



PIAOBO YINGXIAO

漂泊营销

冯 启 © 著

献给同在营销路上漂泊的弟兄
用心体味其中的辛酸苦乐



首都经济贸易大学出版社

PIAOBO YINGXIAO

漂泊营销

冯启◎著

献给同在营销路上漂泊的弟兄
用心体味其中的辛酸苦乐



首都经济贸易大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

漂泊营销/冯启著. —北京:首都经济贸易大学出版社, 2006. 6

ISBN 7-5638-1356-X

I. 漂… II. 冯… III. 市场营销学—通俗读物 IV. F713.50-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 042876 号

漂泊营销

冯启 著

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)

电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)

网 址 <http://www.sjmcbs.com>

E-mail publish@cueb.edu.cn

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司

开 本 787 毫米×960 毫米 1/16

字 数 316 千字

印 张 19.75

版 次 2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-5638-1356-X/F·792

定 价 27.00 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究



作者简介

冯启，注册CMO，著名培训师，实战派营销专家，职业经理人。《销售与市场》、《经理人》、《营销学苑》及第一营销网、营销传播网、全球品牌网等20余家媒体的特约专栏作家。先后在多家知名企业任职，历任区域主管、大区经理、营销总监、营销副总经理等职，积累了丰富的营销经验。多年来一直专注于快销品行业的营销实战及培训工作，在业内受到广泛好评，因此也被称为“快销品行业培训第一人”。

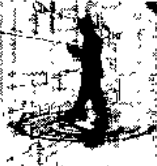
营销人的苦难和漂泊，尽在不
言中！《漂泊营销》来源于营销感
悟，回归于营销生活。关于营销那
刻骨铭心的苦与乐，营销人的体验
是最鲜明的，拜访、铺市、促销、
陈列、开户……经历过才知个中辛
酸，才能真正领悟书中描绘的营销
人的激情与无奈。企业的突飞猛进
不能忘却这几千万昂然奋进、用青
春谱写人生的营销人！

为了让您能更真切地品读营销
人的生活，我采用了第一人称的写
法。而一个人的职业生涯难免单调
乏味，也无法真实反映现代营销人
的生活，因此书中还援引了某些知
名企业现任高层的营销趣事。但是
为了尊重个人隐私我不便提及他们
的姓名，希望圈内人士不要妄加猜
测对号入座，否则我更难以心安。

品味营销，奋斗真好！愿天下
营销人事业有成，快乐营销，快乐
生活！

责任编辑：黄元连

封面设计：首都经济贸易大学出版社照排室



奋斗着真好！

我于1995年在经济管理专业最热的时候毕业于该专业，在周围亲人和同事一片惊诧和困惑中，辞去公职，走出机关大院，开始了我的营销生涯。蓦然回首，已在这片沃土奋然耕耘了整整9个春秋。

起点可能决定一个人后来在行业的发展趋势和高度，因为它决定你在最初入门营销的时候所受的训练是否正规是否成系统，包括文化的熏陶，这些都将成为你今后的发展奠定或强或弱的根基。我很荣幸自己进入了一家很系统正规的外资企业，线路预售、产品陈列、成功心态等等基础的教育培训和实战技能都是那时所汲取的。关于营销的深刻甚至铭心的感受，这段体验是最鲜明的，例会、总结、促销、铺市、分销、开户、陈列、窜货、销量、指标……每一个因子都让你感触颇深，很多故事和随想都会让你有一种感觉：销售不是人干的活，真累！职场打拼9年下来，我总计换了5个单位，最短的8个月，最长的3年。这期间我历经业务代表、城市督导、分公司经理、大区经理、市场经理乃至营销副总。做过基层的执行者，抱怨过中层的残忍粗暴和高层的昏庸僵化；做过中层管理者，痛恨过高层的牵制和羁绊；也做过高层管理，嗔怪过下属执行力不够、朽木难雕等等。身处营销之中，有时颇感身心俱疲。

繁忙的工作之余我喜欢读书，读科特勒的《营销管理》，舒而茨的《整合营销》，里斯·特劳特的《定位》等等，随着自己视野的开阔和能力职位的提升，我对这些理论的领悟和参透能力在逐步地加深，渐悟、顿悟乃至渐入佳境。

每个人都渴望成功，渴望超越自我，都想找到自我成长、成功、成才的模式甚至轨迹，并认为只要沿着走下去，未来愿景即能实现。但这是不现实的，因此我萌生了写这本书的原始欲望，我希望能用轻松调侃的语言把



漂泊营销

营销人的苦难、寂寞、激情、奋进、漂泊都展现出来，让人们了解我们这个群体，了解我们的生活，进而能理解我们的苦与乐。

也希望本书能使那些奋战在营销行业的几千万人产生共鸣，通过更多的交流，诉说营销人的艰辛、漂泊和苦难，以及他们应有的激情、奋进和执著，为之增添一份慰藉和理解！

在您体验和借鉴一代营销人走过的坎坷职场生涯之余，还能从本书的部分章节了解到一些营销实战知识，这些“原创音乐”希望能让您不虚此读，有所受益！“书痴者文必工，艺痴者技必长”，这是我一生的箴训和励志铭，愿以此与奋战在市场上的同仁们共勉！

我没有更多理由让您选择这本书，但我的奋斗历程也许是很多人期望了解和知道的。那就是我从业代每月 800 元的工资做起升到主任级别的 2 000 元，用了整整两年；但从 2 000 元升到 4 000 元做到区域经理用了一年，从 4 000 元升到月薪 1 万元的市场部经理用了两年，从月薪 2 万升到副总 4 万元用了整整 4 年，现在我从某外企副总的职位上辞职后成立了自己的公司，年收入已经达到 7 位数了。这 9 年时光每个人都能支付得起，但其间的经历却不是每个人都有机会得到的。如果有一天有人对我说，“是你这本书改变了我的命运”，我将视其为我生命中最重要的一天！希望您能喜欢这本书。

营销人，奋斗着真好！





目 录

第一章 折腾篇 /1

第一节 机关的生活太费茶 /1

第二节 本科证书也没太大用处 /5

第三节 盘点和“闲妻”在一起的日子 /7

第四节 难忘与美女总监的故事 /9

营销加油站1号 你适合做销售吗? /12

第二章 奋斗篇 /24

第一节 栀子花开的时候,我的爱依旧漂泊 /24

第二节 走进风雨 从头再来 /25

第三节 业代感悟:别把自己当人! /36

第四节 压抑的时候就哭吧! /39

第五节 当上主任 TDS 的感觉真好 /42

第六节 都是陈列惹的祸 /48

营销加油站2号 我们这样理解促销 /52

第七节 反省的日子 /65

第八节 TDM-TMD,这个官还行! /68

第九节 老子当年就是秘书 /69

第十节 借调的日子,做副总裁助理的“三陪” /71

第十一节 培训的价值,成功的心态,成长的阶梯 /80

营销加油站3号 善于总结的人才能迅速成长 /83





漂泊营销

目 录

第三章 波折篇 /87

第一节 金宝莱,这个企业还不错 /87

第二节 夹缝中的艰难实习:别问我谁更好使? /89

第三节 销售队伍是这样打造出来的 /95

第四节 鞭打快牛的无奈,团购也疯狂 /101

营销加油站4号 节日营销赢在团购的23条军规 /105

第五节 北京:组建和整治八大代理的日子 /113

第六节 昙花一现的辉煌,北区老总的黑锅:网站的
留言不是我写的 /119

第七节 转战东北:冲动的惩罚 /124

第八节 静悄悄反省的日子,我的品牌之魂! /128

营销加油站5号 一、新任区域经理如何应对软抵抗 /132

二、区域经理如何分解和完成月指标 /136

三、洞悉一些区域经理完成销量的
非常手段 /139

第九节 一朝总监一朝官 /143

第十节 多年以后仍关注,一切都是感激 /146

营销加油站6号 想当区域经理的就看看:必备的
营销知识 /154

第四章 彷徨篇 /171

第一节 六次面试,搞定“乳业巨头” /171

第二节 不会喝酒,念MBA有什么用 /173

第三节 总,别再骂人了 /177

第四节 窒息压力下,苦心钻研批发的开发和管理 /179

第五节 小胜靠智,大胜靠德,言而无信的人爱讲诚信! /188

第六节 难忘的成都糖酒会 /191





- 第七节 乐山大佛前占卦,豪言煮酒论英雄! /194
- 第八节 离职前的回眸:我的才女助理! /201
- 第九节 叫我如何把生命作为第一股本奉献给你:886! /203
- 营销加油站7号** 一、Dear Boss,其实你不懂我的心! /206
- 二、老板,我该信任你吗? /209

第五章 崛起篇 /214

- 第一节 跟着猎头空降:别问我是谁?你就是个开车的! /214

附注:我面试时给董事会上交的市场调研报告 /217

- 第二节 你能执行下去吗? 罚款的妙处 /220
- 第三节 大刀阔斧的改革,出手必伤人! /224
- 第四节 培训——上帝对有心人的恩赐! /228
- 第五节 疯子式检查和痞子老总的诞生 /230
- 第六节 江湖真的险恶,撤还是不撤? /235

营销加油站8号 职业经理人如何面对家族势力 /235

- 第七节 危机变奏:走过原料涨价的危机 /241
- 第八节 冰品,让渠道升温 /243
- 第九节 让新品开路:花点狗笑傲江湖 /247
- 第十节 精细化运作二三线市场 /254
- 第十一节 让窜货杀手消失的七招剑谱 /257
- 第十二节 蓦然回首,司马向隅空悲切! /262

营销加油站9号 成功的职业经理人需要“十商” /271

第六章 创业篇 /280

- 第一节 离职,敢问路在何方? /280
- 第二节 离职前的感伤:职场沉浮,往事如烟 /283





漂泊营销

目 录

第三节 启之良策营销培训机构和我的新美女助理 /290

第四节 辉煌在向我走来,也祝你成功! /293

营销加油站 10 号 营销人的归宿:再艰难也要创业 /297

主要参考文献 /304





第一章

折

腾

篇

温室里的时光永远酿造不出激情燃烧的岁月，环境和意志是造就平庸的流水线。

如果你想学游泳，那就去大海！

第一节 机关的生活太费茶

那是1996年的秋天，我毕业于一所本省很不错的师范大学，我学的是非师范的经济管理专业，基于文史类学生爱好的缘故，还自考了本校的中文系本科。也许是爱好和兴趣决定职业和未来吧，后来这些技能还真的用上了。那个时候经济管理很热，很多人热衷于报名各大院校的经管系，以为毕业就可以做企业家、总经理之类的，真的毕业之后才逐渐明白理想和现实的差距总是很大的——这个老师总说的大道理。

本科毕业证书和学士学位给我最大的回报就是在老家的县级市直机关做了文秘，后来领导对我似乎很重视，让我兼任团委书记。要知道在这个“领导吃饭、员工扯淡、文秘像劳改犯”的机关里，符合团员资格的就八个人，还有三个管我叫“小司马”，我总感觉听起来很别扭，感觉在说“死马”，无奈祖辈留下的司马姓氏。而司马良策的名字也总是让取笑我的人说我命不好，让人感觉是“死马粮撒”，让我哭笑不得。每当我因此抱怨



时，苦读经书的老父亲总是引经据典地念叨一个故事：

今陕西境内有一个村庄，有两家姓，一姓冯、一姓同，他们异口同声自称是司马迁的后代。相传司马迁因李陵案入狱，先判死刑，后改判宫刑。消息传到他的故乡夏阳，家人怕被诛灭九族。于是大房在马旁边加了两点为冯，二房在司旁边加了一竖为同，一起逃往老牛坡下定居，并将新址定名为“续村”，表示在此地延续司马家门，后来读惯了就读成了今天的“徐村”。徐村不大，村人却都以司马太史的丰功伟业为荣。故事结尾处总是说我们司马一脉乃不畏权势、临危不惧云云，于是，关于姓氏的事情我渐渐地就淡于脑后了。

机关生活的主要道具是茶、烟、报纸、杂志，谈的主要话题是金钱、权势、女人、好车等等。可惜我惟一能看下去的就那几张报纸，剔除国家、省委、市委的大小会议纪要也没什么新闻了。腐败之贪官落马也上新闻，只是贪官腐败常有，而反贪精英不常有！其他的我也并非毫无兴趣，无奈自己年轻，尚无家业，处事也只能低调些，不然，万一这个善于传播坏事坏人的大院里流传我的吃喝嫖赌乃至嗜好，那我可能就连老婆也讨不到了。

当时老爸老妈仍是含辛茹苦地拼命劳作，因为还有两个弟弟在念大学。我上班之后，每月几百块的薪水，除了给同事、领导的孩子结婚、升学之类的人情投资之外，几乎所剩无几。在中国这是最让人苦恼的，有些人甚至连情人做人流都蠢蠢欲动，想大摆宴席收红包，更不用说岳母生病、喜迁新居之类冠冕堂皇的由头了，真真的世态炎凉！

除了诅咒社会无情、机关腐败，外加出出板报、写写领导的发言稿之外，我还真的无事可做。那段时间也算得上是最没有压力也最困惑无助的日子，既不恬淡也不忧伤，最烦心的就是身边的女同事边织毛衣边劝我“找对象要找个有钱有势的，什么爱情，一闭灯都一样，不然受穷半辈子”之类的无聊话题。

但机关也有机关的好处，作为秘书，我有跟随局长检查工作的便利，一来二去，茶叶就不用花钱了，当然偶尔也有点各色的土特产。时间长了好茶倒是享用得起了，碧螺春、人参乌龙、西湖龙井，呵呵，我竟能一一品尝出真伪来。



我在单位一直过得“难得糊涂”，除了混个“有些歪才”的称号外，还总能听到有人议论我如何做些不太本分的事情来，比如和食堂大叔喝酒了，一首肉麻的诗在省报发表了之类的小绯闻。由于我很会适应环境，到了单位不到两个月就和老职工一样了，迟到早退，工作拖沓。党委书记多次警告无效后，呵呵，竟然奖励我一台汉显的寻呼机，也算因祸得福了，可见机关的制度也不是不近人情的。

大学毕业后供职机关，在我老爸工作的那个位于大山深处的农垦系统下属的梅花鹿养殖基地周围几十里也算是光宗耀祖的事情了，可我活得不但艰难也很窘迫。工作以后我这个大学时的学生会干部兼文学社总编依然和同学来往频繁，可能是为了利用他们来回忆一下学校时的辉煌，让自己感受点生活的快乐吧。我这个人附庸风雅且好面子，每次他们来我都是尽地主之谊，在酒店招待他们，有时也偷偷地在局长宴请签单的酒楼款待他们，事后签字走人。尽管自己忐忑不安很长一段时间，但当时看他们那艳羡的目光还是十分受用的。

一次我大学的同班同学孙宝臣来看我，本以为他会很认可我混出了人样，谁知酒酣之后，他滔滔不绝起来，竟让我大吃一惊：啊，外面的世界果真如此吗？当时不知是因为失落还是激动，反正酒喝了很多，但奇怪的是他说的内容我记得很清晰，他说：“上什么事业单位啊，我那个老师一天也没有当，一月几百块钱，占个身子什么也干不了；劳保有什么用，再说私企一样都能办的，我在三珠集团做东北区经理，每月光薪水就4 000多，加上月奖、年终红包、电话补助、外出补助剩余，一年下来能赚10万多，我干4年相当于你干到退休时的全部收入。”

当晚他约我去夜总会潇洒一下，我酒喝得多，也没有心情去。他就约了别的朋友去玩了，据说花了1 000多，这相当于我一个半月的工资。

当晚，我失眠了！脑子里一会儿是拿着手机、开着名车、风流倜傥的我；一会儿是欠酒店的酒单、满脸窘迫的我。

以后的一个月，我歇斯底里地不停的和进入私企打工的这些经理们联系，听他们的炫耀甚至吹嘘，于是一个念头在我脑海里冉冉升起：我要辞职，外面的世界太精彩了，这里绝非我品茗论酒之处！



人漂泊营销

第二卷
新思维

我把这个想法和父母交流，他们说我疯了，要带我到北方著名的精神病医院去看看。和主管领导试探着说过这个想法，他吃惊地望着我，好像要摸我的额头，然后缓缓说道：“你这是工作少导致的，典型的屋里憋屈后遗症，你要是真走我申请局长在香格里拉欢迎你。”最后他还很好心地补了一句：“很多人等局里的编制呢。”

从小我就是这个脾气，一旦决定的事情谁劝也没有用，因为脑子里全是自己的道理，根本听不进别人的先进理论。所以说给我这种人洗脑很困难，先人为主对我来说很适用，而一旦我被说服了，按现在的话说，执行力还是不错的。不管是父母的强烈反对，还是机关好心人的谆谆劝阻，我还是义无反顾地辞职不干了。

记得送行的时候，副局长还真的兑现了诺言，在长春香格里拉饭店为我送行，全局 60 多人几乎到齐，包括一把手大局长。席间有人说：“以前听说过，现在真的看见铁饭碗辞职的了，这人不是个伟人就是个疯子。”当时他们用半置疑半讥讽的语气夸我未来一定前途不可限量，而这虚伪的祝福还着实让我感触良多，一来沉浸在对未来的憧憬中，二来我也知道一旦离开这里将真的没有机会回来了。记得酒宴结束后，大局长说了句话：“小伙子，我欣赏你的魄力和对未来的追求，我给你一年时间随时可以回来，这一年我给你发基本工资。在外面不太好混，也许这几百块钱能在你难时救济你一下。”主管副局长老孟喝醉后呕吐狼藉，在他那辆崭新的丰田 4500 越野车里打着酒隔对我絮絮叨叨地说：“司马，你后悔还来得及，但你得求我，知道不？年轻人不要太张狂，知道不？得有长远眼光，要韬光养晦，善于等待时机。一个月四五千算啥呀，知道不？有了权之后，有人往你口袋里一塞就是几百万的折子。”他喝多了虽然舌头有些发硬，但我还是听出了他话里的弦外之音，但那一刻除了闯荡世界我什么也不知道。

所以多年来，我一直感激大局长，他是个饱经沧桑的老人，可能身在江湖，无法自己，但毕竟能当上大领导还是有高于身边之人的见解和水平；副局长是个爱慕虚荣的势力之人，但也还没有可恶透顶。



第二节 本科证书也没太大用处

你到底是凤毛麟角的天之骄子，还是多如牛毛的凡夫俗子，到市场上去就立见分晓！

怀揣我的经管系本科证书、学位证书、中文系本科证书、英语四级证书，还有各种不着边际的憧憬，我走出了机关大院。当然我还没有忘了带上大学期间获得的各种荣誉证书，还好都是正面教材。大学期间打架和贩卖方便面、香烟的事情几乎没人知道。我虽爱慕虚荣，但也有些骨气，所以没有去投奔那些已在外企当经理的老同学，发誓要自己干出一番事业来。

初入江湖，还是大局长说得对，并非一帆风顺。我对自己的定位是：先做销售，再做管理，最后升级为职业经理人，因为这可以和专业挂钩的。很多企业的人力资源部门对我这个本科大学生还真不在乎，可能是招惯了职高、大专毕业生吧。在那个统筹分配的年代，他们一定觉得本科生沦落江湖一定是在单位犯了错误，或是奇笨无比，或者干脆对我的吃苦耐劳能力表示“衷心”地怀疑。说实在的，刚出来还真想过依靠学历优势直接进入中层，然后迅速进入状态，走入管理宫殿。我当时自信给我一个月的时间，我就能做得像内行一样棒，后来我也知道了这不叫自信而该叫狂热或无知。

在吉林省的各大人才市场上晃悠了大约一个月，我有些孤傲的自尊受到了无情打击，一直没有合适的岗位，不是人家看不上我的初出茅庐，就是我嫌弃这个企业环境差，那个企业没有知名度等等。眼看着自己的吃饭要成问题，顿感压力增大——风萧萧兮胸口寒，再找不到工作要玩完。

无奈中也顾不上什么大学毕业了，于是就去了一家叫安琪的酵母公

司做 50 克包装规格产品的铺市员。其实就是批几箱货,对方给你批发价,告诉你往出批多少钱,零售建议价多少,对方就不管了。也许自己想实战一下,也因为连吃了几天面条,这时我仿佛看到了红烧肉。于是我和大学同学一起分片区作推销,一天他才卖一箱,还有一部分给女友的学校送去了,术语叫人情团购。我很爱面子,怎肯那样。于是把营销教材上的语言技巧都用上了,巧舌如簧外加甜言蜜语,见人说人话,见鬼说鬼话,一天卖了三箱多,净赚 240 元,晚上连往床上爬的力气都没有了。后来我才知道,我的那些在私企的老同学们都是从基层干起来的,很多人都搬过箱子扛过货物,喝酒时回忆起当初个个都慷慨激昂的,有的甚至挤出几滴泪来。我也没有比他们幸运多少,后来酒喝多时我也泪流满面过。

最后,在我那个藕断丝连的大学女友的家乡四平找了个乡镇企业,是中法合资的方便面制造企业,产品名为“闲妻”,但产品还没上市法方就撤资了。我凭着多次面试的经验竟然说我自己上大学期间做过销售实战,这个企业年轻的女 HR(人力资源总监)对我印象极好,深信不疑。还算很幸运,我竟然当上了区域经理,主管延边、吉林两个地区,下属两个办事处,20 多号人。我一直感谢这个美女总监,不知道是对我有朦胧的潜意识,抑或是我那个形散神也散、文绉绉的求职报告打动了她,这些后来我也没有弄清楚。

上任之初,我就让一个做食品批发的高中同学为我介绍一个做方便面销售的人,了解一下康师傅或是统一是怎么运作的。他也算够朋友,请来了康师傅本地区的销售经理,我找了个小酒馆,用借来的 200 元钱请他们喝了顿酒。席间我一口一个张经理的,把那个小子捧得摇头晃脑的。可能我捧臭脚的功夫也挺厉害的,也可能他从没有受过这种待遇。他酒后摇晃着红彤彤的脑袋告诉我如何管理办事处,怎么开发批发市场,告诉我延吉的西市场、吉林的天津街市场如何开发,碰巧他也管过,还啰里啰嗦地给我讲如何搞定经销商。呵呵,后来我在这个圈里混久了才知道这小子就是个大区业务主管,他教给我的很多都是误导人的旁门功夫。但启蒙老师还是应该小小铭记的,就让他永远活在我心中吧!后来我整理加工这些开发客户、管理经销商的大道理,给我的学员讲课,不但不请客

