

中國廣告事業史

43



員會會公業同業商錢市海上

上海
四川中路
五八四號

寶成錢莊

電話
一六二一
○號總綫

辦理 商業 銀行 一切 業務

..... 通 匯 地 點

蘇州 無錫 常州 常熟 鎮江 南京 揚州 如皋 泰縣 蚌埠 奉賢 嘉興 平湖 盛澤 杭州 餘姚 紹興

著 作 權 有

中國廣告事業史

中華民國卅七年十月印刷
中華民國卅七年十月發行

全一冊

每冊五角

著者 如來生

發行者 新文化社

上海康定路二二五號

印刷者 維新印刷廠

上海武昌路

經售處 大公報館

上海南京路

作者書社

上海四馬路

中 原 水 化 蛋 白

CASEIN HYDROLYSATE
CIG



各大藥房
均有出售

平居健身
病後營養
服法請教
各大醫師



上海

中 原 藥 廠 發 行

四川忠路樓
電話二九四一



FUDAN JP200000210242 复旦图书馆

50725/10



大克雷斯

烟中極品 馳譽全球



陸序

陸守倫

人類文明愈進化，生活情形必然愈繁複，日常生活上之需要，因之而如波紋層推，逐漸擴展。

情形既呈繁複，生活需要刺激生產，生產品追逐需求，形成供求上之循環競爭，廣告事業應此環境而日新月異，成爲產銷與購買間最大媒介，最大推動。

廣告事業之在我國，經過卅年來滲澹經營，至今盡人皆知爲產銷成功途徑中之惟一利器，產銷者不惜耗千萬鉅金於廣告，是認識廣告之於產銷暢流，確有最大潛伏因素。廣告是純屬心理推究，加上技巧以攫取顧客心理，無形中予人以印象，印象積聚，造成購買動機，雖然現在對廣告心理遠不及歐美水準；此不僅爲廣告事業本身遲緩，大部份受制於印刷等等之落後，惟未來商戰，必然愈趨白熱，廣告事業前途，亦必更臻輝煌燦爛。

廣告事業，已引起普遍之興趣與研究，研究既必須檢討既往，則本書對於廣告事業之過去，有詳細敘述，是爲從事廣告事業者與研究者良好參攷，不可或缺之手冊，是樂爲之介紹。

詹序

詹文滄

紀述中國廣告事業之發展，坊間尙乏專書，硯友如來生，從事是業垂二十年；茲就其見聞所及，參考所得，爬梳整理，奮筆撰述，成中國廣告事業史一稿，溯往開來，具見其用力之勤，研討之深。余嘗慨國人對於廣告一詞，往往淆雜不清，如言名不副實之宣傳，輒曰：此廣告作用也，甚至以爲廣告者，大抵名實不副，藉以自炫以作攝引，何其謬耶？蓋廣告目的，不僅在博得羣衆之注意，更應獲取羣衆之信仰，就商品言，唯貨真價實者，始足語此，否則處士純盜虛聲，廣告浪費，亦復何補！

余曾於「報業經營與管理」書中，論及報紙廣告特點，特別提出「深得信仰」一項，并謂「廣告客戶用少數金錢，購買報紙廣告地位，實則等於購買報紙對讀者所樹立之信用；讀者對報紙有信用，同時亦必對報紙所刊之廣告有信用，唯其如此，所以報紙在接受廣告時，不得不十分慎重，稍或不慎，即足貽害讀者，從而影響本身聲譽」余主持新聞報館業務，屢以此點遍告廣告部份同人，以確立廣告之信譽自勉，國人對於廣告事業，既有確切之認識，則前途孟晉，當更未有涯，讀如來君稿，因附識於此。

卅七年秋初新聞報館

陸序

陸梅僧

廣告事業，爲吾國近年來新興事業之一種，亦爲工商學術兩界所重視的專門事業，牠與各界發生關係的範圍很廣泛，凡處於現代人事複雜的生活之下，任何人感覺廣告有時很需要，尤其在都市中生活的民衆，在工商界而言，欲減低成本，大量生產，更非利用廣告，推廣銷路不可，美國某廣告權威曾謂全美國每年投資於廣告上的，費額何祇億萬美金，試問誰負擔這一筆巨大支出？曰，誰不登廣告，即誰負擔這筆支出，可稱的論。

一般人認爲從事廣告事業者，欲維持此項事業於不墜，須備下列三大條件：（一）交情與關係（二）服務與設備（三）薄利，這三項條件，確乎很重要，但是交情有時要賣完，關係有時要生變化，薄利有些登戶認爲不在乎，情願化相當代價，獲得更大的效果，所以惟服務與設備，最能持久，譬如對於某項商品，須考察市場需要，研究對象心理，然後決定計劃，繪製精密的圖文，選擇適當的刊物，支配費用之多少，監視登刊的程序等等，誠能三者俱備，當然可以立於不敗之地，祇要服務週到，成績滿意，廣告事業簡直和做醫生一般的世襲下去！

余等創辦聯合廣告公司，已有二十寒暑，其能備受社會信仰，而在中國廣告史上占

缺 6-末

中國廣告事業史目錄

陸守倫序

詹文滸序

陸梅僧序

以收到先後爲序

(一) 引言

(二) 草創時期

(三) 發展時期

(四) 抗戰時期

(五) 勝利以後

附 上海市廣告商業同業公會會員錄及理監事玉照

上海市廣告商業同業公會業規

上海市廣告商業同業公會章程

中國廣告事業史

如來生著

引言

觸目都是
廣告

凡是要使多數人知道，而含有宣傳作用的舉動，都是廣告，譬如像從前酒肆門前掛了一方旗帘，衙門貼出告示，藥鋪，南貨店招牌子上印着坐南朝北，認明（和合）爲記的句子，以及各家商鋪懸掛的市招，都是廣告的行爲，所以旗幟店的夥友，招牌店的漆匠，稱爲廣告從業員，亦無不可。

廣告的兩
種性質

廣告的性質，分爲兩種。（一）營業廣告：乃是輔助國民經濟建設，發展工商業的重要因素，使出品商或販賣商大量產銷，減低成本。（二）人事廣告：例如遺失證件，訂婚，徵求物品，聘請職員，出租房屋等，世界上祇有蘇聯的報紙，人事廣告是多於營業廣告。

廣告的媒
介品

凡是大衆接觸的物品，或非物品，祇要大衆看得見，聽得着，都可作爲廣告的媒介，所以除了報紙，雜誌，招牌銀幕外，其他如舟車的內外，電話簿，日曆，團扇，空氣中的音波，屋頂的燈光，都可設法利用，因此

登廣告絕
對不是浪
費

廣告學已
列入大學
系統

與廣告所發生的關係，十分廣泛，所以廣告方面的常識，除了工商界中人之外，亦應該知道一些。

上海有一家肥皂廠，設備和規模相當完善，市面上十之六七的香皂，都是委託該廠代製，就是一向士女們認為美國貨××香皂，亦是他們代製的，所用香料油脂和製造，並無兩樣，但是有二三家知道利用廣告，銷數就很廣大，最高與最低銷額的差別，竟有天壤之分，可見牌子做出的重要，具有真正鑑別的主顧，究竟少數，反過來說，某種貨物，品質確乎優良出眾，售價低廉，倘然不把優點廣為宣揚，廣大購眾，無從得悉，則市場豈能開展，工商界不惜高昂的廣告代價，原因即在於此。目光不遠的商人以為廣告是浪費，看了上面的事實，也許首肯廣告是必需的支出項目了。

有了日報，然後有規模完備的廣告代理商出現，所以日報是廣告主要媒介，有了廣告代理商，於是大學課程系統中列入廣告學，查開辦最早的為東南商科大學，後來有滬江大學，光華大學，復旦大學等，出洋留學專攻廣告學的，有陸梅僧林振彬葉建伯汪英賓等幾位。

三十年來廣告代理商，由三五家陸續增至一百十餘家，港，粵，京，杭，蘇，錫各地，亦都有相同性質之機構設立，全國廣告從業員，亦陸

廣告可以
兼職

工商界與
廣告界的
合作榜樣

報紙與廣
告關係的
密切

續的造就產生，除了廣告代理商之外，各大公司各大廠商，亦往往有廣告部之設立，有些報館，通訊社，印刷廠，電訊交通機關，電台，京戲影戲館，亦有兼營廣告以作副業的。

自來工商界利用廣告而事業成功者，不知凡幾，根據過去的歷史，展望未來的趨勢，廣告事業祇有日益蓬勃，全無衰退的跡象，不過事業前途雖然有為，使命自極重大，凡獻身廣告事業的人，如仍以掙客自居，未免自己看輕自己，倘商人目廣告界為贅疣，那是商人不知廣告的重要，倘要互受其惠，非誠意合作不可，歷來合作表演最精彩而為大多數人士公認頌揚的，莫如新光標準內衣公司和聯合廣告公司，因為登戶能全部信任廣告執行人，而廣告執行人亦充份忠心耿耿服務登戶，亦任何一點上誠意合作，所以司麥脫襯衫，能夠銷行日廣，質料日精，握內衣業之牛耳，不是倖致的。

廣告與報紙，關係既如此重大，所以有些人以為報館的收入靠廣告，開辦報館，須要和廣告界連絡，這也並不盡然，報紙銷額愈大，則廣告必愈多，報紙的廣告業務發達，則足以促進銷數，欲增加廣告，第一要本身銷額大，廣告自然有辦法的，正式的廣告代理商，以登戶的意旨為意旨，

廣告商是
報紙與登
戶中間的
媒介人物



電力牌 飯鍋



式質
起群

優點
最多

僅從旁提供一些意見，作為參考，倘然完全惟利是圖，便是失去合作的誠意，不過各報有各報的特點，各報有各報的讀者，譬如東南日報，體育新聞，冠絕羣倫，正言報商情表特別詳盡，因此兩報的對象便有不同，廣告商一言興邦，一言喪邦，登戶豈能盡知其妙，所以報館當局常常接觸廣告商提供一些銷額和改進狀況，亦是很正當的。

現在要談到廣告事業過去的概況，以供工商界和廣告商參考，分為四個時期來講（一）草創時期（二）發展時期（三）抗戰時期（四）勝利以後。

幾位廣告
界老前輩

王梓濂君
的出身

維羅之前
名爲捷登

(一) 草創時期

推溯中國廣告事業之發軔，遠在遜清末年，嚴錫圭，鄭端甫，管榮甫，林之華，田慶甫諸位，真正夠稱爲老前輩，這時候的報紙，銷行範圍奇狹小，祇有籬笆上，牆壁上的海報招貼，倒常常觸及眼簾，所謂工業都是手製的小工業，商業都是老式的店鋪，廣告的登戶，僅寥寥可數的一些祕方成藥，以及京戲園，書坊等，藥房如瓣香廬，鍊雲藥房，彭壽堂等，廣告登得相當長久，其文句千篇一律，終年不改，直到英美烟公司開始在華設廠出品，黃楚玖君開設中法藥房，新世界，大世界，九福公司，於是廣告就熱鬧而改進起來，夏馥生君創辦的好華廣告社（好華廣告社重要職員錢濬川君便是現在中國廣告社的主持人，開設在新聞報館對面，頗獲地利之益）和閔秦油漆廣告社，就是最早經手英美烟公司的廣告商，後王梓濂君由湖州來滬，先在中華書局習業，深覺廣告事業大有可爲，乃創辦捷登廣告社，隨後經辦油漆廣告，再後代客送登本外埠報紙廣告，自一度經理英美，南洋烟公司廣告後，其名大著，乃改名爲維羅廣告公司，客戶之多，一時無兩，同時鄭耀南君承先啓後，個人經營耀南廣告社於四馬路太和

登廣告直
接到報館
反爲不合
算

廣告標語
的重要

坊，以服務信用博得多數工商界的贊許，經辦的如各大書局，永和實業社，濟華堂，唐拾義藥房，大小戲館，及各大皮貨局三友實業社等，尤其是唐拾義廣告不論年頭歲尾，冰寒暑熱，簡直沒有一天間斷過。

當時有些報館，因爲廣告業務，不像現在發達，所以很多直接廣告客戶，如沈製鏡面散，孫緯才父子醫院，人造自來血等。後來商界覺得直接分發各報，手續非常煩重，費用亦並不減省，因爲廣告代理商可從報館方面獲取折扣及回佣，客戶直接到報館送登廣告，折扣是比較代理商爲高。所以像以上幾家的廣告，爲便利經濟起見，後來都委託廣告代理商代理的。最早注意廣告而能夠大量利用廣告的，要稱黃楚玖君，百齡機廣告標語「有意想不到之効力」就是他和周鳴岡二位所想出來的，與後來聰明廣告公司潘毅華君設計的黑人牙膏所設想出來的「蘇蘇聲」三字一致爲廣告界所稱道，亦爲一般人所不易忘記的標語。黃楚玖君辦醫藥事業之前，還經營過交易所和捲烟廠（福昌烟公司出品小因牌，至尊牌，謝之光君擔任設計繪圖）在廣告方面亦投資很多，因此在這時期報紙上的巨幅廣告，幾乎盡爲交易所和香烟廣告所占據，要是他到現在還存在的話，他一定是位企業家領袖，是無可置疑的。

建築商與
廣告商發
生關係

最早新聞
報的元號
經紀人

送樣品是
廣告術之
一種

英美是最
早的廣告
大主顧

在新世界落成的下一年，維羅承包全部地位作為油漆廣告，年納千元的承包費，當時一般人都以為冒險太重，不料在三個月之後，已經收還全部投資，維羅從此一見翻造房子，他就承包籬笆外面的地位，於是許多油漆店如顧仁茂，程明記，陸雲記，又新等紛紛兼營廣告業務。

維羅之後，有胡鋤金組織胡羅廣告公司想和他競爭，有些影戲之嫌，可惜曇花一現，所以知道的很少。

廣告代理商，從前稱為經紀人，最早新聞報的第一號廣告經紀人是中西廣告公司，（現在申報，新聞報，大公報的第一號廣告代理商，都是聯合廣告公司）開設在大新公司原址億鑫里，主辦人是程士良君，綽號程天亮，為海上一百名人之一，經辦根泰廠和合調味粉，新世界遊藝場，及正廣和汽水等廣告，又經手怡昌洋行的旁氏白玉霜廣告，身邊常帶白玉霜小樣品搽得雪白粉嫩，所以又有綽號叫雪花大王，亦是廣告界元勳之一，旁氏白玉霜因此風行於花間和交際場所，內部重要職員為崔泉聲君，就是現在亞西亞廣告公司的經理，服務週到，客戶衆多，為人四海，有廣告界好好先生之稱。

英美烟公司是當時廣告頂大的主顧，維羅經辦油漆廣告之前都由閔泰經辦，後來，改委萬國商團團員張廷榮君開設之中華廣告社經辦，張廷榮君

從前是廣告商現在是大律師

雜誌的廣告效力亦不差

廣告受重視
工重之界

後來將該公司贈與他的襟弟風昔醉君，中華上面加了一個大字，開設在渭水坊，專門承印香烟廣告招貼，及戲院海報等，直到他加入明星影片公司爲西文翻譯而解散，現在鳳昔醉是大律師了，到了民國十二年育才公學西教員美靈登開設美靈登廣告公司，克勞從加拿大來滬設立克勞廣告公司，經營戶外及報紙廣告，商務印書館聘留美歸國的林振彬君，主持廣告部，先僅兜攬東方雜誌，婦女雜誌之廣告，美國的固齡玉牙膏，桂格麥片，百福牙刷等，首先由婦女雜誌登出廣告介紹給中國士女們，據說林氏在哥倫比亞大學求學時代，早在美國與客戶事前先接洽好的，所以商務廣告部，就是下文所提着華商廣告公司的胚基，除了商務印書館有相當規模的廣告部外，其他就是英美烟公司，憑藉雄厚的資本，網羅全國最優秀的廣告人才，爲任何廣告公司所望塵莫及，蔡子廬，胡伯翔，丁悚，殷悅明，楊左甸數君，是廣告主幹人員，首先放映活動幻燈廣告，由楊左甸君主其事，美商慎昌洋行亦設立廣告部，聘請王鷺，葉建伯，林秉樞等，亦一時上選之才，三友實業社急起直追，聘葉淺予，張樂平（三毛作者）季小波三位主其事，其他如五洲藥房，冠生園等均闢廣告一部，專司佈置櫥窗及印刷打樣，繪撰圖文等事務，不過送登各報的廣告，還是委託廣告商代辦的，其