

能让全国人民都“中邪”的广告

9

热点关注



周立波 著
上海人民出版社友情推荐

【内容简介】

继去年《诙词典》之后,今年周立波又出《诙新闻》,《诙新闻》保留了《诙词典》的风格,主打灰色幽默、诙谐麻辣的风格。以WHAT(事件)、WHERE(地点)、WHO(人物)、WHY(缘由)、WHEN(时间)分五章节,以词条的形式“大话”时下热点,盘点重大事件、话题人物、焦点现象、特别地点、怀旧时刻五大类别50余个热门话题。在每条新闻的“有问必答”环节,周立波还要和美女记者过招,一一回答各种奇怪的问题。

【上期回顾】

中国有句老话:穷,穷不过三代,富,富不过三代。说人富二代的意味就很明显了,你已经富到第二代了,离穷途末路也不远了。典型的骂人不吐脏字。

【经济适用男】



温故知新

所谓经济适用男,是指身高一般、发型传统、相貌过目即忘;性格温和、工资无偿上缴给老婆;不吸烟、不喝酒、不关机、不赌钱、无红颜知己;月薪2000~10000元,有支付住房首付的能力;一般从事教育、IT、机械制造、技术类行业的男人。

有问必答

问:波波,经过你的点拨,我决定还是嫁个经济适用男比较实惠哦。比我老公顾家的没我老公有钱,比我老公有钱的没有我老公顾家。不要太灵光哦!

答:你们这些女白领们今天要嫁富二代,明天热捧“经济适用男”。你们知道经济适用男的代名词是谁吗?告诉你,是沙和尚!

见招拆招

网上,女白领深度分析了“经济适用型男”可嫁的理由:嫁给好男人,无异于嫁给好的生活。从物质需求、感情归属、能力品质、生活情趣四个方面看,“经济适用型男”有优势——物质需求:“经济适用型男”比起“钻石男”经济条件略差,但比普通职业的男性有优势。关键是视家庭为生命的性格决定了他们会将大部分收入投入到家里,可以说是一台节能低耗高产出的印钞机。后来我一想,这不就是阿拉上海男人么?

【公务员很忙】

温故知新

新发布的公务员健康白皮书称,中国领导干部98%体检异常,近半公务员每日感到疲惫。同时,约有四分之一的公务员患有痔疮,五分之一有慢性肠炎和脂肪肝。

调查发现,中国公职人员超重或肥胖者占40.7%,脂肪肝和“三高”问题患病率比普通脑力劳动者分别高出4.4%和3.2%。公职人员常见慢性疾病分别为颈椎疾病34%、咽喉炎28%、痔疮24%、慢性肠炎20%、脂肪肝20%。

而关于公职人员心理健康的多项选择调查显示,排名前三位的都是负面情绪,其中49%的人有疲倦感,46%有平淡感,38%有烦躁感,竟然接近五成的公职人员每天都感觉“很疲倦”。

有问必答

问:波波,你知道世界上最稀有的液体是什么吗?

答:那还用问,是公务员的汗水。

问:不出汗的话,那他们为什么还喝那么多茶呢?

答:为了至少让胃工作一下嘛。

见招拆招

一个公务员早上出门前责怪妻子说:“老婆,你下次能不能别把咖啡泡得这么浓?害得我在办公室里根本睡不着觉。”

慢性肠炎,那是吃得太多;脂肪肝,那是喝得太多;痔疮,那是坐得太多;至于疲惫和抑郁症,那是想得太多。

做公务员虽然“劳动强度很大”,“工作时间超长”,身体状况很不好。但至少他们还是一个有健康状况调查的职业群体。

【明星假代言】



温故知新

2009年4月,央视《经济半小时》栏目曝光了3家涉嫌加盟骗局的招商网站“28商机网”“U88”和“3158”,其代言人范伟、王刚、张铁林成为最新一批陷入代言门的明星。

11月至12月短短一个月,央视三批“侯药华”,从《新闻30分》、《经济半小时》到《今日说法》,播出了“侯耀华代言门事件全记录”,涉及十种虚假夸大宣传的药品、医疗器械和保健品。但相声演员侯耀华本人声称自己其实是受害者,并表示不道歉、不认错、不退钱,还要反诉广告协会。

有问必答

问:本来是冲着明星的代言才去买的,结果居然被骗了,这叫老百姓如何选择?

答:当下有很多事情需要用逆向思维。在我看来明星代言有利无害,给大家提供了一个标准——但凡明星代言的药都不能吃,这不是方便大家挑选了吗?

见招拆招

明星代言选什么不好,偏偏要去卖药,还是卖假药。立波私下总结了几项最合适的明星代言,这些明星代言的以下产品绝对好卖!连广告词我都帮他们想好了。

陈冠希代言照相机,广告词:我的精彩与您分享!

泰森代言牙膏广告,广告词:牙好胃口就好,身体倍棒,咬谁谁遭殃!

臧天朔代言安保公司,广告词:您的安全您注意,我的地盘我做主。

刘谦代言中国足球,广告词:下面是见证奇迹的时刻。

各国广告使用明星的方式不同,中国用得最低级。比方说,周立波代言皮鞋的广告在各国就有不同的版本。

要是在法国,就有点喜欢拐弯抹角、充满隐喻——一个美丽的巴黎女郎对周立波不断吹口哨,周立波兴奋地走过去。她伸出食指,勾住你的下巴。眼神直勾勾地……看着你的脚,并且说:“鞋子比人有腔调。”

在德国的话,以前很理性,现在也善于利用他们民族的思辨性来搞搞气氛。周立波回家晚了,只好对悍妇老婆解释:“哎呀老婆,我的皮鞋底掉了!路上走得慢……”话未落音,他那人高马大的老婆迎面就是一记耳光:“胡扯,周立波代言的皮鞋从来就不掉底!”

在中国,广告最好做了——“今年过节不穿鞋呀!”后面一排人跳来跳去:“不穿鞋呀,不穿鞋!不穿鞋呀,不穿鞋!”

“穿鞋只穿‘周立波’,‘周立波’!”

它也可以这样做——“周立波牌皮鞋,它好,我也好……”紧接着说,“准用谁知道啊~”

有的人他还投机取巧呢。周立波牌皮鞋想在一夜之间就全国闻名的话,那你只要上春晚就可以了。上春晚把那个广告时段花重金弄下来,一个播段就放12次:“周立波,鞋鞋鞋。周立波,鞋鞋鞋。周立波,鞋鞋鞋。”我保证全国人民全都中邪。

穷大学生创业发财记



雷坤强 著
北方文艺出版社友情推荐

【内容简介】

小说主人公名叫熊奇,是身居成都的一名大学毕业生,金融危机发生后,熊奇开始创业。他的创业貌似并不轰轰烈烈,不时髦,不搞怪,但很扎实。凭着自己的聪明才智,把企业做得风生水起……他并没有成为千万富翁,但他的实际经验可能对你更有启发。

【上期回顾】

深夜,女友雁翎接到一个电话,但却神色慌张地把电话挂了。我接过来一听,里面有个男的称雁翎为亲爱的。原来雁翎失业在家,竟然网恋了。我气愤异常,第二天就去找程灵珊,程灵珊给我介绍了一个客户,是她的表妹刘淇。

毕业之声

我清楚杨伟的梦想,2003年的一次寝室座谈会,李卓说日后他要是混得不顺,回老家镇上做个个体户,开小店卖麻花饺子……李卓话未说完,杨伟就从床上愤然跃起,跳到地上来回走动,并大声指责李卓:“我可以负责任地告诉你,李卓你不需要继续缴学费了,趁早积攒学费钱回家开你的小店;你他妈的有没有追求,我们千里迢迢来成都深造,目的只有一个,那就是为了谋一份光鲜的职业!”

一席话让李卓目瞪口呆,这厮想了想问杨伟:“那日后我开性保健品店如何?”那时的杨伟急缺性保健品知识,二十一岁的人了,连日本AV片都没看过。李卓说完,我跟王强笑得忘乎所以,杨伟满脸通红,气呼呼地掀开李卓的被子,向他猛击一拳,说老子懒得跟你理论,你娃就是没追求。李卓疼得哇哇乱叫,我和王强就问杨伟:“日后你想做啥?”杨伟模棱两可地答道:“伟大而又神圣的事业!”毕业后杨伟做销售,兄弟们大跌眼镜,转眼数年,他从普通战士发展成销售部一把手,人人刮目相看。

看看时间还早,今天又是杨伟开张,很多事暂且放放。杨伟的铺子隶属一排低矮的民房,我将破奥拓停到“旭伟鲜果店”门前,按了几声喇叭,杨伟笑脸迎出,指着头上的PVP招牌说:“我和张旭名字的缩写,怎么样,有创意吧。”我唾了一口:“简直俗不可耐,应该取一个特别的名字。”

杨伟两眼一亮,说:你有啥高招,讲来听听。我二话没说,拿起摊位上的红色记号笔,在一张纸板上写下:血战金融危机,大学生试营果店维生。

杨伟端详一阵,说这样写也太凄凉了,何况老子毕业四年了,打“大学

生”招牌是不是太厚脸皮了?我朝他裤裆撩了一把,说这叫策划宣传。他若有所悟,赶紧叫张旭重新制作PVP张贴。我在他店里聊了半晌,说起开店初衷,杨伟说全拜以前的同事,偶然发现这排民房即将拆迁,估摸还有三个月的存活期,租金便宜,又不要缴转让费,便盘下一间卖水果。我被他的创业精神打动,这个曾在他们眼里被视为没有追求的事业,他正如火如荼地进行着,而且发挥大学生的前瞻性思维经营得有模有样。

数日后,李卓闻听杨伟开了家水果店,当即表示要去看看,既可大快朵颐又能切磋牌技。抬头打量杨伟的水果店,“血战金融危机,大学生试营果店维生”招牌鲜艳夺目,我问杨伟原先的招牌丢哪了。杨伟说早送给收荒匠了,那玩意放着碍事。

我和李卓进得店内,夫妻俩前前后后摆出水果和茶水招待,一副夫唱妇随、妇唱夫也随的幸福模样。

我说:肯定有人问你为什么打这样的招牌吧。杨伟笑了笑,说:告诉你一件始料不及的事,昨天一位穿中华立领的老头子,开一辆凯迪拉克停在门口,问我需不需要他融资。我当时脑筋还未转过弯,老头子说水果店的招牌创意不错,可以做强做大。我想了想将开水果店的前因后果全盘托出。

我听得出了神,说:那老头肯定是富得流油,他是怎么和你谈的?杨伟点上一支烟,说:老头既称赞我的坦诚,又夸我的营销智慧,买下两斤苹果,递给我一张名片,说日后需要帮助直接打电话找他。

我看了老头的名片,是龙泉著名的水果大王郝东山,此君十二岁帮人放羊,苦干两年主人送他三只羊崽,他依靠三只羊崽发展到三十头;十五岁时毅然卖掉羊群,租了当地的荒山大种桃树。此后很多年,郝

东山致力于水果种植,最终实现生产、加工、销售一体化,到今天郝东山已开辟海外市场,引进外资多元化运作,资产达数十亿。

我将名片还给杨伟,说:你娃被他看中,你不发达都不行。杨伟憨厚地笑了笑,说:现在不能急,混不下去再找他也不迟。

今天是腊月十八,眉山经销商刘淇往公司账户打了二万三,成都紫荆店回款八千二,外加门店销售总额,除去运营成本,公司成立至今盈利二千八。本着财务透明的原则,我在晨会上开诚布公,众人听了十分黯然。我倒不理睬员工,斜视表姐,看她有何反应。

前不久她去了一趟深圳,签下一纸离婚协议,分了八十万家产,而这五十万投资,下市一个月盈利二千八,不够五十万存三个月的活期利息。她多少有些失望,拿过我手里的账本,粗略翻了一下,朝我努努嘴,却啥也不说出口。

打车到好望角,成都的夜生活正至高潮,我和杨伟在一个小酒吧里找到王强,这厮正沉浸在强劲的音乐声中,摇头晃脑的,明显有了几分醉意。

送走王强,杨伟才吞吞吐吐地说起创业大事,这厮年前邂逅水果大王郝东山,深受老头子青睐,打算将水果店做成品牌连锁,看郝东山能不能出手帮忙。我问他有没有详细计划。他说找我去正为此事,初步想法是和郝东山联营,将水果店发展成他的销售终端,主营川渝市场,三五年后品牌成熟,再发展全国市场。

我一阵惊异,说:“你娃月月供房屋按揭,哪有资金搞投资?”他唾我一口,说:“你怎么也犯糊涂,我们虽无资本优势,却可以出谋划策,如果项目可行,他出资赞助,股份制合

作,岂不是两全其美?”我恍然大悟,说:“你想拉我入股?”他横了我一眼,说:“多一份力量多一点胜算,难道这事害你不成。”

我心想服装生意举步维艰,表姐虽然没有责备,面色却偶现忧郁,她作为投资人,比我更盼望着生意红火。而今买房缺钱结婚缺爱,我算身陷囹圄,要么全力向前,要么全身撤退。权衡利弊唯选前者,带领团队艰苦奋斗,突破市场瓶颈,奏响胜利凯歌。顿了一顿,我说:“那倒不是……你知道我的处境。”杨伟听出弦外之音,朗声笑道:“理解理解,你负责策划,我负责执行,绝不影响你经营服装生意。”

周末我从杨伟手中接过水果连锁加盟拓展计划书。计划书厚厚一沓,比红楼梦还有分量,我翻开扉页杨伟就说:“这是草稿,你仔细看看,重点部分你来把握。”我故作谦虚,说:“您老是创始人,整体方向还是你做主。”

杨伟圆瞪两眼,说:这事你我各一半,谁也不能推卸。我大为感动,一页页看完,喜笑颜开。计划书可圈可点,从借郝东山的名人效应为连锁店起名到以苹果、枇杷、橘子、桃子图案合成标志设计;从加盟店筹备到市场拓展;从品牌塑造到形象提升,一丝不苟有理有据。

我不禁击掌赞叹,说:杨伟你个狗日的,上大学那阵怎么不见你有这等策划才能,老实说你这计划书是不是从网上下载的?这厮喷我一脸口水,说:为了讨口好饭,还有啥事做不来?这叫逆境求生!

隔了几日,表姐发来短信,问我眉山的销售情况咋样。我心头一紧,拉上程灵珊驾车直奔三苏广场。找到刘淇店铺的牌号,不禁倒吸一口冷气,暗呼真他妈的糟糕,眼前一黑不省人事。

9