

「兩位同事，我來交貨了，這是我從中國幫你們帶回來的，台灣沒賣喔！價格只有台灣的一半，我在中國測過，品質很不錯的。」Simon 是我跟 Kelvin 以前在銀行的同事，這兩年到中國工作，難得回台灣一趟，相當有良心的幫我們買了一些中國才有的電子商品。

「不要說我沒良心，送兩位一人一個公事包，祝兩位生意興隆啊！」日前 Kelvin 找我吃飯時說公事包壞了，正好我手上有兩個，就順水人情的送給兩位同事。

「公事包不錯喔！果真是有良心的同事，來挑一下。」

「Simon 你有沒有袋子啊？你幫我買的東西太多，沒地方裝，很難拿耶。」Simon 幫我買的東西非常的零散，東一個西一個的很難處理，的確需要一個袋子。

「就把你剛給我的公事包回賣給你好了，一個算你五百就好。」

「什麼東西啊！我送你的東西，你現在變回賣給我，你是土匪強盜喔！」

「你送我的就是我的了！所以我有權處理這個公事包，就賣你五百了。」

「我怎麼感覺，這就像你去廟裡拜拜，捐 100 元香油錢，然後問廟方可不可以拿免費的保生符，然後你拿光了保生符，正好

下一個人需要保生符，你就用五倍的價格要回賣給廟方，是這個概念嗎？」

「嗯，沒錯！這就是功德箱的概念，我們要讓人人有書讀，人人有功練，看多有意義。而且我不是免費拿的喔！我還有捐 100 元香油錢呢？」

「捐 100 元香油錢就可以拿光所有的保生符？」

「這你就不懂了，免費的通常都是最貴的，所以一定要給錢的，用 100 元就可以拿到所有的保生符。在公司裡會被老闆讚賞懂得談判議價，用最便宜的價格取得最高的效益，老闆還會升我官呢！但我更聰明，還回賣出去，中間的利差不就是額外賺的嗎？用快樂兒童餐的錢買到大麥克全餐，這就是藝術。」

「那如果客戶抱怨保生符沒有效怎麼辦？」

「這還不簡單，保固都是原廠要做的啊，所以，保生符沒用，消費者要去問廟方啊！我只是經銷商，不負責保固，所以有問題請問原廠，我怎麼這麼聰明呢？」

「我怎麼感覺送你公事包是件很愚蠢的事，看樣子以後對你沒有免費的，只能拉高報價或是斷你貨，避免市場投機行為。」

「快樂兒童餐現象」是我近幾年發現的怪事，在跟廠商往來時，發現廠商喜歡透過關係來拉低價格，然後東要西要，明明要的是大麥克全餐，卻只願意出快樂兒童餐的價格，一下可樂要

求換大杯，一下薯條要求加大，索性直接要求把漢堡升級成大麥克，甚至要求要有兒童餐才有的復仇者聯盟的玩具，而且不是要一個，要的是全套，當他拿到全套的之後，他也不自己用，反而轉手高價賣出，如果餐點跟玩具有問題，就要求消費者找原廠，完全的買空賣空賺價差。

但這都不是最過分的，最過分的是，他不跟你下單，拿著你的報價單去跟肯德基談，跟肯德基說只要照這個規格，報價低兩成，訂單就是他的，然後肯德基為了生存接了單子，腦中想著兩件事：第一，到底是哪個笨蛋用這個價格開出這種規格，把大家都害死了。第二，開始很認真的思考，把材料都換成便宜的，油用假的、肉用假的，包裝盒用容易破的，畢竟一分錢一分貨。結論是：市場中，低出價格太多的東西多半是假的或是瑕疵品，這些假貨多半還是賣給這些貪小便宜的人手上，因為這些人最愛高CP值啊！

有次訓練的招生活動，廠商問我可不可以買一送一，他想報四個人來，考量到招生初期，也就答應了。後來，廠商說有兩個不見得有空參加，但目前還不確定，問我可不可以先用那兩個免費的名額，等上完了前面幾堂，再決定要不要給後面那兩個來聽。

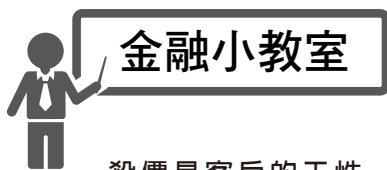
「這個意思很像，今天消費買一萬元送兩張機票，消費者卻跟你說，可不可以先送我機票，等我去玩完，再考量要不要付那

一萬元的概念嗎？哈哈，Simon，這個例子比你的還誇張啊！」
Kelvin 聽完這個例子，笑得比誰都大聲。

重點是沒有賣方會當這種笨蛋啊！我們遇到這種事，就會把這種廠商列為觀察黑名單，一切依合約辦事，而且條款會訂的更嚴苛，畢竟關係是長時間的維持，是重複性的賽局，所有交易的記錄都會列為下次交易的參考。可以偷雞一次，但沒法偷雞永遠的。所以，Simon，公事包只會送這一次，至於袋子，我跟餐廳老闆要一個就好了，大不了我用手拿。以後廟方會特別叮嚀廟祝，看到 Simon 同學來拿保生符，是用一個 100 元的價格收香油錢，這就是中國的做法：「開放後再管制！」畢竟騙子這麼多，被騙一次就好。

輝太郎小語...

回家後，Kelvin 發現從中國帶回來的商品有區域限定，意思就是只有中國能用。Kelvin 要求退貨，但已經過了七天保固期，代買商 Simon 又不負責保固，Kelvin 只能無奈的希望 Simon 能夠八折買回中國用。只能說一分錢一分貨，用快樂兒童餐價格買大麥克全餐，就得擔心買到假貨，畢竟大家都不是傻瓜，轉嫁半天就看誰買單。



殺價是客户的天性，以前輝太郎在金融業的客户，總是希望利率低一點，手續費低一點，不動產設定費、代書費能免就免，匯率要用中價、存款利率越高越好。輝太郎索性照單全收，要客戶自己去地政事務所跑不動產設定，在合約上綁上一定的活存金額，放款利率才有優惠；放款在一定金額以上，手續費才有減免。結果客戶自己去跑不動產設定後回來不斷的抱怨，說排隊排到天荒地老，速度又慢，文件東漏西漏，補件補了好幾次，為了省這幾千元的代書費，弄得自己一肚子火。此時我才會語重心長的告訴他，羊毛出在羊身上，銀行精算了每一項業務所需要花的成本，包括營業員所需處理的時間，每個動作所花費的成本，才會訂出這個費用。所以如果客戶要自己跑，輝太郎會舉雙手贊成，畢竟每個銀行員的人力成本特別高，客戶要自己來，何樂而不為呢？

Chapter 2

想要賺取超額報酬，

你得學會「指名經濟」

指名經濟：

在多數人都強調「CP 值」的社會環境下，造成整個市場假貨充斥，爛貨一堆。這時候人們開始變聰明，上餐廳要指定廚師，買科技產品要指定型號，選人才要指定畢業學校，寧可貴一點，也要確保品質，這就是「指名經濟」。

「輝太郎，你可不可以幫我找找看，網路上有沒有便宜賣型號 DCF7002 的 XX 牌的手錶啊！下週六我女朋友生日，她指名要這個型號的，但在店面賣的好貴，網路上一定有便宜的，你這麼有經驗，一定找得到。」同學小峰向來無事不登三寶殿，如今新交一個女朋友，果然一出考題就特別難。

「你女朋友是行家呢！一開口就點名這個品牌的經典款，這個型號當初就是限定款，很少流出在二手市場，你這次慘了，冤大頭當定了。」在網路上檢索型號後，發現網路上對這款手錶的評價特別高，店面基本上都賣到快缺貨了，想要在網路上買到，看樣子比登天還難。

「你看在這個網路商城不是有賣？價格便宜這麼多，誰說沒賣的？」

「這個是山寨的水貨啦！看起來很像，但保證是假的，不然怎麼可能價格只有原價的一成。你女朋友是內行人，都跟你指定型號了，你買這個山寨版，鐵定穿幫，我建議你趕快去店面買，再不買就沒貨了。」

「輝太郎，你瘋啦！這支錶店面賣兩萬多耶，網路商城才賣兩千多，一個生日禮物買兩萬多會不會太過分了？我是窮上班族耶！」

「這就看你把你女朋友定位在哪囉。如果是娶回家當老婆，該花還是得花。如果只是想玩玩，那還是趕快分手吧！這一

個你一定養不起。話說，她怎麼會挑這麼貴的東西當生日禮物啊？」

「就我白目啊！花前月下一高興，就跟她說生日禮物隨便挑，沒想到她就挑了一個這麼貴的，心碎了無痕啊！」

「如果你這麼跟她說，她挑個兩萬多的也只是剛剛好而已。想當年我也是白目的問了女朋友想要什麼，她就指了指信義區的手錶廣告看板，上面是 C 牌的 JXX 陶瓷手錶，價格是 12 萬起跳。」

「那你買了嗎？」

「當然沒有。我就回問她，妳要嫁給我了嗎？她就回我：「你神經病喔！」我就順勢說這個禮物不適合，太貴了，等妳想嫁給我了，我再買！」

「漂亮！果真是高手！這招太漂亮了，我怎麼沒有想到呢？後來你買了什麼給她？」

「後來，她傳給我一個網址，點進去是 C 牌的包包，價格是 4 萬多。我一樣回她，妳準備嫁給我了嗎？她又傳了另一個網址，變成 G 牌的包包，價格下降到 2 萬以內！還回了一句：再嫌貴，我們就不用再見面了。」

「你當時的女朋友好狠！所以你有買嗎？」

「我喔！就晚上開車帶她去那個包包的百貨公司專櫃，跟她說：妳先去跟店員確定有沒有貨，我待會去付帳。過了五分鐘她回來後，我就走進專櫃跟小姐說，剛剛有個很漂亮的小姐挑了一個型號是 DFGXXXX 的包包，我是來付帳的，幫我包起來。從那天起，我變成那家店的 VIP。」

「輝太郎，你真的是我的偶像。真的太帥了，我決定去專櫃買下這支錶了！比起你之前買的包包，這支錶便宜太多了，我女朋友也善良太多了。但你知道的，我這麼窮，是有名的月光族啊！同學你買禮物這麼豪氣，借我一點一定無傷大雅的，我再分期付款還你，有這種同學真好 ~~~~ 情和義 ~~~~ 值千金。」

「為何我總是覺得認識你是我人生最不幸的事呢？這種女生還是分手算了！我已經示範給你看了，何苦互相殘害？阿彌陀佛！」

從小到大，我的父母都教我要勤儉持家，跟我說賺錢很不容易，我的父親更給我一句：「事業生活向上比，物質生活向下比」的人生座右銘。所以，從我懂事到在外求學工作，都抱持著能省就省，能不浪費就不浪費的做事原則。但自從交了指定要 C 牌手錶的女朋友後，我的價值觀開始受到衝擊。剛開始是覺得這個女生怎麼這麼敢要，而且這麼奢華，禮物不是一種心意嗎？為何要這麼貴？但日子久了就發現，她指定品牌及型號有她的道理。一部分原因是因為她所處的產業，週邊的人會觀察她的穿著

及使用的物品，來決定她的檔次；另一個原因是這些被指定品牌及型號的產品真的品質比較好，市場的二手性也好，用了幾年拿去市場賣掉多半可拿回一半以上的錢，甚至還會增值，所以貴自然有貴的理由。

反觀我們以前買的高 CP 值的東西就不一定了，價格便宜總是有他的原因，比方說商品有瑕疵，食材用冷凍的、麵粉用便宜的、土地是工業用地、袋子的拉鍊用比較差的材質，手錶的做工不細膩、螢幕是用庫存品。簡單的說，便宜一定有原因，二手市場價格不好也一定有理由。因為大家都不是笨蛋，都會把好東西留給自己用，把不好的丟到市場變現。東西太便宜往往都有一定的問題，太重視 CP 值往往會造成劣幣逐良幣的市場現象，進而整個市場都充滿瑕疵品。

所以，內行的人開始懂得「指名」了，指名某個品牌、指名某個型號、指名某個廚師、指名某家餐廳、指名某個老師、指名某個醫生，因為是好東西，所以價格多半比較貴；因為是好東西，所以多半要排隊。近來有個日本人在教行銷時寫了兩句話給學生：「如果你猶豫是因為價格，那就買；如果你買是因為價格，那就不要買！」這兩句話真的是點出了消費的核心精髓。事實也多半證明，如果真有需求，買好點真的用比較久，滿意度也高；但因為便宜去買，多半也用不到，最終又丟到二手市場買賣，價格也不好，只能堆在家當庫存。所以真的是一分錢，一分貨啊！