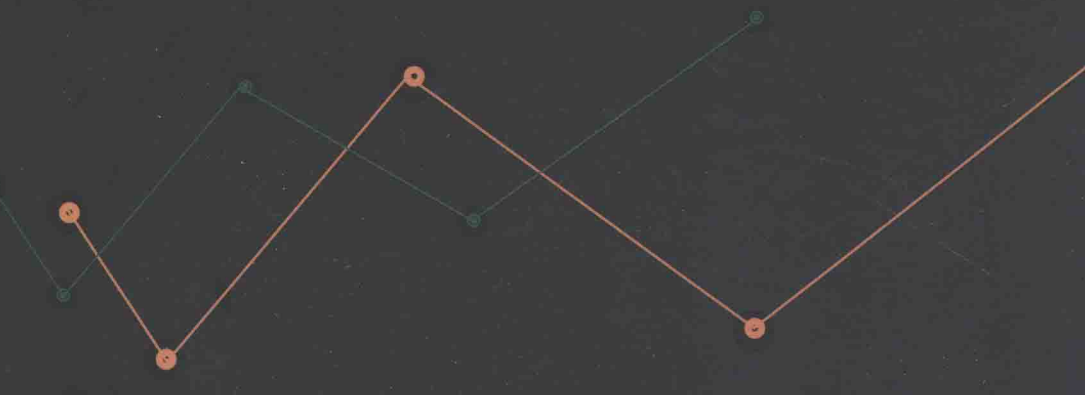


打造“冠军老板” 企业业绩倍增，老板身心自由



Performance password

每一个企业都应该储备的业绩密码

业绩倍增109计

业绩 密码

段力胜 ○ 著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

业绩密码

业绩倍增 109 计

段力胜 著

图书在版编目 (CIP) 数据

业绩密码: 业绩倍增 109 计 / 段力胜著. -- 北京:
北京联合出版公司, 2015.10
ISBN 978-7-5502-6456-4

I. ①业… II. ①段… III. ①企业管理 - 研究 IV. ① F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 252321 号

业绩密码: 业绩倍增 109 计

作 者: 段力胜
责任编辑: 李 征

北京联合出版公司出版
(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)
北京市玖仁伟业印刷有限公司印刷 新华书店经销
字数 525 千字 787mm×1092mm 1/16 28.625 印张
2015 年 11 月第 1 版 2015 年 12 月第 2 次印刷
ISBN 978-7-5502-6456-4
定价: 69.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究
本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。
电话: (010) 64243832 82062656

序言

所有的胜利都是热情的胜利

现在是一个最好的时代！

亲爱的朋友，或许你已经感受到，在创业生态不断得到优化，国家一系列简政放权政策的激励下，“大众创业、万众创新”正在变成我们身边很多人生动的实践。

无疑，现在是创业的最好时代，中国第四次创业潮正在蓬勃兴起。据统计，依托创业环境的改变，中国现在每天有一万多家企业注册，平均每分钟就会诞生7家公司。我们相信，千千万万的中小微企业老板和创业英雄，将成为中国经济强劲的增长引擎。

而最令人鼓舞的是，随着国家反腐败的深入，以及政府对经济运行规律“市场化”回归的更多尊重，我们中小微企业老板和千千万万创业者，终于在今天，比以往任何时候都可以更加挺起胸膛，堂堂正正地做人做事。

在过去，企业间的竞争和最终胜出，也许不得不靠部分的关系、资源和背景等其他因素；而现在，企业的竞争胜出，比拼的将越来越是你的实力和创新能力。

这是一个最好的时代，无论你是草根创业，还是已有基础，我们都可以按市场化的规律，在阳光下更公平地竞争。有机会尽情地绽放我们每个人的实力和激情，实现我们梦想的舞台将变得越加广阔。企业老板和万千创业者，在不断激发着这个社会的活力，我们当之无愧是令人尊敬的一群人！

而对于传统企业而言，在我们猝不及防中，移动互联网时代的到来，正在颠覆

性地改变着人们的社交方式、生活方式和商业逻辑。在未来，网络时代所有的企业都必将走向“O2O”，这对传统企业老板来说，是一个巨大的挑战，也是一个跨越的良机。

作为中小微企业老板，或者是新创业、准创业者，你准备好拥抱这个伟大的时代了吗？

我是谁？

你好，我是你的朋友力胜，力胜创想创始人。

只是用了本书策略中的一小部分，我便在短短半年内，将自己的实体企业在当地做到了第一。

之后我成立了力胜创想管理顾问及中小微企业“老板学院”。

通过不断的整合、创新、跨界实践，将更多的策略综合使用，这三年来，我开设了数十期专门针对中小微企业老板的业绩倍增实战课程；同时教学相长，我深入全国各地 100 多家企业里，去做落地辅导、咨询和培训；行程数十万公里，亲自到一线做落地标杆，带领大家验证效果、创造成果；结果颠覆性地改变了数千家中小微企业老板的思维，帮助他们创造了提升业绩数十亿的成果。

我的学员，绝大多数都是草根创业的中小微企业老板；而现在，他们有的企业在短短时间内业绩倍增成了当地第一，有的企业快速裂变正布局全国，还有的正在积极实施上市进程……这些老板的事业轨迹和人生命运，以及他们团队伙伴的生命品质，发生了天翻地覆的改变。

也正因为如此，我有幸被很多中小微企业老板，誉为立竿见影的“冠军老板教练”。

为何我要与你分享这本书？

经营企业或创业，不仅要有机会和热情，更要有正确的商业思维、成功的商战策略和有效的落地方法，以及优秀的执行团队。

而如何拥有客户、持续提高企业业绩和收入，正是任何一家企业生存发展的命脉，只要命脉不断，则一切皆有可能！

现在，我花费巨大的精力，从众多经过验证的业绩倍增策略中，提炼出最卓有成效的 109 个；把这些成功老板不愿意公开，却是那些业绩倍增、飞速成长的企业背后的核心秘密，来为你一一揭晓；把这些在过去，很多学员花了几万元、数十万元在课程现场才能够得到的秘诀，这些来自实战一线的干货，拿出来和你分享。

我为什么要这么做？

因为我知道，一个人成就的大小，要看一个人满足别人需求的程度和服务人数的多少。我的目的，就是为了先为你贡献价值，先让你赚到钱，以此来获取你的信赖，未来我才会有更多赚钱的机会，以服务更多的人，获得更大的成功。

我深知，最好的营销是没有营销，是用 90% 的精力和时间来贡献价值，而只花 10% 的精力时间来销售。本书就是为了先向你贡献价值，继而让你认识我、了解我并相信我。

我坚信，只要你认真地阅读本书，然后立即践行这些经过成功验证的策略和方法，立即改变一些错误的做法，采取一些正确的行动，立即去实施一些马上能用的策略，你的业绩必将得到快速明显的提高，甚至是倍增！真正实现力胜创想老板学院“企业业绩倍增，老板身心自由”的理念和梦想。

《业绩密码：业绩倍增 109 计》，可单独成篇又可协同配合，可以一招见效、出奇制胜；更可以整合使用威力更强，并且书中还有多个我亲自操作的成功案例解析，很多内容属首次公开。协助你实实在在创造收入、赢得客户、倍增业绩，这是任何一个中小微企业老板、创业者的命脉，这是企业做强做大的根基。

我花了 8 个月的时间，推掉了 many 授课邀请，写成了本书。

在这个过程中，每次遇到一些挑战的时候，我都在提醒自己“不忘初心，方得始终”，让自己牢牢记住创办力胜创想“老板学院”的初衷。

我看到有很多中小微企业老板做得很辛苦，有的发展多年停滞不前不能突破瓶颈，而他整个人甚至家庭，似乎都在围着企业转，赚了一点辛苦钱却无时间享受，总感觉危机四伏步步惊心，生怕一不努力便前功尽弃；我还看到很多事业初创者虽满腔热情，但他们却抱着完全错误的思维，很多失败可能从开始就已注定，而试错的代价要么是损失投资，要么是损失年轻的信心和热情；我更看到很多“老板无能、累死三军”的企业，员工非常辛苦却没有结果，他们收入非常微薄；更要命的是，他们都理所当然地认为，生活、工作和创业本就是如此“辛苦”而无趣的……

曾经挣扎在失败的煎熬中，又得以徜徉在破茧新生的喜悦里，事业之路的百转千回，给了我深切的体悟：老板和企业的成功，一定是有方法和策略的，重要的绝不是体验，绝不是向失败学习，而是选择了就必须成功；最重要的是，人绝不是必须要历经失败的挣扎才会成长，只要找到对的策略和方法，企业就可以快速地成功，这才是我们真正想要的。

我想帮助很多这样的人，而想影响很多人就要影响有影响力的人——让很多的老板和企业成功，然后让这些企业的员工都能致富，活出生命的尊严和精彩。这就是我创立力胜创想及“老板学院”的初衷，我把这当作毕生的事业。

期待通过这本书，引爆你的热情，燃烧你的状态，实现你的梦想。

我坚信，所有的胜利都是热情的胜利。拿时间来学习改变、快乐坚强，追求梦想多好；何必拿时间去试错、失败、沮丧和自我怀疑，这是我的信仰。

如果这是你想要的，你可以立即开启本书，相信在书中，你定能找到你想要的答案，我们书中见！

段力胜

2015/7/1

第一章 真相：要倍增业绩，先改变思维模式

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 打破局限，经验并非真理 // 003 | 找到适合你成功的思维模式 // 005 |
| 终极营销，先销售思维模式 // 007 | 改变语言，可以改变世界 // 008 |
| 只有目标，没有问题 // 009 | 铸就金三角，跨越四重天 // 010 |
| 从优势走向成功 // 014 | 三必法则 // 015 |
| 要成功，从停止怀疑开始 // 017 | |

第二章 产品策略：打造具有强大销售力的产品

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 第1计：发现需求 // 021 | 第2计：选准市场 // 024 |
| 第3计：锁定核心需求 // 029 | 第4计：聚焦渴望 // 033 |
| 第5计：制造痛苦 // 036 | 第6计：树立敌人 // 038 |
| 第7计：完美商品力 // 041 | 第8计：描绘蓝图 // 046 |
| 第9计：品牌及广告定位 // 050 | 第10计：产品打两端 // 057 |

第 11 计：焦点法则 // 059

第 13 计：提炼理念 // 064

第 15 计：蓝海策略 // 070

第 17 计：套餐套装 // 076

第 19 计：信誉捆绑 // 080

第 21 计：独特卖点 // 084

第 23 计：卖点升级 // 089

第 25 计：制定标准 // 096

第 12 计：唯一策略 // 062

第 14 计：颠覆概念 // 066

第 16 计：单线多线 // 073

第 18 计：战斗机原理 // 078

第 20 计：只卖 20% // 082

第 22 计：杂交理论 // 087

第 24 计：尖刀产品策略 // 092

第 26 计：价格策略 // 099

第三章 运营策略：为企业植入倍速增长的基因

第 27 计：张扬个性 // 107

第 29 计：代表作品 // 116

第 31 计：沸腾法则 // 121

第 33 计：切割策略 // 125

第 35 计：合纵价值链 // 130

第 37 计：测试策略 // 135

第 28 计：讲好故事 // 110

第 30 计：以小搏大 // 119

第 32 计：创新附加值 // 123

第 34 计：速度领先法则 // 128

第 36 计：连横生态圈 // 133

第 38 计：复制成功 // 137

第四章 营销策略：让一切资源变现的终极手段

第 39 计：营销心法 // 141

第 41 计：鱼塘节点 // 150

第 40 计：打造赚钱系统 // 146

第 42 计：前呼后拥 // 154

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 第 43 计：漏斗原理 // 157 | 第 44 计：信任通道 // 160 |
| 第 45 计：价值塑造 // 164 | 第 46 计：卖点证明 // 170 |
| 第 47 计：魔力标题和文案 // 174 | 第 48 计：引爆自媒体 // 177 |
| 第 49 计：粉丝营销 // 182 | 第 50 计：传播系统 // 186 |
| 第 51 计：微信营销 // 191 | 第 52 计：颠覆性广告 // 195 |
| 第 53 计：广告扭曲 // 201 | 第 54 计：病毒营销 // 203 |
| 第 55 计：期待营销 // 207 | 第 56 计：免费营销 // 211 |
| 第 57 计：借势营销 // 216 | 第 58 计：尖刀营销 // 219 |
| 第 59 计：跨界新生 // 225 | 第 60 计：会议营销 // 230 |
| 第 61 计：避开营销误区 // 235 | |

第五章 客户策略：赢得业绩倍增的核心资源

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 第 62 计：话术解释 // 245 | 第 63 计：情感渲染 // 248 |
| 第 64 计：成交主张 // 251 | 第 65 计：十大激素 // 254 |
| 第 66 计：危机转机 // 260 | 第 67 计：风险逆转 // 263 |
| 第 68 计：超级赠品 // 266 | 第 69 计：利润支点 // 268 |
| 第 70 计：利润引爆 // 272 | 第 71 计：零成本倍增法 // 276 |
| 第 72 计：鱼塘升级 // 281 | 第 73 计：追销爆破 // 285 |
| 第 74 计：前端借力 // 290 | 第 75 计：后端借力 // 293 |
| 第 76 计：O2O 立体爆破 // 295 | 第 77 计：八大促销法 // 299 |

第六章 团队策略：铸造一支强壮的落地团队

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 第 78 计：人性解码器 // 305 | 第 79 计：自发工作 // 309 |
| 第 80 计：优秀人才免费 // 313 | 第 81 计：顶级招募 // 317 |
| 第 82 计：目中无人 // 323 | 第 83 计：落地价值观 // 325 |
| 第 84 计：快乐元素 // 328 | 第 85 计：分钱机制 // 333 |
| 第 86 计：过程管理 // 337 | 第 87 计：双量倍增 // 340 |
| 第 88 计：执行秘籍 // 343 | 第 89 计：即时激励 // 349 |
| 第 90 计：例行策动 // 353 | 第 91 计：量产精英 // 356 |
| 第 92 计：面试框架 // 360 | 第 93 计：离职换框 // 365 |
| 第 94 计：员工偶像 // 368 | 第 95 计：逆向拉动 // 373 |
| 第 96 计：自主管理 // 376 | 第 97 计：团队生态 // 381 |
| 第 98 计：培训创奇迹 // 385 | 第 99 计：文化与品牌 // 389 |

第七章 领导力策略：实现事业裂变的秘密武器

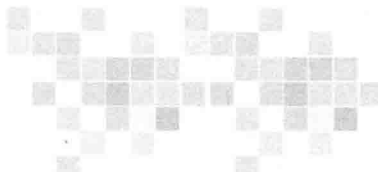
- | | |
|---------------------|---------------------|
| 第 100 计：扁平层级 // 397 | 第 101 计：报仇雪恨 // 402 |
| 第 102 计：管理预期 // 405 | 第 103 计：众筹策略 // 408 |
| 第 104 计：情感账户 // 414 | 第 105 计：处理病毒 // 418 |
| 第 106 计：能量之源 // 423 | 第 107 计：明星老板 // 426 |
| 第 108 计：合伙人制 // 431 | 第 109 计：教练智慧 // 440 |

后记：让爱变现 // 447

第一章

真相：要倍增业绩，先改变思维模式





能力来自多方法的选择，智慧来自多角度的视野，业绩倍增需要多维度共同发力！

案例：兔子和猎狗

一只兔子在前面跑，一只猎狗在后面追，猎狗能否追上兔子取决于什么？取决于猎狗的速度是否快过兔子的速度。

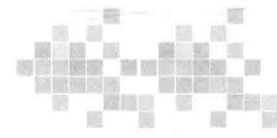
猎狗的速度再快，也追不上兔子的速度，因为猎狗就是没有兔子跑得快。但是，如果我们是天上飞的一只鹰，就可以看到地面的全貌，然后找个合适的地方设伏击，不用奔跑守株待兔就行了。

这就是跳出你过去的框架，立体式多维度思考策略，离地 3000 米换到另外一个框架，去看你的营销和企业，你会发现很多的资源和机会，这就是全新的思维方式。

究竟如何倍增业绩？

要提高业绩，我们在一个维度上优化会有部分效果。但是，要大幅提高业绩或是倍增业绩，就必须要多维度立体地思考和行动。从产品、客户、团队三个维度来着手协同提高。多维度发力，才能产生倍增业绩的效果。之后，我们把这个过程变得标准化、流程化，只有标准化和流程化才能复制，能复制，业绩才能倍增。

思维控制着行为，企业业绩的倍增，首先来自企业老板思维的改变，改变我们的思想，就能改变我们的世界！



打破局限，经验并非真理

一个人成就的高度，不会超越他思维的高度，要让你企业的业绩倍增，作为老板的你，需要先拥有业绩倍增的正确思维。这个世界上，最重要的首先是思维模式。任何创新和改变，首先都是思维的改变。

这个世界永远不是最辛勤、最辛苦的人得到最多的回报，而是最有思想、最能创造价值的人收获最多。

我们每个人在成长的过程中，都会形成自己的一套思维模式，这套模式就像一个无形的框框，制约着我们的行动，我们把这个无形的思维准则，称为“框架”。

不少人被自己的框架框住无法超越。这个框架就像一张地图一样指引着我们前进，我们无法超越这张地图，走到外边的世界。所以，一个人的框架有多大，他的世界就有多大，成就就有多大！

每个人心中的地图都和别人的不一样，不同的人对世界有不同的理解和认知。回想一下这些年，可能仅仅因为我们彼此内心的地图不一样，就造成许多矛盾和摩擦，给自己制造了许多局限。

所以，不要被你内心的地图和框架锁住！如果你的世界充满了限制、贫乏，你可以选择打破框架，或者换一个框架，从而换一个世界。

一个人要想有所突破，就必须拓展自己的地图，去寻找新的资源，为自己的前进寻找新的燃料。成功者必是善于打破思维框架的人。

有的老板曾问我：“我觉得要提高业绩，我能想到的、该做的都做了，实在不知道还能有什么新方法啊？”这就是典型的在一个框架里思考。一旦我们能跳出框架，采取多维度的思考，改变时间、空间、角度、立场等，我们就会发现新的资源，找到新的策略和方法。

我问你，电脑用久了速度快还是慢？是慢！为什么呢？因为它可能有一些垃圾文件在占据着内存，所以要经常清理内存，更新软件才能够保证电脑的高效运转。

那人脑，用久了会不会变慢呢？答案是会的！我们会有很多过时的经验、成见，阻碍着我们接受新东西、新资讯，所以我们要勇敢地破框，这样才可以发现全新的机会。

事实上，要倍增业绩，用你的方法不可能，用我的策略就有可能，用过去的办法不可能，用新的办法就有可能。这就是我常说的，能力来自多方法的选择，智慧来自多角度的视野。

找到适合你成功的思维模式

那些我们最常听到的观点和常识，听起来似乎很有道理，不过更多是讲给一般人听的，作为老板、企业主或创业者，你是带领一群人去打拼、实现一个既定目标的统帅。所以，你需要分清什么思想适合你。

● 我们不能统一人的思想，但可以统一人的目标

在这个追求彰显个性的年代，年轻一代的价值观是多元的，甚至是非观也变得多元！

所以你千万不要高估自己，觉得你能统一一群人的思想，这不现实。即使你掏出了一颗心，也会存在 30% 的人可能还是不愿相信你。不要让你的伙伴们为你干活，而是让他们为你们的共同目标干活，团结在一个共同的目标下，要比团结在一个人周围容易得多。

● 作为老板来说，细节不决定成败，格局才决定成败

细节不决定成败，做企业可能赢在细节，但你会输在格局和策略。

格局，“格”是人格，“局”是胸怀，细节好的人格局一般都差一些，而格局大的人一般未必注重细节。所以老板首先要关注策略和格局，在具体执行方面的细节，更多应该让相关人员去把控就好了。

● 你要明确：领导比员工究竟多什么

有些领导觉得自己的专业技能不够突出，无法掌控下属，于是费尽心思地去学习技能。事实上，真正的领导，永远不会跟下属比技能。在专业上，下属的技能一定要

比领导强。否则，说明你请错人了。

领导要和下属比眼光、胸怀和实力。领导要比下属看得远，领导要能容人所不容，领导的抗压能力要比下属强。

● 要真正的市场化

随着反腐败和中国法制化的进程加快，未来的商业会真正走向市场化。

过去做很多事情要靠关系、背景，而未来，成功的关键将越来越不是靠关系，靠什么呢？靠的是你了解人性的程度、满足人性需求的速度，以及建立在这个基础上真正的市场化。

我们要真正比拼的是老板的实力和水平，而更少依赖关系，我们可以更加堂堂正正地做人做事，挺起胸膛赢得尊重。