

商業叢書第五種

銷貨法五百種

上海商務印書館出版

Commercial Series, Vol. V
500 PLANS FOR SELLING GOODS

BY

ISEKI

Translated by

TSA WEN SUNG

1st ed., July, 1918

8th ed., March, 1926

Price: \$0.60, postage extra

THE COMMERCIAL PRESS, LIMITED

SHANGHAI, CHINA

ALL RIGHTS RESERVED

中華民國十五年七月初八版

（商業叢書）
第五種 銷貨法五百種（一冊）

（每冊定價大洋陸角）
（外埠酌加運費匯費）

原著者 日本井關十二郎

譯述者 無錫蔡文森

發行者 商務印書館

印刷所 上海北河南路北首寶山路
商務印書館

總發行所 上海棋盤街中市
商務印書館

分售處 商務印書館分館

北京 天津 保定 奉天 吉林 龍江
濟南 太原 開封 西安 南昌 九江 漢口
關嶺 安慶 蕪湖 南京 杭州
長沙 常德 衡州 成都 重慶 廈門
福州 廣州 潮州 香港 梧州 雲南
貴陽 張家口 新嘉坡

※此書有著作權翻印必究※

銷貨法五百種目錄

第一章 猜度法

- 一 此法之性質及應注意之點.....一
- 二 圖上數鴨法.....四
- 三 每星期猜度法.....四
- 四 第二十次贈品之新法.....五
- 五 猜度廣告字數之新法.....五
- 六 用時表引客法.....五
- 七 罐頭食物猜度法.....六
- 八 鄉鎮店肆之西瓜策.....六
- 九 堆積銅圓法.....六
- 十 收效之實例八則.....七

十一 遷移時應用之新法.....九

第二章 投票販賣法.....一〇

一 此法之性質及注意之點.....一〇

二 遊歷旅行之投票法.....一一

三 利用畢業生投票新法.....一一

四 貨品月餘之投票法.....一二

五 洋廣貨店投票新法.....一二

六 估物價法.....一三

七 利用兒童之投票法.....一三

八 大手段之投票法.....一四

第三章 競技法.....一五

一 此法之性質及注意之點.....一五

二 兒童用氣車競技法.....一五

三	搜集廣告競技法·····	一七
四	照相店吸集顧客法·····	一八
五	猜度藥名法·····	一八
六	製造廠或批發處之集字法·····	一八
七	廣告兼用紙薦新法·····	一九
八	種種成功之例十則·····	二〇
九	南瓜品評法·····	二五
第四章	包裝銷售及寶袋法·····	三七
一	此法之性質及注意之點·····	三七
二	附帶贈品之包裝銷售法·····	三八
三	普通寶袋銷售法·····	三八
四	指定時刻之寶袋法·····	三八
五	別室包裝銷售新法·····	三九

六 寶匣銷售法.....四〇

第五章 利用兒童之銷售法.....四一

一 此法之性質與觀察之點.....四一

二 印贈文稿法.....四二

三 懸賞徵廣告法.....四二

四 臨歸抽籤法.....四三

五 贈送嬰孩照片法.....四三

六 自製捏像展覽會.....四四

七 小店吸集兒童法.....四五

八 無費之篷帳法.....四六

九 贈兒童薔薇法.....四六

十 成功之實例十五則.....四七

十一 玩具之成功保證法.....五二

第六章 店內外設展覽會法.....五六

一 此法之效果及種類.....五六

二 各國之兒童博覽會.....五八

三 大小家事博覽會.....五九

四 新式男子展覽會法.....六〇

五 工藝品展覽會法.....六〇

六 小規模之陳列會法.....六一

七 新式店內博覽會法.....六一

八 寶石博覽會.....六四

第七章 廣告及銷售之共同方法.....六六

一 共同之意義及利益.....六七

二 有效之反對廣告法.....六七

三 競爭品最簡單法.....六八

四	間接吸引顧客法·····	六八
五	每日一種貨物聯合之新法·····	七〇
六	開張時吸引顧客法·····	七一
七	送饋贈品目錄法·····	七一
八	三一原價發售法·····	七一
九	贈送共同優待貨物券法·····	七二
十	小店開張法·····	七三
十一	利用工人制服作廣告法·····	七三
十二	利用廣告印紙新法·····	七四
十三	大火後種種利用法·····	七五
十四	實驗貨物之品質法·····	七六
十五	以附屬品爲贈品法·····	七七
十六	有效實驗之廣告法·····	七七

十七 優劣比較之證明法……………七八

十八 利用號數法……………七八

十九 設置小桌椅法……………七八

二十 利用留聲機之新法……………七九

二一 巧妙之銷售法……………七九

二二 眼鏡店增盛營業法……………八〇

二三 器械證明法……………八〇

二四 匯款購物法……………八一

二五 種種操奇計贏成功法……………八一

二六 新製花郵片活用法……………八六

第八章 爲各種方法冠首之贈品法……………九一

一 此法之特質與偉力……………九一

二 小票式贈品法……………九四

三	贈婦女肩衣法·····	九五
四	以紙球爲福神法·····	九五
五	用浴券爲贈品法·····	九六
六	銷售雨具法·····	九六
七	開張贈紀念品法·····	九八
八	用飛機爲贈品法·····	一〇一
九	贈相金新法·····	一〇一
十	用純金爲贈品法·····	一〇二
十一	用時間捺印器爲贈品法·····	一〇二
十二	以五分票爲贈品法·····	一〇三
十三	以附屬品爲贈品法·····	一〇三
十四	學校用具店之贈品法·····	一〇三
十五	化粧品店之贈品法·····	一〇四

十六 克勒勃之贈品法……………一〇八

十七 小贈品之成功法……………一〇九

十八 特製減價小刀作贈品法……………一一一

第九章 廉價售底貨法……………一一八

一 此法之必要及性質……………一二八

二 普通繁用物銷售法……………一二二

三 爽利之大減價法……………一二二

四 某衣料店出售底貨商略……………一二三

五 檢票銷售底貨法……………一二四

六 處置陳貨之善法……………一二五

七 小店廣銷陳貨最善之法……………一二五

八 某衣莊之大減價法……………一二六

第十章 維繫顧客法……………一二八

一	維繫顧客法之種類·····	一二八
二	以金額爲標準之回用法·····	一三一
三	金額兼次數之回用法·····	一三一
四	最新聯合給與回用法·····	一三二
五	連續減折及贈品法·····	一三二
六	消費聯合式配置法·····	一三三
七	三種按月支付法·····	一三三
八	喜爾滋式維繫顧客法·····	一三四
第十一章	有名之特別銷售法·····	一四四
一	特別銷售法之性質·····	一四五
二	臨時銷售附送照相法·····	一四六
三	贈貯錢小鐵櫃法·····	一四七
四	隨意指拈販賣法·····	一四八

五 新式一時間販賣法……………一四九

六 購回收條之販賣法……………一五〇

七 新式聯絡販賣法……………一五一

八 價目上下販賣法……………一五一

九 自由日大銷售法……………一五四

十 特別六日間販賣法……………一五四

十一 最新式面積販賣法……………一五五

十二 花郵片代貨物券法……………一五六

十三 著名之特別販賣法……………一五六

十四 新式雨天販賣法……………一五七

第十二章 各種販賣雜法……………一六〇

一 發行贈品券新法……………一六〇

二 用極簡單電話販賣法……………一六一

三	加贈貨物引客法·····	一六二
四	附送編號之名刺法·····	一六二
五	不收運費法·····	一六二
六	投人所好之贈品法·····	一六三
七	永遠維繫顧客法·····	一六三

銷貨法五百種

第一章 猜度法

猜度法爲競技法之一部。各國皆盛行之。其法新奇而多趣。苟非該店貨物低劣。必不去之若浼。惟應注意者。贈品須厚薄適度。評判須公平不頗。故評判之事。宜推舉二三公正人。或其地之報館監視之。

一 此法之性質及應注意之點

甲 效力及成功之要件 猜度法爲小店肆之武器。又生意蕭條之店肆。一用此法。如積弱之人。得強壯劑。精神爲之一振。各種策略之中。此法效力最多。可奏奇績。同時須講究廣告法。毋論如何效力偉大之策略。廣告法不完備。十中八九歸於失敗。

乙 種類及最良之方法 猜度法種類不一。或置瓶於案。而猜其中所貯之豆數。或出一南瓜而猜其中之子數。或指一小表而猜其停止之時間。或燃一燭而猜其

熅息之時間。或畫繪大小各種貨物於尺紙。或堆銀圓如培塿。而均億其數。此等事最足引人注意。效力亦彰彰於衆目。其實行方法。不可勝舉。而間接最有利益之事。則爲記住址姓名於肆中分配之用紙。可爲製新顧客名簿之資料。而由此吸引意外之顧客。

生意清淡時節。一用此法。不特某宗貨物銷售甚多。又可令買客出至若干之價。法有數種。下列之例當最善也。

丙 最善之實行法及通則。猜度法凡數十百種。通用者大抵如左。

(一) 贈金或贈品分一二三等。此外務備多數小物。以期用徧。

(二) 製答案用空白票。分交各買客。所定買物之價。宜以銀五角爲限。

(三) 分交之空白紙。宜印成聯票式。編次號數。

(四) 囑買客於紙之背面或角上之欄內。書明住址姓名或答語。投入所備之匣內。

(五) 定開奩之期。出廣告使衆咸知。屆日。延二三相當之人作證人。

(六)此法之實行期。不可過長。至長在一月內必須發表。(西洋各國之例亦有以三個月爲限者。然其事甚少。且贈金必多)

(七)一次後欲賡續舉行者。宜每十日或一月更換所猜之問題。(截止之日愈長。興味恐愈薄)

(八)截止及既發表之後。萬不可變更。

(九)此法舉行之前及當時。玻璃窗中宜陳列種種物品。以引公衆注意。

(十)實行此法。其一半利益。在得正確之顧客名簿資料。此於間接上受益甚弘。故答語之票紙。必鄭重保存。分類檢查。斟酌取捨。其紙宜用硬紙片。有一定大小。(顧客曾向該店買物一次者。將來可開明姓名。寄送廣告。較不知姓名住址之顧客。效益爲大。故新店欲製顧客名簿。此法爲最便)

(十一)廣告宜想法。令需費無多而周徧。且興味深厚。否則衆不能備知。事必失敗。最宜注意。

猜度之法。到處感情甚濃。故現在各國無不盛行。因之逐日有嶄新方法出現。茲不