在离圣诞节只有二十多天了，在这么短的时间内增加这么多的注册人数，实在是有点强人所难。

可是，现在局面已经骑虎难下，赌了还有一线生机，不赌就一点机会也没有了。

“赌了！”马励斩钉截铁。

“好！”史锐一大声赞扬，脸上慢慢浮现笑容。

送走史锐一，两人回到了易至强的办公室。

易至强脸色不豫：“马励，你怎么跟他杠上了？你明知道他是来考察的还得罪他，现在好了，到手的投资泡汤了。”

马励心情已经平复，虽然诧异于自己刚刚的冲动，但是脑细胞也被激发得异常活跃：“老易，你别被他骗了！他可不像看上去那么善良。你有没有想过，他说达到他的条件后他投资300万，占股30%，这意味着什么？”

易至强盯着马励，等她的下文。

“说明等我们注册用户达到八万的时候，我们网站的估值就达到一千万了！一千万啊老易！那我们网站现在有一万多的注册用户，不也值一两百万吗？而且还有可能更多！我们还怕什么呢？他不投，我们大可以找别的VC啊！”

易至强脸上露出喜色：“没错！我还真没从这个角度考虑过……”可是说着说着，神情又变得严肃，“但是我们的情况你也清楚，账上只有那么一点钱，创业扶持的资金一时半会儿又下不来，能不能撑到找别的VC还是个未知数呢！”

“所以我们要尽量争取史锐一的投资，”马励走到易至强身边，“即使我们圣诞节后没达到八万个注册用户，我们还有希望以低于一千万的议价跟他谈，当然肯定我们要让出更多股份，这个算是备用方案吧。当务之急，是我们必须改进思路，想办法在圣诞节后达到他的要求。”顿了顿，又补充道，“我仔细想了想，史锐一说的不是没有道理，我们的确还在沿用原来传统型企业的宣传管理方式，主要收益还依赖于商品的低价买入高价卖出，没有细致贴心的售后服务，没有好好利用我们的注册会员帮我们宣传……难怪我

们的发展会这么快陷入困境，不得不承认，我们的确缺少互联网思维。”

易至强坐回自己的椅子上，点燃了一支烟：“他说得没错，我听出了一身冷汗。”

马励双手扶在他的办公桌上：“所以咱们必须马上想办法，即使不为争取他的投资，我们也到了生死攸关的时刻了。”

易至强抬眼看她：“你有什么想法？”

“有些想法，但现在还不是很明晰，”马励微微皱起眉头，“今晚我不回家了，咱们必须抓紧时间制定个推广计划，在圣诞节这个绝佳促销时机，背水一战。这是咱们最后的机会，我们只能成功，不能失败。”

“好，”易至强按熄手中的烟，“我来整理一下目前我们手中的资金和资源，你去买晚饭，今晚咱们挑灯夜战！”

马励拉开他办公室的门：“你还是鱼香茄子盖饭？”

“对，”易至强挥挥手，“再带两罐红牛上来。”

杨随意走出自己的小办公室，看到马励还在忙：“励姐，加班呢？那我先走了啊！”

马励头也没抬：“嗯，注意安全。哦对了随意，今晚我不回家，你记得给自己定个闹钟，明天别迟到。”

曹东旭在旁边听到了：“哎，妹妹等等我，我也要走呢，咱们一起吧！”说完抓起自己的包，跟马励抛了个飞吻，“姐姐再见！”

马励笑着摇了摇头。

杨随意跟着曹东旭下了楼：“我去坐324，你往哪边走？”

曹东旭说：“干吗那么急着走啊，时间还这么早，咱们吃点东

西去吧！我请客。”

杨随意看看天色，已经有点黑下来了，就有些犹豫。

曹东旭态度特别诚恳：“杨妹妹，你来了这么久，还没请你吃过饭呢，今天就当 I 替公司给你迎新了，祝贺你加入一个这么优秀的团队。”

看到杨随意还在犹豫，曹东旭索性坦白：“其实我今天约了一个饭店去试菜，他们家想上我们网站的团购，反正也不用你花钱，一起去吧！”

杨随意想到表姐最近总不做晚饭，自己回去也不过就是吃泡面，又想着可以顺便了解一下地推的工作，以便更好地做好自己的客服，于是答应：“好吧！”

“正好离咱们公司不远，几站地就到了。”曹东旭带着杨随意去坐公交车。

杨随意上车刚坐稳，就听到自己电话响。

“杨随意，下来，我在你们公司楼下！”中气十足的声音，成磊。

杨随意一下子心虚起来，自己换了工作，忘了跟成磊说了，声音便放得很温柔：“可是我现在不在公司……”

“那你哪儿？”成磊声音听起来不是很愉快，“我今儿特意提前结束排练接你下班，你竟然敢不在？”

“喂，八圈，你最近是不是瘦了？”

成磊一愣，不明白杨随意突然转变话题是什么意思，下意识地回答：“好像是瘦了点……”

“没脸没皮又没心没肺，能不瘦么？”杨随意飞快地说完怕成磊发飙，急忙丢出一个重磅炸弹，“我辞职了，换工作了！”

成磊果然来不及追究杨随意的调侃，追问道：“你换了什么工

作？你现在哪儿呢？”

杨随意捂住话筒问了下曹东旭：“我能叫个朋友一起过来吗？”

“男的女的？”

“男的。”

“男的成，来吧！”

杨随意放开手，对着电话说了个地址：“你来一起吃饭吧，我详细跟你说。”

Chapter.02

成磊面色不善地坐在杨随意对面，瞪着她一言不发。

杨随意笑语盈盈：“这家店不错啊旭旭，这么偏僻的地方你是怎么找到的？驴肉火锅真好吃！还有这烧饼，嘿，真绝了！”

曹东旭也不谦虚：“马姐姐天天对我们说，要把公司当成爱人来爱，在这种精神的指导下，咱们公司的地推都快成精了，只要地面上的建筑，没有找不到的，就差钻下水道了。”

成磊终于张嘴：“杨随意，你行啊，一声不吭就辞职了，还到了这家网站工作，挺有魄力啊！”

杨随意皮笑肉不笑：“有魄力也是我的优秀品质之一，多谢夸奖。”继续埋头苦吃。

曹东旭对成磊貌似有些兴趣：“这位哥哥……还是弟弟，您怎

么称呼啊？”

成磊厌恶地皱了皱眉头，没搭理他。

杨随意百忙之中抬起头来：“丫是我债主，匪号八圈，以找茬为生，以掉脸子为乐，你甭搭理他。”

曹东旭却丝毫不在意成磊的态度：“八圈弟弟，你也尝尝这些驴肉，真的挺好吃的。”说完还给成磊夹了块驴肉放进他的碟子里。

成磊眉头皱得更深了，还是不理曹东旭：“杨随意，你快吃，吃完我有话跟你说。”

杨随意趁着喝水的工夫回答：“不怕讨债的是英雄，就怕欠债的是真穷。你就是知道我今天发工资也没用，我这次还是只能还你一千，我总不能把自己活活饿死吧？噢，你怎么不吃呀？”

成磊木着脸：“气饱了。”

曹东旭看着两人的互动，笑眯眯地掏出手机：“杨妹妹，看你吃饭都觉得香，一会儿跟我说说这顿饭的感觉如何。哦对了，把你手机号告诉我，以后我试菜还找你，你点评，我请客，咱们也算是互相帮助。”

杨随意擦了擦手说：“对哦，再有这好事儿可别落下我。”接过曹东旭的手机，把自己的手机号码输了进去。

成磊在一旁看着，眼睛都快冒出火来。

杨随意终于满足地放下筷子，一声长叹：“真好吃。”

曹东旭从包里拿出笔和纸：“杨妹妹吃好了？现在可以点评一下了吗？”

杨随意把椅子挪到曹东旭身边，跟他交流吃后感：“我觉得，他们家火锅还真挺不错，比较有特点……”

成磊看着杨随意的头都快跟曹东旭的头碰到一起了，不由出声：“杨随意！”