

MOGUIYINGXIAOREN

全球第一部自传式营销创意小说

魔鬼营销人

沈坤◎著

从某种意义上说，在营销这个行业里，
魔鬼比人更能受到上帝的眷顾。做不了魔鬼，
就不能成为一个成功的营销人。

華藝出版社
HUA YI PUBLISHING HOUSE

魔鬼营销

MOGUUYINGXIAOREN

沈坤◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

魔鬼营销人/沈坤著. —北京: 华艺出版社, 2007. 12
ISBN 978 - 7 - 80142 - 931 - 5

I. 魔… II. 沈… III. 长篇小说—中国—当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 191153 号

魔鬼营销人

作 者: 沈 坤

责任编辑: 郑治清

装帧设计: 柏拉图

出版发行: 华艺出版社

社 址: 北京北四环中路 229 号海泰大厦 10 层

邮 编: 100083

电 话: 010 - 82885151 - 222; 82885023

印 刷: 北京佳信达艺术印刷有限公司

开 本: 710 × 1000 毫米 1/16

字 数: 290 千字

印 张: 15

版 次: 2008 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

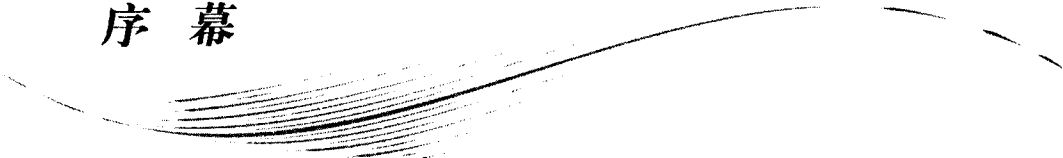
书 号: ISBN 978 - 7 - 80142 - 931 - 5/I · 436

定 价: 28.00 元

华艺版图书, 版权所有, 侵权必究。

华艺版图书, 印装错误可随时退换。

序 幕



许多年前，我一直梦想着成为一个拥有高超剑术的剑客，云游四海行侠仗义。在大学时代，对外国文学的酷爱和四年的艺术熏陶，使我的头脑里充斥着达达尼昂式的英雄形象和浪漫主义思想，甚至因为没有生长在法国路易王朝时代而经常慨叹不已……

看了金庸的《神雕侠侣》，我又对因为爱情而失去一条手臂的杨过这个孤独的剑客充满了敬意和羡慕，学生时代对大仲马的崇拜转嫁到了金庸的武侠世界。当杨过与小龙女双剑合璧爆发出无穷的威力时，我隐藏已久的英雄美人式的浪漫主义幻想再度泛起。

在和平的年代里，我做不成剑客，也无法成就我的英雄梦，但是，营销帮助我成就了这个原本虚幻的梦。我在营销领域的突飞猛进，使我逐渐走上了一条营销剑客的侠义道路，就像剑客渴望以自己天下无敌的剑术，来为民除害或伸张正义，谱写自己的英雄主义篇章一样，我误打误撞地进入了营销世界。虽然没有获得什么武林秘籍和玉女心经剑法，但凭着自己的努力，也掌握了一招半式的营销剑术，获得了企业界和营销界的认同。

剑术高超的剑客，通常都是独孤求败式的英雄，充满了浪漫主义的悲剧色彩。我的营销剑客之旅，虽无刀光剑影，却也注定了我要走的一定是一条充满传奇色彩的漫长之路。

目 录

序 幕

1

第一章 保健品行业里的销售员

1

第二章 市场总监的激情岁月

31

第三章 逆向定价 PK 渠道窜货

65

第四章 我喜欢浮躁的深圳

95

第五章 食品公司的空降兵

123

第六章 数码学习机江湖风云再起

147

第七章 五毒神掌智定啤酒乾坤

185

第八章 营销剑客的爱情局

211

附 录

227

第一章

保健品行业里的销售员

有时觉得很奇怪，你一直想做某件事，为此也倾注了不少的心血，但到头来，你就是无法真正进入角色，要么这件事本身根本不存在，要么，你在一种不知不觉的状态中，逐渐游离了事件本身，进入到另一个你一点也没有预先征兆的领域中去……

若干年前，我就是被这么一种我所无法掌控的力量，从一个中文系高才生，进入到在当时被人所不屑的“营销”领域中，成为一名保健品的销售人员……

这样的转变算不算堕落？我现在当然非常清楚，可在当时，我还是非常的犹豫，尤其是当你的家里人，乃至你最喜欢的女人都反对你的选择时，这样的处境，对任何一个人来说，绝对不是一件容易的事。



进入职场的第一个感悟是，在职场中宁愿得罪自己也不要得罪上级，宁愿得罪家人也不能得罪同事。

半个月前，我跟颜骏一起去浦东郊区拍摄，曝光了一家外地企业作假产品的生产内幕。线索是由一个知情人提供的，我们在他的带领下完成了整个生产制造流程的拍摄工作，配音的文字全部是我写的。我以为这个新闻一定会在社会上引起强烈的反响，但谁知，送审的时候却被总编卡下了。我们问播音室为什么不播，对方说是总编认为事实尚未弄清楚，不宜直接发布。

事后我才知道，这个企业跟总编有着千丝万缕的联系，我把这个情况如实向台里作了汇报，虽然总编因此而被批评（只是通报批评），但我也因此而与总编——我的直接领导产生了矛盾，甚至因为我这样告了总编的状，很多同事竟然也对我有不少意见！尽管有小玲坚决地站在我一边，还不时地鼓励我，但我还是第一次感到被孤立的失落感。

也许正是这件让我感觉十分窝囊的事，才使我有了想转行的念头，但究竟做什么我没想好，我一时也想不出，除了能写一些枯燥的文字，我究竟还能干什么？而赵强的出现，却让我发现了人生的另一块新大陆。

赵强在一家保健品公司做一个部门经理，每月有4000元的工资。4000元对于当时的我来说，无疑是一个具有诱惑性的数字。这家伙说他们公司要扩展，需要招聘大量的营销人员，问我愿意不愿意加盟。我问公司有没有劳保。他说什么都有，公司是国营背景，而且，他希望我能加盟到他们的市场部，或者下市场去做销售经理锻炼锻炼，这样收入可以高一点，因为做得好的话是有提成的。

“你丫的文笔这么好，到市场部肯定有你用武之地！”赵强的话确实给了我信心。说实话，我内心对现在的工作确实说不出个所以然来，说喜欢吧，内心一点感觉都没有，尤其是当下；说不喜欢吧，真离开了，还是有

些依恋和对未来的担心。

我知道，我只是对当前的这份好工作缺乏激情，缺乏激情的一个原因是我的工作不具有挑战性。我隐隐地在渴望着一些变化，这变化中应该隐藏着一些我称之为刺激的东西……

当天晚上，我就把这件事告诉给了女友圆圆，当时圆圆正在她自己的房间里看书。

我说我辞职了。

“为什么？”圆圆感觉非常的奇怪，“不是做得好好吗，怎么突然就辞职了呢？”

“我去中科院属下的一个保健品公司上班了，在徐家汇……”

“你……你怎么事先一点也不跟我商量？”

“要是跟你商量，你会支持吗？”

我说的是实话，圆圆跟我妈妈一样，希望我安分守己地在单位里做下去，如果要让她和我妈妈他们事先知道我辞职去一家保健品公司做销售的话，那绝对不亚于一场地震。自然，我的计划也就会彻底落空。

不知道由于什么原因，上海人天性中缺乏冒险的精神，他们满足于安稳的工作，有一份固定的收入就满足了。前几年，如果有人提出辞去公职而去做什么小生意，肯定会被人笑为傻瓜，我们家的人和圆圆家的人都这副德行，我的想法无论如何他们是不会理解也不会支持的，这是我为什么来了个先斩后奏的原因。但我还是希望圆圆能理解我。

这时我才发现圆圆手里拿着的是一本王安忆的小说《荒山之恋》，显然她没有对我的突然举动发火，但能明显感觉出她是不高兴的。

她喜欢文学，喜欢杜拉斯、张爱玲，也喜欢这个叫王安忆的上海籍现代女作家。对于一个女人来说，喜欢文学不是件坏事，但也未必是一件好事，就我个人经验来说，一般喜欢文学的女人，对生活质量的要求会比普通女人高，而且特别注重精神质量，尤其在心底里灌满了罗曼蒂克的爱情幻想。譬如这个叫圆圆的女人，我的未婚妻，一个文学小女人，她跟我在一起聊不了几句话就会聊到文学上来。

除此之外，她还喜欢去美术馆看法国油画展和去音乐厅欣赏柏林爱乐乐团的交响乐，如果我不陪她去，她就会以“小心我跟其他男人跑了”相威胁。为了不至于被戴绿帽子，我只得一直跟着她去浪漫和风雅，不过，

看画展和欣赏古典音乐，我也是喜欢的。

圆圆的性格也是十分古怪的，她走路的时候从不左顾右盼，一双细腿前后摆动的时候特别的性感；她逛商场的时候，买衣服从不征询旁人的意见，也不听营业人员的推荐，有时候只是看一眼，她就决定买下来了；她也从不模仿别人的穿着打扮，她的装扮风格却在渐渐地影响着周围的人。

这时候窗外的阳光开始偏西了，从玻璃窗里渗透进来的光芒呈金黄色，我告诉她，电视台编辑这个职业没什么稀罕的；我还说，这家保健品公司也是国营单位，赵强就在这家公司做部门经理。

“这一切究竟为了什么？”她终于放下手里的书。

为了什么？为了什么？我爱你为了什么？我读大学为了什么？我选择中文系又为了什么？我不做教师却到这个破电视台来做个默默无闻的小编辑又是为了什么？

我告诉圆圆，这个选择有两个意思，一是我想改变一下自己，我想我不至于只是一个默默无闻的小编辑，我的脑袋如此聪敏，我绝对不会满足于就这样过一辈子；二是我想多赚点钱，因为到任何时候，钱都是个好东西。我告诉她，如果我现在有很多钱，我就带她去欧洲旅游，参观巴黎卢浮宫，或卡夫卡的故乡走走……如果还有第三个意思，我说我是为了我们两个的未来着想！

“为我们的未来？”圆圆的目光有点狐疑的味道。

我说是啊，你做杂志的编辑，我做电视台的编辑，将来夫妻两个从事的职业都这么透明化，我感觉会失去彼此的神秘感和兴趣，我转行做营销，就是想改变这种局面。

我说得头头是道而且论据充分。其实只有我自己清楚，我当时确实冲动占了上风，而这个冲动仅仅只是我对即将进入一个陌生领域的新鲜感。

“我是不会管你的，”她说，“只是搞不懂你，放着好好的工作不做，非要去什么公司做营销，什么时候你的脑袋变得这么铜臭？你究竟在想些什么？”说完，就又拿起书本，进入到她的阅读中了，一副不闻不问的神态。

我想我心里在想些什么，她肯定不会知道，我即便跟她讲了她也未必会完全了解，何况这个问题连我自己都不是十分的明确，我只是有一个概念，那就是我不想做编辑。而到保健品公司做销售，对我来说，确实有种

新鲜感，同时，收入能比原来高一倍，也是一个非常强烈的吸引力。

铜臭怎么了？我虽然不怎么缺钱，但我也很喜欢钱，我知道现在很多人都特别喜欢钱，因为钱能给我们带来很多的快乐。一个月 4000 元的收入，对于我来说，绝对是一个诱惑。我在这当这个编辑才 2000 左右。

要是我现在每个月收入有 1 万元，圆圆的妈妈就不会反对圆圆跟我来往了；要是我不是个小编辑，而是一个公司的小老板，我相信圆圆的爸爸也一定会喜欢我的。可事实是，圆圆的爸爸妈妈都不太喜欢我，不喜欢我的原因是我们家出身太普通了，既没什么家底，也没有任何背景，完全是上海滩上的一个小市民家庭。

而圆圆不一样，他们家是书香门第，圆圆的爸爸是复旦大学历史系的教授，而圆圆的妈妈在上钢五厂的财务部做经理。

但圆圆喜欢我，而且非常爱我，即便她父母再怎么反对，她还是成了我的女人，她愿意为此与父母反目，这令我感动！

当然，所谓反目也只是几天时间，以后他们也默认了这个事实。

我父母知道我辞职的事，已经是在我进入新公司一个礼拜以后，虽然埋怨了我一阵，但既然我已经生米做成了熟饭，而且我自己又是喜欢的，自然也就不再多说了。

“别人辞职是下海经商，你倒好，你辞职竟然是去做销售员，”我哥哥还是不能理解我，他说，“销售是你这么一个文弱书生所做的工作吗？”

那时候，确实谁都不知道我究竟在想什么。我妈妈不知道，我哥哥也不知道，圆圆也不知道。我这个即将 24 岁的小伙子的身体内，究竟跳动的是一颗怎样的心啊？

不管怎么样，我还是觉得要走自己的路。这是我人生里程中的第一次选择，哪怕是错了，我能对自己负责！

二

365 首爱情诗与一个女人的身体，没有内在的必然联系，但在某些时候，它确实能组合在一起，构成一幅浪漫的画卷，成为

一个事实，出现在某一段历史之中，感动你感动我或者感动一个女人……

圆圆，1972年生，属老鼠，我常常叫她母老鼠或者耗子，而她也常常叫我公狗，有时候我说她几句，她就会回头给我一句：狗拿耗子——多管闲事！

无论是公狗还是母鼠，我们之间的关系就是因诗而起，想当初，我们却是一对冤家。

她的真名其实叫赵雅丽，但我不知道为什么她会会有一个圆圆这样的别名，而且她的家人和我都只叫她圆圆而不叫她赵雅丽或者阿丽。圆圆比我小一岁，但我们却是从小就很好的一对玩伴，因为她的家就跟我们家隔一条弄堂。小时候我是挺顽皮的孩子，喜欢踢足球，常常不是把张家的玻璃窗砸烂了，就是把李家晒在阳台的衣服撞落在地，弄得一塌糊涂，为此我没少挨我父母的打，但我常常贼心不改，过两天或许又为了抓一只从瓦罐里逃跑出来的蟋蟀而把宁波阿婆窗台上的花盆打烂了。

圆圆跟我相反，她是一个非常文静的小女孩，平时在家里不是坐在门外的躺椅上看书写作业，就是一个人呆呆地坐在门前看街上的行人。当时我认为，这个小黄毛丫头一点也不好看，性格又这么怪僻。当我在弄堂里跟同学阿三他们围聚在一起，疯狂地玩斗蟋蟀的时候，尽管我们加油加油、杀啊杀啊地狂呼乱叫，圆圆她却依然故我，安静地坐在门口，仿佛根本不知道有我们的存在。

一次我们去郊区抓蟋蟀时，我顺便抓了一只蛤蟆回来，然后把它装在一个小罐子里。那天活该她倒霉，我看到她一个人坐在三年级的教室里发愣，就趁她不注意，把蛤蟆偷偷放在她的书包里！开始第二节语文课的时候，老师让大家把课本拿出来，圆圆一打开书包，那丑陋的家伙就“突”地蹿了出来，直吓得她当场脸色煞白，大声惊呼了一下就晕倒在地。当然我当时没在现场，不知道更详细的情节。后来阿三这叛徒把我供了出来，我被教导主任带到了学校办公室，让我像周星星那样被罚站了整整一个下午，弄得我直到今天还感觉到双腿酸酸的。当然，除了腿酸以外，我免不了又是被父母一顿打骂。

跟圆圆的梁子就这么结上了，我们再没有说过一句话，我知道她对我

恨之入骨。我尽管没像她恨我那样地恨她，但我同样也不太喜欢她。一直到我们先后都考上了同一所大学，且读的都是中文系，我们见面的机会多了，渐渐地，我发现她并不怎么令我讨厌了，相反，我常常莫名其妙地盯着她的身影发呆：这个发育良好的女生，难道就是那个常常坐在弄堂门口发呆，被一只蛤蟆吓晕的小黄毛丫头？

在我快要毕业的时候，我们终于相爱了，我说终于，是感觉这样一个结果的确是来之不易，毕竟她对我有着根深蒂固的仇恨，但后来她还是被我神采飞扬的语言技巧征服了。我总共写了365首爱情诗给她，这正好是一年的天数，但究竟是不是我花了一年时间，还是熬了几个通宵写就，然后按计划每天寄给她的，现在我也忘记了，反正，当她读到第365首诗歌的时候，就深深地爱上我了，也就是说，她读了364首诗歌还没爱上我，只读了最后一首才爱我的！早知道这样，我就没必要写那前面的364首了，不如直接写最后一首给她来得轻松。至于圆圆为什么读了最后一首才喜欢我，这是个谜，她一直没告诉我，所以我现在也无法说清楚，总之，女人的心事有时候真的无法琢磨透。

事实上，我知道圆圆也喜欢和爱上我是在同一天。那是在一个漫长的暑假里，那次赵强这小子约我去郊区抓蟋蟀，我本来很想去，但一看到天上毒辣的太阳就畏缩了。后来赵强叫了小三子他们几个去了，而我一个人在弄堂口的阴影里睡午觉，这时圆圆来问我借书，她知道我有很多本文艺复兴时期的名著。

我只得起来陪她到了我的小阁楼。那一天我爸爸妈妈都不在家，家里就我一个人。圆圆穿着一条格子短裙，她的腿很修长，看上去很容易令人想入非非，我当时就被她身上的香味给弄得浑身奇痒难忍……

“圆圆……”

“嗯？”

“你真好看……”

“是吗？”

“嗯……”

我发现圆圆脸上泛了一层红晕，我也难以克制地挨近了她的身子，圆圆也没有像以前那样故意避开，而是默认了我的亲昵举动。

接下来我就大胆得有些令我吃惊，我干脆双手捧起她的脸，来了个深

沉的热吻，这是我第一次这么专注地吻一个女人，我只觉得我的嘴唇一接触她的嘴唇，我的心就狂跳起来。

这是我的第一次，也是圆圆的第一次……

我送圆圆走出我家门的时候，我在心里清楚地告诉自己：我爱圆圆……

如果我是一个安分守己的男人，我想我们一定会很顺利地走向结婚礼堂，就像我的大多数上海同学一样。这里需要声明一下，我说我不是个安分守己的男人并非是指我是个朝三暮四的花心男人，而是指我在个人的思想和知识上的追求，表明我一直是个不安于平庸的人。

我开始做销售后，跟圆圆的关系就逐渐疏远了，不是情感上的疏远，而是由于我经常出差在外，我们之间要见上一面也很难。但我知道圆圆一直很爱我，因为她经常去我家看我父母，逢年过节我们两家也有走动，有次我妈妈发高烧住院，我姐姐们没有陪，倒是圆圆在医院里陪了我妈一个多礼拜。

我进入的新单位全称叫：上海补肾王保健品公司，隶属中国科学院。补肾王是一种适合成年男人服用的滋补类保健品。液体，瓶装，每瓶零售价280元。

在新公司，我名片上的职务头衔是销售经理，所谓经理其实说穿了就是业务员。薪水的合成是底薪加提成，我的基本薪水是1200元，销售业绩达标才可以享受提成，而业绩是要靠自己的努力做出来的。我相信我能做到。

我负责跑的区域是山东省的一个地区，当时没有大的经销商，全是一个点一个点的小代理店铺。我的据点是位于山东省内的一个县级市，把它作为据点是因为它是我到达山东后第一个打开的市场，而当时根本没有什么人愿意经销我的补肾王，产品只能靠一些小商店代销或直接销售给一些需要的个人。为了争取拿到提成，我每天背着那只装满了补肾王的帆布包，走街串巷地向一些被我误认为是目标顾客的人叫卖我的壮阳奇药“补肾王”。看到一个瘦瘦的中年男人我就举起我的补肾王说：大叔，您看您，面色发黄，精力疲乏，晚上一定会力不从心，您烦恼，您太太更不满意，这样活着真的很不爽，不如尝试一下我的补肾王？它药到病除，保证你威猛无敌，雄风再起……

“喂！我突然被人一拳打倒在地，眼前直冒金星，我

发现我的鼻子在流血，而我手里的补肾王却洒了一地。

奶奶的，你是说俺的家伙不管用？

这个被我误以为瘦弱而需要吃补肾王、我也尊称他为大叔的男人，竟然动手打我还辱骂我！我很想回击他，也把他的鼻子打出血来，可是……可是，我的上司曾经多次培训过我们，他说，顾客永远是对的，错的总是我们……

我在心里骂了一句我那营销科班出生的营销老总，要是你现在看到我被人打倒在地，要是你的鼻子也像我现在一样洪水泛滥般地流着鲜红的血，你还会不会认为顾客总是对的？

当然，我只是在心里骂，事实上我才不会真的去骂刘总，因为他说得也没错，只是这个世界太复杂了，不可能有一套放入四海而皆准的“葵花宝典”，教科书是一回事，我们营销人员孤身奋战在市场一线，灵活运用又是一回事，但这个道理我一开始并不懂。

“如果你有能力就去做销售，如果你什么都不会也去做销售。”这句话不知道是谁说的，总之，在我开始做销售之前，我就听我的上司刘总说过N遍了，他的意思无非是指，销售是最能锻炼人意志的一个职业，同时销售也是最能得到高收入的一个职业。

刘总，全名刘建中，补肾王公司负责营销的副总经理，20世纪60年代初出生，恢复高考后的第一批大学生。在当时，他是我认识的人当中唯一一个能讲很多营销故事给我听的人，他还举了一个很伟大的例子，说美国有一个世界级级别的销售大王叫什么乔·吉拉德的人，这个人之所以成为营销界的吉尼斯世界纪录，是因为这个人发明了一种独特的销售技巧，而这个震惊世界的销售技巧并不是哪个营销大师教给他的，而是他在参加一个朋友葬礼的时候细心地发现的。他发现每一次葬礼几乎都有差不多250个人参加，也就是说，这250个人，都是受到了这个死者的影响来参加葬礼的，这就是著名的250法则；吉拉德发现以后就把这个250法则运用到他的汽车销售中，他努力去发现和争取某一个圈子的一个核心人物，把这个人物搞定就OK了，因为他会帮助自己去影响他周围的250个人，吉拉德因此成功地成为全世界销售汽车最多的销售人员。说实话，我也尝试过250法则，但我发现在中国根本行不通，首先，中国的葬礼跟美国不同，中国最讲究传统礼节，有些人虽然来参加葬礼，但他不是因为受了死者的

影响，而是因为情面，不去怕被人说闲话，所以，在中国做销售，这个250法则，只能是另一种意思，那就是二百五！

不管怎么说，前面那一句说销售能锻炼人这一点我是认同的，但要说销售是高收入我不同意，至少，我没因为做销售而发大财。

其次，我发现公司开会时，经理们口头上都喜欢说销售怎么怎么好。听刘总说，全球500强60%以上的老板和CEO都做过销售，中国很多的老板也大部分是做销售起家。刘总自己也是做销售出身，他曾经在上海一家国营企业做过机床产品的全国销售经理，甚至也到处出差外地，向一些工厂推销自己的产品，然后以一个资深营销人的身份进入快速消费品领域，在一个食品公司做销售经理，后来就进入补肾王公司做营销总经理。

说实话，我无法想象这个面皮白净身材已略显臃肿的中年男人，竟然也做过销售，在我的理解中，做销售的人应该是一些精瘦精干的人，因为常年在外奔波，太阳晒、雨里淋，吃不好睡不好，哪里会有那么好的皮肤并且还会发福呢？

渐渐地我就发现，很多经理干部其实只是把自己做过销售当成一种炫耀的资本。

你做过销售不错，该学习的地方我会谦虚地向你学习，该尊敬的时候我也会尊敬你，但是，请别忘记，那不是你的资本，尤其是市场营销，你过去做得好，并不表示你现在也能做得好，或者未来也一定能做好！我个人认为没什么值得炫耀的，所谓此一时彼一时，时过境迁，我们应该更着眼于未来。

我以前是吃不了苦的，家中我是最小，从小养成了饭来张口衣来伸手的享福心理，但是经过市场锻炼，我确实勤快了许多，因为销售任务压在你肩膀上，你不勤快不行；销售能磨炼人的意志确实也是真的，我们单枪匹马地在陌生的区域市场冲杀，经常是孤单的，遭遇什么困难也得由我们自己来解决。说来也奇怪，以前我的脾气是非常温和的，简直像个文弱书生，自从做了销售以后，我的性格脾气来了个180度大转弯，平时出口也多了些粗言晦语，脾气火暴的时候，也很容易跟人打架，我知道这很不好，尤其是圆圆非常讨厌我的“农民相”，但我却一时难改，尽管我的粗暴一定是事出有因。

记得以前有次在上海的一个路口，一辆自行车突然无缘无故地撞到了

我，奇怪我当时竟然没有生气，还一个劲地对那个骑车撞我的人连声说对不起，好像撞人的是我而不是他。可恶的是这个长相看上去蛮斯文的男人，竟然以为我是个可以欺凌的弱势群体，非但不领我的宽容之情，反而恶人先告状地说我挡了他的道，还口出秽言，辱骂相加，可我当时还是没有立刻生气并加以反击，反而一再忍让，并告诉他别太过分，得让人处且让人。可惜这个愚蠢的笨蛋完全不懂得这个世界是多么的复杂，多么的难以预料，就在他接着想骂出第三句不堪入耳的骂语时，我毫不犹豫地伸出我不算粗大却足以具备把眼前这 100 多斤肉打瘫在地的能力的拳头，以迅雷不及掩耳之势，仅仅挥了一下，最多使出了十分之一的力量就把他的鼻子给打歪了。看着他缓缓流出血来的可怜的鼻子，我却保持了足够的温和，并凑近他的脸，和颜悦色地对他说：“怎么样？味道还好吧？要不要再来一下呢？”谁知，这个愚蠢的笨蛋突然聪敏起来，二话不说，推起自行车一路小跑地跨上后，一瞬间工夫就逃遁得无影无踪。

三

推销商品时要学会迂回战术，把促销的功利性隐藏起来，虔诚地帮他们做一些事，以博取信任或者好感。

做任何事都有技巧，销售也如此，必须讲究技巧，但这些技巧没有人教我，是我自己摸索出来的。公司虽然组织过好几次营销培训，但那些东西都是教条，到了市场，我才发现，一切只能靠自己，教科书上的东西没有一条是可以照搬的。

有了那一次挨打的教训，我自然也学乖了，我不再这样向人叫卖，我学会了迂回战术，把促销的功利性尽量地隐蔽起来，经常会有事无事地去走访那些潜在的零售商店铺，尽量虔诚地帮助他们做一些实在的事情，以博取他们的信任或者好感。譬如，那些小店的老板，我会跟他闲聊生意，然后帮他把啤酒从三轮车上搬下来，一箱箱地帮他码好在小店后面的杂货库里，有时还会从口袋里掏出自己根本不会抽的香烟来，用一元钱一只的

简易打火机帮他点燃，然后我们天南地北一个劲地神侃，几次下来，老板就把我当成至交，然后我就在适当的时机，把补肾王拿出来向他介绍。

“我靠？这玩意真有这么神？”

“当然，您要是不信，我就免费送一瓶给您试试？”

我这一招欲擒故纵的激将法还真灵，老板果然不以为然。

“不就 200 来块钱吗？我买了，就凭你这副心肠，俺也信！”

当然，最后除了老板自己吃外，还让我把补肾王陈列在他的店里，使他成了我的一个小零售商，一个月下来，凭着这老兄忽悠，居然也能卖掉个十瓶八瓶的。

除此之外，我还在一些乡镇农村跟那些婆娘们关系处理得很好，我常常混在她们中间，跟她们讲一些上海的新鲜趣闻，讲上海男人如何如何对待老婆，如何如何细腻地做家务，等等。有时也给她们带一些上海的大白兔奶糖和漂亮的发夹之类的小玩意贿赂她们。

把她们拉拢住以后，我就把话题慢慢地吸引到男人补肾的重要性上来，有时候效果蛮好，她们会认真地回想自己老公在房事上的乏力而向我咨询，我像一个男性生理专家一样回答她们的各类提问，然后向她们兜售补肾王。

经常跟这些女人混在一起，虽然没闹出什么来，但我这个大学生跟这些农村婆娘却成了好朋友，我也知道她们这么跟我闹其实也把我当成孩子或者朋友，就这样不知不觉也卖出了不少补肾王。后来我就一个个地击破，在山东几个小城市和县城里就这么一点点地做起来，想不到两年后，竟然把这个鬼知道有没有真效果的补肾王还真的有点有板有眼地推销出去不少，我的上司自然也对我这个只会耍笔杆子的下属刮目相看。

两年后我也顺理成章地从一个地区销售员晋升为区域经理，也就是说，原来我的阵地只是在一个个小县城，现在，我的战线将延伸到市和省，我要负责整个山东省的产品销售和经销商管理。尽管我的职位是区域经理，但实际上没什么太大的变化，除了我手下开始有人以外，工资也不见得上涨，因为我的薪水是由我的销售任务完成率来定的。

也许是一直孤身在外，我开始很强烈地思念圆圆，有时候一天一个电话，最忙的时候也会在深夜打个电话回家，哪怕听听她的声音也好。但渐渐地，我开始感觉内心烦躁起来，越是想圆圆，内心越是烦躁不安，尤其