

超级赚钱 策略3.0

程俊杰◎著

移动互联网时代的营销密码

移动社交时代人人必懂的营销策略
最适合社会化营销的六大策略

吸客策略

价格策略

关系策略

沟通策略

内容策略

口碑策略



中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

超级赚钱 策略3.0

程俊杰◎著

移动互联网时代的营销密码

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

超级赚钱策略 3.0: 移动互联网时代的营销密码/程俊杰著. —北京:
中国财富出版社, 2016. 10

(名师智业联盟)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 6260 - 3

I. ①超… II. ①程… III. ①网络营销 IV. ①F713. 365. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 215647 号

策划编辑 黄 华

责任编辑 单元花

责任印制 方朋远

责任校对 杨小静 张营营 责任发行 邢有涛

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 6260 - 3/F · 2661

开 本 710mm × 1000mm 1/16 版 次 2016 年 10 月第 1 版

印 张 14.5 彩 插 8 印 次 2016 年 10 月第 1 次印刷

字 数 215 千字 定 价 42.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换



◎ 超级演说家程俊杰老师



◎ 程俊杰老师、上官敬丰老师（左）、高田宝老师（右）在大学演讲帮助大学生成长



◎ 程俊杰老师和心相印集团执行董事许春满亲切合影



◎ 忻州职业学院党委书记给程俊杰老师颁发大学生社会导师证书



◎ 程俊杰老师、北京世纪京泰家具董事长周保国（中）、著名演说家高田宝老师亲切合影
此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com



◎ 程俊杰老师和潘长江老师在央视春晚现场



◎ 程俊杰老师和方青卓老师亲切合影



◎ 程俊杰老师和刘和刚老师亲切合影



◎ 程俊杰老师和周伟老师亲切合影



◎ 程俊杰老师和新闻联播主播康辉老师在央视春晚现场



◎ 延参法师和程俊杰老师亲切合影



◎ 程俊杰老师和蒋大为老师共同受邀担任央视青春中国大型文艺晚会总策划



◎ 程老师和上官敬丰老师在北京世纪京泰家具有限公司做内训打造超级团队



◎ 程俊杰老师在燕京理工学院演讲



◎ 亚洲销售女神徐鹤宁老师说：程俊杰老师是第一名！是最棒的！



◎ 程俊杰老师携爱女面对 1600 人演讲



◎ 程俊杰老师和亚洲八大名师姜岚昕老师同台演讲合影



◎ 程俊杰老师和中国资源整合第一人周嵘老师亲切合影



◎ 亚洲首席演说家梁凯恩老师和程俊杰老师同台演讲并亲切合影



◎ 超级演说家程俊杰老师为现场的近 2000 名企业家传授智慧



◎ 程俊杰老师和世界第一销售大师汤姆·霍普金斯亲切合影



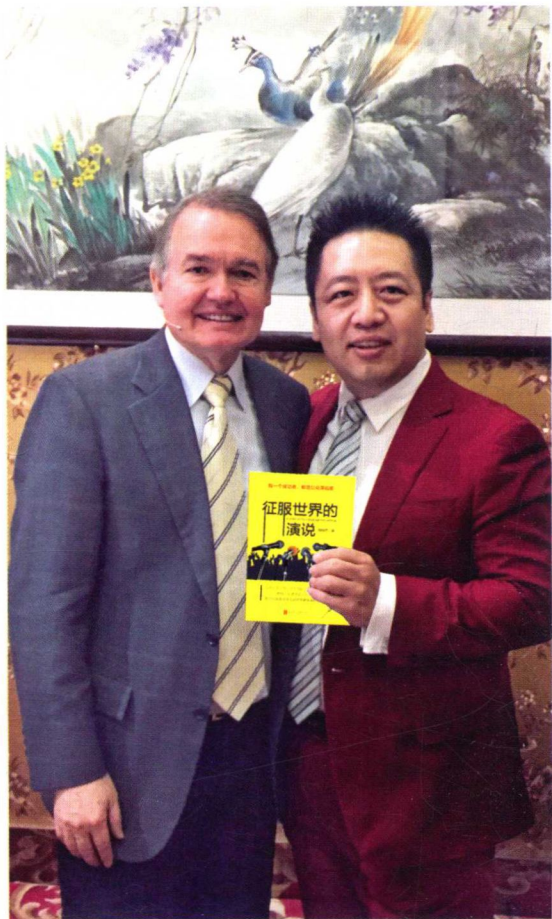
◎ 程俊杰老师和著名艺术家、作曲家吕远老师在总政歌舞团亲切合影



◎ 李燕杰教授夫妇（前排中）与爱徒程俊杰老师、刘振友教授（前排左）等人一同合影



◎ 中国潜能激励大师杨涛敏老师推荐您阅读程俊杰老师新书《征服世界的演说》



◎ 世界第一两性关系大师约翰·格雷老师推荐您阅读程俊杰老师新书《征服世界的演说》



◎ 亚洲销售女神徐鹤宁老师推荐您阅读程俊杰老师新书《征服世界的演说》

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



前言

随着移动互联网技术的成熟，智能手机和移动终端数量的增加，移动互联网时代已悄然来临。在移动互联网时代，消费特征也发生了颠覆性的改变，消费的社交性、位置性、移动性明显增强。消费特征的改变既让企业和营销人员拥有更多赚钱的机会，同时也给他们带来前所未有的营销挑战。营销人员要想在移动互联网时代打赢营销战，就要变革过去的营销策略，掌握更新的营销方法和策略，借助新策略实现营销活动效果最大化，最大限度地将企业产品和服务售卖到消费者心里去。

本书是一本帮助营销人员了解在移动互联网时代如何运用策略营销的书。本书由八章组成，第一章主要向读者介绍移动互联网时代的基本概况，让读者意识到要想在移动互联网时代取得营销的胜利，必须掌握相关策略；阅读第二章，读者能够清楚地明白如何进行策略营销并且掌握策略营销的步骤，让移动营销快速落地。第三章到第八章，向读者分别介绍六大营销策略：吸客策略、关系策略、内容策略、价格策略、沟通策略和口碑策略。这六大策略就好比企业和营销人员的六发炮弹，每一发都能将竞争对手打得落花流水，抢夺更大的市场份额。同时每一策略的背后都有一套完整的落地执行方案，这样读者读完后，结合企业自身情况，可以直接将策略应用到企业营销活动中。

本书和同类营销书籍相比，时代性更强，完全是根据移动互联网时代的特点、消费特征而编写，能够给读者最真实、有效的营销策略。本书摒弃晦涩难懂的营销理论知识，用平实的语言、生动的例子向读者解释六大



超级赚钱策略3.0

营销策略的精髓，便于读者理解，能在最短的时间里使这些策略落地。更重要的是，这本书实践性极强，完全可以作为营销人员的枕边书，即拿即用，快速解决移动互联网时代的营销难题。

相信读者仔细阅读本书后，能够掌握移动营销的策略和方法，让自己或企业在移动互联网时代拥有更大的竞争力去应付竞争者，获得更多的财富。

作 者

2016 年 7 月



目 录

第一章 策略 3.0：开启移动互联营销新时代	1
策略 1.0：4P 营销	3
策略 2.0：11P 营销	5
策略 3.0：社会化营销	8
移动互联网时代的消费特征	11
移动互联网时代的营销挑战	13
移动互联网时代的营销策略组合	16
第二章 策略营销：超级赚钱方法论	21
什么是策略营销	23
策略营销第一步：赚谁的钱	27
策略营销第二步：拿什么赚钱	30
策略营销第三步：谁帮你赚钱	33
策略营销第四步：谁在和你抢钱	35
策略营销第五步：用沟通赚钱、省钱	39
策略营销第六步：品牌建设	41
策略营销第七步：补充策略	44



第三章 吸客策略：微利时代的破局术 49

创造独特卖点，哪怕只是为了吸客	51
营销方案不妨加点“娱乐元素”	53
高价值的“免费”更易让客户上门	56
建立你的互荐团队	59
多花点心思在忠诚的老客户身上	62
叫醒沉睡的老客户	65
为客户提供推荐你的理由	68
这些行为会让客户反感	71

第四章 关系策略：把关系当生意做 75

强关系成就生意	77
信任 + 互动 = 关系	80
和客户建立真正的对话	83
你的态度决定关系强度	86
用优势体验强化关系	89
言行一定要秉承真实与透明	92
坚守优质内容与分享精神	94
从“客户”到“朋友”，从“交易”到“交心”	98
像挖井一样经营深度关系	101

第五章 内容策略：有价值才能赚钱 105

先治愈“自我中心”综合征	107
毫无保留地分享信息	110



“不请自到”的垃圾信息只会进回收站	113
和客户联系起来的内容更有价值	116
客户更喜欢互动性的内容	119
3个字能说明白，绝不用4个字	122
“标题”值得你花3个晚上思考	125
编辑排版不是一件小事	128
传统媒体与新媒体的选择	131
 第六章 价格策略：营销中的隐形说服力	135
一眼洞穿“价格导向型”客户	137
别以为客户真正想要的是低价	140
最佳价格体系：高价格+高价值	143
客户化：由客户定义价值	146
记住！客户有讨价还价的权利	149
永远不要接受客户的第一次还价	152
你负责“比较”，客户负责加价	155
皮格马利翁效应：坚持自己的价格期望	158
用“面子”让客户“上当”	161
 第七章 沟通策略：语言就是一切	165
多听少说	167
“营销语库”，让你一劳永逸	170
说故事胜过说优势	172
营销，绝不是忽悠	175
没有客户希望听到“解释”	178
语言钉子要钉在客户痛处	181



不要猜测，直接向客户提问	184
专家语言：逻辑清晰+专业精准	186
客户疲惫？机会来了	189
第八章 口碑策略：放大影响力，提升营销力	193
让客户感到“超出预期”	195
“就是这样”的体验	197
找到客户“最敏感的神经”，然后用心拉	200
客户只为“自己”背书	203
借力“意见领袖”	206
并不是所有传播平台都适合你	209
不断更新口碑话题	211
千万不要忽视“负面口碑”	214
调动一切可以利用的营销资源	217