

7768

8°
Indoch
1850

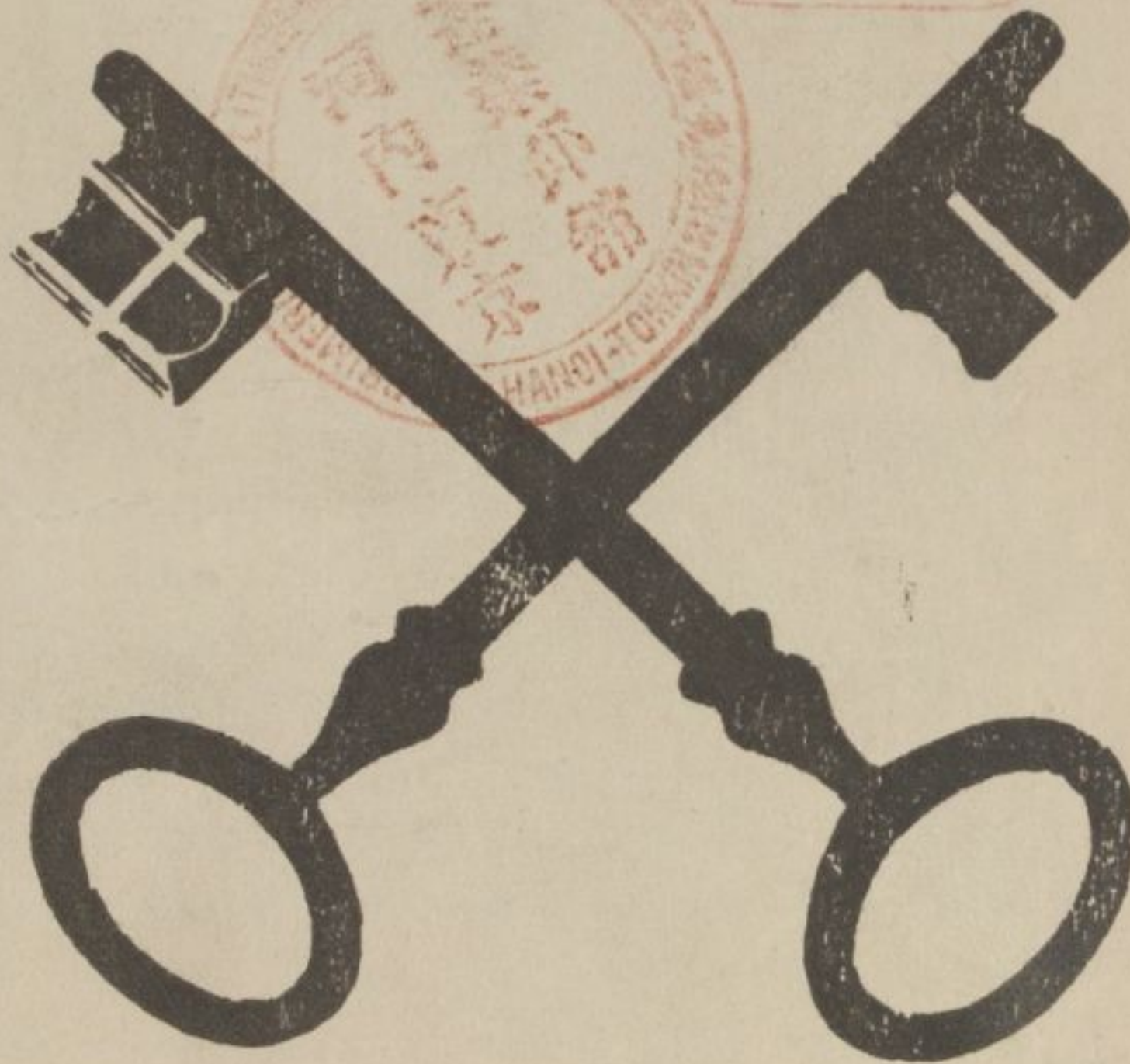
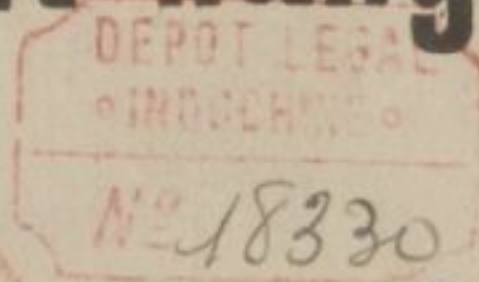
In lần thứ nhất

Giá 0\$30

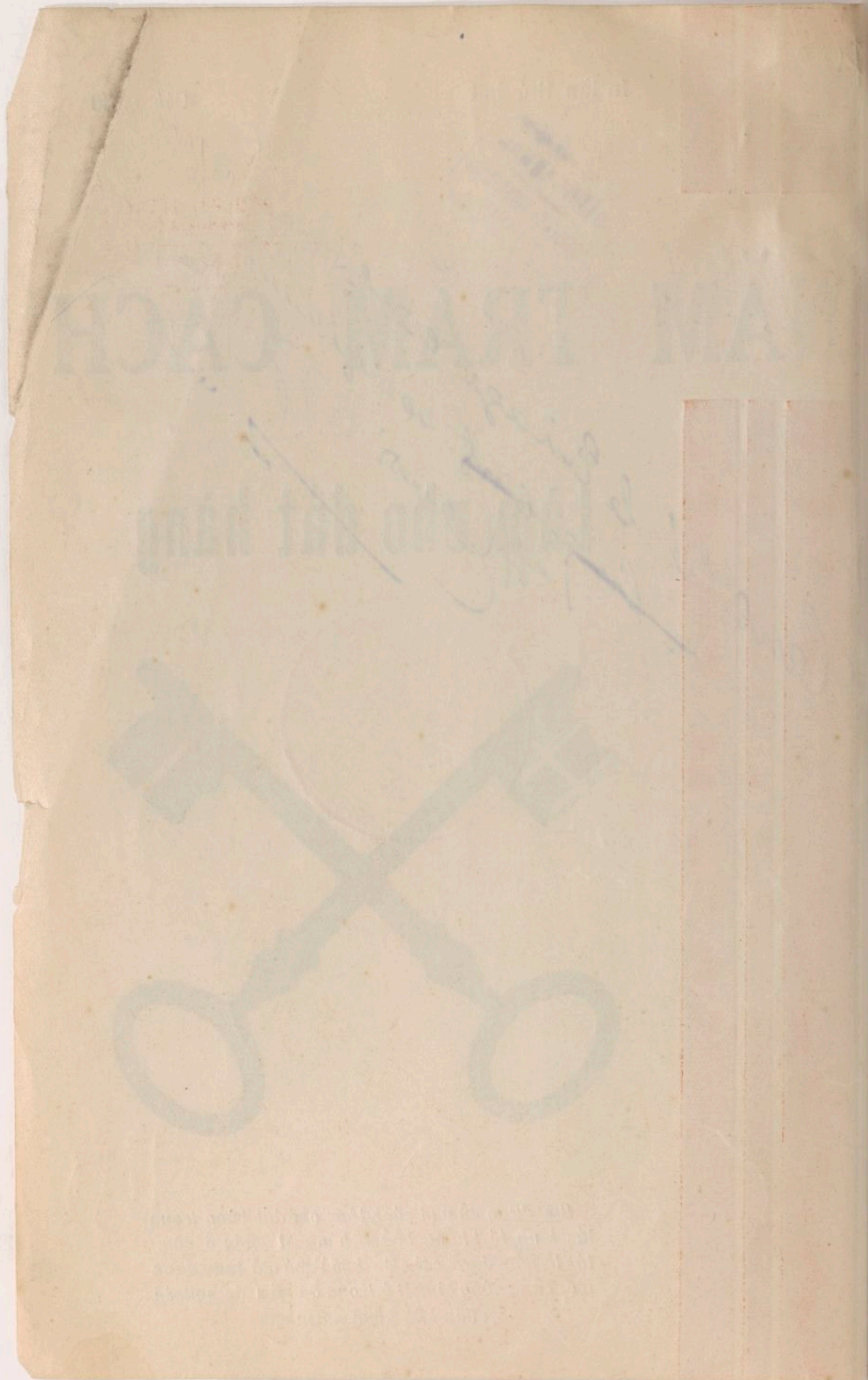


NĂM TRĂM CÁCH

Le fairage de nos maîtres le 7 Janvier 1933
Conservé le 7 Janv 1933
Làm cho đất hàng



Biết được đủ mọi cách làm cho đất hàng trong
lúc kinh tế khủng hoảng hàng gì cũng ế này,
tức là nắm được cái chìa khoá mà mở tung được
mọi cửa phòng bị mật ở trong ẩn nấp các nguyên
nhân khó khăn sâu muợn.



500 CÁCH LÀM CHO ĐẠT HÀNG

DEPOT LEGAL
INDOCHINE

Phép mở hội bác lãm kiểu mới N^o 18330

Hiệu Kim-căn vốn là một nhà rộng rãi mông mênh và có phân ra làm nhiều phòng nhơn ; đến khi mở hội triển lãm thì hiệu ấy đề riêng ra 22 phòng để làm nơi trần thiết, mỗi phòng bày một thứ hàng khác nhau. Phòng thứ nhất bày đồ mới sáng chế của các nhà chuyên môn ; phòng thứ hai, bày đồ trần thiết trong nhà ; phòng thứ ba, bày các đồ máy móc ; phòng thứ tư, bày toàn các sách giấy cách nấu ăn, đề tặng khách xem ; phòng thứ 5, bày toàn các thứ nước uống, ai muốn uống cũng được ; phòng thứ 6, bày các đồ chơi có thú vị ; phòng thứ 7, bày các thứ ấm chén để uống nước ; phòng thứ 8, là nơi để thực nghiệm các đồ mới chế ra ; phòng thứ 9 là nhà âm nhạc ; phòng thứ mười bày toàn những đồ chế tạo mới được phép chuyên lợi ; phòng thứ 11, bày đồ phục sức của đàn bà ; phòng thứ 12, bày đồ phục sức của đàn ông ; phòng thứ 13 bày toàn bếp lò và đèn nấu ; phòng thứ 14 bày toàn những đồ lò đốt than đá theo lối mới ; phòng thứ 15 cũng như phòng 14 và có những sách giảng nghĩa cách dùng để tặng khách mua hàng ; phòng thứ 16 là nơi chế tạo các đồ thường dùng ; phòng thứ 17 có bày các thứ rượu để khách uống thử ; phòng thứ 18 là nơi trần thiết các đồ bạc ; phòng thứ 19, bày toàn những đồ soang chảo nồi niêu, phòng thứ 20 bày toàn các thứ sà-phòng và thuốc nhuộm ; phòng thứ 21, bày toàn phấn sáp và nước hoa ; phòng thứ 22 là nơi để cho khách ngồi nghỉ chân. Trong thời kỳ mở cuộc triển-lãm đó ai vào đến hiệu ấy cũng tưởng là một nhà đấu-sảo, chứ không ai biết là hiệu buôn nữa.

Những cách trần-thiết như vậy trong giấy quảng-cáo đã nói rõ ràng, nên khách xem lại càng nô-nức. Trong các

8° Indoch.
1850



phòng đó, đều có cheo những hoa giấy, cờ vải và đèn điện 5 sắc ; lại có những đồ mua vui để bày sen ới những đồ thực-dụng, nên bất luận đi đến phòng nào cũng đều vui như đám hội.

Những hàng bày ở trong cuộc triển-lãm đó, đại để là những đồ thường dùng ở trong gia-đình, biết rằng : mục đích của cuộc triển lãm đó, có phần chú-trọng về bọn phụ-nữ. Nên trong thời-kỳ đó, phàm đàn-bà vào xem đều được một thứ tặng-phẩm đặc-biệt là một cái vé để đổi lấy một quyển giấy cách nấu ăn đáng giá 2 đồng. Trong vé có nói rõ rằng : một vài hôm sau có thể đem vé này lại đây mà đổi lấy sách, nhưng phải bà chủ tự đến, chứ giao cho đầy-tớ cầm lại thì không đổi được. Một mặt khác của vé đó, lại có in mấy câu hỏi như sau này :

- 1- Bản-hiệu có chỗ nào cần phải cải-lương, xin bảo giúp.
- 2- Các hàng chế tạo của bản-hiệu có chỗ nào chưa vừa ý quý khách xin cho biết.
- 3- Cuộc triển-lãm năm sau, khách có ý gì hay hơn xin bảo giùm,

Khi ấy, những sổ đàn bà có tên vào sổ tặng sách của hiệu ấy được tới hơn 6 nghìn người, thật là một mớ tài-liệu tốt về sự làm sổ tên các bạn hàng. Song chẳng những về phần khách đàn-bà mà thôi, đối với khách đàn ông cũng có tặng những cuốn sách con có nhiều tranh vẽ rất đẹp, trong sách có kể rõ những sự cải-lương và tiến bộ của hiệu ấy mà có rất nhiều câu chuyện thú sen vào cho thêm vui. Mấy dãy tủ kính quay mặt ra đường, họ đều trang hoàng và bày biện rất đẹp, khiến cho khách qua đường đều phải đề mắt. Những điều đã kể trên đó toàn là sự-thực về cuộc triển lãm của hiệu Kim-Cẩn mà chính là một cuộc triển lãm rất có giá trị ở trong lịch sử thương chiến của thế giới ngày nay vậy.

8. HỘI BÁC LÃM BẢO THẠCH

Hội bác-lãm bảo-thạch mới mở ở Luân-đôn gần đây, đối với các hiệu buôn bảo-thạch ở nước Anh cũng có ảnh-hưởng rất lớn thật đáng gọi là một tấm gương tốt của những người muốn mở cuộc triển lãm nhỏ. Nay xin tường thuật ra sau để bà con cùng xem.

A. Hứng thú của hội này và cách bố-tri của họ. - Theo lệ thường, ở Luân-đôn, cứ từ tháng 3 đến tháng 7 là cái thời kỳ dân-chúng mua vui. Ví như: cuộc hội nghị hòa bình Ba-nhĩ-Cán năm 1913, cuộc Anh hoàng cùng hoàng hậu sang Đứ, cuộc tổng thống Poincarre nước Pháp sang Anh, cuộc thị-ủy của bọn vận-động nữ-quyền, đều là những việc lớn lao, khắp cả thế giới đều biết, ở trong cái thời kỳ đó. Song ngoài ra còn có một cuộc vui rất nhiều hứng thú mà dân chúng các nước phần nhiều không biết đến, tức là cuộc triển-lãm bảo-thạch này. Cái kế-hoạch này là do hội bác-lãm thương-nghiệp vạn-quốc phát khởi ra trước. Hội ấy có 2 mục-đích: một là bày đủ các đồ hàng-hóa để so sánh cái lợi-ích của các hàng chế-tạo, hai là thu tiền thuê nhà bày hàng của các nhà chế-tạo để vào công-quỹ của hội. Đến năm 1914, hội ấy mấy đem những cái lợi-ích về sự mở cuộc triển-lãm các bảo thạch và các đồ vàng bạc mà giảng cho các bạn buôn hàng ấy ở Luân-Đôn và Ba-minh-Hãn nghe, họ bèn tán thành việc mở cuộc triển-lãm đó. Cuộc triển lãm lần thứ nhất đó cũng đã có hiệu-quả rất nhiều. nhưng đến cuộc thứ hai thành tích lại càng tốt lắm. Cuộc triển-lãm lần thứ hai, mở tại nhà nông-nghiệp quán ở Luân-Đôn.

Nhà nông-nghiệp-quán tuy không rộng mấy, song trong cuộc triển-lãm đó, phàm những thứ cần dùng như: chỗ mua tem và bỏ thư, giầy nói, máy đánh chữ, chỗ phiên dịch và tốc-ký những tiếng ngoại-quốc, v. v. đều có đủ cả.

B. — Tiếng khen là những chỗ in sâu vào óc công chúng của cuộc bác-lãm này. Cuộc này tuy gọi là hội bác-lãm nhưng kỳ thực chỉ là một cuộc triển-lãm riêng của các hiệu bán đồ vàng ngọc châu báu. Trong hội sở có riêng một nơi để làm nhà tuần-liệt, (bầy hàng); nhà ấy, chẳng những có nhiều đồ hàng đắt tiền khác thường, mà đến ngay những đồ trang sức sa hoa một cách đặc biệt. ngày 14 tháng 7, có một tờ báo hàng ngày ở Luân-Đôn có một bài thời sự đề là « sự canh gác một mỏ bảo thạch đáng giá 10 triệu đồng », trong bài nói rằng : « Các hàng châu báu hiện bày ở trong hội bác-lãm bảo thạch ở Luân-Đôn đáng giá hơn 10 triệu đồng .» Chung quanh hội sở đều có trình thám và lính canh sát đeo súng đi tuần. Ai không có giấy của hội đã phát, không được vào xem v. v. xem thế đủ biết những đồ bày đó quý biết chừng nào.

Hội này còn có vài cái đặc sắc nữa là : 1. — Số người đem hàng đến dự hội đông gấp mấy hội lần thứ nhất. Chẳng những hiệu buôn bảo thạch ở Luân-đôn Ba-ninh-Hãn mà thôi, những lái buôn các tỉnh xa và các nước ngoài cũng đem hàng đến dự hội cả. 2. — Các đồ chế tạo của Luân-đôn và Ba-ninh-Hãn lần này, nhờ về sự tiến bộ của mỹ thuật học, nên cũng tinh xảo hơn lần trước nhiều lắm. 3. — Các hàng mới bởi sự kinh nghiệm và học thuật mà sáng nghĩ ra, cũng nhiều lắm. 4. — Nhờ sức máy móc tiến bộ, nên những giây xuân thu vàng và các đồ trạm rất nhỏ cũng tinh xảo hơn trước.

B. — Cái hiệu quả rõ rệt của hội này. — Hội này tuy chỉ mở có một tuần lễ, mà chỉ có những người buôn và người mua được vào xem, song hiệu quả không phải là ít : 1. — Các bạn hàng chỉ mất thì giờ có vài ngày mà biết được hết các đồ chế tạo mới. 2. — Các bạn hàng nhân dịp đó mà quen biết nhau, đối với sự buôn bán sau đó cũng có lợi ích. 3. — Nhiều người nhân đó mà được thêm những cơ hội

bán hàng. 4. Ai ai cũng đem những cái tài riêng của mình mà bày tỏ ra trước mắt công chúng, nên các bạn hàng có thể học lẫn cái khéo của nhau.

CHƯƠNG THỨ BẢY

Những phương pháp chung về cách quảng-cáo và bán hàng.

Gần đây, trong các tạp chí về thực nghiệp của các nước xuất bản, phần nhiều chú trọng về cái quan niệm suy tính lợi hại. Mà cái phương pháp suy tính đó, đại để là nghiên cứu những phép mới nghĩ ra mà đã thành công của kẻ khác, mà tìm lấy manh mối, để làm cái bí-quyết của mình. Những phương pháp cạnh tranh ở trong thương giới mà người khác đã làm thử qua, cái lợi hại nó đã bày ra trước mắt, nếu ta chịu xem xét cho tinh, nghiên cứu cho kỹ, tùy theo thời thế và địa vị mà thêm vào bớt ra, thì dù chẳng mười phần hoàn-thiện, chắc cũng đỡ sai vạy. Cái ngón đó, nhất các nhà buôn nước Anh là giỏi hơn hết. Chương này chọn toàn những cách khôn khéo đó để làm mẫu cho người sau.

1.— Ý NGHĨA VÀ LỢI ÍCH

Những cách quảng cáo và bán hàng -ẽ thuật sau này, đều là những cách : người trước sáng nghĩ ra đã thấy có thành tích khác thường, mà người sau bắt trước làm cũng đều được hiệu quả như vậy ; vả đã nhiều lần kinh nghiệm, thật là những cách rất tốt mà ai ai cũng có thể làm được cả. Gọi là « phương pháp chung » cũng có 3 ý nghĩa : Một là đây toàn là những cách ai ai cũng có thể làm được. Hai là đây là những cách vừa bán hàng lại vừa quảng cáo. Ba là đây toàn những cách hợp với tâm lý chung của các hạng người mua. Vạy bất luận là buôn hàng gì, ở xứ nào ; nếu muốn cho đắt hàng thì những phép sau này đều có thể dùng được cả.

Những phương pháp chung về quảng cáo và bán hàng

2. PHEP QUẢNG CÁO TRÁI LẠI

Một hiệu thuốc ở Luân-đôn, thường dùng thứ giấy thật tốt, mà in những cái quảng-cáo chỉ nhỏ như cái thẻ danh, trên mặt chỉ viết thêm một vị thuốc và một chứng bệnh đại khái như qui-khách muốn khỏi bệnh mỗ thì nên dùng thứ thuốc mỗ » thế thôi Còn một mặt khác thì dùng thuốc phảm vẽ hình vị thuốc, hoặc lọ thuốc đó. Cái quảng-cáo trái hẳn lối thường đó cũng dễ được mọi người chú ý nên phí tổn không mấy mà quả hiệu cũng rất hay.

3. PHÉP CẠNH-TRANH RẤT ĐƠN DẪN.

Gần đây, những đồ chế bằng cao-xu, như quả bóng, bi-tất-tay, túi đựng nước đá, v. v. xuất sản càng ngày càng nhiều ; bên cung quá bên cầu, nên hàng bán không chạy cũng là phải.

Một hiệu kia bỗng nghĩ được cách cướp khách của bạn đồng-nghiệp, cách làm rất đơn giản mà công-hiệu rất to Trong cái tủ kính ngảnh mặt ra đường, họ để 3 cái chậu giống cây cao-xu, rồi đem những quả bóng, bi tất tay cùng các đồ chơi nhỏ bằng cao-xu cheo cả lên cành cây, những đồ lớn thì bày cả chung quanh mấy cái chậu ; ngoài tủ đề mấy chữ rằng :

« cây cao-xu và quả cao xu ». Ai qua đó cũng phải dừng dừng lại xem, mà thấy những hàng của họ lại đề giá hạ hơn các hàng một lá, bèn đổ xô lại đấy mà mua cả.

4. PHÉP CHIÊU KHÁCH DÁN-TIỆP

Đối với bạn đồng hàng mà khích-thích một cách chực-tiếp, chẳng những vô ích, mà cũng là trái với cách giao-thiệp của nhà buôn. Một hiệu tạp-hóa kia hiệu rõ lẽ đó,

mới nghĩ một cách không tốn kém gì cả mà công hiệu rất to. Nguyên trước hiệu ấy vẫn có lệ : phàm những quảng cáo mới ra, đều in luôn ngay vào mặt trước hoặc mặt sau phong bì gửi thư, cũng đã thấy có hiệu quả rồi nay họ nghĩ thêm được một cách nữa là : dùng một mảnh giấy nhỏ mà dày như một cái danh thiếp hoặc to bằng hai cái danh thiếp mà gấp đôi lại, để in quảng cáo dán tiếp giấy tốt phi tốn không mấy mà công-hiệu lại nhiều hơn cách in quảng-cáo vào giấy viết thư hay phong bì.

Vả hiệu ấy nhờ có sự kinh nghiệm lâu năm, đã biết được rằng: muốn làm quảng-cáo thì có mấy điều rất nên chú ý :

1. Trong một tờ quảng cáo chỉ nên đăng riêng những hàng-hàng cùng một giống, mà nhờ thuyết-minh thì cần phải vẫn tắt rõ ràng, nhưng lại không nên bỏ sót những điều cần phải nói đến.

2. Cách sắp-dặt và lối chữ, đều là cái nên để ý. Vì nếu không có vẻ mỹ quan thì người ta chưa cảm lấy đã muốn vứt đi rồi, còn ai xem nữa.

3. Làm những mảnh giấy quảng cáo nhỏ, có một điều nên kiêng nhất là nói nhiều thứ hàng và thuyết-minh không sáng nghĩa về những câu gọi lời.

4. Giấy in quảng cáo, nên nhỏ mà dày, và phải chọn thứ giấy thật bền ; chứ dùng giấy xấu thì chóng nát, cái lợi về sự đỡ tốn, không bù với cái hại về sự mất quảng-cáo.

5. Chữ in nên dùng thứ chữ to mà giấy in nên dùng sắc trắng. Vì sắc trắng thì in chữ đen hay sanh đỏ cũng đều sáng sủa rõ coi. Chứ dùng giấy sanh đỏ thì tốn tiền mà lại không đẹp.

6. Vẽ thêm một cái gì hoặc đi đường điệu chung quanh cần phải cho đẹp mắt, chứ không nên dợt quá

7. Quảng-cáo làm mãi một thứ là một điều rất nên kiêng kỵ. Mỗi thứ quảng cáo chỉ nên in độ năm sáu trăm tờ là cùng. Cần phải đổi mới luôn mới được.

Hiệu ấy lại sợ rằng đối với những thứ hàng nhỏ thì giắt cái mảnh quảng cáo ấy vào cũng không tiện, nên lại chế ra một thứ túi con chuyen để đựng những đồ nhỏ, ngoài túi cũng in quảng cáo như quảng cáo ở trong giấy kia vậy. Gần đây, cũng thấy nhiều hàng làm túi để đựng hàng nhỏ, song phần nhiều ngoài túi chỉ in tên hiệu và chỗ ở thôi, làm thế thì không tốt bằng in ngay mấy dòng quảng cáo mà cứ cách ít lâu thay một một khác.

5. PHÉP MỖI NGÀY BÁN MỘT THỨ HÀNG

Ở nước nào cũng thế, chỉ n.ất hàng bán tơ vải là nhiều hơn cả, phố nào hèn mạt cũng có được vài ba hàng. Bởi thế, sự sinh nhai của những hàng ấy ngày càng khó khăn mà cách cạnh tranh của họ cũng ngày càng kịch liệt.

Một độ hội kia có một ngôi bà g.ầm thường mà ở chen vào giữa chỗ đông hàng phần thì bị các hiệu lớn họ áp-bách, phần thì bị các hiệu ngang sức với mình họ cạnh tranh, nên sự buôn bán càng ngày lại càng suy kém. Sau người chủ hiệu ấy dụng tâm nghĩ cách tự-cứu, quả n.ghĩ ra được một cách rất có thú vị là cách «mỗi ngày bán một thứ hàng». Ví dụ: hôm nay ra cái quảng cáo bán d.ảm giá áo lót mình, mai ra cái quảng cáo bán d.ảm giá bi-tất. v. v. mỗi ngày chỉ bán d.ảm giá một thứ thôi, nhưng ai nghe thấy có hàng bán d.ảm giá thì cũng kéo đến mua, mà họ đã đến thì thường mua cả những hàng không d.ảm giá nữa.

Sau khi kế hoạch đó đã được thành công hiệu ấy lại tiến lên một bước nữa là bao nhiêu những hiệu bán đại-lý cho hàng mình, cũng đồng thời bán d.ảm giá một thứ hàng đó. Vì thế tiếng tăm hiệu đó đồn đi càng xa mà hiệu quả lại càng tiến nữa.

6. PHÉP CHIÊU KHÁCH KHI MỚI MỞ HIỆU

Một hiệu bán đồ chụp ảnh, mở hiệu vào ngay chủ nhật mời khách vào mua đồ chụp ảnh, bất luận nhiều ít đều đưa tặng một cái vé con, trong vé có viết rõ rằng: hạn trong tuần-lễ, đem vé này lại bản hiệu mà lấy tặng phẩm. Khi khách đem vé ấy lại đều tùy số hàng đã mua trước mà đưa tặng các đồ chụp ảnh hoặc tranh ảnh rất đẹp. Khách được tặng phẩm cũng lấy làm thích, đều đua nhau lại đây mà mua hàng.

7. PHÉP ĐƯA TẶNG CUỐN SÁCH BIÊN TÊN

CÁC ĐỒ TẶNG PHẨM

Một hiệu thợ may, in ra một cuốn sách còn có biên tên và vẽ hình các đồ tặng-phẩm cuối năm, và quảng-cáo rằng: « cứ đến cuối năm thì chực tính số tiền may áo của các quý-khách trong một năm, ai nhiều nhất thì tặng những cái này, thứ nhì thì tặng những cái này. v. v. Làm thế, tốn ít mà cũng rất có công-hiệu.

8. PHÉP BÁN LẤY ĐỦ VỐN

Phép này, nghĩa là trong một tuần-lễ thì để riêng ra một ngày là ngày bán một thứ hàng gì đó mà chỉ lấy đủ tiền vốn thôi. Phép này cũng do một ông chủ hiệu nước Mỹ mới sáng nghĩ ra, mà thật đã nhiều lần thì nghiệm đều có hiệu quả rất tốt. Cứ xem những nhời ông ta nói lại sau này, cũng biết cái kết quả về phần thực hành. Ông ta nói:

« Mỗi tuần-lễ, cứ đến ngày thứ bảy thì tôi chọn riêng ra một thứ hàng để bán giá đặc-biệt. (Vì muốn đạt cái mục-dich to tát của mình, nên có thiệt thòi một tí, tôi cũng không quản) Trước hôm đó, tôi đã phá quảng cáo đi khắp các nơi, mà trong tủ-kính bày hàng của tôi cũng bày toàn một thứ hàng ấy cả. Song nếu không phải ngày thứ bảy chuyên bán hàng ấy, thì dù ai muốn trả đắt đến đâu

cũng quyết không bán Những hàng bán giá đặc biệt đó, tôi chọn toàn những thứ hàng mới có, nên các hiệu khác dù có ghen ghét cũng không sao mà cạnh tranh được. Tôi làm thế, chỉ trong ít lâu, các khách xa gần đều biết tiếng hiệu tôi là một hiệu cứ đến ngày thứ bảy thì có một thứ hàng mới là để bán giá đặc-biệt, nên cứ đến ngày ấy thì hiệu tôi đắt hàng lắm. Sau khi tôi làm đã có công hiệu, các bạn đồng nghiệp bắt trước cũng nhiều, nhưng vì họ không biết chọn thứ hàng để bán đắt giá, nên thường bị thất-bại, chung-qui chẳng vẫn chỉ có một hiệu tôi nổi tiếng mà thôi.

9. PHÉP TẶNG VÉ ƯU ĐÃI CHUNG

Một hiệu buôn tơ vải, định lệ từ ngày 1 tháng 12 đến ngày mồng 10 tháng ấy là thời kỳ bán hàng có vé ưu đãi: phàn những khách vào mua hàng được từ một đồng trở lên, đều đưa tặng cái vé « ưu đãi chung của 60 hiệu ». Vé này không phải như những vé tặng phẩm khác, các bạn hàng có thể tùy ý chọn mua các hàng hóa ở trong 60 hiệu đó, rồi đến chiều hôm ấy thì đem đơn hàng của những hiệu kia đến hiệu này sẽ được tính số tiền hàng đã mua mà lấy lại bao nhiêu phần trăm. Cách này cũng như cách đưa tặng hàng, song có điều làm cho khách ưng ý hơn là họ được tự do chọn lấy những thứ cần dùng cho mình.

10. PHÉP QUẢNG-CÁO KHI MỞ MÔ HIỆU CỦA NHỮNG HIỆU NHỎ

Hiệu nhỏ không có gì đáng cho công chúng chú ý, nên khi mới mở hiệu thường bị ế hàng. Nay có phép này cũng dễ làm và có công hiệu: để riêng 20 đồng bạc chi tiêu vào việc quảng cáo, lấy 5 đồng in giấy quảng cáo phát cho công chúng, còn 15 đồng để mua các đồ tặng phẩm. Quảng cáo rằng: « Bản hiệu định đến ngày mở

tháng mỗ thì mở cửa. Ai đến mua hàng trước nhất thì có món tặng phẩm đáng giá 5 đồng, còn người thứ 2 đến người thứ 11 đều có tặng phẩm đáng giá 1 đồng». Dùng phép này, chẳng những chiêu khách được một hôm ấy mà thôi, mà cái tên hiệu mình còn in sâu vào óc họ mãi ; thật một cách rất tốt của các hiệu nhỏ vậy.

11. Phép lợi dụng áo thợ thuyền mà quảng cáo. Một hiệu buôn ở nước Mỹ, vì có những thợ làm má ở xứ ấy hầu hết là vẫn mua hàng của hiệu mình, bèn lợi dụng cái mảnh vải trắng mà các thợ thuyền vẫn đeo ở trước ngực để làm biểu hiệu riêng, in ngay quảng cáo của hiệu mình vào mà bán cho họ một giá rất rẻ. Vì như giá chợ là 2 đồng thì họ chỉ bán một đồng thôi. Thợ thuyền tham rẻ, đều kéo đến mua mỗi người một chiếc. Thành thế hiệu ấy không mất tiền in giấy quảng cáo mà đã đâu cũng biết tiếng cả. Và cũng vì thế mà bọn thợ thuyền quanh miền ấy đối với hiệu đó cũng hình như có một mối cảm tình, sau cứ mua gì cũng đến hiệu ấy.

12. — Phép lợi dụng in giấy quảng cáo.

In ra một thứ quảng cáo nhỏ như cái tem lớn mà nhờ nói rất đơn giản và vẽ hoa rất đẹp. Những hàng đã bán cho khách, bất luận là hộp hay trai hay gói, đều dán một cái vào. Và có quảng-cáo cho khách biết rằng đến kỳ bán son cuối năm, các quý khách đem cả những tem đã thu được trong một năm đến trao lại cho bản hiệu. Ai chữa được nhiều hơn hết thì có tặng phẩm đáng... đồng, thứ nhì tặng... đồng, thứ ba tặng... đồng v v...

Làm thế cũng có công hiệu lắm.

13. PHÉP LỢI DỤNG SAU KHI PHÁT HỎA

Sau khi phát hỏa, người đến xem đông như kiến, đó là một cơ hội rất tốt cho những hàng ở chung quanh nhà bị cháy, nay thuật qua mấy cách lợi dụng rất có công hiệu như sau này :

A. -- cách quảng cáo bằng những đồ cháy dở. -- Lợi dụng những đồ cháy dở làm quảng cáo là một cách đã có nhiều người làm qua mà nhất là các hiệu bán tủ - ắc dùng để bày tỏ ra rằng cái tủ của mình có thể tránh được hỏa tai thì lại càng tốt lắm.

Năm trước, nước Nhật-Bản có hai đám cháy to phát ra ở Đại-Bản và Đông-kinh; cách lợi dụng của hiệu Trúc-nội bấy giờ thật có giá trị đáng chú ý. Họ đem tất cả những cái kết sắt của các nhà bị cháy, bày ra ở giữa nơi bị hỏa tai và cắm một lá cờ nhỏ, đề chữ « tủ bảo hiểm của hiệu Trúc-nội. » Khi ấy những người đến xem hỏa tai, đến thăm các nhà thất hỏa biết bao nhiêu mà kể; ai trông thấy trong đám đổ nát, gạch cháy có một lá cờ con phất phơ trước gió, mà chẳng phải in sâu vào óc đến già không quên.

13. PHÉP LỢI DỤNG HỎA TAI

B. — Cách quảng cáo khôn khéo của công ty bảo hiểm hỏa tai. — Năm trước, một phố lớn ở thành Luân-đôn bị cháy rất hại. Công ty « bảo hiểm hỏa tai ». Kim-cách-tư-Thái được tin, liền in ngay một cuốn sách nhỏ, nhan đề là « câu chuyện thực nghiệm của hết thầy mọi hạng người » trong dùng những nhời văn đau đớn thảm thiết, tả cái cảnh các nhà thất hỏa và nói yên ủi một cách sốt thương thiết tha; tuy không nói gì đến chuyện bảo hiểm, nhưng ai xem cũng có thể biết rằng muốn tránh khỏi nạn ấy thì không gì bằng gửi tiền vào công ty bảo hiểm. Các bài trong cuốn sách đó, đều viết theo lối văn ký sự, tuyệt nhiên không giống những văn quảng cáo thường chút nào; nên ai nhận được cũng đọc suốt từ đầu đến cuối.

C. — Cách quyen đèn điện ở thành phố. — Thành Đại-Bản nước Nhật trước khi bị hỏa tai thì một giải ở hai bên cầu Nhung-Kiều có nhiều hiệu buôn rất lớn, tối lại thì đèn điện sáng như sao sa, người đi đông như kiến cỏ thật sầm uất một cách đặc biệt. Nhưng sau khi vừa bị hỏa tai thì lại

vắng tanh vắng ngắt, tối lại thì đường phố như lối xuống âm phủ, không còn biết lối nào mà đi. Một hiệu hàng tắm ở phố khác quen ngay 20 ngọn đèn điện để thấp giải giấc ở quãng đường tối đó. Những người ở quanh đó, trông thấy ngọn ấy thì lại cảm ơn của hiệu hàng tắm kia. Thành thế họ không quảng-cáo mà hàng cũng đắt.

D. — Cách viết thư yên úy. — Một hiệu bán đồ sứ, nhân bị hỏa tai mà dời hiệu sang phố khác, sợ lỗ mất những khách quen, bèn sai người đi điều-tra tên họ và chỗ ở của những người ở trong khoảng 5 cây số vuông quanh chỗ mình ở, mà chép thành một quyển sổ tên các bạn hàng rồi in một sổ thiệp « cảm ơn » mà gửi cho họ. Trong thiệp nói: «Tron~~g~~ khi bản-hiệu chẳng may bị phát hỏa tai, các ngài có lòng quá yêu mà đến hỏi thăm, bản hiệu rất làm cảm tạ. Nay bản hiệu đã mở lại ngôi hàng ở nhà số mấy phố mỗ, cũng bán các hàng như cũ; nhân dịp thư thả, xin gửi cánh thiệp để tỏ ý biết ơn ». Cái cách báo tin cho các bạn hàng cũ biết chỗ ở mới của mình, đến thế cũng là khôn khéo.

14. PHÉP THỰC-NGHIỆM CHẤT HÀNG TỐT XẤU

Một hiệu quần áo ở nước Mỹ mới chế được một thứ giấy lưng rất đẹp và bền, bèn thuê người đến những công viên cùng các chỗ đông người đi lại mà làm cách thể thao « kéo giấy thi sức. » Cái giấy kéo đó thì không phải là giấy thường, mà chính là mấy cái thắt lưng nối lại làm một; ai kéo khỏe thì thưởng ngay 1 cái thắt lưng. Những người túm lại xem thưởng đông như kiến, ai thấy 1 cái thắt lưng mà kéo đi lỏi lại đến mấy trăm lần cũng không đứt, đều phải tắc lưỡi khen là một thứ giấy lưng rất bền. Từ đó giấy lưng của hiệu ấy lừng tiếng khắp trong nước.

15. LẤY ĐỒ PHỤ THUỘC LÀM TẶNG PHẨM

Một hiệu « đóng giày » ở Nhật-Bản, nhân dịp hội hè, ra một cái quảng-cáo rằng: « Từ ngày mỗ tháng mỗ đến ngày mỗ tháng mỗ là thời kỳ bản hiệu bán hàng hạ giá. Trong

thời kỳ ấy, ai đến mua giày, đều có tặng phẩm bằng những đồ phụ thuộc». Khách được tin ấy, kéo đến rất đông. Cứ mua một đôi giày thì hiệu lại đưa tặng một thứ khác, như: bi tất, nịt đeo, thuốc đánh giày, bàn chải, v. v.. nhưng bất luận tặng phẩm nào, đều có chữ hiệu của họ in vào đấy.

16. — Cách quảng-cáo đã kinh nghiệm nhiều lần. — Một hiệu tạp hóa đã chế được một thứ phản «giặt áo» mới muốn cho công chúng biết rõ cái chỗ tiện lợi của nó, bèn bắt chước lối quảng cáo «bầy tỏ» (démonstrations) của phương Tây mà thuê một người con gái yếu đuối hàng ngày đứng ở cửa hiệu mà giặt áo. Đàn bà đi qua, trông thấy một người con gái yếu ớt mà giặt áo nhanh một cách đặc biệt, đều đứng lại xem, mới biết là dùng cái phản «giặt áo» của hiệu ấy quả không tốn công mà lại rất tốt. Cái số người đi qua cửa mà đứng lại xem đó, rất ít cũng một ngày được 2 trăm người. Một ngày mà được 2 trăm người tức là một tháng được 6.000 người: trong số 6.000 người đó, ít ra cũng có 3,4 nghìn người đến mua phản «giặt áo». Chẳng những là thế, họ lại truyền đại cái quảng cáo đó cho tất cả các hàng cách lý ở các tỉnh, nên chỉ trong ít lâu mà cái phản «giặt áo» đã được cả nước tin dùng.

17. — Phép chứng minh hơn kém.

Phép này cũng là các quảng cáo bằng thực nghiệm. Ví như: khi bóng đèn điện tơ ô kim mới ra đời, muốn làm cho công chúng biết là nó tốt hơn thứ bóng cũ là bóng tơ than thì một sở phát hành của công ty đèn điện kia để riêng 2 cái phòng tơ để làm quảng cáo: một phòng thắp đèn bóng cũ và một phòng thắp đèn bóng mới, và in một ít giấy quảng cáo «nói rõ những chỗ hơn kém của hai thứ bóng đèn» mà để từng đống ở ngay dưới hai ngọn đèn khác nhau đó, để cho công chúng vào xem mà thí nghiệm sức hơn kém của ánh sáng. Cách quảng cáo thực nghiệm như thế tốt hơn là chỉ phát giấy quảng cáo không.

18.— Cách lợi dụng chữ « số »

Cách này khác với cách thường là : phàm có khách mua vào hàng không được tặng phẩm ngay mà chỉ đưa cho mỗi người một cái vé có chữ số; mua một đồng thì tặng một vé mua 2 đồng thì tặng hai vé, v. v, và hẹn đến ngày mỗ thì mang vé lại mà lấy tặng phẩm; nhưng đồ tặng phẩm tuy sít soát như nhau, song cũng cái hơn tiền cái ít tiền, khách cứ chiếu theo số trong vé mà nhận lấy số tặng phẩm, không được thay đổi. Phép này cũng vui, phảng phất như đánh số vậy.

19.— Cách đề bộ bàn ghế con.

Các hiệu cà-phê hay hàng cơm, phần nhiều chỉ chú ý về phần nhiều người nhớn mà không chú ý đến phương diện trẻ con, nên những khi khách giắt trẻ con vào ăn thì trẻ tất phải đề ngồi lên đầu gối người nhớn hoặc đứng lên ghế mà chầu vào bàn, thật là một chỗ khuyết điểm nhớn. Bởi vậy, một hiệu cao lâu kia sắm riêng mấy bộ bàn ghế nhỏ và bát đĩa nhỏ để đãi khách trẻ con, Họ làm thế chẳng những trẻ con lấy làm thích mà đến cha mẹ nó cũng thích đến đấy để con mình ngồi cho tiện.

20.— Cách lợi dụng máy,

Những điều chính mắt trông, thường không in sâu vào óc bằng điều nghe lọt vào tai. Một hiệu tạp hóa, sau khi bị cháy, đem những hàng hóa còn vớt vát lại được, bày ở trước cửa mà bán một giá rất hạ. Bên đồng hàng đó có để một cái máy nói nhưng nhờ tuyên bố cái cơ mình bán hạ giá thì đều do trong máy nói ra, Ai thấy thế cũng súm lại xem, nên hàng hóa của họ rất nhiều mà chỉ bán có 2 ngày thì hết sạch.

21.— Cách bán hàng khôn khéo.

Một hiệu bán đồ hộp ở nước Mỹ một hôm bỗng dùng phong bì gửi quảng cáo đi nói rằng:

« Thừa các ngài : Bánh tây ở thành phố này, phần nhiều làm ít chất bột mà giá bán lại đắt, đến những hạng bán dễ thì lại lẫn bột ngô không thể ăn được. Bởi vậy, bản hiệu theo phép vệ sinh chọn những thứ bột rất tốt, và pha thêm sữa bò, trứng gà vào mà làm một thứ bánh rất ngon, đặt tên là bánh hiệu « khi cầu ». Giá bán lại rất hạ, mỗi cân chỉ có 1 hào 2 xu thôi. Vả nhà làm bánh, lúc nào cũng để ngõ cửa cho công chúng vào xem, những cách chọn lựa kỹ lưỡng làm ăn sạch sẽ, và những sự thực có pha sữa bò và trứng gà, là sự muôn mắt đều trông, chứ không phải là nói bậy mà làm được vậy. Khi nào các ngài qua đó, xin mời quá bộ vào xem ?

Khách thấy quảng cáo như vậy đều kéo đến xem thì sự thực quả có thế; và nếm thử bánh của họ thì quả ngon thật, nên ai cũng bỏ ngay các hiệu khác mà đến mua bánh của hiệu này.

22. — Cách chiêu hàng của hiệu bán kính — Một hiệu bán kính ở gần nhà tôi thấy có khá khách đến mua thì họ đều ghi tên và chỗ ở của khách vào một quyển sổ riêng. Sau khi mua độ một tháng, họ mới gửi cho khách một phong thư rằng: «Độ trước ngài có mua giùm cho một cái kính, chúng tôi rất lấy làm cảm tạ. Chẳng hay từ bấy đến nay, gọng kính có long hỏng chỗ nào không ? Nếu có, xin ngài gửi lại để bản hiệu sửa chữa hộ kẻo ông giám tính tiền. v.v. » Khách thấy họ tử tế như thế, đều khuyên bà con đến hiệu ấy mà mua kính.

23. — Cách chứng minh đồ dùng.

Nhà phát minh cái lò « ấp trứng » là ông Xa-Tốn nước Anh, đặt riêng một sở phát hành ở trong thành Luân-Đôn. Ngoài hàng để một cái lò « ấp trứng » ở trong một cái tủ kính, để cho ai nấy đều trông thấy cái tình trạng trứng nở ra gà. Những người đến tấp nập suốt ngày, chẳng bao lâu mà cái tiếng « lò ấp trứng của ông Xa-Tốn » đã đồn đi khắp các nước.

24. — Phép gửi tiền mua hàng.

Một hiệu kia đính ước riêng với một nhà băng về cách ưu đãi những người gửi tiền mua hàng của hiệu mình; đồng thời ra một tờ quảng-cáo về điều khoản đó và in giấy « gửi tiền mua hàng » mà phát đi các nơi. Trong quảng cáo nói rõ rằng «phàm ai gửi tiền mua hàng của bản hiệu, thì biên rõ tên họ, chỗ ở, ngày tháng tên hàng hóa và số tiền mua vào cái đơn mua «hàng» này, rồi đem đơn ấy cùng số tiền mua hàng đến nhà băng này mà gửi thì không mất tiền cước. Và sau đó 30 ngày, nhà băng ấy sẽ tính lãi số tiền đó trong một tháng là bao nhiêu mà trả lại quý khách» cách này chẳng qua cũng là cách bán hàng hạ giá mỗi đồng bạc mấy xu đấy thôi, nhưng cách làm thì thực mới mẻ.

25. — Các cách khôn khéo hiện đã thành công.

A.) Cách bán hàng hạn khách. — Ở những nơi đô hội to các hàng đồng nghiệp với mình rất nhiều, nếu không có cách mới lạ thì không đủ cạnh tranh với họ. Cách đây vài năm một hiệu tạp hóa ở thành Luân Đôn, bỗng yết thị ra cửa rằng «Đến buổi chiều thứ bảy này, bản hiệu sẽ bán giá đặc biệt cho ba hạng người là : các người làm ở các công ty, các sưởng thợ và các nhà ngân hàng». (cái hạn 3 hạng người đó chẳng qua là nói thế đấy, chứ đến lúc bán hàng thì dù có người ngoài mạo nhận vào hạng đó, họ cũng giả làm không biết.)

Phép này rất tốt, nhưng có vài chỗ nên chú ý là: 1. Mỗi tuần lễ nên có riêng một thứ hàng bán hạ hơn hết các hàng khác để làm mồi dử khách.

2.) Giờ bán hàng nên có nhất định, hễ quá giờ từ 1 phút giờ đi, đều theo nguyên-giá, không bớt nửa xu.

B.) Cách lợi dụng đồ chớp bóng — Cái thuyết «những cách bán hàng mới lạ, chỉ nên dùng ở các nơi đô-hội thật là một câu nói sảng. Một hiệu bán đồ «bón cây» ở La-Mã,



thường mở riêng một cuộc « chớp bóng » về nghề làm ruộng, để cho dân quê đến xem không mất tiền, mà phẩm những vật liệu làm ruộng ở trong phim ảnh đều có những câu thuyết minh văn tắt dễ hiểu. Mục đích của họ chỉ là làm cho công chúng hiểu rõ cái công hiệu của đồ bón đấy thôi, sau quả đạt được mục đích.

C.) Cách bán « một công đôi ba việc » — Một hiệu tạp hóa ở Nữ-Uớc đăng quảng-cáo lên các báo, trong khoảng quảng-cáo đó có in thêm một cái vé con. Nhờ quảng cáo rằng: ai mua ô thì cắt lấy vé con này và cầm 1p.29 đến bản-hiệu sẽ mua được một cái ô đáng giá 3p. Song mỗi cái vé này chỉ mua được 1 cái ô thôi. Những người không có vé này thì phải mua đúng giá, chứ không bớt một xu nào cả. Cách này không những là bán chiêu hàng khách, mà lại là một cách thử xem sức quảng cáo của báo nào tốt hơn; thật là một công đôi việc.

D. Cách tặng vé xem chớp bóng. — Một hiệu bán bút giấy, nhân dịp năm mới ra một cái quảng-cáo rằng: « Các cậu học trò mua hàng từ 2 hào trở lên, bản-hiệu đều đưa tặng một cái vé xem chớp bóng. » Trẻ con thấy thế, đều thích như mèo thấy mỡ nô-nức lại đây mua hàng.

E. Cách gửi thiệp cảm ơn — Một hiệu buôn vóc nhiều ở Đông-Kinh, đối với những khách đến hàng đáng ba bốn đồng trở lên, đến hôm sau đều gửi ngay một mảnh thiệp nói rằng: Hôm qua, ngài có mua giúp bọn hàng, bản hiệu rất lấy làm cảm tạ. Vậy từ nay về sau ngài có cần dùng hàng gì, cứ viết giấy lại đây, bản hiệu sẽ xin gửi hàng lập tức. Vả những hàng ngài vừa mua đó, nếu ngài có muốn đem đổi, bản hiệu cũng xin chiều ý, không dám phản nản. Khách mua hàng nhận được giấy ấy cảm cái lòng chiều khách của họ, sau hễ động mua tí gì cũng muốn đến đấy mà mua. Chỗ đó thuộc về văn-đế Tâm-Lý. Đi buôn mà biết lợi dụng cách

này thì mới có thể làm cho bạn hàng không nỡ bước đi hiệu khác.

Những cách khôn khéo hiện đã thành công

F.) Cách tặng túi đom đóm

Đất Tu-Ma ở Nhật-Bản là một nơi có rất nhiều cỏ tích và những phong-cảnh đẹp, nên công ty xe điện Binh khổ mượn ngay đất đó làm cái công viên thiên nhiên mà đủ khách đến chơi. Hồi tháng bảy năm kia, công ty ấy mở cuộc vui, tối nào cũng từ 7 giờ đến 11 giờ, thì đem độ 10 vạn đom đóm ra thả ở Tu Ma và đốt pháo thăng thiên để thêm vui. Phàm những khách mua vé xe điện vừa đi vừa về, đều đưa tặng một cái túi đom đóm rất đẹp. Trong mấy hôm ấy, xe điện quả đông gấp mười ngày thường.

G.) Cách tặng phẩm ưa may — Cái cách tặng đồ theo lối thường, vì đã dùng quen, nên hết ít hứng thú. Một hiệu tạp hóa ở Đông-Kinh nghĩ ra một cách mới lạ: làm cái tủ có nhiều ngăn kéo, phẳng phất như ô thầy thuốc, mỗi ô một cái khóa riêng, mỗi ô để một thứ tặng phẩm. Khách vào mua hàng, đều đưa nắm chìa khóa để khách tự chọn lấy một chiếc, may ai thì vợ được món tặng phẩm tốt hơn. Cách này rất hợp với tâm lý hiếu kỳ của mọi người, nên khách đến mua hàng thường đông như kiến.

H.) Cách giúp việc cần kíp — Một hiệu bán phấn sáp và nước hoa ở Nhật-Bản, phàm hàng bán cho khách đều phụ thêm một mảnh giấy nhỏ, in vẽ rất đẹp, trong có mấy hàng chữ sau này:

« 1.) Khi nào quý khách có việc cần kíp, phải đi tìm thầy thuốc, thì xin ử gọi điện thoại đến nhà số 46, sẽ có người tìm hộ. 2.) Bất luận thuốc gì, hễ cần dùng đến, cũng xin cứ gọi điện thoại đến nhà số 46. -- 3.) Nước chanh, nước hoa, các thứ phấn sáp, các thứ đồ hộp; khi cần dùng đến,

cũng gọi điện thoại đến nhà ấy. — 4.) Phạm cần dùng những thứ có thể thông thả một chút, thì không cần gọi điện thoại cứ đề tên mình và đồ cần dùng vào mảnh giấy này mà gửi đến hiệu cũng có người đem hàng đến ngay. »

Nhờ có cái quảng cáo, hiệu ấy đắt hàng một cách đặc biệt.

I.) Cách bán hàng trả tiền góp. — Một công-ty bán máy khâu, quảng cáo lên các báo rằng: bản hiệu có bán máy khâu thường dùng ở trong gia đình và cho trả tiền góp làm 3 kỳ. Nếu ai muốn tập khâu, thì trước khi chưa mua được máy, bản hiệu có thể cho mượn một chiếc và phải người đến nhà giặt khâu một tuần lễ.

K.) Cách dùng vé «giảm giá» làm vé «ưu đãi» -- Một hiệu đồng hồ Nước-Mỹ, năm nào cũng có hai kỳ bán hạ giá. Mà kỳ thứ hai thường để vào khoảng cuối năm, và có tặng thêm một cái vé «ưu đãi». Trước khi sắp bán hạ giá họ gửi riêng tờ đặt cho những khách quen, và đưa tặng một cái vé «ưu đãi». Ai cầm vé ấy đến hiệu mua hàng, đều được tính hạ một cách đặc biệt, và tùy theo số tiền mua hàng nhiều ít mà đưa biếu một thứ quà riêng. Vé «ưu đãi» này cũng tức là vé «giảm giá» đấy thôi song vì làm hơn khác kiểu một chút nên bạn hàng cũng lấy làm trân trọng. Xem thế đủ biết cách «chiêu khách» không cần phải làm cầu kỳ cho lắm, hễ làm được lạ tai lạ mắt và có nhiều hứng thú thì tất có công hiệu.

L.) Cách bán dăm giá kỷ-niệm.

Một hiệu bán vóc nhiều ở Nhật-Bản, nhân dịp kỷ-niệm đầy 20 năm, làm một cách bán hàng «dăm giá» rất mới lạ. Mùa đông năm trước, chia những hạt đông khách ra làm mấy khu, mỗi khu tuyển một người mặt-mũi rạng rỡ, ăn nói linh-lợi làm trợ-lý, để đi đưa danh-thiếp của hiệu cho các khách quen mà nói rằng: «Bản-hiệu định đến

sang năm thì làm lễ kỷ niệm mở hiệu đầy 20 năm, song cái ngày làm lễ chưa định hẳn là tháng nào, để đến gần ngày rồi sẽ tuyên-bố. Vậy xin đưa tặng quý khách một mảnh thiệp này để quý-khách sinh được cậu em, hoặc cô em đúng vào tháng ấy thì xin cầm thiệp này lại bản hiệu mà lấy tặng phẩm, con gái tặng một súc nhiều màu... và con gái tặng một súc nhiều màu... để làm kỷ-niệm, và đáp lại cái ơn quý-khách mua dúp từ xưa đến nay, v. v. Các người nhận được thiệp danh và nhờ thuyết-minh đều lấy làm một sự thú-vị; bắt đầu sang năm mới, ai nấy đều chú ý xem kỹ quảng-cáo của hiệu đó để xem họ mở hội kỷ-niệm về ngày nào tháng nào; nhưng quảng-cáo của hiệu ấy mỗi ngày một khác mà chỉ toàn là quảng-cáo về hàng-hóa cả, không hề thấy tuyên-bố về việc đó. Mãi đến tháng 12 năm ấy, mới thấy có cái quảng-cáo kỷ-niệm 20 chu-niên, chẳng những các nhà sinh con về tháng ấy đều mừng rỡ khác thường; mà nhờ cái mẹo làm cho khách xem kỹ quảng-cáo trong một năm nên các khách đến mua hàng cũng thường đông như kiến.

26. PHÉP QUẢNG-CÁO BẰNG ẢNH CHƠI (CÁC PỐT-TAN)

Cách dùng các pốt-tan làm quảng-cáo là một cách rất giản-dị mà lợi-ích rất nhiều; và bất-luận kẻ-trợ hay nhà-quê, hiệu lớn hay hiệu nhỏ, đều có thể làm được cả.

A.) Lợi-ích riêng của cách này. — Các pốt-tan chỉ là một thứ đồ gửi tặng bà con, vả nhân là vật tầm-thường, nên chẳng những người nhớn không thích, mà đến trẻ-con, cũng coi giẻ như rác; song nếu biết cách lợi dụng thì cũng không phải là không có ích. Cách này: trước hết, chọn lấy một ít ảnh chơi rất đẹp, đựng vào một cái hộp để ở trên bàn, bên cạnh có để bút mực và phong thư, tem dán thư, v. v. Khi khách vào mua hàng, bất luận mua nhiều

mua ít, đều thừa khi họ còn đợi gói hàng hay lấy tiền thừa, một người trọng-yếu đứng lên nói với khách rằng : « Nhân dịp gói hàng chưa xong, xin rước ngài hãy ngồi nghỉ chân soi nước, » nói đoạn, dẫn khách vào bên bàn đó, rót nước mời khách, và nói : « Sẵn có ít ảnh chơi rất đẹp và có cả tem dán, nếu quý-khách muốn gửi tặng bà-con, xin cứ tự-do. Hoặc quý-khách có lòng quá yêu mà viết thêm cho mấy chữ rằng, hôm nay mua hàng ở hiệu này và hiệu này có đủ mặt hàng mà giá bán lại hạ, thì bản-hiệu lại càng cảm ơn lắm. » Nói lời-thôi làm mất thì-giờ, vốn là một sự khách không bằng lòng; song vì cái cách ân-cần khiêm-tốn đã làm cho khách vui lòng, nên họ cũng quyết không từ chối. Vả khách thấy cách quảng-cáo khôn khéo như vậy, tất cũng nhớ mãi đến hiệu mình.

Dùng cách này, có mấy chữ cần phải nhớ kỹ: một là cái người đứng lên mời khách cần phải có vẻ mặt đáng yêu và giọng nói dễ nghe. Hai là cái câu « sẵn có tem dán thư và phong bì » là câu không thể quên được, Ba là cần nhất là có nhiều ảnh « thám hiểm Nam cực » sau khi đội thám hiểm vừa về. Bốn là những ảnh đó không cần phải chính mình chụp ra, dùng ảnh của hiệu nào cũng được, nhưng chỉ cần có một điều là làm một cái dấu nhỏ có chữ tên hiệu, số nhà và số giấy nói của mình mà in vào góc cái ảnh là đủ, chứ không cần phải thêm câu quảng cáo gì nữa.

B.) Cách lợi dụng hòm bỏ thư — Ngoài hàng để một quyển sổ để biên tên khách, cũng là một sự rất cần; song khách cũng không bằng lòng, là vì làm mất thì giờ của họ. Vậy cũng cần phải nghĩ một cách khôn khéo thì mới thi hành được. Ngoài hàng nên để một cái hòm bỏ thư, ngoài đề mấy chữ to tương rằng « Hòm bỏ thư của các quý khách » dưới, chưa mấy hàng chữ nhỏ rằng: « nếu quý khách có thư cần mà không kịp ra nhà giấy thép xin cứ bỏ vào hòm

này. Vì cứ cách 5 phút đồng hồ thì bản hiệu lại một lần mở hòm lấy thư, cho người đem ra nhà giấy thép. Bên hòm đó lại để sẵn phong-bì và giấy bút để cho khách viết thư. Nhân dịp đó, một người trông tên khách và tên người quen của khách ở trên phong-bì mà ghi vào sổ.

C.) So sánh thư giới-thiệu với chào hàng — Trong một cuốn tạp-chí thực-nghiệp của nước Mỹ có nói : Sự lợi dụng của quyển sổ tên các bọn hàng bất-quá chỉ được cái ích là biết số khách đến mua hàng mà thôi! dù có khéo làm đến đâu chăng nữa, thì cũng chỉ đến biết thêm được một số tên họ và chỗ ở là hết. Nhưng cái thư giới-thiệu này (tức là cách tặng-phẩm chơi vừa nói ở trên) thì lại gây thêm được một mối tình cảm, chứ không những là biết tên họ mà thôi; nên công-hiệu thường gấp hai cách lợi dụng làm sổ. Vả lấy lẽ đó mà xét, thì mấy mảnh-các phổ-tan thật không khác gì mấy tay «chào khách» rất giỏi. Không những là thế, mà mấy chữ giới-thiệu trong ảnh ại chia tay khách viết mà gửi đi, thì công-hiệu lại nhiều hơn là những nhời quảng cáo của nhà hàng tự nói lấy. — Nay lại thử đem ảnh đó so sánh với người chào hàng xem sao? Những tay «chào khách» thật giỏi thì không kể chi; song những tay chào khách soạng, thì cứ đem số lãi những món hàng mà họ đã bán mà trừ đi một món hoa-hồng cho họ, thì còn lại thật không được mấy; chứ dùng cách «tặng ảnh» mà đem món tiền mua ảnh mà trừ với tiền lãi, thì thật không tổn là bao. Vậy biết cách tặng ảnh đó có cái hiệu quả ngang với người đi chào hàng và lợi-ích thì có phần hơn vậy.

D.— Cách lợi dụng trọng yếu.— Bất luận hàng gì, hễ chủ nhân hay một người trọng yếu trong hiệu mà khéo chiêu khách, thì cũng đều có lợi ích. Khách mua hàng dù đàn ông hay đàn bà cũng vậy, ai cũng có tính tự tôn; nên vào hàng nào mà thấy những tay trọng yếu chào mời

một cách rất tử tế thì họ vui lòng, mà bạn sau có mua gì cũng cứ muốn đến hiệu ấy. Ấy phép lợi dụng ảnh chơi và các cách khác mà được nhiều công hiệu, phần nhiều là nhờ về chỗ đó.

Trừ ra những hiệu không nói chi, còn các chủ hiệu nhưn thì thế nào mỗi năm chỉ có vài ba lần đi sang đô hội khác để thăm thương hoặc mua hàng. Ấy những khi đi vắng đó tuy mất cái cơ hội chiêu khách, nhưng cũng có một cách lợi dụng rất hay, khi đi, mang theo một quyển sổ sao lên bạn hàng và một quyển sổ con mà mình đã ghi tính tịch riêng của những khách thân. Đến nơi khách địa, thừa lúc rỗi việc viết mấy chữ vào ảnh chơi (cá: pốt tan) mà gửi tặng những khách soàng; còn khách thân thì tùy theo tính thích riêng mà gửi đồ tặng ví như khách thích cái bìa dán ảnh thì mua ngay một cái rất đẹp mà gửi tặng và phụ thêm bức thư rằng: « Nhân sang thành phố mua hàng, thấy có bìa ảnh rất đẹp, sự: nhớ tiên-sinh cũng có cái thị hiệu ấy, vội mua một cái để gửi làm quà, xin tiên-sinh vui lòng nhận cho. Chuyến này, tôi mua được rất nhiều hàng mới lạ, định đến ngày rỗi thì về; nếu tiên-sinh cho rỗi thì giờ xin mời quá bộ tới bản hiện để xem hàng mới. » Lam thế, đến hôm về hoặc sau đó một vài hôm, thế nào ông khách đó cũng đến mua giúp được ít nhiều, mà có khi lại giắt cả hai ba ông bạn đến nữa. Chẳng những là thế, mà lại có nhiều ông khách cảm cái lòng tử tế, dù có cầu vật gì cũng cố đợi đến mình về mà lại mua giúp, để đáp lại tấm lòng qui hóa. Cách này, phí tổn không mấy mà lợi ích rất nhiều; cứ làm đừng sợ lỗ vốn.

CHƯƠNG THỨ TÁM

PHÉP TẶNG HÀNG TỐT NHẤT

Nhiều người cứ tưởng nhầm rằng: « tặng hàng » chưa chắc đã được cái lợi ích như ý mình dự định. Nhưng không

biết rằng: phép «tặng hàng» thực là một phương pháp tốt nhất trong các sách lược của nhà buôn. Dù là một vật nhỏ nhất như bao-diêm, nếu biết cách đưa tặng thì cũng đủ làm cho khách vui lòng; chứ nếu cái cách đưa tặng không khéo; hoặc nét mặt nhời nói đủ làm cho khách mất lòng, thì dù có tặng phẩm đắt tiền đến đâu cũng không có công hiệu.

A.) Giá trị và sức hấp dẫn của phép này. Những cách thực hành để cầu cho sự buôn bán ngày càng phát đạt, thật không biết bao mà kể, song xét cho kỹ thì không cách nào có công hiệu to được bằng phép «tặng hàng».

Những phương pháp làm cho đắt hàng ở trong sách này gồm 500 cách đều là những cách đã từng kinh nghiệm và đơn giản dễ làm. Song cứ đem 500 cách đó ra mà xét, thì cái số lấy phép «tặng hàng» làm nguồn gốc thực chiếm một phần to. Điều đó không phải là cái điểm đặc biệt của sách này, đem ngay những sách thương học phương Tây mà xem như sách «Sales plans», sách «1000 Ways and Schemes», sách «Schemes and selling-plans», đại để những phương pháp lấy phép «tặng hàng» làm căn cứ chiếm đến bảy tám phần mười cả. Cái lý-do đó là: nhân tình ai cũng thế, vô cớ mà được một món tặng không thì tất nhớ mãi mà cảm mãi; nên sách lược của nhà buôn, phần nhiều lợi dụng cái tâm lý đem tặng phẩm làm mồi để dử người.

B.) Cái xu-thế của phép này hiện nay và mai sau,—Phép tặng hàng không phải là phép thần thánh gì mà có thể lúc nào cũng dùng được đâu, nó chẳng qua là một cách «dử mồi» trong một lúc đấy thôi. Nên người ta thực hành cách này, thường chỉ hạn trong một tuần lễ, hoặc nửa tháng, hoặc một tháng mà dài lắm thì đến một kỳ 3 tháng là cùng, phép này khéo dùng ra thì thế nào cũng được chạy hàng và thêm đông khách, nhưng có mấy chỗ nên chú ý

là : những đồ dùng làm tặng phẩm tất phải là vật đẹp mắt mà lại ít tiền, cái thời gian « tặng hàng » không nên tiếp liền mà cũng không nên dài quá.

Vả các phép tặng hàng, không những là phép nào có thứ riêng của phép ấy mà thôi đâu, nên biết nhân cái nếp cũ của nó mà biến hóa đi ít nhiều, thì có thể dùng mãi mà vẫn có lợi ích mãi, chứ không cần phải đổi hẳn cách khác mới được. Thường thấy một nhà buôn nói rằng :

« Cái phép « tặng hàng » ở đời nay đã thành ra cái hoa trái mùa rồi không đủ động lòng khách mua nữa đâu. » Song câu đó thật nhầm, chứ lấy sự thực mà xét thì phép tặng hàng ở ngày nay còn là cái thời-kỳ ấu trĩ, chứ chưa đến thời kỳ lão đại. Thử xem các nước trong thế-giới, từ hiệu nhỏ cho đến hiệu lớn biết bao nhiêu là hiệu dùng phép tặng hàng mà hiệu nào dùng cũng thấy phát đạt cả, vả các sách thương học của các nước văn-minh cũng đều nói chú trọng về phép ấy, vậy biết phép ấy còn có cái thể một ngày một thịnh, mà cái biến tướng sau này lại chưa biết thế nào là cùng, chúng ta chờ nên vội chán.

C.) Cái lợi ích của phép « tặng hàng ». Phép « tặng hàng » là một phép phí-tồn rất ít mà chạy hàng rất nhiều. Ví như dự định bỏ ra 5 phần 100 giá hàng, chỉ mất độ hai ba phần 100 mà thôi ; vả dù có mất đến 5 phần 100 nữa thì cũng không có gì là thiệt hại. Hãy nói như đối với một người mua được 10 đồng bạc hàng mà mình đưa tặng người ta một cái quà đáng giá 5 hào, thì cũng như bán trừ hoa-hồng 5 phần 100 thôi chứ gì. Vả những tặng phẩm đó, mình cứ theo giá chợ mà đề, công chúng đã cho là hạ giá hơn giá mua rồi ; nhưng thực ra thì vốn của mình làm có đâu đến thế, cái hàng đánh giá 1 đồng tất cái vốn làm ra chỉ độ năm sáu hào đấy thôi. Vậy xét kỹ ra thì phép « tặng phẩm » thật đỡ tốn hơn mọi phép « hạ giá » khác mà lại được khác hơn.

D.) Nguyên tắc của phép « tặng hàng ». Phép này có thể đủ các khách đến mua hàng luôn mãi, vì càng mua nhiều thì lại càng được nhiều tặng phẩm. Nhưng có một điều cần nhất là phải có nhiều tặng-phẩm mới lạ, vì giá trị khác nhau, chứ nếu người mua một vài hào thì đưa tặng bao diêm, mà người mua một hai đồng lại cũng đưa tặng chục diêm thì đưa trẻ con cũng không thích chứ không cứ người nhớn.

2.) PHÉP TẶNG HÀNG ĐƯA VÉ

Một hiệu tạp-hóa nhỏ muốn cạnh tranh với các bạn đồng nghiệp mà không có cách tranh được ; sau nghĩ mãi mới được một kế sau này : Trước hết, dụng tâm sưu tập tên họ và chỗ ở của các bạn hàng quanh vùng ấy rồi gửi cho mỗi người một mảnh quảng-cáo rằng : « Bản hiệu định trừ ra một số tiền to để tặng các ngài đến mua giúp hàng, và bản hiệu lại muốn biết thêm nhiều bạn hàng mới để khuếch trương về đường doanh nghiệp nữa, nên mới có giấy quảng-cáo này để nhờ ngài làm ơn biên họ tên họ chỗ ở hai người nữa vào khoảng giấy bỏ không đó, khi nào ngài đến mua hàng thì mang lại cho, bản hiệu sẽ xin tính giá đặc biệt là trừ 35 phần trăm, ngài muốn lấy tiền hay muốn lấy hàng khác cũng được. Cái lệ « thù tặng » này chỉ hạn ở trong tháng này thôi, sang tháng sau thì vô hiệu. Vả giấy quảng-cáo này nếu ngài không mang lại được thì cho người nhà đem đến mà mua hàng cũng được, nhưng chỉ hạn có một người thôi, nếu hai ba người cùng mang một cái quảng-cáo thì chỉ một người thứ nhất là được hưởng cái quyền lợi đó v. v. Sau khi ra cái quảng-cáo đó, hiệu ấy cũng đông khách gấp mười khi trước.

3.) PHÉP TẶNG ÁO LÓT MÌNH (CORSET)

Một hiệu bán quần áo, nhân dịp bắt đầu mùa Hè, bèn in một thứ vé nhỏ mà gửi cho bọn phụ nữ nhà giàu, trong vé

đó nói rằng : « xin mời các bà các cô cầm vé này đến bán hiệu mà nhận cái áo lot mình mùa hè của bán hiệu kinh tặng ». Những vé đó, sau thu lại được đến 2 phần 3 mà lợi ích về sự buôn bán không biết bao nhiêu mà kể, là vì ai đến thì cũng mua hàng, chứ không có ai đến lấy không cái áo mà ra cả.

4.) PHÉP LỢI DỤNG CẦU GIẤY

Một hiệu tạp hóa nhờ có phép này mà đắt hàng một cách lạ lùng. Họ lấy giấy cứng chế thành quả cầu, trong quả cầu nào cũng có một mảnh giấy con, biên tên một thứ tặng phẩm hoặc một cách dảm giá. Khách vào mua hàng bất luận nhiều ít, đều đưa tặng một quả cầu để cho khách tự bóc ra mà xem. Mảnh giấy con trong quả cầu biên tặng phẩm gì thì được tặng phẩm ấy, và tùy theo cách dảm giá đã biên đó mà tiết bớt tiền mua hàng. Khách lấy thể làm thích lắm, vì có nhiều người muốn mượn cách ấy để bói xem vận mình may rủi thế nào.

5.) PHÉP TẶNG VÉ ĐI TẮM

Mùa Thu năm trước một công-ty bán phấn ở Nhật-Bản quảng-cáo ra rằng sẽ đề riêng 3000 bạc để làm tặng phẩm. Nhưng khi khách đến mua hàng thì không thấy tặng phẩm gì cả. Đến khi mở hộp phấn ra thì mới biết trong hộp nào cũng có mấy cái vé « vào tắm ở các nhà tắm trong thành ấy, khi ấy trời đang nực các nhà tắm đều tặng giá, mà vé ấy vẫn giữ được giá trị như thường, nên khách mua hàng cũng lấy làm ưng ý.

6.) PHÉP BÁN ĐỒ ĐI MƯA

Các hiệu bán đồ đi mưa như áo tơi, giày cao cổ, ghệt quần chân v. v. thường hay nhân dịp mưa tuyết mà yết thị bán hạ giá. Nhưng muốn đông khách hơn nữa, thì nên có một số hàng để làm tặng phẩm mà những tặng phẩm cùng một hạng thì để cho khách tùy thích mà chọn lấy

một cái cần dùng cho mình. Còn cái kê đồ tặng phẩm thì nên kê ra một cái bảng và chưa thêm rằng : ai mua hàng từ 1 đồng trở xuống thì được tặng phẩm mỗi đồng bạc là 8 xu, mua từ 1 đồng đến 5 đồng thì được mỗi đồng là một hào, mua từ 6 đồng đến 10 đồng thì mỗi đồng được 12 xu, mua từ 10 đồng đến 50 đồng thì mỗi đồng được 15 xu, mua từ 50 đồng đến 100 đồng thì mỗi đồng được 20 xu, mua từ hơn 100 đồng trở lên thì được mỗi đồng 25 xu, mua từ 1.000 đồng trở lên thì được 30 xu. Và những đồ để làm tặng phẩm lại toàn là những thứ cần dùng trong thời-kỳ mưa rét, nên khách lại càng thích lắm.

7.) PHÉP PHÁT GIẤY TẶNG PHẨM BẰNG MÁY BAY

Dùng máy bay để rải giấy quảng-cáo là sự đã có nhiều người làm qua, nay đem cách ấy mà rải giấy tặng phẩm chắc công hiệu lại tốt hơn nữa, vì lợi dụng những cái người đời đang thích, đó là khéo khôn của nhà buôn. Nhưng muốn dùng cách này, thì trước khi thực hành nên quảng-cáo lên các báo và trang hoàng cái máy bay đó cho thật đẹp mà để cho công chúng đến xem mấy hôm,

8.) PHÉP TẶNG ĐỒ KỶ NIỆM KHI MỞ

KHAI CHƯƠNG

Một hiệu tạp hóa, trước khi mở hiệu, đã phát rất nhiều giấy quảng cáo, đến hôm « mở hiệu » thì ai đến mua hàng cũng đều đưa tặng một món quà kỷ niệm. Nội dung cái quảng-cáo như sau này :

« Hiệu tôi tên là mỗ, ở phố mỗ định ngày 1 tháng 9 thì khai trương. Đến ngày hôm ấy, ai đến mua hàng bản hiệu cũng có đưa tặng một thứ đồ quý để làm kỷ niệm. Các đồ tặng-phẩm xin kê ra như sau này :

Về phần các quý ông — Nội trong ngày khai trương ông nào vào mua hàng cũng xin tặng một hộp thuốc lá rất ngon, và sẽ tùy theo số tiền mua hàng nhiều ít mà đưa

tặng những đồ kỷ niệm như: bút máy, dao con, ví da hộp đựng thuốc lá, bót hút thuốc lá v. v.

Về phần quý bà — Nội trong ngày ấy các bà đến mua hàng đều đưa tặng một bó hoa văn khôi và một hộp trong có nhiều thứ đồ dùng lặt vặt ; 50 người vào mua trước hết, lại có tặng mỗi người một lọ nước hoa và một hộp phấn, và tùy theo số tiền mua hàng mà tặng các đồ cần dùng khác.

Về phần các cô các cậu — Các cô các cậu theo cha mẹ đến mua hàng hôm đó, bản hiệu đều có tặng một cái ảnh rất đẹp và một thứ quà rất ngon nếu số tiền mua hàng được từ 10 đồng trở lên, sẽ được tùy ý chọn lấy một thứ đồ chơi ở trong tủ bày đồ tặng phẩm. »

9.) PHÉP TẶNG TIỀN XEM TƯỚNG

Những phương pháp chiêu khách của nhà buôn ngày nay thật càng ngày lại càng nhiều trò mới lạ. Mà tựu trung có cách tặng tiền xem tướng)) này cũng là một cách đã xét kỹ những chỗ nhỏ nhất của tâm lý người ta mà làm đúng cái sở thích đùa thiên hạ. Cái quảng cáo của họ nói rằng:

((Ông thầy mỗ xem tướng rất hay, mười câu đúng đến chín rưỡi, đã được xã hội công nhận là một người xem tướng giỏi nhất đời nay. Nay bản hiệu định từ ngày mỗ tháng mỗ mời ông ấy đến hiệu để xem tướng giúp cho các bạn hàng. Trong những ngày ấy, buổi sáng từ 7 giờ đến 11 giờ buổi chiều từ 2 đến 6 giờ các qui khách đến mua hàng từ 5 hào trở lên, đều được ông ấy xem tướng giúp một cách rất kỹ mà không mất tiền)). Cách ấy nhất là các hiệu ở nhà quê tỉnh thoảng làm mấy hôm thì công hiệu lại càng tốt lắm.

10.) PHÉP TẶNG VÀNG

Một hiệu bán quần áo tây, thấy cách dùng các đồ hàng làm tặng phẩm đã thường lắm rồi, bèn nghĩ ra một cách mới là lấy vàng làm tặng phẩm,

Trước hết quảng cáo ra rằng: đến giờ mỗi ngày mỗi tháng mỗi hễ ai vào mua hàng từ 20 đồng trở lên thì bản hiệu sẽ tặng một miếng vàng thắm đáng giá 5 đồng nếu mua gấp hai số tiền đó trở lên, thì tùy ý quý khách muốn đem chế làm vật gì, như nhẫn trạm khuy áo, v. v. đều không mất tiền công, vả lại tặng thêm một cái giải buộc cổ áo rất đẹp nữa.

11) PHÉP IN NGÀY GIỜ VÀO ĐƠN HÀNG

Phép này nhất là ở nước Mỹ thì thịnh hành lắm. Họ làm một con dấu bằng cao-xu để in năm tháng ngày giờ, rồi quảng-cáo lên các báo rằng: « Hạn từ ngày mỗi tháng mỗi đến ngày mỗi tháng mỗi, ai đến mua hàng, cũng có in năm tháng ngày giờ phút và đơn mua hàng. Đến ngày hết hạn, bản-hiệu sẽ mời mấy nhà báo đến làm chứng, để rút thẻ thi giờ. Hễ trong đơn hàng có số giờ và phút đúng với giờ phút trong đơn thẻ hoặc sai từ 5 phút trở lại, đều có tặng phẩm. Tặng phẩm chia ra 7 hạng, hạng nhất đáng 100 đồng và hạng bét đáng 1 đồng. » Cách này cũng công hiệu lắm, song có một chỗ nên chú ý là dấu chữ ở trong đơn hàng, cần phải nhận kỹ, không thì mắc lừa.

12.) PHÉP TẶNG VÉ 5 XU

Phàm khách đến mua hàng từ 1 đồng trở lên, đều đưa tặng một cái vé 5 xu của hiệu mình đã in sẵn; ai tích 20 vé đó thì đem lại hiệu mà đổi lấy một thứ tặng phẩm đáng giá 1 đồng hay muốn lấy hàng gì cũng được. Ai mua không đủ một đồng thì không được vé 5 xu, nhưng được tùy ý lấy ngay một vật đáng 3 xu trở xuống, hay mua một vật khác mà trừ đi ba xu cũng được; Phép này so với phép dùng diêm làm tặng phẩm thì nhiều người thích hơn.

13.) PHÉP DÙNG ĐỒ PHỤ THUỘC LÀM TẶNG PHẨM

Phép này tùy theo sức mình mà chọn ra một số hàng phụ thuộc để làm tặng phẩm. Đồ phụ thuộc có hai thứ:

một là những cái lặt vặt ở trong một bộ, hai là những cái có quan hệ với bộ ấy. Ví như đối với người mua áo thì tặng cổ cứng, hoặc huy gài, đối với người mua giày tặng bi-tất hoặc kem đánh giày v. v. cách này cũng nhiều người thích.

14.) PHÉP TẶNG HÀNG CỦA SỬNG CHẾ TẠO CÁC ĐỒ DÙNG Ở NHÀ TRƯỞNG

Các sửng chế tạo đối với các hiệu buôn cũng thường dùng cách « tặng hàng » để mở rộng con đường tiêu thụ. Những phép của các sửng phần nhiều tương tự như nhau, song tựu trung có hai phép khôn khéo hơn hết, là phép của sửng chế tạo các đồ dùng ở nhà trường, và phép của sửng chế tạo những đồ trang sức...

Một sửng chế tạo các đồ dùng ở nhà trường, để riêng ra 60.000 cái bút máy để bán giá đặc-biệt, rồi quảng-cáo rằng : trong số 6 vạn cái bút máy đó có 300 cái được thưởng hạng nhất, mỗi cái được 5 đồng bạc, 500 cái thưởng hạng nhì, mỗi cái được một cái bút hút thuốc lá bịt vàng ; 5.000 cái thưởng hạng ba, mỗi cái được một cái cặp giấy bằng bạc ; 10.000 cái thưởng hạng tư, mỗi cái được một hộp bút trì đáng giá 24 xu ; Còn bao nhiêu đều được thưởng hạng năm, mỗi cái được một lọ mực bút-máy Thời-kỳ bán hàng đặc biệt đó, bắt đầu từ ngày 1 tháng 10 năm nay, đến ngày 30 tháng 2 năm nay thì hết hạn. Đến ngày 5 tháng 1 sang năm thì rút thẻ để xem số nào được thưởng hạng nào. Từ ngày 25 tháng 1 đến ngày 30 là thời-kỳ phát thưởng, ai được thưởng hạng nào thì đến mà lấy tặng phẩm.» Bắt đầu từ ngày 1 tháng 10 trở đi, ai đến mua một cái bút máy thì được thêm một cái vé số, để dự-bị về việc rút thẻ. Tổng cộng số tiền tặng phẩm đó là 15.000 đồng, chia đều ra thì mỗi cái bút máy được tặng phẩm 23 xu, nghĩa là đảm giá chưa đến 5 phần 10) vậy.

15. PHEP TẶNG HÀNG CỦA SƯỞNG CHẾ TẠO ĐỒ TRANG SỨC

Phép này cũng tương tự như phép trên, song vì cách sắp đặt khôn khéo, nên công hiệu có phần hơn nhiều. Những-phép này hiện nay đã đến thời-kỳ hoàn bị, nên kể hết ra thì nhiều lắm, nên đây chỉ nói về những qui tắc hệ trọng mà thôi.

A. Cách tặng hàng lần thứ năm của một hiệu kia — Đây là cách bán hàng hạ giá mà có phụ thêm các đồ tặng phẩm của một sưởng chế tạo đối với các hàng buôn cất. Tặng phẩm cũng dùng cách « mở số » ai trúng số nào thì được phần thưởng số ấy. Tặng phẩm chia ra 6 hạng. Hạng nhất 1 số, được tặng phẩm đáng giá 20 đồng; hạng nhì 5 số, mỗi số được một phần tặng-phẩm đáng giá 10 đồng; hạng ba 20 số, mỗi số được tặng phẩm đáng giá 5 đồng; hạng tư 50 số, mỗi số được tặng phẩm đáng giá 2 đồng, hạng năm 100 số, mỗi số được tặng phẩm đáng giá 1 đồng; hạng bét 824 số, mỗi số được tặng phẩm đáng giá 5 hào. Số hàng bán có phụ thêm vé số đó là 1 vạn hòm sà phòng.

B. Phép tặng thêm của một hiệu kia — Một hiệu cũng dùng cách « tặng hàng như trên đã nói, nhưng ngoài ra lại có đồ tặng thêm, nghĩa là : sau khi đã mở số trên rồi nhưng người trúng số đó lại được cùng nhau rút số lấy đồ tặng thêm nữa. Đồ tặng thêm cũng chia 3 hạng : hạng nhất 3 số, mỗi số một cái nhẫn vàng; hạng nhì 5 số, mỗi số một cái đồng hồ vỏ bạc; hạng ba 20 số, mỗi số được một cái vé « mua hàng » 2 đồng.

C. — Phép tặng hàng của một hiệu son phấn. Tặng phẩm và cách « mở số » cũng như phép trên, duy sau khi « mở số » chính lại có một cuộc « mở số » phụ, mà tặng phẩm trong cuộc « mở số » phụ lại to hơn cuộc « mở số » chính. Cuộc « mở số » phụ, qui-tắc cũng như cuộc « mở số » tăn g

thêm của phép thứ hai. Tặng phẩm thì chia ra 2 hạng: hạng nhất 3 số, mỗi số được một xe hàng đáng giá 20 đồng hạng nhì 20 số, mỗi số được một cái bút máy, đáng giá 2 đồng 5 hào.

D. — Phép tặng hàng của hiệu Hoắc-khắc. — Hiệu này năm nào cũng có một kỳ bán hạ giá, là từ ngày 20 tháng 9 đến ngày 30 tháng 11. Tặng phẩm và mở số đại khái cũng như những phép trên, nhưng có một điều tiện hơn là dùng vé « mua hàng » làm tặng phẩm để cho các người chúng số có thể tùy ý chọn lấy những thứ hàng ưng ý mình,

E. Qui tắc phổ thông. — Về phần thực hành, tuy mỗi hiệu một khác; song qui tắc chung thì đại khái như sau này :

Thời kỳ bán hạ giá. Đại khái hạn độ 2 tháng, nhưng cũng có hiệu thì hạn đến bán hết số hàng đó.

Ngày mở số. — Đến ngày mở số tất có mời mấy nhà báo và mấy bạn đồng nghiệp đến làm chứng.

Chỗ mở số. — Phần nhiều mở nhờ ở một nhà báo nào đó. Tuyên bố những người chúng số. Sau hôm mở số, liền tuyên bố lên các báo. Hạn lấy tặng phẩm. Trong một tháng sau khi mở quá hạn thì mất.

PHÉP TẶNG HÀNG CỦA HIỆU KHẮC LẶC BỘT

Trong phép này, có phép « tặng hàng » của Khắc-Lặc-Bột là biến hóa nhiều mà hiệu quả nhiều hơn cả. Song phép của hiệu ấy phiền phức quá, không thể kể hết được, đây nói qua những mục lớn như sau này :

Cái đặc-sắc thứ nhất là : 500 trăm kiện hàng bán chiêu khách, trong kiện nào cũng có cái vé tặng năm cái nệm-ghế vả hễ số hàng đó, khách đem về bán lại, trong một tháng mà hết hàng, thì hiệu ấy lại tặng thêm nhà buôn cất đó một số vé « xem hát » nữa.

Cái đặc sắc thứ hai là : hiệu Khắc-Lặc-Bột có chế những tủ « bày hàng » nhỏ mà rất sinh, hễ ai mua cất một lúc được hai kiện hàng trở lên, đều đưa tặng một cái. Cách này, không những là tặng các hàng « bán lẻ » cho họ vui lòng, mà lại có ý nhờ tay họ quảng-cáo thêm cho mình nữa.

Nói tóm lại thì phép « tặng hàng » của hiệu Khắc-Lặc-Bột, đã khôn khéo rất mực, lại thú-vị bội phần, thật có cái giá-trị đặc-biệt vậy.

17. NHỮNG PHÉP TẶNG ĐỒ VẬT

A.) Phép tặng khi cầu nhỏ. — Một hiệu tạp hóa nước Mỹ, hễ thấy khách ẵm con đến hiệu mua hàng được từ 5 hào trở lên, đều đưa tặng một cái khi-cầu con tí của hiệu ấy chế ra. Tặng phẩm này tuy rất tầm thường thế mà trẻ con thích lắm ; chỉ trong vài hôm đã thấy khi-cầu của hiệu ấy bay như bướm bướm ở khắp vùng ấy. Thật là một cái quảng-cáo rất tốt.

B.) Phép tặng vé xe-điện. — Một hiệu bán hải vị ở thành Đông-kinh nước Nhật, dùng một thứ giấy đẹp mà in quảng-cáo rằng : « Đến ngày mỗ là ngày bán-hiệu khai trương, ai cầm giấy này đến hiệu mua hàng đều được giảm giá 8 p ăm 100, và được tặng một cái vé xe-điện đi suốt ngày hôm ấy » Mặt sau giấy đó thì tên hàng và giá hàng.

C.) Phép tặng hàng dư trẻ con. — Một hiệu bán bánh ở Nhật-Bản, chế ra rất nhiều túi nhỏ để đựng mấy thứ bánh ngọt. Khách vào mua hàng bất luận nhiều ít, đều đưa tặng một túi. Cách này dư trẻ rất tốt, chẳng những là trẻ con mua gì tất đến hàng ấy, mà đến người lớn cũng thường bị trẻ con lôi kéo đến đấy mà mua.

Đ.) Phép tặng dù giấy. — Đây là một cách tặng hàng, rất mới, rất hay của một hiệu bán đồ trang sức ở nước Nhật. Họ dùng nhiều thứ thuốc rất đẹp mà in những nhời

quảng-cáo vào giấy phất dù. Ai mua hàng được từ một đồng trở lên, đưa tặng 1 cái dù. Khi ấy mới bắt đầu sang hè, ai không cần dù để che nắng. Cái cách quảng-cáo ấy thực khéo lợi dụng tiết giờ.

E.) Phép tặng hoa. — Một hiệu bán các thứ đồ dùng của đàn-bà, nhân dịp sắp đến lễ Phục-sinh, định lễ : mỗi buổi tối có 2 giờ bán tặng phẩm, ai mua hàng từ 3 hào trở lên đều đưa tặng một bó hoa tươi. Phép này không tốn mấy mà bọn phụ-nữ lấy làm thích lắm.

F.) Phép tặng hàng rất thú. — Một hiệu bán mũ, nhân dịp bán hàng giảm giá, cheo ngay ba cái mũ lơ-lửng giữa nhà, mũ có cái to cái nhỏ mà giây cheo cũng cái cao cái thấp. Khách vào mua hàng, bất luận nhiều ít, đều được đến thử mũ, hễ tầm cao của mình vừa tới mà mũ lại vừa đầu, thì được lấy cái mũ ấy. Phép này rất thú, nên khi nào cử hành thì hàng cũng đông như đám hội.

9.) Cách dùng vé « xem tạp chí » làm tặng phẩm. — Đối với học-sinh hoặc những người trung sản, hay mua hàng của mình, mà đưa tặng họ một cái vé « mua tạp chí » thì họ thích lắm. Nhưng không bằng biểu không đi một chút, dùng cách tặng vé « vào xem các tạp chí » như lệ xem sách ở thư-viện thì tốt hơn. Để riêng một cái phòng, và mua đủ các thứ tạp chí để đầy ; phàm khách vào mua hàng được từ 3 hào trở lên, đều đưa tặng cái vé, tích được 10 cái vé ấy thì đổi được một cái vé « vào xem tạp chí trong một tháng. Làm thế, đối với các tạp chí cũng có một phần lợi ích là mình có thể đăng quảng-cáo theo giá hạ hoặc không mất tiền.

Phép tặng kếp. — Đối với những người mới mua hàng, không đưa tặng phẩm ngay, chỉ đưa tặng một cái thẻ hiệu thôi : ví như : mua một hào thì tặng 1 cái thẻ, mua 2 hào tặng 2 cái thẻ, v. v., đến cuối tháng mới tuyên-bố một ngày bày đồ tặng phẩm để cho khách đem những thẻ đã được

trong một tháng lại, hễ số thẻ hợp với số hiệu của tặng phẩm nào, thì được tặng phẩm ấy. Phép này không có gì là kỳ-dị cả, nhưng một tặng phẩm mà đủ khách đến 2 lần cũng là cách khôn vậy.

PHÉP CHẾ RIÊNG MỘT THỨ DAO CON ĐỂ LÀM TẶNG PHẨM

Đây là một phép « tặng hàng » rất tốt, rất có công-hiệu về sự giữ được khách quen. Vậy tường-thuật ra sau để kết thúc chương này.

A.) Mục đích phép này và người sáng-chế. — Những phép « chiêu hàng » của các hiệu buôn bên Mỹ càng ngày lại càng lắm kiểu mới lạ. Nhưng gần đây có phép « tặng bằng dao con hạ giá », so với các cách « giảm giá » khác, lại công hiệu nhiều hơn. Bất luận hiệu buôn hàng gì, hay sưởng chế-tạo hàng gì, và ở địa-phương nào, hễ dùng đến phép này cũng đều có lợi ích cả.

Phép này có 2 mục-lich : một là quảng-cáo, hai là làm cho khách thích mua hàng hiệu mình.

Phép này mới có độ 3 năm nay, do chủ-nhân một hiệu bán quần áo ở nước Mỹ là ông Đạt-nhĩ-Đốn sáng nghĩ ra. Vì ông thấy các hiệu buôn thường dùng dao con để làm tặng phẩm hoặc treo giải thưởng, hoặc làm quảng-cáo, đều có công hiệu, nên mới nghĩ biến-hóa đi một chút mà thành ra cách này.

B.) Một thứ dao con để làm tặng phẩm. — Hiệu ấy nhờ một sưởng « chế tạo đồ sắt » đúc một thứ dao con rất tốt, cán dao mạ bạc, so với dao bán thường thì đẹp và sắc hơn nhiều. Cán dao, một mặt có khắc chữ « dao tặng-phẩm của hiệu... », một mặt khác thì có mấy hàng chữ nhỏ rằng : « Khách cầm dao này đến bản hiệu mua áo đàn ông, áo đàn bà, cùng các thứ áo khoác ngoài, bất luận giá tiền nhiều ít, mua đã mấy lần, mỗi cái đều được giảm giá 1 đồng bạc. »

C. Phép tặng giao — Lần đầu hiệu ấy chỉ làm độ vài trăm con dao, chỉ tặng khách trong mấy hôm thì đã hết hẳn. Sau đó kế tục làm mãi, nhưng lần nào cũng chỉ làm ít thế thôi — Về phần quảng-cáo cũng không rộng mấy, họ chỉ đăng có một vài báo và yết thị ra trước cửa hàng. Và nhờ quảng-cáo cũng rất đơn, đại khái cũng như mấy câu đề ở chuôi dao đấy thôi.

D.) Công hiệu trong năm thứ nhất. Hiệu ấy bắt đầu thực hành phép này vào hồi tháng 6. Từ khi ấy đến cuối năm đã tặng hết 4 500 con dao, tức là đã được 4.500 người khách quen vậy. Theo sổ thống kê trong năm ấy thì thành tích như sau này.

1. Số khách đến mua hàng hơn 10 lần, được 100 người.
2. Số khách đến mua 5 lần trở lên hơn 200 người.
3. Số khách đến mua 2 lần trở lên đến 5 lần, hơn 500 người
4. Những khách mua một hai đồng bạc, thì chưa từng thấy dơ giao ra cả.
5. sự buôn bán so với nửa năm trước tăng lên được 4 phần mười.

E.) Phép mô phỏng của các sưởng chế tạo Các sưởng chế tạo bên Mỹ thấy phép ấy công hiệu như vậy, đều bắt chước mà làm, mà cũng thấy có hiệu quả tốt đẹp cả. Một sưởng chế mũ tên là Huệ-nhĩ-Tốn cũng bắt chước phép này : khách đến mua lần thứ nhất, bất luận mấy chiếc đều đưa tặng một con giao « giảm giá » của hiệu mình ; từ lần thứ hai trở đi, cứ mua một cái mũ thì được hạ giá 2 hào Dao con là vật thường dùng cho một người mà nhất là học trò nhỏ thì lại cần lắm ; được dao tốt, lại được cái lợi mua hàng hạ giá mãi mãi, thì chẳng thích mua, và chỉ trong ít lâu, học trò thấy nhiều người đội mũ Huệ-nhĩ-tốn, lại bắt chước nhau mà theo một cả, nên mũ Huệ-nhĩ-tốn lại càng thịnh hành.

CHƯƠNG THỨ CHÍN

PHÉP BÁN SON

Các hiệu Tây, mỗi năm thường có vài lần đem những hàng còn sót lại ra bán hạ giá, tục gọi là « bán son ». Cách này thịnh-hành đã lâu đây kể qua mấy cách có đặc sắc hơn một chút.

1.) Tính chất và yếu-điểm của phép này — A. Bán chạy những hàng còn sót lại, tuy bán hạ giá mà thực có lợi. Vì nghề chế tạo-đời nay cạnh-tranh dữ lắm, nên nhiều thứ hàng tháng trước thì đắt như tôm cua, mà tháng sau chẳng ma nào hỏi đến, nhưng thứ hàng xem chừng hơi khó bán giữ kỹ trôi tròn xỏ tũ mà để tiền ngâm hàng năm, thì chẳng hà bán giẻ mà lấy tiền ngay để buôn thứ khác. Mà nhất là những hàng hóa mau nát như hàng vải, hàng giấy thì lại càng nên bán chạy lắm, nên các hiệu buôn quần-áo rất hay dùng cách này. — B. Đã gọi là bán son thì giá tất hạ hơn giá thường, đó là sự hết thầy mọi người đều biết rồi nên ta có thể lợi-dụng cái trí-thức đó nhân dịp hiệu khác bán hàng hạ giá để chiêu khách bỏ tiền mua lấy một ít để d nh l m hàng bán son ; cũng là một cách rất lợi vậy. — C. Sự bán son có hai mục đích : một là bán chạy những hàng hơi cũ, hơi nát, bán không chạy, hay một số hàng to mà còn sót lại một ít. Hai là để tiền mà buôn những hàng dễ bán hơn. — D. Bán son, không những là một cách bán chạy hàng hóa, mà lại là một cách giúp đỡ cho sự buôn-bán. Ví như : trong thời kỳ ế hàng mà thi-hành cách này, thì thật không khác gì một người đang ốm mệt, bỗng được một thang thuốc bổ, thì tự nhiên tinh thần lại mạnh mẽ như thường. Song nhiều hàng hóa chưa dễ dành được nhiều, thì không nên làm vội. Đại khái mỗi năm nhiều thì hai lần ít thì một lần, chứ không nên làm nhiều quá, và có một điều cần dùng nhất là giá bán phải hạ một cách

đặc biệt, thì mới dễ có công hiệu. Sách kinh-tế-học đã nói : cái thiệt thòi sớm nhất, tức là cái thiệt thòi ít nhất ấy» bí quyết của phép này chính ở chỗ đó.

Cách bán hạ giá này, chỉ là một cách làm cho chạy hàng thôi ; song cũng có thể lợi dụng dịp ấy mà làm cho đắt hàng thêm nữa. Nghĩa là : trong khi bán son đó, chọn sẵn lấy một số hàng rất đẹp, rất tốt, để bán theo giá thường. Đó cũng là một cách câu khách rất diệu vậy.

Về sự bán son, cũng nên có quảng cáo, để giúp sức. Và khi ấy, trong hiệu nên bày bầy rất nhiều và rất đẹp, để ghẹo mắt công chúng, giá hàng thì nên làm những biển đề giá rõ ràng : thí dụ : « Chính giá 5p00. Giá đặc biệt 3p00 »

E) Phép bán son, đại để là mượn những hàng thường dùng của mọi người và cái giá hạ đặc biệt để làm mới câu khách. Nên hiệu nào đã dùng phép này mà lại ít số hàng thường dùng cho mọi người và giá hàng không hạ được mấy, thì thể nào cũng thất bại.

2) Phép bán chạy những hàng thường dùng — Phép này là đem những vật rất thường dùng như : hoa giấy, khăn tay, v. v. mà bán hạ giá một cách đặc biệt, (của một đồng chỉ bán 5 hào) để dẫn khách đến hàng mà mua những thứ khác nữa. Nhưng trước bán thế, nên quảng cáo rất rộng và hạn định trong ngày nào, từ mấy giờ đến mấy giờ, thì mới có công hiệu.

3) Phép bán hàng đại giảm giá. Một hiệu tạp hóa ở Nhật-Bản, quảng cáo trên các báo rằng : « Bản hiệu định từ ngày mỗ tháng mỗ đến ngày mỗ tháng mỗ, làm thời-kỳ bán hàng hạ giá kỷ-niệm năm chu-niên của bản-hiệu. Hết thầy các thứ hàng hóa, đều hạ giá một cách đặc-biệt chỉ bán 7 phần 10 của nguyên giá thôi. Mà những hàng hóa đó, nếu quý khách đem về so với hàng của hiệu khác mà quả xấu hơn, thì trong một tuần lễ còn có thể đem tr ả

bán-hiệu mà lấy tiền lại. Xưa nay, các hiệu đề chữ « đại-dảm giá » ở cửa, phần nhiều chỉ nói hão thế thôi, chứ thực ra thì chẳng dám bớt xu nào cả nhưng hiệu này thì không thế, họ có đảm giá 2 phần 10 thật, nên hiệu quả mỹ mãn một cách khác thường.

CÁCH BÁN SON CỦA MỘT HIỆU BUÔN TƠ VẢI

Một hiệu buôn tơ vải ở Đông-kinh, nhân dịp sang hè định 5 ngày để bán son các hàng hóa năm trước còn lại giá hàng đều bán hạ đi 45 phần 100. Xưa nay, các hiệu tơ vải bán chạy những hàng hóa còn lại, thường nói là bán giảm giá, chứ không mấy người chịu nói là bán vét, mà cũng không ai chịu bán đảm-giá nhiều thế bao giờ. Hiệu này làm thế cũng là một sự mới có, Song kết-quả cũng có nhiều sự lợi ích.

Nói rút lại thì chỗ đó có 3 nguyên nhân : 1.- Hai chữ bán vét ‘.‘ là một cách chiêu khách rất hiệu; Vì ai nghe thấy 2 chữ ấy cũng biết ngay là hàng bán rất rẻ rồi. 2.- Thời-hạn của họ chỉ trong 5 ngày, ai nghe thấy tin cũng vội đến mua ngay, kéo sợ hết hạn 3.- Giá hàng so với giá chợ quả có rẻ nhiều.

Có người nói rằng : dùng phép này, thường hay có cái kết quả không tốt, là vì bán những thứ hàng không hợp thời, giảm giá ít thì không ai mua, mà giảm giá nhiều thì mất cả vốn. Song lấy sự kinh-nghiệm của hiệu này mà xét thì mấy hôm đó, hàng mùa đông bán được nhiều hơn hàng mùa Hè hàng đắt tiền bán được nhiều hơn rẻ tiền, thì biết câu bình-luận kia cũng không đúng.

5. PHÉP BÁN SON RÚT SỐ

Một hiệu kia, đến thời kỳ bán son, đem hết thầy cả hàng còn lại bày la-liệt ở khoảng giữa nhà, và phát ra nhiều giấy quảng-cáo có thú vị để khơi cái lòng hiếu-kỳ của mọi người. Quảng cáo của họ như sau này : « Bắt đầu

từ 10 giờ trưa ngày mỗ tháng mỗ, bản hiệu sẽ có hàng hoá rất tốt, đem ra rút sổ mà bán hạ giá trong một giờ đồng hồ. Những hàng hoá đó đã bày sẵn cả ở gian giữa cái ít tiền nhất là 1 hào, cái nhiều tiền nhất là 2 đồng, đều bán hạ hơn giá thường 45 phần 100. Các ngài muốn mua gì thì xin mời đến đúng giờ, quá giờ một phút cũng không thể nào mua được giá ấy nữa ». Đến hôm ấy, khách kéo đến quả đông như đám hội; một người tài-phú đứng sẵn bên cái đồng-hồ to, vừa thấy chuông đánh 10 giờ, liền rút một cái thẻ ở trong ống thẻ, rồi đem những hàng cùng số với số trong thẻ ra mà gọi bán; bán hết số ấy, lại rút thẻ khác, vừa đến lúc chuông đánh 11 thì thôi. Cách này, hàng bán không mấy, mà cũng đủ được nhiều khách.

CÁCH BÁN SON KHÔN KHÉO

Một hiệu tơ-vải hàng cũ còn lại nhiều quá, thể tất bán giẻ mà lấy nửa tiền vậy; nhưng lại sợ những chữ « bán dầm giá », « bán nửa tiền », đã từng có nhiều người lạm dụng, nên khá h không hám mấy; bèn nghĩ ra một cách khôn khéo ra quảng-cáo trước rằng: « Trong một tuần-lễ từ ngày mỗ đến ngày mỗ, ai mua hàng của bản-hiệu cũng được thêm một thứ tặng-phẩm ngang với giá hàng đã mua ». Ai nghe thấy nói mua một được hai mà chẳng lấy làm thích, nhưng kỳ-thực cũng là cách bán hạ 50 phần 100 đây thôi. Cách bán chạy hàng cũ như thế, thật cũng khôn khéo vậy.

PHÉP BÁN SON RẤT TỐT CỦA CÁC HIỆU NHỎ

Gần đây, vì giá bạc cao hạ không chừng, nên những hàng bán hạ giá mỗi ngày một nhiều, và cái cách mua hàng hạ giá của hiệu khác để làm hàng bán son của hiệu mình như cách đại dầm giá của người Mỹ đã kể ở trên cũng đã nhiều người bắt chước. Song tựa trung có cách sau này thì thật là một cách rất tiện cho các hiệu buôn nhỏ. Hiệu này là một hiệu nhỏ ở một phố vắng, nhưng

hàng hóa của hiệu ấy toàn là những hàng vật như : nước hoa, sà-phòng, v. v. khi bán son, người chủ đứng ở bên bàn bày hàng thuyết minh những sự cần-dùng của thứ hàng cho khách nghe, giá bán đã hạ mà chuyện nói lại thú, nên khách sùm lại mua đông lắm. Ví như : người chủ cầm cái mũ mát của trẻ con giơ lên mà nói : « Mũ này một đồng một chiếc, các ngài thử nghĩ : uống một trai nước tranh cũng mất 12 vu, ăn một quả dưa hấu cũng mất hơn hào chỉ, thế mà mũ này chỉ có một đồng bạc, trẻ con đội được suốt một mùa Hè, thì giẻ biết là chừng nào. Vả nếu các ngài mua mà gửi về nhà-quê làm quà cho những nhà có trẻ, ít ra cũng được 10 câu cảm ơn ; thế là một hào một câu cảm ơn, tưởng cũng không lấy gì làm thiệt. Sao các ngài không mua đi ? Họ làm thế, tuy bán hàng ít lãi, song vì trong hiệu không phải trang hoàng một chút gì cả, chỉ nhờ cái mồm miệng béo lẻo làm cho khách vui lòng mà thích mua ; thật là một cách mà các hiệu nhỏ nên bắt chước.

8.) Phép bán son của một hiệu bán quần áo.

Theo lệ thường gần đây, các hiệu buôn tơ-vải quần-áo, mỗi năm tất có hai kỳ bán son. Nhưng tai mắt đã quen, nên hề không có đặc sắc một chút thì khó làm mọi người chú ý. Một hiệu bán quần áo ở Đông kinh, cũng vì lẽ đó mới bắt trước lối bán hạ giá tối tân của người Mỹ định ra mỗi tháng có ba ngày là 15, 16, 17, là ngày bán son mỗi ngày bán riêng một vài thứ mà những thứ bán đó đều giảm giá 20 phần 100. Ý kiến của người quản-lý và kết quả của phép đó như sau này.

Người ấy nói rằng : Cái cách bán son mới này, có nhiều chỗ dễ khiến cho khách chú ý : một thứ hàng xưa nay đã bán giá cao nay bỗng bán hạ đi 20 phần 100, thì ai không thích mua. Song nếu hết thấy các hàng đồng thời hạ giá như vậy thì mình thiệt nhiều mà khách lại không để ý

mấy; nên phép này dùng lối mỗi ngày tuyên bố bán một hai thứ mà lại hạn định trong mỗi tháng chỉ có mấy ngày và mỗi ngày chỉ có mấy giờ. Chúng tôi làm thế, về phần chiêu khách thì có công hiệu thật, song về phần bán son thì thật không có lợi ích gì cả; vì rằng hàng của chúng tôi không phải là hàng vét tủ, mà toàn là hàng mới cả, tự nhiên vô cớ bỗng bán sút đi 20 phần 100 thì còn có gì là lợi ích nữa. Tuy vậy, chúng tôi xuy đi tính lại, rồi cũng quyết ý thực hành là vì chúng tôi đành chịu bán vốn mỗi ngày một vài món, để dẫn khách đến hàng mà tán cho họ mua các thứ khác nữa. Sau khi chúng tôi đã làm, mới biết rằng phép này quả có kết quả rất tốt; vì không những nhân dịp bán son mà bán thêm được nhiều hàng khác, còn được một cái lợi nữa là nhân thể mà được khách quen, sau họ có mua bán gì, thường cũng kéo đến hiệu tôi cả.

CHƯƠNG THỨ MƯỜI PHÉP GIỮ KHÁCH

Trong khi mình hết sức làm cho đắt hàng, thường có cái kết quả khách mới triệu-tập được nhiều mà khách cũ lại dần dần dảm ít. Nên bí quyết của nhà buôn là một phương diện lấy thế « công », đồng thời lại phải có một phương diện giữ thế « thủ »; chứ c ỉ có « công » mà không có « thủ », thì không khỏi cái tệ được đăng nọ mất đăng kia. Chương nào chuyên giảng những phương pháp thuộc về nghĩa đó.

Gần đây khách mua hàng cũng hoạt-động khác thường. chứ ít có những người nghĩ đến tình nghĩa mà cứ mua mãi một hàng quen như trước nữa. Vậy nếu mình không biết cách giữ khách, thì nay họ mua hàng mình mà mai đi mua hàng khác, thật là một sự tri nguy cho hàng mình. Mà muốn giữ khách, thì cần nhất là dụng tâm xét kỹ về phong-tục; tính-tình và tâm-lý của mọi hạng người,

mà liệu chiều liên lạc. Mục đích thì thế, phương pháp thì như sau này :

A.) Hai phép hồi-dùng tục gọi là tiền dùng. — Những cách bán hàng hạ giá, chỉ hạn có trong một thời-kỳ; cách đó tuy có thể làm cho khách đến rất đông, song sau đó thì họ lại tan ngay. Nếu muốn giữ khách lâu dài, thì cần phải có cách liên lạc lấy họ. Phép hồi dùng này là một cách liên mà hiện nay các nhà buôn Âu-Mỹ cũng đang thực hành, và đã từng thấy có công hiệu rõ rệt. Phép này có hai thứ; Phép hồi dùng lấy số tiền làm bản-vị và phép lấy số lần mua hàng làm bản-vị. Phép hồi dùng của sưởng chế-tạo và phép của hàng bán lẻ. Phép hồi dùng lấy số tiền mua hàng làm bản vị thì khách mua hàng càng nhiều, nhưng kẻ «đưa khách» được hoa hồng càng to; đôi bên đều có lợi ích, nên bọn «đưa khách» cũng vui lòng tận lực. Trong phép có một chỗ khó sử là: nếu định lệ bất cứ khách mua nhiều ít, đều có hoa hồng cho kẻ «đưa khách» thì cũng như các cách bán hàng hạ giá thôi, không có gì là đặc-sắc cả; mà nếu định lệ cứ dần được những khách mua nhiều thì mới cho hoa-hồng, thì những khách mua ít tất bị họ dẫn đi hàng khác, thế là mình muốn được khách mà kế-quả lại đến mất khách đi. Nếu muốn dùng cách này, cần phải chú ý về thứ hàng của mình và cái tình-hình hàng họ trong lúc bấy giờ, tùy thế mà trâm chước chỗ được thích hợp. Phép lấy số lần mua hàng làm bản-vị, vì không kể gì số tiền nhiều ít, cứ theo số lần «đưa khách» mà trả hoa-hồng; cách này đỡ được cái tệ như trên đã nói, mà rất tiện cho những hàng bán lẻ.

B.) Phép hạ giá kế tiếp và tặng hàng kế tiếp. — Những phép hạ giá và tặng hàng thường dùng bây giờ, vốn không có cái hiệu-quả liên-tiếp. Các nhà buôn Âu Mỹ hiện đang dụng công nghĩ cách cải-lương để cho cái hiệu-quả giữ

được lâu dài. Mới đây, một nhà buôn nước Mỹ nghĩ được một cách gọi là cách Hỷ-nhĩ-lư, đem ra thực hành cũng có nhiều hiệu quả.) Cuối chương này có nói kỹ.

C.) Vài cách « giữ khách » khác. — Hai cách trước là điều cốt-yếu của phép giữ khách ; Nhưng ngoài ra cũng còn nhiều cách như cách tiêu phí liên hiệp, cách mua hàng trả tiền tháng, cách làm cho trẻ con nhớ hàng, v. v. điều là nhân những cách phổ thông mà sửa đổi ít nhiều cho được đạt cái mục-dịch giữ khách. Những phép này thì dễ làm lắm, sau này sẽ xin kể rõ.

2. PHÉP HỒI DỤNG LẤY SỐ TIỀN LÀ CHUẨN ĐÍCH

Một sưởng kia định ra một lệ rằng trong một hạn..... ngày, nếu ai đưa khách đến mua hàng được từ 500 đồng trở lên, thì mỗi trăm bạ sẽ được hoa hồng 5 đồng. Nếu mua quá số ấy thì số tiền hoa hồng lại được tính nhiều hơn, mà nhiều nhất là được ăn 10 phần 100). Phép này, nhất là trong khi các sưởng ganh nhau về sự chế tạo thì công hiệu lại càng mạnh lắm. Nên các sưởng chế tạo ở nước Mỹ rất hay dùng phép này.

Phép hồi-dụng kể cả số tiền và lần mua hàng. Phép này, hoặc ghi vào một mảnh giấy cứng, hoặc biên riêng ra một quyển sổ ; hạn trong thời-kỳ bao lâu đó, lại một lần tính cộng tất cả số tiền của khách mua hàng trong thời-kỳ đó, mà tặng tiền hồi-dụng cho khách. Tiền hồi-dụng đó, hoặc đưa tiền hoặc đưa hàng tùy ý khách. Một hiệu buôn gạo, cũng dùng cách này để giữ khách song theo số tiền mua hàng của các bạn hàng mà chia làm ba hạng, mà tặng tiền dùng. 3 hạng đó là ;

A.) Những người mua nhiều tiền.

B.) Những người trả tiền sòng phẳng.

C.) Những người mua hàng lâu năm.

Ba hàng đó đều có hồi-dụng, nhưng hễ người nào đã từng đi mua hàng hiệu khác thì không tặng gì hết.

4. Phép hồi dụng liên-hợp. Mấy hiệu đồng-nghiep làm chung với nhau mỗi lần khách đến mua hàng đều giao cho một mảnh vé hồi-dụng có ghi rõ số tiền mua hàng, dặn khách đem về ghim vào một tập, hễ khi nào đủ số 10 chiếc thì đem đến các hiệu liên-hiệp đó hoặc một nhà ngân hàng của các hiệu đó đã định-ước mà đổi lấy tiền hồi-dụng.

Vì mấy hiệu liên-hiệp với nhau, nên đủ các mặt hàng, dễ làm cho khách được vừa ý, tụi nọ muốn cạnh tranh với tụi kia thì dùng phép này rất có công hiệu.

5. Phép tặng hàng và giảm giá kế tiếp. — Một hiệu buôn vải kia, thấy bạn đồng nghiệp mỗi ngày một nhiều ra sợ họ cướp mất khách của mình, mới nghĩ ra một cách « giữ khách » rất đơn giản mà rất có công hiệu. Phép đó như sau này :

A.) Bảo khách đem những đơn hàng năm trước đến để tính cộng lại, hễ người nào mua hàng nhiều lần và số tiền khá nhiều, thì chiếu lệ đưa biếu tặng phẩm.

B.) Bảo khách đem những đơn hàng lâu năm đến, để tính cộng lại hễ người nào mua bán lâu năm và được số tiền to, thì lại tặng nhiều hơn.

Phép sắp đặt theo cách tiêu phụ liên hiệp. — Phép này hiệu mình định ước với các khách tiêu dùng, tức những khách mua hàng về để dùng cứ trong một thời-kỳ bao lâu thì lại tính tiền hồi-dụng một lần. Một hiệu bán đồ « bốn cây » ở nước ỹ cũng dùng phép này, các nhà nông đều hoan nghênh lắm. Phép của hiệu ấy mỗi lần khách đến mua hàng, đều tính riêng ra một số tiền hồi-dụng ; nhưng số tiền đó ghi riêng vào một quyển sổ, chứ không phát ngay, cứ đến cuối năm mới tính cộng

cả lại mà trả cho khách. Phép này được nhiều người hoan nghinh là bởi hai có: một là tính cả một năm thì số tiền hồi-dụng tuy ít mà thành ra nhiều, hai là lúc không mua hàng mà được lĩnh một số tiền thì tuy là hồi-dụng mà họ cũng coi như của biểu vậy.

7. Phép hồi-dụng hàng tháng. — Phép này chỉ những hàng đắt tiền thì mới nên dùng. Song cái tính chất của nó thật có thể tin dụng về lâu về dài, nên dùng để « giữ khách » thì rất có công hiệu. Các hiệu buôn to ở nước Mỹ thường hay dùng cách này. Nhưng tựu trung có ba thứ khác nhau:

A. Cách tính đồ đồng. — Tính cộng số tiền mua hàng của khách trong một tháng, cứ được số bao nhiêu trở lên, thì đều có tiền dùng.

B. Cách tặng nhiều dần lên. — Tính cộng số tiền mua hàng các tháng, ai mua quá hạn ấy nhiều tháng hơn thì dùng lại được nhiều hơn.

C. Cách tặng ít dần đi. — Cũng tính như cách thứ hai, nhưng càng nhiều tháng thì số tiền dùng lại càng giảm đi.

8. Phép « giữ khách » « Hỷ nhi Tư »

Những cách « giữ khách » của hiệu vật, được nhiều người chú ý và khen ngợi nhất là phép thực hành của hiệu Hỷ nhi Tư nước Mỹ. Phép đó như sau này:

A. Cõi rẽ phép này. Hỷ nhi Tư là một hiệu buôn vóc nhiều rất nhỏ, thường bị các hiệu lớn cướp mất khách quen, nên mới nghĩ ra cách để vãn hồi lại.

Hiệu ấy làm một thứ vé để phát cho khách, mỗi lần một chiếc, Vé đó dùng thứ giấy thật giầy và làm nhỏ như cái danh thiếp để tiện cho khách bỏ vào ví da. Vé đó có nhiều sắc khác nhau, như vé hoa đào, vé xanh, vé vàng, vé trắng, v. v. Khách mua hàng lần thứ nhất đến lần thứ 10 thì đưa vé hoa đào, tích 10 vé hoa đào

thì đổi lấy một cái vé xanh, 10 vé xanh thì đổi lấy một vé đỏ.....Cứ trong một thời hạn bao lâu thì lại cộng sổ một lần để trả tiền «dùng» cho khách, số tiền dùng nhiều ít tùy theo sắc vé mà phân biệt.

B.) Cách đưa vé cho khách — Đại phẩm các khách mua hàng, trước mặt nhà hàng thì thường làm ra bộ rộng rãi, nhưng khi bước ra khỏi cửa thì tất hay bình phẩm chê bai Và họ được tiền bớt bất luận nhiều ít, đều lấy làm thích nhưng trước mặt nhà hàng thì họ lại thường làm ra bộ không thêm: ấy họ tuy làm bộ như vậy, nhưng nếu quên mà không đưa thì họ ra khỏi cửa tất chửi mình ngay đấy Bởi vậy, nhà buôn cần phải nghiên cứu những chỗ nhược điểm của khách đó mà tìm cách liên lạc cảm tình, thì mới giữ được khách cũ. Phép của hiệu Hỷ-nhi-Tư gồm có những yếu điểm như sau này :

1. Dùng phép quảng cáo bằng những giấy nhỏ cùng các cách dẫn tiền khác, làm cho khách biết rõ những lợi ích đặc-biệt về cách «dảm giá» của phép này.

2. Khách đến mua hàng, lại đưa cho mỗi người một mảnh giấy nói rõ cách dùng cái vé «dảm giá lối mới».

3. Mảnh giấy thuyết-minh vừa nói đó với một cái vé «dảm giá lối mới nhỏ như cái danh thiếp, cùng bỏ vào một cái phong-bì con mà đưa cho khách Ngoài phong bì cũng in mấy hàng chữ rằng : « Quí khách mở phong bì này mà xét, sẽ biết cái cách hiệu Hỷ-nhi-Tư đáp lại cái ơn mua giùm của quí-khách . Khách lạ, thấy thế tất mở ngay xem mà khách quen thì tất rút túi mà đi.

4. Khi đưa vé ấy cho khách, không cần phải nói gì cả Khách đã nhận được vé, tự khắc thường thường đến mua hàng mình, không cần mình phải nói.

5. Khi chao vé ấy không cần hỏi tên khách mà ghi vào sổ. Vì thế nào đến lần cuối cùng thì khách cũng biên tên vào vé mà biên tên lại cho mình.

6. Khi khách trả tiền xong, thì nhà hàng lấy ngay phong bì kia dán vào gói hàng mà đưa cho khách. Cần nhất là phải giữ thái-độ lẳng lặng, chớ để công chúng đều biết.

7. đến khi tính tiền hồi dụng, ai có mấy cái vé thì phải đem cả đến, nếu không đem đến thì không được hưởng cái lợi ích ấy.

8. Khi khách mua hàng xong, nhà hàng nên biên ngay ngày tháng và số tiền mua hàng vào vé của mình định đưa cho khách, và ký tên xuống dưới. Phải viết rất nhanh, đừng để khách phải đợi.

9. Khách mua hàng đến lần thứ 10 thì bảo khách cộng số tiền mua hàng trong 10 lần đó mà ghi vào mặt sau cái vé lần thứ mười, và biên cả tên họ chỗ ở vào đấy. Nhà hàng sẽ theo vé ấy mà tính giả tiền dùng.

10. Mười lần thứ nhất toàn vé hoa đào, từ lần thứ 11 đến thứ 20 thì vé xanh, lần thứ 20 đến thứ 30 thì vé vàng, v. v.

G.) Những yếu điểm của mảnh giấy thuyết minh - Cái mảnh giấy thuyết minh cùng với vé « giảm giá » bỏ vào phong bì đó, cần phải nói rõ phép dùng của vé đó. Phải nhớ những yếu điểm sau này.

1. Phép tính tiền hồi dụng — Phép tính tiền hồi dụng, phàm ai đã mua đủ 10 lần thì lần thứ 10 sẽ được lấy tiền hồi-dụng của 10 lần đó. Tiền mua hàng từ 20 đồng trở xuống thì được lấy lại 5 phần 100, ngoại 20 đồng cho đến 50 đồng thì được 8 phần 100, ngoại 50 đồng thì được 10 phần 100.

2. Mỗi lần đổi vé — Mỗi lần đổi vé thì lại được ưu đãi tiến lên một bậc. Ví như: vé hoa đào được 10 phần tiền « dùng » thì vé xanh được 15 phần, vé vàng được 20 phần v. v.

3. Những quyền lợi của người có vé này — A. Nhà ở trong thành phố này hoặc ở các làng gần đây, nếu có cần dùng hàng gì, xin cứ viết giấy hoặc gọi điện thoại, bản hiệu sẽ cho mang đến tận nhà. B. Nhà nào ở cách bản hiệu trong vòng một cây số khi có cần người đi sai đi đâu thì có thể gọi những tên bồi riêng của bản hiệu đi giúp, nhưng mỗi lần chỉ có thể sai đi một nơi mà thôi. C. — Ngoài 2 điều đã kể trên đó, sau này sẽ nghĩ thêm cách khác mà phụ mãi vào.

4. Ghi lên — Khi mỗi thứ vé đã đủ chục, thì nói khách biên tên họ vào mặt sau cái vé thứ 10 để sau này tiện việc gửi giấy quảng cáo hoặc quyền mẫu hàng.

5. Cải chính — Nếu số tiền có biên sai, thì bảo cho nhà hàng biết mà chữa lại để quá một tháng thì không được

6. Hiệu quả — Những lợi ích về vé này tất phải đủ chục thì mới tính nếu chưa đủ chục vé thì bao nhiêu lợi đều không được cả.

7. Người cầm vé — Vé này không ghi tên họ của khách nên giao lại cho ai cũng được, duy ai mua hàng lần thứ 10 thì được lĩnh tiền dùng.

8. Mất vé — Nếu ai mất vé cứ nhớ ngày tháng và số vé cũng được, đến bản hiệu mà xin vé khác.

9. Thời-hạn — Bản hiệu còn mở hàng ngày nào thì những vé đó còn có hiệu lực ngày ấy.

10. Thù-lao những người giới-thiệu-Bản-hiệu mới đặt phép này, cách báo-cáo chưa được hoàn-bị. Vậy ngài nào có lòng tốt mà giới thiệu những người quen biết đến mua hàng, bản-hiệu cũng xin chiếu theo số tiền mua thì tặng đôi chút,

11. Sắc vé — Vé của bản hiệu cứ đủ 10 cái thì đổi một sắc khác. 10 lần thứ nhất sắc hoa đào, thứ nhì sắc xanh

thứ ba sắc vàng, thứ tư sắc trắng, lần thứ năm trở đi thì sau sẽ quyết định.

12. Bản hiệu có thiết riêng một phòng để ngồi nghỉ trong có nhật báo, tạp-chí kèn hát, bút giấy và mực; Ai có vé của bản hiệu, đều được tự do vào ngồi nghỉ. Lại có một phòng uống nước, thì riêng để ưu đãi các khách có vé vàng trở lên.

D. Xem những điều đã kể ở trên thì biết hiệu Hỷ-nhi-Tur đối với phép « bán hàng » mới này thật đã dụng tâm rất là chu đáo. Bởi vậy, trong 4 tháng làm thử mà cũng đã được những hiệu quả rất tốt như sau này.

Trong 4 tháng đầu, còn ít người biết rõ, nên công hiệu cũng chưa rõ rệt, song cũng không biết là không có kết quả hay. Cứ xem số thống-kế sau này thì đủ rõ.

« Trong tháng 9. (gồm 10 ngày), khách đến mua hàng được 390 người tiền bán hàng được 1070 đồng Mỹ-kim; tựu-trung có gần 30 người đã đổi vé hoa đào lấy vé xanh.

Trong tháng 10, khách đến gồm 1200 người, hàng bán được 2,800 đồng; tựu trung 992 người vé hoa đào còn thì vé xanh cả.

Trong tháng 11, khách đến gồm 1350 người, tiền mua hàng là 5,300 đồng tựu trung có 1,000 người vé hoa đào còn thì vé xanh và vé vàng cả.

Trong tháng 12, khách đến gồm 1,400 người hàng bán được 4,550 đồng; tựu trung có 962 người vé hoa đào, còn thì vé xanh và vé vàng.

Số tiền hồi dụng: về tháng 11, số tiền mua hàng của những người được hồi dụng là 192 đồng, thì hiệu ấy phải trả 8p,16. Tháng 12 số tiền mua hàng của người được hồi dụng là 213 đồng, thì hiệu ấy phải trả 13p40.

So với năm trước : tháng 10 năm trước khách mua hàng chưa tới 1000 người, tháng 10 năm nay thêm được 200. Tháng 11 năm trước được 1.200 người, nay thêm được 150 người. Tháng 12 năm trước được 4.200 người, nay thêm được 200 người. »

Xét lại sự thí nghiệm đó, thì biết phép ấy có những ưu điểm như sau này :

1. Xem như số so sánh mấy tháng năm nay mấy tháng năm trước đó, thì biết rằng vé « dăm giá » đó đã đủ thêm được nhiều khách mới.

2. Trong một thời gian ngắn ngủi như vậy, mà khách mua hàng hạng vé xanh trở lên đã có tới 1000 người. Đánh rằng : trong số đó cũng có một phần là không có mục đích gì cả, và một phần là ôm cái hi vọng quá cao ; trong 2 hạng người đó không khỏi có một phần lớn là nửa chừng thì bỏ. Song dù họ nửa đường mà bỏ thì mục đích của hiệu ấy cũng đã đạt rồi ; vì rằng : hiệu ấy đã bán được một số hàng to rồi, nếu khách không mua nữa thì họ cũng khỏi mất tiền hồi dụng. Nói tóm lại, là khách mua nữa hay không mua thì hiệu ấy cũng có lợi cả.

3. Thoạt đầu, hiệu Hỷ-nhi Tư mất tiền hồi dụng rất ít, sau cứ dần dần tăng nhiều mãi lên. Ấy tiền hồi dụng mà mất nhiều lên, tức là cái chứng rằng sự tiêu thụ của hiệu ấy tiến bộ lắm vậy.

4. Dùng những vật mới lạ để làm tặng phẩm, vẫn có thể gợi được cái lòng hiếu kỳ của mọi người ; song chỉ có thể làm cho họ nức lòng trong một lúc, chứ không đủ giữ khách về lâu về dài. Thuyết đó thật có lý. Song đó là nói riêng về phẩm chất. Chứ về phương pháp thì không thế, nếu quả có phương pháp mới lạ mà khôn khéo, thì có thể sai khiến mọi người, như không ai bỏ qua được, Cứ xem ngay như phép Hỷ-nhi-Tư thì đủ rõ.

CHƯƠNG THỨ MƯỜI MỘT

NHỮNG PHÉP BÁN HÀNG ĐẶC BIỆT

Hết thầy mọi cách « bán hàng » đặc biệt, đại để là dùng cái thủ đoạn nhanh-nhẹn, nhân một dịp gì mà cho chạy hàng một cách khác thường; tuy tên gọi có khác, phương pháp không cùng, song kỳ thực cũng là bởi một mục đích đó mà ra cả. Tuy vậy, tựu trung cũng có mấy cách bán hàng khác kiểu mà đã nổi tiếng, là: cách bán hàng từ thiện, cách bán hàng không đổi giá, cách bán hàng công khai, cách bán hàng so sánh, cách bán hàng liên-lạc, cách bán hàng 5 phút đồng hồ, cách bán hàng buổi chiều chủ nhật, cách bán hàng một tuần lễ, cách bán hàng đầy năm cách bán hàng tặng tử sắt, v. v. Nay kể riêng mấy cách đã từng nổi tiếng như sau này, để tùy ý độc-giả lựa chọn 1. Tính chất phép bán hàng đặc biệt.

A.) Mục đích phép này — Mục đích phép này có 3 cái: Một là quảng cáo thật rộng để làm cho công chúng chú ý. Hai là mở rộng đường tiêu thụ, ba là còn bao nhiêu những hàng còn sót lại, và những hàng mua giẻ được, bán tổng cho hết, 3 cái đó là cái tính-chất phổ thông của phép này. Nếu phương pháp không đến nỗi vụng về, hàng hóa có đủ các mặt, thì thế nào cũng có thể đủ thêm được nhiều khách mới lạ dắt hàng khác hẳn ngày thường.

B.) Kén tên mà gọi — Sự bán hàng đặc-biệt, cần phải có một cái tên gọi rất có hứng thú và dễ giữ khách lại.

Các cuộc « bán hàng đặc-biệt », kết quả tốt hay xấu, phần nhiều quan hệ ở tên gọi; nếu cần phải chú ý, thường thấy nhiều hàng về phần thực hành thì không có gì là không tốt cả, thế mà kết quả chẳng ra sao, chính là vì không chịu chú ý đến chỗ đặt tên đó. Song đặt tên cũng

không nên dùng những tiếng kỳ quái sâu sắc quá nên chọn những tên thật nhã, thật dễ hiểu, có thể khiến cho người ta nghe tên gọi mà cũng hiểu như đọc quảng cáo vậy. Tên gọi mà đời nay thường dùng, phần nhiều có giắt cả chữ bán hạ giá. như : « áo lót mình bán hạ giá » « mũ phớt bán hạ giá » v. v. Cũng có người thì đề cả số ngày vào như : « bán hạ giá trong một tuần lễ », « bán hạ giá ngày chủ nhật » v. v. hoặc chêm những tiếng gọi lòng hiếu kỳ, như : « bán hạ giá ư may », « bán hạ giá một cách xưa nay chưa từng có » v. v.

C.) Nguyên tắc phép này và những chỗ nên chú ý - Nguyên tắc của phép này, ngoài 2 ý là bán chạy hàng cũ và quảng cáo hàng mới ra. còn có 2 ý hay nữa. 1 Thu vốn lại để dùng việc khác 2. Mượn cuộc đó để quảng cáo ngay bằng hàng hóa. thu cái lợi ích trông thấy. Nên phạm những hiệu hàng cũ đọng lại, chất đống trong nhà. tiền vốn nằm đấy mà không có tiền mua hàng mới, để nỗi khách chán mà không vào hàng thì khi dùng cách này không thể nào vẫn hồi được.

Về phần thực hành cũng có vài chỗ nên chú ý : 1. Không nên dùng những tiếng kích thích mạnh quá, chỉ nên đặt cái tên gọi mới mẻ mà thú vị, để cho người ta nghe thấy phải chú ý ngay là đủ rồi. 2. Nên tiêu rõ mấy hạng đảm giá khác nhau, để làm mỗi đủ khách. Điều thứ nhất đó, những hiệu bán vật thì không có cũng được nhưng điều thứ hai thì bất luận hiệu to đều phải có cả; và bán hàng một cách đặc biệt, thì đem cái lý do của mình mà tỏ cho mọi người đều biết cũng là một việc cần vậy.

PHÉP BÁN HÀNG ĐẶC BIỆT VÀ CHỤP ẢNH BIỂU

Một hiệu chuyên bán quần áo trẻ con, một lần yết thị bán hạ giá áo mặc mát của trẻ con giai gái từ 16 tuổi trở xuống, và tặng thêm một cái ảnh mặc thứ áo mới. Họ làm thế mà chỉ trong bốn năm hôm đã bán hết nhãn cả quần

áo may sẵn, lại phải may luôn lớp mới. Cách quảng-cáo của hiệu ấy như sau này :

« Áo quần trẻ con giai gái bán hạ giá và chụp ảnh biếu — Bản hiệu mới may xong một số quần áo mặc mát của trẻ con giai gái, từ 1 tuổi trở lên đến 16 tuổi, có đủ các hạng tơ vải mà giá bán rất hạ, hơn giá ngày thường từ 8 đến 12 phần 100. Nếu quý-khách muốn dùng, xin mời lại ngay mà xem hàng xem giá. Ai muốn lấy quyền mẫu hàng cũng xin mời đến hiệu mà lấy.

Vả trong thời-kỳ bán hạ giá này bản-hiệu lại có rước được một tay chụp ảnh rất khéo, chuyên để chụp biếu các khách « mua hàng » mỗi vị một cái ảnh mặc thử áo mới, không cần phải trả tiền. Số ảnh chụp biếu phẩm khách mua hàng từ 2 đồng trở xuống, tặng 1 chiếc; mua 5 đồng trở xuống, tặng 2 chiếc; mua hơn 5 đồng tặng 3 chiếc. Ai muốn lấy hơn mỗi chiếc phải trả 3 hào. »

3. Phép tặng kết đựng bạc.

Một hiệu bán vải ở Nhật-bản, chế sẵn mấy chục cái kết sắt nhỏ, có thể đựng được 2000 xu; và mấy trăm cái ví nhỏ, có thể đựng được hai chục xu; rồi ra một cái quảng cáo bán hàng có tặng phẩm, Khi khách đến mua hàng từ 1 đồng bạc trở lên đều đưa tặng một cái hoa hồng bằng giấy mà trên cánh hoa có in chữ số; rồi do một người « làm công » dẫn khách sang phòng bày các đồ tặng-phẩm hề chữ số trên cánh hoa hợp với chữ số của tặng-phẩm nào thì khách được tặng phẩm ấy. Bởi vậy, nên có nhiều người chỉ mua một hai đồng bạc hàng mà được một cái kết sắt. Khách thấy thế, lại càng kéo đến lũ lượt. Sau đó tính cộng lại thì ra cũng còn bán hạ giá 11 phần 100 đấy thôi.

4.) Phép « bán hàng » chỉ đâu lấy đấy,

Phép này, chọn những thứ hàng cùng một giá, bày la

liệt ở trên phản hàng ; ví như : mỗi thứ định giá 25 xu, những thứ ít tiền thì hợp 2-3 cái vào một chỗ cho ngang với giá ấy. Trong đám đó có để dấu một vài thứ hàng đắt tiền hơn như cái ô, đôi giày. Những thứ đắt tiền đó, để thật khéo, làm cho khách không thể trông thấy được ; nhưng trong quảng-cáo thì biên rõ ra để làm cho khách hám mà mua. Khi mua, cứ mỗi đồng 25 xu, ai muốn mua đồng nào thì chỉ vào đồng ấy ; may ai thì vớ được đồng hàng có đồ đắt tiền.

PHÉP BÁN HÀNG MỘT GIỜ KIỂU MỚI

Theo lối thường các nhà bán hàng hạ giá, thường định lệ cứ trong 1 giờ hoặc mấy phút thì đổi một thứ hàng, nhưng kỳ thực thì nhiều khi lại đem thứ hàng đã từng bán hôm trước ra mà bán lại lần thứ ba nữa. Duy có hiệu Phu-tư-man nước Mỹ thì không thế, cứ mỗi giờ lại thay một thứ hàng khác thật. Từ 7 giờ sáng đến 5 giờ chiều, gồm 8 giờ, bán 8 thứ hàng ; mà trên giấy quảng-cáo ngay hôm ấy cũng vẽ 8 cái mặt đồng hồ có kim chỉ giờ ; kim đồng hồ chỉ vào giờ nào thì dưới lại kê tên thứ hàng bán trong giờ ấy. Nhưng cái tiếng « bán hàng có giờ » đó chẳng qua là một cách làm cho lạ tai lạ mắt người ta đấy thôi, chứ về phần công hiệu vẫn trông cậy ở sự « hạ giá » Hàng của hiệu ấy đem ra bán bấy giờ, trong 10 phần thì 8 phần là những quần áo may sẵn ; cái đáng 20 đồng thì chỉ bán lấy 6 đồng, cái đáng 30 đồng thì chỉ bán lấy 10 đồng, cái đáng 40 thì chỉ lấy 14 đồng, mà chỉ bán có một ngày thôi, nên khách nghe thấy tin thì kéo đến đông lắm.

6.) PHÉP BÁN « HẠ GIÁ » MUA LẠI ĐƠN HÀNG

Một hiệu bán vải kia, cố nghĩ những cách mới lạ để làm cho khách cũ nhớ hàng. Sau nghĩ ra được cách này, thật có kết quả rất tốt. Phép này rất đơn giản, trong thời kỳ bán hàng hạ giá, bất luận khách quen khách lạ ai đến

mua hàng cũng đưa cho một cái « đơn hàng » có in cái giấy khắc chữ kỳ bán hạ giá kỷ-niệm ngày mỗ, tháng mỗ năm mỗ », và mặt sau có mấy câu thuyết minh rằng : « Những đơn hàng này xin quý khách giữ lại ít lâu, khi nào được đủ 10 cái thì mang lại bản hiệu sẽ tính cộng số tiền mua hàng trong 10 lần đó, mà bỏ ra 6 phần 100 để mua những « đơn hàng » của quý khách. Cách này làm rất đơn giản mà thành tính rất tốt. Song kỳ thực cũng như bán thêm 6 phần 100 đấy thôi, chẳng có phi tồn là mấy.

7. PHÉP BÁN HÀNG LIÊN LẠC

Phép này, phàm khách mua vật này thì mình đưa tặng một vật khác, vật đưa tặng đó hoặc là đồ phụ thuộc của vật kia, hoặc có liên lạc với nhau. Ví như khách mua giày, thì tặng thêm đôi giầy hay đôi bít tất, khách mua áo lót mình thì tặng thêm một cái cổ cứng, v. v. Phép này cũng như phép bán hạ giá, nhưng khách có phần thích hơn, nên thường có nhiều công hiệu.

PHÉP BÁN HÀNG THĂNG GIÁNG

Bán hàng dăm giá Khi thăng khi giáng, là một cách mà các nhà buôn nước Mỹ ngày nay hiện đương thịnh hành, chữ «thăng giáng» đây, là dịch nghĩa chữ Sê-sa « Sec-saw » ra. Sê-sa nguyên là cái đồ chơi của trẻ con, một tấm ván dài mà khoảng giữa có một cái trụ đứng, hai đầu trẻ ngồi hai đầu ván, hễ đầu nọ chúi xuống thì đầu kia lại bổng lên. Giá bán hàng mà khi thăng khi giáng như vậy; cũng là một cách rất thú vị.

Muốn làm phép này, trước hết phải in một bảng « giá hàng » gấp vào với tờ giấy quảng-cáo mà đưa cho khách. Bảng « giá hàng » đó phải chia nhiều khoảng để biên giờ và giá tiền, ví dụ :

Bít tất tốt: giá thường 35 xu. Buổi sáng: hồi 8 giờ bán 15 xu, hồi 9 giờ bán 16 xu, hồi 10 giờ bán 17 xu, hồi 11 giờ

bán 18 xu. Buổi chiều : hồi 1 giờ bán 19 xu, hồi 2 giờ bán 20 xu, hồi 3 giờ bán 22 xu, hồi 4 giờ bán 24 xu, hồi 5 giờ bán 19 xu, hồi 6 giờ 18 xu, hồi 7 giờ bán 17 xu, hồi 8 giờ bán 16 xu, hồi 9 giờ bán 15 xu v.v. Cứ hết một giờ thì lại rung chuông một lần và lấy bút chì xanh gạch chỉ « giờ đồng hồ » trên bảng ấy đi để cho khách biết. — Mục đích phép này khác hẳn những phép « bán hạ giá » khác, là vì phép này không hủ trọng về cái lợi ích trước mắt, mà chỉ cốt làm cho vui hàng, để cho đường tiêu-thụ sau đó ngày một rộng thêm,

6. Phép bán hàng có ngày không lấy tiền.

Một hiệu bán áo, năm nào cũng có một kỳ « bán son » để đẩy hết hàng cũ. Một năm, bị một hiệu khác bán hạ giá hơn để cạnh tranh, thành thế hiệu ấy không bán được mấy. Hiệu ấy bèn ra quảng cáo rằng : bản hiệu sẽ kéo dài cái hạn « bán son » này thêm 15 ngày nữa, mà trong 15 ngày đó thì đã định ngày bán hàng không lấy tiền nếu ai mua chúng vào ngày đó, thì sau khi hết hạn « bán son » bản hiệu sẽ trả lại số tiền đó, Và cái ngày bán hàng không lấy tiền đó, bản hiệu đã biên sẵn và nghiêm phong cẩn thận, đưa gửi kho bạc nhà nước; hôm nào xong cuộc « bán son », sẽ lĩnh về mà mở cho công chúng xem. Họ làm thế, quả cướp được hết hành khách của hiệu kia.

Tỉnh Thành-lộ-di nước Mỹ có một hiệu tên là Ba-Điểm, đến kỳ bán hạ giá; ra một tờ quảng-cáo vẽ một dây xe ô tô, tên các hàng hóa và nhờ thuyết minh viết vào cái biển số xe. Quảng cáo do một tay chuyên môn làm hộ, thật mới mẻ một cách đặc biệt. Và thời kỳ bán giá đặc biệt đó chỉ hạn có trong 6 ngày, nên trong mấy hôm đó lại càng đông khách lắm. Hiệu này cứ độ hơn 2 tháng lại thay một thứ quảng-cáo mới, mà mỗi lần thay quảng cáo mới lại được một đạo đất hàng; vậy biết cái giấy quảng-cáo mới lạ cũng rất có công hiệu vậy.

11. Phép bán hàng kể diện tích.

Một hiệu bán vải ở nước Anh, mới sáng nghĩ ra một cách bán hàng kể diện tích như sau này: Đem 6 phần 10 hàng cũ còn ế lại, với 4 phần 10 hàng mới, để lẫn làm một đồng. Trong hiệu bày rất nhiều bàn, mỗi bàn đều để một đồng như vậy. Trong giấy quảng cáo thì nói rằng :

Bản hiệu lựa ra một thứ hàng vải, hàng tơ và nỉ dạ, san sẻ làm thành từng đồng, bằng một thước vuông, để thực hành lối bán hàng rất mới lạ kể diện tích mà tính tiền. Mỗi thước giá bằng này, tính so với giá hàng là hạ đi 20 phần 100. Vả ai đến mua sớm, thì giá lại càng hạ hơn nữa. Họ làm thế, cũng như bán hạ giá khác, nhưng khách mua thì đông hơn nhiều;

12. phép dùng tem thay vé.

Một hiệu buôn quần áo ở nước Mỹ hễ khách mua hàng được từ 5 đồng trở lên, đều đưa tặng một mảnh giấy có in cái tem, và có câu thuyết minh rằng: «Cái tem này thì quyền lợi cũng như một cái vé tặng 1 đồng bạc hàng của bản hiệu. Nghĩa là; có thể đem đến bản hiệu mà đổi lấy hàng hóa. » Phép này cũng như phép bán giảm giá 10 phần 100 hay phép tặng hàng thường vậy, chứ về phần khách mua cũng không có gì là lợi ích đặc biệt cả; song một là cái phương pháp mới lạ, hai là tem đó rất đẹp mà mỗi lần lại một kiểu khác, nên rất được nhiều người hoan nghênh.

13. PHÉP BÁN GIÁ ĐẶC BIỆT RẤT MỚI

A.) Cách bán 1 xu và bán 9 xu. — Phép này, bên Mỹ có nhiều hiệu làm. Cách bán 1 xu là: để một số các hàng lặt vặt, đáng giá hơn một hào, mà chỉ bán lấy 1 xu thôi; nhưng cái buổi bán hàng đặc biệt đó thì mỗi ngày chỉ có mấy phút, nghĩa là cốt đem những món hàng nhỏ kia, làm mỗi để đủ cho khách xem kỹ các hàng khác vậy. Cách bán 9 xu là: để 4 thứ hàng bán làm một mớ, những

thứ kia thì giá bán 1 đồng cũng lấy đủ một đồng, duy có một thứ thì giá đáng hai ba hào mà chỉ bán lấy 9 xu thôi; cách này giảm giá rất ít mà khách cũng lấy làm thích.

B) Cách hàng riêng từng xứ hoặc riêng từng nước — Đem các đồ thổ-sản hoặc các đồ chế tạo của các xứ, chia riêng ra mà bán từng kỳ một. Ví như: kỳ thứ nhất bán đồ xứ Giang-Tây, kỳ thứ nhì thì bán đồ xứ Phúc-kiến, kỳ thứ ba bán đồ xứ Nghi-Hưng, v. v. Cách bán hàng các nước cũng thế, kỳ này bán toàn hàng nước Anh, kỳ sau bán toàn hàng nước Đức, v. v.

14. PHÉP BÁN HÀNG GIỜ MƯA

Mùa hạ bức sốt, ai chả ngại nắng mà ngồi nhà, nên cần phải có cách rủ cho khách đi. Cách này đã có công hiệu nhiều lần, nên thuật kỹ cho người sau bắt chước.

A.) Lợi dụng giờ mưa. — Phép này chỉ hạn trong những ngày giờ mưa. Quảng cáo ra rằng: « Nội trong tháng mỗ phạm những ngày giờ mưa, đều bán hạ giá 10 phần 100, hoặc 5 phần 100. » Khách nhận được quảng cáo ấy, hẳn động thấy giờ mưa, nhân thế mát giờ tất kéo nhau đến hàng ấy đông như đám hội. Song còn một điều nên nghĩ là: về mùa Hè, đang nắng thì mưa, đang mưa lại nắng, cũng là sự thường: nếu giá đặc biệt đó chỉ hạn có trong lúc mưa thôi, thì những người ở xa, nhiều khi đến nơi thì giờ tanh mát rồi, tất không khỏi có tức giận; vậy tưởng nên lập lệ rằng: cứ từ lúc mưa cho đến 5 giờ tối, đều bán hạ giá, thì hơn.

B.) Lối làm quảng cáo. — Quảng cáo nên in bằng thứ cứng, và dùng chữ to biên ngay câu. « Giờ mưa bán giá đặc biệt » nên đầu dưới thì nói rằng: « Độ này khi giờ nồng nực, chúng tôi không dám mời quý khách đến mua hàng nên đã định đi một lệ: cứ những ngày mưa thì bán

hạ giá 10 phần 100, để mời quý khách nhân dịp mát giới mà đến mua giúp ».

C.) Cắt nghĩa « ngày mưa ». Ngày thế nào gọi là ngày mưa, đó là một điều khách hay nghi hoặc, mình cần phải cắt nghĩa cho rõ ràng. Vậy trong quảng cáo nên phụ thêm mấy câu rằng : « Không kể là mưa suốt ngày, hay mưa cơn mưa, trận, không kể là mưa nửa ngày ấy hay mưa từ nửa đêm dớt lại, cứ hễ hời 8 giờ sáng mà có hột mưa thì kể là ngày Mưa : hoặc sau 8 giờ mới đổ mưa, thì ngày mưa sẽ bắt đầu từ giờ mưa đó.

1 PHÉP PHÁT VÉ TẶNG PHẨM MỚI

Trong hạt nước Mỹ những hiệu tặng phẩm đặc biệt rất nhiều, qui mô to mà lợi ích cũng lắm. Các hiệu đó, in ra một số vé nhỏ, bán lại các hàng buôn vật lấy một cái giá phải chăng; các hàng « buôn vật » dùng vé ấy để tặng khách mua hàng, khách « mua hàng » giữ những vé đó đến đủ chục chiếc thì đem đến hiệu chuyên môn đó mà đổi lấy những hàng cần dùng vì hiệu ấy có đủ các mặt hàng khách có thể tùy ý lựa chọn. Phép này, cả 3 phương diện là hiệu chuyên môn, hàng bán lẻ, và khách mua hàng đều có lợi ích.

2 PHÉP BÁN HÀNG BẰNG ĐIỆN THOẠI

Một hiệu có ý làm tiện cho khách mua để sự tiêu thụ của hàng mình phát đạt hơn trước; bèn ra một cái quảng cáo rằng : « Nay bản hiệu thực hành cái chủ nghĩa ăn lãi ít chạy hàng nhiều, mới sáng chế ra cách bán hàng bằng điện thoại : khi các quý khách cần dùng hàng gì xin cứ dùng điện thoại thông tin cho biết, bản hiệu lập tức sai người đem đến tận nhà. Số hàng mua đó, bất luận nhiều ít bản hiệu đều hoan nghênh cả ; vả gia hàng cũng có hạ hơn giá thường đôi chút. Duy có một điều nên chú ý là : lệ này chỉ hạn có những người ở trong thành phố này

thời, ngoài thành phố thì không thể tuân mệnh được ». Trên quảng cáo đó có kê cả tên hàng, giá hàng và số điện thoại của hiệu mình. Cách này có hai chỗ làm cho ai cũng phải chú ý: một là hàng bán hạ giá hai là bất luận mua nhiều mua ít, đều có người mang đến tận nhà.

3. PHÉP TẶNG THÊM ĐỂ DÙ KHÁCH

Vô luận hạng người nào, mua hàng mà được tặng thêm tất cũng lấy làm thích. Vì biết tâm lý ai cũng như vậy, nên mới có cách tặng thêm này: Khách mua 5 hộp hay mười hộp sà phòng đưa tặng thêm một hộp, khách mua 12 chai rượu vang thì tặng thêm một chai cách đó thật là một cách chiêu khách rất tốt. Nhưng kỳ thực thì mình có mất gì đâu cái số tiền một hộp sà phòng, một chai rượu vang kia mình đã tính gộp vào số rượu hay sà phòng kia rồi. Cái lẽ đó người mua không phải là không biết nhưng họ cứ thấy nói tặng thêm là đã thích rồi, nên dù thế nào cũng kéo nhau lại mua hàng ấy.

PHÉP ĐƯA THÊM DANH - THIẾP CÓ CHỮ SỐ

Một hiệu đóng giấy, hễ khách vào mua hàng, đều đưa tặng một cái danh thiếp có chữ số, Danh-thiếp thì có mấy giòng quảng cáo rằng: « Bản hiệu định lệ, tháng nào cũng thế, cứ đến cuối tháng thì đem những số ở danh thiếp đã phát ra, dùng cách « rút thẻ » mà rút lấy một số. Ai có danh-thiếp đúng với số ấy thì bao nhiêu những hàng đã mua trong tháng ấy đều được lấy tiền lại », Phép này cũng như phép bán hạ giá » đấy thôi, nhưng khách có ý thích hơn, nên hiệu quả cũng tốt.

50. PHÉP MIỄN TIỀN CUỘC PHÍ

Chắc hẳn bụng ai cũng nghĩ rằng: hàng của hiệu mô tuy tốt thật, nhưng vì ở xa, lại mất thêm số tiền vận-tải, thành thế rẻ mà hóa đắt: hiệu mô hàng tuy không tốt, giá cũng

hơi cao, nhưng được cái không mất tiền cước-phí, nên đắt hóa giải. Vì biết tâm-lý ai cũng thế cả, nên một hiệu kia mới định lệ rằng: hễ ai mua hàng từ 5 đồng trở lên đều cho người đưa đến tận nhà, không phải trả tiền cước-phí.

60. PHÉP TẶNG HÀNG HỢP-THỜI

Gần đây, đã có nhiều nhà dùng hòm đựng nước đá, nhưng vì hòm ấy bán cũng chậm, nên ít hiệu làm để bán: Một hiệu kia làm ra một số hòm, để mãi không bán được bèn ra quảng cáo rằng: « Ai mua hòm đựng nước đá của bản hiệu, một tháng đầu sẽ được bao nhiêu cân nước đá, hàng ngày đem biếu tận nhà » Quảng cáo ấy phát ra, chỉ có mấy hôm thì bao nhiêu hòm đều bán hết cả.

70. PHÉP GIỮ KHÁCH LÂU DÀI

Mỗi mùa hè, năm nào cũng phải mua: song vì nhiều hàng bán, nên khách mua cũng tiện đâu mua đấy, chứ ít người nhớ đến hàng cũ. Vì thế, một hiệu kia nghĩ ra một cách giữ khách như sau này: trên mũ có kết một cái hoa khác kiểu, để trông hoa ấy mà biết là hàng của hiệu mình và mua từ năm nào, rồi quảng-cáo rằng: « Hoa mũ của bản hiệu đã có dấu riêng, nếu ai đem hoa mũ năm trước đến mà mua mũ mới thì sẽ được giảm giá 10 phần 10 » Đó thật là một cách giữ khách rất tốt.

HẾT



THE NEW YORK
PUBLIC LIBRARY
ASTOR LENOX
TILDEN FOUNDATION
1927

IN TẠI NHÀ IN
Mai-Du-Lân

===== HANOI =====

1932

1933