

《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

出版社：大众文艺出版社

作者：程小程

页数：291

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

《进退诀》

内容概要

《进退诀》内容简介：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肩上。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《无问道》正在上演……

《进退诀》

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。

《进退诀》

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

《进退诀》

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。

《进退诀》

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，以及亲身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。

《进退诀》

编辑推荐

《进退诀》：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起不了多大的作用，南风尚也只是想从各个方面扰乱高盛视线，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。

精彩短评

- 1、佐证自己，什么时候该进该退！
- 2、不错啦，但寄得太慢了，等了十来天
- 3、感觉不错，好像更适合女性白领阅读
- 4、和好看。值得学习
- 5、不错，真不知道超市能这样斗
- 6、很现实的一本书，可操作性很强！
- 7、是一本值得看的书，看过这本书你就会知道什么事商场如战场了
- 8、商场也好、官场也好，等的进退，写的很有内涵！
- 9、有现实意义，不过个人觉得情节还是有点简单，运用的方法有点过时。一开始就很被动，涉及法律的内容不多，可能是不了解吧，很能反映出中国人的特性。
- 10、书的内页，有破损。请注意
- 11、一开始会觉得进度很慢，可是看了这个真的会懂不少有关超市的知识~~~最后的胜利，确实有主人公的聪明才智，同时也是好多贵人冥冥中的帮忙。之后真的是高潮一个接一个。总的来说还是不错的~我妈妈说看了都哭了~~~
- 12、南风尚VS高盛
万客VS亿家
这是商战阴谋
万云、江雨、钟情缠绵的爱情故事。二十年前，二十年后。线索很清晰。从一开始就知道万客的死对头来者不善，猜到了石钟情。就看作者怎么铺开这段血腥的商战厮杀。无巧不成书嘛。作者行云流水般展开了.....南风尚的从人生低谷到挽救于万客水深火热中又到爱情事业双丰收。展现了这个略带痞相又遇事沉稳的彭州青年。成就了一个南风尚，终结了一段二十年的江湖情。一切皆浮云，生活终继续。
书里的故事很精彩。鄙人的文采有限。不敢妄加评论。凄美，酣畅，瑟瑟.....
- 13、超市类的行业很值得看，竞争面前的歪门邪道，不择手段，还掺杂着爱情
- 14、这本书还会蛮不错的，只是写得有些短了，表现得不够深入
- 15、认识程小程是从《做局》开始，它给我不错的阅读感。相比之下，这部书却令我失望。商超的竞争写得还可以，但爱情的故事有点盲目。一个忍隐爱情折磨多年、一心复仇的智慧型人物，面对已为人妇的昔日爱人，还会像一个热血青年不能自持，说跳楼就跳楼，有点不合情理，不死是作者的愿望，如果死了，岂不是加重万云的负罪感？死与不死，结局都不如人意。这就是我对本书爱情故事的不满所在。
- 16、透露了商超行业的一些潜规则，人物构造比较丰富，语言幽默，情节起伏，高潮迭起，只是结局有点失望
- 17、帮人买的，没有看过，应当不错。

《进退诀》

精彩书评

1、没有那种大公司大兵团作战的场面，有的只是双方智慧一次次拳击般的对决。策略简单，低成本，见效快。不喜欢南风尚和万家姐妹的感情麻团的描写。

《进退诀》

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