

马云
云评
书

聪明的人读懂《战略蓝店》
完全可以胜任营销总监了
它是一本可怕的书！

马雪

战略蓝店

首部极具指导性商战情景案例小说工具书

■ 牛雪峰 著

原创

本书案例及知识点，均为作者原创，绝无抄袭。任意知识点关键词在网络上都没有搜索、索引。

实践

本书五大情景案例，均为作者在工作中的实践，应对的主线案例均为已实施成功的行业案例。

马云说：它是一本可怕的书！

重点：第七、十三、十五章

客源流失 对手店 独家品种替换
忠实会员拦截
扫街 搜楼 封店
对手店 忠实会员拦截 顾客寻药试药心理

重点：第七章 第八章

店客交易评估模型
三二一 入店结账 李四
悟空店 区辐 门经 入店 交易
背街動线

價值破冰
強促銷
價格破冰

重点：第二、四、十章

重点：第七章 第八章

一个商品两种利润
撬客的耙子没有齿
左耙右匣
装客的匣子没有底
顾客组织化 500人银行 店外关系

重点：第十四、十六、十八、二十、二十一章

高切分 客源
4G 太阳红
店外非交易关系
兴衰成败，万店之争，唯争客源



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

战略蓝盾

首部极具指导性商战情景案例小说工具书

■ 牛雪峰 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

战略蓝店 / 牛雪峰著. —北京: 经济管理出版社, 2018.4

ISBN 978-7-5096-5748-5

I. ①战… II. ①牛… 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 (2018) 第 082748 号

组稿编辑: 杨雪

责任编辑: 杨雪 许艳

责任印制: 黄章平

责任校对: 赵天宇

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 北京晨旭印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm/16

印 张: 27

字 数: 553 千字

版 次: 2018 年 6 月第 1 版 2018 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-5748-5

定 价: 88.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

序言

马 云

《战略蓝店》虽然是案例小说，指导性却不输于同类的工具书。这种独特的形式并不代表本书的亮点。难得的是，它同时对企业决策者、管理者、策划者和执行者来说，都是一本好工具书。

我有幸为《战略蓝店》写序。我对案例小说的理解是，终究是小说。但如果有人来整理《战略蓝店》的战术工具，恐怕能再写出沉甸甸的几本工具书来，这就是《战略蓝店》的难得之处。

据说这些案例都是牛策略为企业顾客服务时的真实案例，也有牛策略自己的成长经历。

《战略蓝店》是一本难得的好书，但它并不是急救手册，却能发人深思，如果你能够沿着该书主人公的足迹和心路阅读该书，你能通过书中得到企业策略、营销模式、竞争方案、管理思想、企划方案等方面的指导和启发。

我无法用语言来表达该书究竟会带给你什么，正像很多朋友说的那样：聪明的人，读了《战略蓝店》都可以胜任营销总监了，它是一本可怕的书！

马云

目 录

- 01** 隔江而治，哀鸿遍江南 / 001
- 02** 药膳迷局，一场阴谋一场戏？ / 015
- 03** 世上无难事，只怕有心人 / 025
- 04** 药膳空唱，以榘卖珠曲无声 / 035
- 05** 山雨欲来风满楼 / 053
- 06** 自掏腰包，美妙的一圈 / 067
- 07** 蝗虫军团 / 111
- 08** 神秘夜会进门考 / 144
- 09** 员工创业 / 159
- 10** 吾命由己不由天 / 183
- 11** 散兵线，三点破袭 / 197
- 12** 儿童右脑训练营 / 213

- 13** 红药计划 / 237
- 14** 左耙右匡店门神 / 254
- 15** 我的名字叫上帝! / 265
- 16** 抱病长寿? / 291
- 17** 1711X, 顾客秤盘子里的砝码? / 312
- 18** 4G 夕阳红 / 329
- 19** 论据先行, 典型病例悄无声 / 345
- 20** “生活+”, 学员俱乐部 / 357
- 21** 高切分, 美妙的利润弧线 / 374
- 22** “健康+”, 会员制药店 / 388
- 23** 拨动心弦才是歌 / 401
- 24** 后记 / 413

01

隔江而治，哀鸿遍江南

多少恨，昨夜梦魂中。

还似旧时游上苑，车如流水马如龙。

花月正春风。

——《忆江南·多少恨》李煜

早上8点刚过，解放南路的商业街上还没有多少逛街的人。除了几家小吃摊前的灶台上冒着蒸汽，大多数的商铺还没营业。

一个时髦的年轻女子远远走来，边走边掏钥匙，在一个美甲店前停了下来。她扭开卷闸门锁头后，正费力地向上推。旁边的发廊里跑出来一个小伙子，帮着女子把卷闸门推了上去。两人嬉闹了一番，耳边又传来了一阵吱呀的响声，一个30岁上下的女子站在一家药店前，也在拉起卷闸门。

两人的脸色立刻拉了下来，时髦女子厌恶地看着她，恨恨地骂道，“死乌鸦。”小伙子冲着她“呸”了一口，“要死不死的”。两人也没了嬉闹的心情，各自回店紧紧地关上了店门。

那位女子浑然不知，忙过了一阵后，药店的店员也都到齐了。

美甲店的女子，透着玻璃门厌恶地看着对面的药店。十来个店员站在店堂前，那位女子站在店员对面。这个乌鸦店每天开店前都要训话，也不知道他们说些什么。过了一会儿，店员都散开了。有个店员吃力地搬着一个黑色的大音箱，美甲店的女子一直盯着那个大音

箱，嘴上骂道，“缺德玩意儿，你训话时咋不放广告，你也怕吵？”

片刻之间，从药店门口的音箱里，传出了一阵震耳欲聋的广告词：“我店有专业的执业药师团队为您耐心地讲解药品，我们一如既往地追求质量第一、薄利多销、真诚服务的宗旨，为您提供质量可靠、价格合理的药品，让您不花一分冤枉钱买到实惠的药……”

自从这家倒霉药店开业后，时髦女的美甲生意就开始变差。那些恶心人的广告词，听得她脑袋都要爆炸了，美甲的顾客也受不了。她刚换的美甲桌，每桌都有一个固定手机的夹子和充电线。顾客可以一边美甲，一边看手机视频。很多顾客为新桌子没少夸赞她。现在可好，顾客嫌吵都跑到别处了。

这条商业街上已经有了两家药店，一头一尾的也相安无事。去年突然来了这个乌鸦店，不偏不正就开到商业街的中间。第一天开业就放广告词，哭天喊地地吵得附近商铺的人心烦意乱。

大家以为新店开业图个热闹，也只好忍着。谁知不但没完没了，而且声音越开越大，好像要把整条街的人都拉进店里。附近的小吃店、美甲店、理发店、足疗店、美容店等，只要是让顾客坐下来的生意，纷纷被这破鼓烂锣的广告词影响。

周围的商铺天天去找，乌鸦店仍然我行我素。有人还找来了城管和环保办，商业街上有这种事，最多是劝药店小点声。城管和环保的人前脚走，音箱音量后脚就又到最大。

没出半个月，商业街一头一尾的两家药店也不干了。纷纷弄来大音箱，整条街上吵开了锅，这一下三家药店可接上火火了。

今天这家会员日打折、明天那家会员日赠送。拼到最后，广告词都变了，大音箱里歇斯底里地叫嚣着“天天会员日”，这条街上的商户都能把药店广告词背下来了。

终于有一天有人来闹事，为邻居们狠狠地出了一口恶气。

两个中年人站在乌鸦店的店堂上大喊大叫，刚开始大家并没在意。后来灰短袖的中年人把门口的音箱线拔掉了，吵吵闹闹的声音顿时清楚起来。

附近店铺的人纷纷跑来围观，路过的行人也好奇地凑上来。黑T恤的中年人拍着柜台大声说，“你们凭什么？”那位中年女子低眉顺眼地说道，“顾客，我们是有规定的。”

旁边一位灰短袖的中年人问道，“什么规定，在哪儿？贴出来了吗？”

女子耐着性子解释道，“顾客，我们内部规定每人最多买两盒。既然是回馈新老顾客，不能说一下子就被几个人买空了。”

灰短袖一摆手止住了女子的解释，咄咄逼人地问道，“我不管你内部外部，有没有公告，你要是贴出来了，或者搞活动前就通知我们了，那我也没话说。”

那女子见店堂里的人越聚越多，径直地向门边走去，她对众人说，“各位邻居，大家回去吧，别堵在这里影响我们生意。”

有人学着广告词说道，“好消息！好消息！VC银翘片原价0.8元、现价0.4元，阿莫西林原价10元、现价8元。我进来看一看怎么就影响你生意了。你影响我们生意时怎么理直气壮的？”

那位女子皱了皱眉打量着说话的人，她觉得有点眼熟，又想不起是哪家店铺的人，应该不是眼前这几家店铺的。

见那女子疏散不动大家，有几位店员也上前帮着劝说。

真是一波未平一波又起，黑T恤见大家哄笑中带着敌意，得理不饶人地吵着，“你今天卖也得卖，不卖也得卖。”

那女子想发作又强压怒气，脸上阴晴不定，灰短袖挑衅地盯着她说道，“干吗？想骂人吗？”

收银台的女子站起身来，踮着脚冲那女子直使眼色，见中年女子没看到，又喊了声“店长”。

那女子转身看见收银台女子向她招手，连忙走了过去。收银台女子附耳低语，“要不就卖给他们吧，场面太乱影响不好。”

那女子转过身来，缓缓地扫视着门口挤成一团的人，又看看两个闹事的人。恶狠狠地对店员说道，“关卷闸门，打电话通知总部。”

几个店员见店长发话，上前缓缓地拉下卷闸门。卷闸门还没拉到一半，门口的人一哄而散。

那女子一直盯着门口，见卷闸门把门口的人隔开了，她又抬头看了一眼棚顶上的摄像头。

那女子猛地转过身来，对着两名中年男子把脸一沉，厉声喝道，“你们想干什么？”

两个男子正顺着她的目光看着摄像头，听到一声厉喝，不由得愣了一下，互相对视了一眼。

灰短袖一拉黑T恤，一言不发地向门口走去。那女子冷哼一声，店员见状也不阻拦，看着两个男子哈着腰钻出了半拉开的卷闸门。

重新拉开卷闸门营业时，店里的顾客早就走得一个不剩，那女子看着摩肩接踵的步行街，再看看空空如也的店堂，不由得发出一声哀叹。

她叫王红丽，是恒达连锁大药房解放南路店的店长。以她多年的店长经验来看，火拼已经持续了十个月，这个店不会撑过年底的。

南部片区，哀鸿遍野！

1月，苏阳南路店、南望山路店关闭。

4月，民乐南街店关闭。

9月，南榭路店关闭。

恒达内部有人议论说，只要是沾上“南”字了，开一个关一个，邪门了！

望江从金川市穿城而过，把金川分成了江南、江北。

地图的下半部分是江南，江南是老城区，居民集中、商圈密布，又和省会城市接壤，素有“省城后花园”之称，历来是商家必争之地。金川医药、望江连锁是金川的两大连锁药店，在南半城厮杀了多年不分胜负。

地图的上半部分是江北，江北是新城区，除了工业园区附近之外，几乎没有像样的一级商圈。居民也多半是工业园区的职工，政府计划将江南的几家大工厂迁往江北，最近也陆续迁来两家，江北这才有了点商业氛围。

恒达连锁药店的总部在省城，进入金川也算是外来户。一进金川市就迅速布点，半年时间就在金川市布下了26家门店，一年后所有在北半城的门店都扎下根来。又过了一年，南半城仅有的6家门店，5死1伤。虽然恒达成了金川的第三大连锁，但南半城却成了禁地。

到现在，北半城20家门店已经稳住，南半城只剩下王红丽的店伤痕累累。

林总放下电话，心里想着王红丽汇报的那件事，眼睛看着对面墙上的门店分布图。

图中间那条蓝色的望江，林总每次看到它，总觉得它是一道障碍线，挡住了自己进军南半城的步伐。每关闭一家南区门店，地图上就少一面小红旗，每次拿掉南区一面小红旗时，林总的这种感觉就淡下来几分。苏阳南路店、南望山路店、民乐南街店、南榭路店的小红旗都被拿掉后，只剩下南区最中心的一面小红旗。

林总怔怔地看着地图，王红丽门店的那面小红旗，被十多个蓝色小旗包围着。她再看向那条望江时，已经没有了两年前的雄心壮志，不再觉得那条望江阻挡了自己南下的进军，反而觉得它是恒达阻隔南方敌人的防线。

如果王红丽的解放南路店关闭，恒达进军南区的计划则彻底告败。林总把目光移到望江上，沿江线是南城北城的交界线。

南半城是商家必争之地，金川前两家连锁药店在南半城打得不可开交，一直没顾得上贫瘠的北半城，所以才让林总在北半城站住了阵脚。一旦两家胜负已定，总有一天会把目光瞄准逐渐发展的江北区，进军江北空白区和灭掉恒达也是一举两得的事。

看着南北城交接线，林总心中一阵恐慌。她警觉地盯着那条沿江线，正中间有一面小红旗，再往北方才零零散散地多了一些小红旗。处在南北交界线上的门店是江北店，它如同国界线上的一个哨兵所，一旦这个哨兵所失守，如同被人踏破了国界线。

她不由得打了一个冷噤，望着交界线上的江北店，沉思很久才决定，无论如何不能让对手大军压境。林总的脸色出现一抹少见的狠劲，盯着南北分界线上的小红旗想：不惜一

切代价，也要守住这条防御线。

会议室里异常的寂静，同事们隐约听到解放南路店有人闹事的消息。大家都一脸哀叹，低头不语，时不时地瞥林总一眼。林总抬头看了一眼孙刚，孙刚轻咳一声才宣布开会。

孙刚走到大屏幕前，环视了大家一眼，沉痛地说道，“金川医药把品牌商品全部踩到零毛利，把不少畅销商品直接降成负毛利，他家的低价形象已经固若金汤。五一之后又对门店人力资源彻底重组，店内的厂家促销全部撤出。加大了毛利提成，实行全店销售。咱家做特价活动的整体毛利率不到11%，金川医药特价活动的整体毛利率还能保持在21%上下。”

孙刚话音刚落，大家交头接耳、议论纷纷。

孙刚向林总看了一眼，大家也顺着他的目光看向林总。林总眉头紧锁，看着屏幕上的数据沉思不语。

孙刚继续介绍，“金川医药这一年里，在各大联盟中引进了200多个自营品种，平均毛利率在55%上下。”

林总点点头，“我就说几点，各部门按我说的调整一下工作重点。”

大家一片骚动，纷纷做好记录准备，抬起头等着林总交代工作。

“咱们要加大差异化力度，商管部要寻找和他们有差异化的品种，自营品种毛利率必须在70点以上，这一点很重要。”

“另外，还要寻找‘三高’品种、淘汰‘两不’品种。寻找高动销度、高毛利率品种，在这个基础上寻找知名商品高仿品种。淘汰不动销、不投入的品种。”

孙刚问了一句，“终端上那些投入大的品种呢？”

“要避免开终端投入大的商品，不能发生冲突。多引进专业化要求低的品种，这样我们的员工容易推荐，或者顾客可以自选。找一找市场上热销的同类品种，消准字的不要。”

“我们的高毛利品种分布怎么样？有没有总品类的50%占比？”

孙刚心里一紧，想着这两个问题，正琢磨着如何搪塞过去，又听林总说道，“各个品类都要渗透进去。到明年要再增加100个自营品种。”

孙刚放下一颗悬起的心，这才朗声应道，“好的。”

林总想了想又说，“分析代理商性质的供应商，那些投机取巧的要大力挤压，不给他们生存空间。从现在开始停止厂家的促销再入场，先清理拦截危害大的促销，逐步把促销清理干净。好的厂家促销要留下来，我们下一步要做到全店无促销，集中火力做全员动销工作。营运部重新调整一下自营品种的激励，各门店上报时间不变，营运部5号之前必须给员工发放下去。”

那次会议之后，林总能感觉到公司有种紧锣密鼓的推进感。

林总最近依旧愁眉紧锁。

虽然她做了一系列的部署，但和江南片区的那两家对手比起来，恒达药店的价格竞争力还差不少。

除了价格战，拿什么稳住局面？

林总突然想起了牛然，还有他的顾客资源管理模式。想到这里，林总低头在桌柜里翻找着旧本子。

拜访牛然已经是十个月之前的事了，这一段日子她用完了三个本子。

林总很快找到一个本子，翻找着拜访牛然时做的笔记。看着那些字，她沉思了良久。

顾客资源？

把顾客作为门店的一种资源，进行模式化管理？

按牛然说的，顾客资源管理模式是建立顾客关系、管理顾客关系、利用顾客关系。

如此说来，这个顾客资源管理能不能解决自己的问题？

她决定带着这个问题，去拜访牛然。

外面下着瓢泼大雨，雨点敲打着玻璃窗，发出“砰砰”的声响，灰暗的天空中布满了密集的水珠，从天空中散落下来，直扑大地，狠狠地砸在地上，溅起一片白蒙蒙的水气。

办公室里光线很暗，窗户上布满了大小不均的水流，像几百条蚯蚓一样蜿蜒而过。“砰砰”的雨点声，更衬托出办公室里的一片沉寂。

林总坐在牛然的班台前，眼睛一直炯炯地注视着牛然，好像要从牛然的表情中发现什么似的。牛然只顾着低头在本子上记着，偶尔问一两句，再做一些标注。

林总一直在说，牛然也一直低着头记录，但他能感觉到林总的注视。自己面临着考验，这一点牛然是十分清楚的。他也能强烈地感觉出，林总此次的拜访，带着些许的疑虑，也带着无限的期望。

良久，牛然才抬起头，望向窗外。滂沱的大雨丝毫没有减弱，雨点在天空中飞泻而落，交织成水帘密密麻麻地扑向地面，大街上到处是湍急的雨水，水洼被击起白茫茫的雨烟。好大的一场雨！

自从林总进了牛然的办公室，两人寒暄过后就直奔主题。一直是林总在述说近况，牛然除了提问、记录，没有发表任何意见。

此时的林总也不言语，只是平静地看着牛然，等着他的开场白。

牛然转过脸来，颇为感叹地说，“心中千言万语，不知从何提起。”

林总一愣，看着牛然推开面前的笔记本，正色说道，“林总第一次来我这里时，我们讨

论的都是战略方面的。”

林总开门见山，“我这次来，是来买方法的。只要能扭转局面，多少钱都值。”

这下轮到牛然苦笑了，“癌症是不治之症，全球医学界公认良方就是自身免疫系统。但是，叫这些科学家怎么向患者解释呢？”

林总知道他这番话是在铺垫，索性等着他的后文。

牛然顿了顿，“对抗价格战，我这有没有方法呢？”

林总等的就是这句，脸上仍是一副且听下文的表情。

“说有呢，也有。说没有呢，也没有。”

“我们先来说一说，我为什么说没有？”

“关于价格战问题，从行业角度上说，全行业都在搞，一个咨询公司有什么办法呢？”

“从药店行业角度上说，这个行业经历了几次大动荡，也想了很多出路。我们以低价竞争或平价药房为‘分水岭’，药店行业提出了保健品、器械、药妆、草药、孕婴品、单品突破、电子商务。”

林总一边听牛然细数行业经历，一边在心里思量着，要说药店行业的这些突破，也就是保健品和器械算是成功，但也都都被拖进了价格战里，和药品面临的问题是一样的。

牛然并不知道林总在想什么，自顾自地说道，“除了大保健做起来了，后来也被拖进了价格战，没有哪个做成了。整个行业都没有办法，一个咨询公司有什么办法呢？”

林总略微点头，牛然说得不无道理，这些也都是事实。

“从这个角度上说，临时抱佛脚想找到翻盘方法，我是没有办法的。”

林总知道，既然牛然这么说了，那一定是有办法的。皱着眉头喂着话道，“如果不从这个角度说，牛老师有办法吗？”

牛然语重心长地说，“林总啊，不是我咬文嚼字。我不明白你说的扭转局面是指什么。”

牛然又说，“你能回答我几个问题吗？”

林总在转椅上正了正身子说道，“愿闻其详。”

“林总，既然说扭转局面，最终的目标一定是业绩提升。这是你来找我们的目的吗？”

“是的。”

牛然又问道，“但是，您是要阻止下滑、挽回顾客流失呢？还是要另起炉灶、大刀阔斧地拉客维客，新闻出一番天地？”

林总想了想也问道，“挽回顾客流失怎么说？”

牛然盯着林总问，“流失掉的是哪些顾客？”

林总想了想说，“成交量减少了很多。”

牛然笑着说，“我不要成交量，那是小票的累加。我要缔结率！”

林总沉吟着，“缔结率？”

牛然幸灾乐祸地说，“是的，有多少人走进药店？有多少人购买？有多少人未购？购买人数除以进店人数，就是缔结率了”。

林总恍然大悟，缔结率其实就是成交率。

林总没有回答牛然的问题，只是在本子上写下了“缔结率”三个字后，又重重地画了一个圈。

“我要知道，哪些店的缔结率下滑了10%？那后面的一连串问题就来了。”

林总盯着牛然，脱口而出地问道，“哪些问题？”

牛然掰着手指说道，“业绩减少10%，是入店人数减少？还是成交人数减少？”

林总点点头想了一下，问道，“入店总数和成交量有什么说法吗？”

牛然介绍道，“进店的人减少是店外因素，也就是客流量减少了。成交量减少不是一个孤立的问题，在入店人数不变的情况下，那就是内部问题了，总体来说是店内的卖货能力下降了，原因有很多，店员问题？品种问题？促销问题？顾客问题？”

林总低头不语，牛然顿了顿又说，“一个门店每天有100个人进店，每天的成交人数是80个，缔结率是80%。对于这个数据，我们还是满意的。”

“半年之后我们再看这个门店，营业额下滑了。那么我要看数据了，我一看，这个店的入店人数就是每个月10%地递减，水涨船高；反之同理。进门的人少了，营业额自然也少。那么我要进一步分析原因，或者设计请入店环节，这个我们放在后面讨论。”

牛然说，“还有一种情况是要引起警觉的。”

“一看数据，进门人数并没有减少，甚至有所增加。那就是内部原因了，从经验上说，三大问题：人员、品类、促销。但是，也不能只凭经验，还要重点调研一下未购顾客，看看他们为什么店都进了却没购买。”

林总念念道，“入店统计分析，”她抬起头问，“牛老师，你们能做入店统计吗？”

牛然肯定地说，“能。”

林总说道，“就目前而言，整个行业还做不到入店统计。就算个别店做了统计，也没有系统地进行分析、调研。”

牛然总结道，“既然没有入店人数统计数据，也不知道缔结率，那么还有一个最简单的问题。”

牛然看着林总又问，“咱们把门经量和散客排除掉，也不分析数字了。我只有一个问题，这些流失掉的顾客里，您有常客名单吗？有联系方式吗？您要是有的话，我就能拉回来，我就能找到流失的破解方法、阻止下滑。”

林总看着他，牛然等着林总的回应，林总等着牛然的后文，两个人都默不作声。

办公室里的空气有些压抑。窗外的大雨丝毫没有减弱，砰砰地砸在玻璃上，汇集成水流淌下来。

良久，牛然的声音幽幽地响起，听起来有些沙哑，仿佛隔空而来。

“扭转局面、挽回流失？在我看来是找回营业额。这个工作是要做大手术的，但是……”

从进门到现在，林总没得到答案。

牛然看了一眼窗外的大雨，目光里有些思索状，“我不管流失不流失。让我做提升是没有问题的，提升的额度林总来定。”

“哦？”林总难以置信地盯着他。

牛然笑看着林总，并不言语。

林总试探地问，“我如果想提升两倍呢？”

牛然平静地回答道，“可以。”

“牛老师，这可不是开玩笑，两倍就是200%啊。”

牛然说，“我没开玩笑。”

林总说，“提升是一回事，我可能还要设定一些附加条件。”

牛然想了一下问，“什么附加条件？”

林总一口气说了很多条件，“比如说，不靠价格战、不动客单价。只限于保健品、电子商务、店外吸客。”

牛然长吸了一口气，“林总啊，屋外下雨、屋里打雷啊。”

林总呵呵一笑，也不言语。通过两次聊天，她对牛然已经很了解了，牛然越是跑题就越有把握。

林总打了个哈哈，笑而不语。

牛然一脸认真地看着她，“林总，您这不像是来谈生意的啊？”

林总转身在椅背上的皮包里翻找着什么，牛然一脸迷惑地看着她掏出了一张A3纸。

林总在桌子上展开了那张A3纸，牛然这才看出来是一张简易地图。

林总在地图中间一指滑过，指点着望江说道，“这是望江。”

她又指着地图上半部介绍道，“以望江为界，上半城是江北、下半城是江南。红旗是我们恒达，蓝旗是竞争对手。”

牛然看了一眼这个奇怪的地图，又抬头看了看林总。林总的脸上异常凝重，牛然觉得这张地图大有玄机，于是仔细地打量着地图。

地图上写着“金川”两个字，不用说，这是金川市的地图。望江把金川市分成两半，红军都在地图上半部，蓝军都在下半部。蓝军的旗帜有两种，三角旗和四角棋。牛然仔细观

瞧，蓝色三角旗写着“金川医药”，四角旗写着“望江连锁”。红蓝两色也像是商量好的一样，隔江而治、互不过界。

牛然看了半天也没明白，为什么会有这样的商业格局。他更不明白林总为什么给他看这个奇怪的地图。牛然抬起头，疑惑地问了句，“林总和竞争对手有约定？”

林总摇摇头，“江南是老城区，是繁华城区。江北是新城，是工业园区。”

牛然顺着林总的话，上下打量着地图里的江南江北。

“我们恒达进金川时间不长，南区我们进不去，开一个店关一个店。”听了林总的介绍，牛然的目光停留在江南区里，看着星星点点的蓝旗，也不由得眉头紧锁。

“北区是最近两年才有点商业氛围，我们只能盘踞在江北。南区那两家对北区一是看不上，二是打得不可开交没腾出手来。”

林总每多说一句话，牛然的眉头就紧锁几分。说到“没腾出手来”时，牛然马上体会到了林总的心头压力。

牛然重新打量着地图，穿城而过的沿江线上，有一面小红旗，独树一帜地立在分界线上。牛然暗想，这是一个哨所店！

牛然抬头问道，“林总有什么打算？”

林总听了牛然的问话，突然淡淡地一笑，轻笑中有一丝自嘲。仿佛自己的打算，连她自己都认为不可能。林总一指南半城的中心位置，语气不善地说道，“保住解放南路店。”

牛然一愣，目光从哨所店移到林总手指的位置。那是地图的下半城，也就是南半城。中心点上面有一个红色虚线的旗帜，那面旗帜就是王红丽的门店。牛然望着那面仿佛摇摇欲坠的旗帜，神色凝重地思量着，良久不作声。

林总看着牛然，一字一句地说道，“打一场翻身战。”

牛然看着地图，心里一阵盘算后，这才抬起头说道，“我试试看。”

牛策略的同事们站在白板前比比画画。今天上班一进门，企划部的同事们发现，白板上多了这张奇怪的地图。

万晓毅看了半天才说，“红蓝两军早晚得交上火。”

胡毅一点分界线上的那面小红旗，“先拔掉这个前沿店。”

王万权在一旁附和道，“这、这、这，布下三面蓝旗，围剿掉这个前沿店，把分界线推过江去。”

胡毅点点头，顺着王万权的思路说道，“也可以把三个围剿点再往上一些，然后反身拔掉这个前沿店。这样一过江后稳住站脚、建立新防线，后军跟上，再大军推进，一步一步挤压过去。”

张超在一旁冷哼道，“你们下围棋呢？说不准咱们还是红军呢。”他朝着南区里几个红色虚线的小旗一努嘴，“这几个一定是贪功冒进的，估计是被灭掉的。”

万骁毅看了看地图，撇着嘴反驳道，“按你的意思是说红军是攻方，不是守方？”

张超嘲笑地说，“看不出分界线上只有红军吗？当然是攻方了，而且红军已经南下了第一拨了。听不懂贪功冒进吗？”他一脸嫌弃地看着几个人，嘲弄地问道，“守方还能冒进吗？”

“扑哧”，牛然忍不住一声轻笑，几个人转身一看，牛然不知道什么时候站在背后。万骁毅嘿嘿一笑，“牛总，咱们是红军还是蓝军？”

牛然意味深长地看了一眼分界线上的哨所店，又不经意地瞥了一眼南半城的虚线店，“红军。”

张超哈哈笑骂道，“我叫你们拔，还前军围剿、后军跟上呢。”

万骁毅也不理会张超，嬉皮笑脸地又问，“咱们是守方还是攻方？”

牛然想了一晚上，也没想好到底是采取守势，还是采取攻势。

牛然随手拉过来一个转椅，坐下来掏出了电子烟，按着加热键等着绿灯常亮。大家也各自拉过转椅，围坐在白板前看着牛然。

牛然大口地吸着烟，想了一下才说，“弱势方。”

他把江北江南和金川恒达的情况，简略地介绍了一下。大家各怀心思地看着地图，企划部里一阵寂静。

胡毅满脸愁云地说道，“还想着南下呢？那两家一腾出手来，立刻就会北上布点，恒达基本没有胜算。就算还有一年的时间，都不够做服务底子的。况且江北是新城区，就算服务防守，牢固性肯定不如慢性病人群。”

万骁毅摇摇头，“江北做不做服务底子先不说，他们第一波对抗既然是价格接火，恒达就不得不价格战接招，他们在南区没有根基，北区本身也只有五六年的建城史。恒达又是外来户，他们就是想做服务底子也做不成。他们将来再进入南区也好，对手进攻北区也罢，两家一接上火，恒达就必须和坐地户贴身短打。”

张超点点头，“坐地户和恒达火拼，一亮招也一定是拼价格。价格战是短平快的挤压战术，恒达不拼价格行吗？”

王万权看着牛然说道，“服务是慢招。坐地户自营品种接近300个，那说明什么？”

他又看看万骁毅和张超，掰着手指头说道，“A类负毛贴现、店员激励、整利率支撑，这300个自营品种游刃有余啊。”

胡毅转身看了看地图，点头称是，“恒达自营品种不足100个，不用说，价格战打不过坐地户。”