

100個

最有創意的 行銷故事

現今競爭日趨激烈，

人們都在忙碌的**行銷自己**，或者**行銷產品**，
人人都想在激烈的競爭中脫穎而出。

本書從目前最權威的經濟刊物上選取了**100**個
有關行銷方面的**成功案例**，

這些故事不但蘊涵深刻的行銷道理，
更具有時代意義。

陳書凱 編著

靈活文化

商業趨勢 B209

100 個最有創意的行銷故事

陳書凱 編著

國家圖書館出版品預行編目資料

100個最有創意的行銷故事 / 陳書凱 編著

台北市：靈活文化 2005 [民94]

面；公分 (商業趨勢；B209)

ISBN 986-7841-85-9 (平裝)

1. 銷售

496.5

94019195

商業趨勢叢書 B209

100個最有創意的行銷故事

編 著 / 陳書凱

發行總監 / 李錫華

發行人 / 劉聰敏

出版者 / 靈活文化事業有限公司

地 址 / 台北市和平西路3段382巷2弄19號

電 話 / (02) 2308-6323

傳 真 / (02) 23085617

E-mail / quick999@ms67.hinet.net

郵政劃撥 / 19558759靈活文化事業有限公司

香港總代理 / 全力圖書有限公司

社址 / 香港新界葵涌打磚坪街58~76號和豐工業中心1F8室

電話 / (852) 24219438

.....
出版日期 / 2005年10月初版1刷

設計排版 / 紅財神工作室

印 刷 / 普林特斯資訊有限公司

I S B N / 986-7841-85-9

行


銷是一種科學和藝術，它滲入各行各業，深入人們生活的各個方面。其目的是提供滿足人們生活需要的產品或服務，並從中獲利。

現今經濟日益發展，競爭也日趨激烈，人們都在忙碌的行銷自己，或者行銷產品，都想在激烈的競爭中脫穎而出或立於不敗之地。畢竟夢想與現實是有天壤之別的，所以大多數人往往被「該怎樣實現從夢想到現實」這個問題所困惑。

本書不僅精選了非常經典的行銷故事，還以現代社會的現狀為考量，從目前最權威的經濟刊物上選取了一些有關行銷方面的成功案例。這些故事不但蘊涵深刻的行銷道理，更具有時代意義。

《蘭麗化妝品》告訴我們應從探討消費者的心理著手，作出符合大眾心理的廣告。

《參與式行銷》一改「新產品只在實驗室產生」的模式，透過舉辦活動讓消費者積極參



與設計產品，並無意識地為自己設計的產品大力宣傳。《齊藤竹之助的毅力》告訴我們行銷不僅需要智慧，更需要耐心和恆心。《鞋子進軍孤島》則告訴我們應有發現市場的眼光，不能一味抱怨市場難以開拓。《不搶人之美既利人又利己》中的胡雪巖寬容待人，不搶同行的生意，因而使他贏得了極佳商譽。由此可知，一個商人要成功，不但要和顧客拉好關係，更要和同行相處融洽。

本書附有最深刻的行銷密碼，以便您在欣賞故事的過程中更深刻地體會到故事中的事物其行銷技巧的高妙之處。這些經典故事歷經百年，給一代又一代的行銷者莫大的啟迪，促使他們在行銷實踐中創造了一個又一個的行銷奇蹟。

行銷的過程就是藝術創造的過程，只要打破舊的思維模式，跳出舊想法，創造出最有效的行銷策略，不管你所處的市場變得多麼快，不管競爭多麼激烈，你都會立於不敗之地。相信您讀完後慢慢體會，定能獲益匪淺，不斷提高行銷水準，獲得事業的更大成功。

目錄

CONTENTS

009	008	007	006	005	004	003	002	001												
報章賣報	鞋子進軍孤島	破銅爛鐵的價值	「貓房鋪」的發明	獨具慧眼	勇取一印章	斧頭和總統的故事	一支簽字筆	賣梳子給和尚												
024	022	020	018	016	014	012	010	008												
022	021	020	019	018	017	016	015	014	013	012	011	010								
妙對退貨的顧客	火腿加工廠和漫畫	聰明的房地產商人	意外的簽約	理髮和文書處理	免費修理員	挑戰記者	小池的誠實	一籃蘋果	一個也不錯過	春風公司和服裝城	兩款手機	蔚山造船廠								
050	048	046	044	042	040	038	036	034	032	030	028	026								



035	034	033	032	031	030	029	028	027	026	025	024	023
牙膏改裝	先買一步	毛姆的徵婚啟事	威廉推銷土地	總統級自行車	蘭麗化妝品	亞圖申斯基賣襯衫	煙臺啤酒進軍上海	油漆刷的故事	連發飯店	八十元商品	安東尼賣香蕉	滯銷書變暢銷書
080	078	076	074	072	069	066	064	061	058	056	054	052
048	047	046	045	044	043	042	041	040	039	038	037	036
販賣布匹的商人	不買也不要緊	東芝公司和彩色電扇	藤田推銷淨化器	十分鐘的推銷	齊藤竹之助的毅力	無聲的推銷	富貴無邊	美國伏特加酒的領導者	萊克公司主動出擊	獨特的試用法	閒聊式行銷	兩家食品店
110	108	105	102	100	098	096	093	090	088	086	084	082

061	060	059	058	057	056	055	054	053	052	051	050	049
守候機遇	原一平的讚美	教授賣蘋果	戴爾的直接銷售	四季飯店的特色服務	推銷化妝品	一錘定交	「金利來」的由來	以退為進	十二封信	威廉·懷拉的笑容	打開第一扇心門	老夫妻和墳地
142	140	138	135	132	130	128	125	122	119	116	114	112
074	073	072	071	070	069	068	067	066	065	064	063	062
醜陋玩具	防毒面具和鹿	參與式行銷	回歸自然	小禮物和成功推銷	法林推銷商品	奧城良治的成功秘訣	巧妙改變型號名稱	客戶的評價	有橡皮擦的鉛筆	激將法	再加三百萬元	自大的經理
171	169	167	165	163	161	159	157	155	153	151	148	145



087	086	085	084	083	082	081	080	079	078	077	076	075
餐館的創意	賴托爾的創業經歷	兩用插座的誕生	無人問津的三顆寶石	路的旁邊也是路	瞬間的沉默	馬爾斯的招牌菜	虛心請教	六顆小星星	賣保險櫃	愛德華和一百萬元支票	免費的煤油爐	賣糖的秘訣
196	194	192	190	188	186	184	182	180	178	176	174	173
100	099	098	097	096	095	094	093	092	091	090	089	088
不捨人之美	友善促推銷	奇妙的促銷活動	石井藥局和賀卡	張三和奇怪的客戶	低價促銷法	廣告牆的發現	喬·吉拉德的成功秘訣	挑剔的顧客	師兄弟賣膏藥	湯姆遜賣煙	引導式推銷	獨一無二的郵票
222	220	218	216	214	212	210	208	206	204	202	200	198

商業趨勢 B209


100 個最有創意的行銷故事

行銷是一種科學和藝術，它滲入各行各業，深入人們生活的各個方面。其目的是提供滿足人們生活需要的產品或服務，並從中獲利。

現今經濟日益發展，競爭也日趨激烈，人們都在忙碌的行銷自己，或者行銷產品，都想在激烈的競爭中脫穎而出或立於不敗之地。畢竟夢想與現實是有天壤之別的，所以大多數人往往被「該怎樣實現從夢想到現實」這個問題所困惑。

本書不僅精選了非常經典的行銷故事，還以現代社會的現狀為考量，從目前最權威的經濟刊物上選取了一些有關行銷方面的成功案例。這些故事不但蘊涵深刻的行銷道理，更具有時代意義。

《蘭麗化妝品》告訴我們應從探討消費者的心理著手，作出符合大眾心理的廣告。《參與式行銷》一改「新產品只在實驗室產生」的模式，透過舉辦活動讓消費者積極參



與設計產品，並無意識地為自己設計的產品大力宣傳。《齊藤竹之助的毅力》告訴我們行銷不僅需要智慧，更需要耐心和恆心。《鞋子進軍孤島》則告訴我們應有發現市場的眼光，不能一味抱怨市場難以開拓。《不搶人之美既利人又利己》中的胡雪巖寬容待人，不搶同行的生意，因而使他贏得了極佳商譽。由此可知，一個商人要成功，不但要和顧客拉好關係，更要和同行相處融洽。

本書附有最深刻的行銷密碼，以便您在欣賞故事的過程中更深刻地體會到故事中的事物其行銷技巧的高妙之處。這些經典故事歷經百年，給一代又一代的行銷者莫大的啟迪，促使他們在行銷實踐中創造了一個又一個的行銷奇蹟。

行銷的過程就是藝術創造的過程，只要打破舊的思維模式，跳出舊想法，創造出最有效的行銷策略，不管你所處的市場變得多麼快，不管競爭多麼激烈，你都會立於不敗之地。相信您讀完後慢慢體會，定能獲益匪淺，不斷提高行銷水準，獲得事業的更大成功。

目錄

CONTENTS

009 008 007 006 005 004 003 002 001

報童賣報

鞋子進軍孤島

破銅爛鐵的價值

「貓房鋪」的發明

獨具慧眼

勇取一印章

斧頭和總統的故事

一支簽字筆

賣梳子給和尚

024 022 020 018 016 014 012 010 008

022 021 020 019 018 017 016 015 014 013 012 011 010

妙對退貨的顧客

火腿加工廠和漫畫

聰明的房地產商人

意外的簽約

理髮和文書處理

免費修理員

挑戰記者

小池的誠實

一籃蘋果

一個也不錯過

春風公司和服裝城

兩款手機

蔚山造船廠

050 048 046 044 042 040 038 036 034 032 030 028 026



035	034	033	032	031	030	029	028	027	026	025	024	023
牙膏改裝	先買一步	毛姆的徵婚啟事	威廉推銷土地	總統級自行車	蘭麗化妝品	亞圖申斯基賣襯衫	煙臺啤酒進軍上海	油漆刷的故事	連發飯店	八十元商品	安東尼賣香蕉	滯銷書變暢銷書
080	078	076	074	072	069	066	064	061	058	056	054	052
048	047	046	045	044	043	042	041	040	039	038	037	036
販賣布匹的商人	不買也不要緊	東芝公司和彩色電扇	藤田推銷淨化器	十分鐘的推銷	齊藤竹之助的毅力	無聲的推銷	富貴無邊	美國伏特加酒的領導者	萊克公司主動出擊	獨特的試用法	閒聊式行銷	兩家食品店
110	108	105	102	100	098	096	093	090	088	086	084	082

061	060	059	058	057	056	055	054	053	052	051	050	049
守候機遇	原一平的讚美	教授賣蘋果	戴爾的直接銷售	四季飯店的特色服務	推銷化妝品	一錘定交	「金利來」的由來	以退為進	十二封信	威廉·懷拉的笑容	打開第一扇心門	老夫妻和墳地
142	140	138	135	132	130	128	125	122	119	116	114	112
074	073	072	071	070	069	068	067	066	065	064	063	062
醜陋玩具	防毒面具和鹿	參與式行銷	回歸自然	小禮物和成功推銷	法林推銷商品	奧城良治的成功秘訣	巧妙改變型號名稱	客戶的評價	有橡皮擦的鉛筆	激將法	再加三百萬元	自大的經理
171	169	167	165	163	161	159	157	155	153	151	148	145



087	086	085	084	083	082	081	080	079	078	077	076	075
餐館的創意	賴托爾的創業經歷	兩用插座的誕生	無人問津的三顆寶石	路的旁邊也是路	瞬間的沉默	馬爾斯的招牌菜	虛心請教	六顆小星星	賣保險櫃	愛德華和一百萬元支票	免費的煤油爐	賣糖的秘訣
196	194	192	190	188	186	184	182	180	178	176	174	173
100	099	098	097	096	095	094	093	092	091	090	089	088
不捨人之美	友善促推銷	奇妙的促銷活動	石井藥局和賀卡	張三和奇怪的客戶	低價促銷法	廣告牆的發現	喬·吉拉德的成功秘訣	挑剔的顧客	師兄弟賣膏藥	湯姆遜賣煙	引導式推銷	獨一無二的郵票
222	220	218	216	214	212	210	208	206	204	202	200	198

001

賣梳子給和尚

有 一家公司準備擴大經營，因此想用高薪聘請優秀的行銷人員。

面對眾多的應徵者，公司經理說：「為選出優秀的行銷人員，我們出了一道具有挑戰性的題目，那就是把梳子賣給和尚，誰賣的多就錄取誰。」

許多應徵者對此考題感到迷惑不解，甚至憤怒的說：和尚要梳子有什麼用處？不一會兒，應徵者紛紛拂袖而去，最後只剩下張三、李四兩個人。

經理交待說：「以十日為限，屆時再來向我彙報銷售成果吧。」

十天過後，經理問張三：「你賣出了多少把？賣多少錢一把？」

張三回答：「一塊錢賣出一把。」

「怎麼賣的？」

張三講述了他歷盡千辛萬苦，一直遊說和尚應當買把梳子，但都無效，還慘遭和尚的責罵。幸好在下山途中遇到一個小和尚邊曬太陽邊抓頭皮。張三靈機一動，遞上