



1.影星阮玲玉代言护肤品 2.1932年永安公司的圣诞节促销广告 3.1947年金谷公司借用圣诞老人图像打广告 4.1932年梅兰芳代言自来血



11月11日即将到来,这个原本普普通通的日子,近几年硬是被炒作成了一个节日。商家提前一个月就开始吆喝,各种促销手法层出不穷,中心思想就一个——11月11日这天买到就是赚到。冲着便宜,顾客自然要冲锋陷阵,提前备好银子,相中商品,就等着那天捡便宜了。且慢,别以为双十一是近些年才有的新花样,早在民国时期,商家就抓住顾客爱占便宜的心理,凭空炒作出来了一个购物节。不过,民国的购物节不在“双十一”,而在“双十”。

现代快报记者 白雁

紧紧抓住顾客“占便宜”的心理,今有“双十一”,昔有“双十” 民国“双十节”被炒成了购物节

1912年10月10日,“五洲药房”纪念武昌起义顺带促销

1912年9月,中华民国临时政府为纪念辛亥革命,将武昌首义的公历时间10月10日定为国庆日,民间又称双十节。这个节日一诞生,就迅速扩展到商业领域。

1912年10月10日这天,全国张灯结彩表示庆祝,工商教育各界也展开了隆重的庆祝活动。精明的商家抓住这个时机,兜售商品,他们在当时最流行的大众媒介报纸上刊登大量广告吸引顾客。在有些广告中,“双十节”的元素被巧妙地用上了,其中利用最多的元素是北洋政府的五色旗。

例如,在当天的《申报》上,刊登了一则“五洲药房”的人造自来血广告,广告画面上,五色旗和其他各国的国旗并列在一起,围绕在十八星旗与青天白日满地红旗周围。在这幅图案的下面,标有“光复纪念大赠品”的字样,并有商品促销手段的说明。这个广告的设计,核心理念在于纪念阴历“八月十九日武昌首义”,因此代表国庆元素的五色旗在图案中仅居于陪衬地位,但这是将双十节元素嵌入广告的初次尝试,为以后的许多双十节广告提供了蓝本。

在后来的双十节广告中,“双十”的图案以越来越直接的面貌得以体现。再到后来,10月10日这天,变成了名副其实的购物节。沾了10月10日的光,对于商家来说,整个10月都成了销售旺季,是名副其实的“红十月”。

“大廉价”“大贱卖”“大减价”,民国商家铆足劲过“红十月”

民国时期,十里洋场的上海是全国商业最发达的城市,10月10日这天,也是上海的商场、饭店、游艺场最热闹的日子。为了迎接这天,商家老早开始备货,而报馆也做好准备,迎接即将并喷的广告。

1932年10月1日,“红十月”的第一天,《申报》第三版就郑重登出《本馆为国庆日广告启事》,启事称,按照以往的经验,每年10月10日当天的广告都非常拥挤,为了更好地服务客户,特地定了两个办法:第一

是,凡是广告超过一定长度的都必须要在10月5日之前送到报馆的广告处;第二是,凡是要在10月10日当天续登的长行广告,一经指定,不许在10月8日后通知换稿或停登。

“红十月”来了,总部位于南京、官方色彩浓厚的《中央日报》,广告量也大增。1936年10月5日,《中央日报》刊出《本报国庆增刊欢迎委登广告启事》,称10月10日当天,报纸要出一大张增刊,半张用来刊登党国名人的言论题词,半张用来刊登广告,希望社会各界有意愿的赶紧来预订。报馆的这些举措,从另一个侧面体现了商家对即将到来的“购物节”的重视。

从10月1日起,报纸上开始出现大批的商家预热广告,抓住顾客贪便宜的心理,广告中充斥着“大廉价”“大减价”的字样。以1932年10月1日《申报》第二版为例,全版一共有八个广告,品种涉及皮货、纺织品、绸缎洋货局、酒水、食品、鞋子等,其中有一个打出了“大廉价”的口号,有一个声称“价廉物美”,有一个声称“大贱卖”,还有一个声称“牺牲廉售”。

连风雅的出版商,也瞅准了“红十月”的商机。1932年10月1日开始,良友图书公司举办为期一个月的打折活动,各种书籍画刊歌舞画片,一律以低于八折的价格销售,最低的到三折。商务印书馆则将袖珍版的《王云五大辞典》以五折的价格销售。

除了降低价格外,商家还采用买就送的手段来促销,比如,在当天的《申报》第四版上,中法大药房就打出了“大廉价”加“大赠品一个月”的广告,具体内容是:“加送长期廉价券,还券时摸彩得奖,连环赠奖,机会无穷。”

“双十节”放假一天,全民购物、游乐、大休闲

对商家和消费者来说,“红十月”最红的日子,就是10月10日了。1932年10月10日,《申报》向读者加赠双十增刊一大张、国庆画报一大张,报纸的广告比平时大增,并且大多数广告都紧抓“双十”的噱头,卖力地促销。例如,当天的头版被一个巨大的克雷斯香烟广告占据,画面上有双十的图案,还有“恭祝国庆”的字样。当天第二版,被美司干香烟广告占据,画面同样显示有双十图案和国庆字样。而其他版面上,服

装、百货、银行、菜馆、绸布庄、金笔、诊所,各类广告应有尽有。

再看南京的情况,1936年10月10日的《中央日报》显示,当天,南京的商家们,纷纷搞起了促销活动。例如,上海正德大药厂的南京经销商,在头版做广告宣传他们的镇咳糖浆;总店位于太平路、分店位于中华路的三友实业社,打出了大减价的广告;大前门香烟,用美女一手举国旗一手拿香烟的广告招揽顾客。其他如银行、药房、牙膏、剧院、护肤品、洋行也都纷纷打出广告吸引顾客。

10月10日商家给出了大实惠,不过民国时期,还没有网络,物流也没有今天这样发达,消费者如果想捡实惠,必须得到店里去消费。问题是,10月10日不一定是周末,消费者有时间去吗?1932年10月10日《申报》上的一则《本馆启事》,给出了答案。启事中称:“十月十日休业一天,十一日照常,十二日照常出版。”原来,10月10日当天,各地都会放假,只要口袋里有钱,趁着大优惠,出门消费是最好不过了。

圣诞节也炒成了购物节,百货公司给你好“享受”

民国时期,除了双十节被炒成热热闹闹的购物节,舶来的圣诞节,也被商家用来作为促销的噱头。比如,以销售洋货为特色的上海永安百货公司,每到圣诞节前会在《申报》上打广告,1932年12月24日的广告词是这样写的:“明天就是圣诞节,应该怎样享受快乐的日子呢?请来吧,我们已经恭敬地预备了许多冬季的东西,供贵客们选买”。广告中罗列琳琅满目的商品,“装潢的、圣诞应用的、儿童玩耍的应有尽有,而且都是最新的精致鲜明的货品。这里敬祝贵客,圣诞日得到无限的快乐!”

南京的圣诞氛围虽然没有上海浓厚,但商家也利用这个节日做了足文章。1947年12月25日当天的《中央日报》,不少广告都打圣诞牌。位于朱雀路58号的重庆大陆袜衫厂,在广告中称“圣诞节赠送大型日历一天,购货满二拾万元送一组”;位于建康路246号的国际呢绒服装公司,则称“恭祝圣诞,一年一度大特价,各货照码一律九折”;位于中正路80号的金谷服饰公司,在广告中不仅打出了九折特价,还直接用上了圣诞老人图像。

“红十月”销售策略多

梅兰芳代言“自来血” 褚民谊代言医馆 胡蝶代言唇膏

民国时期的双十节和圣诞节,商家为了招揽生意,使出了浑身解数。政府为了支持国货,也采取了不少措施。例如1947年10月,在南京的太平商场,就举办了一个全国范围内的国货展览会。

和今天一样,邀请名人代言,也是商家常用的一个手段。例如,1932年12月25日的《申报》,刊登了一则非常显眼的广告,叫《梅兰芳与自来血》,广告的主体,是写信人署名为梅兰芳的一封信,信中说:“五洲大药房鉴敬启者,鄙人服务剧界垂十余年,研究艺术以发扬而光大之,朝斯夕斯心力交瘁,此次东归小恙时撰就

诊,名医咸劝服贵药房人造自来血,藉补气血。自服后精神日振,体力增强,心身俱泰……足证此药确有补益之功,不愧补品巨擘也,爰缀数言以表谢忱。”

民国时期的政要,也不避讳广告代言。例如,1932年10月10日的《申报》上刊登了一家诊所的广告,特别强调该诊所坐镇的专家是政要褚民谊大力推荐的。

当然,除了双十节和圣诞节,一年中的其他日子,商家也会请明星和政要代言。影星胡蝶、阮玲玉、黎莉莉,政要陈果夫等人,都曾在商家的广告中“露脸”。



胡蝶为唇膏代言



民国双十节的香烟广告



褚民谊为诊所代言