

商業叢書第五種

銷貨法五百種

上海商務印書館出版



Commercial Series, Vol. V  
500 PLANS FOR SELLING GOODS

BY  
ISEKI

Translated by  
TSA WEN SUNG

1st ed., July, 1918      8th ed., March, 1926

Price: \$0.60, postage extra

THE COMMERCIAL PRESS, LIMITED  
SHANGHAI, CHINA  
ALL RIGHTS RESERVED

中華民國十五年七月初八版

商業叢書  
第五種 銷貨法五百種一冊

(每冊定價大洋陸角)  
(外埠酌加運費匯費)

原著者 日本井關十二郎

譯述者 無錫蔡文森

發行者 商務印書館

印刷所 上海北河南路北首寶山路  
商務印書館

總發行所 上海棋盤街中市  
商務印書館

分售處 商務印書館分館  
北京 天津 保定 奉天 吉林 龍江  
濟南 太原 開封 西安 南京 杭州  
蘭谿 安慶 蕪湖 南昌 九江 漢口  
長沙 常德 衡州 成都 重慶 廈門  
福州 廣州 潮州 梧州 雲南  
貴陽 張家口 新加坡

此書有著作權翻印必究

# 銷貨法五百種目錄

|               |   |
|---------------|---|
| 第一章 猜度法       | 一 |
| 一 此法之性質及應注意之點 | 一 |
| 二 圖上數鴨法       | 四 |
| 三 每星期猜度法      | 四 |
| 四 第二十次贈品之新法   | 五 |
| 五 猜度廣告字數之新法   | 五 |
| 六 用時表引客法      | 五 |
| 七 罐頭食物猜度法     | 六 |
| 八 鄉鎮店肆之西瓜策    | 六 |
| 九 堆積銅圓法       | 六 |
| 十 收效之實例八則     | 七 |

十一 遷移時應用之新法.....九

第二章 投票販賣法.....一〇

一 此法之性質及注意之點.....一〇

二 遊歷旅行之投票法.....一一

三 利用畢業生投票新法.....一一

四 貨品月餘之投票法.....一二

五 洋廣貨店投票新法.....一二

六 估物價法.....一三

七 利用兒童之投票法.....一三

八 大手段之投票法.....一四

第三章 競技法.....一五

一 此法之性質及注意之點.....一五

二 兒童用氣車競技法.....一五

|     |             |    |
|-----|-------------|----|
| 三   | 搜集廣告競技法     | 一七 |
| 四   | 照相店吸集顧客法    | 一八 |
| 五   | 猜度藥名法       | 一八 |
| 六   | 製造廠或批發處之集字法 | 一八 |
| 七   | 廣告兼用紙鳶新法    | 一九 |
| 八   | 種種成功之例十則    | 二〇 |
| 九   | 南瓜品評法       | 二五 |
| 第四章 | 包裝銷售及寶袋法    | 二七 |
| 一   | 此法之性質及注意之點  | 二七 |
| 二   | 附帶贈品之包裝銷售法  | 二八 |
| 三   | 普通寶袋銷售法     | 二八 |
| 四   | 指定時刻之寶袋法    | 二八 |
| 五   | 別室包裝銷售新法    | 二九 |

六 寶匣銷售法……………四〇

第五章 利用兒童之銷售法……………四一

一 此法之性質與觀察之點……………四一

二 印贈文稿法……………四二

三 懸賞徵廣告法……………四二

四 臨歸抽籤法……………四三

五 贈送嬰孩照片法……………四三

六 自製捏像展覽會……………四四

七 小店吸集兒童法……………四五

八 無費之篷帳法……………四六

九 贈兒童薔薇法……………四六

十 成功之實例十五則……………四七

十一 玩具之成功保證法……………五二

第六章 店內外設展覽會法……………五六

一 此法之效果及種類……………五六

二 各國之兒童博覽會……………五八

三 大小家事博覽會……………五九

四 新式男子展覽會法……………六〇

五 工藝品展覽會法……………六〇

六 小規模之陳列會法……………六一

七 新式店內博覽會法……………六一

八 寶石博覽會……………六四

第七章 廣告及銷售之共同方法……………六六

一 共同之意義及利益……………六七

二 有效之反對廣告法……………六七

三 競爭品最簡單法……………六八



|    |             |    |
|----|-------------|----|
| 四  | 間接吸引顧客法     | 六八 |
| 五  | 每日一種貨物聯合之新法 | 七〇 |
| 六  | 開張時吸引顧客法    | 七一 |
| 七  | 送饋贈品目錄法     | 七一 |
| 八  | 三一原價發售法     | 七一 |
| 九  | 贈送共同優待貨物券法  | 七二 |
| 十  | 小店開張法       | 七三 |
| 十一 | 利用工人制服作廣告法  | 七三 |
| 十二 | 利用廣告印紙新法    | 七四 |
| 十三 | 大火後種種利用法    | 七五 |
| 十四 | 實驗貨物之品質法    | 七六 |
| 十五 | 以附屬品爲贈品法    | 七七 |
| 十六 | 有效實驗之廣告法    | 七七 |

|                 |           |    |
|-----------------|-----------|----|
| 十七              | 優劣比較之證明法  | 七八 |
| 十八              | 利用號數法     | 七八 |
| 十九              | 設置小桌椅法    | 七八 |
| 二十              | 利用留聲機之新法  | 七九 |
| 二一              | 巧妙之銷售法    | 七九 |
| 二二              | 眼鏡店增盛營業法  | 八〇 |
| 二三              | 器械證明法     | 八〇 |
| 二四              | 匯款購物法     | 八一 |
| 二五              | 種種操奇計贏成功法 | 八一 |
| 二六              | 新製花郵片活用法  | 八六 |
| 第八章 爲各種方法冠首之贈品法 |           |    |
| 一               | 此法之特質與偉力  | 九一 |
| 二               | 小票式贈品法    | 九四 |

- 三 贈婦女肩衣法.....九五
- 四 以紙球為福神法.....九五
- 五 用浴券為贈品法.....九六
- 六 銷售雨具法.....九六
- 七 開張贈紀念品法.....九八
- 八 用飛機為贈品法.....一〇一
- 九 贈相金新法.....一〇一
- 十 用純金為贈品法.....一〇二
- 十一 用時間捺印器為贈品法.....一〇二
- 十二 以五分票為贈品法.....一〇三
- 十三 以附屬品為贈品法.....一〇三
- 十四 學校用具店之贈品法.....一〇三
- 十五 化粧品店之贈品法.....一〇四

十六 克勒勃之贈品法……………一〇八

十七 小贈品之成功法……………一〇九

十八 特製減價小刀作贈品法……………一一一

第九章 廉價售底貨法……………一一八

一 此法之必要及性質……………一一八

二 普通繁用物銷售法……………一二二

三 爽利之大減價法……………一二二

四 某衣料店出售底貨商略……………一二三

五 檢票銷售底貨法……………一二四

六 處置陳貨之善法……………一二五

七 小店廣銷陳貨最善之法……………一二五

八 某衣莊之大減價法……………一二六

第十章 維繫顧客法……………一二八

|      |                 |     |
|------|-----------------|-----|
| 一    | 維繫顧客法之種類·····   | 一一八 |
| 二    | 以金額爲標準之回用法····· | 一三一 |
| 三    | 金額兼次數之回用法·····  | 一三一 |
| 四    | 最新聯合給與回用法·····  | 一三二 |
| 五    | 連續減折及贈品法·····   | 一三二 |
| 六    | 消費聯合式配置法·····   | 一三三 |
| 七    | 三種按月支付法·····    | 一三三 |
| 八    | 喜爾滋式維繫顧客法·····  | 一三四 |
| 第十一章 | 有名之特別銷售法·····   | 一四四 |
| 一    | 特別銷售法之性質·····   | 一四五 |
| 二    | 臨時銷售附送照相法·····  | 一四六 |
| 三    | 贈貯錢小鐵櫃法·····    | 一四七 |
| 四    | 隨意指拈販賣法·····    | 一四八 |

|             |           |     |
|-------------|-----------|-----|
| 五           | 新式一時間販賣法  | 一四九 |
| 六           | 購回收條之販賣法  | 一五〇 |
| 七           | 新式聯絡販賣法   | 一五一 |
| 八           | 價目上下販賣法   | 一五一 |
| 九           | 自由日大銷售法   | 一五四 |
| 十           | 特別六日間販賣法  | 一五四 |
| 十一          | 最新式面積販賣法  | 一五五 |
| 十二          | 花郵片代貨物券法  | 一五六 |
| 十三          | 著名之特別販賣法  | 一五六 |
| 十四          | 新式雨天販賣法   | 一五七 |
| 第十二章 各種販賣雜法 |           |     |
| 一           | 發行贈品券新法   | 一六〇 |
| 二           | 用極簡單電話販賣法 | 一六一 |

|   |               |     |
|---|---------------|-----|
| 三 | 加贈貨物引客法·····  | 一六二 |
| 四 | 附送編號之名刺法····· | 一六二 |
| 五 | 不收運費法·····    | 一六二 |
| 六 | 投人所好之贈品法····· | 一六三 |
| 七 | 永遠維繫顧客法·····  | 一六三 |

# 銷貨法五百種

## 第一章 猜度法

猜度法爲競技法之一部。各國皆盛行之。其法新奇而多趣。苟非該店貨物低劣。必不去之若浼。惟應注意者。贈品須厚薄適度。評判須公平不頗。故評判之事。宜推舉二三公正人。或其地之報館監視之。

### 一 此法之性質及應注意之點

甲 效力及成功之要件 猜度法爲小店肆之武器。又生意蕭條之店肆。一用此法。如積弱之人。得強壯劑。精神爲之一振。各種策略之中。此法效力最多。可奏奇績。同時須講究廣告法。毋論如何效力偉大之策略。廣告法不完備。十中八九歸於失敗。

乙 種類及最良之方法 猜度法種類不一。或置瓶於案。而猜其中所貯之豆數。或出一南瓜而猜其中之子數。或指一小表而猜其停止之時間。或燃一燭而猜其



燼息之時間。或畫繪大小各種貨物於尺紙。或堆銀圓如培塿。而均億其數。此等事最足引人注意。效力亦彰彰於衆目。其實行方法。不可勝舉。而間接最有利益之事。則爲記住地址姓名於肆中分配之用紙。可爲製新顧客名簿之資料。而由此吸引意外之顧客。

生意清淡時節。一用此法。不特某宗貨物銷售甚多。又可令買客出至若干之價。法有數種。下列之例當最善也。

丙 最善之實行法及通則。 猜度法凡數十百種。通用者大抵如左。

(一) 贈金或贈品分一二三等。此外務備多數小物。以期用徧。

(二) 製答案用空白票。分交各買客。所定買物之價。宜以銀五角爲限。

(三) 分交之空白紙。宜印成聯票式。編次號數。

(四) 囑買客於紙之背面或角上之欄內。書明住址姓名或答語。投入所備之匣內。

(五) 定開奩之期。出廣告使衆咸知。屆日。延二三相當之人作證人。

(六) 此法之實行期。不可過長。至長在一月內。必須發表。(西洋各國之例。亦有以三個月爲限者。然其事甚少。且贈金必多)

(七) 一次後欲賡續舉行者。宜每十日或一月更換所猜之問題。(截止之日愈長。興味恐愈薄)

(八) 截止及既發表之後。萬不可變更。

(九) 此法舉行之前及當時。玻璃窗中宜陳列種種物品。以引公衆注意。

(十) 實行此法。其一半利益。在得正確之顧客名簿資料。此於間接上受益甚弘。故答語之票紙。必鄭重保存。分類檢查。斟酌取捨。其紙宜用硬紙片。有一定大小。(顧客曾向該店買物一次者。將來可開明姓名。寄送廣告。較不知姓名住址之顧客。效益爲大。故新店欲製顧客名簿。此法爲最便)

(十一) 廣告宜想法。令需費無多而周徧。且興味深厚。否則衆不能備知。事必失敗。最宜注意。

猜度之法。到處感情甚濃。故現在各國無不盛行。因之逐日有嶄新方法出現。茲不

能一一臚舉。總之就此十餘種中。用種種心思變換之。可衍成若干方法。惟須斟酌地方及該店之情形。各求適合耳。

## 二 圖上數鴨法

無論何時。於玻璃窗中懸一大彩色畫。其傍大書「請尊客各計圖中畫鴨之數。書之於票。中者敬奉貴重之贈品。（或贈金）」備多數硬紙製成之小票。印圖於上。背面爲住址姓名欄。以之分給買客。贈品分頭二三等。於確數最近者分贈之。此法於本街聯合銷售貨物時。尤足吸引多人。

## 三 每星期猜度法

一月之中。定日曜或土曜一日特別銷售。先期用小紙片印成廣告。背面卽爲答案欄。分送買客。如此則需費極少。次星期所用者。本星期卽與之。總之凡來購物一次之客。均有猜度之權利。是日窗中裝飾該店相當之貨物。中者給以贈品。每次變換猜度之物品。出以新思致。

#### 四 第二十次贈品之新法

特別銷售之日。或每月預定之期。凡顧客中有在平日購物至第二十次者。則反其金。卽第二十次所購之物。無須出資是也。平均計算。在顧客方面。較大減價利益爲多。甚足鼓動其興味。如慮第二十次不易知。司賬宜精確計算。而以振鈴爲號。每次廣告上及店中。皆簡單書之。使人人易解。所贈之物。或有以十圓以下爲限者。然能不設制限。則引客之力尤強也。

#### 五 猜度廣告字數之新法

此法令人多讀該店之廣告。指定該店某月第幾號廣告之字數或總數若干字。或其中某字有若干。請人猜度。中者送以贈品。此法似甚呆笨。而效績甚多。各店大都行之。

#### 六 用時表引客法

置可走二日之鍍金小時表一個於窗中。其上以巨紙大書敝店於每日午前九時開此表。請客預度其停止之時間。屆時所度最近者。謹贈銀十圓。次近者以此表奉

贈。備投票紙無數（如名刺大表面記時間背面爲住址姓名欄）及投票箱於戶內。每人以一票爲限。贈銀總數五十圓。約可集二千人。

### 七 罐頭食物猜度法

罐頭食物店。欲大銷售某牌號之餅乾。因定於十日之間。每購餅乾一罐（價五角）者。給一投票紙。當場猜度罐中餅乾之數。最近確數者爲頭等。以五等爲止。各給贈品。頭等贈餅乾十罐。此十日間。顧客當極繁昌。且此法均可推行。不以此種店爲限也。

### 八 鄉鎮店肆之西瓜策

鄉鎮店肆欲多引顧客。可於店前陳大西瓜一堆。測得其數者。奉以贈品。惟須購物若干。方有猜度之權利。一般平民。蠶屯蟻聚矣。

### 九 堆積銅圓法

自窗中至店內各處。用器分盛銅圓若干。四邊特令散亂。使客猜度其數。而於收取貨價時。隨價多寡。給以所定之答案。用紙如前例。實則各器所貯銅圓。其數皆同也。

## 十 收效之實例八則

甲 一星期一日之贈品法。墨斯科某水果店。每星期一次。以巨籠盛蘋果堆滿店頭。請二角以上之買客猜度其數。其日所度之數最近者。翌日以鮮美之蘋果一籠贈送其家。每至此日。非常繁盛。

乙 鬪猪之新法。紐約一藥肆。借公園之一隅。以猪兩組。每組十頭。各編號數。縱之爭鬪。令客預測其勝負。凡購該肆樣藥一小瓶者。給以答案用票。兩日之間。入園觀覽者肩相摩也。於是該肆藥品人人咸知。可謂最新穎之實物廣告矣。

丙 兒童之評判法。加爾各搭之幾爾學校用具店。欲引衆兒童購物之興。因繪印一圖如下。凡買客皆分給之。背面記載住址姓名答語之欄。圖之下綴問題曰。『此小兒對於迎面而來之大人。有無畏懼之心。』於是兒童逐日聚滿一肆。銷售用品不少。結果答言不畏懼者勝。因圖中大人與小兒身長相等也。

丁 新穎之廣告法。嘗見芝加哥一百貨店。窗中立一紙片云。『此窗內陳列之



暹羅茶。請客測其匣數。與實數最近及次近者。自一等至三等。奉贈某物。答語用紙。請投入匣中。』此爲別開生面之廣告。使公衆皆知引起其注意者也。

戊 新穎之猜度法 維也納某時表店。請顧客測其屋上所置大鐘長短針之長度。相差非遠者。給以贈品。逐日觀覽其陳列之時表及贈品者。轟聚如山。時爲歲暮。生意之盛。超於他肆萬萬。

己 利用小說法 東京某洋服附屬品店。利用有名之小說不如歸。每日於其中。摘抄有興趣處約十行。令客猜度。大抵在本書何頁。每晚查檢頁數。相距最近者。以背帶一條或領結一個相贈。於是不如歸爲之銷售一空。而女學生集其肆中尤多。顧客名簿之資料。於以充足。而該店之洋服附屬品名播遐邇焉。

庚 貸借腳踏車之新法 門司一貸借腳踏車之小店。因本市地方狹小。同行共兩家。減價法既不能用。於是想一新法。以新腳踏車二乘飾店前。中設一案。上置玻璃瓶。滿裝車軸中所用之小球。請客猜度其數。與實數最近者。給贈品以三人爲限。并借以腳踏車一日。不收租價。其球每日更換增減。二三月後。營業頓發達。

辛 小品精度法 東京某小瓷器店。窗中置茶杯小皿飯碗等十種。與他粗細瓷器等十餘種並製一處。請客度其價值之總數。凡客購貨一角以上。卽給一用紙。每日當場發表。悉奉贈品。以是二者。人皆趨之如鶩。頭等贈以值二圓之貨物焉。

### 十一 遷移時應用之新法

某雜貨店遷移時。用精度法竟奏奇績。前期十日。於本地報上登一廣告云。『敝店以擴張之故。擬遷某街。并改店號。提出問題以爲餘興。請將答語書於印此廣告之用紙。最適合者。謹奉如何之贈品。』其條項如次。

(一) 所遷之地之街名號數

(二) 此次所改之店號

(三) 敝店主之姓名及年齡

(四) 開張之日豫想狀況如何

(五) 敝店最有聲譽之貨物名稱

廣告發送既徧。於第十一日之晨。店前突出一大廣告云。『××店(舊名○○)明日遷移某街某號。從新開張。特別大銷售。本日僅奉贈品於當選諸君。敝店營業擴張。新鮮有趣之貨物甚多。敬乞隨時光顧。不勝榮幸。』遷移以後。該店生意之興盛。



自在意中。

## 第二章 投票販賣法

投票法爲商業中一切方法之鼻祖。迄今種類甚多。推行愈廣。茲略舉珍奇之十餘種。以爲之鵠。

### 一 此法之性質及注意之點

甲 此法有兩種觀察。此法之性質及其影響之所及。大略分爲二種。例如某香粉店出一廣告云。『敝店徵集投票選舉聲望最好之伶人一名。以本月中當選者所在劇場之頭等券若干紙。用公平之法奉贈貴客。欲知詳細者。卽希駕臨。』客之購物二角或三角者。各給投票紙一張。聲譽鵠起之優伶。不止一人。因之該店之妝品。銷數驟增。有本人自出運動者。有交知爲之援助者。直接銷數加增之外。廣告上之利益亦甚宏。

惟其競爭如劇烈太過。則有初吉終凶之慮。投票時雖生意一時興盛。而其弊則凡不當選之人。無不與之結怨。僧有墮行。則并袈裟惡之。婦女尤有此心理。因之該店

之貨物都無意購買。將來轉有衰颯之恐。事實上無不如此。

乙 注意最要之點 某都會之樂器店。用巧妙之投票法。將價值三百圓之風琴一具贈於教會。由是雇客一時興盛。他都會之同行聞此。亦起而效之。惟其地有教會二。投票得勝之教會。其後多來購大批貨物。而負者與該店感情甚惡。不得已亦贈以同式同價之風琴一具乃罷。不特教會爲然。凡用此法。此等事實。往往難免。是在店中參酌本地之情形。預爲布置。使實行後不至阻礙可已。

## 二 遊歷旅行之投票法

用投票法。使好遊之人不必出錢。而得遊歷北京上海等處。其法每買物一角或兩角。給以投票紙一張。並備記該客之住址姓名。投入店內所備之匭。截止後。以投票最多數者。用抽籤法作頭等當選。依次爲二等三等。如北京之店。以上海爲頭等。濟南爲二等。天津爲三等。贈以三日或一星期之旅費。

## 三 利用畢業生投票新法

中等以上之店有一可用之新法。今日各處店肆。雇用甲種商業學校畢業生者漸

多。欲得某學校學生畢業後雇用者。則以捐贈初學年最上級優等生一二名之學費爲條件。顧客中每買物若干者。給以投票紙。使選舉應受此贈費之人。於是當選者畢業後可供該店之用。投票時。可每日將票數報告公衆以刺激之。

#### 四 貨品月餘之投票法

肆中特製貨品目錄一冊。出廣告云。「敝店新製貨品目錄成。請尊客各將本書中最良之頁及最劣之頁。投票指定。贈金總數若干圓。中分×等。頭等×圓。二等×圓。投票用紙。以目錄中所備者爲限。此外無效。某日截止。凡需此目錄者。徵集期內。祇收郵費銅圓×枚。卽以寄奉。惟以若干冊爲限。」目錄中就力所能及。插入多數特價折價等券。以崇其聲價。此項目錄需費既寡。又得廣布。并能使人自然詳讀。法之巧妙。無逾此也。

#### 五 洋廣貨店投票新法

此法極新穎。且無論平時或特別銷售時。均最易行。每購物兩角或五角者。給一投票紙。請於陳列各品中。鑑定某物形式實用爲最佳。或猜度某物爲人所最不喜。中

者皆奉以贈品。廣告之外。並書而張之店中。每日變換題目。每晚送贈品於當選者之家。此不特刺激力甚大。營業驟盛。且藉此可知普通之嗜好。並製顧客之名簿。所得甚多。

## 六 估物價法

論者謂到處能收效果者。莫如估量物價新法。窗中陳列所售貨品數種。或十餘種。以爲裝飾。用紙片說明請尊客於所陳各貨中。投票指定何物之價爲最廉。每買物兩角者。奉贈投票紙一張。諸客所指最多數之中。用公平之抽籤法抽定數人。頭二等敬贈某品某品。以次均有微物奉酬。或有攝影送人作廣告者。於大銷售時行之特佳。

## 七 利用兒童之投票法

英國某食品店。於耶穌降誕祭之前特別銷售期內。隨買客購物價值之多寡。各給投票用紙若干張。屬分贈所愛之兒童。使之投票。以二十人爲限。得點最高之兒童。於降誕祭之晚。各贈以貴重玩具。如用此法。兒童得物之熱。較諸大人爲熾。各向阿

父阿母以及兄弟伯叔父母等竭力運動。均欲得此貴重玩具。因是該店生意旺盛異常。

### 八 大手段之投票法

閱都巨肆。常用大手段之投票法以闐動都會之人。紐約嘗有一百貨店。揭藥於門曰。『慈善捐款一萬圓之投票。』注云。『茲欲於本地無數慈善協會中。選擇數處。捐此一萬圓之巨金。請顧客投票助意。捐入何處協會。』定十月十日至翌年一月三十一日爲投票期。期內凡購物五角者。給一投票用紙。背面設住址姓名欄。書某協會處預留空白。全市路旁均置投票匭。俾人人易於投票。

捐款萬圓中。得票最大多數之協會捐千圓。次五百圓。次三百圓。又次二百圓。而得百圓者凡七十六處。合計萬圓。此法表面但徵捐款之同意。實則於營業上大有效益。商略史中。亦一有名之成功談也。

最近美國舊金山某肆。亦用慈善捐款投票法。略與前同。惟金數只千圓。不過十分之一而已。

## 第二章 競技法

世界國民無有不愛體面者。競技時。人人恆有求勝利獲滿足之心。此亦人之恆情。亦有於此等事淡焉。翫置者。然大多數則皆熱甚。競技法發達已久。今日盛行如故。蓋以此也。

### 一 此法之性質及注意之點

競技法在各法中應用之範圍較廣。毋論都會市鄉商肆大小。此法最易實行。而多興味。凡主進取之店行此法者。大多數均收偉績。其種類迄今已達千種以上。本章每類僅錄一種或數種。取便應用耳。

此法亦有費盡思慮始收實效者。然十中八九費用省、興味多、用力少。皆爲此法之特質。故迄今尙盛行之。

本章所載。祇數十種。然苟加以變換。可衍成數百種。無論甲乙。一律可用。而成功與否。則由廣告法之巧拙。故競技法宜慎重。而廣告法亦宜注意也。

### 二 兒童用氣車競技法

此車亦踏之以足。而外觀頗似真物。刺激兒童之力頗強。今日氣車盛行。浸淫於兒童之耳目。特製此車。思致殊為不惡。用此法者。將廣告夾入報紙分送外。凡學校家庭兒童羣聚之處。發送均徧。廣告中駕臨敝店一語。尤為必要。非此不能引兒童至店也。廣告式如下。

### 此氣車奉贈本地第一勤奮之少年

閱此廣告之少年諸君(年齡不拘)請駕臨敝店閱上圖所列奉贈之氣車

此氣車為敝店從來無有之新發明少年諸君請全數入會取此氣車

其方法至為簡易無人不能務請降臨詳細閱覽敝店敬加說明無論何時皆可入會本地第一勤奮少年之名譽可由此氣車得之

注意 入競技會之少年諸君氣車之外均有物品奉贈務於人數未滿以前迅速加入萬一氣車不得亦有他物奉送務盼速來

家長注意 或因令郎諸君入本競技會略有躊躇店夥隨時趨謁說明務希勿慮



之處甚為抱歉敬遣店夥隨時趨謁說明務希勿慮

廣州某街某號

美利號

來店之少年。各給一紙片。其式如後。更將未記名者數紙。託分送親戚友人。其店在此期間內。凡買物之兒童(以兒童故價額不設制限)在此紙片上書明客之住址姓名。依購物之價值。在所印數目字上

用器剪成一孔交之。左下角之一五八爲號數。始於一二。依次編下。卽以爲當選之號數。然後調查此紙片上之孔。購物金額最多者。自然定爲頭等。其餘各贈小品。到後無遺。(二三等贈較良之品)以免不中兒童之失望。稽核總數。大抵與七折至五折之減價相同。而貨物當銷售一空矣。

### 三 搜集廣告競技法

出一廣告。請顧客搜集本店自二三個月前以迄當時登於新聞雜誌之廣告及發送之散紙。(重複至若干紙無妨)屆期飭送或郵遞到店。其數最多者爲頭等。依次爲二三等。各贈物品。如此則人於該店之廣告。均盛加注意而保存之。三四月之間。當陸續有盛大之效益。

|    |    |  |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|----|----|--|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 25 | 25 | 會技競車氣用童兒<br>號而年少奮勤一第地本爲<br>設而奉呈不誤<br>利美<br>第一<br>人入會競<br>禁轉贈他<br>君<br>某里某號<br>本券係交 |    |    |    |    |    |    |    |    | 15 | 15 |
| 25 | 25 |  |    |    |    |    |    |    |    |    | 15 | 15 |
| 25 | 25 |  |    |    |    |    |    |    |    |    | 25 | 25 |
| 25 | 25 |  |    |    |    |    |    |    |    |    | 25 | 25 |
| 50 | 50 |  |    |    |    |    |    |    |    |    | 25 | 25 |
| 50 | 50 |  |    |    |    |    |    |    |    |    | 25 | 25 |
| 50 | 50 | 50   | 1圓 | 1圓 | 1圓 | 1圓 | 2圓 | 2圓 | 2圓 | 5圓 | 5圓 |    |
| 50 | 50 | 50   | 1圓 | 1圓 | 1圓 | 1圓 | 2圓 | 2圓 | 2圓 | 5圓 | 5圓 |    |



#### 四 照相店吸集顧客法

春秋佳日。借相當之處。開兒童照片展覽會。入覽者不收費。會場中。陳列該店半年來所照兒童之影片。擇其中男女各五人。贈以物品。世之爲人母者。對於其兒大抵皆有自多之念。但以相貌之秀麗當選。心必不足。故宜分爲二種。一可愛之兒。一敏慧之兒。此會連開二三次。顧客皆攜兒童來。營業必大盛。

#### 五 猜度藥名法

藥肆在窗中陳列普通所用外國藥品樣子二十種。最先全答不錯誤者爲頭等。錯誤最少者爲二等。分別贈以物品。所用答案紙。藥袋及包藥紙無所不可。但有曾在其肆購物之證據足矣。故平時包紙藥袋上。宜加橡皮印。以爲預備。該肆之名。人必永印諸腦中。卽此一端。已決不受損矣。

#### 六 製造廠或批發處之集字法

此法足令公衆注意本廠之製造品。保護零售各店。而引起其購買之心。但以本紙爲機關。事極簡單。需費亦省。報端登廣告云。

奉送大贈品 請每日注意敝廠廣告中之一字

某報論前或論後所登敝廠廣告。自本日始。每日各有一字之差異。請尊客集此一字。拼合文句。完畢之後。奉以厚酬外。並有贈品致送。此項告白。幸注意保存至終。

此法之目的。在為本地各種特約零售之店。令顧客購買本廠貨物。故於報端登廣此為某廠寄贈物品。告外。并商同各店。在其玻璃窗中。悉置此項贈品。引人注意。附紙內之。片如上。

### 第 號

即某報所登該廠廣告大贈品之一謹請

彼此兩相扶助。廣告之力。格外用強。其法蓋莫善於此。

展覽

### 七 廣告兼用紙寫新法

此法無論兒童大人。無不興高采烈。宜先於三四月前預備。凡買客皆與小票一紙。別備廣告。貼於窗中。並散布各處。小票中云。

某月敝店開極新穎之競技會。願與平時惠顧之尊客及兒童諸君共相娛樂。謹奉多數贈品。持此券者。屆時有自由加入之權利。幸保存勿失。另有詳細廣告。

廣告中並言自本日爲始。至開會之日止。以入場之小票謹贈貴客。屆日備一樣大小之紙鳶若干。選定適宜之場所。開紙鳶競技會。分大人兒童爲兩組。依高下之次序。各致贈品。是時數千百紙鳶高低迴翔於空中。見者無不眉飛色舞。因此得有巨大之利益。意中事也。

### 八 種種成功之例十則

新穎易行之法。不可勝舉。其中最具有價值者。列舉如左。

甲 振興平時營業法。英國培亞士牌肥皂。當時爲世界肥皂之王。溯其繁盛之源。系用左之方法。其法於包紙之一端書云。『用培亞士肥皂者。人人可證其爲佳品。』其旁則設攜往者之住址姓名欄。請顧客保存此包紙之一部分。隨時送往該店。每星期送往之數最多者爲頭等。順次至五等。均贈以物品。此皂實際甚佳。用者遂以驟增。家長購他牌之皂者。至爲兒童所不喜。於是基礎遂固。以迄於今。

乙 照片使人歡迎法。紐約巴弗羅市之眉特拉姆商店。於特別銷售時。每日於來客雜沓之際。必撮一照片。翌日登諸報端。其人在此照片中。於後十日內通知者。

贈以值美金兩圓五角之貨品。計照片一張中。大抵有十二三人。每日何時何處攝此照片。固不令看客知也。

丙 農家雞蛋競技法 某鄉某店之顧客。農家爲多。某日分送廣告。開雞蛋比賽會。生意驟盛。招引新顧客甚多。廣告云。『某月某日至某月某日。敝店將開雞蛋比賽會。諸君宅內所產之蛋。請精選最大者。攜至敝店。自一等至四等。皆有贈品。贈品若干種。現均陳列店中。此廣告紙務望慎藏。并記住址姓名於左欄。屆日與蛋一同送來。當場查看。最大者。攜來之人。依次面奉贈品。不中者。所攜之蛋亦以善價購買。』一時感情大增。生意不絕。

丁 摹寫畫片競技法 某綢緞店。用下法收奇效。(一)倩名家畫身穿該店賣出春衣之兒童一簇。(二)對於摹寫此畫甚佳之十六歲以下青年及少女十三人。頭等贈現銀二十圓。以下各贈現銀、腳踏車、桌椅、衣服等之重獎。有索原畫之縮圖者。無不立應。惟應募畫須有父母及級任教師證明。確爲本人所畫。(三)第一等當選者。本人之外。其母氏及級任教師亦有厚酬。(四)應募畫之評閱。請各報館所屬之

畫工任之。於是將所徵之應募畫。張於店中兒童衣服處之一隅。以便衆客之觀覽。觀覽者各贈以紀念品。不遺一人。報酬既及於本人之母及級任教師。且請各報館之畫工詳閱。各報自爲之延譽。而家庭後此購買兒童衣料。自與該店感情甚好也。

戊 櫛髮之競技法 東京某婦女雜貨店。發新思想開一櫛髮競技會。集本地櫛髮之好手。每日輪替到店。每櫛髮一次。需費三角。以應一般婦女之求。大抵櫛髮及衣服。本爲婦女所最注意之處。然櫛髮之好手。多爲花柳社會所占。普通人家所不能得。該店彌此缺憾。以滿一般婦女之欲望。其結果第一次會期間。櫛髮之客千五百六十三人。第二次四月開始。八百有二人。客之來者。雖志在櫛髮。然其關繫之物品。自特加注意。該店櫛髮處設於三層樓。必經行貨品陳列之處。此等女客。皆中流以上之人。生計有餘。購買力足。該店因此又得將新顧客之住址姓名記入帳冊。或通信購買。或發新流行品陳列之目錄。請其臨覽。綜計成績之佳。倍於他法。

己 少年討論會成功法 某學校用具店主人。每月在店開少年討論會二次。討論之題。兒童力所能及之種種要義外。并注意投兒童之所好。請各處小學校教師

爲評判員。凡能雄辯者。發名論者。與自來墨水筆。色水臺。鎮紙等贈品。開會前一月。每買物若干。送入場券一張。甚爲少年所歡迎。每會無立錐之餘地。

庚 口風琴之銷售新法 某樂器店。兼售西洋雜貨。欲大銷本店某某牌之口風琴。每星期日。因借公園之一角或廣場中開口風琴大會。分大人兒童爲二組。各給贈品。其法。凡攜本店所售之口風琴者。皆有入場競技之權利。并於場外發給印成編號之紙片。令客各書住址姓名父兄職業。以防過濫。於是該店口風琴之銷數。較前突加至三四倍。此會開於露天。遊人入覽者多。該店且於進口之旁。支幕作臨時販賣所。遊客驟然鼓興。臨時購賣入場者。其多尤不能俚指。

辛 氣球競技法 近來氣球風行。甚盛。店肆恆利用之。開氣球競爭會。對於種種之競技者。與以贈品。其最新穎有趣者。會場進口處。用氣囊裝輕氣。每個價二三分。持此以入。卽得與會之資格。其法如爲氣球材料之店肆。卽以購該店材料製成之物爲限。或以入會券贈凡購該店貨物之人。無論何種店肆。各謀相當之便利。此會無不可開。而其成功亦無不如志。

某店更益以新法。於顧客準其價值之多寡。贈以相當之氣球材料。以爲開競技會之預備。或以氣囊。或以發輕氣之物品。如此客必更購求他物。以謀材料之完全。惟該店所售者。必一一印入本店之牌號。防客竊購材料於他肆。是爲要着。其材料但以爲贈品。決不售賣。則於營業增盛之力尤強也。

壬 貨物命名法 此非新法。而效益頗多。以本店自製工緻可信之物品置於窗中。裝潢精美。請顧客命名。各寫於特定之紙。投入匣中。每月檢查一次。題名最佳者。給以贈品。題名之客。當時購物與否。皆可不拘。生意雖無直接之增加。而使客周覽其貨物。留影象於腦中。實物廣告之益爲不少也。

癸 雪羅漢之臨時新法 某鄉某店下大雪時。早散布多數小廣告於各處。開雪羅漢競技會。某日某時爲止。製成偉大酷肖之雪羅漢數個。凡將該店指定之十二字廣告書於各雪羅漢之腹。間架勻整者。分頭等至五等。各贈物品。其條件（一）列等者凡五人。其次更選定五人。亦各贈以物品。（二）當選之十人。須排列店前片時。（三）分大人兒童爲二組。兒童之組。並附相當之競技。大都鄉里事簡。此廣告法大

足引人注意。爭先快覩者。當擁擠非常。而該店之生意。旬日之間。亦極繁盛也。

## 九 南瓜品評法

甲 此法之由來及發達之歷史 本法在歐美各國。風行極盛。各處開大猜度會。六七月之間。(利用南瓜種子之故)銷售南瓜之店所至皆是。此法最初創行者。爲美國意大利諾伊司州之惠樞台克南貨店。隣近民人均稱譽之。其後仿行者多。擴張至於衣阿華等州。今法德諸國亦倣之矣。

惠樞台克君始行時。其法至簡。各處店肆從之。興趣漸厚。遂有特殊之進步。是爲第二期。其時距今七八年前。衣阿華州巴林敦之哈都拉皮靴店更慘淡經營之。於是勢力又增。商界無不模仿。經十餘年。哈都拉益加改良。遂極繁盛。而最近之成功者。爲德國之司泰克綢緞店。時爲數年前四月間。爲南瓜策略之最新者。是可假定爲第三期。初期不足述。茲述第二期之改良案及第三期之最新改良法如左。

乙 此法之概略 選最良之南瓜種子。於該店貨物大銷售時。附送於顧客。此種子結成之南瓜。開南瓜品評會。自最優者爲始。依次與以贈金。遠近農夫。無不興高



采烈。故各國漸以推行。特其名稱小有不同耳。

乙 哈都拉店肆之改良法 美國衣阿華州之哈都拉皮靴店。從將前簡單之法。加入種種新穎之思致。謂之南瓜栽培競爭銷售法。歲行一次。雖不足以償所費。而能得偉大之廣告。

哈都拉店所用方法。略有不同。以前種種贈品。皆出於一家。此則用聯合法。集非同

| 賞品種類及價值 |  | 等級   |
|---------|--|--|
| 贈品      | 鋼製梯<br>腳踏車<br>熱風式火爐<br>衣服一襲<br>疋頭<br>時表<br>鋤頭<br>疋頭<br>粉匣等全付<br>日報一年定單<br>最佳咖啡十斤<br>長靴一雙<br>婦女用橡皮長靴一雙<br>耕作用靴一雙<br>十四件     | 一<br>二<br>三<br>四<br>五<br>六<br>七<br>八<br>九<br>十<br>十一<br>十二<br>十三<br>十四 |
| 贈品價值    | 五〇〇〇〇<br>二二〇〇〇<br>二〇〇〇〇<br>一八〇〇〇<br>一五〇〇〇<br>一〇〇〇〇<br>八〇〇〇〇<br>五〇〇〇〇<br>三〇〇〇〇<br>二〇〇〇〇<br>一〇〇〇〇<br>一〇〇〇〇<br>一〇〇〇〇<br>一〇〇〇〇 | 一<br>二<br>三<br>四<br>五<br>六<br>七<br>八<br>九<br>十<br>十一<br>十二<br>十三<br>十四 |

行之他種店肆十二三家。每家各出贈品一種。並分擔用費。而哈都拉廣告之價值。絲毫無損。以又一方面觀之。多數店肆同出贈品。較之全出於一家。為費較省。而贈品較多。由哈都拉為之主。預刊布贈品目錄。以春間發送。贈品總計十四件。共值美金一百八十圓。凡在哈都拉肆中所領種

子結成之南瓜。於出品中分量最重者。依次給贈品於農夫。其南瓜種子。謹贈顧客。無須購買。

贈品十四件中。價最高者爲值美金五十圓之鋼梯。以次遞減至一圓五角而止。顧客皆爲農民。故所列贈品。亦以農具爲多。

散布贈品目錄。不限顧客。凡加入競爭之農夫。徧給之。且登諸報端。又製成兩頁之小冊。散布各處。凡南瓜競爭之條件。贈品目錄。贈品之店名。及其他種種。詳細登載。此冊之印刷費。哈都拉獨任之。競爭記事外。又入聯合各店之廣告甚多。間以滑稽之語。以引人注意。（聯合之各肆更番爲主任。每年重要之季節。大銷售時。散布小冊及單張之廣告於附近一帶。以爲吸集顧客之策。在鄉鎮之間。此爲善法。不同行之店肆。相爲聯合。嫉妬之心亦無由而起）

三月一日。哈都拉店以南瓜種子少許與廣告之小冊分送附近一帶之農家。特最須注意者。分送種子。當勿遺一家。誤遺之。感情必不甚佳。足樹將來之敵。此亦人情之當然。準備既畢。以待南瓜之熟。（在夏秋之間）是年九月。又印成秋季之廣告小

冊。散布如春季。內容亦與春季同。期日將屆。大書廣告云。『十月十四日開南瓜競爭會於哈都拉皮靴店內。』以之散布巴林敦全市及附近各處。蓋田舍之地。與大都會異。除社日演劇外。平時絕無悅懌耳目之事。因是南瓜競爭會每開。輒闐動一時。農夫等視爲一種吉日。不遠數哩。四集其處。其中二百人以上。悉攜自種之南瓜。以爲出品。堆置於哈都拉店頭。店內各室。徧置南瓜所製之各種茶果如饅頭之類。佐以咖啡。出品人連同家族并遊觀之客。毋慮三四百人。悉供給之。其繁盛可想矣。競爭條件中。有一條云。『出品南瓜之所有權。當然屬於出品者。惟出品者苟非預先聲明散會後須自攜歸。此瓜應由哈都拉店中處分。各無異議。』實則事太瑣鄙。更無一人聲明攜歸也。南瓜陳列店頭數日後。其間插一大廣告云。某月某日某時。凡光顧敝店之尊客。以此南瓜奉贈。不受值。未幾八方咸蒞。店頭堆積之巨瓜。各自攜歸。瞬息罄盡。其中有美國之巨種。攜者力不能勝。則於途間且行且轉如轆轤。此實至有興味之事。而廣告力之強。於此可知也。

丙 亞卑爾公司之策略 第二期中。除哈都拉店外。實行種種方法。無不成功。其

中洛克福特亞卑爾公司之策略。最爲有名。至今猶有人模倣之。其策視哈都拉又大有變化。茲舉其當時散布之廣告如左。

貨品

目錄

美術織簾  
學步車  
乳母車  
浴用物品  
毛絨領巾  
西式便帽  
毛毯  
小兒衣服  
磁器  
上衣服  
附屬品  
胸衣  
棉類

敬告顧客諸君

敝店設於洛克福特開業  
伊始貨色精良價目克己  
營業方法實爲最新 尊  
客光顧便知  
敝店爲洛克福特最良最  
大之店凡觀此貨品目錄  
者諸承推獎謂洛克福特  
如敝店者必不可無深爲  
感幸願殫竭棉力益謀顧  
客諸君之便利諸君暇時  
出門希便道駕臨敝店周  
覽各處當與身在家庭無

泥娃  
鋼玻璃  
夏衣服  
刺繡  
毛玻璃  
佛蘭絨  
毛皮  
庭園用器  
各種棉布  
玻璃器具  
手套  
花崗石  
錫器  
銅器  
馬具  
家具有

茲敝店謹將南瓜種子封入郵筒  
奉贈諸君幸迅速播種收成之後  
敝店深謝諸君厚誼將於某月某  
日開南瓜品評會薄有酬贈謹舉  
大略如左  
本年十月八日(木曜日)  
將最大之南瓜送至敝店者  
敬奉金二十五圓  
次大者 敬奉金十五圓  
又次者 敬奉金十圓  
又次者 敬奉金五圓  
又次者 敬奉金三圓  
又次者 敬奉金二圓  
將形狀最醜之南瓜送至敝店者  
敬奉金五圓

銷貨法五百種

陶器 窗幔 窗幔 絲縷 洋燈 婦女裏衣 麻布 帳子 蓆子 男子用品 女帽 柔薄毛織物 同上裏衣 油布 厚毛織物 日傘 緣邊窗帘 裙料 顏料

異敝店中凡讀書室休息室櫛沐室德律風等無不全備尊客隨時隨意皆可使用出遊神倦之際不論何時請臨敝店休息室看意休息與己之家庭同敝店又備食堂如攜有餐點即在食堂所備之大餐臺進膳總之貴客有事降臨敝店不招待他人請貴客直視同己店不勝大願  
六月三日為大總統遊觀本市之期敝店亦敬於是日歡迎諸君

石畫 印品 鈕扣 橡皮 各種靴器 銀器 文具 綢緞 脂粉 玩類 旅行包 洋傘 漆類 瓶紙 壁紙 洗衣器 木具 坊具

△凡得贈金之南瓜應歸敝店所有  
△品評亦於十月八日舉行  
△出品之南瓜以本日午前十時為限  
△敝店延請名人三位為品評員姓名容緩發表  
△南瓜之重量須一一秤過敝店之主義及商品既承周知請迅速光顧  
敝店之貨新穎耐用風行極盛且貨極充足價極廉賤敝店可自為保證貴客如有不滿意及無需之品隨時可退還價金  
千九百三年五月二十八日  
奕倫諾爾省洛克福特  
亞卑爾公司

廣告上欄之貨品目錄次序紊亂原文以ABC排  
列今但依次譯之宜集同性質之物以類相從也

其期既屆。南瓜四集。亞卑爾公司之廣間長六十五呎。爲各種南瓜擠塞無隙。南瓜大者自十六磅至五十磅。賽者觀者。闐咽雜沓。交通爲斷。警署特派巡警七八以爲保護。其盛可知。公司對於出品人。各贈以午餐接待券。評判員一一秤南瓜之重量。而手交贈金於諸應受贈之人。

於是特設一新競爭。得頭等賞之南瓜中含種子幾何。令客各猜度其數。其與實數最相近者。分等給贈皮靴一雙。頭等值三圓五角。二等值二圓五角。三等值二圓。利用南瓜之廣告。猶不止此。約經二星期後。亞卑爾公司又發表包子(Pie)似饅頭之物。大競爭。其廣告如次。

### 包子競爭會廣告

▽十月二十九日。亞卑爾公司爲本市男女僕諸君開南瓜之包子競爭會。

▽競爭會之詳細。備述如左。

▽與會諸君。必於數日前通知敝店。

▽與會者無論男僕或女僕。必須攜有傭主署名之證明書。

▽與會者各帶入會金一角。

▽十月二十九日。製最佳之包子攜至會中。競爭列第一等者。不論男女僕人。贈金五圓。

▽其次最佳者列第二等。贈金三圓。

▽又次者列第三等。贈金二圓。

▽第四以後。依次至第十三。各贈金一圓。

▽徵集之包子。次日分送本市派報諸君。不收價。

▽評判請本市知名紳士三人任之。

洛克福特各報。以巨幅之紙登此南瓜競爭之廣告。其廣告力之偉大。出於意表。商況大佳。此皆爲洛克福特周圍三四十哩內之農家與亞卑爾公司熱心之所致。實振興市面之一策也。

丁 加斐特之滑稽法 第二期時代。南瓜競爭之風甚盛。無不效績昭然。有一類似之法。頗參以滑稽之意。美國依阿華省有一加斐特衣莊。於南瓜策略亦頗有歷

史。距今二十年前。每年秋間。輒分三等懸賞。徵本地附近各處之農家園藝家開競爭會。春間分贈南瓜種子。其規則概略如左。

(一) 選擇一定期日。各持南瓜至該莊。排列於各評判員之前。之評判員舉有名之市民爲之

(二) 評判員用秤一一秤各南瓜之重量。

(三) 既得重量。即將其瓜剖分爲二。檢查其重量是否確實。有無奸弊。此法爲該莊所獨創。實爲一種滑稽好奇之意。

(四) 瓜既剖開。依次取出種子貯藏之。以備次年春間分贈各家栽種。爲下次競爭之用。

(五) 贈品每年皆分三種。一等爲價值十五圓之衣服一襲。二等價值十圓之衣服一襲。三等價值三圓之帽子一項。

其餘各項。大都與前差同。茲略。

加斐特衣莊之南瓜競爭。其時爲千九百年。入二十世紀。故命名爲二十世紀南瓜大競爭。極一時之盛。騰布於各報。



戊 玉蜀黍品評會 南瓜策略風行既盛。後又少變其法。以玉蜀黍代南瓜。美國各省亦頗盛行。此但物品之不同。其方法規則大抵無異。略述之以供參考。

(一) 依阿華省某商人。每年實行玉蜀黍之栽培競爭。由其所言。此項廣告。足以償費用而有餘。兒童以該店所給之種子結成最大穗者。該店贈以值五十圓之物品。春間以玉蜀黍每五百克冷裝一小籠。積置多數。兒童需此者給之。無須納值。而錄其姓名置於競爭人之列。此小籠中。並封入循環之廣告。中列競爭之規則。玻璃窗中。春季排列小籠。秋季并陳加入競爭之玉蜀黍之樣。農家無不興高采烈。因是甚博佳評。

(二) 依阿華省穆納斯之織物店曰拉布者。於玉蜀黍之種類分量。皆不制限。其條件以十一月十日爲止。送往店中。懸而乾燥之。是月二十五日開會。一一徧秤。依次分三等給與贈金。最大者十五圓。次七圓。又次三圓。於是用紙備書出品者之姓名。將玉蜀黍陳列店頭數日。

其餘尙有數例。不備舉。第一二期之南瓜策略。非直接之銷售。但用此機會以出廣

告使人知有該店及貨品之名目。與農家聯絡感情。擴張將來之銷路。入第三期後。則於上述數目的外。又實行直接銷售法。此期之最著者。則爲斯泰克綢緞店。

己 斯泰克店之最新思想 其分送之廣告。用相當之厚紙。以濃黃色爲地。淡紅色印一寸大小之南瓜數十個。更用種種之色印成大小活字。以引人注意。其紙四折。表面畫秤及大南瓜各一。南瓜橫切爲二。以鮮紅色印字一行。曰『斯泰克綢緞雜貨店與諸客之南瓜遊戲。』其裏面曰『種子係斯泰克奉贈。無須購買。務請試種。本年開會。尤有興趣。此項廣告。幸詳細閱讀。』二分之一處。徧綴廣告。字亦較大。主要之點。視第二期大有變化。其本文如左。

(一)贈品較前不同。自一等至數百等。依次分贈現金物品及貨物券等物。以免衆客之失望。

(二)定最低之重量若干斤。凡南瓜過此重量者。一律受贈。

(三)定南瓜滿若干斤者。給貨物券幾何。更滿若干斤者。給物品幾何。更滿若干斤者。(最大者)給現金幾何。名曰贈品。實交換之意。

(四) 今因避純粹之競爭法。不特定日期。自某月某日至某月某日止。農家諸君便遭過此。即將南瓜攜來。又不用最優等以下依次受贈之法。預設一定重量以上之制。

(五) 至最後之日。受贈各瓜中。更有最大最重式樣恰好三項悉備者。限最優等品一個。與以特別紀念贈品。

(六) 種子之分布法。用小袋裝入。表面曰斯泰克店最良之南瓜種子。背面曰凡為本店之顧客。一律奉贈。又令附近一帶農家為附屬之販賣人。徧歷各處。凡購值一二分之物品者。亦皆給之。販賣人不至之處。更設代理店。如例給與。此資格極為簡易。與一無制限同。是為斯泰克之良策。此一分二分之顧客。亦列於名簿。將來或能有利益之關係也。

(七) 給此小袋之客。皆錄其姓名住址身分等。以為顧客名簿之資料。

(八) 特別紀念贈品。大抵金二十五馬克。一等至十等十馬克。依次至一馬克止。最少者給物品或貨物券。

(九) 評判員以店員任之。志願者亦許爲證人。並宜尊重勿侵犯。

(十) 每期自四等以上至特等之客。由本店選擇。贈以鑲製之袖口鈕子或徽章。鐫曰斯泰克商肆終身之常客某君。其客後此買物。永爲九五折至九折之減價。以謀將來關係親密之顧客。年年增加。

此法細密如此。深愜農家之意。較諸第二期之法。殊爲完全。而一般稱譽之聲亦騰於遐邇也。

#### 第四章 包裝銷售及寶袋法

包裝銷售與寶袋法。二者差相類似。其簡單者。各店肆行之甚多。其法亦漸繁。茲皆載於本章。

##### 一 此法之性質及注意之點

此法雖非各種店肆盡能應用。而利用之處實多。今日所見簡單之寶袋法外。更有意緒綿密興味深厚之法。出於其中。故其應用之範圍。較擴於前。而廣告法亦不能廢。茲將種類各異者詳著於篇。以備採擇。

## 二 附帶贈品之包裝銷售法

或謂此法須試行再三。以驗其效果。或謂宜祇以一次爲限。意見各異。印度加爾各搭某英人之店肆。以其法連用數次。皆獲成功。茲詳述其言以供參考。

去年該店行一種抽籤法。提出之贈品。合計二百圓。分爲五等。半年內銷售之品。約增加六千圓。本年贈品更分七等。合計三百十六圓。其辦法。買物五角者各給一券。(式如下圖)券之一邊。打小孔一行。由此分離。以右端之小片與客。大片入匭混和之。抽籤之日。延三四報館記者爲證人。在玻璃窗內抽之。使衆共見。窗中張大廣告。并陳列各種貨品。以發揮廣告力。距抽籤一星期前。報端出大字廣告。及期。觀者遠道四集。每年增加贈品。以維信用焉。

## 三 普通寶袋銷售法

將物品密封。裝袋或匣。以爲贈品。其價總在實際之價格以下。或十袋之中。九袋裝價格相當之物。一袋裝價格懸殊之物。俟運佳者得之。

## 四 指定時刻之寶袋法

爲寶袋中贈品之費。其時銷售貨物。殆如流水。綢緞莊等用之尤宜也。

銷貨法五百種

三十九

|                  |      |  |  |  |  |                                 |          |          |
|------------------|------|--|--|--|--|---------------------------------|----------|----------|
| 年<br>月<br>日      | 抽籤贈品 | 籤有權                                    | 圓十六百三                                  | 贈品                                     | 券持者                                    | 等至七                             | 贈品       | 自贈品      |
|                  |      | 圓百<br>圓十<br>圓五<br>圓五<br>圓六<br>圓十<br>圓五 | 二六<br>二六<br>三三<br>三三<br>三三<br>三三<br>三五 | 物某<br>物某<br>物某<br>物某<br>物某<br>物某<br>物某 | 贈等<br>贈等<br>贈等<br>贈等<br>贈等<br>贈等<br>贈等 | 一<br>二<br>三<br>四<br>五<br>六<br>七 | NO. 7223 | NO. 7223 |
| 商貨雜種各及具家<br>司公美須 |      |  |  |  |  | 抽月                              | 抽月       |          |
| 街育培市搭各爾加度印       |      |  |  |  |  | 籤日年                             | 籤日年      |          |

大銷售時。出廣告云。『某月某日自午前或午後何時至何時。發售利益優厚之寶袋。』於店內一隅或窗中。積寶袋無數。袋中裝兩角三角五角之物。混雜置之。而以一角售出。如裝一角以下之物。信用便墜。其袋宜極美麗。且以短時間行之。刺激力既強。可吸引顧客甚多。

五 別室包裝銷售新法

以兩角以上至一圓左右之物。裝入寶袋。(至少以一角購之故必須在兩角以上) 堆置別室無數。廣告上聲明並無兩角以下之物。以鼓動顧客。客每買物五角或一圓者。給以購寶袋之入場券。每券一紙選一袋。總之此法由原價減去一角。即

## 六 寶匣銷售法

英國倫葛雷商店以每年二八月最爲清淡之時節。因行此法。於每星期之土曜或日曜日。各行一次。其廣告文如下。所用之匣。卽裝紙煙十匣之空匣也。

本店此一季中銷售總數。視常年約達三倍。頗愜願望。茲特設一興味深厚價格低廉之銷售法。於敝店各貨中選出值價約八百五十圓之貨物。以充贈品。顧客諸君如入寶山。得自由掘取。

其法於某月某日。諸君凡購敝店之物一圓或一圓以上者。請擇寶匣一只攜歸。寶匣中係敝店貨品內最新最博佳評之某物某物。約近百種。一一裝入匣之外觀。形狀、紙色。無不從同。中貯何物。無能知之。誠興味深厚之事也。

惟選擇之際。以手觸其物爲限。禁將匣上舉。並絕對不能交換。且所得之匣。必須攜歸方開。勿在店內開視。此三者務乞諸君鑒諒。

寶匣中所裝之物。務擇良品。上等之靴。祇裝一只。餘一只以廉價出售。（惟大小隨意調換）此法頗有趣。倫葛雷店中。凡稍非時新及有微傷之物。皆大減價銷售。故

寶匣中確係良品。其每次預備之數。計千匣。貨物總價二百圓。故平均每匣兩角。而其中十之三爲時新之品。初每年祇行一次。其後歲行二次。近則每季行之。皆交口稱道焉。

## 第五章 利用兒童之銷售法

此法性質有二種。一利用兒童以引大人之顧客。一卽以兒童爲顧客。著者於兒童之心理。略有研究。用之以銷售貨品。大有便益。今當觀察歐美各商店之利用方法。及其思想。以爲後此着手之辦法。

### 一 此法之性質與觀察之點

利用兒童之風。亦以美國爲最盛。凡銷售物品。大都注意於兒童。以兒童好奇心盛。意志爽直。引起其如狂之熱度。初非甚難。故利用兒童之策略。歲益興盛。贈品等物。悉着意於兒童嗜好之方面。較諸操縱大人。爲費既省。計畫單簡。而吸引力又極強。此當然之事實也。兒童之特性。尤喜猜謎。而於人家懸賞之事。力所能及。無不眉舞。苟善聯絡兒童之意。自能引其父母姊妹與之偕來。商業上之策略。莫善於此。故陳



列品中。或有臺球網球等運動之具。或出飛機氣球等模型。種種物品。務令兒童見之而喜躍。則思過半矣。

## 二 印贈文稿法

兒童之性。見己之作文登於雜誌。製爲單行小冊。以活字排印。必歡喜自負。茲卽利用此點。定一日期。凡兒童與其父母兄姊或他人同來購物幾角以上。給以寄稿券一紙。限期投稿。每頁幾行。每行幾字。設一定之制限。投稿時。必附前券。券之背面。詳記姓名、住址、學校名、父兄之職業。評定數等。各給贈品。所集之稿。印成小冊。投稿者一律分贈。冊中自須印入貨物之廣告。所費無多。而兒童見己之文稿皆以活字排出。虛榮心十分滿足。父母當亦不至拂意。不惟達廣告之目的。且令兒童熱度增盛。踊躍加入。營業益發達。此但利用兒童之弱點。而效果如此。誠廣告與銷售兼善之法也。

## 三 懸賞徵廣告法

某學校用品店開張伊始。特設雜誌部。出廣告。懸賞廣徵兒童及大人等作廣告文。

其散布之廣告如下。其中大都爲大人代作。然其父兄注意及此。亦爲有益。且廣告之目的已達。需費亦廉也。

#### 四 臨歸抽籤法

大銷售時。廣告公衆。言『敝店每日備飛機或氣槍。二十（或三十五）具。以爲幼年諸君之贈品。屆日。幼年諸君每購物滿定額者。無論諸君自至。或偕父兄同來。並各交小票一紙。以爲抽籤之證。』該店出口處。排列身服特別衣裝之店員一二人。客歸時。凡有一小票者。各抽籤一支。其籤每十支或二十支中夾一支。書明飛機或氣槍於上。兒童抽得者。舉以贈之。得空籤者。未免失望。則別備多數相當之物。任擇其一。照廣告所登贈品之數已罄者。書巨幅張於店內及店前。最爲必要。如此翌日必又繁盛。每月行之。吸引之力甚大也。

#### 五 贈送嬰孩照片法

#### 懸賞徵求廣告文

請本街及附近小學生諸君各撰擬在本店購買書籍雜誌等大有利益之廣告一則以百字爲限某月某日截止投稿諸君各寫明姓名住址茲懸賞金如左

一等金十圓

二等金五圓

選外十等爲止

各金五圓

店 某 某

某地一綢緞莊。因一街之中有同業五六家。競爭劇烈。顧客常爲引去。其經理苦思得一法。年中買物之客攜嬰孩同來者。隨時爲之攝影以贈之。不受攝影值。如其客次月又來。則復攝贈如前。嬰孩逐日成長。二三次之間。姿態隨之而變易。其母每視之。無不欣悅。店中定購物若干圓以下之客贈一張。若干圓以上贈三張。加添仍不受值。市鄉攝影價貴。此計畫收效甚大。

## 六 自製捏像展覽會

使十二三歲以下之幼兒搗土作人像。在店開展覽會。定優等者一等至五等。給以贈品。其母姊等當各興高十丈。於是用廣告如左。

奉贈美麗捏像之獎金 年十二歲以下之令娘。如荷親手捏成人像。於某月某日爲止送至敝店。敝店以公平之評判。自最優者以下。依次奉贈獎金。此項廣告。并請轉示令堂令姊。迅速捏製。徵集之後。敝店擇期開展覽會。陳列店中。左列數項。務請注意。

(一)贈品 頭等二人。衣飾最優美者贈金五圓。姿態最佳親手捏製者。

贈金五圓。二等二人。同上稍次者。各贈金三圓。三等二人。同上。又稍次者。各贈金一圓。四等二人。製成最滑稽可笑之人像者。贈二圓貨物券一紙。其次贈金一圓。

(二) 人像及衣服。均以親製爲限。惟由他人助製者亦聽。

(三) 出品時。別紙請備書姓名年齡住址。一無遺漏。與人像同送至敝店。

(四) 親手製者。須各由父母作證。

(五) 獎金之外。凡出品者。每人均有薄物奉贈。

開會時。出品者均奉贈招待券。一無遺漏。

於是以店中之一部爲展覽會場。開會數日。多引普通人入覽。以刺激出品人。每歲開會。規模漸加擴充。亦最有興味之事也。

### 七 小店吸集兒童法

某學校用具店。凡遇兒童買物。必附給紙票一張。其票分紅白藍三色。隨物價之多寡。分別給與。積紅者十張值三分。白者十張值二分。藍者十張值一分。無論玩具及

他物。皆可易之。半年之後。兒童悉知。絡繹偕往。營業甚盛。今雖購一縫針。兒童等必勸其母至該店。小店初時忍耐。並持以恆久之心。無不獲利。誠營業上之善法也。

### 八 無費之篷帳法

暑假之中。學生等或遊泳海濱。或支篷帳於其地。近年風行益盛。然多強請於父母而行。某店利用之。總計一年中買物若干圓之客。其子弟支搭篷帳之費。及期間中所需汽車票等費。一切由該店備辦。並書相當監督者之姓名。或家庭教師之姓名。及篷帳中生活狀態之大要。分送各處。以令其父母心安。計是年應者五人。次年二十二人。三年增至五十餘人。四年以後。定買物之額加倍。而願往者猶增加不已。競爭甚烈之店。引客之力。此為強也。

### 九 贈兒童薔薇法

美國綢緞莊近行一種簡單之薔薇贈品法。大銷售時。店內店前滿飾各種顏色薔薇之造花。以定針定之。客每購物五角者。自取薔薇一朵。依花瓣上橡皮印所印之號數。核對贈品目錄。給以贈品。贈品尤宜置於玻璃窗中。昭示公衆。第二日中間。以

薔薇已罄。驟然中止。則翌日客益加多。贈品法中。此爲新穎者矣。

### 十 成功之實例十五則

甲 大商店設娛樂場法 某國某店。於店中設一船式之大遊戲場。名曰娛樂世界。任衆遊覽。場之中央。設大水池。池中浮手擢之小快艇多隻。築古時之輪車及腳踏車、自動木馬等通行之道。並備各種玩具。兒童皆樂之。誠并引其母偕來之手段也。

乙 兒童用小圖書館法 某皮靴店。設小規模之兒童圖書館。每購皮靴一雙者。給以一定期間內之無費閱覽券。其初極狹小。徒有圖書館之名。而聞譽翕然。其後漸次擴張。今則規模大具矣。此實穩健多趣之方法也。

丙 兒童星期攝影法 美國歇爾巴爾店。創爲幼兒星期攝影法。甚博佳譽。其法擇定某星期攝影。布告公衆。先期於店之內外。施關係兒童之裝飾。屆期。幼兒皆與阿母引手潮湧而來。店中一一給以五色畫本或小玩具。凡買物一圓以上者。贈以攝影券一張。攜此券至特約之照相店爲幼兒照相。可不需費。而并得花郵片一張。

人皆稱之。來者肩相摩也。給與畫本時。詢借來之人以幼兒之姓名。錄之簿中。此爲顧客名簿。將來永久有用。

丁 附贈教科書法 某小綢緞店大銷售時。買兒童用之布類一疋者。於小學校各級教科書中。任擇所宜。附贈若干冊。給與書券。其時期適當學年開始。預與各書肆特約。客攜券往者。照付。此法眞足投人所好。

戊 利用玩具券法 英國某店。客每買物五角。贈玩具券一張。令積貯之。至耶穌降誕祭一二日之前。來店兒童中。攜此券最多者。與以值十五圓之玩具。以下者與以值十二圓。遞降至一圓五角之玩具。皆不取值。其期自十一月左右開始。

己 贈飛機模型法 今日爲飛機飛船之世界。幾於隨處皆是。故兒童之於飛機。觀之已熟。惟如購其用具。手自配置而成。較之裝就之飛機模型。啓發興味。不可同日而語。各種店肆之應用此法者。因亦日見其多。假令以飛機之用具。分拆爲五部。作爲贈品。買物之客。第一次贈以推進機。第二次贈橡皮圈。第三次贈翼。餘二件可自製。則完備之飛機成矣。凡最愛兒童之母。其物非兒所急需者。亦購置之。此法能

摹繪其心理也。

庚 模仿學校試驗新法 猜謎之類。兒童所喜。某大玩具店。深思得一法。出廣告擇日集兒童行大試驗。及期。發有興味之謎語及其他簡易之題。令於所限時刻內作答。問。能答者悉贈以花郵片。優異者別加值五角之玩具。其法略仿學校試驗。頗新穎。

辛 贈奇袋法 某店專售婦女雜貨。思得單簡之贈品法。專投兒童之所好。以小刀小槍或珍異之玩具各種。悉裝一袋。炫其名曰奇袋。兒童隨其母氏等來購物者。隨數多寡。分別贈以種種奇袋。袋上大書請客回家開視。兒童自外視之。不審中爲何物。啓之無不眉飛色舞。其母等亦較尋常贈品爲愜意。致客極盛。故吸引顧客。此法亦佳。

壬 贈人形衣服法 玩具店預以花洋布綢片等製成大小各種人形之衣服。領帶。裹腿等物。一切皆備。廣告云。『兒童諸君隨母氏等持玩具之人形來店者。當爲之加衣。不受值。』徧貼各處。兒童讀之。必不持裸體之人形。專來乞衣。力說其親。無



論何物必購一二。或遂購一裸體人形。較諸但以衣服爲贈品者。此法大佳也。

癸 傳授小刀細工法 某衣莊於每日午後。先請名手在店中玻璃窗內作兒童所好之小刀細工。店中滿掛兒童之衣服。其中央用天鵝絨爲地。上懸光芒照人之海軍小刀。旁揭說明書曰。『凡小客購物五圓以上者。奉贈右之小刀一柄。一無遺漏。小刀上別附小票各一。小客於土曜日午後攜此票來店者。卽請窗內之名手傳授小刀細工方法。』於是兒童遞相告語。徧傳市中。窗前每日自校歸家之學生。蟻聚如山。終由父母出錢使教之。

子 贈積錢瓶法 某綢緞莊。凡客買物五圓以上者。其偕來之兒童。贈以銅製之積錢瓶。銅圓孔之旁。又有納一角小銀圓之孔。以勵兒童貯蓄之心。瓶中旣滿。屬此兒攜至店中。店員卽偕之貯存貯蓄銀行。開存簿令之攜歸。

丑 贈棍球手套法 某麪包店。凡兒童購本店所製之麪包者。必與小票一張。積二十五張攜來。各與木球一個。得木球五個者。則與擊球之棍或手套。兒童人人欲得棍球。其店營業非常興盛。

寅 利用新學期法 某小學校對面某店。除教科書及學校用具外。並自製毛筆發售。旁立市招。大書曰。『習字勤者字必佳』。又別揭招紙曰。凡客購物一角以上者。各贈自製毛筆一支。筆上各有本店之烙印。兒童皆趨之。此亦實物廣告之一也。

卯 與兒童回扣法 某店於兒童每日到校或散學之時。各給小票數張。正面書本店之貨物。背面設住址姓名欄。使歸家後上諸父母兄弟。攜此來店買物者。須書姓名住址於背面。憑此將貨價百分之二入帳。收存此兒之名下。因給現金患浪費也。積至學期開始。則於前一星期之土曜日付與現金。使作購買本學期必需之書籍及文房各物之資。此外更有特別贈品。兒童之購物最多盡罄其存貨者。贈金十圓。次多者五圓。又次多者二圓五角。每水曜日揭示購物最多者之價額。此法教育者方面或反對而攻擊之。然利用多數貪利之兒童以致營業之茂盛。亦一善法也。

辰 不落恆蹊之廣告 某化粧品店。令一人穿號衣。上綴廣告云。『今有區區土產奉贈於少男靜女。不取值。請各攜取』。因各贈以橡皮製之氣球。附化粧品樣子數種。氣球膨大時。則白漆所書各化粧品之特色現出。廣告又云。『此球破時。請攜

至最近之店修繕。或換新球。或換敝店發售之牙粉一袋。較諸陳腐之樂隊廣告爲新穎。且在小本經紀之人尤爲適宜矣。

### 十一 玩具之成功保證法

利用兒童贈送玩具。爲增盛營業最佳之方法。亦爲最應研究之重大問題。茲詳其理由如左。

甲 玩具有無限之應用力。以玩具作贈品。其法已陳舊不堪。然苟注以新穎之精神。亦得獲意外之成功。在今日種種之贈品法中。所以籠絡各家之父母者。實惟此爲最善。蓋父母於愛兒之前。無目無鼻。惟愛兒之言是聽者也。

贈送玩具。必須出最有興味之廣告。又爲振興生意之良法。法雖陳舊。下至隘陋之店肆。亦常實行之。法縱不完備。結果縱不能必。而事實上頗有顯著之效益。巨肆之策略。固不適於小店。而小店之策略。則巨肆無不能用之理。然則各項小店贈送玩具之詳細方法。可用之於巨肆。並可用之於中等店肆。其應用力蓋無限。要之此法。廣告法與振興生意法無不賅備。故零售店肆外。雖廠家亦無不可行。以小兒之愛

玩具與慈母之愛小兒。根柢至深。人類最強之本性。與其心中之趨向。無不在是也。

乙 玩具最宜爲贈品。其主要之利益有二。一、用父母愛子之弱點。以兒童爲媒。引其親使與吾店長爲營業上之聯絡。則此玩具爲最宜。二、玩具種類甚多。外觀頗美。價之減折亦多。五角之物。視之如值一圓或一圓以上。此爲主要之利益。大有利用之價值。其他尙有詳細之便益。茲不備舉。

丙 最應注意之條件。欲使此法之效果顯著。則所備玩具之種類。必須極多。同一兒童之中。自赤嬰以至學齡兒童。大小之年齡種種。且男女異性。不能但與男以人形。與女以氣槍。故非隨衆人之所用而集多數相當之種類。兒童之笑口終不爲開也。

兒童天真爛漫。喜怒哀樂之情。最易當場發現。苟非依年齡大小男女異性各種類之兒童。一一爲備相當之玩具。兒童無自己所需之物。終不能致其滿意。其母隨兒童之嗜好爲嗜好。亦或反致不悅。故玩具之種類簡單。適足破壞此法而有餘。在細微處研究顧客之心理。爲今日零售各店肆最注意之事實。行者必當着意於此也。

丁 玩具引人盼睺法 是故玩具之彙集愈多愈新。其利益亦愈大。新種類之物。不特兒童所喜。且所贈兩角之物。感謝之意。乃逾於倍價。又玩具之上。須一一附以店名商標等字樣。此廣告上不可忘之要件也。

此法苟決心實行。第一用全力擇最新之玩具。滿飾於玻璃窗內。尤宜次序秩然。其中央置極淺顯文字。撰成之說明書。如此足使兒童之行其前者。無不垂涎三尺。其母或同行之他尊長。自然移步入店購物。使其兒選擇所欲之玩具。蓋其吸引力之厚。全在窗中之物品也。

戊 廣告法與電浪之作用 店中又以購物之客各贈與購價相當之玩具。及在一定之範圍內。任兒童自擇等語。書之廣告紙。雜以玩具之圖。散布近處。或客所能至之距離內。往復二三次。其後人所注目之玩具。既有一二件入於兒童之手。電浪作用。乃由此而生。蓋兒童之活動。較諸以脫

空中一種微妙之物質。足為心理上不可思議之感動力。

不費一錢。遞傳遞廣。不數小時。即能擴散於四方。其店苟在交通中心之處。則報端廣告。皆在可廢之列。但多散單張之廣告足矣。於是其窗中為兒童注目之焦點。其

店名徧印於人人之腦中。兒童無不嚮其母嚮其長上。『苟買物必赴某店。』蓋兒童心熱。不達其願望不止。茲並不令其母散財。同一買物。至該店則足以得玩具。更適兒童之意。其母又何樂不爲耶。

己 腦中印象之效。各種玩具。凡店名之類。永久黏貼或印刻其上。並一一插入應時之廣告。亦爲必要。尤須用細工夫。使不脫落。兒童各攜該店之廣告至家。不惟觸於父母長上之目。頗有效益。卽其店名。已深印於兒童之腦中。永遠記憶。達成長而不忘。此廣告法。蓋無有能與之頡頏者也。

庚 贈品諸方法。贈品時。手段不佳。反足傷害感情。而結果殊乏興味。試列最良之四五種而研究其得失。覺尙未能以之爲標準。或以階級之故。買物甚少之兒。見彼買物甚多之兒得佳物。則繞室大啼。婦女之外觀者。疑店中致兒啼必有故。其足趨超自遠。茲列一法於左。似爲適當。然尙非最良之法也。

聚各種玩具。務宜從廉定一均一之價。或均爲五分。或均爲一角。每買物一圓。贈以一種。買物多寡。但增減所贈之數目。而不區別其種類。如此則貴家子弟與僕隸子

弟能選擇一樣之玩具。宜各滿意。惟必須有煩瑣之設備。略置上等玩具於別室。不能與均一玩具同室。最爲緊要。仍區爲等級。而一角均一之物。二可換三等玩具。或以三換二等玩具。或以五換頭等玩具。則缺點可大減。而多數購物之兒童與其母氏當無不稱意而去矣。

## 第六章 店內外設展覽會法

同一展覽會。有規模甚大者。有規模狹小而設於商肆中之一隅者。本章所述。但取合於銷售方法爲主。規模之大小。固不論也。

### 一 此法之效果及種類

甲 各店最近之情形 各種商肆如綢緞店之類。最近皆設種種展覽會。惟其中亦有襲展覽會之名。而但陳列大多數之商品。相爲比較者。或開於店中。或以一店爲主。開於一定之處。要之不論其種類之異同。規模之大小。皆備有要義二。一。所以示該店銷售各種貨物製造之改良及進步。二。直接間接利用該店銷售之策略。此等展覽會所得之效果甚大。確無疑義。故近來種種展覽會競開而未有已也。

乙 最合於商業策略之展覽會 此種展覽會大都風行於各都會。有一店獨設者。有數店聯合而設者。如某某店之兒童展覽會。各種扇類展覽會。學校用具店之自來墨水筆展覽會。其目的在以該店貨物。廣示於公衆。而關於該物品應有之知識。宣述無遺。以刺激公衆而引起其購買之心。此法在十數年前。歐西各國尙未盛行。近年以是爲振興商業效益最大之策略。各國皆流行極盛。閱都巨肆。必歲開一次以爲常。其法於店中之一部爲特別之設備。綜其設備之項。必有吸集衆人耳目之處。此爲其主眼之所在。需費愈多。用力愈勤者。所獲效果亦愈大。近來流行之盛。蓋實能直接間接以收實效故也。

丙 此法實行上應注意之項 此種展覽會。在人視之。易見爲向來銷售貨物之變形。故間接關係之方面。務令多脫離銷售之意義。而於啓發興味之點。盛加注意。興味愈厚。愈足推廣其新銷路。假令有新式貨物。設標其名曰『新式貨物大銷售』。固不如言『新式貨物陳列會』較含有公共之意義。而銷售之意。不過順帶及之。庶興味不薄。而衆人之感情更濃厚矣。



## 二 各國之兒童博覽會

英國之格雷佛曾開兒童博覽會。成績甚佳。美國芝加哥之大百貨商店馬舍菲爾特。每年十月亦必開此會。是爲兒童娛樂之日之一。日本三越吳服店亦同。歲開一次。茲錄三越第七次博覽會之概略如左。以供參考。

一、時期 四十七日。自三月二十日至五月五日。

一、出品人 日本各府縣、臺灣、滿洲、朝鮮。

一、出品 約二萬一千件。爲玩具、服飾、哺育、教育、運動器具、樂器、造花之類。

一、懸賞物品 兒童用具、銀牌。

一、小學生所繪花郵片 應募之數三千零三十三張。分爲三等。陳列場內。

一、衛生參考室 陳列哺育、衛生之具。使年少之母各加注意。

一、參考室 陳列交戰國兒童之玩具。及日本輸出之玩具。玩具類製作之次序。

日本各府縣及朝鮮臺灣庫頁島等各種玩具。

一、實演製造玩具法。

一、餘興室 魔術花園及家庭之活動影片。

一、食堂 爲賞花之點綴。

每年此會開時。兒童臨觀者。毋慮數十萬。該店之情形。無不深印於腦中。所得之利益。閱大可知。

### 三 大小家事博覽會

家庭用具或烹飪品陳列會。今日各國漸以流行。最初之創始者。爲美國之百貨商店古弗曼。會中陳家事及烹飪等一切器具。又爲烹飪法、製造麵包及餅類法、花紗及窗帘等洗濯法、室內灑掃法及其他各種最新式之實習。當場所成物品。每舉以贈觀者。不惟廣告之手段。效績甚著。且對於來觀之婦女。啓發甚多。其功亦可謂大矣。

日本東京芝公園中。曾開婦女博覽會。以布置未妥。成績不著。大好計畫。歸於失敗。然不能爲不適於日本之證。

近年東京煤氣公司。約隔一星期。遞於各區開烹飪品評會。廣招平時熟客及普通

之人咸來與會。使實見煤氣爐竈等之便益省費。製造器具之益加進步。以當場所成之肴饌茶食。徧餉來客。後果大收效益。今日生活之道愈艱。家事經濟。爲一般婦女所注意。故此種大小家事展覽會。隨處有效。卽今規模狹小。而後此展覽會之策略。固大有價值也。

#### 四 新式男子展覽會法

既有婦女展覽會。則男子展覽會之設。亦爲當然之事。此種展覽會最有利益者。爲美國馬舍非爾特百貨商店每年春秋二期所開之兒童展覽會。其主要之陳列品。自衣服及各種附屬品、汽車、遊船以至室內室外一切遊藝運動之器具。凡男子用品。網羅無遺。且有店中人就其中某物品詳細實習。以示觀客。客皆重足而立。而喜裝飾之紳士。多於是購取物品焉。

#### 五 工藝品展覽會法

創始者爲美國霍希爾孔公司。此公司設展覽會於店內。集洋傘、搖椅、塑像、玻璃、皮靴、毛織物、刺繡、手套、印刷、化粧品、書籍裝訂、砂糖、餅餌及他工藝品共二十餘種。各

示其製造之手續。當場製成之品。以極低之折扣。即時銷售。會期之內。每日刊發展覽會雜誌。贊同之製造家。對於來觀之衆。贈以各種紀念品。以製造之手續表示公衆。使深印其象於腦中。既擴其種種之知識。復以誘啓其購買之心。爲法誠莫良於此。

## 六 小規模之陳列會法

亦有不標展覽會之名稱而曰某某陳列會者。是爲小規模之展覽會。利益亦未嘗不閱。近來且流行益盛。例如某書肆之外國雜誌展覽會。小學生成績品展覽會。某學校用具店之自來墨水筆展覽會。某綢緞店之新式陳列會。某店之漆器陳列會。某電燈公司之廣告裝置陳列會。種類甚多。規制雖小。皆足使耳目一新。

## 七 新式店內博覽會法

展覽會中興味深厚最足引人注意者。爲美國金根五金店創業第二十五年紀念博覽會。

當時之新聞廣告。略如下圖。觀此可想像此會之盛。而店內博覽會一語。亦極新穎。

|                     |  |             |                             |                        |
|---------------------|--|-------------|-----------------------------|------------------------|
| 室五第                 | 室四第  | 室三第         | 室二第                         | 室一第                    |
| 取飲室<br>清涼飲料<br>室可隨意 | 書贈送室<br>新式烹飪<br>價值二圓   | 運轉室<br>各種機械 | 陳列室<br>家庭用品                 | 說明門家到會<br>品有專賣<br>各種專賣 |
| 室十第                 | 室九第  | 室八第         | 室七第                         | 室六第                    |
| 意陳列室<br>特許品隨        | 樂大<br>室音   | 試驗室<br>各品實地 | 陳列室<br>茶具一切                 | 室<br>品物陳列<br>興趣最多      |
| 室二十第                | <p>會覽博大內店</p> <p>一九一五年 紀念週年 紀念週年</p> <p>品念紀。樂音。飾裝大花造</p> <p>店金五根金廿創</p> <p>業</p> |             |                             | 室一十第                   |
| 閱覽之室<br>紳士必須        |  |             |                             | 之室<br>必須閱覽<br>紳士夫人     |
| 室七十第                | 室六十第   | 室五十第        | 室四十第                        | 室三十第                   |
| 試飲室<br>可隨意          | 中備設  | 明附同上<br>書說  | 陳列室<br>良煤氣爐<br>圓烹飪改<br>每星期一 | 陳列室<br>各種火爐            |
| 室二十二第               | 室一十二第  | 室十二第        | 室九十第                        | 室八十第                   |
| 室憩休                 | 室<br>顏術裝置<br>婦女用美  | 贈送室<br>肥皂樣子 | 具室<br>烹飪用炊                  | 陳列室<br>貴金屬品            |

用以博  
最有聲  
譽之評  
判。蓋該  
店房屋  
闊敞。氣  
象雄壯。  
店中各  
室。皆供  
此博覽  
會之用。  
開會期  
內。竟變

商肆而爲一小博覽會。甚奇觀也。

各室中點綴造花、五色紙條、旗布、電燈等。陸離璀璨。各種特殊之品。就實用方面或鼓興方面錯雜裝飾於其中。每日有樂隊及其他餘興以悅來客。并備極豐之茶食飲料。供客隨意取用。可謂美備周至。

會中所陳之物。大都家庭用者爲多。其目的亦在於此。蓋專注全力於主婦之方面。會期之內。設閱覽人名簿。婦女備載姓名住址者。贈以價值二圓之新式烹飪書券。數日後換書。此亦爲一種策略。券之背面。聲明須主婦自攜本券來店換書。凡兒童及婢女等。恕不換給。又設答問欄。囑取書者必將問題一一對答。其問題如左。

(1) 敝店有應改良之處。請各直告毋隱。

(2) 敝店銷售之品。如於價值之低昂。保存力之強弱及便利與否。苟有不滿意處。幸卽關知。

(3) 本屆店內博覽會。尊客如有意見。務請備言。

是時該店登錄名簿之女客約六千人有奇。將來顧客名簿之材料。皆取資焉。男客

方面。各贈美麗之紀念小冊一本。中載該店發達之情狀。甚有趣味。其臨街大玻璃窗內。置特別之陳列品以引衆目。以上各節。皆爲一商店之展覽會策略。在世界販賣商略史中得優美之評判者也。

### 八 寶石博覽會

英京倫敦之寶石博覽會。同業者擴張銷路。克奏偉績。是爲最近之佳例。不特爲小博覽會至佳之樣本。其銷售策略之工夫。苟佳。可得顯著之效益。茲詳述如左。以供參考。

甲 此會之興味及會場之設備 倫敦每年自三四月至七月。爲萬民娛樂之時期。一九一三年開巴爾幹平和會。英皇及后赴德。法總統璞哥雷來英。馬哥尼事件。主擴張女權者行示威運動。凡此種種。無不聳動各國之耳目。世間視聽所不甚及。而實興味最多者。莫如寶石貴金屬博覽會。

創此計畫者。爲萬國商業博覽會。此會本羅列各種商品。以計出品同業者之利益。一方徵收出品者之房租。以爲自己之營業。一九一四年。始以開設寶石及各種貴

金屬博覽會之有利。說倫敦及巴明罕之各同業。遂開此會。成效大著。去年第二次開會。奏績尤閎。以倫敦北部之農業館爲會場。農業館爲常設之建築物。雖不甚壯麗。而會場中置臨時郵政局、德律風、電氣馬達、及外國語之翻譯速記、印字機、熟練職工之供給方法等。設備萬端。無不完美。

乙 此會之聲譽與會場內之印象。其名稱雖曰博覽會。實不過爲金銀珠寶店之同業展覽會。倫敦市中各專門雜誌。無不登載此博覽會之事項。會中亦有會報刊行。本市同業。無不贊成此舉。內設陳列場。內部裝飾之美麗奪目。此爲出品性質當然之事。是年七月十四日。倫敦某日報有記事曰。寶石價值一千萬圓。倫敦博覽會武裝之護衛。略謂『此會出品。其價無慮一千萬圓。一般工藝品中最高貴之物品。彙集於此。偵探看守等攜帶短槍。巡邏會場之周圍。晝夜無間。公衆不許參觀。同業者出入皆有號牌。各國臨觀之賓。闐咽於場中。』觀者可知出品之價值及裝飾之華美矣。

此會特色。厥有數端。(一)出品人之數。較第一次大有增加。倫敦、巴明罕外。凡亞摩



斯德登、篤洛都、基利斯底安及日本等各國商人皆預焉。(二)倫敦巴明罕之製造家。以美術思想之超絕。故製造品極精巧。(三)以學術經驗製成之模造品。愈益發達。(四)藉器械之力。所製金練及各種細工品。無不精美。又可知從來藉器械所成之物。以手工愈益熟練。不能不更資以人力。由既往以測將來。其進步殆未可限量。丙 此會最著之效果 會期雖僅一星期。閱覽者亦祇以同業爲限。然同業所得之利益。可述如左。(一)費數日之時間。可周知種種製造品。(二)同業互相接近。令商業事項躊躇滿志。(三)得開拓銷路自然之機會。(四)各以特長暴於公衆。得切磋之益。直接間接之效果。更僕難數。

## 第七章 廣告及銷售之共同方法

近年各國發刊之實務雜誌中。計利之觀念。極爲發達。大都研究他人成功之新法。尋取其針線。以爲自己藥籠中物。而操奇計贏。故銷售策略之類。他人試行於前。吾則灼知其利害之所在。斟酌而損益之於後。以坐收他山之效。其法莫良於此。英國人最善爲之。本章特羅列種種法則以供參考。

## 一 共同之意義及利益

本章所述之廣告及銷售策略。凡創其法而實行之者。既得優美之成績。他店仿效之者。亦收同等之效益。歷經試驗。最爲佳美而盡人可行者。無不選取而著之於篇。此等策略。究其所用。卽爲吸集顧客之法。無論都會鄉村。大之百貨商店。小之數尺之店頭。無不可取而應用。而廣告法尤爲銷售法之根源。共同云者。其中亦含有三義。一、此爲萬人共由顛撲不破之法。二、銷售與廣告有相爲聯絡之理。三、合乎顧客共同之心理。各種店肆。希望營業之發達。銷路之開拓者。皆當奉此爲指南。非過言也。

## 二 有效之反對廣告法

某藥店用上等紙製成廣告。如名刺大。其表面但載一種藥名與一種病名。如云貴客於某某病務請勿用某藥。此十餘字格外明顯。又印五彩實物縮圖於其上。遇有機會。卽分布於衆。並藉新聞雜誌等廣告之援助。此種反對廣告。人最注意。言外默示之力。非常強盛。其效果之顯著。可以操券。

### 三 競爭品最簡單法

近來橡皮所製之物品。如毬、手套、冰囊之類。充塞市場。供過於求。生意清淡。自不待言。某店主人忽設一簡單之策略。於多數同業競爭店之中。獨能引顧客之注意。來者殷闐。其法於玻璃窗中置橡皮樹三盆。以爲裝飾。以毬及手套等物。凡橡皮所製之小品。悉懸於枝間。綴以紙片曰。橡皮樹與橡皮所結之果實。盆之前及左右。陳列種種橡皮製之貨物。各標價值。定價頗廉。大有效績。

### 四 間接吸引顧客法

對於顧客。與以直接之刺激。非特不收實效。且非銷售策略之所宜。某雜貨店知其然。因設一計畫。費用無多而確有效果。該店往時。凡有新到或新發售貨物之廣告。大都載於信箋之上方及信封之背面。既已得有經驗。又別籌擴張之法。或製成小本。或以小紙折疊爲二。或以如名刺大之厚紙。登種種廣告。夾入所售物品之中。此爲最佳之間接廣告法。需費無多。較諸信箋信封之廣告大有進步。又該店由多年之實驗。以爲廣告上最宜注意之事項。約有數端。

(一) 廣告每紙以同種類之貨物爲限。而說明必須簡潔。至要之處又宜絕無遺漏。  
(二) 體裁、意匠、書法等皆宜注意。苟非實能悅目。人皆棄置不閱。其全然合格者。實較普通廣告爲有效。

(三) 此種小廣告中。最大之缺點。爲題目過多。說明亦繁。此宜力避。

(四) 廣告用紙。以小而略厚爲佳。最大以縱橫四寸六寸爲止。尤宜注意者。此種夾入之廣告。紙質宜選上品。粗劣之紙。必遭失敗。本欲省費而所失反甚大也。

(五) 鉛字務用大者。紙色在實驗上以純白爲貴。純白之紙印黑色。或他種深顏色之字。頗明瑟醒目。流行最盛。紅藍各半之色。徒多費而已。

(六) 小插畫及邊緣裝飾等。適宜用之。固爲美觀。惟宜禁止濫用。

(七) 一廣告永久用之。爲絕對之禁忌。每種至多以四五百張爲限。而隨時騁奇抽秘。頻翻新樣。斯爲最要。

又物品如過小。則此片不能夾入。該店因又特製一種小袋。以貯甚小之物品。袋上印同式之廣告。普通各肆。凡小物品無不以袋裹之。惟袋上所印。皆爲店名、街名、電

話號數。永不更易。今改用新貨物之廣告。其效益之多。自不待言。

五 每日一種貨物聯合之新法

環觀各國。衣料之肆。一通衢中必有二家三家。故此類店肆之競爭。尤爲劇烈。因之其經營之事項。亦極艱辛。

某國都會。有中等之肆焉。一方受制於百貨高大規模之店。一方與同業中小各肆相爲競爭。糾結而不可解。於是該店凝神壹志。用種種思想。得一趣味深厚之策略。卽一日銷售一種貨物之新法也。其概略如今日之特價發售者爲肩衣。明日爲胸飾。又明日爲衣裏。一年之中。每日用特價發售之品。祇以一種爲限。初時無甚效果。其後漸爲人所知。彼店今日特價發賣何物。無不注意檢閱其廣告。玻璃窗內。本日特價發售之品。裝飾整然。故招徠顧客。此法爲最確實。效益最多。絕無疑義。該店每日貨物一種之策略。成功如此。其後更進一步。凡本地各區域之分店及特約店。與其總發行所同日以特價發售同一之貨物。名聲既播。各地顧客皆熟知之。故其成績甚佳。

## 六 開張時吸引顧客法

某照相器械店。於開張之始。擇一定之土曜日。凡購活動照片之薄膜原畫者。各贈以小票一紙。後一星期內。攜此票來店者。於活動照片之薄膜上。顯出形像外。並將各原板之形像。悉移映於上。舉以贈之。凡娛樂之照相家。無不大悅。該店戶限爲穿。

## 七 送饋贈品目錄法

某衣料店。特製歲暮饋贈品目錄之小冊。徧送顧客。冊中以價目爲主。其下羅列同價之物品。如一圓者爲某種某種。二圓者爲某種某種之類。此小冊人皆視爲重寶。每歲之杪。營業非常興盛。其排列法較諸以物品爲主。極爲便利也。

## 八 三一原價發售法

三一原價發售云者。以一星期中之一日爲限。用原價特別銷售一種貨物是也。此法創於美國密執安之某店主。思致新穎。頗推行於各處。至今猶履行之。當時此商人曾有經驗之談。茲摘錄之。以供實行時之參考。

余於每星期之土曜日。選定一種貨物。以特別之折價發售。（以欲達余之目的。

故此貨之利益不能顧及。徧布廣告。玻璃窗內。滿置此一種之貨。除土曜日外。客雖以萬金強購。是日所售之品。必不應命。而本星期及下星期定售之貨物。預登廣告於各報。各地顧客凡已所欲購者。恆早自籌備。積之既久。覺用此策略以銷售新貨。便益甚多。其後務擇僻地各店。尙未能得之貨物。以原價廉售。使他店無由競爭。且以一定之日期。一定之貨物刊登廣告。較諸密行細字。歷數家珍者。其店名尤易印入眼膜。三四年後。不遠數十里。咸卽此日絡繹而來。故余益自信其策略之善。特製每週土曜日爲敝店特別發售之期之印版。插入各報。又凡印刷物中皆用之。於是余肆爲土曜日發售之店。爲多數人所記憶。時時承光顧焉。同業見余成功。模倣者陸續而起。然彼等咸不善選擇貨物。疊遭失敗。余肆遂揭藥爲土曜日發售之起首老店。益用爲自衛之兵器。

### 九 贈送共同優待貨物券法

前年某衣料店定十二月一日至十日之間爲大銷售之期。凡客購物一圓以上者。贈以某街六十餘店共同優待貨物券。此券與尋常贈品不同。由顧客擇取其所欲

得之物。使人人如其願望以去。可省贈品種種之煩。且店肆有六十餘之多。普通之貨物。無不可得。顧客亦必能滿意。是日之晚或數日之內。各店均以貨物券往該店。換取現金。亦無不便之事。總之但腐心於自己之便利利益。而多方設餌以釣來客。其策略必敗。此而不悟。不能言營業也。

### 十 小店開張法

人所不經意之小店。開張之際。寂寞已甚。某小店開張時。欲多集顧客。因設一新法。以預算之廣告費二十圓。析爲種種之用。以五圓印單張之廣告。分散各處。十五圓爲贈品。其廣告云。『某店於某日在某街開張。當日來店之第一顧客。謹奉贈祝敬五圓。以後十人。依次各贈祝敬一圓。』中等以下之客。於此等事興會最高。是日侵晨。早羣聚如山。某店新開。不特近處人人知之。且歷時既久。腦中猶留有印象。是可爲小店開張之準則。

### 十一 利用工人制服作廣告法

英國格蘭斯奇某商人。以其地機械職工之大部分。本爲其店稔熟之顧客。因於職



工所服白布之前襟上染成本店之廣告。以實價售之。如市中售價兩圓。則折四之一而售一圓五角。諸職工因其廉。爭購之。於是其店得不出費而四發廣告。且人多之工場。其工人等自然與該店相為聯絡。此法大可推廣。如梳頭婦之為人家婦女櫛髮。近來風行益盛。此等人照警章當著白衣。如於白衣之一隅。妙構意匠。染成各種化妝品之廣告。贈梳頭婦服之。不收衣值。此等人出入人家。廣告力之強大。可想像而得。必能獲有成績。

十二 利用廣告印紙新法



多印一種廣告之印紙如上圖。印用兩色。大小略如郵票。凡所售之物。毋論包紙、匣、袋及收條上。適宜之處。必貼此紙一張。每年如歲暮等大銷售時。顧客翦取印紙。攜至店中。第一最多之客。酬贈若干圓。其次若干圓。又次若干圓。以為常例。每年確有顯著之效果。

### 十三 大火後種種利用法

大火之後。人衆蟻聚。燒殘之跡既多。距重建之期爲時亦久。且間不容髮。幾於被焚之店。人對之尤爲注意。此時如利用之以出廣告。其力尤宏。茲述三四之例如左。

甲 燒殘實物之廣告法 利用燒殘之物以爲廣告。早經風行。保險鐵箱等肆。證明其物之足以避火。尤爲莫良之機會。日本前年大阪東京兩次大火時。竹內保險箱店之活動。頗足注意。將被火未燬之保險箱。一一列諸火場。上插竹內保險箱紅地白字之小旗。是時被災者。慰問者。臨觀者。非常混雜。於赭垣斷瓦滿目荒涼之地。獨見此小紅旗偏翻於風中。未有不深鑄於腦中者。

乙 保火險之號外廣告 前年英國梅盤命商肆鱗萃之通衢被災時。金格斯泰溫火險公司。出其機敏之手段飛速印一小冊。曰「大小實驗談」。分送各慰問臨觀之人。以哀憫之語狀火災之情形及種種之損害。暗示該公司所保各家利益之多。自始迄終。皆爲雜誌之記事體。與普通廣告不同。得者無不凝神卒讀。莫不知有該保險公司者。自後保險事業。卒較他公司爲盛。

丙 捐助街衢電燈法 日本大阪未火之前。戎橋一帶。兩岸商肆。鱗次櫛比。行人往來如織。頗極殷闐。自罹災後。徧圍板塢。夜不辨路。某衣料店特於要處捐助電燈二十盞。以便行人。人感其德。該店之名遂久憶不忘。

丁 用慰問書翰法 火災後。某瓷器店易地重開。頗慮以前稔熟之顧客未必能至。因迅速調查周圍五六里內之人家。製成名簿。以通知現在開張之處爲目的。製爲謝信。略謂『敝店遇災時。辱承尊客賜以慰問。至紉厚誼。本日托庇於某街某號重新開張。謹奉微物。以爲敝店火災之紀念。伏希哂納。』因以小品之瓷器分贈各家。以爲聯絡之具。俾無相忘。

#### 十四 實驗貨物之品質法

美國某廠某牌之洋服用背帶。以堅韌耐用著稱。該廠因於每星期之土曜日。請人於遊客最多公園之一隅。及一二公共體育場中。爲拉繩較力之遊戲。其繩非普通之所用。係用本廠所製某牌之背帶聯接而成。但限人數。不限次數。勝家各贈以背帶一對。觀者羣集。別於場內一二處設某牌之大商標。以引多人之注意。且其帶無

論如何競爭牽曳。終不斷折。其品質之精良。不啻當場廣告大眾。於是該廠之背帶。一時爲之暢銷。遂成今日之鼎盛。

### 十五 以附屬品爲贈品法

日本某靴店於某時節出一大市招曰。某日至某日大銷售期內。凡購本店自製之皮靴者。各有附屬品奉贈。於是各贈以線襪、鞋油、鞋刷之類。線襪之上。繡有本店商標波形之花紋。他物亦一一印入之。務令買客久留本店店號於腦中。

### 十六 有效實驗之廣告法

某雜貨店發售新製之新式洗衣板。實用甚佳。欲令公眾咸知其效力。於是仿西洋現在通行之 *Demonstrative Show* (指示陳列之義) 廣告法。特雇秀麗纖弱之女子一人。在店洗濯種種衣服。令多數婦女見是人秀弱如此。而洗衣甚速。人人信此板用力無多。甚適於用。每日爲之。每日見之。假令一日有二百人見此。則經月可得六千人。爲實物之廣告。於是不半年中。銷數大增。此爲陳列指示廣告法之成效。其後此店又屢遷移各地。悉用此法。此板銷行之途。遂徧及全國。

### 十七 優劣比較之證明法

此亦實驗證明法之一例。如錫絲製之電燈泡初出時。欲令人周知與舊式炭絲製電燈泡之優劣相去幾何。於是某電燈公司在某發行所之一部。設一廣大之暗室。分置新舊兩種電燈。並各裝置反射器。兩燈皆開火。用硬紙寫新舊比較之說明書。各一紙。分置兩燈燈光之下。其側又置細字之報紙。以便實驗燈光之強弱。觀者一入暗室。必先注目硬紙片及報紙兩物。讀其說明書。人人皆知二燈之光度大有不同。廣告之效力。較之第發說明書。大逾數倍也。

### 十八 利用號數法

不用普通之贈品方法。凡來買物之人。各給以號牌一方。每方價或五角或一圓。多寡皆可隨意。定一期日。陳列各種物品。悉綴號數。凡攜前之號牌來者。即將對號相符之物品自由攜去。此法殊有一種興趣。令人不能割捨。

### 十九 設置小桌椅法

各處大餐館咖啡店。一切桌椅及各種設備。皆祇留意於大人。客有攜兒童來者。兒

童無可坐之桌椅。非憑大人之膝。卽勉強匍上高椅而坐。某店主注意及此。特備兒童所用之小桌椅。兒童無論隨從大人。或與小友偕來飲蘋果酒等。用具悉與大人不同。尺寸既合。又出小皿小碗等物。此在兒童處之泰然。而其母每喜出望外。故多以起居之便。接踵至此。其父雖有不得已之色。但不能過拂妻意。故特攜小兒而來。如是者比比也。

## 二十 利用留聲機之新法

凡人目之所見。不如耳之所聞。印於腦中者爲深。某處猝遇大火。某店將燼餘之一切貨物。以極賤之價售賣。用大留聲機一具。置諸店頭。賤價售賣之故。由留聲機中唱出。於是其處人聚如山。兩日之間。所有貨物銷售淨盡。符其願望。

## 二十一 巧妙之銷售法

某國某罐頭食品店。某日用信函寄廣告云。

啓者。本地向有之餅乾。價不甚廉。而養料無多。廉者又多粗劣不堪食。敝店有鑒於此。爰仿歐美新式之製法。精選原料。和入純粹之牛奶雞蛋。名曰氣球牌餅乾。

每斤以一角二分之廉價出售。滋養力足。品質純良。足與歐美每斤三角以上者相埒。現公開製造之工場。聽人遊覽。雞蛋牛奶等所用之分量。盡人可見。尊客便道過此。務乞入內一覽。此外又令店夥攜貨周歷各處。以期擴張銷路。不拘多寡。務請試用。無任光榮。

函達數日後。店夥以貨車至投函之家。各送樣貨一小袋。卑辭請嘗而去。各家試之。其味甚佳。遠勝他店每斤兩角之物。自此該店之貨車到門。人必購之。生意大振。每日可售餅乾二百餘斤。

## 二十二 眼鏡店增盛營業法

某眼鏡店於新顧客之住址。必登入特備之賬冊。經一定日期之後。必致書本人云。『前承光顧。感幸無已。數月以來。此眼鏡未知有無傷損。苟有彎曲之處。即爲破損之原因。儘可送至敝店修繕。無需修費。幸毋過謙。不勝盼企。』顧客見其親切如此。自然減退之方面少。而增加之方面多也。

## 二十三 器械證明法

英國製造孵卵器有名之沙遜氏。設一發行所於倫敦極繁盛之街。店頭置沙遜式之孵卵器一具。外以大玻璃箱罩之。使人盡見其孵化時自蛋爲雞之狀態。多人聚觀。每日無片刻之隙。每孵出一雞。其旁必有廣告云。此雞雛出售。但取蛋價二三分。於是孵出之雞雛。毋論二三百隻。一小時內銷售罄盡。

## 二十四 匯款購物法

| 匯票收入報告書       |    |   |   |   |   |    |
|---------------|----|---|---|---|---|----|
| 某銀行台照         |    | 年 | 月 | 日 |   |    |
| 付款人           | 雜記 | 數 |   | 目 |   |    |
|               |    | 千 | 百 | 十 | 圓 | 十角 |
|               |    |   |   |   |   |    |
|               |    |   |   |   |   |    |
| 本日            |    |   |   |   |   |    |
| 請貴銀行照上記款項收賬爲荷 |    |   |   |   |   |    |
| 第             |    | 銀 |   |   | 行 |    |

該店與全國主要之銀行爲優待存款之特約。同時通知顧客。並分送雛形之定貨單。凡向本店定貨者。照式填注所定之品及價金幾何。連同現金。送往最近之特約銀行。收入該店往來賬中。不須匯費。該店自接報告之日起。三十日中。每日每百圓利息若干。由此款中提出。歸還顧客。此不過一種減折方法。面目略變。便覺新鮮耳。

## 二十五 種種操奇計贏成功法



甲 限定顧客之販賣法 廁於若干同業之中。競爭劇烈。不能不別用新穎之法。

數年前。倫敦塔斯敦雜貨店。限每星期六下午。凡公司及銀行人員、工廠之工頭（以此三種人爲限者有注意此項銷售之益職業既難於調查凡入者苟非此三種人亦以此三種人視之）赴該店購物者。以特別破例之廉價售與之。此法甚佳。惟主要物品。須有變換。如第一土曜爲時新之帽。第二、襯衣。第三、洋傘。亦有各種物品爲之輔。惟主要之品。必須有意外之大減價。時間至午後何時爲止。亦宜揭示公衆。遵守須極嚴。時過一分。價目立即復舊。定價之外。不減一毫。

乙 利用活動影片新法 新奇銷售之法。但宜都會之商肆行之。此思想殊誤。羅馬某米穀肥料店。特備關於農業之活動影片。延本市小學校教職員學生及附近之衆人觀覽。不收費。并就影片中之器物丁寧說明。其主意在詳述人造肥料之效能。而擴張其銷路。此目的果達。

丙 一舉兩得之銷售法 紐約之勃民格頓商店。於報上所登之本店廣告中。印入一種小票。顧客翦此小票。并附美金一圓二角九分來店者。給價值較昂之綢洋。

傘一柄。惟一人以一柄爲限。不攜此票者。不能緣例。此法足引起人之購買心。並可審知各報廣告力之強弱。一舉兩得之銷售法也。

丁 贈送活動影戲票法 某學校用具店。新年特別銷售時。出廣告云。『小學校學生買物兩角以上者。奉送某館活動影戲票一張。』兒童見此。殆猶貓之見魚。非常歡欣鼓舞也。

戊 以郵片聯絡情誼法 東京某綢緞店。每在其店購物滿二三圓者。翌日必寄以郵片云。『辱承屢次光顧。昨日又蒙購物多種。店員同深感幸。後此如有所需。不拘何物。承命卽奉。又前購各物如有不合意處。請隨時攜換。』顧客接此一片。又頗引起其購買他物之意。此爲人情幾微之處。商人熟知此點而利用之。客遂爲之羈縻而不他適也。

己 贈螢囊法 日本之須磨。景物幽勝。多歷史上之古蹟。於是兵庫電車公司以此爲天然之大公園。引客遊覽。嘗於某年七月四日至十一日每晚七時至十一時。於此縱螢十餘萬個。並放大煙火爲餘興。遊客購來回票者。復贈以美麗之螢囊。搭

客之盛。爲從來所未有。

庚 新穎之造運法 每次以形式之謝辭。致送贈品。興趣殊薄。東京某洋貨店。特製一櫥。多其抽斗。如吾國舊時藥肆所用之物。并各附鎖。藏贈品於中。令客各選所愛之鑰。手自開取。惟廣告上說明以一鑰爲限。以此動人之好奇心。特來購物者。戶限爲穿也。

辛 有急使令法 某香粉店於客所購之物品中。必夾入定貨用紙一張。紙既厚潔。印刷亦精。背面附條項如左。

一、如有急事急疾。須迅速延請醫生者。請用電話知照四十六號。

一、無論何種藥劑。如值急需之時。請致電話於四十六號。

一、冰其冷及各種香料並此外飲食料品。值急需之時。亦請致電話於四十六號。

一、電話四十六號。爲某藥品及香粉店。致電話後。當如所囑。立遣店員送呈。不特無須費用。且務極迅速。以應各家之願望爲目的。

一、凡需用不甚急之物。請寫明於表面之欄內。一例迅速送呈。

此紙廣布後。各處無不知該店之熱心。人人悅之。效績之閎。竟出於意外。

壬 分月繳價法 英國某縫衣機公司。散布家庭用縫衣機。分月繳價法廣告。其陳列所中。敞開大玻璃窗。內雇二三熟練之少年女子。從容縫兒童帽子圍裙等物。聽公衆隨意觀覽。人如潮湧。無插足之地。該公司特設分月繳價法。凡欲學此機者。直接借以一具。派人至其家教授一星期。不需費。速用法既熟。先付五圓。其餘每月各付三圓。數月之間。可以付畢。該公司經營商業。發揮盡致如此。生意安得不發達乎。

癸 減價券用優待券法 美國某鐘表店。常有每年兩季之大銷售。第二次恆於歲暮行之。附贈優待券。其法預致歲暮大銷售之通知書於諗熟之顧客。並贈以特別優待券。攜此券者。大銷售時。照定價作九五折。且依買物金額之多寡。贈以一等至十二等之物品。實則所謂優待券。不過減價券之變相。惟其名較爲渾含。人視之亦少鄭重。易於見好耳。

子 紀念大銷售之新法 日本某綢緞店二十周年紀念之大銷售。法甚新穎。先

於可以吸收顧客之處。劃適當之區域。每區域中。選品格端秀手腕敏捷者一人爲助理員。先一年冬間。各詣該區域內有聲望各戶。謂曰。『敝店明年有二十周年紀念之大銷售。其期今尙未定。定後。當於報上發表。如尊眷之中。適當是月有弄璋或弄瓦之喜。敬奉名片一紙。屆時請攜名片駕臨敝店。所產若爲公子。換贈某種絲綢一疋。若爲令媛。換贈某種絲綢一疋。以爲紀念。并作曩時屢承光顧之薄禮。名片幸荷保存。後日廣告出後。并乞詳細閱覽。』於是各與名片及以上所云之廣告。人見來者所留之物不需費。意殊不惡。而幼兒甫生。卽有衣料之贈。亦頗歡欣。普通人心理。大抵皆然。新年以後。心待該店廣告之發表。而該店時登廣告。未及此節。蓋人人於該店廣告獨加注意也。久之方有二十周年紀念大銷售之廣告。於是如言行之。不特可以吸收多客。卽平時顧客。亦絲毫不減。是年何家生兒。無不備知。此種廣告費。可謂最廉者矣。

二十六 新製花郵片活用法

用花郵片爲廣告。無論大小都會之店肆。此法最爲簡易。然效益頗多。足爲營業增

盛之一法。

甲 此法獨有之效益。尋常花郵片。不過視爲賄贈之品。今日已不之重。雖兒童亦當憎厭之。然活用之則固可以增盛營業。如於各種現成新製之花郵片中。精選多數上等珍異之物。於店之一角。設淨几。置清潔之坐椅數具。將此片略分風景人物。以紙匣或鋁製之匣裝之。置於案上。其旁鋼筆、色水、吸墨紙等咸備。客來買物。多寡不拘。如有零數找還。或物須包裹。須臾立待之間。即乘此時。重要店員徑前致辭。今方包裹。請小憩奉茶。乃導至案側延坐。出示所備花郵片。案上預置潔白紙之小廣告。略云。『此間花郵片。無論何種。悉備貴客使用。至交各處。請隨意發遞。并備郵票。二張三張。隨意貼用。萬勿謙遜。倘承於交知諸君處隨筆提及貴客。今日在此置物。並以後交知諸君需用各物時節。務請光顧。則敝店不勝榮幸之至。』以常情論之。舉動濡緩。乃勞相待。客未免略有不快之念。今殷勤若此。此念早經消釋。雖明知資其郵片郵票。爲向友人致廣告。亦微哂不辭。此在商人。並不損其體面。即客亦將心服其用意巧妙。營業鄭重。去後或猶留印象於腦中也。

惟此招待之店員。須甚嫻辭令。慎毋有片語之憎忤。而郵票謹備之一語。尤不可忘。客既買物。則郵票二三張之費。可作貨價中折減之部分。况其中一二張。必直接爲該店之廣告。則效益多而費用仍廉也。

又因此易引起顧客發私信之念。故花郵片以關涉時局或可爲紀念者爲佳。紀念郵片。今日風行尤甚。如前年南極探險隊歸後。苟有南極之花郵片。客必有分致其家及友人以留紀念之意。萬事似極簡易。而實涵有利益於其中。此類是也。

花郵片不必爲該店所特製。卽於進貨中選得之。但須於角上加印該店之店號。街名。號數。電話號數。及何種營業之店。并此無之。則爲受損。若顯筋露骨之廣告。則不宜見也。

乙 利用補助品法 店頭有用姓名簿請顧客各留姓名者。花郵片既已微覺可怪。姓名簿未免再令見怪。必非得策。當別謀妥法。

如於案旁適宜之處。由該店自設稍大之郵政信櫃一個。大書『來客用郵政信櫃』七字。旁注『此櫃特爲來客計便利。如有急要信函。卽請投入櫃內。敝店每隔五分

鐘開櫃一次。代送最近之郵政局。』客所寄之花郵片。自可屬其投入此櫃。而於送致郵局之前。將該客之家及所寄友之住址迅速錄下。不知不覺之間。已達姓名簿之目的。此不爲罪惡。於體面無絲毫虧損也。

客之方面。果有相當之店實行此法。吾知顧客多數。無論兩張三張。多樂爲寄之。凡客有不怡之意。深不願爲此輕簡易行之人情者。必店夥或招待之人稍有傲慢之詞色以致之。各店肆仍宜自反耳。

丙 紹介書與雇用貨郎之比較 美國雜誌實業界有云。姓名簿之利用。不過識若干之來客。卽令其法倍極巧妙。亦不過得其姓名住址而已。此紹介書。獨能於無意之中。感之以情。較之但悉其姓名住址者。其效果不啻倍蓰。由此新思想。則郵片數紙。直化爲有力之貨郎。不寧惟是。郵片以顧客之自署。致其友人。告以在此店買物極和氣克己。言下有懇懇之意。雖祇郵片一紙。而與該店自發之郵片。其效力有霄壤之別也。

又降一格而以雇用貨郎較之。則其所得之利益。實優於貨郎。貨郎之有特別伎倆



者。茲當別論。若普通之貨郎。則於努力售得之貨價中。除去工金酬勞外。所有之純贏。與由花郵片之力售得之貨價中。除去郵片價及郵費外。所有之純贏相較。郵片方面之利益爲多。蓋可確信。著者重言以申明之。用此方法。毋論何種狹小之店肆。其地或爲都會。或爲鄉鎮。事最單簡。且極省費而有實用。深願各家實行之也。

丁 重要之利用法 無論何種小店。苟其主人或重要之店員。對於顧客懇摯而和氣。則必獲利於無形。自負之心。無問男女。無不甚強。時時買物之處。受其店主或經理等殷勤之待遇。必有怡然無忤之心。途中所經。苟相距不甚遠。亦必蹓至其店小憩。略購應用之物。用花郵片或他種方法而得豐厚之贏利者。其原因在是也。

二三大都會中。除小店肆外。大抵店主每年必有一二次或四五次赴最大之都會購貨或旅行者。店主他往之際。自不能與顧客通殷勤。然正有可以利用之處。客中必攜顧客名簿之謄本及存記各人嗜好之小冊。則於辦事之暇。購買可愛花郵片。按照名簿。依次郵寄通候。此特對於平常懇切之客。若小冊所記。或腦中所印。某某嗜何物。某某喜何種之遊戲。例如某人最喜照片夾子。則購一具迅速寄往。媵以書

云。『本日僕以購貨經某通衢。見一照片夾。頗雅致優美。因憶此爲先生之所好。敬購一個迅速奉呈。僕擬某日回店。此次購進種種新式照片夾子。務請駕臨一覽。』此君待至是日。大抵必來。又或喜而示其友。屆日與三五友人偕至。至少每人必購一個。在顧客方面視之。該店主於百忙之中寄此。益喜自負。並感其懇摯。後此之關係。正復無窮。寥寥之費。成功如此。故平日待客愈懇摯。他日收效亦愈多也。要之用此方法。足令客無人不感其殷勤。至有待其歸而購其新進之品以答其意者。彼此均有感情。時時行之。可保其決無損失也。

## 第八章 爲各種方法冠首之贈品法

一部分人之想像。用贈品法未必能如預期之價值。又店肆方面。或頗不占身分。此說不然。贈品法實爲一切銷售方法中最大之策略。雖火柴一匣。贈送之法果當。顧客決無不快之意。惟有一種傲慢或鄙陋之態度。斯無價值之可言耳。

### 一 此法之特質與偉力

甲 此法之吸引力與價值 商人圖營業之發達。種種實行之銷售方法。無慮數

百種。然贈品法實占最大之部分。謂爲各種方法之冠。必非讐言。無論人情實際各方面。於貨物之暢銷。爲力甚偉。

本書所錄之法。約有五百種。頗慎重選擇。凡事近重複及於暗示之根本主義略變趨向者。悉不之及。此代表之五百種。一一分類視之。其最大多數。無不以贈品爲各種方法之根源。不特本書爲然。卽巴特所撰之‘Sales Plans’、富士克斯與福勃同輯之‘1000 Ways and Schemes’、愛格之‘Schemes and Selling Plans’、等各書。一一分類視之。其取徑以景品爲主者。亦占十之七八。凡人類無故贈以物品而不受值。刺激之力尤強。商業策略中。多以贈品爲餌。皆由此故。雖以此爲餌而多獲成功。亦不外此故也。

乙 此法今日與將來之趨勢 贈品法無萬能之價值。不過爲一時之性質。用之以爲餌。故或一星期。或一月。最長或一季間。貨物確能暢銷。毫無疑義。且能吸引新客。惟貨物之充贈品者。必以非貴價之物爲限。並不能視爲永久之策略。有繼續之價值。此贈品法之本質也。

然贈品法中。非特自有趣味。且苟熟知其本質而加以變化之手段。則一時之效果。變形而成積累層疊之利益。循環宛轉。不離此法。雖吸引顧客。與店終始。亦無不可。是在善用之而已。

某商有云。贈品時代。已成明日黃花。今日之顧客。必非贈品所能動。此言深信其不然。以現狀衡之。今日乃始入贈品時代。頭等巨肆。以至化粧品肆學校用具肆。贈品法之實行。屢有所聞。英美各國。多著書言贈品法之發達。營業興盛之情狀。其盛可知。是則贈品法將來之趨勢。正蒸蒸日上。無可疑也。

丙 贈品法之便益 贈品法需費較少。而售貨較多。如預定賣價百分之五作贈品。而實際所需。不過百分之三或二。即以百分之五計之。營業上亦必不至受損。設當時售得十圓。即給以五角之贈品。則與九五折之減價相當。若所備之贈品。假定其價爲一圓或一圓以上。在公衆之眼中。以普通賣價爲標準。估其物品。亦覺該價之不浮。而店中之進價。則實祇七角六角。或尙不逮此數。故贈品法之便。益較諸少數之減價。吸引顧客之力爲強也。

丁 贈品法之原則 此法能使顧客之購物連續不已。以得贈品爲止。故有永久吸引顧客之力。而能維持其繁盛。彼購物五分者。與以火柴一匣。購物一二圓者。亦十中八九。與以火柴信封。而稱之爲彩品。實不足以引起顧客之興味。以彼絜此。雖小學生亦能判斷之矣。

## 二 小票式贈品法

某鄉鎮一店謀營業之擴張。苦思得一法。以集附近一帶各客之住址姓名爲目的。印成廣告一紙。甲端書曩時顧客之姓名。乙端備空格。請客填入近處二人之姓名住址。送還該店。店中對於送還者。每購物一圓。贈以三角五分之貨物。以爲謝禮。其廣告折疊爲二。裏面文云。敝店願以優厚之利益。奉諸顧客諸君。並願多得顧客。益謀敝店之繁盛。故定本月以內。貴客攜此廣告光臨敝店。不論何物。購買一圓以上者。每圓謹以值三角五分之物品奉贈。贈品大都珍異。可隨意擇取。此項贈品。以本月終爲止。每廣告一紙。限一人攜來。且惟貴客本人或家族。方有效力。日內務希便道來店遊覽。以驗此舉之確否。

格言有云。節約者貯蓄之母。敝店謹守此教。常以忠誠之意。爲諸客謀節約之方法。故客如在敝店購求用品。實較他店爲合用。是爲節約之道。又所購之物。價廉耐用。形式完美。乃節約之尤者。敝店於此。專心致志。卽以爲營業之方針。諸君幸先試用數種。必蒙永久光顧也。

### 三 贈婦女肩衣法

某衣莊於夏服大銷售時。備一種小票。郵遞本市重要紳商之內眷。小票上註云。凡持此票來店者。謹贈夏用肩衣一件。其後此小票大半收回。因是吸引多數之顧客。該店銷售之貨物。過於預期以上。蓋百入之中。但受肩衣而不購物品者。必不至居全數。贈品法能活用如此。頗耐人尋味也。

### 四 以紙球爲福神法

某店祝大銷售之成功。用硬紙製球。中納紙片一或二。各書減折之數或贈品之名。每一買客。畀以一球。客破之一。依所書。或購物如其折扣。或領受贈品。運佳者兩得之。則心喜以爲福神。而衆皆躍躍欲試矣。

五 用浴券爲贈品法

前年秋。日本大阪售皇后牌香粉之某公司。出廣告言特提金三千圓以爲贈品。及購其貨視之一匣之內。除香粉中瓶大瓶外。並包本年本市各浴池通用之浴券十張。核其所贈之總數。共十五萬張。時值浴價加增。本券仍可通用。此實用之贈品。大博佳譽。

六 銷售雨具法

一年之中。凡下雨下雪之日。爲特別之臨時銷售。附以贈品。各店隨時行之。其贈品之種類及購物分配之法。列表如左。

第一表 贈品之種類

|      |     |          |       |                   |    |           |    |       |    |   |   |                   |     |    |    |
|------|-----|----------|-------|-------------------|----|-----------|----|-------|----|---|---|-------------------|-----|----|----|
| 外    | 靴   | 三        | 種     | <small>定價</small> | 二圓 | 二圓半       | 三圓 | 女     | 雨衣 | 三 | 種 | <small>定價</small> | 一圓半 | 三圓 | 四圓 |
| 甲種洋傘 | 十二種 | 一圓半以上至五圓 | 公共馬車票 | 八                 | 種  | 一哩以下及以上之票 |    |       |    |   |   |                   |     |    |    |
| 乙種洋傘 | 七   | 種        | 五圓至十圓 | 皮行                | 藤  | 五         | 種  | 二圓至五圓 |    |   |   |                   |     |    |    |

|      |    |           |      |    |             |
|------|----|-----------|------|----|-------------|
| 雨衣   | 三種 | 八圓 十圓 十五圓 | 布行 膝 | 五種 | 三角以上至三圓     |
| 橡皮長靴 | 三種 | 五圓 六圓 七圓  | 腳踏車  | 二種 | 二百五圓 二百二十圓  |
| 乳母車  | 三種 | 三圓 五圓 十圓  | 粧品皮包 | 四種 | 二圓 三圓 五圓 十圓 |
| 布疋類  | 百種 | 一圓以上至五十圓  | 葡萄酒  | 各種 | 一圓以上至七圓     |

右表爲品名價格及種類。以下列之第二表爲標準。任客隨意選購與贈品金額相當之貨物。而於此表中自擇所好之贈品與購價相當者取之。此法極便利。較諸以客所不喜之品強贈與之。實爲得策。

### 第二表 贈品價與購物價分配表

|                 |           |                |           |
|-----------------|-----------|----------------|-----------|
| 購物一圓以下者………      | 每圓值八分之物   | 購物一圓以上至五圓者………  | 每圓值八分半之物  |
| 購物五圓以上至十圓者………   | 每圓值一角之物   | 購物十圓以上至三十圓者……… | 每圓值一角一分之物 |
| 購物二十圓以上至五十圓者……… | 每圓值一角二分之物 | 購物五十圓以上至百圓者……… | 每圓值一角四分之物 |
| 購物百圓以上至千圓者………   | 每圓值一角六分之物 | 購物千圓以上者………     | 特製腳踏車一輛   |



右表分配甚當。購物五圓者。給贈品五角。客當爭趨之。五十圓之六圓。亦應爲社會所歡迎。然察其內容。則該店辦法殊巧敏。蓋其原價當然較少二三成。故雖一角六分之贈品。實際不過一角左右。而客則深信其爲大減價。當大雨雪時。而贈品適以應其急需。較諸尋常之大減價。感人爲深也。

### 七 開張贈紀念品法

某店設於最繁盛之通衢。開張之日。盛發廣告。屆日。凡來客皆贈以紀念品及通常之贈品。廣告之概畧如左。讀之。可知其方法。該店因此鼓動多人。店內外羣集如蟻。能收預定之效果。

某店擇於六月一日開張。是日凡降臨敝店諸貴客。謹贈各種貴價之紀念品。絕無遺漏。特此通告。

屆日無論何客。均請光顧。敝店悉所歡迎。凡本市及近村諸君。務乞駕臨。敝店主及店員。同就力之所及。各與利益。以供來客滿意。並於當日來店諸位。各有優美貴價。適於實用之紀念品奉贈。一無遺漏。屆期幸勿遺忘。

紳士各位

◎開張之日。紳士諸君光臨者。謹贈香味最佳之雪茄煙四匣。分贈四位。

◎開張之日。紳士諸君光臨者。謹各贈自來墨水筆、小刀、皮夾、紙煙匣、紙煙等相當之紀念品。一無遺漏。

◎開張之日。光臨諸客中。能吸紙煙之客最初之百人。各贈本店銷售之某某煙嘴一個。

◎開張之日。蒙購物品五角者。最初之紳士五十人。各贈值五角之某某牌某種實物之貨樣。

瀛眷各位

◎開張之日。紳士之瀛眷各位光臨者。每位謹贈裝置種種物品之寶袋一個。

◎開張之日。紳士之瀛眷各位光臨者。每位謹贈可愛之荷蘭石竹一盆。又五圓至十圓之贈品五種。運佳者得之。

◎開張之日。最初買物之客五十人。各贈上品新式花卉大茶盤一個。

◎開張之日。午後一時至三時最初買物之客五十人。各贈懷中用新式西洋剪刀一柄。

◎開張之日。凡買物之客。各隨所好。贈一圓或一圓以上之各種香粉香水等一瓶。

◎開張之日起。一星期內。客凡買某某牌洗粉兩角五分者。悉加送值兩角五分之牛奶油一瓶。

郎媛各位

◎開張之日。郎媛各位隨父兄同來者。各贈美麗之花郵片及窰有香氣之吸墨水紙各一張。

◎開張之日。於別室陳列之兒童用各品中。如蒙購物一圓五角或一圓五角以上者。則於多數贈品中各隨所好奉贈一種。

開張之日之特別銷售

◎開張之日。某處新鮮之菓。某牌之洗粉。敝店負擔損失。以每件兩角八分（

定價每包五角六分) 之半價出售。惟每人以一件爲限。

某處某店謹啓

### 八 用飛機爲贈品法

以飛機散布廣告。時有所聞。茲用之以行贈品之策略。亦獲良效。蓋投人所好而用。流行極盛之物。實爲商業上最良方法之一。某店於每年春季大銷售之前。輒以飛機一具高翔半空。廣告多張雜以贈品券。紛紛從天而下。大銷售期內。置此機店中。略加裝飾。恣人觀覽。方其散布各物時。天未辨色。候者已奔湧如潮。此已足聳人之聽聞。既達其期。自廣告以至店內裝飾。悉因此機以運其意匠。鼓起人之好奇心。結果之佳。自無待言。

### 九 贈相金新法

今日世界商人。因推廣銷售。吸引顧客。種種手段。百出不窮。而燭人心之隱微。中其所好。以相金爲贈品。亦其一也。其廣告云。『某先生論相如神。當世無匹。敝店特請自某日至某日。在店論相一星期。凡貴客購物五角以上者。自午前九時至午後一

時又自二時至六時。爲諸君懇摯論相。不取值。』在鄉鎮之店肆。忽引一薄有時名之相師。爲人論相。而所立條件又易從。必能奔走一時也。

### 十 用純金爲贈品法

某洋服店。以普通贈品不足以振厲顧客。因變一方法。而以純金塊爲之。生意之盛。果如所度。其法於大銷售之日。定某日一小時之間。客凡購本店新發售某某式之外套或雨衣一件者。以值五圓之純金塊爲贈品。并購二衣者。以其金製成鏤花精細之戒指或鈕扣。不須工資。購三件者。外加值一圓之時樣領帶一條。式樣既新。價亦相當。售出衣服。不可勝計。凡贈品苟不含欺侮顧客之意。客必羣集。結果必佳。此商人所宜注意者也。

### 十一 用時間捺印器爲贈品法

此法美國屢用之。其器爲橡皮製成。中細分年月日時分。捺印時。卽爲當時之幾點幾分。各店常用此以贈人品物。如定某月之一日五日六日七日及十三十四十五等日。自晨八時至晚六時止。凡買物者。每次皆出收條。而收條上則必捺此每時每

分不同之印。乃交顧客。是晚收市後。延報館雜誌之記者爲證人。用抽籤法抽定當籤之時間。翌日於預先布告之日報中發表。凡收條經捺印器捺印之時間在所抽之時間前後五分鐘內者。分爲一圓以上、五圓以上、十圓以上、三十圓以上、五十圓以上、百圓以上、二百圓以上七種。按等贈以值一圓至百圓之貨物券。是時生意之旺。爲從來所未有。惟應注意者。收條上必加印此條須鄭重保管字樣。

#### 十二 以五分票爲贈品法

其法客每買物一圓者。附贈該店發行之五分銀票一張。積二十張者。則贈該店值一圓之無論何種物品。買物五角以上不滿一圓者。其五分票可作現洋。再購他物。以視用火柴爲贈品者。客較爲稱意矣。

#### 十三 以附屬品爲贈品法

視力之所及。選定各種附屬品。或全套中之一物。或聯屬不可少之物。購甲物者。則舉乙物以贈之。如購裏衣則贈硬領。購皮靴則贈襪。如此大足引動多人。

#### 十四 學校用具店之贈品法

各項製造廠。無論對於批發小販。皆勞心苦思。講種種推廣之策。然其法皆大同小異。其中最敏妙者。則爲學校用具店及化粧品店兩業。茲先舉某學校用具批發處之成例。其贈品法。係備十四開金筆頭之鶴牌自來墨水筆六萬支。每支附贈品券一張。別用抽籤法定所贈之物。贈品價值共一萬五千圓。平均每支約得兩角三分有零。共分五等如左。

一等二百支

每支各贈五圓貯蓄債券一張

二等五百支

每支各贈鶴牌純銀煙嘴一個

三等五千支

每支各贈鶴牌純銀紙夾一個

四等一萬支

每支各贈定價兩角四分之鉛筆一打

五等餘剩全數

每支各贈自來墨水筆用墨水一瓶

以某年十月一日起。爲特別銷售期。翌年一月五日爲抽籤期。一月二十五日以後三十日內。爲換給贈品之期。

十五 化粧品店之贈品法

其法與上差同。而生意之盛。則非學校用具店所能及。各種化粧品之店肆。於此熱力尤高。贈品方法。已達全盛之期。茲不能悉錄。但錄其規則。略見梗概而已。

甲 某店第五次贈品法 此為廠家對於批發零售各店。附有贈品之特別銷售法。其贈品之種類。

甲種 每肥皂一箱附請求券若干張每十張中夾此紙一張

一等 銀二十圓 (貨物券) 一份

二等 銀十圓 (同上) 五份

三等 銀五圓 (同上) 二十份

四等 銀二圓 (同上) 五十份

五等 銀一圓 (同上) 一百份

等外 銀五角 (同上) 八百二十四份

乙種 每肥皂一箱附編號贈品券若干張

一等 銀十圓 (貨物券) 二十份



二等 銀五圓 (同上) 四十份

三等 銀一圓 (同上) 二百份

四等 銀五角 (同上) 六百份

五等 銀二角 (郵票) 二千份

等外 銀一角 (同上) 七千一百四十份

右之贈品券。如貨物券郵票等字。皆刻入肥皂之面。擇期抽籤。換給贈品。並如上學校用具店成例。特別銷售總數一萬箱。贈品無一遺者。

乙 某店附餘興贈品法 贈品甲乙丙三種。各分五等。仍用本店之貨物券。贈品之外。更有餘興之贈品。此為特色。餘興亦分三等。

一等 十八開金戒指 三只

二等 銀壳時表 六只

三等 某綢緞店值兩圓之貨物票 二十份

總數僅以五百箱為限。故上等贈品殊不難得。而甲乙丙三種大贈品抽籤之後。五

等當籤者。復得抽籤而享有餘興之贈品。此所以益博社會之歡迎也。

丙 模範牙粉紀念法 其贈品及方法與上差同。贈品亦爲貨物券。袋上印破格

贈品字樣。五等贈品以外。令全部之人再抽籤一次。更得副贈品。其副贈品如左。

甲種 貨車

十輛

各值二十圓

乙種

自來墨水筆

壹百支(附十四開金筆頭)

各值二圓半

此爲特色。此外每箱又添送美術招牌各六方。

丁 霍克之臨時法 此法霍克於秋季臨時特別銷售用之。贈品如常法。無特色。

定九月二十日至十一月三十日爲銷售時期。以抽籤定等級。換全國通用之貨物券。以此爲贈品。到處可以購取貨物。較之以贈送之一店爲限者。便益多矣。

戊 大致通用之規則 各店所用方法。略有變換。其特別銷售並附贈品之規則。大致通用者。亦有左之數項。

特別銷售之時期 普通爲二三個月。亦有以售罄爲限者。

批發價值 與平時同。

分銷處亦如平時。與各處特約店訂定。

價洋或預付。或否。

運費由購買之店自備。

抽籤定相當之日。請同業報館記者及同業中人蒞場。

抽籤處在同業報館爲多。

發表得贈品者。抽籤後次日發行之同業報紙。

換給贈品。當選發表之日起。以二三個月爲限。過期無效。

### 十六 克勒勃之贈品法

同業之間。外觀最有變化者。爲克勒勃化粧品之贈品法。惟其法不勝枚舉。茲撮舉大要如左。

第一特色。貨物三百箱。每箱各有客用坐墊五個之券。贈客以爲紀念。又貨物五百箱。不出一月。卽已售罄。特補贈克勒勃觀劇券。平時又常贈送本店之貨物券。絡繹不絕。

第二特色。於獎勵零售各店之方法。特加注意。因製小巧之陳列箱。凡定購貨物兩箱以上者贈之。不遺一人。此在歐美各國各製造廠。大都皆然。而克勒勃輒先籌得贈品之法。凡獎勵零售各店。廣告亦與有力。而此陳列箱之爲益。乃尤多也。總之克勒勃之贈品。時時踴躍。其方法既巧妙。效益因亦昭著。固頗有價值也。

### 丁七 小贈品之成功法

甲 贈小氣球法 美國密耳窩干之薄斯敦商店。凡攜兒至店購物兩角五分以上者。各給其母稍大之小氣球一個。此爲極簡單之贈品。而兒童欣悅非常。一時該店之小氣球。市中到處翻飛。此亦意想外之廣告也。

乙 以電車票爲贈品法 日本東京某海味店。用美麗之印刷紙出廣告云。客攜此紙降臨者。以開張之日爲止。凡貨品一切八折。更奉贈電車票。背面爲貨品目錄。詣其店視之。店頭一牌大書本年海苔價廉。其旁書曰。客買兩角以上者。謹贈電車票。客輻輳焉。

丙 吸引兒童贈品法 東京某小茶食店製多數小袋。納餅類少許。凡買物之兒

童。各隨物價之多寡與之。雖買物數文者。亦與一袋。兒童遇此等事。興味與熱心皆甚強。故近處之兒童大都來此。其與大人偕行者。亦留連不去。此爲吸引兒童之善策。

丁 贈遮陽法 此爲東京雜物化粧品雜誌社最近最佳之贈品法。將化粧品之廣告。用種種雅麗之顏色印於縱八尺橫五尺之遮陽上。該社創刊二十周年紀念之雜誌時。凡購本誌一年付金一圓者贈之。時值初夏。其物適於實用。化粧品店得之。以爲至寶。且該社於他化粧品店之廣告。亦取相當之費。染印於遮陽之上。該社廣告法。誠爲巧慧。以此等物爲贈品。大可參考也。

戊 祭日之贈品 某婦女用品店。因本店之前。五日後適爲祭日。預度遊客甚多。遂定是日傍晚爲始。每晚以二小時爲限。凡買物三角以上之客。各贈以盆景西洋草花一盆。贈品亦當具種種苦心。此法至新鮮。青年女子及女學生等爭入購之。凡祭日一無所購。心若闕然。此爲普通之心理。卽爲本法成功之一因。

己 至有興味之贈品法 某帽店於七月內草帽派拿馬帽等特別大減價銷售

時。每土曜日。特將最新式之帽三頂自承塵懸垂。帽之大小及線之高下。均不相等。客立其下。長短與頭寸皆適合者。舉以贈之。此法至有興味。買客因之增盛。

庚 雜誌循環閱覽券作贈品法 學生及中等人家。苟由平時往來店肆贈與定購之雜誌券。必非常欣悅。某店更略變方式。做雜誌循環閱覽會之例。集各種新刊雜誌約十種以上。置諸定處。凡客購該店物品三角者。給與小票一張。積十張可代一月會費。自由循環閱覽。會則與普通差同。惟會費小異。會中照收會費亦可。雜誌每期中。可插入本店廣告數紙。永不間斷。間接之利益亦多也。

辛 複式贈品法 買物之人不即給以贈品。但與號牌。設定買物一角與號牌一。則兩角三角者。皆以此比例照給。屆期。將各編號之物品陳列店頭。客攜號牌來店。可將同號之物自由攜去。此法別無奇異。不過以一贈品而兩致來客。較爲熱鬧耳。

### 十八 特製減價小刀作贈品法

是爲最佳之贈品法。維繫顧客。莫良於此。茲詳述之。以爲本章之殿。

甲 主要之目的及創製者 美國各店肆種種推廣銷路之法。日新月異。近來有

減價小刀之贈品法。較諸向來之減價券。進步數倍。風行極盛。此爲推廣銷路最新最良之法。目的頗複雜。無論如何種類之商肆或製造廠及無論何種地方。苟用此法。皆有莫大之利益。實新法中之最優美者。

利用此種小刀之方法。向有種種。其主要目的各異。此法之目的。在兼用廣告與永遠勸令購買本店貨物二節。析言之。卽每次買物。各有一定之減折。而懷中小刀。爲用既繁。人所必需。以此爲贈。不啻改良之減價券也。

此法二三年前。美國南部之衣莊曰孔店。最先實行。創之者爲達爾頓氏。彼見各商店之於懷中小刀。或以之懸賞。或作爲廣告。用者特繁。欲使益切於實用。因創爲此法。孔店實行後。效益果大著。出於意表。今猶續行不已。而各處模倣者亦接踵。無不獲效。此法之價值可知矣。

乙 贈品用之特別小刀 此法第一實行者爲孔店。初時經營慘淡。煞費苦心。遂託本地一名譽最佳之廠特製此刀。柄上塗以養化銀。外觀實用。皆遠過常品。柄之一面刻凸文曰『阿干薩省利都託羅孔衣莊』。下復有筆畫較粗之文曰『貨物精

美信用昭著之店。』又一面文曰『客攜此減價小刀來店購男服及附屬品外套等物者。每件不論價值多寡。各減折一圓。』

以上爲減價小刀之概略。更詳述其方法及實驗之效果如左。

丙 小刀分贈法 初製不過數百柄。定自發表之日起數星期之間。每日來店購物之顧客中。無論所購多寡。每人各贈一柄。自是以後。每買物時。以此刀示店中人者。亦照例減折。初時所贈之數。約自六百柄至七百柄。惟客之姓名住址曾否記錄。及如何防止重複贈與之法。均未詳知。

所登廣告。並不甚廣。但見於本店窗內及本地之報端。文字亦極簡單。人人皆曉。而其附記請人注意之處。極爲懇切。

一、客不論購物多少。必各贈小刀一柄。

一、小刀製作極精。且鋒利耐用。可以保證。

一、需用敝店所售之衣服附屬品及外套等物。請攜此小刀以示店員。用此爲證。  
每物一件減價一圓。



一、小刀不過暫時交店員一閱。客仍能永遠使用。無論幾次。每買物時。悉有規定減折之特權。

客購物時。或未注意此項廣告而未悉其事者。店員必叮寧面告之。

丁 創始迄今之成績 據最後之報告。該店凡贈顧客之小刀。已逾四千五百柄。此四千五百之顧客。當爲此店之常客。茲檢其實行日數一年（最初之年）內之統計。舉其大要如左。

一、來店購物十餘次之客凡百人。

二、購物五次以上至十次者約二百人。

三、購物兩次以上者約三四百人以外。

四、凡贈刀之總數中。自創始後至今（約半年餘）未攜刀來店購物者。約有半數。

五、買物一圓之客出示小刀者無一人。

該店之用此法。其精神與西爾都式之連續折價券同。又有一重要之目的。其對於購硬領領帶等附屬品之客亦同贈以小刀者。則爲將來之關係。顧客現雖無須多

物。而將來有用之時。仍以十分之懇摯與特別之廉價隨時應命。或乘機與客詳細說明。使於此事之辦法一無隔閡。以引致大小之顧客。此當有層疊之效益在乎其中。歷舉其數。較諸未行此法之前。營業之發達。增加十之四以上也。

戊 意外之效果 不寧惟是。不問來客購物與否。亦不惜齒牙之勞。一一爲之說明。并出示種種貨物以引起其購買之意。人見其質料甚佳。價值不貴。卽當時無意購買。其後終有購買之時。且以常情論之。直接以貨物出示顧客而復經詳細之說明。刺激力確爲甚強。較諸置物玻璃窗中及散布呆板之印刷廣告。其效益不可同日語。茲述孔店主人所洩實在情形之語如左。足爲此法有效之證。

凡店家經驗深者。對於零買之顧客。但自由示以種種貨物。略無強之購買之意。此法大有價值。凡男子之性質。異於婦女。所需物品。必搜詢數家。然後能得。實非所耐。夙知其家必有此物。則立往該店。以取便利。故領取敝店減價小刀之顧客。其大部分曾見店員出示之種種衣服外套等。印諸腦中。遇必需之時。或雖必需而囊中羞澀。俟有錢之時。利用此小刀。迅來敝店購買。此爲人人所有之心理。

減折策略。今日既已盛行。然向來千篇一律。悉用減價券。其形式方法卽有種種。總不越券之範圍。以余思之。券之爲物。大都易於遺忘。足令人記憶之點甚缺。余惟欲客與吾店相爲聯絡。始終記憶不忘。又以凡客於價值減成以外。不更與以便益。終難收最善之效果。而男女老幼日常使用甚繁之物。莫如懷中之小刀。故定用此物。職是之由。要之最合目的之物。固不以小刀爲限也。

店主之言雖無甚奇警。然不遠於實際。亦非架空之談。而其價值在減價券以上。實爲此法之神髓矣。

己。此法有三利益。苟無此特殊之方法。萬一競爭之店起而相爲頡頏。危險特甚。人多謂競爭店之對付。苟能持臨機應變之策。足以釋慮。此言實誤。競爭劇烈之際。我卽竭力減價。終無效益。是故宜於平時。日復一日。人復一人。用細膩熨貼之工夫。與顧客馴熟而聯絡。熟客既多。生意之中途爲人掠去者究少。惟此種工夫。與日俱深。斷不能於一二星期之內。築此鞏固之基礎。彼軍備充實之國。各國敢向之挑戰者。自然無多。而永久之平和。因之足以維持。商業上何獨不然。與我關係極深之

顧客愈多。愈足防止競爭店之出現。雖必需之策略尙有其他種種。而此亦其一也。或謂此法減折。只一圓之微。區區小刀。非奔走多人之物。然每次所減不過一圓。以數目言之。誠不爲多。小刀雖爲特製精美之物。誠不過一小刀而止。惟攜用此刀時。必有一種怡悅之心理。又藉上述聯絡之情。足令顧客動念而引起其注意。其效益不可謂不大也。

不惟防止競爭而已。顧客對於其店感情至佳。人之常情。大都易範於義理。顧客遇此懇摯之店員。復檢閱其店之貨物。莫不色喜。而其效果自在後日。費數分之時間。而至大之利益隨之。蓋此新銷售法。實由彼國懇摯策略等派別中研究而出。故謂此減價小刀法爲近來最適用之策略。非過言也。

庚 營業發達之大要點 又此法不惟第一次購該店衣服一襲或外套一件。每件各減讓一圓而止。卽後此購物。亦永有效力。則顧客之於此刀。亦必永遠保存可知。故柄上所刻孔店之名。苟非此刀損壞遺失。亦永遠印於顧客之腦膜中。無忽忘之慮。而營業之發達。卽此爲最重大之要點。較諸一時記憶店名。未幾卽已成過去。

之經歷者。此小刀之價值蓋綦重矣。

辛 各製造廠銷售法 零售之孔店既如上所云。各製造廠應用此法。其收效亦同。今美國多數製造廠。見孔店之繁盛。多起而效之。如孔店附近之惠爾遜帽廠。規模頗小。亦用此法。其零售商初買本廠之帽者。各贈減價小刀一柄。以後購物。每隻減讓五角。亦如孔店之例。其小刀亦頗精緻。質料較常品爲佳。專適於學生之用。其故因小刀爲兒童所嗜。且最爲有用。物既精美。又有永遠減折之效。故每購帽。必赴此廠。一人戴之。同學必羣起相效。告諸父母。不得此刀不止。父母廉知其故。亦以爲苟購惠爾遜之帽。在經濟上。目前與將來別無損失。而以順愛兒之意。何樂不爲。故惠爾遜帽廠於此。其目力至慧敏也。

## 第九章 廉價售底貨法

各種店肆。每年賣出底貨一次或二次。各國皆然。此風行之已久。茲就其中珍異可供參考者。選錄數種如次。

### 一 此法之必要及性質

甲 銷售底貨結局之利益 銷售底貨除少數之特別店肆外皆不至受損。特現在情形異於曩昔。流行之品變換較劇。本月最易售之貨物。下月竟至無人顧問。比比皆是。故每季賣剩之物品。將來想無大希望者。與其寢攔資產至於無期。不如早變現金。結局較有利益。今日之顧客。其物稍不入時。大都望望然去之。故速賣底貨。尤爲必須之事項。且貯藏之品。日復一日。易於破損污穢。卽以廉價銷售。減折發賣。或用爲贈品。貯現金以備購進他貨之資。結局亦較有利益。各國店肆皆知此意。自昔卽已行之。尤以衣料之肆爲多。

乙 特別銷售底貨法 凡底貨之價必廉。盡人所知。或利用之以賤值購集他店大減價之品。以爲本店底貨。以時發售。此亦不可避之策略也。此法美國行之最盛。通衢中此種小店甚多。與尋常商肆無異。相當之貨而價格特低。確能吸集多數之顧客也。

丙 銷售底貨之二目的 (一) 凡賣剩、陳舊、損傷、流行已過及其他滯銷之貨物。一切掃除淨盡。(二) 以所得現金購入易於脫手之新貨。

無論何種銷售。貨物之價值愈廉。則愈足引人注意。愈昂則距人愈遠。故價值恰如一大磁鐵之力。銷售底貨。其貨物苟豐足。價賤苟出人意表。則吸集顧客。實較他法爲易。此理易明。故用此法。不當抑慾望使小。以意外之賤值。易得意外之暢銷。是爲成功之祕訣。故本店之貨不足。則購集他店之貨物以充之。如上所述。此法規模愈大。貨物愈多。愈足以吸引顧客而使之滿意。是直爲本身之活廣告。可得意外之利益。事實上確無疑義也。

丁 銷售底貨之祕訣 銷售底貨。不特足以疏通貨物。且於營業上有補敝之功。假令值生意清淡之月。或銷售不如願望之時。則以行此法爲最宜。譬猶病人。正值委頓之際。飲以強壯之劑。精神必爲之興旺也。

然則貨物苟彙聚不多。此舉亦可緩行。大抵每年以二次爲度。最爲適當。每隔半年。則集其應棄之物品。視進價痛加折減。是爲最要之事項。凡最初之損失。其損失實爲最少。銷售底貨之祕訣。實在於此。宜尊信而恪循之。總之價值之廉。幾於出人意料之外。則後來之利益必闕也。

大減價之策略。既爲銷售底貨之磁力矣。此外如欲此項營業之發達。則宜用相當之佳貨。足以刺激公衆之欲望者。同時出售。是爲祕訣中之祕訣。此種貨物。質言之。卽爲釣顧客之香餌。苟其物需用愈繁。顧客購買愈多。肆中亦當然收其實效。又因欲其刺激力之強。故其物定價須極廉。假令一物須虧折銀圓數分。則以多售之故。實際可以扯抵。但顧一部分之損失。而忘大局之計算。終不成爲商業上之策略也。銷售底貨。又須借助於廣告。店中面積。苟能容納。須將貨物廣爲陳列。所以表示公衆者。愈益周至。斯顧客愈益增加。是爲此項生意之特性。所書價目之小牌。尺寸宜稍大。書法亦當見匠心。普通書法。多如下式。

正價五圓  
折減一圓九角七分

所用小牌。務宜樸質而耐久。則尤有效益也。

戊 繁用之佳品與大減價品之比較。無論何種販賣策略。大都皆以人家繁用之佳品及大減價之貨物爲餌。廣告公衆。以爲吸引顧客之方法。售底貨時。此法尤爲其成功之原因。蓋各種商肆所確認。概言之。凡不能特別引人之注意而歸於失敗者。多由此繁用之物及大減價物之缺少。此可斷言。故商家有時每物悉以一角



二角均一之價出售。蓋不如是。則顧客無十分之一之注意。而相率裹足不前。商業上之策略。必以此等物品為要件。不可忽也。

### 二 普通繁用物銷售法

|   |                |
|---|----------------|
| <p>半價發售<br/> <small>本年所製<br/>各種新式</small><br/>         之肩衣每件一圓但<br/>         自明日午前九時至<br/>         午後五時<br/>         為止以<br/>         四角八<br/>         分<br/>         之特價發售</p> | <p>某<br/>店</p> |
|---|----------------|

製廣告如上圖。以繁用之花勝等物吸集顧客。以達他之大目的。是為最普通最有效果之法。售此花勝。固無絲毫贏利之可言。或反有若干之損失。惟以是為獵夫之鳥媒。苟新顧客集店頭。而購有相當利益之他種賣品若干件。則所失不過錙銖之微。而所得轉有數倍之多矣。此法之真價。其在此歟。

### 三 爽利之大減價法

日本某雜貨店。由郵局分寄廣告。謂該店某期間內。為開張五週年之紀念大銷售。各種貨物。無不極廉。并詳載該店之所在。最近電車站下車後道路之所由。殷勤指示。其店前廣告云。『各貨定價。特別從廉。祇收原價之七成。貴客如與他店比較。以

爲昂貴者。可隨時退還現金。在一星期內。雖稍稍有污點。敝店亦願收受。『凡尋常標明大減價之店。實際並不減價。此店獨不然。種種物品。視他店實折去十之二。其生意之繁盛宜矣。及詳究其法。仍爲利用前述銷售底貨之成規。蓋彼預收同業虧折者之貨物。改變形式。以之出售。而有此預期之效績也。』

#### 四 某衣料店出售底貨商略

東京某衣料店。於銷售夏貨期間之內。特定臨時銷售五日。以去年夏冬兩季所剩之底貨。用四五折之大減價出售。在各衣料店。此等殘餘之品。減價以售。大都謂之大減價品。而不稱底貨。特標底貨之名而折減之多如此者。其例絕少。然此店結果特佳。店內顧客擠塞。曾無少隙。蓋此法需用者之與店肆兩有利益也。囑括言之。其主要之原因有數端。(一)底貨之名稱。最動人注意。惟爲底貨故價廉。其理人人皆知。(二)時期較短。故顧客宜於急購。一時衆人爲之蟻聚。(三)價目較普通實祇得半。

論者謂類似此種銷售之商肆。其結果大抵非佳。凡不合時節之貨物。折減苟微。大

都不甚能售。然由上述之成效觀之。此等見解。可證其全誤。苟時機方法兩得其宜。必能獲相當之結果。今該店各物中最易脫售者。冬貨較夏貨爲多。上等品物較下等品物爲多。該店經理人有言。『銷售貨物之祕訣。在利用機會及定價之低廉。』尤有顯著之實據。則該店大銷售日期之內。稽其售出之總數。普通貨物乃居四分之一。三。可知擾攘之中。未必盡爲貪購廉價品之客。即購普通商品者亦占多數也。

### 五 檢票銷售底貨法

某店將所有底貨彙集於店內之中央。散布最有趣味之廣告。衆人多欲乘機購極廉之物。好奇心爲之大振。摘錄其廣告如次。

下月某日午前十時爲始。以一小時之間。發售顧客諸君有用之物品。屆日陳列貨物於店內之中央。其中有二圓、二圓五角、三圓等各種貨物甚多。發售之方法。甚有趣味。其價最低至五角。最高至二圓。瞬息之間。以半價或四分之一之廉價而得佳物之機會。不可勝舉。

其法用小票書明價值。始於最低之五角。以後以一角遞加。至最高之價二圓爲

止。每一數目。各書一紙。職掌之店員。立於大白鳴鐘之下。正交十時。卽由票匭中抽票一紙。於五分時間之內。照票上之價目售出。五分既屆。更抽其一。正交十一時。卽時停止。不延分秒。顧客諸君當有多數得半價以下貨品之機會。

此種銷售法最有趣味者。如其時抽出一圓之票。購得值三圓之貨。則僅占原價三分之一。卽三圓之貨。以票面之價二圓得之。亦不過占三分之二。以是顧客競相購買。一小時間。全部爲之罄盡。

## 六 處置陳貨之善法

某衣料店以售餘之陳貨。勢不能不以半價出售。因籌得一法。頗爲巧妙。以爲半價發賣。對折出售等名稱。千家一律。不能引人注目。遂出廣告曰。『一星期內贈送購價同等之物品。』於是客凡購某物一種者。則以同種之物爲贈品。結果雖仍爲五折。而其意義自覺新穎。且一客大都購物二種以上。故銷售至速。客之方面。以一件之價可得二件。亦覺此機不可失也。

## 七 小店廣銷陳貨最善之法

近來以金融澀滯之故。賤售之物。愈益繁多。其購入他店貨物以爲己之底貨。銷售於人。如美國之大減價店肆者。近亦益見增盛。茲有最合於小資本家之一例。特舉如次。某店設於稍僻靜之小街。其貨物皆爲零星之西洋小雜貨。規模狹小。凡男女帽、洋傘、夏用肩衣以及化粧品之類。凌雜羅列。店主立於其前。說明各物合於種種之用。以招徠顧客。客之臨觀者。毋慮十餘重。其價實廉。說明亦極有趣。嘗持小兒夏帽二頂。每頂小銀圓一角。說明曰。『荷蘭水一瓶。尙須一角數分。西瓜一個。尙須兩角。此不過區區一角之微。毋論男女小孩。戴之可歷一夏。天下最廉之物。莫逾於此。如作禮物。送於鄉村之小兒。則多謝之語。可得十句。以一角除之。每句各祇一分。此而不買。是直不知算盤。請速購之。勿失此機會。』凡銷售時之言語。必須伶俐。否則其業終不能盛。此店利益雖薄。而店內之裝飾、費用等。一無所需。故結局較有贏餘。小資本之商人。皆可取法也。

### 八 某衣莊之大減價法

凡衣料店之大銷售。每年大抵定爲二期。然無論何店。此等事皆不足引人注意。東

京某衣料店。因仿美國各店大減價日之例。以每月之十五、六、七、三日爲大減價之期。定某貨照正價八折銷售。茲備舉該店經理所言之意見及結果如次。

今日歐美廣銷貨物之法。鉤心鬥角。新益求新。其風又流行極盛。凡平時昂貴之貨物。一至此日。可以甚廉之價得之。顧客以其有利。故於此項廣告非常注意。不令失之交臂。大減價日云者。大都以某日爲限。或以某時間爲限。減價之貨。並非該店全部之貨。亦祇以其中之一種二種爲限。故是日爲某店售肩衣之日。又爲某店售白襯衣之日。顧客欲購是物。輒集於其處。

大減價發售之法。贏利之處固多。折本之處亦不少。本店所用方法。係參酌社會之情形。所售之貨。定三種至五種爲止。此爲本店苦思而得之善法。在歐美初無如是之多。而本店竟斷行之。上自數十圓之綢緞。下至一圓之布疋。皆在其列。以便各階級之顧客悉能滿意。然實際上亦有困難之處。此項商品。皆爲時新之物。與陳舊而特別減折者不同。昨日值價十圓。今日忽減爲八圓。其中殊無利益可占。惟顧客之因此來店者。頗有紹介大減價物以外之物。而引起其購買之意之

機。以此相抵。庶幾有利於其中。不過貨物之最能買利者。多爲同業者所占。使本店對於顧客之好意。半爲所沒。後此二種出售之法漸盛。顧客注意者漸多。彼等各店。恐亦不能撮其精華也。

要之大減價日期之擇定。爲銷售方法中之最進步者。本店平日定價劃一。今乃率先行之。且所得結果甚佳。知將來各項店肆採用此法者。必踵起也。

## 第十章 維繫顧客法

銳意求營業之發達。其結果新客之吸集固多。而於經濟上歷著成效最爲緊要之舊客自然減退者。亦數見不鮮。是所得之客十。而所失之客十一也。是故營業之訣。一方面宜取攻勢。一方面又宜同時取守勢。此爲急務中之急務。本章歷舉其必需之方法焉。

### 一 維繫顧客法之種類

近來之顧客。非常活動。與舊時專顧情誼爲一店之常客不甚遷變者。大有不同。故各店如不講維繫之法。客或向各店隨意散走。終無如之何。是故宜於習慣、人情、精

神等處。着意揣摩。爲無形之聯絡。此爲萬不能已之事。由此目的。其策略亦有數種。茲概述如左。

甲 回用法二種 普通販賣之法。多以時期爲限。謀生意之興盛。一時雖有多數之顧客。而不能維持於永久。故必設方法以生聯絡之關係。回用之例。各國通行。而以美國爲最盛。其成效亦最著。

甲 (1) 以金額爲本位  
(2) 以次數爲本位

乙 (1) 製造廠之回用法  
(2) 零售店之回用法

由回用之法以維繫顧客而獎勵之。此爲廠家及批發之大商店對於零售小店之策略。近則各小店亦以此法爲維繫舊客之具。兩者之關係不同。故其方法因之亦異。茲說明金額本位及次數本位兩種。各舉實例。兼列其長處及缺點之所在。以供參考。

金額本位之法。所售之貨愈多。販賣之掙客等獲利愈大。故刺激力甚強。人人期得豐富之回用。兩者之間。有互相關聯之利益。惟必滿若干金額。方有回用。其數目最



爲難定。因此不免有缺點生焉。假令購些小之貨物。亦與回用。則與普通之減折無異。一無特色之可言。設所定金額過大。必須有大宗交易。方符回用之例。則爲客所未易企及。本爲維繫之目的。反成驅斥之方法。必無是理。故必斟酌商業之種類及向來之貿易情形。始能定一最適當之法。如以次數爲本位。則其數一覽卽知。與金額別無關係。此缺點可以盡泯。今所通行者。亦以此法爲最有勢力。多數零賣之店均用之。試各舉例如下。

乙 連續減折及贈品法 普通之減折與贈品。本無連續之效果。所以使二者連續不斷有相當之維持力者。無論廠家零賣店。莫不聚精會神以籌之。美國曾有理想的良策。所謂喜兒滋式者。頗著聲譽。各國商店皆取法焉。（其始末詳載本章之末）

丙 其餘之維繫法 前二種爲維繫顧客之主要策略。此外尚有消費聯合式配置法。按月付給販賣法。賒賬法。兒童印象法。永遠滿意法等數種。然皆用普通策略。加入維繫顧客之目的。略爲改易。其法較易。茲各舉例於下。

## 二 以金額爲標準之回用法

某藥廠特設一定之契約。以爲維持定價之證。若干日之內。以貿易總數五百圓爲單位。定爲金額最少之標準。每百圓回用五圓。其數逾此額者。回用之比例亦較大。最高至百分之十爲止。如遇有同樣之競爭貨物。此法最爲有力。美國托辣斯製造物品之販賣。由此法也。

## 三 金額乘次數之回用法

其法或用硬紙片。或用賬簿。於一定時期之內。對於買物若干之金額。與以回用。或付現金。或贈物品。一惟客意所取。某米店因欲其顧客不爲他店所引去。調查各顧客平時所付金額之總數。(此時當用紙片)依所定之率。分爲三等。贈以相當之回用。所贈者或以本店之糯米。或以南貨店之貨物券。其結果甚佳。所謂三等者。

(甲)所付金額最多之客。 (乙)付價最爽利之客。 (丙)歷年最久依舊往來之客。

以上三種。回用之多少。皆不明瞭。惟須查明其間曾否有一次赴他店購買。此爲

### 緊要之條件。

#### 四 最新聯合給與回用法

某某等店相爲聯合。凡以現款購物之客。每次給與載明金額若干之小式回用票。囑客彙貼於硬紙之上。逮滿所定之數。可持券向聯合中之各店或特約銀行。依所定之回用換取現金。因各店互相聯合之故。貨物饒富。足以應客之求。甲市各店與乙市各店之競爭。此法最爲有力。

#### 五 連續減折及贈品法

某處衣料店因同業之新店日多。慮顧客爲其所奪。巧設防止之法。其法極單簡。或與以折扣之現金。或奉以相當之贈品。其規定如左。

(甲) 客之出示去年收條者。次數及金額愈多。比例愈大。

(乙) 客之出示歷年收條者。年數多者。比例尤大。

亦有不以收條爲限。凡有印記之物。但足證明在該店購賣者皆可。惟其時納價多寡。無由而知。故仍以收條爲最宜。

## 六 消費聯合式配置法

消費聯合式配置云者。其店與消費者（即購用貨物之顧客）相約。歷屆回用至若干時日。給算一次也。美國某肥料店。對於農人常用此法。農人無不欣悅。其法。店中每次由所收肥料價內。扣出回用若干。不即付給。另立戶名。貯存店中。屆滿一年。則核其總數。付現金於客。雖金額不多。而農人視同饋贈。欣喜非常。苟無特別原因發生。儘能達維繫之目的也。

## 七 三種按月支付法

此法非價值較貴之物品。不能用。惟其性質。甚足致長期之信用。故以此維繫顧客。極有效益。不特在支付時期以內。即歷年甚久。其目的依然可達。美國店肆用此法者。不可勝計。其詳細規程甚繁。不能備載。其方法大抵如左之三種。

- (1) 平均法 以每月應付若干之比例。平均計算。按月支付。
- (2) 後高法 以每月應付若干之比例。歷時愈久。其數愈增。
- (3) 後低法 以每月應付若干之比例。歷時愈久。其數漸減。

## 八 喜爾滋式維繫顧客法

零售店維繫顧客之策略。人所稔知而品評最佳者。莫如美國之喜爾滋式。茲述概略如下。

甲 此法之由來 喜爾滋者。爲美國之小綢緞店。見制於近處同業之巨肆。顧客大減。因自奮籌得一法。其法祇用小紙片一張。以之吸收新客。或令曾至該店買物之客。再至三至而不去。店中主要之目的。是在後者。然新客得此者。亦必不唾棄不屑。其紙片之式如下。（此爲放大式）

此不過爲折扣之一種。惟不限一次。以一定之時期或一定之次數招徠之。最後與以相當之利益。意極圓融。不露色相。以此維繫顧客。頗見匠心。

此券之大小厚薄。皆如名刺。以便入諸小皮夾中。紙質須極佳。色分數種。第一次之券。概用桃紅色。第二次淡藍色。第三次黃色。第四次白色。（第五次以後色未定）如用第一次之桃紅色券買物已滿十次。總計欄中已填明數目者。則以第二次之淡藍色券與之。是爲其客與本店常相往來之證。如是依次至第三第四次。

乙 授券於顧客之方法 大抵顧客之情形。表面頗飾邊幅。而其心中則極吝嗇。對於店肆。或背人多訾議。不滿意之辭。而同時臨於人前。則小心特甚。總之多數之客。輒用種種心算。雖分釐之微。減之亦佳。故零星之尾找。大都輒望抹去。至於減折

(正面)最新式之綢緞店  
喜爾滋  
尼布拉斯加市弗雷門脫

第222號(第一次)一九一一年十月十九日

凡光顧敝店或攜本券來店之尊客謹依本店  
原定折扣之金額即本券最下欄內所填之數  
目以現金或物品奉贈 本店謹白

| 次 數 | 月 日            | 金 額          | 經手人 |
|-----|----------------|--------------|-----|
| 初 次 | 1911年<br>6月20日 | 圓 50<br>角 00 | 某   |
| 二 次 | „ 30,          | 2 50         | „   |
| 三 次 | „ 10月2,,       | 7 50         | 某   |
| 四 次 | „ „ 10,,       | 0 25         | 某   |
| 五 次 | „ 11月5,,       | 0 70         | „   |
| 六 次 | „ „ 27,,       | 12 00        | „   |
| 七 次 | „ „ „ „        | 5 00         | 某   |
| 八 次 | „ 12月13,,      | 0 25         | „   |
| 九 次 | 1912年<br>1月4,, | 0 25         | „   |
| 最 後 | „ , 12,,       | 8 55         | 店 主 |
| 合 計 |                | 87 00        | 某   |

總 計 應 扣 回 用 數 目  
金 圓 角

(反面) 收 訖 署 名

(姓名) \_\_\_\_\_

(址住) \_\_\_\_\_

券。不與不索。卽固與之。且有夷然不屑之色。然果遺漏不送。一出店門。卽議該店種種不善。詆毀萬端。雖然。顧客者。店肆本原之所在。苟無顧客。安有所謂貿易。故當研究客之弱點。用種種方法以籠絡之。苟能如是。則客與店中感情融洽。萬不至發生前述之情形。茲舉喜爾滋氏贈送新式減價券之詳細方法如左。

(1) 用招紙廣告及其他簡易方法。使客周知喜爾滋店之新式減價券格外便宜優待顧客之詳情。

(2) 客來買物。宜別用所印單張之紙。說明此券之用法。

(3) 別製小袋。大如郵片之半。以此名刺大之新式減價券及說明之單張廣告。並納袋中。袋之正面。印文字如上圖。其意云。『甚願貴客啓封一閱。可知喜爾滋店對於貴客如何酬謝光顧之雅意。』此袋與客所購之物品同時交之。客之不知者。當時必開視。否則直攜之而去。

(4) 此券之授受。雙方宜皆相喻於無言。在客方面。知既受此券。

“OPEN and SEE!”

J. W. Schultz

tells “how to thank to his  
honoured Patrons.”

必須多購該店之貨物。此無言之行爲。所得之效益轉大。

(5) 既授此券。不必問客姓名。最後一次。其姓名住址彼自書於反面。店中自能詳知。

(6) 客購物時。付價之後。或有尾零找還。店中則出此券插於貨物之間。同置客手。授受之際。以靜密爲宜。不必暴之於衆。

(7) 有此券者。購物時。苟未攜至。卽不能得算入次數之利益。

(8) 購物時。店員既受此券。應將所購物價之總數迅速填注。兼注月日。並自行簽名。前圖卽第一次記滿之式。

(9) 客購物既滿十次。登於第一次桃紅色券最後之欄。應照別紙說明書折扣之比例。應扣回用若干。填注下方以示客。而乞其自書姓名住址於反面。(大都由店員詢明代書) 付以與回用數目相當之物品。客願於其中取現金若干。或願全得現金者。則如其意與之。總之此項回用。並非每次付給。必最後盡付。以此爲維繫顧客之具焉。



(10) 第一次結算既畢。於是店中以第二次之淡藍色券交之。第三四次皆然。惟第五次以後。顏色等均尙未定。

(11) 歷觀以前實驗之成績。付給回用時。以現金裝入小袋。其上書明總數若干。回用若干。交付顧客。最爲相宜。準以普通心理。自然籌思應購之物。更往該店購買。

(12) 本券不論何人。無不有效。設第一次授之於甲。第二三次或乙或丙。更相攜至。亦按次記數。

丙 袋中說明書之要點。與減價券同裝袋內之說明書。宜詳言用法。不厭繁密。茲舉其要點如左。

(1) 減折之減折 回用之比例。每滿十次總數在二十圓以下者。出百分之五。二十圓以上至五十圓。百分之八。五十圓以上。百分之十。

(2) 依次遞加之利益 每次換券之時。對於顧客。可增厚其酬謝之意。迭加優待之條件。

(A) 第二次券。視第一次折扣之例。各多扣百分之一。

(B) 第三次券。視第一次折扣之例。各多扣百分之二。迨掣換第四次券時。依其比例。更加贈兒童用耶穌聖誕時之玩具券。

(C) 第四次券。視第一次折扣之例。更多扣百分之三。迨掣換第五次券時。結算第一次以來購價之總數。加贈本地日報一月至數月。或自選美國發行之雜誌一年。由雜誌社直接郵寄。

(D) 第五次券以後。別更布告。

(3) 攜有本券者之特權。本店願盡力量所及。務以最良之方法。謀顧客之便利。暫以左列數項爲止。後有增加。別更布告。

(A) 自本市以至附近村落。凡購本店之物品者。請速告知。

(B) 本店周圍半英里內。顧客宅中遇有簡單事件之時。與本店約定。可自由使喚本店專雇之僕人。惟以其人能力所及者爲度。且使喚以一次一處爲度。

(C) 右兩條外。後有所加。當更列入。

(4) 登載姓名。至每券次數既滿。務請貴客將姓名住址登載於券中下幅之反面。或口述而使店員寫之。以便後日寄贈種種先導之書籍或貨物目錄之類。顧客諸君。幸鑒敝店之誠意。照式繕寫。

(5) 登載之勘誤。金額或有誤寫者。幸速告本店訂正。滿一月後。告知無效。

(6) 效力之發生。本券之利益。必歷所定各欄至最後一欄。始生效力。凡半途中止者。規定之效力亦所不及。

(7) 本券奉贈法。最初購物時。無論何種物品。本店於券上載以價目。編列號數。與物品同交顧客。顧客攜此券者。每次購物付價時。隨交店員。次數愈多。利益亦同。有遺忘者。即不得享此權利。

(8) 本券授受之默約。店中與顧客將本券授受之際。雙方均熟諳其事。不必辭費。每券屆滿。授受現金時亦同。

(9) 攜券之客。本券不載客之姓名。故無論何人。皆可使用。惟券屆滿時之回

用。則奉與最後攜券來店之客。

(10) 券之遺失 本券編列正確之號數。客萬一遺失。可將號數通知。

(11) 有效之期限 凡敝店開張之日。本券之效力永遠存在。

(12) 介紹人之薄酬 本券創始後。歲月尚淺。通知各界之法未備。倘荷以介紹各交知之方法相示者。當各隨其數之多寡。致送薄酬。

(13) 顏色之區別 本券規定之顏色。第一次桃紅色。二次淡藍。三次黃。四次白。自此以後。當續決定。

(14) 休憩室 本店特備休憩室。中置新聞雜誌及留聲器、墨水筆等物。凡攜有本券之客。可隨意休憩。別設茶室。為黃券以上之客所專用。

觀以上各項。則該店凝神壹志。專力此事可知。此新販賣法先實行四閱月。其所得結果如次。

丁 此法之成效 此法實行之時。僅祇四閱月。知者甚少。其成績尙未十分明瞭。然大體統計之。時期雖短。結果頗佳。茲舉該店主偶然流露之言辭如左。可得此法

之真相。

四閱月中。來客之數與售得之貨金。大略如下。九月內（凡十日）來客三百九十人。售得貨金一千零七十圓。（美金）悉付第一次券。二次以上之客三十人左右。貨金不詳。十月內。來客約千二百人。售得貨金約二千八百圓。付第一次券者九百九十二人。第二次來客約三百人。金約七百圓。十一月內。來客約千三百五十人。金約五千三百圓。付第一次券者千零零九人。第二次券者三十九人。二次以上來客三百人以上。金八百圓以上。十二月內。來客約千四百人。金約四千圓。付第一次券者九百六十二人。第二次券者三十三人。第三次券者二人。二次以上來客約四百人。金約千圓。

核計回用之數。十一月內。對於總數百九十二圓爲八圓一角六分。十二月內。對於總數二百十三圓有奇爲十三圓四角。合計二十一圓五角六分。

其中客願取現金者五十六人。願取物品者二十人。

較諸去年九月中。客數差同。十月則去年爲千人以上。今約多二百人。十一月約

千二百人。今約多百五十人。十二月約千二百人。今約多二百人。

顧客是否爲廣告所招徠。不能確知。然由此所吸集者。其數大都非少也。

右爲喜爾滋氏之實驗談。由此推測如左。

(1) 三月又十日之間。二次以上之來客凡千人以上。其中當有平日往來之常客。然必有若干分爲此新減價券之吸引力所吸引。

(2) 給與第二次券之客。計七十餘人。此皆爲新減價券之魔力所降伏。殆無疑義。

(3) 來客總數。較諸去年各本月。約增加一成以上。然兩年之數。未必能同。如此判斷。或不足據。惟此兩年之商情。無甚軒輊。故所增之數。原因不得不歸諸減價券。蓋可斷言。

(4) 短期之間。二次之顧客既達千人以上。其中亦或有若干絕無目的之人。或有前途希望甚厚。冀換第二次券之人。然此等顧客。皆祇徘徊中途。將來完全獲收善果者。未知幾人。雖然。客即多數於半途放棄權利。亦在喜滋都店目的。

已達之後。何則。該店貨物。既已銷路極暢。多數顧客即半途裹足不至。而最後之折扣亦以停止。放棄者愈多。利益因之愈厚。未可知也。故在該店方面。任客如何活動。總之有利而無損。

(5) 喜爾滋店初時所付回用甚少。以後漸次增加。此法至佳。蓋回用增加。即為該店大有贏利之據。而欲維繫顧客。此階級亦不能不歷。蓋於事理上固應如是。故由他方面觀之。對於一顧客所付回用。雖祇十圓二十圓之微。亦確為新減價券成功之明效大驗矣。

(6) 或謂新奇之物。足以引人之好奇心。然不過奮迅於一時。而不能維持於永久。寧非悲觀。此說非無真理存於其中。然所謂新奇之物。性質不同。其程度因之大有差別。凡徒侈言新穎。變易面目。而無價值之可言。自不免於一闕。若確為法良意美之善策。實足以奔走一世。若干年之內。盡人不肯翫置之也。

## 第十一章 有名之特別銷售法

此種販賣策略。常以銳敏之手段。趁一機會而為特別之銷售。故種類甚多。均不過

小異其名稱。其最有名而成效顯著者。則有慈善販賣、不二價販賣、公開販賣、加尼佛爾祭販賣、比較販賣、氣球販賣、聯絡販賣、五分時間販賣、土曜日下午販賣、一星期販賣、周年販賣、擊金槌販賣之類。不遑枚舉。

一 特別銷售法之性質

甲 此法之目的 一、徧發廣告。引公衆之注意而吸集之。一、使其銷路大爲擴張。一、凡廉價躉進之貨物。或餘剩之底貨。或不通行之品。一一迅速售盡。此二者爲普通之性質。但使方法不劣。販賣之物饒足。自能吸引多數新顧客而厚獲利益也。

乙 名稱之選擇 特別銷售。須擇最有興味最有引力之名稱。冠於其首。是爲必要。特別銷售之獲利與否。全視其名稱之優劣。嘗見人所經營。實際上結果無不良之理。特以名稱非佳。竟遭失敗者。比比皆然。然所用名稱過於奇特。亦爲非宜。但擇辭意名雋而顯豁。可與廣告之語相聯絡而易於使用者。卽爲合法。普通所用。或冠以販賣品。如襯衣販賣、夏靴販賣、軟帽販賣之類。或冠以時間。如九日間



販賣、禮拜六販賣、一禮拜販賣之類。或冠以刺激強烈之形容詞。如佳運販賣、空前絕後販賣。大好機會販賣之類。實例不可勝舉。略揭數端。以便隅反。

丙

此法之原則及應注意之點

(1) 出脫底貨。(2) 廣銷新貨。此為特別銷售

之動機。其次(1)收回資本。移作活用。(2)以此為實物之廣告。收直接之利益。故凡餘剩之貨物。充塞店頭。資本積攔。新貨因不能多。顧客為之裹足者。急須援用此法。又尋常積存貨物甚多。而欲大擴銷路者。用此輒得極佳之成績。研究此法。最應注意之處。厥有二端。(1)不含刺激之意。但冠以特別之名稱。以新耳目。(2)標明減折贈品等之優待。以為之餌。前者苟非巨肆。用者絕少。後者則普通店肆皆用之。又凡特別銷售。宜以相當之理由表示公衆。此亦最緊要者也。

## 二 臨時銷售附送照相法

英國專賣兒童服裝之某店。標明男女十五六歲為止之夏服。臨時大銷售。並附贈試服新衣之照相。未滿一月。現成之服售罄而定製者甚多。其工料確係上品。此頗能吸集中等以上之客。其廣告用明信片及日報發布。其語如左。

幼年男女顧客衣服大銷售並附贈照相。敝店新進大批兒童用之衣料製成數歲至十五六歲之男女新式衣服五百數十襲。體裁質料無不優美。而價值格外從廉。較普通價目減八折至七二折。自一圓至八圓二角左右。各種有之。請貴客親臨閱看。本市顧客需閱實物樣本者。即時奉呈。

敝店夥中。適有著名之照相家。技術甚精。以本屆售出之貨物爲限。凡顧客可試服新衣。卽座照相。無須出費。並有小券奉贈。於銷售時期內。可任貴客之便。隨時來店照相。

照相之數。凡購二圓以內之物者。贈一張。五圓以內者。贈二張。五圓以上者。概贈三張。如須添印。每張各收實費二角。大好機會。不易多得。且此衣適合時節。更兼式樣質料各種甚多。貴客光顧。必能滿意。

添印之法。構思尤巧。當時訂明添印者約有三分之一。往往多至十張以上。卽此一項。附贈照相之費。已取足於此而有餘矣。

### 三 贈貯錢小鐵櫃法

日本某衣料店。預備貯銅圓五百至二千文之小鐵櫃數十個。又製貯銅圓兩枚至二十枚之西洋式小袋無數。舉行時節物登市前之臨時大銷售。其法每買物一圓。贈以絹製之櫻花一朵。花瓣之上。附刻橡皮章所印之號數。以付學徒。攜往贈品室。對號取物。或得小鐵櫃。或得小袋。其中有出一圓而得可貯二千文之鐵櫃者。鐵櫃之數既多。買客觀客之聞風而來者。逐日增多。五日之間。齎集蜂屯。結算總數。得以百分中十一分之折減。盡售存貨。以供活本之用。然并以後擱置資本之利息及蟲鼠傷損之貨物算之。折減之數。實祇十分之一以內。而以所售資本添購新貨。招徠顧客。其利益殊不菲也。

#### 四 隨意指拈販賣法

以每種定價二角五分之物。陳列店內所設貨檯之上。其一種之價不足二角五分者。以數種合成之。物品之種類同者。散列各處。不令叢集。而於其間往往雜置貴價之物。任客採取。例如二角五分之物百種重疊之中。隱置洋傘一柄於其間。雖顧客周覽之頃。未知有此。而店中特揭櫟之。以引起顧客之購買心。人人欲於二角五分

物品之中。探得價值較高之物。顧客因之大集。此亦趣味雋永之法也。茲摘錄某店之廣告如次。

八月九日。敝店實行新制有趣之指拈販賣法。是日店中各處貨檯上。滿置各種物品。來店貴客。不論何種。（亦有一二三種作一起者）價各二角五分。隨意選擇拈取。亦有五角、七角五分、一圓等種種較貴之物。隱置其中。任客探檢。如此廉價之物。幸勿失之交臂。此從來未有之機會也。

敝店此次實行指拈二角五分物品之中。爲毛織之裏衣、洋傘、女用遮日傘、寶石、錢袋、扇子、手巾、男女大小用之各種襯衣、花勝、漏空紗等。凡日用之品。無不賅備。其數種在一處者。價與一種同。

是日販賣之時間。上午九時起。下午六時止。貴客幸早光顧。毋失此機。

##### 五 新式一時間販賣法

尋常定時販賣。或於五分鐘間。或於一小時內。不過以一種貨物變換價值。惟美國有曰加富曼店者。每一小時輒換貨物一種。自晨九時至晚五時。凡八小時之間。售

物八種。其廣告上畫並列之時鐘八。其指針自九時遞進。至四時爲止。其下列所售之品。此廣告一時鼓動衆人。是日售脫貨物。不可勝計。凡定時販賣云者。不過爲引客之口頭語。實則仍爲廉價販賣。該店是日所售。以製成之衣服爲主。外加他貨一二。其一襲二十圓者售六圓。三十圓者售十圓。四十圓者售十四圓。五十圓者售十七圓。六十圓者售二十圓。以此爲致烏之竊焉。

#### 六 購回收條之販賣法

某衣料店。務用種種思想。惟繫舊時之顧客。以爲營業繁盛之根本。結果甚佳。其法頗簡單。不論新舊來客。凡於大銷售之日到店購物者。必給與平日不同之收條。上捺某年某月某某銷售紀念之橡皮印。不列客之姓名。但依普通式書尊客台照字樣。紙之厚薄。與名刺同。大小約二寸平方。大致與普通收條無異。但形小耳。左角綴朱印。請閱反面四字。反面亦用朱字印說明如左。

此項收條。幸貴客暫時保存。每滿十張。攜至敝店。敝店當合計正面售價之總數。以百分之六之現金購回。願換取貨物者。可以百分之八計算。敝店惟以攜來之

客爲憑。不問收條上顧客姓名之有無。

法極單簡。而成績甚佳。總之有此折扣。在原價不過作九四折。而頗足以維繫顧客。且大銷售之日。以此爲標幟。甚能引起公衆購買之心。尤爲思致周密之法矣。

### 七 新式聯絡販賣法

聯絡販賣云者。其法購甲物。則贈附屬品乙物。使所用之物相爲聯絡。較諸各物一別購。其價之廉。甚相懸殊。如購皮靴之客。則每雙贈以線襪一雙。購襯衣之客。每件贈以號數相同之硬領一條。購洋服一襲。贈以裏衣一套。顧客并附屬品同購者。或於各物略取薄值少許。購婦女服飾者。附贈男子之物。或兒童之物。總之取各物互相聯絡。使客喜其便益爲主。

### 八 價目上下販賣法

價目上下販賣者。爲美國商家最盛行之策略。上下之義。原文爲 *See-Saw*。係英美兒童常用之遊戲器具。以一長板設樞於中央。兩端各坐一兒。以彼此一上一下爲戲。用此爲販賣之法。至有興味。

某

店

| 時 間          | (上 午)  |        |        |        |        | (下 午)  |        |        |        |        | (夜)    |        |        |        |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|              | 八點     | 九點     | 十點     | 十一點    | 十二點    | 一點     | 二點     | 三點     | 四點     | 五點     | 六點     | 七點     | 八點     | 九點     |
| 一號線襪   定價.35 | 國角分 15 | 國角分 16 | 國角分 17 | 國角分 18 | 國角分 19 | 國角分 20 | 國角分 21 | 國角分 22 | 國角分 23 | 國角分 24 | 國角分 23 | 國角分 21 | 國角分 19 | 國角分 17 |
| 二號洋傘   1.50  | 100    | 105    | 110    | 115    | 120    | 125    | 130    | 135    | 140    | 145    | 140    | 130    | 120    | 140    |
| 三號手套   0.60  | 30     | 32     | 33     | 35     | 37     | 39     | 41     | 43     | 45     | 47     | 49     | 51     | 53     | 55     |
| 四號帽子   1.80  | 100    | 105    | 112    | 120    | 130    | 140    | 150    | 155    | 160    | 165    | 170    | 175    | 160    | 150    |
| 五號襯衣   1.50  | 50     | 75     | 80     | 85     | 90     | 95     | 100    | 105    | 110    | 120    | 125    | 120    | 110    | 100    |
| 六號長襪   5.00  | 300    | 310    | 320    | 325    | 335    | 340    | 350    | 365    | 315    | 330    | 400    | 420    | 440    | 460    |
| 七號背帶   1.50  | 50     | 75     | 80     | 85     | 90     | 95     | 100    | 105    | 110    | 120    | 125    | 120    | 110    | 100    |
| 八號皮帶   0.60  | 35     | 40     | 45     | 48     | 50     | 45     | 40     | 35     | 40     | 45     | 50     | 55     | 58     | 35     |
| 九號雨衣   8.80  | 650    | 700    | 680    | 690    | 640    | 630    | 620    | 610    | 600    | 590    | 580    | 570    | 560    | 550    |
| 十號白絨衫   2.80 | 250    | 240    | 230    | 220    | 210    | 200    | 190    | 180    | 170    | 160    | 150    | 145    | 140    | 130    |
| 十一號領   0.30  | 17     | 18     | 15     | 20     | 21     | 22     | 23     | 27     | 25     | 24     | 23     | 22     | 20     | 18     |
| 十二號肩衣   1.20 | 100    | 95     | 90     | 85     | 83     | 80     | 75     | 73     | 70     | 72     | 70     | 63     | 62     | 60     |

其法之概略。以貨物之價目與效益。揭示多數之人。而定某某貨物為大減折之品。

以致顧客之增加。或每月一次。或三月、半年一次。隨宜選定。惟每次所定日期。必極鄭重。務使人人記憶不忘。

販賣之法。一日之中。其價隨時間而上下。同一物品。或貴至二圓。或賤至一圓。預作一表。使客周知。而是日最貴之價。較諸普通價值。為數尙廉。在顧客方面視之。此法極有興味。無論何處實行。無不麇集。且久留移晷。至他種貨物亦為售罄而止。故用此法。即以當時之貨物為廣告。自謀擴張其銷路。實為最新穎之銷售法。

又自第一號貨物至第十二號貨物。別用白地黑字之狹長廣告。立於櫃外。第一號貨物之式如左。

|      |         |      |
|------|---------|------|
| 上午   | 八點至九點   | 五角五分 |
|      | 九點至十點   | 六角五分 |
|      | 十點至十一點  | 七角五分 |
|      | 十一點至十二點 | 八角五分 |
|      | 十二點至一點  | 九角五分 |
| 下午   | 一點至二點   | 二角   |
|      | 二點至三點   | 一角五分 |
|      | 三點至四點   | 二角五分 |
|      | 四點至五點   | 三角五分 |
|      | 五點至六點   | 四角五分 |
|      | 六點至七點   | 三角五分 |
|      | 七點至八點   | 一角五分 |
|      | 八點至九點   | 九角   |
|      | 九點至十點   | 七角   |
| 注    |         | 意    |
| 已抹去者 |         | 某時已過 |

每經一小時。則振鈴告衆。用紅筆抹去各廣告上所書之時間。顧客見此。可知



現在之價目。或待一二小時至最廉時購之。此種銷售之法。與普通之販賣目的稍異。蓋不圖目前之利。而望後日銷路之大加推廣也。（佳品而價廉者。其消息由近達遠。需要者當然愈益增加。）

### 九 自由日大銷售法

某衣店每年以一定之期日。特別銷售貨物。每用此機會。將剩餘貨物。一掃空之。去年照例實行。其初非常興盛。適遇同業某店徧發廣告。大減其值以相競爭。該店苦心籌畫。得一種嶄新之方法。立登廣告於報紙。先述本屆銷數之旺盛。致謝顧客。次言敝店之特別銷售更延長十五日。以其中之一日為自由之期。是日所售之貨物。謹以奉贈各顧客。概不受值。於是預先自行指定一日。記之於紙。以一封套固封之。託諸本地銀行之行長。行長以貯於金庫之中而保藏之。至該店銷售期限既滿。當衆開封。凡是日購物所付之值。悉由該店一一退還顧客。用此方法。此半月之間。該店生意之繁盛。數倍於前。雖競爭之同業。莫能望其項背焉。

### 十 特別六日間販賣法

美國聖路易地方有店肆曰巴店者。特別大銷售時。廣告上畫氣車多輛。凡貨物之品目及各物之說明。皆書於車背。而綴特定之價值於車尾之號數牌上。此廣告由專門家爲之。匠心獨運。其新穎爲近來所稀見。印刷亦極精美。分布各戶。六日間成績之佳。於廣告亦大有關係。該店每經二月。販賣之品。輒復變換。視其廣告。可知其每時節餘剩之貨物。價值尤廉。其營業之發達。由於意匠之結撰爲多。非徒長袖善舞也。

### 十一 最新式面積販賣法

某衣料店以普通之販賣刺激力弱。因籌得最新之面積販賣法。其法以不甚時新之貨物十之六。新進貨物十之四。混和一處。配置若干份。店內設多數之几案。各置於其上。發廣告云。『敝店自綢緞等絲織物。以至大呢等種種毛織物。相爲配搭。行最新式之面積販賣。一尺平方。僅平均收價若干。視正價減成至八折以下。物美價廉。務請顧客早臨。愈早愈廉也。』來客果極殷闐。結局凡不甚時新之物。一切銷售罄盡。

十二 花郵片代貨物券法

美國某衣莊。顧客每買物五圓。贈以紙面刻有虛線（爲截開之用）花郵片一張。積十張。可抵作該店一圓之貨物券。當時即可換取貨物。與購物五圓給與值價一角之贈品同。凡積滿十張者。下月以後。可作現金一角。以購該店之貨物。較之普通之減價與贈品。顧客雖無特別之利益。而以其名稱新穎。且郵片花樣翻新。令人寶愛。故客亦幅輳焉。

三 著名之特別販賣法

甲 一分販賣與九分販賣 此法美國風行尤盛。一分販賣者。集列小物。於極短時間之內。以美金一分之價值發售。其目的在令來客周矚店內之貨物。印諸腦膜。九分販賣者。較諸尋常之平均價值。稍稍繁複。質言之。普通用值兩角左右爲止之物。平均作美金九分以引客。此則以值一圓之物四種。聯合爲一。（假定如此）而其中三種。仍照正價。餘一種作九分。合計四種之物以美金三圓零九分售之。顧客方面極有趣味之法也。

乙 各地販賣與萬國販賣 以各地著名土產及人工製造品分期販賣。如最初一星期爲景德磁器。第二星期爲福建漆器。第三星期爲宜興陶器。第四星期爲嘉定竹刻之類。各國之貨亦分期販賣。如本週爲英國貨。次週爲德國貨。再次週爲美國貨是也。

#### 十四 新式雨天販賣法

此爲盛夏顧客簡出之時。以人爲之引力。引之使出。其法頗爲公衆所稱許。略述於左。

甲 此法之本意 盛夏之日。人人憚於外出。各店貿易。不得不減。欲於此時振興營業。殊非易事。勞身焦思。籌得此法。各店如以此爲基礎。隨地制宜。自由變通。相當之效果。當可操券也。

乙 利用雨天法 此法對於女子。尤爲合用。下雨之日。女子出外購物者少。衣料及化粧品各店。以是尤爲寂寞。若乘此時機。用相當之法。以引利心稍重之女客。如下雨之日爲限。以九五折、九二折、或九折等。其店力能勝任之大減價。出售各種

貨物。生意必立即興盛。惟時當夏令。頃刻之間。陰晴倏變。開霽之後。此種特價。是否停止。亦爲一問題。如即停止。顧客或遠道而來。未至其店。雨收日出。價已復舊。自非人情所安。故假令上午下雨。下午天晴。自宜全日減折。以便顧客。而實際上利益亦較多。或專以雨天爲樂。聯袂偕來。未可知也。

丙 廣告之例 用最顯豁易讀之文字。製成廣告。以書函或單張分布各處。更於報端及婦女雜誌中插入小廣告。使之勿忘。其廣告文如左。

敝店貨物之精美。營業之繁昌。夙爲顧客諸君所稔知。今後益自刻勵。凡下雨之日。必行『雨天特別大減價之販賣』。用極新穎之折減法。以答顧客諸君之盛意。如值雨天。務請貴客降臨遊覽。購物與否。在所不計。敝店之主義。竊願變是日之寂寞爲熱鬧。此意實較贏利爲切。惟貴客如有需用之品。惟意所欲。隨意指購。不勝欣幸之至。

此廣告用硬紙印刷。雨天特別大減價販賣之標題。特用紅色。選擇主要之品。或女客易受刺激之貨物。將平日價目及是日減折之價目。兩相對照。印刷格外明瞭。最

後附記雨天之解釋。使客不至迷惑。措辭務極平易。并用旁註。

丁 雨天之解釋 此項特別販賣。既以雨天爲限。雨天之解釋。如不明析規定。客或無所適從。茲簡單規定如左。

(1) 如晨八時左右下雨。或自隔夜續下不止。後雖開霽。如不算全日爲雨天。於名目上頗覺不便。

(2) 如晨爲陰天。本日果雨與否。苦難決定。宜以下雨之時爲始。定爲雨天。以後雖時雨時止亦同。

(3) 或遇晨間八時左右有下雨之勢。決定本日必下雨。則出廣告於店前。定本日舉行雨天大販賣。廣告既出。雖旋即放晴。亦作爲雨天。此法尤簡單明顯。

(4) 或僅於降雨時間之內。作爲雨天。行減折販賣。或亦有一種興味。

要之四者之中。如不預定意見。附載於廣告之末。以諭公衆。顧客不惟疑惑不定。且感情轉不能佳。此最當注意者也。

又用此法販賣之日。店頭宜出特別之市招。務令易於吸引衆目。其主義。一、使人知

本店正當大販賣之時。一、使未知者忽發好奇之心。紛至沓來。銷售既畢。此市招亦同時收入。

又其店所在之地。因地理自然之關係。或多雨。或少雨。因之其銷售之方法。亦不得不略爲變通。惟其精神則毫無所異。變通之例如左。

(1) 雨多之地。定一星期內之某日(如禮拜六或禮拜一)上午八時或九時下雨者。是日爲雨天大販賣。

(2) 或於十日一月之內。擇其地之人最簡出之日。遇雨。則採用此法之精神。亦無不可。

夫使堆積之存貨迅速售罄。是爲零賣店營業之大公理。且於顧客稀疏之日。用此法吸集。使得若干新顧客。其力尤爲偉大也。

## 第十二章 各種販賣雜法

### 一 發行贈品券新法

美國各地。特別贈品之專門巨肆甚多。規模甚大。利益亦厚。此類各店。先發行一種

小券。以相當之價值。躉批於本地之各種零賣店。零賣店卽以此券爲贈品。顧客積存若干張。攜至原發行之專門店。換取所需之貨物。（其店貨物饒足。能如客意）此法發行店零賣店及顧客。三方之利益。皆非纖細也。

## 二 用極簡單電話販賣法

某店謀顧客便利之法。以冀廣銷其貨物。出廣告云。『敝店此次改持薄利廣銷之主義。用簡單之電話販賣法。貴客如有所需之品。請卽以本宅電話或以街衢所設之自動電話通知敝店。當卽遣人賚送。午間通知者。下午送到。下午通知者。遲至翌晨送到。不論訂購物品之多寡。敝店無不歡迎。且照正價各有折扣。惟用電話之處。以本市爲限。』廣告上並載該店貨物之目錄。其電話之號數。特用大號字以備剪貼。人家見此廣告。蓋無不注意。一、貨物有折扣。二、不拘多寡。從速賚送。以是二者。生意愈益發達。

又用此法。於立新顧客名簿亦頗便。其家曾購物一次者。每年必送德律風號數簿一冊。並籌種種聯絡之良法。故此法雖極平常。而所得效益則甚闊。



### 三 加贈貨物引客法

小店有窺人心曲之隱微。利用之以致繁盛者。茲錄其店主之語。以供參考。

無論何人。凡赴店肆購物者。遇有加贈之物品。必爲之意移。假令每匣值價數角之肥皂。一時躉買五匣者。則加贈一匣。置啤酒一打者。加贈兩瓶。此法足以致銷數之旺盛。實則天下無不需付價之貨物。所贈肥皂一匣。啤酒兩瓶。其價卽攤於彼之五匣及十二瓶之中。此理本人人皆知。不過惑於不受值之美名。故樂於趨就。若以肥皂六匣。啤酒十四瓶之平均價值。明白發售。則尋常貿易。了無趣味矣。

### 四 附送編號之名刺法

某皮靴店於購物之客。每人必附送打號數之名刺一紙。其背面印小廣告云。本店每月月終。必將該一月內所出之號數。用抽籤法抽得一號。將所收原價退還本人。此法大足吸集顧客。與大折扣無異。尤可乘機得顧客之姓名住所。

### 五 不收運費法

居於稍稍僻遠之地者。每當購物之際。同具一種心理。以爲某處某店之貨物固佳。

然加入運費。不如在相近之某處購買。價尙較廉。幾於人人皆然。某店有鑒於此。凡買物五圓以上者。其店爲之運送至家。不需運費。遠地之顧客。以此輻輳。營業乃大興盛。

## 六 投人所好之贈品法

近年家用之冰箱。風行漸盛。然此物販買之店頗少。銷售非常沈滯。某店籌得一新法。凡顧客購冰箱一隻者。準價值之多寡。以一月或二月爲度。每月送冰若干斤。致諸其家。以代贈品。此箱因以暢銷。

## 七 永遠維繫顧客法

茲所舉者。爲帽莊之例。夏帽每年必購。故帽莊開設甚多。而客亦隨地購買。不主於一、二家。某帽莊特籌得新式販賣法。用不變色之印泥或染成之顏色。印記號及號數於小布片上。黏於夏帽花勝之裏面。一、以爲本店貨物之證。一、記號每年變換。可辨爲何年之物。準備既周。散布廣告。略云。『敝店發售之夏帽。花勝之背面。必有敝店之記號及號數。以爲標識。顧客諸君如攜敝店舊帽之花勝。或但剪取其標識之

一部分光顧者。敝店視之爲現金之回用。於本年夏帽購價之中。打一折扣。作爲九折。』店中別立花勝顧客簿。依次編號。及舊花勝至。速登入花勝顧客簿中。以爲將來種種之用。每年接續行之。務令花勝減折之影象。得印於人人腦蒂之中。