十年前，我们去漠河。  
  
跟山东通讯协会的几位老大哥，他们全是土豪系列，山东三星总代，山东诺基亚总代，山东……  
  
他们有多土豪？  
  
买别墅都全款。  
  
我怎么认识他们的？  
  
蝉禅也是做手机起家的，跟他们几个咣当咣当磕头结拜了兄弟，蝉禅是老九，最小的一个，我跟蝉禅又是老铁，当时蝉禅在通讯城算做的一般的，也都了大别墅，他是用另外一种方式买的，就是付定金买两套，拖着不付首付，然后趁涨价再卖掉，算是超高杠杆，能做到买一套赚一套。  
  
所以，我们俩认识的第一天，他就跟我说，自己怎么一天赚了100万。  
  
怎么赚的？  
  
就是买了两套别墅，出手了一套。  
  
这都是特定时期，房价一天一个价的时候，用牛哥的说法，就是甘蔗最甜的阶段。  
  
那时，我跟他们也玩的很好，动不动参加他们的招商会之类的，一搞招商会都是几百口人，还邀请明星去，他们几个都算大老板。  
  
后来呢？只有蝉禅一个人转行了。  
  
蝉禅是只身一人跑到了上海，从头再来，当时他跟我是这么说的，觉得可以再进一步，去上海发展，给孩子一个更高的起点，睡地铺又干起来了。  
  
如今，这群哥们再见到蝉禅呢？  
  
说了这么一句话，你行了，我们呢？是冬天穿着湿棉袄，脱了冷，穿着难受。  
  
都在迷茫。  
  
扯远了，说去漠河……  
  
我发现，在机场，他们都可以进VIP，而咱不能进，那就很尴尬，同行，人家都在里面有服务员伺候着，咱在外面坐椅子上。  
  
那不行，我也搞个。  
  
我研究了一下，门槛还是蛮高的，我发现淘宝有代申请的，我就弄了一张黑金卡，800万门槛的，有免费体检，免排队，卡号也可以自定义。  
  
弄了这个卡以后，嚣张了没有半年，失效了。  
  
是游戏规则改了。  
  
不看卡了，改为动态级别，就是你拿着这个级别的卡，若是你的月末余额不足，也会降级。  
  
但是，有人在倒卖这个客户数据。  
  
例如宝马汽车搞M系列试驾，挨着打电话邀请，去就送小礼物，例如梦之蓝搞品鉴会，免费吃喝不说，还送两瓶酒……  
  
什么意思呢，就是我不符合VIP资格，但是我在数据库里，有人打包下载了这些数据，并且相互买卖，于是我们总会接到邀请电话。  
  
我一般都会问问，送什么？  
  
这期间，本地开了一家酒水行，泰安加盟过来的，主要做泸州老窖，当时刚推出了1573，处于市场拓展期，老板买了名单，老板比较特别，不是搞大的品鉴会，而是搞小规模的，一次邀请三五个人，一起打个保皇然后喝个酒，临走每人送两瓶品鉴酒，很小的瓶子。  
  
老板很利索的一个人，西装革履，很是帅气，甚至有点欧美风。  
  
一聊，很亲切，为什么？  
  
他家是曲阜的。  
  
我是曲师大的。  
  
就成了朋友，而且很投脾气，我们俩好到什么程度？偶尔他喊我去他家喝酒，在他家住，他独居……  
  
我欣赏他的地方是什么？  
  
性情中人。  
  
我甚至怀疑，他这个做法能有利润吗？只要是领导打电话给他，都是要酒，而且是不给钱的，送一箱或两箱，他不仅仅去送酒，还要去买单，若是遇到不是很重要的场合，领导还会以介绍朋友的名义让他喝点，他不胜酒力，所以动不动就被抬回家。  
  
我不喜欢喝酒，自然也不能支持他的生意，而且我们俩成了好朋友以后，他定期都会送我酒，一送就是一两箱。  
  
在我看来，他就不是一个合格的生意人，大手大脚的。  
  
这还不算啥。  
  
我们俩在另外一方面，天壤之别，我是见了女的就走不动了，他呢？是喜欢他的人很多，但是他从来都很正经，包括请客户去找小姐，他跟着大家一起进去，但是他只跟小姐谈人生，然后觉得时间差不多了，就走了。  
  
可能是对女人不感兴趣吧。  
  
可惜了他的枪。  
  
小时候用的手电筒，有印象不？  
  
一个量级的。  
  
他有老婆，有孩子，说岳父对他帮助很大，老婆对他很信任，所以他不能做这些对不起家人的事……  
  
关键是，动不动就教育我。  
  
后来，他在这边的店没做起来，当时他在日照也设了一个店，日照那边是盈利的，我们这边的是亏损的，他问我有没有兴趣接手，他认为已经养起来了，再过一两年肯定盈利，我没兴趣，他就关了。  
  
他去日照那边了，说是在我们这边赔了二十来万。  
  
主要是推广费用、招待费。  
  
多年，没再联系，是有年他在日照代理了董酒，说是做的很不错，问我有没有兴趣做，因为我姓董，他们做的酒都是定制酒，你去淘宝搜也有，但是没有货，因为是他们自己做的款，利润非常高。  
  
因为董酒的事，我们俩喝了个酒。  
  
喝多了。  
  
喝多了给我谈人生，他这一谈人生不要紧，把我惊着了，他给我讲从大学到现在谈过的女朋友，我喝多了容易迷糊，很快就睡了，在我睡着前，他已经谈到第七个女朋友了，每谈完一个要叮嘱我一遍，你别跟你嫂子说，你嫂子要是知道了，能跟我豁上……  
  
他现在依然做的很好，不过回曲阜了，主要做济宁区域，外地店都交给店长了，现在主要做酱香酒，去年我决定做酒，他极力推荐我做自己品牌的酱香酒，价格在50元左右，主要做回头客，我不认可，我觉得科普太难了。  
  
他给了我另外一个思路，若是做品牌酒，就做硬通货，然后不要从公司拿货，而是从代理商手里收库存，给他们什么价？出厂价什么价就给他们什么价，例如一箱酒零售2000元，加保证金拿货是1100元，每箱返点200元，那我们给什么价收？就是按900收，他们为什么愿意卖？  
  
第一、冲业绩。  
  
第二、周转资金。  
  
当时，我决定做小糊涂仙，为什么？  
  
有年，我跟牛哥去宁波，我们俩喝了一瓶，感觉太好喝了。  
  
但是，我做了一批后，我觉得这个酒已经是过去式了，完全是概念酒，品牌是广州的，基地在贵州，跟微商套路差不多，关键是酒盖都没做好，十有八九漏酒。  
  
但是我摸上经销商的套路后，我就按照他说的这个思路去收，瞬间打开了市场，我用这种方式做茶叶做酒，没有人能跟我们比价格，因为经销商也比不过，关键是我们会收到很多带血的筹码，例如有上班族，头脑一热拿了个代理，代理要求年销售额80万，他完成不了，酒存仓库去了，变不了现，那咋办？你的成本是900对吧？800一箱我全要了。  
  
当时，整个山东、江苏、河南、河北的酒，我收了个遍。  
  
我这个手电筒老铁告诉了我这个秘密，使我如鱼得水，于是我开创了一个全新的营销模式，批发式零售，不拆箱，每箱加200元利润就可以走。  
  
另外一个对我影响很深的是刘胜，他告诉我，做生意一定不能降价，不能促销，只能涨价，这个说起来很容易吧？实际上？能做到的人极少，自己就乱了，我给过几个人类似的建议，都没坚持住，最终都打了价格战。  
  
这几天，球友总喊我喝酒，还邀请我去私人会所吃饭，现在做酒的都有私人会所，而且你去看看，能去吃饭的都是达官贵人，咱觉得能被宴请也很激动，我问现在酒什么价格？说是买五赠一，我说那我买五箱吧，一万两千元。  
  
现场买了。  
  
不过，酒我也没拿，因为是新品牌，我觉得送朋友也不合适，放那吧，有喜欢喝的球友，我就送他们了，我自己不怎么喝酒。  
  
但是，我觉得学到了很多东西。  
  
酒水里，有两个很大头的费用，一是推广费，二是招待费，只要不超营业额的25%，都是可以全额报销的，这就是为什么赞助各类比赛的都是酒水广告的缘故，代理商也可以从中拿到钱。  
  
我们更狠，我们是直接0推广，直接用发票把对应比例的费用套出来当利润。  
  
因为，在我看来，这种品鉴会之类的，纯粹是拿钱打水漂。  
  
但是，通过最近几天，我发现，是我自己狭隘了，品牌商既然大力鼓励你主动请人吃喝，就说明一点，这是行之有效的。  
  
例如我？  
  
不就买了一万二吗？我这属于最不要脸的，毕竟刚认识。  
  
人家那要脸的呢？  
  
直接要了八万块钱的，老板一高兴，接着去隔壁给买了个苹果十三，我又参加了一下品鉴会，品鉴会直接做成了拍卖会，现场让你自己喊要多少钱的，然后根据订单大小排列奖品。  
  
要是我喝点酒，可能就直接喊十万了。  
  
网上，现在很难卖了。  
  
特别是我不写文章后，越来越难了，例如去年，我随便发个朋友圈，一两百箱瞬间就秒了，正月初一我从父母家吃完饭到书店开业，闲着无聊我发了个朋友圈，卖了一百五十箱。  
  
今天呢？  
  
今天，我给二十五个读者群，每个群都是全满，全是付费读者，全是跟随N年的发了一遍卖酒的广告，因为我需要赚钱给同事发工资，下午我打完球回来问了问同事，卖了多少箱酒？  
  
三箱！