



HOW I MADE MY FIRST MILLION
ON THE INTERNET

新加坡草根站长 风靡全球的传奇创富故事

世界“联盟营销第一人”独家传授网络创业实战攻略

手把手带领零基础深宅男女 实现网络百万富翁梦想

谢裕文◎著

兄弟我的 网络发财术

想在网上发财，看这本就对了





HOW I MADE MY FIRST MILLION
ON THE INTERNET

兄弟我的网络发财术

想在网上发财，看这本就对了



谢裕文◎著 钱峰◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

兄弟我的网络发财术 / 谢裕文著; 钱峰译
—北京 中华工商联合出版社, 2011 5
书名原文: How I Made My First Million on the Internet
ISBN 978-7-80249-806-8

I ①兄… II ①谢… ②钱… III. ①网络营销—通俗读物 IV. ①F713 36-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 055617 号

How I Made My First Million on the Internet.

Copyright (c) 2009 by Ewen Chia

Original English language edition published by Morgan James Publishing Simplified Chinese-Characters edition copyright (c) 2011 by China Industry & Commerce Associated Press Copyright licensed by Waterside Productions, Inc., arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited All rights reserved

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2010-5478

兄弟我的网络发财术

How I Made My First Million on the Internet

作 者: 谢裕文
译 者: 钱 峰
选题策划: 李怀科 卢 俊
责任编辑: 卢 俊 廖雯雯
装帧设计: 水玉银工作室
营销宣传: 韩博华 万春生 效慧辉
责任审读: 海 鸿
责任印刷: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 三河市华丰印刷厂
版 次: 2011 年 7 月第 1 版
印 次: 2011 年 7 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1020mm 1/16
字 数: 220 千字
印 张: 15 25
书 号: ISBN 978-7-80249-806-8
定 价: 36.00 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19—20 层, 100044
<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915



开篇之初，请允许我向选择此书的各位读者表达最衷心的感谢。你对本书的投资表明我相信我能够帮助你创建惊人的回报和无比成功的网络业务。

与此同时，你也对自己做出了一个承诺。对于你的这一承诺及信任，我倍加重视。我希望本书能够帮助你实现自己的承诺，并为你带来更多的收获。实际上，我相信本书中的信息将为你提供现有最清楚、最全面的网络营销及业务蓝图。

使用本书有窍门

在阅读第一部分并从中获得知识的时候，你要明白该书所要讲述的不仅仅是一个男人的成功故事，它也蕴藏着你未来的传奇故事。我的自传是为了向各位说明，我是一个普普通通的人，但这并非本书的宗旨。你会读到我在成功之路上的起起落落，还有——好吧——我有点自吹自擂了。不管怎样，我不希望各位认为本书中所谈到的业务原则仅对我适用。这些都是最核心的原则及系统，对任何人均适用。我的故事只是为了强调一个事实：如果我能够取得成功，那么各位同样也可以。

本书第二部分则是一幅百万美元蓝图分解图，教你如何抓住互联网上恭候多时的致富盈利机遇。不论你是一个毫无经验的新手，希望

白手起家，还是经验老到的行家，希望得到巨额利润，本书都将引领你学会创业的基本原则，创造自己的互联网业务利润。

一口气读懂何谓互联网业务

本质上，互联网业务即一切在互联网上提供商品或服务的业务。潜在客户访问你的页面，并在线购买产品，省却了访问实体店的麻烦。同时，互联网也是一种市场媒介。几乎所有公认的线下商务及市场原则都适用于在线交易。线下及在线营销仅有的区别在于，在线业务的交易过程更加迅速，成本更低，操作更为简易。对一般人而言，网络营销极为简易迅速，高效低廉。

同时，你还需要了解网络是一条信息高速通道，这也是人们上网的主要原因之一。人们希望能够找到帮助他们解决问题的信息。基于信息的业务同其他业务基本相同，但信息商家要关注无形商品，例如，在线书籍、软件、会员或者服务网站等。换句话说，相比实物而言，我们更关注的是数字市场。但是不论怎样，起决定性作用的并非你在线出售的商品，而是你出售商品的这个媒体平台——互联网。不论你是想出售电子图书还是网球鞋，长远来看这都不重要。重要的是，你需要明白网络营销是由信息所驱动的。基本营销原则在此适用，但是这些原则实施起来略有不同。在接下来的几章中我们将详细探讨信息的方方面面。

网络业务的两种核心模式

网络业务有多种模式，但是在线业务交易仅有两种核心模式。

- 1) 直接所有者，即我们所知的商家或产品所有者。
- 2) 第三方所有者，也就是联盟销售。

换句话说，如果你出售的是自己的产品，并一手处理一切支付程序、客户服务、递送服务等，那么你就是一位业主。如果你是通过推荐出售其他人的产品，即你推荐客户登陆商家的销售网页，但是并不参与支付或者产品递送，那么你就是一位成员。我之所以指出这两种模式的区别是想告诉你，网络营销方式（及赚

钱方式)有很多。你无须非得拥有自己的产品才能够涉足网络业务。但是,最终你总会希望在这两种模式的基础上创建自己的业务,因为只有这样你的收入才会飞速增长。从本书中你将学到适用于这两种模式的原则。

本书将教给你什么

每一位成功的企业家都接受过某种业务培训。这种培训可能来自曾经的工作、教学课程、导师,或者仅仅从一开始便纵身跳入商海,一路成长——总有某个时候,培训能够应用于实际。不论你是否打算开始创建自己的业务,或者已经在这个领域有了很深的阅历,本书将教会你如何从信息营销的视角搜索与创造,并从网络业务获利。以下是有关你将学到的一些知识的概要:

1) 市场调研。

人们在网上寻找什么? 他们想购买什么?

2) 市场定位。

容易打入何种市场? 哪种市场最有盈利潜力?

3) 产品定位。

应该通过哪些产品来满足市场需求?

4) 报价定位。

怎样在市场内合理报价?

5) 访问量。

怎样才能让自己的报价走在市场前列?

6) 创造优势及跟进。

怎样才能把我的市场前景(潜在客户)做成一张邮件清单? 一旦引起他们的注意,我该如何向他们报价?

7) 后端。

如何创建额外报价“后端”系统,从而增加收入,有助于业务的长期盈利及壮大?

8) 自动化。

怎样才能将大多数业务转化为自动化操作，这样不需过多的额外工作便可以使其自然运作，为我赚钱？

9) 复制。

上述知识表明了任何业务都必须面对的问题——线下或在线——但是我的百万美元蓝图向你展示的是作为网络商家应该如何处理这些问题。

本书不会教给你什么

熟练应用网络业务需要你拥有额外的技巧。我能教给你基础知识，但是却无法在以下方面为各位深入讲解：

- 1) 如何创建吸引人的网站。
- 2) 如何撰写全宇宙最棒的销售文案。
- 3) 如何掌握点击支付广告引擎。
- 4) 如何解决网络主机、自动回复等技术问题。

我十分乐意能够在此向各位解说有关信息。但问题在于，这里的任何一个话题都复杂到足够单独写一本书。在本书背面你将找到一些好用的关键术语词汇——对关键市场理念理解、对网络工具的了解、成功蓝图实施的一些所需术语。你还将找到有关撰写博客和有效销售文案的额外章节。如果你发现自己还是无法完全理解掌握的话，那么就下决心接受其他所需的培训吧。例如，如果你对计算机的使用不是十分熟练，那么可能会希望补上几节计算机课程。如果你对自己的电脑都感到害怕的话，那么你将无法成为网络业务的成功者。

如果你想要获得有关文案撰写、网站设计，或者建立支付广告账户的帮助，你也需要在这些领域获得额外培训。网上有足够的免费信息教授相关方面的技巧，这些信息都是世界第一流的，选择一个你可以信赖的培训产品。

即使你已经了解了这些基本知识，我敢说你还不能在此道上轻车熟路。我也一样。但是首先，在你开启自己的成功旅程之前，请让我强调你需要了解的最重

要的一点——决胜心态。

赢在决胜心态

如果你长期以来都跟着我学习营销，那么你就会了解我总是谈到决胜心态。当你踏足商海之时，拥有正确的心态是至关重要的。这一因素，能够决定你成功与否。那么，什么才是正确的心态呢？那就是你要相信成功的愿景，永远不要让失败的想法进入大脑。记住：如果你真的有志实现我在本书中描绘的蓝图，那一旦时机成熟，你就会成功。

同其他业务一样，若想使你的网络业务繁荣起来必然会耗费你大量的时间和资金。也许你赚取了第一个一百万之后就可以一觉睡到自然醒，穿着睡衣悠闲工作了——但是现在，你得起床、穿衣服、忙起来。用一种职业的心态打理你的业务。将这幅蓝图置于手中，你已经迈出了第一步。现在就对自己许下承诺，研究本书，然后毫不犹豫地真实世界中予以实践。你已经成功了一半，而我也做好准备带你走完剩下的旅程。让我们起程吧！

导 航

- 使用本书有窍门 / 1
- 一口气读懂何谓互联网业务 / 2
- 网络业务的两种核心模式 / 2
- 本书将教给你什么 / 3
- 本书不会教给你什么 / 4
- 赢在决胜心态 / 5

第 1 部分 我的成功故事，也将是你的传奇

第一章 创富之旅，风雨无阻 / 003

屡战屡败，潦倒之极 / 004

专注的力量 / 005

我的成功故事，也将是你的传奇 / 006

第二章 百万美元的神话是这样炼成的 / 008

从联盟到超级联盟 / 008

从超级联盟到产品创建者 / 009

克隆你的超级联盟 / 010

第三章 绝妙五要素 / 013

要素 1：市场 / 013

要素 2：报价 / 014

要素 3：访问量 / 016

要素 4：后端 / 018

要素 5：复制 / 020

第四章 拨开网络营销的面纱 / 021

何谓业主及联盟 / 021

出售网络头号产品 / 023

信息营销就是这么回事 / 024

联盟无非是一个媒婆 / 024

电子邮件营销有妙用 / 025

第五章 交易工具的四大利器 / 026

以你的域名命名的网站 / 026

自动回复器 / 027

链接追踪软件 / 028

链接隐藏软件 / 030

第2部分 给你一张百万美元蓝图

第六章 用 APO 法则打造你的市场 / 035

A: 市场亲和力 / 035

P: 市场可营利性 / 041

盈利检测 1: 人们是否已经开始在该市场购买? / 042

盈利检测 2: 你是否深入了解未来消费流行趋势? / 043

盈利检测 3: 哪些市场已经被探讨过? / 044

盈利检测 4: 如何通过免费关键词搜索工具验证
你的市场? / 044

O: 市场机遇 / 047

第七章 你的报价 / 049

九大步骤寻找无可比拟的产品 / 049

找到一个可盈利的联盟产品 / 049

研究联盟产品及销售文案 / 051

记录产品卖点及优势 / 052

市场占领与订单构建 / 053

同你订单上的客户建立关系 / 056

个人博客: 建立关系的绝佳宝地 / 057

预售 / 058

预售的三个步骤 / 060

眼看财源滚滚来 / 063

八大步骤创造令人难以抗拒的报价 / 064

创建个人邮件订购登录界面 / 064

创建致谢页面 / 068

创建亲和力 / 069

发放赠品 / 070

在你的自动回复器中创建跟进电子邮件 / 072

创建个人自动回复账户 / 076

发布前测试网站及邮箱 / 078

创建有回应的订单 / 079

第八章 轻松访问量 / 084

访问量游戏 / 084

规律 1: 万物皆相连 / 084

规律 2: 一切都关于链接 / 085

规律 3: 每一个市场都有一个中心和一个迷你中心 / 086

目标访问量 / 087

短期访问量 VS 长期访问量 / 088

提升访问量的 14 条策略 / 090

访问量策略 1: 点击付费广告 / 091

访问量策略 2: 旗帜/文本链接广告 / 096

访问量策略 3: 电子杂志广告 / 100

访问量策略 4: 文案营销 / 104

访问量策略 5: 市场营销论坛/小组 / 109

访问量策略 6: 新闻稿 / 111

访问量策略 7: 分类广告活动 / 113

访问量策略 8: 社交网络 / 114

访问量策略 9: 病毒式视频和播客 / 115

访问量策略 10: 窃取博客访问量 / 118

访问量策略 11: 窃取知名网站更多访问量 / 120

访问量策略 12: 内容组合及创建个人博客 / 122

访问量策略 13: 病毒式文案 / 126

访问量策略 14: 自然搜索引擎优化 / 131

你的访问量计划 / 135

第九章 后续销售知识一点就通 / 141

步骤 1: 寻找更多联盟项目 / 142

步骤 2: 为后端的联盟产品准备电子邮件 / 142

准备后端跟进活动须注意 / 144

第十章 复制你的业务模式 / 145

其他市场或现有市场的运作四要素 / 145

产品创造 / 146

分析调查回复并创建第一份真正的信息产品 / 147

24 小时内创建你的产品 / 151

发布你的产品并进行自我复制 / 161

通过各层面的支付收入生成动力 / 162

确保建立正确的销售漏斗 / 163

书写有力的销售信函 / 164

发布你的产品，将每一位客户转化为你的联盟 / 164
跟进并鼓励联盟 / 166
刺激联盟立即采取行动 / 167
调试并创建个人系统 / 168
自动操作——让业务完全自动运转 / 169
打理你的生意 / 169
功夫在于每天的努力 / 173
将利润进行再投资 / 174
创建你自己的被动收入流 / 175
案例分析：会员网站的力量 / 176

第3部分 总结与结论 / 179

第4部分 赠送章节 / 183

第十一章 轻松拥有你的博客 / 185

第一步：注册你的账户 / 185
第二步：创立你的第一篇网络日志 / 186
高级博客设置 / 187

第十二章 新手入门：如何写好广告文案 / 188

步骤1：问对问题 / 189
步骤2：开始思考 AIDA-PLUS / 189
步骤3：构建平台 / 190
步骤4：勾勒文案框架 / 191
步骤5：注意语言 / 193
步骤6：当心陈词滥调 / 197
步骤7：整合一切 / 197

第十三章 如何破解7大问题 / 200

错误1：不使用合适的工具 / 200
错误2：不能对市场准确定位 / 202
错误3：吸引无效的网络访问量 / 205
错误4：没有一个行之有效的销售体系 / 206
错误5：无效跟进（或零跟进） / 207
错误6：不经营同订单客户的关系 / 209
错误7：赚钱渠道单一 / 210

附录：词汇表 / 213

HOW I MADE
MY FIRST
MILLION @
ON THE INTERNET
AND HOW YOU CAN DO

第1部分 我的成功故事，也将是你的传奇

第一章 创富之旅，风雨无阻

1 973年6月25日，我出生于新加坡一个中产阶级的四口之家。我的父母辛勤工作，为这个家庭提供最好的保障，可是或许他们的结合本身就是一种错误。遗憾的是他们并没能较好地调解彼此间的冲突，最终在我上小学的时候分开了。

就是在那时，我决定开始我的第一份工作，并决定在课余时间做兼职。这种经历为我注入了一种很强的工作责任心，并在很早便教会我如何正确理解金钱的价值。虽然那时我有一点工作狂——现在也是如此。我希望自己能够享受工作，与此同时，这份工作又能够使我变得富有。

当我考大学时，我选择了新加坡管理学院（Singapore Institute of Management），就是在这所大学里，我获得了管理学学士学位。我估计自己会在某个大公司一路打拼下去，就算不能立即富起来，至少也能够为我的家庭赢得一份还算不错的中等收入。那时对于生活会把我带向何方，我没有任何概念……

屡战屡败，潦倒之极

记忆追溯到 1997 年：我刚从大学毕业，在索尼音乐新加坡分公司（Sony Music Entertainment）谋到一份市场营销的工作。做了大概一年，我离开索尼去了第一通信公司（Mobile One）——新加坡最顶尖的通信服务供应商。当时我刚刚结婚，并且也十分乐意赚钱养活我的新家庭，我还在我的爱好上花费了大量的时间。我是个痴迷于吉他演奏的人，并且还愿意写歌。所以我打算出售几首我写的歌。

在 1997 年，互联网这一产业真正开始腾飞。对我而言，将音乐放在网络上使其面对更广大的听众是个十分符合逻辑的想法。换句话说，我对互联网营销很感兴趣，但是却压根没想到要开展网上业务。后来我开始访问一些不同的网站以学习如何售卖我写的歌，直到那时，我才遇到一些潜在的赚钱资讯与机遇。

“这是否会成为我致富的机会？”我心中臆想着。但我从来不半途而废，于是我义无反顾地开始了自己的创业之旅。从 1997 年到 2002 年，我花费工作以外的一切时间学习如何在互联网上赚钱。这就意味着我要在 7:00 起床去做我的全职工作，然后在晚上 11:00 到凌晨 3:00 将自己与世隔绝，尽一切可能让我的业务运转起来。

不幸的是，头几年的网上业务并没能给我带来乞丐变富翁的奇迹，我曾经那么逼真地梦想过那样的景象，可梦想一点也没能照进现实。实际上我对于从哪儿开始没有任何概念，也不知道我到底想经营何种业务。

整整五年，我混沌地度过无数煎熬的白天和那些漫漫长夜，几乎没有时间和我的家人在一起。我最开始参与的几个“业务冒险”诈骗了我几千美元。可是我拒绝放弃，持续为不同的想法投入更多的资金。我买回了所有有关网上创业的书和教程，希望有人最终能够告诉我在网上赚钱的秘诀。

各位想不想猜一下我在这上面花了多少钱呢？确保你坐稳了……我花了将近 5 万美元试图寻找开启这扇大门的钥匙，我孤注一掷、绞尽脑汁地想要获得经济上的自由……那 5 万美元的大部分是我用信用卡支付的。我的妻子对此异常恼

火，这还是说轻了。所有那些信用卡的账单利息迅速增长，我们的还款速度被远远甩在了后面。当时的情况真的十分惨淡，难以用文字来表达。

我的自信心迅速消退，我迫切地想要证明给每一个人——特别是我自己——这种“网络的东西”不仅仅只是一个梦。我独自度过了无数个不眠之夜，常常以泪洗面，并且感觉自己被身边所有人孤立。我一遍又一遍地自问：“为什么？为什么我就做不到？我错过了什么？”

专注的力量

往往在最最黑暗无光的时刻，我们能看清楚前进的路……

我的转折在2002年的一个夜晚到来。我又一次熬夜点灯思考，并自问如何才能走出我一手创造的这个烂摊子。我已经有点准备认输了，可是我过于执拗，就是不肯放弃——就算在一场看上去彻头彻尾的灾难面前也是如此。我必须承认那些耗费5万美元，历时5年的“教育”并非完全一文不值。实际上我学会了许多宝贵的技能，并且明白了几乎一切有关网络业务的主要模式。

例如，我知道我需要确定一个可回报的目标市场，针对该市场的各种方案。我明白我还需要驱动该市场访问量流向我的报价，并且需要前台产品和跟进系统就位。

终于我想到了：我什么都不缺了！就在那一瞬间，我意识到自己应该做什么，可是却没有去做。我没有努力工作将那些知识应用在实际中，而只是不断汲取各种一夜致富的炒作故事。在某种程度上我仍旧相信自己所要做的就是创建一个网站，放上几个按键，然后等待着客户在某种无形的、吸铁石一般的动力下源源不断地到来。现在事实却是，当你已经有了成功的业务后，这种情况的产生可以如此简单。一旦你付出辛勤的努力，创造一个现存的客户数据库，你便做到了。但是，首先你必须像对待真实的生意那样对待网上业务。这便是我的问题。我一直将生意当作一种爱好来经营。我没能够应用网络营销中最为基本的理念——比如创立目标市场，制订清晰策略，最为重要的是，遵循一个已经被证实