

可口可乐大王：艾萨

艾萨(1851~1929)，可口可乐王国的创始人。他生于美国佐治亚州一个商人家庭。从小受过良好的家教，表现出做生意的天赋。他 19 岁开始进药房当学徒，历经种种磨砺 (lì)，走上创业之路。一个偶然的机，他与发明可口可乐的人结缘，并传奇般买下可口可乐的专利权。从此，他凭借自己的天才和努力，把一个本来毫无名气的可口可乐产业发展成一个辉煌的可口可乐王国。

少年立大志

艾萨·坎德勒生于 1851 年 12 月 30 日午夜。

艾萨诞生的时候，他的父亲已是佐治亚州卡罗尔县的一个功成名就的商人和房地产业主。

正是因为艾萨的父母塞缪 (miào) 尔和马莎历尽了艰辛才创下了一份不薄的产业，所以他们对子女的教育十分严格。

艾萨·坎德勒兄妹在实际生活中学到了生存的本领。他们不仅在农田上干活儿，而且也观察父亲如何经营商店和做房地产买卖，如何进行辩论和谈判，不仅在经济金融上，而且也在政治上进行交易。这些都使艾萨及其兄妹不仅有了良好的体魄 (pò)，也有了精明的头脑。

塞缪尔从不给孩子零用钱，而要他们自己去赚。他教育他们怎样去用钱，怎样去赚钱。教导他们在田间干活儿

以及在任何高尚的工作中干些体力活儿，不仅可以赢得有教养的人们的尊敬，而且可以使他们自己心身健康，在以后的生活中取得成就。艾萨及其兄妹还从父亲那里学会了管理和用人的办法，观察他们的父亲是如何使田间和商店的工人按照他的意愿办事的。

小艾萨的童年恰逢美国南北战争，自然他家也不可避免地卷入了战争，但万幸的是这场战争对他和家人来说，并未带来太大的冲击和损失。

内战刚结束的日子里，手头很紧，经常是看不到钱的。艾萨这一年才七岁，他在听大人谈话时，听到有人说卖貂(diāo)皮在亚特兰大可以赚到钱，于是他就开始留心了

有一天，他正在田里耕地的时候，忽听到家里一阵骚乱。他穿过田地跑回家去，母亲对他说，可能是有蛇要吃厨房地板下面窝里的一只母鸡。

小艾萨不加思索，立即跪下去，四肢趴在地板上，钻到地板下去看，想看个究竟。突然窜出一只大水貂，小艾萨眼睛一亮，立刻从地板下爬出来，紧追上去。

水貂在前面跑，他在后面追，心里只有一个念头：“一定要抓住它 抓住它 抓住它！”除此之外，他什么都没考虑，一点都不害怕。

他从谷仓旁边跑过去，穿过一片森林，扑到一条小溪里，猛地一下就抓住了水貂。不料那惊慌失措的水貂掉头就是一口，咬住了小艾萨的左胳膊，鲜血从衣服里渗了出来，可小艾萨咬紧牙，就是不放掉水貂，他全身压在了水貂的身上，右手抓起身边的小石块朝水貂的头上猛砸，那水貂在他身子下挣扎不止，可小艾萨就是不放，不断地砸它，渐渐地水貂不动了，小艾萨也砸不动了。



水貂死了，小艾萨拖着它，噙着眼泪咬着牙，回到了家里。塞缪尔先生发现了艾萨，赶紧给他包扎，而后再召来了他的兄弟姐妹，满脸严肃地对他们说，要像小艾萨一样想方设法地赚钱，要勇敢，要有锲而不舍^①的精神，但也要小心，不可太冒险。说完不仅又夸赞了小艾萨，同时也告诫他以后要小心一点，不要太大胆了。

第二天，小艾萨按捺不住兴奋之情，坐上马车去了亚特兰大，亚特兰大距小镇有 36 英里之远，这次卖貂皮足足花了小艾萨一天的时间。

本来，小艾萨以为他最多可得 25 美分，结果卖了一美元，这一美元是他第一次赚的钱，他高兴死了。那个买貂皮的人说，他还要这样的货，也出同样的价钱。于是，小艾萨开始怂恿^②兄弟姐妹和邻居的小孩四处抓貂，然后由他统一进城去卖，这样他们赚了不少钱。

后来，在来来往往的“贸易”中，小艾萨又发现不应浪费马车回镇的机会，于是他从亚特兰大又买了一批日用品和别针，回到乡下小镇出售，这样又卖了个好价钱。通过卖貂皮和别针，小艾萨赚了一百多美元，成了一个小富翁。

南北战争迫使学校关了门，艾萨退学了。后来，他念了两年高中。1870 年，19 岁的艾萨便到了城里进了药房当了“学徒”，向当医生迈进了一步。

那时的美国中等专科学校还很少，职业培养主要以各行各业的店铺老板带徒弟的方式进行，艾萨·坎德勒便是到卡特维尔城的一家药房当的学徒。

锲而不舍 (qiè)：雕刻一件东西，一直刻下去不放手。比喻有恒心，有毅力。

怂恿 (sǒng yǒng)：鼓动别人去做某事。

当学徒可算不上什么好差事，技术没有学到以前，先得学会如何服侍师父乃至师父一家人，从端茶倒水、扫地抹灰、倒尿盆到带孩子都要干。

艾萨因为自幼受父母严厉的管束和教育，当学徒手勤脚快，头脑灵活，博得了老板的好感，他清早 5 点就起床打扫店铺，下班后仍留下收拾一切，关门闭户，然后才回住所去休息。

艾萨在这家店铺学了两年，也算略有些成绩了。他要另辟新地了。他选择了亚特兰大——当时的药都，他要去那里寻求更大的发展。

1873 年，21 岁的他带着 1 美元 70 美分和一张工作介绍信来到了亚特兰大。

也许是他对亚特兰大的期望值太高的缘故吧，他在这里的大街小巷转悠了三天，也没有找到一份像样的工作。

亚特兰大是成药和原料的集散地，满街都是铺天盖地的广告，这显示了它商业贸易上的繁荣，可是它却拒绝接纳一个诚实、有事业心、雄心勃勃、前途无量的年轻人。

不过，艾萨·坎德勒不是那种遭受一点挫折就垂头丧气的人，他仍然踌躇^①满志，虽然身上不到两美元，可是他浑身都是精力和气力，两年的学徒不是白干的，虽然这几天处处吃闭门羹（gēng），而且口袋里就要空空如也了，晚上还可能会露宿街头，可他仍然不断地给自己打气：天无绝人之路，一定会找到工作的！

终于，在一个万家灯火的晚上，他来到一家尚未打烊（yǎng）的药房门前，这家药房挂着牌子，上书乔治·杰斐逊·霍华德药铺。

踌躇（chóu chú）：得意的样子。

“先生，请问你们店里需要新店员吗？”

一个伙计模样的人看了看他说：“这得看你能不能胜任工作了。”

艾萨知道机会来了，马上走近一些，说道：“这没问题，我在药房干过整整两年，一般的活儿难不了我。”

那店员说道：“那么好吧，我给老板说一下，你会得到这份工作的，因为我马上就要离开这里，到另外一个店里去当主管了。”

接着，艾萨见到了店老板霍华德先生，老板同意试用这个年轻而又有朝气的药剂师。

艾萨不顾劳累，马上着手工作，以证明自身的价值，这天晚上，他从入店的九点钟一直工作到午夜关门为止。也许是太累了吧，他竟然睡在了药房的柜台下面。

艾萨个头比一般人要矮，可他工作十分用力，不敢有半点懈怠^①，他也十分节俭，药房每周营业六天，每天营业时间持续到午夜。星期日的休息变得十分难得，他利用这个难得的休息日与教会建立了联系，并同各界人士展开了交往。

虽然他属于试用人员，但是他的勤奋和才能，他的兢兢业业^②，很快就赢得了老板的赏识和信任，不久他就被提拔做了店员主管。

虽然艾萨当上了店员主管，但他仍然每天第一个到店上班，晚上最后一个离开，毫无松懈之心。霍华德先生为得到这么一个负责的好助手，而喜出望外，不多久，就给艾萨提了薪，将店里的活计业务全部托付给了艾萨。

懈怠 (xiè dài)：松懈懒惰。

② 兢兢 (jīng) 业业：小心谨慎，认真负责。

艾萨每天忙里忙外地干，累得伸不直腰，却仍然十分开心。不幸的是，当年 11 月 13 日他的父亲塞缪尔先生病故了，他不得不暂时告假，中断药房工作回去照顾家人。

1875 年 1 日，艾萨安顿好家人后，重新回到亚特兰大乔治药房当他的店员主管。在随后的二年多时间里，他一直担任这一职务，他是一个有眼光有脑子的人，聪明敏捷，能很快地领悟事物的道理，从工作中注意观察药材行业批发零售业务的运营机制，思考总结工作中的经验教训。

艾萨的才能越来越为老板霍华德欣赏，他常常在家人面前赞扬艾萨，霍华德太太很庆幸丈夫可以少操劳一些，多陪陪自己，所以也很欣赏艾萨，他们的女儿露西·利齐·霍华德受父母的影响也对艾萨产生了很好的印象。

露西·利齐·霍华德正值豆蔻年华，情窦初开之时。她上完初中后便辍学在家，周围没有爱恋的对象，听说店里来了一个年轻能干的伙计，不由充满了好奇心和爱慕之心。

露西小姐每逢无人时便情不自禁地想起艾萨，于是她有事无事地借故往药店里跑，她的举动引起了父亲的注意，并被暗示禁止与艾萨过于亲密和频繁接触，但这不但无济于事，反而激起了露西小姐的激情。

艾萨对此事也极端地烦恼，他暗暗地下了决心，一定要多多地赚钱，一定要当老板，而且要当上大老板，那样他就可以名正言顺地追求露西了。

艾萨省吃俭用，把赚的钱一分一厘都积蓄起来，并寻找投资当老板的机会。同时，露西与艾萨投桃报李，两人真正好了起来。其时，霍华德先生在生意上出了点麻烦，他的资金周转不灵了，于是他急于将自己手中的几间店面

出让，以弥补损失，艾萨捉住机会用自己不多的积蓄并以三寸不烂之舌和靠朋友的帮助，买下了霍华德先生的一间店铺，让自己做上了老板。

不过，虽然艾萨自己当上老板，可霍华德先生仍然阻止他与露西的恋爱，这使他们之间的关系也因此事而越闹越僵(jiāng)了。

但是，1878年1月15日，艾萨·坎德勒与露西·利齐·霍华德义无反顾地在亚特兰大第一卫理公会教堂举行了婚礼，只是露西小姐的父母均未参加婚礼。

艾萨的婚礼，露西的父母霍华德先生及其夫人没来参加这件事，给了他很大的刺激。他发誓一定要成为亚特兰大的首富，乃至佐治亚州的首富，全美国的首富，让岳父不敢轻视自己。

直到艾萨的长子查尔士·霍华德·坎德勒出世后，霍华德先生因为有了外孙，才写信与女儿和女婿恢复了关系，这倔(jué)强(jiàng)的老头也只有婴儿才能说服他，不过这这也是情理之中的事情。

艾萨成家之后，全身心地投入了自己的事业，开始了忙忙碌碌的工作。随后的几年成了他生活道路上极为重要的年份。他在商场中逐步成为一个内行的商人，学会了如何管理一个药材批发企业，并开始扩大业务范围，同时，他也成为一名著名的药剂师。

1879年，他首次涉足于亚特兰大房地产业，继承了父亲当年从事房地产业的传统。这年是亚特兰大的“黄金复兴”岁月，他的生意也随着蒸蒸日上，药材批发业务也日益扩大。1881年，他的合伙人霍尔曼退休。艾萨收购了他的股权，公司也易名为艾萨·坎德勒公司。这年他还购买了“科隆永久芳香水”的专利，并不断做广告。使这种香

水成为女士们所喜欢的畅销商品。

1882年4月，他把公司的一半股权卖给了他以前的老板，现在的岳父乔治·霍华德。这个公司于是更名为霍华德——坎德勒公司。他的生意随着亚特兰大的发展而不断兴旺起来。艾萨早就认为药房的利润不是来自配方，而是来自出售品种繁多的杂货，若想获得更多的利润，药商必须制作和出售“自己牌子”的东西，就像今天大商场做的那样。此外，艾萨还经常找别人研制出来的有发展前途的成药，他可以购买其专利权，来加以推销。艾萨知道，他没必要当什么专利人，但他可以利用别人的研究成果，以此来打开销路，赚他一笔。

1888年，艾萨已经不再是当年那个袋里只有1美元75美分的穷小子了，他变成了拥有数万美元、亚特兰大制药界的名人了。

1886年，艾萨干脆连他老岳父的股权也设法弄到了手，然后将公司改名为：艾萨·坎德勒公司，从此，他真正拥有了自己的天地。

可口可乐传奇

可口可乐公司创建于1886年，迄（qì）今已有100多年的历史了，然而要说起它的种种传奇故事，追本溯源，还得从它的“生身之父”——约翰·S·彭伯顿说起。

彭伯顿是一个药剂师。彭伯顿自封为“医学博士”，其实并没有什么证据可以说明他曾获得过医学博士学位，有人说他曾就读于乔治亚州南方药用植物学院，也算是受了点正规教育。在美国内战中，他曾经当过兵吃过军粮，战争结束后，他干起了自己的老本行。

彭伯顿从纽约采买了南方紧俏的成药，拼命地赚钱，想成为富翁，同时他还是一个擅于发明的天才药剂师。

彭伯顿在他的药房里将各种药材煮呀，熬呀，滤呀，他这样日复一日的折腾，还真研制出不少药品来，比如血压丸、提神丹、咳嗽糖浆等。彭伯顿就在炮制肝炎丸和染发水的过程中灵感顿生，发明了一种新的健身饮料，这就是神奇的可口可乐。

可口可乐的诞生就像“圣母玛丽亚产子”一样让人激动不已，但这种奇妙的饮料开始只不过是作为一种药剂来出售罢了。它的主要成份就是可卡叶和可卡碱。

人们可以想象在美国商业精神和享乐主义占了上风，自然，具有强身健体魅力的可口可乐从它诞生的第一天起，就博得了美国人的青睐（lài）。

只可惜，彭伯顿不是一个出色的推销员，他用冗（rǒng）长的广告词来宣传自己的产品，虽然谎言重复一千遍就成了真理，可它们对可口可乐的印象也仅是：一种药剂，而不是饮料。

可是，不管怎么说，可口可乐开始有了点立足之地，而正在彭伯顿势单力薄，难展宏图之际，两个北方佬弗兰克·鲁宾逊和大卫·杜尔出现在他面前。这两个家伙是推销彩色印刷机的推销商，在他们的头脑中，南方人都是土包子，连听都没有听说过彩印机这玩意，一见到它，肯定会欣喜若狂，马上购买的。

不料，他们过高估计了南方人的热情，过低估计了南方人的智商，在南部最繁华的都市亚特兰大，他们连一台彩印机也没有售出，正当他们焦头烂额，准备收拾行李卷铺盖回老家时，听人说彭伯顿先生似乎在寻找新点子和新伙伴，于是他们来到彭伯顿的药店，准备碰一下运气。

“请问 你就是彭伯顿先生吗？”

“是的 你们要看病吗？”

“不是的，我们并不是来看病的，而是久仰先生的大名，知道你是本地赫赫（hè）有名的发明家，所以专程来拜访你。”鲁宾逊给了彭伯顿一顶高帽子，这是聪明的推销商惯用的技巧。

“发明家不敢当 不过我的确发明了一些药。”彭伯顿一谈起他的发明就来了精神。

鲁宾逊和杜尔当然不是来听他吹自己的发明的，所以赶紧把话题一转。

“发明家最能理解世界新发明。我手头正有一种了不起的发明，简直妙不可言，怎么样，先生看看吧？”鲁宾逊边说边摊开图纸。”

“这是刚刚问世的彩印机，它可以把色彩印得非常准确。”鲁宾逊又拿出了印刷样品。

彭伯顿是个很有修养的绅士，他压根儿不想要什么彩印机，但他同样耐心地听他们讲解。未了才说：“对不起，先生们，我暂时还用不上彩印机，也暂时没有兴趣做这个生意，如果以后我用得着或我的朋友要，我会来找你们的。”

正当鲁宾逊和杜尔垂头丧气要走时，彭伯顿客气地让他们坐下来，叫小徒弟端来了自制的饮料——可口可乐，不过这时饮料还没有可口可乐的名字罢了。

鲁宾逊他们喝了一口就禁不住问道：“这是什么？”我从来没有喝过这样美妙的家庭制品，简直太可口了！”

现在，轮到彭伯顿先生向两位彩印机推销商推销自己的发明了。

彭伯顿向他们介绍了自己的发明，并且邀请他们入

股，共同开发这种饮料，因为他已从刚才鲁宾逊的推销中发现他们的推销才能。

于是，经过一番商议，鲁宾逊与杜尔以彩印机投资，彭伯顿的助手艾得·荷兰亦愿意加盟其中。而荷兰是四人中唯一的现金投资者。终于“彭伯顿化学公司”诞生了。

彭伯顿化学公司创业伊始，四人配合默契，吃苦耐劳，要把饮料推销出去。

如果彭伯顿化学公司的四位股东能够精诚团结，同舟共济^①的话，那么，可口可乐在他们的手上定然是会发达起来的。然而，正如世上许多成功的事一样，可口可乐的发展道路注定是充满了艰辛与危机的，而且，在名利的面前，人们尤其是商人常常免不了要来个窝里斗。

这时，公司的股东一共有四份，彭伯顿、鲁宾逊、杜尔、荷兰各享有一份。公司的业务此时有如旭日东升，可就在这时，杜尔却宣布要退出公司，原因只是：公司虽然发展了，但却并不赚钱，因为赚到的钱都投入到广告和大量的试饮上去了。其实这些促销手段都是为了公司将来的大发展，可惜有的人就是缺乏商业头脑，很短见。不过，杜尔退出时又介绍了一位投资者，此人名叫亚历山大。

亚历山大因为财大气粗，总经理的宝座自然非他莫属了。亚历山大大权独揽（lǎn），独断专行，他从不向股东汇报经营状况，也不定期公布帐目，我行我素。

亚历山大这一套自然激起了股东们的反感，彭伯顿他们又不是吃素的，他们干脆告上了法庭。亚历山大不是亚

① 同舟共济：比喻同心协力。

特兰大人，见情形不妙早已卷起铺盖，带着现金和帐册溜之大吉了。

鲁宾逊费尽九牛二虎之力，才大致核清了帐目，可口可乐公司略有亏损，但还不算太大。

可是，可怜的鲁宾逊一点都不知情，就在亚历山大独揽大权的同时，彭伯顿也开始了自己的秘密行动。他为自己的可口可乐申请了发明专利权，并于 1886 年 6 月 28 日获批准。这样就使得彭伯顿立于不败之地了，因为他拥有专利权，而公司只拥有使用专利的权利。

彭伯顿不仅拥有可口可乐的专利权，他还将可口可乐的取名与标准字体占为已有，不久，彭伯顿偷偷地把可口可乐的股权转让给了威利斯·维伦斯和乔治·劳恩蒂斯，而且卖得很廉价，简直是半卖半送，总共才卖了 1201 美元，其中 1200 元还是无息借款。

原来彭伯顿早在南北战争中负了伤，虽然没有死，但因为伤很重，为了减轻疼痛，他沾上了吗啡。此后一直未间断，后来他又患了严重的溃（kuì）瘍（yáng），发展到胃癌，毒瘾就更大了。

吸毒是一个永远也填不满的无底洞。于是彭伯顿就开始出卖他的专利权了。

当彭伯顿吞吞吐吐地将这一切告诉给鲁宾逊时，这不啻（chì）于晴空霹（pī）雳（lì）他目瞪口呆①！

陷入了毒瘾深渊的彭伯顿已经顾不了什么绅士风度和操守自律了，他已经卖了一次可口可乐的专利权，自然就有了第二次。

这次他以刊登虚假广告为饵一口气钓上了三个性急的

目瞪口呆：形容受惊而愣住的样子。

企业家，他们分别是：靡菲德、莫非与布尔德沃斯。彭伯顿的出价是 2000 元购得一半的股份。

现在，可口可乐的专利权已经被瓜分得无以复加了。手中握有可口可乐的股权合法契约的人至少有 6 个人。而早期的股人鲁宾逊和荷兰反被抛弃了。

可口可乐的股权还在继续分散。他们简直厌烦了，而且可口可乐的状态又不佳，与其让资金沉陷其中，抱着金娃娃饿死，还不如找个替死鬼，让金娃娃下蛋也好。于是他们又把专利转让给了可口可乐的推销员伍尔夫克·沃克和沃克的妹妹玛格莉特·多齐尔夫人。

在这以后的半年时间里，沃克认识到，如果不增加设备和投入适当的广告费，要使公司真正盈利是不可能的，而此时他和他妹妹的资金明显不足，于是他开始寻求帮助。

他首先找到了开药房的乔治·雅克布什，并且与之商定生产可口可乐原浆的设备仍然放在乔治的场地上，这样又节省了一笔建场地或租场地的费用。接着，他又找到了一个在他推销可口可乐时认识的一个非常成功的药剂师——这就是艾萨·克里克斯·坎德勒。

艾萨·坎德勒登场了，他的出场注定了可口可乐要有一个惊天动地的变化。

沃克和他妹妹与艾萨·坎德勒先生三人联手成立了一个新公司，叫做沃克——坎德勒公司，并于 1888 年 4 月 14 日以 550 美元的价格购买了彭伯顿余下的 $\frac{1}{3}$ 的可口可乐股权，这样沃克——坎德勒公司就全部拥有了可口可乐的全部股权。从合同上来看，购买彭伯顿剩余股权的是公司，但实际出钱的是坎德勒，因而他占有了 $\frac{1}{3}$ 的股权，这样一来，可口可乐其它 $\frac{2}{3}$ 股权掌握在沃克和他的妹妹

手里。

艾萨·坎德勒是一个雄心勃勃的人，他为了巩固自己在公司中的地位，费尽心思，绞尽脑汁地想，最后，他从短视与幼稚的沃克兄妹手中又购买了 $1/3$ 的股权，从而增加了他所占的股额，表面上他拥有 $1/3$ 的股权，而实际上则拥有 $2/3$ 的股权。

就这样艾萨·坎德勒已能完全控制可口可乐，他如愿以偿地掌握了可口可乐的生杀大权。

艾萨·坎德勒是一个乱世枭（xiāo）雄，他起用鲁宾逊为第一线指挥，主管可口可乐的生产经营。可口可乐就是在这两位雄才大略的企业家手中开始发达的。

一个王国的诞生

1899年可口可乐工厂装配了现代化的加工设备。同年，由于公司业务规模的急剧扩大，场地很快就不够用了。

1909年和 1919年又分别建成玛格诺利亚街大厦和北街工厂；……

可口可乐王国是愈来愈壮大了，艾萨的事业如日中天^①。

一个成功的商人总是不满足的，艾萨的投资开始扩大了，他的投资扩及众多领域，房地产、银行、铁路、纺织厂和公用事业公司。

艾萨不仅在亚特兰大，而且在纽约市、堪萨斯市和巴尔的摩都拥有房产。他的核心事业——可口可乐更是值得

如日中天：比喻事事正发展到十分兴盛的阶段。

骄傲，他建立的可口可乐原浆厂不仅已经遍及亚特兰大、芝加哥、新奥尔良、纽约、华盛顿、费城等国内大都市，而且还占有了温哥华、多伦多、哈瓦那等国外市场，可口可乐公司已由一个地区型的小型企业，变成一个全国性的乃至国际性的大型企业。

可口可乐王国由一个无名之辈成为全球闻名大型企业，完全归功于可口可乐之父艾萨的领导与管理。

可以说，没有彭伯顿就没有可口可乐，可如果没有艾萨就不能让人知道可口可乐。

艾萨广泛进行大量的试验，每年的试饮费高达近万元，约合 10 万多杯可口可乐。真可说是“舍不得孩子打不了狼”啊！

试饮不是随随便便在大街上找人来喝可口可乐；如果是这样的话，那可口可乐公司就要关门了。艾萨的试饮是通过各地的推销商提供一批在各地有一定名望地位的、有影响力的人物名单，然后公司派人送上免费券给他们，并附上可口可乐的宣传介绍品，这样既避免了试饮的盲目性，又节约了开支，还达到了宣传的效果。当然，这种手段主要是在外地试行。

艾萨第二种促销手段，也是最重要的促销手段是广告，广告是可口可乐大获成功的基本条件之一。

可口可乐的广告一直将其定位于成药与软饮料之间，表面上看这似乎很取巧，可以招揽（lǎn）更多的顾客，但事实上公司并未因此使可口可乐销售量有增长。

基于健康人总比病人多的事实，更由于形势所逼，因为当时美国政府看到成药利润高，想增加成药的税率，所以艾萨决定面向健康人，将可口可乐定位为软饮料。

可口可乐终于成了一种单一的饮料产品，为其将来的

大发展准备了条件，也促使其不再徘徊于成药和饮料之间，给了艾萨全力以赴发展它的决心。

广告是促销的有效途径。艾萨利用一切可以利用的条件来作广告。除了在报纸、广播、电视、电影上作广告之外，他还在日历上打上可口可乐的广告词，甚至在各种玩具上也印上可口可乐商标，以此来达到宣传的目的。

1896 年以后，公司自己开展了广告业务，不仅给自己的产品作广告，还开始为别人的产品作广告。那时有电车上 3 个月的广告费是 45 美元，到 1901 年，在美国、加拿大和古巴的几乎所有的有轨电车上都有了可口可乐的广告。

1904 年，可口可乐公司开始在全国性刊物上刊登广告，成为南方公司中首家在全国性报纸上刊登广告的企业。

1908 年，公司在美国建筑物的墙壁上用彩色漆刷印可口可乐标志的面积达 250 万平方英尺。

同年，公司还在古巴和加拿大的建筑物的墙壁上也用油漆刷制了达 1 万平方英尺的广告。并在美国、加拿大、古巴这三个国家的所有大城市都竖立了可口可乐标志。公司共拥有了 1 万多个广告橱窗，冷饮店还采用了花旗和其他一些特殊的宣传手段。

1909 年，在美国首都华盛顿的水面游艇两侧都挂上了可口可乐的巨幅标志，墙壁上和仓库里、日历上、吸墨水纸上、托盘上、扇子上、衬衣上、大理石镇纸上……可口可乐广告真是见缝插针、无处不在，人们无论走到哪里……，不论向哪个方向望去，都可以看到“可口可乐”鲜明的标志。

值得一提的是，世界上第一个雕塑广告也是可口可乐