

闪电富翁

廖小军/编著

创业营销

秘籍

——拯救你的钱包

■ 让你的银行存款迅速飙升的财富秘密



揭露内部秘诀，100%经过测试，并证明有效！

北京燕山出版社

闪电富翁 创业营销 秘籍

——拯救你的钱包

★ 让你的手机行存款迅速增长的财富指南

廖小军/编著



揭露内部秘诀，100%经过测试，并证明有效！

北京燕山出版社

责任编辑/陈金霞

方元圖書 封面设计/展华

www.fyts365.com

建议上架：营销类

ISBN 978-7-5402-2403-5



9 787540 224035 >

定价：298.00 元

拯救你的钱包：闪电富翁创业营销秘籍

廖小军 编著

北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

拯救你的钱包：闪电富翁创业营销秘籍 / 廖小军编著.

—北京：北京燕山出版社，2010.7

ISBN 978—7—5402—2403—5

I. ①拯… II. ①廖… III. ①魔术—玩具—专业商店
—市场营销学 IV. ①F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 141440 号

作 者：廖小军编著 责任编辑：陈金霞

出版发行：北京燕山出版社

社 址：北京市宣武区陶然亭路 53 号

邮 编：100054

电 话：010—65240430

经 销：全国新华书店

排 版：北京方元图书编著中心

印 刷：北京通州富达印刷厂

开 本：850mm×1168mm 1/16

字 数：400 千字

印 张：25

版 次：2010 年 8 月第 1 版

印 次：2010 年 8 月第 1 次印刷

定 价：298.00 元

版权所有 翻印必究

前言

谨以此书献给——所有寻找人生价值的人

听听成功者的声音吧！他们就是你的未来……

帮助客户在零成本、零风险的前提下，实现销售额和利润的快速增长，是闪电亿万富翁课程的终极目标。许多学员和客户在该课程的指导下，迅速取得了惊人的业绩。有人书面来信，有人通过电子邮件，有人通过培训现场，纷纷留下了自己的感悟和感想，下面是一部分（很小很小的一部分）学员的自述……

“2009年9月我学习了廖老师的营销课程，10月份利用鱼塘技术、超级赠品技术和紧急追销技术，我公司的销售额突破了116万元！受全球化金融海啸和经济危机的影响，我很多朋友公司的销售额和利润都大幅下滑，但我公司10月份的销售额却比去年同期翻了一番，这一切都感谢廖老师，感谢魔术营销！”

——钟翔（广州）

“2007年刚认识廖老师时，我只有一所学校，这几年利用廖老师的聚焦技术、零风险承诺技术和杠杆借力技术，我轻而易举地扩展了5所学校。更加不可思议的是，我的每一所分校都是在零投入、零风险的情况下创立的，而且，每所学校都在开门的第一个星期内盈利！”

——徐波（东莞）

“我应该是魔术营销非常大的一个受益者，去年我们公司的有机脐橙在北京市场的销售额是36万元，今年在廖老师的指导下，同样的脐橙，我们在北京市场的纯利润是300万元！”

——赵丹（北京）

“我学会最震撼的一件事是‘写信’，我当时模仿了廖老师的一封信，我们是做一个集训营的课程，这封信4个月之内，帮我们多赚了100万元人民币。”

——韩伟(上海)

“真是很受打击，过去这些年我总觉得自己还算聪明，总可以想出一些精彩的点子，也成功的帮几个个体老板以很小的成本就把公司做大。但自从学习了廖老师的教材后，经常是夜不能眠，经常是突然在半夜就冒出一个新的想法，一个新的点子，一个新的行动方案等等，马上起床拿笔记下。魔术营销是最实用，见效最快，投入成本最少就能见到效果的实战营销方法。7天，7天的时间我就用所学的知识赚回了学费！现在是凌晨5:01分，我有了新的灵感！努力中……”

——袁荣博(长沙)

“在去年8月4号成立公司，到现在为止8个月，已经赚了很多钱，其实都是在廖老师的帮助下，如果没有廖老师，我们会非常地辛苦。时的咨询，按照廖老师指导的方法，在没有任何资源、没有办公室、没有官方网站、没有任何老学生资源的情况下，第一个月就盈利30万元。

——陈子斌(上海)

“五年前，我的公司连续两次发生交通事故损失了100万，这100万损失以后，我很迷茫也很困惑。就在最近的一个月，我突然在网上看到小军老师的一封信，给我的感触很大，我用廖老师的杠杆借力技术，一周内多赚了3万元。这三天，我在这里参加廖老师的培训，我的员工打电话向我汇报，他们在没有我的情况下，又多赚了2.8万元，这都是廖老师给我带来的！”

——王艳红(大连)

更多成功案例，请立即阅读此书……

目 录

前言	1
第一章 魔术营销	1
第一节 一二三成功魔式	1
第二节 魔术营销导图	10
第三节 成交动力学	17
第四节 三大利润支点	31
第五节 三大利润魔术	36
第六节 零成本倍增你的利润	38
第七节 销售流程的设计与优化	62
第八节 提速你的赚钱机器	68
第九节 世界上最简单的赚钱机器	70
第十节 魔术营销铁律	79
第二章 打造财富新思维	81
第一节 通往财富自由的捷径	81
第二节 永续财富的全新思维	89
第三节 财富池塘的建立	98
第四节 延伸你的财富池塘	110
第五节 永续财富是怎样实现的	139
第六节 源源不断财富的具体实践	151
第七节 互联网财富新思维	168
第八节 创富快车实现经济自由	183
第三章 财富解码——智慧点亮财富	190
第一节 让销售业绩暴增 300% 以上的五句话	190

第二节 增收 50% 的一句话	191
第三节 挽回顾客的一句话	196
第四节 获得客户主动转介绍的一句话	203
第五节 赢得永续收入的一句话	210
第六节 构筑全新财富思维的一句话	219
第四章 秘密行销论	228
第一节 找出金钱的关联	228
第二节 致富之道	234
第三节 与金钱的关系	237
第四节 如何教育你的顾客	241
第五节 如何让顾客买得更多, 更频繁	246
第六节 营销金钱	250
第七节 如何长久获利	253
第八节 贯穿你整个生意和你一生的一条线	256
第九节 如何选择恰当的媒介	258
第十节 为客户提供对他们有用而不是对你有用的信息	261
第十一节 人类行为的 10 大特性	264
第十二节 生活中一些细节行为是如何带来巨大成功的	266
第十三节 成功企业家运用的 20 条黄金定律	270
第五章 终极财富行销秘籍	298
第一节 成功营销的标准	300
第二节 超越竞争对手的 7 种方法	304
第三节 常犯的 20 种营销错误	308
第四节 简化购买过程, 降低购买门槛	315
第五节 获取更多财富的策略	316
第六节 让企业利润增长至少三倍的方法	324
第七节 永远以品质为第一	327
第八节 把产品展示给强烈购买欲望的人	328
第九节 计算客户的终身价值	331
第十节 如何利用人性	333
第十一节 如何消除顾客的购买障碍	335

第十二节	如何教育你的客户	341
第十三节	实施“主动”的业务策略	345
第十四节	为你带来直接利益的广告方式	346
第十五节	怎么进行交易谈判	348
第十六节	增加收入的魔力	351
第十七节	高姿态行销法	356
第十八节	营造紧张的气氛	358
第十九节	如何降低客户的流失率	359
第二十节	借用成功策略	360
第二十一节	成功销售的关键因素	361
第二十二节	在哈佛商学院都无法学到的营销概念	362
第二十三节	要求客户转介绍	364
第二十四节	提供客户意想不到的优质服务	365
第二十五节	品牌价值与品牌定位	367
第二十六节	战略联盟	369
第二十八节	易货交易,促进销售	375
第二十八节	本章最重要的一节	376
第六章	创业实战篇	381

第一章

魔术营销

第一节 一二三成功魔式

在认识我的导师后，我产生了一系列的重大变化。这些变化主要体现在我对成功的看法及做事的方式上。我发现我导师的思维和一般人的思维是完全不一样的，他有一套自己的成功法则，尽管他从来没有表述出来，但是他一直在遵循着这些法则。我花了大量的时间，去阅读、研究我导师的作品，然后融入我自己的思考，最终我把这些法则凝聚成“一二三成功魔式”。

一、一个前提

你必须追求轻松、简单、快速和安全的成功。我做所有的事情时，都会判断“这个事情是不是很容易？是不是很轻松？”假如很困难，那认为是做事的方法有问题……

我们大多数人都认为，“成功是很难的，成功需要很长时间的奋斗，需要不断地去累积知识、经验和技能”……这是错误的！当你认为追求成功所遇到的困难、艰辛是正常的，那只表明你停止了思考！相反，你应该认为“我需要找到更简单的方法”，只有这样，你才能不断地去创新，这是很关键的！

所以从现在开始，我们必须去追求“轻松、简单、快速和安全的成功”。你没必要去冒多余的风险。当你认为你的奋斗是在“赌”的话，那只表明你的思考不到位，你没有巧妙地

借力别人的资源。比如说，你现在花一块钱的成本，就能赚到两块钱的利润，这挺好的……但是因为你坚信有“更简单、更快速、更安全”的方法，所以你会去不断地改进！也许只是改变一下广告的标题，就让你的利润从两块钱变成十块钱。这也是我的一个生活理念：“轻松赚钱，潇洒生活”。

很简单，如果你的生活只是为了工作，只是为了赚钱，那你就把二者的关系搞反了，因为赚钱是为生活服务的，而且赚钱的方式应该很轻松才对。这是可以做到的。当你想清楚了怎么为别人的梦想贡献价值，当你能够用自己的语言为别人描绘出梦想和蓝图，让别人认可你的价值，那么对你来说，赚钱就是一个很轻松的事情。

你必须有这样的信念，“当你拿别人一块钱时，你需要帮他创造十块钱，甚至更高的价值”，这样当别人付钱给你时，他的内心是充满感激的，因为你帮他赚了更多的钱。

也许你是中学老师，但你知道在孩子的一生中，中学生活对他的影响有多大吗？他的性格、他的理想、他的社交能力，很多都需要在中学阶段去奠定。作为老师，你的责任不仅仅是授课而已，你更需要在这三年的时间里，为学生的一生打造出一种性格……社交能力……梦想。

为了实现这个梦想，为了打造出这种夯实的基础，你需要做很多的事情。这些事情都可以转化成你的产品和服务，这就是你实现价值的手段。所以不要把自己的工作，看得很轻，看得不重要，觉得你自己就是在卖三年的时间而已。错！作为老师，你是影响学生一生发展的关键人物。

每个孩子的家长都会认识到中学阶段的重要性，否则他就不会花时间去甄别学校。家长对孩子寄托着某种渴望和希望，盼望着孩子将来是家庭，乃至家族的骄傲！作为老师，你是实现这个梦想的一个关键人物。每个人都应该看重自己的工作，每个人都应该追求：“轻松、简单、快速和安全”的成功。这非常重要！但多数人都认为成功很复杂，于是他们都到复杂的世界里去寻找成功，却不知道真正的成功其实很简单。

我的导师有一次帮一个客户做广告，这个客户以前大概花一块钱的广告成本就能赚到两块钱的利润，经过几年的发展后，一块钱能赚 2.76 元，然后他就满世界的做广告，不断地复制……后来我导师看到了这个广告，就对他说：“你这个广告太差了！”

客户说：“什么？我已经赚钱了。”

我导师说：“我可以帮你把广告的效益增加 3—5 倍！”

客户不敢相信。

我导师说：“你现在的广告是 2.76 倍的效益，你可以继续做这些杂志、报纸的广告，花同样的成本，但由我来帮你改这封广告信，改完后在 2.76 倍以上多赚的钱，我们对半分，

怎么样？你没有风险，也没多花一分钱成本。”

客户刚开始觉得自己很成功，不愿意做，后来我导师干脆跟他说：“你又没有风险，如果亏了我赔你，但是如果赚了，从现在开始一直到最后，你都要付钱给我，只要你用我修改后的广告。再说，我把你认为不可能的事情做到了，而且没有额外多花你的成本钱。”

客户终于同意了，然后我导师花了 15 分钟的时间帮他修改广告，结果证明广告的利润从 2.76 元跃升为 16.36 元，只花了 15 分钟的时间！那个客户非常震惊：“你就花了 15 分钟的时间，而我已经做了五六年广告，却从来想不到去修改。”

所以时间并不重要，关键是你做的事情得有价值。我们需要走到别人的价值杠杆上去发挥作用，这样我们对别人的贡献就会非常大！你知道，那 15 分钟我导师改的是什么呢？刚开始他只是在聊天，最后他说“想起来了”，就很简单地改了一下标题，为什么？因为标题是广告的“广告”。

一个好标题跟一个普通的标题，它的利润会差 21 倍，这是我的老师测试过的。设想一下，原来你投进去 1 块钱可以挣 1 块钱，现在你投入 1 块钱却可以挣 21 块钱，太不可思议了！同样的成本，没有冒一分钱的风险，为什么？因为我导师坚信，总有一个“更安全、更快速”的方法，事实证明他是对的。其实那封信有很多东西都可以改，但后来我导师没有继续帮他，因为这哥们过了一段时间不愿意付钱了。他觉得，你只花了 15 分钟的时间，但我却要付给你这么多钱……但实际上，你需要认识到，别人为你创造了价值，你当然要给予回报，否则你就剥夺了自己赚更多钱的机会。也因为他没有回报的心态，所以他就失去了赚更多钱的机遇。

这相当于人们说的，“你很饿，别人过来帮你，送给你一个馒头，但你吃完这个馒头还把别人的手给咬了，那别人当然不会再帮你，对吧？”有一点很重要，“如果你想成为营销天才，那你必须 100% 从对方的角度去思考”。也就是说，只有当你成为一个天才的客户时，你才能成为一个天才的营销人。

为什么？学营销有很多资源，但最大资源库在什么地方呢？当然，你跟老师学很重要，就像你跟我学、我跟我导师学一样，但是有个更重要的资源，就是思考自己购买的过程。你要成为营销天才，必须先成为客户天才，就是你要了解自己的购买过程，如果你不购买，你就不可能成为客户天才。

有很多人喜欢买盗版，只要你买盗版或者你盗版别人的东西，你就永远做不大你的生意。试想，当我要求你提供零风险承诺的时候，你的底气是不足的。如果你有盗版的习惯，那么除非你戒除盗版习惯，否则你是不可能挺直腰杆去提供零风险承诺的！当你不敢提供零风险承诺的时候，你的营销就不可能有一个指数级的突破，同时如果你从未购买过高价值的

产品和服务,那你也别奢望能够卖掉它们。

为什么呢?因为高价值产品和低价值产品的营销过程是完全不一样的,从理解自己如何购买高价值产品的决策过程中,你就能学到很多营销的思路。如果在你的生活中,你只想购买最便宜、最经济、最实惠的产品,那么你就别指望卖出高价值的产品,因为你没有心理准备,你对整个高价值人群的购买需求、流程和习惯不了解。

总之,从现在开始,你必须追求一种“简单、轻松、快速和安全的成功”;如果你的成功是在“赌”,或者你认为你需要付出巨大的努力才能成功,那只能说明你的方法有问题。

二、二项定律

第一,你只能从成功走向成功!

我发现中国人有一种哲学,特别在教育孩子或者是自我提高方面。假如说成功需要具备六项技能,那么我们首先会做“自我分析”。如果觉得一、二、三项是我的强项,四、五、六是我的弱项,那我们的下半生就会聚焦在“怎么补足弱项”上。这是错的!你生命的目的不是补足你的弱点,你生命的目的是弘扬自己的优点。你的成功只能从成功中来,不可能从失败中去发现,绝对不可能!你应该思考“怎么把成功进行放大,复制和外延”。不要一味去补足你的弱点,即使你的弱点得到了克服,但在这个世界上总会有那么一群人,在某个领域他们具有天生的优势,天生就比你强,你再怎么努力也无法达到他们的境界。

这是辩证的。如果你没有缺点,你就没有优点。所以你人生的哲学是要打造成功,复制成功,放大成功;同时你要意识到自己的缺点,承认自己的不足,想办法和别人合作,凹凸互补,共同成功。

记住!你只能从成功走向成功,你的下一个成功必须建立在你现有成功的基础上,而不是在你成功边缘的弱点区去寻找你的机会,你的机会来自于你现有的成功。

第二,你已经成功!

在现场我会剖析你的案例,告诉你,怎么从你现有的成功中去打造另外一个成功。可能有的人会说“我本身就没有成功的记录啊”。错误!每一个人都已经成功了,只是成功的深度、角度、领域不同而已。你需要思考,怎么把你的生活“切割”成一片片的场景,然后去寻找属于你的“那一片”成功。所以每一个人都是成功的,虽然你不能说我100%所有方面都是成功的,但至少在某一个领域你已经成功了。你需要改变自己的思维模式,“从成功中走向成功”。

看过2007年课程的人都知道,我为大连的一个女士做过咨询,她要去加拿大,她的老公和孩子都在加拿大,很多年都因为英语的问题,导致她无法到加拿大和她的亲人团聚。她

觉得没有路，只能继续学英语……但是我却从她过去的“成功”中，为她打造了一条通往加拿大的路线图，而不是在她的“失败”中寻找。

她一直认为她的英语太弱，所以她应该提高英语，这样通往加拿大的路才能被修好，其实这是错误的。因为她一直在做 ISO9000 认证工作，做了十几年，非常不错，所以她的成功应该是建立在这个基础上；也因为 ISO9000 是全球性的组织，到处都有，所以她在加拿大也会找到这样的认证的公司。

我跟她讲，“既然你熟悉这个流程，熟悉这个内容，虽然你的英语有点差，但你还是可以在你老公待的地方找到一个认证的公司，对吧？”她说应该可以，因为她原来的公司就是做这行的，她对整个工作流程非常熟悉，所以她可以在加拿大找到这样的工作。

我说，如果对方觉得你的英语不行，那你告诉他，“我免费帮你做，给我一个月的时间，如果证明我不行，我一分钱不要”。没有人会拒绝，因为她有 10 年的工作经验，在这一个月中，只要她能够证明自己的价值，那么她老板在第二个月一定会付钱给她，具体数目那是另外一回事；但这种做法能让她轻松地通往加拿大，而且她的英语在工作中一定会有很大提高，所以她的路就找到了。

她之前老在思考怎么补足自己的弱点，而我是从另外一个角度寻找她的优点，把这个优点嫁接到加拿大去，所以她家庭的团聚就成功了。这种思维是很震撼的，因为你人生的目的不是为了学习英语，你人生的目的是幸福，你需要找到一个幸福的捷径。

记住，我教的所有东西，都是在杠杆的支点上起作用，如果不是支点的东西我不会教，因为只有在支点上发力的东西，你学了才会产生巨大的效果。另外，我教的顺序非常关键，你必须把前面的做好，然后你做第二步的时候，前面的成就才能被放大，如果你没有做好第一步，那么第二条的作用是很有限的。

三、三大策略

第一，你必须聚焦

有一个事实，我以前跟很多人一样，受了很多成功学的毒害，觉得“只要你努力，只要你是个好人你就能成功”。错！有多少哭泣的好人哪，有多少悲惨的好人哪，非常多……所以光做好人、光努力是没有用的。任何一个行业，你做英语培训也好，做餐饮业也好，不管你做什么，你仔细观察一下，在这个行业中，有一个巨大的分水岭，可能是在 5% 和 95% 之间。5% 的人做得非常轻松，非常成功，非常容易；而 95% 的人非常地努力，但成功很有限，为什么？

为什么有一面无形的墙把他们分割开来？秘诀！5% 的人找到了秘诀，95% 的茫然不知。

秘诀，是一堵无形的墙把他们分开。光知道一个秘诀，当然有用，但秘诀的不断叠加就相当于杠杆的叠加，不断地叠加，才会产生指数级的提高，才会造就巨大的成功。你可以有一招，但是这招没法持续，没法放大，所以你需要有很多秘诀的“杠杆叠加”作用。那如何获得这些秘诀呢？聚焦。当你聚焦在一个地方，你会不断地发现新的秘诀、新的感悟，新的突破。

就像我在很长时间内，在那十年的时间里只聚焦在“营销”，所以才想出来这些理论，如果我只想三分钟或者三个小时就结束了，那魔术营销理论体系是不可能建立起来的，它的威力也会小很多……

当你的精力只聚焦在一个有限的领域内，你才会不断地发现秘诀，你才能看到周围人看不见的东西！我们都听过二八原则，如果说你做了 100 件事情，其中可能只有 20 件事情是最关键的，这 20 件事情就决定你 80% 的效率。同样的道理，你的 100 个朋友中可能只有 20 个，对你的幸福、个人发展起重要作用，其它 80% 的人都是一般的，或者随便聊天吃喝的朋友。

同样在你的销售中，可能 20% 的客户为你带来了 80% 的价值。在你每天工作的 10 个小时中，可能有 8 个小时都是浪费的。所以从这个角度讲，你的人生必须聚焦。我以前也是在彷徨，在寻找，最后真正聚焦后，成功就变得容易了，所以聚焦非常重要，从一开始就要聚焦。

比尔·盖茨为什么这么年轻就成功？因为他很早就开始聚焦，谁能够提前聚焦你的生命，谁就能够快速地获得成功！不管你做什么，如果你想某个领域内做到最好，你绝不能四面出击，跟所有人竞争，你什么都要反而最后什么都得不到。你要立足于你最想要、最善于要的这一块，然后想方设法联合所有的力量，去达成你要的结果。让所有可以借力的人一起来把这个做大、做深，但在你所聚焦的领域内，你要成为当之无愧的第一。

在这个世界上，假如说你领悟到十个秘诀，但你的对手只领悟了 9 个秘诀，你认为在市场上你的回报会是 10% 的差别吗？不是，你可能得到市场份额的 80%，而你的对手只得到 20%。

我们生活在同一个世界，但赢家会切走一大半的蛋糕，留下的份额只是非常少的一部分……所以不要满足于做老二；老二的努力可能是第一名的很多倍，但得到的回报却是第一名的百分之几，所以要聚焦，只有聚焦才能成为最大的赢家！在中国有很多人做营销，很多人做的时间也比我长，但是我做的很多案例，他们未必做得到，比如我有一个很简单的理念，叫“零投入、零风险”。我的定义很简单：帮助中小企业“零投入、零风险”快速倍增利润。为什么？也许“零投入、零风险”对大企业并不重要，因为我知道，作为大企业，它花五百

万、一千万是可能的，因为大企业有能力砸钱。

你看现在大企业的市场营销，只要广告做得有档次，领导看了不觉得丢人就行了。但是对中小企业就不行，广告做得再好，你下个月发不起工资就完了，这是实实在在的问题，所以我定位在这，我有能力帮他们。在这个领域，我创新速度很快，我知道很快会有人拷贝我的东西，但说真的，他们的拷贝对我来说，反而是对我营销理念的认可，否则人家干嘛要拷贝你呢？

如果你要选定一个市场聚焦，我告诉你，你最好先想出你的零风险承诺，这样在你的市场中，你一定会掀起一场“革命”，因为以前没有人敢做零风险承诺。大多数商家第一次听到“零风险承诺”的时候，都觉得不可思议，觉得“很傻”，好像所有人都要占自己便宜似的。他们不敢对自己的结果负责，不敢承担责任；他们收了你的钱就希望你满意，不要退款，就算退款也要给你推迟一个月、三个月……但现在的市场正在发生变化，我们需要大家积极地去推广、推荐这种对客户负责的态度，这种责任感，这是我们从商、做人的一种良知，也是真正可以做得大的一个基础。

有些人就希望客户能够被糊弄，这是不道德的，也是不可能的。你可以糊弄一两次，但是不可能糊弄他一生，我希望能和客户打造一生的关系，一生的交往。这种交往是不断创造价值的过程，“我明年必须比今年给你创造更多的价值”，否则，关系不可能深入，不可能巩固，不可能加深。但有些人就觉得“中国人多的是，骗一个没关系，下一个接着来”，这是错误的！

零风险承诺，不仅是一种技术，也是一种理念，更是一种姿态！“虽然我知道这个交易会有很多风险，但是我敢于承担风险，敢于对结果负责！”当你回到你的市场时，我给你最重要的一点建议，就是你要提供零风险承诺。即使你什么事情都不做，就多提供一个零风险承诺，我保证你的收入会增加3倍，利润会更多（这取决于你的利润百分率），而且你一分钱没有多花，最重要的是你会发生以下几点变化：

- 你的销售额提高，你的利润提高得更多。
- 你的客户会更加满意，即使真正要求退款的客户也会对你非常满意，因为他们觉得不可思议，以前没有人对他们这么好，客户一直被虐待惯了，他只希望“别这么虐待我就行了”，所以你这样去优待他，他们会很震惊而且很快乐。
- 更重要的是，你的内部人员的能力也在不断提升，过不了多久，你可以统治你的市场，这是非常可能的。

第二，你必须使用杠杆借力

很多人觉得做公司要靠自己,其实错!什么叫创业?创业不是说自己脑海中有一个想法,然后就一个人独自去实现它。创业者是看到了一群人有各种各样的资源,然后通过某种巧妙的借力机制,把这群人团结起来,一起来实现同样的梦想。作为创业者,你最大的能力是组织能力。“怎么把所有的力量聚集到一起?怎么为你客户的梦想创造更有利的实现基础?”这是创业者应该思考的。

“你必须使用杠杆借力”,这是我的一个重要的营销策略,你必须学会使用。一个人的奋斗是一种孤独的奋斗,是一种艰难、痛苦的挣扎,不要这样。永远不要认为创业是一个人的事,所有人都将是你的竞争对手,所有人都希望从你那“抢一把米”,这是错误的!这个世界上有很多人都希望帮助你,但是他们缺乏帮助你的想法和美好的前景,你需要向他们描绘一个美好的蓝图,告诉他们“帮助我,其实就是帮助你自己”,这并不矛盾。当你有了这种思维模式,你才能“杠杆借力”。

四、你必须测试

我会不断地发展,不断地进步,不断地产生新的想法,新的突破,但我不希望你学了我的营销后,就认为“以前的营销手段全都是错误的,明天就把公司关闭了,重新再开一个公司……”NO!我希望你所做的一切,都是在现有成功的基础上进行测试,保守的比如本来一万块钱,你可以在一个报纸上做一个整版的广告,但你现在把它分开做,多几次投放。你可以把一万块钱投入到十个媒体上去,这十个媒体可能产生的结果会完全不一样,一定有一个最好的,然后你的第二步就是把这个“最好的”放大。有几种放大的方法,比如说有一个媒体非常好,你一个星期登一次分类广告,然后把它增加到两次……三次……四次,然后你可以放大到1/8版,如果整个效果仍然非常好,你可以再放大到4版,最后再放大到一个整版,在这个过程中,你所走的每一步都是100%赢利的,为什么?

因为你测试过。之后,你可以把它从一个媒体放大到两个、三个媒体,然后你可以从报纸放大到杂志、电视台……所有的销售,所有的营销思路都是一样的,只是表达形式不同。其实成功很简单的,但你必须要测试。

譬如说,一些你很长时间都搞不定的客户,你可以拿他们测试一下,反正对你来说万无一失,这些客户本来可能也准备放弃了,测试一下,无所谓。如果成功了再“放大”。这三天我会帮你做出自己的“零风险承诺”版本,这个版本既给你市场竞争的优势,又给你客户响应的基础,同时,还能够有效地管理你的风险。

我们来回顾一下“一二三成功模式”,从现在开始,你必须寻求一种轻松、简单、快速和安全的成功。在我的梦想中,我希望“赚钱为生活服务”,所以我不寄望所有的人都能成