



Permission to Profit

你能赚大钱

“批准” 自己赚大钱的十大关键点



【美】比尔·奎恩博士 著
Bill Quain
赵良峰 赖伟雄 译

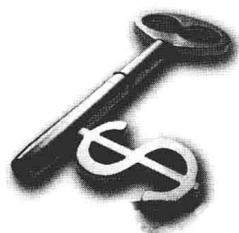
美国财商大师、生意建造者导师
《建立你的时间资产》、《回到基本点》作者全新力作
风靡美国的“批准你赚钱”财商理念

中国青年出版社



你能赚大钱

“批准”自己赚大钱的十大关键点



【美】比尔·奎恩博士 著
Bill Quain
赵良峰 赖伟雄 译

中国青年出版社

(京)新登字083号

图书在版编目(CIP)数据

你能赚大钱——“批准”自己赚大钱的十大关键点/
[美]奎恩著;赵良峰、赖伟雄译. —北京:
中国青年出版社, 2013. 3

ISBN 978-7-5153-1404-4

I. ①你… II ①奎…②赵…③赖… III. ①商业经济 -
通俗读物 IV. ①F715.49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第315341号

北京市版权局著作权合同登记 图字:01-2012-9155号

Permission to Profit

copyright© 2011 by Bill Quain`

Chinese simplified version copyright© 2013 by Energy Focus (Beijing) Consultation Inc.

Published by China Youth Press

中国青年出版社 出版 发行

社址:北京东四12条21号 邮政编码:100708

网址: <http://www.cyp.com.cn>

责任编辑:刘霜 Liushuangcyp@yahoo.cn

编辑部电话:(010) 57350508

北京中青人出版物发行有限公司

电话:(010) 57350517 57350524

三河市君旺印装厂印刷 新华书店经销

880×1230 1/32 5.5印张 2插页 110千字

2013年3月北京第1版 2013年3月北京第1次印刷

定价:22.00元

本图书如有任何印装质量问题,请与出版部联系调换

联系电话:(010) 57350526

简 介	从工资到利润之旅	1
第 一 章	如何赚钱——增加价值	13
第 二 章	钱从哪里来	31
第 三 章	营销网络的潜在客户——客户与生意伙伴 ...	45
第 四 章	多赚钱只有两种方法	61
第 五 章	增加价值的十个关键点	69
第 六 章	关键点一：留心日历	73
第 七 章	关键点二：让他们有所失	83
第 八 章	关键点三：设计样品	91
第 九 章	关键点四：成为营销网络的建造者	99
第 十 章	关键点五：产品利润	109
第十一章	关键点六：运用长期自动续单，建立客户资产 ...	117

■ 你能赚大钱——“批准”自己赚大钱的十大关键点

第十二章	关键点七：标准化与个性化	125
第十三章	关键点八：蛙跳式复制	137
第十四章	关键点九：销售梦想，而非生意	149
第十五章	关键点十：运用漏斗	159
关于作者		171

简 介

从工资到利润之旅

本书的目的是带你开始一段旅程。不过，在起程之前，你必须做好准备。

下面我引述《思考致富》作者拿破仑·希尔的一段话，帮助你做准备：

1. 只要具备成熟的思想就能取得成功。财富该来时会很快滚滚而来，我们不禁会问，财富在过去的岁月中都藏在了什么地方？

2. 贫穷容易降落在有贫穷思想的人头上。而金钱则会走进有所准备的人的口袋中。贫穷会纠缠那些缺乏金钱意识的人。

这些话是不是很有力量呢？注意，《思考致富》首次出版是在 1937 年，离现在已经 70 多年。跟当时相比，如今的技术、教育等方方面面都发生了巨变。但是，有一样没有

变，那就是，要赚很多钱，首先要准备好思想，去接受它。

如果你没有准备好去赚钱，你赚不到钱。如果你不相信自己能赚钱，你赚不到钱。如果你满脑子充斥着贫穷想法，你会一直穷下去。

就是这么简单。

批准你赚钱

在你准备踏上赚钱之旅时，你所面临的重大挑战之一，是感觉自己没有得到批准去赚钱。这一问题很常见。它产生的原因是：大多数人追求的是一份工资，而不是一份利润。各位朋友，当你领到工资，肯定是有人批准你去做现在所做的事情。你的老板告诉你在某段时间内，完成某件工作。之后，他或她把钱付给你。

你不必考虑利润，你只要考虑一份工作就可以。工资是你完成别人告诉你要做的事情以后，所获得的薪酬。这本身没错。实际上，我要鼓励你边拿工资，边建立生意。

工资单性格

你知道经年累月为了拿到工资，给别人打工，你会得到什么吗？你会得到一个所谓的“工资单性格”。具有工资单性格的人会有诸多局限，他们的生活，会被局限在工资单批准的范围内。你的工资单决定了你如何生活，度什么假，买什么房子，与什么人做邻居，送孩子去什么样的学校读书，工作多少年，等等。这一切都是生活的一部分，而工资单限制了你。所以工资单性格如此危险。如果你、你的朋友和家人都具有工资单性格，你很快就会限制你的梦想、你的生活水平，以适应工资单所批准的范围。

利润性格需要成长

从某种程度上讲，拥有利润性格意味着你先创造你的生活，然后再购买它。你为了生活而工作，而不是为了工作而生活。你设定目标，创造梦想，然后赚取利润，让它

■ 你能赚大钱——“批准”自己赚大钱的十大关键点

成为可能。所以利润性格是没有限制的。你按照自己的想法来设计生活，不是别人批准才做。

当你做自己的生意，没有人告诉你做什么。你必须说服自己，你所做的事情是正确的。你需要习惯赚取利润，而不是挣工资。

如果你为自己工作，你必须批准自己赚钱。这可能会让你感觉不舒服。毕竟，你凭什么比别人多赚钱呢？你凭什么能创造利润呢？

我举个例子。假如你在一家大公司做市场营销，你和你的团队创作口号和广告，将产品的好处介绍给消费者。你的广告产生了效果，消费者购买了产品。你的公司赚到了钱，老板夸奖你工作是如此出色。邻居问你做什么工作，你自豪地告诉他们说：“我在某某公司做市场营销，我们销售某某牌子的牙膏（或其他东西）。”你的邻居说：“嘿，我就在用这个牌子的牙膏，很不错的。”大家都很高兴，你领到了薪水，就更高兴了。

但是，如果把相同牌子的牙膏，放到一个系统中，批准所有人都去做市场和做销售，突然之间，你就不敢确定是否应该通过销售这种产品而赚钱了。你的邻居问你：

“你是做什么工作的？”你开始局促不安，你害怕告诉邻居，你在经营一个非常不错和兴旺的生意，做那些大公司所做的同样的生意。有什么区别呢？

问题的核心

区别在这里。在第一种情况中，社会批准你为他人工作。这是公认的“正常”谋生途径。当然，这样做，你是绝对无法富有的，因为一旦你的公司遭遇困境，你就会被解雇。另外，你的工资不会超过老板的收入。所有人都认为这是可以接受的。

而这恰恰是问题的根源。你让别人告诉你什么是可接受的，请求别人批准你赚钱。如果他们不批准，你就没戏了。如果你让朋友、家人甚至是陌生人来告诉你，你能赚多少钱，那么你就需要他们的批准，才能拥有你想拥有的任何东西。

你想要什么，需要什么，都需要请求别人批准，这是你想要的生活吗？我认为不是。实际上，我知道你不想这

样生活。

但是，你还有一个问题。问题不是你的家人和朋友不理解你赚钱的方法，而是你不确定赚取利润是否真的是正当工作。不知怎么的，你觉得它不道德或不正确。你是不是时常有这种感觉呢？

如果你对你的生意觉得不舒服，你选这本书就选对了！我要给你看的，就是如何赚取自己应得的钱。你会得到月底领工资时同样的满足感，有一点不同，那就是，你想赚多少就能赚多少，而不是老板给你多少，你才能拿多少。

增加价值，赚取利润

在下一章，你会了解到赚钱最为重要的方面，以及由此产生的好感觉。我要向你介绍，如何为你生意中所有事情增加价值。实际上，本书所有章节都是关于增加价值的。当你为人们增加价值了，你就能赚取利润，并且赢得信任和尊重。

本书不仅仅关于如何赚更多钱，还关于如何赢得尊重和信任。它还关于创造一个更美好的生活，并享受它，因为这是你应得的。

批准是怎么回事

本书的书名叫“你能赚大钱”，这就是你要拿到的——批准。但是，和打工不同，利润不是老板批准的，更不是你的生意中的人批准的。

批准是你自己给自己的！你是唯一有权批准自己赚取利润的人。只有当你充分理解这是你自己应得的，你才能批准自己这样做。这就是本书的目的。

批准条

在每一个创造利润的关键点后面，都附有批准条。我帮助你填好了批准条，但你必须亲自签字，给自己批准。

我从不把批准条当成儿戏，你也要认真对待。如果你的生意赚不到钱，原因很可能是，你还没做好思想准备，还没有批准自己。如果是这样，现在就是改变的时候。

你究竟在做什么生意

在《回到基本点》一书中，我把你的生意描述为“建立生意建造者的生意”。请注意，无论你怎么描述它，你的生意是一个生意，你发展和培训的人也在经营着一个生意。

你因为某个理由而开始你的生意。你有着梦想，而你的生意是实现你的梦想的唯一途径。你的工作无法实现你的梦想。其他任何人无法实现你的梦想。你必须自己去达成它。

归根到底，本书是关于批准你自己去实现梦想的。你已经有了平台，也就是你的生意。你在本书中将拿到各种事实——它们就在这本书里。你已经有了梦想，否则你不会读本书的。

现在，把二者结合起来吧。读这本书，好好发展你的生意，达成你的梦想。现在，万事俱备，只欠你的批准了。

开始旅程

我要帮助你做好思想准备，去接受我的概念。采纳拿破仑·希尔的建议，用对致富的渴望填满你的头脑。马上着手。

这是旅程的起点。你需要渴望致富。你必须对它如此渴望，以至于用它来代替盘踞在头脑中的所有消极思想。

我希望你打开思维，开始像富人那样思考。我希望你看到无限的可能性，而不是各种局限。要相信你有权赚钱，你可以培养你的利润性格。

注意，一旦你开始创造利润，你就会惊奇地发现，它是多么简单。你会像拿破仑·希尔一样说：“我无法相信它一直就藏在那儿。”

