

金点子策划丛书

主编 蒋星五/秦重庆/刘冰



公关通达的点子

金点子策划丛书

公关通达的点子

主编 蒋星五/秦重庆/刘 冰

农村读物出版社

(京)新登字 169 号

F713

J38-5

金点子策划丛书

公关通达的点子

主编 蒋星五/秦重庆/刘 冰

* * *

责任编辑 林新华 杨金妹

农村读物出版社出版 (北京市朝阳区农展馆北路 2 号)

新华书店北京发行所发行 北京市密云县印刷厂印刷

787×1092mm32 开本 5.625 印张 114 千字

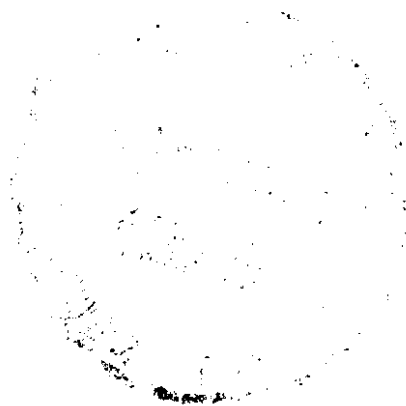
1994 年 7 月第 1 版 1994 年 7 月北京第 1 次印刷

印数 1—6 700 册 定价 5.20 元

ISBN 7-5048-2435-6/C·104

《金点子策划丛书》编撰人员

程宗道	游炳汉	华建宙	蒋茜
宣健萍	华人僖	程燕	刘冰
程鹏	蒋星五	秦重庆	



前言

要创业，离不开点子；要发明，离不开点子；办企业，离不开点子；搞教育，离不开点子；当然发财致富也离不开点子；搞好工作、与人相处……都离不开点子。当然，我们这里指的是对社会进步有益的好点子。

点子就是知识，点子就是力量，点子就是财富！

那么，点子从何而来？什么样的点子最好最有效呢？《金点子策划丛书》的出版，就是出于这个目的编撰的。这套书中的《出点子的技巧》，概述了点子策划的特点、依据、条件和方法。其他四册：《产品开发的点子》、《经营有道的点子》、《营销兴旺的点子》、《公关通达的点子》是以古今中外、各行各业、名人大家、平民百姓……在实践中比较成功的点子整理、编撰而成的。这五本小册子融合在一起，想来会给读者某些启迪——出点子并不是难不可攀的事情；但是出点子需要知识和经验的积累，也需要智力和技能的开发，更需要用一颗对事业钟爱之心去勤奋实践和刻苦创造。

这套小册子是以讲商贸赚钱的点子为主要内容，商务活动中凡是成功的点子，里面应有尽有。而且，许多点子出得实用、有效，而且很有趣味，对学习怎样出点子致富，将有一定的作用。

一册在手，致富有方！预祝你获得成功。但是，由于我们水平有限，错误难免，敬请批评指正。最后，谨向被本书引用过材料的作者、编者、译者致谢。

编 者

1994 年元月

目 录

1	无店铺贩卖	1
2	极地越野汽车	1
3	三间与两间	2
4	慰问袋生意	3
5	顾问妙计	3
6	国优水饺	4
7	菜刀致胜	5
8	悬念广告	6
9	投其所好	6
10	点片	7
11	创新路	8
12	抢财鸡	8
13	大头猫	9
14	代做衣服	10
15	牢记名字	10
16	软功熄火	11
17	重视印象	12
18	巧借相声	13
19	一只大象	13
20	没有经验	14
21	委婉劝说	14

22	巧改木牌	15
23	摘帽奇法	15
24	巧加一字	16
25	还书妙法	16
26	品质取胜	17
27	一块金砖	17
28	一纸三用	18
29	招聘考试	19
30	做服务员	20
31	利用天时	21
32	不退定金	22
33	只挂一两只	22
34	直言相告	23
35	“找人启事”	23
36	晓以利害	24
37	列车宣传	26
38	制造疲劳	26
39	花钱买钱	27
40	存心出错	28
41	双簧谈判	28
42	重视命名	29
43	塑造一流	30
44	称糖绝招	30
45	巧用谐音	31
46	逐步加价	31
47	含糊其辞	32
48	售楼小姐	33

49	从旁加字	34
50	巧用录音	35
51	舍小取大	35
52	巧写对联	36
53	购烟有奖	37
54	销书奇想	38
55	理发新招	38
56	征婚广告	39
57	先收订金	39
58	有意多切	40
59	认真听话	41
60	抓住机会	43
61	善于打听	44
62	以硬对硬	45
63	周全服务	45
64	分秒不差	46
65	“佛要金装”	46
66	巧用剧本	47
67	迂回巧胜	48
68	数字作广告	48
69	赠送“青春宝”	49
70	八哥鸟小姐	50
71	“燕子的信”	50
72	巧妙的谈判	51
73	30秒钟40台	53
74	利用家乡话	54
75	一条信息	55

76	推销绞肉机	55
77	顾客找经理	57
78	厅长收破烂	57
79	女郎当吃客	58
80	广播剧广告	59
81	挂上广告牌	61
82	陈子昂摔琴	61
83	帽子的招牌	62
84	连环画广告	63
85	让小菜上天	64
86	我作不了主	65
87	推销吸尘器	66
88	一部电视片	66
89	这里碰坏了	67
90	推销口香糖	68
91	利用希特勒	69
92	让孩子选择	69
93	接待有学问	69
94	寒暄的秘密	70
95	独创的宣传	71
96	小猪运动会	71
97	“一休”童衫	72
98	此物最相思	72
99	第六枚戒指	73
100	多长一只耳朵	74
101	借别人宣传	75
102	借机进行宣传	76

103	赠送糖炒栗子	77
104	故意向外放风	77
105	选择有利时机	78
106	放长线钓大鱼	79
107	吸取教训	79
108	让人把话说完	80
109	赞助体育活动	81
110	宣传产品特点	81
111	铜像流出啤酒	82
112	和职工多谈心	83
113	胜似妈妈的爱	84
114	打入永安公司	84
115	让人望眼欲穿	85
116	谈牛价的技巧	86
117	勇于承认错误	87
118	占领皮鞋市场	88
119	我们不打折扣	88
120	你穿上真合身	89
121	经理竞选答辩	90
122	摸准行情	91
123	按出厂价出售	92
124	行驶 110 万公里	92
125	卖刀成功奥秘	93
126	小钥匙作用大	93
127	漫画人物表演	94
128	用红豆作商标	94
129	手帕有何功能	95

130	真人做活广告	96
131	穿上道袍游行	96
132	张飞还怕什么	97
133	小丑饮酒奇景	98
134	有香味的广告	98
135	在火车上销售	99
136	流动“跳蚤市场”	99
137	你们也不吃亏	100
138	摩托车头盔	101
139	大学生促销队	101
140	塑料浴罩	102
141	请巨人做广告	102
142	“你真有眼力”	104
143	抬价 10 倍以后	105
144	声音充满自信	105
145	占有苏联市场	106
146	预先印制帽子	107
147	飘香衬衫	108
148	打电话的秘诀	108
149	卖不掉的钢琴	110
150	聘孩子做经理	110
151	满足顾客心理	111
152	举动与众不同	111
153	利用空隙时间	111
154	诺贝尔的绝招	112
155	对口试的回答	114
156	要学会尊重对方	114

157	利用《济公传》	116
158	利用鸽子作宣传	116
159	说服搬家的妙计	117
160	打动了顾客的心	118
161	利用别人的爱好	119
162	夫妻联手讲价钱	120
163	这些人卓有见识	120
164	屋顶行舟	121
165	说服老大娘买布	121
166	一斤豆角一支烟	122
167	陈景润喜爱的药	122
168	赠送红外线烤灯	123
169	每餐只有三分钱	124
170	推销炊具的妙法	126
171	装做什么也不懂	126
172	借《渴望》促销	127
173	举办摄影大奖赛	128
174	笑迎回头客	128
175	一块精致的牌子	129
176	小磨芝麻油广告	129
177	潜意识心理广告	130
178	听奉承话的教训	131
179	广告模特大奖赛	132
180	外遇是一只足球	133
181	向你买一点鸡蛋	134
182	一句话正中下怀	135
183	买了四吨的汽车	136

184	货比三家不吃亏	138
185	奇妙的心理影响	139
186	带头作用的重要性	139
187	商场里有动物园	140
188	举办自行车大赛	141
189	总统用的是派克	141
190	在光头上写字	142
191	英国女皇很赞赏	142
192	真人实景作广告	143
193	总统夸奖的手表	143
194	不与对手正面抗争	144
195	使来访者转怒为喜	144
196	一打玫瑰花的作用	145
197	免费提供 40 个房间	146
198	巧妙地把领带留下	146
199	使你一年多赚 50 万	147
200	民用自卫服	148
201	推迟一天, 赔款一万	149
202	井底“永生”15 年	149
203	在电台做广告以后	150
204	全版只写了三个字	150
205	接近负责人的方法	151
206	谦逊丧失机会	152
207	“绿色广告”风靡南京	152
208	请残疾人现身说法	153
209	免费招待夫人机票	153
210	诺曼底登陆 40 周年	154

211	举办歌曲传播奖活动	154
212	举办免费寿星点心宴	155
213	等于一包中等香烟钱	156
214	这是昨夜卖剩下来的	157
215	难道现在就不怕了吗	157
216	给大老板太太做衣服	158
217	三只母鸡换台收音机	159
218	相声给“嘉陵”做广告	160
219	黛安娜王妃选用的项链	160
220	举办京剧艺术家表演晚会	161
221	服务细致	162
222	走访用户	162

1 无店铺贩卖

美国的查朱原来是乡下一个小火车站的站员。由于车站偏僻、购物困难，而且价格偏高，附近的人们常常要写信请在外地的亲友代买东西，非常麻烦。查朱想：如果能在附近开一个店铺，一定会得到一个发财的机会。可是，他既没有本钱，也没有房子，怎么办呢？他决定尝试用一种新的、无人知晓的邮购办法，即先将商品目录单寄给客户，然后按客户的要求寄去商品。他雇用了两名职员，成立了“查朱通信贩卖公司”。此后，人们纷纷仿效，并从美国风靡到全世界，查朱也成为“无店铺贩卖”方式的创始人。

2 极地越野汽车

人们发现：在长年漫天冰雪的南极，行动迟缓的企鹅，在紧急情况下却能以每小时30公里的速度在冰雪地中奔跑！这是为什么呢？经过观察研究才明白：企鹅有一套特殊的运动方式，它把肚皮贴在雪地上，将双脚作为“滑雪杖”而快速蹬动。噢！日本一家汽车公司由此受到启发，模仿企鹅制造

了一种极地越野汽车。这种极地越野汽车也象企鹅一样，用宽阔的底部紧贴雪地，用转动的轮勺扒雪前进，每小时的速度可达 50 公里，同时，这种车还可以在泥泞地带快速行驶。这种汽车在极地十分畅销，该公司也赚了不少钱。

3 三间与两间

1990 年，个体户张某到海南租房子做生意，看中了三间铺面，房主坚持月租金 500 元一间，张某经过观察，感到第三间铺面很不方正，不适合做生意，只宜做仓库或住房什么的，便决定按房主要价租了前两间。两个月后，第三间房子因位置不够理想而无人问津，房主好不烦恼。

张某见时机成熟，便同房主商量租用事宜。

“秦老板，听说那间铺面还没有主，我帮助你物色一位怎么样？”

“好啊！张老板，真是太多谢你了！”

“不过，如果还是那‘数’，恐怕我也难呢。”

“是啊，那个铺面不太好，当时让你一起租用就好了！”

“哎，都过去了，不用提啦！我现有的铺面也够用了，还是重新物色一个老板吧！”张某假装推辞说。

“依我看，你也用得上的，干脆租下算了，别推了，价钱上少一担（100 元），这样够哥们了吧！”秦老板急不可耐地说。

“多谢关照！若是我租下来也开不了店，只能当仓库用，收入增加不了，却要多开支 400 元，不行啊！”

张某一推再推，房主一让再让，最后以 250 元达成共识，三间铺面至此全部租下，每间比市面 450 元的租金还低