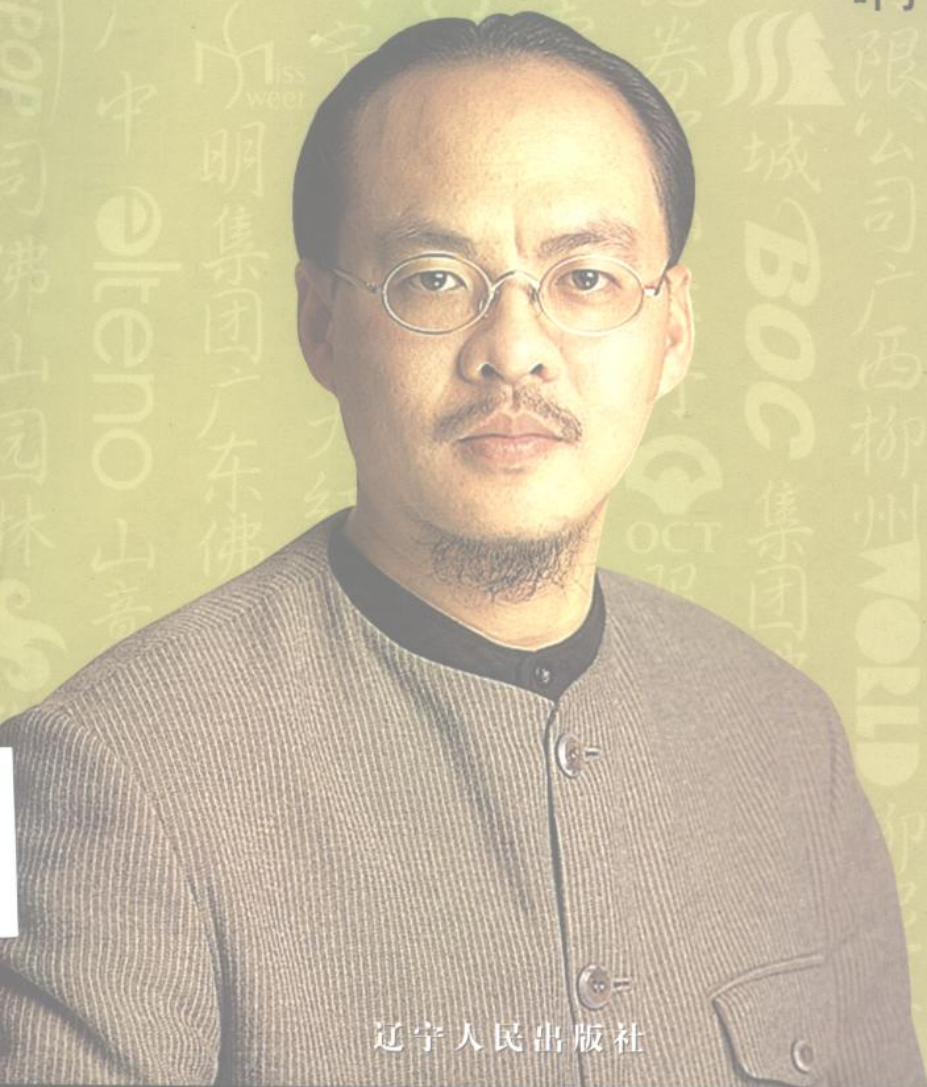


A RISING STAR IN CHINA

走红(中国)

——形象策略师魏正和他的案例精粹

叶子/编著



辽宁人民出版社



A RISING STAR IN CHINA

走红中国

形象策略师魏正和他的案例精粹

叶子/编著

图书在版编目 (CIP) 数据

走红中国: 形象策略师魏正和他的案例精萃 / 叶子

编著. — 沈阳: 辽宁人民出版社, 1999.8

ISBN 7-205-04577-0

I. 走… II. 叶… III. ①魏正 - 生平事迹②形象 -
设计 - 案例 IV. K828.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 28183 号

辽宁人民出版社出版、发行

(沈阳市和平区北一马路 108 号 邮政编码 110001)

辽宁美术印刷厂印刷

开本: 889 × 1194 毫米 1/32

字数: 296 千字

印张: 12 $\frac{1}{8}$ 插页: 7

印数: 1 — 6 000 册

1999 年 8 月第 1 版

1999 年 8 月第 1 次印刷

责任编辑: 臧永清 张业宏

责任校对: 侯俊华 许蓓龄

封面设计: 龙 刚

版式设计: 殷 茵 宋 露

定价: 40.00 元

写在前面

历史发展到了21世纪的门槛上，历史向我们展示的21世纪的新纪元，将是一个充满知识竞争、头脑竞争的社会。

历史告诉我们，社会越是进步，经济越是发展，竞争也越是激烈，咨询策划业也会越活跃，头脑竞争也越是精彩。中华民族是一个勤劳智慧的民族，历朝历代的智慧之星，灿若星河，光耀千秋。

现在，处在千年之交的历史时刻，全球成为一个地球村的时刻，一个崭新的策划时代随之到来，一代具有现代知识的智慧之星必将涌现。

我国的现代咨询策划业起步较晚，人才素质参差不齐，甚至鱼龙混杂，策划市场也很不规范。因此出现了“你刚唱罢，我登场”、“直钩企业钱袋”的现象；有的把策划说得神乎其神，甚至描绘成包治百病的灵丹妙药。其实，真理是简捷明了又朴素无华的！

魏正——来自台北市，是艾肯(ICON)形象策略公司的总裁。是一位有志通过形象策略规划，为中国创造十个世界名牌的形象策略专家。

初来大陆时，他刚届而立之年，但他人生经历丰富，颇具传奇色彩，也是由于人生旅途

2012/18

上的诸多舛误，造就了他刚毅、果敢、执著、自强不息的性格。他16岁就对塑造企业形象的事业作出了无悔的选择，27岁在台湾创建艾肯形象策略公司，表现出与一般VI设计不同的创新精神。

他在台湾和大陆积累了为企业导入CI的丰富经验，有80多个案例，并在国际化与本土化上进行了探索，他曾设法把日本的CI引入台湾，再把台湾的CI引入大陆。他对CI有自己的见解和解释，并在CIS企业识别系统的三个子系统的基础上，在实践中又发展了七项策略，视企业发展的不同需求，为企业分别导入不同的策略规划，更能切近企业的需求。

魏正(1986—1993)在台湾以及1994年以来在大陆所作的大批个案例包括：自创品牌、创立领导品牌、企业发展战略、集团经营整合、老企业改造、新事业规划、顾客满意工程、企业文化建设等，特别是近两年来，他不仅帮助一些很有成绩的企业再创辉煌，也帮助有的企业从谷底升起，还为科龙集团进行了企业文化塑造工程。

1994年魏正单枪匹马而来，五年走红中国大陆，现在已在深圳建立了艾肯总部，他从默默无闻到声誉鹊起；从3年没接单到顾客盈门。在CI界之中他被称为佼佼者，人们引用他的设计思想，推介他的CI策划案例，他的CI

演讲、案例展示更是走遍北京、广州、沈阳、济南、南京、成都等20多个省会城市，并受到听众和传媒的好评。

他和他的艾肯形象策略公司为企业导入CI的主要做法是：深入企业各个层面，充分沟通，调查研究，直面企业困难，从企业实际出发，找出企业核心资源优势，达成共识，明确企业发展战略，提炼企业经营理念，制定经营使命，规划竞争策略，凝聚企业精神文化，塑造企业独特的差异化个性形象。他用这种做法为宁波杉杉集团、深圳华侨城集团、世界之窗、特发集团、柳泥集团、科龙集团和山东海思堡公司导入CI均获成功。

魏正曾赴日本学习过CI，艾肯的CI策划受日本深耕型CI策划的影响，投入企业的时间多数在一年左右，不少活动在导入过程中实施，有艾肯的指导，又有企业的努力，企业投入的热情越高，参与的程度越深，效果也越好。这就增强了企业导入和推行CI的信心。

艾肯的实践表明：CI策划不是空穴来风，创意策划不是靠拍脑门；成功的策划也不只是策划者单方的智慧；再好的策划也不是灵丹妙药。

企业好像一棵大树，树上结的果实都是多因果，甜美的果实离不开阳光、雨露、除虫、锄草和良好的栽培技术。企业的成长也是多种因

素促成的，企业家的胆识眼光、管理、质量、科技、企划等等。所以即使是CI导入很成功的企业，也不能把企业成长的功劳都写在CI的功劳簿上。何况导入CI是一项师傅领进门，修行在个人的事情，而且一般来说导入与推行相比，重在推行实施，是3与7之比。再好的策划案束之高阁，不去推行也只能等于零。

导入过程对实施的影响作用十分重要，关键是策划者要尽心尽意，企业要积极投入参与，两者密切合作。对于策划者来说，西方有一句名言：“世间有思想的人，应当先想到事情的终局，然后着手去做。”策划者应当从一开始就考虑到策划的结果，并以无私的心情全力以赴，遇到困难也应当以百折不挠的精神，力求兑现出理想的策划结果，否则，你就不要去做。这是目前中国策划人成长的最重要的责任和道德因素，也是企业选择策划人首先要考虑的条件。

叶子

1998年12月于石家庄

目 录



ICON

上篇 魏正这个人

穷孩子魏正

家道中落太突然	5
风雨求学路	
16岁：我知道我要做什么了	11
生死之间悟生死	
不会再让人拒绝我	16

苦学生魏正

得遇恩公谢贞德	
米兰之辱	26
东瀛求学	
十万奖金和一个年轻人的梦	32
再访名师	
蕃茄银行——恩师的经典	39

策略师魏正

艾肯诞生	
策略公司的自强方略	51
为中国人创10个世界名牌	
在大陆的等待	58

人间魏正

飞机上的爱情	
新的裂变只为来大陆	70
同窗同心	
良师益友杨夏蕙	78
巨鹿寻根	
我要讨回公道	87
人生策划的两部曲	

目 录



ICON

中篇 策略师的十大名案

小马哥走红台湾又走进大陆

——台湾大草原出版社创品牌策划案例

- | | |
|-------------------|-----|
| “黑马”变成“小马哥”显奇效 | 99 |
| “小马哥”营造了一个儿童大世界 | 103 |
| “以小博大”何尝不是一个赢的策略! | 105 |

异想天开，殡葬变国宝

——台湾北海福座到国宝集团CI形象策略整合案例

- | | |
|-------------------|-----|
| 北海福座为什么要导入CI形象策略? | 111 |
| 异想天开的联想 | 114 |
| “飞天计划”的推行 | 117 |
| 由福座到国宝的创意 | 123 |
| 国宝信条、理念和标志 | 125 |
| 把国宝推出去! | 131 |

独树一帜的

台湾物流配送第一品牌

——台北东源储运股份有限公司转型创牌案例

- | | |
|------------|-----|
| 为了转型创牌的需要 | 137 |
| 人人都从爱心出发 | 139 |
| 配送到家服务系统 | 141 |
| 别具创意的黑白两只狗 | 145 |
| 东源的非凡业绩 | 147 |

杉杉潇洒迈向21世纪

——宁波杉杉集团导入CI与创立世界服装品牌案例

- | | |
|----------------|-----|
| “裁缝之乡”里经营大师的创造 | 153 |
| 强强合作，挑战世界名牌 | |
| 立马沧海，挑战未来，大气磅礴 | 159 |

目 录



换一张脸，凸现企业形象优势	162
用专卖店提高形象	164
绿风绿韵遍全国，怎一个“绿”字了得	169
形象的魅力，持续跳跃式发展	175
创意再创意，无形资产经营更上一层楼	181
听听局外人的评说	183

华侨城二次创业出奇制胜

深圳华侨城导入CI策划案例

“规划就是财富”华侨城的一句名言	189
把沟通摆在首位，共识在沟通中达成	193
大家都来头脑激荡，都来当一次策划师	196
华侨城人的意外收获——新的思维方式	204
回眸华侨城！	209

在精美的艺术品上施墨

世界之窗全员大培训的CI策划案例

名牌与克隆的悲哀	215
几十人的大诊脉	218
变革就是创新	223
五色之变 不可胜观也	226
全员大培训	231
我是最佳景点	234
岗前 10 分钟	237
世界之窗知多少？	238
顾客满意吗？	239
余音绕梁，挥之不去	241

思路就是财富

广东佛山宾馆导入MIS案例

谋求新发展 要有新理念	247
“YES SIR！”运动	251

目 录



ICON

“一个追求新鲜的地方”的思路	254
中层是推进CI的中坚力量	

雪中送炭式的品牌策划

——海思堡走出低谷自创品牌的策划案例	
韩保良破釜沉舟激魏正	269
做好市场调查这篇大文章	
品牌共识营里创出海思堡	278
教好学生 练好内功	
品牌上市创意迭出	288

“万龙耕心”企业文化大塑造

——广东科龙集团塑造企业文化的策划案例	
惟有文化生生不息	
“万龙耕心”总体方案出台	301
企业文化必须服务于企业经营	
沟通和创新的大本营——文化研讨营	307
新旧文化调适与科龙完美宣言	
由内而外层层揭示企业文化实质	316

事隔两年看CI

——广西柳州鱼峰水泥集团导入CI前后	
豪华落尽见真淳	
——从柳泥标志说起	
一点浩然气	327
——一股争创一流、开拓八方的气息在柳泥激荡	
润物细无声	
——一场深刻的观念革命在悄悄地进行	
功夫在诗外	339
——柳泥领导班子CI之外的CI功夫	
秀外而慧中	
——从里到外透出来的美才是真正的美	

目 录



ICON

下篇 魏正的名牌秘笈

魏正的独特的CI观	349
艾肯的三大经营理念	350
艾肯形象策略的发展	355
魏正的名牌策略	358
扩大参与 共同操作	363
深植人心靠活动	368
重视过程 操作到位	369

附录:

艾肯公司1994—1999大陆CI个案简介	378
-----------------------	-----

上篇 魏正这个人

穷孩子魏正

家道中落太突然
风雨求学路

16岁：我知道我要做什么了
生死之间悟生死
不会再让人拒绝我



5

苦学生魏正

得遇恩公谢贞德
米兰之唇

东瀛求学
十万奖金和一个年轻人的梦
再访名师
蕃茄银行——恩师的经典



23

策略师魏正

艾肯诞生
策略公司的自强方略
为中国人创10个世界名牌
在大陆的等待



47

人间魏正

飞机上的爱情
新的裂变只为来大陆
同窗同心
良师益友杨夏薰
巨鹿寻根
我要讨回公道
人生策划的两部曲



65

穷孩子魏正

- 家道中落太突然
- 风雨求学路
- 16岁：我知道我要做什么了
- 生死之间悟生死
- 不会再让人拒绝我



家道中落太突然

魏正出生在台北市行天宫周边地区，一个普通商人之家。魏正的父亲李东波原本是台北郊区的养猪大户，那时，日子也还过得殷实。1966



行天宫牌匾出自于佑任手笔

年，一场意外的水灾，使他家的猪群流失，损失惨重，痛心之余，他改行从事纺织服装行业，建了服装加工厂，随着台湾机遇性的经济快速成长，生意红火，于是他举家迁入台北市中心民生西路区域。

魏正一家老少三代人，虽不算富有，也是个小康之家。魏正在李东波的六个儿女中，是最小的一个，所以他特别受到父亲的疼爱，最让他难忘的是：父亲常常牵着他的手，走过一条又一条街，逛海鲜市场，边走边指点给他看：买鱼虾要到这家店子；若买刚上市的时令海鲜，这家店

子货最全。父子俩高高兴兴地采购回来，父亲下厨烧得一手很好的海鲜菜，一家人围坐一起品尝。

魏正的大哥正在读大学，二哥和三个姐姐也都在读高中、美专。奶奶是一位民间艺人，她常年在家里给工厂的磁器等器物做彩绘，母亲则在市场上摆摊售货，虽然辛苦些，但一家和和美美，温馨、安康。

台湾的泡沫经济起伏很大，本来就不善经营的李东波，在激烈的市场竞争中，已经感到难以应付。恰在这时，又祸起萧墙，家族兄弟之间发生了财务纷争，动了武，企业很快败下阵来。

从此，李东波破产了，工厂被封了，房子抵债之外，还欠着500万台币的债务。李家如日中天的日



香火鼎盛的行天宫成为台北人最常去的寺庙



19岁的魏正与88岁的李阿玉奶奶合照

子，一下子跌落到谷底。从此，这个家庭失去了往日的祥和，一切正常的秩序都被打乱了，一家人笼罩在沉重的债务压力之下，成天为生存而拼搏着。

这个如同“飞流直下”的极大落差，使李东波失去了平衡，他越来越消沉，脾气也越来越坏，每天只是睡觉——酗酒——发脾气，看谁都不顺眼，动辄骂人发酒疯。魏正再也没有往日的快乐，无忧无虑地同父亲一起说说笑笑的日子了，这一切都一去不复返了。

当时只有十三四岁的魏正，还

意识不到这场骤变残酷地改变着李家一家人的命运，在他的人生岔路上，这一岔，把他从读书、深造求发展的路上，岔上了打工求学、负债而行的艰辛历程。

李家破产之后，魏正的母亲更负起一家人的生计去卖货，她白天清仓理货，傍晚6点上夜市摆摊，到凌晨一、两点才能收摊回家，魏正的二哥和几位姐姐也都不得不辍学卖货还债。正读初中的魏正，也加入了哥哥姐姐们的卖货行列，为了还债，全家总动员。魏正说：“记得那时每天放学回家，随便吃几口饭，马上背

着大姐早已给我们分配好的，每人一袋衣服(仓库存货)就到市场上去卖，一家人想安安静静围在一起吃一顿饭都成了奢望，哪里还有饭后温习功课、找同学玩一会儿的事，简直没有这样的记忆。”

渐渐地魏正对他负责的三个夜市(市林夜市、松山夜市、中山市场夜市)都摸熟了。他机敏灵活，到夜

市上只要用眼睛扫

过一圈，

心中就有

数了：有

几个和他

一样卖针

织服装的，

他们的货



魏正父亲李东波

色、售价，以及他们所占据的地盘位置，如果有利于自己的货出手，就在那儿摆开摊，大声叫卖起来：“咳！便宜了，百元两件。”有小姐过来看货，魏正就帮助他们挑选：“小姐，这件您穿上一定很好，”“这件的颜色很适合您，长大我一定追求您这样的女朋友”。还不时提醒“百货店里

是200元一件”。一番甜言蜜语，加上市场对比，一个晚上，他能卖4000~5000元台币，常常比哥哥姐姐们卖得好。有时为选一个好的卖场，占据有利地形，他一个晚上跑二三个夜市。

魏正在不知不觉之中，步入了社会，每晚赶完夜市回家，差不多都是午夜时分了，带着一身的疲倦，倒头便睡了，功课自然有些荒疏了。

一个9口之家，要吃饭，要还债，连年逾古稀的老奶奶也在日夜操劳。家里人都疼爱他，希望他学好功课，可是谁也逃脱不了卖货、还债这样的命运。魏正说：当时，我们兄弟姐妹商量，大家都辛苦点，支持大哥把大学读完。大姐的书虽然也读得好，二姐、二哥也都很有希望升大学，可是家境不允许，也是父命难违，一个个都弃学经商了，只要大哥读完大学，李氏也总算有一位受过高等教育的人了。这时，魏正才开始盘算起自己的未来，他的心里一直是想读美术。奶奶早已在他心里播下了美术的种