

经营卷

智谋总集

杨玉环剪乌发丝
九斤姑娘解难题
阿凡提愚弄国王
盲人之手辩颜色
棉果里跳出的人
会唱歌的烈性酒
瓶子里装的怪物

主编·唐麒

JING YING JUAN ZHI MOU ZONG JI



智谋总集

(经营卷)

主 编 唐 麒

副主编 左光远

插 图 顾曾平

徐 青

陕西旅游出版社

.....
图书在版编目 (CIP) 数据

智谋总集. 经营卷/唐麒主编. —西安: 陕西旅游出版社, 2004. 元

ISBN 7—5418—1990—5

I. 智 ... II. 唐 ... III. ①谋略—世界②商业经营—谋略—世界 IV. C934

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 086994 号
.....

智谋总集 (经营卷)

主 编: 唐 麒

副 主 编: 左光远

责任编辑: 臧 云

版式设计: 文 雅

责任监制: 刘青海

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码 710061)

各地新华书店经销

河北省京华万圣印务有限责任公司

开本 850×1168 1/32 印张 72 字数 170 千字

2004 年元月第 1 版 2004 年元月第 1 次印刷

ISBN 7—5418—1990—5/G·569

定价: 176 元 (共 6 册)

目 录

中国部分

虎吃人头广告战	(1)
妙销小囡牌香烟	(2)
烟商的有奖销售	(5)
祥生妙用电话号	(7)
宣传梅兰芳之计	(9)
华人收复失地计	(10)
面粉大王购销术	(12)
烟商装错招牌后	(14)
范旭东的碱之战	(16)
酒厂的巧妙广告	(18)
不惜血本仍盈利	(20)
中国市长杀手锏	(22)
古玩店开业贵卖	(24)
治秃神水推销计	(26)
地毯厂的千人结	(27)
五元钱的火柴盒	(28)
绝妙的漫画广告	(29)
火车上得的外快	(30)
歌舞场和生意经	(32)
厂长的摄影专辑	(34)

马季和宇宙香烟	(36)
训练小狗叼老鳖	(39)
乌发宝返老还童	(41)
战争和马肉生意	(43)
道听途说的价值	(45)
软指标与硬指标	(48)
九元多的收音机	(50)
货物硬胜过嘴硬	(52)
企业的越规之举	(54)
幸子帽成畅销货	(55)
信息经营和财富	(57)
喝不到啤酒以后	(59)
巧妙推销积压表	(62)
狮子山上的宝贝	(64)
在鸭少的季节里	(66)
企业的智慧成本	(68)
弱者打败众强者	(70)
拙政园里的服装	(72)
在热水器王国里	(75)
市场变我也要变	(77)
雨衣做成的水缸	(79)
奇妙的营养发水	(80)
新颖的致歉广告	(82)
大出风头的火柴	(83)
日本的杜康酒热	(86)
打火机三千港币	(88)
周口味精攻心战	(89)

常见产品搞特色	(91)
轰动蓉城的小姐	(92)
皇帝吃过的饭菜	(94)
塑料和蜡制菜肴	(96)
联手制造新闻计	(97)
妙销减肥冲剂计	(99)
钻石王借蛋孵鸡	(100)
银行拆借现金计	(101)
惹人喜爱的年画	(102)
霍英东的地产战	(103)
点心卡的得与失	(104)
有轨电车新用途	(105)
商店拍卖经营法	(107)
香港的便民商店	(108)
金币归掰下的人	(109)
登上船王的宝座	(111)
刮起魔方的旋风	(113)
假发制造业之父	(115)
令郎的领导才华	(117)
受欢迎的台湾伞	(120)
现场的时装表演	(122)
奇特的有奖销售	(123)
暖锅的以老翻新	(125)
推销员比货推销	(127)
买一送一的奥妙	(128)
台湾记者暴发记	(129)
一万四千封情书	(130)

杨金彬的不二价	(131)
---------	-------

外国部分

一怒之下交好运	(132)
大额钞票的小费	(135)
瓶口再开大一点	(137)
角田的预约销售	(139)
巧借沙发推销床	(140)
汽车商反主为仆	(141)
企业的色调疗法	(142)
被碗砸了脑袋后	(143)
把沙子倒在地上	(145)
谈判游戏十四天	(147)
铃木静幸的衣架	(149)
推销菠菜和电脑	(151)
借鸡生蛋发大财	(153)
毛刷大王的经营	(155)
取之不竭的金矿	(158)
盼望看不到山顶	(160)
请阎王做业务员	(161)
牛奶瓶上的订单	(163)
为您找初恋情人	(164)
方便面风靡世界	(166)
奇妙的食用纸片	(168)
花样翻新的童车	(170)
滞销货和畅销品	(173)
畅销日本的清酒	(175)

片山的模仿创新·····	(176)
感谢退货的商店·····	(178)
断崖攀登练习场·····	(180)
伊仑中药吃茶社·····	(182)
婴儿手足印纪念·····	(184)
日产克丽牌铅笔·····	(186)
改善煤气的燃烧·····	(188)
三种巧克力糖片·····	(190)
从天而降的手表·····	(192)
搬家公司的新招·····	(194)
自做面包自己尝·····	(195)
生活圈内找创意·····	(196)
请君入神奇迷宫·····	(197)
音乐伴奏做生意·····	(199)
菲律宾人制藤碟·····	(200)
印度人卖画烧画·····	(201)
印度清洁剂大王·····	(204)
玻璃大王陈家和·····	(205)
杨至耀远交近攻·····	(206)
陈凯希打中国牌·····	(207)
奇特的矮人餐厅·····	(208)
回扣留住食客计·····	(209)
李秉哲果断提价·····	(210)
韩国车闯加拿大·····	(211)
大楼上的动物园·····	(213)
白兰地借冕播誉·····	(214)
法国的面包大使·····	(215)

让·潘的绿色黄金	(217)
拉体哀以情取胜	(219)
让丑女当场变美	(220)
奥斯登灵活定价	(221)
希腊船王发家记	(222)
希腊船王夺油记	(224)
希腊飞机咖啡馆	(226)
铜像尿出啤酒来	(227)
推销积压货妙计	(230)
价格全部一便士	(232)
珠宝商无中生有	(233)
诺贝尔推销炸药	(234)
足球成为第三者	(235)
看来的百万英镑	(237)
奇妙的征婚启事	(239)
表店的揭短广告	(242)
婴儿酒家新奇妙	(244)
猜猜谁来吃晚餐	(246)
科学咨询的商店	(247)
不让顾客说没钱	(248)
抓住唯一的问题	(250)
范岁久推销春卷	(252)
游戏之中的广告	(253)
钟表厂商的收藏	(254)
动物园笼子关人	(255)
淘金工和牛仔裤	(257)
卖凉水成大富翁	(259)

口香糖的活广告·····	(262)
哈默亏本经营计·····	(264)
畅销金币混合酒·····	(266)
创办瓦工培训班·····	(268)
敞篷客车的复出·····	(269)
饮料列为军用品·····	(271)
推销奇才史密斯·····	(274)
赠送千把油漆刷·····	(276)
一美元商品广告·····	(278)
为何替别人吹嘘·····	(280)
无茵鼠独占鳌头·····	(282)
复印机只租不卖·····	(283)
十八箱变色香蕉·····	(285)
零售商联袂而来·····	(287)
搬来通缉犯帮忙·····	(289)
土地歉收的地方·····	(291)
公园之游的启示·····	(293)
借钱大王陆维格·····	(295)
福特又一次起飞·····	(297)
撞出窟窿的报纸·····	(299)
双鹰餐厅闹鬼记·····	(301)
洛克趣味理发店·····	(303)
在洗手间做广告·····	(305)
免费的顾客电话·····	(307)
伯诺三闲经营法·····	(309)
斯图茨的商业街·····	(311)
彭奈妙销搅蛋机·····	(313)

十万元的演讲费·····	(315)
海滨一出广告戏·····	(317)
花园照片供应站·····	(319)
买蛋和推销用电·····	(321)
靠钓鱼发财的人·····	(324)
戒烟业悄然兴起·····	(325)
学校后院办公司·····	(326)
开辟蜡烛新用途·····	(327)
慈善店生意兴隆·····	(328)
独特的死玫瑰店·····	(330)
有趣的动物餐馆·····	(331)
糖名霍布森的吻·····	(332)
钓来的三千万元·····	(334)
大象站在屋顶上·····	(336)
餐厅影院有创意·····	(338)
推销面包的妙方·····	(340)
道格拉斯的摊牌·····	(342)
柯达公司的诀窍·····	(344)
推销大王失败记·····	(346)
面对大象的践踏·····	(348)
抢购面包的风波·····	(350)
西方的筷子大王·····	(352)
被鼻鼾吵醒之后·····	(354)

中国部分

虎吃人头广告战

19 世纪末，日本“仁丹”大量倾入我国市场。随着“仁丹”进入我国，继之而来的“胡子人头”的仁丹广告也大量出现在中国城乡。

商人黄楚九见状，就按中国之古方“诸葛行军散”自拟处方，并于 1910 年筹建“龙虎公司”生产国产人丹。于是，龙虎人丹与日本仁丹之间展开了一场龙争虎斗的广告战。凡是有“胡子人头”之处，龙虎人丹必去和它唱对台戏，形成了老虎吃人头之势，国人大快。在推销方式上，日本人使出赊销新招，黄楚九立刻采用“春天发货”，“冬天结账”的办法，生意兴隆。日商东亚公司见“胡子人头”的仁丹销售日见衰下，就与黄楚九打起官司，一直打到北京大理院，拖延达 10 年之久。北伐开始后，日方败诉，日商见明的斗不胜，又暗中托人疏通，愿以巨款收买“人丹”商标和制造权，被黄楚九严词拒绝。

妙销小囡牌香烟

香烟进入中国只有 100 多年历史，但已逐渐取代旱烟管、水烟管，成为大宗消费品。固然是因香烟本身具有方便味美的优越性，但层出不穷的广告宣传也是香烟迅速流传的重要因素。

最初的香烟广告宣传是通过烟盒和香烟牌子（一种夹在香烟盒内的硬纸画片）来进行的。后来各香烟公司不惜工本登报纸、贴告示、散传单，还有什么马路广告、墙壁广告、火车站广告、日历广告，名目繁多，不胜枚举。后来又发展为赠送带有广告的香烟、皮夹子、饭碗等小商品以招徕顾客。最引人注目的是霓虹灯大广告，竖立于闹市，彻夜通明，吸引人们购买香烟。

20 世纪 30 年代，上海的主要交通工具是黄包车。一天，上海每条马路上许多黄包车夫都忽然穿上了一件马甲。马甲背后，各有个很大的“烤”字。人们都觉得非常稀奇，相互询问打听，原来英美烟草公司新出品一种“翠鸟牌”香烟，这种香烟的烟丝是烤制而成的。于是“翠鸟”香烟不胫而走。人们为了尝新鲜，赶时髦，都要去买包尝尝。虽然这种香烟味道也并无特色，质量绝非上乘，但销路甚好，这应归功于这一奇特的广告宣传效果。

由上海大亨黄楚九经营的福昌烟草公司忽然在报纸上印上了个大红蛋，推出了该公司新产品“小囡牌”香烟。因为红蛋是生小囡的象征，所以立即引起人们的兴趣。况且当时报纸从



未套过红，这是上海第一个套红广告，更具有轰动效应。

更为奇特的是，福昌公司的各经销店，都随同“小囡牌”香烟赠送红蛋，红蛋并不昂贵，却是个喜庆物，切合了人们求吉利“早生贵子”的心理状态，所以人们乐意购买小囡牌香烟。

加之“小囡牌人人爱”的宣传口号又朗朗上口，既响亮又吉祥，还能使一些“瘾君子”以爱小囡之名，大吸香烟，使反对吸烟的人，为了避免“不爱小囡”的名声，不去劝阻亲友们“爱小囡”了。

福昌公司再接再厉，进一步发展到凡来“大世界”的游客，每购买一张门票，就“奉送”小囡牌香烟一包（其实成本已打在票价之中）。“大世界”是上海最大的娱乐场所，从早到晚人流不断，仅此一项推销的香烟就十分可观。

英美烟草公司觉得黄楚九此举比自己在黄包车夫的马甲上印上“烤”字还要高明，而且“小囡牌”香烟，质量确实不错，又是红纸包装，直接危及了在上海行销多年的“红锡包”香烟的地位。于是下决心出高价将“小囡牌”的生产权买了下来。实际上就是让福昌公司不要再生产“小囡牌”香烟了。

黄楚九得了重金，见好就收，另谋他业了。

烟商的有奖销售

从前每包香烟内都夹有一张小画片，俗称“香烟牌子”。画片上有栩栩如生的人物，有似烟如雾的山水，也有生动活泼的动物，稀奇古怪，花样翻新。大人吸烟，每次都能欣赏到一张新的画片，小孩子不吸，比大人还要喜欢香烟牌子。当吸烟者拆包开封，第一根烟还没有点着，那香烟牌子已到了孩子们的手里，成为他们的“珍藏品”或玩具。

香烟牌子如此盛行，说起来还有一段故事哩。

那是在 30 年代，国内各大城市香烟市场的竞争非常的激烈，英、美厂商出品的“三炮台”、“海盗”牌香烟，充斥市场，国产香烟几乎无人问津。

为了挽救危局，生产“美丽”香烟的上海华成烟草公司老板想出了一条妙计：就是在香烟盒子内，暗藏人们熟知的《水浒传》中一百零八将的小画像一张。并声明，凡积累全套“梁山好汉”者，即可到华成公司各代理商店换取黄金二两。广告一出，各地市民争相购买“美丽牌”香烟。他们都抱着某种侥幸心理，希望能得到二两黄金，一时间，“美丽牌”香烟的销量直线上升。

于是在街头巷尾，人们都能听到这样的谈话：

“啊，我得到了‘呼保义宋江’！”

“噫，又增加了‘豹子头林冲’！”

“这一张是‘花和尚鲁智深’！”

“那一张是‘青面兽杨志’！”

有的集齐了三十六个“天罡星”，却怎么也集不满七十二个“地煞星”，还有的人有了一百零七条好汉的画片，但偏偏还缺一张，而且巧的是所缺的都是“百胜将军韩滔”这一张。于是人们整条整条地购买“美丽牌”香烟，更有甚者那些代理商把整箱的香烟逐包拆开寻找，然后再巧妙地封好出售，也总找不到韩滔的肖像，于是，“吸烟找韩滔”成了句口头禅，流传很广，“美丽牌”香烟就靠了这个噱头，在市场上站牢了脚跟。

后来，人们也知道，在香烟盒内根本不存在“百胜将军韩滔”的肖像，但他们还是愿意购买“美丽牌”香烟，因为这种国产香烟烟味本不比外烟差，而且价格便宜，人们当然愿意乐而为之了。

华成公司的高额悬赏当然只是暂时的，但香烟牌子却盛行不衰，它是吸烟者的欣赏品，又是孩子们的玩具，并且人们一看到香烟牌子就会联想起“吸烟找韩滔”的趣闻，并由此而产生种种联想。

