

## 5.1 一个价值 600 万美元的玻璃瓶

1898年鲁特玻璃公司一位年轻的工人亚历山大·山姆森根据女友穿着筒式连衣裙的形象设计出一个玻璃瓶，他还把瓶子的容量设计成刚好一杯水大小。瓶子试制出来之后，获得大众交口称赞。有经营意识的亚历山大·山姆森立即到专利局申请专利。

可口可乐的决策者坎德勒在市场上看到了亚历山大·山姆森设计的玻璃瓶后，认为非常适合作为可口可乐的包装。最后可口可乐公司以 600 万美元的天价买下此专利。

“仕女瓶”不仅美观，而且使用非常安全，易握不易滑落。更令人叫绝的是，其瓶型的中下部是扭纹型的，如同少女所穿的条纹裙子；而瓶子的中段则圆满丰硕，如同少女的臀部。此外，由于瓶子的结构是中大下小，当它盛装可口可乐时，给人的感觉是份量很多的。采用亚历山大·山姆森设计的玻璃瓶作为可口可乐的包装以后，可口可乐的销量飞速增长，在两年的时间内，销量翻了一倍。从此，采用山姆森玻璃瓶作为包装的可口可乐开始畅销美国，并迅速风靡世界。600 万美元的投入，为可口可乐公司带来了数以亿计的回报。

**问题：**

**这个案例说明了什么？**

**参考答案：**

包装有促进产品销售的作用。可口可乐的仕女瓶包装就起到了很好的促销作用。事实胜于雄辩，采用新包装后的可口可乐公司的销售量飞速增长，两年时间里销量翻了一番。