

實戰智慧
• 叢書53

周浩正主編

提供實戰經驗
啟發經營智慧

蕭富峯 / 著

商戰紀事



，88年台灣
十大行銷
戰役

實戰智慧叢書 53

商戰紀事

——
88' 年台灣十大行銷戰役

蕭富峯／著

7-11
X426

實戰智慧叢書⑤③

商戰紀事——'88年台灣十大行銷戰役

作者／蕭富峯

主編／周浩正

責任編輯／郭惠櫻

發行人／王榮文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市 10714 汀州路 782 號七樓之 5

郵撥／0189456-1 電話／392-3707

法律顧問／王秀哲律師

嘉義市忠義街 178 號 電話／(05)227-3193

內文印刷／優文印刷股份有限公司

臺北縣土城鄉永豐路 195 巷 29 號 電話／262-2379

□ 1989(民 78)年 4 月 16 日 初版(印數 1~3000)

行政院新聞局局版臺業字第 1295 號

售價 140 元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究

香港出版者／香港遠流出版公司 電話／5-580288

香港柴灣康民街 2 號 10 樓 8 室

【作者簡介】

蕭富峯，一九六〇年生，台大商學系、政大企管所畢業。曾任聲寶公司專案經理、統一企業產品經理、義美食品副總經理特別助理，現任志上廣告策略指導。著有《行銷實戰讀本》（遠流版），及譯有《新競爭》《行銷大戰》《逆思考行銷》（遠流版）。

實戰智慧叢書

- ①行銷戰爭 / 沙永玲譯
- ②華僑商法 / 黃恆正譯
- ③勝負 / 黃恆正譯
- ④王永慶奮鬥史 / 郭泰著
- ⑤王永慶的管理鐵鎚 / 郭泰著
- ⑥公營企業革命 / 郭泰著
- ⑦企劃書 / 賴明珠譯
- ⑧企劃高手 / 李文祺譯
- ⑨悟 / 郭泰著
- ⑩穩・忍・準・狠 / 陳洪業著
- ⑪活用戰典 / 東正德譯
- ⑫決策者謀略 / 張永誠著
- ⑬公關手冊 / 施奇青譯
- ⑭求職指南 / 洪啓銘譯
- ⑮人才僱用決策 / 余國芳譯
- ⑯鼓舞 / 郭泰編著
- ⑰有錢人 / 李約翽譯
- ⑱百事稱王 / 施奇青譯
- ⑲報告書 / 鍾永香 & 葉展美譯
- ⑳首腦論 / 嚴家其著
- ㉑服務業的經營策略革命 / 嚴奇峰譯
- ㉒人生戰術 / 李約翽譯
- ㉓賣手 / 張永誠著
- ㉔帝王書 / 黃恆正譯
- ㉕智囊100 / 郭泰著
- ㉖辦公室戰爭 / 王知一譯
- ㉗經理人常犯的13個錯誤 / 王凱竹譯
- ㉘一坪商法 / 袁美範譯
- ㉙陶朱公商訓 / 林慶旺譯
- ㉚柔術 / 陳寶蓮譯
- ㉛霸術 / 陳文德著
- ㉜決斷力 / 吳淑麗譯
- ㉝企劃技術手冊 / 賴明珠譯
- ㉞Memo學入門 / 陳秋月譯
- 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 / 詹央如譯
- ㊴行銷實戰讀本 / 蕭富峯著
- ㊵上班族缺德講座 / 胡拜年譯著
- ㊶一分禪 / 黃恆正譯
- ㊷反常識創意術 / 江靜芳譯
- ㊸店長會議 / 葉展美譯
- ㊹會議技術100 / 沙興亞譯
- ㊺上班族時間運用學入門 / 袁美範譯
- ㊻投資遊戲高手 / 陳寶蓮譯
- ㊼商用宮本武藏兵法 / 東正德譯
- ㊽改善一生的12個步驟 / 蔡美玲譯
- ㊾亂世經營術 / 陳文德著
- ㊿賣點100 / 張永誠著
- ①逆思考行銷 / 蕭富峰譯
- ②商用兵經100 / 梁憲初著
- ③商戰紀事 / 蕭富峯著

□周浩正主編□

實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書⑤③

商戰紀事——'88 年台灣十大行銷戰役

作 者／蕭 富 峯

主 編／周 浩 正

責任編輯／郭 惠 櫻

發行人／王 榮 文

出 版 者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市 10714 汀州路 782 號七樓之 5

郵撥／0189456-1 電話／392-3707

法律顧問／王秀哲律師

嘉義市忠義街 178 號 電話／(05)227-3193

內文印刷／優文印刷股份有限公司

台北縣土城鄉永豐路 195 巷 29 號 電話／262-2379

□ 1989(民 78)年 4 月 16 日 初版(印數 1~3000)

行政院新聞局局版臺業字第 1295 號

售價 140 元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究

香港出版者／香港遠流出版公司 電話／5-580288

香港柴灣康民街 2 號 10 樓 8 室

實戰智慧叢書 53

商戰紀事

——
88' 年台灣十大行銷戰役

蕭富峯／著

7-11
X426

《實戰智慧叢書》

出版緣起

王榮文

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，啓發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，爲未來建立「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，作爲他山之石；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，爲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

王正

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，作為一個長遠的出版目標；這一系列的叢書，定名為《實戰智慧叢書》，為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：「我跟你出生入死，歷經百戰，為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

這幾年，國內市場明顯地走上自由化。

一方面，隨著各種制度開放，如外匯制度、進口管制，以及許多行業開放，如證券商、報紙，國內市場增大了不少發展的空間；另一方面，對美貿易順差迫使進口關稅大幅降低，加上國民所得水準的迅速提高，更使得國內需求與市場出現飛躍性的成長。

市場自由化，使得壟斷或獨占不復存在，取而代之，激烈的競爭成為新時代的特徵，其中尤其以行銷上的競爭最瞬息萬變、最動見觀瞻，稱之為商戰，也最為傳神。

關於行銷以及行銷競爭，在國外早就形成一個成熟的探討領域，不止著名的事件與實例不可勝數，研究分析出的理論與觀念更是推陳出新未曾間斷。

這些國外的行銷實例與理論，對才剛出現繁榮面的國內行銷環境，當然有參考價值與啟發作用。但無可否認的，在行銷的實戰作業指導上，恐怕國內業者仍難突隔靴搔癢、遠水救不了近火之憾。

是到了我們整理本土實戰經驗、自己形成探討領域的時候，《實戰智慧叢書》每年編撰出版《商

《戰紀事》的計畫就在這樣的想法下出發了。事實上，如果未能先在本土商戰的描述與紀錄上下功夫，則所謂建構本土行銷模式就未免徒託空言，缺乏紮實的基礎。況且，類此以年度時間為觀察範疇而加以整編的《商戰紀事》，更可以說為我們全面掌握臺灣地區行銷變貌提供了最佳藍本。

在整編撰寫方式上，《商戰紀事》以年度十大行銷戰役的方式呈現。這些以獨特性、注目程度、影響程度及時間性為指標所擇採出來的熱門事件，不止在描述上能夠較完整，而且讓我們觀察掌握了重心與焦點。

以去年（一九八八年）為例：號子大戰敲響了國內金融產業競爭的鐘聲，個人家電瓜分戰提示了單身需求的出現與成熟，進口汽車車輪戰宣佈了國產車保護時代的結束，媒體突破的心理戰掀起了廣告媒體發展的新空間，運動飲料清涼戰則帶來了飲料市場競賽的新規則：

對於行銷活動這樣精彩的描述，是那麼容易讓閱讀者感染本土商戰的氣氛，加上作者於每一戰役後分別提出了「觀戰心得」，或者詮釋其中可能代表的意義，或者分析未來的走向，使得這一本《商戰紀事》更成了充滿啓示性的活教材。

我們相信，《商戰紀事》的整編出版，若持之以恆，不出十年，臺灣「大商戰史」的面貌，定能浮現成形，而所謂本土行銷模式的建構也可以不再徒託空言。

（蘇拾平執筆）

目錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

編輯室報告

專文討論 現代的商戰史官

自序

陳生民

前言

〈商戰1〉 號子大戰／33

「日盛」、「第一」等老將出招／新兵頻出奇招／股市專家名嘴出擊／挖空心思的行銷策略／提供資訊乃競爭利器／「品牌」廣告效果仍未發揮／一九八九關鍵年

觀戰心得：坐而言的服務業到了起而行的時候

〈商戰2〉 個人家電瓜分戰／53

「迷你」家電早已有之／「雅你」個電應運而生／
日本經驗，本土模式／上市轟動，反應平平
觀戰心得：推廣新產品的過程何妨靠口碑來擴散
進口汽車車輪戰／67

進口車如猛虎出柙／裕隆、國產解體，市場丕變／
聲寶介入，志氣不小／豐田旋風，超級地震／明年
大車拚

觀戰心得：汽車市場的區隔從心理層面切入
媒體突破的心理戰／103

車廂外廣告／「版面全包式」雜誌廣告／UPS大
手筆：全頁式報紙廣告

觀戰心得：媒體運作趨成熟新創舉源源不絕
運動飲料清涼戰／125

「威力」搶灘，後勢不振／「水瓶座」叫好不叫座／
「香吉士」吃力不討好／「舒跑」財大氣粗，穩如

〈商戰 6〉

健康食品花樣戰／143

泰山／「寶健」力做「實在的好朋友」／「生活」運動飲料穩紮穩打／明年市場上的零和遊戲
觀戰心得：運動飲料混戰中如何定位另起爐灶

統一敲響「乳果戰役」的銅鑼／福樂想擁有自己的天空／味全推出「漂亮的健康寶貝」／統一領先，戰況初定／養樂多：善意的缺席者／市場潛力雄厚，群雄爭霸

觀戰心得：反映生活型態市場水到渠成

〈商戰 7〉

柯尼卡軟片色彩戰／157

Konica攻城掠地，逐鹿中原／「富士」積極因應，保疆衛土／「柯達」火力太弱，戰場失利／柯尼卡的心腹大患

觀戰心得：為什麼我們不能同樣抓得住成功

〈商戰 8〉

休閒鞋賽跑戰／175