

<<商略>>

图书基本信息

书名：<<商略>>

13位ISBN编号：9787535437099

10位ISBN编号：7535437095

出版时间：2008-08

出版时间：长江文艺出版社

作者：孙力

页数：275

字数：246000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商略>>

内容概要

小说以一个超级大项目的决策，研发，管理，销售为主线，两大公司围绕新产品、新市场的争夺，互相设局，计谋重重，悬念迭起，机会还是陷阱？

友情，爱情，亲情，杂糅其间，剪不断理还乱。

在瞬息万变的IT业，国产与进口，土枪与洋炮，人才与庸才，跳槽与挖人，两大公司在风云变幻的商场天地里，展开了贴身肉搏。

恒佳陷入了前所未有的困境，对手天赛却已连夜布好战局，磨刀霍霍。

恒佳该如何接招？

是破釜沉舟，吹起进攻的号角，还是稳坐中军，暗度陈仓？

抑或独辟蹊径，异军突起？

原为好友的两位销售精英分道扬镳，各为其主，将展开怎样的对决？

本书环环相扣，扣人心弦，相信读过本书，你将品味商战之智慧，销售之残酷，职场之玄机。

<<商略>>

作者简介

孙力，南京航空航天大学工学硕士，曾就职于国企、外企，并创办运作IT企业，经历研发、制造、销售等各种商业形态，谙熟企业经营的各环节各部门，善于从高端洞悉经营者的决策心理。根据亲身经历，撰写《商略》，于2007年底在天涯社区论坛开始连载，立即引起轰动，点击率飙升，为众多网站转载，被誉为“商战小说经典”，“销售管理培训宝典”。

章节摘录

第一章 太阳很快就要从山脊的树梢后爬过来，清晨的雾霾已渐渐散去。

四周一片静谧。

虽是隆冬时节，气温却并不足以让水结冰，只是在依然透着绿意的草坪上落下了一层白白的细霜。

范胜轩俯卧在结实的草地上，抬手测了一下风速。

凉爽的山风从指间吹过，“嗯，大约每秒10米吧。

”他默默地对自己说着，一边拿起一夹黄澄澄的五发装三八口径子弹，压入狙击步枪的弹仓，随手拉动枪栓，“哗啦”一声，子弹上膛了。

他透过瞄准镜看去，视野显得比平时更为透彻明亮。

一切就绪，范胜轩开始用步枪上的十字准星对准目标。

这时他才发现自己今天选的位置有些低，俯卧的姿势让他感到有点不适，他关上保险，停下来调整瞄准镜的仰角，并仔细地加上了风向偏差。

再次瞄准，范胜轩把脸贴在粗糙的枪身上，用厚实的肩部紧紧抵住枪托，眼睛一动不动地盯着在瞄准镜中微微发抖的十字准星。

“慢慢来，别着急”，他暗自告诫自己，右手食指缓缓地加力。

“砰！”

”枪口冒出了一缕白色的烟雾。

“十环”，自动报靶机立刻显示出弹着点。

范胜轩满意地眨了一下眼，抓起矿泉水喝了一大口，作为对自己的犒劳。

当年，范胜轩在部队就是有名的神枪手。

那时他的训练科目是：在十秒内发现移动目标，判断距离，做射击准备，然后瞄准射击。

在这种训练下打熬出来的范胜轩，快速反应已经是他的第二本能。

现在，生意场上很多人用打高尔夫来训练自己的心态，但范胜轩不同，他用打靶来修炼自己。

今天，他的状态很好，准备再连拿四个十环。

对他来说，打这种固定靶不过是小菜一碟。

太阳渐渐升高，已经照在背上，留下一个俯卧的身影。

打靶的人多起来，范胜轩的耳边充满此起彼伏的枪声。

当他细细瞄准，正要再一次扳扳机时，裤兜里的手机“嘟嘟”响起来，范胜轩非常厌烦这时候被人打搅，绷着身体僵了几秒钟，等着铃声识趣地消失，但电话响得很倔强。

他叹了口气，不得不关上狙击步枪的保险，翻身掏出电话。

尽管耳朵还带着被枪声震荡的“嗡嗡”声，临近枪位上的短促射击也不时掩盖了通话声，但范胜轩还是从断断续续的通话中，听懂了崔大伟的意思： 祁州那个合同，被天赛公司拿去了！

范胜轩是深圳恒佳公司的总经理，四十岁出头，国字脸，中等个，喜欢留个干练利索的平头，又粗又硬的黑发，顽强地向上竖起。

恒佳人数不多，真正的直属员工不过五六十人，主营业务也非常单纯，就是代理进口小程控交换机，但在通信业内却声名显赫。

而打电话来的崔大伟，是恒佳最出色的销售精英，专门负责秦河省的销售，因为他的出色业绩，在深圳通信业中也赫赫有名，算是数万通信业销售者中的顶尖人物。

在如此阳光明媚的早晨，接到这个令人扫兴的消息，范胜轩不禁皱紧了眉头，眉心的那颗黑痣不由自主地抖动起来，说话的嗓门压过了身旁此起彼伏的枪声和欢叫声：“大伟，怎么搞的嘛？不是说十拿十稳的吗？”

” “本来客户已经答应签单了，但最后天赛用自己的产品杀出来，价格比我们低一大截。

”对范胜轩的质问，电话那边的崔大伟颇有些怨气地说道，“我把他们的合同复印了一份，等会传真到公司，你自己看看。

” 收起电话，范胜轩镇静了一会，又俯身重新瞄准靶标。

“砰”，自动报靶机报出九环。

<<商略>>

范胜轩皱了一下眉头。

他俯下身再一次尽力专心瞄准。

他明显觉得，在扣动扳机时，自己的食指变得僵硬浮躁起来，不像第一次那么悠闲有度。

“真没用，沉住气。”

“砰！”

”报靶机又给出了八环。

范胜轩苦笑了一下，收起步枪，站起身，将剩下的两颗子弹退出来，交给身后的管理员，拍打着迷彩服上的草屑，扛起步枪朝服务台走去。

只要公司没有大的活动，天气允许，每到周末，范胜轩都会到这个靶场来温习一下射击，温习一下在部队的感觉。

也因此，他和靶场的老板很熟，就连里面的服务员也都认识他。

每次，他接连打中五个十环后，心情高兴，雄赳赳气昂昂地凯旋回来，都会与服务台的小姑娘闲聊上一阵子。

服务台后，一个圆脸女孩正在打理着一盆蝴蝶兰。

蝴蝶兰低低伸展着纤细的柔枝，绽放着几串深紫色的花瓣。

女孩看见范胜轩走进来，甜甜地笑着和他打招呼：“范老板，今天这么快就打完了？”

”范福轩顾自埋头往前走，被突如其来的声音吓了一跳。

看到女孩笑容可掬的面庞，丝毫没有以往的兴致，只出于礼貌在鼻孔里“嗯”了一声。

“您今天还擦枪吗？”

”服务员的声音明显弱了许多。

擦枪不是来靶场打靶客人的义务。

但在范胜轩的眼里，擦枪也是打靶的一部分。

范胜轩每次来靶场，在打完靶后，总要花半个小时将狙击步枪擦拭得锃光发亮。

这是他在部队养成的嗜好，那时他就莫名其妙地喜欢擦枪。

每当看着给自己带来荣誉和掌声的精密武器，被擦拭得蓝汪汪的，范胜轩的心里就充满了成就感和快感。

有时他甚至觉得，擦枪比打枪更有意思，更让人着迷。

他偶尔也琢磨，或许是自己喜欢枪支给人带来的控制、征服的感觉，爱屋及乌，才喜欢擦枪的吧。

今天听姑娘例行公事般地问起，他犹豫了一下，还是摇了摇头。

走出靶场大厅，太阳已经爬过山梁，懒洋洋地照射在铺满碎石子的停车场上。

四周仍是一片静谧。

如果不是崔大伟的这个电话，这应该是一个惬意放松的周末。

此时范胜轩脑子里只有一个问题：崔大伟丢了单，出入意料地丢了单！

他脸绷得紧紧的，埋头匆匆走向自己的小车。

崔大伟被打败了，恒佳最出色的业务员被绝无仅有地打败了，就是他范胜轩被打败了。

这让他措手不及，难以忍受。

在驱车回公司的路上，范胜轩给恒佳的总工戴明伦通了电话，告诉他这一消息。

果然，戴明伦也大感惊诧：“什么？”

！

年前他不一直在公司里嚷嚷，他要靠这个单搞个开门红嘛？

丢给谁了？”

”“天赛，我都没怎么听说过这家公司。

听大伟讲，天赛是用他们自己生产的小交换机，搞价格战赢了这单。

大伟已经把客户和天赛签的合同传到公司了。

”“天赛自己的产品出来啦？”

这么快？”

这可一定要重视。

<<商略>>

我以前隐约听说他们在搞自主研发，没想到他们悄没声息就上市了。

”戴明伦自言自语地喃喃着。

“老戴，十分钟后，我们在公司碰头。

”蛇口，在深圳的西部，与香港元朗隔海相望，因形状像张开的蛇嘴而得名。

虽然只有小小的四平方公里，但蛇口却以它一贯的闯劲闻名于世。

这里是国内创业者向往不已的福地，很多名不见经传的小人物小公司，就是从这里起飞，闯入国内乃至世界本行业的强手之林。

在蛇口中心偏南的小山坡上，有一座漂亮雅致的小钟楼。

山坡平缓而满眼绿色，小钟楼像一个娇羞的少女偎依在小山脚下，恬静安详地熟睡着，让人们不忍心大声说话，生怕吵醒了她。

这里仿佛与世隔绝，周围环境优雅洁净，气候温润，四季如春。

即使到了冬天，栽满了整个山坡的荔枝树依然黛翠浓密，发出蜡质的闪闪亮光。

站在小钟楼前，清爽的海风沿着荔枝树的树梢吹过来，让人有心旷神怡的感觉。

小钟楼共7层，恒佳占据着小钟楼整整一个底层。

这就是恒佳公司本部所在地。

恒佳的装修主要采用磨砂玻璃的隔断，配上淡蓝色的色调，给人以高科技公司的现代感和清新明快感。

门厅里铺着厚实的红地毯，靠边摆着一个巨大的水族箱。

几条长长的金龙鱼，在柔和的灯光下缓缓游弋。

广东人尤其是商界人士，很喜欢这种尖牙利齿的食肉鱼类，据说它不仅能带来好运，还能避邪。

范胜轩虽然并不信这一套，但也不反对。

他觉得，至少，让客人认为恒佳的风水旺，也没有什么坏处。

周末不上班，公司里安静而又幽暗，只有门口的几个保安在值班。

范胜轩刚进门厅，就“噼噼啪啪”把所有的灯打开。

在头顶的目光灯还在闪烁时，他已三步两步冲到销售部的办公区。

只是销售部的传真机上除了几份询价单外，并没有崔大伟的传真。

此时，戴明伦也从外面赶到。

戴明伦四十岁左右，是留学日本的博士，专工通信，身材瘦长，戴副金丝眼镜，头发整天软塌塌地趴在头顶。

虽然看起来他有些婆婆妈妈和神经质，但内心同样充满了创业的激情。

从日本学成回国后，戴明伦挤在政府机构，有一搭没一搭地撞了两年钟，到底熬不住生命如江水般白白流逝。

在范胜轩创办恒佳时，三言两语就将他拉下了海，现在虽然充任恒佳的总工，但也参与经营事务，协助范胜轩布局谋划，在恒佳的地位不可或缺。

“会不会是发到你办公室去了？”

”戴明伦看到范胜轩心急火燎地找传真，跟在身后提醒道，“公司重要的传真，都是直接发到总经理办公室的。

”范胜轩急步赶到自己的办公室，果然看到了那份让他打不出十环的传真。

他一把操起传真，越看眉头皱得越紧。

两页纸的传真看完，他不由倒吸了一口凉气。

这是一份深圳天赛公司和祁州职业学院签订的合同，采取的是业内标准的361付款方式，即预付30%，货到安装后一个月内付60%，其余10%在三个月内付清。

合同的乙方代表签着“张宁军”龙飞凤舞的三个大字。

真正让范胜轩和戴明伦震惊的是：这份合同的成交价，比自己能承受的最低价，还要低30%！

“崔大伟与客户的关系再铁，也挡不住这么高的差价呀。

”范胜轩抖着合同，似乎要将它抖出水来。

他沉思了一会，忽然又说道：“崔大伟把这份合同传过来，不仅是想让我们重视这件事，还有一层意

<<商略>>

思，就是想表明他和客户的关系很铁吧。

” “对，他能的关系搞得那么铁，一定投入了不少真金白银，只是最后他没有拿下订单，就拿不到提成。

他想让公司觉得欠了他的。

” “这一点是肯定的，不过我们现在还顾不上这些。

老戴，我现在最想知道天赛这份合同，到底是他们为树立样板而做的亏本生意呢，还是他们一次正常交易？

” “好，事不宜迟，我马上分头给公司的几个优秀业务员打电话，核实这个情况。

”老戴回答得相当干脆。

半个小时后，除第二号业务员熊苍林手机无法接通，没联系上外，其他业务员都反映，他们或多或少地感受到了天赛公司的压力，有两个地方已见到该公司的业务员，其它地方的客户也收到了报价广告。

“动作好快呀，这才刚过年，就把网撒到全国各地了。

”戴明伦看了汇总结果后惊讶地说。

“老戴，全国卖小交换机的公司有~百多家，我对前30名的公司都心里有数，这天赛一定在三十名以外了，不然我...定知道。

” “我也了解不多。

天赛的长处不在销售，而在于技术研发。

签合同的这个张宁军我知道，人很能干，是天赛的副总，第二号实权人物。

”说完，戴明伦又转了话题：“不过，我们的业务员反应这么一致，会不会是他们串通起来，借着这件事给公司施加压力呢？

你知道崔大伟那个人，可是很会煽风点火的。

” “那头狼啊，对外抢订单很凶猛，对公司压价也毫不手软，还真不能排除这种可能性。

”面对戴明伦提出的新问题，范胜轩眯着眼睛思考了片刻，这是他不曾考虑到的。

他站起身，打开身后的文件柜，翻出一份厚厚的卷宗：“我这里有业内最顶尖的20名业务员的档案。

我跟他们聊聊这事，兼听则明嘛。

” “你怎么会有这种档案？

从来没听你说起啊。

” “我们搞销售的，卖的是人家的产品，现在也没有固定的渠道，只能四处撒网。

那最大的资源，就是这些如狼似虎的业务员了。

我好不容易才收集了这些资料，和其中的大部分人建立了直接沟通，平时和他们聊聊行业动态，各家公司的激励政策，有合适的就把他们挖过来。

” “这20个顶尖高手中，我们公司占了几个？

为什么你不争取把他们都挖到恒佳来呢？

” “恒佳占了4个。

每个高手的情况都不同，有些人是老板的亲戚，有些人负责的地域和我们的业务员有冲突。

我担心的是，把太多的狼挖到公司来，如果哪天没有足够的肉喂他们，很可能会窝里反，让公司元气大伤。

” 范胜轩说完，拣了档案中几个他最熟悉的业务员，一打过电话。

结果证实，这些高手都感受到了天赛咄咄逼人的攻势，看来崔大伟没有编造消息，危言耸听。

打完电话，两人才感觉饿了。

范胜轩一看手表，已是下午两点。

他一下子从椅子上跳起来：“哎呀，这都几点了，走，先找个地方吃饭。

” 已经过了用膳时间。

二人就近找了家火锅店，店里显得很冷清。

两人在一张靠窗的桌子坐下，外面的阳光透过树叶，斑斑驳驳地投在桌子上，让人有些眼花缭乱。

<<商略>>

在老板的推荐下，二人要了几盘现切的涮羊肉和一些菜蔬。

很快，火锅端了上来，看着蓝色的火焰，戴明伦忧郁地说：“看来，这个行业得重新洗牌，进口小交换机没几年搞头了。”

戴明伦看问题很有前瞻性，上午的事件马上让他的头脑完成了一系列的沙盘推演，此时他下了一个灰暗的结论。

“有那么悲观？”

我们去年卖了5000万，毛利还是相当不错的。

范胜轩感到戴明伦有些好笑，不以为然地说。

“老范，有些话我一直想说，但在你面前总说不出口。”

不过，今天到了非说不可的地步了。

戴明伦的这句开场白，让范胜轩有些讶异。

他用手指揉了揉太阳穴，专注地盯着戴明伦，等着他的下文。

“你别看我们的销售额那么高，但恒佳一直没有自己的研发。”

对外说起来，我们是在搞高科技，确实很动听，但实际上我们只是处于产业链的最底部，抗风险能力很差。

这不，一有点风吹草动，我们就紧张得要死。

火锅里的高汤沸腾起来，戴明伦用筷子夹起涮羊肉径自涮起来。

范胜轩还是没有说话，他知道，戴明伦不说则已，一说起来不会三言两语结束。

“一般说来，一个企业的研发投入，占销售额的3%才能保持生存，占5%才能发展，但通信行业发展太快，通常要有至少8%的研发费，才能维持发展。”

<<商略>>

编辑推荐

销售人员像狼，一嗅到猎物，就猛扑过去，虽然嗜血，但十足的狼性。

本书中绝佳的案例、精彩的分析，让人豁然开朗，信心百倍！

书中大量实用而富借鉴意义的案例，能够解决现实中的许多问题，揭示销售战场中的真理。

——“商”友：H 管理是洞悉人性的艺术。

《商略》将枯燥的管理理论生动灵活地融入悬念迭起的故事中，是近年来军见的一部全景式商战和战略管理小说，现代管理理念和中国式谋略相结合的经典案例。

——《基金经理》作者：赵迪 猎头与反猎头，苦肉计与反问计，欺骗与中伤，企业之间的残酷竞争，无疑是人才的争夺。

高手对决，瞬息之间差之毫厘，谬以千里。

要在企业中生存，必须以能力服人。

小说以大量真实、生动传神的案例深刻表现了这种生存至上的职场生存法则，生动鲜活，酣畅淋漓。

——新浪读书频道：林伟东 我在想，作者努力做的，是在还原一个真实的商业世界。

请用纪实的感觉来读这本书，关于里边人与人的争斗，关于公司与公司的争斗，关于商业思想与商业思想的争斗，都一定是我们这个时代海洋里真实的一滴水。

……孙力也可能在有意无意之间就隐喻或者预言了许多公司与事件另一方面是“真实比想像更具戏剧性”，与现实相比，作者讲述的，……依然是冰山一角。

——《商界评论》主编：胡浩

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>