

三十六计丛书

SHANSHILIUJICONGSHU

刘胜 / 主编

赚钱三十六计

时机 价位 手段 策划

(促销卷)



产品的生产成本高于商品经销的成本

商业利润率却往往高于企业利润率

同样的付出 销售人员的报酬总是高的

三十六计丛书

赚钱三十六计

有谋有略 促销致胜

刘 胜 主编

(促销卷)

陕西旅游出版社

(陕)新登字 012 号

责任编辑：薛 放

封面设计：谭雄军

版式设计：刘喜业

责任监制：刘青海

三十六计丛书

赚钱三十六计

刘 胜 主编

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码：710061)

新华书店经销 北京市洛平印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 17 印张 420 千字

1999 年 10 月第 1 版 1999 年 10 月第 1 次印刷

印数：1-10000 册

ISBN 7-5418-1063-0/F·104

(全套三册)总定价：75.80 元

前 言

古往今来，成者英雄败者寇，道理都是如此简单。反映到现代商业竞争中，便是胜者占据市场为王，败者退出市场为寇。

有人说，一个企业市场促销的成败关键在于产品；有人说在于服务；有人说在于价格；有人说在于广告，在于公关……而实际上，这些说法都是以偏概全。促销成功的真正关键在于企业经营者是否有高人一等的谋略。企业经营者通过运用谋略来进行一系列的策划，可以把以上各种因素有机地组合起来，全方面促进市场营销，成为市场竞争中的有力争夺者。

在风云瞬息万变的市場，机遇与挑战对于每一个企业经营者来说，其实都是均等、同在的。倘若把市场比作一个大蛋糕，那么在瓜分这个蛋糕的争夺战中，企业之间不仅仅是财力的竞争，更是智慧与智慧、素质与素质的竞争。换言之，不管企业规模是大是小，关键就看企业经营者能否运筹帷幄，决战千里。

应经营者所需，我们组织一批市场营销学学者编写了《赚钱三十六计》促销卷。本书集中国古代晦韬谋略之大成，纳国内海外经商智慧之精髓，把三十六个高深莫测的计谋，用通俗易懂的语言文字，发人深省的促销实例，以娓娓道来的形式奉献给广大读者。

希望本书能成为您拓展市场的好参谋，致富路上的好帮手。

三十六计

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. 瞒天过海 | 2. 围魏救赵 | 3. 借刀杀人 |
| 4. 以逸待劳 | 5. 趁火打劫 | 6. 声东击西 |
| 7. 无中生有 | 8. 暗渡陈仓 | 9. 隔岸观火 |
| 10. 笑里藏刀 | 11. 李代桃僵 | 12. 顺手牵羊 |
| 13. 打草惊蛇 | 14. 借尸还魂 | 15. 调虎离山 |
| 16. 欲擒故纵 | 17. 抛砖引玉 | 18. 擒贼擒王 |
| 19. 釜底抽薪 | 20. 浑水摸鱼 | 21. 金蝉脱壳 |
| 22. 关门捉贼 | 23. 远交近攻 | 24. 假途伐虢 |
| 25. 偷梁换柱 | 26. 指桑骂槐 | 27. 假痴不癫 |
| 28. 上屋抽梯 | 29. 树上开花 | 30. 反客为主 |
| 31. 美人计 | 32. 空城计 | 33. 反间计 |
| 34. 苦肉计 | 35. 连环计 | 36. 走为上 |

目 录

第一计 瞒天过海

1. 把积压品变为时髦商品 (3)
2. 品茶的促销圈套 (4)
3. 多川博先生的“鬼点子” (5)
4. 巨款悬赏的促销广告 (6)
5. 无人光顾的产品打出“订货完毕”牌 (7)
6. 新书广告瞒天过海 (7)
7. 施放“烟幕”的亲兄弟 (8)
8. 贼喊捉贼的推销骗术 (9)
9. 两家唱戏皆大欢喜 (10)
10. 现场错觉销售法 (11)

第二计 围魏救赵

1. 突破缺口便会成功 (17)
2. 讨价还价是关键 (18)
3. “阿凡提”东征 (19)
4. 上门推销中的“围魏救赵” (20)

5. 永利公司的远销策略 (21)
6. 仿古硬币与火柴盒 (22)
7. 录音带推销效果佳 (23)
8. “周口味精”的进军策略 (24)
9. 凤尾菇专业户“赚钱再付钱” (25)
10. 办公用品推销员注重感情投入 (25)

第三计 借刀杀人

1. 借记者扬名的可洗真皮革 (31)
2. 借名人声誉的阿迪达斯 (32)
3. 约翰逊的粉质膏 (33)
4. “死缠不放”出奇招 (34)
5. 与“绿林好汉”一同进餐 (35)
6. 五粮液魔法显神威 (37)
7. 天安门广告别具一格 (37)
8. 防伪广告保畅销 (38)
9. 巨人效应出奇制胜 (39)
10. 口香糖公司请电影明星作广告 (40)
11. 让全美都知道总统在吃“保灵蜜” (41)
12. “飞鸽”赠总统 (41)

第四计 以逸待劳

1. 迎合消费中的不稳定现象 (47)
2. 张弛并道的推销理念 (48)
3. 老福特的袖里乾坤 (49)

4. 灵活机动的促销策略 (51)
5. 变形金刚的电视大战 (52)
6. 放长线钓大鱼 (53)
7. 苏格拉底擅长劝诱谈判法 (54)
8. 暖人心的售时服务促销 (56)
9. 一分钱有一分货 (56)
10. 推销中的以逸待劳 (57)

第五计 趁火打劫

1. 美国《检查者报》广告创奇迹 (63)
2. 卖主冷静反观谈价格 (64)
3. 景德镇瓷品售价提高却一抢而空 (65)
4. 取悦矿工的牛仔裤 (65)
5. 利用逆反心理促销 (66)
6. 提示法妙用多 (67)
7. 小地方不可忽视 (68)
8. 学会引用别人的话打动顾客的赚钱术 (69)
9. “可口可乐”与“百事可乐”齐欢乐 (71)
10. 打败“白猫”的“金鱼” (72)
11. 旅游不忘公关 (73)
12. 捕捉最佳推销时机 (74)
13. 牵上了鼻子就别再撒手 (74)

第六计 声东击西

1. 奇招制胜的稻盛和夫 (79)

2. 以买求卖的抛售高招 (80)
3. 攻其不备 出其不意 (81)
4. 迎合消费者心理的赔本赚钱术 (82)
5. 讲价策略差异大 (83)
6. 小鸭请君先洗手 (84)
7. 激将好胜的推销术 (85)
8. 凭“良心”付钱的饭店 (86)
9. 卖书走征婚广告之捷径 (87)
10. 布兰德创意赠送促销 (87)
11. 电蚊器, 用铺垫手法推出广告 (88)
12. 小露大藏的许骗术 (89)

第七计 无中生有

1. 罗拔士的“椰菜娃娃” (95)
2. 上海商店服务促销 5 法 (97)
3. 伦纳德的四步曲销售法 (98)
4. 奇思怪想广开财源的种种怪招 (99)
5. 开发创新出“杜邦” (101)
6. 从摆小摊起家的“傻子”大王 (102)
7. 杂志里的香页广告 (104)
8. 出口雨伞“偷工减料”销路激增 (104)
9. 汽车业务员呼叫奥蒂斯先生 (105)

第八计 暗渡陈仓

1. 小林一三的经营奇术 (111)

2. 粘住金币的胶水…………… (112)
3. 代保剩酒的酒店…………… (112)
4. 频见短谈推销法…………… (114)
5. 多方引导刺激消费的三要领促销术…………… (115)
6. 暴露缺点的心理推销法…………… (116)
7. 上门推销悄然兴起…………… (118)

第九计 隔岸观火

1. 惨胜不如巧败的商战术…………… (123)
2. 洋为中用出杰作…………… (125)
3. 有人唱黑脸有人唱红脸的推销术…………… (126)
4. 以人为本形象新…………… (128)
5. IBM 对未来的投资…………… (128)
6. 推销自己喜欢的产品…………… (131)
7. 乔·吉拉德的情感推销术…………… (132)
8. 魔方的“魔力”…………… (133)
9. 示范推销…………… (134)

第十计 笑里藏刀

1. 诚心致谢培养感情…………… (139)
2. “你”在口中…………… (140)
3. 常常赞美顾客是赚钱最佳手法…………… (141)
4. 他们这样伺候“上帝”…………… (142)
5. 周转电视方便顾客…………… (143)
6. 夸而符实的笑里藏刀促销法…………… (143)

7. 生意兴隆的“汉正街” (145)
8. 高明的推销员突破“面子关” (146)
9. 史密斯的高明之处 (147)
10. 无可挑剔的经营能手 (148)
11. 以修促销经营旺 (149)
12. 威力牌洗衣机的威力之道 (149)
13. 滚雪球效应 (151)
14. 卡隆门电器无限期保护营销术 (152)

第十一计 李代桃僵

1. 以点击面打开市场 (157)
2. 反季节赚大钱 (158)
3. 杂货店经营术：随时增加新品种 (158)
4. 南北特产食品一热抵三鲜 (159)
5. 出其不意攻其不备的推销能手 (160)
6. 逼上“梁山”的郑州钟表眼镜批零商店
..... (161)
7. 小小绅士用品店的竞争赚钱术 (163)
8. 赔本赚吆喝的膏药 (164)
9. 花钱买满意 (165)

第十二计 顺手牵羊

1. 建材产品零卖利民 (171)
2. 靠天气变化发财的个体户 (172)
3. 草帽甩走贫穷帽 (173)

4. 顺手牵羊事半功倍 (174)
5. 胜人一筹的营销策略 (174)
6. 利用考生作广告 (176)
7. 化整为零茅台酒走入百姓家 (177)

第十三计 打草惊蛇

1. 用后请还的推销法 (181)
2. 新产品的命脉 (182)
3. 爱美需要咨询 (183)
4. 如何发现市场 (184)
5. 摔瓶淌酒振名声 (185)
6. 墨尔本一饭店万事当以“谢”开头 (185)
7. “先尝后买”效果佳 (187)
8. “万字酱油”闯美国 (187)
9. 福特公司的电脑软盘 (188)
10. “日月”滤水器的光辉 (189)
11. 示形诱导牵动顾客 (190)

第十四计 借尸还魂

1. 素菜起荤名 (195)
2. 女游客亦是推销员 (196)
3. 茉莉花巧取商品名 (196)
4. 运通公司借修复“自由女神”像扬名 (197)
5. 借大名星作活广告 (198)
6. 重视装潢推销术 (199)

7. 换名赚回失去财 (199)
8. 枯木逢春的“通乳丸” (200)
9. “仿膳”的经营之道 (201)
10. 借尸还魂夺市场 (202)

第十五计 调虎离山

1. 罐头食品公司丢小铜牌 (207)
2. “生日礼物”公关术反响强烈 (208)
3. 当面推销中接受批评 (208)
4. 解除防御的“调虎法” (210)
5. 出版商套出总统一句话作为广告词 (211)
6. 将绿宝石的价格提高一倍出售 (211)
7. 以二择一的销售术 (212)
8. 泡泡糖取人之短促销 (213)

第十六计 欲擒故纵

1. 放饵引鱼的洋商 (219)
2. “到商店抓娃娃去”的娱乐促销 (220)
3. 超市发放“卖菜月票”促销 (221)
4. 普罗特公司欲擒故纵的心理战 (222)
5. 面包店“试吃”促销 (223)
6. 成功的招待推销术 (223)
7. 孩子宝公司的欲擒故纵推销术 (224)
8. 可口可乐建立神奇营销术 (225)
9. 印度画商的疯狂促销 (226)

10. 吊人胃口的“五百包子” (227)
11. 借“机”送信誉的佳能公司 (227)
12. 容易退货带来的效益 (228)

第十七计 抛砖引玉

1. 买一送一 让汽车厂起死回生 (233)
2. 56元换“56型”汽车 (234)
3. 柯达允许仿造的促销术 (235)
4. 小恩小惠提高成交率 (236)
5. 林河酒免费品尝答对中奖 (237)
6. 诱之以利再从中取利 (238)
7. 烟台啤酒别具一格的广告 (239)
8. 超级商场幸运抽奖 (240)
9. 商家清仓以“幸福袋儿”促销 (240)
10. 阿汉餐馆向顾客发放回扣 (241)
11. 孩儿宝无偿赠送动画片 (242)
12. 打折销售引玉法 (242)
13. “有米送”行动哄动香港 (244)
14. 挡不住的诱惑 (245)
15. 请教出信誉的亚都公司 (245)
16. 日本西铁城的甩打推销术 (246)

第十八计 擒贼擒王

1. 专为女士开的妇女儿童用品商场 (251)
2. 广告促销对症下药好 (252)

3. 大学商店两倍提价卖苹果 (253)
4. 以制作独一无二的装饰品促销 (253)
5. 促销中减轻顾客压力 (254)
6. 美国洋娃娃进入德国市场 (255)
7. 麦当劳为少年儿童过生日 (256)
8. 知味观饭店让寿星“真白吃” (256)
9. 一筒唇膏一片美意 (257)
10. “轰动效应”公关战 (258)
11. “24小时回应”的售后服务 (260)
12. “砸”出来的海尔金牌 (261)
13. 使产品充满人情味的鞋业推销术 (262)
14. 名牌商品畅销 (263)

第十九计 釜底抽薪

1. 虎口夺食宣传到人的经商术 (269)
2. 坦白战略成交易 (271)
3. 成功的“猎鬃大王” (272)
4. 现做现卖的丽水羽绒被 (273)
5. 日本席梦思缘何羊入虎口 (274)
6. “太和”欢迎找经理 (275)
7. 车站问讯处一双微笑的眼睛 (276)

第二十计 浑水摸鱼

1. 借对手出名 (281)
2. 午餐直销摸鱼法 (282)

3. 以少扰多的“灯泡大战” (283)
4. 百货公司自动降价推销术 (284)
5. 变滞为俏大渔利 (285)
6. 促销时制造紧张 (286)
7. 给出的最后机会 (287)
8. 哄抬物价的奸商 (289)
9. 囤积居奇牟暴利 (289)
10. 新电脑公司大开“天窗” (290)
11. 不尝不知道一尝忘不掉的赚钱术 (291)
12. 泡水车变成抢手货 (293)

第二十一计 金蝉脱壳

1. 倾听推销有艺术 (297)
2. 巧卖复制“古董” (298)
3. “鸿翔”公关每战必胜 (299)
4. 怎样掌握推销技巧 (300)
5. 别出心裁的新光人寿保险公司 (301)
6. 戏剧性广告起死回生 (303)

第二十二计 关门捉贼

1. 有问无答何以成交 (309)
2. 杏花村酒厂的“关门”战术 (310)
3. 鳄鱼大王综合经营促销 (311)
4. 先声夺人的“野马”广告战 (312)
5. 电动玩具商场的最低标价 (313)

6. 华商车行以优质服务对抗洋商车行…………… (313)
7. “太阳神”创神话…………… (314)
8. 买家具到“百联”…………… (316)
9. 用笑容跟赠品竞争…………… (317)
10. 服务到家固定客户…………… (318)

第二十三计 远交近攻

1. 入乡随俗方制胜…………… (323)
2. 鬻马馈纓占先手…………… (324)
3. 投桃报李的促销广告…………… (325)
4. 本田的销售网络…………… (326)
5. 掌握顾客口味的华泰茶…………… (327)
6. 绝妙表演深得欢心…………… (329)
7. 花样繁多的北京盒子铺与盒子菜…………… (330)
8. “金环蚀”的再现…………… (331)

第二十四计 假途伐虢

1. 利用飞机有惊无险的事故做宣传…………… (337)
2. 丰田不是推销胜似推销的战术…………… (338)
3. “红豆”假文化之途…………… (339)
4. 美国商人大发战争财…………… (339)
5. 无利求名假途术…………… (340)
6. 先从洋人“开刀”的亚都公司…………… (341)
7. 涌入美国的法国白兰地…………… (342)
8. 巧妙促销的爆裂玉米…………… (343)