

職業教科書委員會審查通過

貨物推銷法

程本同 孔士諤編著



商務印書館發行

職業學校教科書

貨物推銷法

程孔
本土
同諤
編

商務印書館發行

中華民國二十三年八月初版
中華民國二十七年十月六版

（62257.1）

職業學校教科書
貨物推銷法 一冊

每冊實價國幣捌角伍分

外埠酌加運費匯費

編著者

程士本 同
孔

發行人

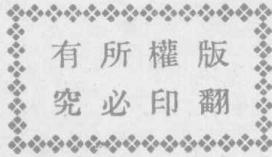
王雲五
長沙南正路

印刷所

商務印書館
長沙南正路

發行所

各埠商務印書館



版權所有 翻印必究

（本書校對者王永榜）

編印職業教科書緣起

我國中等教育，從前側重於學生之升學，但事實上能升學者，究佔少數；大部分不能不從事職業。故現在中等教育之方針，已有漸重職業教育之趨勢。近年教育部除督促各省市教育行政機關擴充中等職教經費，並撥款補助公私立優良職業學校，以資鼓勵外，對於各類職業學校之教學，亦擬有改進辦法。其最重要者，為向各省市職業學校徵集各科自編講義，擇尤刊印教本，供各學校之採用。先後徵得講義二百餘種，委託敝館組織職業教科書委員會，以便甄選印行。敝館編印中小學各級教科書，已歷多年，近復編印大學叢書，供大學教科參考之用。關於職業學校教科書，亦曾陸續出版多種，並擬有通盤整理之計畫。自奉教育部委託，即提前積極進行。經於二十五年春，聘請全國職業教育專家及著名職業學校校長組織職業學校教科書委員會。該會成立後，一面參照教育部印行之職業學校課程表及教材大綱，釐訂簡

明目錄，以便各學校之查考，一面分科審查教育部徵集之講義及敝館已出未出之書稿。一年以來，賴各委員之熱忱贊助，初審複審工作，勉告完成。計教育部徵集之講義，經委員會選定最優者約達百種，自廿六年秋季起，陸續整理印製出版。本館已出各書，則按照審查意見徹底修訂，務臻妥善；其尚未出版者，亦設法徵求佳稿，以求完備。委員會又建議，職業學校之普通學科，內容及分量，均與普通中學不同，亟應於職業學科外，編輯普通學科教本，以應各校教學上之迫切需要。敝館謹依委員會意見，聘請富有教學及編著經驗之專家，分別擔任撰述。每一學科，並分編教本數種，俾各學校得按設科性質，自由選用。惟我國各省職業環境不同，課程科目亦復繁多，編印之教科書，如何方能適應各地需要，如何方能增進教學效率，非與各省實際從事職業教育者通力合作，不爲功。尙祈全國職業教育專家暨職業學校教師賜以高見，俾敝館有所遵循，隨時改進，無任企幸之至。

緒言

一、本書以簡明之文字，說明推銷貨物方面之各種有關問題，內容以切合實際應用爲原則。

二、本書之編撰目的，爲供工商界中之負推銷貨物責任者作參考之用，惟商業學校或業餘補習學校，作爲銷售學課本，或補充讀物，亦頗適宜。

三、本書共十六章，第一章至第十二章，論工廠之貨物推銷法，第十三章至第十六章，論零售商之貨物銷售法，惟其中大多數問題，均互有關係，本書爲節省篇幅起見，避免重複，閱者應竟讀全文，方切實用。

四、本書一部份初稿曾在商務印書館發行所刊行之「同舟」及「同行月刊」中登載，又第十一章第十二兩章中之一部份材料，係採自陸梅僧劉聰強二君未曾公開發表之演講稿，特誌於此，以鳴謝意。

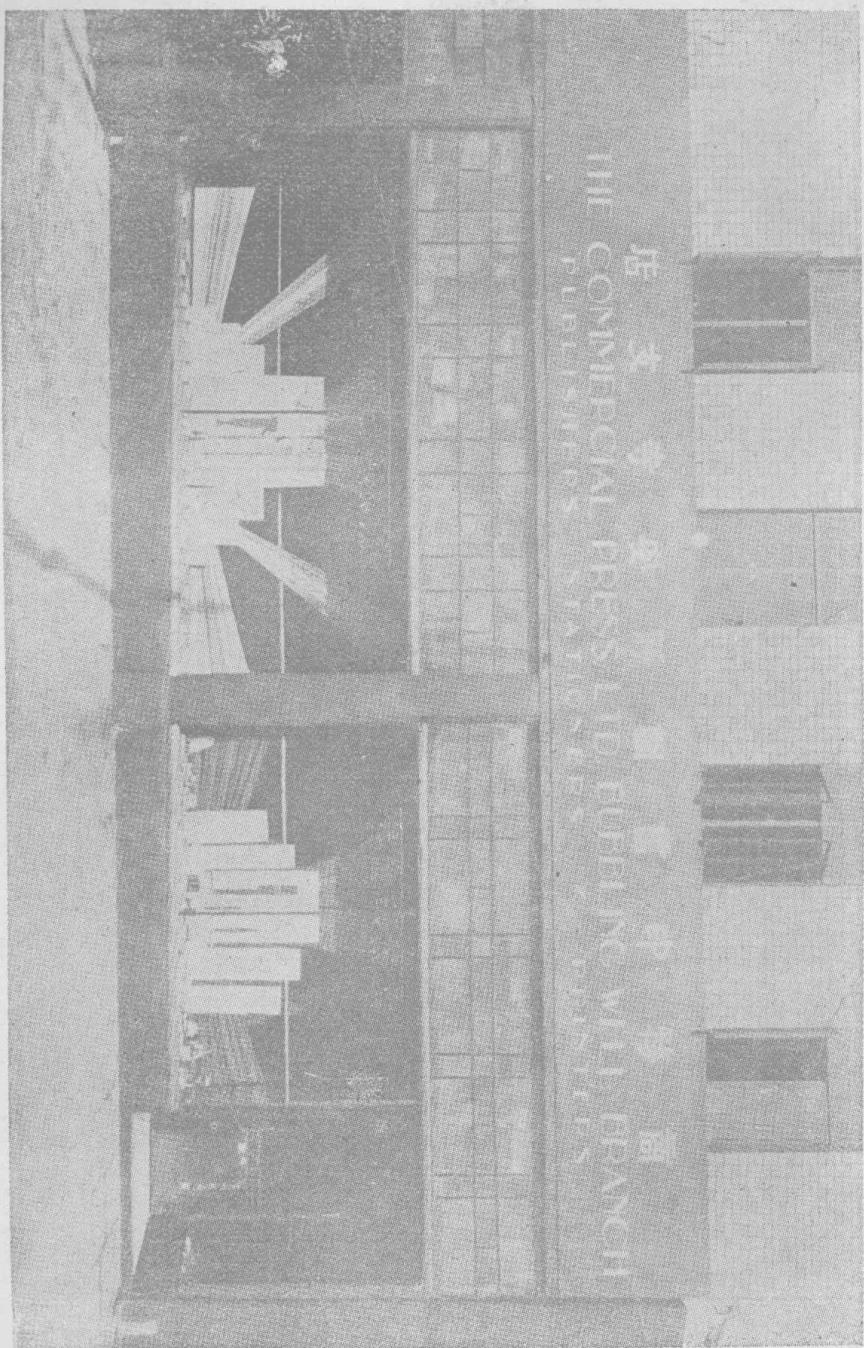
五、著者認為推銷貨物之根本問題。無論工廠商店，端在有抱有適當之方針。故全書於營業方面之各種重要方針，討論綦詳，若花樣翻新之推銷法，僅為營業推廣之一種手段，全視廠商之個別環境而採用互異，是以本書涉獵無多，讀者諒之。

六、年來營業競爭，日趨激烈，惟對於貨物推銷方法之書籍，尙未之見，著者不自量力，草成斯篇，深冀於工商界中能有相當之襄助。惟謬誤之處，在所難免，甚望海內專家進而教之，則幸甚焉。

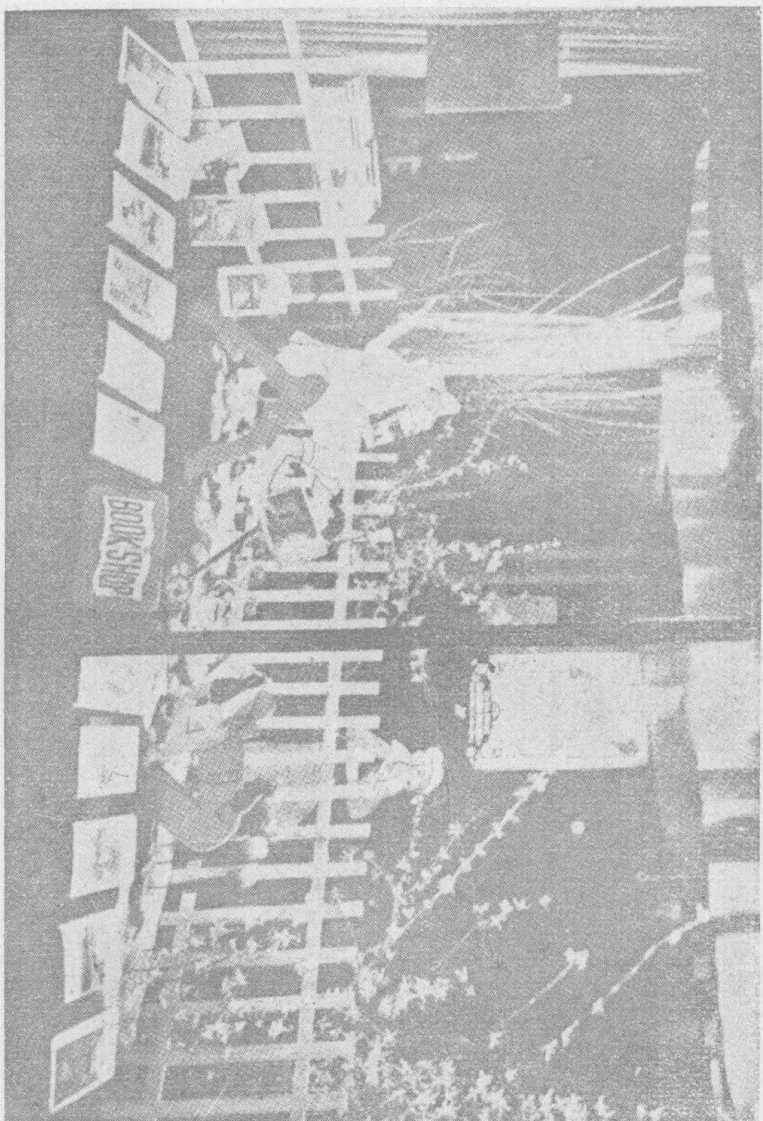
程本同

孔士諤

二十三年七月。



第一圖 商務印書館靜安寺支店開幕時所陳列之櫥窗整齊富麗兼而有之

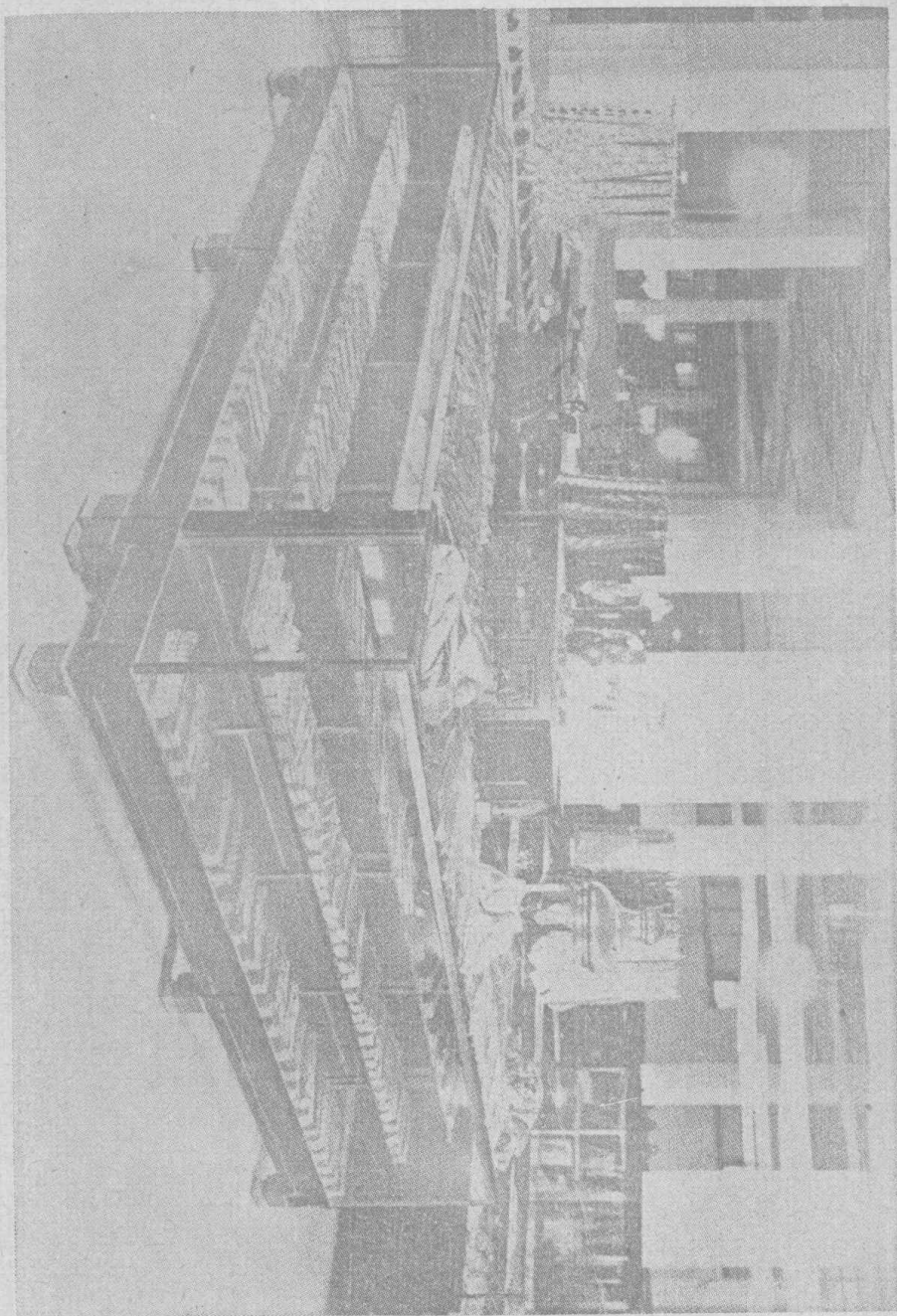


第二圖

上圖乃一美國新式書店之櫥窗，曾獲得一九三三年櫥窗競賽會一等大獎，窗中陳列，有如一極秀麗之花園，二三女子攜書作徐行而過之狀，窗之平面，置關於園藝花卉等書若干本，故頗能引起讀者



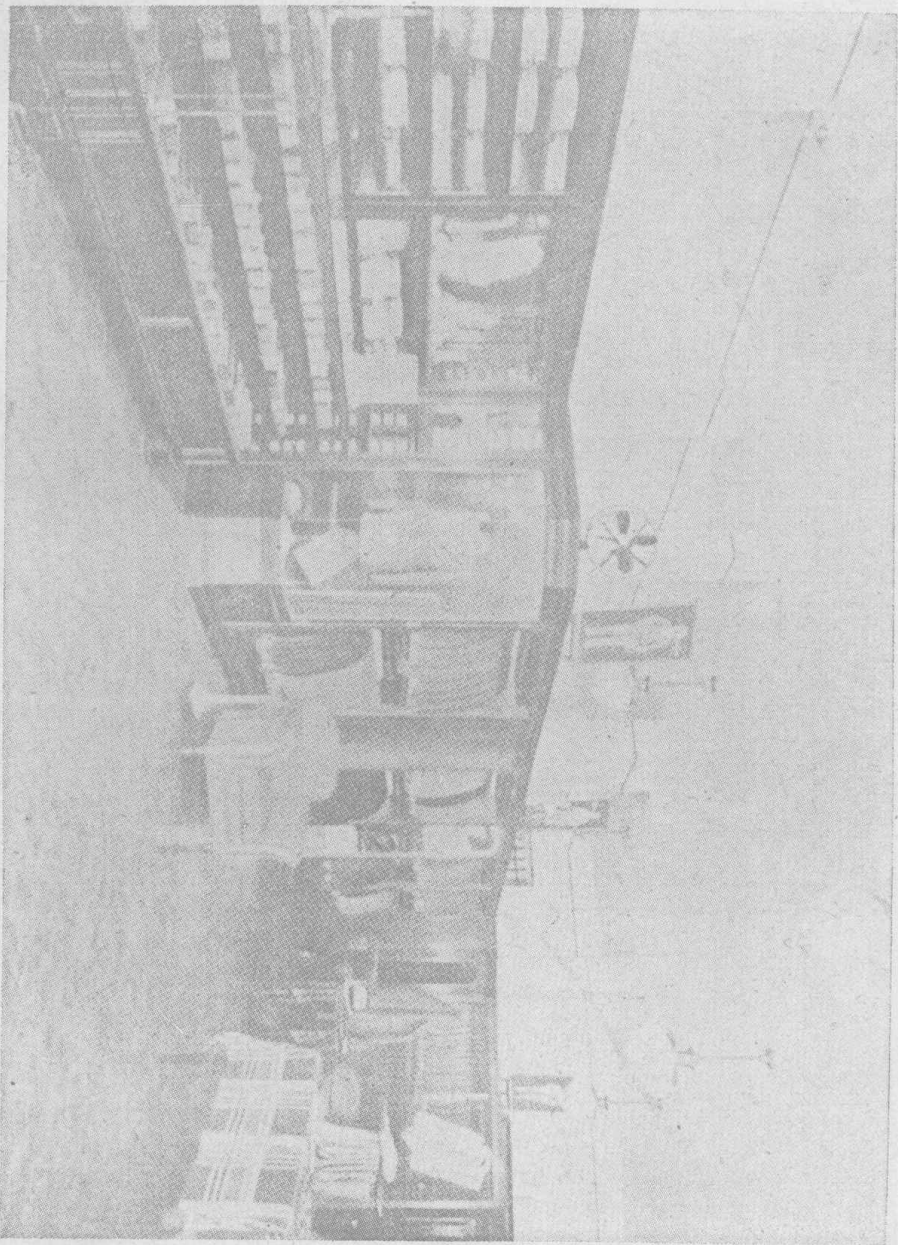
第三圖 上圖與第二圖用意相若在競賽會中獲得第二名獎狀



第四圖 引人注目之領帶陳列

第五圖 商務印書館靜安寺支店之店堂





第六圖 男子服裝之陳列法

目錄

第一章 營業方針.....	一
一 何謂營業方針.....	一
二 營業方針之舉例.....	三
三 營業方針應如何決定.....	七
四 營業方針之類別.....	八
第二章 定價.....	一二
一 決定售價之幾種條件.....	一三
二 定價方針之類別.....	一八
三 售價之計算法.....	二一

四 對於售價有關之各種問題	二五
---------------	----

第三章 服務	三一
--------	----

一 服務之意義	三一
---------	----

二 服務方針之類別	三三
-----------	----

一 商品之本身	三三
---------	----

二 信用	三四
------	----

三 保用與保證	三四
---------	----

四 修理	三六
------	----

五 代客解決各種問題	三八
------------	----

第四章 廣告	四〇
--------	----

一 廣告在商業上之地位	四〇
-------------	----

二 廣告與成本	四一
---------	----

三	廣告之類別·····	四二
四	廣告之作法·····	四五
五	廣告媒介之選擇·····	四七
六	廣告之費用·····	五〇
第五章	放賬與收賬·····	五二
一	放賬之期限·····	五三
二	放賬與危險·····	五五
三	如何放賬·····	五七
四	收賬之方法·····	五九
五	分期付款·····	六〇
第六章	營業規劃·····	六二
一	營業規劃之重要·····	六二

二 一般之商業情形

六六

三 局部之商業狀況

七〇

第七章 貨物銷售之途徑

七二

一 商品販賣經過之程序

七三

二 銷售途徑之類別

七五

三 選擇銷售途徑之條件

七七

四 幾種推銷途徑之個別研究

七九

一 批發商

七九

二 特約所

八一

三 通訊郵售

八三

第八章 市場調查

八七

一 市場之類別

八八