

# 《北京不向北》

## 图书基本信息

书名：《北京不向北》

13位ISBN编号：9787806718414

10位ISBN编号：7806718419

出版时间：2008-1

出版社：鹭江

作者：李铁君

页数：270

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 前言

和自己较劲源起作品诞生的原因很突然——完全始于我与朋友的一次赌约。我是学营销的，过去曾在一些营销财经类期刊上发表过一些文章，还在几家专业网站上开辟了所谓的“专家专栏”，也曾出版了几本营销类著作（书名在此不便提及，唯恐有广告之嫌），有些对我不熟悉的人会称我为“财经作家”。我也曾多次谢绝过几家培训机构的高薪授课邀请，因为一旦碰上这些有人叫我“老师”的场合，我就情不自禁臊眉搭眼地无地自容。我不是故意装孙子，而是实在怕自己肚子里的“二两香油”误人子弟、贻笑大方。正当我对自己的“伪成功”以及“伪清高”既沾沾自喜又不屑一顾之时，朋友却说：“你打小儿理性思维的能力就很强，对于事物的逻辑判断比较准确。所以，能码出那么多呆板晦涩、生硬难懂的专业文字，这本身并没有什么可奇怪的……”“没你这么骂人的，我感性思维的能力更强！”我的虚荣心又在按捺不住地咆哮了。“那你就证明一下吧！”“怎么证明？”“就写一部小说吧，写小说可需要超感性……”朋友不动声色地跟我暗中较劲。“没问题，我要是写出来怎么办？”“那咱们就打个赌，你要是真写出来了，我就是豁出去倾家荡产也要请你吃顿大餐，至于吃什么，随你大小便。你要是写不出来，那就别怪我了……”“行，就这么定了！”我当时也没考虑那么多，箭在弦上不得不发嘛！事儿虽然是这么定了，可一到动笔的时候才真正犯难：写什么题材啊？小说到底应该怎么写啊？能不能对得起观众啊……我一连几夜都没睡好觉，这一系列的问题就像“三座大山”一样，压得我晕头转向，找不着北。我心里暗想：“这是何苦呢？和人家较这劲干吗呀……”接下来的几天里，我一直处在一种精神恍惚、不知所以的状态里无法自拔。这期间，朋友来过几次电话追问我的进程，我支支吾吾，顾左右而言他地搪塞着。“不就是一顿饭吗？犯得上跟自己较劲吗……”朋友揶揄道。“等着瞧吧……”听朋友这么一说，我的倔劲顿时又上来了，心说：“我这就跟自己较劲了，怎么着吧……”其实，每个人都会在现实中不知不觉、身不由己地较劲。或者是跟自己，或者是跟别人。故事构想开弓没有回头箭。既然如此，先别管是跟谁较劲，我也只有硬着头皮往前走了。“没有调查就没有发言权！”我拿起电话一通乱拨，也装模作样地来一回市场调研。结果，还真有一位朋友给了我很大的启示，他说：“写你所熟悉的一个特定群体，来揭示他们的生存状态……”听了之后，我茅塞顿开，马上就凭着我所谓“小说”的记忆，以及我所熟悉的职场开始浮想联翩，夜不能寐地构思起了故事……从1997年毕业到现在，不知不觉间我在职场已经走过了十个春秋。回首这十年，实在有太多的感慨，太多的怀念……记得刚参加工作的时候，总有一种对英雄主义的崇拜和对未来的憧憬交织在一起，真的有一股子谁都不服的叫板劲儿。或许正因为有股这样的劲儿，这十年才算没有白过，多多少少也学到了一些东西。我的职场经历很复杂。国有企业、民营企业、跨国公司，都留下过我那些既不光辉也不伟大的足迹；销售与市场、传媒与广告，我也全方位、多角度地涉猎过，知识虽然学杂了，可离着“家”字，至少还得差上个十万八千里。但幸运的是，无论在哪个圈儿里混，都没有离开我所热爱的“营销策划”。这十年来，我把绝大多数的时间，都消耗在了职场与商场中。我那个圈子里的一些人，以及他们的经历也的确是够写出若干本小说了。于是，这个以描写商场争斗、职场诡计、激发我们奋斗自强的励志作品经过良久酝酿，破茧而出了。西方兵圣——克劳塞维茨给战争下过一个通俗的定义：“战争是迫使敌人服从我们意志的一种暴力行为。”它包括战略与战术两个部分。传统的商战我们姑且不去探讨。那么，在今天这种新经济时代下，商战的本来面目应该是什么呢？或者说什么才是现代商战呢？我想，所谓的“现代商战”，无非是通过现代化的手段，在与竞争对手博弈的过程中，充分运用自己的资源，从而最大限度地获取利益的行为。同兵战一样，现代商战既是战略上的较量，也是战术中的角逐。战略上的胜利可以赢得一场战争，而战术上的胜利却只会赢得一次战斗。现代商战归根究底，是一场多兵种的协同作战。它不仅仅是销售部门在独自拼杀，而是整合了市场、生产、甚至储运等各个部门力量在内的一场资源争夺战。因此，在一次战役中，战略往往变得无比重要，而一个战役的胜利，则包括了广告战、促销战、产品战、价格战、信息战等各种战术的组合，而不仅仅是凭借销售人员自己就能拿到多大的订单。这个道理就如同两军交锋，在没有重武器、没有飞机大炮的掩护下，只凭步兵的单一冲杀是很难获胜的。写给营销人什么是营销人？我们通常把营销人理解为——企业中的销售人，也就是做销售的一群人。再具体一点儿就是：销售代表、销售经理、销售总监以及销售总经理，等等。不能说这种理解不对，但至少很片面，是一种狭义的理解。其实，从广义上来说，营销人不仅是指销售人，还包括下列这样几个群体：第一，企业中市场部或企划部的工作人员。如市场代表、市场部主任、市场部经理、市场总监、企划专员、企划经理等。第二，广告（策划）公司的策划和创作人员。如广告策划、营销策划、文案撰稿、策划总监等专

## 《北京不向北》

业人员。第三，媒体中负责营销推广与媒体销售的专业人员。如广告部主任、广告部经理等。因此，在中国五千万的营销人中，除了销售人员以外，广告人、策划人、传媒人也都是营销人，这是一个广义的营销人概念。所以，这本书是写给广义营销人的读物，是写给中国五千万营销人的读物。上述三类人作为知晓并了解营销战的主力群体，更多的是在战略上或是策略上帮助企业做规划，而市场上既缺乏能满足这一类读者需求的通俗读物，也很少有从战略上对一场营销战进行描写的商战作品。所以，针对这部分读者的需求，这部作品的主要特点有两个：第一，以“大商战”为背景，突出实效性。融竞争战略与战术为一体。包括了广告战、促销战、产品战、信息战等各种战术，可让读者更全面地了解并策划商战，从而畅快淋漓地获得阅读的快乐。第二，以一部分真实案例为背景，多角度、全方位剖析现代商战。在本书中，我记录了身边一些形形色色的人以及一部分真实的营销传播案例。并以独特的视角，描绘了企业、广告人、传媒人所应共同了解及应用的营销策略，从而大大地突破了传统商战小说的局限性，让读者更多地从营销传播的战略层面加深对现代商战的印象。苦苦挣扎了七个月，终于写完了。其间两次病倒，两次又爬起来，不管怎么说，这或许也完全得益于自己跟自己较劲的结果。衷心地希望大家看完这部作品之后能够有所感悟，或者哪怕是笑一笑，轻松一下也好。诸位看官能强忍着不吐看到这儿，那真是付出了极大的精力与体力。对此，再次表示深深的感谢！有时我想：和自己较劲也的确是挺有幸福感的一件事情！因为它可以最大限度地激发人的潜力。最后，再送一句广告语：“幸福感，与物质无关，与你对生活的态度有关！”同我们这些在职场中奋斗的兄弟姐妹们共勉。丁亥年农历十月初六于家中陋室。

# 《北京不向北》

## 内容概要

《北京不向北》的故事以“大北京”格局正在形成的这一段实事件为背景，以两个广告策划公司操盘下的两家房地产公司在商场上的明争暗斗为主线，来阐述的一个新经济时代下的全景商战故事。

# 《北京不向北》

## 作者简介

李铁君，20世纪70年代生人。中国品牌研究院研究员、中国市场学会会员、中国营销传播网专栏作家，多家营销财经类媒体特邀撰稿人，职业营销策划人。1997年加入Pepsi-cola公司，从销售代表做起，后任某内资股份有限公司区域经理、市场部经理。2001年投身于营销咨询领域，曾服务于国内地产、通讯、消费品等知名品牌，并长期致力于快速消费品、房地产、传播媒介的营销研究与实务。

# 《北京不向北》

## 书籍目录

引子第一章 暗滩第二章 暗流第三章 暗箭第四章 暗堡第五章 暗箱第六章 暗袭第七章 暗礁第八章 暗线  
第九章 暗潮第十章 暗战尾声

插图：第一章 暗滩1 “什么？你说什么？！”王天成一只手扶着方向盘，另一只手紧紧地握着手机，眼睛一眨不眨全神贯注地倾听着话筒那边的讲话。听着，听着，他的两条眉毛不由自主地拧在了一起，嘴角也由于过度的紧张而微微地抽搐着。陡然间，只听“吱”的一声急促而刺耳的声音传来，王天成的脚已经狠狠地踩在了刹车上。车身猛地往前一耸，一下子停了下来。由于惯性的作用，他的身体也顺势向前猛地晃动了一下。他已经顾不上被安全带勒得隐隐作痛的肩膀和前胸，而是大惊失色地对着话筒问道，“听你这么说，项目真的无法如期开盘了？”待听到对方肯定的答复之后，王天成一下子怔在了那里。过了大约一分钟，他的脸色忽红忽白地变幻着，额头的血管也渐渐地凸起……他再也无法控制自己的情绪，声嘶力竭地对着话筒大喊道：“你早干什么来着？现在才告诉我开盘的时间要延期！报纸广告的版面我已经订完了，‘上市会’的一系列工作都筹备好了，嘉宾的请柬也都发出去了，你现在告诉我没法开盘，你说！你让我怎么办？！”他把紧缚在脖子上的领带松了又松，但仍感觉热得要命，最后干脆一把把领带拽了下来，气急败坏地摔在副驾驶座位上。他用手背擦了一把额头上渗出的汗珠，对着手机大吼着：“你说什么？！你也没办法？！那好……老子我也不伺候了！”他用力地挂断了电话，随手扔在一旁。随即，用双手狠狠地敲了两下方向盘，嘴里不知道骂了一句什么，便重重地在靠在了椅背上。过了一会儿，手机又不安分地叫了起来。他木然地看了一眼，只是看了一眼，便依旧靠在椅背上，眼睛直视着前方。手机在叫着，王天成还是无动于衷地望着外面。车窗外，淅淅沥沥的小雨还在不停地下着……爱真的需要勇气，来面对流言蜚语，只要你一个眼神肯定，我的爱就有意义，我们都需要勇气，去相信会在一起，人潮拥挤我能感觉你，放在我手心里你的真心……设置成手机铃声的那首激昂凄婉的歌，让他烦躁沉闷的情绪得到了片刻的安宁。一曲完毕，手机也倏地安静了下来。他看了一眼仪表盘上显示的时间：6月27日上午10点……王天成换了个姿势，往前探了探身体，把胳膊垫在方向盘上，用手支起下颌，流露出一副冥思苦想的样子。就在这时，他的诺基亚N70的屏幕又突然闪起蓝色的光芒，“嗡嗡”的震动声倔强地叫了起来。深锁着双眉，再次混合着这突如其来的响声把他吓得微微哆嗦了一下，理智告诉他，需要看看电话那端究竟是谁如此执著。王天成拿起电话，看着闪烁的屏幕，再次定了定神，便马上按下了接听键：“喂，周总啊！对……刚才赵经理和我说了，好，我明白了……好的周总……”他悻悻地放下电话，只觉得大脑里一片空白。他木然地望着窗外，小雨还在淅淅沥沥地下着。雨水落在车窗上，汇成了一条条水线，他的视线也在水线的掩映下，愈发变得模糊。又不知过了多久，他收回目光，下意识地按下了音响的开关，让他难以忘怀的旋律再次传了出来：终于做了这个决定，别人怎么说我不理，只要你也一样的肯定，我愿意天涯海角都随你去，我知道一切不容易，我的心一直温习说服自己，最怕你忽然说要放弃……雨滴落在车窗上，发出一种饱含韵律的声音。在音乐和雨滴混合在一起的旋律中，他蓦然发现，思绪无论如何都不受自己的控制，不知不觉之间已经飘回了一年前的……2早春三月，建外大街在一个春寒料峭的清晨渐渐苏醒了。与著名的中国大饭店毗邻的是巍峨高耸的国贸大厦，诸多的外企豪商都驻扎在此地。此时，正值上班高峰，步履匆匆、神情严肃的白领们正从四面八方纷纷涌来。一辆蓝色的“伊兰特”出租车在国贸大厦的楼前戛然而停，一个神采奕奕、皮肤黝黑的青年男子从车内一跃而出，稳稳地落到了地上。他就是王天成——精艺广告公司的客户经理。精艺广告是一家具有全国性规模的公司，总部设在广州，全国一共有大大小小七八个分支机构。王天成究竟在这家公司干了多久，连他自己也没有仔细地计算过。反正从客户部的AE（客户执行），到创作部的CW（文案），还有媒介部的MP（媒介策划）这些岗位上，都曾留下过他既不光辉也不伟大的足迹。一句话，除了看大门和扫厕所之外，在“精艺”，王天成能干的都干过了，可谓是一个十足的广告圈“万金油”。此时，他正站在电梯旁，嘴角挂着一丝习惯性的微笑，神情惬意地抬头望着楼层显示屏。与其他西装革履、外表光鲜的上班族不同的是，他今天穿了一件登山服，下身一条牛仔裤，脚上蹬着一双休闲鞋，压根儿就不是一副上班的样子，这一身不伦不类的打扮与这个讲究仪容穿着的地方显得有些格格不入。“叮”的一声，电梯门开了，王天成迎着外涌的人群抬头挺胸大步流星地走进电梯，在与别人肩膀相撞的瞬间，招来了几道愤怒的目光，但他依旧目不斜视地大步前行、站定。一会儿工夫，电梯在十六层停下，他深深地吸了一口气，然后跨出电梯。王天成满怀喜悦地踏进了公司的大门，前台的接待小姐一看是他，急忙站直了身体，抬头挺胸地打了个招呼：“王经理，早！”“哟，张婷！你可气死我了，怎么又漂亮了？”王天成一边点头往里走，还一边不失时机地调侃了一句。接待小姐在他身后笑着，无奈地摇了摇头，几个迎面而来的员工纷纷微笑着和他打招呼，他也不停地微笑着点头示意。“哎哟！头儿，你怎么

来了？”迎面走来一个二十来岁、西装革履的小伙子。王天成定睛一看，原来是自己手下的客户主任陈斌。他没有直接回答陈斌的问题，而是用手指了指里边，低声问：“张总来了多长时间了？”陈斌摸着脑袋，想了想说：“我估计，怎么着也有二十分钟了吧！”“今天他怎么来得这么早啊？”王天成自言自语地嘟囔了一句，然后拍了拍陈斌的肩膀，“我先过去了，你忙吧！”陈斌突然伸出手，用力地握住了王天成的手，故意露出一副庄严、肃穆的表情：“头儿，你自己多保重吧！估计此行是凶多吉少啊！”王天成也面色庄严地点点头：“我要是万一回不来了，你就告诉同志们，我的精神永远和他们在一起。”说罢，王天成就像一个即将奔赴刑场的烈士，抬头挺胸、大义凛然地向总经理办公室走去。一边走，他还一边犯着嘀咕：自己正在好好的休年假，可今天一大早张总就风风火火地打来电话，让自己来公司，说有事要谈。有事？！能有什么事呢？是业绩吗？客户部只要按部就班就可以完成今年的目标啊！除了业绩之外，还能有什么事呢……进了总经理办公室，王天成像往常一样，大大咧咧地往张总对面一坐，笑嘻嘻地问：“老板，您找我？”张总叫张超，是北京精艺广告的总经理。这是一位四十来岁的中年人，脱发比较严重，脑袋中间大部分头发都掉光了，只剩下四周的几缕还在参差不齐地耷拉着。让人一看就不禁想起了民国初期刚刚被剪了辫子的清政府庶民。张超看看王天成，脸上露出了和蔼可亲的微笑，身体向前探了探，和颜悦色地说：“愉快的假期生活还不错吧？”王天成一见张超的样子，马上换了一副诚惶诚恐的表情，反问道：“老板，您没什么事儿吧？您还是有事儿说事儿吧！冷不丁您对我态度这么好，我还真有点儿不适应。”张超听王天成这么一说，立刻换了一副严肃的模样，指着他的穿着大声说道：“王天成啊，王天成，你都这么大人了，让我说你什么好？公司规定客户部必须穿西装打领带，你看看你，一身体闲装，晃悠悠吊儿郎当的，站没个站相，坐没个坐相！自己都没起到良好的带头作用，你说，这客户部交给你带我能放心吗？”王天成马上收起笑脸，也异常严肃起来：“老板，不是我热情洋溢地批评您！您这么高的觉悟，怎么也能犯低级的形式主义错误呢？穿什么并不重要，重要的是这里有没有东西？”他指了指自己的脑袋，继续滔滔不绝地说：“有一句古话，叫做‘兵熊熊一个，将熊熊一窝’。老板，我不是吹，您说我当客户经理这段时间，公司的客户数和营业额是不是就像把温度计插到开水里一样——噌噌地往上蹿哪？”张超叹了口气，皱着眉头说：“你说的这些我全知道，可这功是功，过是过，公司的规定咱都得遵守，谁也不能搞特殊化吧？”“您说得太对了！说得我胸口热乎乎的，要不怎么说您这觉悟不是一般的高呢？公司有这样的成绩与您的英明领导是绝对分不开的！火车跑得快全凭车头带，要想干得好全靠好领导嘛！我就纳闷了，您这么英明神武、宽容大度、百年都难得一遇的好领导怎么就偏偏让我赶上了呢？”“你甭给我灌迷魂汤！”张超从座位上霍地站了起来，在屋里来回地踱着，他转了两圈，忽然停了下来，一脸正色地对王天成说：“公司马上就要合资的事你听说了吧？”王天成目不转睛地盯着张超点了点头。张超回到自己的座位前坐了下来，点燃了一支烟，继续说：“合资后，公司股份的整体比例构成是这样的，新进入的投资方占71%，原‘精艺’占29%。换句话说，就是新的投资方绝对控股。”“这和我们有什么关系呢？给谁干活儿都照样拿工资呀！”王天成露出一副百思不得其解的表情。张超深深地吸了一口烟，并没有直接回答王天成，而是看着他，一字一顿地说：“我过两天就要被调到沈阳分公司了。”王天成大惊失色地说：“什么，您要走了……”“是啊……”张超把头重重地靠在了椅背上。王天成从椅子上腾的一下站了起来：“那不就是平级调动吗？凭什么呀？！几家分公司里，就属咱们的业绩最高，要调也得调回总部啊！”张超叹了口气苦笑道：“人家控股自然人家说了算，咱也别争什么，让怎么干就怎么干。我觉得合资后，公司的环境就更复杂了，其实我在哪都一样。可我担心的就是你的性格。这么长时间以来，我们合作得非常好，最主要的一点是我能容人，尤其是像你这种能人。我怕万一下一任总经理来了之后，你还像现在这副样子很容易吃亏呀！”王天成感激地望着张超：“老板，这么久以来，您也是我特别佩服的人。就因为你处事大度、以德服人，兄弟们敬重您，公司也才会有今天这样的成绩。要是换了人，我真不能保证还会不会处得像我们之间这样融洽。要不老板，我跟您去沈阳得了？”张超又站起身，缓缓地走到窗前，望着窗外，思索了一会儿，然后回过头说：“天成，这条路行不通啊！我也想过，但公司肯定不会批。第一，出于控制上的需要，对总部来说最忌讳我们走得过近；第二，下一任总经理还得指着你出活儿呢！我这么做不是等于拆他的台吗？你就安心待在这儿，好好干吧！”“只能先这样了……”王天成若有所思地点了点头，忽然问道，“新总经理是什么来头？”“听说是投资方那边安排的，而且非常善于营销策略的规划，再具体的，我也不太清楚。”“是福不是祸，是祸躲不过！老板，您就别担心了。”张超无可奈何地看着他，长长地叹了一口气，然后摇了摇头，随之又把目光望向了窗外……3已是午夜时分，王天成和另外三个聚精会神、表情凝重的家伙，像四个正在打坐的道士一样，围坐在一张专业麻将



## 《北京不向北》

桌旁进行着一场“方城大战”。整个房间里烟雾弥漫，让人双目难睁，要是不带上防毒面具真的很难在这里立足。坐在王天成上家那个长得肥头大耳、白白胖胖，俨然一副皇宫里太监总管模样的家伙叫徐向东，是电视台的节目制作人。坐在他对面那个长着一副鸡骨架一样精瘦的身材，且脸上架着一副硕大无比的粗框眼镜的家伙叫张建军，是报社记者。剩下的那位叫赵岩，在一家叫做“中侨”的房地产公司任企划经理。徐向东，张建军，再加上赵岩，都是王天成的“死党派”人士。“白板！”王天成大喝一声，抽出一张麻将牌重重地摔在了桌上。“你轻点儿摔！楼下老太太有心脏病，万一吓犯病了，你给人偿命啊？”张建军一脸不耐烦地警告他。王天成振振有词地大声辩解：“要偿命也找不着我呀！让她找开发商！什么破楼，隔音这么差劲！隔音效果好的楼，别说是摔牌，就是在自己家放鞭炮左邻右舍也听不见。”徐向东瞪了王天成一眼：“哎！注意素质！嚷嚷什么呀？在建设物质文明的同时，一定要抓好精神文明建设。这叫做‘两手都要抓，两手都要硬’！”王天成也斜了一眼徐向东，反唇相讥：“是吗？徐老师，我听说您‘精神’和‘文明’这两手都抓得特好——白天文明不精神，晚上精神不文明！”“去你的，这都什么乱七八糟的……”徐向东笑骂了一声，继续打着手里的牌。“二条……”赵岩打出一张牌，然后把目光转向张建军，“哎，建军！听没听说最近流行一‘四大假’的说法。”“没有……”张建军专心致志，头也不抬地只顾看着自己手里的牌。瞅那样子，那一张张普普通通的麻将牌，在他的眼里宛如一枚枚金条一样弥足珍贵、价值连城。赵岩眉开眼笑地接着说：“你们当记者的特争气——首当其冲，排在第一位！”王天成饶有兴致地搭话道：“都有什么呀？”赵岩清了清嗓子，一字一顿地说：“记者属假名，歌星玩假唱，演员演假戏，球星踢假球！”“这都谁编的？”张建军倏地扣下了手里的牌，义愤填膺地抬头说，“要照这个说法，哥们儿能编出一大筐来——群众喝假酒，领导抽假烟，患者买假药，骗子造假证……”“还真是的，听你这么一说，我怎么觉得这年头什么都是假的呀？”赵岩露出一副百思不得其解的神情。“咱就别操这份闲心了！你们记着，假的真不了，真的假不了。假的只能瞒得了一时，绝对瞒不了一世。”王天成不屑一顾地接道，“这道理就如同放屁一样——瞒得了响儿，瞒不了臭。”“我说你们是打牌，还是说相声啊？”徐向东眼睛一瞪，佯怒道，“都给我少说两句，没人把你们当哑巴给卖了，我这头都让你们给‘嗡嗡’的有两个大了。”“徐老师，你要是这么说，那我可就没办法了。这是哥们儿扰乱敌人心智的战略战术。”王天成和颜悦色、语重心长地拍拍徐向东的肩膀，“不仅要在物质上给予疯狂掠夺，还要在精神上进行彻底摧毁，你要是觉得不适应的话，就把钱全搁在这儿，然后哪凉快哪待着去，省得哥儿几个费事！”“想什么呢？宁可让敌人打死也不能让敌人吓死！想赢哥哥的钱哪那么容易呀？！”徐向东面无表情地瞪着王天成，“还有，记住了——以后别管我叫老师，老师哪是夸人的话呀？对吧？王老师！”张建军在边上接过话茬，继续煽风点火：“认不清敌人的人，就找不到真正的朋友！向东，我觉得刚才王老师不是夸你。”王天成一看张建军在边上给自己上“眼药”，赶忙换上了一副诚恳得不能再诚恳的表情：“徐老师，哥们儿现在是吕洞宾咬狗——冤疯了！我向毛主席保证，真是发自内心地夸你！”王天成的话音刚落，赵岩就在边上坏笑道：“不是我说你天成，你不夸咱敬爱的徐老师无所谓，可你咬徐老师就不对了！”“哟嗬！敢变着样儿的骂我，你小子真是电线杆子上绑鸡毛——胆子够大的……”这场牌局一直持续到第二天上午十点多，赢的还想赢，输的还想往回捞，要不是众人的肚子率先闹起了革命，上帝或许都不知道这该死的牌局什么时候才能结束。王天成不知在哪找着两包方便面，拖着疲惫的身躯一步一步地向厨房蹭去。张建军在他身后喊道：“你上哪去呀？”王天成回过头，晃了晃手里的方便面：“煮方便面！”“就两袋方便面也值得一煮？还不够开一回煤气的钱呢！”张建军指了指茶几上的暖壶，“你拿开水泡一下得了。”王天成有气无力地挖苦道：“你们家开水的温度泡脚正好……”“你可真够自私的，你有东西填肚子了，那我们怎么办哪？”徐向东在边上不干了。“要不这样吧！谁赢了谁请客呗！”王天成转身走了回来，“哎！你们到底谁赢了？反正我可是输了五百多！”“我没赢……”“你看我干吗，孙子赢了……”屋内的四个家伙面面相觑，五官变形地互不认账……“行了，行了，别瞎耽误工夫了，哪次咱玩儿完了能对上账啊？”张建军慷慨激昂地摆了摆手，极不耐烦地说，“还是想想别的辙吧！”屋内马上又陷入了一阵无可奈何的沉寂……“哎！赵岩，最近没人托你买房子？”王天成扬了扬头，首先打破了寂静。赵岩闭着眼睛，耷拉着脑袋靠在沙发上，无精打采地说：“我在企划部，就是起个牵线搭桥的作用。人家买完房子之后就统统被销售部接管了，谁还搭理我呀！”须臾，他睁开眼睛像中了邪一样，从沙发上一下子弹了起来，朝张建军喊道：“对了，建军！你应该没问题呀？！你不是人送绰号——‘无冕之王’吗？”“前几天那个新闻发布会我不是刚领你们去过吗？你们可真行，一个个的就跟鬼子进村似的——吃光、喝光、拿光。哥们儿那采访车最后连坐人的地儿都没了，全是你们顺手拿的那一大堆乱七八糟的东西”

## 《北京不向北》

。这要是让别人知道你们认识我，哥们儿在圈儿里还怎么混哪？”张建军急赤白脸地瞪着眼睛，一副苦大仇深的样子。诉过苦之后，他眯着眼睛转向王天成，慈眉善目、语重心长地和他商量：“天成，轮也该轮到你了，你们做客户的接触的人也不少啊？”“客户不吃我们就不错了，这年头谁不知道做广告难哪？”王天成哭丧着脸叹了口气，“做人难，做广告人更难，做一个既能蹭到饭吃又能恪守尊严的广告人是难上加难！”房间里又是一阵沉寂，大家都在头脑中继续搜索着可吃的对象。时间一分一秒地过去，眼看着就快到了中午……“向东，你就不能为大家做出点儿贡献？”王天成突然抬头，“谁不知道现在电视媒体特火，建军就是累吐血了，一个月也写不出几篇稿子来，你一天至少就得在三五个饭局之间流窜吧？那些关系现在不吃，你还想留到下辈子去呀？”张建军突然站起身来，装模作样地和王天成用力握了握手，面容庄重地说：“谢谢你天成，你今天真是说出了我们的心声啊！”说罢，又换了一副义正词严的模样对徐向东说：“就是，真该吃你了，我们的要求不过分哪！哥们儿那些饭局，你一次没落，回回吃得上吐下泻、跑肚拉稀，今儿也该轮到咱们哥儿几个败败火了。”徐向东瞪着充满血丝的眼睛，一脸冤屈地申辩：“别站着说话不腰疼，我还少贡献了？上回食通天酒楼你们谁没去呀？瞅瞅你们那副吃相，后来人家经理问我，他们是吃饭的还是要饭的呀？这不是在大庭广众之下公然诋毁咱改革开放、繁荣昌盛的大好形势吗？”“你还好意思说呢！哥儿几个都是嘴饱了肚子没饱……”“反了他了，他们还敢骂人……”屋子里顿时传来了一阵暴风骤雨般的吵闹声……“静一静，大家静一静！”王天成摆了摆手，大义凛然地挺身而出为徐向东解了围。见众人的势头都已平息，他便和颜悦色地拍拍徐向东的肩膀：“我替哥儿几个衷心地感谢你为蹭吃蹭喝事业所作出的杰出贡献！说实话，对你这种大公无私的精神，我们全都是看在眼里，暖在胃里。可今天的情况实在太特殊，大伙激战二十余小时，肚子里早就空无一物，三根肠子至少两根半都不干活儿了，二万五千里长征也不过如此吧？向东同志，组织相信你，你再仔细想想，看有没有可吃的，哪怕是馒头稀饭、煎饼果子也成啊！”徐向东又皱着眉头，冥思苦想了好一阵子，最后，愁眉苦脸地双手一摊：“要不你们干脆把我吃了吧！”“哎，对了！你前几天不是刚拍了一保健内衣的破专题片吗？还说那发明人是一‘海归’。”张建军突然跳了起来。“好像是有这么回事儿，你让我想想。”徐向东挠着头，皱着眉，露出一副老僧人定的表情。须臾，他恍然大悟地一拍大腿，“没错！是有这么回事儿，那哥们儿是我一高中同学姐夫的姐夫的小舅子家的邻居，刚从俄罗斯回来。”“我们不管他是哪的‘海龟’，我们就关心他能不能吃？”徐向东一瞪眼，坚定不移地回答：“太能吃啦！谁要说他不能吃我跟谁急！那‘海龟’忒不起眼，你要是不提，我一时半会儿还真想不起来。”张建军笑道：“那就赶紧走吧！去晚了，吃屎恐怕都赶不上热乎的了！”话音未落，屋里顿时传来了一阵穿戴夹杂着喧哗的声音……“等等……”徐向东忽然大叫了一声。众人都惊讶地随着声音把目光转向了他。徐向东一言不发，呆呆地站在屋子中央，脸上流露出惘然若失的神色。过了一会儿，才自言自语地说：“我上哪找这哥们儿去呀？”“有没有搞错……”“一到关键时刻就掉链子……”“赶紧找找通讯录……”屋子里顿时又炸开了锅……徐向东在众人的威逼之下，只好把自己的电话本翻了个底儿掉，那位八竿子打不着的冤大头，真像一只潜入了“海底两万里”的海龟——杳无踪迹、音讯全无。就在大家渐渐陷入绝望的时候，徐向东的手机突然叫了起来……当徐向东用颤抖的手挂断电话的时候，大家都看到他的脸上露出了一种喜悦的表情——那是一种绝处逢生后的喜悦。

# 《北京不向北》

## 媒体关注与评论

一本写给广告营销策划人的书 来源 价值中国网 蓝春锋 阅读这本书，开始是被其书名所吸引《北京不向北》，感觉有点意思。翻了几页才知道这是一本描写广告营销策划人的文学作品，这本书的出世也正如作者所讲是打赌赌出来的，但看了之后感觉确实很好。一是很专业。这段时间我对金融营销话题有点兴趣，因此在图书馆找了一些有关营销的书籍，但这本看来是最为专业的作品之一。二是很有趣。即在故事情节的安排上一点也不枯燥，特别是男女主角的爱情故事，读来别有一番风味。三是很新颖。书中重点写作的广告战、促销战、产品战、信息战等各种战术，令读者在畅快淋漓地获得阅读快感的同时，更全面地了解广告策划领域商战的真相。

# 《北京不向北》

## 编辑推荐

《北京不向北》由鹭江出版社出版。《北京不向北》是一部讲述广告策划战略和战术的全新商战小说。

# 《北京不向北》

## 精彩短评

- 1、一般的营销书，厕所读物。。
- 2、通俗易懂的地产策划入门书。
- 3、还行吧 广告人可以看一看
- 4、木桶原理，找到自己的最弱项。
- 5、我倒觉得挺好
- 6、书的质量还可以，挺好的!
- 7、机场买的，做飞机看完了，现在基本想不起来了，，，
- 8、很喜欢这本书，商战小说，里面很多的话很经典啊！从小说中得到一种刺激另外学到很多东西，恩，很好！
- 9、看了之后，感觉一般，
- 10、情节一般，在营销策划上的分析却十分不错。
- 11、实在。
- 12、曾经打工时为了打发时间看的，没有印象了
- 13、这个 好歹人家也出书了 也卖了好些套 还是。。
- 14、听，扯淡怪能的，其实都是一个人在说
- 15、讲很多广告和营销的东西。
- 16、耐不下性子看完整本书了。。从正在看的那一页直接翻到尾声，也大概知道在写什么了。我只有一句话：这本书是我点的菜，但不是我要的味道。也许，我的年龄还不够长，不能忍住看完别人的流水账一样的对话。。憋死我了
- 17、小说就是小说 还是不太显示 不过内容确实能让人学到很多营销知识
- 18、是想了解广告人的工作，所以借来的书。写的很生动，读后满有启示的。
- 19、书到了挺好,尽快阅读。
- 20、快餐文学，打发时间尚可。
- 21、看不下去了...
- 22、关于广告的小说，本人是学广告的，看着觉得颇有看头
- 23、I learned a lot.
- 24、人生充满机遇与挑战，成功与失败
- 25、今天周日，到图书馆逛了一圈，既然是休息日，就让自己休闲休闲吧。且看再说.....
- 26、李铁君
- 27、职场小说就没一本文笔能看的。。。
- 28、看看就好，纯属娱乐
- 29、写得较烂
- 30、从广告营销的角度来看这是一本好书，适合新人阅读并能学到方法与案例。但从文学角度来看，思路清晰，层次分明，但这篇文章文学味不浓，写法不是很成熟。
- 31、好久都没看其中的感情线了
- 32、不能吸引人，同类作品一般给三星，但这个只能两颗星。
- 33、书面有点划,不过其它的感觉还可以,
- 34、还可以
- 35、六脉神剑还有点看头
- 36、一本关于商战的好书
- 37、呃...整个看起来觉得里面那几个主人公也忒贫了点...策划啊营销啊手段啥的确实有拼凑感 但看完下来也有点说不清楚的感觉 还是多少被触动了些什么吧
- 38、因为他是一本写广告公司的书，所以拿来看的。有些地方写的比较做作，而且很故意的在表现北京人的贫，但贫的有点假，话说的太复杂了，不像是一个人随口说出来的。虽然文笔一般般，但故事情节写的还不错，看的我激动的真想再跳进广告公司，不过小说毕竟是小说，即使你在广告公司，也不可能一个人完成全套的步骤，只能是其中的一小部分，不会有小说中那么惊心动魄的。很喜欢里面给房地产写的那些文案，真的不错，看的我都心动。想起来《太原晚报》上曾经每天连载的“新十二

## 《北京不向北》

城院”广告，感觉这个楼盘特有文化内涵，广告真的不得了……

39、入门者可以看看

40、心底阳光的作者啊，居然给了个不是很“那个”的happy ending

41、不错的职场小说，情节是老套+狗血，但广告战还是相当精彩。值得借鉴参考

42、花了半天时间看完这一本书。实话说，故事一般一般，但是里面说的营销还蛮实用。

# 《北京不向北》

## 精彩书评

- 1、在飞机附赠杂志上看到的介绍，转机的时候在机场买了一本。觉得挺无聊，没意思，也完全没有作者自诩的深度。感觉纯粹是为了所谓的“销售技巧”拼凑故事；同时，也是为了故事在不适当的“炫耀”所谓销售技巧；或者说，根本不知道它想干嘛。现在想来，只有那个将计就计有点出乎意料。
- 2、这本书的封面写的相当吸引人了 什么营销实战教材了 MBA推荐了 但是看后觉得亮点不多 说实话我是带着相当大的期望读的 读完了 我一直没有理解 北京不向北 是什么意思 不知道有没有瓣友帮我解一下
- 3、读这本书的时候，还是大学时候，于是，北京高房价，房地产市场暴利产业链条，营销是什么东西，都有了初步的接触，从这个角度来看，我是要感谢这本书的。记得当时的“六脉神剑”，呵呵，记忆深刻。
- 4、友人在偶然的的机会给我推荐的这本书估计有些许的公关人的共同情节据她透露说自己也是偶尔在飞机上看了一眼觉得甚是不错便在网上搜罗 然后一饱眼福如今的城市生活 好多不是由自己决定的而是在莫名的人流人海中随波逐流 沉沉浮浮 如水中一艘船 夜空漂浮遥望城市的夜空 死命的挣吧挣吧眼镜看看夜晚中那几颗甚是模糊的星城市就像一张张看似不同却又宿命般的大网恢恢 疏而不漏尽管气场强大 依然苟延残喘 极度缺氧暮鼓晨钟 形形色色 每天撞上自己灵魂的那口是人征服了城市 还是城市折磨了人
- 5、小说还可以吧，这部小说写了许多广告诞生的流程，增加点新鲜知识，学习学习，不过我看过小说之后，无论作者怎样对广告进行合理定位，都觉得广告实在可能的情况，为达到销售的目的而夸大其词，购买者都是被忽悠的，只是行骗的手段是否高明而已。
- 6、我想对作者说:你好,李老师.很荣幸的观摩了你的大作,浪费了我不少时间,我想说你的为写小说而拼凑起来的这篇恶心恶俗至极的东西真好看.因为我居然看完了!看过都梁吧,你的这东西有点他的影子,看这东西我是下的电子书,所以开始并不知道作者其谁,怀疑过都梁,我甚至在心里发誓如果是都梁写的那我从此就再也不看他的东西并鄙视他,也怀疑过是女人写的,因为其情节幼稚得太象台湾言情了.唉,我要是出过这样一本书,现在肯定羞愧得要自尽了!对不起,第一次看书愤怒到这种地步,啊!!!

# 《北京不向北》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)