

<<我的广告生涯&科学的广告>>

图书基本信息

书名：<<我的广告生涯&科学的广告>>

13位ISBN编号：9787300083186

10位ISBN编号：7300083188

出版时间：2008-4

出版时间：中国人民大学出版社

作者：克劳德·霍普金斯

页数：229

译者：邱凯生

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<我的广告生涯&科学的广告>>

内容概要

包含霍普金斯的两部代表作《我的广告生涯》和《科学的广告》，在书中它将重要的广告原则阐述得及其简练深刻，奥格威将他列为奥美公司员工的7本必读书之首。

<<我的广告生涯&科学的广告>>

作者简介

克劳德·霍普金斯（1866-1932）是现代广告的奠基人，被大卫·奥格威视为创造现代广告的六大巨人之一。

克劳德·霍普金斯一生只对广告感兴趣。

他曾为多家广告商工作，积累了丰富的广告经历。

41岁时，他加入了洛德暨托马斯广告公司，为其撰写广告文案。

当时他的年薪达到了18.5万美元，这相当于今天的数百万美元。

霍普金斯在这家公司供职了17年，最后在董事长兼总经理的职位上退休。

退休后，霍普金斯仍在广告业孜孜不倦地耕耘，并陆续出版了名著《科学的广告》和《我的广告生涯》。

在这两部影响深远的著作中，霍普金斯将优惠券、测试营销、邮寄营销和免费试用品等广告理念及一系列广告原则阐述得极为简练深刻。

大卫·奥格威将《科学的广告》列为奥美公司员工七本必读本之首。

<<我的广告生涯&科学的广告>>

书籍目录

我的广告生涯前言早年的影响从广告和销售中学到的我在生意上的开端初涉广告更广阔的天空人员推销术药品广告我在“利库宗”的经验17年广告公司生涯的开始汽车广告轮胎广告“棕榈橄榄”的早期历史饱满谷物与桂格燕麦百普素登邮购广告的一些经验成功的原因科学的广告我的重大失误一些个人情况科学的广告广告法则是怎样建立起来的只是推销术提供服务邮购广告——什么启示？标题心理具体讲述完整的故事广告中的艺术昂贵的因素信息战略样品的运用建立经销网试验活动了解经销商个性化否定式广告信函撰写好名称好生意译后记

<<我的广告生涯&科学的广告>>

章节摘录

早年的影响 我一生中最重大的事件发生在我出生前一年，我爸爸给我找了一个苏格兰妈妈。她身上拥有非常多苏格兰人的特点：勤俭、谨慎、智慧、雄心勃勃且活力充沛。

人们说，男孩子比较像母亲。

的确，我生来就比较保守，与其他原因相比，不够保守更常是广告人和企业家失败的原因。

这个观点，我会在书中反复强调。

在这儿着墨，则是为了对我个性中保守谨慎的来源致敬。

“安全第一”一向是我的行事风格。

从母亲那儿继承来的苏格兰血液，是任何想要在广告这一行大展宏图的男孩子最大的资产，因为勤俭与谨慎应该是他天生的秉性。

勤俭与谨慎，是成功的根本。

除非意外，非勤俭与谨慎不可能成功。

不过，如果欠缺这两者，尚可经由不懈的努力加以弥补。

我所遭遇过的事业失败，大部分是因为企图心过高，做事太过分，时机未成熟而盲目投机，嘲笑谨慎而仓促行事，因为害怕对手比自己跑得快、爬得高而急急涉足未经探测的险域。

凡事都有例外，但广告独无。

所有广告史上的灾难，皆源于不必要且不可原谅的轻率行事。

当然，在这里我指的倒不是广告的失败。

就广告这一行来说，我们总是在做一些力所难及的事。

我们是在和人性打交道，是有需求、有偏见、有癖好的人性，这些是我们无法用标准来衡量的。

无论多少经验，甚至在大多数情况下，都无法正确引导我们。

这也就是为什么不谨慎行事在广告上就是一种犯罪，因为每一次广告投资都是一种盲目冒险。

可是，一般的失败算不得什么，这些失败本就可以预料到。

所有广告在最初推出的阶段，都只是为了探探受众的脉息。

如果人们没反应，那么往往是因为产品出了问题，或是环境变化超出了人力所能控制的范围。

在正确执行的广告活动中，损失即便有，也总还是有限的。

点子和创意未能迅速落地开花，实在是太常见的事情了。

而我所要谈的灾难，是指广告期望的全盘落空。

换句话说，是那些将昂贵大船航向暗礁的广告人。

这样的人很少能重整旗鼓，因为领航员的轻率一旦被证明，大家对他就会敬而远之。

我见过这一行里很多原来大有希望的人把自己的船撞毁了，因为他们冒险在未知海域中满帆前行。

到现在为止，我不记得他们当中有谁能够在这一行里重新站起来。

而我的苏格兰血统使我在这35年的广告生涯中免遭这种灾难。

由于母亲的影响，一毛钱对我来说与一块钱一样重要。

我不仅对自己的钱如此，对别人的也一样。

我花钱极为小心，不管是自己的，还是替别人保管打理的。

我从不赌，不管是代表自己还是别人，所以，尽管我犯过错，而且次数还相当多，但这些错还没人跟我真的算过。

我侥幸逃过因为不可避免的灾难而造成的不信任。

我失败时，顶多损失极少数的金钱，但对于我的信任毫发无伤；我成功时，却往往为客户带来百万财富，为自己赢得巨大声誉。

这在很大程度上归功于我的母亲。

我要归功于她的还有很多。

她教给我勤勉。

我几乎想不起来，无论是白天黑夜，母亲有一个小时没在工作。

她大学毕业，聪颖过人，却因早年丧夫而不得不靠教书来养活自己的孩子。

<<我的广告生涯&科学的广告>>

白天课余时间，她要做家务；夜里，她还要替学校写幼教方面的书；放假期间，她到各个学校去推销这些书。

她做了三四个女人才能做的工作，因此也拓展出了三四项事业。

在她的教导和鼓励下，我很小就开始像她那样勤奋工作。

我9岁的时候便开始独立谋生了。

其他孩子上学，把上学当成是一天的工作，而对于我来说，这不过是每天许多事情中的一件。

上学前，我要替两间教室开门、生火、擦拭桌椅；放学后，我还要打扫这两间教室；晚饭前，我要给65家订户送去《底特律晚报》（Detroit Evening News）。

星期六，我又要替那两间教室做大扫除，还要送传单。

到了星期天，我则去教堂看门，从大清早一直忙到深夜10点。

假期里，我到农场帮工，在那里我一天要工作16个小时。

有一次，医生说我得病得很厉害，不能去上学，于是我便跑到雪松沼泽去干活。

在那里，我们凌晨4点半就开始工作了。

早餐前我们要挤牛奶、喂牲口。

6点半的时候，带着午饭去沼泽地。

一整天我们都在砍大树、削藤条。

吃过晚饭，我们又要去挤牛奶，然后为牲口铺上过夜的干草。

直到晚上9点，我们才终于可以搭个梯子爬到小阁楼，上床睡觉。

可我从来没觉得自己在辛苦地工作。

后来我在事业上也是这样的工作态度和方式。

我没有什么工作时间的概念。

如果我在午夜前停止工作，那么那天就是假日。

我经常在凌晨2点钟才离开办公室。

星期天对我来说是最好的工作日，因为不受打扰。

入行之后的16年里，我没有一个晚上或星期天不是在忙于工作。

我不是自吹自擂让大家学我的样子。

我就不会让我的儿子像我那样。

生命中有许多比成功更重要的事。

凡事适可而止，我可能会更快乐，但话又说回来，比别人付出多一倍的努力，收获肯定也比别人多一倍，在广告界尤其如此。

勤勉是不可避免的。

人的脑力固然有区别，但勤勉比脑力更重要。

在工作上，比别人多花两三倍的时间，自然就比别人多学两三倍的东西。

失败与成功经历越多，收获也就越多。

如果说我在广告这一行里比其他人水平更高、成就更大，那并不是因为我有超凡的能力，而是因为我花了更多的时间。

我的成功，代表的是牺牲生命中所有的其他换来职业生涯中的卓越成就；代表的可能是一个人应该值得同情，而非羡慕。

我曾经在一次演讲中说过，算起来我应该在广告业里干了70年。

虽然我工作的时间，在日历上只占35年，但是如果以我的平均工作时间和完成的工作量来说，我的一年是别人的两年。

勤俭和谨慎使我消灾避祸，而辛勤工作让我学会了做广告并使我有今天的成就。

从父亲那里我得到贫困，那是另一种恩赐。

父亲是牧师之子。

他的先辈世代为牧师，在贫困中繁衍生息，因此他本就出身贫寒。

我自己从贫困中收获很多。

贫困使我成为老百姓，而上帝造了这么多的老百姓。

<<我的广告生涯&科学的广告>>

我天生就认识他们，了解他们的需求和愿望，理解他们的奋斗和精打细算，更懂得他们的淳朴厚重。这些我非常熟悉的普通人，就是我13后的消费对象。

我跟他们说话，无论是在刊物上还是面对面交谈，他们都认为我是他们中的一分子。

我确信我跟那些阔佬们说不上话，因为我不了解他们。

我从来不曾尝试向他们推销产品。

我想我如果为劳斯莱斯轿车、蒂凡尼首饰、斯坦威钢琴做广告宣传，那肯定失败。

我不懂有钱人，却非常了解老百姓。

我喜欢和打工仔说话，研究那些斤斤计较的家庭主妇，向那些雄心勃勃的穷孩子们学习，获得他们的信任。

给我他们想要的东西，我就可以拨动他们的心弦。

我的用词浅显易懂，句子也很简短。

学者们可以讥讽我的风格，阔佬们可以嘲笑我在广告中突出的“卖点”，但是成千上万住在陋室里的普通人会阅读它、购买它介绍的产品。

他们会觉得写广告的人了解他们，而他们也构成了95%的广告消费人群。

贫困也教会了我如何进行推销。

如果不是因为贫困，我就不会成为挨家挨户上门兜售的小贩。

正是这种经历，使我领悟到人们是怎样花钱的。

推销是最好的学校。

美国有一位非常出色的广告人，每次在写广告之前，他总要先向人家推销他的产品。

我知道他常常花上几个星期的时间，从一个农场跑到另一个农场，去听取农夫们的意见；我也知道他曾敲响几千家的门铃，去了解主妇们的看法。

也是因为贫困，我没有机会上大学。

我把同样的四年，花在经验这所学校里，而非理论的学校里。

我不知道广告人能从大学里学到哪些“法宝”。

我只知道，他们从学校里学来的许多东西，将来都得努力将它们忘记，然后才能开始从事实际的业务。

在我看来，高等教育对于那些要把毕生精力用来和老百姓打交道的人来说，是一种“摧残”。

当然，在我上学的那个年代，还没有什么广告课程，也没有什么销售课程或新闻课程。

我想，如果我们今天也没有这些课程也许会更好。

实际上我读过其中的一些书，它们误人子弟，不切实际，真令我愤怒。

一次，一所非常有名的理工学院的人，把他们学校的广告课程给我看，问我如何改进。

看后我说：“把这些东西统统烧掉。

你们没有权力用这些垃圾去糟蹋年轻人美好的青春和宝贵的年华。

如果有人花4年时间去学习这些理论，那他就得花12年的时间将它们忘掉。

到那时，他就会远远落后于时代，并且永远也赶不上了。

” 我刚才说过，我觉得愤怒。

我对这些课程印象很坏。

说到底，一个大学教授，一个生活在象牙塔里的人，他怎么可能教好广告或任何实际的业务呢？

这些东西只能在商业实践这所大学里学到，别的地方是不可能学到的。

就这个问题我和几百个人讨论过。

我见过不少人，因为自己欠缺教育，而贬低受过教育的人。

我去过一些大学，到教室里听他们上课。

我是带着一种崇敬的心情去的，因为我自己就来自一个受过高等教育的家庭。

我出生在校园里，父母亲都是大学生，我祖父还是一所大学的创办人之一，我的姊妹和女儿也都受过大学教育。

我知道自己说话的轻重。

我看过无数的大学毕业生在这一行做事情。

<<我的广告生涯&科学的广告>>

在我领导的一家广告代理公司里，我们雇有大学毕业生，有时甚至办公室勤杂人员也雇大学生。我的很多客户也是同样的政策——只雇大学生。

整个的想法就是，要雇佣那些受过正规训练的人，借以弥补自己在这方面明显感觉到的不足。不过在我的印象中，我记不起这些人当中有谁获得了重要的职位，反倒是那些把上大学的时间花在亲身体验中的人占有绝对优势。至少就广告业而言，任何人花一个星期和乡下人谈话，学到的东西一定比花一年在我知道的任何广告教室里学到的要多。

威尔。

卡尔顿（Will Carleton）对我产生了很大影响，改变了我想要做牧师的理想。

我本来注定要当牧师，这是我们的家传。

我的名字就选自美国牧师名人录。

那时候，我的家庭对我将来要在神坛上度过从来不曾怀疑。

不过他们在这方面的灌输太过分了。

我祖父是个顽固的浸信会教徒，母亲则是苏格兰长老会的信徒。

他们俩加在一起，家庭就变得很压抑。

星期天我要参加5次布道活动，晚上还要听沉闷的宗教训诫。

聆训时为了让我保持清醒，他们会用手掐我。

星期天休息日，我哪儿也不能去，除了《圣经》或《圣经词语索引》，我什么都不能读，我整天就是读《圣经》里的那些字词语来验证词语索引。

除此之外，我还要读《天路历程》，其实哪个男孩都不会对里面的任何旅程感兴趣。

在那个时代，似乎生活中的任何欢乐都是一种罪恶。

我所受到的教导是，那些跳舞的人、玩牌的人，或是上戏园子的人，都是堕落的一群。

而且，如果你读的书不是来自主日学校，那你的未来必定很糟糕。

威尔·卡尔顿是父亲的大学同学，他写过《爬过山岗到穷人家》（Over the Hills to the Poorhouse）和其他一些很有名的民谣。

最近，密歇根州为了纪念他，把他的生日10月23日定为各学校的纪念日。

他是我少年时代的偶像。

我那时候还是个十来岁的孩子。

威尔·卡尔顿到处巡回讲课。

每次他到我们城市的时候，都要到我们家来。

他发现我们家那种过分的宗教气氛对孩子来说实在是不好。

有一次他来访之后，根据自己的所见所闻写了一首歌，这首歌收录在他的《城市民谣》（City Ballads）一书中，歌名是“他的心中再也容不下了”（There Wasn't Any Room for his Heart）。

歌曲以一位年轻人在走向监狱的途中对警长说的故事为主题。

故事述说苏格兰长老会家庭的宗教狂热气氛，以及这样的压迫终于把这个年轻人逼向犯罪。

威尔·卡尔顿让我在他的歌里担任那个宗教悲剧的受害者，并且还送了一本《城市民谣》给我。

这首歌，比我家所有的教养对我一生的影响都要大。

我崇拜威尔·卡尔顿，希望长大以后像他一样成为名人。

当然，他对我家庭生活的看法深得我心。

能和那样一个人看法一致，使我变得更为坚定。

从那以后，威尔·卡尔顿便成了我的指路明灯。

他对狂热宗教的态度让我第一次理解到并不一定得如此。

我继续学做牧师，17岁时便当传教士，18岁就开始在芝加哥传道。

但是，威尔·卡尔顿在我心里种下的思想的种子，使我最终不可能踏上宗教之路。

另外还有一件事对我的影响也很大。

有一次我和妹妹都生病了，母亲精心照料我们。

在我们康复期间，她读《汤姆叔叔的小屋》给我们听。

<<我的广告生涯&科学的广告>>

没过多久，我就听说这出戏要来镇上演出，于是便想办法做了许多送传单的工作来赚取几张戏票。我费了好半天的口舌才劝动母亲同意让我们去看戏。

那时，离开演还有一个星期，日子拖着沉重的步伐慢慢地过去。终于，那重要的一天到了。

我清晨4点钟就爬起来，可白天慢得出奇。

到晚上7点钟，我和妹妹实在等不及，便扯着母亲和我们一起向镇上的大礼堂走去。

半路上我们碰到了长老会的牧师，他是已经忘却青春的老光棍。

所有的孩子都本能地避开他，我感觉他的出现即将带来不幸。

他和我们打招呼，说道：“你好，姊妹。

你们出来散步吗？

看见一个母亲和她的孩子这么亲热，真让我高兴。

” 母亲回答说：“是的，兄弟。

我们出来走一走。

可是不止如此，我觉得这件事我必须告诉你。

这些孩子前阵子病了，他们养病的时候，我给他们读了《汤姆叔叔的小屋》，他们对这本书越来越有兴趣。

今天晚上剧团到镇上来演这出戏，我的儿子干活挣了几张票。

我同意带他们去看戏，我想这本书确实对他们挺好的，这出戏也应该不会太差。

”

<<我的广告生涯&科学的广告>>

编辑推荐

本书包含霍普金斯的两部代表作《我的广告生涯》和《科学的广告》，在书中它将重要的广告原则阐述得及其简练深刻，奥格威将他列为奥美公司员工的7本必读书之首。

克劳德·霍普金斯是创造现代广告六位巨人之一。

——大卫·奥格威 如果不把这本书读上七遍，任何人都不能够去做广告，它改变了我的一生。

——大卫·奥格威 在如何进行有效的广告方面，当今的广告研究要想取得等同于克劳德·霍普金斯那样的贡献，还有很长的一段路要走。

——阿尔弗雷德·普利策

<<我的广告生涯&科学的广告>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>