

「紙」と「ペン」だけで1億稼ぐ仕事術

[日] 鬼塚俊宏◎著
满新茹◎译

一封信 赚到1亿元

让客户说**YES**的魔法销售信

从负债**3000**万日元
到年收入**1**亿日元

史上最牛的
销售员讲述
★★★★★

超级掘金术！

没错！只用纸和笔，你也能赚到1亿元！



中华工商联合出版社

一封信 赚到1亿元

让客户说**YES**的魔法销售信

[日] 鬼塚俊宏◎著
满新茹◎译

史上最牛的
销售员讲述

★★★★★



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一封信赚到1亿元/ (日) 鬼塚俊宏著; 满新茹
译. --北京: 中华工商联合出版社, 2011. 10
ISBN 978-7-5158-0059-2

I. ①一… II. ①鬼… ②满… III. ①销售-基本知
识 IV. ①F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 196551 号

《「KAMI」TO「PEN」DAKEDE ICHIOKU KASEGU SHIGOTOJYUTSU
—ZETTAI AITE NI YES TO IWASERU「MAHOU NO SEERUSU RETAA」》

© Toshihiro Onitsuka 2008

All rights reserved.

Original Japanese edition published by KODANSHA LTD.

Publication rights for Simplified Chinese character edition arranged with
KODANSHA LTD. through KODANSHA BEIJING CULTURE LTD. Beijing, China.

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2010-6667 号

一封信赚到1亿元

作 者: [日] 鬼塚俊宏
译 者: 满新茹
责任编辑: 李健科
装帧设计: 朝圣设计
责任审读: 郭敬梅
责任印制: 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 12 月第 1 版
印 次: 2011 年 12 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1000mm 1/16
字 数: 100 千字
印 张: 12
书 号: ISBN 978-7-5158-0059-2
定 价: 28.00 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. chgsclbs. cn
E-mail: cicap1202@ sina. com (营销中心)
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

序 言

我所从事的工作是撰写销售信。

可能有很多人都没听过这个职业，目前这个职业在日本的知名度还不高。

但在这个职业的发源地——美国，拥有高收入的销售信撰写人到处都是。其中，不乏年收入十几亿日元的牛人。相应的，销售信撰写人的“赚钱的技巧”是强有力的，且这些技巧中凝结了无论何时都能适用的知识。

本书中，我们将介绍只依靠纸和笔，即可赚取上亿元的“销售信撰写人的思考术”。这种思考术能够将你的头脑转换成能够赚钱的头脑。因此，这种思考方法不知对于想要从事销售信撰写工作的人有用，对所有人都会有帮助的。

无论是谁，都会“想要成功”“想要赚钱”“想成为有钱人”，都在考虑“为了实现目标，有没有什么好办法呢？”针对社会上的这些需求，出版商出了很多传授如何成为亿万富翁的书籍，并且很多

都成为了超级畅销书。

虽然如此，可是看看我们的周围，世上真正的有钱人还是特别少吧。

你周围有这样的人么？没有吧。

那又是为什么呢？

因为世上虽然有很多教人成为有钱人的书，但都是教授一些雕虫小技，对于成为有钱人，说句老实话，基本上没什么帮助。

为了成为有钱人，首先要有一个“有钱人的头脑”。这虽然是显而易见的事情，但可惜的是很多人都没有注意到这个道理。只要有了“有钱人的头脑”，无论采取怎样的手段，都能赚到钱。

我是一个卖商品的商业文案撰写人，我的赚钱工具是“销售信”。因此，本书中我将解释我所实际从事的商业文案撰写工作，并以销售信为题材解释“赚钱的思考方式”。

但是，介绍销售信的写作技巧并不是目的。我的目的说到底，是希望以我的工作为题材，让各位都能拥有“赚钱的头脑”，都能掌握“赚钱的思考方式”。

关于掌握“赚钱的思考方式”，有以下五个步骤。

Step 1 学会在自己喜欢的时间里，以自己喜欢方式赚钱的“思考方式”

Step 2 提高搜集信息，利用信息的能力

Step 3 构造能够自动得利的营销模型

Step 4 学会吸引很多人的心理学

Step 5 学会销售商品的技巧

在本书中，我将与大家一起，按照顺序一起看一下这五个步骤。

虽然会有些重复，但是我们知道即使一下子学到了技巧，也绝对不可能一下子就赚到钱的，学习“市场营销”也一样。因此，一个一个地清晰地了解这五个步骤是非常重要的。

商业文案中包含了很多关于销售文案撰写的知识，关于步骤五，在本书中将限定在商业文案中“销售商品的技巧”上。除了因为这是我的专业领域之外，还有更大的理由。

这我将偷偷告诉阅读本书的人。

这是因为销售信的写作技巧是任何人都能掌握的，最最简单的“赚钱的手段”。

这是只告诉你的事情，不要告诉别人哦！

只要有纸和笔，完全没有任何投资的必要。只要有台电脑，完全不需要花任何钱就能开始。

我认为，大家最初可以从副业开始。请大家利用下班时间、周末、育儿的间歇时间等自由时间，为了将来，或是你自己的成功，尝试一下。

如果顺利的话，可以自立门户，也可以作为副业继续下去。“工

作”或“赚钱”，我们的选择机会就增加了。

此外，学习了这五个步骤，学习了销售信的写作技巧，绝对会对你现在的工作有所帮助。销售商品的工作自不必说，提供服务的工作，与人相处的工作等所有工作相通的“成功的关键”就蕴含在五个步骤之中。

再啰唆一句，只要阅读了这本书，你就掌握了“赚钱的思考方式”，你就拥有了只用纸和一支笔，赚钱数十亿日元的，销售信撰写人的“赚钱的头脑”。

希望本书能够为您开启“成功之门”助一臂之力！

鬼塚俊宏

目录 | Contents

第1章 我为什么能赚到1亿日元 //1

无论何时都能按照喜欢的方式赚钱 //3

大鹅与金蛋 //4

撰写销售信就是现代的炼金术 //5

赚取数十亿日元的销售信 //7

销售信和直邮广告相近却又不同 //12

即使是从烧焦的原野也能赚到钱的技巧 //14

文案能直接生钱 //16

控制对方感情的奥秘 //18

一切始于3000万日元的债务 //23

21岁时，我面临着房屋被强制执行的危机 //24

一封信赚到 1 亿元

- 迈向赚取 1 亿日元的道路 //26
- 如何推销价值 2 万日元的保健品 //28
- 在沙漠里卖沙子 //29
- 毅力经营与销售信撰写工作 //31
- 成功的前提——只卖畅销商品 //33
- 大失败是大成功之母！ //37
- 东西能否卖出去在 0.8 秒就能决定了 //39
- 最强的销售信有 16 页 //43
- 打消客户顾虑的“叮咛术” //44
- 赚取 1 亿日元所必备的 5 项技能 //46

第 2 章 在自己喜欢的时间内，按照自己喜欢的方式赚钱 //51

- 为大脑植入“赚钱的思维方式” //53
- 只要自己不改变，外部环境就不会变 //54
- 人的五个层次的欲求 //56
- 掌握赚钱所需的“中立”的思考方式 //59
- “自我批评”与“自我表扬”的技巧 //61
- 通过“内在管理”唤醒潜在意识 //67
- 用 300 万日元的劳力士为自己建模 //68
- 记住，按照自己的想法去规划人生 //70
- “赚钱头脑”需要过安息日 //72

写出来的东西价值 25000 美元 //74

早晨 30 分钟内创造价值的“彩色公交车效应” //76

为了赚钱而运动 //78

成功人士拥有“缩短工作时间的能力” //80

信息的价值，知识的价值，人脉的价值 //82

第 3 章 在较短时间内搜集利用信息的能力 //85

看透 1% //87

像淋浴一样大量地接受信息 //88

人们的三大购买心理 //90

设置交叉基准点 //94

不论是什么领域，都要在 90 天内精通 //95

成为专家的 5 个步骤 //97

销售信撰写人的必备工具 //99

第 4 章 构建自动赚钱的营销模型 //103

比起在沙漠里卖沙子，水更畅销 //105

了解顾客的四个通道 131 //106

通道 1 筛选需要程序化调整的目标 //108

通道 2 筛选企业发展在 5 年以内的企业 //108

通道 3 筛选经营者的年龄 //109

通道 4 筛选公司销售额与前年的比值 //109

洞察市场需求的技巧 //110

依靠消除痛苦、带来快乐、缩短工作时间的

功用将商品推到顾客身边 //112

畅销商品的黄金定律 //114

公司不了解“客户” //115

问题的答案在销售现场 //117

构建盈利的销售模式 //119

“市场营销漏斗”分三层 //120

“赚钱漏斗”：构建市场营销的步骤 //122

“盈利方程式”：开发新客户×反复推销×产品多元化 //123

销售高价商品的“反复法则” //124

牢牢抓住顾客的“葱段金枪鱼法则” //125

第 5 章 破解销售中的心理学 //129

为什么人们要买东西？控制顾客意愿的方法 //131

“痛苦 8 分”与“快乐 2 分” //133

① 人们为了逃避痛苦而购买商品 //133

② 人们为了获得快乐而购买商品 //134

③ 人们为了缩短工作时间而购买商品 //136

了解 6 种类型的客户 //137

① 目的型 //137

② 感情型 //138

③ 从众型 //138

④ 领导型 //138

⑤ 踏实型 //139

⑥ 行动型 //139

对人心的了解会转化为金钱 //140

写出影响 6 类人的销售信 //142

第 6 章 价值 1 亿元的销售信怎么写 //149

广告的三大前提：顾客不看，不信任，不行动 //151

最赚钱的销售信是怎样写成的 //152

Step 1 确立目标 //152

Step 2 彻底了解商品 //153

Step 3 彻底了解客户 //153

解决“看也不看就丢掉”问题的卡片 //155

Step 4 解决不看的问题 //155

靠讲故事打动人心 //157

讲述商品的缺点，反倒能够赢得客户的信任 //160

Step 5 解决客户“不信任”的问题 //160

一封信赚到 1 亿元

避免“不行动”的问题，将利益可视化 //163

Step 6 解决“不行动”的问题 //163

为了提高销售信的完美度，进行扫描检测和市场检测 //166

行动扳机法则 //168

STEP 7 反复进行寄送，观察反应，调整的操作 //168

磨炼销售信撰写能力的训练 //171

掌握“自由卡”上的自在表现力 //172

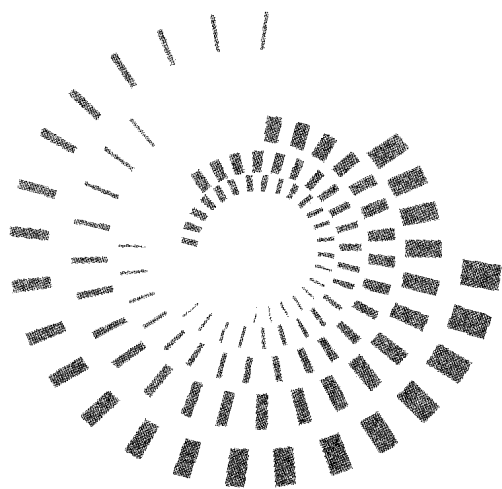
“土气”的广告词也能打动人 //174

从月收入 10 万日元到年收入 1 亿日元 //176

如果可能的话，采用直邮广告的形式最好 //178

第 1 章

我为什么能赚到1亿日元



》》》》》 无论何时都能按照喜欢的方式赚钱

俗话说：你所赚的钱是与自己的能力、地位相对应的。但是，这却是个彻彻底底的谬论。只要稳步提升自己的知识和技术，绝大部分的人都能实现近亿日元的年收入。

就我个人的观点，要赚到1亿日元并非如世人想象的那么难。你真正应该掌握的是能赚到1亿日元的“思维方法”和“技巧”。因为这对于你来说才是真正的财富。

所谓的财富，并不是指有多少资产，有多少存款，有多少不动产等这些狭隘的东西。

美国的钢铁大王，安德鲁·卡耐基曾说过：“真正的财富指的是无论何时，都能获取喜欢的东西。”

的确，这才是真正的财富。

无论从事什么行业，都要在某种程度上有所擅长。即使是孑然一身地被放逐到什么地方，也有维持生计的赚钱本领。

而为达到上述情况所持有的想法、技巧、本领，才是真正的财富。这可能与世人所说的财富的概念有所不同，但我却完全同意安德鲁·卡耐基的说法。

无论何时，无论何地，按照喜欢的方式赚钱这种思维方式和技巧一经掌握，无论从事什么工作都会很有益处。比如突然把你所拥有的财富全部拿走，你也能变成有钱人，恐怕就是因为有这样的思维方式和技巧吧。

掌握了这样的财富，我也赚到了 1 亿日元。

我的财富是什么？

我的财富便是“最大限度地销售商品的思维方式”。

其实践的方法就是被称作“撰写销售信”，即通过写信来销售商品的技巧，其必需品只有纸和笔。从必需品的角度来讲，可以说是零成本起步。

004

➤➤➤ 大鹅与金蛋

《伊索寓言》中有一则故事叫做《大鹅与金蛋》。

故事讲述的是有一个农夫，他养的大鹅一天能产一枚金蛋。可是有一天这个大鹅下了两枚金蛋。就在那个时候，原本庆幸大鹅能产金蛋的农夫，不再满足与大鹅每天只产一枚金蛋了。于是农夫杀了大鹅，打开它的腹腔，可是腹腔中什么也没有，大鹅也死去了。

《高效能人士的七个习惯》（史蒂芬·柯维著）中也收录了这则