

读这本书，然后再读一遍！这本书可以成为创业者和企业家们的圣经！



上海人民出版社

乐队、品牌和 我的财富之路

点石成金的10大法则 [美] 卢·帕尔曼 威斯·史密斯/著
罗汉 刘小璐/译



总策划

媒介经营管理丛书

media management series

主编：郭庆光 孟建

赵曙光 张志安 著

媒介资本市场 案例分析

华夏出版社

MEDIA
CAPITAL
MARKET
CASE
ANALYSIS

图书在版编目 (CIP) 数据

乐队、品牌和我的财富之路:点石成金的 10 大法则/(美)帕尔曼
(Pearlman, L.), (美)史密斯(Smith, W.)著;罗汉,刘小璐译.

—上海:上海人民出版社,2004

书名原文:Bands, Brands, and Billions

ISBN 7-208-04883-5

I. 乐... II. ①帕...②史...③罗...④刘... III. 帕尔曼, L.
—自传 IV. K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 126899 号

责任编辑 田 青

封面装帧 许晓峰

版式设计 储 平

Bands, Brands, and Billions:

My Top 10 Rules for Making Any Business Go Platinum

Copyright © 2003 by Lou Pearlman

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback

copyright © 2003 by Shanghai People's Publishing House

Published by arrangement with The McGraw-Hill Companies, Inc.

ALL RIGHTS RESERVED

乐队、品牌和我的财富之路

——点石成金的 10 大法则

[美]卢·帕尔曼 威斯·史密斯 著

罗 汉 刘小璐 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

新华书店上海发行所经销 上海锦佳装璜印刷发展公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 15.75 插页 2 字数 205,000

2004 年 2 月第 1 版 2004 年 2 月第 1 次印刷

印数 1-8,000

ISBN 7-208-04883-5/F·1076

定价 25.00 元

谨以本书纪念我的父亲、母亲

——里尼·帕尔曼和海·帕尔曼，他们给予了我一个儿子能得到的最宝贵的礼物，那就是无私的爱和无限的支持。

目 录

- 法则一 有梦想并且去做 001
 昆斯区的孩子 / 早年的教导 / 被宠坏了，但还不至于无可救药 / 事业开端 / 送报纸 / 从面包圈到美元 / 客户服务 / 事业起飞 / 音乐插曲 / 航空事业 / 做企业家的十大理由 / 保持业绩
- 法则二 把握机会 030
 企业家的展望 / 我眼中的企业家形象 / 将小细节拼凑起来 / 经营乐队 / 举国悲伤
- 法则三 用创造力放飞梦想 049
 从麦当劳式飞艇起飞 / 空中出击 / 实施想法 / 小伙子，你要有一个计划 / 扮演模范、良师和德国轰炸机 / 航空业企业家 / 寻找专家 / 网络生效 / 让你的梦想变为真正的事业
- 法则四 训练一个值得信赖的团队 068
 司机通过培养成为企业家 / NYPD 的忧郁 / 商业联系 / 测试并投资你的团队 / 忠诚和愉快的团队伙伴就是一笔财富 / 家庭计划 / 聘用最优秀的人员 / 自我煎熬受训者 / 创立事业，创立人生 / 你的员工是你最好的资源 / 创建一个企业家的公司 / 跨陆集团团队 / 员工奖励

- 法则五 敢于冒风险 092
敢冒风险，胆大心细 /
- 法则六 创造顶尖品牌 117
营销使事业起飞 / 营销最重要 / 超级营销小贴士 1
/ 超级营销小贴士 2 / 超级营销小贴士 3 / 超级营
销小贴士 4 / 超级营销小贴士 5 / 超级营销小贴士 6
/ 超级营销小贴士 7 / 超级营销小贴士 8 / 超级营
销小贴士 9 / 超级营销小贴士 10 /
- 法则七 赚大钱 149
总是围着钱转 / 金钱头脑 / 小型商业投资公司
(SBIC) / 亲朋好友的财务网络 / 向亲朋好友借钱
的七大原则
- 法则八 让每个人都成为赢家! 172
最佳拍档 / 贪婪并非好事 / 在最好的交易中，每个
人都是赢家 / 一步一步做生意 / 信任成就交易 /
合作是个好主意 / 一场全新的游戏 / 大手笔方法 /
我的生意法则
- 法则九 明智地选择对手(和你的律师) 194
氨头 Vs. 空降场 / 知道何时进、何时退 / 进行计
算，得出结果 / 企业家实验 / 只讲事实，拜托 / 诉
讼官司、法律成本以及其他灾祸 / 审判和苦难 / 如
果你能够协商、仲裁或调停，就不要诉诸法律 / 要
避免的庭外问题 / 没有什么生意(起诉)能像表演生
意那样 / 在法庭上限制你的证据 / 让乐队赚钱 /
好生意，坏媒体

法则十 实现你的梦想!.....220

无忧无虑地生活 / 实现梦想者 / 失而复得的“后街”
男孩 / 用你创建的东西来发展壮大 / 回到事业中 /
流行明星的天堂 / 取名游戏 / 录音室时光 / 敢于
大胆设想 / 欢迎来到卢的世界 / 成功与失败 / 有
长远的目光才能成功 / 通过新途径发现目标 / 让火
焰长燃不熄 / 要做你事业的好家长 / 意料之外的休
养与恢复 / 分享工作与财富

法则一 有梦想并且去做

2001年1月，7.5万名球迷聚集在坦帕市的雷蒙德·詹姆斯体育场，为“第35届超级杯赛”摇旗呐喊。我比所有其他人加在一起还要兴奋开心。我已记不清那场比赛的最终比分，我也不知道谁扔球的距离最远，谁在争球时跑得最快，但我知道那是我一生中最伟大的一天。

每次我从体育场上方望出去，我都能看到一些我曾经插手帮助过的事物，不论是后街男孩唱着国家圣歌，超级男孩(NSYNC)和布莱特尼·斯皮尔斯制作的中场休息节目，还是百威和都市生活(Metropolitan Life)的飞机飞过头顶。在中场休息节目中，我和百威的执行官们坐在一起。我同博世家族以及安豪舍一博世(Anheuser-Busch)都保持着长久的关系；事实上，奥吉·博世三世的第一架百威飞机就是我卖给他的。虽然百威的飞机现在由另一家公司经营，但这并不能阻止百威的孩子们在“超级杯赛”上喊道：“抬头看！那是卢的飞机！低头看！那是卢的乐队！他无处不在！他无处不在！”

你可能不知道，在我介入音乐界以前，我拥有世界上最大的飞机公司，我是一个航空业企业家。我的公司集团包括曼哈顿地区的直升飞机服务、一队包机和一组小型飞机。后来，当航空业开始滑坡，我又回到了音乐界，自从我加入了纽约地区的一个摇滚乐队之后，我就一直在接触音乐事业。当时，我的航空公司集团的价值已经超过5亿美元，因此我也有足够的资金来实现自己的梦想——帮助有才华的年轻人成为流行明星。我用商业性的方法来操作这一新领域的工作，将每一个新乐队都看成是一个刚起步的公司。当然，这并非全是

商业性的，这其中也有许多乐趣。我的乐队的成功就如同我自己的梦想一般。我不再像以前那样在舞台上同他们一起演出，但是作为像后街男孩、超级男孩、欧城男孩（O-Town）以及最近的自然（Natural）这些不断打破纪录之乐队的成功的一部分，感觉实在太棒了。我所做的是我所喜爱的，我也以此过着非常体面的生活。你能相信会有这种事吗？

只要你有梦想，你就能做到，我的成功就是一个证明。我明白，这可能听上去有点像一个自力更生的领袖的讲演，但就我的例子来看，这决不荒谬可笑。我可是一流的梦想家。

从我小时候起，我就养成了一个习惯，在我睡觉以前，都要花些时间来想一想明天我要干什么，下星期，明年，甚至今后5年或10年，我要干些什么。这就是卢的深夜和他的梦想制造机器。有一次我读到，如果你想记住什么事情或者使其成为你生命的一部分，你在每天睡觉之前都应该好好想想。当我还是小孩子时这很奏效；甚至直到现在，我每天晚上会在床上躺好几个小时，想想我要做什么，我会怎样做。然后到第二天、第二个星期或第二年我做这些事的时候，也就自然而然、水到渠成了。

同我一起工作的人都能证明我是世界上最迷恋于事先计划的人之一，他们应该为我命名一个“计划员日”——卢的日志。我总是将办公桌上的日历翻到我会回到办公室的第二天——甚至我要离开一个月我也会这样做，这一点让我声名远扬。我也会无事生非，因为我会核对我买的每样东西的过期日，无论是AAA电池还是漱口水。我总是面向未来，制订计划，想出解决问题的新方法，找一些新的事情让自己一直很忙。于是，梦想就是我准备获得成功的方法；我向每一个人推荐这一方法。

作为航空业和娱乐业的企业家，我的一生让人难以置信。我也赚了一些钱，这需要努力工作、忙忙碌碌，还要有一些运气和其他东西，这些我都会在本书中与大家一起分享。但是首先，我打算介绍一下我自己，因为我要让你知道，我完全是白手起家的。我没有有钱的

资助人，我也没有魔棒，我所做的一切，你也一样能做。我的父母都是辛勤工作的蓝领工人。我确实有一些富裕的亲戚，但是在他们看见我能自力更生以前，他们是不愿意帮助我的。他们所帮助我的就是给予我指导，而不是帮我做事情。

现在我想为那些正在追求自己热爱的事业的人们做同样的事，无论他们热爱的是什么事，我非常乐意帮助人们按照自己的梦想，来建立自己的事业和生活。和大多数人一样，我的起点也只是一个梦想。如果我不费吹灰之力就实现了自己的梦想，我也就不会写这本书了，因为那对读者一点好处也没有。但正是因为我努力奋斗过，而且我成功了，也许我就能帮助普通人了解他们可以如何梦想，并且如何付之于行动。

►► 昆斯区的孩子

我现在身处娱乐界，这很滑稽，因为我恐怕是世界上最单调乏味的人之一。我明白这都是真的，因为人们总是这样对我说。没关系，我知道我不是唐纳德·乔姆普（Donald Trump）。我没有一个有钱的父亲，也没有一笔雄厚的家庭资金来让我开展事业。我只是一个中产阶级家庭的孩子，来自毫不起眼的小镇：纽约的弗拉兴。那地方有个非法团伙，不是吗？但那是我的家乡，我热爱那里。弗拉兴对于我来说是非常非常好的。

我父亲名叫赫门，但大家都叫他海。他是布鲁克林地区一家小干洗店的合伙人，那家店叫做“欢乐洗衣”干洗店。公司有两家店，在任何小行业都面临的典型的高潮和低潮中摸爬滚打。有段时间，我父亲的店——他自己拥有的那家店——被烧毁了，他没有能重建那家店，而是去为另一家的老板打工。从那以后，我们便没有很多钱，但仍足以维持简单的生活状态。

我父亲没有自己的事业，他只是有一份工作。他从他自己的父亲那里继承下了这家店，他经营起了这个家族事业，却从来没有仔细

思考过什么。我想我父亲在他的工作中从来没有真正开心过；他也不是不开心，他喜欢这份工作，但是他从来没有从他每天忙进忙出的事情中得到过乐趣。看到这一点，我很悲哀。我父亲从来没有在他早年的时候，花时间好好想一想他真正想做什么，所以他最终只能做命运为他安排好的事。

我从小就不喜欢这样，这种想法一直跟随着我。我的父亲陷入了一个软性陷阱。这并不是世界上最糟糕的工作，他并不可怜，但他没有从自己的工作中得到许多乐趣。他从事着干洗业，因为他要养家糊口，要支付开支。我明白在他身上发生了什么，我也很感激他认真地承担起家庭责任。他是一个好人，但是从我长大并明白他的处境那时候起，我便下定决心要避开这个陷阱。我从来不要一份朝九晚五的工作，我的目标是要做自己热爱的事情，并以此为生。

做自己热爱的事情并以此为生，这是人生最大的享受之一。当然并不能保证人人都能做到这一点。我想你一定认识一些人，他们只是为了维持生计而工作。如果人们不能掌握自己的生活，不能决定自己想做什么，又不能满怀热情地去追求自己的理想，这样的事情就会发生。当然，人是要面对现实的。我曾经非常想当一名摇滚乐明星，但很明显那是不可能的，所以我最终找到了另一种方法，在音乐、娱乐界工作和生活。有时候，实现梦想的道路并非康庄大道，而更像一个错综复杂的迷宫，但是只要你不放弃自己的梦想，你就一定能够找到实现的道路。

▶▶ 早年的教导

我父亲是一个非常好的生意人。我随他一起去给客户送货时，我发现他十分努力地与他的顾客建立良好的关系。他做的一些小事情让顾客们对他的服务大加赞赏。他是个很有人缘的人，他待他的顾客就像待朋友一样。父亲的要送货的顾客都住在长岛，我从七八岁时就开始跟着父亲骑车送货。他开始时有一辆红白两色的道奇牌

客货两用车，后来又有了一辆普利茅斯牌的送货车。他在告诉我每个客人喜欢怎样的送货方式以后，我们就会把送货车装满干洗好的衣服和其他清洗好的衣物。有些客人希望每件衣物都挂在衣架上；有些客人则希望将衣物装在盒子里，因为他们家里有小孩，他们不喜欢家里到处堆满了塑料包装袋。父亲十分重视客人们的要求，他也非常关注干洗业市场。他总是处在市场潮流和最新发展的前沿，他也总是——总是——留意有什么新的方法来为他的客人服务。我们总是早晨4点就起床去送货，将衣服送到客人们手中，这样他们就能穿上干净的衣服去上班。我最讨厌那么早就要起床，但我父亲一定会为我做一顿丰盛的早餐。他也非常了解我的需求和能激励我的东西。对我而言，早餐是工作中最棒的一部分。

►► 被宠坏了，但还不至于无可救药

我的父母非常宠爱我，但他们并没有使我变得无可救药。这是什么意思呢？他们给予了我支持和关爱，帮我树立起自信心，但他们从来不会让我有“这世界欠我什么”的想法，他们不会让我想要什么就给我什么，包括玩具、自行车、音响和轿车。但说到关心和爱护，我母亲简直爱我爱得要死。当然，她也非常关爱每一个人。她是这世上最善良、最仁慈的一个人，她叫里尼。虽然我父亲是个悠闲的、沉默寡言的人，我母亲却是个活泼得多的人，她十分外向，也十分亲切。她是社区里的帮手，总是帮助别人照顾孩子或看管东西。她全心全意地照顾我，以至于她和我一起进了学校。她是我们小学——PS21——的“牛奶小姐”，在我们排队拿午餐时为我们发送牛奶。她同时也是一名助教。我母亲很想当一名教师，但是她从没有进过大学，所以在我们学校当一名助教也是她接近自己理想的一种方法。她鼓励我追求自己的梦想，其中有一部分也是因为她觉得她没能实现自己的梦想。

我是家里的独生子，而且我出生时我父母都已经四十五六岁了，

所以与其说他们把我当他们的孩子，不如说他们把我当一位特殊的客人。我们的公寓只有一间卧室，他们却让我住，他们自己睡在起居室里一张卡斯特罗牌的沙发折叠床上。我从我父母那里得到了莫大的支持，我对自己的感觉非常好。我从不害怕交朋友。我并不是真的非常活泼，但我在社区里却颇有名气，因为我很自信。多亏了我的父母，我觉得自己可以做任何我想做的事。

我父母给予我的是比金山银山更宝贵的礼物。他们爱我如此之深，让我相信我自己，相信我在生活中能干出一番大事业的潜力。这一点是非常重要的，因为日常生活中的现实并非总是那样令人振奋。我们住在米切尔公园公寓区一幢六层公寓的三楼，在联合大街与二十六大道的拐角处。这片公寓区住满了各个种族的工薪阶层的人，但大多数是犹太人和意大利人，也有一些爱尔兰人和亚洲人。那时候，那儿只有一家西班牙人；弗兰克·瓦斯克兹和他的妻子儿女住在一楼。他是整片公寓区里所有大楼的管理员。我的第一批工作中有一份就是帮他照看孩子，包括小弗兰克；小弗兰克现在是跨陆集团(Trans Continental)的高层人员之一。

► 事业开端

赚钱的事总是让我和我的许多朋友们非常忙碌。我并不是非常缺钱，找一些有价值的事做是我的性格。我的父母总是在工作，我也希望能做一份事情。这可能与我生长的环境也有关系。米切尔花园中的大部分家庭都是第一代或第二代移民。在那里，人们努力拼搏改善自己的生活，这是非常普遍的情况。有许多人来到美国，就是因为在美国，努力工作和富有创造的想象力能得到回报。能出生在这里，我真是很幸运，这里是企业家的天堂。

我很小的时候就当上企业家了。8岁时，我在一次暑假大热天里在联合大街上摆了个自己的柠檬水小摊。一开始我是赚钱的，大多是赚建筑工人和从附近上下班机场来来往往坐车的人的钱。但是我

自己也会口渴，而且我太喜欢自己的柠檬水的味道了——我的伙伴们也非常喜欢我的柠檬水，我却很难开口向他们收钱。到第二天营业结束，我已经把所有的利润都喝光了。因此，我只能制定新的规则和更多的规定，从头再来。如果我的朋友想要喝柠檬水，我就让他们去我家里，我母亲会为他们做一杯新鲜柠檬水。我规定自己只能喝水壶里的水。

我明白，如果我自己不喝掉太多的柠檬水，如果我坚持在固定时间里做生意，那要建立起我的老主顾群并非难事。这是一个黄金地段，整天都有汗流浹背的“联合爱迪生”的工人们进进出出，但我最好的客人却来自公共汽车。城市公交车的司机们总会准时地将车开来。汉克是 Q44 路车的司机，Q44 路从昆斯开到布朗克斯，汉克就是我的第一位城市公交车司机客人。他又将我的柠檬水推荐给他的朋友约翰，约翰是 Q14 路车的司机，那车开往怀特斯敦。他们会把车停下，而我就为他们准备好柠檬水，有时候我也会给他们一个面包圈或一块小饼干。过了一段时间，经常坐他们车的乘客也会从车窗口伸出手来，他们手里会拿着一角钱，向我买一杯柠檬水。一开始每杯柠檬水我收 5 分钱，但我的利润只不过每杯 2 分钱，所以我把价格涨到 7 分钱一杯。这一做法效果非常好，因为大多数人都会给我 1 角钱，而且叫我不要找钱了（我身边从不带 1 分钱的硬币，所以我也没法找钱给他们，这样的效果很好）。

我整个暑假都经营着我的路边柠檬水小摊，每个月大约能净赚 20 美元。碰到下雨天或天气转凉以后，我又开始经营另一行当。我父亲非常能干，他教会我怎样对自行车做些基本的修修补补。而每次当我不得不将我的五速斯温牌自行车送到修车摊进行更复杂的修理时，我都会仔细看修车人怎样修车。我学会了基本的修车技巧，然后我就自己营业了。每次修一个轮胎、调整刹车或者重装链条，我都要收 5 美元。但修车摊并不如柠檬水摊那样赚钱，而且我每次从地上站起来时，血液都会冲到大脑里去。我得跪在坚硬的人行道上，我的膝盖很疼。我明白我最好还是动动脑筋，而不要只知道使蛮力。我后

来被断裂的轮辐割伤了手,不得不缝了好几针,这以后我才真正地领悟了。

▶▶ 送 报 纸

我被自行车辐割破手以后,又开始找其他事来做,那时我加入了印刷业。我并不是一个真正的印刷厂小老板,但如果我小的时候你在米切尔花园订报纸的话,十之八九都是由我和我的墨迹斑斑的弟兄们送的。我 10 岁的时候得到了第一份送报纸的工作,我在米切尔花园里送《纽约邮报》和《长岛星报》。我是被大卫·里本斯坦雇用为助手的,他比我大 4 岁。他想找一个年纪小一点的家伙来学习这一行当,等中学里的体锻要求和找他的姑娘多得没法应付时,他就能把这一行当完全转交给这个小家伙。

我们为米切尔花园里所有六幢公寓楼送报纸,我有大约 120 个客人。这并不是一个小镇送报路线,不是你骑着自行车将报纸轻轻地放在客人的走廊上,这可是一个城市送报路线。我先乘电梯到每幢大楼的顶层,然后从上至下走楼梯挨家挨户送报纸。我的老板并没有给我很多特别的指导,所以我刚做了没几天,客人们就会拦下我,并告诉我他们希望我怎样投递报纸。我把报纸投进去的时候能不能按一下门铃?我能不能把报纸放在门前擦鞋的垫子底下?我能不能把报纸搁在门把手下面,这样女主人的丈夫开门时她就能听到报纸掉下来的声音?

我的记忆力非常好,我能记住我几十个朋友的生日、电话号码和他们的地址。可尽管如此,要记住那么多特殊的要求着实是一件难事。于是我为每户客人都做了一张索引卡,把特殊的送报信息都写在那张卡上。后来话就传开了,说我提供一些特殊的服务,我的客人也越来越多的。可是我作为一个送报员助手,每个星期只赚 15 美元左右,这样一直持续到我的老板拿到了驾照。他要换工作了,就提出把他的送报路线 500 美元卖给我。我根本没有那么一大笔存款,于

是我提出先付一笔小数目，然后将其余的钱用每周分期付款的方法付清。

他回答我说：“我可不是银行。”

当时我还没有意识到将来我会经常听到这句话。

▶▶ 从面包圈到美元

但是我并没有放弃，我有一份计划。我让我的老板给我几天时间来筹款。我曾经看到我的父亲和大型干洗店斗争了好多年，因为他们想吃掉我父亲的小店或者将他的客人挖走。他告诉我这些大型竞争者会迫使他降价，因为他们的利润更丰厚。他们能统一成本，能更有效地使用他们的设备。所以，我决定联合统一也是我要选择的道路。而这正是一个好时机，社区里的报童们正准备更换工作并要将送报纸的活转交给下一代报童。我嗅到了其中的机会，我想买断社区里的每一个送报员。万事俱备，只欠东风：我的钱不够。我开始了企业家的生涯。

我手里没有现金，所以我就像一个优秀的企业家那样，以我拥有的东西举债经营。我下定决心要在 30 天里买下所有的路线。我对那些送报员说：“如果我没有足够的钱，你们到时就能把你们的路线要回去。”我下一步就是要上门去找每一条路线上的每一户客人。我为每一户客人都送上了一份“特殊订单”，如果他们同意订阅我们递送的每一份报纸，我就给他们打一个折扣。我发现如果我要经营这些路线，我最好还是让每户客人都订阅相同的报纸，这样能让我的潜在利润最大化。

这样做效果很好。可是当你的事业飞速发展的时候，新的问题又出现了。我自己没法递送所有的报纸——特别是由于我不断争取新的订阅户——因此我招募了社区里的一群小孩子来帮助我。由他们来送报纸，我来卖订阅单、收钱和与客户沟通。

报纸公司负责发行量的经理会由于报童们在一条路线上新增了

客户而给他们发奖金，所以这就能帮助我攒钱来买下更多的路线。然而，到了月末，我仍然只有一半的钱，不够我垄断市场。我不得不回过头去找那些路线原来的所有人，请求他们再多给点时间。他们很犹豫，所以我就再给他们每人加 50 美元至 100 美元，让他们再多给我一个月时间来攒钱。他们同意了。

我发疯似地拼命工作，但是到第二个月中旬时，我意识到如果我不能够做些什么来增加我的利润，到月末我还是会缺钱。有好几户我投递的客人都告诉我，他们不想再要一份报纸，但是他们希望星期天会有人来送报纸。报童们星期天是从来不送报纸的，因为许多人从教堂或星期天早午餐回来时，都会顺路自己买一份报纸。显而易见，那种习俗快要不复存在了，因为我在周围调查了一下，发现许多客户都对星期天送报纸很有兴趣。

后来我又发现了我的前任不提供星期天送报服务的另一个原因。星期天的报纸都很厚，它们的份量相当于曼哈顿电话号码簿（包括白页和黄页）那么重。要将所有这些又厚又重的报纸送到那么多家客户手中，我得有一辆送报马车和一队骡子。我跑去找我递送的每一种报纸的发行经理，告诉他们我想送他们的周日版报纸，但是我可不想为那些小小的送报童负担长期的、按摩脊椎疗病的费用。那些发行经理帮我制订了一份计划。

周日版报纸的大部分栏目——除了新闻和体育——是事先就印好的，在周六早上就可以递送了。于是我们在周六就拿到事先印好的栏目，在周六送报纸的时候就把它们送给客户，这样我们在星期天早晨要送的报纸就轻得多了。正因为如此，我为我们不断增长的客户群又提供了一项利润丰厚的服务。

在提供周日报刊递送服务时，我曾与一些客户聊天，他们说他们通常都是在星期天早晨去街区另一端的邓金多纳圈店和百吉饼店买面包圈和咖啡时自己买份报纸。为了得到这些人的生意，我与邓金多纳圈店和百吉饼店做成了一笔买卖。我用批发价大批购买他们的烘培食品，再将这些食品和我的周日版报纸一起递送给客人。这两