

六月火◎著



超市战争

一部关于供货商业务员与超市博弈的小说

CHAOSHI ZHANZHENG
CHAO2SHI ZHAN2ZHENG

这是门槛最低的职业
也是最具挑战性的职业

这是最磨炼人的职业，也是最容易成功的职业
这是最受气的职业，也是最考验智慧与意志的职业

这个职业就是——业务员！

广西人民出版社



超市战争

一部关于供货商业务员与超市博弈的小说

CHAOSHI ZHANZHENG
CHAO SHI ZHAN ZHENG

图书在版编目 (CIP) 数据

超市战争 / 六月火著. — 南宁: 广西人民出版社, 2010
ISBN 978-7-219-06853-3

I. ①超… II. ①六… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第 235449 号

监 制 彭庆国
责任编辑 吴长杰
责任校对 周月华 唐柳娜
美术编辑 王 霞

出版发行 广西人民出版社
社 址 广西南宁市桂春路6号
邮 编 530028
网 址 <http://www.gxpph.cn>
印 刷 广西大一迪美印刷有限公司
开 本 710mm×990mm 1/16
印 张 15
字 数 180千字
版 次 2010年3月 第1版
印 次 2010年3月 第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-219-06853-3/I·1257
定 价 22.00元

版权所有 翻印必究

目 录

001

楔 子

002

第一章 出 逃

1. 困惑
2. 蘑菇定律
3. 财务总监
4. 最后的谈话

023

第二章 上 任

1. 最佳员工
2. 给马加鞍的人
3. 超市促销员
4. 超市倒闭风波
5. 倾诉
6. 小企业的苦水

077

第三章 成 长

1. 贪婪的超市组长
2. 销售量淘汰法
3. 艰苦的谈判
4. 裂变
5. “阳光采购”
6. 窜货风波
7. 退货之忧
8. 促销大战
9. 寒冬



目 录

144

第四章 事 故

1. 趁火打劫
2. 裁促计划
3. “毒刺”行动
4. 风暴前夕

162

第五章 风 云

1. 暖春
2. 阴影
3. 疑云
4. 离别

183

第六章 颠 覆

1. 惊天的“研究”
2. 对策
3. 交锋
4. 清剿行动
5. 危机公关
6. 临危受命

224

大结局

1. 聚餐
2. 探视
3. 尾声

楔 子

在东北的一座城市里，有一家集日化系列商品的研发、生产以及销售为一体的集团公司，这家公司生产的日化系列商品的品牌为“丽仪”，在全国的许多城市里都设有它的营销公司。

这是一座省会城市，关于这座城市的地理位置，北京人通常说它位居南方，而广州人则通常说它位居北方。事实是它紧贴长江南翼，夏季异常湿热，冬季令人寒冷难耐。“丽仪”集团公司在这座城市里也设有营销公司。

这是一栋商务楼，营销公司就设在这栋楼里，我们的故事就从这里开始……



第一章 出 逃



1. 困 惑

六月底的一天晚上，和平区的业务主管董春林，没有按照公司铁定的那条规定，在晚上下班前回公司报到。他出逃了，而且是携着货款出逃了。

营销一部的部门经理孟庆宗立即指示秘书王莹，把所有已经下班的员工全部召集回公司，营销公司总经理杨总要就此事开员工会议。

顾炎是在回宿舍的路上，接到王莹让他返回公司的电话的。他的感冒刚好了点，原本想吃了晚饭洗了澡，再服点感冒药就休息了，不想此时，王莹的电话就到了。

王莹在电话里没有提及董春林出逃的事，顾炎也没有往这方面想。

虽说晚上回公司报到时，没有看到董春林的身影，但这种情况也属正常。说不准被哪家超市的营销事务绊住了脚，一时回不了公司，也是有的。

然而，当孟经理在会议上宣布“董春林出逃了，而且是携着货款出逃了”的消息的时候，顾炎震惊了！员工们在下面也开始窃窃私语了。

孟经理说，晚上下班前，他打了董春林的手机，发现他的手机已经关机。孟经理就开着公司的那辆银灰色的三厢轿车去了男员工宿舍，问公司雇请的负责做饭的钟点工阿姨有没有看到董春林。

阿姨告诉孟经理说，她没有看到董春林，倒是他的一个老乡来过。那个老乡说他要回安徽，董春林托他把冬天的衣服顺便带回去洗洗，再暴晒几天，要不就发霉了。

孟经理当即就返回公司，问公司的财务人员，董春林今天有没有去超

市结款。得到的回答是孟春林下午去了福达超市结款，数目是一万八千元。

孟经理又去了福达超市，径直去找公司派驻在这里的促销员。促销员告诉他，董春林下午来过。孟经理问她，董春林有没有结款。促销员说这就知道了，她只知道财务部在三楼。可财务部的人只上日班，早已经下班了。

他找到了超市的值班经理，说明情况，那值班经理给他提供了财务部的出纳的手机号码，很快就联系上了。

那位出纳说本来按照超市的规定，超过两万元的货款是不提供现金的，都是开转账支票，但是董春林取的货款不足两万元，所以就支付了现金。

事情到这里，全部明朗了。

“一个典型的携款出逃！”孟经理吐出几个字，为这件事定性了。

说到这里，顾炎能不震惊吗？他就是和平区的业务员，董春林就是他的顶头上司。自己的顶头上司居然携款逃跑了，他睁大了眼睛，大张着嘴呆坐着。

直到坐在他旁边的和平区的另一个业务员龚庆掐了一下他的手背，他才回过神来。

台上准备讲话的是杨总。

杨总显然也对这一消息感到震惊。在最初阶段，他甚至激动得话都说不出，只是一个劲地抿着嘴唇。过了好一会儿，他才开始讲话。顾炎感觉到杨总能够讲话，是因为他已经从最初的震惊，转化为愤怒了。

的确，杨总的讲话极其愤怒。

杨总这样的讲话，在顾炎听来，是从未有过的。他的手指敲着桌边，几乎是一字一顿地说：“我极端鄙视这样的行为！也极端鄙视像董春林这样的人！当然，公司不会不处理这样的事情！我们将找到董春林在安徽的家，我们坚决让他把这笔货款归还公司！希望各位员工，要引以为戒，坚

超市战争

决保证不再发生类似事件!”

“董春林怎么这样啊!出逃就出逃呗,怎么偏偏在晚上公司才发现?害得我没有时间和贺永涛逛街了!”邻座的龚庆小声说着话。

顾炎沉着脸看了他一眼道:“董春林都不见了,你还逛什么逛?再说贺永涛进公司才两天,你别带着他瞎逛!”

会后,公司的各个部门迅速开始运转起来。针对董春林的携款出逃事件,公司作出了一连串的反应:孟经理让秘书王莹迅速把董春林应聘时填写的个人资料呈报给他。董春林虽然与顾炎一样,是总部聘用人员,但在来营销公司报到上班的时候,总部的人事部门就把其个人资料传真到营销公司。有了董春林的个人资料,再结合他留下的借据,接下来就是请律师打官司了。

回到宿舍,顾炎刚捧起碗准备吃饭的时候,一拨拨人拥到他身边,一连串的问话像一支支箭一样向他射来:

“董春林是不可能就这样走的,对吗?”

“有什么最新情况吗?你的主管有下落了吗?”

.....

他像“草船借箭”中的草船一样,默默地承受着一支支射来的箭。草船受箭那是偷着乐,而顾炎受那些箭是心中痛却不能发出一声呻吟。

他没有吭声,像一个受到四面围攻的江湖大侠一样,镇静地放下还没有送到嘴边的筷子,端起碗站了起来,向墙角的那只专倒饭菜渣的垃圾桶走去,把那碗米饭扣在垃圾桶里。

客厅里还有员工在看电视剧,顾炎下了楼,龚庆和贺永涛也从后面跟了上来。下了楼,三人像失去方向的车一样在居民小区里漫无目的地走着。

“我靠!他怎么就忍心抛弃了我们?”龚庆似乎想为他们的谈话起个头。

“你俩快回宿舍去吧!”顾炎一句话就截断了这个头,他需要单独待一阵子。

董春林和他虽然是上下级关系,但从实际工作和生活中看,董春林更

像一个大哥指导和照顾他。董春林的不辞而别，就像在他的心里投下了一颗炸弹，炸得他暂时失去了方向。

他很困惑，不明白董春林为什么选择这种很不光彩的方式离开公司。难道董春林不知道这样做的后果吗？白纸黑字的借据在公司，公司是可以追索或者起诉的。究竟是什么原因，让他走上这条有可能使他身败名裂的路的呢？

顾炎燃起一支香烟后，半蹲着身子，猛吸了一口烟，又急速吐出。看着刚出嘴的那股烟在风中轻荡，他开始仔细地回忆起昨天和今天自己经历的一切事情，希望能从中找出董春林携款出逃的原因……

昨天早晨，顾炎的身子仍然闹着感冒，这感冒已经持续几天了，吃了些药，却没有什么效果。他昏昏沉沉地起了床，在混乱无序中完成了自己的洗漱，吃了一碗开水泡冷饭的早餐，他最后一个走出宿舍，关上了门。

即便是在早晨，空气中依然有着浓湿的热。像时断时续的蚕丝一样细微的风，吝啬地拂过行人的脸。初升的太阳射出的光芒，照耀着刚经黑夜微凉的万物。

尽管去年就来到这座城市，但他仍然没有完全适应这座城市的气候。这是他第一次尝到这座城市夏天的滋味。他去年到这座城市的时候，已经是秋初了。他的家在北方，虽说这几年他的家乡夏天的气温也在持续攀升，但这座城市别具特色的湿热，仍然使他显得很狼狈。

他在大学里学的是市场营销专业。在去年临近毕业的那段时间，班里很乱，有些同学半个月都不见个人影，忙着赶令人眼花缭乱的各种招聘会的场子。在经历了那些形形色色莫名其妙的面试后，能够得到心仪单位与自己签约的同学似乎并不多。

顾炎无可奈何地加入了这个行业，许多与市场营销专业丝毫不沾边的毕业生都加入了这个行业，他这个百分之百的市场营销专业毕业的人，就更没有理由不加入这个行业了。准确地说，他是加入了寻找在这个行业发

超市战争

展机会的十万大军之中。

他在互联网上看到一则丽仪集团公司招聘营销人员的信息，便在网上报了名。不久，就接到去东北总部面试的通知。他顺利地通过了初试和复试，在经过七天的培训后，于去年九月的一天，他被总部派到设在这座城市的营销公司，任最基层的业务员。

这座城市的城区是由五个区组成的，另外还有八个郊县。

管理城区这五个区营销事务的部门是营销一部，四十多岁的孟庆宗是部门经理。在这五个区中，每个区各设一名业务主管，在每名业务主管的手下，又各配备了两名业务员。管理八个郊县营销事务的部门是营销二部，部门经理是康明瑞。

除了这两个营销部门外，公司还设有财务一部和财务二部。

在财务一部办公室里办公的，是一名财务总监和一名专门负责处理各种报表的会计。财务一部担负的工作是处理发生在营销公司与总部之间的往来账务。营销公司的全部财务工作是由财务总监领导的，财务总监这一职务的人选是由总部直接任命的。

财务二部则是一个纯粹处理营销公司内部产生的账务的部门。

顾炎骑行在密密实实却又快速移动的自行车潮中。他看到前方不远处的人行道旁，董春林正冲他招手。从董春林那只手上下摆动的频率看，他显然是着急了，顾炎见状便勉强着加快了速度。

俩人一起上路的时候，董春林面带愠色地发话了：“怎么这么慢？前面的人都快要到公司了！”

顾炎的脸上有点挂不住了，勉强笑道：“我这几天感冒，浑身乏力。”

“怎么不早说？”董春林惊讶道，“要不要请假休息？夏天的感冒可难治点儿呐！”

“没事的。挺几天就过去了。”顾炎答道。

两人匆匆地骑着车往前赶。董春林道：“孟经理招了一名业务员，今天早晨到公司报到。又有新人加入我们团队了！”

顾炎打了一个喷嚏后说：“这是几天前的事儿？”

“上周的星期六，孟经理和我去人才市场招的。”

营销公司也可以自行招聘员工，以弥补总部派给人员的不足。铁打的营盘流水的兵嘛，对于这样的招聘，顾炎也不感到奇怪了。他沉默了一会儿后，说：“你真能保守秘密呀！”

“他叫贺永涛，说起来也是我同乡呢，也是安徽的。”董春林漫不经心地说，“在招聘现场，看他还拖着拉杆箱，他说从安徽到这里有几天了，旅社住不起，晚上就到火车站，买一张次日早晨开往距离这座城市最近的郊区镇上的火车票，进入候车大厅里休息一夜，天不亮再把票退了。公交都舍不得坐，买了辆二手的自行车骑着。问他对营销方面了解多少，他说不是学这专业的，更没有实际工作经验。孟经理就是觉得这人很实在，也挺能吃苦，就把他给要了！”

顾炎点着头。

谈话间，到了一个已经亮起红灯的路口，各自刹住自己的车闸后，董春林说：“他没有理论知识，更没有实际工作经验。孟经理让你帮这个人熟悉熟悉业务流程。”

“我?! 为什么是我呀?” 看起来，顾炎很疑惑。

也怪不得顾炎疑惑。按照公司的惯例，一个新来的从事营销工作的员工，在哪个区“熟悉业务流程”，以后就在这个区正式上班了。

顾炎不由得替龚庆担心起来。孟经理对龚庆早就看不顺眼了，这个新来的贺永涛，是不是用来替换龚庆的？想到这里，他说道：“你说他会不会是来替换龚庆的？”

“人员调整是正常的事，如果真的出现龚庆被替换的情况，那也是没有办法的事。我们平常说的所谓‘竞争’，在现实中就是这样表现出来的。你就别多想了。好好带好那个贺永涛就行了！”董春林还是漫不经心地说，“我告诉你这些，是让你有个心理准备，到了公司后，孟经理要找你谈话。”

超市战争

顾炎不吱声。在自行车棚里安放好自行车后，两人各自夹着自己的皮包，来到这幢商务楼，进了电梯里。

2. 蘑菇定律

推开栗子色的木质弹簧门，最吸引人眼球的，莫过于张贴在大门对面的北墙壁上的两行蓝色标语牌了。上面的一行标语是“没有执行力就没有竞争力”，下面的一行标语是用特大的字体制成的四个字——“立即执行”，让人一进门就会产生一种无形的紧迫感。

顾炎和董春林正要离开那张放置考勤管理机的桌子的时候，秘书王莹走到顾炎面前，对他说：“你来得正是时候，我刚才还在找你呢！你去一下营销一部吧，孟经理找你。”王莹说完就离开了。

顾炎呆站在那里，直到董春林“嘿”了一声，他这才回过神来。

两人走在把业务员工作区与会议室隔开来的一条通道上。这条通道一直通向西区的最西端。

两人进了营销一部的办公室。

业务主管的办公桌都是东西向放置的。有一张呈南北方向摆放的办公桌，这张办公桌就是营销一部的部门经理孟庆宗的。

偌大的办公室里，只有孟经理和另一位业务主管韶树云，以及一名正坐在董春林办公桌后面椅子上的陌生男子。在董春林办公桌旁边的过道上，放着一只行李箱。

业务主管的座位都是朝向北面的，只能看到那名男子的背影。他显然是听到了脚步声，转过头来，顾炎看到了一张清瘦年轻的脸庞。他迅速站起来并离开座位，董春林和顾炎向他点了点头。

顾炎继续向北走去。他正欲与孟经理打个招呼，却看见孟经理面向西面端坐在办公桌后面的椅子上，办公桌上的那台黑色的IBM笔记本电脑的显示屏向顾炎的方向斜着，上面显现着Excel表格，应该是销售报表。孟

经理正上身前倾聚精会神地看着销售报表，顾炎不便打搅孟经理看报表，便转过身子，与尚在办公室的业务主管韶树云点头打了招呼。

董春林早已在自己的坐椅上坐下了。

顾炎看着那名男子，那名男子也看着他，都显出初会时的尴尬。

办公室的沉静被顾炎的憋不住的喷嚏打破，孟经理抬起头来看着顾炎。他背靠着椅背，笑指着那名男子，对顾炎说：“我给你介绍一下，他就是从人才市场新招来的业务员，叫贺永涛！”

孟经理说话的声音一般不大。即便是遇上令他气愤的事，他也很少发火，公司从上至下的人员都认为他有一种儒商的气质。

他不喜欢身着T恤衫之类的休闲服。他认为搞营销这一行的人，身着休闲服与客户打交道，是一种对对方极不尊重的行为。为了这事，龚庆没有少挨他的说教。

龚庆是公司少有的“80后”的员工，他在公司的时间比顾炎长一点，是一个前卫新潮的人。上个月，他还把头发染成黄色的，孟经理让他把头发都剃光了，他现在还戴着顶遮阳帽，即使到了室内，他也不敢摘下帽子。为了这事，龚庆常在顾炎面前抱怨说这是侵犯人的权利的做法，还对顾炎大倒苦水，说自己在公司目前的状态，正应了职场上的那个著名的“蘑菇定律”。

蘑菇是活在没有阳光的角落里的，没有人重视它，没有人给它施肥呵护，遇到不适宜的气候，蘑菇自己能挺过去就挺过去，挺不过去就自己灭亡。就像一个刚进公司还未能融入团队的员工一样，领导不会去关心他，他经常做着吃力不讨好的事。有时领导还会把看似根本不可能完成的事情给他做，如果他不能完成，就说他的能力不行；如果他完成了，就说这是应该的。有时，他还要背着黑锅代人受过。

龚庆虽然比顾炎早进入公司，但从目前他的处境看，他仍然处于不见阳光的“蘑菇”阶段。孟经理总是批评龚庆的穿着和发型，就是蘑菇遇到不适宜的气候了，看龚庆自己能不能挺过去。

超市战争

顾炎当然知道这个定律的含意，就鼓励龚庆道：“要积极地看问题！谁刚进入公司不是蘑菇啊？我也是朵蘑菇，做蘑菇的过程，就是让领导去发现你的过程。”

他还安慰龚庆，说龚庆一定能从蘑菇群里走出来。

想要挺过这一关看来很难。因为自孟经理让龚庆把头发都剃光后，在员工之间就传开了孟经理有意让龚庆离开公司的消息，贺永涛的到来引起顾炎的无限猜测，毕竟是一个区的同事，他与龚庆有着很深厚的交情。

顾炎听了孟经理的介绍后，与贺永涛握了手。趁着这段时间，孟经理也把顾炎介绍给贺永涛认识。

孟经理对顾炎说：“小贺是刚出校门的，难免会有有什么不懂的地方，你领着他到各个终端点看看。”不等顾炎作答，孟经理就把目光投向贺永涛，说：“我希望你尽快熟悉公司的业务流程。”贺永涛面露难色地说：“什么叫‘终端点’我都不知道，我能行吗？”

孟经理没有回答，似乎这样的问题根本就不需要他回答。他前倾着上身，又继续看着电脑上的报表。贺永涛像在半空中飘荡的细微棉絮一样，谁也没有注意他的存在。

顾炎还沉浸在即将失去龚庆这个同事的烦恼之中。

另一名业务主管韶树云，边整理桌上的营销资料边说：“这不是名词解释吗？我告诉你吧，干营销这一行的，一般把一家商店或一家超市称为一个‘终端点’，与通常说的‘网点’的意思相近，只是更专业一点儿罢了，这是最通俗的解释。”

贺永涛似懂非懂地点了点头。

董春林仰起头问顾炎今天有什么安排，顾炎回答说上午去万邦超市对账，下午给一家店铺送货。董春林沉吟了一会儿，说：“今天已经是六月二十三号，快到月末了，抓紧回收货款。”

董春林说的那个“月末”，是指每个月的二十七号。公司的一个财务周期是从本月二十八号至次月的二十七号。

公司的商品都是赊给那些大、中型终端点的。这些终端点的商品不断地被顾客购买，业务员和业务主管要源源不断地给自己负责的那些终端点补充商品，换回来的是一张张由这些终端点出具的欠款单。

在营销公司里，这些欠款单是由财务二部的吴玲负责保管。顾炎要去万邦超市对账，就必须去财务二部的办公室，找吴玲借出万邦超市出具的全部有效欠款单。

顾炎准备领着贺永涛去财务二部的时候，贺永涛指着放在地毯上的那只行李箱，喃喃地问行李箱怎么办。孟经理看出了贺永涛对行李箱放在这里的忧虑，笑道：“怎么？有你的同乡在这里，你还担心这箱子会飞了不成？”

说完就转过头去瞅着董春林。

“孟经理，您就别拿我开玩笑。我哪里是坐办公室的料？一会儿我就去福达超市对账了。”董春林说。

对于业务主管和业务员来说，公司只是一个完成考勤任务以及与财务部门产生一些票据关系的场所。这也是现在办公室里，只有董春林和韶树云这两个业务主管的原因，其他的业务主管都去终端点上了。

每个业务主管主要负责处理属于自己职责范围内的那些终端点的营销事务。不同的是，由业务主管负责的，都是像福达超市这样规模较大、销售量较高的一些终端点，习惯称这类终端点为小店，由董春林管理着的小店就有八家之多。

尽管业务主管也负有对辖区内的两名业务员的管理职责，但是，与业务员一样，他们绝大部分的工作时间，都是在各自负责的那些终端点内处理营销事务中度过的。

顾炎看着贺永涛，贺永涛的脸上显出说错话后的那种惶恐的神情。

“你是骑自行车来的，中午下班后，把行李箱载到宿舍去。”孟经理对贺永涛说。贺永涛连忙使劲点头。孟经理让顾炎在中午下班后，领着贺永涛去宿舍。

顾炎作答后，与贺永涛走出营销一部，沿着通道向西去了财务二部。

超市战争

在财务二部办公室里办公的，除了吴玲之外，还有背门而坐的出纳员李慧。

李慧是仪静体娴、小家碧玉型的女孩。公司里，没有人敢与她胡说些什么玩笑话。

顾炎记得，就在这间办公室里，龚庆有一次与李慧为了工作上的事情交谈，龚庆一不小心说漏了嘴，话里带了几个脏字，李慧当即把脸沉了下来，紧跟着，她的双眼就有泪水了。唬得龚庆忙不迭地赔不是。待到李慧的情绪稍微平息时，龚庆像兔子一样地溜出去了，只留下顾炎呆站在那里，上下打量着李慧。

李慧和吴玲是去年秋季在市人才市场被招进营销公司的。负责那次招聘任务的是在施璞之前一任的财务总监。

与李慧相比，吴玲的性格则显得活泼很多，这一点可能与她在大学期间曾担任过学生会主席一职的经历有关。

顾炎对吴玲说他要借万邦超市的欠款单去对账。吴玲打开抽屉翻了一阵子，取出了一只信封。她从信封里取出欠款单，麻利地用计算器把每张欠款单上的金额相加。俄顷，吴玲告诉顾炎所有欠款单的总金额，并让顾炎再用计算器加一遍，看是否与她计算的结果相符。顾炎核对无误后，吴玲从抽屉里取出一式三份的打印好的借据。

借据上反映的内容有：欠款单位即终端点的名称、所要借出的欠款单共有多少张、每张欠款单的小计金额、每张欠款单的合计金额、借出欠款单有何用途，以及借出申请人确认签名栏等六项。借据的下方是一个空着的方框，它是给财务总监施璞签署最终是否出借欠款单的意见签署栏。当然还有吴玲和借出单据的人签名的地方。

欠款单是一种可以在未来不长的时间内，转化为货款的票据，所以公司在财务制度上，对它的借出使用有着特别严格的规定。

顾炎认真地填写好借据并签上自己的名字后，把它交给吴玲，这时令顾炎担心的龚庆闯了进来。