

# 雷人的促销手段

一家豆制品公司的产品销路一直不畅,为了扭转被动局面,公司高价聘请营销专家前来授课。

专家就是专家,连讲稿都没带,站上讲台就侃侃而谈:“销路不畅怎么办?且看我国的茅台酒是怎么做的。想当初,茅台酒首次参加国际博览会,由于知名度低,外国人根本不屑一顾,参展人员费了吃奶的力气,仍然没几个人光顾展台。眼看博览会就要结束了,怎么办?参展人员急中生智,‘啪’,故意打翻了一瓶茅台酒,顿时,整个博览会现场一片酒香,客商蜂拥而来,纷纷与茅台酒厂签订合同。这一招,不仅使茅台酒在博览会上夺

得金奖,而且由此走向世界……”

最后,专家总结道:“这个例子说明什么呢?它告诉我们,在经营出现困难时,只要善于动脑筋,就能在看似无路可走的情况下,辟出一条生路!”

送走专家,公司经理对销售主管说:“下周,我们的产品也将参加一个盛大的全国性博览会,希望大家触类旁通,举一反三,争取打一个漂亮的翻身仗。”

销售主管信誓旦旦道:“通过刚才专家的授课,我已经醍醐灌顶,豁然开朗,成竹在胸,请老板放心,我一定不会辜负您的一片苦心的。”

转眼到了第二周。这天,一上班,经理就接到了销售主管的电话。他兴致勃勃地拿起话筒,里面传来一个心急火燎的声音:“老板,我们的促销手段果然引起了极大轰动,还吸引了大批记者关注,据说,都能登上报纸的头条了……”

“好,太好了!”经理喜笑颜开。“但是,我们的做法引起了其他参展商的强烈不满,他们还把环保、卫生、治安等部门的人也找来了,要求我停止这种促销方法。实在没办法,我只好让他们去找您,也许一会儿他们就到了……”

“哼,这是嫉妒,彻头彻尾的嫉妒!”经理指示道,“别理他

们,一定要继续坚持并放大这种轰动效应……”

话音未落,经理就听到办公室外面一阵喧哗,接着,响起一阵急促的敲门声。经理赶紧放了电话,过去开门,门口站了一群穿制服的,还有扛着摄像机的记者。

经理正要开口问个究竟,一个话筒已经举到了他的面前:“请问,您就是公司的经理吗?”

经理威严地点点头:“是啊。”“哼!你们公司的参展人员,竟然把几坛臭豆腐倾倒在展览会现场,请问,这是不是你指使的?如果不是,作为公司经理,你是怎样教育你的员工的呢……”(侯智勇)

## 短信

△期货如棋,当局者迷;期货如歌,百回千折;期货如舟,激流载渡;期货如潮,起焉落焉。

△当我第一眼看到你时,就觉得你长得真疯狂,当我看你第二眼时,我的思想升华了,我开始感叹造物主的手艺真够差劲的。

△我偶然站在路口,等待必然的人出现。

△上班可简单了,一开机一关机下班了;过年可简单了,一开机一关机又一年被忽悠了。

△经验可以培养灵感,但灵感却不能完全依赖经验。

△青春就是疯狂的奔跑,然后华丽的跌倒。

△我曾路过你的心,不是我不想停留,而是你不肯收留。

△女人一旦把她的心交给你,其余的你不要也不行了。

△不要在伤害了我以后再说不起,不是每一句对不起都可以换来一句没关系。

△爱情有时候像足球比赛,你全心投入拼命拼抢,最后累得精疲力竭却一无所获。

△人生有些事情就如打喷嚏,虽然你已经有所预感,却总是措手不及。

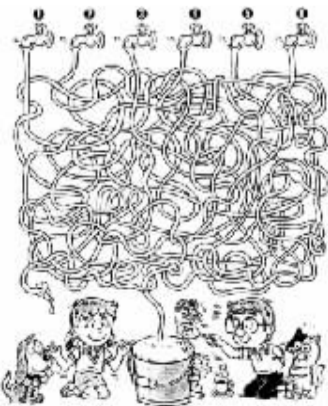
△只有一个人愿意等,另一个人才愿意出现。

△上帝在这边关上门,就会在那边打开窗,即所谓的天无绝人之路。

## 迷宫游戏

### 寻找水龙头

图中有6只水龙头,它们连出的水管交织在一起,形如乱麻,其中只有1个水龙头通向图中下部的水桶。请问应该打开第几号水龙头,才能将水注入下方的水桶。(张祉浩)(答案请在本版找)



## 趣味测试

### 你喜欢选哪个

如果让你选择佩戴一种宝石,你最喜欢的是哪一种?

- A. 钻石 B. 珍珠
- C. 翡翠 D. 红宝石
- E. 蓝宝石

分析——

选A:喜欢象征权力与财富的钻石的人,较为现实,对钱财的欲望也强,对高级品牌有偏好。这种人做事积极,对新的事物有无限好奇心,行动目标都拿

得准。  
选B:喜欢珍珠的人,有单纯而善良的心,时时顾及别人的想法与立场,绝不为一己之快而强人所难。不过,因不善于表现自己,常有“爱在心里口难开”之苦。

选C:喜欢翡翠的人,开朗而乐观。就是有些不如意或痛苦,也会随即忘诸脑后。自己虽不刻意经营,但在团体中常是受

人瞩目的焦点。

选D:喜欢红宝石的人,热情奔放又富行动力。但叛逆性强,与周遭的人时生干戈与对立。

选E:循规蹈矩,认真又刻苦,胸无城府,能把自己的情绪控制得宜,而博人信赖。但因生活无通融性,时常会暗自怨叹,行动亦嫌不足。

(网娱)

## 推理故事

### 燕子何处过冬

故事发生在18世纪的瑞士北部城市巴塞尔。

这个城里有个补鞋匠,在街角上搭了个棚子,每天在那里为人们补鞋,一连干了好多年。

他那棚子的檐下有一只小巧的燕巢,那是一只可爱的雌燕筑的。每天,小燕子飞来飞去,跟补鞋匠混得好熟啊!

可是到了每年秋后,那燕子总要飞到很远的地方去,到第二年春天才会翩翩飞来。

“燕子究竟飞到哪里去了呢?”有一年,在快接近深秋的一天,补鞋匠向住在不远处的

一个老学者讨教这个问题。

老学者认真地说:“2100年前的古希腊哲学家亚里士多德曾下过一个结论:家燕是在沼泽地带的冰下过冬的。多少年来人们一直把这个结论当作真理。可是在我们生活的这个时代,有个叫布丰的科学工作者,捉了5只燕子放到冰窖里,结果它们全冻死了。这就对亚里士多德的结论提出了质疑。”

补鞋匠说:“老先生,您说了半天,还没有回答我的问题:这燕子到底去什么地方过冬?”

老学者摆摆手,耸耸肩,说:“我的回答只能是4个字——去向不明。”

补鞋匠回到家里,头脑里老是盘旋着燕子到哪里去过冬的问题。忽然他想:“既然燕子每年都准时飞回来,那么它的去向也一定是比较固定的吧!”

他灵机一动,想到一个办法。过了几个月,他终于知道了燕子在哪里过冬。

请问,补鞋匠想到了什么办法呢?

(寒梅)

(答案请在本版找)

## 精评妙论

### 售楼小姐老实说

△到售楼处后直接要求看一个叫销控的本子,这样你可以确切知道哪些房子是真的没了,哪些房子还在,这本东西特别准,只有少数楼盘会做一份假的。

△开盘绝对没有好房子,好的房子全部被保留,然后每个月推出几套,但单价升得很快,要么就是有关系,才给好的房子。

△广告没有一个是真的,千万别相信其中的外立面颜色,很多造出来比画的难看多了。

△一个好的施工单位关键是看它的工地是否干净,建材堆放是否井井有条。

△别以为9楼到11楼不错,错了,这些楼层是扬灰层,脏空气到这个高度就会停顿。

△别对景观抱太大希望,树和草是在交房前一个月从外地买来直接插土里的,所以能存活就不错了。

△别以为面砖的外墙是好的,其实面砖漏水比涂料漏水的几率大多了,在国外都是用高级涂料,没人用面砖当外墙。

△绿化率、容积率大多都是与实际不相符的,千万别相信我们,我们只是听工程部随便说说的,能对八成就不错了。

△漏水和外立面的材料根本没关系,你们要关心的是桩有多深,新房漏水大多是因为

房屋沉降过大,造成外墙裂缝才漏水的。

△开盘的时候售楼处会有许多四五十岁的人在模型边上说这个房子好,千万别信,这些人大多是公司的领导,来捧场的。

△如果传单上的哪个楼盘单独印了一个房型,那你千万不要去买这个房型,不是卖不掉就是位置有问题,我们叫最后冲刺,不然干吗不印其他的呢?

△为何所有凸窗看上去很大,但是能通风的只有很小一扇,我们说是为了安全,其实是为了省钱。

(乌托邦)

## 趣眼

小蕉荐

### 令人捧腹的睡态



### “迷宫游戏”答案



### “推理故事”答案

补鞋匠写了张纸条:“请告诉我,燕子在什么地方过冬?”把纸条放进小袋子,并缚在燕子腿上。随后,他把燕子放飞了。第二年春天,那只燕子又飞了回来,袋子里装着一张新的纸条,上写:“它在雅典过冬。”此后,人们用这种方法,逐渐搞清了燕子的迁徙规律和路途。