

几个创业失败案例的启示 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_87_A0_E4_B8_AA_E5_88_9B_E4_c123_282611.htm

一、品牌派生不彻底
案例介绍：稀世宝（含硒，可增加视力）矿泉水随着小燕子“常喝稀世宝，视力会更好”的广告而迅速走红，率先在中国水市场中树起了“特殊功能水”的大旗（注：在稀世宝之前，中国的各种水饮料只是“解渴”，并没有人想到要生产“特殊功能的水”）。因此，在消费者心中，稀世宝公司是一个以“硒（明目）水”为主导，兼产其他特殊水（如含碘益智水、含钙助长水）的水企业。这就要求它在主导品牌“稀世宝”的基础上，派生出一系列近似品牌，以求最大限度地利用名牌资源。可惜的是，它没有。分析点评：稀世宝公司既然先人一步地想到开发含硒的特殊功能水，就应当在此基础上，把这一创意进行到底。所以，当专家们发现它这一漏洞时，就做了如下的跟风沾光式策划：“稀世典”（含碘益智水）“稀世盖”（含钙助长水）“稀世辛”（含锌健胃水）等一系列与“稀世宝”相近的品牌，这样，既最大限度地沾了稀世宝的光，又不违反法律。规律总结：在推出主打品牌的同时，必须审查一下它能派生出其他品牌，如果能，就应及时有效地对派生品牌加以注册、保护、使用，以防止别人合法仿冒，跟风、沾光。当然，最好是自己实际使用，这样能更充分地利用知名品牌资源。

二、商标防御不彻底
案例介绍：在三株口服液正火的那几年，三株公司为了进行商标防御，以防他人在别的产品上使用“三株”商标，就把“三株”商标在保健品、药品、食品、饮料甚至洗涤品，上

都注册登记了。但百密总有一失，结果差点被对手狠狠“原黑”一下子。分析点评：三株公司出于商标防御之考虑，在多种产品上注册“三株”商标，这个创意、动机是很好的。但它“为山九仞，功亏一篑”，差一步没把创意进行到底，结果就导致：当年，一个也生产健胃肠保健品的小公司，被三株一冲击，濒临倒闭关门，老板出于报复心理，找人策划一个“厚黑阴招”，要“损”三株一下子，由这家公司注册并使用三株牌农药或猪饲料、厕所刷子之类，不图赚钱，只求破坏三株口服液的形象。幸亏这个“阴招”没付诸实践，否则，恐怕三株不被那桩官司整死，也要被“三株牌农药猪饲料”搞臭。规律总结：企业必须构筑起商标防御体系，以防对手在商标上“入侵”。商标防御最主要的做法是把自己的商标在尽量广泛地范围内注册。尤其应注意的是，大部分企业却没有想到在相“反”的产品上也注册，以防对手污辱丑化。而实际上，他人跟风沾光，并不会严重损害已方，但对手污辱丑化，却会给已方以致命打击。可见，在进行商标防御时，必须二者兼顾，既防他人跟风沾光，更要防对手污辱丑化。否则，若只顾前者而忽略后者，会使商标防御体系成为商业版的“马其诺防线”。

三、功能展示不彻底 案例介绍：

前几年的“磁疗热”中，哈磁集团独具慧眼，把“磁疗原理”运用在水杯上，研制出了“磁化杯”，掀起了一股磁化杯抢购风潮。但后来，随着厂家的急剧增加，消费者理智起来，他们恐怕买到假货。就对磁化功能的有无和强弱产生了怀疑。在这种情况下，厂家必须加强产品的功能展示，才能说服消费者放心购买。于是哈磁杯在广告中告诉人们：“你买回家，拿一个铁勺放进杯中，会感到勺子被一股强力

吸住，这就说明哈磁杯具有很强的磁化作用。”但顾客对哈磁杯仍不放心。与此同时，另一个后起者——天磁杯却大为畅销。为什么？仅仅因为天磁杯中放了两个赠送的小铁勺。

分析点评：哈磁杯虽然比天磁杯的历史久，名气大，但仅仅因为它在“功能展示”上的创意进行得不如天磁彻底，导致它败给天磁——败在两个小铁勺上。为什么？因为哈磁杯虽然也想到了“用铁勺来检测磁力强弱”的创意，但它没有把创意进行到底——试想，有几个顾客会傻到按哈磁的广告中所说“先买回家，再用铁勺试验”？大概连3岁小孩子也会认为这是在骗人。相比之下，天磁杯就把这一创意进行到底了；每个杯里都放两个赠送的小铁勺。这样，顾客挑选时，必须会打开杯子仔细察看一番，看到里面有两个铁勺，就会把它们拿出来，在拿出的过程中，一定能切身感受到强大的磁力，如此，不必营业员多费口舌说它怎么好，顾客就会相信。

规律总结：说千次不如做一次，别人做千次不如亲自做一次，这是对功能展示之重要性的形象说明。尤其是在同类产品很多、竞争十分激烈的市场中，必须进行功能展示，让顾客切身体验到本产品与众不同的优越功能。而且，必须把“功能展示”进行到底。一般说来，要在顾客尚未掏钱购买之前进行，这样才符合“交易安全”的消费心理。就像上述案例中，哈磁让顾客“先买回家，再做试验”，明显不符合“交易安全”心理的；而天磁是“未买之前，当场试验”，十分符合人们的购物心理。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com