

朱玉童营销策划实战录
采纳思想库系列书



朱玉童营销策划实战录

➔ 非常策划

十年纪念版

朱玉童◎著
十大营销策划专家

自曝创意隐私
道出策划人的酸甜苦辣
让你惊
让你赞



深圳出版发行集团
海天出版社

朱玉童营销策划实战录

➔ 非常策划

朱玉童◎著 十大营销策划专家

十年纪念版



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

非常策划 (十年纪念版) / 朱玉童著. -- 深圳: 海天出版社, 2011.12

(实效管理系列. 朱玉童营销策划实战录)

ISBN 978-7-5507-0210-3

I. ①非… II. ①朱… III. ①市场营销学-研究
IV. ①F713.50

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第138103号

非常策划 (十年纪念版)

Fei Chang Ce Hua

执行策划 余 鑫
装帧设计 郑晓玲
执行编辑 赵含丹
责任编辑 王 颖
责任技编 蔡梅琴

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦 (518033)
网 址 www.htph.com.cn www.bggfw.com
订购电话 0755-83460137 83460397 (邮购) 400-700-1112转4 (团购)
营销推广 深圳市中旭标杆图书销售有限公司
印 刷 深圳市希望印务有限公司
印 张 12
字 数 200千
开 本 787mm×1092mm 1/16
版 次 2011年12月第1版
印 次 2011年12月第1次印刷
定 价 29.80元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

壹 一个即将被埋葬的明日之星

我的求职书

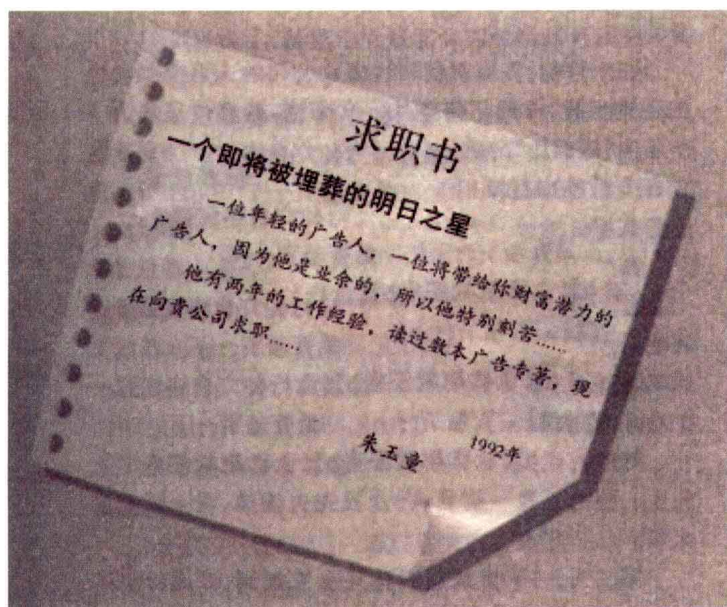
一个即将被埋葬的明日之星

一位年轻的广告人，一位将带给你财富潜力的广告人，因为他是业余的，所以他特别刻苦……

他有两年的工作经验，读过数本广告专著，现在向贵公司求职……

1992 年

朱玉童



1

1992 年底，我趴在深圳蛇口联合饼干公司的大烤炉边写下了这封求职信。我的眼前是长达一百米的饼干烘烤炉流水线，我对这里的一切都那么熟悉，可是我现在确实离开它了。在来这里以前我一个月挣 300 元，来到联合饼干公司一个月挣 600 多元，是我在内地工资的九倍（但是现在看来连深圳人的最低工资都不如！）。这是一家英国人管理的饼干工厂，在这里，冬天的温度大约是 28 度，夏天则在 38 ~ 42℃ 之间，有时甚至会达到 45℃。我在这样的环境里曾经乐此不疲地工作了近 12 个月，可是最近我被一个新梦想所激动着——那就是我的“广告梦”。

2

其实任何人生的改变或许都和理想、梦想、缘分甚至灾难有关，没有梦想没有改变的人生是不是灰暗的？尽管在某些人看来这个梦想或许有点傻！

三个月前，我原来就职的那家公司的人事部经理陈先生找到我，说他记得我的文笔不错，他现在正在为一个名叫“梧桐山”的矿泉水进行广告策划，这家公司准备在春节后推出报纸广告，问我能不能帮帮忙，赶写几篇广告文案。

在此之前，我对广告真是一无所知，只是有时候像个小孩子似的学着说“雀巢咖啡，味道好极了”而已。但我知道我喜欢看广告。在来深圳之前，我在内地的一家农科院工作的时候，就用当时中央电视台最流行的广告创作过一个小品，我是编剧兼导演（全依仗大学的那点业余的三脚猫功夫），广告全部用宁夏方言表演，在农科院联欢会演出时笑翻全场，很是轰动了一下。我离开那里几年后回去，他们还记得我，看来人民的娱乐活动还真是太少了，呵呵！

“好的，让我试试！”我几乎没怎么犹豫就答应了陈先生，他给了我一套资料，让我先去读读，明天讨论怎么写。

第二天，一下班我就到陈先生家报到，开始讨论梧桐山矿泉水的广告策划。陈先生确定了“把健康喝下去，梧桐山矿泉水”的广告主题，他熟练地写下了几个标题，共计五篇：

1. 《深圳人请注意》——预告产品上市；
2. 《虽然少，不可少》——谈梧桐山矿泉水的微量元素；
3. 《把健康喝下去》——梧桐山矿泉水与健康；
4. 《城市里哪有矿泉水》——打击对手在城市里生产的矿泉水；
5. 《我爱梧桐山》——感叹梧桐山矿泉水令人喜爱。

我佩服极了，问陈先生是怎么构思出这么多绝妙的点子，他说：“你先去写最后一篇，回头我再告诉你。”

我乐颠颠地回到宿舍，关上门，坐在桌前，铺开纸，准备大干一场。当我写下“我爱梧桐山”几个大字后，我发现我的脑子里几乎一片空白——怎么写？写什么？随便写了几行，自己觉得很臭，揉成一团扔掉。回想起自己看过的报纸广告，好像没什么令自己感动的：“省优、部优、国优”，“实行三包，代办托运”……还有什么？那时的广告真的就那么烂，没治了！

到办公室拿回一大堆报纸，翻来翻去，自己觉得没一个像样的广告。我一定要写一篇让别人过目不忘、牢牢记住的广告文案！第二天，我骑上自行车到蛇口工业区图书馆去查有关梧桐山的介绍文章，一泡就是一个晚上。

“工夫不负有心人”，这篇广告文案就这样写成了：



梧桐山矿泉水

我爱梧桐山

你知道中国最长的公路隧道在哪里吗？在梧桐山（后来才知道，那时它不是最长的，其实有比它更长的，呵呵，只是我不知道）。

这座守护着深圳的大山，不仅有令深圳人骄傲的隧道，更有令深圳人“饮”以自豪的矿泉水——梧桐山矿泉水。

矿泉水分为自然矿泉水、自然优质矿泉水、自然优质珍贵矿泉水三个级别，只有符合国家颁布最高标准的矿泉水，国家才准予使用“自然优质珍贵矿泉水”的称号，而梧桐山矿泉水就拥有这项荣誉。

梧桐山矿泉水——

* 荣获中国天马旅游节金奖

* 荣获国际食品博览会金奖

我爱梧桐山，

爱它的纯净；

我爱梧桐山，

爱它的自然；

我爱梧桐山，

爱它高贵的品质。

让我把健康喝下去！

这就是我们的梧桐山矿泉水！

现在看到这样的文字，还是感觉不错的，虽然叫卖的味道很浓，但是确实有那么点纯真劲儿（我多会表扬自己啊）！

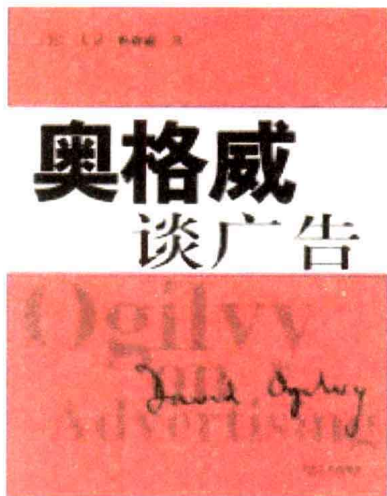
当我把文案交给陈先生时，陈先生十分惊喜，他又把另外两篇交给我，并告诉我怎样写。因为有陈先生的指导，这两篇文案很快写好了，陈先生看后都很满意。我俩一起设计了五幅广告。

陈先生说：“明天我就要去见客户了，如果通过，我请你吃饭。我觉得你写广告挺有天分，这样，借给你一本书，回去读一读。”

也许，你不会相信，但是它是真的，就是这件小事和这本书改变了我的命运！我自己也没有想到，这件小事影响了我以后的 20 年！

2

《奥格威谈广告》封面



这本书的名字就叫《奥格威谈广告》，作者是大卫·奥格威。

我如饥似渴地读着这本书，一直读到凌晨3点，我浑身像被火烧了一样，发热发烫，我不停地颤抖着，感觉到一种前所未有的震撼。我喜欢广告人那种不停地创意、不停地改变的淋漓尽致的生活、工作方式。

奥格威把我引进一座辉煌的殿堂，他好像就坐在我面前，以严肃而又带有些幽默的口吻向我

娓娓叙说一个广告人的悲喜故事。这一夜我失眠了，想起了很多往事。（年轻人失眠不容易啊，但是这是一次多么有历史意义的失眠，可是我怎么会记得那次是失眠了？估计是到这个时候该失眠了，否则多没意思啊！）

从1990年大学毕业出来打工已快两年了，我开始满足在流水线上的工作，旱涝保收。但是大学时的那点浪漫激情早已烟消云散。在大学时，我是个活跃分子，学校任何一次文艺活动都少不了我，又是编报纸，又是演话剧，又是演小品，为此还获得过奖学金，而现在，活跃的细胞好像早被烤炉烤化了。

不行，我不能满足这个质检小主管的职务，我要去当广告人，我要开始新的人生！

我就是这样决定了自己的命运，是不是草率啊？当时如果饼干公司给我加工资，我是不是就不会跑了？现在想起来，既有外因，也有内因。外因就是我所单位工作非常辛苦，我瘦得皮包骨头，玩命工作还要受气，我当时就想辞职了。内因就是我的性格，我是一个闲不住、爱折腾的人，一个喜欢变化和挑战的人，这个因素决定了只

要有那么一点阳光，我就会抓住，就会寻求改变！

知与行哪个更重要？我认为“行”更重要！知道太多有时却不敢去行了，结果错过了人生很多美好的事情！所以你一旦知道，就去行吧，特别是你年轻的时候，别生活在后悔的日子里，别生活在哀怨的日子里！

第二天，陈先生打电话给我，说客户一次通过我们的广告文案，叫我去他家吃饭。我发疯一样地跑过去，他说：“小朱，不错，就这么干！”

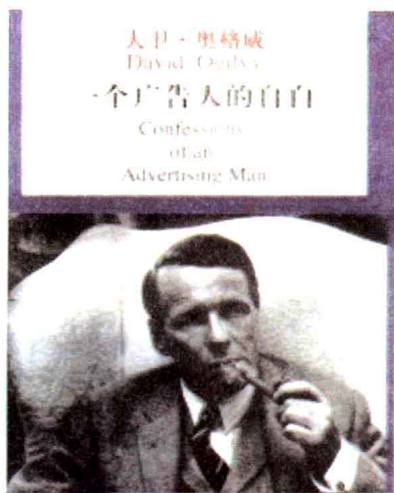
“拿去，认真读读这些大师的名著吧！”陈先生把他的广告藏书借给了我，从那一天起，我就不比比我大多少岁的陈先生当成了老师，我打内心里说：“谢谢！”（看到这里心里有点难受，因为我现在和陈先生已经形同陌生人，在后来的合作中有了太多的恩恩怨怨。在经过了很多事情之后，才知道宽容是多么了不起的情怀和人格，我为成功付出了很多代价！唉，成长总是有伤痛的。）

我的生活仿佛一下子发生了巨大的改变，内心充满一种喜悦，感觉未来也有了明确的努力方向，于是近乎疯狂地开始自学了。

我找出笔与纸，将名著里的要点一一记下。白天，在热火朝天的流水线上当质检，晚上回到宿舍，洗个澡，苦读广告专业书。奥格威教了初入门的广告人一个很有效的写好广告文案的办法——就是做“家庭作业”：将你看到的不好的广告剪下来，贴在白纸上，对照着重写一篇。我自己把这些广告作品写出来，然后不断地找人唠叨这些作品，他们都觉得我写得比原文好，我信心大增！

于是我每天坚持改写1~2篇，大多是模仿大师的手法，比如模仿李奥贝纳、雷·扬罗毕凯、乔治·葛里宾、威廉巴克、智威汤逊等等，我最喜欢的是奥格威与威廉巴克的广告风格，喜欢那种不是广告胜似广告的文风。我严格遵守大师定下的规矩，

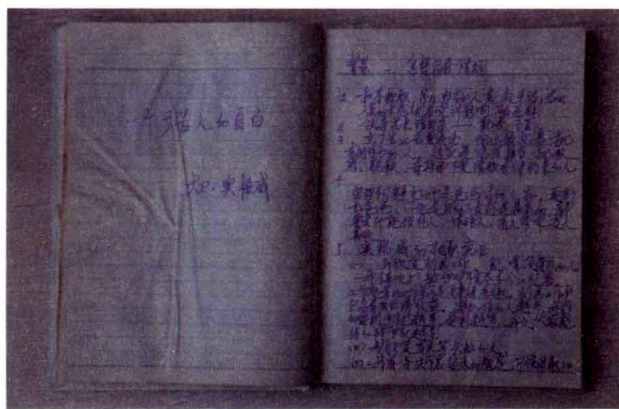
《一个广告人的自白》封面



有板有眼地去写，很快一个大本子写满了。我反复研读大师之作，深为大师们的妙笔所感染，后来我创立公司之后，把这些大师的名著全部列为员工必读书目。

书是借来的，总是要还的，我干脆开始抄写奥格威的另一本名著《一个广告人的自白》，抄了满满一大本，我现在还留着这本手抄本，本子已经发黄了，但是它是我青春激情学习的印记！后来有个记者写我，就用了《抄书抄出来的著名策划人》，呵呵。

手抄本《一个广告人的自白》



从陈先生那里借来的书很快就读完了，我开始到蛇口工业区图书馆报到，三个月内读了二十多本广告专业书。我不断地摘抄有用的资料，摘抄各种各样的专业术语，并开始留心招聘广告人的广告。当时听说著名的海王公司正在招人，我便捧着毕业证和自己练习的广告文案，瞒着我们经理去求职。面试我的也是一位姓朱的经理，他看了看我的简历，问了我N个关于广告界的事情，一脸的蔑视。他没跟我多说，就把我打发走了——他嫌我是个非专业广告人！（几年后，这位面试过我的骄傲的先生，坐在台下托着下巴非常认真地听“朱大师讲品牌”，你看人生多么有意思！）

这次求职失败，并没有打击我，却让我愈发向往这条路。于是我写下了《一个即将被埋葬的明日之星》的求职信，这封充满着山寨奥格威风格的求职信，我分寄给五家深圳本地的广告公司，我焦急地等待着他们回信，期待着我成为一个广告人的梦想

早日实现！（如果我当时了解了广告人在现实中并不是备受尊重的职业，如果那时我知道有时客户对广告人就当丫鬟使唤，招之即来，挥之即去，我还会成为广告人吗？估计还是有些难啊！）

那年我 24 岁，觉得自己认真地活着，满怀憧憬与激情地活着，觉得美好的未来就要绽放出光彩了！

很快，五家广告公司都给了答复，请我去面试。饼干公司的那位留美归来的质检部张经理就一直很纳闷——一向勤奋工作、身体健康的小朱，怎么最近经常请病假？呵呵，他不知道，我瞒着他去求职了。估计他也猜出七八分，只是不愿意点破而已！

（这位张经理真是不错的人，我向他学会了不少管理方法，到现在采纳公司还在一直使用！）

第一家是影视广告公司。公司很小，在福田一家很破旧的写字楼里办公，公司只有两个人，一男一女。公司总经理看了我的简历，对我说，“我们这里是承包的，条件不好，先试用，底薪 400 元，你有业务后有 10% 的提成。”我一听底薪比我现在的工资少了近一半，心里很不开心，此时才知广告人原来工资少得可怜。他继续说：“你先写一个空调的电视广告，明天送过来，如果我们认可，你后天就可以上班了。”

第一次去广告公司求职当然还是很兴奋，回去就找陈先生，先生说：“我给你一个空调的创意，你去试一试：‘买空调要冷静！××空调’（我敢保证，在他告诉我这个广告之前，中国的空调广告尚没有‘冷静’这一诉求）。”我围绕着这一主题，写了三个电视广告送到那家公司。那位总经理一看就傻了，他说：“这是你写的？”我说：“当然！”（我心里明白，陈先生的广告语起了作用）他说：“你明天来上班吧！”我说：“我在蛇口住，你们应该在市区给我安排住宿。”他说：“住宿问题待你试用一个月后再解决！”一听到这，我立刻就火了，转身走出了他的办公室，然后给他打了个电话说：“我不准备到贵公司上班了！”电话那边哑了好一会儿，才说：“住的问题可以再商量”，我说：“不用再商量了，我不准备去贵公司了！”

因为有五家广告公司要我面试，还剩四家，机会还很多，我自然不会怕他。我去了另外一家号称“深圳四大广告公司的著名广告公司”。老板看了看我的简历，让我参加现场笔试，结果我力拔头筹很顺利地进入了这家公司，但进去之后，没几天，我就不想干了。因为我发现这家广告公司根本不重视文案，设计师却很吃香。老板也是门外汉，对广告知之甚少，策划部的经理简直就是个混混，他对广告策划根本没有兴趣，随便给我安排一个座位，什么也不交代，然后就让我自己安排时间。我该做什么？怎么做？谁是我的上级？我该找谁要办公用品？统统无人搭理。这家公司出名的原因是可以从各大媒介拿到比较高的折扣，靠代理大小报纸广告出名。而且他们是国营的广告公司，大家都在混日子！这与我的理想相差甚远，两天后，我就辞职不干了，他们好像也无所谓！

接着我又去了一家机场媒体办的广告公司，老板就是后来在深圳创办了红火过一阵子的本色酒吧的创始人陈生，他还算懂一些广告，但是他是学服装设计出身，这个公司也是承包的，我的天啊，怎么回事啊？深圳的广告公司怎么都变成这样？他对赚钱热情很高，当时他认识了一个搞房地产开发的老板，交给他一个地产画册的活儿，我就写了这个画册如何设计的小方案，没想到地产老板超级喜欢。我在这家公司多干了几天，但也很不理想，公司管理也是很不规范，我又想跳槽，小老板想留我，但是我觉得这家公司也不会有前途，非要走，后来我答应他无论我去哪里我都帮助他完成这个地产业务，他才放我走。

剩下最后一家公司了——国 W 设计有限公司。此时的国 W 走了一批能人志士，急需一名文案，我的出现恰好补上了这个缺口。

国 W 总公司是搞房地产的，当时在国际金融大厦办公，是我来深圳见到的最豪华的写字楼之一，国 W 设计公司沾总部的光，也在这里占据了一角。我觉得这才像一个广告人工作的地方，富丽堂皇，于是我就留了下来。（原来写字楼豪华真是可以骗人的啊！呵呵。）

这个国 W 公司的大老板我没见过几回，很神秘。很多年之后，他不知道犯了什么事情，好像被抓了，虽然这个老板办了 N 个公司，国 W 集团最终还是黄了，这是后话，此处暂且不表吧。

因为国 W 设计公司办公区小，我就和跑业务的广告业务员合着坐一张办公桌。确切地说，是他的办公桌，



开始广告人的生涯

他让给我用，因为他比我早进国 W。业务员白天跑出去拉业务，我就坐在他的座位上写文案，下班前他返回，我就把座位还给他，自己站着听他胡说。当时我住在福田的农民房里，上班在罗湖，公交车不多，我每天都在为能顺利挤上公交车而搏命，真不是夸张！

如此待遇，心里还是蛮悲凉的。然而，这次我没有再跳槽，因为五家都面试过了，只好留在国 W 公司，开始了真正的广告人的生涯。



创意处子秀——这张报纸值百元

1

此时的我，真是一个微不足道的人，既没客户，又没什么实力，文案刚刚入道，国 W 的业务又少，实在干得很压抑。我只是比较中意这里的办公环境，唯有劝自己耐心点，一定会有机会的。

这时，我跟国 W 的业务经理老 S 关系处得还可以。老 S 是个精明能干的北方人，我们聊得很投机。他就试着把手里的一些客户的文案工作交给我来处理。当时公司接了一个保健内裤的业务，品牌叫密友，客户让我写一条广告语，当时写了十几条，最后选出了一句：“密友，细微之处体贴您”。客户非常喜欢，我很快定下来了，而且指定由我来负责这一方案，这件事初步扭转了我在公司的地位。

我一边积极努力地帮老 S 拓展业务，让他尽量在去见客户的时候带上我，一边又在不断地研读广告方面的书籍，练习家庭作业。我几乎每天下班就去泡图书馆，周末也不休息，到深圳博雅书店买书看。当时国内的营销、广告类的书非常少，我只好买台湾版的，很贵，我省吃俭用，省下钱去买一两百元的台版图书。认识我的不少朋友都说：“朱玉童疯了！”的确，我有点像走火入魔似的，凡是见到认识的人都向他们谈我的最新创意，谈我最近写出的几个广告语，吃饭、见面聊天也谈，谈我对广告界的愤愤不平——那时的广告公司如何不重视广告文案，更重视美术设计。我每天都在不停地写“家庭作业”，不停地阅读大量的图书。

当一个人不仅仅是为赚钱而是为他的梦想而工作，他迸发出来的学习和工作热情是非常可怕的！没人可以阻挡他的努力，更不用强制管理，只要给他舞台、空间和一点阳光就可以了，他一定可以快速地成长！

国 W 是一家以设计为主的公司，文案是附加工作，可有可无，老总根本就看不起我（这也是导致后来我同公司领导不断发生矛盾的根源）。老总本人是搞设计出身，对广告半生不熟，所以他很少关心文案的事，当时他觉得文案就是写一两句广告语，只要客户能通过就万事大吉了。如果客户有其他的文案要求，他就由着我去弄，也不太管。我内心里一直处在不太平衡的状态，常有一种“失宠”的感觉。这倒激发了我不服输的心理，一定要拼出个名堂来。业务员只要让我帮忙写个什么提案或去谈客户，我都会全力以赴，从不计较，一定让他和他的客户满意，所以大家都喜欢找我一起做业务。

当时自己不会打字，全部用钢笔写好，然后再交给打字员去打，然后校对，再打印。打印员下班，就自己一个人慢慢打，经常干到凌晨一两点，也从来没有问老板要过加班费。晚上饿了，就吃上一包方便面，日子过得非常清苦，但是却从来也不会觉得累，每次看到自己的方案由杂乱的钢笔字变成一张排版整洁的打印文件，自己就感觉超级快乐！

有一天，老 S 找到我，说从四川来了一个客户，希望我能够参与谈判。他说这个业务将是公司第一个完整的企业形象整体策划业务，希望我准备得充分一些。他拿了一些资料让我看，我一看是自己曾经接触过的东西——用生物培养技术大面积培植灵芝，然后制成口服液。我对老 S 说，我是上海华东师范大学生物系毕业的，对这种东西很熟，应该比较容易把握这个产品。老 S 一听十分高兴，他说：“明天客户就到，你来主谈。”

客户领着他的助手来到国 W，一进公司就被国 W 豪华的办公环境给镇住了，着实被公司的实力吓了一跳，跟我们谈话的时候，都是毕恭毕敬的。这给我留下了极深的印象，我心里觉得挺可笑的，真正领悟了环境对人的影响力。

在会议室里，我侃侃而谈，从产品的生产、技术、质量管理谈到形象策划、推广等等，极大地发挥了我的生物专业知识，再适时地配上时髦的广告新名词，什么 CI、VI、BI、MI……听得客户耳红脸热，激动不已，仿佛找到了一位专家，几乎没怎么犹豫，就和老总谈合作的事。参加会议的人也感到吃惊，脸忽青忽紫的，内心活动极为频繁。

会议一结束，有人就拍着我的肩膀问：“哪里学来的这些一套又一套的东西？”其实他们哪里知道，为了这次谈话，我整整准备了两天，昨晚，还独自一人对着墙练习呢！

有了一个良好的开端，老 S 又调动良好的人际沟通能力，包括找美女请客户吃饭、K 歌（这家伙绝对是个业务高手，我到现在都没学会他那一套），使合作事宜迅速推进。尽管中间出了一些小插曲，但最后还是把合同签了下来。合同金额达到国 W 所签订的业务额之最。全公司一片欢呼。

也就在这时，老总才告诉我公司的一些实情。原来，在我到来之前，由于前任总经理和老板不和，导致公司无人打理。他上任之后公司已经走了一大批人才，公司差点垮了，公司的上级领导早就对国 W 设计公司的业绩不满，总经理的压力很大。老 S

的加盟，使公司的经营有了一些转机，但收益甚微，这个合同的签订，让老总在总公司领导面前也有了一点说话的底气。老板对我谈了许多鼓励的话，让我“受宠若惊”。客户指名要求我来主持这一策划，我当然非常高兴，我的待遇也有所提高，真的皆大欢喜！

根据客户的要求，成都、北京、广州三个城市的市场调查开始了。我们临时又招了一名新员工余生（后来这位余生成了



早期向客户讲解方案