

朝花夕拾——旧时的卷烟促销

■ 盛仰红

近日,路过上海闹市的一家名烟名酒店,门口广告板上写着:“凡购买红双喜系列中 130 元/条以上规格卷烟任意一包,赠送打火机一个;购买一条赠送雨伞一把……。”店内人声鼎沸,吸引力还不小。

这种促销手段,在当今社会并不鲜见。以前,卷烟的促销竟然是由一张小小的香烟牌子作为桥梁,缔结了顾客对卷烟的消费热情。初有香烟牌子,它只是作为附烟的赠品,并无价值。但随着大量涌现的烟厂,市场竞争日趋白热化,每个厂商都想多抓住市场份额。于是,各个烟厂都使出九牛二虎之力,有的印制单片、数片即可换取时令小礼品;有的使出高招,吊大众胃口,要集散成套,才可换取昂贵的礼品,比如金条、自行车等,频频出招,吸引顾客。确实,随着厂商的营销策略一浪高过一浪,烟民的消费劲头徒增,连不吸烟的小孩子,或者是妇人都“买椟还珠”,以此收集香烟牌子换取礼品。

华品烟草公司金箭牌卷烟,就出品了全套为 73 张的“圣贤先师孔门师弟像”的香烟牌子,如果集齐了成套 73 张,可不得了,能换取 2 两重赤金手镯一副,或者换取一辆全钢洋车呢;信远烟公司则别出心裁,在每张香烟牌子的正面或者背面,印有可直接换取卷烟若干支、或直接把物品的图案印在香烟牌子上,可换取一盒火柴、一块肥皂、一把木梳等等实用品,颇受妇人追捧。

福昌烟公司为节约印制香烟牌子的成本,索性直奔主题,香烟牌子上就印了——“赠券”和“福、禄、寿、喜”的字样,噱头在于,消费者凭附赠的香烟牌子,看见“福”即可换取大世界入场券一张;看见“禄”字可换花露水一瓶;看见“寿”字可换一个热水瓶;看见“喜”字则换一瓶雪花膏。中国友成烟公司旋官牌卷烟附赠的香烟牌子就是一张“领奖券”,奖券按奖项等级,分别奖励价值不同的物品,头等奖绝对震撼,竟然是一枚钻戒啊。

上海永泰和烟草公司出品的五华牌卷烟,头奖实惠,是现金 500 元……,有多少烟厂,就有多少促销手段,林林总总,花头百出,都有新意,换物品,换现金,换影星玉照、换优美图画,也有直接就换几支、一包、一条卷烟的,想必直接换卷烟,应该对好烟者是莫大的欢喜,厂商是实实在在地抓住了他们的心。

随烟附赠的香烟牌子,小身材大责任,不仅肩负着厂商的嘱托,也饱含着消费者的希望,铸就了当时卷烟市场的繁荣。朝花夕拾,今天的卷烟营销手段,无不闪现着旧时卷烟的促销影子。一人吸烟,全家享用的营销模式,对今天卷烟营销仍然有积极的借鉴作用。

韵味绵长的烟标故事

■ 诸葛风

我喜欢收集烟标,这个习惯是在上大学时开始的。因为,喜欢烟盒上各式各样构思奇巧、设计精美的图案和标志,这收集烟盒的爱好一直延续着,而我收集的最多烟标还是“好猫”、“延安”和“猴王”。闲暇的时候,就会在家里摆弄我的烟盒,“好猫”烟标的系列如:吉祥、盛世、炫蓝,设计精美、大气,我尤其喜欢。而且每一枚“好猫”烟标的来历都有一段故事,所以每当拿着这些烟盒,我就会浮想联翩,想起很多往事。

参加工作不久,我便进入一家大型民企



■ 纪双城

在英国,当地人邀请你喝下午茶,往往只是出于社交礼貌,留你在家吃饭也未必是最热忱表现,递上一支雪茄,一起坐在私宅后院长椅上,享受午后阳光,才说明你走进了他心里。

雪茄聚会十分普遍

只有见到好朋友,英国人才会递上一支雪茄。一支雪茄在伦敦圣詹姆斯雪茄街上少

枫叶之国的烟草情结

■ 蔡凌晖

一片枫叶有几个角?三个?五个?七个?都不是,是十一个。

加拿大,以枫叶之国著称于世,若不是我曾在一个国度生活五年,或许我也不会去注意那一片小小的枫叶。

五年的留学生活,点点滴滴都烙在心间。回国之后,再细想当地人民的烟草情结,更是觉得有趣。

虚惊一场

初到加拿大,我寄住在一户当地人家里,出门去坐公交车总要穿过整个小区。一日,在一户人家门前的木台阶上坐了两名中年男子,聊得很热络,见我经过却停止了交谈,其中一名男子朝我走来。

我瞬间害怕起来,不知道对方的来意,手足无措的我心里不停地嘀咕着:“不是说加拿大的治安很好吗?”那名男子慢慢走过来,在一顿比划和解释后,当时英语还不是很溜的我终于明白,他原来是在问我借烟!我不好意思地摇摇头,表示没有之后惊慌未定地迅速走开了。

接下来的两个问题困扰了我整整一天:我见过逢人借火的,怎么会有人借烟呢?就算我能理解男人间互相借烟,可我不是男人,而且是一个长着典型娃娃脸的女学生,怎么会问我借烟呢?

随着在加拿大学习生活的累积,我开始对这个国家有了更多了解,也渐渐领略了这个国家令我感到惊奇的烟文化。

加拿大是一个具有高度文化包容性的国家,在这里不同种族、肤色、信仰的人友好地生活交往,造就了加拿大人民开朗、外向的性格。在第一次“惊魂记”过后,我便有意识地注意身边吸烟的人,发现在严格执行控烟条例的加拿大,男性烟民依旧很多,而且女性烟民也不在少数。在街角、建筑物门口总是能看到三三两两聚在一起抽烟的人们。

在加拿大,卷烟产品税高价高,许多没有经济收入的年轻人与流浪汉只能通过借烟来满足自己的抽烟需求。中产阶级的吸烟者也乐意相互分享不同国家不同口味的香烟,也许正因如此,形成了借烟的风气。

而后,再偶遇借烟、借火的人,我也不再害怕。如果身边有烟有火我会很乐意与他们分享,借着这短短的几分钟时间聊天,更多地了解加拿大的民生百态;如果恰巧身边没有带烟,也会客气地说一句不好意思,下次有机会。

社交桥梁

作为一名留学生,我最关注的自然是学业。在加拿大的教育体制之中,教授有极高的地位。在留学生圈中常常笑言说“要抱紧教授的大腿”,可语言障碍和文化差异很可能造成

的董事长办公室工作,主要职责是负责秘书室的管理,商标管理也是其中一项工作。出于工作原因,我自学了商标相关知识,知道了以动物作为注册商标使用的烟卷,好像就是“好猫”卷烟。

在董事长办公室工作,我有机会接触很多社会名流。一日,来了一位胖墩墩的中年男子,他梳着大背头,头发油光发亮,衣着光鲜,一看就知身份显赫。秘书连忙倒水递烟,办公室的招待烟是“好猫”吉祥,却见他摆摆手,慢条斯理地说:“我抽自己的软包”,边说边从西装口袋里拿出一包“好猫”盛世,他原本和董事长聊企业的发展战略,却侃侃而谈《孙子兵



留学生不能像本土学生那样与教授良好地沟通相处,因而也就不容易获得更多的学习资料与信息。

但是如果你的教授抽烟,那么恭喜你,你就有了一个和教授“套近乎”的绝佳机会。记得大二的商法课,那些复杂拗口的法律条文让我头痛不已,可和年近七十的老教授实在没有太多的共同话题。但我注意到,每到课间老教授总是要出去一过烟瘾,被逼无奈的我只好使出“杀手锏”——我尾随而至,假扮“烟民”,与老教授分享一下中国的卷烟产品,顺道聊聊不同地域的中国文化。

同为“烟民”,老教授还会提醒我一些在加拿大抽烟的禁忌,比如室内不能抽烟,人群聚集的公共场所不能抽烟,甚至是室外屋檐下也可以。一定要找一个头顶没有遮盖物,周围人不多的地方。

我每次都会礼貌地点头听着,记得有一次老教授很神秘地眨眨眼对我说:“你知道抽烟最重要的是什么吗?是要找个冬天抽烟能避风的地方,就像这儿!”说完便爽朗地大笑起来。老教授的幽默也逗笑了我。

在闲聊之余,老教授也会关心我的学习生活,或随口或有意地纠正我在课堂上的发言内容,偶尔抛出一个问题让我回家思考。如此过去一学期,我的商法课竟然拿到了“A”,我和老教授还成了忘年之交。学期结束之后,偶尔到了周末老教授还会邀请我去家里一起烧烤,时不时还找了解一下中国的卷烟种类与品牌故事。

藏而不漏

由于加拿大的卷烟多为混合型,加上口味的差别,在加拿大的华人或者中国留学生很少光顾加拿大或者北美本土卷烟的生意。但是也有一两个牌子是大家普遍接受的,一个是万宝路,一个是贝蒙特。

一日,家里一群朋友聚会,没有备烟的

法”,我在一旁边听边看他绅士地抽着“盛世”卷烟,心里寻思着他为什么不抽吉祥“好猫”而抽盛世“好猫”?他离开后,我收起了那个留下的炫蓝包装放进了我的烟标藏品中。后来听同事说,盛世“好猫”比硬好猫烟要贵不少,一直错认为硬包装的贵呢!从那起我记住了贵贱莫看包装的道理。

有一次,我的上司去新加坡出差,回来后塞给我几盒香烟,说这是专门给我带的,当时我心里特别高兴,反复拿着香烟在手里端详,因为这烟就是盛世“好猫”。同事不解地问我,这种“好猫”不是国产的么?到了国外怎么还买国内生产的东西。我神秘一笑,并不作答。

位好友并对他们宣布:“从今天起,我们可以在这里抽雪茄了。”

丘吉尔是雪茄文化大使

说到英国人的雪茄文化,二战首相丘吉尔一直是公认的最佳形象大使。他当年嘴叼雪茄,打着 V 字形手势面向人群的亮相姿势,让英国人无比骄傲,让大家虽然历经时艰,却能够感到有依靠。

当年的英国人似乎更加能够体会到,丘吉尔的生活中不能没有雪茄,所以大家也都觉得在这位首相想办法保卫国家时,自己也应该想办法保护好首相的雪茄。在当年德军轰炸伦敦时,百忙中的丘吉尔接到一个紧急电话,这个电话是当时的登喜路雪茄店的经理打来的。简短的电话对谈没有客套话:“阁下,您的雪茄很安全。”

英国人爱上雪茄的历史,要追溯到

我加上厨艺不精,只能被支使出去买烟。可回想起来,平日里去的超市、便利店似乎都没有烟的影子。苦恼的我只能给家里的男生打去求助电话,最后被指去加油站看看。

到了离家最近的一个加油站,我在那里的便利店用眼睛搜罗一圈,竟也没有发现卷烟。倒是店员看我一脸茫然,友好地上前询问我的来意。在得知我要买烟之后,他回到柜台后面,按了一个按键,柜台的背柜竟然打开了,一排排香烟整齐地摆放在那里。

这一切都使我十分意外,哪有做生意的会把产品藏着掖着的呢?店员看我像是第一次买烟,便跟我提起了这其中的缘由。在加拿大,卷烟产品必须要保存在不透明柜中,只有等顾客购买的时候才能打开。

我也告诉了店员我的疑惑,为何其他超市和便利店都没有卷烟销售呢?店员指了指墙上的一张被框起来的证书,原来加拿大的卷烟销售也采取市场准入制度,只有取得相关部门发放的“烟牌”才能销售卷烟。只要有这张证书的地方都是有卷烟销售的,只是所有的卷烟都被藏了起来,顾客不问是不知道的。然后,店员查看了我的身份证件,确认我已经成年才接过我的信用卡,将我选中的一盒贝蒙特交给我。我接过烟,道了声谢谢离开。

在加拿大五年,与卷烟有关的小故事还有许多。比如加拿大街道整洁,可唯一能在街上发现的垃圾便是烟头,花坛边、草地上还有马路地缝里随处可见。这虽然与周围环境格格不入,却也是一种“奇怪”的存在,成了人们口中有意思的谈资。由于加拿大的控烟法律严格,室内的烟雾报警器也十分灵敏,在滴水成冰零下几十度的冬天,经常在建 筑物的大门口见到许多烟民都会找一个可以挡风的角落,一群人凑在一起取暖抽烟。那不停发抖,食指与中指却仍旧夹着卷烟的情景着实是加拿大冬季一景,引人发笑,也足可见香烟在枫叶之国的受欢迎程度。

他不知道,这几盒“好猫”卷烟不同一般,上面有印花税和出口的标记,对于像我这样近乎痴迷的烟标收藏爱好者来说,这份与众不同弥足珍贵。打心眼里暗暗钦佩领导之高明,只有了解我的人才知道我最想要什么,这份特别的礼物让我的心中涌上阵阵暖意,它不仅激励我在工作中奋发争先,更让我学会了用心待人。

经过查找资料学习,我对于“好猫”卷烟有了深刻的了解,丰富了我的商标专业知识。作为一名普通的消费者和烟标收藏爱好者,在我今后的人生的道路上,相信“好猫”卷烟会带给我更多的故事和启发。

续雪茄文化,英国人也有争议。反对派强烈反对雪茄文化,认为和吸普通香烟别无二致。因此,在 2010 年伦敦的一场展览中,就算是老首相丘吉尔的一张在 1948 年主持一个军事指挥中心开幕仪式的照片,嘴里的雪茄也被“技术性地处理了”。但雪茄迷们则通过各种方式来表达对雪茄文化的捍卫。因此,丘吉尔在 1941 年因为匆忙赶去参加内阁会议而留下的半支雪茄烟,在 2010 年伦敦的一场拍卖会上,以 7000 英镑成交也就不奇怪了。

对于雪茄文化,英国人也有不同玩法。有的雪茄聚会,其实不是聚在一起抽雪茄,而是大家在一起晒一晒各自收集的雪茄标签。雪茄迷们喜欢用一个大玻璃缸装满五彩斑斓的雪茄标签。就像知名红酒的软木塞上会有烙印一样,雪茄标也可以提供很多关于雪茄的信息。雪茄标签对于雪茄迷来说,记录着自己的雪茄之路。

雪茄文化的存与废

但吞云吐雾毕竟害人害己,对于是否延

五条“王冠”的故事

■ 谢志宏

陕西省紫阳县狭长的东木镇街道行人稀少,一阵激烈的争吵声从街头卷烟零售商户欧前翠家中传出来。欧大妈今年 50 多岁,家庭幸福,夫妻俩相敬如宾,邻里乡亲鲜见她们家中吵过嘴。今天怎么了?大家很是纳闷。一打听,原来是由 5 条卷烟引起的。就在半小时前,欧大妈收到烟草公司物流人员送来的卷烟,一清点顿时傻了眼,自己昨天订货时误订了 5 条“王冠”。

欧大妈开店卖烟不到五年时间,由于地处小集镇,所售的卷烟规格也就 20 来个,“王冠”她今天还是第一次见到。雪茄烟,每条零售 300 元,这小镇上谁买啊?她愁容满面,急得饭也吃不下,责怪老伴整天就沉迷下棋看电视,商店的事一点也不操心,老伴却反倒批评她自己不长眼睛犯了错。两个人你一言我一语互不相让,吵得不可开交。

“你不是有个远房的堂妹在县城开烟酒专卖店吗,打个电话让她帮卖一下。”有人在一旁提醒。“对呀,何不找小妹帮帮忙!”事不宜迟,欧大妈觉得这样的事得亲自登门,立即提上烟坐上了开往县城的班车。

欧大妈风风火火赶到县城,马不停蹄地来到堂妹店里说明了来意,堂妹的一番话让她心里凉了半截。堂妹说:“姐啊,不是我不管你,这烟好不好卖先不说,关键是烟草法律有规定不能帮别人代卖烟,我帮了你不仅违法还扰乱了市场,不好意思啊,姐!”无奈,欧大妈只好提着烟走出了堂妹的烟酒店。此时此刻,欧大妈心急如焚,手中的 5 条烟仿佛重千斤,累得她喘不过气来。一辆公安巡逻车从她眼前驶过,车上“有困难找警察”几个大字在烈日照射下分外醒目。“我为啥不找找我们的客户经理小谢呢,他每次到店中拜访临走时都告诉我有啥困难就打电话。”欧大妈一想到这里心中燃起了希望。“是谢经理吗,有个事给你找麻烦了,我昨天订烟订错了 5 条‘王冠’烟,能麻烦你给退回公司吗?”欧大妈急促地说。电话那头紫阳烟草分公司客户经理小谢回复到:“欧姨,你好,按照规定,客户订购的卷烟除卷烟因质量问题以外是不能退货的,请您谅解。但您别着急,百货有百客,我留心如果有人要买这种‘王冠’,就让他到您店里来买,好吗?”听完小谢的回答,欧大妈心里平静了许多,一块石头总算落了地。

一转眼时间过去了 8 天。几天来,5 条“王冠”时时浮现在小谢心里。怎样尽快帮欧大妈卖掉那 5 条烟呢,小谢心里泛着嘀咕。今天是周末,突然间,他想到了同学小黄前天刚从安徽芜湖回家,今早他还约自己钓鱼呢。小黄事业有成,也吸烟,何不找他聊聊?小谢马上和同学打上了电话。同学之间无话不说,说着说着就说了抽烟。小黄这时发起了牢骚,说自己常抽的“中华”在家乡有时还买不到。小谢见时机成熟,趁势说老同学你从安徽回来,事业有成,要抽雪茄才更大气。同学埋怨他就没见过城里卖安徽产的“王冠”雪茄烟。小谢告诉他下午去钓鱼,集镇上欧家商店刚订了 5 条还没拆呢,“那我买了!”小黄爽快地回答。

下午,小黄来到欧家商店买走了卷烟,欧大妈笑逐颜开。“赶快给谢经理打电话!”一旁下棋的老伴停下手中的好棋催促着。“还要你教,我早打过死了,死老头子!”阵阵欢笑从欧家商店传出来,回荡在傍晚喧嚣热闹的小镇上。