

送水工看似赔钱的做生意 惊呆！结果却赚了 16 万！

送水工一年可以赚多少钱？相信大家肯定都会觉得送一桶水不过几毛钱的提成，而且整天风吹雨淋，算不得什么好工作。可是如果我告诉你有送水工却在短短的几年的时间赚到了 16 万的“外快”，你肯定会觉得是天方夜谭，至少在昨天之前我也是这样认为的。但是昨天跟送水工老刘的一席谈话，却让我不仅对此人的能力刮目相看。

送水的师傅姓刘，我所住的小区中很多人都喊他刘师傅或老刘。老刘今年大约 50 岁的光景，因为礼节关系我并没有询问过老刘的真实年龄，只是从外观中猜测。昨天家里的水空了，便打电话给老刘，没想到的是老刘居然告诉我说他计划着我家的水也差不多这两天就该喝完了，所以已经快到楼下了。在此以前的见面我只是礼貌性的打招呼，没想到这个小区附近有十几栋楼老刘竟然还记得我的水快喝完了，心中不禁为之一热。不多时听到门铃响，把老刘让进门，忙完之后，倒了一杯水给老刘。老刘却突然有些拘束起来，或许是很少收到这样的待遇吧。招呼老刘坐下，然后便闲谈起来。没想到这一席话，却让我让我收获很多。

我说经常看到老刘的水店忙进忙出，工资一定还可以吧？老刘说起刚开始做时，水店的生意非常不好，因为小区的住户虽然多，但水店却又好几个。眼看着店里已经经营不下去了，老刘跟老板商量他能想办法让水店的生意好起来。并跟老板商定以后公司由他售出去的水每桶可以有 1 元的提成（工资和送水提成不算在内），店铺已经关门在即，老板便死马当活马医，答应了老刘。

老刘先找到小区的物业公司，然后跟物业公司商定：公司的桶装水成本价是 6 元，老刘决定以后给管理处送的水统一由市场价 13 元改到 5 元，也就是说老刘每桶水本来赚 7 块，现在还要赔 1 块钱。管理处当然乐意，因为管理处每个月的桶装水都要几百桶（管理处保安和文职人员较多）。管理处按照五元的价格每桶水可节省 8 元，以一个月喝 200 桶水来定，就可以节省 1600 元，一年下来就有 2 万。我觉得有些奇怪，按照这个价格老刘不是要亏钱吗？开店都是以盈利为主目的，亏钱的生意傻子才做。

老刘也看出我的不解，笑着说他这样做有一个要求：在小区的入门处贴一个广告：小区住户凡在圣之水水店订购桶装水的客户均可享受以下优惠：1.电话后 15 分钟内送水上门；2.单桶水价格由原先 13 元下调到 12 元；3.订购水满 100 桶以上可按照积分送小礼品，如有疑问请到管理处咨询或领取宣传单，咨询者有小礼品相送。老刘告诉管理处，不需要做什么解释，只是把放在他那的宣传单给来咨询的客户就行。而且如果小区住户订购的水达到一定数量，老刘还可以免费再给管理处送水！如果管理处觉得麻烦，只需要放一个月的宣传单就可以。管理处也没有什么损失，于是同意了这个要求，不久后老刘把做好的宣传单放在管理处。小区的居民跟管理处相处的都挺不错，而且管理处就在小花园的隔壁。于是一些家庭主妇和老太看到广告后不断有人到管理处咨询也有一些是来拿小礼品的。但是了解到价格确实优惠后，便开始打老刘水店的电话。一个月后很多住户都认为水是管理处推荐的肯定更放心，而且价格也确实比其他家的便宜，所以大部分的住户订水都转到老刘的水店。当另外几家水店意识到这个商机后，已经晚了。因为管理处经过这件事后停掉了这样的合作：虽然水价便宜了，但管理处担心如果出什么问题会对住户有影响，不过老刘的水店知名度却已经打出去了。所以到现在整个小区几乎所有的住户都在老刘这里订水。而老刘给管理处送水的价格还是按照每桶五块钱的价格，一桶水赔 1 块钱。

听完老刘的话我才恍然大悟，我搬到这个小区住并没有太长时间，之前还奇怪为什么老刘的店生意总是那么好，原来是利用了客户的口碑，再加上自己的服务。现在突然想起在我打电话给老刘说没水的时候，老刘是不是真的记得我的水快喝完了？或者是接到电话后故意这样说，然后再送水来呢？他的水店离小区本来就不远。假如住户的水喝完了，打电话给送水工，而送水工说“好的，马上就到”，住户就会觉得很普通，反而会为送水工的迟到而恼火。但是老刘说“我也记得你的水差不多该喝完了，现在我已经快到你楼下了，你再稍等一会。”客户的被重视的感觉油然而生。这或许也是老刘维护客户的“手段”吧，合作了几年的客户，居然很少有流失，证明老刘的人品和服务还是被大家所认可的。

送走老刘后我算了一笔账，我们的小区大概有 13 栋楼，每层楼平均有 5 间房，每栋楼 16 层。按照一个月一户可以喝 4 桶水来算，老刘一桶水的提成是 1 块钱，哪么 $13*5*16*4*1=4160$ 元。即使去掉管理处每月亏掉的 200-300 元，还有将近 4000 元/月的收入。老刘在这个小区的水店从开始“赔钱给管理处送水”已经做了四年多，算下来老刘这四年的时间只是“外快”就赚了 16 万-18 万！！不包括底薪和送水的提成在内！

送走老刘后，我思索万千。这个社会是创意的社会。同行的竞争其实并不能仅仅建立在诋毁和纯粹的价格战，其实如果能够借助别人的力量，即是损害一点自己的利益，也是应该的。就像老刘一样，虽然做了“赔钱”的生意却因此救活了水店，并赚到了 16 万外快。在此之前很多人都会说：赔钱做生意只有傻子才会，但是现在我却不敢说老刘“傻”，以他的年龄看肯定没读过什么书，但是他的做法却让我这个做销售培训的老师为之敬佩。或许我们都应该从新规划和分析企业盈利低现状和如何制定挽救方案了，或许我们也应该改改以往的思想：不是所有的赔钱都是真“赔钱”。如果能运用好手段，虽然赔掉了“芝麻”却捡了“西瓜”，那照样也是赚到了。