



你面临一个选择，
要么花上千万美元或者几十次的人生获取这些信息，
要么阅读这本书。你所需要的都在这本书中。

——T·哈福·埃克 (T. Harv Eker)，《纽约时报》畅销书
排行榜第一名《百万富翁的思维秘密》的作者

快 钱

如何利用现有条件 快速增加收入

INSTANT INCOME

Strategies That Bring in the Cash for Small
Businesses, Innovative Employees, and
Occasional Entrepreneurs

[美] 珍妮特·斯威策 (Janet Switzer) 著 张静 译

東 方 出 版 社



快 钱

如何利用现有条件 快速增加收入

Strategies That Bring in the Cash for Small
Businesses, Innovative Employees, and
Occasional Entrepreneurs

[美] 珍妮特·斯威策 (Janet Switzer) 著 张静 译

东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

快钱——如何利用现有条件快速增加收入/[美] 珍妮特·斯威策 著, 张静 译.
—北京: 东方出版社, 2009.3
ISBN 978-7-5060-3464-7

I. 快… II. ①斯… ②张… III. 私人投资—通俗读物 IV. F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 035762 号

Janet Switzer: Instant Income. ISBN: 0-07-148778-6, Copyright © 2007 by Janet Switzer.
Original language published by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved.
No part of this publication may be reproduced or distributed by any means,
or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.
Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co.
and Oriental Press.

本书中文简体字翻译版由东方出版社和美国麦格劳—希尔教育(亚洲)出版公司合作出版
未经出版者预先书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分
本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签, 无标签者不得销售
北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2008-1589 号

快钱——如何利用现有条件快速增加收入

作 者: [美] 珍妮特·斯威策

译 者: 张 静

责任编辑: 许 可

出 版: 东方出版社

发 行: 东方出版社 东方音像电子出版社

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

版 次: 2009 年 3 月第 1 版

印 次: 2009 年 3 月第 1 次印刷

开 本: 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张: 17.75

字 数: 250 千字

书 号: ISBN 978-7-5060-3464-7

定 价: 39.00 元

发行电话: (010) 65257256 65245857 65276861

团购电话: (010) 65273937

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65266204

前言

据估算，在这个国家，每四分钟就有一个人成为百万富翁。你的目标应该是成为其中的一员。

——博恩·崔西，《财富之路》等40余本畅销书的作者

赚钱很容易。无论你做的是小本生意，还是为别人的小本生意打工，抑或只是在业余时间挣点钱。做一个我所说的“业余老板”，这种能够立即增加个人收入的方法和资源唾手可得。我为什么这么肯定呢？因为在过去20年中，我几乎每天都在为个人和小本生意创造即时收入。即时收入并不是一个夸张的说法。事实上，有一整套策略体系可以帮你赚钱，它们可以为你以后挣更多的钱打下基础。

而这本书讲的就是这套策略体系。

本书讲述精确的营销技巧、广告宣传活动、合资战略、交易决策方法、推销手法以及其他20年经久不衰的致富法则的完美结合。

它将教你如何措辞、打电话、写信、出价，也将教你如何使用文字材料、发电子邮件、网上下载，还有很多最终会给你带来即时收入的需要你一步步完成任务和学习的技巧。

这本书讲的并不是有助于制造财富的思维模式、积极的想法、吸引人的理论以及其他创造财富的概念，因为这些方面无数作者已经写过，并且他们有自己的完整系统。

我写本书的真正目的是教你学会如何直接赚钱。

实际上，很长时间以来创造财富一直是我的工作。

我曾经默默无闻地运用设计广告、写信件、文字材料、回馈等一系列营销手段为世界知名企业服务，将奇思妙想转化为可观收入。日复一日，我的工作为这些传奇企业创造财富，保证它们的正常运转。

同时，我也帮助过普通人。他们有自己的工作，但是需要额外的即时收

入。我曾经帮助过家庭主妇、兼职珠宝设计师、公司经理，甚至还有需要额外收入的牧羊人。你不仅会遇到一些业余生意人，同时也能像他们一样，学会在保证自己的正常工作收入的同时，找到很多赚钱的方法，追求更多的生活热情。

但是我遇到过的最有趣的人也许是那些搭老板顺风车、在老板的生意中发现赚钱机会的人。应用巧妙的营销和精明的商业策略，他们在老板的生意范围内创造了新的强大利润中心，然后在拿到正常工资的同时分享丰厚的额外收入。我们把这些人的做法叫做“内部企业家”。因为我自己也曾经走过这条道路，这部分内容在本书占了相当一部分篇幅，它将帮你找到一条既能稳定现有工作又能大幅度增加个人收入的途径。

以上所有情况，无论你有自己的小生意，还是为别人工作或是业余生意人，你都会发现：只要找到适合自己的策略，赚钱比你想象得要容易很多。

而且，只要你知道从哪里得到需要的信息，即使你不是职业生涯策划师也可以办到。

本书第一部分介绍小规模商业活动中暗藏可观的额外收入的7个主要领域：现有客户、合作关系、广告宣传、规划和抢占市场、营销手段、互联网活动以及被忽视的资产。我不仅详述了应该在这7个领域里寻找什么，而且教你开始快速挖掘这些潜在财富的必要实用知识。

什么叫做“实用知识”呢？

比如，很多陷入财务困境的企业和个人希望别人给他们带来即时收入。如果你属于这种情况，第二章正合你胃口。这一章讨论了合作关系，并指明未来可能给你带来客户和资金的三种不同类型的合作伙伴。

当然，你需要告诉这些潜在伙伴他们为什么要帮助你，因此我进一步提供了用来赢得与他们合作的机会的真实文字材料。一旦你们达成一致，你可以用我提供的完全指南计算和协商你和合作伙伴的利润分配。

有了这样一两个合作生意，即时收入就容易了。事实上，这时候需要的只是几个已经证明有效的策略，用这些策略向合作伙伴的客户推销你的产品和服务。

哪里可以找到这些确实有效的策略呢？

按照本书说的做，当然，要一步一步做。

当你读完第一部分的全部7个章节后，在整合现金流方面你会比其他大部分管理者懂得更多。你会知道怎样写广告、怎样把它登报并很快就能接到订单电话。

你将学会怎样和几年没有生意往来的客户恢复联系——快速得到成千上万的财富。

你将知道如何找到自己生意中被忽视的资产——库存积压、信用客户、剩余的服务能力等等。只要利用我提出的策略，这些资源都可以被转化为现金。

你不仅会收获如何在这7个主要领域创造财富的实用知识，而且利用35个容易操作的策略可以快速创造你想要的财富。

如果在开始实际操作之前你需要一个详尽的引导图，本书第二部分会带你走入即时收入的账目审核，帮助你按照优先级制定策略清单。你只需要简单地回答问题，用账目审核表计算收益，接着给你的回答排序，然后就可以使用那些策略开始最大限度地创造即时收入。（如果你想用我们的在线账目审核工具帮你计算收益，并制定包括任务清单在内的全面书面计划，请登录 www.InstantIncome.com/audit.html。）

如果你为别人工作呢？

那么就准备马上收钱吧。事实就是这样的，经营小型企业对于你的雇主来说不容易，很耗费时间，并且伴随着压力，有时候甚至让人感到情绪低落。但是，想想当你仅仅利用早上刚制定好的即时收入书面计划，以企业现成的活动和资产为基础，就为他的企业带来额外收入，使他的生活变得轻松，他会作何反应呢？如果你做的是一项具体工作，想想你们会讨论一个更新、负责范围更广的角色（带来更多收益的角色），利用被证明的即时收入策略带来的额外收益。

第三部分教你如何做到以上这些。

第四部分是写给业余创业者的，即那些想保证一份稳定收入、但又想在一年中有几次能挣成千上万额外美金的雇员。

无论你正处于什么阶段，即时收入系统都可以帮助你。

正如我前面所述，你用不着成为一个职业生涯策划师就可以办到这些。

过去的很多年中，我与刚创业的企业主和有过几年营销培训经验的企业主都共事过。策略不看人，无论你是谁，你都能自信地掌握它们。

你不需要正式培训，实际上，当我回想自己这个“致富专家”的职业生涯时，还是有点不理解我会从事这个我并没有接受过正式培训的行业。

像很多人的经历一样，我上了大学，在大学做过兼职，大学毕业后，干了和专业没有关系的工作。

这些都毫无关系。

我所学的是国际关系、经济学和国际法。我在暑假的时候为美国国会议员工作过，在州议会大厦做过实习记者，梦想过进入外事服务部工作。

虽然我英语很好，但是法语却不行，没有通过外事服务部的考试，因此我成为下一个美国未来女大使的梦想破灭了。

一个 21 岁的年轻人能做些什么呢？

在被北约录用之前，为了打发时间，我申请了一家小型地区银行的初级支票分类员的职位。你可以想象当我被领进银行总裁办公室并得知我获得市场部经理的职位时，我有多么惊讶。

我惊呆了。

我没有任何市场背景。

但是不久我便看到了曙光，我有更宝贵的素质：我知道人们想听什么样的话。通过参加政治竞选、做记者、从事公共关系工作，我了解人们会对哪些类型的话做出反应，它们又会对哪些类型的话立刻做出反应。

我灵光一闪，只要我把这些知识与怎样运用策略、怎样设计营销方法等信息结合起来，或许能为我的老板赚钱。

事实上这奏效了。

我的第一封市场开发调研信的回复率高达 26%，还获得贷款助理的赏识，因为他不用再自己寻找客户了。尽管打印机色带会经常歪斜，邮件中大多数字母都有歪斜，但是它们把跟我们银行业务中可以享受的所有好处的信息都传达给了收信人。

我认识到话语的内容总是比传达的形式重要得多，这是我永远也不会忘记的一堂课，在本书中我会进一步讲到它。

之后，我又作为市场经理进入了软件商业领域，负责一种在美国热卖、运行在苹果计算机平台上的税收筹划软件——MacInTax。我的那套方案又奏效了，我给我们的 8 万个注册用户发送了升级通知，然后就看着资金一点点涌入了。

不久之后，我被一家小型出版研究公司聘用，负责市场宣传和新书出版。3 年间，我帮助公司从最初的 7 个资格领域扩展到 320 多项特殊报道、家庭学习课程、音频节目和视频培训。

在那里的第四年，我得到一份专门负责这些出版物市场的工作，被授权利用所有我引进的资源。我马上写了一份 28 页的目录，跟行业外一家执行中心合作，发展了一批全国性的电话销售员。我的收入几乎因此翻倍，甚至从一次促销中就净收 2 万美元。那时候我 29 岁。

当我明确意识到从替别人赚钱的工作中自己赚钱是个合算的买卖时，我开始拓展自己的事业和客户，成为一个勤奋的顾问。

《心灵鸡汤》的合著者杰克·坎菲尔德（Jack Canfield）与马克·维克多·汉森（Mark Victor Hansen）是我的第一个客户，12年后在我写这些文字时他们仍然是我的客户。

仅6小时内，我为杰克·坎菲尔德执行的第一个策略就带来了3.1万美元，第二个策略则在6周内带来了10.5万美元。

从此，我为其他无数人重复这两个相同策略。

换言之，你不需要杰克·坎菲尔德或《心灵鸡汤》也能得到即时收入。你只要知道这些策略并执行它们即可。

开头的时候我已提到，你手头上已经拥有所有专门技能和资源快速增加个人收入。只要在生意上、工作上或副业上稍做调整，你就会看到现金流以及事业前景的显著变化。

但是我要提醒你：即时收入并不意味着你可以不付出任何努力就让金钱像变魔术似的流入你的账号，致富需要行动和现实的策略。

我非常高兴带你踏上这次旅程。

——珍妮特·斯威策

本书的阅读方法

无论你拥有一家小型企业或只供职于某家小型企业，无论你是否拥有一个家庭企业或只是刚打算开一家，不可否认你正处于人类历史上最躁动的“全民皆商”时期。每一天都有许多新鲜的赚钱点子从人们的脑子里跳出来变成现实，有数百万的小老板借助着比比皆是资源、技术和服务将他们的生意维持下去。估计在未来数年里还可能有数百万人加入他们。

世界各地，尤其在拉丁美洲、亚洲、澳大利亚，企业家精神正在蓬勃发展。女性开创小型企业的步伐也越迈越快，特别是在美国，由女性开创的企业是男性的2倍多（根据国家协会对自主创业人员的调查），这其中也包括占全美小型企业市场53%份额的家庭企业（根据美国小企业管理局的小型企业经营报告）。与其坐等东风，不如抢占先机。不夸张地说，无论你供职于某家小型企业或盘算着开自己的公司，无论你是兼职还是全职，没有哪个时期比现在更适合做生意。

现金为王

如果运作合理，你的小型企业能够使你享受令人兴奋的生活方式，实现梦想。然而事实往往很残酷，运作一家小型企业需要大量现金。实际上，现金流是所有企业的生命源泉。只有你的存款账户上保有现金，你的生意才能免去倒闭的厄运。

你自己的那份薪水、工资等账单的支出仅仅是小企业现金流的很小一部分，现金流更重要的角色是为新的营销活动集资、开展新产品的研发、为处理重复任务而设的外部服务买单或者只是使生意更加人性化。

一些企业主每天都在考虑一个问题，现金从哪来？对大多数人（尤其是微型企业主和个体企业主）而言，寻求外部的资金来源难于上青天，经常只能求助于信用卡这唯一可用的信用额度筹措启动或发展业务的资金。

但是也许你还有其他解决方法，更简单且不带任何附加条件。

也许你可以在启动业务或制定扩充计划时了解清楚一些适当的策略和体制，从而使这些策略从第一天起就可以创造现金——有的甚至在你开展业务或启动新产品线之前就可以。

本书介绍了这些策略，即时收入策略不仅对平衡你已经开展的商业活动意义重大，而且在筹措现金以率先启动你的业务方面也表现得尤为出色。

如果你受雇于他人的小型企业，当我详述策略或好像只是在说给企业主听时，请不要大失所望。换句话说，不要因为你可能想当然地认为与己无关而忽略某个策略，本书的内容我同样也说给雇员和业余创业者听。

在本书中你将学到的内容

如果你已经开展了一段时间的业务，本书将帮你找到隐藏在那些独特的、往往由企业逐渐积累起来的资产背后的现金。这些就是“资产负债表之外”的资产，例如你的客户列表、你的行业关系、你的广告活动、你的销售文字材料，还有你的企业网站。

如果你拥有自己的企业，第一部分“赚钱的策略”将在帮助你平衡已经从事的商业活动的同时，帮助你在令人振奋的新领域里开发出利润流。借助 35 种不同的策略，第一部分将通过提供有助于在银行账户里积累现金的实际步骤，帮助你有条不紊地改善业务中的现金流。第二部分“即时收入收益审计”将帮助你通过精确计算各种策略的实际产出决定 35 种策略中哪个应该首先执行。

如果你是一个小型企业的企业主，第一部分和第二部分会对你有所帮助。

雇员也能带来更多现金

如果你是一家小型企业的雇员，那么现金对你而言更加重要，因为不仅你的收入回报依赖于你的雇主赚取现金的能力，而且你还能做很多事帮助你的雇主增加企业的现金流——而你个人也可以从这些额外收入中获益。

在第三部分“和老板一起做生意”中，我向读者提供了能够找出隐藏在雇主业务背后的现金的实际步骤，这样你可以遵循一整套完整的计划，你甚至可以要求你的老板给你提薪，因为你创造了更大的价值，多劳多得。你可以借助即时收入审计找到企业业务利润的新增长点，还可以学到如何与你的

雇主沟通、如何阐述你的创意、如何谈判提薪以及如何负责实现你的首要策略。

业余创业者获利的机会更多

如果你只想每年在做好自己本职之外小赚几笔、捞点额外收入，那么第四部分“成为业余创业者”将告诉你如何应用即时收入策略使你的赚钱计划以最小的代价和短期的义务发挥最大效益。

第四部分还告诉你如何根据你的赚钱计划从本书所讲的 35 种策略中挑选出最合适的即时收入策略。一旦你制定好自己的赚钱计划，通过阅读这些策略，借助策略审计，你就可以确定你的首要执行策略。

无论你处于何种情况，无论你是雇主、雇员还是业余创业者，本书都能使你受益匪浅，你可以在第二部分指导创建的计划基础上逐个实施这些策略。

一旦你掌握了这些创造即时收入的策略，你就可以将它们整合在一个持续发展的企业里——无论是你的还是你雇主的，使即时收入成为持续性的资金来源。

第五部分将告诉你如何从长远角度上使你的即时收入行为实现最大效益。

后面还有更多精彩内容

前 7 章关于即时收入策略可能使你迷惑，但千万不要半途而废，因为在第三部分、第四部分和第五部分中你将了解到 35 种策略的更多实用知识。我敢保证：本书的最后三个部分绝对值得你花费时间仔细阅读。

你从最后的三个部分中能学到什么呢？

你将了解如何从你现有的职业中谋求更高的薪酬、如何使你在自己的企业中挣得更多、如何从容地开展营销活动、如何制定实施日程表、如何通过谈判解决赔偿问题、如何使别人帮助你赚钱、如何减少经营业务里的“障碍因素”。你还能学到如何将各种策略整合到你的小型企业的营利机制中。

成为一个即时收入企业家，你的锦绣前程即将开始。让我们拭目以待吧！

目录 contents

前言 / 1

本书的阅读方法 / 7

第一部分 赚钱的策略

第一章 让顾客支付更多的钱 / 003

顾客策略一 记录顾客购买模式，致电以获得再次订购 / 008

顾客策略二 在顾客购买时追加销售 / 011

顾客策略三 一次性顾客转化为持续性顾客 / 015

顾客策略四 在合同到期前让顾客续订 / 017

顾客策略五 立刻激活老顾客 / 019

第二章 让其他人帮你赚钱 / 023

合作策略一 提供有担保的服务 / 030

合作策略二 建立口碑推荐圈或专业联盟 / 035

合作策略三 向你的顾客提供他人的产品或服务 / 040

合作策略四 与你的合作伙伴召开远程会议 / 042

合作策略五 成为他人的产品或服务的附加品 / 049

第三章 制作能够带来业务的广告 / 053

广告策略一 让顾客讲述自己的亲身体验 / 065

广告策略二 进行引人入胜的媒体发布 / 069

广告策略三 成为行业专家并在广播中进行宣传 / 075

广告策略四 购买剩余的时段或版面 / 080

广告策略五 进行特价销售并提供特价理由 / 082

第四章 开发即时收入 / 087

- 潜在顾客策略一 组织预演研讨会宣传产品 / 093
- 潜在顾客策略二 组织两步策略活动 / 095
- 潜在顾客策略三 将你的信息放在顾客需要的地方 / 098
- 潜在顾客策略四 让顾客和其他卖主推荐你 / 101
- 潜在顾客策略五 在展销会上创造即时收入 / 103

第五章 帮助你的销售人员赚取即时收入 / 107

- 销售策略一 进行电话追踪销售和语音信息宣传 / 113
- 销售策略二 开始捆绑销售产品和服务 / 117
- 销售策略三 提供详尽的产品和服务介绍 / 120
- 销售策略四 创造让利销售模式 / 123
- 销售策略五 与非传统的销售人员一起创造即时销售 / 125

第六章 网络上的即时收入 / 129

- 网络策略一 发布病毒式报告及精简页面 / 136
- 网络策略二 实行 24 小时招收会员制 / 141
- 网络策略三 利用文章促使顾客访问你的网站 / 145
- 网络策略四 通过电子邮件传送仅限互联网的交易信息 / 149
- 网络策略五 进行为期 28 天的产品发布活动 / 153

第七章 从忽视的资产中获取即时收入 / 159

- 忽视的商品策略一 清理积压的存货 / 162
- 忽视的商品策略二 销售过剩的服务能力 / 165
- 忽视的商品策略三 为信用客户提供减免付款方式选择 / 167
- 忽视的商品策略四 把你的优秀雇员变为高价专家 / 168
- 忽视的商品策略五 将你的商业模式作为教程出售 / 173

第二部分 即时收入的收益审计

第八章 找出小公司的潜在赚钱机会 / 179

第三部分 和老板一起做生意

第九章	把握内部创业机会	/ 201
第十章	为即时收入审计表收集信息	/ 205
第十一章	计划你和老板的面谈	/ 207
第十二章	达成协议，提高薪酬	/ 211
第十三章	列好任务清单，负责好自己主持的第一次商业活动	/ 219

第四部分 成为业余创业者

第十四章	时刻寻找机会	/ 229
第十五章	能带来现金的副业收入资源	/ 233
第十六章	最小化障碍因素	/ 241
第十七章	当你需要的时候，赚取额外收入	/ 245

第五部分 将即时收入变成终生财富

第十八章	用即时收入策略建立终生财富	/ 249
第十九章	将即时收入策略整合到你的日常业务中	/ 251
第二十章	建立自己的年度收入增长日历	/ 257
附录		/ 261
后记		/ 267

第一部分
赚钱的策略

第一章

让顾客支付更多的钱

你的小型企业是宝贵的资产，它赋予你利用产品或服务赚钱的能力，它使你从忠实顾客那里得到连续的现金流，它让你能做宣传、打广告、发电子邮件吸引有迫切需求的顾客。

如果你的财务状况糟糕，它也会是你一夜之间赚钱的最好机会。

事实上，几乎所有像你的企业一样的小型企业只要稍微调整策略，都能轻易地在日常活动中创造数以万计（甚至数以百万计）的即时收入。

每天有像你的企业一样的成千上万小型的企业错过了从现有生意中赚钱的机会，只是因为他们没有充分开发企业现有的商业资产、市场资产和关系资产。

为了达到现在的地位，你已经投入了很多时间、努力和金钱。为了创业，你投入自己的金钱、雇人、建立外购关系，你花时间和金钱研发产品或服务；日复一日地投入更多时间和金钱宣传、销售和配送。

同时，你也在不知不觉中创造了市场资产，这些资产不一定会显示在财产清单或资产负债表上，它们包括你的客户名单、供应商关系、广告安排、网站、核心雇员所掌握的有关部门知识、销售人员的推销手段等等。

在第一部分的7个章节中，我们将一起快速把这些非常规资产转变成即时收入。

我将教你需要知道的一些基础，涉及可以创造资金的7个领域——合作、广告、规划、销售等等。在每一个基础指南里我都将给出适合个人、容易操作的产生现金的策略。换言之，你不仅会收获思考方法和专业技能，同时可以在处理实际问题时“学以致用”，使你独有的商业资产转变成即时收入。我们将从最容易被人们忽视的资产开始。

你取得即时收入的最直接资源

这些年来我为无数公司担任过顾问，最令我惊讶的莫过于大部分公司的