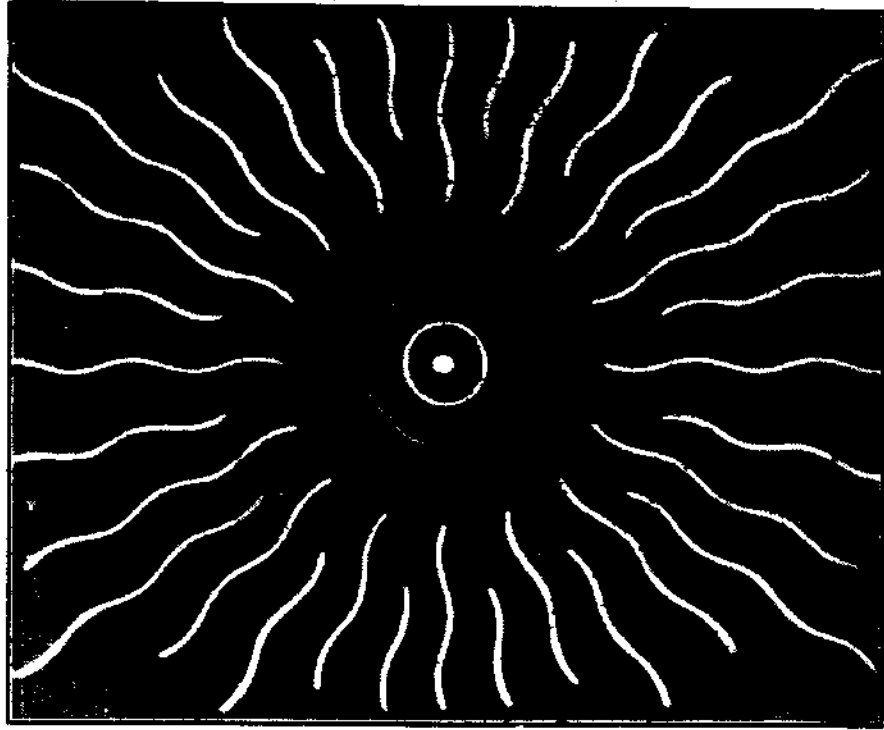




LIGHT

第五期
第二期



奇異安迪生
亞司令及飛利浦
美長管形燈泡



奇異安迪生，亞司令及飛利浦長管形燈泡。實為近代建築及裝飾上之一大補助。對於目下流行之建築及傢具式樣。至為相配。而且發光柔和。無眩目之弊。無論何處。均宜裝置。各種電路。均可接合。商店更可利用作為陳列貨品之用。其於下列各處。尤為適宜：

- (一) 住宅，商店，戲院，舞廳，禮堂，教堂等。
- (二) 燈光裝飾，輪廓照片，燈光字形等。

中和燈泡公司啓

營業部四川路一一〇號
電話一七二五〇號



開能達

Callender's



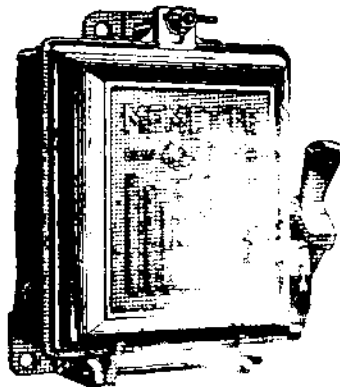
SAFETY FIRST

CHEAP WIRES ARE A SOURCE OF DANGER. USE ONLY CALLENDERS C.M.A. GRADES

惟安全為最要
廉價電線往來源。若用開能達牌C.M.A.電線，方可萬無一失。



M. E. M. Gear need no introduction, they are well known throughout China



Prices Lowest in History. Ask for catalogue

M E M 開關之精美聞名全國，更作介紹。

廉奇目價 寄即索函本樣

Stock carried by:-
SOLE AGENTS

INNIS & RIDDLE (CHINA) LTD.

(INCORPORATED UNDER THE HONGKONG ORDINANCE)

SHANGHAI

HONGKONG

理經總

司公限有泰萬商英

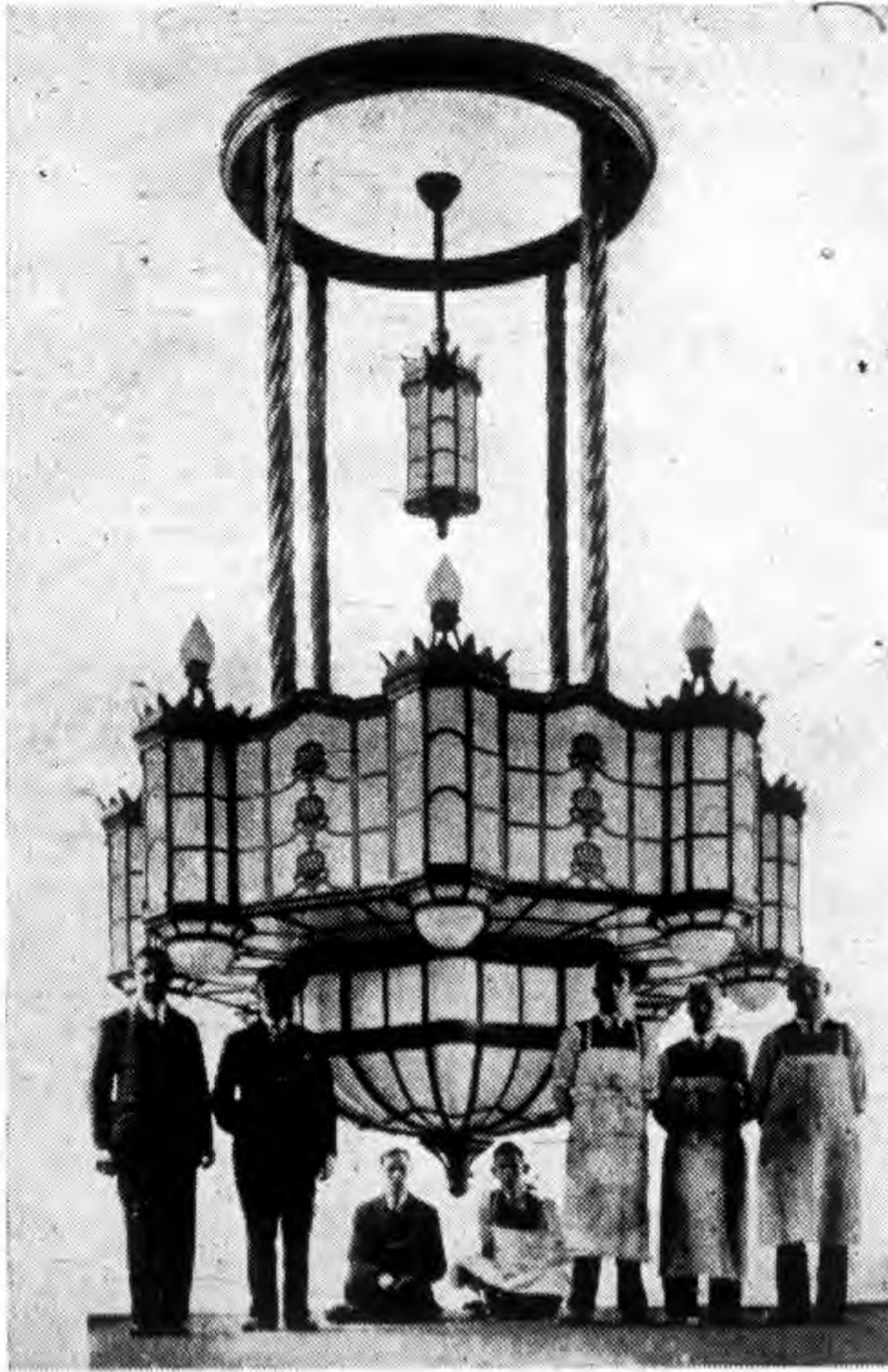
港 香

海 上

J.E.C.

凡屬電器

此燈全部皆係通用本廠製造



無不製售

內用電池即係著名全球之亞司令老牌燈泡

英國

通用電器有限公司

上海

寧波路二三一

二七號

香港

皇后房子

美國街市

一九三六年世界攝影名作



利用電燈光明照耀之音樂臺為某年
美國汽車展覽會生色不少。光亮之
電燈。實屬萬能。





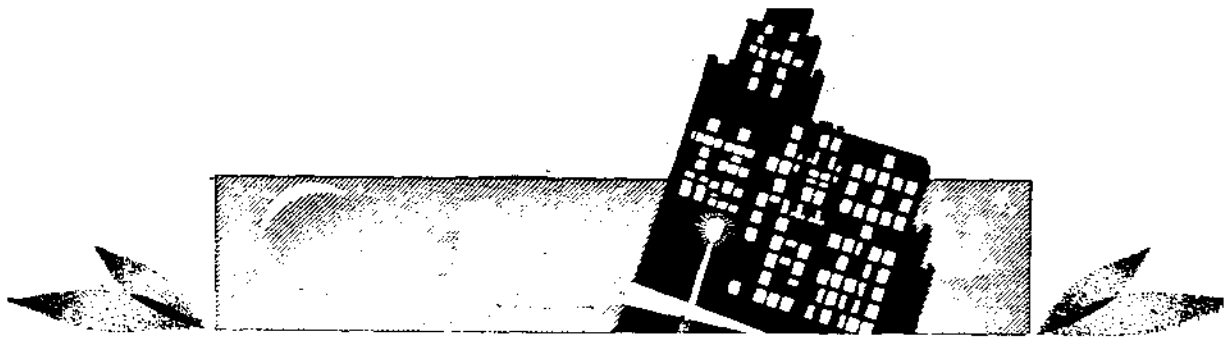
光明照耀之

理髮館

圖為荷蘭著名之
理髮館。櫥窗用適
宜之電燈。照耀如
畫。使人發生非常
之美感。可見燈光
對於櫥窗陳設之重
要及功效矣。



圖中店舖之燈光
陳設。光明美觀。
引人入勝。對於貨
品之推銷及營業之
推廣。當然大有輔
助。



中和燈泡雜誌

第五卷 第二期 目錄

民國二十六年四月份

專論

中和燈泡公司在中國實業界之地位 (7)

特載

供獻給全國經售商 (11)

研究

燈泡的故事 (12)

買燈泡的秘訣 (19)

絞絲泡 (23)

推銷問題研究大綱 (25)

商人修養

善於經營的店主 (34)

世界珍聞 (38)

雜俎

店員修養 (39)

怎樣可以上進 (41)

零碎智識 (43)

照明世界 ()

注意 競賽

凡電料店店員均可參加詳情請閱

本刊第40頁

頁數



中和燈泡公司 在中國實業界之地位

燈光為現代文化之必需品。電燈之予人以舒適與快樂，在各種生活方式中均可充分表現。我人雖慣於在明亮之燈光下工作，閱讀書籍，攝影，或持手電燈在黑暗中散步等等，惟我人或從未思及改良燈泡之鉅大工程及其所需之精密儀器，以製造最高級之燈泡也。

在中國，第一隻燈泡之輸入尚遠在三十餘年前。今日中國市上之四種最著名商標——奇異、安迪生、亞司、飛利浦及太史林——已被認為中國電燈工業之領袖。

以工業之立場而言，燈泡之在中國製造始於一九一七年。燈泡在中國製造之用意，除可以採用中國原料外，最足注意者厥為凡貨品既在中國市場出售，當然以就地製造為最宜之原則。

即如美國汽車廠在德國設立分廠，德國顏料廠亦設立製造廠於英美等國，英國煙草業亦有若干製造廠開設於國外，而沿太平洋一帶如星加坡，暹羅，荷屬東印度，南洋羣島等地，亦有中國資本國人經營之製造廠。由此可知一國之大工業在國外設立製造廠，已屬常事，其目的無非欲使用戶能得種種便利耳。

在此種國際工業發展之過程中，燈泡一物，亦非例外，因此美國奇異電氣公司於西歷一九一七年，即民國六年，設立分廠於上海，即今日之上海奇異安迪生電器公司，實為在中國製





造燈泡之第一家。自彼時起以至今日，奇異安迪生廠所製之燈泡，其總數已達一萬萬隻以上。其發展燈泡業之努力，在中國實業史上實佔其重要之位置也。

該廠現裝有最精良最新式之機器，此種機器，係外國總廠所製造而專備本廠自用者，採用最佳之原料——此種原料除燈絲及氬氣等重要原料須向外國本廠進口外，大部均採用中國土產——並雇用人工達一千名之多。奇異安迪生廠自在中國開始製造燈泡以來，所發於其雇

員之薪金已達數百萬元之鉅矣。廠中管理，最為完善，而製造各部，均由國人專家負責主持，彼等均曾在美國總廠中，於大發明家安迪生氏之指導下，從事研究多年，至一九一七年始回國任事，故對於燈泡製造上之經驗，在中國實可稱為無出其右者。

奇異安迪生廠幾無日不與歐美總廠所專設之著名實驗所互通音訊，凡燈泡製造上一有新發現，立即轉知該廠，故此種研究工作，雖在國外奇異安迪生，亞司令，飛

利浦及太史林四大名廠內進行，而我國用戶亦可直接獲得其種種利益。

奇異安迪生廠所製之燈泡，其貨質之優美，舉世無匹，而其所以能製造如此優美之燈泡者，全憑其採用最佳之原料，備有最新式之自動機器，與有熟練之工人，經驗豐富之工程師，以及精密之檢驗及高深之研究工作也。奇異安迪生廠每月產額達普通大燈泡及手電小燈泡各一百萬隻以上。奇異安迪生廠內之職工，均享有最優厚





之待遇，廠方且獎勵運動及儲蓄，目前已組成者，有足球，排球，排球及網球等錦標賽，每季均有獎品給予優勝者。廠內工人，無一不深感快樂及滿意，蓋彼等所得之待遇，在國內堪稱為最優厚者也。

中和燈泡公司為奇異安迪生，亞司令，飛利浦及太史林四種燈泡之總銷售機關，其營業部亦由國人專家全權管理之。歐美技術及科學之能有益於中國，在奇異安迪生電器公司及中和燈泡公司兩者之在華種種發展上，即

為一強有力之明證。目下我國缺乏資本，故政府常欲利用外資以發展我國之實業，而奇異安迪生電器公司及中和燈泡公司首先以鉅額資本投入中國領土之內，對於我國實業之銳進，當亦不無少助也。

此種國外資本及技術，與中國人工聯絡合作，各方面均蒙其利益。最顯著者為：
 (一) 用戶之滿意——用戶得以較廉之代價換取貨質與外國總廠製造相同之優美燈泡。
 (二) 中國股東之利益——中和燈泡公司之股東，國人現佔有二百戶以上，而日後仍將繼續增加，最近民國二十五年之紅利，共計一分。(見附圖廣告) 可見經營得法，股東

中和燈泡公司





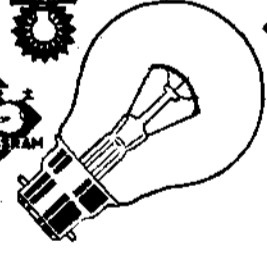
發給華股股息

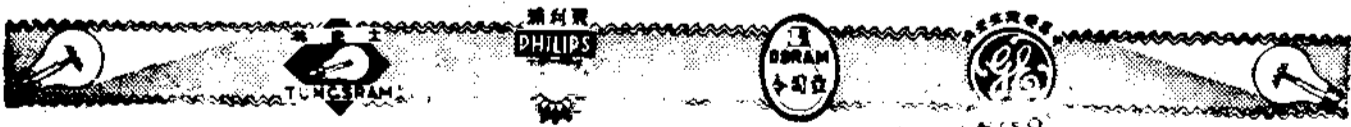
會計通告

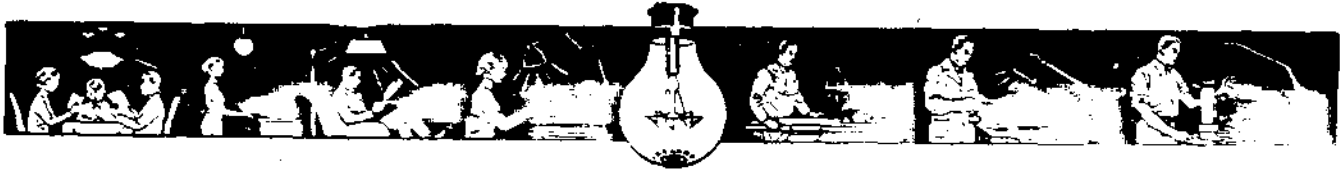
本公司民國二十五年份所發給之華股茲經本公司議決發給股息合計一分定於本月十日寄奉除分別函知外特再登報通告即請
各股東公鑒

中和燈泡公司啟

上海南京路四四〇號
電話四四四一、四四四二
民國二十六年三月十日





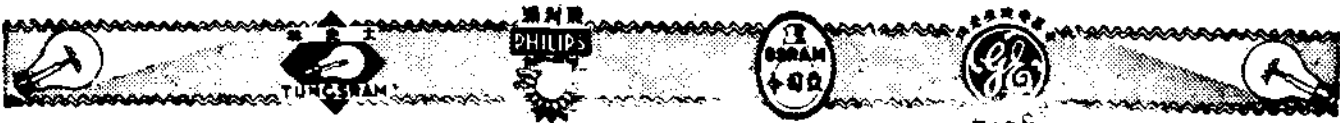
陳列是推銷的良法

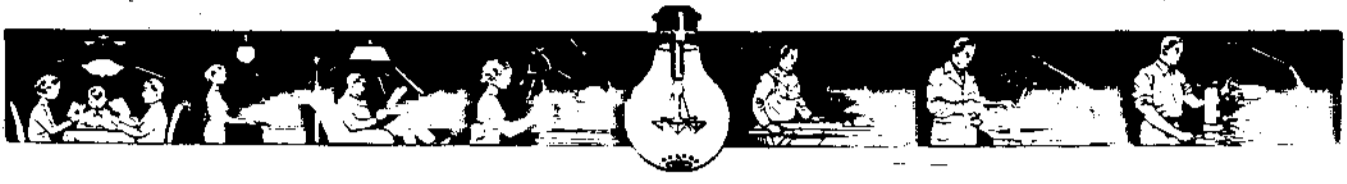
在上古時代。日中為市。大家拿了貨品。在日光下面做買賣。這種方法。當然是很簡單的。現代的社會。商業競爭。非常劇烈。現代的商人。對於貨品的陳列。更加注意。利用充足的燈光。使人注目。所以燈光對於現代推銷方面。有極大的輔助。

利益，與日俱增。
 (三)經售商之利益——經售商經售此種在中國製造之高級燈泡，大獲用戶信任。
 (四)材料廠商之利益——彼等以各種物質供給於中和燈泡公司及

製造廠，如燈頭，紙匣，包紙，用具，機器，印刷，廣告，運輸，捐稅等。故我國用戶所付燈泡之代價。其大部份業已償還我國之大眾矣。
 (五)工人之滿意——職

工之優厚待遇，決非普通廠家所能及。其所得薪給亦佔燈泡代價中之一大部份。
 (六)創辦人之榮譽——以近代之科學技術介紹於中國。





供獻給全國經售商

夏懷良

大概經營商業，不外包括二大原則就是(一)為社會服務，謀人類的福利，(二)獲得名利。照新名字來解說，所謂名者，就是商譽，(Good Will) 利者，即是利益，(Profit)。考據商譽的來源，大概可以分下列幾種。因為營業本身的良好，譬如進貨方面嚴格的選擇，銷貨方面，像銷貨員的努力，服務的週到，有效力的廣告宣傳，並且內部組織完善的，財政支配得宜，兼營業以外的良好情形，如同業競爭有相當的限制，社會狀況的安全等。由於上列幾點，而顧客和社會人民一致信仰，就會產生商譽。在營業方面，由此而發展，顧客的報酬率，每年增高，就是利益增加無疑了。所以名與利在商業上，有很密切的關係，倘然祇謀利益而不顧信用，雖則目前多利，結果恐怕難免要失敗的，考查中國以前歷史上，工商業的地位，很單薄，但是商業道德，極其注重，

現在雖有一部份守舊商店，和老式的手工業被時代巨輪所淘汰，然而還有很多的大企業，和信用卓著的商店，始終還受着社會顧客的信仰，察其原因，無非採選貨品的嚴格不買劣質材料，欺騙



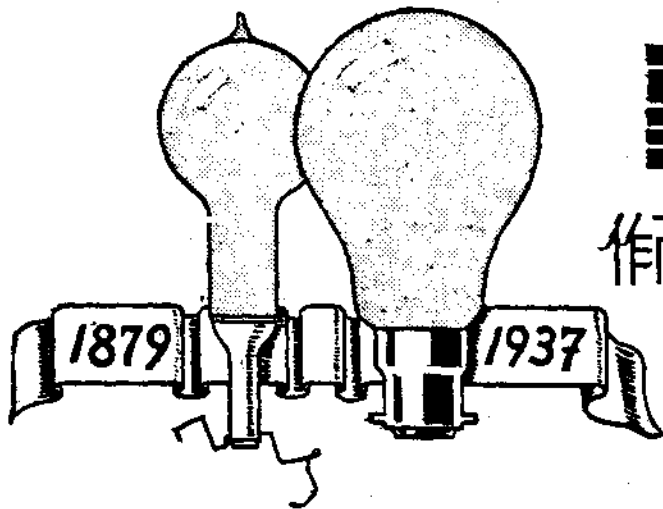
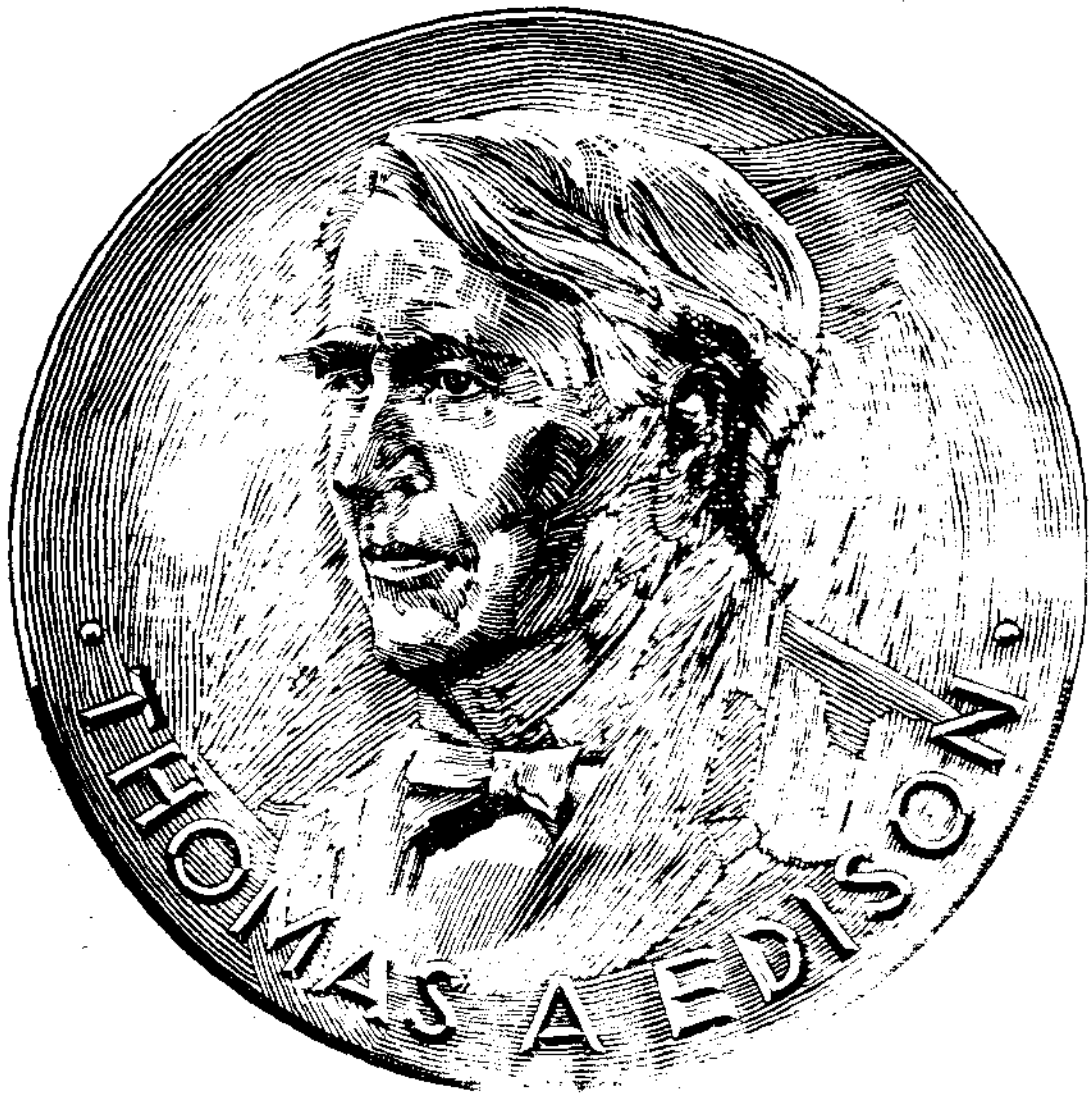
顧客，抱服務社會的精神，以求獲得適當的報酬，但是吾國頻年災禍，尤其是農村破產，影響整個社會，工商業受着很大的損失，因此有一部份工商業，自相競爭了，減工省料的，兼為利益着想，專買劣質貨品，祇謀目前利

益，不顧水久的營業。以裝電燈來說，普通用戶方面，對於電氣常識，比較缺少的，祇要裝置完畢，電燈放光，價錢便宜些就算了，但事實上並非如此簡單，若遇可靠的電料商店，必須將各項原理，解釋清楚，並採用優良的絕緣電線，上等的附屬材料，並備奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡裝置，務

使燈光明亮，省電耐用，視線舒適為目的，雖然一次的代價，稍為高些，但是將來使用上安全，實際上經濟不少，在用戶方面，經過試用滿意，成績斐然，以後對於這家誠實可靠的商店，就發生熱烈的信仰，將來無論添置電氣材料，或購買奇異安迪生

，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，永遠的到該商店來了，營業也就以蒸蒸日上，所以經售商對於選貨的問題，極宜注意。在銷售方面還要誠懇的服務，並且不要作無為的同業競爭，像這樣的實行其營業方針，終可以達到目的地。





燈泡的故事故

為紀念安迪生氏十九誕辰而作



上古時代的人類在晚上也竭力去尋覓光亮。他們所用的方法是採用禽獸身上的油，用一種棉布之類做成燈芯，在晚上點用。同時他們發見某種植物可以磨擦而發出光亮來。

再進一步，他們可以做成蠟燭，（雖說是蠟燭，其實並不是用蠟做成的，因為用蠟做燭是在發明汽油之後，）所用的原料是動物身體裏的油質。在耶穌降生以前，就有一般航家用鯨油做成蠟燭。沙士比亞的戲院裏，也是用蠟燭照得亮亮的。雖然蠟

燭到現在還有得出賣，不過牠們只是用來做屋內的裝飾品了。在應用蠟燭的時代，要照耀得光明如晝，唯一的方法是增加蠟燭的支數，當美國費城歡迎華盛頓的時



安迪生氏發明的第一隻燈泡

候，（距今二百年之前）禮堂裏點着二千支蠟燭，到現在說起來，當然是二千支燭光了。在蠟燭之後，就有人發明油燈，最初的人形態是用瓦器盛着油質而用燈芯供燃燒，

埃及人和東方的古代人類，都利用這種油燈，據說埃及偉大的金字塔裏，當建造的時候，裏面當然非常黑暗，是借重了燈光而工作的。在中國比較冷落的地方，還有油燈存在着。

因為人類隨着時代而進化，油燈也就不能滿足當時人們的需要了，於是歐洲就有人發明煤氣，接着就有煤氣燈問世。所以當時的歐洲人大都是用煤氣燈的，後來又從歐洲流傳到美國去。後來又有人發明電氣弧光燈，但是弧光





燈並不能供應一般人的需要，因為人們所需要的的是比較適中的光度而費用較省的燈光，這個需要和希望，果然使人們滿足而達到了，這就不得不感謝大發明家安迪生了。

安迪生的出身，並不在一個富有之家，但他勤於研究的天性，實在是任何人所不及的。在十一歲的時候，他就開始在家裏一間小屋裏試驗各種化學，他有二十個大瓶，上面都貼着「有毒」的字樣，防止家人去玩弄或是接觸。他又從鄉村裏的藥房裏買

了其他化學品，自己配合。這種資產一點點的增多，到了十五歲時，他已經有許多關於化學和物理的重要的書籍和一架試驗的工具。因為他每個月得到的零用，實在不能使他盡力的購買他所需要的東西，所以他就要求他的父母允許他到大車上去賣報，使他可以得到更多一些的收入，可以從事研究和試驗。

在那個時候，他的家裏，搬到了泡脫河頭，每天隨着火車到第屈勞，要經過六十哩的路程，因為在行李間裏，他有一個

小小的試驗室，所以他就帶着許多試驗品，並且還有一架小小的印刷機，但不幸得很，有一次因為火車的震動，他的藥品因而倒翻而爆炸起來，於是就被火車上的職工，驅逐出去，同時因為將他的耳朵過分的拉了一下，使他受傷而成爲一個聾子。他從火車上的賣報童子，因爲自己的努力，做了電報發報員，對於電報方面的一切，他就成爲一個專家。在一八七七年，他已有能力在紐求賽州伊立沙白埠相近的門羅公園鎮建造了一





個試驗所，並且用了幾個助手，去實現他的夢想，就是要將電流分佈。當時的弧光燈，安迪生以為有改進的必要，但是其他的科學家，大都認為他的計劃，過於近於理想，恐怕沒有實現的可能。不過當時研究電學的專家，人數也很多，諸如本雪文尼亞大學教授法邁，就是其中的一個。

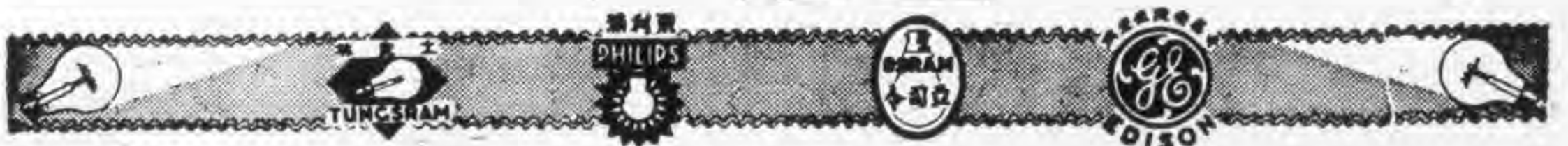
安迪生建議用電流去使某種物體受熱，而不致於燒斷的，因為熱和光是不能分離的，熱度愈高，發光也愈大，譬如一塊鐵



一八八〇年安迪生在門羅公園建造電燈的製造所

，燒得愈熱，那末看起來也愈光亮。於是他自己問自己：「什麼東西有發高的耐熱力呢？」根據許多書籍上的記載，他決定先用

炭精來試驗，但牠雖然可以在空氣裏燃燒，終究是要燒完的，所以一定先要將空氣除去。安迪生就用一張紙條，放在玻璃瓶裏，將裏面的空氣抽去，結果燒了八分鐘便熄滅了，炭精似乎並不可靠，但經他一度用其他金屬質試驗之後，還是仍舊用炭精，因為他的抽氣機並不佳妙，所以做成的燈泡，至多祇能燒十五分鐘，到了這個地步，他疑心也許當時的科學家所說的話是對的，因為他們都說安迪生是不會成功的，因為炭精本身的消毀力很大，所以他又回到金屬品的試驗，但後來他得到了一架完美的抽氣機，可以將全部的空氣抽去，於





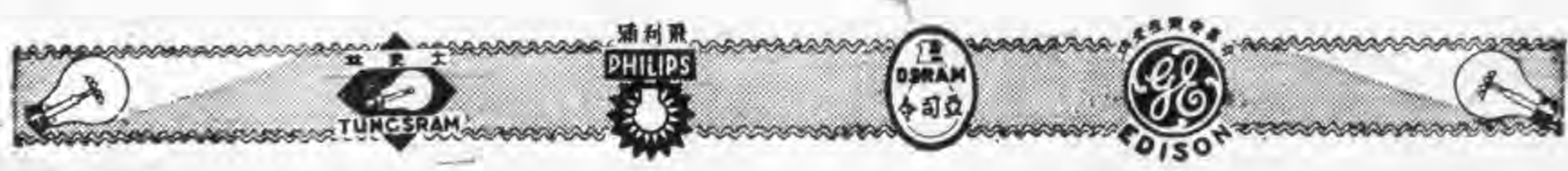
是又利用炭精來試驗，果然在一八七九年，他做成了第一隻燈泡，繼續的燃燒了四十小時。安迪生曾經說：「我們坐着看這隻電燈繼續燃燒着，燒得愈長久，我們更驚奇而快樂，我們雖然不能將牠立時出賣，但是用炭精來試驗，已經成功了，而我費了四萬塊錢所得的結果，還不是一個起點而已。」



他於是進而將做成的電燈公開試驗，用炭精條放在真空管裏，在門羅公園鎮的市街和他自己的化驗室裏試驗起來，結果非常良好，在一八七九年十二月三十一日紐約

導報登了全頁的新聞，詳細記載這種新發明的電燈。後來他又公開試驗過一次，參觀者的人數，共有三千多人，有的特地坐了大車由紐約趕到。但是當時的炭精，

安迪生所創設在門羅公園試驗的內情，在開辦之初，到一八七一年八月間，





還並不是十分滿意，安迪生就拿六千多種植物來做試驗，在他的試驗日記裏，有各種試驗成績的記錄。有一天他到戶外去散步，看見一柄棕葉的扇子，上面有一條竹葉，他就決定將牠去試驗，同時他派了許多人到世界各處去採覓各種原料，不論樹木草類，一網網的帶到了門羅公園，而結果日本的青竹最是合用，一共用去了十萬塊錢。

其次最要緊的，是一所發電廠，在一八八一年成立於紐約城珍珠街二五五號一間

舊屋子裏日夜工作，許多的工程師合在一起努力工作，安迪生更工作得日以繼夜，祇在工場裏睡上一些時候，去得到他所需要的休息。當時安迪生是住在第五號街六十五號別孝浦旅舍，時常和美國的經濟界主要人物集會，那時候的金銀大王摩根，對於這種事業是非常表示同情的，但他的銀行裏所用的電費似乎太大，叫安迪生去試驗那裏的火表，有沒毛病，安迪生就去試驗了一番，證明是毫無缺點。有了中央發電處，

就必須電線，方纔可以將電流供給用戶，這種事情的進行，却不很容易，因為市政當局，往往表示反對，經過了許多周折和努力，方始達到了目的。

為求更進一步的進步起見，在美國奇異電器公司裏，特地增開了一個試驗所，由惠特奈博士主事進行，使燈泡的製造和銷行，都可以獲得長足的進步，在奇異電器公司幾個化驗師裏，最有功績的是柯立奇博士，因為他在一八七〇年發明用鎢絲做燈絲，因為鎢絲的耐





熱力非常強大，可以任受華氏六千度的熱力，但是鎢金要做成絲狀，實在不是一件容易的事情，因為他和他的助手不斷的勞力，竟然可以將鎢金可以溶解而抽成絲狀，如果和炭精比較起來，鎢絲的成績優良得多，因為炭精所發的光度比較黃暗，而所用的電流也要抵鎢絲一倍光景，因為鎢絲的利用，可以使美國全國人民每月電費支出的總數少一百萬元，所以用優良的燈泡，實在是極有利於國計民生的。

同時奇異電器公司

又有一個蘭米博士，他因為燈泡用了不久以後，便要發黑，就從事研究，當然最大的原因是從燈絲而來的，有許多人又說是因為裏面燈絲受熱融化的關係，經過他努力的研究所，將氫氣灌入燈泡，就是現在的氫氣泡，結果光亮得多而不易發黑。

燈泡的發明和改進，屢有發現，使現代的人們，可以用極省的費用，得到極亮的光度，而此種不斷的改良及研究工作，均係世界名廠即奇異安迪生，亞司令，飛利浦和太史林四大燈泡

廠所担任。故凡有此四種商標之燈泡，其貨質特別優美，發光最亮，用電又省，最新發明的燈泡，更因為燈絲雙重絞繞，發光格外光亮，而且耐震經用，在中國業已出售。大為用戶歡迎云。

愚笨的聰明

有一次有一個人。他所用的燈泡點了十幾年。還能發光。就拿到電燈公司裏去。以為他已經省了許多錢。不知其結果適得其反。因為燈泡製造業在過去十餘年中。陸續改良，精益求精。現在最新式之燈泡。不獨用電量減省。而發光較前增加三四成。十餘年以前之舊式燈泡與最新式燈泡比較。發光暗得多。而電費尚需多出。在過去十餘年中。其損失總數目。竟達國幣一二十元之鉅。豈不驚人。關了一個大笑話。





買燈泡的秘訣

要求真正經濟。唯有仔細選擇。
五大要點。務請詳加研究。

燈泡是用電而發光的東西，吾人欲得燈光，須付相當的電費，但如果付了電費，而得不到相當的光度，其中一部份的電費，不是白白損失了嗎？

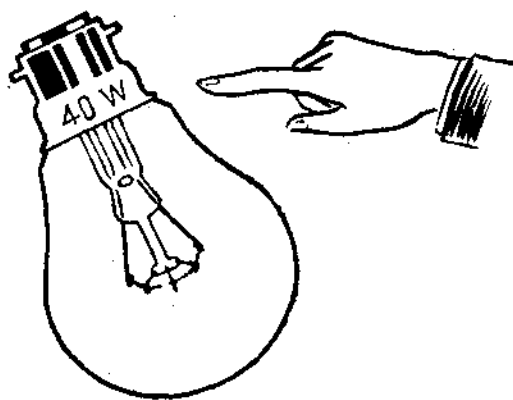
普通電費用總數，可分為燈泡的代價及電費兩項。而燈泡的代價，不過電費總數百分之五，

所以吾人欲求真正經濟，應該注意燈泡貨質如何，不宜專在價目上打算，而下列五點，係選擇燈泡貨質的標準，用戶尤宜特別注意。

第一點 標記準不準？

一隻燈泡，如果標明四十五特，就要用四十五特的電流，這種標明的瓦特數是否與實際用電量相符，全在乎製造的認真，和檢驗的精確。奇異安迪生，亞司令，飛利浦和太史林四種老牌燈泡，泡上所註明瓦特數和實際所用的電流，相差得微乎其微，決不像雜牌燈泡標明四十五特，實際上用五十五特的電流，參差不齊，毫無標準。

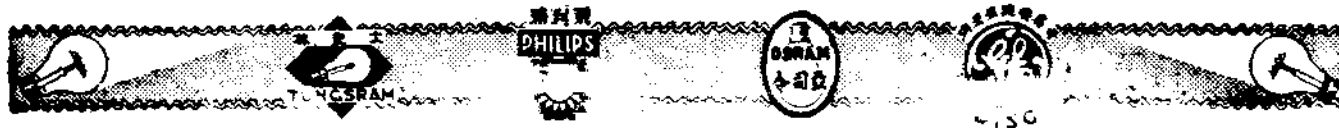
燈泡的價目只佔全部電費百分之五



第一點：標記準不準？

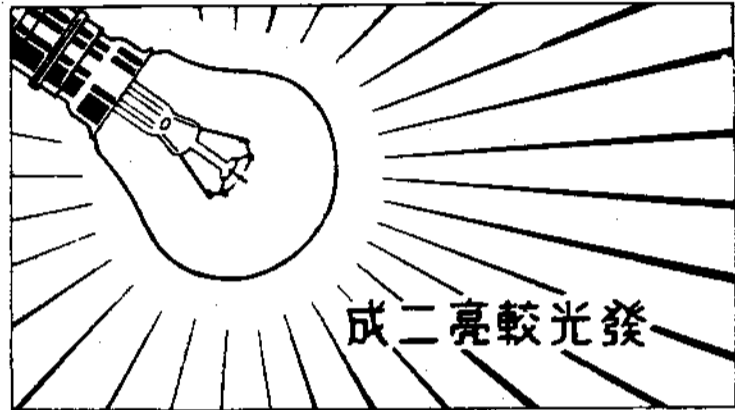
第二點 發光亮不亮？

用了電費，而發光不足，就是白白損失電費，所以燈泡發光，必須光亮。奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，發光最為充足，若用雜牌燈泡，因為製造的設備不周，與上述四種老牌燈泡比較，其發光要打七八折，若以每月用電費十元計算，即有二三元的電費，係白白損失的，每月所付電費愈多，損失愈大。各大電燈用戶，還請特別注意。





第二點：發光亮不亮？



第三點 貨質是否一律？

如果燈泡好壞不一，那末買燈泡等於是投機了。結果損失時候多，獲利的時候少。奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，因為在製造時自始至終，須經過四百八十次檢驗，方始出廠送到用戶的手裏，故每只的貨質，完全一律，雜牌燈泡

就不然，難得有少數優良的燈泡，多半是靠不住或不一律的。

第四點 壽命是否經久？

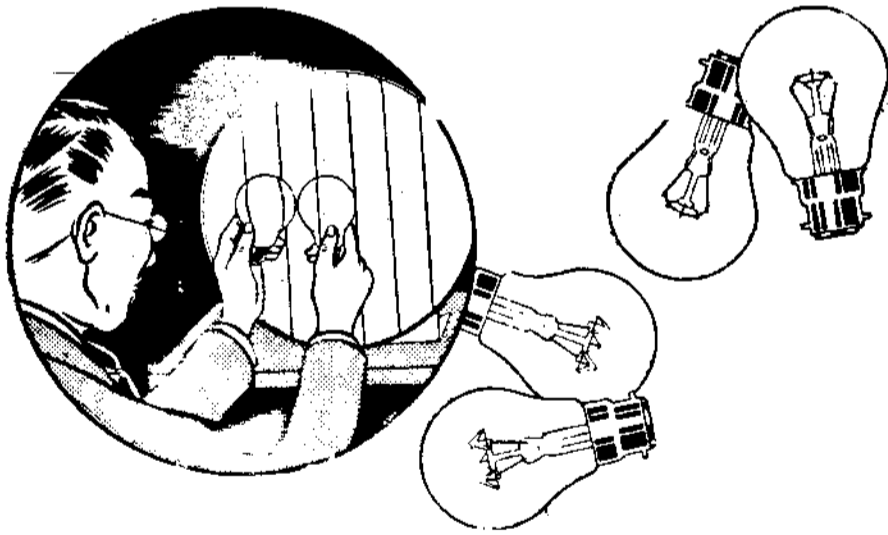
燈泡壽命的長短，是以上三點能夠及格，獲得滿意以後，應該考慮的問題，真正精明者，應該考慮燈泡的壽命，須維持若干小時，在此期內，發光明亮，用電合乎規定。能夠合乎這一個標準的，惟有奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，因為這四種老牌燈泡，是在科學方法約束之下製造的，每一個部份，都合乎標準，而且屢經測驗，確有較長的壽命。

第五點

光度是否始終一律？

真正優美的燈

泡，起始點用時所發的亮光，與壽命終了的時候所發的光度，相差極少，這一點，又只有奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡可以辦到。一隻四十瓦特的雜牌泡，在起始點用的時候，或者與四十五瓦特相等的亮光，但到後來就要逐漸減少，

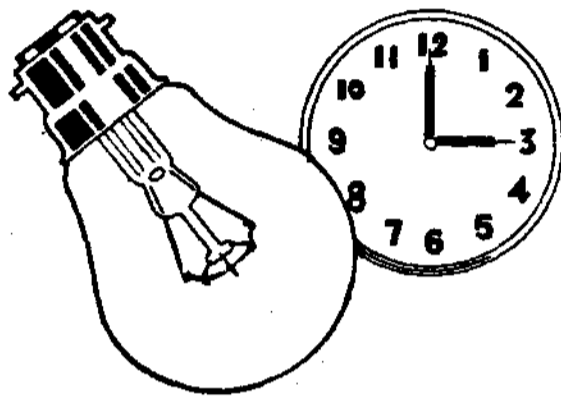


第三點：貨質是否一律？





第四點：壽命是否經久？

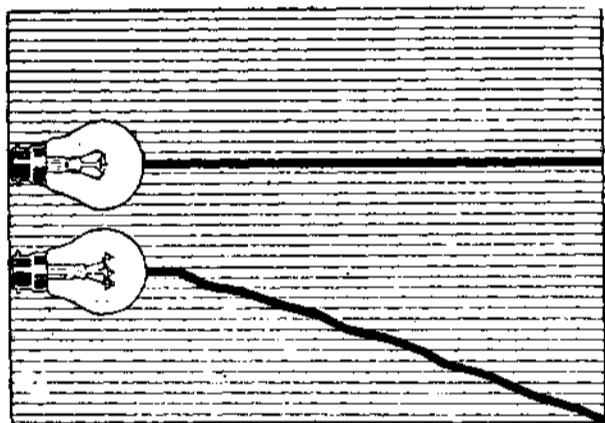


其末了時竟有減少得和一隻二十瓦特的燈泡一樣暗，那末付了四十瓦特的電費，只得到二十瓦特的光度，不是要大吃其虧了嗎？

以上五點，都是買燈泡的時候必須想到的，而事實上只有奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，可以經過這種嚴密的檢驗，雜牌燈泡，根本不能比較，因為敝公司不但將每

日所出的奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，在本廠加意各種檢驗，並須送交握有全球燈泡界最高權威的日內瓦國際研究所去，詳加試驗，所以奇異安迪生，亞司令，飛利浦

老牌燈泡發光一律



雜牌燈泡發光漸減

，太史林四種老牌燈泡，是合乎世界最高標準的燈泡。

光度測量器可

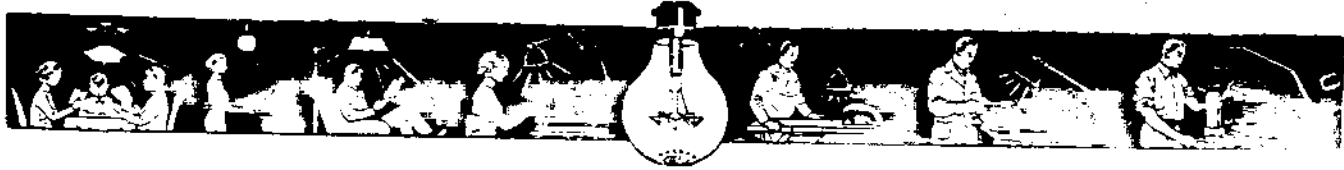
以試驗證明

奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡的各項優點，和雜牌燈泡的比較，已經歷次用「光度測量器」試驗證明，並由各地大商店，公共機關，請求試驗，無不認為滿意。

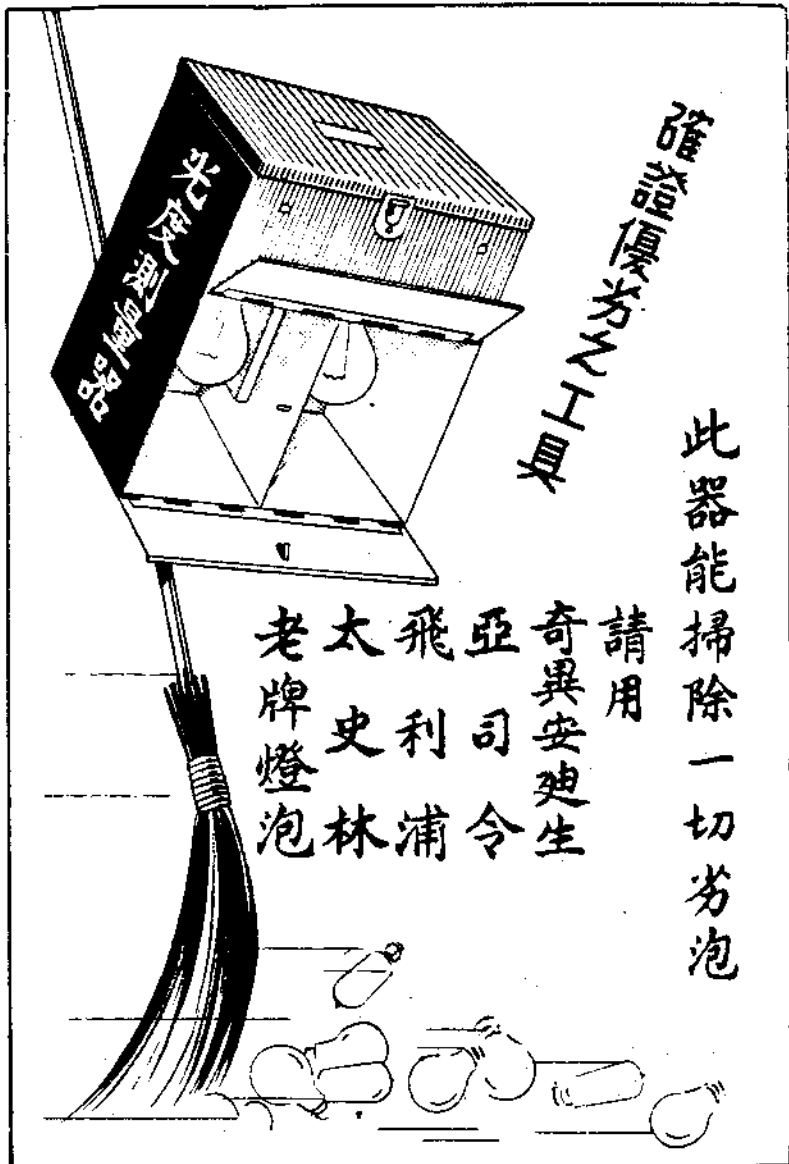
在試驗的時候，往往發生下列幾種情形，現在特舉二例，以資解釋；

有奇異安迪生，亞司令，飛利浦或太史林燈泡一隻，四十瓦特（卅二支光）。價洋肆角，又有一隻劣質燈泡，也是四十瓦特，價目便宜一半，祇須兩角。但一經試驗，則往往有下列情形：





此器能掃除一切劣泡
請用
奇異安迪生
亞司令
飛利浦
太史林
老牌燈泡



(一) 燈泡之瓦特數 實際用電量 燈光之比率

奇異安迪生，亞司令
飛利浦，太史林，
牌 燈 泡 四〇 四〇 一〇〇分

(二) 燈泡之瓦特數 實際用電量 燈光之比率

奇異安迪生，亞司令
飛利浦，太史林，
牌 燈 泡 四〇 四五 一〇〇分

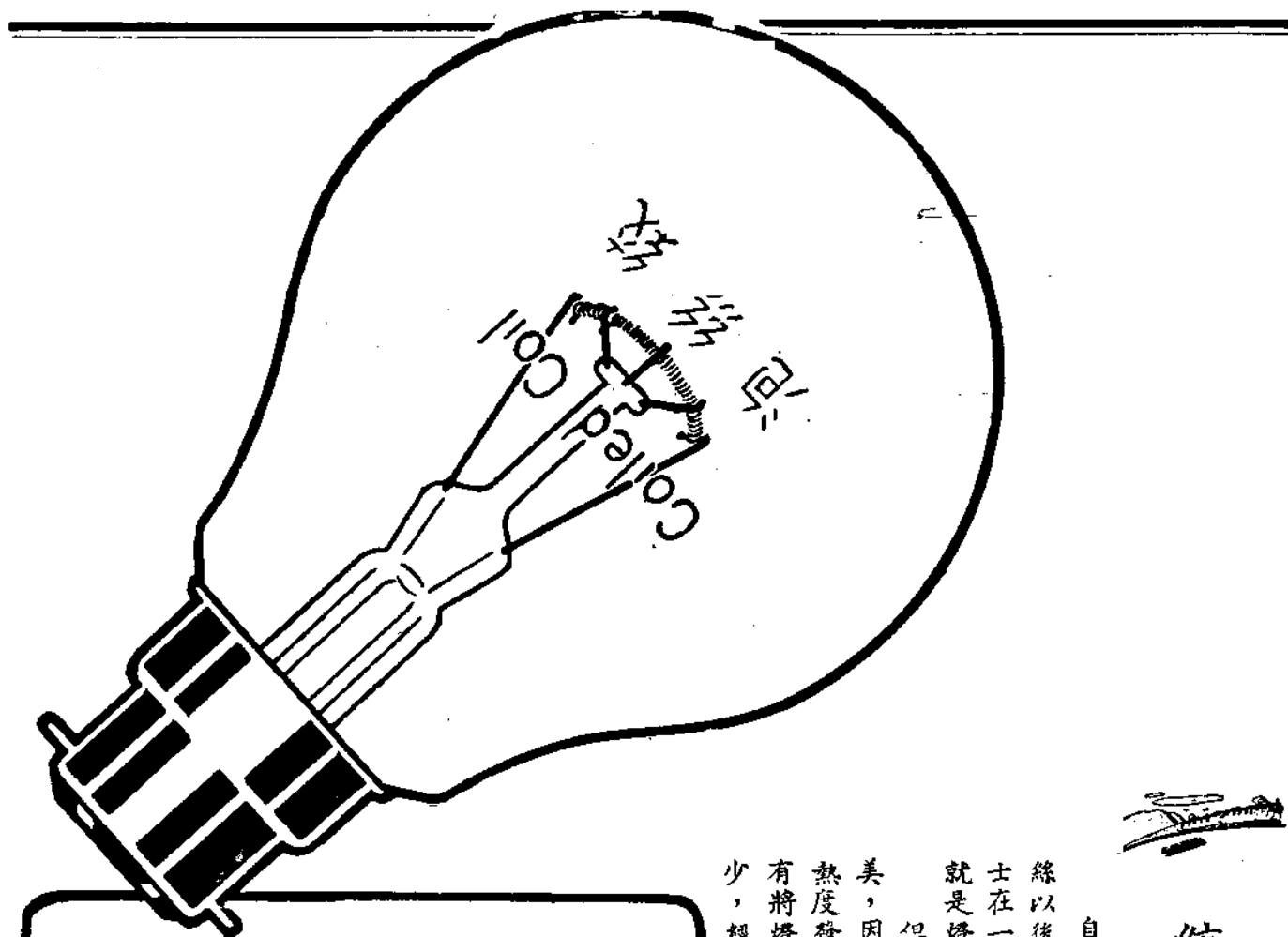
照第一例計算，若用劣質燈泡，光度須打八五折；就是所用電費。其中百分之十五，完全是白白損失的，此四十瓦特燈泡點用一千小時，用電四十度，若以電費每度兩角計算，共付八元，即有一元兩角的電費完全耗費，這種損失，比燈泡的價目上所省的數目要多出幾倍。

照第二例計算，劣質燈泡發光雖與奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡相等，但因需多用五個瓦特的電流，點用一千小時需多用電五度；若以每度大洋兩角計算，劣質燈泡就須多付電費一圓，而並不獲得相當的燈光，其損失數倍於燈泡價目所省的數目。

結 論

上列各種比較，祇一隻四十瓦特的燈泡，點用一千小時而言，若燈泡愈大，而點用只數愈多，其損失將怎樣的驚人呢？所以要求真正經濟，在購辦燈泡時，甯可多出一些代價。要指定奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡。





絞絲泡

自從安迪生發明用炭精作燈絲以後，奇異電氣公司的蘭米博士在一九一三年又發明氫氣泡，就是燈泡製造方面的一大進步。但是氫氣泡還並不是盡善盡美，因為氫氣在泡內有將燈絲的熱度發散的緣故。所以製造廠就有將燈絲所佔地位的屢次設法減少，經過世界最大的美國奇異安

發光較亮二成

迪生，德國亞司令，荷蘭飛利浦和匈牙利太史林四家燈泡製造廠的專家再四研究，就發明將燈絲雙重絞繞，使燈絲所佔的地位減少，這就是現在行銷的絞絲泡。

經過這次的進步，可以用較少的電流而得到充足的光度，比較普通燈泡要增加二成之多。但價目方面並不增多，實在是最合經濟之道的。

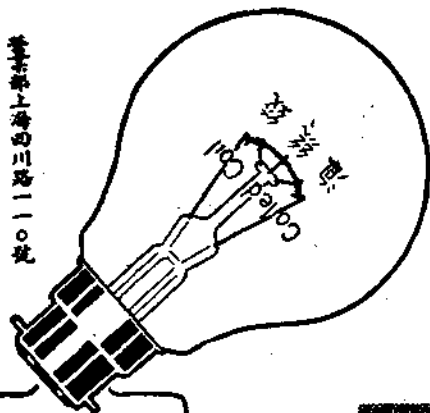
絞絲泡裏所用的燈絲比人的頭髮還要細上十倍，在二生的米突的地位裏絞繞三千二百次，每絞繞一圈不能和別圈相碰在一處，可見構造的精細，和製造的困難了。

絞絲泡還有一個特點，就是燈泡的形式，好像是一隻生梨，比普通燈泡來得短一些，非常美觀，在各種燈罩裏裝用起來，也就十分便利。

絞絲泡實在是五十年來的不斷研究的結晶，但是唯有奇異安迪生，亞司令，飛利浦和太史林四種老牌出品，最是完美，其他模仿的雜牌燈泡，就不可同日而語了。

燈絲雙重絞繞 最新偉大貢獻

奇異 亞司 林
飛利浦 太史林
四種老牌燈泡歷多年研究用
特種燈絲雙重絞繞故不但耐
震不斷發光可較亮二成與其
他牌燈泡比較可多四五成
之多電費絲毫不加操得便宜



上海四川路一〇號
中和燈泡公司
電話一七二五〇號

廣告為推銷
之莫大補助

較亮二成

計有四十
六十一七十
五及一百
瓦特四種



購時請認
明四種老
牌燈泡不
能得頭店
家用雜牌
燈泡混售



1-37

泡燈牌雜用 果結好有沒

出樣照費電
亮明不光燈

欲求真正經濟快採三種老牌燈泡

下列三種老牌燈泡不但
光亮較亮二成以上而且
耐用可以節省電費
打燈最合經濟之道
務請認明三種老牌燈泡
勿能誤認店家用雜牌
泡燈更不至含混
以免受其欺

以上各埠用電最廣之用戶對於
燈泡如有任何疑難可寄信一七二
五〇或來函四川路一〇號中和公
司營業部即當每月前來免費解答

上海中和燈泡公司

省減可尚齊電 成二亮較光發

本頁二圖是中和燈泡公司
在各報所登廣告的縮形



推銷問題研究大綱

緒言

在這大衆購買力比較薄弱的時候，推銷貨品，的確比以前困難得多，而且推銷而欲求有利可圖，更是難乎其難了。

要研究推銷問題，先要對於推銷的技術和原理，加以研討，然後再以商家自身的地位來參酌，想出一個合乎原理而應乎需要的好的方法，纔能產生良好的效果。

在講到推銷問題本身之前，對於商業的

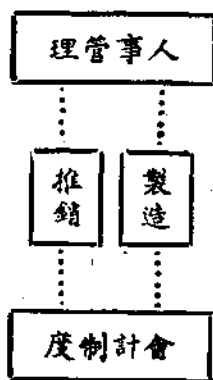
組織，也不可不知，所以要研究推銷問題，非從頭講起不可。

★一、現代商業的

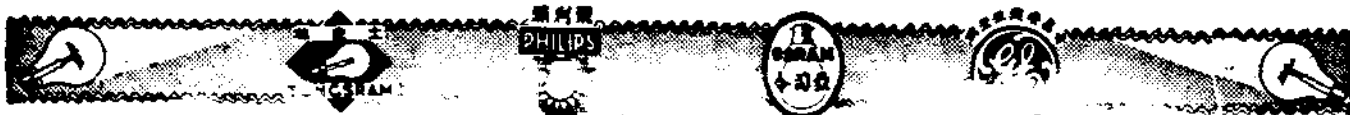
兩大部份

現代商業日常的商業行為，不外乎二大部份，就是製造與推銷，其實也不僅是現代，就是從古到今，也是如此，俗語說做生意是買賣，真是不錯，買就是購買原料或貨品，賣就是賣出東西。還有二個較次而也很重要的部份，就是人事管理和會計制度。

計制度，所以現代的商業組織，大體上如下：



人事管理的功用，是在使全體職工，努力辦事，促進工作的效能，消除勞資間的隔膜，使個個人向上。會計制度，就是記載製造推銷兩部份的工作，所以要知道一公司的商業情形，祇要看他們的賬簿就行





。這四種商業的機能，實在無論大至規模宏偉的公司，小至一個皮匠，都是很重要的。就以一個皮匠來說，他買進了皮去做鞋子，就是製造，將鞋子賣出去，就是推銷，自治有方，早睡早起。多做工作，就是人事管理，至於會計制度，也許他將所有帳目都記頭腦裏，這原是隨着公司的組織而伸縮的。

見昌明，要加多生產的數量和減少出品的時間，都是事實所可能的，在美國可以在四分鐘之內造成一輛汽車，但要在四分鐘內將這輛汽車售出而得獲利，那就難了，所以根據一般人的意見，製造雖難，推銷尤難。

乙、經理人的學財方法。識豐富，經驗充足，人格高尚和有管理的才幹。

丙、營業方針的適當。

丁、經商所在地的適宜。

戊、成本的精密計算。

己、有效的廣告。

庚、有效的推銷方法。

辛、送貨的敏捷和周到的服務。

壬、精明的進貨





方法。

癸、職員的有效

管理

★四、貨品問世以

前的種種準

備

這有二種情形，一種是未開公司，而知某種貨品，如果製造起來，可以行銷的。另一種是已開公司而預備新出品的，工作方面，可以分為下列五項

甲、市場的分析

分析市場的方法，有三種，第一種是詢察的方法，利用詢察表，去徵求一般人的意見，第二種是

調查的方法，調

查和詢察差不多

，不過詢察大多

是當着面的，調

查往往是暗中進

行的，第三種是

比較的方法，例

如現在要出品一

種香皂，那末使

要將市售的各種

香皂品質，原料

和銷路比較一下

，來決定進行的

方針，利用了這

三種方法，然後

製造貨品，那末

可以較有把握而

可免閉門造車的

弊病了。

乙、貨品質料的規

定 這當然足以

影響於貨品的成

本和銷行的地點

的，譬如成本不

能超過定額，意

在供給下級社會

銷費的東西而用

上等的質料，那

當然是不行的。

丙、貨品的製造

這是準備中最繁

重而最費金錢時

間的部份了，問

題很多，不能在

這裏加以討論。

丁、貨品的包裝

貨品的包裝是很

重要的，日常吃

的米，也有米袋

，米袋就是米的

包裝，就是三個

銅元一包的花生





米，也用得着包裝，不過是很簡陋的罷了。包裝的用意有三，就是保護貨品，使人愛好和廢物利用，現在一般商家對於廢物利用一層，很加注意，中外都是如此。

在計劃包裝的時候，一定要使牠迎合下列二個條件：

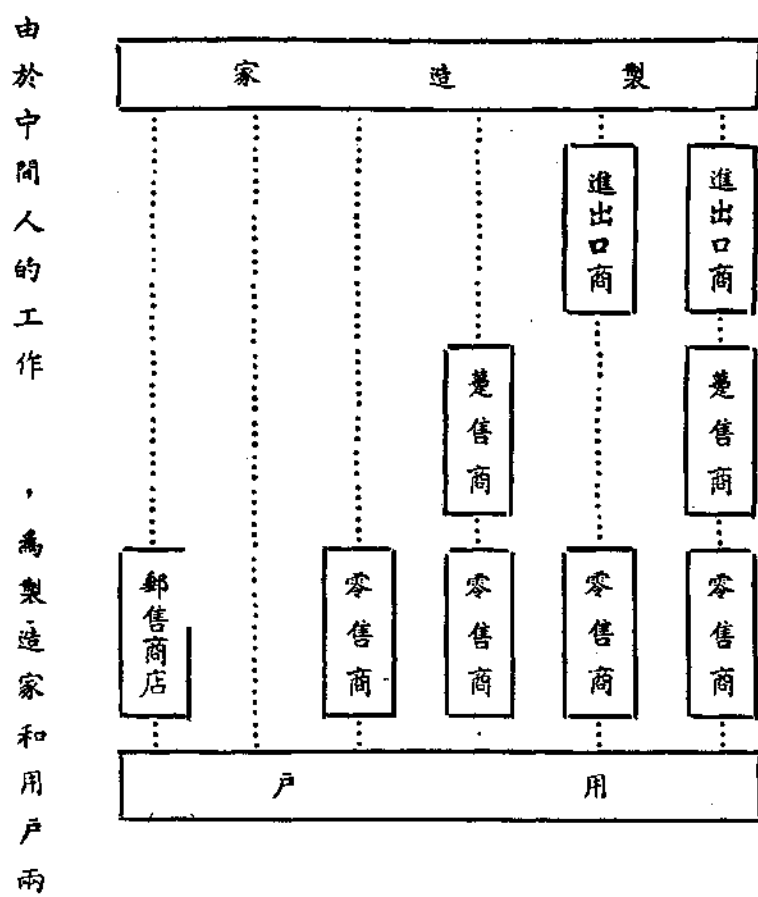
- 一、合於大眾的心理
- 二、合於貨品的性質

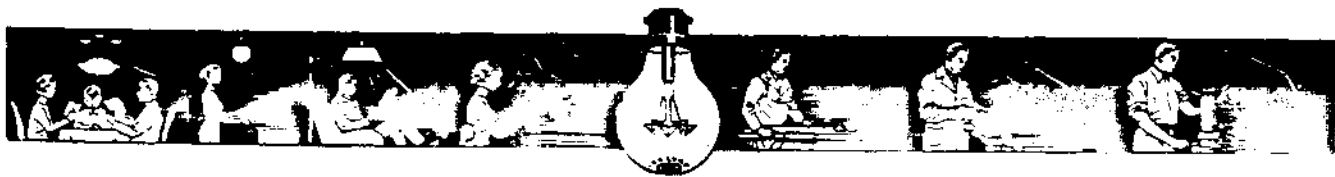
戊、貨品的商標商標是使人易記的一種標記，對於貨品的推銷和

營業的維持上，很有補助，商標的用意，在使人牢記，而商標的必要條件是簡單，易記，和適合貨品的個性。

★五、推銷貨品的途徑

貨品由製造家達於用戶之手，往往要經過進出口商，躉售商和零售等中間人，大概有下列幾種途徑：





方週旋，可以免除製造家的麻煩，和減省製造家的推銷和收帳的手續。

★六、參加推銷工作的

推銷的範圍很大，包括實際的推銷和廣告，但大體上說來，參加推銷工作的人員

推銷主任——推銷員
廣告主任——廣告員
★七、推銷主任須

知的科學
經濟學 商通有無，各種經濟的動作，是推銷主任不可不知的，所以推銷主任必須研究經濟學。
心理學 推銷主任

，也當研究心理學，以明瞭買主的心理。

倫理學 要維持商業道德，而謀營業穩定，操最後的勝利，非得要研究一點倫理學不可。

統計學 由於各項統計，就可以決定將來的方針，根據事實，那是再可靠也沒有

★八、推銷主任的責任

推銷主任，是處於公司當局和推銷員兩者之間的，所以推銷主任，除須與其他各部主任有相當的聯絡並劃清事務及責任外，對於公司及推銷員

方面，須盡下列的責任。

A 使公司滿意
增加貨品的銷路
保持固有的營業
僱用並訓練合式的推銷員

維持推銷的費用不使加高
B 使推銷員滿意
獲得推銷員的信仰
使公司與推銷員兩者極為融洽

★九、廣義和狹義的推銷

狹義的說來，推銷是推銷一件貨品或一種服務，但是廣義的說起來，任何人都須是一個很精明的推銷員，譬如一個人要拿





一種意思使另一個人贊同，那便要將他意思的優點等等，儘量的宣述，使另一個人信服，所以推銷術 (Salesmanship) 實在也可說是一種人生的藝術。

★十、推銷員的種類

推銷員隨着推銷的範圍和職務而分別其地位，簡略說來，可以分為店員 (Counter salesman) 代表 (Representative) 和旅行代表 (Travelling Representative) 三種。

★十一、推銷員預有的資格

一、智識

(甲) 對於貨品的智識

原料製造推銷點

(乙) 對於公司的智識

組織 方針

(丙) 對於商業情形的智識

智識

(丁) 對於自身的智識

優點 弱點

(戊) 對於他人的智識

優點 弱點

(己) 具有求知的態度

二、自信力

(甲) 對於所銷貨品或服務自信力

(乙) 對於公司有自信力

(丙) 對於自身有自信力

力

(丁) 對於自身有自信力

力

三、外貌

(甲) 衣服整齊

(乙) 面貌清潔

四、身體

(甲) 適宜的飲食

(乙) 適宜的運動

(丙) 新鮮的空氣

(丁) 良好的性情

(戊) 適宜的居處

五、圓活

六、善言辭

辯論的藝術

對其主顧有極度之注意

對於主顧所言完全聽入

動聽的聲調

七、熱心從事

八、誠實

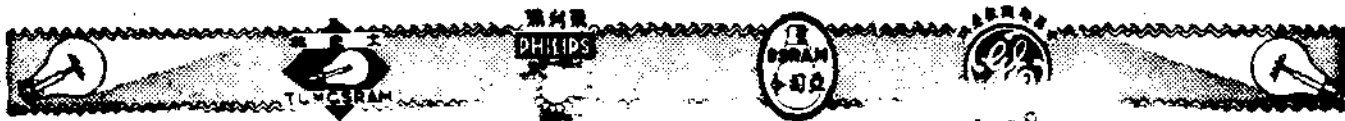
九、記憶力強

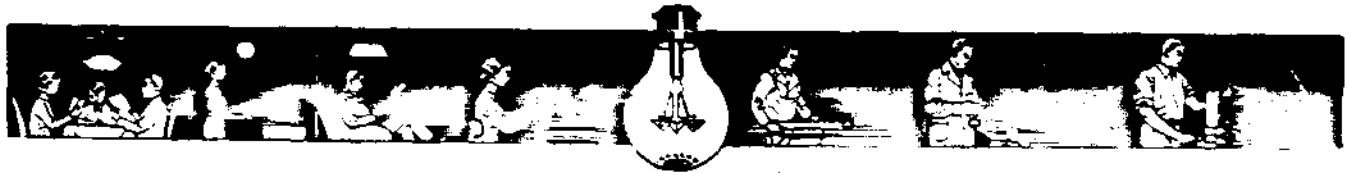
十、節儉

十一、忍耐

十二、推銷員事前的準備

前的準備





推銷員在進行推銷之前，對其主顧，須先加以研究，考查其年齡，性情，進款，嗜好等，那末進行較易。

在着手推銷的時候，那末可以先試辦容易的工作，然後由易而難，並且當以節省時間為原則，因為推銷員的唯一寶貴的資本，就是時間。

★十三、推銷時的工作

在一個推銷過程中，往往要經過下列五個步驟。

- 甲、引起注意
- 乙、產生興趣
- 丙、產生慾望

丁、堅定信任

戊、促成動作

★十四、推銷與廣告的關係

推銷員一個人祇能達到少數的人，而且時間有限，斷不能將貨品或服務的優點，宣揚於全國，使人人知道，所以就不得不藉廣告之助，推銷與廣告兩者共同歸入於推銷費用內，目的在加多貨品的銷路，而使公司獲利。

★十五、推銷員與廣告的分別

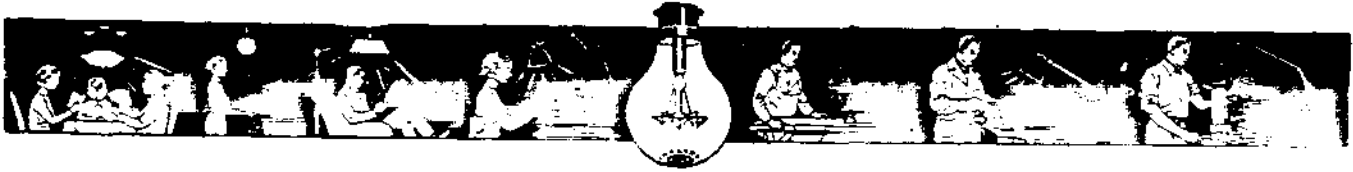
推銷員是活動的推銷法，可以隨機應變，去對付一個主顧，祇是所達的人數，難

求普遍，廣告是一種靜的推銷法，仗着廣告刊物銷路的偉大，可以達於全國，而且加了廣告刊物的保障，更易使人信仰，但是廣告是預先計劃好的，所以就不能隨機應變了。

★十六、廣告主任的職務

廣告主任，也同推銷主任一般的須於各種學識，有相當的研究，而他的職務是計劃廣告，和實施廣告，廣告的計劃方面，有規定預算和廣告政策兩大工作，實施方面，便是將廣告登出去而核對其效力，至





於實施工作的時候，可以得到撰稿員，繪畫員，和辦事員等的相助，規定預算的時候，可以以下列三點作為根據證

甲、貨品銷行的地點

點

乙、擬用之廣告費

丙、廣告的時期

★十七、廣告刊物的種類

的種類

廣告的方法很多，以新奇為貴，大概使用最多的，有下列幾種：

日報 雜誌 信件

招貼 路牌 商標

無線電 印刷品

燈泡 電光

各種刊物，都有不

同的功用和效力，因為限於篇幅，未能在這裏一一的加以討論，要之當隨貨品的性質和廣告政策而定。

★十八、廣告的用途

意

一張廣告的進行，也像推銷員的工作一般，有五個步驟，要達到這五個步驟，當然須於圖畫文字，排法等等，詳加考慮，務求其清楚，簡單，誠實，有趣，合理，使人深信。於撰作之初，撰稿者應於下列各項自詢一下：

貨品銷行的方法

主顧的種類

主顧的需要

登載的處所
廣告的尺寸
以何種標題最為適宜

何種推銷點列入最為適宜

是否須用圖畫

價目是否必須列入

是否希望立即成交

★十九、廣告登載前的準備工作

作

廣告登載之前，除了撰稿之外，更有圖畫，製版，發登等事務，普通商家之未設廣告部及聘用廣告主任者，則可須廣告事務，委諸廣告公司辦理，即在設有廣告部及僱有廣告主任者，





如與廣告公司合作，亦可收相得益彰之效。

★二十、賬款問題

於討論推銷問題的時候，連帶的對於放賬問題，也當加以注意，因為雖然貨品賣了出去，因為賬款收不到，便要蒙受一種損失，比不成交還不好，如果不是收現的主顧，那末在放帳之前應該對於主顧，加以調查，然後次定收賬的數目，以資限制。

至以欠帳也有辦法，可以免其久懸，大概不外乎(一)準時開賬

(二)不輕易給予現付的折扣，(三)教導主顧早日付賬，(四)辦事認真，而收取賬款，當根據下列二個原則。收到所欠賬款，愈多愈妙。不傷感情，以冀以後仍有來往。

結論

推銷問題，講起來的確是很複雜的，在這裏，不過舉其綱要，假使要詳細的討論起來。就是一節也可以寫許多字，這當然非本刊寶貴的篇幅所能容納，也不在所謂大綱的範圍之內了。

歡
迎

讀

者

合

作



- 本刊為中國電料業共有之刊物。除歡迎讀者隨時指教。以謀改進外。更歡迎將下列各種稿件賜寄。以便採用。
- 一、關於店舖之歷史及所抱之政策，以及窗飾等照片。
 - 二、關於個人在商界之努力及所抱之人生觀等。
 - 三、關於個人之消息。
 - 四、關於各地商界之情形。





善於經營的店主

澤

在上期本刊裏，介紹了幾個善於經營的店主，很得到讀者的歡迎，現在陸續介紹幾個，以供讀者參考。

奮鬥五十年的利華

(Lord Leverhulme)

一個雜貨店的夥計，在去世時是一家七千萬鎊公司的主人，當然是經過了一生的奮鬥的。

利華的幼年，沒有受過相當的教育，所以能夠致富而成功，完全是從極低微處爬起來的。他的人生哲學是用全速度去做事，在他奮鬥的五十年中，始終不懈，所謂全速度者，在他的意思，就是早上五點鐘使起身，一天的要緊事情都在早晨做去，不時的去旅行，自己緊緊的監督着事業的進行，和勇往直前，絲毫沒有什麼怕懼或是疑慮。

他的一生，致力於製造肥皂，他收買了二百個小公司，並且還將他的利益，使職員們共同享受，使他們做利華公司的股東，

在他去世的時候，有一萬八千個合夥者，和十六萬六千個股東，



所以他不但自己成功以後而獲得享受，同時還使別人也得到利益呢。

某次有一個人問他的政策如何，他就說：『我的政策，就是甯可多咬一些，然後細細的咀嚼』，所以他看到某一件事情是值得一百鎊的，在膽小的人看來，祇當是四十鎊。

他自己地位的增高，正和他所辦的公司平行，這種情形是不可多得的，所以人家不稱他是一個無用的百萬富翁，而稱他是一個難得的成功者。

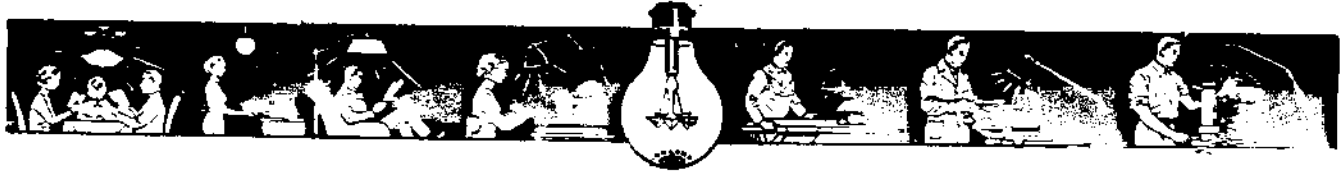
身無長物的

湯姆笙

(Moritz Thomsen)

丹麥的家裏，窮困得非凡，所以湯姆笙就被迫而走出了，身上沒有一件完整的衣服，也從沒有好好的吃過





一頓飯。

一八六三年的某一天，他到一隻將要放洋到新嘉坡去的船上請求給予一個職業，不料船長是一個兇狠的人，他後來就有些懊悔，所以同其他十一個水手逃到岸上去，一星期後，湯姆笙回到岸邊，上了一隻開往香港的船隻，又因為遇着海盜而被逐在一架木排上，幸虧有一隻英國船，正向墨西哥進發，雇用了湯姆笙。大風又來了，船主喊着誰可以去割斷那桅桿，湯姆笙自告奮勇，全船的安全，於是得到了保障。

後來他在火奴魯魯遇見了一個慈悲的製帆家，給他一天二十先令的工資，等到他積貯了四十鎊時就匯到家裏去，父親們真是快樂極了，因為他們從來沒有看見過那末多的錢。

經過了幾次的變動，他到了芝加哥，不久之後，各種事業，都非常順手的成功，如牧場，鐵店，麵粉廠等，憑着不斷的奮鬥，從一個身無長物的流浪童子，做了十四家生意興隆的公司的董事長。

鞋業領袖米威爾

(Frank Melville)

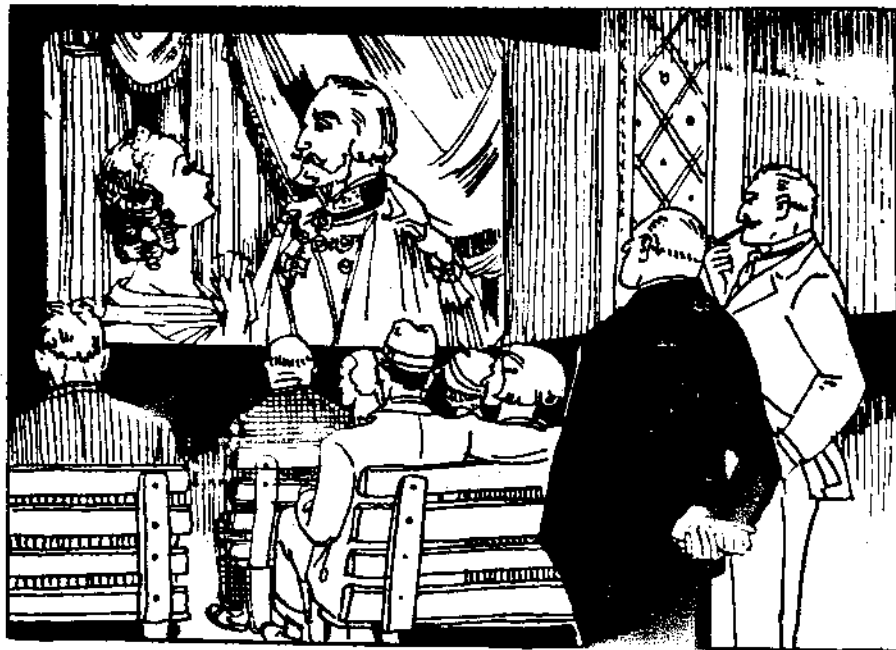
鞋店的利益是很薄的，但是米威爾會從鞋店裏賺了一百萬元，在美國創設了二百五十家鞋店，這是歐洲各國所沒有的事。當初他是律師事務所裏的一個職員，因為要多一些的工程，

就進了一家製帽店，雖然是照件付費的，因為特別的勤勞，每星期可以得到八鎊的工資，一等他有了些積蓄，他便辦理一個海濱浴場，其次是一家蛋店；後來又到美國西部去做一個牧童。

因為看見牛，他便想起了牛皮，因為牛皮，他使想到皮鞋，於是到一家大鞋店去做記帳員，

對於成本和利益，詳加研究，有時候擔任旅行推銷的工作，總之無論什麼時候，都是在學習時，但無時或釋的是用想自己來開一家店電舖，在卅四歲時他向雇主借了本錢，去開設鞋店。

他很注重門面給的裝飾，使人家看見櫥窗裏的貨品。因為第一店的成功，接連着就開了四家，他將鞋店分為三類，第一類祇售高等的皮鞋，第二類是中等的，





第三類是平民化的鞋店。

他不但對於經理們善加訓練，對於顧客的服務，也是無微不至，遇到修理時，祇收取極低的代價。

他說：「誠實是使事業成功的最好辦法」。

精明的店主加佛

(John B. Garver)

美國沃海沃省的司脫拉司白村，祇有九百十八個居民，但是有一個店主，一年要做二十萬鎊的生意。不論二十哩或是三十哩以外的居民，都喜歡和他往來。他所以能吸動這許多顧客，有下列幾個方法：

- (1) 他不時用電影映演給村民看。
- (2) 他對於讀書最勤的青年，加以獎勵。
- (3) 每逢週年紀念，他舉行一次新奇的競賽。
- (4) 他每年減價四次，除此

之外，絕不以虛偽的減價以爲號召。

(5) 店裏有一塊黑板，將隔天的營業公告出來。

(6) 每天早晨，他給予每一個職員以一張紫色的紙條，上面記載着隔天所經手做成的營業。

(7) 他規定每一個主顧，必須對待得像客人一般。

(8) 他在進貨的時候，往往和別個店主合作，所以能夠得到較低的進價。

誠實無欺的依登

(Timothy Eaton)

英國最大的百貨商店不在倫敦而在坎拿大，就是依登所開設的。佔地六十二畝，雇員二萬人，而每一個董事，都是出身很微的。

在一八六九年開設的時候，雖然規模很小，但是他就定下四條政策來，就是：

- (1) 包退包換。

(2) 劃一不二，一律現款

(3) 不准強迫顧客購買。

(4) 貨品宣傳力求忠實。

這四種辦法，在今日早已不算希奇，但在在一八六九年，人家都說他是一種夢想。

有一次，一個職員說一件貨品是純羊毛的，他立刻矯正的說有一半是棉布。

再有一次，因為所賣的花紙不是顧客所需要的，他就重新代爲糊好，不另取費，並且竭誠的表示遺憾。

他只經售可靠的貨品，如果沒有的話，他就設廠自造。

還有一點可取的地方，就是公司裏有一個建議部，由經理們選出十八個人來組織，他們雖沒有行政上的權力而祇是處於顧問地位，但他們的建議，終是爲董事會所採取的。

與工人爲伍的葛恩

(James Kurn)





管理着美國西部五千哩長鐵道的葛恩，有一段有趣的史略，足資談助。

五十多年前，他在一個鄰近火車站的小屋中誕生了，他的父親是一個鐵路上的服務者。

當他十四歲時，學會了發報方法，他想兼學就職而想到了一個新奇的方法，就是打電報給總發報員去自薦，但沒有說明自己的年齡，恰巧那時需要一個發報員，所以就被任用了。後來總發報員去一看還是一個十四歲的童子，所以對他說：「你等到十六歲再來」。但是葛恩怎等得到二年呢，所以隔了六個月後，又去自薦了，結果就被他跨上了那上進的塔梯。

他不是一個享樂者而是一個實行家，他和工人們合在一起，所以對於他們的生活，家庭，和種種弊病，都瞭如指掌。

他有一個特性，就是無論什麼事，都要問「為什麼？為什麼

？……」直到獲得了一個滿意的答案為止。

因為別的地方，錯誤還不十分打緊，在鐵路上如果發生錯誤，就有人命的關係，所以他對於初次發現的不留神的時候，可以寬恕，到了第二次被發現時，就要受到解職的懲罰了。

辦事如神的亞爾培

(William H. Albers)

在通常情形，開了一家店，就覺得手足無措，那末開了一千家雜貨店就怎樣去管理呢？請參考亞爾培的方法罷！

他是美國沃海沃的一個大商人，每次都在買進其他雜貨店，當然他是有相當方法的，下面就

是幾個：

(一)他有一個具有周密組織的機關，他說無論什麼事我們都很迅速的用「是」或「否」來解決他。

(二)他給予每一個經理以全

權去處理他的事務，而謀事業的成功。

(三)他雇用的經理，都是年輕的人，因為年紀大的經理思想落伍，精神衰頹。

(四)他將每一家雜貨店分為三大部份，就是雜貨部，肉類部和送貨部。

(五)他還有一個調查部，在未購進任何店舖之前，必先作澈底的調查。

(六)他實行着保退還洋的政策，在廣告中和其他一切的標牌上都標明着，因為他從不許欺騙顧客的。

(七)每一個職員，可以成為股東，在一萬四千個職員中，已經有六千個做了股東了。

(八)就是主顧方面，他也使他們做股東。

他的成功，判斷力的強大和處理事務的迅速，也是很大的原因。



★不斷努力。終於成功。
美國有一家商店，開始發售使水柔順的藥品，他們所用的方法，倒是很值得研究的。

第一步，他們用推銷員向每一個人家去推銷，但是在一百七十五次之中，只有一家成功的，當然這種效果，是並不能滿意的。

於是他們就着手調查，而發現在美國有三分之二的人家是不用這種藥品的，而且買的人只有百分之四，所以這種藥品，實在只有很小的需要。

但他們並不因此而灰心，進一步就印刷了一種精美的小冊子，去寄給人家，再由推銷員去當面推銷，結果一百家中，有二家購買了，這當然已經進步不少。

這家公司，因為知道推銷員的工作並不是十分容易的，因此就開訓練班去訓練他們，每一個推銷員可以得到十五磅的樣品，使他們在家裏可以試驗，因此銷路又增加了幾倍。

他們又試過一次郵遞廣告，現在的銷路，已經是與日俱進了。

★夢想成的事實

美國芝加哥的西亞斯羅勃克公司，是世界上最大的郵售商店，當地的創辦少年時候是一個電報發報員時，在空暇的時間賣錶，逐漸的積了一千六百鎊，就開始做郵售事務，他以為社會的大眾是可以相信的，所以在他廣告裏有「不必先付現款」等字樣，當時的人，都笑他的方法，而以為不能成爲事實的，可是他已經是成功了。

他在廣告裏對於貨品有詳細的描寫，如果貨品不合，可以包退換洋，所以全國的人都信任他。

★英國大有進步

根據英國商業委員會的報告，前年英國新開了六百個工廠，共用職工五十萬人，到去年十月又開了三百個廠，等到年底，已經有六百個新開的工廠了。

★你的主顧需要什麼？

一個做經理的人，可以問問他自己：「主顧們需要些什麼？」有許多商店，對於主顧方面，認真服務，使他們滿意。在每一個

大商店裏實在可以有一個服務指導員，使職員們都可以知道怎樣去服務主顧。

★美國人的意思

當美國推銷主任協會開會的時候，有下列的幾種意見，是可以採取的：

「如果一個推銷員不會想的時候，可以叫他去看，看了以後，就會想了。」

「跌價總是不相宜的，除非跌了價製造廠和零售商店還有相當的利益，而不致影響以後的營業。」

「製造廠對於生產方面，研究得很詳細，但是對於推銷的方法，却往往是忽略的。」

「當一個推銷主任需要推銷員時，與其登報招外面的人，無庸看公司裏有沒有相當的職員可以訓練起來。」

★燈光與生產

根據英國 EFFICIENCY 雜誌所載，紡織廠裏有了較亮的燈光，生產量可以加多一成七，在印花廠裏有了較亮的燈光，生產量可以加多三成半。



店員修養 怎樣可以 以上進？

一個店員，如果能夠使商店生意興隆，他就是一個有價值的職員，遲早總會得到他應有的報酬。而且一個店員，隨時在和各種不同的主顧接觸，正是一個研究人類心理學的絕好機會，也是一件很有趣的工作。

要使自己的工作，為雇主愛好稱贊，並不是一件難事，只要努力趕去，下面是幾種方法，如果抱着消極的態度，那末將永遠沒有上進的機會了。

家，做店員的就可以利用這一點，去使主顧注意，譬如說奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林新式燈泡是梨形的，就可以說明這一點，使顧客們的注意，牠發光比較別別的燈泡要亮二成，就可以將兩隻燈泡，放在一起，使主顧比較，這實在也是一種藝術，英文叫做 Showmanship，並不是一件容易的事呢。

宣傳貨品的質料

在顧客未曾購買，正在挑選貨品的時候，就可以將貨品的各種優點，說給他聽，譬如在推銷老牌燈泡的時候，就可以說明

牠的發光最亮，用電又省的優點，並且也可以引用光度測量器的測驗結果，去證明老牌燈泡，實在是最合算，去教導顧客甯可多費一些，得到最後的經濟，切不可在泡價上打算。

研究貨品的特點

要推銷成功，對於貨品，一定先要有仔細的研究，外國做廣告的人，譬如做一張皮鞋的廣告，就將牠折開來，去看牠各部份的構造，如果遇着不能折開剖視的東西，就可以閱讀說明書等材料，那末在推銷的時候，就可以對答如流，應付裕如了。

引起主顧的注意
有許多東西，裝璜美麗，很可以吸引人

使主顧稱心滿意，在推銷貨品的時候，一定要有忍耐力，決不可匆匆忙忙，一定要使主顧稱心滿意，那末不但下次他會仍舊光顧，而且決不會發生退貨等情形，因為退貨的原因，大都是因為主顧選擇不慎而過後又懊悔而表示不滿意而起。

記牢主顧的性情 一個人有一個人的性情，仔細研究起來，非常有趣，如果對於各個主顧的性情和脾氣，都加以研究，那末以後他們光顧的時候，就可以使他們非常滿意了，這也是第一家商店很重要的資產。以上所說的幾點，都是很容易實行的，不妨着手試驗，一定可以在最短期間發生效力。



歡迎讀者參加

- 一、參加競賽者，限於全國電料店職員，不論年齡職位，均可參加。
- 二、參加者祇須對於後列問題詳加答復，另紙繕寫清楚。
- 三、參加者將答案在六月十日以前寄上海郵政信箱八七〇號中和燈泡雜誌競賽部，凡在六月十日以後寄到者，一概無效。
- 四、參加稿件由本刊編者評定甲乙，在第五卷第三期本刊發表。

表。

五、參加者如經選定，得贈下列獎品

- 第一名 一人贈國幣拾元
- 第二名 一人贈國幣五元
- 第三名 十人各贈幣貳元

六、應答問題如下（參加者可參考本刊第五卷第一期）

- 甲、德國電料業的進步，經過幾個步驟？
- 乙、德國電料業現在的情形怎樣？
- 丙、為什麼電料業需要組織？有了組織以後，有什麼好處？
- 丁、中國電料業應該怎樣着手組織？
- 戊、中國電料業有什麼缺點？
- 己、為什麼跌價競爭是有害的？

零

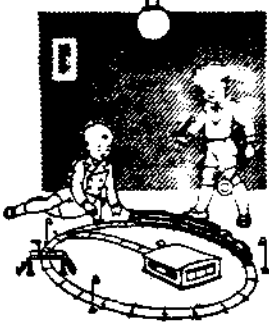
碎

智
識

人們頭痛，有時候是因為燈光太暗，因為燈光如果太暗的話，就需要更強的注意力，因此使要頭痛了，要使精神愉快，對於燈光方面，不可不加以注意。

兒童們在學校裏讀書，也需要較亮的燈光，這一點在美國的學校裏，提倡不遺餘力。

在家庭裏，如果裝置光亮的電燈，實在是對於人們的最大禮物，因為光亮的電燈，對於他們的健康的關係，大有關係。



假使你穿了太小的皮鞋或是鞋子，那末不能走上幾步路，就要覺得腳痛了，其實你的燈光，也是如此，如果燈光太暗，那末你的神經就要感覺不適了。

我們的眼睛，壞了就不能更換，所以對於我們的眼睛，非加注意不可，這裏有二種方法，可以採用。

一、請可靠的驗光學師，每隔多少時候，驗光一次。
二、對於燈光方面，非加以查驗不可，務使光亮充足。

通常我們以為「看」只是眼睛的工作，其實「看」的結果，足以影響我們全身的健康，諸如長時

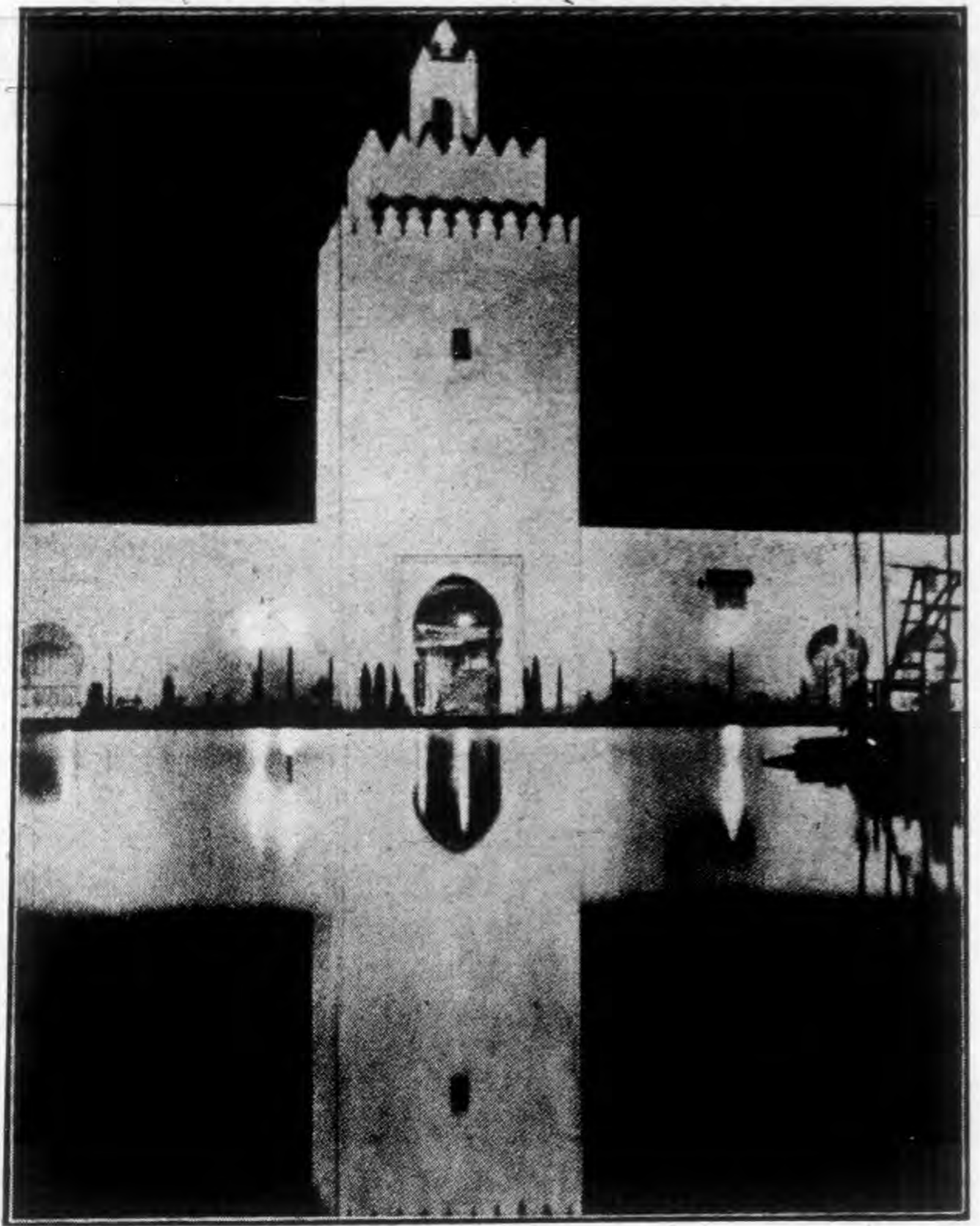
期的縫紉工作，看書，寫字，如果沒有充足的燈光，那末立時就要感到疲倦，而間接要刺激神經了。



兒童和老年人，更需要充足的燈光，因為兒童的眼睛，還沒有發育完全，老年人的眼珠，已經收小，所以視覺往往不健全，有兒童和老年人的家庭裏，都應該注意燈光問題。

美國奇異電氣公司，最近做一個很有趣的試驗，就是燈光對於心的跳動，實在有很大的關係，他們用各種不同的燈光，去試驗心跳的快慢，屢試不爽，可見燈光與人身，大有關係。

一隻老牌燈泡，非經過四百八十次不同的試驗，方始出廠，所以牠們的完善程度，就非普通燈泡可比。

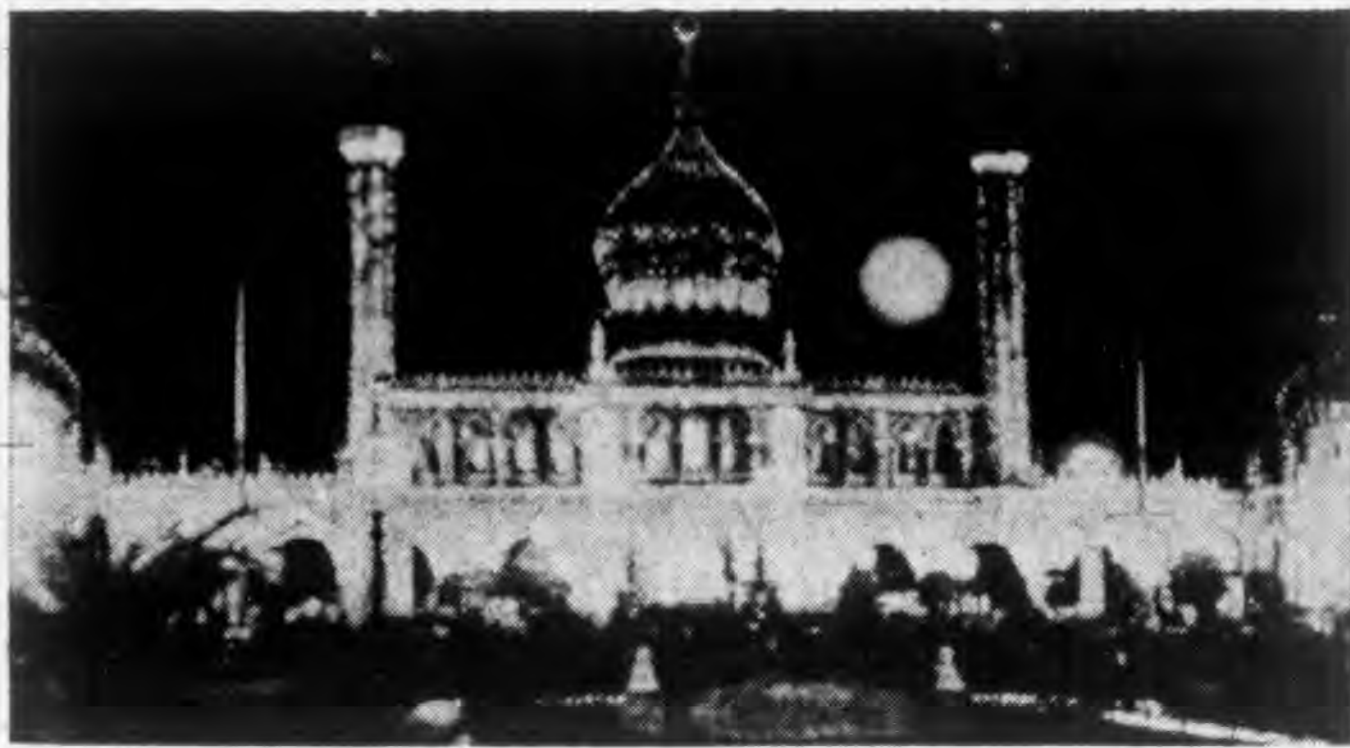


→ 燈光之反影

右圖為太平洋西南展覽會中

祈禱塔之美麗景色。利用電

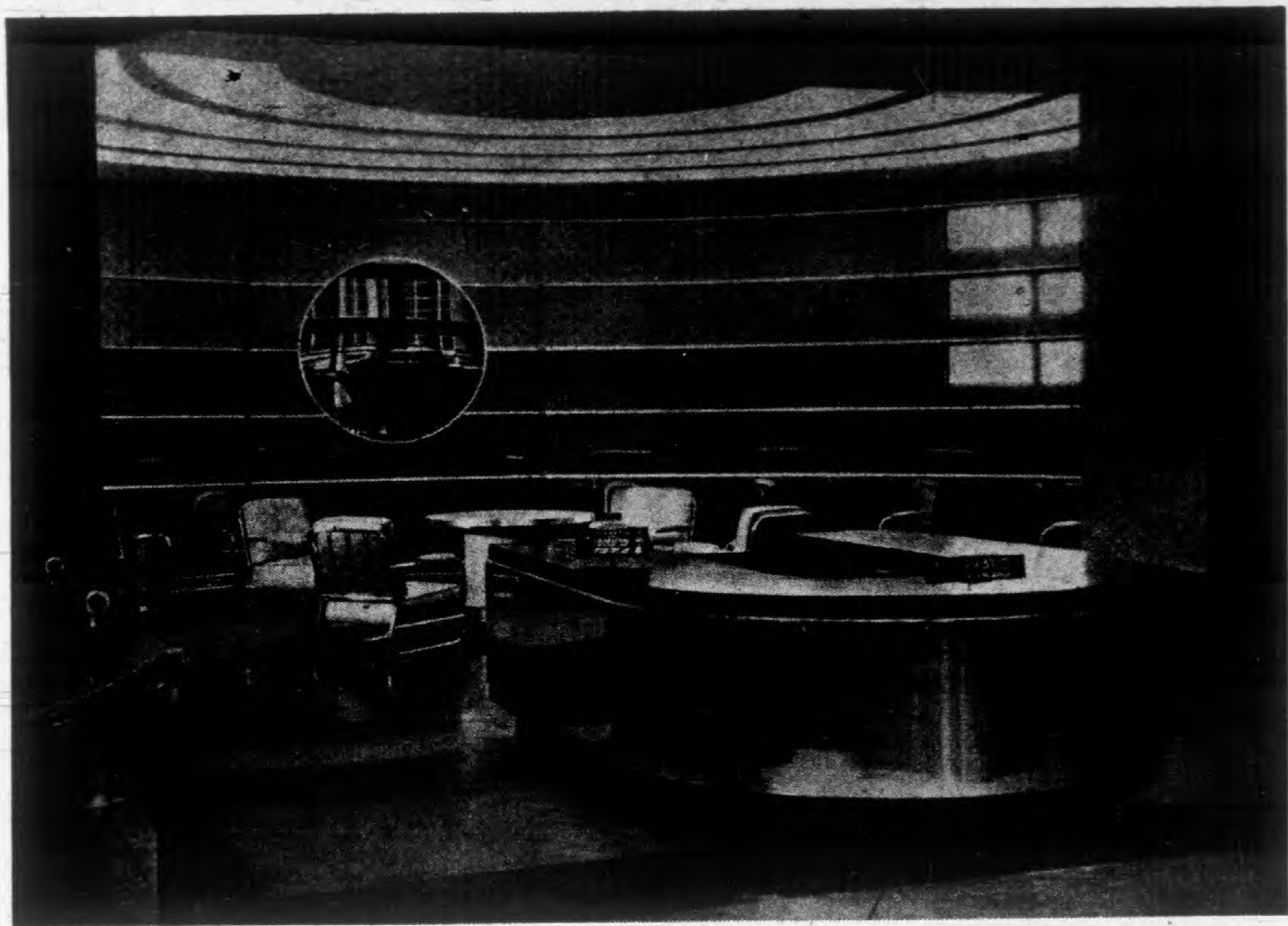
光。富麗堂皇。



← 在可本海根某節

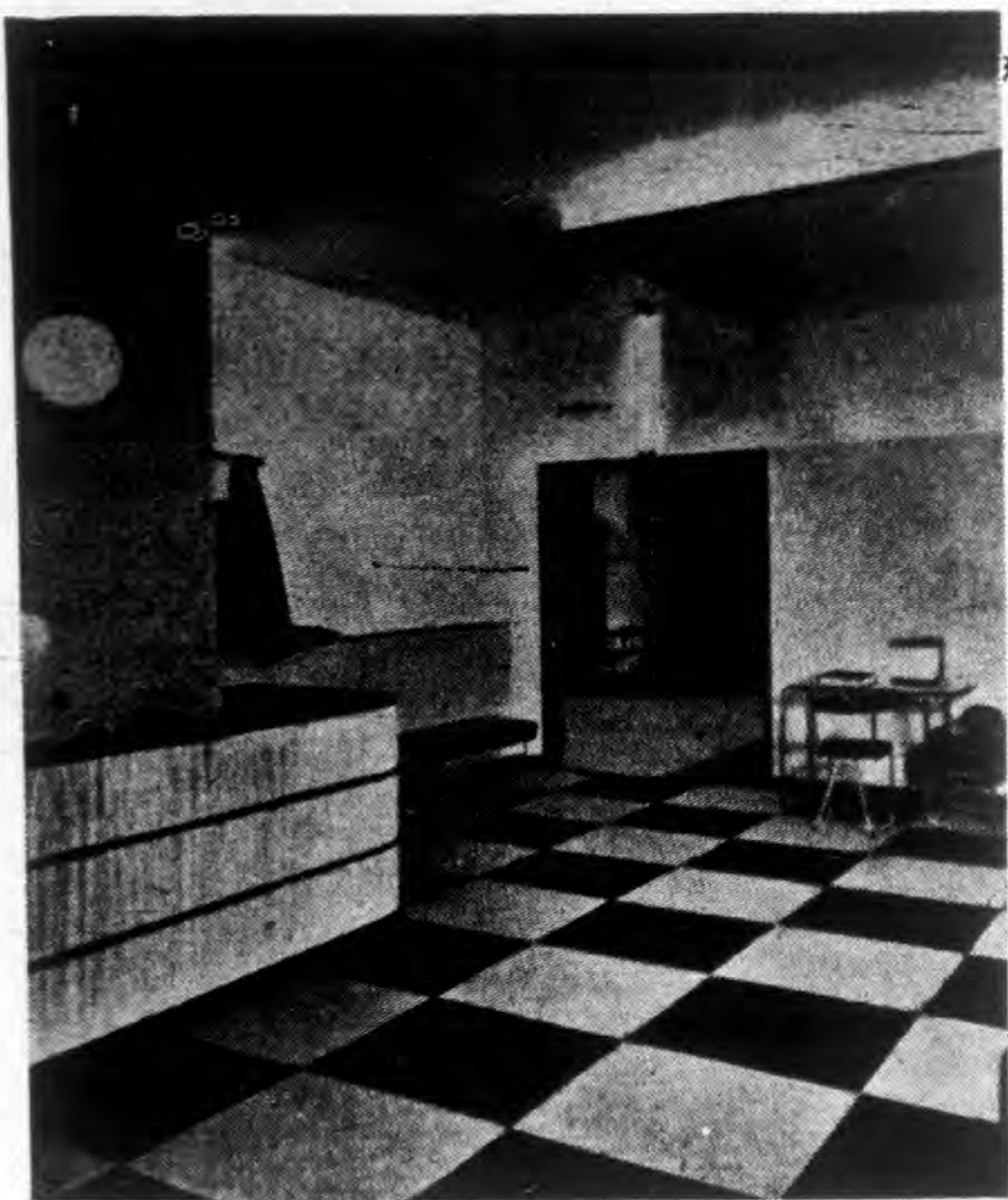
日所用之電燈裝

飾。非常美觀。

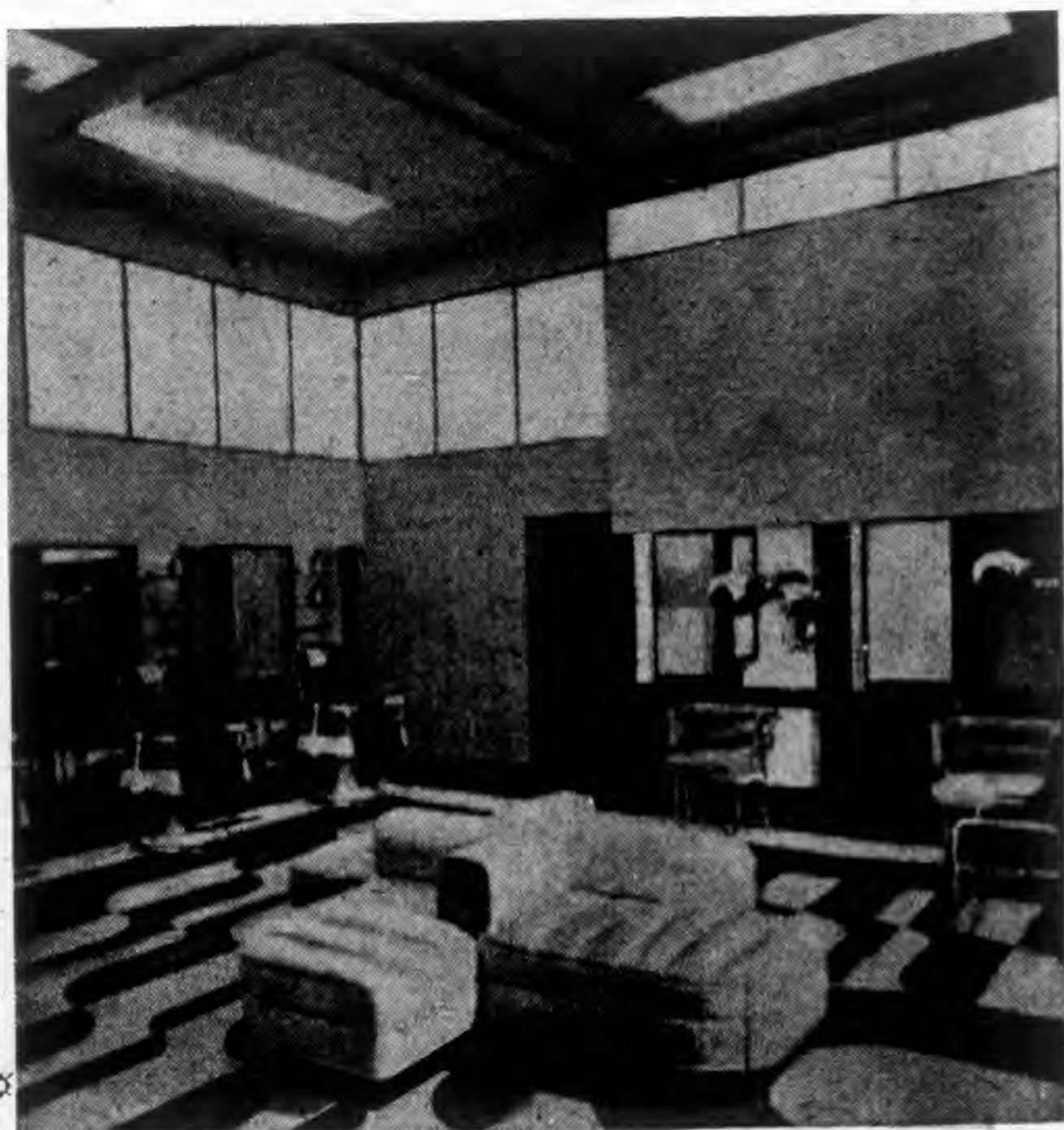


燈光明亮的
會客室

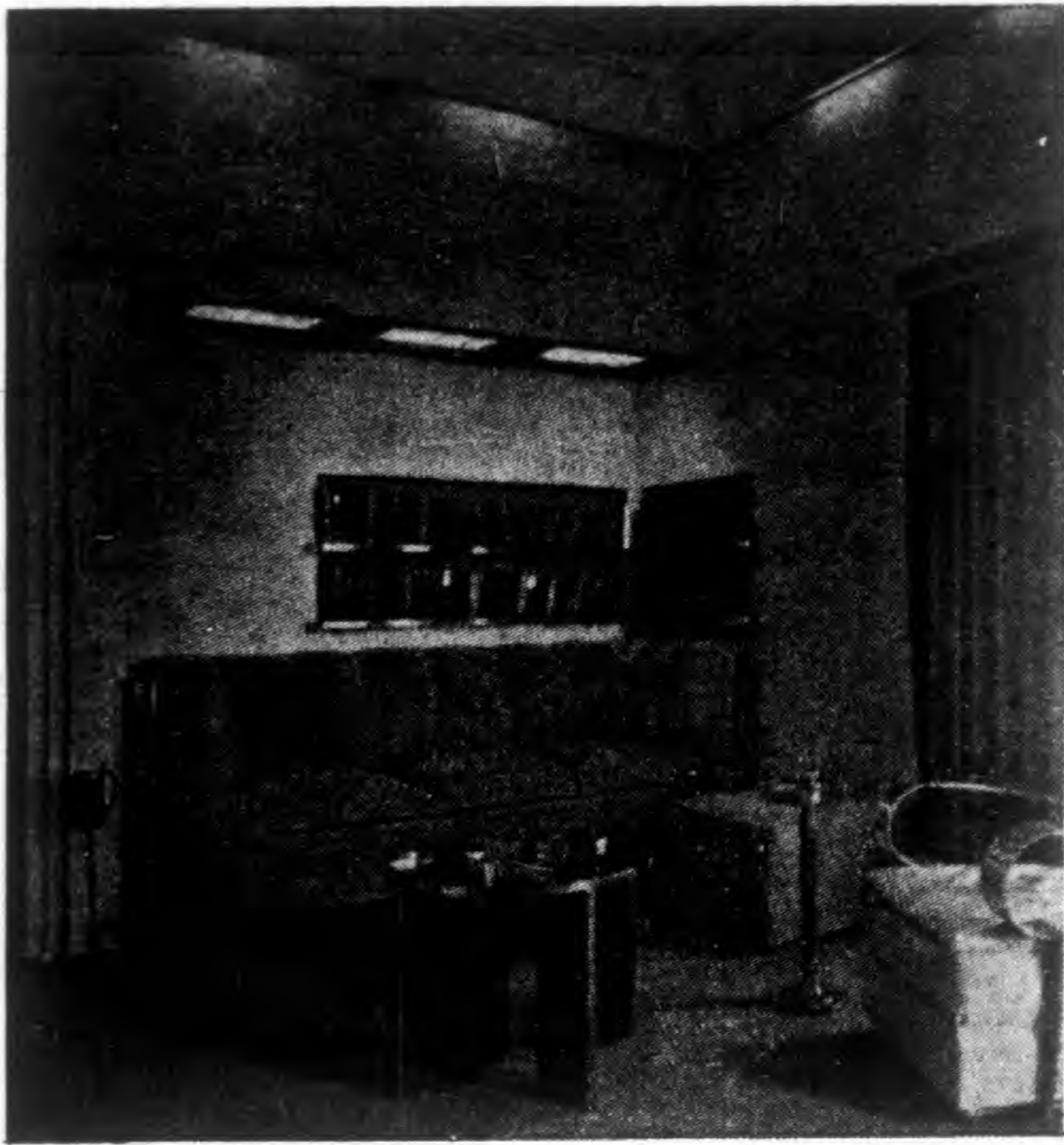
這是美國某公司的會
客室。因為平頂上有
充足而知諧美麗的燈
光。使房屋的環境。
非常舒適。



← 在這張圖畫裏。可以看出優美的燈光和合宜的佈置。

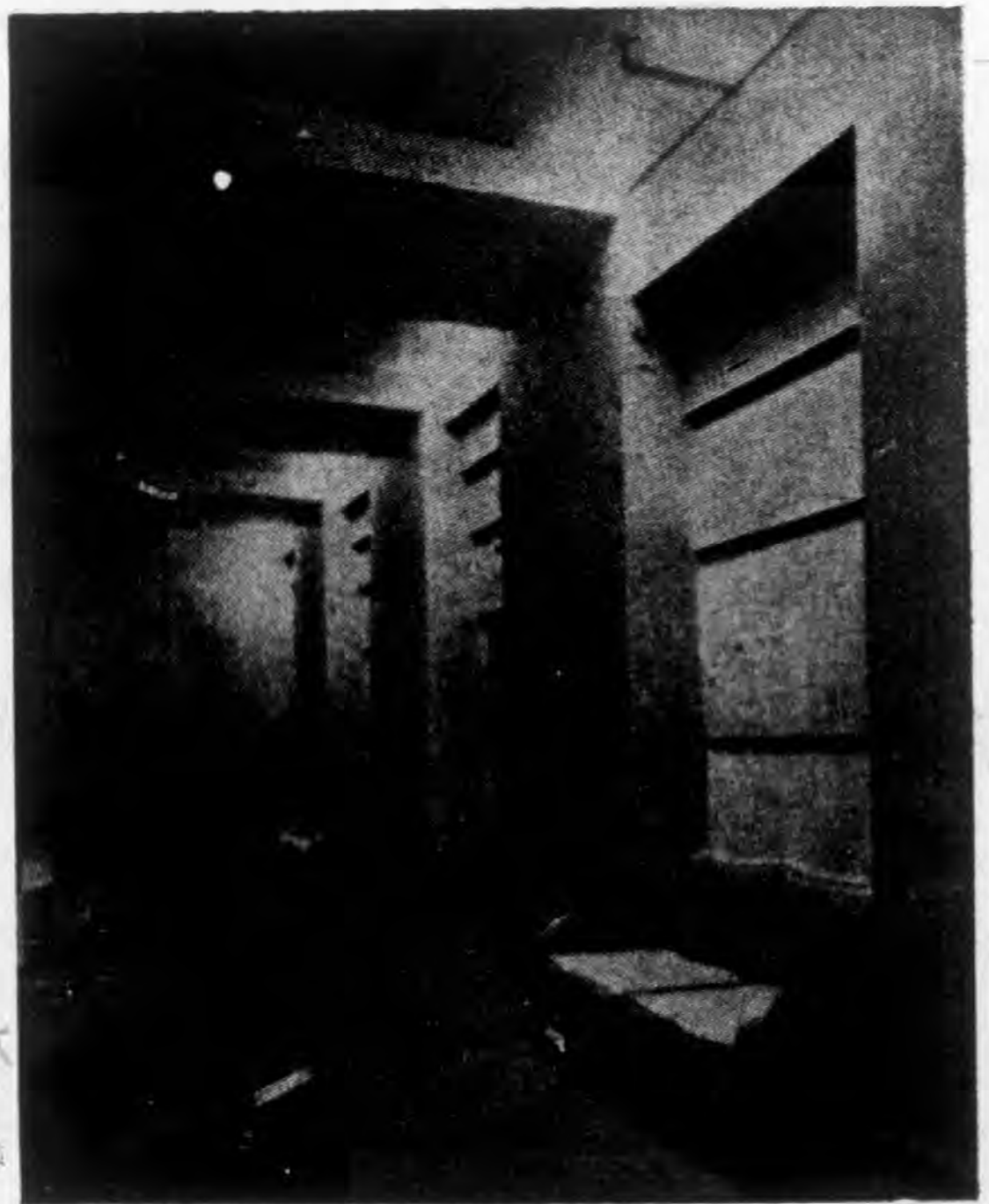


→ 燈光充足的理髮廳。一看就有一種非常舒適的印象。



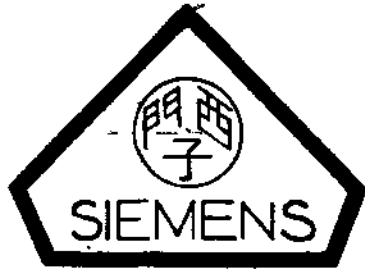
← 舒適的一隅

這是家庭的一隅。燈光和諧。非常美觀。有一種舒適的景象。



→ 走廊裏的燈光

因為有充足的燈光。從上面發出。一些也不見得單調。而且合乎藝術的條件。



辦 承 並 給 供

大小電廠

馬達發電機船用電氣推進機變壓機整流器電氣列車探照燈電線電纜隔電字電
 燈裝置件電光信號機家用各種電氣器具電話交換機電話設備各種測量儀器電
 鐘盜警及火警報警設備得力風根廣播發音機及收音機擴音機
 鋼建築橋梁碼頭各種鋼鐵材料積生鋼板格
 電療器具大小愛克司光機

德 商 西 門 子 電 機 廠

上 海 南京路二三三號 電話一五四〇〇

中國各大商埠均設分行

中 和 燈 泡 雜 誌

民國二十六年四月

每册定價兩角

第五卷 第二期

編 輯 上海中和燈泡公司

發 行 上海中和燈泡公司

營業部 上海四川路一一〇號(電話一七二五〇)

總辦公處 上海勞動生路一四〇號(電話二一九二五)

★ ★ ★ ★

投 稿 簡 約

- 一、本刊各欄均歡迎投稿來稿以與燈泡燈光或電業直接或間接有關係者為佳如附插圖請用墨筆繪畫稿寄上海郵政信箱八七〇號中和燈泡雜誌編輯部
- 二、投稿人請於稿末開列詳細姓名住址並加簽章
- 三、投寄之稿登載與否概不退還
- 四、本刊對於來稿有增刪之權
- 五、來稿一經揭載略具酬報
- 六、投寄之稿一經揭載其著作權完全歸本刊所有

廣告價目：
 全頁每期五十元
 半頁每期三十元

整體電池最為精裝 各地商店均有出售

永備牌

美國永備公司 上海北京路二號

四種老牌燈泡
 發光較亮二成
 經濟效用獨一
 用戶人人歡迎
 推銷既可獲利
 復得買主歡欣

