

深刻揭示快消品销售的原生态小说
原金星啤酒集团营销总监历时5年倾力打造

第一部 崔自三著

挑

CHALLENGE

战

《销售与市场》官方网站第一营销网火爆连载

● 细腻真实的销售大戏
● 明争暗斗的职场大戏
● 感人至深的情感大戏



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

挑 战

第一部

CHALLENGE

崔自三 / 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

中国改革开放三十多年，翻天覆地，波澜壮阔。正是一群群销售人员，推动了中国的销售进程，进而推动了中国的商业进程。销售的过程，是迎接挑战的过程，是磨炼人性的过程，也是自我蜕变的过程，更是自我成长的过程。这一切的一切，在本书中都得到了淋漓尽致的诠释。

本书是一部营销商战小说，也是一个草根销售人员不断迎接挑战、不断蜕变成长的故事。主人公如何向生活挑战，如何向世俗挑战，如何向工作挑战，如何向潜规则挑战……情节跌宕起伏，扣人心弦，使人一睹为快。在本书中，你可以看到自己当年曲折奋斗、蛰伏潜行、成长蜕变的身影，还可以学到许多作者精心总结的销售实战技巧，相信一定会对你有所启发和帮助。

图书在版编目 (CIP) 数据

挑战 (第一部) / 崔自三著. —北京: 机械工业出版社, 2011. 3

ISBN 978 - 7 - 111 - 33549 - 8

I. ①挑… II. ①崔… III. ①市场营销学-中国-通俗读物 IV. ①F723.0 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 029793 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 侯振锋

责任编辑: 侯振锋 刘 学

版式设计: 张文贵

责任校对: 侯 灵

责任印制: 杨 曦

北京双青印刷厂印刷

2011 年 4 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm × 242mm · 19.5 印张 · 1 插页 · 387 千字

标准书号: ISBN 978 - 7 - 111 - 33549 - 8

定价: 38.00 元

凡购本书, 如有缺页, 倒页, 脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售二部: (010) 88379649

读者服务部: (010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

谨以此书献给中国 9 000 万营销将士！

自序 Preface



《挑战》这本书，我整整写了5年。5年的光阴，弹指一挥间。我有太多的感慨，也有很多的话，想对营销同仁说。

很多文字，都是我在讲课之余，利用“边角料”的时间，比如在飞机、火车、汽车上，以及无数次孤灯熬夜完成的。无论身心多么疲惫，每每想起鏖战在市场上的千千万万可爱的营销将士们，我就无比激动、兴奋不已，迫使自己必须要把他们的工作、生活写下来，以此来表达对他们的一种由衷的敬意。

这么多年来，借给众多的本土及外资企业讲课之机，我走遍了祖国的大江南北。无论在哪里讲课，我都能接触到一群充满激情、意气风发、昂扬向上的营销将士，其实正是他们推动了中国的营销进程，是他们让中国的商品货畅其流，促进了国民经济的蓬勃发展。他们应该走进我们的视野，被更多的人关心、关注、理解和支持。他们也应该赢得更多的尊重。这是我写作本书的一个基本初衷。

我曾经做过十余年的销售工作，从最基层的业务员做起，做到区域主管、大区经理、企划部经理、策划部长、销售总监、市场总监、营销总经理等，这一路走来，着实不易。营销的道路充满了酸甜苦辣，既有得意，也有失落；既有成交后的喜悦，也有遭受拒绝的黯然；既有对挑战自我、超越自我以及由此带来巨大业绩的快感，也有对徘徊不前、内外交困的烦恼和思考，也曾沮丧、彷徨过，但更多的还是拼搏与奋进。感谢上苍给我提供了一个做营销工作的机会，让我重新认识了自己，让我找到了一个适合自己发展的平台，让我在多年的磕磕绊绊中，寻找到了不断前行的力量。一路快乐地走来，积淀很多，感悟很多，成长很多。

这本书的主人公易定胜，是一个很普通、很平凡、很不起眼的“小角色”。他出身卑微，没有后台和背景，但他却选择了一个可以充分展示自我的平台——营销员。在企业里，他战战兢兢，如履薄冰，但他不服输，敢于挑战自我。他总是主动请缨到一些大家所不愿去的薄弱市场，甚至是一些“不毛”市场，并历经艰难，在资源不足时自创资源，将市场做大做强。敢别人所不敢，为别人所不为，敢于挑战，是易定胜的营销个性，也是千百万优秀营销人员的个性。

除了不服输和敢于挑战之外，易定胜还有一个信念，那就是做人要有骨气、要争气。别人能做到的事情，你经过努力，也一定做得到；同时，不但要为自己争口气，充分施展自身的才能，获得更高的职位和待遇，最大限度地实现自我价值，而且还要为家人、为企业、为国家、为民族争气，让家人生活得更好，让企

业获得更多的市场回报。企业强则国强，为企业而奋斗也是为国家强大而奋斗，更是为民族的希望和未来而奋斗，这是一个营销人责无旁贷的社会责任和民族责任。

易定胜是千千万万优秀营销人中的一员，也是众多通过拼搏从“草根”阶层到社会中坚的人们的缩影。他集合了很多优秀营销人的品性。他的坚强、他的勤劳、他的智慧、他的心存本真、不流俗、不愤世，都会给广大营销人员提供一个借鉴，给正在从事或即将从事营销的朋友们提供一个参考和模板，让广大想在营销领域一展身手的朋友们，在迷茫或困顿之时能够找到前行的标杆和力量。这也是我写作本书的最大心愿。

营销是一项苦中有乐的职业，也是一份可以变职业为事业的工作。它不限学历、年龄、性别、出身和背景，只要你有一颗向往奋进的心，只要你肯吃苦耐劳，只要你能坚持到底，只要你在身处逆境的时候仍然保持积极、乐观、阳光，你就可以收获未来，你就可以取得别人难以达到的成就。

营销，是一趟远程旅行，沿途有太多美好的风景。这一过程中，既有阳光，也有阴霾，而这也许恰恰是人生中最有价值、最值得回味的部分。其实，更多的营销人是赢在过程。优秀的人不是不流泪，而是总能流着泪一路向前奔跑；优秀的人不是没有苦闷、消沉或退缩，而是总能在痛苦之后，让自己在最短的时间内再次充满激情和活力地面对工作和压力，让自己保持最佳的工作状态。态度决定一切，有了好状态，一定会有好结果。

因此，优秀的营销人都是笑在脸上、苦在心里，卓越的营销人总是把最真善美的一面展现给大家。真正优秀的营销人，无论面对什么样的艰难险阻，总能不断地憧憬未来，时刻鼓励自己风雨兼程、一路前行！

为自己加油，为自己鼓掌，为自己喝彩，更为中国9 000万营销同仁自豪！未来，是属于我们的！

目录 Contents



自序	第二十六章 / 89
第一章 / 1	第二十七章 / 94
第二章 / 3	第二十八章 / 99
第三章 / 5	第二十九章 / 104
第四章 / 8	第三十章 / 109
第五章 / 11	第三十一章 / 113
第六章 / 14	第三十二章 / 116
第七章 / 17	第三十三章 / 120
第八章 / 19	第三十四章 / 125
第九章 / 22	第三十五章 / 131
第十章 / 26	第三十六章 / 136
第十一章 / 29	第三十七章 / 142
第十二章 / 32	第三十八章 / 146
第十三章 / 36	第三十九章 / 151
第十四章 / 39	第四十章 / 154
第十五章 / 44	第四十一章 / 158
第十六章 / 47	第四十二章 / 164
第十七章 / 51	第四十三章 / 170
第十八章 / 55	第四十四章 / 176
第十九章 / 59	第四十五章 / 182
第二十章 / 63	第四十六章 / 186
第二十一章 / 67	第四十七章 / 190
第二十二章 / 71	第四十八章 / 194
第二十三章 / 76	第四十九章 / 199
第二十四章 / 80	第五十章 / 205
第二十五章 / 85	第五十一章 / 210

第五十二章 /	215
第五十三章 /	219
第五十四章 /	226
第五十五章 /	231
第五十六章 /	238
第五十七章 /	245
第五十八章 /	252
第五十九章 /	258
第六十章 /	262

第六十一章 /	266
第六十二章 /	271
第六十三章 /	276
第六十四章 /	282
第六十五章 /	287
第六十六章 /	292
第六十七章 /	297
致谢 /	302

第一章

20 世纪 90 年代中期。

8 月下旬，豫东虞县 310 国道旁边。

这是一个行将即晚的初秋，国道上掀起的烟尘以及飞驰而过的汽车，给人一种行色匆匆而茫然无措的感怀。而天边徐徐落下的夕阳，很容易让人产生“大漠孤烟直，长河落日圆”的感慨。

在一个一边连接着县城，一边连接着乡镇的十字路口，一辆厢式货车在一连串刺耳的刹车声中缓缓停下，一个肩挎着皮包的小伙子从车上跳了下来。随后，伴随着几句“保重”的话语，满载着货物的厢式货车加大油门，扬尘而去，只留下路旁傻傻站立着的那位懵懂且有些迷茫的小伙子。

这个小伙子名叫易定胜，是一家食品公司的销售员。他长着一张成熟而又有些忧郁的脸，黝黑的皮肤，微卷的头发，1 米 70 左右的个头，消瘦的身材。因为戴着宽边的近视眼镜，而显得有些文质彬彬。

前不久，他刚从毕业后进入的第一家单位出来。第一家单位是一家保健食品公司，可惜是一个合伙制企业，大家争权夺利，打内战，没多久，这家企业就自行散伙了，他也流落到社会。其实，他应聘到现在这家食品公司，屈指算来，还不到一个月。

在这家单位的第一个月，他被指派到一个地级市场去实习，一方面为了增强对市场的感性认识，另一方面也为了熟悉一下方便食品的操作模式。毕竟，方便食品跟他原来在第一个单位销售的保健食品还有一些差距。20 天后，他就被主管派到了豫东负责市场开发。

这是一个“夹生”的片区市场。所谓夹生，就是已经反复被开发但失败了好多次的市场。在上月月底的区域销售会议上，当主管一再询问谁来开发这个区域市场时，无人应声。最后，易定胜勇敢地举起了手：为别人所不为，做别人所不敢做，是他的秉性。他还记得有一句话，叫无知者无畏。他是想挑战一下自己的能力。

秋风吹起，卷起一阵扬沙。看着天色渐渐变得昏暗，易定胜决定先找个旅馆住下来。看着远方渐次亮起的路灯，他决定徒步走过去。

走在异乡的大街上，易定胜有着一一种莫名的沧桑感。这是一种客走他乡的迷茫，可到底哪里才是他的故乡呢？自从他 1990 年从农村进城求学，以及后来留在省城漂泊，家乡的印记好像越来越模糊了。做营销，好像就应该四海为家，到哪

里，哪里就应该是家了。

好在他下车的地方离城区不远，他在县城边缘一个偏僻的地方找了一家小旅馆。易定胜有自己的打算，一是价格公道，双人间每人才10块钱，加上吃，一天20块钱上下。自己出差补助每天30块钱，还能稍微节省一点，节支等于增收；二是远离车站等繁华地方，比较安静，吃饭也不贵。缺陷是，距离主城区较远，需要走好长时间的路。易定胜对这早就习惯了，他把它看成是既能全面考察市场，又能锻炼身体的一举两得的好事。

易定胜在房间里放下行李包，就到外面花了3块钱吃了一碗肉丝面，虽然吃得还不是太饱，但也差不多了。回到房间，他打开自己随身携带的便携式地图，开始研究这个人口较少、污染也较小的县级市场。这个县城的确很小，道路是四纵五横，利用一天的时间，他完全可以走一遍。合上地图，他长长地舒了一口气，耳边又响起主管告诫他的那句话“这个月如果做好了，就留下来；做不好，就走人”。他反复咀嚼着这句话，嘴角露出一丝难以察觉的苦笑。

好在晚上旅馆生意不太好，两个人的房间，只睡了他一个人。他打开《市场与营销》杂志，看了两篇文章，有些乏了、累了、困了之后，又看了几页《读者月摘》，这是他一直以来的习惯。前者，给他方法，提升他的专业技能；而后者的积极与向上，则让他充满激情与活力，看着看着，他的头脑有点模糊了……

这天晚上，易定胜睡得孤单又寂寞。

第二章

早上7点钟，易定胜一骨碌爬起来。每天这个时候起床，已经是他雷打不动的习惯，几乎不用定闹钟，他在潜意识里总能让自已醒来。自从参加工作，他感觉自己像一个上了劲儿的发条，一直处于紧绷绷的状态，这种状态让他充满了激情和力量。

洗漱完毕后，易定胜走到镜子前，对着镜子里的自己，微微一笑，他握紧了拳头，然后冲着自己喊：“易定胜，你是最好的，你是最棒的，你一定能成功，你一定会成功。相信自己。挑战今天！”

自从上了大学，易定胜似乎就很狂热。他认为，一个人要有自己的信念，当你相信自己是什么的时候，往往自己就是什么。在大学里，他的这种信念给他带来了很多的机遇。当然，他在工作和生活中也由此变得越来越自信了。

易定胜轻快地挎着皮包，走出了旅馆的大门。在不远处，有一家卖早点的摊铺。他一口气吃了两根油条，两个包子，一碗稀饭，用时还不到五分钟。这是他“赢”的方法，要想比别人做得好，就一定要学会比别人多节省时间。当然，这顿早餐花钱也不多，才一块五毛钱，但他已经吃饱了。易定胜是一个知足的人，他对物质的追求并不高，只要能支撑起他那副皮囊去更好地工作就可以了，精神上的富足才是他刻意追求的高度。吃饱了肚子，他就要开始一天的客户开发工作了。

走在大街上，易定胜非常兴奋。新的一天开始了，新的一天，新的希望，这一切是多么的美好。他仰望天空，天瓦蓝瓦蓝的，几朵白云飘在远方的天空，显得悠远、空旷又有诗意。他深吸了一口气，默然，他感觉空气里弥漫着一股羊肉的膻味。再仔细看，他发现街边房屋的大门上那一排排的回文。他清楚了，这是一片回民区。果然，他又看到了不远处的一座清真寺。

这时，街上的行人还不是很多，一些店铺在“吱嘎，吱嘎”的响声中开始陆续开门。

“早起的鸟儿有虫吃。”他边说着这句他深信不疑的话，边从包里拿出笔记本，他要将这座县城所有能够销售他产品的商铺一网打尽。

“老板您好，我是嘉义食品公司的易定胜，我们公司想在咱们县城找一个代理商，不知道您有没有意向？”他走进一个门面很大的商店，向店里的老板打招呼。

“没有听说过这个牌子，我们这里只销售红云、脆香等品牌的方便面。另外，我们不做代理，只做零售，你到别的门店去问问吧！”那位老板好像还没有洗漱，简单几句话就把易定胜打发了。

“哦，好的，谢谢！您能否把您的尊姓大名以及联系方式告诉我呢，以后找到代理商可以为您做更好的服务。”易定胜毫不气馁。

“哦，你很用心啊。我叫赵贵，北关158号。如果有代理了，我可以帮你们卖啊！”老板感觉有些不好意思，边从屋里往外搬商品边回头说道。

“好嘞，谢谢！”易定胜记录完客户姓名、电话和门牌号码，走出门去。

“老板您好，我是嘉义食品公司的业务代表易定胜，想在咱们县城找个代理商，了解一下咱们市场的有关情况。”这次，易定胜没有贸然地直接说要找对方做客户了。

“坐吧，是方便面厂家的业务员啊，我已经有产品代理了，是焦作一个厂家的，现在没有多余资金来做产品了啊，你们能赊销吗？我们这个市场可是很难做的，品种多，牌子杂。”客户提出赊销这个要求，易定胜很感意外，心想：“什么年头了，还赊销呢？”但这多少让易定胜有点宽慰，毕竟有人在乎这个产品了啊。

“抱歉，我们公司是不赊账的，您可以少进点产品试试，这样您也没有什么风险。”易定胜向对方提议。

“要做，我们就大做，小打小闹没意思。既然你们不赊销，就以后再说吧。”老板耸耸肩，一副摆脱的样子。易定胜笑了笑，走出了第二家门店。

看来，开发客户很不容易啊。易定胜合上笔记本，边苦笑着叹口气，边继续向前走。

随后的拜访，依然是不顺利的。也许是因为这个县级市场很小的缘故，很多客户好像都对代理不抱什么兴趣。等到易定胜拜访到第20家的时候，已经是下午5点钟了。而此时易定胜才见缝插针地吃了两个烧饼充当午饭，但让他很沮丧的是，在拜访的这些客户中，要么是纯粹的零售小店，根本就不会做代理；要么就是对利小的方便面产品根本不感兴趣；要么就是以资金不足、精力不够等理由，婉拒了易定胜的要求。

就在易定胜拖着疲惫的身躯走到一条南北街的尽头时，他看到一个门店很大的商店，他的眼睛忽然一亮，力量马上充满心间。这次，出来接见他的人是一个颇有派头的戴有钻戒的张姓老板，听到易定胜说想找代理商的话语后，马上给他允诺：这个产品他想经销，并且答应易定胜第二天上午就可以跟他一起去公司考察。听到此话，易定胜非常高兴，功夫不负有心人，一天的辛劳终于有了一个可喜的结果。

当天晚上，易定胜特意找了一家羊肉汤馆畅快淋漓地喝了一大碗羊肉汤。回到旅馆后，他在工作日志上写下了“天道酬勤”四个大字，同时，也记下了当天他开发客户的一些心得体会。他认为，每天坚持记日志可以让时光见证他的成长与进步。写完日记后，他洗了一个凉水澡，非常放松地躺在床上，看了几页书之后，便酣然入睡。这次，他做了一个梦。在梦中，这个客户到公司签了协议，主管还特意在大会上表扬他，而他在底下嘿嘿地憨笑……

第三章

第二天，易定胜起了个大早。是啊，美好的憧憬让他激动得一宿都没有睡好。他洗漱完毕，对着镜子里的自己喊了几句。他发觉镜子里的自己很帅，每一颦都那么让人感觉有活力，他冲着镜子里的自己扮了一个鬼脸，然后就快速冲下楼去。

这是一个多么美好的早晨啊！虽是秋天，可依然看不到秋天的影子，树叶是绿的，风是轻的，街道上谁家的牵牛花儿伸出墙角，散发出阵阵的清香，连鸟儿都在欢快地追逐着、嬉戏着……

早饭，易定胜也吃得特别香。他破例花了2块多钱，不但吃了包子，而且还要了两根油条，除了一碗油茶之外，还喝上了一碗在老家才能经常喝到的大米粥。吃完早饭，他从钱包里掏出5元钱，他感觉自己掏钱的动作非常潇洒。在卖早点小姑娘“包子，包子，好吃的包子”的叫卖声中，易定胜离开了早餐店。

“小易，你好。”距离门店还有好几米远的时候，那位张老板就开始向易定胜打招呼，声音亲切得让易定胜感动。

“好啊，张哥，准备好了吗？”易定胜迎了上去，并递上他事先准备好的香烟。虽然，易定胜并不抽烟，但作为应酬手段之一的香烟，他也经常揣上一包。

“很抱歉啊，经过昨晚跟家人商量，因为资金、人员等问题，所以暂时就不能代理你们的产品了，你可以再找找看。真的很不好意思，一大早就给你说这样的消息。”张老板还没有等易定胜坐稳，就一口气说出了他的打算。说完，张老板向旁边一个面无表情地在整理商品的老板娘瞅了瞅。

“哦，是这样啊！没事的，没事的，生意不成情意嘛。那我再找找看。”易定胜说完，木然地走过去跟张老板握了握手，又倏忽松开，然后快步逃离了那曾经给他无限希望的门店。

猝然的变卦给了易定胜重重一击，那一刻，他甚至感觉天旋地转、万念俱灰。

易定胜漫无目的地走在空荡荡的大街上，他突然感觉有些伤感。如果不是在大街上，也许他会哭出声来。

“这个月如果做好了，就留下来；做不好，就走人。”主管的话又在他的耳边响起，他抬起头来，呆呆地眺望着远方。

这是一个让人无限落寞的秋季。不知何时，秋风已经吹起，树上发黄的叶片飘然地落下来，又忽地一下吹远了，就像抓不住的梦想一样。这才是早上的八九点钟啊，可易定胜感觉好像是在傍晚。天灰蒙蒙的，大街上汽车过后抛起的尘土，遮挡了他的眼镜，眼前的景象一下子变得模糊起来。

他用粗糙的餐巾纸擦了擦镜片，然后从包里拿出地图。易定胜有一个习惯，那就是每走访完一条街道，他都要在地图上勾出一条线，把商店的名字和大概位置标出来。通过地图上他画出的铅笔痕迹，他知道这个县城还有两条街道就走完一遍了。如果再没有合适的客户，那么他估计就要转移“阵地”了。虽然是最后的机会，他仍然决定还是要坚持到底。“很多奇迹往往不都是在最后时刻才出现的吗？”他一直这样坚信。

他走进了一条街道的一家商店，这是这个县城里他所拜访的第53家门店了。可除了了解一些竞争对手的信息外，他收获并不多。但就在他拜访第56家门店的时候，那家商店的老板却给了他一条信息：县城南关有一个姓关的老板，正在寻找方便面产品代理，建议他去谈谈。闻听此言，易定胜非常高兴，但很快他又沉静下来，“是啊，凡事不能高兴得太早，就像今天遭遇的情况。有时抱的希望越大，失望也越大，一切尽自己最大的努力争取吧！”

有了目标客户之后，易定胜并没有急于去谈，而是仍然按照自己的原则，逐家去调研和拜访。他要储备客户，但更需要确切且真实地了解这个市场，尤其是了解竞争对手。

当天，当他走访完最后一条街道，特别是南关街的一个丁字路口时，他终于见到了那位姓关的老板。这是一个十分精明的商人，清瘦的脸庞，身高大约1米8，穿着休闲夹克，年龄30多岁的样子，一双微眯着的眼睛闪耀着不易察觉的笑。

易定胜开始的时候不露本意，但就在他一一指着竞品，并询问价格时，关老板终于开口说出了易定胜想说的话：“你们公司是想在我们县城找一个代理商吗？我倒想代理你们的产品，可不知道你们的价格政策是怎么样的？你们公司能给我怎么样的优惠和帮助？”

“可以的啊，我们的价格属于中等水平，比起康师傅、统一、大豫等价格低一些，比起一些地方以仿冒为主的小厂价格又高些，但我们的产品质量是绝对过关的，煮泡筋道，干吃酥脆。”

“公司自1984年创建至今，已经快20年了，也是一个老厂，质量信誉都靠得住，相比较打一枪换一个地方的小厂而言，我们更可以长期合作。同时，我作为厂家的业务员，也会帮助客户做推广方案，让客户能够挣到钱。”易定胜一口气说了很多。

“你说得很对，我也很赞同，只有厂商双方都努力，才能做好市场。说实话，我才退伍3年，一直做零售，现在想把生意做大点，所以想找一个容易销售的产品来代理，而方便面销量大，符合我的需求。”关老板倒也痛快，一股脑儿地把他的情况和想法都说了出来。

“你有价格政策表吧，能否让我看一看。如果价格合适，那么我就决定做你们的产品了”，关老板进一步提出了他的想法。

“有啊，不但有价格政策表，而且还有样品、样箱以及系列产品照片呢，不过

样箱在旅馆。”易定胜从包里拿出样品和一个活页的企业介绍文件夹，递给了关老板。

“你们公司的介绍呢？”关老板胡乱地翻着，问道。

“哦，您请看第一页。”易定胜快速答道。

“你们公司的三证在哪里？”关老板继续问。

“在第三页。”

“你们公司创立了这么长时间，有没有获得过什么证书或者通过什么认证？”关老板含而不露。

“有啊，请看第五页。”

.....

“我们公司还注重社会公益事业，相关媒体报道请看第八页。”易定胜主动出击。

“哦，看到了。对了，最重要的是，你们公司的价格表呢？”关老板一点都不含糊。

“就在您看的第二页。”易定胜对答如流。

在仔细看了产品以及询问了相关价格政策之后，关老板又详细地询问了要用哪种产品来打市场、如何进行定价、如何设计促销等细节。这些都被对市场了如指掌的易定胜一一破解并详细阐述，关老板则不住地点头。

“最后一个问题，我才开始做批发生意，资金不足。能否先发一个小车，并帮我铺货，铺完后，车款一起带走，这也算是对我的支持。”关老板言辞恳切，但易定胜依然感觉出了他的狡猾。

“对于这个请求，我需要请示一下主管，我们从来没有出现过这样的情况，您稍等一下。”在跟主管通了电话后，易定胜同意了他的要求。

“今天晚上我请客，我们一起好好聊聊如何运作市场。明天就可以发货了，你记一下我们要的品种。”关老板倒也爽快。

易定胜用几乎颤抖的手，记下了关老板要发的第一车货。

当天晚上，两人在一条回民小吃街上，一起吃了砂锅炖羊肉。两个人热情的话语伴随着小吃街上升腾的烟雾久久凝聚，并慢慢地飘散。那天晚上，易定胜除了跟关老板交流了市场的操盘方法，表达了要快速制胜对手，以及善于造势等之外，还记住了一件事情：关老板是个回民，不吃大肉和血制品，不喝酒等。

第四章

第二天上午11点，一辆白底红字、带有波浪状漂亮图案的宣传铺货车就停在了关老板的门前，这给关老板莫大的惊喜。看着周围邻居投来的羡慕目光以及听到他们问候的话语，关老板和易定胜都非常激动和自豪，毕竟，这对于两个人来讲都是新的开始。

新的一天终于到来了。

新市场的开启，就一定要有促销拉动，这是易定胜摸索出来的市场运作规律。按照易定胜与关老板两人商量的促销方式，他们决定采取“进货20箱送1.8升食用油一桶，进货30箱送高档毛巾被一条”的促销举措。由于是新产品，并且关老板是回民，认识很多乡下朋友，因此从下午3点开始，一车货仅仅跑了三个乡镇，就宣告售罄。这极大地鼓舞了易定胜以及关老板，就连司机范师傅也高兴地伴随着车载电台唱起来：

“我们的家乡在希望的田野上
炊烟在新建的住房上飘荡
小河在美丽的村庄旁流淌
一片冬麦那个一片高粱
十里哟荷塘，十里果香
……”

旗开得胜，易定胜和关老板决定乘胜出击，又向公司订购了2000箱产品。第二天中午1点，产品及时送到，易定胜和关老板又马不停蹄地忙碌起来。

接下来的两天内，三人继续例行每天的铺货工作，而销售形势依然很好。在铺完了余下的12个乡镇之后，一大车产品仅仅剩下了300余箱。这三天的市场铺货工作后，易定胜很疲惫，每天铺货结束，他都是口干舌燥，但让他很欣慰的是，截至当月23日，易定胜已经实现了4万余元的销售额。

第三天傍晚，还是在回民小吃一条街，易定胜和关老板边吃边聊，他们心中都有着一个共同的远大憧憬。

晚上回到旅馆的时候，夜已经很深了。熄了灯，易定胜静静地躺在床上，窗外月光皎洁如水，柔柔地倾泻到房间的地面上。“床前明月光，疑是地上霜，举头望明月，低头思故乡。”易定胜苦笑了一声，索性从床上坐了起来。他披衣下床，站在窗台前，凝望窗外。外面一片沉寂，时隐时现的蟋蟀的歌唱声飘忽入耳，让他倍感慰藉和温暖，他陷入了深深的思索。

他知道，这一轮产品铺下去之后，是需要一段时间消化的。区域销售要想有更大的突破，就必须开拓第二战场。只有不断地滚动发展市场，才能实现“星星之火，可以燎原”之势。“好，开发新市场，明天跟关老板交代后续的市场维护工作。”

第二天一早，易定胜刚刚走到关老板门市前，关老板已经在等他了。

“吃过早饭了吗？呵呵，这几天辛苦了，下一步怎么办？”关老板的精神状态明显比以前好多了，干瘦的身躯，竟然也能说出铿锵有力的话语来。

“呵呵，吃过了，我正准备跟您沟通这件事情呢。市场呢，已经铺了一圈货了，恐怕需要一段时间才能消化完毕。正好我也要到其他市场去看看，您就跟司机范师傅每天到乡镇走一走，沿着五道：国道、省道、县道、乡道、村道，拾遗补缺，做好乡镇市场的跟踪和服务，及时进行陈列、理货、补货，争取有更大的销量提升，也展示一下关老板的风采，呵呵。”

“你可要尽快回来啊！呵呵，我这边也离不开你。”关老板说。

“好的，我会每天给你们打一个电话，我们随时保持联系。范师傅，就辛苦你了，呵呵，回来请你喝酒。”易定胜没有忘记叮嘱一下他的搭档。

“说定了啊，呵呵，你可别忘了范哥哥。”范师傅边点燃了一支香烟，笑着向易定胜逗趣道。

“就这样吧，易定胜，这几天我把县城的网点开发一下。有什么事情，我会及时跟你沟通的。”关老板伸出手跟易定胜道别。

.....

易定胜踏上了开发第二个新市场的征程。

这次他要去的，是地级市场商鼎市。

坐在摇摇晃晃的长途车上，易定胜心里稍微有些放松。是啊，不论怎么讲，这个月已经有了销售额，基本上摆脱了被淘汰的生存关。但这绝不是易定胜的目标，生来就不服输的他，内心涌动着更高的目标和期望。

车窗外的树木快速地向后飞驰，秋天的落叶黄澄澄地洒满了公路两侧。想着就要迎来一个崭新的市场，他内心既有莫名的兴奋，又隐隐有一些陌生和不安。“呼噜，呼噜”，车里不知是谁打起了鼾声。他转过头来，发现好多乘客都闭上了眼睛。就在他透过前边座位的夹缝向前望过去的时候，他突然打了一个激灵。他发现，在一个破衣服的遮挡下，一只手快要插进前面一个黑瘦脸庞的中年男人的口袋了。见此情景，他突然站起来，冲着司机喊：“下车，我到了，我要下车。”司机一个急刹车，很多人都往前猛地一掀。“怎么开的车，差点被甩出去了。”大家睁开眼睛，纷纷抱怨。就是这么一个动作，却让刚才的那个小偷无法得逞。见大伙都醒来了，而前面又快进入市区了，那个高大的留着络腮胡的小偷狠狠地瞪了易定胜一眼，然后悻悻地下了车。

“你的东西没丢吧？”易定胜一看小偷下了车，赶紧问他前面的乘客。“没有丢