

首部揭秘营销策划内幕的商战小说

商战不灰诈

刘林◎著

商战之法，营销为王，
营销之要，以『诈』为先。

中南出版传媒集团
湖南人民出版社

商不厌诈

刘林
◎著

中南出版传媒集团
湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商不厌诈 / 刘林著. —长沙: 湖南人民出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5438-7072-7

I. ①商… II. ①刘… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代
IV. ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 235296 号

出 版: 中南出版传媒集团·湖南人民出版社

(地址: 长沙市营盘东路 3 号 410005)

经 销 者: 全国新华书店

印 刷 者: 北京中印联印务有限公司

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 230000

印 张: 17.75

出版时间: 2011 年 1 月第 1 版

印 次: 2011 年 1 月第 1 次印刷

出 版 人: 李建国

责任编辑: 胡如虹

特约编辑: 张 斌 袁村野

封面设计: 柏拉图创意

ISBN 978-7-5438-7072-7

定 价: 29.80 元

发 行: 中南出版传媒集团·北京涌思图书有限责任公司

(地址: 北京市朝阳区安定路 39 号长新大厦 1001 室 100029)

联系电话: 010-64426679

邮购热线: 010-64424575

传 真: 010-64427328

公司网址: www.yongsibook.net

投稿邮箱: tougao_qc@yongsibook.net

主要人物表

贝斯化妆品公司

樊亦真：董事长。

杜 轩：营销总监。

宿岱言：职业经理人。先后任职顾问、总经理。

孟 雪：人事经理。

张念琼：企划部主管。后潜入索特为策划部主管。

司马春燕：商情专员。

师 东：渠道总监。

樊春虎：生产主管。

索特公司

路江红：洗发水事业部总经理。

周晓晓：前贝斯员工，后跳入索特。

陈书墨：总经理助理。

梅 凡：企划部经理。

秦教授：研发部重要人物。

拜尔公司

弗兰克：大中华区投资部总经理。

安 佳：投资顾问。

其他

聂 然：樊亦真的准老公。磅礴管理咨询有限公司总经理。

袁 飞：上海H日化有限公司品牌推广部经理。杜轩的原同事。

司小鹭：宿岱言的妻子。

目 录

contents

第一章	关门捉贼	
	攘外必先安内	1
第二章	欲擒故纵	
	利用野心家的野心	9
第三章	打草惊蛇	
	没有联盟坚如磐石	17
第四章	顺手牵羊	
	机会无处不在	25
第五章	情色交易	
	是交易，就要遵守游戏规则	34
第六章	釜底抽薪	
	治标更要治本	43
第七章	大换血	
	铲除杂草的最好方法是种庄稼	53
第八章	偷梁换柱	
	卖产品就是卖概念	63

第九章 树上开花	
充分利用明星效应	71
第十章 心理博弈	
产品定价有玄机	78
第十一章 威逼利诱	
让代理商服服帖帖	87
第十二章 针锋相对	
一物降一物	94
第十三章 围魏救赵	
认清谁是真正的上帝	102
第十四章 反客为主	
跟风的艺术	114
第十五章 以毒攻毒	
能抓老鼠就是好猫	123
第十六章 远交近攻	
站得高才能望得远	132
第十七章 自卖自夸	
酒香也怕巷子深	145

第十八章 剑走偏锋	
上一个结束，意味着下一个开始·····	152
第十九章 兵不厌诈	
非常手段才能赢得非常战争·····	160
第二十章 埋下隐患	
谨慎对待新生事物·····	177
第二十一章 两败俱伤	
远离恶性竞争·····	190
第二十二章 瞒天过海	
小人物不可不防·····	199
第二十三章 请君入瓮	
里应外合，清除内鬼·····	213
第二十四章 知己知彼	
时刻关注对手新动向·····	223
第二十五章 深入虎穴	
接近关键人物·····	231
第二十六章 玩火自焚	
成功的反面是失败·····	242

第二十七章 黄雀在后	
谁都可能成为下一个猎物	249
第二十八章 以小博大	
不可避免的命运	257
第二十九章 联吴抗曹	
没有永远的敌人	265
尾 声	274
后 记	275



第一章 关门捉贼

攘外必先安内

贝斯化妆品公司的营销总监杜轩之前回绝了众多的外资聘请而选择了民企贝斯公司，主要是因为老板樊亦真是个女人，管理能力相对薄弱。

一般人会感觉，民企不正规，但是杜轩的观点却是“不正规的公司好捞钱”。这不，在进入公司短短几个月他就把新建渠道的客户资源牢牢掌握在自己手里，而且对外的大量铺货如不经自己手，客户就不给结账的局面，也让杜轩沾沾自喜。连老板樊亦真都要对自己百般顾忌，万万不敢拿自己开刀，自己比挟天子以令诸侯的曹操还爽，都省略了挟持的过程。

杜轩想当然地认为，自己在贝斯公司的时间越长，根基越深，权力就会越来越大，最终，女老板樊亦真被架空，老板搭台，自己唱戏挣钱，创造一个打工界的传奇。

杜轩的想法只对了一半，老板樊亦真确实当前不敢拿他开刀：杜轩明里不满意考核指标过高，暗里性骚扰人事经理孟雪，引得孟雪几次向老板告状，在这种状况下，老板樊亦真只是辞退了孟雪，对杜轩的所作所为却装作无事，足以证明老板不敢得罪杜轩的事实；但是，老板樊亦真又做了件让杜轩感觉非常意外的事情：在孟雪走的当天，公司里新入职了一个叫宿岱言的家伙，被樊亦真称为顾问。杜轩搞不懂，公司目前唯一的任务就是提升销量，这么清晰的目标摆在这里，还请什么狗屁顾问啊，况且听樊亦真介绍，这宿岱言原先是某太阳能公司的副总，对化妆品这一行根本

就不熟悉。因此，杜轩对宿岱言一开始就没什么好感。

“大家好，初来乍到，还请各位多多指教。”面对众人，宿岱言讲话的时候异常谦虚，而他眼神刻意扫过了杜轩，发现杜轩对自己充满了警觉和敌意。

“这次不是副总了，成顾问了，咱们樊总就喜欢外来和尚。”营销部专员周晓晓悄悄对一旁的策划部专员张念琼说道。

“可不是嘛！前面那些副总也都没念出什么真经来，倒是杜总监来了之后，这两个月业绩有回升。”张念琼也小声嘀咕，见樊亦真转头看过来，两人赶忙收住嘴。

宿岱言第一周在贝斯公司的研发车间转悠了三天，熟悉了一下产品，接着又到了策划部向张念琼询问了公司目前品牌宣传的情况。

“现在基本上已经不做平面广告宣传了，咱们美容院装的贝雅系列，靠的是店主和店员对顾客的面对面说服，而贝斯系列在超市、药店，以及屈臣氏之类的专卖店里是靠买赠或者打折活动来促销。”张念琼的态度很友善，细致地把一张张产品宣传页递到宿岱言手里。

“那么咱们的主渠道，也就是代理商情况是怎样的？”宿岱言一边把手里的宣传单码整齐，一边问道。

“以前老的代理商以天津的居多，因为那是贝斯公司的大本营，樊总后来把总部搬到北京来了，在天津留了个办事处，是原先天津地区的金牌代理商——德惠商贸公司，现在已经叫贝斯天津办事处了。”张念琼看到宿岱言停下了手中记录的笔，知道宿岱言有疑问。

“这事您最好亲自去问一下樊总，反正我只知道现在天津市场大多都交给了办事处运作，樊总也很少去。”张念琼提醒道。

“我会的，小张，那么杜轩总监新发展的代理商都是北京的吗？”看到张念琼一犹豫，宿岱言知道她还想用樊亦真当挡箭牌，于是，宿岱言把身子凑近张念琼说道：“我知道，来自下面的消息远比老板的消息更准确，因为老板只掌握大方向，具体事情还是下面人来做嘛！”

宿岱言的话立即博得了张念琼的好感，她顿时觉得面前这个“顾问”跟以往那些来了就趾高气扬的“和尚”们不一样，这个人至少懂得认可和

尊重下面人的工作。

“其实，咱们贝斯公司在北京没有代理商，应该全部叫做经销商或者批发商才对。这边跟天津的模式不一样。”张念琼这番话让宿岱言愣了一下，但很快宿岱言就想明白了：樊亦真还是牢牢地把北京的价格权力掌握在自己手里。

“如果我没猜错，天津分公司的价格应该是跟总部价格持平的，也就是说，天津办事处其实是作为一个仓库使用的，而天津的批销商和北京的批销商应该也是同样的拿货价格。”宿岱言皱着眉头想：如果之前天津市场完全由德惠商贸公司操作，那么北京市场就是樊亦真亲自操作了，现在北京的这几十家超市、专卖店，包括药店也应该是总部直接供货的。这样一来，完全没有必要在北京市区再设立批发商才对，樊亦真做了这么多年这个行业，应该门儿清啊，她怎么会容许这杜轩再发展批销商而且还赊货呢？这样的可能性只有一种，就是樊亦真已经驾驭不了市场了，尤其是专卖店、超市和药店渠道，她已经应接不暇了，所以，她想让批销商来接管这一块。或者是，本来樊亦真没有这种意图，是杜轩建议她这样做的。

想到这里，宿岱言觉得自己不能再凭借猜测做事情了，他快步走到了樊亦真的办公室，想要问个究竟，让他没想到的是，樊亦真此时遭遇了更大的烦恼。

樊亦真一直深信不疑，且引以为傲的天津大本营负责人黄见波，瞒天过海地把樊亦真架空了。

樊亦真在天津还是有一定的根基的，天津办事处是樊亦真买下来的。三层的小楼，总共超过 2000 平方米，一层用作了化妆品专卖店，二层用作了美容院，三层当做办公地点。而掌管天津公司的负责人黄见波可以说跟樊亦真的交情也不一般。

黄见波是樊亦真一个发小的老公。在当年樊亦真给化妆品小店打工时，去的第一家小店就是黄见波帮忙介绍的，那时候黄见波在一家化妆品公司跑业务。后来，樊亦真逐渐地做大，其中也得到了黄见波不少的帮助。而当樊亦真的事业越做越大之后，黄见波也成立了德惠商贸公司，帮助贝斯公司销货。而等到樊亦真把总部搬到北京去的时候，她早已打算好了，把

天津这个大本营交给黄见波，一方面是报答当初的恩情；另一方面，黄见波也是自己信得过的人。

“樊总，你放心，天津公司就是我的家。”黄见波当初是这样说的，可如今，他还真是想把这天津公司变成自己家的了。

黄见波起先还是对樊亦真充满感激的，觉得樊亦真把整个大本营交给自己，是对自己的信任。但是，很快他就发现，自己在天津公司只是一个挂名负责人而已，公司的人权、财权、物权，还是全都掌握在樊亦真手里，自己每月报个油钱，都要等着单据从北京签字回来后才能拿钱。逐渐地，黄见波厌倦了。而当他打听到自从金融危机之后，樊亦真整天奔波在外或寻找操盘手，或寻求资金，已经无暇顾及天津这边，他认为自己的时机来了。

他采用了很特别的招数——对樊亦真歌功颂德。借着金融危机人人自危的引子，他在公司内部散布贝斯天津公司怎么团结，贝斯员工凝聚力怎么强，天津公司业绩怎么良好的消息。而且这些消息经过大肆渲染，不但传到樊亦真的耳朵里，樊亦真生意场上的那些伙伴，也都羡慕樊亦真在天津的这块“黄金阵地”。樊亦真觉得这黄见波真是难得的贴心人，于是便开始放权给他，大小的事情交给他做主，自己甚至很少去天津。

黄见波见自己的策略管用了，之后就开始暗自操作了。他先用威逼利诱等手段，买通了天津办的一千人等。

他用的办法很简单——“怀柔政策”。当年樊亦真在天津的时候，有时候开会会批评某些人，也有时候会无意中得罪某些人，这些都成了黄见波的怀柔对象，他对这些人是极尽关怀，让人们觉得这“黄老板”比“樊老板”会当家多了。

天津办的所有人成了铁板一块，而大家心里共同的“敌人”却是那个每月发给他们薪水的人。大家联合起来，表面上报给樊亦真的报表那是做得相当漂亮，其实，很多资金都被私分了，而且账目也是一塌糊涂。黄见波看到事情越来越朝着自己的理想方向发展，索性注册了一家新公司，把公司更多资产全都转移到了新公司的名下。

就在黄见波的如意算盘打得啪啪响的时候，让他没想到的是，自己精

心布的局却由于一次小小的疏漏而瓦解。其内部两个手下因为琐事，而大打出手，其中一人放出话来：小子，想跟我斗，咱们黄总下个月就提我当经理，到时候我第一个就让你滚蛋。这话为黄见波惹下了祸根，另外一人显然因为失宠而动了心思：你小子靠黄见波，我连黄见波也扳倒，看你牛逼个什么劲。

失宠的人连夜赶到了北京，找到樊亦真之后，把黄见波的“布局”通盘向樊亦真作了汇报，还递给樊亦真一份书面的情况报告。

樊亦真大吃一惊，但是，她有所犹豫，因为眼下来告状的这人跟黄见波的身份地位实在是悬殊很大，因为过节公报私仇的情况也不免存在。

“反正我可是为您好，天津公司我也不回去了。”来人甩下这话，头也不回地转身欲走。

“你等等，我让财务给你把工资结了。”樊亦真一直是个好老板，她觉得不管来人的话是不是属实，对自己来说，都提供了有价值的情报。

恰在此时，宿岱言进得门来，准备向樊亦真询问关于在北京新开发批销商的主意是否是杜轩的主意。

“宿，你来得正好，我这里又着火了，你看看这把火怎么灭啊？”樊亦真没把宿岱言当外人，但是在宿岱言的要求下，宿岱言在公司也没有任何的任命，所以，称呼宿总、宿兄弟、宿顾问的都不是那么顺口，樊亦真就干脆来了省略的，称宿岱言为“宿”。

樊亦真边说着边把那份手写的情况汇报递给了宿岱言。宿岱言接过报告，看了几行之后便不由倒吸一口凉气，他加快速度把材料看完后，立即抬起头问道：“你打算怎么办？”

“我还没想好，我觉得这件事情很蹊跷，依照我对黄见波的了解，他没理由害我，所以，我想让你去趟天津，暗地里帮我查查这事。”樊亦真说话语气依然不紧不慢。

“不可，如果材料是真的，从给你材料的人离开天津起，黄见波就已经做好了应对你的准备，我去查也是徒劳，而如果这件事情是真的，只要延缓一天的时间，黄见波就有机会跑了，到时候咱们的损失就太大了。”宿岱

言面色凝重。

“你感觉这事情是真的？黄见波反水了？”樊亦真叹口气，很显然，她不想相信眼前的事实。

“樊总，女人做老板最大的缺陷就是不能当机立断，我觉得这种事情，宁可信其有，不可信其无，如果我们不立即采取措施，后果不堪设想。”宿岱言丝毫没有给樊亦真留什么情面，他的话像一把锥子，扎在了樊亦真的神经上。

“好，那你说怎么办？”樊亦真很快恢复了那种雷厉风行的风格。

宿岱言走到门前，向外张望着，虽然看到四下无人，但还是把门紧紧地关上了。

“你现在就出发，这么办，这么办！”宿岱言连说带比画地把办法教给了樊亦真，当樊亦真略有迟疑的时候，宿岱言就会用“必须”、“只能”这样的词来打消她的疑虑。

天津的晚上在一场小雨之后，显得有些清冷，由于积水和堵车，樊亦真一行人到达的时候，已经是晚上八点了。

樊亦真此次的随行人员包括六名保安，以及四名财务人员。樊亦真曾询问宿岱言是否会跟着一起来，宿岱言笑着摆摆手。

“你这救火队员不冲锋，让我当先锋，你比我都像老板。”樊亦真善意的玩笑中有些不解，而宿岱言赶忙给她作了解释：“黄见波这种人，只有你能镇住他，此为其一；你去了天津，家中正好空虚，顺便借机考察一下杜轩，给杜轩个舞台，看看杜轩究竟能唱多大的戏，此为其二。”

于是，樊亦真在临走之前，下了一道文件：自己出发去天津处理相关事宜，贝斯北京总部由杜轩代理执行总经理。

一场没有硝烟的战斗在京津两地分别打响了。

一到达天津办事处，保安们下了车便站成了一排。等接到通知的天津办事处的人员赶来却发现财务部、综合部、档案室等几个重要部门已经被新加了锁。

黄见波心里打着鼓，凑近樊亦真刚想说话，便闻到樊亦真身上浓重的酒气。而樊亦真的脸色也很红。见到黄见波，樊亦真的身子似乎还有点晃。

“樊总，你来怎么也不通知我一声啊！这酒都喝成了这样，这是为什么啊？”说实话，黄见波从来没见过樊亦真醉酒，他此时心里七上八下，看这阵势，对自己不利，怎么也要把樊亦真先稳住。

“来啊，打开门让樊总进门休息，财务室里有大沙发，就去那吧！”黄见波一边盘算着，一边找了个冠冕堂皇的理由吩咐樊亦真带来的保安。

“不用了，我没事。今天中午遇到个税务局的领导，说咱们天津公司偷税漏税了，我就不服气，有黄总在这里，效益这么好，我偷什么税啊，越想越气，喝点酒，我就带人过来了。今天我就当着外人的面，来查查自己的账，这两位是我从会计师事务所请来的会计师。”樊亦真招招手，两名四十岁左右的会计走过来跟黄见波打了招呼。不用说，这两名会计是樊亦真刚刚雇的，而那家会计师事务所的老板，跟聂然也是称兄道弟的关系。

樊亦真又招手让公司里两名会计走过来，这两人黄见波是认识的。于是，黄见波的心开始往下沉，显然，这樊亦真是借着跟税务局闹了不愉快的引子实则查自己的账啊！

黄见波当下决定，再作最后的挣扎，于是对着樊亦真说道：“樊总，我看这么晚了，这活明天再干吧，我向您保证，咱们绝对没偷税。”说完，立即吩咐手下人：“快去订酒店，时间不早了，让总部领导早休息。”

“不行，我还不就服气了，凭什么说我偷税。今晚上我就要让会计师来查，明天把结果报给税务局看，要是没问题，我就告他们诽谤。”樊亦真晃晃悠悠走到财务室的门前照着大门踢了一脚，转过身子说：“留下钥匙，天津公司的其他人回去吧，黄总，你留下陪我聊聊天，我也不去酒店了，咱俩就在这里，眼看着查账的结果，怎么样？”

“行！”黄见波嘴上说着，心里却打起了鼓。

进门后，找了张宽大的沙发，樊亦真就把头靠在了沙发背上，而黄见波坐在沙发的另一端心里惴惴不安，他没想到樊亦真会这么快就赶来天津。看现在这样子，樊亦真醉酒是假，查账才是真，自己早先费的心思看来要

化作一江春水了，黄见波下意识地搓了搓自己的双手。

樊亦真头靠在沙发上，却眯着眼睛观察着黄见波的一举一动。假装醉酒来查账，这个主意是宿岱言出的。

“这样你可以立于不败之地，如果账目没有猫腻，到第二天，你就安抚一下黄见波，说自己喝多了，冲动，让他多担待；如果账目确实有问题，那正好现场就把黄见波抓个现行。”这是宿岱言的原话。

会计师们的工作效率是很高的，经过整整一夜的梳理，他们发现目前的天津公司已经是一团烂账了，实际待在贝斯账上的资金也就七八万。

“樊总！我们发现了这个。”有人递过来一份营业执照，执照上的公司名称赫然写着：新黄都有限责任公司，法人代表是罗颖，那是黄见波老婆的名字。

“这怎么解释，黄总？”樊亦真直起身子，盯着黄见波看。

“是这样，我正想跟您汇报呢。我老婆单位不景气，快下岗了，这不我替她注册个公司，准备让她也加入咱们的团队，卖咱们的产品呢。”黄见波艰难地舔舔嘴唇。

“这样啊，可是老黄，你不会把咱们公司的资金也转过去了吧，现在贝斯的账上可只有七八万，这事你怎么解释！”樊亦真的语气此时倒是不紧不慢。

“新黄都的账上我确实转了一笔钱，不过那是因为验资需要，您来之前我刚想把钱抽回来呢！”黄见波绞尽脑汁地想把话圆起来，而樊亦真的心情也随之跌到了低谷。

她在来天津之前，一直不相信黄见波会起外心，在她的概念里，人为财死，鸟为食亡，可以理解，黄见波或许会利用自己信任的便利，来谋取点私利，但是，她万万没想到，黄见波谋取的却是自己的大本营。

按照樊亦真的估算，黄见波仅转移的资金一项，就已经突破了300万。

当下，樊亦真横下一条心：你不让我好过，我也绝对不让你好过。

“从现在开始，一周之内，财务清查天津公司所有账目，天津公司包括黄见波总经理在内的所有人，暂时待岗，给北京总部打电话，派总务部门过来协助接管。”樊亦真甩下这话，头也不回地走出门外，她半高的鞋跟击打在水泥地面上，发出清脆的咯噔声，仿佛每一下都敲在黄见波的神经上。



第二章 欲擒故纵

利用野心家的野心

在樊亦真奔赴天津之后，北京公司的杜轩也没闲着。

杜轩已经听说了天津大本营出事的消息，所以，他便细细盘算了一番：这大本营一出事，樊亦真必然会提高警惕，尤其是对于高层的干部，那当然更是加强防范之心了。既然樊亦真授权自己暂行总经理的职权，那么，何不利用这几天，再往外放点货呢？

当下，杜轩便用手机给自己不久前刚刚拓展的几个经销商打了电话，告诉他们立即发传真给公司物流部门，要求填充库存。

“可是按照你们的规定，必须要提供我们的销量报表，核查后你们的物流部门才会发货啊！”当这样的疑问提出来之后，杜轩呵呵笑了两声：“我现在暂时为贝斯的掌门人，机不可失，时不再来！”

对方立即领悟了杜轩的意思，当下物流部门便拿着一沓传真来找营销总监杜轩签字了。同时提出了自己的疑问：“在我们的销售系统里面，前两天显示这几个经销商的库存还是满满的，再要求补货，是不是应该核实一下他们的销量啊？樊总当初可是明确规定，对方的销售款没回过来，就不能继续发货的。”

“这个你不用担心了，现在这些经销商多备点库存，也是为了迎接旺季的到来，而现在你发货，总比过几天节假日让你来加班发货轻松吧。”杜轩边说边在发货单上签下了自己的名字。