



陳銘礪 / 編

在企業體中，行銷業務員如何在混亂的市場中開創新境，是當今營銷術中的重大課題。本書告訴您如何為企業體打出大片江山的實例與觀念，進一步呈現業務推廣的經營戰略。

創意經營

與

行銷贏家



F27
C165

創意經營與 行銷贏家

／陳銘磻・編

企業實戰叢書 034

創意經營與行銷贏家

編者：陳銘礪

出版者：業強出版社

發行人：陳春雄

編輯：業強編輯室

地址：台北市中華路2段163巷6號2樓

電話：(02)3043152・3043153

郵撥：0743812-9

聯合發行中心

發行：歐錦開 胡榮鎮

地址：台北市溫州街70號地下室

電話：(02)3627550・3622281

打字：宏國打字行

印刷：永美印刷公司

裝訂：佳合裝訂廠

定價：新台幣120元整

新聞局登記證版台業字第3220號

1989年11月初版

■版權所有・翻印必究■

(如有破損或缺頁，請寄回更換)

不急的哲學

陳銘礪

——編序

面對上門推銷產品的業務員，凡人都有強烈的排斥感，我們秉持的理由很簡單——不信任。

然而，當資訊事業日愈蓬勃，交通事業反倒擁塞不堪時，登門造訪推銷產品的業務新境，在企業體處心積慮的設計下，愈能成為銷售的主導體。

一批批經過訓練的業務員，不但要被公司以及自我訓練成具有專業知識的產品「解析員」，他們的口才、儀表都得入流，更重要的是，他們的耐力幾乎超過一般人所能忍受的「非凡的定力」，他們使用時間戰術，在誠懇而又不厭其煩的解說裡，一逕施展說服的功夫，讓你不得不在已經繁複的工作中，聽他片刻談話。

你買與不買都不是重要的，他們說，他們最主要的目的是想讓你了解他們懇切的態度。

是了，現代的業務員不是賣產品的，在他們推銷自我懇切的態度中，其實已經把公司行號以及產品的形象推銷出去了；尤其，經由他們不急不徐的解說與一次又一次客客氣氣的拜訪，我們發現，這種不急的功力，正是現代人都缺乏的人生態度。

現代人雖然強調凡事講求效率，却是一味主張速食的結果，我們反在速食文化與速食效益裡，感到茫然與無所得，時間，也彷彿比任何一個時代消逝得快。

於是，在感嘆人生無常，或者韶光無情時，我們不妨領受一下業務推銷員那種不急的人生哲學，因為，不急倒常常容易有所得。

尤其，在產業體中，身負前線作戰大責的行銷業務員，如何在混亂的市場中，做好推廣工作，處處無往不利，更是當今營銷術中的重大課題。

這本書，即是透過別人在推銷管理中，如何取得診斷妙方，為企業體打出大片江山的實例與觀念，進一步呈現業務推廣的經營戰略，孰可取，孰不可取，自在一念之間。

目錄

不急的哲學

——編序

◎陳銘礪

第一輯 嶄新的管理方法

3 滿意你的工作嗎？

——學習體認能改善自己的步驟

9 靈感哪裏來

——腦筋動得快的人，贏的機會大

16 慢工出細活

——你的反應夠「慢」嗎？

22 嶄新的管理方法

——無缺點計劃的品管原則

第二輯 企業成長的策略

29 企業成長的階段與市場活動

33 新的經營戰略

——決定勝負的企劃與實施

37 企業成敗在此一舉

——遠程計劃的必要性

第三輯 成本控制的訣竅

44 多聽不會錯

——企業成敗的五個實例

52 你重視「公共關係」嗎？

——PR戰略的重要性

61 漏洞知多少

——如何杜絕浪費

67 能省一個就賺一個

——景氣不好時，上下宜有節儉觀念

74 從一數到十

——賺時間的方法

第四輯 廣告的新觀念

87 大減價好不好

——「價格訴求」廣告的作法

92 信函廣告妙用無窮

——重新認識DM

100 廣告的新觀念

——如何作「比較廣告」

第五輯 提高業績的妙訣

櫥窗裏的風景

——刺激購買的商品陳列法

120 漸被重視的訪問銷售

——迅速提高業績的妙訣

124 攻心爲上

——如何賺女人的錢

134 海外做生意的技巧

——如何做一次成功的商業旅行

第六輯 推銷員必勝竅門

145 推銷員的自我訓練

——自我啓發的行動學

153 推銷的十八般武藝

——豐富的常識是推銷員的第一利器

163 向「存在」的自我挑戰

——推銷員心理的解析

171 銷售的管理與診斷

——銷售必勝的竅門

183 男人加油

——推銷界幾號女傑

194 新方法創造新財富

——一些不足為奇的行業卻是黃金大道

第一輯

嶄新的管理方法



滿意你的工作嗎？

——學習體認能改善自己的步驟

化挫敗為經驗

有一位上班族，在一家大公司服務已滿廿五年；同事們爲他設宴慶賀。事後，有人問他感想如何。

「心裏煩得很，」他說：「回顧這廿五年，我只感覺到自己失敗了。我對這份工作的貢獻太少了！」

有許多人，由於對自己的懷疑，由於一些小挫敗，便減低了對工作的熱忱和興趣。你覺得你對你這份工作的意義有了懷疑，但老闆却並不同意，就會造成心理上的沮喪不安。在這種情形下工作下去，對你本身，對公司，都是無謂的浪費。

但是，一個肯動腦筋的人，也有很多辦法，可以把工作上的各種煩惱和挫敗，化成豐

富充實的經驗。

把工作變成樂趣和收穫，最好的辦法就是找個經驗豐富的專家，替你分析一下你的目標。可以去找職業指導專家，或者親近，坦誠的好朋友。有些人甚至向心理學家求教。

這些聽來似乎很容易，但事實上，許多人職業上的障礙却在不能面對現實。許多人夢想着世外桃源的生活，但這種夢想却與希望在職業上尋求滿足以及快樂的想法上相抵觸。

舉個實例吧！白樹清開了家小電子工廠，但他認為自己的前途和希望是在農藝上。於是他賣掉了工廠，買下一個農場，開始養雞，種蔬菜，賣給罐頭工廠。

奮鬥三年後，老白生了病，必須靜臥休養。但他不能安然高臥，他必須起來餵雞，鋤土。「這時，我發現自己連病都沒法子生，」他說：「於是我決心改行。」

老白賣掉農場，現在他是一家收音電視機公司的副總經理，生活得很快樂。

幸虧不必人人去「實行」夢想才能發現只是幻想。自我檢討能幫助自己認清想法不實在，並且，藉此來為自己的事業奠定更穩固的基礎。

何必捨近求遠

然後，作一次性向測驗。這和心理治療有關，但並不是一回事。很有趣的是，有許多人終生從事某一行業，而這行業是湊巧遇上的。專搞才能性向測驗的心理學家會告訴你，有許

多人一輩子在忙對他完全不合適的職業。

比如說，一個毫無數字觀念，不善處理細節的人，却做了採購員，或生產管理，甚至做了會計。也有極富創造才能的人，做的是生產工作，其實他做研究發展工作要合適得多。才能性向測驗能夠明確地指出你的專長，以及不適於某些工作的缺點。

選擇一項新職業，必須非常小心。許多人都是偶然間選定了職業；有時是剛好有個朋友替他介紹，有時是剛巧聽說附近有家公司在徵人。但是除了對工作真正有興趣以外，還有許多其他因素，能使你的工作美好得像天堂，或是惡劣如地獄，比如路程的遠近就是一例。

韓偉成是一家光學用品公司的採購員，公司離他家只有十分鐘路程。他最滿意的就是公司離家近，跟他慢吞吞的性子很相配。但在公司重組時，他失業了。他經過職業介紹所又找到一份工作。現在他是在另一個城市的一家光學用品公司做事，從他家到公司要花一個鐘頭的時間。每天上下班行程中的麻煩和疲累，耗費精神體力，大大影響了他工作的效率，真是無謂的浪費。韓偉成大可以在當地的其他行業，或其他公司找個事，照樣仍可繼續做採購工作，不必捨近求遠，事倍功半。

工作的流動性日見增加，使大家很容易就能在居處方便的地區找到工作。就大體而論，有個很明白的原則：一個愛划船、釣魚的人，就不該到沙漠地區去。開始找工作的時候，儘量就對自己有利的條件進行。先考慮到公司本身，在那一行業之中，工作的地點等等，並要

顧及能否適合自己的興趣和愛好。

有一點要注意：在考慮工作合不合興趣時，也要考慮自己的需要與能力。也就是說，不要對自己工作場所太過苛求。如果兩個電話就夠用了，不必要求再裝第三個。不必因為隔壁辦公室鋪了地毯而不開心。事實上，如果你對細節過於關心，很可能就是基本的工作精神方面有了問題。

升級並不一定好

覺得能勝任自己的工作，就是心滿意足之源，所以應該發展你的才能。一個不斷充實自己人，便能適應公司業務及外界需要，對兩方面都應付得很好。你為增進本身的教育和訓練而做的努力，就能擴展你的事業範圍，使你能配合自己的目標，並且使你的目標配合你的夢想。

還要了解你的老闆。你和你上司間相處得如何，是決定你工作些什麼，工作時感覺如何的重大因素。老闆是形形色色，百態俱陳的。你與老闆的關係也有各形各色，由彼此尊重，欽佩，一直到互懷敵意，無所不有。

但是，就老闆而論，尤其是你的頂頭上司，最重要的就是，他是你求進展的關鍵。對老闆要認識清楚，儘可能把他拉到你這一邊。如果辦不到，就表示你必須在沒有他協助之下，加

倍努力，才能達到預期的目標。

還要認清，升級並不是非有不可的必需品。如果你認為做一個掛名無實的副總經理，勝過做個工作努力的主任的話，你就太過於現實勢利了。

有人說，每個人都應該以自己不能勝任的工作做為努力的目標。最能在工作上得到快樂的人，就是不斷充實自己的人。他們能在目前的工作範圍之內開創新計劃、新構想；而不是過度地發展自己的能力。

求最大的收穫

要使你的工作計劃和生活方式相互配合協調。我們常常過份偏重以經濟觀點來估量工作，而忽略了本身精神和心靈上的滿足。我們要把應該貢獻在工作上的精力貢獻出來，但也要留下應該屬於自己本身的精力和樂趣。

爲了事業而過份地自我犧牲，並不是聰明的作法。當然，你的工作，你的事業，是一生中極爲重要的部分；但是，成功的人並不是把自己無條件地全部奉獻給工作，而是能把事業和一生生活配合協調。

最後，要能夠認清機會，把握機會。事業成功的人有個秘訣，就是能明白體認能改善自己的步驟，並且能和自己的興趣和愛好相配合。最好，最有利的機會往往就在你目前的工作

之中。目前的工作，你對各種情勢，優點，缺點都認識得很清楚。常常能因改善缺點——改善你能力和工作機會之間的缺失——而得到大好機會，求得工作上的大收穫。

真正嚴重的衝突並不在你的事業和公司間。公司業務常被不滿意，沒有衝勁的工作人員的效率低劣拖累。但是要求所有工作人員改進效率，對增加公司的生產和利潤並不見得有多大效果。必須自己自動自發地腳踏實地去努力，才能使本身和公司都獲得最大的收穫，這才是工作的樂趣和意義！