



張永誠 / 著

提供實戰經驗
啟發經營智慧

賣點 100

商品行銷
創意實例 100



實戰智慧叢書 ⑤0

賣點一○○

——商品行銷創意實例

張永誠／著

實戰智慧叢書⑤⑩

賣點100

——商品行銷創意實例100

作 者／張 永 誠

主 編／周 浩 正

責任編輯／陳 莉 馨

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發 行／信報股份有限公司

電話／(02)365-4747 傳真／365-7979

排 版／鴻霖電腦排版有限公司

印 刷／優文印刷股份有限公司

☐1989(民78)年 3 月 1 日 初版一刷

☐1994 (民83) 年7月16日 初版十一刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價240元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-0187-9

《實戰智慧叢書》

- ①行銷戰爭／賴茲&屈特著
- ②中國人生意經(華僑商法)／小久保晴行著
- ③商用戰爭原則(麻貞)／皮考克著
- ④王永慶奮鬥史／郭泰著
- ⑤王永慶的管理鐵鏈／郭泰著
- ⑥公營企業革命(開創者)／郭泰著
- ⑦企劃書／高橋憲行著
- ⑧企劃高手／水壺習平著
- ⑨悟／郭泰著
- ⑩穩、忍、準、狠／陳洪業編著
- ⑪商用戰典(活用戰典)／大橋武夫著
- ⑫決策者謀略／張永誠著
- ⑬公關手冊／巴克赫斯特著
- ⑭求職指南／羅勃·海佛著
- ⑮人才僱用決策／羅勃·海佛著
- ⑯鼓舞／郭泰編著
- ⑰有錢人／戴維斯著
- ⑱可樂大決戰(百事稱王)／恩瑞可著
- ⑲報告書／國友隆一著
- ⑳首腦論／嚴家其著
- ㉑服務業的經營策略／海斯凱特著
(服務業的經營策略革命)
- ㉒人生戰術(成功策術)／狄波諾著
- ㉓實手／張永誠著
- ㉔帝王書／堺屋太一等著
- ㉕智囊100／郭泰著
- ㉖辦公室求生術／瑪麗蓮·甘迺迪著
(辦公室戰爭)
- ㉗經理人常犯的13個錯誤／史蒂芬·布朗著
- ㉘一坪商店(一坪商法)／大山登著
- ㉙陶朱公商訓／松本一男著
- ㉚商用德川家康兵法(素術)／大橋武夫著
- ㉛霸術／陳文德著
- ㉜決斷力／邑井操著
- ㉝企劃技術手冊／江川明著
- ㉞Memo學入門／今泉浩晃著
- ㉟商用孫子兵法／梁憲初著
- ㊱計策學／張永誠著
- ㊲切開Apple!／陳洪業著
- ㊳圖解問題解決入門／佐藤允一著
- ㊴行銷實戰讀本／嚴富峯著
- ㊵上班族缺德講座／胡拜年譯著
- ㊶一分禪／赤根祥道著
- ㊷非常識發想／高橋昌義著
(反常識創意術)
- ㊸店長會議／鹽澤茂著
- ㊹會議技術100／宇治野憲治著
- ㊺個人時間運用學入門／黑川康正著
(上班族時間運用學入門)
- ㊻投資遊戲高手／布恩·皮爾斯著
- ㊼商用宮本武藏兵法／河野守宏著
- ㊽改善一生的12個步驟／法蘭西斯著
- ㊾亂世經營術／陳文德著
- ㊿實點100／張永誠著
- ①逆思考行銷／賴茲&屈特著
- ②商用兵經100／梁憲初著
- ③商戰紀事／嚴富峯著
- ④做個有魅力的主管／陳明璋著
- ⑤股市實戰100問／郭泰著
- ⑥泰公司興亡史／陳文德著
- ⑦謀略家的智慧／雷翽著
- ⑧成熟市場魅力商品企劃／平島廉久著
- ⑨推銷贏家／約翰·范頓著
- ⑩個人生涯設計／今泉浩晃著

【作者簡介】

張永誠，一九四六年生，國立政治大學政治研究所畢業，曾任職立法院編撰、聯廣公司、哈佛企管顧問副總經理，以及管理雜誌、行銷／推銷雜誌總編輯、首都早報副社長等，現任教國立中央大學企管系，並任羽田機械行銷顧問。著有《決策者謀略》、《計策學》、《事件行銷一〇〇》、《選戰行銷》（遠流版）。

□周浩正主編□

實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書⑤⑩

賣點100

——商品行銷創意實例100

作 者／張 永 誠

主 編／周 浩 正

責任編輯／陳 莉 馨

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發 行／信報股份有限公司

電話／(02)365-4747 傳真／365-7979

排 版／鴻霖電腦排版有限公司

印 刷／優文印刷股份有限公司

☐1989(民78)年 3 月 1 日 初版一刷

☐1994 (民83) 年7月16日 初版十一刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價240元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-0187-9

實戰智慧叢書 ⑤0

賣點一〇〇

——商品行銷創意實例

張永誠／著

《實戰智慧叢書》

出版緣起

王榮父

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對更嚴酷的挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力之下，爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得我們珍惜。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠著參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局、克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的導引，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。孫子兵法云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國內傑出商業領導人物或機構作深入的專書研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或許亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

這套叢書我們請到軍校出身的周浩正先生主持，他除了有基本軍事常識與軍旅生涯的磨練之外，同時也是多年來出版界的活躍人物之一，我們希望誠如他「允文允武」的背景所呈顯的慧眼，能給這一系列叢書的未來，創造一個光明的遠景。

主編的話

周正

日軍軍事操典「戰術五十講」，曾強烈喻示：「一個實踐，比一百個理論要好。」意思是說坐而言，不如起而行。光說不練，紙上談兵，並不能驅敵致勝，敵人不會被雄偉的言辭淹沒，除非徹底擊潰或殲滅他們。而所有兵力佈署、調兵遣將的經驗智慧，都是在一次又一次攻防之中，累積、衍生出來的。

西方兵聖克勞塞維茲說：「兵學是經驗的科學，歷史中的事例，在經驗學科中，最可作為有力證據，所以，兵學實以戰史最為重要。」這些話也是在闡明「實戰」的重要性。

商場如戰場。我們已經可以明白地看出，軍事觀念、軍事理論、軍事術語大量侵入商業活動領域。兩軍對峙猶如同型、同性質商業產品的對抗戰，市場的爭奪，一來一往，短兵相接，白刃閃耀，慘烈的情況，不下於真正的戰場。因而，經驗——在實踐中領悟、累積的智慧，誠如軍事發展一樣，朝向藝術化的層次演進。

國內經四十餘年慘澹經營，商業活動也已經脫幅而起，除了國內市場的競爭日趨白熱化之外，國際市場的蠶食或鯨吞，也成為未來考驗企業生存的新指標。我們有鑒於此，為未雨綢繆計，

不怕簡陋，意圖擷取先進國家經營策略的智慧，同時努力整合國內若干年來成功企業的辛酸成長歷程中，所累存的經營經驗，作爲一個長遠的出版目標；這一系列的叢書，定名爲《實戰智慧叢書》，爲迎接自由化與國際化的衝擊，奠定先勝的基礎。

經驗不能徒憑移植，真正有用而能被我們接納的經驗，必定是植根於本土的，所以，《實戰智慧叢書》的出版內容，於譯介國外最新、最具實用價值、最適合國情的重要著作之外，我們念茲在茲的是讓所有經驗智慧生根。

我們希望能夠看到結合民族性、區域性及因特殊環境因素等形成的國人獨有的經營理念的闡發；我們希望看到一個企業的成長、一個企業家如何突破困境屹立不搖的因應措施。我們相信在這塊土地上的商業領域裏，一定有許多充滿啓迪的故事等著我們去發掘、整理、記錄，這些才是《實戰智慧叢書》的終極目標。

在西方流傳著一則古老的笑話：一位下級軍官問腓特烈大帝說：「我跟隨你出生入死，歷經百戰，爲什麼始終只能位居低層，不能像另外許多袍澤一樣，節節高陞，光宗耀祖？」腓特烈大帝面帶微笑，指著一頭正由身邊經過，馱運輜重的驢子答道：「你知道嗎？這頭驢子也和你一樣，跟著我出生入死，身經百戰，但牠仍然是一頭驢子。」

這一則充滿寓言精神的故事，或許在我們展讀《實戰智慧叢書》時，應該牢記心頭，時時相互惕勉的吧！

編輯室報告

「不可能的事，不要浪費時間！」

「是有可能，可是不值得去做！」

「我一直就說這是個好主意！」

如果您是一個想像力和創造力豐富的企劃主管，或負責新構想的創意人，必定曾經備嚐上述三階段的煎熬和試鍊，也充分體會到一個「創意」從提出到付諸實現的艱辛歷程。

日本新力公司董事長盛田昭夫，向該公司的產品設計委員會提出「隨身聽」(Walkman)的產品構想，從被認為不可思議，到提案被接受，到著手進行開發，終至成為舉世公認的成功產品，可說是上述化「不可能」為「好主意」最典型的說明。

我們相信大多數成功的商品，都有類似化「不可能」為「可能」的過程，也不乏前述三部曲的經驗和考驗。可見「創意」的誕生和實踐是如何艱巨的挑戰呢？

能提出具有「創意」的構想已屬難能可貴，要讓佳構被人接受也至為不易，然而，更困難的是使構想發展成真正偉大的「創意」，達到商品「暢銷搶購，供不應求」的境界。

在各行各業競爭激烈的現代社會，「創意」可說是做任何事成功不可或缺的基本要件。本書的作者則將商品行銷、推銷、促銷的「創意」統稱為「賣點」，並且一針見血的指出，商品能否達到「暢銷搶購，供不應求」的目標，最主要的關鍵即在於「賣點」。

《賣點》書中，作者舉了一百個「創意」的實例，分別說明它們成功的因素和過程，其中有國內的，也有國外的，有戰略性的，也有戰術性的，幾乎所有行銷、推銷、促銷的理論、原則和方法，都鉅細靡遺的應用於實例之中，讀來令人趣味盎然，愛不釋手。而作者對資料的處理，則展現了其大含細入，簡約凝鍊的技巧，也發揮其文從字順，意到筆隨的修養。每篇文章前後的「創意點」和「思考空間」，更是作者和編者瀝心瀝血，靈犀相通的創作。

這是一本融合理論與實務，兼具趣味、益智和實用，並且也是培養蘊育想像力及創造力的好書，更是從事艱苦商戰的企劃人、創意人，不可不讀的佳作。

相信當您從事創造性的工作，不幸陷入靈感枯竭、思考瓶頸或創意低潮之際，本書即可助您

一臂之力，使您有如在荒漠中遇到甘泉般，立刻產生愉悅和狂喜的情緒，於是……

「創意」不滅。

「賣點」守恆。

（張亦絢執筆）

目錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

編輯室報告

自序

- 賣點①：妙用徵婚啓事／比爾・馬頓賣書／二三
賣點②：製造新聞話題／SOGO百貨公司／二六
賣點③：糖果成藥丸／碧芝減肥糖／二九
賣點④：咖啡代飲茶／雀巢咖啡／三二
賣點⑤：醬油食譜／龜甲萬食品公司／三五
賣點⑥：以小吃大／日產汽車／三八
賣點⑦：真假熊貓／台南動物園／四一
賣點⑧：老二哲學／艾維士租車公司／四四
賣點⑨：造型象棋／上泰公司／四七

- 賣點⑩：租比售更好／富士全錄公司／五〇
- 賣點⑪：球鞋風波／宜加跑運動鞋／五三
- 賣點⑫：野性十帥氣／功學社YAMAHARA／五六
- 賣點⑬：感動爸爸的心／統一企業／五九
- 賣點⑭：三角戰法／樋口藥品連鎖店／六二
- 賣點⑮：再試一次／日本甲商公司／六五
- 賣點⑯：一切為顧客著想／美國IBM公司／六八
- 賣點⑰：商情要付價／日制情報貿易公司／七一
- 賣點⑱：三分鐘沙漏／電話通話自制設備／七四
- 賣點⑲：為什麼一定是黑色的？／東芝電氣公司／七七
- 賣點⑳：親自送到顧客手中／養樂多／八〇
- 賣點㉑：左撇子福音／美國阿里德拉公司／八三
- 賣點㉒：補品兼飲料／保力達B／八六
- 賣點㉓：人旺氣旺財旺／高級賣手推銷術／八九
- 賣點㉔：一個蛋糕的價格／紅葉蛋糕公司／九二