

CCTV



《赢在中国》创业大赛惟一正式授权版本

第三季12强创业启示录

赢 在模式

中国民主法制出版社

撰稿：刘世英 谢文辉



赢朋 在模式

第三赛季12强创业启示录
《赢在中国》创业大赛惟一正式授权版本

中国民主法制出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在模式:第三赛季12强创业启示录/撰稿刘世英、
谢文辉. —北京:中国民主法制出版社,2008.6

ISBN 978-7-80219-419-9

I. 赢… II. ①刘… ②谢… III. 企业管理—中国
IV. F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第060932号

书名/赢在模式——第三赛季12强创业启示录

YingzaiMoshi——DisanSaiji12QiangChuangyeQishilu

撰稿/刘世英 谢文辉

出版·发行/中国民主法制出版社

地址/北京市丰台区玉林里7号(100069)

电话/63056983 63292534(发行部) 63055022(编辑部)

传真/63053367 63056983

经销/新华书店

开本/16开 710毫米×1020毫米

印张/15.625 字数/216千字

版本/2008年8月第1版 2008年8月第1次印刷 印数/1-10000册

印刷/河北省永清县金鑫印刷有限公司

书号/ISBN 978-7-80219-419-9/F·45

定价/39.00元

出版声明/版权所有,侵权必究。

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

第 1 篇

商战风云篇：《赢在中国》12 强诞生全记录

- 第一战 阿里巴巴“诚信通”销售比拼 / 2
- 第二战 薇姿男士护肤品促销 / 15
- 第三战 设计“2008 利郎赢在中国”宣传海报 / 24
- 第四战 汇源“奇异王果”路演推广 / 36
- 第五战 蒙牛“赢在中国牛奶爱心大联盟”仪式策划 / 47
- 第六战 筹办“肯帝亚·伊格”地板推介会 / 59
- 第七战 举办“幸福工程”公益展览 / 69

第 2 篇

赢利模式篇：《赢在中国》商业模式解析

第 1 章 市场领导者的三种赢利模式 / 82

赢利模式之一 产品金字塔模式 / 82

模式分析：多品类产品围歼市场 / 82

◎《赢在中国》案例 1：在商不言商，缔造多产品蓝海战略 / 85

◎《赢在中国》案例 2：打造多层次扬州美食 / 87

◎《赢在中国》案例 3：多产品开发理念，复活景德镇陶瓷 / 89

关键提醒：构建和谐的品牌矩阵 / 92

赢利模式之二 行业标准模式 / 94

模式分析：得标准者得天下 / 94

◎《赢在中国》案例1：一项标准救活一个产业 / 99

◎《赢在中国》案例2：聚火节能灶 / 102

◎《赢在中国》案例3：超轻电动车的赢利之道 / 103

关键提醒：企业应该有专利战略眼光 / 104

赢利模式之三 利润乘数模式 / 106

模式分析：让利润放大N倍 / 106

◎《赢在中国》案例1：小小茶叶，孕育大市场 / 109

◎《赢在中国》案例2：集多种赢利模式于一体的创意文化产业园 / 111

◎《赢在中国》案例3：薰衣草产业中的无限商机 / 114

关键提醒：让自己别具一格 / 115

第2章 市场挑战者的四种赢利模式 / 117

赢利模式之一 抢占先机模式 / 117

模式分析：得先机者得厚利 / 117

◎《赢在中国》案例1：劳务派遣窥商机 / 123

◎《赢在中国》案例2：争做电动车总管家 / 124

◎《赢在中国》案例3：桶装水配送的商业学问 / 126

关键提醒：领跑，还是跟随？ / 128

赢利模式之二 差异化构建模式 / 129

模式分析：差异化创造利润空间 / 129

◎《赢在中国》案例1：当B2B与旅游相遇 / 134

◎《赢在中国》案例2：非白色陶瓷卫浴颠覆市场 / 136

◎《赢在中国》案例3：追逐个性的曲线地板 / 139

◎《赢在中国》案例4：奇火锅，不上火的火锅 / 141

关键提醒：构建差异化的“三纲” / 142

赢利模式之三 战略联盟模式 / 145

模式分析：联盟创造新价值 / 145

◎《赢在中国》案例1：结盟高校，窦大海的校园餐厅计划 / 150

◎《赢在中国》案例2：同程千店连锁力撼携程 / 151

- 关键提醒：战略联盟“七忌” / 153
- 赢利模式之四 大客户发掘模式 / 156
 - 模式分析：抓“大”放“小”的客户管理 / 156
 - ◎《赢在中国》案例1：校园传媒钱俊东的大客户经 / 161
 - ◎《赢在中国》案例2：客户为王的钻石直营模式 / 162
 - 关键提醒：管理大客户即管理未来 / 164

第3章 市场跟随者的三种赢利模式 / 167

- 赢利模式之一 跟进尾随模式 / 167
 - 模式分析：不为他人作嫁衣 / 167
 - ◎《赢在中国》案例1：想打败星巴克的杰克魔豆咖啡 / 172
 - ◎《赢在中国》案例2：土老福健康腊肉 / 174
 - ◎《赢在中国》案例3：非常牛争创草原乳业第三品牌 / 175
 - 关键提醒：跟随性战略下品牌致胜的“左膀右臂” / 178
- 赢利模式之二 虚拟经营模式 / 182
 - 模式分析：虚拟创造未来 / 182
 - ◎《赢在中国》案例1：智买道玩转“积分” / 187
 - ◎《赢在中国》案例2：麦芽购物搜索，搜出美好新生活 / 190
 - 关键提醒：“一锤子买卖”要不得 / 191
- 赢利模式之三 专业聚焦模式 / 193
 - 模式分析：因为专业所以领先 / 193
 - ◎《赢在中国》案例1：打造中国一流职业培训平台 / 201
 - ◎《赢在中国》案例2：动漫主题超市，创意演绎财富 / 203
 - ◎《赢在中国》案例3：思凯乐，打造白领户外第一品牌 / 204
 - 关键提醒：抵制多元化的诱惑 / 206

第4章 市场补缺者的三种赢利模式 / 209

- 赢利模式之一 利基生存模式 / 209
 - 模式分析：市场利基战略三步曲 / 209

- ◎《赢在中国》案例1：将人性化殡葬服务移植到中国 / 216
 - ◎《赢在中国》案例2：一个擦鞋仔“赢在中国”的财富攻略 / 218
 - ◎《赢在中国》案例3：爱心视必康的利基战略 / 221
- 关键提醒：利基的中国式思维 / 222

赢利模式之二 乘隙插足模式 / 224

- 模式分析：在“空隙”中建立“根据地” / 224
- ◎《赢在中国》案例1：数码网上冲印，影像市场“下一桶金” / 227
 - ◎《赢在中国》案例2：宠物婚配，撬动宠物百亿市场 / 228
 - ◎《赢在中国》案例3：养老服务的商业未来 / 230
- 关键提醒：努力捕捉市场空档 / 232

赢利模式之三 鲇鱼共生模式 / 233

- 模式分析：“傍大款”的生存方式 / 233
- ◎《赢在中国》案例1：蓝领外包，为企业输送“人才血液” / 240
 - ◎《赢在中国》案例2：煤炭安全感应器，为煤炭企业提供配套设施 / 241
- 关键提醒：小企业走向成功的捷径 / 243

在参赛选手经历了海选（全球7大赛区1080进108）、初赛（108进36）、复赛（36进10）的层层选拔之后，将进入商业实战阶段。这是决赛阶段的比赛形式之一，在本赛段，他们将通过6场真实的商业任务，角逐5位获奖选手的资格。

第三赛季商业实战共7场，每场完成某一企业交给的真实的商业任务。比赛以红、蓝两队对垒的形式进行，胜出的一方全体晋级下一轮，失败的一队将有一人被淘汰。评委有权根据比赛情况做出调整。

每场比赛历时4天，第一天由评委布置本场的商业任务，企业方会对选手进行赛前的培训和答疑。参赛选手经过抽签分组，结成两个临时团队，并推选出本期任务的队长，带领队员在同等的规定时间内，完成任务。企业方会派出观察员，对每位选手执行任务过程中的表现，进行全程观察记录。比赛结束后，企业方会根据任务的执行情况和最终结果，对两队进行评点。评委将参考企业方的意见，决定两队的胜负及需要为失败承担责任的选手。

第三赛季商业实战于2008年2月20日正式拉开战幕，在为期40天高强度的商战演练中，12强选手将角逐《赢在中国》前5强的最终名额。



第一战 阿里巴巴“诚信通”销售比拼

任务介绍

【背景与规则】“诚信通”是阿里巴巴的一项服务，是一个安全、稳定、个性化的企业网站。选手要做的是向目标客户传达电子商务的理念，发展诚信通会员。两队需要在指定的同一场所内寻找目标客户，并向其推介产品，最终将其发展成为会员。评委将根据两队选手对电子商务的理解、比赛过程中的营销表现、收到的会费金额、经费使用效率等裁定胜负，失败的一方将有一人被淘汰出局。选手在执行任务过程中不得使用志愿者，每队活动经费1000元人民币。

【红队队员】祖峥（队长）、李璇、贺欣浩、黄艳泽、赵佳彬、陈思达

【宣传口号】“诚信阿里，行通天下”

【蓝队队员】杨俊平（队长）、曾花、谢莉、文亨利、洪贵宾、李安

【宣传口号】“诚信通，蓝队冲”

现场直击

2008年2月21日，商业实战第一战正式在北京马连道茶城点燃战火，选手需要在一天半的时间里，在指定的茶城内为阿里巴巴发展诚信通会员。上午9:30左右，红蓝两队进入比赛场地，第三赛季的销售大战打响。

一、扫街直销配合会议营销，蓝队首战告捷

上午9:30，两队开赴事先完全保密的销售地点——马连道茶城。蓝队杨俊平、曾花、洪贵宾、谢莉、李安、文亨利6人，胸前斜佩着鲜红的绶带，整齐地走进商厦。绶带上印着8个金黄的大字：让诚信的人富起来。

一进门，6人便按照事先商定的方案，迅速开始扫街。

“如果说您为了支持我们，花2800元钱，我会觉得很过意不去，但是我确实觉得诚信通是一个非常好的产品，我希望这个产品能够给您带来很

大的帮助。”曾经的 UPS 销售冠军，有着近 4 年诚信通使用经验的曾花顺利地找到了一家店老板，并开始了推销过程。

“阿里巴巴诚信通是企业对企业的，对大客户的购买特别有优势，对茶叶来说是一种新的模式，谁抓住了这个机遇，谁能发展得更好。”店主耐心地听着，并显示出浓厚兴趣，“如果通过第三方平台，以更低的成本去销售，我们也很愿意。”

“对，李总，我期待您赶紧成交。”曾花的脸上绽放出期待的笑容。

“好，那我们签单吧。”

第一单就这样顺利拿下。

“我想让您带我去那边看看，还有没有别的商户感兴趣的，这件事很麻烦吗？”曾花试探地问道。李总爽快地答应了下来。

“如果一个月你再花 250 元到 260 元钱，等于再开个店，你会不会做？”来自厦门的洪贵宾在福建商人云集的茶城内有着明显的优势。简单的两句话清晰地概括出了诚信通的卖点。当天销售出了两单。

一向眉头紧皱的李安总算也有喜笑颜开的时候了，他以自己的敬业精神和责任感取得了一名销售普洱茶的老板的信任，愣是从红队队员陈思达手里“抢”回来一个客户。

文亨利五分钟搞定大老板

“大老板搞定，我们就赢定啦！”对着镜头，一贯不苟言笑的杨俊平也露出极为罕见的灿烂微笑。

蓝队要搞定的这个大老板，是国际茶城一名姓高的老板。乍一看，这应该是个容易接近的人，队员们找到他的时候，高老板嘴里还嚼着口香糖，笑容满面。与高老板一一打招呼之后，队员们开始各显神通了。

有着公关、营销天赋的谢莉，做起业务来总是显得从容而游刃有余，“是这样的，高总，你看我们三个都是戴着蓝牌，那边他们红队已经找到一个强力后方，所以我们就把高总作为我们一个希望、一个期待了！”



而来自内蒙的北方汉子杨俊平，似乎更喜欢开门见山，“投这 2800 元，它一年最低产生的效益，我觉得怎么也不止这 2800！”

“我们几个人今天能够聚集在高总这里，喝这么名贵的茶，希望高总能给我们一个机会……”谢莉的话还是很含蓄，只字不提“2800”这样的敏感字眼。

“哦，是吗，那你们事先准备还是不太充分……”这位看起来有些“狡猾”的高老板，似乎有意要考验这群年轻人的耐心和毅力。

“我不想再说服高总，不如我们就利用这个时间来喝茶，多了解他公司对电子商务的情况？”始终在一旁若有所思、一言不发的文亨利，突然向大家提了这个动议。

“好，我更希望你们介绍。如果介绍得有说服力，有需求的欲望，我就……”高老板总算给众人一点指望了。

“好，文亨利来，5 分钟，给你 5 分钟的时间说服高总！”端起茶杯，谢莉开始给文亨利下“死命令”了。

接着，文亨利利用一口流畅而略显零散的中文开始给高老板“洗脑”，“高总，我教你一个英文词——FUD，中文就是‘害怕、不清楚、怀疑’的意思，如果你的企业不是在他们认可的那个阿里巴巴（诚信通）平台上，如果你不是‘诚信通’，他们就不敢（跟你做生意）。尽管来了你这里喝茶，后来我要买你的东西，我要汇报给我的老板，他说你买的还不是那个诚信通的会员，那我宁愿多付一点钱，我宁愿老板先不怪我，所以我还是买被认可的一个品牌。我相信通过诚信通，你可以……本人的介绍到此结束，你觉得怎么样？”

“说得比刚才好。”那老板笑着说道。

“你的意思就是说，他们如果说得好的话，你就接受？”此前在一旁认真倾听、观察的谢莉突然眼睛一眨，开始她的“临门一脚”。

“好，那我们国际茶城也做一个！”高老板终于“缴械投降”了。

看来，作为自《赢在中国》开播以来唯一的外国选手，文亨利的魅力是不容小视的。对着镜头，他自豪而得意地说，“我觉得他比较欣赏的是我的直率，没有那么多漂亮的废话，直接谈到他的利益，所以到最后，他愿意签那样一个订单。”

“汤圆会议”，不同凡响

“我要到播音室里面去播音！”已经相夫教子数年的谢莉，像个20出头的小姑娘一般，尖叫着往播音室的方向跑去。

原来，曾花在“扫街”时，无意中发现了一座“金矿”——天月茶超市，这是整座茶城最大的商铺之一。在此前，二楼滚梯前正对门口处的空地早已被红队抢先一步占领，蓝队只能另觅它所。精明的蓝队队员们立马意识到，这是一个重要的“制高点”。于是，他们立即与该超市谈这个事情，并顺利搞定，对方同意将天月茶超市作为蓝队会议营销主场地。

场地落实后，曾花开始筹借电饭锅等炊事用具，而谢莉则忙着去控制“制高点”。“掌握这个中控，把所有的音控掌握在我们这边……”对着镜头，谢莉气喘吁吁地说。

走进播音室后，她抓起话筒便对着喊：“各位商户朋友们，大家元宵节快乐，中央电视台《赢在中国》唯一的外国选手文亨利先生，将在今天下午两点钟的天月茶超市，为大家精彩讲解阿里巴巴的诚信通。请记住：有兴趣的找胸前戴着蓝牌的工作人员！”

大概是从搞定那个“狡猾”的高老板开始，大家就意外地发现文亨利作为一个外国选手的“品牌价值”。于是，索性将这张“王牌”发挥到极致，进行到底，成为蓝队的共识。而文亨利本人似乎也对这种把自己作为“形象代言人”的“品牌定位”乐此不疲地欣然接受，愿意一“秀”到底。“大家好，谢谢你们过来跟我们一起喝茶……电子商务能够带给我们一个价值，是买家对我公司的认可，对我品牌的认可……”文亨利的语言风格颇有那个



让中国观众家喻户晓的外国人“大山”的影子，而他略显生硬的中文也不时引得莞尔一笑，全场气氛也显得极为轻松、和谐，没有过于浓重、僵硬的营销色彩。

最重要的是，当天正好是元宵节。在中国人的心目中，这是一个团圆的节日，没有人会拒绝哪怕是素昧平生的人的诚恳邀请。除了听文亨利的讲解，看他的“表演”之外，众人还在一起吃汤圆，谈天说地，其乐融融……

于是，天月茶超市成为一场元宵大联欢的活动场地，不仅对蓝队来说是个极好的宣传机会，就是对天月茶超市本身来说也是绝好的、低成本、高回报的营销盛宴。

蓝队在两天的销售时间里，始终坚持直销和会议营销相结合的方案，共成交12单，其中以转账形式支付的2单，因未在限定的时间内到账不计入最后成绩，还有一单因超时，未计入成绩。

二、红队：主场中途遭撤，内部沟通不畅

项目为购物搜索引擎、追求客户主动寻求信息的祖峥，始终排斥一味推销的营销方式。在本次任务中，他将红队的作战方案定义为占据有利地点，举行会议营销，吸引更多的人主动参与进来，结合单兵销售的方针，以区别于蓝队一进门就立刻销售，“有一个抓一个”的战略。

负责场地安排的赵佳彬刚一进门就抢在蓝队之前，把正对着大门、位于二楼滚梯前的空地占了下来，并取得了商厦保安部门的口头允许。

“场地挑选到了我们认为最合适的，所有的人流，不管是老板还是客户，上楼下楼的时候，都会看到我们这个宣传的录像……我们打的是一个战略，就是说跟蓝队不太一样，他们来了之后就开始销售，有一个就抓一个，但你不可能抓住所有的人。所以说我们不能光去找别人，还要让别人能找到我们，这就是为什么我们要花那么长时间，逮住这么一个战场。这样的话，我们就可以同时两端挤压客户。如果你只看前半个小时，肯定是他们的效果好，那

么我想如果你看一天半的话，应该是我们的效果更好一些！”对着镜头，祖峥对自己这一“事半功倍”的战略充满信心。

“这个资源是我们整个团队非常看重的，因为这是最稀缺的资源。”赵佳彬也充满自信。

占领了主场之后，大家立即紧锣密鼓地展开行动：精心布置现场，在商厦门口、楼梯两旁的柱子上贴满了宣传海报；布置完毕后，李璇开始四处派发宣传单；陈思达、黄艳泽作为销售人员，挨店进行扫街；祖峥则一个上午守在会场调试投影仪，看守会场。

中午时分，培训会即将正式开始。然而，就在这时，戏剧性的一幕发生了——商厦保安部门的负责人突然赶了过来，“这是安全通道，大型通道，怎么能搁这儿呢？”

天哪，红队的活动现场将消防通道已经完全阻塞，而这群年轻人竟然全然不知！

在此之前，尽管他们已经跟商厦的管理部门打了招呼，但这与此前商定的场地用途大相径庭。那位负责人的脸色比包公还难看，一副冲冠一怒的表情，“不允许搁，这不是你们当初的目的，搬了！赶快搬了！”

“对不起，我们实在是……，我们对安全这个东西实在是……我们这个安全的意识可能是弱了些……”赵佳彬赶紧去解释。不过，仍然是无济于事，他赶紧跟人家道歉，“对不起，好，好，好，我们马上就搬，现在就搬……不过还是请您帮个小忙……”

“到此为止了。”看着赵佳彬跟在那负责人屁股后面的背影，祖峥无奈地叹息一声。那表情，大有“出师未捷身先死”般的悲情与感伤：奈何天不佑红队啊……

“小贺，小贺，这是怎么了啊？”拿着电脑四处寻找客户归来的李璇，对眼前的景象大吃一惊。“我们的场地被人家撤掉了。”贺欣浩无奈地看着李璇说道。“为什么啊，你们怎么眼睁睁看着他们拿走？”

“那个副总在哪里，赶紧去找啊！”



“这样这样，你们去把这个搞好，我去找那个副总，不行的话，我就去拖住他。”惊慌失措的祖峥显得有些六神无主，“不是，那个副总在什么地方？”他抓着赵佳彬问。

“不能再去了，我已经跟了他半天了，他已经冲我火了，你越说他越火……”赵佳彬无奈地摆摆手。

“什么问题啊？”在那边急得团团转的李璇还有些丈二和尚摸不着头脑。

“不着急，不着急！安全问题……”尽管心里有些没底，祖峥还是强装镇静，安慰队友们。不过，对着镜头，他又这样说道，“说不着急那是假的，但不能因为着急就乱了阵脚。”

在多方协调无果的情况下，红队只得临时取消培训会，将战略调整为单兵作战。李璇、贺欣浩还是负责去“扫街”销售，而祖峥和赵佳彬则留下清理现场。然而，此时大部分顾客已经被蓝队抢走或者与其有所接触。

“您好，您听说过阿里巴巴诚信通吗？”李璇又走进一家商户。“我已经弄完了。”“买了？”“对，买了李安的。”“哦，蓝队，您干嘛不支持红队啊，看，有很多奖品的啊！”“他头一个来找我的。”“哦，是这样啊。”失望的李璇再次扑了个空……

“我们的队员，对这种‘扫街’促销的方式并不是十分熟悉，很多人甚至根本就没有接触过。”对着镜头，李璇坦然承认。

“您看看这几个网址，有您认识的吗？”“老人家没有上网，只有小孩子上网。”毫无电子商务销售经验的黄艳泽接连受挫，找不到老板，找不到懂电子商务的客户，使这位军旅硬汉一筹莫展。

“我现在把我的电脑拿来，我就在这给您试一下，20分钟，怎么样？”“我又不懂电脑的。”“……我告诉您，我就点给您看，您就看我一共点了几下，您就知道这个东西有多复杂或不复杂。”“下班我去找您好吧，我去给您打电话，我今天就是咨询了解……”赵佳彬又被“放鸽子”了。“这个老板，真是非常非常理性，你能看出来，你就是怎么说，非要咬住这一条，非要等具体做这个事情的人回来我才做，所以，就是没有办法……”赵佳彬对着镜

头苦笑着说道。

闻讯赶来的陈思达，望着空空如也的主场地，着实有些失落。“队长没有把这个统筹好，我觉得这个主场被拆掉，是一个比较大的失误，这是不能接受的。”瘪了下嘴，他无奈地说。

比赛即将结束之时，却出现了一丝闪亮的曙光——贺欣浩请到了一位大老板，很有可能成为“超级大客户”。这位老板恰好对阿里巴巴、电子商务非常感兴趣，并且非常欣赏选手们身上的奋斗精神，希望买下几单，趁公司10年店庆之时，作为礼物送给客人。

为了表示尊重，红队6人集体出迎至门口，希望打动这位大老板，多买几单，扳回局面。

“李总，首先代表我们的团队，对您的鼎立支持表示崇高的敬意！”贺欣浩恭恭敬敬、郑重其事地寒暄道。寒暄过后，他们找到一个雅间坐下来谈。

“诚信通这个听起来很好听，是吧？”

“是，是！”

“大家都是诚信地做生意，对不对？”

“对，对！”

“我也很需要，因为我10年店庆，想拿这个东西做礼品送人……”

就在这个千钧一发的节骨眼上，突然半路杀出个“程咬金”——赵佳彬突然肃容对着那位李老板，语气坚决吐字极为清晰地说道：“如果李总买了这个东西留着自己用，可以；如果送人，是不允许的，阿里巴巴不允许！不允许您花6份的钱买这个东西送人！”

赵佳彬的一席话，让队员们惊得目瞪口呆！

那位李老板更是惊诧无比，朝这个对自己叫板的“黑脸”看了看，又看看其他人。幸亏贺欣浩反应及时，他赶紧补救，力图将赵佳彬“轰”走，“这样吧，你跟祖峥单独讲好吧，还有其他人在做……”他如此给赵佳彬下“逐客令”。

最终，可能是因为听了赵佳彬的一番“郑重警告”，那位李老板只买了3



份，而不是先前说的6份。

在事后的采访中，李璇遗憾地说道，“赵佳彬说话的方式和语气，使在座的每个人心头一惊。或多或少，都对这一单造成了很大伤害。”而贺欣浩则对这一举动更为不满：“我专门确认过的，否则不会这样决定，他在没有跟我充分沟通的情况下，擅自接了我的话。赵佳彬在销售方面经验还是比较欠缺的。而且，我觉得我们内部还是没有形成默契，如果让我单独沟通的话，6个甚至8个都没有太大问题。”“我觉得如果非要在我们6个人里面追究责任，肯定是我 and 老赵。”祖峥也对老赵的行为颇为不满，不过他把自己放在第一责任人的位置。

不过，赵佳彬本人似乎对此不以为然，他觉得自己是对的，“您跟这个客户谈了半天，最后是不符合比赛规则的，说半天都白扯了，没有用。也许他们对这个有不同的理解，但我个人的理解就是这样。”而且，他还抱着必胜的信念，对着镜头，他信心十足地说：“我相信肯定是我们赢了，我相信评委——哦，不能说我相信了，我觉得评委也会认为——我们是赢了！”果真如此吗？恐怕还是个未知数。

红队在第三天的销售中奋起直追，但依然未能超过蓝队，成交10单，但有一单因超时，未计入成绩。

评委精彩点评

史玉柱：我首先问一下红队，你们在消防通道这个问题上事先你们都不知道吗？

祖 峥：我们不知道。

史玉柱：这上面的失误，你认为你们没有责任？

祖 峥：不敢说。我觉得如果我们还有提高的话，就应该跟它签一个书面上的协议。

史玉柱：首先我们觉得在战略上，两个队没有太大的偏差，但是在消防通道这个问题发生之后，红队明显乱了阵脚。一个企业遇到危机是难免的，