好雜誌與定價其他

鄭永孝

最近國內九家出名的雜誌，「皇冠」、「中外文學」、「音樂與音響」、「科學月刊」、「拾穗」、「書評書目」、「婦女雜誌」、「傳記文學」，「綜合月刊」，聯合起來在報紙及各自的篇幅刊出集體廣告。他們的標題是：「九種讀來有益的雜誌」。由於這九份雜誌在當今國內他們各別的領域裏辦得很出色，因此他們這種同心協力，不分你我的作風，的確能夠令人耳目一新，表示他們是在用商業頭腦辦雜誌。希望這種相互支援的方式，能替他們帶來更多的訂戶，進而更加充實各雜誌的內容，提高他們的水準。

很偶然翻閱今年七月十八日的「紐約時報書評」時，見到第十六、十七兩頁上刊了一個兩整頁徵求雜誌訂戶的廣告。根據廣告上的資料，這是紐約市的一家馬蒂（Mardel）公司所刊登的。其實美國這種徵求訂戶的廣告很多，經常有許多公司在代辦。他們往往把上百種比較通俗的雜誌印成一兩頁的廣告，登在各類暢銷雜誌上

以招徠更多訂戶。代辦的公司事先與各雜誌社講好條件，每來一個新訂戶就抽多少佣金。第一次訂閱的折扣往往很大，有時只要原價的一半，這樣才能够打動人心。積少成多，佣金也就可觀。從這種廣告經常出現的情形可看出代訂雜誌這一行尚有利可圖。馬蒂公司大約也屬於這種代理公司。可是值得注意的是這次廣告上所列出來的八種刊物性質非常相近。並不是純粹報導性的，而是能够引發讀者思考的讀物。我將這八種雜誌列於下。譯名均屬暫譯。後面的日期是該雜誌創辦的年月：

「哈潑」（*Harper's*）（一八五〇年）。

「新時代」（*New Times*）（一九七三年）。

「大西洋月刊」（*Atlantic Monthly*）（一八五七年）。

「新民主」（*New Republic*）（一九一四年）。

「新女性」（*Ms.*）（一九七二年）。

「現代心理」（*Psychology Today*）（一九六七年）。

「星期六評論」（*Saturday Review*）（一九二四年）。

「老爺」（*Esquire*）（一九三三年）。

這八份雜誌有歷史悠久的「哈潑」（一八五〇年創刊）和「大西洋月刊」（一八五七年創刊），也有歷史很短的，例如創於一九七三年的「新時代」和創於一九七二年的「新女性」。時報上的廣告大標題說：「這八份雜誌不用宣傳……」。又說：「不論是娛樂性、報導性、或者能够推翻你的信仰的方式，這八種雜誌是最優秀雜誌的代表。它們卓絕的報導獨樹一格……能够深入問題的核心，因此給予想多瞭解世界的讀者一些嶄新的閱讀領域」。嚴格的講，「新時代」不能算是有代表性的好雜誌。到現在爲止，它一直以報導刺激驚人的花邊新聞爲主。喜歡發掘名人韻事，加上大標題，以引人注意。正如廣告上所說的：「這是一份故事性的新聞雜誌。專從大標題背後發掘新聞。大膽、敢言，毫無掩飾的報導。內容有政治、藝術、商業、行爲科學、音樂、當

代生活百態」。這一段自我介紹就可見其所採取的路線是「聳人聽聞」（sensationalism）。像最近一期上就以最大標題刊載故總統甘廼廸情婦神秘謀殺案。其實「新時代」是否能與其他七份雜誌並列大有問題，因爲這份雜誌的作風一直是小題大做，只求刺激性和挑撥性，並沒有眞正能啓發讀者思考的文章。臺北美國新聞處圖書舘的期刊也缺「新時代」。是否表示該刊物不够水準，或另有原因，殊堪玩味。但應該不會是創刊不久的緣故，因爲「新女性」也算是很新的一份雜誌，但該舘已有。

「新女性」的英文原名是 *Ms.*，是近年來流行的一個簡字。按「韋氏新大學字典」（*Webster's New Collegiate Dictionary*, 1973）的解釋，這個字是用來「代替小姐或太太，例如當一位女士婚姻狀況不詳時。」這一份雜誌於一九七二年九月創刊，主要的宗旨是要表達當代婦女之意見和看法，是新一代婦女的一份雜誌。主要的目的是要使用大衆傳播工具來增進婦女的地位並改變社會對婦女的看法。主要的內容之一是報導當今思想敏銳，有影響力的婦女之各種言行和活動。照「紐約時報書評」廣告上的宣傳，內容尙包括「養育子女、政治、醫藥、心理、經濟、電影、閱讀、音樂、藝術、教育。名作家，記者及新人的小說或者有深度的文章。」這份雜誌的確替熱衷於婦女運動的人提供了一個自由發言的園地。根據「選書」（*Choice*）雜誌一九七六年二月份上的推介（頁一五三九），「新女性」尙有好書評和影評。這份刊物每期封面都很活潑，却鮮以大幅美女搔首弄姿當封面；文章也帶有不少插圖，翻閱起來賞心悅目，和「老爺」雜誌大異其趣。好文章常有，都不太學術性但却能接觸到現代的問題重點。開始的幾期，有幾篇特別有價值的參考資料，就是把其他雜誌裏有關婦女運動的文章編成目錄。可惜的是這種目錄索引最近已經取消了。「新女性」的書評也很值得一讀。每期有幾篇長的，好幾篇短的，都由各行學者或專家執筆，批評現代有關婦女的作品，小說或非小說都包括在內。「選書」雜誌最後評介道：「這份刊物適合所有大學圖書舘，因爲它所代表的不是極端運動的心聲，並且讀來也滿有趣。」

「今日心理」的中文譯名看起來像是一本專門性的雜誌，其實這是錯覺。這是一份適合所有受過教育的人

看的。這本雜誌所談論的範圍其實很廣泛，主要是從心理學和行爲科學的觀點來探討現代人與人之間的關係。廣告上說這是一本「替受過教育的人寫的雜誌。題材包括人的工作、老年、性、創造性，以及許多心理學上和人類經驗的問題。適合希望對自己多瞭解一點的人」。這是一份內容很適合現代知識份子的刊物，並且常有重要的文章出現。例如最近報導以色列公社裏傳統家庭制度不但沒有破壞，反而更加堅強，是很值得一看的文章。在短短十年內，「現代心理」已經銷售到一百萬份以上，其受人歡迎的程度可想而知。很奇怪的是臺北美國新聞處圖書室到現在尚無這份雜誌，是很嚴重的遺漏。

馬蒂公司花了大把鈔票在「紐約時報書評」登兩大頁廣告——但只有八種雜誌——當然不是因爲這些雜誌性質相近。它强調讀者如果訂閱的話——每人最多訂四種——可以省錢。正如廣告上所宣稱的：「我們的訂費？簡單得很，再也找不到更低的。」下面我把這八份雜誌每年一般的訂價和馬蒂公司推出的價格一起列出：

雜誌名稱	刊期	通常訂價	馬蒂公司價格
哈潑月刊	月刊	$八・九七	八期 $三・九九
新時代雙週刊	雙週刊	$一五・〇〇	二〇期 $五・七七
大西洋月刊	月刊	$一一・五〇	八期 $四・三四
新民主週刊（四八期）	週刊	$二一・〇〇	二四期 $一〇・五〇
今日心理	月刊	$一二・〇〇	$六・〇〇
星期六評論雙週刊	雙週刊	$一四・〇〇	$七・〇〇
新女性月刊	月刊	$一〇・〇〇	$五・〇〇
老爺月刊	月刊	$九・〇〇	$九・〇〇

上面所列的當然是美國國內價格。國外訂戶通常要加美金兩、三元不等，並且以海運郵寄。馬蒂公司的價格要

注意的是沒有註明一年的，只有它上面所列的期數，而不是一年。例如「新時代」是個雙週刊，一年有廿六期，但上面只寫廿期的價格。另有一點是美國有些雜誌在聖誕節前後或暑期間固定的停幾期，以便編者休假。例如「新民主」本是個週刊，一年應該有五十二期才對。但實際上「新民主」每年只預定出四十八期；一月三日、七月十日、八月十四日和八月廿八日不出版。這些日期每年不同。這種按時休息的作法，學術性的或專業性的刊物比較常見，通俗的刊物不多。上列的價格比較之下，有些雜誌給新訂戶五折優待，但有些全無折扣。如「新女性」和「今日心理」均以對折招徠新訂戶，但「老爺」和「新民主」連一分錢的折扣也不給。這八份雜誌一般定價的每年平均價格是美金十二・六八元，約合臺幣四百八十二元。這一點在下文中還會仔細討論。因爲馬蒂公司所推出的價格有四種不是一年訂價，爲了比較方便起見，我把他們照比例加到一年的訂價。例如「大西洋月刊」馬蒂公司八期的價格是四・三四元，如果十二期，就應該是六・五一元。我把這四份刊物都用這個方式算出，分別得到該雜誌每年的假設折扣價格：「哈潑」是五・九八元，「新時代」是七・二八元，「大西洋月刊」是六・五一元，「新民主」是廿一元。接下來我把一般訂價和馬蒂公司的價格相比，算出其差額，以及馬蒂公司的價格到底是多少折扣。最下面的各欄平均數目純粹是爲參考用，並沒有絕對正確性，因爲這祇是八種刊物的平均數目，並且每年期數不同。

雜誌名稱	通常訂價	馬蒂訂價	差額	折扣比率
哈潑	$ 八・九七	$ 五・九八	$ 二・九九	六六%
新時代	$一五・〇〇	$ 七・二八	$ 七・七二	四八%
大西洋月刊	$一一・五〇	$ 六・五一	$ 四・九九	五六%
新民主	$二一・〇〇	$二一・〇〇	〇	〇
今日心理	$一二・〇〇	$ 六・〇〇	$ 六・〇〇	五〇%

星期六評論	$一四•〇〇	$ 七•〇〇	$ 七•〇〇		五〇%
新女性	$一〇•〇〇	$ 五•〇〇	$ 五•〇〇		五〇%
老爺	$ 九•〇〇	$ 九•〇〇	○		○
平均數	$一二•六八	$ 八•四七	$ 四•二一		六五%
	臺幣 四八一•八〇	$三二一•九〇	$一六〇•〇〇		

此表很清楚的指出新訂戶第一年打對折並不稀奇，雖然也有雜誌全無優待。「老爺」雜誌一年的價格九元並不貴，合臺幣三四二元，比不少臺灣刊物還要便宜。並且該雜誌每期頁數都在一五〇以上，彩色頁不少，成本不會少於「新女性」和「大西洋月刊」，但是訂價反而低，可見負責人所採取的方針不同。不以折扣號召，新舊訂戶價錢皆一致。這和「新民主」的作法相同。雖如此，全不給折扣總非吸引新客戶的辦法。訂價低，只有看過並且比較過訂價的人才會瞭解。喜歡便宜是人的弱點；要人買東西，除了貨品外能加上一點優待，總比較容易賣。上面這一表同時可以看出，雖然有些雜誌全無折扣，但八種平均的折扣率還是有六五折，約原價的三分之二。第一年優待訂價臺幣只要三二一•九元。如果我參照下一表，就會發見我們九種雜誌平均第一年訂價要二九八元，只差二十三元。想想中美兩國一般人收入之差異，我們的雜誌確實是貴了不少。美國雜誌界在開始時以三分之一折扣吸引人的方法是很值得我們借鏡。雖然我們無法知道新訂戶中會有多少人只訂一年，但毫無疑問的，總會有百分之十以上的繼續下去。如此積少成多，細水長流，只要保持水準，應該可以站得住。

從我們九家雜誌社的聯合廣告上都寫明地址、郵政劃撥號碼、電話等，可見這只是大家合起來的廣告，不是一家代理公司做的。如果有讀者想要訂閱兩種以上，他就得寫兩張以上的劃撥單。就服務上講，這不算方便。如果能够由九家中之一家或者由一代理商統籌辦理，那就方便得多。這不能不說是這次聯合廣告上的一個小缺點。再從廣告上所開的價格可以看出，訂價並沒有爲想要訂的人降低。毫無優待，吸引力也就不大。其實大家既然要推出這一廣告，不妨來個第一年九折或八五折優待，比較容易打動人心。要是九家的折扣不可能一致

，各家有不同的折扣也沒什麼不可。例如「婦女雜誌」和「綜合月刊」有固定的折扣優待新訂戶，但不寫出來實在令人不解；反而在這段時期於報上登自己有折扣的廣告，讓看到兩個廣告的人感到好像這九家的聯合廣告不算數，這又何苦來哉！事實上這一次的聯合廣告很吸引人，尤其是上面對每一份雜誌的簡介中肯有力。例如對「皇冠」的介紹說：「二十三年的經驗告訴我們怎樣把雜誌辦得更好!!」「音樂與音響」的自我介紹也很出色：「向愛好音樂與音響的讀者每月提供廿萬字的知識與消息。」這九家雜誌社沒有乘此良機進一步在價格上打動人心是很可惜的。因爲很明顯的「中外文學」難得有機會在「科學月刊」或「音樂與音響」上登廣告；「皇冠」也難得在「綜合月刊」出現。如今大家有機會在別人的篇幅裏出場，理應讓讀者覺得價格也不錯。沒想到各家只是把一般訂價照印一次，使有心人每月喪失廿萬字的消息，並欣賞有益的雜誌，確是可惜。下面是這九份雜誌在廣告上每年訂價：

雜誌名稱	訂價
音樂與音響	$四〇〇
皇冠	$三六〇
婦女雜誌	$三六〇
中外文學	$三五〇
傳記文學	$三〇〇
科學月刊	$二五〇
書評書目	$二四〇
綜合月刊	$二二四
拾穗	$二〇〇

平均 $二九八・二

這一表是故意照價格高低次序排列。其中「音樂與音響」剛好是「拾穗」的一倍。這九種雜誌有四種超過三百元，另四種都在三百元以下，「傳記文學」剛好是三百元，可以說非常具有代表性。我把這九種的價格加起來，除以九，所得是二九八・二元。可見我們這兒好雜誌的一般訂價大約是三百元左右。「音樂與音響」和「婦女雜誌」所佔的彩色頁數較多，因爲了廣告上的需要，印刷成本自然提高。「皇冠」的頁數比其他八種要多，彩色頁數也不少，訂價高些，尚說得過去。「中外文學」全無彩色頁，每一期的頁數大約在一百六十左右，但每年訂價要三百五十元，有點偏高。可能因爲學術性濃，訂戶不多，廣告幾乎沒有。因此惟有提高訂價以謀補救。「傳記文學」開數要大，算起來字數不會比「中外文學」少，廣告也不多，訂價才三百元。其實訂價高，對雜誌本身不利，因爲訂戶會相對減少，訂戶少，廣告也就減少，如此一來反而得不償失。一份刋物如果全無廣告，不是正常現象，除非是很專門性的刋物，像臺灣銀行經濟研究室季刋之類。和「中外文學」性質有一些相近的「大西洋月刋」，馬蒂公司的廣告價格折算一年只要美金五・七八元，臺幣才二一九・六四元。比「中外文學」便宜一三〇元。

九月三十日的「中央日報」第四版有一則不小的廣告，刋出「婦女雜誌」、「綜合月刋」、「小讀者」和「臺灣貿易月刋」訂費打折扣。爲了慶祝該社喬遷之喜，「在十月底前，新訂戶訂閱或舊訂戶續訂，一律一年七五折（原爲八五折）。」可見臺灣有些雜誌是有固定折扣，雖然比率不大。但這個廣告有點問題，因爲上面沒有寫出原訂價多少，只說：「『婦女雜誌』一年實付三一五元……「綜合月刋」一年實付一九八元……」並且還有其他中獎機會。如果「婦女雜誌」和「綜合月刋」在九種聯合的廣告上所推出的價格沒錯，七五折「婦女雜誌」應該是二七〇元。「綜合月刋」該是一六八元才對。報上的價格別說七五折，連八五折也不到。除非這兩份刋物又漲價。但查遍了八、九、十月該刋，並沒漲價。這種不忠實的廣告竟然也出現在一家名譽很好的雜誌公司，而且在大報上以大篇幅刋出來，確實不妥。反看外國人辦的雜誌，不以不實折扣哄人，而是以一年或幾期多少錢來拉顧客。雖然折扣多少也是用紅體字印出，但是原價和折扣價都很確實。例如十月十一日一期

的遠東版「時代雜誌」（*Time*）附有一份臺灣英文雜誌社的廣告。上面說：「請寄三十三期的時代雜誌臺幣四九五元。三十三期在書攤上要臺幣一一五五元。通常訂價要臺幣六三五元。」這個廣告一點也不差。因爲「時代雜誌」一期零售臺幣三十五元。三十期正是一一五五元。通常訂價一年要一千元，三十三期確是六三五元（每期約合臺幣十九・二三元。）不論「時代雜誌」訂價高低，只有這種忠實的廣告才能令人心服。如果「婦女雜誌」訂戶一開始就覺得他所訂的雜誌廣告有問題，訂了以後才發覺上當，內容再好也會被打一大折扣。

一份雜誌訂戶的多寡和該雜誌的零售價之間的關係也是很有趣的問題。照常理推測，銷售數量愈多，零售價應該愈低才對。可是事實上却不然。下面這一表中，我把美國八種雜誌的零售價和每月的銷售量列出。銷售數目取自「歐立國際雜誌指南」（*Ulrich International Periodical Directory 16th ed.*, 1975-76）。

雜誌名稱	通常訂價	每月銷售量
哈潑	$八・九七（十二期）	$一・〇〇	卅四萬
新時代	$一五・〇〇（廿六期）	$一・〇〇	廿萬
大西洋月刊	$一一・五〇（十二期）	$一・〇〇	卅二萬五千
新民主	$廿一・〇〇（四八期）	$〇・六〇	九萬五千
今日心理	$十二・〇〇（十二期）	$一・〇〇	一百萬
星期六評論	$十四・〇〇（廿六期）	$〇・七五	十萬
新女性	$一〇・〇〇（十二期）	$一・〇〇	四十萬
老爺	$九・〇〇（十二期）	$一・五〇	不詳
平均		$〇・九八	

「老爺」雜誌每月的銷量不詳，故沒列上去。但是該雜誌頗受男士歡迎，況且歷史悠久，數量不會在「哈潑」

和「大西洋月刊」之下，大約在三十五萬以上。這八份刊物中，有五份是月刊。其中除了「老爺」以外，零售價格都是一元美金，雖然「今日心理」的銷售量已超過一百萬，但是零售價格並不見減低。一份刊物的成本，大約在原訂價上最能看出來，而不是在零售價格。我們如果拿「哈發」和「今日心理」相比，就可以看出前者的零售價是貴了一點。同樣的兩份雙週刊「新時代」和「星期六評論」的一般訂價只差一元，但是前者每期零售一元，後者只賣七十五分。零售價格兩雜誌一年差了六・五美金。得明顯的「新時代」的價格高，雖然「新時代」的每月銷售量要比「星期六評論」多一倍。所以一份刊物之銷路與其零售價並無絕對關係。下面我進一步把每種雜誌零售價之總和和一般訂價並列，並將他們之間的差額及其比例列出：

雜誌名稱	通常訂價	一年零售價	差額	差額比例
哈發	$八・九七	$一二・〇〇	$三・〇三	三三%
新時代	$一五・〇〇	$二六・〇〇	$一一・〇〇	七三%
大西洋月刊	$一一・五〇	$一二・〇〇	$〇・五〇	四・三%
新民主	$二一・〇〇	$二八・八〇	$七・八〇	三七%
今日心理	$一二・〇〇	$一二・〇〇	$〇	〇
星期六評論	$一四・〇〇	$一九・五〇	$五・五〇	三九%
新女性	$一〇・〇〇	$一二・〇〇	$二・〇〇	二〇%
老爺	$九・〇〇	$一八・〇〇	$九・〇〇	一〇〇%
平均		$一七・五三	$四・八五	三八%

這一表很清楚告訴我們「老爺」雜誌的零售價確是最貴，再來就是「新時代」。相反的「今日心理」和「大西洋月刊」的差額幾乎沒有。這種現象最可能的解釋是有些雜誌的零售數量佔了相當大的比例，因此零售的收入

也很可觀。同時有些出版商認爲零售數目每月不定，價格略高，也是非長期訂戶應付出的代價。

我們九種讀來有益的雜誌，零售價與一般定價的差異也想在此順便分析一下。由於這九種刊物的每月銷售量不詳，因此對於銷售量與零售價之間的關係這一點無法涉及。下面這一表裏，我把這九份刊物聯合廣告上的每年訂價和零售價，以及他們之間的差額與其比例列出來：

雜誌名稱	通常訂價	零售一年零售價	差額	差額比率
音樂與音響	$四〇〇	$四八〇	$八〇	二〇%
皇冠	$三六〇	$四二〇	$六〇	一六%
婦女雜誌	$三六〇	$四二〇	$六〇	一六%
中外文學	$三五〇	$四二〇	$七〇	二〇%
傳記文學	$三〇〇	$三六〇	$六〇	二〇%
科學月刊	$一五〇	$一八〇	$三〇	二〇%
書評書目	$一四〇	$一六八	$二八	二〇%
綜合月刊	$一二四	$一四九	$二五	二〇%
拾穗	$一〇〇	$一二〇	$二〇	二〇%
平均	$一二九八・二	$一五五・六	$二六・四	二〇%

這種中文雜誌的全年零售差額比率和上一表所列的八種美國雜誌差額比率有很顯著的不同。我們的零售價比較保守，平均比率只有百分之十九・四，其中以「書評書目」的百分之廿五最高，「皇冠」和「婦女雜誌」的百分之十六最低；但是相差有限。不像美國的有相差百分之百也有絲毫不差的現象。再者美國的平均差額比率高達百分之三十八，約達五分之二，反觀我們的還不到五分之一。可見我們這邊雜誌的零售價不算太貴，各雜誌

社在擬訂零售價時，均注意到一般人的購買能力。因此我們一年平均零售價和平均訂價只差了五七•七元；如果被廿九•六元除（每期平均零售價），還買不到兩期。反觀美國的每期平均零售是九角八分，但一年零售與訂價差了四•八五元，幾乎可以買五期。「書評書目」的比例顯得略高，主要是全年訂價過低，而非零售價高。因爲該刋每期只賣廿五元，和我們的平均零售廿九•六相比，還算低。但是這樣做對專門性的雜誌來講是對的。一份雜誌的存在關鍵主要還是在於長期訂戶的多寡，而非零售。因此怎樣去吸收更多訂戶該是雜誌主持人最主要的課題。刋物的水準如能保持，應不愁訂戶，問題還是廣告技巧的好壞。對於新訂戶，如果能給予六折優待，相信會有更多的人來試試看。至於以後是否會續訂，那就得看各家的作爲了。寫到此，翻閱十月號的「皇冠」，才發覺零售價又漲了，從三十五跳到三十七元。但是每年的訂價不變，仍然是三六〇元。全年零售加起來要四四四元，差額達八十四元，比「音樂與音響」還要高。看樣子喜歡「皇冠」的讀者，還是全年訂閱好，因爲三六〇元還買不到十期零售（只九•七期），一期一期買，已經很不划算。