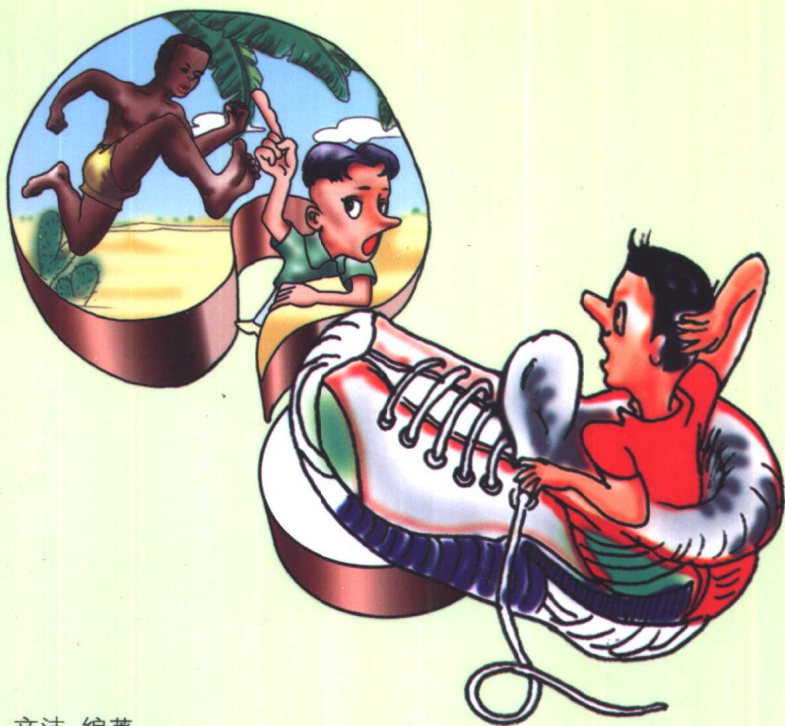




新

主编

营销大智慧丛书



高目 文洁 编著

谁能把鞋子 卖到非洲

海天出版社



主编

营销大智慧丛书



高目 文洁 编著

誰能把鞋子 賣到非洲

海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

谁能把鞋子卖到非洲/赖丹声主编. — 深圳: 海天出版社, 2002.9

(九颂营销经典系列)

ISBN 7-80654-823-8

I. 谁... II. 赖... III. 市场营销学—通俗读物
IV. F713.50-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 067195 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518033)

<http://www.htph.com>

责任编辑: 杨月进 封面设计: 珠 峰

责任技编: 陈 炯

深圳市宣发印刷厂印刷 海天出版社经销
2002 年 9 月第 1 版 2002 年 9 月第 1 次印刷

开本: 889mm × 1194mm 1/32 印张: 5.25

字数: 110 千字 印数: 1-8000 册

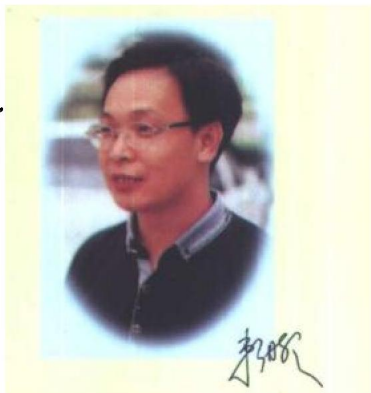
定价: 13.8 元

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。

最著名的营销大师
最卓越的营销智慧
最精彩的营销故事

风靡全球之百年营销精华
中国营销人成功必备宝典



赖丹声，南开大学 MBA，曾任政府秘书，并在国企、外企从事过产品质量、市场营销和项目投资等方面的管理工作，曾任金融早报营销传播周刊主编，现为记者部主任。主编出版过《投资热点丛书》，出版有《寿险营销新思维》、《温柔一刀》、《期货投资指南》和《把梳子卖给和尚》等著作，在报刊上发表过大量的财经评论文章，文笔简练幽默，耐人寻味。2001年底，作为中央电视台特约撰稿人，参与《商战2001》节目制作，根据作者脚本《啤酒三国演义》拍摄的电视专题片引起社会的极大反响。

E-mail: Songsnine@163.com

Songsnine@263.net

专业品质 创新精神

九颂图书

郭峰

主编



九颂营销经典100系列

《营销模式100》

《营销兵法100》

《奥运营销100》

《体育营销100》

《银行营销100》

《城市营销100》

《个人品牌100》

九颂营销大智慧丛书

《谁能把斧子卖给总统》

《谁能把梳子卖给和尚》

《谁能把鞋子卖到非洲》



目 录

序	(1)
---------	-------

谁能把鞋子卖到非洲

1 谁能把鞋子卖到非洲	(5)
2 在“裸人国”推销	(6)
3 营销仅有点子是不够的	(7)
4 废话也能畅销	(8)
5 打错了如意算盘	(9)
6 利用顾客中的熟人	(11)
7 日本的寻宝乐园	(12)
8 中国企业的内部营销	(13)
9 你用电脑我卖点子	(15)



- 10 皮里尔的卖点 (17)
- 11 小改进发大财 (18)
- 12 天气预报的生意经 (20)
- 13 文学经纪人的悲欢 (22)
- 14 老人的六字忠告 (24)
- 15 雪灾后的牛生意 (26)
- 16 网上能卖网下不行 (28)

钓鱼要有诱饵

- 17 钓鱼要有诱饵 (31)
- 18 我为您省钱 (32)
- 19 先送花生再卖冰水 (34)
- 20 挖到珍珠算您的 (35)
- 21 与顾客共享三百万 (36)
- 22 美佳折扣销售法 (37)
- 23 口香糖销售杰作 (38)
- 24 蕃茄和牙刷 (39)
- 25 借助名家推销“培训” (41)
- 26 用友“培训”一箭双雕 (42)
- 27 让消费者“上瘾” (44)
- 28 眼见为实 (45)



推销大王的营销法则

- 29 推销大王的营销法则 (49)
- 30 土豆堆里出来的营销大师 (50)
- 31 笑星霍普的营销之道 (52)
- 32 西尔斯看重农村市场 (55)
- 33 松下走出营销困境 (57)
- 34 食品大王自揭家丑 (59)
- 35 旅店大王的梦想 (60)
- 36 汽车商招聘推销员 (62)
- 37 雅诗兰黛的创业秘密 (63)
- 38 卡耐基的推销风格 (65)
- 39 飞机大王的诚实 (66)
- 40 爱溜冰的耳套大王 (67)
- 41 钢铁大王的创业谋略 (68)
- 42 皮尔·卡丹营销术 (70)
- 43 地产大王反客为主 (71)
- 44 日本水泥大王的发迹史 (73)

谁能把鞋子卖到非洲

国际名牌的营销高招

- 45 国际名牌的营销高招 (77)
- 46 高露洁在日本岛上的促销 (79)



- 47 劳斯莱斯重塑形象 (80)
- 48 麦德龙的“启业套餐” (82)
- 49 三菱人用三菱货 (83)
- 50 索尼名字的由来 (84)
- 51 雪佛隆看中垃圾 (86)
- 52 阿尔迪奇怪的“失误” (87)
- 53 百事可乐进军印度 (88)
- 54 波音变被动为主动 (90)
- 55 迪斯尼乐园的诞生 (91)
- 56 饭店园中的蔬菜 (93)
- 57 飞利浦的永恒光芒 (95)
- 58 改名“柯尼卡”的魄力 (97)

士兵是最好的“广告员”

- 59 士兵是最好的“广告员” (101)
- 60 中国村民抢注米卢商标 (103)
- 61 时装皇帝的足球情结 (104)
- 62 贝克汉姆代言“超霸” (106)
- 63 网站三巨头的慈善赞助 (107)
- 64 白沙品牌“飞”翔的心 (108)
- 65 “波导”手机的市场牵引术 (109)
- 66 足球赛场上的草皮 (110)



- 67 农夫山泉的体育营销 (111)
- 68 刘璇当上主持人 (112)
- 69 利用影星促销 (113)
- 70 精工冲击东京奥运 (114)

男球星穿上女丝袜

- 71 男球星穿上女丝袜 (119)
- 72 女人戴男帽 (120)
- 73 美丑强烈大对比 (121)
- 74 制造“抢劫”风波 (122)
- 75 别出心裁的艺术表 (124)
- 76 令人叫绝的点子 (125)
- 77 印在蛋糕上的影像 (126)
- 78 用假“名人”做广告 (127)
- 79 婴儿手足印 (128)
- 80 “允许仿造”的柯达相机 (129)
- 81 百岁孪生姐妹做广告 (130)
- 82 借原子弹威力的“比基尼” (131)
- 83 利用“独家新闻”发财 (132)
- 84 美国的“牛仔大对虾”广告 (133)
- 85 卖打火机的身价 (134)
- 86 日本绳索大王的原价销售法 (135)



危难之中显身手

Who can sell shoes to the Olympic

- | | | |
|-----|----------------------|-------|
| 87 | 危难之中显身手 | (139) |
| 88 | 挽救“霞飞” | (142) |
| 89 | 宝洁再敲鸡蛋壳 | (144) |
| 90 | 奔驰危机公关的失败 | (146) |
| 91 | 明天吃醋不要钱 | (148) |
| 92 | 可口可乐 72 小时危机公关 | (150) |
| 93 | 危机公关难倒阿胶企业 | (152) |
| 94 | 农夫山泉事件 | (154) |
| 95 | 品尝后你们就会知道 | (155) |
| 96 | 上海“冠生园”划清界限 | (156) |
| 97 | 直接经营危机产品 | (157) |
| 98 | 运用心理学淡化危机 | (158) |
| 99 | 家乐福尊重顾客意愿 | (159) |
| 100 | “雀巢”摆脱窘况 | (160) |



序

营销类图书一直受到读者的追捧。不过，在这浩如烟海的营销类图书中，绝大多数是理论教科书，文字枯燥、晦涩，给读者极大的阅读压力。虽然也有不少案例分析方面的书籍，但又缺乏较强的系统性，且大部分案例背景材料显得过于冗长，读者阅读起来同样感到不便。

有鉴于此，我们编写了这套《九颂营销大智慧丛书》。

“九颂”是我们的品牌。作为一个致力于编写营销类专业图书的机构，“九颂”将以独特的视角、全新的思维来观察营销世界所发生的一切，并愿与广大读者一起去追寻营销的真谛。已经出版的《九颂营销经典 100 系列》和呈现在您面前的这套《九颂营销大智慧丛书》，正是我们追寻营销真谛征程的开端。

《九颂营销大智慧丛书》由《谁能把梳子卖给和尚》、《谁能把斧子卖给总统》、《谁能把鞋子卖到非洲》等书构成。每本书精选了国内外最经典的 100 例营销故事，并给予营销专业点评，以便读者在欣赏故事的过程中体味卓越的营销智慧。这些精彩的故事，有的已历经百年，



Who can sell shoes to the Africa

许多营销大师都在这些故事中获益匪浅，并在自己的实践中创造出新的营销奇迹。卡耐基、艾柯卡、戴尔、福特……这些闪光的名字和那些精彩的营销故事一起，在时间的长河中散发出夺目的光芒，给一代又一代营销人以莫大的启迪。

如今，我们将这些闪光的名字和精彩的故事一并奉献在您的面前。让我们一起循着智慧的轨迹，去体味营销世界的神奇。

《九颂营销大智慧丛书》主编 赖丹声

2002年8月于深圳

谁能把鞋子卖到非洲

- 1 谁能把鞋子卖到非洲
- 2 在“裸人国”推销
- 3 营销仅有点子是不够的
- 4 废话也能畅销
- 5 打错了如意算盘
- 6 利用顾客中的熟人
- 7 日本的觅宝乐园
- 8 中国企业的内部营销
- 9 你用电脑我卖点子
- 10 皮里尔的卖点
- 11 小改进发大财
- 12 天气预报的生意经
- 13 文学经纪人的悲欢
- 14 老人的六字忠告
- 15 雪灾后的牛生意
- 16 网上能卖网下不行



1 谁能把鞋子卖到非洲

在美国有一间鞋子制造厂。

为了扩大市场，工厂老板便派市场经理杰克到非洲一个孤岛上作调查。

杰克一抵达非洲的这个孤岛，就发现当地的人们都光着脚。

杰克马上拍电报告诉老板说：“这里的居民从不穿鞋，此地无市场。”

老板接到电报后，思索良久，便吩咐另一名叫吉米的市场经理去实地调查。

当吉米一见到当地人们没穿任何鞋子的时候，心中兴奋万分。

吉米马上电告老板：“此岛居民无鞋穿，市场潜力巨大。快寄一百万双鞋子过来。”

【点评】思路决定出路。市场在哪里？不同的营销人会给出不同的答案。