第一图书网, tushu007.com

<<进退诀>>

图书基本信息

书名：<<进退诀>>

13位ISBN编号：9787802406018

10位ISBN编号：7802406013

出版时间：2010-9

出版时间：大众文艺出版社

作者：程小程

页数：291

字数：300000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

这是一部演绎了两段凄美爱情故事的商战小说，更是一部商业营销的实战手册，是一场杀机四伏的商业战争。
万客连锁是彭州市最大的商超，在一次商业计划中。
万客老总江雨被人暗算，急火攻心。
成了植物人，万客的重担落在了他美丽的妻子万云病上。
危急时刻，谁将挽狂澜于既倒。
想要毁掉万客的幕后黑手是谁?万客的副总徐非，还是亿达地产的老板叶茂盛，还是另有其人?商业版的《无间道》正一在上演……

作者简介

程小程，原名程咏泉，生于1972年。
自幼喜欢研习《周易》。
遍读古今易学著作，立志弘扬易学文化。
2009年开始创作长篇小说《周易大师》，在网络获得超高人气。
另著有官场小说《做局》等。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

楔子第一章　醉不成欢惨将别，别时茫茫江浸月第二章　转轴拨弦三两声，未成曲调先有情第三章　商人重利轻别离，前月浮梁买茶去第四章　去来江口守空船，绕船月明江水寒第五章　同是天涯沦落人，相逢何必曾相识第六章　移船相近邀相见，添酒回灯重开宴第七章　夜深忽梦少年事，梦啼妆泪红阑干第八章　银瓶乍破水浆迸，铁骑突出刀枪鸣第九章　千呼万唤始出来，犹抱琵琶半遮面第十章　感我此言良久立，却坐促弦弦转急后记

章节摘录

他的话音刚一落，那二百多农村人争先恐后越台如履平地，一下子全挤进了店里。
南风尚看进店的顾客越来越多，马上向耿朋发指令：“ 等我们的人买货出来交完款，马上封收银口。
”付为正问：“ 我们的人可以进去了吗？
”南风尚笑说：“ 我看到你在服务台前与美女聊天了，接着聊，让你的人进去就行了，一会儿让他们去服务台投诉，你使个托儿就OK了。
”徐非看南风尚忙得不亦乐乎，取笑说：“ 你成了亿家开店的总指挥了，亿家要给你发奖金哪！
”“ 他们要知道我是总指挥，还不把我剁了！
”南风尚说，“ 发奖金也得你发，你等着瞧好吧，一会儿亿家就得乱起来。
”那二百多农村顾客真不是白来的，一趟趟从里面往外买折扣商品，耿朋几个人守着收银口，遇自己的人交款就放，遇其他顾客就纠缠，一包方便面在收银台能排二十分钟的队还交不上钱，气得很多顾客把商品一扔：“ 这是什么烂超市，便宜是便宜了，买完交不上钱，拿不出去，瞎耽误工夫！
”在亿家不远处停着一辆大厢货，是南风尚安排耿朋租来的，里面放满了从亿家买来的折扣商品。
一个来回跑了七八趟的妇女对守着汽车的荀子说：“ 大兄弟，买这么多我家用不了啦，我不去了，太累了。
”荀子笑着说：“ 我们老板说了，你一折买，我们两折收，多划算啊，一转手就赚钱，比你在家下地干活要轻快吧。
快去，再不去便宜可让别人抢光了。
”亿家那两家分店的情形和总店差不多，折扣商品几乎全被万客派去的人垄断了，真正的顾客像大海捞针一样在超市里到处找折扣商品，不是卖光了，就是被人守着说已经定下了，超市的商品还有预定的？
让顾客们丈二和尚摸不着头脑，还以为亿家在耍鬼把戏呢。

后记

写这部小说，完全是一个偶然，那是去年七月的事，刚完成了长篇小说《做局》的创作，也签了出版社出版，稿子交完后，心里一下子空落落的，不知自己该干些什么了。
其实更多还是意犹未尽的感觉，觉得《做局》写得太压抑、太灰暗了，生活不应该只是消极的一面，还有更多积极向上的东西值得发掘。
于是就想写一个快乐些的故事，也就是一刹那间，灵光一闪，想到了自己熟悉的超市行业，马上决定写写超市里的故事。
我对零售业太熟悉了，十九岁时在供销社上班，那是上世纪九十年代初的事。
那时国内还没有超市这一业态，都是百货商店、大型商场，而且全由商业局和供销社垄断经营，没有竞争，也没有压力，那时营业员称作“站柜台”，就是在三尺柜台里站着，有客迎客，没客摆货，是很体面的一份工作。
进入本世纪初，发源于欧美一些国家的新型售卖手段——超级市场（超市），如美国的沃尔玛、法国家乐福等纷纷进入中国，一时间，超市这一零售业的新贵，如洪水猛兽般由南向北很快遍及国内，动辄上万平方几万平方的大卖场，一下子就把许多国营单位给冲垮了。
我亲眼目睹了国营商业的没落，我又见证了超市这一新型零售业的兴起，以及亲自体会了超市的非凡魅力，并且有幸浸淫其中，尝尽其中的甘苦喜乐。
听闻经历了许多关于超市的故事，我觉得记录下来是一件很有意义的事，于是就写成了这样一本关于超市的小说——《进退诀》。
南风尚、高盛、钟青、江小米、徐非，这样一群人的故事，他们的喜怒哀乐，组成了超市的生存现状。

编辑推荐

《进退决》：商超行业启示录，一个高级经理人的战争、谋略与梦想。
城市商业零售市场的暗战实录，一部可以用于实践的商战计谋小说怎样进。
怎样退。
这是选择方法；什么时候该进，什么时候该退。
这是考虑分寸。
大街上到处都是机会。
有的人急着丢掉，有的人却在捡拾，骑马找马的蠢事看似不可思议。
但是偏偏每时每刻都有人在做。
零售业搞促销活动，很少有打持久战的，不光是商家自己耗不起，关键是消费者会购物疲劳，没有一个商家敢把顾客的腰包一次全掏光，那不叫成功的营销，叫透支市场。
家乐福曾在香港一口气关了四家店，在韩国把二十多家店打包出售，麦当劳的最快关店记录是开业三周即关店。
所以，作为在家乐福干过高层的高盛不会不明白，门店开张和关张都是很正常的经营活动，只有当断则断，及时止损才是上策。
等到伤筋动骨再关就晚了。
其实一张缺货报告表并起不了多大的作用，南风尚也只是想从各个方面扰乱高盛的视线，高手交战往往都是这样，所有的环节都不能出错。
哪一环错了，都会影响全盘的计划。
南风尚在不停地给高盛设下圈套，就像电影《地雷战》里那样，一套连环雷布下来，不怕炸不到你！
万云和小禾看了南风尚新的方案，顿时恍然大悟，原来南风尚把动静整这么大.是为降薪造势，不由暗叹他用心良苦，不说要降薪，只说要裁员，让高管和员工自己主动提出来降薪，不光不会陷万客于不义，还要让高管和员工们感激万客不裁员的仁义。
这么高难度的计谋真难为他怎么想出来的。

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