

职场生存秘籍 商战制胜胜经

湖南文艺出版社
之江||著

营销状元

在三一重工的日子

他用一年时间打入
长三角市场,创造了苏南模式神话

他占领了渤海湾市场,半年时间完成了一年工作量,
齐鲁飘红……



他的成功 你可复制
献给中国六千万营销人员

营销 状元

湖南文艺出版社
之江||著

在三一重工的日子



-----○
图书在版编目(CIP)数据

*营销状元 / 之江著. —长沙: 湖南文艺出版社, 2009.11
ISBN 978-7-5404-4441-9

I. 营… II. 之… III. 长篇小说 - 中国 - 当代 IV. F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 204176 号

-----○

营销状元

作 者→之 江

出 版 人→刘清华

责任编辑→邓映如

-----○

湖南文艺出版社出版、发行

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

<http://www.hnwy.net>

湖南省新华书店经销

湖南竭诚印务有限公司印刷

-----○

2009 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

开本 = 787 × 1092mm 1/16

印张 = 20.5

字数 = 450,000

印数 = 15,000

书号 = ISBN 978-7-5404-4441-9

定价 = 32.00 元

-----○

若有质量问题,请直接与本社出版科联系调换。

引子

上海虹桥机场候机厅。

柔和的灯光将7号候机厅照得通明透亮，一排排浅绿色的座椅整齐排列着，座位上已经坐了不少人，人们眼睛盯着7号门框上的电子牌，银白色的字幕在不断滚动，上面显示着“去青岛登机旅客在此登机”的字样。

朱江坐在第五排左边座椅上，正在聚精会神地阅读《环球人物》杂志，似乎有一篇文章吸引了他的注意力。

“啪！”一声清脆的重物落地声，打破了周围的宁静。

这个响声惊动了座位上的其他旅客，大家不约而同都将目光投向响声处。朱江也抬起头向远处看去。

两位时髦的小姐，拖着一只橘红色皮箱和一个套袋，一位年轻小姐正蹲着将套袋掉下时散落在地上的充电器、化妆品之类的物件一一收拾进袋内，刚才可能就是这个套袋在箱子的拖行中掉到了地上。站着的那位小姐正和蹲在地上的小姐小声说话。

朱江看着这一幕，又将目光收了回来，他脑海中回荡着：“身影怎么这么熟悉？”

他犹疑着再次将目光转向她们时，女郎已一前一后朝他走过来了，一股淡雅幽香飘了过来，沁人心脾。

她们先认出了他，跟他打招呼：“嗨，朱江！”

一声清脆、绵软的问候，随着倩影的飘来，传进了朱江的鼓膜。

他定睛一看，真是熟人，而且是曾经交过手的竞争对手，之后又成了江宁项目招标合作的朋友——美国亚力公司中国区经理陈瑶小姐。

边上随行的人，更是熟得难以忘记的闻莺小姐。

闻莺是陈瑶在商场博弈中的一粒有色棋子，曾经被用来攻击过朱江。朱江在那夜醉酒中，不但与闻莺有过一段邂逅，还有过肌肤相撞的瞬间。

此时，他与闻莺双目注视，默默点头。

陈瑶精心做过的头发造型奇特，艳而不俗。一身浅红中夹杂着嫩黄的碎花春装，衬托出了她婀娜多姿的气质，腕上戴着一只方形欧米茄的女式金表，手上提了一只LV手袋，脚上是一双浅红色皮鞋。

闻莺则是一身嫩绿中带有红色几何图案的套裙短装，手提一只小巧的绿色LV纹皮包，脚上是一双半高跟浅绿色纹皮皮鞋。

见她们两位走到跟前，朱江站起来笑着说：“见到你们二位，像晴朗的天气一样，令人心旷神怡。你们也是去青岛吧！”

“是啊，江宁的项目结束已有半年多了吧，听说你高升为三一重工山东分公司的总经理啦！”陈瑶一串珠蕊吐兰的话语，似调侃又似赞扬，边说边伸出柔弱无骨的手与朱江轻轻一握。

“朱总越来越帅，真是人逢喜事精神爽！”闻莺也调侃了他一句。她化了淡妆的脸上有两个酒窝随着说话显现出来，一双丹凤眼似笑非笑地望着朱江。

“哪里，哪里！正常工作调动。”朱江一阵谦虚。

周围已陆续来了不少乘客，他们有的坐着，也有站着的，但都被两位时髦小姐吸引住了，有人在品评，有人在私语，也有人在欣赏。

陆瑶接过朱江的话：“是啊！我们也是去青岛。”她边说边在朱江对面座位上坐下来，闻莺紧挨着陈瑶坐下，拉杆皮箱放在脚边。

“为崂山隧道工程的设备吧！”朱江显然十分熟悉青岛工程建设项目。

“是啊，怎么什么都瞒不过你朱江啊！”陈瑶点头，“我们能否在这一个项目上再做点文章，实现第二次合作握手啊？”

之前陈瑶在与朱江合作的江宁项目上，领教了朱江的聪明与胆识，很赏识他创新营销的那一套做法，况且他还有一条良好的融资渠道。所以，这次看到他，她内心油然而生出一种与他再合作一次的想法。

陈瑶知道自己的长处，也知道朱江的长处，加起来就是优势互补，强强联合，在今后的项目竞争和博弈过程中可以多一分胜算。

“当然，我们已合作过一档，彼此之间已有许多默契，更可以发挥各人的优势。”朱江也十分赞同陈瑶的建议。

“哈罗！”一个金发碧眼的北欧男子拖了一只拉杆箱站在陈瑶边上，向她打招呼。

陈瑶正在和朱江商量，被招呼声打断了思路，她不由得抬起头一看，啊！竟然是卡特彼勒公司中国区经理凯恩。

“凯恩！你好！”陈瑶连忙站起来。

朱江和闻莺也站起来，微笑着面对来人。

“我来介绍一下，这是三一重工山东分公司总经理朱江，这是我的助手闻莺小姐。”

陈瑶将朱江和闻莺介绍给凯恩后，她又转过脸跟朱江介绍：“这位是卡特彼勒中国区经理凯恩先生。”

“啊，原来你就是在长三角工程机械销售中取得了不俗业绩、鼎鼎大名的状元郎。”凯恩笑着将一张名片递给朱江时调侃了一句。

“哪里哪里！承您夸奖了，我们两家在长三角确实是有过交锋，不过这也叫不打不相识啊！”朱江言词锋利，说完从口袋中抽出一张名片，双手递给凯恩。

“是啊！我们去山东不会又是冤家碰上头了？”凯恩是中国通，对中国词汇运用自如。

在商场上，只有永远的利益，没有永远的朋友。

“相逢一笑泯恩仇。”朱江也十分得体地调侃了一句。

凯恩哈哈大笑。

陈瑶见他们二人唇枪舌剑、互不相让，笑得似花摇曳更加灿烂。

“女士们，先生们，去青岛的航班开始登机了。”麦克风传出登机的声音。

几个人同时站起来提着东西，随大队人马向登机口走去。

“朱总，我们在青岛住齐鲁山庄。”陈瑶边走边对身后跟上来朱江嘱咐了一句。

“好！明天我给你电话。”朱江接了一句。

“你也可以给闻莺打电话，你们是老相好了。”陈瑶边走边笑，时刻不忘调侃朱江。

“好啊！这次我可要让你赔了夫人又折兵！”朱江也不让陈瑶占上风。

“可以。到了青岛，我要闻莺为你做 SPA 招待你啊！”陈瑶伶俐的口齿依旧不饶朱江。

“你们把我夹在中间，当商品卖了！”闻莺小声埋怨了一句。

几个人哈哈大笑，边说边上了飞机。

飞机在万米高空中翱翔，朱江坐在舷窗边上望着窗外的蓝天白云，心潮起伏，思绪万千。是啊，难以忘怀长三角。

在长三角的峥嵘岁月中有苦也有乐，那来之不易的成果，是付出了常人难以忍受的苦难换来的。多少个不眠之夜，多少次风餐露宿，才创造出苏南模式的三一神话。天时、地利、人和成就了他。

故乡苏州，让朱江有着无尽的眷恋。

万米高空依旧明净、阳光。

目 录

引 子	001
第一章 踏进长三角	001
第二章 蓄势待发	011
第三章 峰回路转	019
第四章 寻求支撑点	063
第五章 财神出道	083
第六章 侠肝义胆	095
第七章 请君入瓮	107
第八章 抢 单	131
第九章 集体转行	158
第十章 虞西之行	169
第十一章 千面娇娃	185
第十二章 剑走偏锋	192
第十三章 攻其软肋	206
第十四章 步步为营	217
第十五章 桃色陷阱	226
第十六章 智取虞西	234

第十七章 江宁项目	249
第十八章 对手联合	256
第十九章 睿智布阵	267
第二十章 巧开展示会	273
第二十一章 夜闯黑龙潭	287
第二十二章 力挫群雄	294
第二十三章 状元及第	297
尾 声	317

第一章 踏进长三角

朱江的故乡苏州，两千四百年历史是江南璀璨的明珠。

这个已有两千四百年历史的城市，在朱江儿时的记忆里，有着柔婉的语言、姣好的面容、精雅的园林、幽深的街道，处处给人以宁静和慰藉。苏州是中国文化的缩影，千百年来一直保存着独特的江南风韵，如今又迎来了现代文明的新纪元。

今天，朱江带着美好的憧憬和希望回来了。舟车隆隆，朱江仿佛又回到儿时，渗透出几缕奇异的记忆。在这种几乎完全陌生的观望中，又潜伏着某种似曾相识的成分。

朱江回来了。

绚丽的江南早春，也在欢迎远方游子的归来。

今天上海分公司的张总和小张开车把他送到三香路的一条小巷里的军工招待所，公司为朱江承租的办公室和宿舍还在装修，他只好先在这里住下。

张总和小张留下他后就开车回上海了。

长三角有着广阔的市场，工程机械在这片处处开工建设的地方应该有着巨大商机。可是朱江离开总部来上海时贺总对他的一席谈话，使他紧绷着神经，感到肩上担子不轻，任重而道远。

“长三角是块风水宝地，也有着巨大商机。可是我们公司从1998年开始，先后派了四批人马，想打入长三角，最终都是铩羽而归。长三角独特的人文环境，培育了人们独特的理念。苏南人的价值观念是重商轻官，重实利轻虚名。正因为如此，苏南人不需要你说他好，也不需要你说他坏，不管好与坏，他都会按自己的方式做。苏南人观念灵活，行动敏捷，不甘落后，竞争意识十分强烈。他们只要看准了，就会不顾一切杀出一条康庄大道来。2000年，江苏省转制，恰逢国家推行商品混凝土，苏南地区由此应运而生了泵车市场。你在这个时候进去，难度一定很大，不过你有着多年市场营销经验、良好的社会关系和创新的推销方法，一定能取得成功！”贺总的这番话，既道出了打入长三角的难度，又鼓励有灵活营销经验和营销手段以及在长三角有着天时、地利、人和得天独厚关系的朱江努力去开拓这块处女地。

既然来了，就绝不能和前四批人一样无功而返。

三香路春意盎然，柳絮飞舞，杨树泛绿，路上车水马龙。远处是体育馆雄伟的屋顶，那里正在举行城市运动会，但朱江无暇顾及，他拿出手机，拨通了表兄文新的电话。

电话中响起了一阵庞龙的《两只蝴蝶》，音乐声一停便传来一个男中音：“喂，哪位？”

“是我，朱江，我刚到苏州。”

“噢，表弟！你住在哪里？我来接你。”朱江来苏州的消息，舅舅早已告诉了他。

“我住在三香路军工招待所 302 号房。”朱江迅速回答。

“好！现在是两点半，一个钟头后我来接你，你在招待所等我。”声音很肯定。

文新是朱江姑妈的儿子，今年四十多岁，是县里公路管理部门的干部。

朱江坐在招待所大厅的沙发上等文新，面前是一个小园子，苏州园林的典型缩影。在粉墙边上，用砖砌了半爿亭子，紧贴在墙上，地上用鹅卵石镶嵌着一个半月形池子，池子中点缀着几株苏荷，尚未开花，但在微风中摇曳；一棵桂花树挺立在院中，如此便构成一幅自然山水风景画。真是妙哉！

这时，一部捷达汽车开进了小院，稳稳停在大门边。

车上走下两个人，一男一女，年纪大一点的是文新，朱江认得，可那个二十来岁的女孩又是谁呢？

朱江站起来迎到大厅门口。

文新满面笑容地走进来，问道：“朱江，还认得我吗？”

“表兄怎么会不认识，不过我们也已有七八年没有见面了。”朱江热情地和他握手。

“这是建华的女儿钱丽娜。”文新介绍同来的年轻人。小钱很客气地上前来和朱江握手，喊了一声舅舅。建华是文新的妹妹，和朱江也认识，不过分开的时间隔得长了一点。那个时候钱丽娜还小，现在已长大成人了，亭亭玉立，一身牛仔装十分得体。

文新坐下来后，接过朱江递上来的茶杯喝了一口。

“今天到常熟去，他们等你吃晚饭。”文新对朱江说。

朱江知道一班兄弟姐妹在常熟等他。

“好吧！我先跟服务员说一声，我这两天不退房。”朱江对文新说完就出门找服务员，回来提上包与文新下楼。

汽车从北环走上西环，径直向东走。

“不对呀，应该走西环呀！”朱江问文新，“咱们这是去哪里？”

“噢，时间还早，我们先去工业园区转转，再回常熟。”

朱江这才知道文新的用意。

车子开得很快很稳，看来小钱车技还不错。

汽车从干将东路出口处进入工业园区。

路边一块巨大的石头上刻着“工业园”三个字。

一进工业园区，景象就不同了。公路两旁是绿色的草地，低矮的花木修饰得整整齐齐，有圆形图案，也有伞形和几何菱形图案，其间还点缀着一棵棵桂花树。路灯也十分别致，像一把把插在地里的雨伞。道路远比其他城市间的道路宽敞，两旁一幢幢五六层的楼房排列整齐，鳞次栉比，煞是好看。房屋都是欧式建筑，颜色鲜明。

“这是住宅区，前面是办公楼。”文新指着前面两栋大面积玻璃装修起来的办公楼说。转过弯就看见园区管理处办公的地方，一排排汽车停在大楼下面的停车坪。

地面是如此整洁，一般城市街道随处可见的纸屑、塑料袋、纸杯等，这里都看不到。

“这工业园真干净。”朱江说了一句。

“当初与新加坡合作建设的时候就说明了，要按照新加坡制定的标准来建设和管理园区。”文新指着道路两边的下水道告诉朱江。

“当初园区制订了城市发展规划，电缆、光缆、给排水管道、路灯线路、煤气管道等都一次性规划排布在道路两边。这样避免了部门抢修时出现你挖一个洞、他挖一个坑的扯皮现象。同时，谁家来抢修凭一张公布图就能轻松操作。这是新加坡城市建设的先进经验，减少了城市公共管理的人力、金钱的浪费。”

汽车向金鸡湖方向开去，越往唯亭方向走，开工工地就越多。从汽车里往一个个围起来的施工工地看，压桩机、推土机、吊车、空压机、混凝土输送泵……几乎在动工的工地都有机械在操作运行。

一口气看了十多个工地后，汽车折回去，过了唯亭往苏州方向开。

朱江深有感慨地说：“真是热火朝天啊！苏州市场这么大，难怪几乎所有工程机械企业都来这里抢滩。”

“你仅仅看到了一个角，除了工业园区，苏州西面还有一个新区。这一东一西合抱苏州老城，所以苏州古城的保护工作做得很好。西面新区，将来你也会看到的，从你住的三香路往西，越过运河，过枫桥往木渎方向，开工的单位也是一个接着一个，正在建设的住宅、楼宇连绵不断，正在建设的大工厂也不少，如台湾明基、富士通等。苏州正在大规模建设之中，当然是热火朝天了。”

苏南市场表面上看起来欣欣向荣、商机无限，但仔细看你会觉得扑朔迷离，像雾里看花一样，看不清内部情况。朱江也是经过一段时间的了解后才逐渐看清楚。长三角地区基本上已被国外几大巨头大象、施维因、卡特彼勒和国内徐工、柳工、厦工等大企业垄断了，他们的触角甚至几乎伸到了长三角的所有城市和乡村。长期以来，他们建立的关系盘根错节，上与政府和管理部门有着紧密的联系，下与建设单位水乳交融。因此，无论建设工地还是高速公路的设备十之八九在使用他们的产品。在这种情况下，未出名的品牌想挤进这块建设事业蒸蒸日上、商机无限的沃土，可以说是难于上青天。

一道巨大的门槛横在朱江面前。

朱江来苏州已半个月了，上海分公司又调来了两位配合他工作的业务员，王俊和唐大海。宿舍中增加了人，增添了不少气氛。

上海分公司要求他们每天记日志，将情况每天上报分公司，实际上是催逼他们快出成绩。

信息渠道还未建立，人员单位也还未摸清底，眼看着大象、徐工等国内外企业一个接一个签下合同，自己却怀揣一个在长三角毫无品牌的产品，朱江不由得暗暗着急。

现在面临着一路，就是往已得知信息的地方和单位去跑、去闯，总要闯出一个结果来。

朱江给自己写下了一句格言：穷途未必末路，绝处可以逢生。他时时提醒自己去努力开拓。

他想到自己大学毕业后在一个单位就业时，单位派他到日本继续研修机械专业，这对他来说既是机会，也是锻炼。

那时候，他与人合租八平米的小屋，没有床，席地睡在草席上，只有一台小电扇抵御夏天东京 37℃ 度高温，冬天也是一只小烤火器，同来的两个人就在这陋室中冬去春来度过了两个年头。

白天要上课，他只好利用晚上打工赚点钱来贴补生活费用。那时，朱江每天晚上七点过后，去打四个小时工，半夜回来，累得倒在席上就睡。

早上，一只小闹钟把他从美好的梦境中惊醒，一睁眼就是清晨六点。这个时候，他真想把闹铃键按下，再好好睡一会。可是，日本有严格的作息制度，打卡机会无情地记录下你的上课时间。

朱江就是在“坚持就是胜利”的心理暗示下，度过了在日本的这段值得回忆的日子。他也明白了无论遇到什么困难，都要坚持下去。有了在日本这个工作、生活节奏飞快的国家的生活经历，今天在长三角地区开展工作，他决定用他在日本的拼搏精神去克服所有困难。

朱江每天外出奔走都背着一个牛津包，里面是沉甸甸的产品索引，这是进入企业亮明来意后介绍自己产品所要用的资料。尽管很重，还是要背着跑。千里之行始于足下！

自己的工资不多，他要节省着用。每天花在公交上的费用不菲，使用工程机械的单位，都在荒郊野外，因为那是工地，是市场，而公交所到的地方都是县、区、乡、镇，下车后，必须步行才能到达目的地。

朱江像所有业务员一样，背着包出去拜访单位。一天下来，人已累得散了架，匆匆在路边小饭店吃上五元钱的盒饭后，回来只想倒头就睡。

但是今日事今日毕，他要写日志，还要打电话向上级汇报进度消息。

朱江今天的计划是到唯亭的工业园区，那里距苏州十来公里。要跑到苏州北站坐开往昆山的长途汽车，中途在唯亭下车，再到工地上去。

搭上长途汽车，开出北站，一路上车水马龙，这一条苏州到昆山的路上，几乎塞满了货车、客车、小轿车。车出苏城，就可以看到接踵而来的一座座厂房。马路上的车时走时停，不是等红绿灯，就是等过立交桥。马路边运河里的货船上，都装满了沙子、建材，柴油发动机不停地发出“噗噗”的声响，吐出一股股浓烟。

这里是苏州最繁忙的运输通道，承担着工业园区供应材料和苏昆路上建房工地上的建筑物资的运输，从早到晚络绎不绝。从苏北、安徽来打工的民工，挤在公交车上背着大包小包，拖儿带女来长三角淘金。

这些来自四面八方的儿女们用他们的体力和智慧在长三角创造出了历史奇迹。

朱江挤在前往昆山的长途中巴上，眼望着背大包小包，口操着苏北、安徽、四川各方言的打工者们，心潮起伏，思绪万千，想想自己何尝不是他们中的一员呢。就是条件比他们好一点，有固定住所，有基本工资。但是左右晃动的天平会逐渐倾向一边：自己出业绩，有新的发展；或者毫无业绩，成为被解聘的一员。

朱江在深思中到达了唯亭。

“到唯亭的下车了！”带有苏州口音的普通话提醒朱江到了。

朱江今天要到金鸡湖东面去找一个建筑公司，再到胜浦去找一个沙场，听说他们正

在筹建泵站。

朱江下车后，背着牛津包过了桥向工业园区走去。这里到处在搞建设，工地一个接一个，有平整土地搞五通一平的，有的正在打桩，还有的已搭建架子开始建设屋梁……那种壮观的场面，用热火朝天形容一点也不为过。

朱江走过一条条道路，跨过一条条小河，穿过一个个工地。临过中午，他七转八拐，再三打听，终于到了苏七公司的工地。进门前，他冷静地拍打掉身上的灰尘，然后用手梳理一下头发，又抽出一张餐巾纸将脸上的灰尘擦去，然后才迈向大门。

朱江很注重仪容整洁，每次去工地，进门前一定要整理自己一下。因为他知道第一印象的好坏往往决定成败，所以，他十分注意小节。

“请问找谁？”传达室问。

“我找向经理，我是文经理介绍来的。”朱江亮出表哥的牌子。

“好，在二楼东头第二间。”传达室同志很客气地指点了一番。

朱江在向经理办公室门口敲了一下门。

“请进。”里面传出一个声音。

朱江推开门，看见一个四十岁左右、不胖不瘦，却从骨子里透露出精干气质的中年人，他猜此人一定是向经理。

朱江进门就递上名片，说自己是文经理介绍来的。

向经理招呼朱江落座后，仔细看了他的名片。这又是一个不熟悉的单位，又是一个不熟悉的人，而且又是来推销产品的。

朱江很客气地抽出混凝土输送泵图片，放在向经理桌上。

向经理仔细翻阅了一下，技术指标与各个厂家大同小异，他开始询问价格。

朱江将价格表抽出来交到向经理手上。

待向经理看资料时，朱江喝了一口矿泉水，他实在太渴了，自从出门，整个上午还没喝一口水。

“朱先生，你是文经理介绍来的。我与他是老熟人了，你来理应关照，可是目前我们对你们的产品还不了解。这样吧，你先把资料放在这里，等我们商量后再打电话告诉你。”向经理一边客气地说，一边从抽屉里拿出一张名片递给朱江。

朱江问向经理：“听说你们要买两台拖泵，这是不是确切消息？”

向经理笑了：“你消息真灵通，没错，我们是准备买两台拖泵。”

“向经理，你们在研究时照顾我们一下，两台不行，留一台给我，我就十分感激了。”朱江到苏南已经有段时间了，却没有一单业务，他有点急。

向经理很大度，说：“让我们再考虑考虑，我们要研究后才能下定论啊。”

朱江知道这是一句不着边际的话。

“谢谢，谢谢向经理的关照。”朱江站起来向向经理告辞，向经理客气地送他到办公室门口。

朱江走出七建工地，在马路边一个便利店买了一个盒饭后，坐在小凳上边吃边喝带来的矿泉水。吃完后稍稍休息，他就往胜浦赶去。因为那里有一家沙场在筹建泵站，肯定要建搅拌站和买泵车，这个大客户不容错过。

朱江为什么要先去拜访七建，再去泵站？因为中午工地要休息，而沙场中午则要接运沙船和给客户送沙子。

朱江这个算盘是对的。当他花了一个钟头的时间赶到沙场时，沙场的工人正在热火朝天地从船上卸沙。皮带机“隆隆”作响，沙子从船上“哗哗”向岸上传输，已经堆积了四五堆。这是个大型沙场。

朱江在门口传达室问清了老板在哪里，就径直向那座小楼的一间房子走去。

沙场老板苏振雄是个黑大个子，有一米八高，这在江南还比较少见，但他一口流利的苏州话，证明他是当地人。朱江上前一步将名片递给苏老板。苏老板看后开门见山地说：“哟，消息这么灵通。我们已接待了四家推销产品的业务员，你是第五个。说说你到底有什么比他们强。”

朱江将搅拌站和泵车、输送泵产品索引一并递给苏老板，说：“我们虽然比他们晚来一步，但苏老板你不是还没定下来么？我们来得及时，就等你苏老板一锤定音。”

苏老板听朱江这么一说，不由得抬起头来看看这个小伙子。竟然这么回答，这对了苏老板口味。

“你现在说说，你们的产品怎么比他们质高一筹呢？”苏老板真想听朱江的比较。

朱江说了他们的优点和缺点，然后又摆出了自己的三大优势：价格比他们便宜，售后服务周到，按揭比他们顺通。

朱江这一席话以自己的优势比他人劣势，以自己长处比他人缺点，自有其独到之处。

苏老板听得高兴，道出了目前泵站情况：“你们的品牌在长三角没有见过，质量如何，我想应该不会太差，否则是不敢来长三角销售的。但是，我们泵站刚拿到批文，各种工作跟上还要一段时间，我们的资金到位也需要时间，所以，目前我无法答复你。”

“苏老板，你们大约什么时候可以定下来？到时候我们再来。”朱江探询。

“还要两个月时间，届时再定买哪一家的，不过，我记得你这个人了。”苏老板是实干出来的人，他说两个月，就一定要到那时才能定。

朱江向苏老板要了名片，谢过后就回去了。今天走了二十多公里路，朱江的脚隐隐有些胀痛。

从胜浦出来往回走，这是苏州工业园区新开发的地段，比较偏僻，只有简易公路通进来，这里离公路还有一段距离。此处虽是穷乡僻壤，但是，开工企业已是鳞次栉比、热火朝天。

朱江一边走，一边注意路两边的开工单位、建设单位和监管单位。他是有心人，心想记下这些有朝一日总会有用的。快到金鸡湖了，金鸡湖再过去到管委会就有大路了。

朱江正往前走着，突然看到一个年岁较大的男子蹲在路旁，似乎是病了。出于同情心，朱江紧走了几步过去，蹲下来关切地问道：“老先生，你哪里不舒服？”

那位老先生用手按着胃部，十分痛苦，轻声说了一句：“我的胃好难受。你有水吗？”

“有。”朱江将随身带的一瓶矿泉水打开盖子，将瓶口凑到老先生嘴边。

老人一只手按着胃，另一只手接过瓶子喝水。朱江也用一只手托着他的手看他喝水。

等他喝过两口水后，朱江问他：“看你脸色蜡黄，头上冒虚汗，我送你去医院吧？”

老先生强忍住疼痛，望了一眼满眼关切的朱江说：“你帮我打一个电话到单位去，请他们来人招呼我。”

“好！”朱江掏出手机，当即按老先生所说拨了一个号码，“喂，请问你是××单位吗？你们单位有一位老先生在公路边病了，请马上来车送他去医院。”

“噢！”朱江捂住电话问老先生，“他们问您叫什么名字。”

“你告诉他们我是朱临风。”老先生虽然越来越痛苦，但还是从口中挤出了这句话。

“他叫朱临风，我们在你们单位大约六百米左右的公路边。”朱江告诉对方名字，又将他们所处的位置大致方位告诉了对方。

一会儿，远处来了一部面包车，一路尘土飞扬，很快在朱江和老先生面前停了下来。

车上下来三个男人，都穿着工作服，从服装上看是苏州一建的人员。

“朱工，你刚走不久就发病了？哪里不舒服？”其中一位四十多岁看似负责人模样的问道。

“我胃突然疼得走不动了，幸亏碰上了这位小兄弟，不然会出大问题。”他在两个人的搀扶下直起了身子。朱江也跟着直起身子。这时，朱工借机打量了一下眼前的救命恩人，发现朱江背包上的一行小字：“三一重工”，欲言又止。

“赶快到医院去检查一下，怕出大事。”朱江对来说。

“谢谢你，我们准备送他去吴江医院，你要去哪里？顺路的话，我们可以载你一程。”来的这位领导笑着问朱江。

“好的，我到前面管委会就下车。”朱江搭上了他们的车。

车上，那位老人紧闭着双眼，来人一左一右握着他的手，让他坐得舒服一点。

“你是哪个单位的？”坐在朱江边上的那位领导模样的人问。

“我是三一重工的，叫朱江。”朱江将名片递给了那位领导。

这位领导人拍了一下自己的工作服，感到十分歉意：“你看，我走得匆忙，衣服未换，名片也未带，真抱歉。我是苏州一建的，叫我赵林吧。”对方很直率地报了家门，虽然没亮身份，但朱江记住了他的名字，也记住了朱临风的名字。朱江认定那个朱师傅一定是这个单位举足轻重的人。

车到管委会门口停下。下车前朱江将脸凑到朱师傅面前，轻声安慰了一句：“朱师傅，你不要急，到了医院检查治疗一下就会好的。”

朱工此时睁开了眼睛，望着朱江感激地轻声说了一句：“谢谢你，年轻人，你好心会有好报的。”

朱江下了车，汽车就风驰电掣地向医院急驶而去。

回到宿舍，已是晚饭过后了，他在小摊上吃了一个五块钱的盒饭，喝了小摊主给他倒的茶水。回到房间，他就迫不及待地脱下了皮鞋，换上塑料拖鞋去冲洗。洗完澡稍稍休息后，他又将当天的情况写成日志，并将信息用电话报告给了上海分公司。

近一个月来，朱江在苏州几个县和无锡几个县里转悠，获得了不少信息，确实有许多泵站、建筑公司需要设备，何况现在已是施工黄金季节了。可是残酷的事实在面前摆着，工程机械企业在这块土地上的竞争已到了白热化程度。

他是在春天踏入长三角的，现在梅雨季节已结束，天气一天天热起来，他背的牛津包，在衣衫汗湿之下也浸染上了一层盐霜。这是艰难的见证。

这天回到宿舍，朱江与二位同事交换意见时，他无意中低头看了一眼自己的皮鞋，鞋面已经开裂，布满细细的裂纹。他脱下来一看，大吃一惊：“哟！我的皮鞋底磨出了一个洞。”

在座的小齐是他的学友，比他低几届，他望着朱江的皮鞋苦笑。

“朱江，还是去买一双牛筋底的皮鞋，耐穿。”朱江点点头。

“我们这些人啊，要有牛皮筋那样的韧性。牛皮筋一拉就长，一缩就短，有伸缩性。生活中我们也要耐得住吃苦、耐得住跑路，还要耐得住受冷嘲热讽。要忍下去，跑下去，我相信最终皇天不会负有心人的。”朱江把破鞋子往墙角一扔，大有一切重头开始的劲头。

与他对话的这位叫齐永林，同在本公司做业务员，每月工资一千五百元，两个月下来自己倒贴了两千元，仍然没有做成一单业务。托朋友找关系、找内线，开销烟酒、请客吃饭是家常便饭，因而钞票如雪片一样哗哗流出去了。

更惨的是，若两个月下来无所回报，一事无成，按公司规定只能离开单位，另谋高就。

朱江永远记得小齐临行前来向他告别的情景。

朱江在小餐馆请小齐吃饭，也算是饯行吧。因为没有什么钱，两个人炒了三个菜一个汤，要了两瓶啤酒，一共三十来块钱。小齐喝酒后，号啕大哭：“朱江，我们这个行当没有二话可说，只有做到业务才予以肯定，签了合同就是成功。像我，两个月来一事无成，只能回湖南老家去重找工作，前途未卜呀！”

朱江也很感慨。屈指算来，他也何尝不是干了快两个月了还未开张，银子却已哗哗流出去了不少。

“我和你差不多，只不过我是这里的人，人事关系和业务关系多一点，目前的困难只是暂时的，相信总有一天会冲出去的。”朱江阴沉着脸，喝完了最后一滴啤酒。

在这一个月，除了请别人吃饭外，自己一直吃盒饭，皮鞋坏了，花两百元重新买了一双，牛津包的背带亦已磨损不少，但愿不要中途断了。

凡是做过营销的人都知道营销的难处。

有一次，朱江到昆山一个泵站去联系业务。这个大泵站刚得到批文，正是要进设备的当口，朱江满怀喜悦到了这个泵站，首先是见到了设备主管，然后见到了老板，老板是水泥预制厂转过来的，做工出身，当时，他看了朱江的名片，就将名片丢在桌上走出去了。

然后，设备主管人员进来说：“我们已买了设备，对不起。”冷冷冰冰地下了逐客令。

朱江恳求道：“请相信我一次好吗？”

对方的脸上冷若冰霜：“我凭什么要相信你？你的品牌我们还不知道。”

朱江这时才真的体会到公司四下江南都无功而返的无奈。

有一次，在公交车上，朱江虽然紧紧抓住了手机和钱包，但下车后他还是发现牛津包外口袋被划了一个口子，好在外边只放了几毛钱和梳子之类的东西。但是划出口子后包很不好看，他不得不买了一卷透明胶布将口子临时补上。

天公不作美，天气常常突然变化。这天午饭后天空阴云密布，风沙夹杂着灰沙吹得人眼睛都睁不开。

朱江这时正从太仓的一个工地往回走。突如其来的狂风暴雨，将他从头到脚淋得透湿。当时无处躲雨，等他拦住一辆过路的公交车回到苏州时，已经筋疲力尽。

他回到房间将湿衣服脱下，搭在椅子背上，将头发擦干，换上干衣服时，连连打了好几个喷嚏，而后是一个寒噤，朱江感到不对劲了。

他赶忙出门在附近一个药店买了一盒感冒药吃了，但似乎没什么用。

当天晚上就开始发烧。他感到浑身燥热，迷迷糊糊晚饭没吃就睡了。半夜感到嗓子又干又痛，他大口喝了半缸茶，倒头又睡。

第二天早晨，小王见他没有起床，到房间里来看他时，发现他脸通红，一摸额头，竟是滚烫，就喊他：“朱江，你发高烧了，快起来到苏大附二医院门诊部看病。”

医生问了发病情况后，让朱江在门诊部打吊针。

三天后，他又恢复了正常，又要出门去奔波忙碌了。朱江讲，这就是营销人员的生活，除要应对客户的冷嘲热讽外，还要风餐露宿，甚至是面对突如其来的祸不单行。

一个月来朱江在工业园区、张家港、吴江、昆山、太仓、常熟、无锡等处收集到不少的信息，也跑了不少单位，很多单位的消息确实是真的，可是人生地不熟，他的品牌别人又没有见过，人家给他吃的空心汤圆也就多了。所以，至今他还没有一份合同。

怎么不叫人忧心如焚啊！真是应了一句谚语：“盲人骑瞎马，半夜临深池，哀哉！哀哉！”

朱江坐下来冷静思考，为什么长三角如此炙手可热的市场一个多月的奔波竟然没有拿到一个合同。而且碰了不少壁，吃了不少闭门羹。他不得不坐下来仔细分析原因。

一分析，朱江还真有了发现：初进长三角时，我们的品牌还不为人知晓，而国外的巨头早已进驻，加上上海和长三角的客户大都迷恋国外品牌质量好，其次才会考虑价位，所以国外品牌能牢牢扎根。另外，国内的如徐工、厦工、柳工、成工等，特别是徐工、厦工和安徽星马等地处江浙边缘的老企业，已在多年前就进入了长三角，建筑部门对他们早已熟悉了。熟悉就产生了信任度，有了市场，慢慢地就成了国内名牌。其次，我们几次派人进长三角市场都铩羽而归，久而久之，我们对长三角市场就更陌生了，甚至不了解这里究竟需要什么工程机械。一句话，我们都没有摸清市场的底细。

朱江把大象、施维因、卡特彼勒等国外品牌和徐工、厦工、柳工等国内品牌列了个表格，将规格、使用零部件和各自优缺点一一列出，挂在墙上对比、琢磨。

他想到一点，就在墙上优缺点栏下标出来。功夫不负有心人，经过几天的琢磨、对比，他终于找出了差距和突破口：

1. 国外品牌同类产品价格比国内产品高得多，因此，我们的产品有价格上的优势，