

读一个创业者来信的营销感悟 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_AF_BB_E4_B8_80_E4_B8_AA_E5_c123_288560.htm 炎热的夏季，迎来公司招商淡季，我游走于各个市场，希望在淡季做到淡而不淡，但是每个市场的反馈几乎为零，平时忙惯了的我，心中有种莫名的慌乱。中午收到了一封刚踏入营销行业老弟的信，读完信以后心中又出现一种冲动，我知道那是激情。回想到了自己的过去。 我在中国营销传播网上发表了两篇文章 " 营销感悟 " 和 " 营销三炼 " ，收到了很多营销同道中人的来信，有鼓励我的，有探讨课题的，有问职业生涯规划方面的，更多的是一些刚踏入或即将走进这个行业的年轻人，他们有着对营销的执着和热爱，有着刚进入市场的迷茫和激情，仿佛看到自己从学校到社会，经过市场的磨练慢慢成熟的影子，我忽然明白一个道理，当市场进展遇到瓶颈的时候，和刚踏入营销的年轻人一样，需要的是一种方法，这个方法就是激情，就是抛弃自己的经验，靠无知而无畏的激情去感染整个团队，用创业的激情，跳出经验的束缚，可能会找到新的方法！下面是小戴的信！宋大哥：你好！我把自己从上大学开始到如今的一些经历和对生活和生意的一些体会写出来，望宋大哥多指教。我2004年7月毕业于云南财贸学院的市场营销系。大学四年中，成绩不怎么好，两个原因一是我就没怎么想学好，二是我的兴趣是阅读商界的人物传奇和历史人物的传记。后者占了我大学很大一部分的时间。整个大学四年，大一沉迷于电脑游戏，浪费了一年时间。大二暑假里参加了强生的一次市场铺货活动，产品是女性用的

娇爽卫生巾。整个暑假我和我找的两个同学用自行车带着强生的“娇爽”卫生巾跑遍了整个昆明的大街小巷。当时很多很多的情景和感受深深的烙在我的心底，现在有时走到昆明的某些角落都会触景生情，我都会想起当时卖卫生巾的情形。从那以后遇到困难时我也会用这段经历鼓励自己，我连卫生巾我都销售过，这世上就没有我不能销售的产品。由于有了那次难忘的推销经历，我对生活的看法有了很大的改变和提升，感觉自己当时对生活有了很多很多的体会，如今这些体会变成了我人生最宝贵的财富之一。暑假结束后，回到学校。我想自己做点事就跑到一家叫郎格贸易的公司里谈了一个财院的电子词典的代理权，其实说代理也没交钱，就是你想干就行的事。之后开始在学校卖电子词典，做“倒爷”。可不怎么成功没赚多少钱。后来算了一下就只赚一千多块钱。现在想起来为什么没做的很成功，就是那时我的方法和思想都还幼稚，很多细节上的东西没做透。不过这次不成功的“到爷”经历倒是让我学会了如何与学校里的大大小的组织打交道，也对学校外的世界有了一点了解。上学的时间很快就要过完，就象哲人说的：“时光总是在等待中你觉得漫长，可是当你回首时它却是那么的易逝，那么的短暂。”一转眼大四如期而至，于是开始找实习单位为将来谋个出路。因为我看好互联网的远大前景，就找了一家叫“佳仕得”的网络公司，上班地点在昆明的翠湖边风景不错。他们在运做由他们老总提出的一个叫价格在线的电子商务理念，就是在线查价格的东西。当时我就认为不可能就单凭一个价格查询就赢利的模式，结果实践证明了切实这种赢利模式不可能成功。虽然失败了但我对他们老总的这个想法很尊敬，因为在

云南这种地方，他能有这种想法，就证明他比别人超前了很多。这种创新和超前就应该值得人们敬佩。后来在实习的那几个月里又天真的策划着和同学搞个网络公司，或着搞优盘的OEM，但是这些东西主要就是因为自身的能力不足，所以只能停留在思想上没能去实践。大学就这样毕业了，没有想象中的学成归来，光宗耀祖的辉煌。反之感觉就是恢溜溜的被赶出校门。之后，到了昆明一家名为“星迪嘉”的拍卖公司上班，跑业务。在上班的四个月的时间里通过与公司的一线业务员到老总的接触，真正使自己学到了很多，很多。这时我才觉的自己有点成长的感觉！在这家公司里通过过一次次的跑业务，一次次和客户面对面的接触。让这个现实而又残酷的社会，磨掉了自己的幼稚，和刚毕业时那一腔单纯的“激情”。让自己成长了一点。这其中拍卖公司的解老总，在我的这段成长过程中起到了一个启蒙老师的作用。从他的一言一行中我感觉自己学到了很多很多。从拍卖公司出来，我脑海深深烙下这几句话：“做事先做人”和解老总在我走时那语重心长的“心底无私天地宽，无私者无畏”是啊！这些临别赠言一字一句都刻到我的心里，落实到自己的一言一行之中。现在，我在过年过节都要问侯一下我的启蒙老师解总。后来，到朋友的家教公司里上班，其实就是“皮包公司”。我在他那里名义上是“副总”可公司就我两个人呵呵！在公司里的每一天我从最一线的业务（我们称为谈合同，就是和家长签定长期家教协议）到公司的管理，营销等全方面来锻炼自己，忙起来经常晚上12点多回到住处，挺辛苦也挺开心。因为学到了很多的东西。当然这其中也体会到合伙创业中伙伴相处的原则和艰辛！通过这次经历我体会最深的是在

做业务上，我觉得如何开展业务首先要从如何摆正自己和客户的地位开始。在我们与客户的接触过程中客户与我们永远是平等的。我们做业务不能是好像要求着客户买我们的产品，我们与客户的接触是在引导客户用最合理或称最低的成本买到他所需商品的一个过程。其实这些东西在书上已总结出来，只是自己亲身体会和验证过，才真正刚刚明白，从那时起我认为自己才正式成为了一个营销新兵。有了这些体会和磨练，我觉的自己比刚毕业那时有了一点提高和成长。于是就想到外面去闯闯，最想到北京、上海这样人才济济，竞争激烈的地方去得到更高、更强的锻炼和提高。自己感到非常幸运的是能通过同学认识了一位在上海开公司的同龄人（他叫洪帮杰，浙江人很厉害）。于是，2005年3月28日我终于如愿去到了上海，心目中的创富天堂。还记得自己第一次站在外滩上，面对着宽广的黄浦江按耐住激动和兴奋，心里反反复复对自己说当我五年后再在这里时，我一定要以一个成功人士的身份站在这个地方。滔滔江水已逝，可自己的誓言牢牢刻在心头，激励着自己朝着目标努力奋斗！在上海的那段日子里，没有想象中的那样飞扬和激动人心。我朋友是做有线通代理的（上海可以通过有线电视台上网，我们就是发展用户赚起佣金），可是我去的时候他已经过了代理的黄金时期。公司的情况不大好，一直在惨淡经营中。另外加之我刚到上海，人缘、能力都不够而且有心高气傲。始终没能够帮他帮他把公司振作起来，四个月的我带着遗憾离开了他的公司。对于这段经历我觉得很对不起他没能给他带来希望，心里很是内疚。离开他的公司后我在继续上班和是否自己出来做点什么中徘徊。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