

水滸行動

打开营销执行
的9.大玄关

新梁山公司



◎ 谭晓珊 著

真正的执行就是
深入到细节中

地震出版社

水滸行動

打开营销执行
的9.大玄关



地震出版社

图书在版编目(CIP数据)

水浒行动:打开营销执行的九大玄关/谭晓珊著.

—北京:地震出版社,2004.7

ISBN 7-5028-2544-4

I.水… II.谭… III.市场营销学—通俗读物

IV.F713.50-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 068907 号

地震版 XT200400244

水浒行动:打开营销执行的九大玄关

谭晓珊 著

责任编辑:李小明

责任校对:王花枝

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467972

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京飞达印刷有限责任公司

版(印)次:2004年8月第一版 2004年8月第一次印刷

开 本:787×1092 1/16

字 数:300千字

印 张:17

书 号:ISBN 7-5028-2544-4/F·211(3170)

定 价:29.80元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题 本社负责调换)

前言

一日，几位朋友相聚，席间论及企业营销执行中的难点和问题时，大家一个个摇头晃脑，显出愁苦不堪的样子。一家IT公司的销售经理紧锁双眉，焦虑地说：“近年来，公司软件销售一直萎靡低迷，销售指标完成率不足50%，市场开发严重受阻，我们采用了各种手段激励销售人员，可销售业绩仍未见好转，这到底是何原因？”

话音刚落，一家电子公司的小老板坦言：“我们是刚起步的民营小企业，资金和实力有限，无法像实力雄厚的大公司那样，做大手笔的广告投入。然而酒香也怕巷子深，不宣传，公司的品牌和产品无人知晓，会大大影响销售工作，如何才能以低成本在最短的时间内，打造出企业和产品品牌呢？”

“连年的价格大战把我们的利润吞噬殆尽，现在我们是硬着头皮赔本赚吆喝，长此下去，再有实力的公司也经受不住，会被彻底拖垮的呀。”一位家电分销商大倒苦水，叹了口气后又道，“对于我们渠道商而言，赚得就是产品差价，原本这一利润空间就不大，还要背负起库存和账款的压力，不是进了大批货物销不出去；就是货虽销出去了，货款却无法及时回笼，甚至出现大量呆坏账。唉，资金长期占压，现金流越来越匮乏，搞得我们举步维艰。”

“讲到渠道，我刚经历了一场惊心动魄的渠道冲突。”一位电脑公司的大区经理有些激动地说，“事情是由某地一个实力较大的经销商引起的，此公无视渠道政策，根本不按理出牌，经常跨出自己的‘势力范围’到别的区域，以大大低于当地市场的价格倾销同一产品，不仅搞得各地区的经销商怨声载道，公司的价格体系也被一次次的衰渎和冲垮，甚至引发了渠道内部的价格大战。更可怕的是，许多与公司合作多年的经销商对这一现状越来越不满，向我们威胁到，要么，立刻去除那个害群之马的经销商，并补偿他们由此遭受的经济损失；要么，他们就集体罢市，或哗变到公司竞争对手那边……”

“若是集体哗变事态就严重了，现在情况怎样？是否已得到平息？”电子公司的小老板关切地问。

那位大区经理摇摇头，“唉，难呀，我现在是焦头烂额，到处扑火。”

“营销中的问题多了去了，譬如，如何找到价格、利润与客户之间的契合点？如何对客户实施有效服务与管理，并让客户满意度持续提高？如何及时发现和控制销售中的不良行为？如何制定和设计营销战略，并使之更易于执行和实现？虽然我们在市场摸爬滚打多年，但每每碰到这些问题还是倍感棘手和头疼，解决起来也深感困难。因为解决不好、处理不当可能引起并发症，后果不堪设想。”一位通讯公司的营销总监一脸困窘地说，听完大家陈述，我问道：“企业出现病症和难以解决的问题时，你们未找咨询公司来帮你们诊断吗？”

“曾经聘请过一家咨询公司帮我们诊断业绩低迷的问题，虽然这一问题得到了缓解，但企业在运营过程中又出现了种种新问题。我们总不能一遇问题就找咨询公司吧，何况咨询费不低，不是大企业还承受不起呢。”那位通讯公司的营销总监说，“授之以鱼，可解一日之饥；授之以渔，可解一世之饥。倘若将鱼、钓杆和钓技放在一起让我选择，我更希望获得钓技。”

众人频频点头附和，“咨询顾问思考和分析问题的整个过程，以及诊断原理和处理问题的方法，是我们最想了解和掌握的。如果能将顾问的思考点简单直接地展示出来，并在实践中手把手地加以指导和教练，就能提高我们的决策判断力和处理问题、应对事物的能力了。”

“说白了，你们是想撬开顾问的脑袋，学习营销执行力啊。”我半开玩笑、半认真地说，大家毫不掩饰地点了点头，接着我表情庄重道：“执行力愈来愈受到企业重视，GE公司在引进和考察管理者时，不仅强调精力(energy)、激励(energize)、决断力(edge)，还将执行力(execute)也加入人才选聘指标中。因为他们发现有些经理人，尽管精力充沛，能激励团队成员，并有很不错的决断力，但却无法使企业保持在一个最佳的状态，目标完成率也达不到100%，后来他们察觉是这些人缺失执行力所致。很显然，没有执行力就不可能实现企业的既定目标，更不可能引领企业健康稳步的发展。”

“营销执行是企业运营中最重要，又常被忽视的环节，是能为企业创造利润，完成目标值的根本所在。然而，营销执行力是企业管理者和每个员工必须具备，却又最难掌握的能力。各位试图通过透视顾问的思考方式和过程，来汲取营销执行力，想法不错，却不是件容易的事。”听我此言，众人脸上的表情立刻变得灰暗阴沉了，见他们这副模样我心里自然不好受，大家闲聊片刻，便各自散去……

此事一直盘踞在我脑海中挥之不去。一日，我面对书架表情茫然地坐着，双目不经意间落在了《水浒传》上，心里开始暗暗思忖：“水泊梁山好汉每一次出征，每一次行动，外部环境都异常恶劣险峻，他们不仅要对付草寇流匪的侵扰，更要防范大宋官兵的清剿狙击；既要巩固现有的地位和成绩，又要不断向外扩张势力、壮大队伍。虽然物资匮乏、装备简陋，他们却能扬长避短，充分发挥自身优势，挖掘并整合所有可用资源，打败了一个个强敌，攻占了一块块市场，夺取了一次次胜利，迅速崛起并成长为一支所向披靡，令大宋王朝闻风丧胆的队伍。无疑他们是高效且具有执行力的团队！

他们与众不同的行事风格和做事方法，不正是他们获取成功的重要保证吗？”

我倏地从椅子上站起来，一边踱着步，一边喃喃自语道：“其实，商战营销与水浒行动之间有许多类同之处：都要受内外部因素的制约，又必须突破这种限制和约束；都要在通盘考虑各种因素的情况下，制定切实可行的行动方案，又不能忽视每一个环节、每一个步骤、每一个执行的细节；都会遭遇重重障碍和风险，又必须保持创造性张力去攻克之……”

想到此，我脑中忽然闪现出一个大胆而奇妙的想法，于是，我微闭双眼，任思绪天马行空，纵横驰骋起来，我仿佛看到：一辆敞篷吉普车从远处狂奔而来，车头上飘扬着缀有“新梁山”字样的旗帜，林冲像一名随时准备冲锋陷阵的斗士，手握方向盘，炯炯有神地直视前方，宋江犹如指挥若定的将军，坚毅果敢地站立于副驾驶座旁，燕青和李逵则各就各位，分坐于车后排，警觉地观察着周遭变化，一阵漫天黄沙过后，这辆吉普车风驰电掣般地朝中原腹地狂野地飞奔而去……

“他们去中原做什么？又要去完成什么任务？”我在心里琢磨着，一阵轻风吹过，远远地传来一个声音：“我们新梁山要向东京挺进了。朋友们，请与我们一道去完成这次精彩的营销之旅吧！”

谭晓珊

susan2004@263.net

2004年4月30日于北京

序 曲 又出发

就像地球是圆的一样，人们总是在始点与终点之间来回切换，每一项任务的完结，每一个目标的实现，每一次挑战的结束，又意味着下一项任务、下一个目标、下一次挑战的开始。

无论是企业，还是个人都是在不断拼搏、不断奋进、不断磨砺锤炼、不断挑战自我中演绎着成长的故事。出发，又出发，即是他们的写真……

“大河向东流，天上的星星参北斗哇，生死之交一碗酒啊，说走咱就走，你有我有全都有，水里火里不回头哇，路见不平一声吼，该出手时就出手，风风火火闯九州，风风火火闯九州……”宋江、林冲、燕青、李逵四人脸上洋溢着喜悦的笑容，激情饱满地一路引吭高歌，他们正驱车向东京方向快速驶去。

突然，一群大雁掠过头顶，宋江望着远去的大雁，眼睛有些湿润，百感交集，心潮起伏，思绪渐渐回溯到五年前……

梁山兄弟公司是一家历经十年艰苦创业，成长迅猛，业绩优良，集黑、白家电与数码产品的设计、生产、销售为一体的民营高科技企业。公司自创立以来，更替了三代领导人，第三代掌门人便是“及时雨”宋江宋公明先生，其就任后，大刀阔斧地进行了一系列改革，并以德义为本，聚揽了天下一大批青年才俊和精英良将，公司上下齐心协力，在市场上纵横驰骋，所向披靡，战绩卓著，硕果累累，被业界称为是一颗冉冉上升的巨星。

正所谓“枪打出头鸟”，梁山兄弟公司在市场上风头日健，与国际驰名的大宋集团公司在市场竞争中屡屡胜出，这下令狂妄自大的大宋集团CEO宋徽宗，不敢再小视这个山东境内的小字辈了。于是乎，大宋集团上演了一出敌意接管梁山兄弟公司的闹剧。此举，立刻引得媒体力吹捧，大宋上市公司的股价因此而暴收了七个涨停板，好景不长，该公司尚未从欣喜中收回银子，媒体便风头一转，兴灾乐祸地戏称这两家公司的并购是“两块巨大的石头抱在一起加速度地往下滚”。

有道是：无风不起浪，媒体的戏言不无道理，自从梁山兄弟公司纳入大宋麾下，两家公司的摩擦日益加剧，甚至到了水火不容，互为敌视的境地。梁山兄弟公司原班108位中高层管理者不仅未受到重用，就连他们一年来东

征西讨，南征北战，为大宋集团立下汗马功劳，本应赢得的赞誉和嘉奖也化为泡影。宋徽宗这般怠慢、歧视和不尊重人才的行为，太令他们失望和寒心了，致使公司上下怨声载道，人心涣散，士气低迷消沉。

眼看年关将近，众头领去意已决。这天晚上，一百单八将齐聚在阮小二的“九头虎”餐馆，大家推杯换盏间多了几分离别的惆怅和依恋。酒过三巡，菜过五味，宋江撑着黑矮的身体，从椅子上站了起来，举着酒杯，哽咽地说：“众兄弟齐心协力跟随宋某征战数年，不仅无以回馈各位，今日宋某不才，将众兄弟引入歧途，折了各位的职业发展前程，还亲手毁了晁总一手创建的梁山兄弟公司，宋某罪责难恕，罪责难恕啊！”

宋江一脸痛苦难奈的样子，停顿片刻，又道：“这杯酒权当宋某向众兄弟赔罪。”说到这儿，他一仰头将一大碗二锅头灌进了肚里。黑旋风李逵见状，大步冲将过来，夺了宋江手里的酒碗，高声嚷道：“宋总休要自责，梁山兄弟公司落到今日关张的份，怪只怪杀千刀的高俅、蔡京这些小人挡道，嫉贤妒能、压制人才，还有那个徽宗老儿两眼昏花，听信谗言，使我等不能被重用。更可气的是，他们还背地里骂我等为‘氓流草寇’，真是辱没人格。哼，既然他宋徽宗浊眼不识人才，老子便不给他干了！”

“古语道：‘良禽择木而栖，良才择主而伺’，凭咱兄弟们的本事，到哪儿不能闯荡出一番事业来，何必呆在这儿受那份窝囊气。来来来，莫说丧气话了，趁着最后的晚餐，大家开开心心地痛饮一杯。”营销总监豹子头林冲说完，众兄弟纷纷举起酒杯，清脆的碰杯声响彻“九头虎”餐馆……

林冲侧转身望着闷头喝酒的大华东区经理鲁智深，“离开梁山兄弟公司，鲁经理有何计划？”

“我准备建一座化工厂，不过此事仍在酝酿中，尚未成行，还不便大肆渲染。”鲁智深拘谨地说。

“不管成行与否，林冲在此预祝你成功。”林冲诚心诚意地说。

紧接着，林冲又悄声问坐在身旁的大西北区经理武松：“武经理，今后作何打算？”

武松略显得意地说：“我打算在东京开一家健美俱乐部，地点已经选好了，今日与众兄弟话别后，明日我便赶赴东京。”

“哦，恭喜！恭喜！祝你财源广进，日进斗金。”林冲两手抱拳，连连祝贺着。

二位谈兴正浓，鼓上蚤时迁端着酒杯从人群中穿梭过来，一脸堆笑地问：“何事让二位仁兄如此高兴？”于是，林冲说起了武松要开健美俱乐部之事，时迁听罢，退后几步上下打量了一番武松，捻着山羊胡，故作深沉地说：“嗯，不错，不错，是干这行当的料！”逗得大家捧腹大笑起来。

笑声平息，武松盯着林冲和时迁，“你们二位准备到哪儿高就？”

“我与宋总合计着创办一家软件公司，宋总依然执掌帅印，任公司总经理，我担纲营销总监一职。”林冲答道，“公司名称已想好了，就叫‘新梁山公司’。”林冲答道。

“好一个‘新梁山公司’，有承前启后，继往开来之意，好名字！”大家寻声望去，见梁山兄弟公司首席参谋官智多星吴用满面春风地走过来，微笑地望着林冲，“软件业是新兴的高科技产业，市场空间大，成长性好，还能发挥你之优势所长。不错！不错！”

“看来我选择紧跟宋总、林总没错了。”时迁捻着山羊胡说。

“噢，我明白了。”武松指了指林冲和时迁，恍然大悟地说，“原来你们又成一家子了。”

“还不仅于此，燕青、李逵、杨志和扈三娘也准备加盟新梁山呢。”时迁摆出一副很得意的样子，摇头晃脑地说。

武松看了一眼林冲，将其拉至一旁小声说道：“我能向你推荐一人吧。”林冲微笑地点了点头，武松继续道，“虽然我那嫂子潘金莲与我哥武大感情不和，但工作能力和敬业精神都没得讲，也是名牌大学市场营销专业毕业，能否有幸加入贵公司？我知道这需要通过正常的招聘程序决定，如果你有兴趣，我会让她把简历E-MAIL过来。”

“我们公司欢迎一切有才能的人加盟。如果你嫂子通过我们的考核进入了公司，咱们不又成了一家人吗？”林冲很“外交”地说。

这二位边说边向吴用那边走去，“恭喜！恭喜！”他们刚走过去，就听到一大伙人在向吴用道喜，林冲好奇地问：“吴先生有什么喜事？让我也高兴高兴啊。”

吴用大大方方地答道：“我正在筹建一家管理咨询公司，不日即可开张营业了。”

“果然是喜事！日后若有管理上的问题，万望吴先生不吝赐教哟！”林冲说道。

“哈哈，林总监客气了，有用得上吴某的地方，请尽管开口。”吴用手捋长须道。

说完，吴用举着酒杯走到宋江面前，表情庄重地说：“所谓‘富不过三代’，咱们梁山兄弟公司历经三代管理层的更替，走过了辉煌，由盛及衰，这或许是天意，您不用太自责了。再说，‘塞翁失马，焉知非福’，梁山兄弟公司尽管解体了，但咱们这帮浴血奋战、甘苦与共的兄弟还在，而且大家均找到了各自的发展方向和人生目标，这难道不值得庆幸和告慰吗？”

“吴先生言之极当！‘福兮祸所伏，祸兮福所倚’，连年的征战厮杀搞得大家精疲力竭，现在好了，大家可以休养生息，重新调整自我，回头看看曾经走过的路，对前一阶段做一个反思和总结，为日后重振旗鼓，再度出征做好准备。”梁山兄弟公司副总经理卢俊义安慰道。

“再度出征……”宋江眼眶中噙着泪花，颇有几分感伤地喃喃自语着。

林冲碰了碰宋江，“宋总，又想起了往事？”

宋江不好意思地擦拭了一下眼睛，“哦，刚才看见一群大雁飞过，勾起了一段往事，令我有点感伤。”

“嗨，那都是五年前的伤心事，早该抛至脑后了。”李逵不以为然地说。

“大家是否还记得，五年前，咱们离开梁山兄弟公司，到东京创办新梁山公司时，走的也是这条路，唱的也是那首歌，看到的风景也相同，而我们此时此刻的心情却与五年前大相径庭。正所谓‘年年岁岁花相似，岁岁年年人不同’。”燕青感慨万端地说。

燕青这一说，将大家的思绪又拉回到五年前出征东京的路上……

经过一番市场调研和分析，宋江和林冲决意将新梁山公司安置于东京，一是看中那里的市场环境和城市辐射力；二是直达大宋集团的巢穴所在地，以示与其对决到底。于是，他们与梁山众兄弟挥泪话别后，掩藏起感伤和悲泣，一天都不敢停顿，打点好行囊，携燕青、李逵打头阵，驱车向目的地进发。

一路上，这四人一句话都没说，心情沉重地凝神望着窗外。进入东京地界后，他们脸上的表情变得愈加凝重起来，李逵忧虑地说：“唉，我们又要从零起步，此去不知吉凶如何？倘若不能在东京东站稳脚跟，不仅辜负梁山众兄弟的期望，还会遭世人耻笑，辱没我们已有的声名，到那时我们的处境会更窘迫，无颜见江东父老啊。”

“李逵，你的消极情绪又上来了，咱们还未上阵，怎能讲这些灭我斗志，败我威风的话？”林冲横了一眼李逵，“别忘了，咱们都是久经考验的战士！想当年，咱们智取生辰纲，三打祝家庄，攻辽邦取方腊，连挫大宋……哪一次行动不惊心动魄？哪一次行动不是大胜而归？”

“梁山的兄弟都是打不倒的硬汉，无论是在恶劣险峻的自然环境中，还是与对手斗智斗勇的直面交锋中，都是英勇无畏、最有行动力的挑战者！不错，从物理属性来讲，我们是从零开始，又回归到了企业原始积累阶段，但从每个人的经历、经验、心智来讲，则不再是那个初始符号，而有极大的上升和跃进，这将使我们的行动力大大提高，并快速推进事业的发展。”宋江很自信地说。

“很显然，这次重出江湖，再度出征，对我们既是一次展示自我能力，发挥自我价值，实现人生突破的机会，又是一次真刀真枪的市场实战检验。有道是‘骄兵必败，哀兵必胜’，相信我们这支哀兵一定会重新崛起，赢得成功。”浪子燕青眼中放射出光芒，信心十足地说。

“其实，达成目标，获取成功，最关键的两大要素是：执著的信念与正确的做事方法。前者代表了一种意志，许多人之所以与成功失之交臂，不是因目标太高远而难以实现，是他们根本不相信自己的能力实现目标，懈怠、辍弃而导致失败的。因此，执著的信念，坚强的意志力，是成功必备的要素。”宋江表情严肃地看了看李逵，“后者则反映了一种执行力，即资源整合能力、环境适应力及危急应对与处理能力。”

“这些方面正好是咱们所具备的，不是吗？”林冲望着宋江。

“林总言之极是！尽管梁山兄弟公司解体了，给我们造成了一定的心理压力，但只要我们不沉浸于过去的失败中，抱着从哪儿跌倒就在哪儿站起来的信念，凭我们的能力和多年征战市场的经验，加上我们良好的行事作风、

超凡的执行力和独具特色的做事方法，一定能直面挑战，拿下东京。”宋江激动地说。

“有道是：‘方法对了，事半功倍’。正确的做事方法，意味着成功了一半。做事方法的好坏又体现了执行力的高低。好高骛远、莽撞行事，必然会损兵折将，撞得头破血流，无功而返；妄自尊大，畏首畏尾，则会信心不足，顾虑过多而丧失行动力并错失机会；仅用简单直线的方式思考，不用全面的系统观思考，行事未免幼稚和短视。”讲到这儿，宋江在每个人的脸上停留了数秒钟，然后绘声绘色地讲述了一个小故事……

宋代沈括所著《梦溪笔谈·权智》中，讲了这样一个故事：北宋名将曹玮有一次率军与吐蕃军队作战，初战告胜，敌军溃逃。曹玮故意命令士兵驱赶着缴获的一大群牛羊往回走。牛羊走得很慢，落在了大部队后面。有人向曹玮建议，“牛羊用处不大，又会影响行军速度，不如将它们扔下，我们就能安全、迅速赶回营地。”曹玮未接受这一建议，也不作任何解释，只是不断派人去侦察吐蕃军队的动静。吐蕃军队狼狈逃窜了几十里，听探子报告说，曹玮舍不得扔下牛羊，致使部队乱哄哄地不成队形。于是，吐蕃头领觉得机会难得，便掉头赶回来，准备袭击曹玮的部队。

曹玮得到这一情报，便让队伍走得更慢，到达一个有利地形后，便整顿人马，列阵迎敌。当吐蕃军队赶到时，曹玮派人传话给对方统帅：“你们远道赶来，一定很累吧。我们不想趁别人劳累之时占便宜，请你让兵马好好休息，过一会儿再决战。”吐蕃将士正苦于跑得太累，欣然接受了曹玮的建议。等吐蕃军队歇了一会儿，曹玮又派人对其统帅说，“现在你们休息得差不多了，可以上阵打一仗啦？”于是，双方列队开战，仅一个回合，就把吐蕃军队打得落花流水。

这时曹玮才告诉部下：“我扔下牛羊，吐蕃军队就不会杀回马枪而消耗体力，这一去一来的，毕竟有百里之遙啊！我如下令与远道杀来的吐蕃军队立刻交战，他们会挟奔袭而来的一股锐气拼死一战，双方胜负难定；只有让他们在长途行军疲劳后稍微休息，腿脚麻痹、锐气尽失后再开战，才能一举将其消灭。”

“优秀的领导者总有敏锐的嗅觉和锐利独到的眼光，并有一套判定市场上自己与竞争对手优劣形势的好方法。”燕青道。

“如果自己处于优势，怎样都能将对手挤出市场，然而很多时候前途未卜，胜负难料，你对击败竞争对手根本没有什么把握，市场也看不出对己方多么有利，怎么办？”李逵眨动着小眼问。

“最重要的就是收集市场、客户和竞争对手的情报，做到知己知彼，这对决策者做出明确判断非常重要。有的企业为了保住自己的竞争优势，不仅随时关注本行业的动向与市场发展，还广泛收集竞争对手的商业情报。当所需资料都收集好了，市场却没有出现自己期望的发展态势时，便做出假相来

迷惑对手，让其朝着自己希望的方向去行动。”林冲很有把握地说。

“能发现并把握市场的领导者是优秀的领导者，而创造市场机会的领导者更是杰出的人才！”宋江坚定地说。沉吟片刻，又道，“除了把握与创造机会外，信念的作用更不可小视。信念可以铸就成功，小汤米的故事，也许会对我们有所启发。”

有一个小孩听完有关儿童银行的介绍后，便向贷款负责人走去，并说道：“我是汤米，今年6岁，我想向你们的儿童银行借钱。”

“你好汤米，贷款给小孩是我们的目标之一，而且到目前为止，所有的孩子都还清了他们的借款。你要用这笔钱做什么呢？”贷款负责人问。

汤米说：“我从4岁起，就认为自己能促进世界和平。我要制造一种贴在车后的缓冲贴纸，上面写着‘请为我们孩子维护和平’，然后是我的签名‘汤米’。”

“我可以支持这个构想，你办完所有贷款手续后，我们会开一张支票给印制贴纸的厂商。”贷款负责人说。

汤米很快办完了手续，临走时，贷款负责人送给了汤米一套《推销致富》的录音带，汤米每卷至少听了21次，并把所有内容铭记在心。录音带里有一句这样的话：“一定要先向顶尖人物推销。”于是，汤米说服父亲载他去里根的住所，汤米按了门铃，守门人出来了，汤米仅用两分钟，便把他的贴纸介绍得令人难以抗拒，守门人把手伸入口袋，掏出1美元5美分递给汤米，“小家伙拿去吧，我要买一张。待会儿，我去把前任总统请来。”

此后，汤米又寄了一张贴纸给戈尔巴乔夫，并在信中附了一张1美元5美分的账单。戈尔巴乔夫很快给汤米寄来了1美元5美分现金和一张他的照片，上面写着：“汤米，为和平勇往直前！”并签上了“米契尔·戈尔巴乔夫总统。”

“哇，这个小汤米真不简单，竟然把小小的贴纸卖给了美、苏两国的最高领导人！”李逵禁不住赞叹道。

“绝不放过任何一次机会，并从顶尖人物做起，这是推销致胜的关键，也是最难逾越的心理鸿沟，但只要勇敢地跨出第一步，实现从0至1的突破，既会增添成功的信心，又会积累获胜的经验。”燕青感慨道。

“有总是从无开始的，是靠两只手和一个聪明的脑袋创造出来的。”林冲耐人寻味地说，“事情虽有难易、大小之分，只要你有信心，并用正确的方法去做，总能获得成果。”

宋江点头微笑着，“下面还有更精彩有趣的事呢！”于是，他继续讲述故事……

汤米的事迹见诸报端后，立刻成为倍受瞩目的小童星。一家电视台的节目主持人琼恩·霍勃斯打电话给汤米，想邀请汤米上她主持的综艺节目。琼

恩在电话里说：“汤米，我是琼恩·鲁勃斯，我要你上我拥有百万观众群的电视节目。”

汤米说：“太棒了！”他压根儿不知道琼恩·鲁勃斯是何方神圣。

“我会付给你300美元。”琼恩说。

“太棒了！”汤米回答。由于反复聆听《推销致富》的录音带，汤米已深知个中诀窍，开始向琼恩推销并说道：“琼恩，我只有8岁大，我不可能一个人去上你的节目，你可以顺便提供我妈妈的旅费，对不对？”

“没问题。”琼恩答道。

“还有，我刚看了一出《富豪名士生活剪影》的节目，提到在纽约时要住川普大饭店，琼恩，你会帮我们安排一切，不是吗？”汤米又说。

“当然。”琼恩回答。

“这个节目也提到，在纽约时要去一睹帝国大厦及自由女神像，你可以帮我们弄到入场券是不是？”汤米又道。

“是的。”琼恩说。

“太好了！我有没有跟你说，我妈不会开车？我们可以坐你的豪华轿车，对不对？”汤米得寸进尺道。

“当然没问题。”琼恩爽快地说。

于是，汤米上了琼恩的电视节目，他出色的表现大大折服了现场及电视机前的观众。汤米是如此帅气、风趣且率真，同时又是一个不凡的自我激励者。他所说的故事，非常吸引人且具说服力，以至于观众当场就从皮包里拿出钱来购买贴纸。

节目最后，主持人琼恩俯身向前问汤米：“汤米，你真的认为你的贴纸会促进世界和平吗？”

汤米脸上洋溢着灿烂的笑容，热切地说：“目前为止，我只卖了两年的贴纸就使柏林墙倒了，我做得还不赖吧！”

“哈哈，真是聪明可爱的小家伙！”林冲忍不住赞叹道，“信心可以冲垮一切，如果你相信你能做到，并认认真真，踏踏实实地去做，奇迹终会发生。”

“小汤米的推销术可谓熟练老辣，做得滴水不漏，实在令人无法抗拒，真是太棒了！”李逵眼中流露出羡慕的神情，随后又感慨道，“人生何处不行销，此话一点不假。如果我们每个人均能像小汤米那样掌握高超的行销技法，做事就容易了。”

“其实，在市场运作和营销活动中，有九大妙道玄关，销售仅是其中之一。”林冲郑重其事地说，“许多人在市场征战拼杀、摸爬滚打多年，每天与客户接触交流，时常与竞争对手过招对决，却并未找到市场感觉，更未领悟营销执行中的妙道玄关。不着边际的莽撞所为，不仅搞得自己疲惫不堪，信心大减，还使企业总在错误的轨道和盲点上运行，行动连连受挫，目标难以实现，陷入市场和财务双重窘境，最终被市场无情地淘汰出局。”

众人听罢，默默在心里揣摩着个中滋味，随后李逵眨动着小眼问：“九大妙道玄关，听起来挺新鲜的。林总能介绍一二吗？”

“唔，这可不是语言所能表述清楚的，需要在实践中不断学习、摸索、运用和体会的。”林冲故作神秘地看着李逵，随即又兴奋地说，“我们重整旗鼓，挺进东京，不正是一次营销实战的大好机会吗？届时便能打开营销执行的九大玄关，淋漓尽致地感悟个中主旨、要义。”

“相信这次出征，我们一定能拿到一张优秀的成绩单，并从中收获不少营销经验和心得。”燕青信心十足地说。

沉默片刻，李逵认真地说，“铁牛明白了，虽然前路未卜，困难重重，不确定因素有很多，只要心中有信念，手里有方法，就能直面挑战，攻克难关，取得胜利。”

听过此言，宋江心里暗自高兴，不禁即兴作了一幅对联，并朗声念道，“上联是：‘再征战金戈铁马占市场’，下联是：‘又出发合纵联横取东京’。”

“好！好！”林冲、李逵、燕青异口同声地叫道，随即，又一同冲着宋江笑道，“喔，还差一个横批。”

宋江不慌不忙，微微一笑，“横批是：‘水浒行动’！”

.....

想到这儿，燕青的嘴角略过一丝笑容，思绪又回到现实，他望着窗外迅速掠过的景致，心里暗自寻思着：“时光飞逝，一晃五年了，新梁山公司就像一辆性能良好的跑车，正快速急驰在高速公路上……”

水浒行动

shuihuxingdong

目录



前言 / 001

序曲 又出发 / 001

第一章 / 001

业绩低迷令人忧

学习标杆找原因

——真实的谎言

业绩是主导企业生存与发展的引擎，业绩是衡量企业成功指数的最佳工具，业绩还是检测企业肌体健康与否的重要参考值。

业绩持续低迷，销售裹足不前，是销售人员不够努力，还是广告投入欠缺，抑或产品定位不准等等。冲破单向思维的桎梏，以系统观去发现和寻觅问题的根本解！

第二章 / 027

留住客户留住金

投资客户赢芳心

——明天你会不会来？

“客户是选民，客户的钞票是选票。”你能倾听客户的真情告白，满足客户的所愿所想，赢得客户的芳心回眸，你便能赢得盆溢钵满。你为客户服务，客户助你成功，道理就这么简单！

真正的执行就是深入到细节中



>>>>>>>>001

第三章 / 067

两虎相斗拼实力

价值创新步步赢

——胜利大逃亡

价格大战像一把双刃剑，既伤对手，亦伤自己。与其陷于狭小的竞争圈里厮杀流血，不如以另类手段做大蛋糕。价值创新，发掘高利润区，即为企业冲出竞争重围，快速占领市场制高点的不二法门。

第四章 / 099

创牌不易保牌难

宣传得当收效高

——酒香也要会吆喝

国外一位营销大师曾说：“不懂得做广告的产品，恰似美女躲在黑暗的角落里，向心仪的小伙子中暗送秋波，只会徒劳无获，暗自神伤。”广告无疑是刺激消费神经，缔结商家与消费者情缘的丘比特神箭，别出心裁的宣传手段，不仅能使企业的每一块铜板用到实处，还能以低成本打出品牌。

第五章 / 125

定价方略千千万

获利才是硬道理

——心动，不如行动

最让商家烦恼之事，莫过于消费者心动而不行动！细察个中缘由，或因价格大大超越了消费者的心理承受极限，而行动迟疑；或因价格高不可攀，消费者如摘月亮般，跳着脚仍够不着，抓不到……不合理的价格政策，无疑是对消费者的嘲讽和不尊重，也会让商家品尝颗粒无收的恶果。无论价格是走高端，还是行低端，最重要的是，如何才能撩拨起消费欲望，又能令其买单。



第六章 / 151

销售能力在修炼

沟通打开销售结

——1001次求婚

销售！销售！销售！没有销售，一切都是空谈！销售就是“同意—认同—同意”的过程，沟通充盈在销售路径的每一个节点上，明确沟通之目的，掌握沟通技巧，实现有效沟通，便能引领客户按你的方式行事，进而实现“惊险的一跳”——销售缔结！青蛙王子就是这样与公主喜结良缘的！

第七章 / 183

账款风险需警惕

现金平衡保生存

——看紧你的钱袋

俗话说：“水能载舟，亦能覆舟。”应收账款之于企业，如同水和舟的关系，科学合理地发放信贷，将使企业这条大船快速高效地向前行进；而未加管控的滥施账款，则会陷企业于险途危局，四面楚歌的境地。“两鸟在林，不如一鸟在手”是控制账款风险，维持现金流平衡的至真训诫。

第八章 / 205

量力而行稳操作

该出手时就出手

——向完美妥协

有道是：“运筹帷幄，决胜千里”，在市场丛林战中，能屡屡胜出、所向披靡者，必是内外兼修，功力与技法精深娴熟，谋略与行动相得益彰者。评判市场战略之优劣、好坏，不在于其有多完美光鲜，适合、实用、易操作才是硬指标！

