

营销魔术师刘克亚不为人知的赚钱秘诀

赚钱就这么简单

刘克亚◎著

赠送
现场DVD

中南出版传媒集团
湖南人民出版社



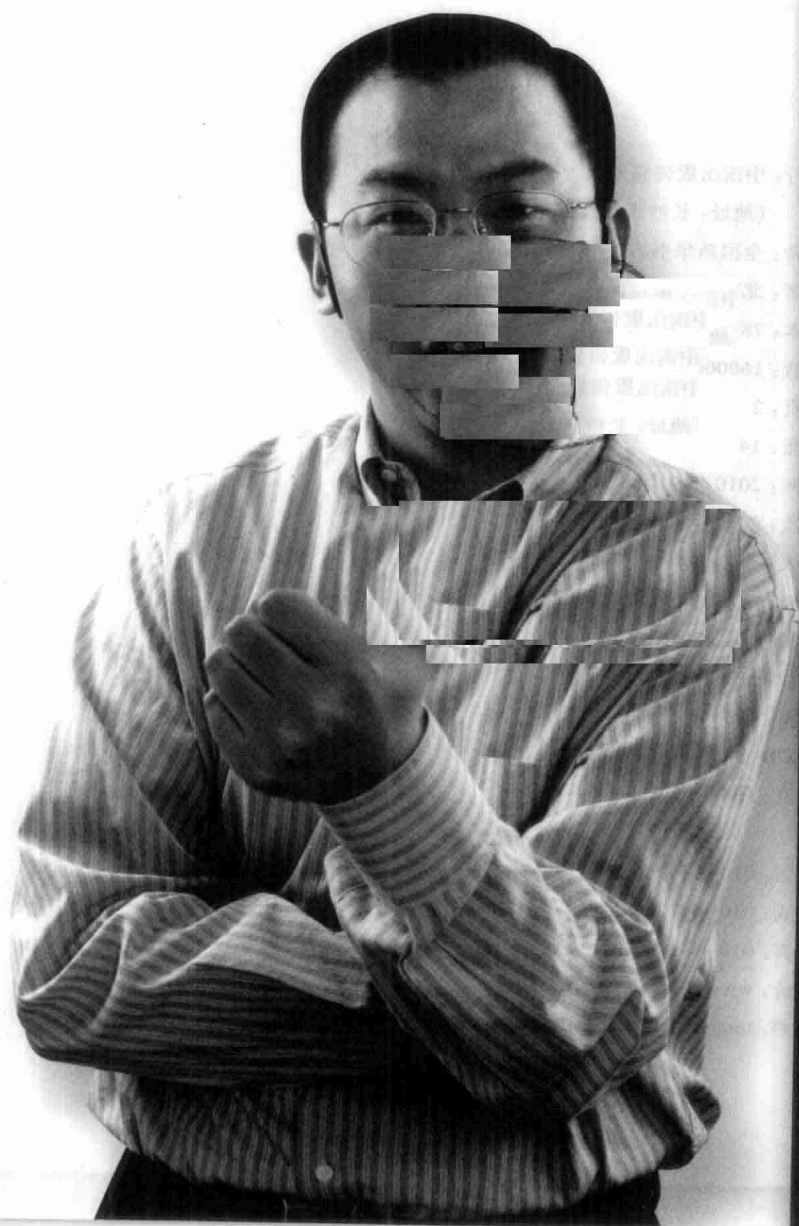
本书手稿曾以每本1000元天价在网上热销
已悄然成为创富精英快速赚钱的秘密武器

现代营销学之父菲利普·科特勒重磅推荐

赚钱

就这么简单

刘克亚◎著



中南出版传媒集团
湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赚钱就这么简单 / 刘克亚著. —长沙: 湖南人民出版社, 2010.4
ISBN 978-7-5438-6477-1

I. ①赚… II. ①刘… III. ①市场营销学 IV. ①F713.50
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 060874 号

出版发行: 中南出版传媒集团·湖南人民出版社

(地址: 长沙市营盘东路 3 号 410005)

经 销 者: 全国新华书店

印 刷 者: 北京温林源印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 160000

插 页: 2

印 张: 14

出版时间: 2010 年 9 月第 1 版

印 次: 2010 年 9 月第 1 次印刷

出 版 人: 李建国

责任编辑: 胡如虹

特约编辑: 张瑞霞

封面设计: 红杉林文化

美术编辑: 靳 英

ISBN 978-7-5438-6477-1

定 价: 36.00 元

联系电话: 010-64426679

邮购热线: 010-64424575

传 真: 010-64427328

公司网址: www.yongsibook.net

投稿邮箱: tougao_qc@yongsibook.net

学员真实感言

与克亚老师的每一次思维碰撞，都会激发出无数的创意灵感与火花，期间的感悟妙不可言。

他是一位智者，带你参悟人性，弹指一挥间让你的营销变得轻松简单；他是一位仁者，常带给你一次次的惊喜，让你顿悟“时刻让他人变得伟大”，这是你为人处事的秘诀；他是一位统帅，正引领未来营销行业格局的变革。

——IPA（美国国际认证协会）中国区首席代表 沙江

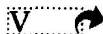
古有《孙子兵法》得天下，今有“克亚营销”霸雄市。克亚老师的营销策略道出了营销之根源以不变应万变，不仅赚钱快而简单，更能世代相传永立不败之地。必将为史册所记载！

——郑州水妈妈集团总裁 丁一帆

这几年跟克亚老师学了很多东西，让我从2006年5月1日的迷茫、困惑、很疲惫的状态中走出来，到今天我们已经拥有了5所分校，我们每一个人都很轻松，每一个人都感觉对未来充满着希望！这一切的一切都要归功于我的老师，刘克亚！

——东莞十佳创业青年 徐兵波

2007年8月14日我到北京，克亚老师给了我三个小时的咨询时间。回去后，按照老师的方法，我们在几乎零资源的情况下，没



有办公室，没有官方网站，没有学生的资源，一个月赢利 30 万……截至 2008 年 9 月，也就是 1 年后，我公司每个月的现金流在 150 万左右。

——上海洛基文化公司总裁 陈斌

VI

我是克亚老师的一个非常大的受益者！通过综合运用克亚营销的零风险承诺技术、超级赠品技术和紧急追销技术，我在一年之内将公司单项产品的销售额由 36 万元倍增到 300 万元！

——北京乐享康健公司总经理 赵丹

克亚老师是我一生追随的导师。2006 年我花了 1 个月的时间模仿了老师的一封销售信。通过销售信来卖一个英语集训营的课程，没想到这封信后来让我们在 4 个月之内多赚了 100 万元……更不可思议的是，通过对这封信的改良和扩展，在接下来的两年中，这封信竟然为我们多创造了 500 多万元的收入！

——潜能英语创始人 韩宏术

我的感受真的是很深刻！我以前上过很多老师的课程，也买过很多 DVD，但是从来都不看，这次看克亚老师的 DVD 看了 7 次，就是从 2008 年 10 月 1 日到 10 月 6 日期间天天这么看，看了就去执行。两个月内，我通过使用老师的鱼塘技术、三点爆破技术，把一块原本要放弃的业务，从原来每个月不到 6 000 元的收入，轻松地做到了每个月 38 万元的收入！

——广州同一发公司总经理 钟钰翔

克亚老师让我重新认识了什么是真正的营销，彻底颠覆了我之前的观念。把我从一名技术性营销人带入了一个全新的营销殿堂。克亚营销的理念让我在没有额外投入的情况下，通过几个简单的步

骤就把销售额提高了300%，同时销售变的比以前更加轻松。当时我只是看了《打造你的赚钱机器》这本电子书，我就确信我今年至少可以多赚100万元以上。我真心感谢克亚老师，我相信克亚老师可以帮助更多的人来轻松赚钱，潇洒生活。

——哈尔滨电子商务专家 高云峰

克亚老师的营销是神奇的，是革命性的，是颠覆性的，是不可思议的，是难以用语言来形容的。如果你能够理解并学习克亚营销，你会和我有一样的认识。我非常庆幸能够上克亚老师的课程。在运用克亚老师教导的理念和方法后，我们的销售变得自动自发，无法抗拒，结果好的令我们自己都难以相信！

——北京九恒世纪公司总经理 马建民

(更多真实案例、故事请登录克亚老师博客 www.KeyeLiu.com。)



VII

学员
真实
感言

序言 发生在本书之前的奇迹

当你发现你和多数人站在同一边的时候，你就该停下来好好反思了。

——马克·吐温

赚钱简单吗？赚钱应该简单吗？

如果对 100 位不了解克亚营销的老板说：“赚钱其实很简单，每一个人都可以实现轻松赚钱、潇洒生活的梦想！”其中 99 位都会说：“不可能！”

所以，我并不准备说服你，让你相信赚钱就是这么简单。我选择与你分享几个故事，我自己的故事，我的客户和学员的故事。透过这些故事，你自然可以得出自己的结论。

1986 年，我和千千万万个中国学子一样，坚信读了大学就有了前途，就能赚大钱。幸运的是，我从中国当时最好的大学——中国科技大学毕业，并且进入了令人羡慕的国营大企业。但 5 年后，我得到的只是虚度的年华和一贫如洗的生活。

1991 年，我和那个年代所有优秀的学子一样，坚信只有出国才能获得幸福的生活，才能赚大钱。幸运的是，我不仅得到了全额奖学金，



XIII

序言

发生在本书之前的奇迹

而且还进入了名列前茅的著名大学——美国纽约大学。但3年过后，我得到的却只有微薄的薪水和对能否找到工作留在美国的担心与恐惧。

1994年，我和所有在美国的中国留学生一样，坚信只有考入美国顶级商学院、医学院或法学院，才能打入美国主流社会，才能拥有美好的未来，才能赚大钱。幸运的是，我不仅进入了美国的顶级商学院——凯洛格商学院，而且进入了美国财富500强企业。但5年过后，我虽然稍有积蓄，但离自己的梦想却越来越远。不仅如此，就在那时我对传统营销的失望越来越强烈，因为大公司的营销经验让我亲眼看到，没有钱就不可能赚大钱！

出于对传统营销的绝望，也出于对“不用钱也能赚钱”方法的渴望，我于1998年辞去美国大公司的工作，投到美国直复式营销泰斗——盖瑞·亥尔波特（Gary Halbert）的门下。从此，我对营销的认识进入了一个魔幻的世界，我的生活发生了难以置信的变化。

和亥尔波特在一起的时间，我亲眼目睹他通过一封350字的销售信，轻而易举地获得了700万个客户，并创造了1.78亿美元的销售额。

我还看到，他通过一份整版的报纸广告，在一夜之间，将一家化妆品公司的销售额从每年10万美元，飙升到每年2700万美元。

我还看到，他通过巧妙的后端设计，在没有增加任何宣传费用的情况下，将一家盈亏平衡的珠宝公司，变成了每年盈利7600万美元的利润机器。

我还看到，他仅用5分钟的时间，就将一家保健品公司的利润提高了16倍！

我还看到，他在参加了一个营销培训班后，通过直邮信销售自己的听课笔记，结果销售额却超出了那位培训师课程收入的7倍以上！

我还看到……

相信你也和我一样，急不可耐地想知道这些令人不可思议的案例背后的秘诀。

根据我的导师盖瑞·亥尔波特的解释：世界上根本不存在营销，只有人性！悟透了人性，一切营销都将迎刃而解！

这句话听起来如此简单，但威力却如此巨大。请看在我悟透了其中奥妙后的一些案例吧——

2003年，我出版了《都是英语惹的火》，按出版社的说法，我当时既没有知名度也没有绯闻，但该书却能成为当年畅销书第八名，销量突破28万册。

2006年，我通过一封简单的网络销售信，在30天内实现销售额100万元。

2008年，我通过个人博客和简单的视频，在4小时内，突破100万元的销售额。

也许你想知道我的客户或学员的案例——

上海的两位创业者，在接受了我3个小时的面对面咨询后，几



XV

序言

发生在本书之前的奇迹

乎没有任何投入，就在第一年创造了超过1 000万元的销售额。

北京一位有机食品公司的老总，通过使用我的杠杆借力技术和追销技术，一年内将公司的销售额从36万元提高到300万元。

XVI

郑州一位净水设备公司的老总，在应用克亚营销一年后，将公司的员工数量减少了3/4，但销售额却提高了20倍以上。更加精彩的是，她的公司已经完全变成了赚钱机器，她每周只需工作一天。

北京一位教育公司的老总，在认识了克亚营销以后，大胆地将每年数千万销售额的公司委托给自己的合作伙伴，通过使用克亚营销的理念和策略创立了一家全新的公司，并在不到一年的时间内，取得了比原有公司更加骄人的销售业绩。

石家庄一位认证机构的老总，在运用克亚营销不到一年的时间内，销售业绩从300万元飙升到1 000万元以上。更重要的是，以前发展代理商都要求着别人，现在是别人求着他成为代理商。营销的感觉和气势发生了巨大变化，幸福感也完全不同了。

当然，我可以继续罗列更多、更精彩的案例，但我想你已经有了自己的结论。

如果你也相信“赚钱本来就应该这么简单”，那么你手中的这本书将会给你全新的思维，全新的策略和全新的技术。更重要的是，你将会深刻地领悟到：为什么一切营销的问题都是人性的问题？为什么悟透了人性，一切营销都将变得易如反掌？

现在，就开始吧！

序言 发生在本书之前的奇迹 XIII

第一章 赚钱真的很简单

关键句：我一直希望把营销变得很有趣，把赚钱变得很简单。

拜师“现代营销学之父”——菲利普·科特勒 / 003

“鬼才”亥尔波特：350字=1.78亿美元 / 006

“西装”遇上“牛仔”：克亚营销理论诞生记 / 011

一本畅销书引发的赚钱奇迹 / 014

他们跟我学会了轻松赚钱 / 018

第二章 为什么99%的营销人根本不懂营销

关键句：你必须追求轻松、简单、快速和安全的成功。

一个前提 / 023

两项定律 / 026

三大策略 / 030

第三章 克亚营销导图：你赚钱的“寻宝图”

关键句：你需要的是一张营销“地图”，有了它，你可以看到别人看不到的财富。

从一万米高空鸟瞰克亚营销导图 / 040

抓潜：到别人鱼塘里网“鱼” / 041

成交：营销的灵魂 / 045

追销：轻松赚钱的玄机 / 046

你需要拥有属于自己的“鱼塘” / 048

人性解码器：悟透人性才能轻松赚钱 / 052

项庄舞剑，意在“后端” / 056

寻找撬动“财富地球”的那支杠杆 / 057

“赚钱机器”的魔法魅力 / 059

第四章 销售流程：让销售变得不像“销售”

关键句：世界上最高级的销售，是没有销售。

“免费”是最有力的营销 / 065

信任可以移花接木 / 069

让客户立即采取你想要的行动 / 070

主动出击，效果为王 / 074

巧妙设计你的最佳销售流程 / 076

第五章 成交：让对方无法说“不”

关键句：零风险承诺，是一种责任，是一种姿态，更是提高成交率的利器。

无法拒绝的成交主张 / 083

价值，价值，还是价值！ / 086

零风险承诺 / 090

别把废品当赠品！ / 093

彻底消除“谈价色变” / 096

让客户的购买无忧无虑 / 097

打造稀缺性，让你的产品炙手可热 / 099

第六章 你应该这样引爆利润

关键句：很多人问我：“提高利润的方法一定有无穷多种吧？”错，只有三种。

利润的“三大支点” / 103

魔术般扩大你的利润 / 112

第七章 并非神话：零成本倍增你的利润

关键句：零成本倍增利润并不是神话，这里我向你透露 10 个不为人知的秘诀。

提高成交率的十大秘诀 / 119

让交易更加“长寿” / 137

寻找更好的“鱼塘” / 150

第八章 给你的赚钱机器添加“核燃料”

关键句：三点爆破是迄今为止威力最强的营销技术，因为它是一种杠杆组合。

稳定成交率：总有客户埋单 / 163

前端让利：让客户主动上门 / 164

前端借力：把别人的客户变成自己的客户 / 167

后端加固：永不满足一次性销售 / 168

后端借力：“共赢”才是真赢 / 169

三点爆破：克亚营销的“核武器” / 170

第九章 销售信：世界上最简单的“赚钱机器”

关键句：销售信：世界上最简单的“赚钱机器”。

历史上投递次数最多的销售信 / 177

任何营销都必须产生行动 / 181

可跟踪的销售信 / 184



XI

重要的是你，不是我 / 185

怎样撰写销售信 / 186

五步方程式 / 191

如何让销售信成为永恒的“赚钱机器” / 194

 XII

后 记 / 197

附录一 克亚营销铁律 / 199

附录二 克亚营销独家术语汇编 / 201

附录三 一封经典销售信的示例 / 205

\$

第一章 赚钱真的很简单

关键句：

我一直希望把营销变得很有趣，把赚钱变得很简单。



【营销困惑】

张鹏在大学期间就一直怀有创业梦想，毕业后更是不顾家人的反对，毅然投身创业大潮。三年中，他几乎每天早出晚归，为自己的公司奔波操劳，但一直收效甚微，处于亏损边缘。面对家人的责难和同学的嘲讽，张鹏忍不住地叹气：“赚钱咋就这么难呢？”



不管你是否承认，很大程度上，你是在为钱工作，“财务自由”是你一直努力追求的目标。很多人都说，赚钱太难了，太辛苦了。不错，我曾经也有过这个挥之不去的困惑，但更重要的是，为了探寻这个问题的答案，我下定决心踏上了求索之路，远赴大洋彼岸，求学于“现代营销学之父”菲利普·科特勒和“营销鬼才”盖瑞·亥尔波特。

通过十余年不懈的努力，最终我形成了一套自己的营销理论，我把它命名为“克亚营销体系”，这套理论在实践中发挥出巨大的威力，帮助无数人实现了他们的赚钱梦——轻松的赚钱梦。如果你也想成为他们中的一员，那么恭喜你，现在你手中的这本书将会告诉你，“如何杠杆借力，用最简单、最轻松的方式赚到最多的钱”。

拜师“现代营销学之父”——菲利普·科特勒

1986年，我毕业于中国科技大学化学系，带着报效祖国的梦想，我迈出了象牙塔，希望在社会这片广阔天地里打拼出一番事业。然而，眨眼间三年过去了，我发现自己仍然两手空空，更要命的是，与理想的距离越来越遥远了。



003