

为叫花子做的策划 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/233/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_BA\\_E5\\_8F\\_AB\\_E8\\_8A\\_B1\\_E5\\_c70\\_233799.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/233/2021_2022__E4_B8_BA_E5_8F_AB_E8_8A_B1_E5_c70_233799.htm) 宣忠的创意工作室开

办了已有半年，正经的生意没几个，可竟来一些莫名其妙，甚至是啼笑皆非的业务。这不，刚一上班，一位衣冠不整，蓬头垢面的老哥就堵上门来。“您有什么事吗？”“您是宣经理吧，我想请您帮我策划策划。”“您是做什么的呢？”

“说来惭愧，我以前也是个老板，做生意赔了，房子也抵了，老婆也跑了，干老板多年，除了有点脾气，什么本事也没有，现在只好乞讨为生，不过现在乞讨这个行业，门槛太低，竞争太激烈。想让您帮我出出主意，提高一下我的乞讨业绩”

“你都混成叫花子了，还讲究什么业绩。”“人即使再落魄，也得精益求精，追求卓越吧。”“那好吧，就冲你这精神，我也接你这活了。”那人很高兴“我现在没钱付给您咨询费，等我挣了钱，我再给你，您看我现在应该怎么办？”

宣忠思考了一下“您看，您要在乞讨业有所建树。就得先有个品牌。您贵姓？”“姓李。”“叫花李，你看这个名字还可以吧？”“不错不错，挺好听。”“你有没有固定经营场所？也就是你有没有固定乞讨的地方？”“有啊，我一般上午在人民广场，那人多，上午站累了，下午，我就去散散步，顺便捡捡破烂。我干乞讨这个职业，虽然被人瞧不起，但也属于自由职业者。”“叫花李，我给你一个建议，你一定要走专业化道路，不要又乞讨又捡破烂，你只有把你的乞讨这个主业做大做强之后，才能多元化经营。况且，又干这个，又干那个，品牌不够集中。”“是，是，我以前就是这个

样搞死的。”“你呢，以后每天就在人民广场守着，手里拿个碗，碗里先放上个块八毛的，在你前面，立个牌子，上面写上“叫花李”。这样你就与其他乞讨人员不一样了，你已经有了自己的品牌。”宣忠喝了口水，接着说：“有了自己的品牌，这还不够，你必须在乞讨方式与竞争者区别开来，你必须差异化经营。让别人觉得你有个性，有特色，就是和别人不同。”“以后不管什么人给你钱，你只许收人家五毛。你还像过去一样，面对熙熙攘攘的人流，拿个碗，伸向人群，嘴里做着广告：行行好吧！行行好吧！”我估计大多数人连看你一眼都不看，躲着就过去了。你别泄气，这是正常现象，不要奢望把所有的人都变成你的客户。记住了，我们只为一部分人服务，要找到我们的目标客户群。我相信，肯定会有些人朝你碗里扔个块八毛的，这时候，你一定要看清楚是多少钱，如果是五毛，就对人家说声谢谢。如果比五毛多，例如一块，你不要见钱眼开，赶紧把人家叫住，对人家说：“谢谢，我这里只收五毛”然后，你再找给人家五毛钱。“如果人家给的不足五毛，比如两毛，你也把人家叫住，对人家说：谢谢您的好意，我这里最低消费就是五毛，这两毛您还是拿回去吧。”叫花李有点不明白。“啊?!照你这个策划，人家给一块，找回五毛，人家给两毛还不要，我岂不要的更少？不行不行。”“老李，不，叫花李，你听我说，你要想在乞讨业有所突破，你必须按我的话去做，刚开始是有点损失，但你和其他乞讨的不同了。你想想，当你找五毛钱给人的时候，那人是什么感觉，估计那人手里拿着那五毛钱，站在那得愣一会，“怎么回事，要钱的还带找钱的”你相信不相信，回家他就把这事宣扬出去，他会跟亲戚朋友说

：人民广场有个叫花子，我给了他一块，他还找我五毛。”那个给你两毛的家伙就更惊诧了，估计当时他就得跟你翻脸“什么，你有没有搞错，你这还有最低消费？我问问你，你还是叫花子吗？”回去，他也要为你宣传：今儿个我可遇见一件怪事，人民广场有个要钱的，有个性，我给他两毛，他还不收，告诉我最低只收五毛。这些人都免费为你宣传，免费为你做口碑广告，你想想，你的知名度增加了，无形资产就增加了，现在这个年代，是注意力经济年代。你只要聚集了人气，就不愁不来钱。“真的？那我就试试”过了两个星期，叫花李也没有再来，宣忠心里一直想知道策划的效果，于是便来到人民广场找叫花李。一进广场，老远就看到在广场一角围了一群人，挤进去一看，中间果真是叫花李。在他面前，立着一个牌子，上书：著名职业乞讨师叫花李。旁还放着一本无家可归人员登记证。叫花李正忙着收钱，找钱。人群中有位中年妇女说“嘿，我们家那位回来跟我一说，我还不相信，天底下还有这样的叫花子，只收五毛，多了还不要，到这来一看，还真是，您看人家这个乞讨，还真够职业。”旁边一个小伙子气不过了，“我还不相信，有人会见钱不眼开。”说着，走上前去，拿出一张一百元的大票来，递给叫花李，“看你挺辛苦的，别找了。”叫花李忙把他拉住，一边数出一堆毛票来塞给他，一边说：“谢谢大哥的好意，您也不容易，我就收您五毛，多了不收，欢迎您下次再来。”围观的人看到这场景，竟然鼓起掌来。宣忠看到这里，觉得很满意，也没和叫花李打招呼，便从人群中钻了出来。过了两三天，一个雨天，叫花李来了。“宣经理，多谢您的策划，我现在的乞讨事业蒸蒸日上，要不是下雨，我都抽不

出来空过来看你。” “老李，别客气，主要还是你自身的素质好，你本身就长了一个适合乞讨的脸，再加上经历了这么多风雨，满脸都是沧桑，稍微有点同情心的人就想给你点施舍。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)