

ZHUANDAQIAN
QI\$HI
HENJIANDAN



赚大钱

其实很简单

贾扶栋
◎ 著

让你赚大钱的特别报告

唯一能帮你快速赚大钱的 **秘 密 武 器**

你什么都没有一样可以赚大钱



中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

贾扶栋
◎ 著

赚大钱

其实很简单

ZHUANDAQIAN
QI\$HI
HENJIAN DAN

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赚大钱其实很简单/贾扶栋著. —北京: 中国财富出版社, 2013. 6
ISBN 978-7-5047-4719-8

I. ①赚… II. ①贾… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 122882 号

策划编辑 范虹轶

责任印制 方朋远

责任编辑 陈 莎

责任校对 饶莉莉

出版发行 中国财富出版社 (原中国物资出版社)

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 三河市西华印务有限公司

书 号 ISBN 978-7-5047-4719-8/F·1966

开 本 710mm×1000mm 1/16 版 次 2013 年 6 月第 1 版

印 张 12.25 彩 插 8 印 次 2013 年 6 月第 1 次印刷

字 数 183 千字 定 价 39.80 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换



前言

唯一能帮你快速赚大钱的秘密武器

一、这是一本什么书

这是一本能让你在商业世界快速赚大钱的入门手册，旨在向你介绍如何零投入、零风险地创造出属于你自己的赚钱机器，也就是不在场的高收入和睡觉时都有的现金流。换句话说，只要你遵循本书中的方法行动，你就能在短时间内“退休”，无论你有没有生意，也不论你的背景或处境怎样。如果你已经拥有了一个企业，或者你正在做买卖，那么，本书将告诉你如何快速、大量地增加销售额和利润，当然也是零投入、零风险！

本书的内容适用于任何想赚钱的人，无论你是一个大公司的 CEO，还是刚出道的“愣头青”，你都能从书中找到你想要的。无论你身居何位，境遇如何，经验多寡，你都能从中获益。无论你曾经在哪里，也无论你目前在何处，都不重要，你可以把书中的赚钱秘诀应用于任何条件下。无论你从事什么行业，即使你根本没有生意，这本书都会帮你赚钱。

讲理论的书籍多不胜数，我就认识一位老教授，他从未涉足商界，但他博览群书，做过很多学术上的理论研究。但本书不一样，它绝不是学者们未经检验的理论和哥德巴赫猜想，而是直接来自战场的第一线，来自摸爬滚打的“学院”，它是一个白手起家、身经百战的“草根”用自己 10 年



的心血、教训和经验凝聚的智慧，讲述的每一个方法都经过验证！尽管在有些人的眼里，这些方法比较“老土”，甚至有些不入流，但它们的共同之处都是——简单、有效、实用……而且不为人知！

我会用现实生活的事例，久经验证的方法，以及货真价实的实用技术，真正地改变你的生活。书中所传授的所有东西，我都亲身实践过。这是一本实践的书，是基于我10年来在全国各地跟成千上万生意人打交道所积累的经验。我只想教你得到结果，而对其他毫无兴趣。

大多数人都像这样一位贫困女士：她多年勤俭度日，节省钱财，就为了能够乘船到美洲，开始新生活。她几乎用尽所有积蓄买船票，因而旅途中她吃的东西只能勉强维生。她待在船舱中精打细算地分配她的食物。旅途的最后一天，她决定花点儿钱吃顿像样的饭。到了奢侈的餐厅，自助餐的各种珍馐佳肴令她不知所措，她小心翼翼地问侍者吃这顿饭要多少钱。侍者告诉她，旅途中的用餐都是免费的。她本可以每天享受五顿这样的盛宴，而不必待在她那窄小船舱中饿得半死。她本可以使用船上所有设施，享受所有娱乐，然而，她却一直把自己禁闭在船舱之中。

我们中的多数人都经历过半饥半饱的生活。到月底，钱将够维持生计，没闲钱享受奢侈，囊中羞涩而无法效仿有质量的生活方式，也得不到我们理所应当得到的尊严。自己工作越来越努力，而由于税收、通货膨胀和职场上的勾心斗角，我们好像挣得越来越少。

现在，本书可以很快帮你改变这一切！

二、即使你什么都没有，照样可以赚大钱

有效使用书中的方法，会让你变得更富有、有名、有时间、成功、退休、兴旺、达成目标，并且你无需具备以下的条件：

- (1) 预算或经营计划。
- (2) 专家和权威。
- (3) 生意经验。

(4) 年龄。少年儿童也可以像任何岁数的年长者一样有效地运用本书中介绍的方法。

(5) 一个数据库，认识许多人。

(6) 金钱。

(7) 大量时间。

(8) 一份工作。

(9) 一个生意。

(10) 自己有产品或者服务要销售。

(11) 受过任何专业教育。

(12) 等很长时间做准备。

(13) 一张简历，一个好名声。

(14) 证书或许可证。

(15) 汽车、设备或电脑，甚至连电话也不需要！

(16) 商业名片或公司信笺。

那么，你需要什么？两样东西——首先，你需要这本书。其次，你需要立刻行动！

学习就是要学你不知道的，已知的造就你的现在，未知的成就你的未来。无论你现在的成就是什么，未知的才是让你成长的，你需要的是虚心学习，并马上应用。相信我吧，本书不会浪费你宝贵的时间！让我们一起开启金矿宝藏的大门。你会发现，赚大钱其实很简单！

三、为什么有些人不想让你知道这些秘密

警告！某些人的既得利益就建立在你对本书内容一无所知的基础之上。

大学和学院向你推销教育来挣你的钱。教育固然重要，但令人遗憾的是中国大多数学院走出来的学生只是半成品——每年大学生的超低就业率已成为不争的事实。最可笑的是学营销专业的学生，大学毕业自己连工作



都找不到，也就是说：连自己也营销不出去！如果你认为教育的重要性在于：受教育后能找到好工作，那么，这也许是真的，但我知道读完本书后，你将懂得，如果你想要接受工商教育，找个真正的生意人教你就行了。

那些出售生意、经营特许以及商机的人们怎么样呢？他们也不想让你知道：你根本不需要买他们的生意，因为买他们的生意不一定会比你投资其他生意挣得更多。你要质疑任何试图向你兜售什么，或者试图说服你干什么的人们的动机，他们必须得到什么？这真的是你的利益所在吗？

如果你是个打工仔，整天为点儿小钱辛勤工作，你的老板当然不愿你找到一种较为简单而迅捷的赚钱方式。他想要你给他赚钱，对不对？如果你需要他这份收入，他就能控制你。再一次，注意人们的动机。

大多数广告商也不想让你知道这本书，因为你可能再也不会找他们做广告了——要知道 99% 的广告商帮你做的都是赔钱的广告。当然，除非他们懂得为客户线索埋单的广告（本书稍后部分你将学到这些秘诀）。

四、我有什么资格教你

世上有众多研究大师和学术泰斗，他们靠推销研讨会、对策以及观点来赚钱，他们在帮别人做顾问的过程中挣钱，而我靠经商来赚钱。我的一个朋友是这样定义专家和顾问的——他们知道全身 365 个性敏感区，却无法在周末的时候约到异性朋友！是的，这么一说你们都懂的。

过去你可能学过很多商业运作的方法，但生意为什么还是没搞好？不是你笨，也不是你懒，关键问题是你没取到真经，即便经是对的，但让歪嘴和尚给念歪了！在中国的培训界有一个怪圈，很多讲管理的老师自己不带团队，教营销的老师自己没做过销售——就好像你花钱雇了个司机，但他不会开车，还带着你到高速公路上飙车，结果车毁人亡，还拉你去陪葬，让你死得很冤枉！

你会听从那些从未成功经营生意的“专家”所提出的关于生意的建议

吗？你会向一位未生育过孩子的年轻女人请教生孩子的问题吗？你会请教一位银行经理有关生意经营的问题吗？不幸的是，许多人就这样做。如果银行经理懂得经营生意，那他就会做生意自己赚钱，而不是出卖他的时间为老板打工了。聪明的做法是，你要听取那些一直干你那个行当，因而了解你困境的人们的建议。更重要的是，要请教那些正在从事你那个行当的人，而不是曾经干过的人，因为后者的信息已经陈旧。

自1997年以来，我就战斗在市场的第一线，我实实在在地和成千上万的企业老板、经理及推销员们一起工作过。在十年的时间里，我曾卖掉过许多生意和商机。我曾经从一无所有到一年内成为当时的百万富翁，也曾经因为好几次破产想到自杀，直到我系统地打造出现在的《闪电富翁博士班》，已经有超过16000位企业老总和创业者验证书中的知识而快速创造商业神话。在书中我提到了关于他们成功的案例，你可以慢慢地品味他们的成功喜悦，也可以成为我下一本书中的成功企业家的案例分享者。因此，对于中小型企业生意如何从无到有、怎样零成本赚钱，我可以很自豪地告诉你——我能帮到你！让我们现在就开始吧。

五、一张发黄的旧照片背后不为人知的秘密

马上要搬进自己400多平方米的新家了，早上整理杂物时，一个黑色的笔记本从箱子里掉落下来。我随手拿起这布满灰尘的日记本，眼睛却不由得被一张发黄的合影照片所吸引，照片上一共六个人，前面坐了两个人，是我的父母，他们背后的四个孩子，分别是我、我的两个弟弟、还有我的妹妹。在我们六个人的背后是一个典型的北方窑洞，我不禁陷入了深深的沉思……

从山西灵石县一个小山村贫苦家庭中的一个自卑胆怯的男孩，到今天为数万人面前演讲，为全国众多企业总裁咨询授课的企业赢利系统导师；从一个月赚200元钱的黑煤矿童工，到眼皮子都不眨一下就拒绝投资大腕们的高薪、股权和分红，并且开始教别人赚钱的营销专家；从一个被女友



移情别恋抛弃，并且被骂做穷鬼的落魄青年，到如今娶到貌美如花、拥有睿智思想的老婆的幸福之人；从过去为了生存奔波劳累的打工仔，到今天拥有自己多个高速成长业务的企业家……我身上究竟发生了怎样的变化？

一瞬间，思绪又回到了我的童年……

作 者

2013 年 2 月

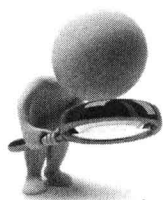


目 录

第一章 疯狂的穷鬼	1
我不是穷鬼，我要做有钱人	3
努力一定有结果，但不一定有好结果	6
销售是迈向成功的第一堂课	8
情窦初开，唤醒激情	10
人生只有经历过死亡，才会更懂得珍惜生命	13
穷鬼翻身的秘密	14
第二章 赢利项目：选对池塘钓大鱼	19
到鱼最多的池塘里，钓最饥饿的鱼	21
先测试后上市	31
第三章 直线营销：你的自动提款机（上）——客户数据库	35
客户来源	39
获取方式	48
鱼饵产品	79
对接方式	85
传播媒介	90



对接人员	91
第四章 直线营销：你的自动提款机（中）——沟通桥梁	97
物流平台	100
现金流平台	100
信息流平台	100
第五章 直线营销：你的自动提款机（下）——发售系统	131
交易条件的5大成交因子	133
产品阶梯	143
追售方式	149
追售频率	162
追售秘诀	165
第六章 让你赚大钱的特别报告	167
特别报告1：努力5秒钟，日赚1000元	169
特别报告2：如何加入《24小时百万富翁》快速赚钱计划	173
特别报告3：如何约见贾扶栋老师	179
后记 你离第一有多远	181



第一章

疯狂的穷鬼





我不是穷鬼，我要做有钱人

在我小的时候，家境特别贫寒，父亲是河南人，母亲是山西人，父亲在山西搞建筑时认识了母亲并结婚。父亲在建筑工地上班，常年不在家，从小兄妹四人在母亲的拉扯下长大，因为家里人多，很多时候我们连吃饱都很困难。从小我穿的衣服就是我小舅的旧衣服，还有邻居家哥哥的旧衣服，因为衣服是别人的，所以大多数时候都不合身。小时候我穿着一件我小舅穿过的所谓的“皮夹克”，因为太大，所以跑步的时候经常摔倒，于是别人就用方言编了一句顺口溜：贾扶栋穿皮夹克，跌倒摔不死。

在上学的时候，有一次我看到一个同学有好玩的玩具，格外羡慕，于是向他借玩具，当时我只想能摸一下也好。但他不仅没借给我，还起哄骂我“穷鬼”，其他同学也跟着起哄骂我“穷鬼，穷鬼，穷鬼……”当时这个声音响彻山谷，我嘴里面嚷着：我和你们拼了……我不顾一切地冲了上去，在骂我的那个家伙脸上给了一拳，当时那个家伙倒在地上，满脸都是鲜血，其他同学一看流血了，都吓得落荒而逃。

后来被揍的同学父母来我家找我，因为我爸常年不在家，又是外来户，在村里很是被人看不起，再加上是我动手打了人，妈妈赔了人家所有的医药费。但我死活不承认错误，妈妈把我按到椅子上，拿着鸡毛掸子一边打一边问我：你错了没有？我咬紧牙死活不吭声，泪水从眼角滑落，但我始终没有认错，因为我知道：我不是穷鬼！

鸡毛掸子一下下地落在我的屁股上，我已感觉不到疼痛，只觉得一下



比一下更轻了，突然间母亲扔掉了手里的鸡毛掸子，把我紧紧地抱在怀里，一边哭一边对我说：“儿啊，都是爸妈没本事，让你受委屈了……”我当时歇斯底里地告诉母亲：“我不是穷鬼，我一定要成为有钱人。”

年幼的我当时就播下一粒种子——长大一定要做一个有钱人！后来我发现，在我们村里，隔一段时间就会有一个人来村子里收废纸片、废酒瓶。于是，我便在平时把那些废纸和废酒瓶都收起来，因为我知道那是可以换钱的东西。

在上小学五年级的时候，周边较远的村子的孩子都需要到我们村来上学。那时，我便感受到这是一个商机，于是我让母亲从县城捎回来一些麻花和汽水，在晚上晚自习的时候，卖给邻村的同学来赚钱。我的心中一直有个信念“穷鬼迟早有天要翻身！”

1994年的暑假，我到煤矿打工，给在矿井下拉煤的平板车推坡，那时，我的身高不足1.6米，推坡很辛苦，每天累到腰酸背痛。回到家里，往往直接累倒在炕上。期间，我整整干了两个月，那时矿长答应一个月给我200元工资，结果直到2009年，我依然一分钱也没拿到，而且永远也拿不到了，因为他老人家去世了！

在1997年，中专快要毕业实习的那一年，当时我准备找一份工作来好好上班，有一天，我的一个同学给我打来电话说广州这边工作特别好找，随随便便一个月都能赚上四五千元钱。那个时候，一个人的平均收入才五六百元，听到这个消息，我感觉到我的梦想近在咫尺。

我把这个令人兴奋的消息告诉了母亲，但母亲最后还是不同意我去广州，母亲告诉我说：孩子，你是咱家的第一个高材生（因为之前我们的家族里连上过初中的都没有），你在咱县里找个稳定的工作好好干下去，也算是给咱家光宗耀祖了！但当时年轻气盛的我根本就听不进去，现在想来，一是同学信中不断提到的快速赚钱不断刺激着我的梦想和欲望，二是我真的穷怕了……



那一晚我没有合眼，半夜的时候我偷偷的收拾好自己的铺盖，翻出了几年来攒下的仅有的几张皱巴巴的零钱，这也是我唯一的财产。来到母亲的床头，在此之前我从来没如此认真地端详过这个女人，这个为了全家操劳了半辈子的女人……还有我年幼的三个弟妹，含着泪水我第一次给家人写下了一封信……

半夜，冒着隆冬的寒风我一个人奔走在通往县城的路上，因为我要赶早上第一趟火车到太原，到了太原我第一时间买了一张南下的火车票，至此便开始了我的创富之旅……

到了广州，我的同学已经到火车站来接我，一起同行的还有几个帅哥和美女。仔细打量，我的同学改变了很多，从头到脚都透露出成功人士的气息。经过简单的寒暄，我和其他几个人都认识了，只有一个感觉：这群人都很优秀，和他们在一起，准错不了。他们每个人嘴里都提到一个叫“张哥”的人。每个人一提到他，就像粉丝崇拜明星一样，不！确切地说，更像是信徒崇拜神灵，这个人让我越发地好奇！

去了他们住的地方，很多人挤在一个家里，地上没有床，而是铺着一张张的凉席。这时，我的同学告诉我，因为上级领导来视察，他们的别墅公寓正在装修，大概还有半个月时间就搬回去了。他们虽然都这样讲，但是我却半信半疑。

第二天，他们带我到公司参加新人培训，教室就是一个普通民宅的客厅。经过主持人简单的介绍后，当所有的人起立后，在人们的雷鸣般的掌声中，有一个30岁左右的年轻人，穿着光鲜亮丽的服装，在一群人的簇拥下走到了台上。这就是传说中的张哥、张总。

张总一站到台上，便开始发问：

“在座的各位，你们想像我一样在30岁就拥有自己的奔驰600吗？”

“想！”

“在座的各位，你们想像我一样在30岁就拥有自己的豪华游艇吗？”



“想!”

“在座的各位，你们想像我一样在 30 岁就月收入百万吗?”

“想!”

“在座的各位，你们想像我一样在 30 岁就拥有自己一万多人的团队吗?”

“想!”

问完问题后，张总便开始讲述他那传奇的经历，讲述他是如何从一个初中都没有毕业的小学生，成为拥有上万人的团队的领导人；如何从一个月收入不到 100 元的打工仔，成长为年收入千万的富豪。我当时听得热血沸腾，心潮澎湃，我好像看到了一个成功的我站在台上分享我成功的故事，台下数以万计的人为我鼓掌喝彩。

那一夜，我失眠了。我当时下定决心，好好努力，创造自己的未来，我的人生，我做主。

从那天开始我便按照公司的要求开始背邀约话术，打电话，邀约自己的亲戚和朋友，当时的我每天只知道：简单，听话，拼命干！短短的半年时间，因为我个人在朋友和家人中的印象还是非常不错的，收入也随之快速增长，月收入达到五位数，我自己在团队中的影响力也迅速提升，我感觉穷鬼要翻身了。

努力一定有结果，但不一定有好结果

天有不测风云，人有旦夕祸福。

1997 年国家一纸通文封杀了所有涉嫌传销业务的公司，就在那段时间里，我们的团队领导人“张哥”突然从人间蒸发，一时间，团队如同一盘