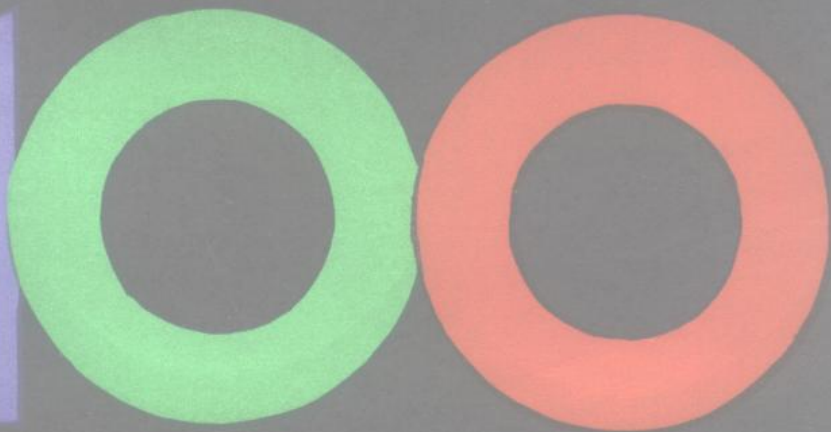


# 点子小王——

## 王极洲创意企划 100 篇

王极洲 著

科学技术文献出版社



# 点子小王

——王极洲创意企划100篇

王极洲 著

科学技术文献出版社

2002/12  
(京)新登字130号

## 内 容 简 介

本书集中作者数年经商体会,将有关交通运输、旅游商业、生活用品、经营项目、广告媒介、文化体育、工艺礼品、饮食卫生、邮政通讯、电子产品、公益事业等13个门类的产品开发、创意、企划总结出来,供商界、厂家开阔思路、推陈出新以兹参考。

## 图书在版编目(CIP)数据

点子小王:王极洲创意企划100篇/王极洲著.—北京:  
科学技术文献出版社,1995.7

ISBN 7-5023-2272-8

I. 点… II. 王… III. 商业企业-企业管理-经营决策  
IV. F715.1

中国版本图书馆CIP数据核字(94)第13646号

科学技术文献出版社出版

(北京复兴路15号 邮政编码100038)

北京市燕山联营印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

1995年7月第1版 1995年7月第1次印刷

787×1092毫米 32开本 4.875印张 106千字

社科新书目:392—184 印数:1—5000册

定价:5.80元

## 序 言

记得小时候看父亲经常在报刊上发表文章，就对父亲立下志愿，一定要在25岁之前写本书出来。今天，1994年6月11日，22岁半的我终于将此生第一本书写完了。

从4月14日开始动笔列提纲，60天锱铢积累了一百篇文章。如果能把这些文章叫作书的话，那它也只不过是我想火花昙花一现般的记录而已，比起那些厚积博发的专家学者们，相差何止万里！

文章中有一部分是我的亲身尝试；一部分没有做过，只是咨询、请教过有关人士；一部分则纯属“纸上谈兵”、“异想天开”之列。

原来提纲上共列有158条，我把其中不成熟或无甚价值的剔去，剩下的就是在您面前的这本《点子小王》。

可以毫不夸张地说，我能在头脑中迸现出许多思维的火花与父亲、母亲的不倦教诲不无关系。他们在为人处事上指导我，关心我，使我得以顺利成长。他们又给我一个民主的家庭环境，使我从小就有机会得到手、脑多方面锻炼。尤其要提的是，他们培养了我独立思考的能力和能够承担任何挫折的心理素质。这本小册子也算是我目前对他们的一点回报吧。

写书的目的有三个：一是想为大家提供一些经营思路，让大家轻轻松松地赚大钱；二是希望在社会上能得到对自己

思想价值的确认；三是想广交一些朋友，将来能有机会把自己的想法变成现实或者和新老朋友们另外开辟一些合作领域。

在此特别感谢那些对我关心、支持的长辈、同辈们，希望今后我能对他们有更多的报答。另外，还要感谢林伟丽、王冰洋对《点子小王》的特别帮助。

王极洲

1994年6月11日

# 目 录

|                     |        |
|---------------------|--------|
| 序言 .....            | ( 1 )  |
| 第一篇 工艺礼品 .....      | ( 1 )  |
| 丝绸年历 .....          | ( 1 )  |
| “中国游”高级纪念品收藏箱 ..... | ( 2 )  |
| 浓情纪念锁 .....         | ( 4 )  |
| 第二篇 饮食卫生 .....      | ( 6 )  |
| 风味煎饼馆 .....         | ( 6 )  |
| 美味盒饭店 .....         | ( 7 )  |
| 双袋瓜子 .....          | ( 9 )  |
| 药膳方便面 .....         | ( 10 ) |
| 大小“创可贴” .....       | ( 11 ) |
| 新型卫生口罩 .....        | ( 12 ) |
| 果酱膏 .....           | ( 13 ) |
| 第三篇 交通运输 .....      | ( 15 ) |
| 公共汽车运行电子显示器 .....   | ( 15 ) |
| 汽车用便携加热器 .....      | ( 16 ) |
| 豪华音乐大巴 .....        | ( 17 ) |
| 和平、欢乐的公共汽车 .....    | ( 18 ) |
| 摩托车整车防护罩 .....      | ( 19 ) |
| 用计算机开汽车 .....       | ( 20 ) |
| 空调报警器 .....         | ( 21 ) |
| 车铃闸 .....           | ( 23 ) |
| “月球车”联想产品 .....     | ( 24 ) |

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| TAXI磁卡计价器 .....       | ( 24 ) |
| 火车上的“幸运之声” .....      | ( 28 ) |
| 左、右双行交通规则 .....       | ( 29 ) |
| 代办上牌照 .....           | ( 31 ) |
| <b>第四篇 旅游商业</b> ..... | ( 33 ) |
| 旅客综合服务总会 .....        | ( 33 ) |
| “要塞寻宝”游乐项目 .....      | ( 39 ) |
| “故宫”大饭店 .....         | ( 41 ) |
| “外商”驻京大厦 .....        | ( 42 ) |
| 星座、生肖、八卦商厦 .....      | ( 43 ) |
| 世界公园 .....            | ( 45 ) |
| 打“轿子的” .....          | ( 47 ) |
| <b>第五篇 生活用品</b> ..... | ( 49 ) |
| 雪地鞋套 .....            | ( 49 ) |
| 节约用水的方便洗手器 .....      | ( 50 ) |
| 一体化暖瓶盖 .....          | ( 52 ) |
| 手指牙刷 .....            | ( 54 ) |
| 可翻转易清洗窗户 .....        | ( 55 ) |
| 充气沙发、充气床 .....        | ( 56 ) |
| 家用卡拉OK彩灯 .....        | ( 57 ) |
| 肥皂再生器 .....           | ( 58 ) |
| 手套搓澡巾 .....           | ( 58 ) |
| “摩力”手套 .....          | ( 60 ) |
| “随心插”台历 .....         | ( 62 ) |
| 真空保鲜机 .....           | ( 63 ) |
| 杂色彩笔 .....            | ( 64 ) |
| 变形五用笔 .....           | ( 65 ) |
| 墨水瓶的小改革 .....         | ( 67 ) |
| 空心筷子 .....            | ( 68 ) |

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 洗菜机 .....             | (69)  |
| 音乐坐便器 .....           | (71)  |
| “情投”“意合”情侣衫 .....     | (71)  |
| 节铅铅笔 .....            | (72)  |
| <b>第六篇 公益事业</b> ..... | (74)  |
| “失复得”失物招领中心 .....     | (74)  |
| 流动厕所 .....            | (78)  |
| <b>第七篇 电子产品</b> ..... | (79)  |
| 游艺机使用计时器 .....        | (79)  |
| 外线保留电话机 .....         | (80)  |
| 弧形计算机键盘 .....         | (81)  |
| 闪光头饰、胸花 .....         | (82)  |
| 梦境合成器 .....           | (83)  |
| <b>第八篇 邮政通讯</b> ..... | (85)  |
| 不干胶邮票 .....           | (85)  |
| 新型方便民用信封 .....        | (87)  |
| 开办邮政广告、发展市场经济 .....   | (90)  |
| <b>第九篇 经营项目</b> ..... | (92)  |
| 样品专营店 .....           | (92)  |
| “登门服务”公司 .....        | (96)  |
| 福袋 .....              | (99)  |
| “奇思异想”商品专卖店 .....     | (100) |
| 古品今用开发公司 .....        | (102) |
| 收藏品交易中心 .....         | (103) |
| 商厦中的台球厅 .....         | (104) |
| 漫游水下迷宫 .....          | (105) |
| <b>第十篇 广告媒介</b> ..... | (107) |
| 比赛报 .....             | (107) |

|                        |              |
|------------------------|--------------|
| 电线杆广告 .....            | (108)        |
| 弹性运动场广告牌 .....         | (110)        |
| 烟盒里的故事 .....           | (111)        |
| 一角钱电视报 .....           | (112)        |
| 标语专制业务 .....           | (114)        |
| 借名广告宣传的问题 .....        | (115)        |
| 关于广告媒介 .....           | (113)        |
| “爱厂如家”广告语征集大赛 .....    | (113)        |
| <b>第十一篇 运动比赛 .....</b> | <b>(120)</b> |
| 定时测距赛 .....            | (120)        |
| 小型室内游乐设备 .....         | (121)        |
| 荧光足球 .....             | (122)        |
| 外文歌曲大赛 .....           | (123)        |
| <b>第十二篇 文化教育 .....</b> | <b>(123)</b> |
| 应试培训中心 .....           | (123)        |
| 12年制私立学校 .....         | (127)        |
| 16开课本 .....            | (123)        |
| 英文字母牌 .....            | (129)        |
| “油画”电影 .....           | (132)        |
| 农历年历 .....             | (133)        |
| <b>第十三篇 随感文章 .....</b> | <b>(135)</b> |
| 我要去南极 .....            | (135)        |
| 宇宙人生 .....             | (136)        |
| 《大红灯笼高高挂》主题思想之我见 ..... | (138)        |
| 多行不义必自毙 .....          | (139)        |
| 少年日记四则 .....           | (141)        |
| 新闻报道二则 .....           | (146)        |

## 第一篇 工艺礼品

### 丝 绸 年 历

每年挂历市场上各种题材的挂历争奇斗妍，“挂历大战”硝烟弥漫，“敌我”双方损失惨重。

每到年终岁尾各个摊商则纷纷打出“买十送十”、“买十送廿”甚至还曾见过“买十送五十”的幌子。听一位在新华书店专搞挂历发行的同志介绍，有时候，到了年底他们的挂历竟然以一元一本的赔本价向外发售。

其实，造成挂历市场竞争激烈这一现象存在着2个原因。一是选材单一，多局限于美人、风景、宠物几类；二是暴利趋使。

我想，如果选择一些中国民俗题材作为挂历图案，如中国传统节日、中国古典名著人物、农民画、年画、剪纸等，再围绕这些题材辅助设计一些装帧图案，甚至可以将题材中的一些小故事译成英文，中英文对照一起印在挂历上，一定会给人一种十分名贵高雅的感觉。为了将此种中国文化挂历更富表现地烘托出来，可以将题材图案直接印、绣在丝绸上，再配以古朴的装订、包装，相信一种挂历精品就会呈现在众人的面前了。

这种丝绸年历既可以作为居室、办公室高雅的装饰品，

又是馈赠亲友、客户、国际友人的绝好礼品。一方面，它的出现必将为弘扬中华文化发挥出一定作用，另一方面挂历精品也会在国内外开拓，占领出一个新的消费品市场。

后来又有朋友建议搞一种立体年历，中间是一个绢人，下面是一个环形的年历圈，可以挂，可以摆放，也是非常的有新意，是个好点子。

## “中国游”高级纪念品收藏箱

在1992年12月，我和学风景园林设计专业的朋友共同参加了“首届礼品设计大奖赛”。参加纪念品设计报告如下：

### “中国游”高级纪念品收藏箱

20世纪90年代，随着我国改革开放的深入发展，经济建设步伐不断加快，我国旅游事业也十分蓬勃兴旺，海内外游客来华旅游热潮一浪高过一浪。

弘扬与繁荣中国文化，把悠久的历史、风景名胜、资源物产向世界各国人民进行宣传、介绍，加强国际间文化交流，增进中华民族与世界各民族间的相互了解和友谊，开拓广大的旅游业潜在市场，加快我国旅游经济的飞速发展，正是炎黄子孙心心相印的共同愿望。

“中国游”高级纪念品收藏箱(以下简称“收藏箱”)设计构思如下。

### 一、外观

“收藏箱”为手提式，外观尺寸为40cm×30cm×10cm，箱面为丝绸面料，上面烫印有“四海交朋友，五洲会宾客”等

宣传字样。

## 二、内部构造

### 1. 箱盖(内深3cm)

a. 箱盖内侧装有《中国交通图册》、《中国风景名胜指南》、《中国旅游购物指南》、《万事不求人》等实用资料。

b. 箱盖内侧另设有31个小侧夹,上面分别标有31个省、市、自治区的名称,游客每到一处即可把当地参观券、门票等纪念品插入相应的小侧夹。

c. 箱盖内侧再插一把硬塑料制的小工具铲、一支签字笔、一枚小放大镜。

d. 箱盖内侧还设有备用夹一个,内装国际信封5个、信笺10张、中国风景名胜邮票一套、备用空白标签7张、彩扎绳七根。

### 2. 箱底(内深5cm)

a. 箱底以中国政区地图(伴有显示地形高低的颜色及名山大川标志)为主要图形,周围还有其他国家地区、海洋等的简单图样。

b. 地图整体为景泰兰质地,中国部分设有以各省边界为轮廓,深为4cm的“省格”,“省格”上盖有可以各自摘下扣上的“省盖”。

c. 每个“省格”内放有三个半透明、高韧度的卫生采集袋(供游客填装所到地点泥土、树叶等自然物品)。每个采集袋内装有空白纪念标签一个(供游客填写所到地点名称或其他备注),彩扎绳一根(供捆扎卫生采集袋用)。

d. “省盖”上设有暗钮,用手可以捏起,表面制有中、

英文对照省名。

e. 中国周边地区可设置几个暗盒，供装胶卷、胶水、小指南针、小体温计及简单的医药用品等。

### 三、说明

1. 有关“收藏箱”文字均为中、英文对照。

2. 中国政区图下为一整底盘。

## 浓情纪念锁

在北京足不出户，“闭门造车”的时候不少。名山大川，名胜古迹参观过一些，但也不多，尤其是名山去的最少。听友人说，在各大名山的登山扶手(多为各种铁链)上往往锁满了各式各样的锁，特别听说在安徽黄山，则更是无与伦比，大大小小的锁牢牢地挤满了每条铁链的每个铁环。从友人拍回的照片上看去，果然是“硕果累累”的样子。

据说游人们这样做的目的，主要是为了纪念人生这难得的一次旅程。有的人下了锁还把钥匙细心地保存起来，希望将来有朝一日，故地重游时为自己唤起更多的回忆；有的人则当即把钥匙丢下山底表示自己对感情、友情或亲情的执着。而游客们留在山上的锁竟有不少是有心人们不远千山万水虔诚地背来的。

可是，看一看铁链上那琳琅满目的各种挂锁，虽然有一些看得出是经过主人们精心购置的，但大多数的锁依然是人们日常用的那千篇一律的样子(不过有些看似平凡的锁，也许是主人一生难得的一件纪念品，也许记载着主人不平凡的

一次经历，是别有意昧的，这就愧不能知了)。不过对于那些人生经历还少，而又好玩善游的青年人来说，登山时去锁上一把锁，或许是他们追逐时尚的一种表现。

我想，利用引导旅游者(尤其是外国游客)在登名山时去锁一把纪念锁这一活动，一定会为锁厂带来相当可观的经济效益。那些名山附近的锁厂，工艺锁厂则可近水楼台先得月了。

具体设想如下：由那些锁厂(工艺锁厂为最好)开发生产出几个系列的“浓情纪念锁”(锁的构造不会有什么变化，只是将锁的外观提高档次)。

如：可以分为“爱情同心”系列，“友情同心”系列，和“亲情同心”三大系列，具体又可以分为“同学情”、“兄弟情”、“师生情”、“父子情”、“母子情”、“夫妻情”等等小系列，独自无伴的游客虽然不多，但也可为他们设计出“结伴行”、“独步青云”等品种。具体到每种锁的设计上，应本着内容与图案相统一的原则来进行图案、文字设计。比如可用四字表示感情的成语来作为文字内容：“比翼双飞”、“手足情深”、“情深似海”等，再设计出图案相衬即可。

这里需要提醒注意的问题是游客扶着那满是锁的扶手爬山时的安全问题。也许名山旅游区的管理当局可以单独开辟一块“浓情纪念锁专游区”来解决上述问题。

我想如果将来时机成熟时在某个名山举办一次中国锁文化节，一定可以使该山因成为世界上最大的锁博物馆而载入《吉尼斯世界记录大全》。游客们则可以既作为参观者又可以享受到成为参与者的乐趣，真是何乐而不为呢！

## 第二篇 饮食卫生

### 风味煎饼馆

曾经有一段时间闻到摊煎饼的味就想吃，甚至一想起来，口里就会有些潮润。

后来就想能不能开一家“风味煎饼馆”做京城的煎饼大王。里面经营各式各样，各种口味的营养可口的煎饼，配以各种特色的粥食供应，一定是很有特色。

最独树一帜的是，顾客可以自己亲自动手去尝试一下为自己摊个煎饼出来。也许第一次不成样子，后面就会越摊越好，这种“自己动手，丰衣足食”的乐趣，在这里可以享受到特别优待：凡是自己动手摊煎饼的顾客一律八折优惠。

由此就又想到，能否在餐饮业中特别开辟一个炒菜八折价出售的服务（如果顾客想炒的菜，菜单上没有，只好自己侃价了）。因为我想，大家聚会时，有的人想露一手“绝活”，大家又想尝一尝某人的手艺，那么正好可以在餐厅的灶间大显其能。这样一来，就会为原来很一般，很寻常的用餐增添不少情趣，想一想有某道菜是某位朋友亲手烹制，大家一定会“另口相待”的。

对餐厅来说，绝不会出现有很多客人在灶间同时运作的情形，但凡是在这家餐厅用过餐，知道这条服务内容的人们

一定会为这家餐厅“有口皆碑”的。一传十，十传百，这餐厅的生意肯定会好得不得了。

对餐厅大师傅来说，也不会因此而失业，倒是可以和顾客切磋一下手艺，互相学习提高，也是件好事。

## 美味盒饭店

时下，各大、中、小宾馆中都是客源不断，尤其是各种公司如雨后春笋般地扎根于各档客房中，而开始在宾馆中“打工”的人们也是越来越多。只要是“打工”就不会象当老板那样得意，也就只能领到一份“工薪”。

朋友们聚会时有时聊起吃午饭的问题，竟然吃午饭还真成了问题了。各大宾馆的各类餐厅根本不可能消费得起（某宾馆很小的一处餐厅，一盞茶竟要48元人民币！）。而对于那众多的小公司也不可能到宾馆内部的职工餐厅去用餐。于是一到中午各公司员工就只能到外面去吃“野食”。吃“野食”就是指每天定点、定时，到处游荡看着那宾馆外面做饮食生意的摊点、饭馆，脑袋里想着今天该吃哪一家。有人说这样挺好，每天都可以花样翻新，但大多数每天苦于奔饭的人都感到苦不堪言。外面吃饭，卫生问题极为严重，我有几个朋友都曾在外面吃饭吃坏过肚子。相信不少人都有过这种经历。

有一个稍微好点的方法就是到外面买个看似卫生的盒饭带回公司来吃。这样虽然一样也要跑腿，但吃的时候倒可以很踏实，而且价格也便宜，问题就是一个盒饭对于青年男性来说恐怕只能吃个八成饱，因为菜、饭相对都较少。另外还有一个比较严重而又普遍的问题就是各大宾馆不允许携盒饭

者入内，因为恐怕有人提着盒饭进去推销而影响了宾馆的正常秩序。不仅如此，许多宾馆根本不允许别人把生意做到自己眼皮底下来，不允许一切做推销工作的人员入内。我有个好朋友就多次尝到了那无情的阻挡。而且宾馆内的各公司也都纷纷贴出诸如“推销员勿入”、“谢绝一切推销”等话语。其实这些人不知道自己拒绝了多少的机会。根据这一现象，我自己暗下决心，今后有机会到宾馆包房开公司时就一定要在门上贴个“欢迎推销者”的字条，树立公司坦诚之胸怀，广交天下朋友，因为在众多作推销工作的青年人中，不少是经历不凡，日后都有可能成为各行业的顶尖人物。所以有时候想带个盒饭进自己公司所在的宾馆也十分不易（有时竟需要将盒饭装在提包里“偷”带进来）。

根据以上种种问题，我建议某位有识之士专门开办一家“美味盒饭店”。不需要什么门市经营，只要有着强有力的销售队伍，物美价廉的各色盒饭，礼貌服务。相信去占领各档宾馆中各公司的午饭市场应该没有太大问题（目前搞盒饭的人一般来讲服务能力较差，而且卫生条件不能令人满意，需要有一支“正规军”来接管）。至于宾馆不让入内的问题也好解决，只需在主要报纸上长期作广告进行电话订餐服务就可以了。宾馆规矩再多，也不能不让房客所订购的东西送进来吧？当然随着生意的发展，相应的盒饭供应能力，档次也要增强、增多，以满足更大的市场需求。

如果真的想做这笔“大生意”的朋友，不防再将具体的成本、利润以及自身实施能力、实施策略估算设想一下，才好作出判断。