

正是这些自愿或非自愿选择了艰难的普通营销人，
正是这些奔波于中国大地上的普通营销人，
正是这些每天平静面对辛劳、
欺诈或许还有屈辱的普通营销人，
正是这些不得不放弃温馨团圆之乐和万家灯火的普通营销人，
在只争朝夕地创造着中国的历史。

The Front-line Marketing Men



实战派 营销人

周文 主编



湖南科学技术出版社
Hunan science & technology press

The Front-line Marketing Men



实战派 营销人

周文 主编



湖南科学技术出版社
Hunan science & technology press

实战派营销人

主 编：周 文

责任编辑：戴 涛

出版发行：湖南科学技术出版社

社 址：长沙市湘雅路 280 号

<http://www.hnstp.com>

邮购联系：本社直销科 0731-4375808

印 刷：湖南飞碟新材料有限责任公司衡阳印务分公司

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址：湖南省衡阳市黄茶岭光明路 21 号

邮 编：421008

出版日期：2004 年 7 月第 1 版第 1 次

开 本：787mm×1092mm 1/18

印 张：18 $\frac{2}{3}$

插 页：2

字 数：319000

书 号：ISBN 7-5357-4024-3/F·412

定 价：29.00 元

(版权所有·翻印必究)



营销人，中国的脊梁！

偶然的机会，在中国营销传播网的论坛里认识了我现在的兄弟天和左岸。当时的天和左岸已经是中国营销传播网和销售与市场网 BBS 的版主，在西祠胡同（www.xici.net）里也成立了自己的经济版 BBS “实战派营销人”，他邀请我加盟。就这样，2002 年 5 月 11 日，我成为了西祠胡同经济版“实战派营销人 BBS”的版主；一直到 2003 年 7 月 15 日，天和左岸与我都因为工作和时间的关系，离开了版主的位置。

转眼又是岁末年初，回首这一年多网络的风风雨雨，网络回报给我的很多很多。网络很真实，通过网络，我结交了许多好朋友，他们是许瑞、詹强、深白色、王伟山、姜兰剑、天使之欲、韦菊芳、老平、老刀、浦树远含滋、辣辣辣、王辉、冷振兴、张国、白一丁、吴晓、陈洁、可爱女人、幽淑女、刀剑玫瑰、VHF、旧居、等待的林海、风中闲步、泉天等朋友。这一年多，通过网络我们有了固定的朋友圈子；我们由网络相识，走入现实生活，成为了真正的朋友和伙伴，然后又通过网络保持联系。

马克思在《资本论》中掷地有声地描绘：“资本流通里最险恶的一环，就是从商品到货币转变过程中那惊心动魄的一跳！”市场经济的源头活水来自哪里，是技术还是管理？似乎都是；但技术与管理最终不是为了市场与销售服务！脱离市场的技术与管理怎能实现其价值？！所谓“实战派营销人”这个称呼，也就来源如此。



代序

代序

朱镕基有云：中国最缺的是管理！但谁又敢否认中国最缺的，不是有远见、有思想的市场营销精英？！斯人盛，则对内足以启动海量内需；斯人得志，则对外足以整合经营中华民族之力开拓全球市场疆域。内外皆欣，中华雄起于世界民族之林自是指日可待！

也许有很多的朋友从来没想到有一天自己会变成一个营销战士，如同年少轻狂的我们无从预见生命中那个相濡以沫、携手相依的另一半究竟是谁。选择营销这个职业，也就是选择了艰难。正是这些自愿或非自愿选择了艰难的普通营销人，正是这些奔波于中国大地上的普通营销人，正是这些每天平静面对辛劳、欺诈或许还有屈辱的普通营销人，正是这些不得不放弃温馨团圆之乐和万家灯火的普通营销人，在只争朝夕地创造着中国的历史。

没有人的双手，能像他们一样如此有力地推动中国市场经济前进的脚步；也没有人能像他们一样以自己的心血为代价，为中国这部巨大的经济机器倾注了如此之多的润滑剂；没有人像他们那样默默承受了如此之多的压力，也没有人像他们那样脸上时常浮现出那种“洞悉人性、不禁莞尔”的笑容。

在这个市场高度竞争、产品严重过剩的时代，除了极少数占据绝对尖端优势的高科技产业或垄断性行业外，几乎没有什么产品或服务能超脱竞品同质化带来的“平庸”共性，也几乎没有哪个行业不面临市场与销售的问题。而营销之真谛，就在于在极不平静的竞争中将平庸的商品或服务以不平常的价格卖出不平凡的销售额来。这是营销工作的至艰至险处，也正是营销人的功力与魅力所在。和平年代，除了他们，谁更有资格奢谈“与天奋斗、与地奋斗、与人奋斗”的欢欣和哀愁？

实战派营销人，这些平凡的劳动者，这些可爱又往往带一点可恨的普通人，这些搏击于市场经济风口浪尖的弄潮儿。自利的动机，掩盖不住他们的劳动对社会、民族、国家的巨大价值与意义；人性的微瑕，遮蔽不了他们在冒险与创新中焕发的闪亮光芒。实战派营销人，

代序



代序

他们是注定要成功的一群，他们是市场经济的开路先锋，他们是民族奋飞的希望，他们是当之无愧的中华的脊梁。

虽然离开了“实战派营销人 BBS”版主的位置，但是我还是会常常来看看，因此也就有了把里面好的文章进行收集和整理出版的想法。非常感谢湖南科学技术出版社编辑戴涛先生的支持，让我的想法得到实现。《实战派营销人》一书里，收集了“实战派营销人 BBS”网友的部分文章，里面镌刻着他们的记忆、欢笑、泪水、失败与荣光。他们分别是天和左岸、天成蓝岸、天涯浪子 0、出来卖的、悠然自得的女子、小草叽嘈、浦树远含滋、稻田里的守望者、黄光明、泉天、侠客行、自信、白一丁、刀剑玫瑰、陈军、李泽斌、杨荣华等战斗在营销第一线的朋友和营销管理咨询顾问。

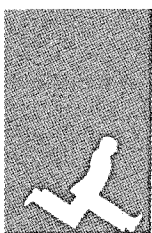
回首苍茫营销路，我们对市场营销的执着热爱一如既往，从未稍离！感谢西祠胡同让我们相知相识，以此出版《实战派营销人》献给我在这里认识的所有朋友。希望大家和我一样喜欢西祠胡同经济版“实战派营销人 BBS”，请记好它的网址域名：<http://b112446.xici.net>。

周 文

IMC 注册咨询师



营销人生活杂记	(1)
七年前我第一次获得报酬的策划	(3)
我在超市做活动	(5)
王老板的第一桶金	(8)
又有一个小伙子到上海找工作了	(11)
在北京做销售的生活	(15)
我是这样被枪毙的	(19)
我这一年多的网络版主生涯	(22)
心情日记	(25)
营销感悟	(29)
几本商业财经杂志的比较	(31)
攻击对手的弱点将是致命的错误	(34)
令我目瞪口呆的真实案例	(38)
没有难以服务的客户	(40)
思考力可以支撑起人生	(43)
我在某大型外资零售集团的日子	(47)



目录

目 录

西湖版聚后的体会	(61)
一日三餐的智慧	(64)
读《非常策划》有感	(67)

营销案例 (69)

1 营销论道 (71)

红桃 K 衰落的两个理由	(72)
红桃 K 能红多久	(74)
做女主管的几大秘诀	(94)
整合营销：五指山公司宣传与推广	(97)
促销的目的并不是获得销售	(102)
长富乳业何不做条地头蛇	(106)
实战营销人实用“QQ 调研法”	(111)
浅析酒水经销商的分类	(112)
浅谈管理效力与执行力	(114)

2 营销论战 (117)

逐鹿吉林敖东	(118)
新品上市低成本运营企划案	(134)
红桃 K 农村市场营销操作实录	(138)
“圈钱式招商”操作实务	(142)
“第五季”的四个难题	(146)
我在天油的经历	(150)
与小刀手之战	(156)
中国农村市场攻略	(161)
健商策划案	(168)
长沙“秀龙生态米”上市推广方案实录	(176)
中国小包装食用油市场竞争案例	(194)

3 广告营销 (205)



太太千金宝 CF 片脚本	(206)
奥美眼贴膜 30 秒广播广告系列	(211)
奥美眼贴膜上市系列软文	(213)

营销实战 (229)

1 终端导购实战手册 (231)

手册 1: 导购员的职责 (232)

手册 2: 导购员的基本素质 (233)

手册 3: 导购员应掌握的基本知识 (234)

手册 4: 导购员行为规范 (237)

手册 5: 导购实战——销售开启 (242)

手册 6: 导购实战——展示商品 (251)

手册 7: 导购实战——完成销售 (267)

手册 8: 不同类型顾客的接待技巧 (276)

手册 9: 有效地处理顾客抱怨 (287)

2 营销对话 (293)

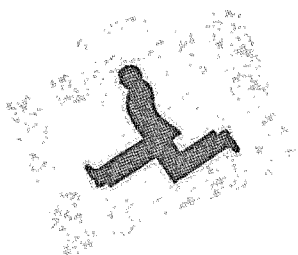
如何有效激励经销商 (上) (294)

如何有效激励经销商 (中) (301)

如何有效激励经销商 (下) (307)

带货销售——经销商的秘密武器 (312)

营销人
生活杂记



回首曾经走过的路，惊奇地发现我的足迹已经留在了许许多多的地方。足迹里面镌刻着我的记忆：欢笑、泪水、失败、荣光以及年轻的心曾经充满着的向往。这些酸酸甜甜的如梦一般的果实，串成了我生命中不可遗忘的永恒的珍藏。

年轻的心在打拼生活的过程中成熟，而且在体验这样的真真实实的营销人的生活中，我曾经思索而且一直思索。这些思想的影集，对于我，也是值得永远铭记和收藏的。

周 文

IMC 注册咨询师



七年前我第一次获得报酬的策划

天和左岸

踏入企划人的行列是出于一种兴趣，大学学的是管理，除了下围棋，我的课余生活大多是在图书馆里翻阅各种经济书籍。那时有新意的经济书籍很少，不过经典广告书还能看到一些，如大卫·奥格威的书。对这些书的痴迷使我成功地抵御住了恋爱的诱惑，我有幸成为我们班少数几个没谈恋爱的男生之一。

在主动离开第一个工作单位后，我几乎没有考虑就选择了广告行业，在邂逅老家企划第一人老张后，义无反顾地和他走到一起，开始了企划生涯。那是一个活动策划还相当贫乏的时期，王力的亚细亚策划放到今天，也许有很多人觉得没有什么，但15年前就是令人仰止的开山之作。那段时间我很愉快，经常享受着一种企划由阵痛到分娩的喜悦。当时把这些今天看来多少还稚嫩的创意策划向公关广告报刊投稿，获得的稿费总是很快地成为企划同行的腹中餐和我心中伴生的一种成就感。

在离开老张后，我又出外漂泊。1995年春节回家，老家一个城市公园引起了我的注意。这块地产的老板卞先生是一个与黄巧灵有类似经历的人：同样聪慧，同样精力过剩，同样善筹资金。卞先生在个人几乎没有多少资金投入的情况下，建成了当时华东地区最大的别墅区——东方花园，在东方花园旁又建立起一个叫“东方不夜城”的城市花园。东方花园楼盘销售差强人意，东方不夜城则是一片萧条，几乎没有人去游玩，连星期天都是如此。

一个晚上，我拨通了卞先生的电话，我把一个叫“百日灯会大行动”的创意思想和他交流，他听后立即开着白色“大奔”把我接到东方不夜城里。那个夜晚，在瑟瑟寒风中，在环境优美的东方不夜城里，两个人的思想火花

不断碰撞，心潮汹涌澎湃，忘记了寒冷。三个小时后，一个活动方案基本成形。知音间的思想沟通是愉快的。多年后，我在相关网站看到描述儒商王志纲和黄巧灵两位高手过招时的文字，不由得回想起那个寒冷的但浑身发热的夜晚，两颗热情的心相撞击时的愉悦。

2月14日，情人节开始的一场篝火晚会伴随着自贡灯会拉开了百日活动的序幕。在这之后的3月8日妇女节、5月4日青年节，东方不夜城都有精彩活动。

那个情人节的晚上，我和卞先生陪着电视台的人在东方不夜城门口的酒店里吃饭，食不知味，有点惴惴不安地等待着。活动是六点半开始的，快到六点了，还看不到一个人影；六点时，有少许人；六点一刻开始，好像约好似的，黑压压的人群从这个城市各个角落向东方不夜城涌来。那一时刻，我站在公园大门口，望着这汹涌的人潮，高兴得有点麻木，卞先生同样说话有点打颤。后来统计，那个晚上，到东方不夜城游玩的人数是这个城市中心市区人口的1/5。

这是一个比较成功的策划，成功在于以下几点：提高了东方不夜城的知名度；带动了东方花园的销售；活动后东方不夜城开始有人气，走向良性循环；仅当晚门票收入就有15万元，其他游乐项目5万元，共有20万元的直接经济效益。

在第一天活动结束后，我和卞先生提到了策划费用，见多识广的卞老板最后开出的报酬是300元！他的理由是他手下一个工人辛苦干1个月工资是300元。业内人士听到这次策划时，他们说万元以上的策划费不为过，仅占第一天收入的5%不算多。

这300元钱，3张100元，我很好地收藏着。我请卞先生写了一个证明，证明该次活动由我独立策划，这张证明我也很好地收藏着。

这是10年前，我第一次获得报酬的策划，后来这样的事情多了，但因为是第一次，对我来说意义重大。2年后，我离开了专职策划的道路，转向营销，为他人做嫁衣的痛苦不如看到营销数字增长的快乐！

也许我们的际遇不尽相同，相同的是漂泊的感觉，生活的坎坷和不灭的希望。在这都市里什么都有，就是没有尽头。那大漠的孤烟下，吹箫的人是谁？越快乐，越寂寞；越寂寞，就越快乐。只要我们心中有梦，就有希望。



我在超市做活动

小草叽嘈



一、9月27日

前两天和超市的老总说好，在这里做做简单的活动。这一年，他看着我折腾这折腾那，所以这次听到我说要在这里做维生素泡腾片的活动后，笑着答应了，至于要做多久，也随我的心意。

选了收银台边上摆放宣传单和产品，收银台的女孩子们看到我没有杯子来泡东西，就把别人做活动剩下的一个口杯拿给我。我很高兴她们能为我提供帮助，一下子就和她们成了朋友。

胡新是我的上游供货商，知道我要做活动，给我寄来了海报和挂条，这样可以把陈列做得很醒目。我选择了两个收银台摆放我的维生素泡腾片，又选择了里面的货架把挂条挂起来，并破例被允许把促销信息的单子贴在挂条边上。这样，凡是经过这排货架的顾客，都能看到我的产品。营业员说我的宣传单挡住了别人看其他维生素的视线，并笑我自私，我微笑着拍拍她的肩膀：“没办法，我现在为了生存呀。”她笑了。

五点开始，人就越来越多。发放传单给顾客，有的人拿了，有的人看了又放下。因为事前和自己的合作伙伴商谈时，他建议我选择学生作为宣传的主攻对象，因此在发宣传单时也主要发到这些人群手中。

很少有学生来品尝我的维生素，倒是一些40岁左右的阿姨级和农民工比

较感兴趣来喝些，不禁让人淡淡的有些失望。不过，今天我来做活动，总得有人来喝才是道理。

七点三刻，发放完了所有的宣传单，品尝完了今天准备的一吊子泡腾片，我没有卖出去一罐，我对自己很失望。

二、9月29日

四点左右，赶到超市，超市里的人比较多，心想，今天的时间选得比较正确。

收银的小姑娘告诉我，有人问起这个产品，是个男学生，这更让我坚定了自己的客户群，那就是学生；而且，从某种程度上来说，从男孩子着手会比较好，但是真正能成为长期的客户群是女学生。我坚持从学生做起的想法。

事实上，到晚上，依旧没有卖出去一罐。

回到家里，已经很晚，很累，什么都不想做，只想静静地呆在那里发愣。发愣有时可以调整人的状态，因为它让你脑子一片空白，我非常需要这种状态来支撑。

然而，没有理由来歇着。市场在哪里，如何打开局面，没有资金终端如何做，切入点如何进入等问题不是我可以逃避得开的。

胡新打电话询问情况，劝我不要着急。合作伙伴也劝慰我，当初他说，如果你想做就做吧，他是明明知道产品销售困难的，因为我的坚持，所以才支持我。可是，他不知道对于我来说，这次是初试锋芒，以前只是公司的一枚棋子，而这次，有没有能力、能不能在区域做出市场来就要看产品的销售了。以前别人说我做事情不够投入，而这次，因为是自己的东西，没有不投入的理由！

事实上，两天的成绩，只能用失败来形容。也许，我并没有看清我自己。

三、9月30日

今天是第三天去超市做活动，对于结果，并没有什么信心，不过还是要借此了解市场的状况，以便寻找出适合的客户群。



整个下午，人流量不大，但是超市的生意还是相当不错，这让我感觉很伤心。

因为比较空闲，有时就帮顾客把购买的东西装到口袋里，有个老先生买了6罐统一冰红茶，装完后帮他拧了个结，手可以穿过结拎着袋。老先生说，你的手小可以穿过去，但是我的手比你大，怎么拎？于是我帮他重新拧扎，并告诉他，口袋很结实，不用担心会坏。老先生指着我说，你们老板应该给你加工资。我笑了。

连续3天，每天都有人称赞我的工作态度好，然而，我却推销不了自己的泡腾片，这不能不让我感到难受。

苗苗给我发来短消息，问我工作如何，我说不好，她说是因为产品口感不能让人接受。可是，副总的女儿每回看到我在那里泡都要喝，而且超市里的小姑娘都说口感不错，每天都要喝些，那又是为什么呢？所以，我不相信是产品口感的问题，而是宣传力度不够。在短消息上，我对苗苗说无论如何，我要在自己的能力范围内做到最努力。

事实上，我感到非常的沮丧，4天整个人就瘦了4斤，感觉很疲惫。然而，我不会放弃，我将继续努力！



王老板的第一桶金

刀剑玫瑰

王老板是我们公司的一位供应商，为我们提供电脑通讯设备。我负责和他直接接洽，一来二去，就熟悉了，成了朋友。

王老板其实并不老，甚至可以说是很年轻。约莫二十七八的年纪，常常穿一件灰格子的夹克，拎一个黑皮小公文包。长得还算英俊的脸上，一双大大的眼睛显得格外有神。总之一眼看上去，就是那副小公司业务员的典型模样。

这次我们公司跟他们做了一笔数额蛮大的生意，王老板说什么都要请我吃饭，说是要感谢我这么长时间来对他的照顾。盛情难却，我答应了他，不过说好就去咱们公司楼下的小馆子里“撮”一顿。

下班之后，我按时到了小馆子靠里面的一个小包间。房间不算豪华，但也还安静。王老板已经等在那里了。

酒过三巡，王老板脸上微有醉意，话匣子也打开了。

“小周啊，我真羡慕你们啊，能有机会好好读书上大学，然后找个体体面面的工作干干。”

“哪里哪里，王老板，你才是我们学习的对象啊。你看我们读了那么多书，也不就一个月挣这么点饿不死人的工资啊！”

“小周啊，你们是身在福中不知福啊！这么些年，我是怎么熬过来的啊！”王老板一声长叹，开始痛说革命家史。

6年前的夏天，七月流火的天气，怀揣着一张高中毕业文凭和100块钱的王老板只身从苏北农村来到南京打工。谁知到了南京，工作并不像他想象的