

邵勇夫◎著

中国推销人的

一千零一夜



走遍千山万山

访遍千家万户

说尽千言万语

尝尽千辛万苦

广东经济出版社

邵勇夫◎著

中国推销人的

一千零一夜

图书在版编目 (CIP) 数据

中国推销人的一千零一夜/郇勇夫著. —广州: 广东经济出版社, 2003.4

ISBN 7-80677-399-1

I. 中… II. 郇… III. 推销-经验 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 019024 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东惠阳印刷厂 (惠州市南坛西路 17 号)
开本	889 毫米×1194 毫米 1/32
印张	9
字数	179 000 字
版次	2003 年 4 月第 1 版
印次	2003 年 4 月第 1 次
印数	1~8 000 册
书号	ISBN 7-80677-399-1 / F·832
定价	20.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: [020] 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路邮局 29 号信箱 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心)

·版权所有 翻印必究·

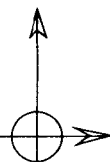
现实中的吉诃德先生（代序）

《商界》总编辑 刘旗辉

前几天，我陪妻子到一个小区去看望一个朋友。由于是第一次去，小区又特别大，我们便迷了路。我们拿着大包小包的东西在小区里只好边走边问，令我感到很奇怪的是，小区里的人反映很冷漠。这是重庆一个很有名的高尚社区，里面的人大都非富即贵，文化素质也不低，按理说不该如此。后来我给朋友谈起这件事，朋友笑着说，他们把你当成搞推销的了。

朋友的话让我感慨颇多。像我们这个年龄的人，经历了短缺经济时代的窘迫，虽然现在的生活条件好了，但对当时物质生活的匮乏还有着深刻的印象。在那个时代，当推销员是一个令人羡慕的职业，他们不但走南闯北、见多识广，而且可以搞到当时社会上紧俏的各种物品。然而随着社会的发展，供求关系发生了很大的变化，产品丰富了，人们的生活水平提高了，搞推销在人们眼里也成了一个不讨好甚至低贱的工作了。

在时代的变迁里，邵勇夫曾经感受过当推销员的无限荣光，也非常不幸地遭遇了今非昔比的尴尬际遇。然而，出于对这份工作的热爱，邵勇夫一路坚持地走了下去。他一次次面对市场环境变化带来的落差，一次次在世人不理



解甚至鄙视的眼光中昂首而行，他倔强甚而偏执地高举着自己的信仰，他要用自己的行动为数千万奔跑在市场一线的推销员正名，他要告诉社会，没有推销员我们的生活将会是多么的不方便。

战马奔驰在疆场，猎手出没在丛林。邵勇夫坚持固守在销售的第一线，他用羸弱的身躯书写着自己对市场的那份执著。当他一次次用自己的辛勤和智慧为公司换回不俗的经营业绩，却被老板一纸辞退通知炒了鱿鱼；当他在实战中因时制宜取得巨大的成效，但因为不会玩弄新名词而被斥为保守而不知上进，邵勇夫也曾有过不解、愤懑和迷惑，他开始诚心诚意地反问自己：我错了吗？但反问完了的邵勇夫却用更加坚信的姿势去冲击他的事业，他终于弄明白了一点——实效才是硬道理。

于是我们看到了一个唐·吉珂德似的瘦弱身影。他用自己的激情之矛无情地戳穿现实中的种种虚妄，他嘲笑学院派的照本宣科，揭露不良老板的过河拆桥，讽刺区域经理的阿谀丑态，痛斥商业经营中的不法行径。作为一个个事件的当事者，邵勇夫从一个独特的视角切入，在真实再现彼时彼地情景的同时直指人心、人性的深处。这就让他的一系列略显过激的言行有了可贵的标本意义。

我们的时代正在经历一场深刻的变革，生在其中的每个人都不得不为此作出调整。当财富和物质的诱惑开始普遍地悬挂于人们头顶的时候，大多数人通常都会染上一个毛病：浮躁。而浮躁一旦传染开来，我们的时代就危险了。邵勇夫正是在这种浮躁而人人自我的时代条件下，固执而“不知好

歹"地提醒人们：千万别瞧不起那些小人物。尽管他的声音可能只是一种微不足道的呼吁，但我想那已经够了。因为至少那些像我一样来认真阅读过这本书的人会感受到他内心的灼热和思想的温度。

未来的路还长。郇勇夫还有很多的事要做，还有很多的事可做。我衷心希望他在以后的日子能够走得更稳，能够为社会推销更多更好的产品。

最后要说的是，郇勇夫的这部作品，其语言的张力和叙述的生动大大超出了我最初的估计。如果他愿意的话，坚持下去，也许他会在除了推销之外的另一个领域大有斩获。

推销是耕耘，推销是创造，推销是出奇制胜，推销是迎难而上……

这是天方夜谭？

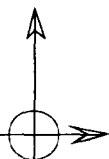
前言

我不会杜撰故事，我写在本书中的小故事，有些看似荒诞不经，人物很丑陋，老板骗推销员，推销员骗老板，厂家骗商家，商家骗厂家，在经济繁荣、倡导科学、倡导知识的珠江三角洲平空冒出来了一个又一个宣扬教条主义的营销大师、空降兵……这些的确确都是我亲眼目睹、亲耳所闻、亲身遭遇的。把这些真实的事件披露出来公之于众，旨在批判。诚信危机比癌症、比艾滋病毒对人类社会的危害还要大，这不是危言耸听。吸烟的朋友在路边小店常常买到假烟；你再去路边店买支圆珠笔，无法让你顺利使用完的几率也是很高；你去买油、盐、酱、醋、大米、白面……这些与人类生存息息相关的食物，竟然也假货不少。我去乡下，见老乡满园青翠欲滴的大黄瓜就想买两根尝尝，老乡跟我很熟，说这黄瓜自家人吃不得。我说为什么？老乡一脸尴尬，告诉我这黄瓜是涂了生长素的，刚生出的瓜蒂，涂上一滴生长素一夜之间就长成较长的大黄瓜。试问：这样的黄瓜能让消费者尤其是小孩食用吗？不讲诚信已成公害，危害着上至

高官下至平民百姓。因此我说推销员首先是绝对忠诚地为广大消费者服务，弘扬诚信，弘扬敬业，弘扬社会责任感！我的《中国推销员的一千零一夜》中不乏这样的人物，像国企采购员吕标，供应商们为了抬高供价，向他施放了一系列糖衣炮弹，但都变成了臭弹、哑弹，他只是为了能够让他所服务的最后一家国营厂再喘息一段时间，尽一分薄力；像“稀缺资源”的诚子，身为相对厂家业务员而言的“商阀”“商僚”——营业额数亿元商场的经理，收厂方的回扣一半缴公一半以自己名义收下返给他认为经年累月、四处漂泊、非常之不易的厂方推销员；像不被老板看重，既做搬运工又做推销员的小黑哥，他不声不响骑着部一路冒黑烟的烂摩托，巧妙地到运输市场上寻找客户，一晃三年过去了，推销高手们一个接着一个地另攀高枝，老板惊奇地发现：近年来的业务还有明年的生产计划多半是小黑哥一个人拉来的！他们都是我真诚的朋友，他们是6000万中国推销员的魂，是我们这个时代的英雄，我要写推销员的系列丛书，写推销员的系列影视剧，与全中国的大专院校、培训机构合作，打造新的营销生产力。

在此告诉读者们一个好消息，凭咱们推销员一张磨不烂的嘴，两条拖不垮的瘦腿，按我过去那个最笨最原始的成功法则，中国各省市的影视单位我逐家上门推销，走第一家吃闭门羹，那么相信第二家一定会有希望，走第一百家失败

推销是耕耘，推销是创造，推销是出奇制胜，推销是迎难而上……



这是天方夜谭？

了，那么坚信第一百零一家我会成功……第一百零一家我又失败了，我悲伤那么一段时日，积蓄力量回过头来从第一家再走，一次不行——两次，两次不行——三次，三次不行——十次、一百次，直到有人说：“行！”2003年，在一个春光明媚的日子里，经历了13个春夏秋冬，累计1001次地毯战、车轮战，我终于叩开了影视界的大门，闯进了门槛最高的艺术殿堂，咱们推销员的系列故事终于有影视单位拟定投资千万找中国一流的导演、一流的演员拍制了。明年，请读者朋友们与您的家人坐在电视机前欣赏我们中国推销员自己的故事吧。那时，可别忘了我这位给咱们推销员正名、歌功颂德的朋友打个电话、发个短信噢！

作者

2003年3月

推销是耕耘，推销是创造，推销是出奇制胜，推销是迎难而上……

这是天方夜谭？

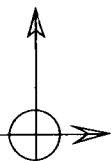
目

录

1. 驰骋天下	(1)
2. 推销员与警探	(6)
3. 皇帝梦	(11)
4. 营销时代	(15)
5. 联军司令	(24)
6. 关博士砍价	(27)
7. 阳光灿烂的女孩	(30)
8. 向我开炮	(32)
9. 小县促销	(36)
10. 传销梦	(39)
11. 星火相传	(45)
12. 推销动机	(49)
13. 姜是老的辣	(52)
14. 低成本意识	(55)
15. 掌上玩偶	(59)
16. 四川锁王姚开运	(64)

17. 逐鹿中原 (70)
18. 稀缺资源——诚子 (76)
19. 小村管理 (79)
20. 老姜的微笑和口香糖 (82)
21. “特别行政区”长官 (85)
22. 嫁给推销 (88)
23. 第一笔保单 (91)
24. 小黑哥 (94)
25. 跛子陈的第一桶金 (97)
26. 国企采购员吕标 (100)
27. 投其所好 (103)
28. 尔虞我诈 (106)
29. 现代迷信 (109)
30. 空降兵 (112)
31. “智囊” (115)
32. 凭智慧赚钱 (117)
33. 务实 (120)
34. 少年推销 (123)
35. 捐客 (126)
36. 双管齐下 (129)
37. 露宿 (132)
38. 细微之处 (135)
39. 与旅客套近乎 (138)
40. 军区大院里的中心人物 (141)

推销是耕耘，推销是创造，推销是出奇制胜，推销是迎难而上……



这是天方夜谭？

- | | |
|---------------------|-------|
| 41. 寻找“万一” | (144) |
| 42. 汇报“战绩” | (147) |
| 43. 在人民中间生根开花 | (150) |
| 44. 炼狱和天堂 | (153) |
| 45. 种瓜得瓜 | (156) |
| 46. 反戈一击 | (159) |
| 47. 虚虚实实 | (162) |
| 48. 抢险救灾 | (165) |
| 49. 打电话 | (168) |
| 50. 卧底 | (171) |
| 51. 羊肉攻略 | (174) |
| 52. 面对事故我是伟人 | (177) |
| 53. 紧跟旗手 | (182) |
| 54. 身兼数职 | (185) |
| 55. 小孟 | (188) |
| 56. 涵养大师 | (191) |
| 57. “狐假虎威” | (194) |
| 58. 逃亡 | (197) |
| 59. “诚信”老板 | (200) |
| 60. “慷慨”大老板 | (203) |
| 61. 刘老板当年做推销 | (206) |
| 62. 暴发户 | (209) |
| 63. 发财绝招 | (211) |
| 64. 寻货十万八千里 | (214) |

65. 来自东北大山的报道	(217)
66. 金子不推销也会埋没	(220)
67. 我想堕落	(223)
68. 伙伴郑义	(226)
69. 随机而访	(229)
70. 时小胖上当	(233)
71. 迎接大棒	(236)

附录一 没有如诗的爱情了，我还推销什么

——中国第一位推销员作家的爱情悲欢

(239)

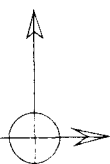
摘自《知音》2002年第3期上半月

附录二 我用两条腿走出一部畅销书

(258)

摘自《成功》2002年第1期

推销是耕耘，推销是创造，推销是出奇制胜，推销是迎难而上……



这是天方夜谭？



1. 驰骋天下

我崇尚徐霞客，崇尚打开丝绸之路的张骞，崇尚毕生金戈铁马万里征战的成吉思汗！

1996年10月，我去广东顺德的小厂做推销员终于有了这样的机会，老板让我去负责内蒙古市场，我异常振奋，少年时代走天下的宏愿终于得以实施。内蒙古市场虽小，顺德的几家厂凡负责内蒙古市场的推销员销售额在厂里都是倒数第一，但内蒙古东西横跨八个省市三千多公里！有沙漠、草原、森林，境内有黄河、黑龙江……当我用两条腿给内蒙古从东到西、从南到北梳过几道梳子之后，便开始扩张，对

“邻国领土”大举侵犯。在北京转车之际，我去逛北京的王府井百货大楼、西单商场、个体家电批发市场……发现我推销的小村货在北京存有很大的市场空间。我为此从北京乘长途客车北进“风吹草低见牛羊”的锡林郭勒大草原。我要去说服锡林浩特的家电商们进我的小村货在北京设中转站。这样厂里也会同意的，因为发货到锡林浩特只能在北京中转。我第二十一一次走访锡林郭勒草原上最大的个体家电商陈氏兄弟，陈氏兄弟买卖做得大，把当地的国营商场都挤垮了。以前接待我的是老三陈兴，陈兴小头小脸，待人很热情，每次来都热情招待，说你的生意这回我做定了，然后谈价钱：“厂价下浮几个点？”

“八个点。”

“我给你打十万块钱呢？”

“八个点。”

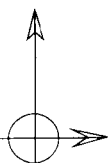
“我给你二十万？”

“八个点。”

“我给你打五十万，一个车皮……一个专列！还八个点？”

我开始动摇了，而且信以为真，惟恐失去这桩大买卖，我马上当着老三的面打电话请示老板，老板也以为我真的拉到了大客户。当即拍板同意给对方按大户政策，下浮十六个点！

陈兴说：“好，签合同吧！”这样的合同来一次签一次，至今一次也没有履行，每次过后我都下决心再也不去找陈氏兄弟谈生意了，那是浪费时间，做小孩玩的游戏。但天生



爱做梦的我总也不甘心，总是抱着一线希望。这次来我不去找老三，老三滑头不实在，我去找做董事长的老大，老大一脸的连鬓胡子，看上去老成持重值得信赖。

我找到陈氏兄弟的董事长老大，说：“大哥，给您提供一个对您意义重大的商业信息。”董事长老大注意了，放下案头的工作。我说：“我们小村产品在北京仍是空白，您完全可以以内蒙古小村大户的名义，在北京设办事处做北京市场！我帮您——为您做不要工资的北京业务员！”

董事长老大双目生辉，绕过老板台和我热情握手，“好好，这个设想太好了！”我挺激动，心想：精诚所至金石为开，我的游说终于成功！但董事长老大只说了两句话，拍拍我的背出去了，我又被冷落在那，我正在心里骂着“这哥几个都是一丘之貉，做生意没半点诚意”，老大回来了，命令我：“你马上去把我们家老三叫上来。”老三被我请来了，哥俩商议的结果：马上委派老二当天晚上乘飞机陪我前往北京考察市场。老二谈生意温文尔雅、彬彬有礼，极有说服力，与我访遍了北京的各个大商场，各大商场的家电部经理都同意接受由内蒙古的陈氏兄弟做小村牌小家电的供货商。第三天我和老二奏凯而归，与董事长老大签了共同开发北京市场的协议，这是我与陈氏兄弟签订的第二十三份合同。

我永不满足，我要立足内蒙古纵横天下！我在内蒙古东征西战往复奔波的旅行路线不再乘坐草原列，往南扩张沿京哈线：北京、天津、沈阳、长春、哈尔滨、大庆、齐齐哈尔，逢大站必下车，开发内蒙古周边各大中心城市的市场。我躺在火车卧铺上也冥思苦想，怎么样把内蒙古东部的市场

扩张到东三省，把内蒙古西部的市场扩张到山西、宁夏、甘肃……我思考问题时总习惯于专注地盯着某一个地方。我今天盯的某一个地方实在是太巧、太幸运了！那是一张与我一样也是在冥思苦想的男性中年人的面孔。他想得比我还用心，皱着眉。开始他不停地瞅着窗外，当他不经意间调换了一下姿势的时候，双目正好与我相对。他笑了一下，点头示意。我马上报以最热忱的注目礼：“您好。”

“您好，从哪来啊？”

“广东顺德精品一族——小村电器的推销员。我叫邵勇夫。”说着递过去我的名片。他还了我一张他的名片：“我姓洪，国家外贸进出口公司的，常驻欧洲，传统产品现在都不好做了。唉……想找点新项目又一时找不到。”我从卧铺上跳下来，从包里抽出小村电器的图片和报价单，不失时机地坐到这位洪先生的对面。我说：“正好，您可以做一下我们小村电器的出口生意嘛！”洪先生看了我的图片，挺有兴趣，“是啊，你别说，还真有外商问起过我中国广东的小家电呢。这样吧，你把资料多给我点儿，近期在日内瓦有个洽谈会，我给你做一下宣传。”这次在火车上的偶然相识，有了半年后这位洪先生不断找我要小村电器出口的结果。

历经三年，我主管的内蒙古市场出现了这样的奇迹：内蒙古海拉尔的顾客拉着我推销的小村电器经过一天一夜的路程翻越大兴安岭把小村电器冲到了哈尔滨；内蒙古通辽的顾客把小村电器冲到了沈阳、长春；内蒙古乌海的顾客把小村电器冲到了宁夏、新疆；国家外贸进出口公司的洪先生把小村电器做到了欧洲。锡林郭勒草原上的陈氏兄弟经我游说挺