

# 王錦康 先進推銷法

洪 都 著

華北人民出版社

# 王錦康先進推銷法

洪都著

華北人民出版社

## 內 容 提 要

本書細緻地介紹了山西省國營貿易系統的特等模範推銷員——王錦康同志的工作精神、先進工作方法。全書共分五節。第一節着重敘述了王錦康同志如何在黨的教養下，提高了政治覺悟，刻苦鑽研業務，創造了「三熟兩好」推銷法。後面幾節，較詳盡地講解了產銷聯系制度，以及在「三熟兩好」基礎上發展的集體推銷等經驗。可供各地推銷員參考。

書號：3037

王錦康先進推銷法

著 者：洪 邵

出版者：華北人民出版社  
(北京香河胡同七十三號)

發行者：新 華 書 店

印刷者：北京日報印刷二廠

字數：28,000

一九五四年八月第一版

印數：1,000,000

一九五四年八月第一次印刷

## 目 錄

|   |                |    |
|---|----------------|----|
| 一 | 『三熱兩好』推銷法····· | 一  |
| 二 | 產銷聯系制度·····    | 八  |
| 三 | 爲主顧打算·····     | 一三 |
| 四 | 集體主義推銷法·····   | 一五 |
| 五 | 推銷員的好榜樣·····   | 一八 |

## 一 「三熟兩好」推銷法

一九五二年，太原市各國營商業部門普遍推廣了「三熟兩好」推銷法，有力地改進了國營貿易工作。三熟就是熟悉家底、熟悉商品性能、熟悉顧客，兩好就是工作態度好、聯系買賣方法好。這個先進的推銷法，是太原市百貨商店推銷員王錦康，在工作中經過長時期的摸索創造出來的。

在未到太原市百貨商店以前，王錦康在私營商店中當學徒，一九五一年秋天，到了太原市百貨商店。當時正遇上店裏舉行隆重的評模發獎大會。會上領導同志報告了模範工作者的模範事蹟，模範工作者受到羣衆熱情的歡迎，受到了人民光榮的獎賞。剛進來不久的王錦康，想起了在私營商店兩年的學徒生活：整年起早搭黑，賣盡氣力幹活，有時還得挨罵受氣。看到國營商店這種情形，真是另一個世界。想到這些，一股不可遏止的熱流在他心裏衝擊着。他當衆表示：一定要向模範們學習，決心爭取做一個光榮的模範工作者。

一九五二年六月，「三反」、「五反」運動結束了。太原市百貨商店開展勞動競

賽。經過思想上初步鍛鍊的王錦康，渾身是勁，爲了想多做點工作，找到批發部負責人，要求出外推銷。在他誠摯的請求下，領導上答應讓他推銷紙張。這一下他可樂開了；天天興致沖沖地出去，到處聯系，果然完成了六月份的推銷任務。七月裏他又繼續奔跑，月底一算，却沒有完成任務。雖然差的不多，可是責任心使他難受得哭起來。

批發部的閻主任知道了，把他叫去，耐心地對他進行教育，鼓勵他，安慰他，告訴他做一個國營企業裏的工作人員應該如何認識自己的工作，有了困難又應該如何想辦法解決困難。最後鼓勵他不要灰心，不要怕困難，要和困難作鬥爭！

聽了閻主任的話，他認識了一個國家工作人員應有的工作態度。王錦康想：中國人民解放軍和志願軍的英雄們，在艱苦的戰鬥環境裏，是那樣頑強地戰勝各種困難，取得勝利，而自己碰到一點困難就氣餒了。想到這裏，他覺得臉上一陣陣發熱，但却使他增長了一股新的力量。他暗自下了決心，一定向英雄們學習，想盡一切辦法克服困難。

克服困難，必須首先找到問題的關鍵。王錦康細細琢磨，兩個月來在工作中，到底遇到些什麼困難？他想起有時出去推銷，要賣的紙人家不要；人家要的，店裏又沒有。有時倉庫沒貨了，他也不知道，還是和買主商談銷貨，如有一次，講好賣給忠義齋紙號二十磅有光紙，等買主來取貨時，才知道庫裏存貨賣完了，結果是費了氣力，還得跟

買主賠許多好話。同時，在推銷當中還有個困難，就是不知道該找誰，挨門瞎碰，做成的交易不多，氣力却白費了不少。

經過好多天的摸索，他得出了一個結論：要克服推銷中的困難，必須自己能够熟悉每種紙張的大小、厚薄、性能和用途；熟悉倉庫裏有什麼貨，哪種貨有多少；同時，還要摸清楚哪些紙號、印刷所、機關需要紙，什麼時候用紙多，用些什麼紙等情況。只有這樣，出去推銷時才不致瞎碰，和買主打交道，心裏也才有底，不至於談好的買賣又落空，白費氣力了。他想通了這些問題，心裏可亮堂啦，真是說不出的高興。

爲了熟悉商品，他下了一番苦功，每天從外面工作回來，就鑽到庫房裏摸索。起初，他選了七、八張不同的紙張，和同樣的紙比大小、比厚薄、比光滑、比粗細、比輕重和比書寫情況。他又拿兩種不同的報紙作比較，看哪一種尺寸大些，哪一種厚些，哪一種光滑些，這種報紙一令重多少磅，那一種報紙一令重多少磅，哪一種寫鋼筆字不起毛、不滲墨。碰到不懂的就問人，店裏同志說不清楚，他就到印刷廠去問工人；跟私商做買賣時，也很注意他們看紙的方法。慢慢地店裏七十多種紙張，都被他摸熟了。像有光紙、雪連紙、辦公紙等，種類都很複雜，這種牌號那種牌號，這種尺碼那種尺碼，差不多做了多年紙張生意的人都不一定搞得清楚，但是王錦康一摸一看，便能說出什麼地

方出產的，尺寸大小，做什麼用合適。

他有了這套本領，出去銷貨，就不會給人唬住了，而且工作也主動。主顧要買什麼紙，店裏有的當然沒問題，沒有的，他便問人家做什麼用，給人家介紹用別的紙代替。如山西日報印刷廠承印『中國人民土地房產所有證』時，原來要用六十磅道林紙，店裏沒有貨，印刷廠準備派人去天津購買。王錦康聽到這個消息，馬上找到山西日報印刷廠材料科，介紹他們用太原造紙廠出產的五十磅招貼紙代替。這種紙雖然是一面光，但可以套版，『中國人民土地房產所有證』只印一面，不僅合用，而且每令紙還可節省很多錢。用戶一聽不錯，便同意改用招貼紙了。

有一個時期，印會計傳票用的考貝紙賣完了，許多機關要得很急，店裏一時又進不了貨。他想起店裏積存很多的二十五磅北京辦公紙，質量雖然次些，但能複寫，一樣可以印傳票，而且每令紙價還比考貝紙便宜一半。他便和幾家印刷廠接洽，建議他們用北京辦公紙印傳票。就這樣，將七、八百令長期積壓的北京辦公紙銷光了，並且替顧客解決了困難。

爲了熟悉家底，做到心中有數，他和業務科、儲運科、倉庫各個部門經常取得聯繫，時常去了解庫裏存紙的情況。慢慢地倉庫裏有些什麼紙，有多少，什麼價格，他都知道。

這得一清二楚。甚至有些店裏買好還沒有運到的貨色，他也在事先就打聽清楚了。但他覺得這樣做還不夠，太原市還有山西省百貨公司和批發站，那裏也有紙張，百貨商店可以向它們買貨，他便常去省公司和批發站倉庫了解情況，並和提貨員取得了密切聯系。因此，貨一到，王錦康馬上就得到消息。這樣，王錦康便成了太原市紙張市場情況最熟悉的人了。

心裏有數，工作也就大胆了。八月裏，剛從火車上卸下一批雪連紙，他知道太原印刷廠七、八天前就急着要買，就趕快去聯系，一次就銷了八十令。

有一次，省公司到了一批捷克有光包皮紙，十幾天也沒有定出價格。王錦康了解到市面上正需要這種紙，便向省公司業務科長建議，要求物價科趕快設法定出價來，因而及時滿足了市面上的需用。

熟悉了每種紙張的大小、用途和庫裏的存貨後，王錦康又勤跑、勤問，細心摸索，設法摸清全市印刷廠用紙的情況：每家印刷廠每月大概用些什麼紙，用多少，什麼時候要。接着，他又從印刷廠那裏，了解到機關團體用紙的情況和規律。知道機關團體季末、年底結算換賬的時候用紙多，學校開學、考試時用紙多。

他摸清了這些情況，便按着不同用戶的需要，有計劃地進行推銷，什麼時候找什麼

用戶，什麼紙找什麼人。當他發現有些主顧講究紙張樣子的時候，他便將店裏所有的紙張種類，訂成許多樣本，標明各種紙張的規格、價錢和效能，分送給印刷廠和其他用戶，因此，有些主顧根據自己的需要，就自動找到店裏來買了。

王錦康的鑽勁兒很大。只要發現了問題，不怕怎樣困難，他總要鑽進去。他摸清了七十多種紙張後，又進一步研究哪種紙張適宜於哪種機器印刷。他時刻想到工作，不放鬆任何一個機會。有一回，他去印刷廠看見印郵電局的信封，就找到郵電局去聯系，從此和郵電局建立了每月供給紙張的長期推銷關係。一九五三年五月，他知道快要進行普選了，想到普選需要印選民證和選舉票，他便到選舉委員會去聯系，果然銷了一大批紙張。

一九五二年的第四季，店裏號召推銷員開展合同交易，多和主顧訂合同，使貨物的銷售數量能够固定下來。王錦康積極響應了號召，他找到平常熟悉的印刷廠、機關、團體去宣傳訂合同的好處，向他們說明訂了合同，店裏就可以按照合同優先供應，這樣主顧就不會因為臨時買不到紙耽誤事。主顧們覺得他說的有道理，慢慢地都和百貨商店訂了合同和供應計劃了。王錦康賣出的紙，十成有九成就是通過合同推銷出去的。

王錦康對待主顧總是和和氣氣地耐心解釋，處處為主顧打算。他和印刷廠的工人、私營商店的店員、機關團體的職工交朋友，依靠他們解決問題。如有一次他向太原印刷

廠推銷『二五三七』白報紙，印刷廠的採購員認為貨色不好，堅決不要。他找了業務員，業務員也說這種紙經不住機器的壓力，不好使。最後他便找老工人研察。經過工人的試驗，證明這種紙用割綫機印筆記本很合適，紙的質量雖然差一些，成本却便宜了一半。印刷廠便將商店裏存的一百八十多令『二五三七』白報紙全部買光了。

十月裏，他又和解放印刷廠建立了連環業務關係，他們約好，印刷廠攬了活，通知王錦康去賣紙；王錦康買了紙，通知印刷廠去攬活。王錦康賣給銀行道林紙後，就介紹他去解放印刷廠印刷；印刷廠攬了山西省財政廳印土地登記表的活，也就介紹王錦康去聯系賣紙。這樣新主顧就不斷增加，王錦康的銷貨額也擴大了。他覺得這樣還不牢靠，如果能讓百貨商店、印刷廠和用戶三方見面相互保證，工作就能做得更好。在他的帶動下，連環業務又提高了一步，建立了『三角保證關係』。百貨商店保證及時供應紙張，印刷廠保證印得好，用戶保證到百貨商店買紙、委託印刷廠印刷。這個『三角保證關係』對三方面都有好處，例如太原煙草廠原來用報紙做紙煙盒，印出來總是長短不齊，印壞的又多，糊盒工人很不滿意。王錦康知道後，便通過工人說服了廠方，改用招貼紙。印刷廠保證印的煙盒一定好用，百貨商店也保證充分供應用紙，因而推動了各個部門的工作。

王錦康的工作越做越精，所以他的推銷任務雖月月加大，但還總是超額完成。一九五二年十月，店裏交給他六億五千萬元的推銷任務，他却銷了七億二千萬元的貨；到了十二月，他推銷的貨已增加到十二億一千多萬元。外面主顧都很喜歡這個小推銷員。有的說：王錦康年紀小，却會辦事。有的說：王錦康這個小推銷員，能說會道，辦事認真，真能幹。百貨商店的領導同志，經常了解他的工作情況，注意他的工作方法，不斷鼓舞他，幫助他改進工作。

一九五二年十月，評選模範時，他光榮地被選為山西省百貨公司直屬科的特等模範。由於他的政治覺悟提高，新民主主義青年團吸收他為光榮的青年團員。當他在毛主席像前宣誓時，他感到無限的興奮，也感到今後責任的重大。當他回憶起往日的情景時，怎能不衷心地感謝毛主席和共產黨呢！因而，他警告着自己：『黨給我這樣的光榮，要求我做更多的事。我不能落後，不能滿足呵！』

## 二 產銷聯系制度

一九五三年，隨着祖國大規模經濟建設的開始，百貨商店開始試行經濟核算制。王

錦康想到自己是個青年團員，應該起模範作用，可是自己連什麼叫經濟核算也不懂，怎麼起模範作用呢？強烈的責任感，苦惱着他。

一天，黨支部書記和他談話，鼓勵他要加倍做好工作，迎接全國大規模經濟建設的到來。王錦康就把自己的心事，告訴支部書記，說：「我應該把工作做得更好，可是，文化不夠，連什麼叫經濟核算制也不懂……」

支部書記對他心裏的煩惱仔細地進行了開導，並用山西省農業勞動模範李順達做例子，說：「他的文化比你還低，但由於他發揮了勞動人民的智慧，就能帶領着全村農民，組織互助合作，發展了生產，把窮村變為富村。為什麼能夠這樣呢？就因為他對黨的事業、人民的事業無限忠誠，就因為他具有高度的政治覺悟。這些是我們做革命工作的主要條件。有這些條件，文化低，也能做好工作；沒有這些條件，文化程度再高，對革命也不會有好處的。」

支部書記又鄭重地說：「我不是說我們勞動人民就不要文化。過去，我們被反動統治階級剝奪了學文化的權利，所以我們沒有文化，這不是我們的過錯。現在，我們當家做主了，我們要有文化，要有很高的文化。你覺得自己文化程度低，趕不上工作的需要，因而要求提高，這種認識是對的，也只有自己努力學，才能爭取不斷地提高。但

是，我們不能等到文化程度提高了再工作，因為革命需要我們立刻貢獻出我們的力量。這就要求我們一面勤勞地工作，一面在工作中刻苦地學習，這是我們工人階級目前的責任呵！」

經過這次談話後，王錦康的思想開朗了，工作中更有信心。

經濟核算制的道理，經過領導上幾次報告後，王錦康也漸漸了解了。他認識到，經濟核算制的具體要求是：減少倉庫裏商品的積壓，加速商品和資金的週轉，改善經營管理。他結合自己的工作，想到如果長期積壓的太原有光紙得不到解決，就不能很好實行經濟核算制。因此，他主動地和同志們一起給太原有光紙算了一次細賬。當同志們知道光是這批紙就積壓了四百多個億資金的時候，大家都大吃一驚。一致認為：不解決太原有光紙的推銷問題，就談不上實行經濟核算制。王錦康除和同志們研究解決太原有光紙推銷中的困難外，同時還了解到這批紙所以不好銷，主要是由於紙的質量不好，如果紙廠不能改進生產，提高紙的質量，積壓問題仍然會發生。因此他建議店裏與紙廠作進一步的聯系，將羣衆的意見和積壓的情況向紙廠反映。領導採納了他這個建議，和紙廠舉行了一次座談會，會上反映了紙張積壓的情況和改進紙張質量的意見。紙廠負責同志不但接受了這些意見答應改進生產，同時還誠懇地檢討了紙廠工作中的缺點。

經過這次座談，紙廠掀起了改進產品質量的運動。從此，太原紙廠的產品，不但受到羣衆的歡迎，暢銷省外，紙廠裏生產的打字紙，還成了出國展覽的標準產品。

從這一件事中，王錦康了解到注意羣衆意見的重要性，他想紙是工人造的，把用戶的意見直接告訴工人，會進一步幫助工人們提高紙的質量。

八月十五日，王錦康到太原紙廠去了。紙廠的工人聽說王錦康來了，都很高興。有的給他講解生產過程，有的告訴他今年春天怎樣依據他的意見改進了生產。他們一致表示，要把太原紙廠的紙質量提得更高，並說希望他更多的幫助了解羣衆的需要。紙廠裏的負責同志，特意爲他召集了工人代表、車間負責人和技術人員開了一個座談會，請王錦康給他們提供改進紙張質量的意見。

紙廠工人的友愛和對事業的高度責任心，深深地感動着他，因而他感到過去搜集的意見還不多，對紙廠的幫助還不大。他想：今後一定要把這個工作做得更好。

從太原紙廠回來，他仔細地把過去搜集意見和執行聯系制度的問題重新考慮一番，發現過去搜集的意見，只限於一般採購人員，沒有注意搜集直接用紙的包裝工人和印刷工人的意見，這是很大的缺陷。因爲這些人，才是紙張質量最好的評判者。他想起有一次在煙草廠推銷有光紙時，煙廠技術科的同志說太原有光紙拉力不夠，不能用，但是經

工人試驗後，證明太原有光紙拉力很強，包煙最合適。要不是工人試用了，這個意見提到紙廠，就要造成很大的損失。怎樣才能得到更多人的意見呢？經過仔細考慮後，他想到在工人生產的車間、職工們的辦公室和顧客最多的門市部掛上意見簿，就可以使用紙的人把意見隨時寫上去。這種辦法施行後，效果很好。工人們提的意見，多半是建設性的意見，不像過去搜集來的只是指摘和批評。這對紙張質量的改進有了很大的好處。如太原印刷廠的工人發現每一細紙裏，總有一兩令摺皺了，不能套版，他們把這個缺點指出來，同時還寫上了包裝和打件工作的改進意見。王錦康將這些意見彙集起來，寄給太原紙廠裏的勞動模範侯效賢，並將天津造紙廠打件的方法介紹給他們，幫助他們改進了工作。產銷聯系的制度，就在這個基礎上建立起來了。

王錦康和紙廠建立了密切的產銷聯系制度，逐步幫助紙廠提高了紙張的質量，自己推銷工作也更加容易了。他由一九五三年第一季每月銷四百令紙，提高到十二月銷一千多令紙。這些生動的事實教育了其他的推銷員。玻璃推銷員耿光寅學習了王錦康的工作方法後，積極地給大連玻璃廠反映了玻璃不能鍍水銀和造鏡工人對如何提高玻璃質量的意見。產銷聯系制度，在太原百貨商店裏普遍推行了。在推銷中，只要顧客對商品提出意見，推銷員們就認真地將意見反映給工廠領導或工人們。

王錦康「三熱兩好」的推銷方法裏，有一條熟悉家底。過去他只是在業餘時間到倉庫裏去了解情況。後來他想：一個人的精力有限，很難了解得具體和全面，這種方法不科學，一定要綜合大家，運用集體的力量，才能把工作搞好。在他的建議下，保管調撥、物價、推銷三個部門的同志，經常開碰頭會，交換情況。保管調撥的同志了解了市場的情況，知道哪種貨銷得快，就好提前準備進貨，推銷的同志知道倉庫裏有什麼貨，店裏進了什麼貨，心裏有數，就好放手推銷。掌握物價的同志，知道了市場上的價格變化，也好掌握商品價格。一度百貨商店草板紙的價格比市價高了許多，影響推銷，碰頭時，推銷的同志及時反映了這個問題，馬上就糾正了。

### 三 爲主顧打算

一九五三年十月，太原市百貨商店開展了增產節約的競賽，起初，大家的勁頭不大。有人認爲各單位都在搞增產節約，商店怎麼還能多賣東西呢？因此，領導上雖然一再號召，但多數人對於完成任務的信心仍樹立不起來。

王錦康開始時信心也不高，但他想到領導上講的：增產節約不是什麼也節約了，只