

# 渠道弈战

凤舞焰 ■ 著

赢在博弈，就缺失道德；赢得道德，就缺少博弈。

——《博弈圣经》

QU DAO YI ZHAN

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司  
春风文艺出版社

# 渠道弈战

凤舞焰 ■ 著

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司  
春风文艺出版社

© 凤舞焰 2009

图书在版编目 (CIP) 数据

渠道弈战/凤舞焰著. — 沈阳: 春风文艺出版社,  
2009.11

ISBN 978-7-5313-3572-6

I. 渠… II. 凤… III. 长篇小说—中国—当代 IV.  
I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 157097 号

渠道弈战

责任编辑 王 平 肖云峰

责任校对 潘晓春

封面设计 冯晓驰

版式设计 冯晓驰

幅面尺寸 168mm×235mm

字 数 264 千字

印 张 15.5

印 数 1—10 000 册

版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 11 月第 1 次

出版发行 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司  
春风文艺出版社

地 址 沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮 编 110003

网 址 [www.chinachunfeng.net](http://www.chinachunfeng.net)

购书热线 024-23284402

印 刷 辽宁省印刷技术研究所

ISBN 978-7-5313-3572-6

定价:24.80 元

常年法律顾问: 陈光 版权专有 侵权必究 举报电话: 024-23284391  
如有质量问题, 请与印刷厂联系调换。联系电话: 024-86847258

## 目录

- 引子 /001
- 第一章 初来乍到 /001
- 第二章 业务会议 /011
- 第三章 上任礼物 /016
- 第四章 初次接触 /023
- 第五章 初生牛犊不怕虎 /032
- 第六章 饭局 /039
- 第七章 教训 /046
- 第八章 重心转移 /051
- 第九章 春游 /058
- 第十章 意外的任务 /063
- 第十一章 另类的门市销售员 /071
- 第十二章 火锅 /074
- 第十三章 借题发挥 /080
- 第十四章 培训 /085
- 第十五章 试探 /096
- 第十六章 讨论会 /102
- 第十七章 保持距离 /108
- 第十八章 何俊的愤怒 /111
- 第十九章 公关危机 /117

|                    |  |
|--------------------|--|
| 第 二 十 章 帮忙 /121    |  |
| 第二十一章 火锅 /126      |  |
| 第二十二章 代理大会 /133    |  |
| 第二十三章 误会解除 /140    |  |
| 第二十四章 大区会议(一) /145 |  |
| 第二十五章 大区会议(二) /150 |  |
| 第二十六章 初到重庆 /155    |  |
| 第二十七章 初次拜访 /160    |  |
| 第二十八章 内情 /165      |  |
| 第二十九章 能说会道的伯乐 /173 |  |
| 第 三 十 章 诱人的条件 /180 |  |
| 第三十一章 杜小娟的眼泪 /184  |  |
| 第三十二章 醒悟 /188      |  |
| 第三十三章 徒劳的安慰 /192   |  |
| 第三十四章 奇招 /198      |  |
| 第三十五章 谈判 /203      |  |
| 第三十六章 左右为难 /209    |  |
| 第三十七章 决定 /218      |  |
| 第三十八章 改变 /224      |  |
| 第三十九章 圈套 /230      |  |
| 第 四 十 章 最后一张牌 /235 |  |
| 尾声 /241            |  |

这是一个信息高速发展的时代，人们足不出户就能尽晓天下事；这是一个信息严重滞后的时代，很多人在一败涂地很久以后，还不知道自己究竟输在哪里……

---

## 引 子

做渠道难，做总代理更难，上有厂商，下有分销，总代理就像三明治中的那层果酱，看着好吃，谁都想咬一口，但个中的苦，只有渠道商自己心里明白。

这是一个关于渠道商的故事，故事发生在中国西南的IT圈。做生意难，难不过西南，这里的客户口味最刁，商家也最难对付。西南没有北京上海的快节奏和高效率，却有着更加复杂的商场环境：硝烟味里混杂着火锅的浓香，麻将桌旁摆放着决定企业生死的合同；这里的人早就习惯了在输赢面前不改色，早就适应了在吃喝玩乐中挣扎着生存。

有人说：中国最聪明的人都跑去做IT了，所以把这个圈子搅得一塌糊涂。在这种混乱的局面下，我们的故事拉开了帷幕……

---

## 第一章 初来乍到

初春的周末，天气晴朗，成都科技一条街迎来了久违的阳光，热闹的路演在各大电脑城门口开锣上演，这边刚介绍完产品，那边就开始歌舞登场，不怕声音吵，就怕没人气，铺着大红地毯的临时舞台虽然简陋，却足够醒目。电脑城里人头攒动，商家和顾客都在狭窄的过道上走来走去。初来乍到的人很容易被人流拥到自己并不想去的角落，蒋智扬就是其中之一，他低估了周末成都电脑城的热闹程度。因为这样的景致在上海并不多见。

虽然卖场里的看客多过买家，却很容易给人造成生意火爆的假象，变相帮了商家的忙。正因为此，各卖场都会想尽办法促销，以此提高人气，鑫海电脑城提前一周就开始派发传单：凡是当月在卖场购买电脑的客户，凭有效购机凭据可以免费获赠 256M U 盘一个。于是，今天一早，等着领 U 盘的人就已经排到了电脑城转角的那家豆浆店门口。鑫海电脑城离川大很近，排队的人多半是学生，大家都是校友，所以彼此很照顾，前面的人把钱往后传，后面的人负责买豆浆，然后往前面递，为了赶早，很多人都来不及吃早饭。大家合作还算愉快，并没有出现拥挤不通的情况。

蒋智扬好不容易挤到了电脑城门口，一扭头就看见几个衣着暴露的女孩子在临时舞台上跳热舞，围观的人很多，挤在最前面的却全是些四五岁的孩子，其中一些每周都会来，因为路演间隙有很多活动，比如主持人会在人气惨淡的时候邀请小朋友上台转圈圈，谁最后倒下就有礼品送，有时是钥匙扣，有时是零钱袋，不管什么，小孩子都会冲在最前面，因为他们比大人更喜欢凑热闹。

一阵风吹过，蒋智扬忍不住一哆嗦，现在是初春，他早已换下了厚重的羽绒服，虽然现在艳阳高照，气温却很低。蒋智扬看了看那些只用几片布当衣服的女孩子，不禁感慨着世风日下，卖场的市场部也太利欲熏心了，就为了多那么点儿人气，至于吗？大人倒没什么，要是教坏了小孩子多不好，说不定那帮小屁孩儿在家一吃奶就想往电脑城跑。

蒋智扬是恒康公司新派驻西南片区的大区经理，恒康公司经营电脑板卡类产品多年，是全国有名的 IT 硬件产品渠道供应商，以扎实的渠道根基和稳固的渠道客户资源著称，是多个国际品牌板卡的中国区总代理。

为了赶上周一的业务会议，他故意选在周六动身，一下飞机就赶着来卖场，想趁自己上任前好好走访一下这里的商家，踩踩地头，做到心中有数，周一开会的时候才不会被业务们给唬住。谁知周末的电脑城人山人海，别说走访，走路都困难。从卖场里出来后，他长长舒了一口气，这才拖着行李箱，往公司事先为自己租的房子走去。

房子就在鑫海电脑城背后，来之前，成都分公司的前台还专门征求过蒋智扬的意见，他回答说没关系，离卖场近就行。不过现在他有些后悔了，就这环境，平时还好，一到了周末想睡懒觉的时候，就会听到外面耍猴戏般的嘈杂声。不过现在想换也来不及了，他只能随遇而安，好在房子还算干净，

他只需简单打扫一下就行。收拾妥当，蒋智扬躺在床上休息，耳旁又响起临出发前总经理郭军翔的话：“俗话说：做生意难，难不过西南，这里的商家最难对付，客户也最刁钻。你在上海虽然是个业务尖子，却缺乏管理经验。智扬啊，西南不比华东好做，你要有这个思想准备……”

当郭军翔语重心长地对蒋智扬说出这番话时，蒋智扬就有些不祥的预感，总经理是个使用铁腕手段的人，他会这样说话，足见自己任务艰巨。好在蒋智扬也是有备而来，他怀揣着几年来在上海打拼的经验和一大堆前人总结、后人推新的理论，准备在成都大干一番。

简单吃了点东西，蒋智扬又转回卖场，现在是下午四点，路演基本结束了，电脑城里却还是一副繁忙景象，不少客户在卖场转悠了大半天，这时候基本都能定下来在哪家买电脑。看客少了，真买主多了。比起之前华而不实的人气，现在的卖场要务实许多。

成都一共有五个大卖场，其中四个是近五年内陆续开起来的。IT是科技界的领军行业，这不仅反映在技术发展上，还体现在卖场的换代速度上。新卖场动辄六七层，后面还有二十几层高的附楼。一扫过去和“高科技”极不相符的简陋环境。不过，卖场虽然多了，商家竞争的激烈程度也随之加大。在过去：一个二十平方米不到的小铺面，没有任何装修，就几个展柜加一堆配件，一年能做上千万的生意。这在现在根本就是无法想象的事，很多人都看到了今日商家的辉煌，却很少有人知道，这些商家就是从小铺子起家的。即使到了现在，很多老板还能如数家珍地回忆起一连串早被扔进博物馆的东西。他们都是在科技一条街经营多年的地头蛇，其中也有恒康的下级代理。

鑫海电脑城是成都五大电脑城中规模最大的一个，蒋智扬直接来到二楼的DIY馆。商家都是一派繁忙景象，他皱皱眉头，犹豫着应不应该在这个时候去打扰人家，左侧一家商铺里突然传来一阵嘈杂的打骂声。

人在走上楼梯后，视线大都会习惯性地转向左方，所以蒋智扬在第一时间注意到了那家发生争执的店铺。

围观的人立即从四面八方拥过来，蒋智扬走过去，立即被挤到一个角落里。还好他在上海挤公交车时也算练就了一身挤不垮冲不走的功夫，所以勉强保住了前排的位置。站定后，一排熟悉的包装立即映入他的眼帘，这是恒康旗下一款主机板的外包装盒，蒋智扬做梦都经常梦见。现在，他的“梦中情人”正被一个身材高瘦的年轻男子握在手中，他一边敲着包装盒，一边扯

开嗓门大声喊：“你们卖假货，我要告诉卖场管理办！”

“你凭什么说我们卖假货？”商铺的老板理直气壮地问。

“就凭这个。”年轻人指了指主机板上的一排序列号，“这个牌子的主机板没有 NE9 打头的，我的公司就是这个品牌的中国区总代理！还有这里。”他又指了指主板上的电容，“我们主板的电容用的是全日系，你这一看就是国产的杂牌。”

“我知道你是恒康的人，恒康了不起吗？”老板急红了眼，年轻人在这个时候起哄，明摆着败他的生意，几个顾客原本定下来要在他那里买电脑，一见这阵势，全都悄悄溜了出去。

蒋智扬愣了愣，脸上立即浮现出一层难以察觉的尴尬。他初来乍到，和自己手下的业务还没打过照面，虽然他并不认识眼前这个年轻人，但见他那么熟悉这个品牌主板的编号和电容，又自称是恒康的人，看来是自己的手下没错。

想到这里，蒋智扬不禁皱皱眉头，虽然他不了解西南区的状况，但作为一名恒康公司的员工，还是负责一个片区的大区经理，他实在不能在假货面前坐视不理。蒋智扬轻咳两声，正要站出去，商铺老板已经一个箭步冲到年轻人面前，抢过他手中的主机板。年轻人当然不甘示弱，一拳头砸过去，正砸在商铺老板的颧骨上，老板的眼镜立即掉到地上。他的员工们一见老板吃了亏，马上一拥而上，眼看年轻人处于以一敌众的不利局面，卖场的保安终于姗姗来迟。很快，年轻人和店铺老板就被带去了楼上管理办。

蒋智扬无奈地叹了口气，只好悄悄跟在后面。

一行人被带到六楼的协调科，很快，DIY 馆的楼层管理员也赶了过来，卖场出了打架斗殴的事，他刚才竟然不在场协助解决，所以现在匆忙赶来将功补过。于是，年轻人、商铺老板再加上楼管，三方各怀心事地出现在协调科的办公室里。

其实最紧张的人并不是那个刚才处于弱势的年轻人，而是楼管，二楼是他的管辖范围，他没有在第一时间出面协调，铁定会挨骂。现在，为了弥补刚才的失误，他开始异常活跃地游走于当事人中间。

他先将年轻人打量一番，然后用尽量平和的语气说：“你刚才为什么要出手打人？”

“因为他抢我手上的证据。”年轻人指指商铺老板。

“什么证据?”

“他卖假货的证据!”

“他卖假货你可以向卖场投诉，卖场肯定会出面处理，不管你再有理，也不该出手打人啊!”楼管语重心长地说。

“处理?他家进驻鑫海整整一年，假货就卖了一年，我不是没投诉过，有效果吗?”年轻人的口气一点也不弱。

“我们现在探讨的不是卖场干预有没有效果的问题，而是你打人的问题。不要岔开话题好不好?”

“我打人我赔礼，但他也不应该抢我手上的东西，那可是证据，他也要向我道歉!”

楼管见年轻人的语气那么强硬，只好转向商铺老板：“他愿意就刚才打人的事道歉，但他也有确凿证据证明你卖了假货。大家出来做生意，求财不求气，我看你们心平气和地协商解决算了。”

“协商?就他那副理直气壮的样子?他打人还有理了?凭什么协商!”商铺老板捂着火辣辣的脸颊大声说。

“那你要怎么样才肯协商?”

“就他这个打杂的?我没什么要跟他说的，要谈叫他领导来!”

楼管里外不是人，正在着急，突然听到有人敲门。他打开门，眼前立即出现一个文质彬彬，颇有气质的男子。那人冲楼管笑了笑：“请问是在解决刚才楼下的纠纷吗?”

“是。你有事?”楼管心情不好，原本想马上把门关上，但俗话说：有气不打笑脸人。见对方非常礼貌，他也不好直接回绝。

“对不起，给你添麻烦了。”男子一边说，一边掏出一张名片，上面印着：恒康公司华东区业务员，蒋智扬。楼管斜瞟了他一眼，从刚才的协调中，他得知年轻人是恒康公司的人，但他很怀疑一个负责华东的业务突然出现在成都卖场能解决什么问题。

蒋智扬的调任通知是上周出来的，还没来得及印新名片。他看出了楼管的怀疑，笑着说：“里面那人是我的同事，我了解他的脾气，他正在气头上，说什么也听不进去，我想替他向挨打的人道歉，把这个事给化解了。”

楼管一听有人愿意代替他做出气筒，当然乐意，当下就把蒋智扬给让进了办公室。当事双方瞟了一眼这个陌生人，都不做声。蒋智扬坐下后，将一

张自己在华东区的名片递给商铺老板，笑着说：“我们公司的人刚才确实做得不对，回去后，公司会处理这件事的，请您原谅。”

年轻人愣住了，扭头看着蒋智扬：“你是谁？关你什么事？”

商铺老板看了看名片，不禁皱皱眉头：“你们公司的人真是心有灵犀啊，西南的人出了事，华东的人来说情。你和他一样是业务，凭什么表这个态？”

蒋智扬正要说话，一旁的年轻人立即站起来，冲他嚷嚷道：“你是谁啊？不会又是个冒牌的吧？”

蒋智扬摇摇头：“我当然是恒康的人，不然你认为我为什么要站出来管这种吃力不讨好的事？”他的语气依旧温和，脸上依旧带着笑，只是吐出的话立即将年轻人噎得答不上来。

“不管你是不是恒康的人，我要看你们公司对他的处理意见，觉得满意了，才能接受你们的道歉。”

“我什么时候说要道歉了？”年轻人没好气地说。

“两位消停一会儿行不行？”楼管用近乎祈求的语气。

“是啊，吵架解决不了问题，恒康公司一向以客户为重，对这种有损商业关系的行为决不姑息！”蒋智扬望着商铺老板，慢条斯理地说，“所以，公司一定会严肃处理这位业务打人的事情。不过，处理办法要视情节轻重来定。”

“情节轻重？怎么打鼻子打脸的处罚还不一样？”老板心里当然不满，但蒋智扬开口就表示公司一定会处理打人者，所以他的一肚子气只能窝在喉咙口。

“对，通常遇到这种事，公司的处理办法有三个等级。第一等级：你卖的产品是正品，我们业务完全无理取闹，不仅恶意中伤贵公司信誉，而且出手打人，这样的员工，公司会毫不犹豫地开除，并负责被打人治疗的全部费用，这是最严重的惩罚。

“第二等级：贵公司卖的产品虽然是正品，但没有经过正规进货渠道，也就是说，不是从恒康这家全国独家总代理进的货，那我们的业务有权力对贵公司的进货渠道提出质疑。但应该分清场合，更不该出手打人，所以公司会对该员工进行罚款和警告的处分。并责令他向当事人道歉。

“第三等级：贵公司卖的产品是假货，而且影响到了我们正品的销售市场，那恒康公司的业务不仅有权力对贵公司提出质疑，而且应该立即告知公司领导和卖场管理办。协助并督促管理办将这批假货当场处理并贴出通告，

维护卖场信誉，树立消费者信心。但是，该业务打人在先，必须在有上级陪同的情况下，向贵公司道歉。您觉得，我们应该采用哪一个级别的处理办法呢？”

蒋智扬有条不紊地说出了有关业务打人的三级处理办法，商铺老板听完，脸色顿时通红，原本就火辣辣的颧骨更烫了。他的确卖了假货，刚才那年轻人提出的证据也是确凿可靠，硬着头皮不承认是不可能了，他只能故意夸大伤处的疼痛，紧皱起眉头，龇牙咧嘴地打起太极：“不管第几等级，你这个普通业务也没权力表态！”

一旁的年轻人心头一惊，公司什么时候出台了这种规定啊？

“所以我在征求你的意见。”蒋智扬当然听出了对方底气不足的深意，“另外，我刚才只顾着递名片，忘了自我介绍。”他停顿一下，继续说，“鄙人是恒康公司新任西南区大区经理，今天刚到成都。”

打人者和被打者一听，同时愣住了。年轻人尤其震惊，他这才想起，自己上周好像是收到过一封邮件，总公司给西南派来一位新的大区经理，现任那位一直没有表态，他也不好多问。没想到今天正好撞在了枪口上。

见年轻人脸色突变，商铺老板也不敢不信，他支支吾吾地说自己伤口疼，要去找冰来敷，打人的事随后私了，然后就快速溜了出去。

“没想到您就是恒康新来的大区经理，真是不好意思，在我们卖场出现这种事。您放心，我一定会严肃处理。”见危机解除，楼管立即松了口气。

“不用了！”蒋智扬笑着摆摆手。

“不用？”年轻人怀疑自己有没有听错。这个人刚才不还振振有词地要卖场处理这批假货嘛！

“等你们拿着确凿证据赶过去，他早就把假货全都撤走了。就算还有，他也可以谎称自己也是受害者，并不知道货是假的，他会马上拿去退货。到时候商场怎么回答？”蒋智扬叹了口气，继续说，“商家是卖场的衣食父母，也是我们渠道商的衣食父母，能在成都科技一条街立稳脚的公司，在圈子里都有不错的关系网。如果可以好好协调，让他家以后从我们公司的下级代理提正品，那才是解决问题的办法。我相信，经过今天的教训，这个老板不会再卖假货了，就算卖，至少不会明目张胆。我们会严密监视，以观后效。另外，我会让成都区的代理商尽快和这家公司谈判，软硬兼施，相信这样处理比直接扔掉那批假货要好一些。”

“原来是这样！”楼管无比佩服地点点头，蒋智扬的处理办法，无疑为卖

场解决了一个难题。

“恒康公司是渠道供应商，必须仰仗渠道生存，所以凡事都会给自己留有余地，不会把事情做绝。”蒋智扬继续说。

“对对对！不过，这件事卖场还是会处理，跟恒康没关系，完全是鑫海电脑城的职责所在。”说出这些话时，楼管的语气明显轻松许多。

“呵呵，既然是卖场的规定，我也没有办法了。”蒋智扬笑了笑，起身告辞，走到门口，他突然看见年轻人还坐在沙发上发愣，不禁有些无奈，“想等人家请客吃晚饭吗？”

年轻人这才反应过来，立即跟过去，两人一前一后下了楼。

“你叫什么名字？”蒋智扬把眼前这个血气方刚的年轻人仔细打量了一遍。

“我叫何云坤，经理。”年轻人的声音听上去非常忐忑。

“你是负责哪个区域的业务？”

“四川。”

“刚才那家公司每月假货的销售量是多少？”

“不清楚！这家公司一直在卖假货，之前还藏在库房里，现在居然明目张胆地摆在铺面上卖，我看过，所以……”

“我没问你这些。”蒋智扬叹了口气，“我再问你，他卖假货，对成都地区的销量影响有多大？我要一个具体的数字。还有，我们的代理有没有找他们谈判过？”

“影响应该是有的，至于多大，现在还没法量化，代理商那边我也还没去问。我现在马上打电话！”说完，何云坤立即掏出手机。

“不用了！”蒋智扬努力按下心头的怒火，他不希望自己上任的第一件事就是骂人，更何况今天是周末，他还不算上任，“你一问三不知，就这样跑到人家铺面上去大吵大闹，你认为这样做就能解决问题吗？”

“我……”何云坤知道理亏，低头不语，就像个做错了事的孩子，和刚才那个大吵大闹的他完全判若两人。

“做错了事就低头不说话了？”蒋智扬问，“何云坤，你是一个负责渠道建设和维护的业务，你的对口下家应该是地区代理，而不是零售端的经销商。你这样处理，有和地区代理商商量过吗？”

“没有。”何云坤的声音小得只有他自己能听见。

蒋智扬不禁摇摇头：“刚才问的那些问题，就是我交给你的第一份工作。

周一的业务会议上你必须告诉我答案，你还有一天的时间。”说完，他带着何云坤回到二楼DIY馆，在刚才吵架的那家商铺门口停了下来。不出所料，这才半个小时不到的工夫，刚才摆放在铺面上的那些假货全都不见了。

“干什么？”何云坤不解地问。

“道歉！”

“道歉，我凭什么要道歉？”一想起刚才的情景，何云坤就气不打一处来。

“就凭你打人在先！”蒋智扬淡淡地说，“不管商家做了什么，打人就是不对，这是幼儿园小孩儿都知道的道理。”说完，蒋智扬冲何云坤使了个眼色，把他推了进去。

何云坤深吸一口气，无奈地走到老板面前，后者见到他，不禁皱皱眉头，心里明明一肚子气，却又因为心虚不敢当场发火。只能没好气儿地盯着何云坤，两个人都阴沉着脸，沉默许久，何云坤终于闷闷地说了声：“对不起！”

“知道对不起，以后就要注意态度，你以后要是再这样，就不是一句对不起能完事的了！”老板赶紧借坡下驴，这件事可大可小，他不想拿自家的生意开玩笑。

何云坤“嗯”了一声，转身就走。蒋智扬却把他又推了回去，自己则走进去，随意看了看店铺的布置，一边还说：“没想到成都电脑城的生意这么好，我刚才差点儿被挤到厕所里去。”

“你那算什么，赶上周末，卖场的广播里经常播放寻人启事。”老板随口回答，两个人相视一笑，就像刚才的矛盾从来没有发生过。老板知道蒋智扬是个大区经理，自然不好意思，碍于情面，只好请他坐下。蒋智扬也不推辞，顺势坐下，还将何云坤拉到身边，和老板聊起天来，从成都电脑城的销售现状到门市经营上的困难，话题谈开了，老板其实也是个话匣子，他告诉蒋智扬很多终端市场的一手信息，蒋智扬将这些话一一记下，还不时虚心请教些问题。两人一聊就是两个小时，眼看着卖场就要关门了，蒋智扬才带着何云坤与老板道别。

傍晚的科技一条街褪去了白日的繁华，显出宁静谦和的本色，初春的气温很低，走出电脑城，蒋智扬有些不适应内外的温差，下意识裹了裹衣服，忍不住打了个喷嚏。他发觉自己初来乍到就犯了两个错误：低估了卖场的人气，高估了成都的气温。

一路上，何云坤始终一言不发地跟在他身后，蒋智扬转身问他：“是不

是还咽不下这口气？”

何云坤没有说话。

“你不说话就是默认了。”蒋智扬拍拍何云坤的肩膀，“教你一个做渠道的秘诀吧！水至清则无鱼，人至察则无徒。我知道忍字头上一把刀，做业务不容易。但我们必须时时刻刻将公司的利益放在首位，从个人情绪中跳出来，站在客观的立场上去看问题。拿刚才这件事来说：就你个人而言，肯定巴不得和那个老板老死不相往来。但你别忘了，他家卖的，可是恒康旗下一个重要品牌的假货，正因为这样，我们必须仔细调查他，而调查的前提就是良好的沟通，如果两家一辈子不说话，怎么调查？数字又从何而来？”

“我也没说一辈子不跟他家说话，不过用不着亲自嘛，找地区代理去问也是一样的。”何云坤低声说。

“一样吗？我不觉得。”蒋智扬摇摇头，“代理的话永远是二手信息，要想获得一手资料，亲力亲为是非常重要的。我刚才说人至察则无徒，我们可以不把一件事追问到底，但这并不代表我们不知道，正相反，只有自己清楚了情况，做到心中有数，才知道什么应该放水，什么不能。所谓的松紧有度就是这个道理。”

何云坤点点头，蒋智扬的话的确有道理，听了这位新任领导的话，他心里的结舒展不少：“明白了，我明天就再去找他们，再拉上成都的代理，想办法让他专卖我们的正品。”

“这就对了！”蒋智扬笑着说，“商家是需要引导的。商场上没有永远的敌人，也没有永远的朋友，我们的产品之所以能在中国市场立住脚，靠的是什么呢，知道吗？”

“知道，渠道的良性发展和产品一流的性价比。”何云坤想也不想就回答，一说起恒康公司的状况和优势，他可以对答如流。

“对，渠道的良性发展意味着我们良好的信誉度和公共关系；一流的性价比意味着我们的产品可以为经销商创造相对轻松稳定的利润。有了这两点，还怕他会一直担惊受怕地卖假货吗？”

“是啊！听您这么一说，我觉得自己刚才真是昏了头。”何云坤拍拍脑袋，“我以后做事一定不会这么鲁莽了。”

蒋智扬笑着点点头：“天色不早了，一起吃个饭吧！听说成都是个来了就不想走的城市，吃的东西尤其出名，你给推荐个地方吧！”

“好吃的东西满大街都是啊!”何云坤肚子正饿,一提到吃,他立即来了劲儿,“这样,有一样东西你们上海肯定没有!”

“什么?”

“兔头啊!”何云坤笑着说,“成都的双流老妈兔头可是全国闻名的。不过你能吃辣的吗?”

“能吃一点,既然是全国闻名,不能吃我也要试试!”蒋智扬说。何云坤立即伸手叫了辆出租车,两人有说有笑地上了车。

## 第二章 业务会议

周一,恒康公司位于鑫海电脑城附楼十九楼的会议室里。

四个年轻男子惴惴不安地坐在会议桌旁,不时聊上两句。他们就是恒康公司负责云、贵、川、渝四个区的业务。今天一早,现任大区经理通知业务开会,说是要公布重大事情。至于是什么事,几个人心里都很清楚,因为何云坤昨天就已经给大家去了电话:新任大区经理已经到了,是个很厉害的角色。

“这回这位,不会比上一位弱!”何云坤对身旁的苏志军小声说道。

“还能怎么强?新官上任三把火呗!”苏志军冷冷地说。他负责重庆区业务,一年大半时间都在重庆,进公司刚两年,过去负责云南,后来又被调去重庆,和成都的老婆长期分居,用他的话讲:自己就是革命的一块砖,哪里需要往哪儿搬。

何云坤感慨着摇摇头:“咱们的领导怎么就跟走马灯似的,我来才多久,大区经理就换三个了。”说完,他从衣兜里摸出烟,给身边两人各扔了一支,然后自顾自地点上。

几个人都沉默了,他们坐成一排,一边埋头抽着烟,一边想着各自的心事。这样的状态维持到三分钟后。当蒋智扬走进来时,第一眼并没有注意到这三个人,而是注意到了三个人手指间夹着的烟,从侧面看过去的,那三支烟整齐地排成一排,一头闪着微弱的火星,烟雾肆无忌惮地向四面八方弥漫开来,不到三十平方米的会议室早就变得一片朦胧了。

现任经理名叫何俊,见到这种状况,他尴尬地轻咳两声说:“都把烟灭了,这里是会议室,不准抽烟!”

业务们一听，赶忙把手中的烟杵灭，眼睛紧紧盯着何俊身后的高个男子，男子一米八的个头，穿着黑色紧身风衣，平头，晃眼看去有点像《黑客帝国》里的里奥。只是他没戴墨镜，目光中透着精明和睿智，一副 IT 精英的样子。

苏志军并不欣赏这样的男人，他是个内敛的人，也喜欢跟内敛的人交朋友。而眼前这个人给他的第一印象就是讲究穿着，爱显摆。

何俊和男子一前一后走进会议室。

“想必大家都知道了，这位就是西南区新任大区经理蒋智扬。大家欢迎！”何俊带头鼓掌，几个业务却面面相觑，然后面无表情地望着他，何俊有些尴尬，他轻咳两声，对蒋智扬做了个“请”的动作。

蒋智扬倒也不介意，毕竟大家第一次见面，鼓掌这种做作的事他也不喜欢。相反，如果刚才何俊话音刚落，大家就立即使劲鼓掌，他会觉得不知道该说什么。蒋智扬没有立即坐下，他掏出名片，给每个人发了一张：“我的新名片还没印出来，大家先将就着看，上面的电话是我在上海的号码，我会一直用。”

苏志军看了看名片，当看到名片上的职务栏和自己的一样，写着“业务”二字时，他忍不住撇了撇嘴。

他的小动作没有逃过何俊的眼睛，何俊是个特别注重细节的人，来分公司时间不长，销售方面没见起色，他倒是把后勤管理得井井有条：“大家是不是想，新任经理原本也和你们一样是业务，让这样的人管理西南区，是不是不太妥当？我要明确告诉各位，蒋智扬在华东区的表现非常突出，在短短一年里就将上海区的销量做到全国第一，是名副其实的业务尖子，由于业务能力突出，总经理破例提拔他为大区经理。我相信，他一定可以带领大家把西南的销量冲向新的高峰。”

说完，何俊的目光投向正对面的业绩板，业绩板上贴着公司每个月的销量以及与去年同期相比的完成情况。销量表旁有一个坐标图，图上清晰画着一青一红两条线，两条线弯弯曲曲地画了个叉，绿线上扬，红线下挫。晃眼看去，会让人以为是小孩子随意的涂鸦。

红绿两条线代表的并不是销量，而是代理商的幸福指数和成都分公司的痛苦指数。红线代表的幸福指数表示代理商对恒康这家全国独家总代理的满意度，绿线代表的痛苦指数则说明恒康员工的精神状态以及工作进展的顺利程度。