



2012年6月1日 星期五
第22期



明星代言价码谁来定

定价标准从何而来

一个品牌从起步到大家熟知,自己走的话基本需要六年。而明星代言后,这个时间会缩短到三年。三年可以决定一个品牌的生死,所以咬着牙找明星代言的老板很多,所卖产品大到汽车、电脑、冰箱;小到防盗门、电池、蚊香。

代言费和出场费用基本由明星自己决定,但在市场机制之下,明星价码也分三六九等。为数不多的一线明星代言费在1000万以上,如周杰伦、赵本山、姚明、李娜;最主流的代言费用在100万到500万之间,如陈好、孙楠、郭晶晶;也有很多几十万元档的,如崔健、翁虹、黄子华。

一个明星的代言价格的形成有复杂的机制。2010年,粉丝网曾经成立明星研究院,并以其网上的粉丝数为基础,编制明星价值榜。那么,微博粉丝数就是明星的最

鸡 蛋 比 西 瓜 大

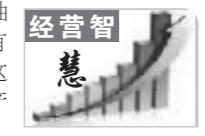
在南美洲有一个小镇,那里风景优美,物产丰富,却一直名不见经传。镇长切希斯很是犯愁,因为他一心想把镇上丰富的资源推向全国,甚至让小镇享誉全球,使镇上的民众更加富有,可他请了很多策划公司和策划大师,都无法提高小镇的知名度。

这天,一个年轻人闯进了切希斯的办公室,自称能帮镇长完成他的心愿。年轻人叫凯乐,是本镇的农民,家里有一个祖上传下来的大农庄。他打开随身带来的一个包,拿出了他的产品,然后又说自己的策划方案。切希斯听完了凯乐的话,一拍桌子,说:“好,就这么办!”

于是,小镇向全世界宣布了这样一个奇迹:他们那里的鸡蛋比西瓜还大。凡是有兴趣的人可以于今年的8月8日,到镇上来亲眼目睹奇观。这消息一发布,来自世界各地的游客和电视台、电台、报社以及网络等各路媒体的记者如潮水一般涌向小镇,争相一看究竟。

8月8日那天,小镇中心的广场上,搭起了一个舞台。镇长切希斯捧出了一个箱子,拿出了人们企盼已久的鸡蛋。人们顿时大跌眼镜:那枚鸡蛋,也跟平常所见到的鸡蛋一样大小!广场上群情激愤,大家都觉得上当了,正要抗议,忽然,切希斯说:“且慢发表你们的意见,请大家看看我们的西瓜。”这时,台上、台下出现了一群青年人,身穿当地艳丽的民族服装,他们手里端着一个托盘,托盘里放着一些绿色的球状物,他们把这些球状物一分发到观众手里。切希斯又说:“现在在你们手里的,就是我们镇独有的西瓜,欢迎品尝!”

人们这才恍然大悟,这些西瓜确实比鸡蛋小啊,他们急切地品尝了这种小巧玲珑的“袖珍”西瓜:皮薄汁浓,香甜可口,具有西瓜的所有优点,而且便于携带,这就是凯乐刚刚研制培育出来的新品种。(摘自《北方新报》4.5)



是否总统皆贵客

什么总统与普通人的区别,不可能对谁要热情些,对谁可以怠慢些。”

俗话说,来者皆是客。这句话需加一个字才更加完备——来者皆是贵宾。顾客就是衣食父母,要尊重顾客,让顾客感受到自己倍受重视。对顾客要一视同仁,没有尊卑贵贱之分,没有厚此薄彼,应一碗水端平,让所有顾客享受同样优质的服务。

美国著名推销员吉拉德在长期工作中发现,每一位顾客身后,大体上都有250名亲朋好友,这些人又会有同样多的各种关系,他把这种现象名为“250”定律,得罪一名顾客,将会失去几十名、数百名甚至更多潜在的顾客,相反则会产生同样的正效应。

由此可见,善待每一位顾客非常重要的。(摘自《读书文摘·经典》第5期 王师雄/文)

孔方学

院

美国前总统小布什主政8年,他自己的施政团队也发了大财。小布什的核心团队以布什家族的家臣为主。这些人长期跟着布什家族混,大多数人从年轻时就干公务员,一直不富裕,想发财都想疯了。

以副总统切尼为例,1968年他27岁,博士毕业后就到白宫当实习生,直到1995年都一直从政,纵然他官运亨通,毕竟钱不如经商多,看着很多熟人都发了大财,心里自然极端不平衡。到1995年时,石油巨头、老领导老布什安排他去世界第二大油田服务公司哈里伯顿当CEO。结果他账目混乱,弄得老布什面子上也很难看。切尼的净资产估计为3000万到1亿美元,大部分是在哈里伯顿赚的。

据说黑水公司是切尼的公司,他坚决不承认,却把伊拉克几乎所有的安保合同都给了黑水。有人要调查黑水,切尼就说这是中情局的掩护机构,不让查。黑水公司在伊拉克到处收保护费,很多机构都无可奈何地“被保护”。如果各国收保护费的帮会看到人家这种境界,不知道要自卑成什么样。

(摘自《金融战》电子工业出版社)

美国政客的生财之道

雷氏制作汉堡的手艺非常不错,他在华盛顿开了一家雷氏汉堡餐厅,生意相当火爆。

2010年6月24日,重启的美俄双边关系会议在美国首都华盛顿召开。会谈结束后,已临近中午时分,美国总统奥巴马向俄罗斯总统梅德韦杰夫说:“我带你到一家雷氏汉堡店,品尝汉堡美食。这家汉堡店很不错。”

奥巴马和梅德韦杰夫的到来,几乎没有引起人们的任何骚动和关注。两人与其他就餐的顾客一样,边慢慢品尝,边低声交流着。两位总统吃完后,付了账,就起身离开了汉堡店。有人问这家汉堡店的老板雷氏:“总统来了,总统可是贵宾呀,你为什么特别安排一下呢?比如,安排到雅间、包厢里去,或者让别人离开,让总统先坐下来就餐。”

雷氏很吃惊地回答道:“到我这里来就餐的顾客都是一样的,大家都是上帝,根本没有

责编 / 王珂
美编 / 胡晴 照排 / 孙哲 校对 / 候宇 ◀14▶

责编 / 王珂
美编 / 胡晴 照排 / 孙哲 校对 / 候宇 ◀03▶

为什么钱贷不出去了

5月的前20天,四大国有商业银行仅新增贷款340亿元,跟以往相比,这个数字低得可怜。那么这些靠放贷为生的银行为什么贷不出去款了呢?

为什么银行的钱没有放出去

银行无疑是贷款意愿的,造成当前信贷不足的局面,除了贷款能力限制的原因之外,更重要的是企业的贷款需求不旺。调查数据显示,在小企业集中的广东珠三角地区,尽管商业银行以种种理由阻挠企业提前还贷,但压缩开支、提前还贷的企业仍为数众多。

对此,有种解释说是降息势在必行,这些企业提前还贷的目的是为了将来获得更低息的信贷。这个解释忽略了两点:小企业获得贷款很难,降息诱动能否抵消获取信贷的成本?银行贷款利率基本上会在信贷利率下限基础上作相当幅度的上浮,民间信贷的利率更远高于基准贷款利率,照此看来,降息能在多大程度上减轻企业实际负担的资金成本?

当前小企业纷纷提前归还信贷,说明他们对未来产品需求和企业盈利能力的预期很悲观。这种实体经济信贷需求的下降,是未来信贷投放的最大制约因素。

把钱贷出去经济就会增长吗

一切对信贷规模的热烈讨论,其实有一个共同的潜台词:只要有信贷,就会有增长,信贷是经济增长的充分条件。以过去的经验来看,这个结论是成立的,2008年国际金融危机之后,2009年、2010年、2011年新增信贷分

随着奥运圣火开始传递,英国全国掀起了一股奥运浪潮。奥运带来的商机是如此诱人,云集展示的赞助商,蜂拥而至的游客,都可以看为一张张飞舞的英镑钞票。尤其是此前英国统计局公布的数据显示,英国资本总值已连续两个季度下滑,当英国经济再次陷入衰退的时候,奥运商机无疑成为很多地方翘首以盼的一针“经济强心剂”。当然,在切分奥运商机蛋糕的时候,最大的一块自然是归奥运的举办城市伦敦所有。至于其他城市,比如曼彻斯特、哥拉斯特等,也都能分到一小块,不过就广大英国的三线城市来说,就只剩下站着吆喝的份了。

而伦敦南部的海边城市布莱顿另辟蹊径,打出了一张“奥运”经济牌:为那些在奥运期间躲避大规模赛事给生活造成的不便而离开伦敦的“避运者”提供服务。虽说组织者将伦敦奥运会描述成“这个星球上最伟大的盛会”,但并不是人人都爱热闹。更何况由于行路难等具体问题,到时候奥运将成为每个人的噩梦。据伦敦交通局预计,奥运会期间,仅伦敦市,超出平时出行的次数每天可多达300万次。

据调查,有130万人计划在奥运期间离开伦敦,其中大约10%的伦敦人为了躲开奥运会,特意更改了原定的旅行日期。而这些人正是布莱顿的目标客户。在布莱顿旅游局的市场经理约翰·卡米歇尔看来,既然有大批的伦敦人为了避免近百万海外游客而出行,那他们正好成为布莱顿的游客。

“这里距离伦敦只有一小时的车程,有阳光和海滩,而且还很安静,正是躲避奥运的最佳选择。”卡米歇尔说。其实作为在英国小有名气的度假城市,布莱顿确实有着不错的接待能力。那里的酒店、餐馆等,都盼望着奥运的到来。因为4月创历史纪录的降雨,以及5月近百年来最寒冷的天气,已经大大影响了这些行业的生意,他们都寄希望于在7、8月的奥运期间能够打一场漂亮的翻身仗。

(摘自《中国证券报》5.25 经奇)



▲你买一支钢笔,甲商店卖25元,乙商店卖18元,你会为了这7块钱跑15分钟的路去乙商店。你买一件衣服,甲商店卖455元,乙商店卖448元,同样是省7块,你却不愿意跑15分钟的路去乙商店。

▲买房子的时候,甲乙两栋房子各有千秋,这时候房地产代理也许会给你推荐丙房子,这个丙房子和甲房子很像,但是屋顶要修。面临甲乙的时候你很难选择,而出现丙之后你却选择了甲,而甲往往正是代理要卖给你的房子。这就好比相亲时的“灯泡”,人找对象往往也是这样。有时候未必是仔细思量过对方的优点和缺点,而是因为这个对象和其他某人一样,有了明显的强项。

▲如果你家里搬沙发,要请邻居帮忙,邻居会很乐意。日后邻居需要的时候你也可以帮忙,如果你要给钱,反倒可能得罪人。可是如果你整个搬家都让邻居来,而舍不得用搬家公司,你则可能把邻居大大得罪。因为你误用“社交规范”来逃避“市场规范”。

▲有一段时间,为抵制企业给CEO乱涨工资的行为,美国媒体将CEO工资公开并排名。结果,CEO工资涨得更是无法收拾了,因为富人这时候眼睛都盯着更富的人了。

(摘自《华夏时报》5.26 陈相乐/文) 风潮

被『舌尖』搅动的经济学

“舌尖上的中国”热播,吃货们很疯狂;5月14日至今,淘宝零食特产的搜索量环比大增。片中出现的毛豆腐搜索增长了48倍,松茸搜索量增长了2倍。第一集介绍云南诺邓火腿,某淘宝店产生33笔订单,其中32笔是在节目播出当晚。据说不少吃货是边看电视边打开淘宝搜索并下单。”5月18日,某网站公关部总监如此表示。

3天后,这位对网络购物颇为熟悉的公关部总监这样写道:“《舌尖上的中国》(除去周末)开播5天,584万人上淘宝找过零食特产,2005万人浏览过美食页面。成交729万件,增长最快的节目是提到的毛豆腐、松茸、乳扇等。食品类的购买高峰,转移到每晚22—24点。江苏人搜节目中播出的美食最多。上海、浙江、江苏、天津、北京等地区用户购买零食特产最多。”

(摘自《华夏时报》5.26 陈相乐/文) 风潮

怪诞行为背后的经济学

和甲房子很像,但是屋顶要修。面临甲乙的时候你很难选择,而出现丙之后你却选择了甲,而甲往往正是代理要卖给你的房子。这就好比相亲时的“灯泡”,人找对象往往也是这样。有时候未必是仔细思量过对方的优点和缺点,而是因为这个对象和其他某人一样,有了明显的强项。

▲如果你家里搬沙发,要请邻居帮忙,邻居会很乐意。日后邻居需要的时候你也可以帮忙,如果你要给钱,反倒可能得罪人。可是如果你整个搬家都让邻居来,而舍不得用搬家公司,你则可能把邻居大大得罪。因为你误用“社交规范”来逃避“市场规范”。

▲有一段时间,为抵制企业给CEO乱涨工资的行为,美国媒体将CEO工资公开并排名。结果,CEO工资涨得更是无法收拾了,因为富人这时候眼睛都盯着更富的人了。

(摘自《广西经济》第2期) 经典

2012年6月1日 星期五
第22期

经



涨价1分钱,增收300亿,这样的好事会落到谁头上?答案是铁道部。

5月22日,国家发改委和铁道部联合发出通知,宣布全国铁路实行统一运价的营业线货物运价调整,平均每公里上调1分钱。铁路专家算,货运平均价每调高1分钱,铁道部预算,货运平均价每年增加300亿,这些钱用来弥补铁道部一季度不足70亿的亏损绰绰有余。

选择适当的时机涨价从而让糟糕的报表不那么难看,铁道部已经不是第一次这么做了。如果历数2003年以来的8次铁路货运调价,会发现一个有趣的结论:铁道部每年的经营状况是盈是亏,已经越来越微妙地和铁路货运价格是否上涨、涨多少挂上了钩。换句话说,受政府管制而长期偏低的铁路货运价格,虽不见得总是导致铁道部亏损的原因,却屡屡成为铁道部游说政府帮助解决其亏损问题的借口。

究竟什么样的企业能重要到须政府动用行政命令,以整个经济或者纳税人的权益来为自己的经营亏损买单?显然,唯有那些在掌握着国计民生和经济命脉的行业里享受垄断地位、同时又缺乏有效监督制约的各级国有企业和准政府机构们,铁道部算是后者,石油巨头、电网寡头们、自来水和燃气公司们则属于前者。

这些控制着基础资源品和运输动脉的全国巨头、区域寡头们,屡屡以他们的集体涨价或者说把价格“调整到位”以利于价格改革的行为,展示垄断者利益绑架国家利益的真实境况。在他们看来,这样的改革充其量只会伤害到其他作为补充部分的企业主体,比如中下游企业,还有无数的中小企业,而这些并不是中国经济的支柱——因为他们自己,垄断者们,才是中国经济的中流砥柱。(摘自《经济观察报》5.28 胡家源/文)

垄断催生“剩女”

28岁的吴燕三年前从国内某高校毕业后进入广州一家银行工作,各方面条件都非常好,她最大的烦心事就是找对象。而对象难找的原因是收入太高,目前她的年收入超过了20万。“因为不想给对方造成太大压力,所以不能找比自己收入低的男孩,但要找一个年龄相仿、收入不比自己低的男很难。”吴燕说。

广东省统计局的统计分析显示,今年一季度,金融业在岗职工月平均工资9308元,位居19大行业之首。相比之下,工资较低的农、林、牧、渔业,仅为1535元。保险公司负责人陈刚认为,目前银行数量不少,但银行业仍是一个暴利行业。银行业的暴利来源于政策保护,强制性的利差是造成暴利的关键所在,民间融资市场又未放开,银行的每一单业务都附加很多收入。正因为暴利,去年才有银行家说:“企业利润那么高,银行利润那么高,所以我们有时候利润太高了,自己都不好意思公布。”

和吴燕同样烦恼的还有在南方电网工作的杨颖,29岁的她毕业于国内某名牌大学,找不到对象的原因一方面是自己学历太高,另一方面也是因为收入太高。

近日举行的广东阶梯电价听证会上,广东省物价局公布的报告显示,广东电网员工月平均工资为7418元。在该听证会上,电价只涨不跌。电网公司的高收入遭到了许多听证代表的炮轰。“你们一边享受着垄断带来的高利润、高福利,拿着比全省高一倍的工资,一边说电价太低增加发电企业的负担,这是不公平的。”代表梁伟文说。

在陈刚看来,当一个行业的利润来得太容易的时候,这个企业或者整个行业就失去了改革和创新的动力,如果它想继续扩大效益的时候,就会想着继续从深层次上加大垄断的程度,从而加大效益,因为它没有其他的方式。

(摘自《第一财经日报》5.24 林小昭/文)

风向