

为了促进产品销售，另类营销纷纷登场。

令人咋舌的营销方式

■文 / 罗兴

地板煮面条

一家地板销售公司琢磨出两套营销方法，一是让重型压路机从刚铺好的地板上碾过，二是用锯下来的强化地板和面条一起煮开，当众吃掉面条。这两套方案当时被公司视为“杀手锏”，不到万不得已不拿出来用。

建材行业在金融危机的持续影响下形势严峻。地板煮面条这出营销大戏正式在建材采购会上上演。该公司销售人员锯下一块地板，扔进了煮着方便面的锅中，数分钟后，

他将面条捞出吃下，亲眼看到这一场景的消费者多达上千人。

一些装修户怀疑商家使诈，纷纷上台验证，其中几位还亲自尝试了这锅地板面条。该公司负责人介绍，等市民对地板煮面条的做法习以为常后，还会安排压路机碾地板的体验活动。

油漆当饮料

乳胶漆通常被用来粉刷墙体，也是装修领域内遭环保投诉较为集中的建材门类。为了拿到采购会的

入场证，某品牌漆的老板当着负责人的面拧开一罐乳胶漆，像喝饮料一样喝了下去。“你看我们的油漆环保吧，要不然我敢喝？”这家油漆公司的老板说。在此后的几次建材采购会上，该品牌漆的销售人员都当众演示了喝油漆。

除建材业之外，在杭城文三路一家IT卖场里，一家手机销售商为了向顾客说明手机好，将手机扔在地上猛踩，捡起来对顾客说：“你看我这款手机经摔还不会磨损。”在德胜路和上塘路的路口，晚上会出现



某公司代表表演喝油漆

浪漫号
LAWSON'S WEDDING SERVICE

由爱而起，因浪漫而生。

我们憧憬唯美的爱情，在日出时分，走在海岸边，手牵着手。就这么一言不发，心中却已暗自许下一生不变的承诺。一场完美的婚礼是爱情的见证，步入礼堂，一同踏入人生另一个灿烂阶段……

浪漫号是一个为有情人们提供一站式个性化婚礼服务的新式公司，从婚礼筹备、酒店预订、婚纱摄影、到婚礼妆容、婚宴装饰、流程策划等，一应为各位新人量身设计，为您省时麻烦的同时彰显个性！

浪漫号拥有资深的婚庆策划师团队，我们充满热忱，充满创意，热爱制造浪漫。我们以专业的态度，独到的眼光，敏锐的时尚触觉，超凡的创意，为每一对新人量身打造浪漫婚礼，让你们回味一生。

欢迎来到浪漫号的船舶，由我们掌舵，带领你们驶往幸福的彼岸。

婚庆公司的广告语。

桩挑战热吻比赛，最深情求婚宣言大比拼等环节，让新人们共同进退，享受胜利果实，除了获得丰富的奖品，最重要的是他们将有机会获得“婚房”购买大优惠。

“刘德华都结婚了，你们还在等什么？”

“贾君鹏，你妈妈喊你回家——结婚……”

这是一个集体幽默的时代，娱乐至上，新时代的年轻人，有着自己独特的表达方式，精通特有的时尚语言，而煞费心思的婚庆公司，也与时俱进，抛出具有煽动性的广告吸引目标客户。

2009年是牛年，寓意辛勤耕耘，诚实坚韧，2009年9月9日，被誉为天长地久，没能赶上2008年8月8日的新人都在等这个良辰吉时，如果您没能赶上2008年、2009年，那么2010年10月10日，就是十全十美的日子，而这也是所有婚庆公司、婚纱店、照相馆的噱头。

链接

国外另类营销案例

乔·吉拉德，曾经连续15年成为世界上售出新车最多的人，其中6年平均每年售出汽车1300辆。他有一个“猎犬计划”，他的很多生意都是由“猎犬”（那些会让别人到他那里买东西的顾客）帮助完成的。

在生意成交之后，乔总是把一叠名片和猎犬计划的说明书交给顾客：如果他介绍别人来买车，成交之后，每辆车他会得到25美元的酬劳。以后每年，这些顾客都会收到乔的一封信附有猎犬计划的信件，提醒他乔的承诺仍然有效。如果乔发现顾客是一位领导人物，其他人会听他的话，那么，乔会更加努力促成交易并设法让其成为猎犬。

实施猎犬计划的关键是守信用——一定要付给顾客25美元。猎犬计划使乔的收益很大。1976年，猎犬计划为乔带来了150笔生意，约占总交易额三分之一的。乔付出了3750美元的猎犬费用，收获了75000美元的佣金。

美国雷顿公司总裁金姆曾当过推销员。在一次订货会上，规定每人有10分钟登台推销的时间。金姆先将一只小猴装在用布蒙住的笼子里带进会场，轮到他上台时，他将小猴带上讲台，让它坐在自己肩膀上，任其跳窜，一时间场内大乱。不一会，他收起小猴，场内恢复平静，金姆只说了一句话：“我是来推销‘白象登’牙膏的，谢谢。”说完便飘然离去，而他的产品也被人们记住了。

一排卖运动鞋的商贩，一律剃着光头，隔几分钟就齐声大唱山歌，过往的路人经常会被吓一跳。

征婚效应

湖南一购物中心曾利用“亿万富翁大征婚”的招聘广告打响知名度。广告内容为：亿万富翁大征婚，本人××，海归派人士，湘粤混血儿，父籍广州，母籍衡阳，闯荡商界数十载，乃全国零售界知名人士，身价上亿，现面向社会公开征婚。

这则广告一经播出，就有无数征婚者打电话应征，甚至有人上门询问，而富翁则联系电视台、报社记者，就征婚的形式招聘一事展开讨论，在当地引起极大反响，打

响了筹备期间项目的知名度。

求婚表白

史上最牛求婚方式现身成都，某地产集团投巨资将256块广告牌赠予敢于表白的人，“爱，要勇敢说出口”献给最勇敢最浪漫的勇士和姑娘，一辈子最浪漫的时刻就此开始。在2009年9月9日这天，由这家地产公司主办的“求婚表白宣言活动”拉开序幕，与此同时，旗下项目蓝谷地“婚房”正式投放市场。

据负责人介绍，参加活动的新人不仅要在活动中勇敢表白，还将双双参加一系列“考验”活动：进入真爱的测试，登上“KISS”梅花

家庭致富的好项目：植酸钙是贵重的医用化工原料，设备投资300元，民房一间，2人日产50公斤植酸钙，每公斤成本6元，收购价14元，产品我厂长期收购。技术费面投1000元，函授800元，函授面投保证成功。签订法律公证合同。山东省曲阜市华阳生物制品厂 电话：0537-4656598，联系人：孔维利。