



问鼎

作者 崔伟
新世界出版社



销售可以分为‘无、有、无’三个层次。第一个‘无’是指我们心中没有客户，只有我们的产品和价格，所以，我们争得是性价比。

蔡民显然知道霍力的最后一句话是冲着自已来的，心里斗争了几个回合要不要当众反驳霍力，最后心一横，终于拉下了脸说：“我不同意！”

霍力被蔡民突如其来的问话有点搞蒙了，一时找不到关键。

“那你觉得做大客户和小客户的技巧有什么不同呢？大客户不会只在意你对他投其所好，替他跑跑腿吧？”

“首先，我想纠正你的一个错误。”霍力说，“大客户销售和大额销售是两个不同的概念。你做的波音公司虽然是大客户，但是你销售的只是一台十几万的机器，属于小额销售。所以，大客户销售并不等于大额销售。你的问题是否应该变成大额销售和小额销售有什么不同呢？”

霍力笑了笑说：“大额销售与小额销售也叫大客户销售和小销售。大客户针对的是客户的大额采购，往往金额大、风险高，参与决策的人多、周期长；而小销售则与此相反，客户采购的金额

小、风险小，往往是Sales和采购者一对一沟通就可搞定，周期也短。”

“所以，我们可以称大销售叫战略式销售，称小销售叫交易式销售。两种销售的成功要素是不同的，交易式销售主要赢在性价比，而战略式销售主要赢在供应商要具备综合能力，能帮助客户在业务和个人发展都成功的。”

“我明白了，那小钱和蔡民刚才的两个case属于哪种销售呢？”李毅先问。

“你反应可真快。嗯……这是一个很好的问题。”霍力看李毅先很积极，想了想说，“其实，还有一种销售方式是介于大销售和小额销售之间的。”

“那就‘中销售’……”武智插嘴。

“呵呵，不是。它叫顾问式销售。你可以把大销售和小销售想象成两个极端，大多数的销售是介于两个极端中间的某个点，或许偏左，或许偏右，他们都是顾问式销售。”霍力说着，在白板上画了一条线段，把线段的

两头分别标上了交易式、

战略式，又把顾问式标在了线段中间。

“顾问式销售的成功要点在于站在客户的立场上，针对客户的问题，做出恰当的解决方案，而且你的方案一定比客户所想的要好。在复杂的采购中，客户的知识和经历少，自己往往不能做出正确判断，所以，很需要专家和顾问的帮助，Sales就可以扮演这个角色。”霍力看了看大家。

“销售可以分为‘无、有、无’三个层次。第一个‘无’是指我们心中没有客户，只有我们的产品和价格，所以，我们争得是性价比。第二个‘有’是指我们心中有客户了，开始考虑帮客户解决问题了，所以，我们争的是看谁的方案对客户更好。那第三‘无’是什么呢？”

“那不会是心里既没客户，又没产品，索性不做销售，无为而治吧？”武智的话引来一片笑声。

“当然不是。第三个‘无’是指我们的心中没有任何产品和方案，完全是开放的。而我们的客户的心中对我们完全没有顾虑，对我们也是开放的。双方在这种境界中完成融合，共同应对挑战，最终使客户和我们都赢，也就是‘不销而销’。”

交流会刚结束，霍力正往办公室走。听见身后有人叫他，回头一看，是于春颖。

“霍力，你不是说你是我的‘大哥’，会和我一起跑客户吗？我遇到了一个客户，特别难搞定，你能帮我一起去见见他们吗？”

谁都逃不掉的金融危机

作者:郎咸平
东方出版社



政府一出面拍胸脯，银行放心了，保险公司放心了，大家都放心了，于是把钱借出去了，因为有政府信用在后面做担保。

同志们！现在开始了，全球国有化。包括收购股权，它们甚至还做了一些我在两年前呼吁我们政府做的事情，不但把银行国有化，甚至直接注资，直接帮助大企业，缺少什么给什么，缺人给人，缺钱给钱。为什么？设立防火墙。这一系列做法，包括金融机构国有化，包括收购股权，包括直接注资，同时把这些投资银行，包括摩根士丹利和高盛全部改制为商业银行。因为你要接受美国政府的援助就必须是商业银行，它们为了得到美国政府的资助，投资银行也不干了，转成了商业银行。因此，《纽约时报》的财经评论家诺里斯(Floyd Norris)最近宣称，美国正在实行21世纪的社会主义。全球社会主义化？很有意思。

这一招后来证明是有用的，因为它止血了，从而造成10月中旬全球股价大涨。我们还有很多人没搞清楚状况，我再告诉各位，这是最后一招。我可以明确地告诉你，这是最后一招。如果这一招都不灵怎么办？请你告诉我。如果老百姓还是不吃这一套，不相信政府的

信用怎么办？我很简单地，也很清楚地告诉全国老百姓，没有下一招了。这一招如果不用就完了。各国政府是怎么告诉银行的呢？兄弟们，借钱给大企业做短期融资，没问题，它们要是不还，我替它们还。政府一出面拍胸脯，银行放心了，保险公司放心了，大家都放心了，于是把钱借出去了，因为有政府信用在后面做担保，这就是为什么你们现在还敢喝牛奶的缘故，因为中国政府的信用在后面做担保，如果连政府信用都没有了，你就不敢喝牛奶了，它们就全崩溃了。

九、大衰退会持续多久

经过国有化之后，全球股市立刻大涨，因为暂时止血了。当然有很多朋友问我，郎教授，你看这个冲击所造成的经济衰退会持续多久，明年会不会好转？我告诉你——不会。为什么不会好呢？我不需要讲经济理论，我讲一个简单的道理你就懂了。

今天世界的金融系统得了肺病，得了肺炎。我们常说“病来如山倒，病去如抽丝”。这个家伙得了肺炎，

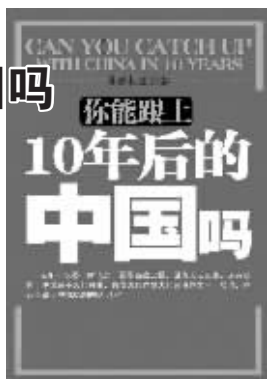
我们给它治，7000亿美元、2万亿美元的注资，是什么意思呢？就是打大剂量的抗生素。终于让这个家伙没死，可是已经濒临死亡边缘，现在是奄奄一息。目前国际金融市场正处于奄奄一息的状态，还在打抗生素。你要想一下，等它好起来，像过去一样，你知道要花多少时间吗？病去如抽丝，而且它以前虽然看起来好像身体很好，其实是虚胖。一个虚胖的家伙又得了肺炎，打了大剂量的抗生素，你可以想象，它要花多少时间才能复原。

十、大衰退前夕的投资策略

在这一次金融危机中，全世界前五名最大损失者是谁？第一名，资产损失率高达91%，损失249亿美元，是美国的“赌王”，拥有澳门金沙集团，是金沙集团的赌王。他的资产损失率高达91%，远远超过我们的广大股民。所以大家心里可以好过一点，大衰退之下无人可以幸免。你们猜第二名是谁？控制沃尔玛的沃尔顿家族，资产减少了211亿美元。第三名是谁？全世界最会炒股的人，巴菲特。巴菲特目前损失了163亿美元，排名全世界第三，其资产损失率为25%。第四名是谷歌的创始人，损失121亿美元。第五名，也是我们很熟悉的，比尔·盖茨，损失了120亿美元，资产损失率高达40%，这是外国人。再看一看我们香港的四大天王。第一天王李嘉诚，损失了1843亿港元；郭炳湘兄弟损失了805亿港元；李兆基损失了486亿港元；郑裕彤损失了345亿港元。

你能跟上10年后的中国吗

作者:雾满拦江
天津科学技术出版社



因为知道了手中牌型的缺点，更知道邻桌的牌，所以才敢于找邻桌换牌。这种过程，正是资源整合！

这样的情况或许在过去存在，但是现在我们要如此解释：

中国未来10年内的海外并购，将绝非是简单的收购！

实际上，中国的海外并购，将是一种全新理念下的新思维！

只要我们在牌桌坐下，就同样可以要求重新洗牌！也同样可以换牌！

(3)与邻桌换牌

之所以敢于说出这样的豪言壮语，是因为我们已经掌握了自身的劣势，明晰了制约中国企业发展的因素。

因为找到了病根，所以可以对症下药。

因为知道了手中牌型的缺点，更知道邻桌的牌，所以才敢于找邻桌换牌。而这种换牌的过程，正是我们多次提及的资源整合！

只不过，这一次的资源整合有些大，我们换牌的手伸得有些长而已。

未来10年中，中国对海

外公司的并购，实际上是一场国际资源的聚焦。在寻找与收购的过程中，我们将会结合可以找到的一切资源，利用好可以换的每一张牌，让这些资源成为中国企业走向世界贸易的基础，使得我们的企业可以在全球主要市场上参与竞争，而不再只是一个牌桌边缘的观望者。

在2006年，中国南京汽车成功地完成了对英国罗孚汽车的收购，自此，这家拥有辉煌历史的英国老牌汽车制造公司，成了南汽旗下的一员大将。

南汽之所以能够完成这样的收购，是因为罗孚拥有南汽最缺乏的三样法宝：市场、品牌和技术。而南汽也恰好拥有罗孚所不具备的优势——劳动力。

于是，正在苦于劳动力成本不断上涨的罗孚公司，与南汽一拍即合，通过这种合作，使用大量低成本劳动力，生产低附加值产品的南汽，可以把罗孚公司的低附

附加值产品带到中国，在中国生产这些产品，同时继续在英国生产高附加值产品。

这样做的好处就是降低了成本、提高了效率、学到了技术。

而最大的好处，就是为中国企业实实在在地赚到了钱！

除去南汽的成功之外，中国企业的国际抢购潮事实上早已开始，许多精明的中国企业家，已经嗅到了未来10年的商业契机。

从2002年开始，中国的机床产业就奋不顾身地投入到国际抢购大潮中，几乎一半的国际知名机床制造企业，都成为中国企业的囊中之物。而这些被收购的公司，无一例外地拥有悠久的历史、强大的技术、知名的品牌、固定的客户基础、良好的营销网络，也都无一例外地在激烈的全球竞争中风雨飘摇，它们无法实现规模化经营，缺乏资金去维持技术与品牌优势，而这些都是中国企业可以提供的。

(4)中西合璧的新格局 正如蒙牛集团总裁牛根生所言：“国家与国家之间的竞争，战争年代靠军队，和平年代靠商队。”

当奔驰、宝马的车轮滚滚于天下时，德国崛起了；当索尼、佳能装进每一个普通消费者的背包时，日本腾飞了；当可口可乐、肯德基摆上人们的餐桌时，美国人称雄于全世界。我们在由衷敬佩这些成就时，也不由自主地发出呼唤：我们的企业在哪里！

生活小窍门

金海豚佳美生活课题组 编著
北京理工大学出版社



用少量白糖揉擦皮肤包或擦伤处，可以使红肿加速消失，并且不留伤痕。

孩子不同成长期的教育投资策略

定期积攒一定的教育基金，专款专用，将这些资金投入开放式基金、银行受托理财等理财渠道中，在尽量稳妥的前提下，实现保值增值。其次，考虑为女儿积攒一定的创业基金。如果将来女儿毕业后需要自己创业，这笔资金会派上大用场。另外，为女儿购买适当的健康保险。这样，孩子受教育期间的重大疾病、住院医疗费等都有了保障。

不要拒绝中医治疗

其实很多中药的效果并不比西药慢，副作用相对来说还要比西药小。除了药物，中医的刮痧、拔罐等方法花费少，效果也不错，针对不同的病症，中医治疗也是值得考虑的方法。

医保后看病省钱妙招

取，只要药费超过70元，就可回地段医院取。这是因为在三级大医院花共负段的医药费时，本人要付20%的现金；在一级地段医院只需付10%，加上挂号费和诊疗费，凡超过70元的药就可省钱了。在账户段和自负段不存在这种差价，还请分清。

学生择校不划算

家长费尽心机，总算把孩子送进了好学校，可是还有一笔无形的账却来得及算。

■前排学生太靠近黑板，严重影响孩子视力。

■老师没有精力顾及到每一个孩子，低年级有的学生连写字姿势都没有学好。

■45分钟的课堂里，一般只有20多个孩子能有发言机会，其他孩子的主动性、积极性往往得不到发挥。

■下课时间，有限的教室里挤满了超编的学生，往往带来安全的隐患，比如被桌子、椅子绊倒等。

■班班超员，学校不堪重负，学生喝水、上厕所都得排队。

治疗伤痕

用少量白糖揉擦皮肤包或擦伤处，可以使红肿加速消失，并且不留伤痕。



地址:酒泉路 273 号信生大厦一楼
传真:8445356
网址:WWW.gchook.net
读者热线:8445360