

告诉你策划亚细亚商战的另一种说法

亚细亚策划实录

窦志力 / 著
李伟

营销出奇招·招中有招

招揽顾客术·术中有术

谋事在人·成事还是在人

中国人事出版

谋事在人·成事还是在人

亚细亚 策划实录

图书在版编目(CIP)数据

亚细亚策划实录/窦志力,李伟著.-北京:中国人事出版社,1997.1

ISBN 7-80076-999-2

I. 亚… II. ①窦… ②李… III. 商店:大型企业-商业经营-经营决策-中国-郑州 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 23772 号

亚细亚策划实录

中国人事出版社出版

(100028 北京朝阳区西坝河南里 17 号楼)

新华书店经销

北京昌平第二印刷厂

1997 年 1 月第 1 版 1997 年 1 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:16

字数:400 千字 印数:1—20000 册

定价:23.80 元

古希腊物理学家阿基米德曾有一句传世名言：请给我一个支点，我将推动地球。本书不是教你如何去推动地球，而是教你如何找到支点。

——作者题记

80760/00

我们最初的想法是：利用当前改革、开放的大好时机，利用股份制企业在两权分离自主经营方面的相对优势，来不断地摸索、探求出一种既适合中国国情，又对传统的经商方式有所改革的新路子。我们把亚细亚当做一个大试验场，在这里实验新的经营方式，新的企业文化，新的管理之道……我们所做的一切，自己也不敢认为全做对了。这几年我们经历过不少坎坷和挫折，唯一可以自慰的就是：经过几年的摸索碰撞，我们毕竟一步步地成熟起来了。

对于改革，我们的想法是：改革总得有人先走一步，既然亚细亚有这个条件（或者是时代赋予了亚细亚这个机遇），那么我们就有信心往前闯，就敢大胆地进行各种试验。亚细亚的试验成功了，它就可以做一只“领头羊”，使后来者少走些弯路；即使失败了，他也是用自己的身躯滚开了一片雷区，无数的后来者一定会前赴后继，共同完成改革大业。

——王遂舟

目 录

□ 一章 商界枭雄 1

中国最古老的“商城”在何处？中国历史上的“商人”指谓又含何意？郑州这座城市将告诉你！郑州，中通丰古。昨日的梦，今晨的歌。历史的诗情让今人追终怀远，英雄的子孙渴望再圆炎黄之梦。20世纪80年代，中国改革的春风吹绿了古老商城的春芽，中国商界的一位枭雄惊世之作，搅起商界一片风云……

□ 二章 燃烧的“野太阳” 24

有人说他是商界的一匹“黑马”，荒野的驃客，中国的“魂斗罗”和逐日的“夸父”。是他创造了“野太阳”的故事，是他写下了改革年代商界的传奇。那燃烧的“Red sun”31条不规则的光芒象征着亚细亚人向中国31个省、市、自治区的进军与开拓。有趣的是，这一年，他们七个火枪手“笑傲江湖”之际正巧都是31岁。

□ 三章 亚细亚 七彩的光 63

太阳从亚细亚升起，播洒七彩阳光。一年三百六十

天,三百六十五里路:“喜待东西南北客,献出兄弟姐妹情。”

“丹唇未启笑先闻”。亚细亚人以微笑厚待顾客;

“千里莺啼绿映红”。亚细亚人以优雅的环境迎接顾客;

“愿叫青帝常为主”。亚细亚人把顾客当“上帝”,顾客才是这里的主人。

亚细亚,中原人心中的明珠!

☐ 四章 锋芒初露:与商城交锋 118

春秋之际,宋襄公和楚国交战,以“仁义”之心待敌,结果一败涂地。1989年10月,商城开业,商城是长者、仁者、温良恭俭让。亚细亚广告如瀑:星期天到哪里去——亚细亚,让许多郑州人为此心旌神摇。

竞争的定律是,不管别人和你是否有相同的构想,必须要:

- 1、先下手为强;
- 2、要胜人一筹。

☐ 五章 AA级绝密:超越自我 137

还是在70年代,中国流行这句顺口溜:“东风吹,战鼓擂,现在世界上,究竟谁怕谁!”80年代,改革了,国家、集体、个体经济一起上。正是:大路朝天,各走一边。你有你的打法,我有我的招数。《地道战》上台词:各村地道都有许多高招。90年9月,“华联”象美丽的

少女一样动人,出身“高贵”,花团锦簇。亚细亚人夜读兵书,深得“曹刿论战”中“一鼓作气”启发。这世道是市场经济,是“看不见的手”与“看得见的手”两种体制之战,谁强大,谁说话!

□ 第六章 一剑曾当百万师 ——公关之战

159

“天机云锦用在我。”亚细亚人运用公关之术第一次反“围剿”。公关术作为商界的“玄术”,精妙绝伦,难以尽述:借火偷光、声东击西、南辕北辙,蝉噪林静、鸟鸣山幽、插柳成树……

一剑曾当百万师。公共关系术,是亚细亚人面对各家“掌门”,诸山“剑派”的制胜之术,这就是亚细亚AA级绝秘“升华——1990”。

□ 第七章 二月春风似剪刀 ——杀价竞争

186

“长空万里任浮沉”。亚细亚人以“兵不厌诈”之术——第二次反“围剿”。

竞争不择手段,杀价即如此。当郑州诸多国合商业以“多国部队”的优势来组成合围之势时,希求毕其功于一役。杀价猎猎、乍暖还寒。可惜,招狼不如人狼,天算不及人算!

□ 第八章 三千越甲可吞吴

“百事为人民服务，一心替顾客效劳”。亚细亚人打出售前售后全方位服务的牌子第三次反“围剿”。

欧洲的商人认为：你可以欺骗上帝一百次，但你决不能欺骗顾客一次。美国商人说：最大的获利者，是最好的服务者。这些成为商界的经典。“人们满意时，就会付高价。”一招鲜，吃遍天，亚细亚人的服务让郑州商业生冷的面孔开始舒筋活血……

□ 九章 四顾山光接水光

——环境比美

274

营造购物环境，成为当代商家的首选。“美在霞中霞”，亚细亚人为此更是不遗余力。

日本人说：颜面也是商品。

美国人说：成功属于有创意的人。

中国人说：工欲善其事，必先利其器。

颜面、创意、利器，亚细亚人在此更胜一筹。

□ 十章 天下谁人不识君

293

野太阳的光芒灼人又撩人：一年名震郑州、二年冲击河南、三年名扬全国！亚细亚人实现他们的梦想了吗？为河南人争气、为集体企业争气、为年轻人争气，亚细亚人又是如何痛痛快快地吐出他们的三口气？

“狂沙吹尽始到金。”这是真理。还有一句：洪水过

后,必有丰年。

□ 十一章 走近亚细亚 312

亚细亚、汇聚着许多的英才,他们信奉的格言是:
“第一就是一切、第二一无所有。”在亚细亚,或许今天你还是个工人,明天你就可能是经理,今天你是经理,明天你可能会是营业员。这种模式极大地激起了亚细亚人的竞争欲望。亚细亚的待遇与其他商场比并不见得高出多少,但是竞争机制,却留住了人,留住了人心。竞争,最终使每一个参与者有了充分表现自我的机会。

□ 十二章 企划实务: 亚细亚公关术 356

上兵伐谋。

没有竞争,就没有征服。经济竞争,集中表现在经济谋略的竞争。80年代初,“公共关系”这个舶来品被引入国内,风靡全国,有多少人,或以为它是“行贿”、“送礼”“美女公关”等等丑恶行径的代言,而亚细亚人的公共关系,则是一种全新的公关:公关第一位,它是顾客;公关第二位,它是公众;公关第三位,它是员工。

□ 十三章 谋事在人: 促销实战策略 403

所谓销售是买与卖机会的交往,也是人与人之间

的交往,更是智慧的交往。说到底,销售,是企业力的体现。

“客人如果是神,那么只需给予祭品就行了。”

成功的销售——先搞服务、后做广告。如果有营销经典的话,这就是亚细亚人的营销经典。

□ 十四章 亚细亚的梦想…… 445

先行的国人中是一群姓“个”的贩车卒夫,他们并不是本质意义的先行者,充其量只是荷担唱诺的一批淘金者,中国真正的商人还大多未动。

亚细亚人从93年就有了先期的觉醒,他们的意识是:决不再坐井观天,一叶障目,不见泰山;两豆塞耳,不闻雷霆。否则,我们嘲讽先人,后人讥刺我们!

昨夜的梦:为中原人争气,为中国人争光。

今晨的歌:向着更快向着更高向着更强前进、前进!

一章

商界梟雄

“商”是什么？我们中国人和外国人对“商”的理解一样么？

“商”最初来源于中国。

中国目前所发现的最古老的都城在哪里？

它在郑州！

郑州曾拥有过十分辉煌的冷兵器时代，在希腊神话中，这一时代被称之为“英雄时代”。

郑州，还是一个古老的“商城”。中国的商人，最早便产生在中原一带。

郑州作为中原第一大城，在古代，是兵家必争之地，“江山如画，一时多少豪杰”！

中通丰古，昨日的梦，今日的歌！

历史的诗情，让今人追终怀远；

英雄的子孙，渴望再圆炎黄之梦。

是改革，使中原子弟得以一抒“生当做人杰”之志！

是开放，使郑州儿女得以一伸“风生万马间”之愿！

英雄——英杰雄才，智勇谋略——千古皆然。

英雄不分古今。“沧海横流，方显英雄本色”。

一 昔殷商旧地

“商”字溯源

中国辞海中商的第一含义是：贩卖货物。如经商。也指从事商业的人。随之而引申出了众多的词汇：商贾、商旅、商埠、商业、通商、等等。英文中称商为“TRADE”第一含义是贸易、商业、交易、生意。用老百姓的话说，就是买卖、交换。

中国远古时期的文字很少，中国的文字起源于“近取诸身”的象形，叫“画成其物，随体诘出”。比如日和月。“夏”也是个象形字。夏代人把自己的“头目手足”作为图腾，以区别于蛮夷。而“商”字的象形意义是，古代的商人们头戴一顶能遮雨的帽子，身上穿着一件长长的衣衫，留着两撇小胡子，还有一张能言善说的嘴巴。

中国人称做买卖为“商业”，将做买卖的人称为“商人”，不少研究者认为，“商”与中国古代的商朝人有关。比如，郭沫若先生《十批判》书中的《古代研究的自我批判》一文有过这样的考证；吴晗《灯下集·从商品生产想到商人的起源》也有过类似论述。

历史上的商朝是一个不断迁徙的王朝，他的开国之君立国之初，就有八迁。他们迁徙的过程中每到一个地方，该地方的物产、文化就不可避免地要有一些交流。商代的甲骨文中，有一个祭祀王亥的残篇。其中说：“胙作服牛”。王国维考证胙即亥，指王亥。

王亥是商的先公（立国前的商族首领）之一。《山海经·大荒

东经》说：

王亥托于有易，河伯仆牛，有易杀王亥，取仆牛。

仆牛就是服牛，就是用牛拉车。这段话的意思是说，王亥赶着牛羊群，坐着牛拉的车，到易水流域（河北）的易部落去。他去干什么呢？显然不是生产性的放牧，而是“托于有易”，到那里去做生意。那里的人“见牛眼开”，杀了王亥，占有了他的牛车。从这个事件的记述中，一是也可以看出当时民间已经有了以牛车代步的运输工具。二是说明早在夏末商初，就已经出现了经商的行为了。而王亥未能象赵公元帅那样受到人们的供奉，实在是大大的委屈了这位商人的鼻祖。

商族原本是一个东方的部族，他们活动的主要地域紧靠着大海，以鸟为图腾。在他们那里的海岸上有许多形状各异、五颜六色的贝壳，许多爱漂亮的男人和女人便赤着脚，在沙滩上挑选那些好看而又光滑的贝壳，捡起来穿成串，挂在脖子上，美丽而又漂亮，用现在的话来说是“领导时代新潮流”。其他的人看到了，又稀奇，又羡慕，也想要一串。于是贝壳便成为交换物，渐至成为类似货币的东西。商代甲骨文中常见“贝朋”，“贝若干朋”等，朋即为贝的计量单位，一朋约为十个贝，十个贝可以换两只羊或一斗粮食。

不断迁徙中的商朝人把东边的物品拿到西边，又把西边的物品带到东边，中国人现在常说的买“东西”便由此而产生并流传至今。倘若单纯把中文中的“东西”两个字译成英文，便成了“EAST AND WEST”，无论哪一位老外也不会想到，在汉语中这就是买物品的意思。

氓之蚩蚩，抱布贸丝。匪来贸丝，来即我媒。

这是《诗经·氓》中的开头几句。

“氓”即民的意思，是古时候人们对男子的俗称。今天的人们

一提起“氓”，大脑中的第一个反映是坏蛋，是流氓，这可实在是违背了老祖宗的初衷。

这几句诗歌的意思是，你这个男人啊，脸上笑嘻嘻地，抱着你的布来换我的丝，其实你的本意并不是换丝，而是来商量我的婚事。

从这首诗歌中可以看出，远在商周时代，商业贸易已在民间非常流行，甚至连男人上门去看他未来的“妻子”，也要打着“贸易”的幌子。

还有一段很有趣的故事：殷人后裔姜尚姜子牙七十二岁时娶了六十八岁的新娘马氏，夫妻二人商量着做生意。先是在朝歌卖笊篱，后又卖面，接着是开酒馆、卖牛肉，均一事无成，反遭马氏埋怨。这里有屈原《离骚》诗为证：

吕望之鼓刀兮，

遇文王而得举。

《天问》中又云：

师望在肆昌何识，

鼓刀扬声后何喜？

吕望、师望都是指姜太公。鼓刀即操刀屠牛和贩卖牛肉。经过了做买卖的曲曲折折，姜子牙感到他确实不是做生意的材料，再想想昆仑山上修炼了这么多年，已经能够上通阴阳，下辨妖孽，何不去做个算命先生？结果他成功了，直到遇见周文王。谁能想到那个在老百姓心目中能呼风唤雨、降除妖孽的神人还有这样一段做生意的经历。

商代城中的“肆”

商代已经是一个经济较为发达的文明大国。据有关考证，甲

骨文中 有 51 个方国名称，称作“候”的有 38 个，“伯”的有 40 个，“子”的有 127 个，“妇”的 86 个，共计有 342 个。方国、候、伯、子、妇在商代都是一个政治实体，它们的政治中心所在地，就是一个个大小不等的城邑。可见，商代的国家已出现有 300 多个大大小小的城镇。中国古籍《战国策·赵策三》中的赵奢说：“古者四海之内分为万国，城虽大，无过三百丈者，人虽众，无过三百家者。”按这段话计算，城垣三百丈应为 690 米（古代一尺合 0.23 米），城的面积应为 476100 平方米，已经是不小的城镇了。

城市必须有人口聚集，有城无市曰堡，叫城堡，有城有市才能叫城市。据古文献记载，商代城中即设有“市”、“肆”一类的交易场所。《六韬》中云：“殷君善宫室，大者百里，中有九市”。

商有城市，必然有许多道路连接。商代“行”即道路之意。行写作“𠂔”形，象一个四通八达的交通路口。从甲骨卜辞和部分文献看，商王和商人的活动范围大致有这样几条主要干道：

一是黄河渭水之间。1986 年在西安市东的老牛坡商代遗址中发现了一座商代车坑。专家考证，老牛坡遗址纯粹是中原式商文化。有车必有路，所以，商王都与老牛坡之间必有车路相通。

二是今湖北境内。《诗·商颂·殷武》中记载：

达彼殷武，
奋发荆楚。
罕入其阻，
哀荆之族。

这是说武丁曾征伐荆楚之地，即今日湖北荆山一带。

三是向东方的通道，以今河南商丘为一交汇点。甲骨文把商丘也称作“商”，商末常乙和纣征伐人方时，往来都要经过此地。商人从这里向南至亳（今商丘南谷熟集）至攸（安徽宿县、蒙城

间)再至淮(今淮水)然后南下攻击人方之一的林方。

四是今日的河北、山西两省之间。商人与今河北境内的孤竹国关系十分密切,有畅通的交通干道连接。1991年春,河北石家庄的定州新建铁路货场时,发现一处一平方米左右的商周遗址和墓群。发掘商墓42座,大约有四分之一属大型墓,出土青铜器都在30件以上。而定州正是中原北上道路的要冲。商人至竹国,这儿是一个中间站。

二 看风流今朝

心中的偶像

少年的王遂舟,不知道是老师心目中的好学生还是坏学生,他认为自己是个还不坏的学生。因为中国教育者对于好坏学生的评判标准有他自己独特的思维方式。许多老师眼里的好学生,在成年以后并没有很大的作为,而事业有成的却往往是那些当时老师并不喜欢、或者说记忆并不深刻的学生。

在王遂舟的大脑里,很多事情都已从记忆中消失,而让他最常记起的,就是在夏天的夜晚,拿张凉席,找处荫凉,望着有时有月亮有时没有月亮的夜空数天上的星星,做着差不多每一个少年都曾有的梦;冬日,窗外朔风雪寒,一家人围着炉子,凑着火苗,听父亲讲他的那些经商之道,讲他对新中国的热爱之情,讲他在工作中的甜酸苦辣,使少年王遂舟心中生出对未来的无限向往。

王遂舟这一生,大约有两个人最为他佩服,一个是中国人,就