



世界第一
营销之神
 压箱底的营销策略
首度面世!
 ABRAHAM 101

《纽约时报》《洛杉矶时报》《芝加哥论坛报》《华盛顿邮报》《企业家》曾大幅专文介绍其营销事迹

优势

策略营销

顶级大师助你销量飙升、利润翻番

〔美〕杰·亚伯拉罕 (Jay Abraham) 著 伍文韬 陈书 译

全世界赢利最快的就是营销
 向亚伯拉罕学营销就是快速赢利的开始

中国出版集团
 世界图书出版公司

优势策略营销

〔美〕杰·亚伯拉罕 (Jay Abraham) ©著

伍文韬 陈书 ©译



中国出版集团



世界图书出版公司

广州·北京·上海·西安

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权世界图书出版广东有限公司在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

图书在版编目 (CIP) 数据

优势策略营销 / (美) 亚伯拉罕 (Abraham, J.) 著; 伍文韬, 陈书译. —广州: 世界图书出版广东有限公司, 2013.8

书名原文: Abraham 101

ISBN 978-7-5100-6803-4

I. ①优… II. ①亚… ②伍… ③陈… III. ①营销策略 IV. ① F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 195932 号

版权登记号 图字: 19-2013-079

Abraham 101: creating exponential growth in your business...and exponential joy in your life by Jay Abraham

Copyright © 2013 by Jay Abraham

Simplified Chinese edition copyright © 2013 by **Grand China Publishing House**

Published in agreement with Jay Abraham

All rights reserved.

No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holders.



优势策略营销

策 划: 中资海派

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 钟加萍

责任技编: 刘上锦

特约编辑: 董莹雪 涂玉香

装帧设计: 张 英

出版发行: 世界图书出版广东有限公司

(广州市新港西路大江冲 25 号 邮政编码: 510300)

电 话: 020-84451013

http: //www.gdst.com.cn E-mail: pub @gdst.com.cn

印 刷: 深圳市希望印务有限公司

经 销: 各地新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 14

字 数: 191 千

版 次: 2013 年 10 月第 1 版

印 次: 2013 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN978-7-5100-6803-4 / F·0113

定 价: 58.00 元

如发现印装质量问题影响阅读, 请与承印厂联系退换。



优势策略营销

ABRAHAM 101

Creating Exponential Growth in Your Business... And Exponential Joy in Your Life

觉得自己不够富有吗？我可以证明，你完全能比现在富有许多倍。学习并实践策略营销法则，你将充分发挥生活、事业与人际关系潜能，实现预定的人生目标。



“你可以像我一样成功”





市场倍增

风险逆转

通过参加“亿万营销周末研讨会”，你将学会如何找出自己的独特卖点，如何采用顾问式销售，如何通过客户推荐体系和联合经营使收入倍增。我会将自己的毕生所学传授给你。

全球联盟





为时3天的营销课程，内容兼顾理论与实务。学员聚精会神、
全心参与，培训效果显著。





“营销之神” 折服数万中国企业家

杰·亚伯拉罕的课程理念能让任何一个国家的企业利润倍增，中国的企业更需要他的营销策略。学员们都深有体会，他的策略可以推动“中国制造”快速前进。





杰·亚伯拉罕与中国企业家在一起





亚伯拉罕课上课下均不忘提携中国学员，他的侃侃而谈和循循善诱，使企业家们受益匪浅。





授课之余不忘了解中国文化。悠久的历史、精妙的书法，令亚伯拉罕叹服不已。

目 录

ABRAHAM 101

Creating Exponential Growth in Your
Business and Exponential Joy in Your Life

- 权威推荐 I** 营销巨擘，中国深耕 13
- 权威推荐 II** 营销为你插上腾飞的翅膀 15
- 权威推荐 III** 像营销天才一样实践 19
- 重磅推荐** 21
- 作者简介** 杰·亚伯拉罕是谁？ 25

第 1 章 无助 CEO 你为生意狂，还是生意为你狂？ 35

比尔的公司销量一直在下滑，但是销量人员却找不到原因；他的工作时间越来越长，每月收入却越来越少。比尔到底该怎么办？

为何 95% 的企业家实现不了赢利目标？ 42

如何才能快速走出困境？ 44

第 2 章 吸客法 客户的钱包，你的金矿 47

用“改变庭院景观，创造奇迹和欢乐的园艺魔法”这个独特卖点代替“提供优质的园艺服务”，就可以让一家园艺公司年收益从 50 万美元飙升到 100 万美元？

USP：用独特卖点吸引潜在客户 50

亮出你的独特卖点 52

“宠爱”忠实的老客户 54

激活非活跃客户 56
现在，就坐看银行账户余额飙升吧 58

第3章 策略营销 像营销天才一样思考 61

广告公司的老板公开分享“制作广告的25个绝招”，没有增加竞争对手反而增加了客户，他是怎么想的？

你能带给客户什么好处？ 64
营销天才的激情从哪里来？ 68
策略营销：渐进式增加潜在客户 70
专家矩阵：成为营销专家的9个步骤 72

第4章 关系价值 与生意约会，与客户谈恋爱 81

当房地产行业一片萧条时，一家房产中介公司却创造了数十亿美元的利润，并实现了快速增长，“生活顾问”比“置业顾问”更有营销力？

从“顾客”到“客户”，从“销售”到“服务” 84
你的忠贞不贰只能献给客户 87
“即使你的产品和服务很牛，那又如何？” 89
关系价值大于交易价值 91

第5章 鞋底的钻石 零风险的意外收益 95

学会计算客户的终生价值，就可遥遥领先于竞争对手，因为他们没留心这条重要的线索？

算一算客户的终生价值 97
让员工组建外包培训班 103
帮别的公司销售非常规产品 103
转让或出租你的“专利性理念” 105
给供应商和经销商介绍生意 107

第6章 顾问式销售 出售你的同情心 111

在考虑购买特定产品时，潜在客户更愿意相信老师还是销售人员？销售人员不用卖产品，只需将产品的价值“教”给客户？

以客户为中心而非以订单为中心 115

将产品的价值“教”给客户 117

让销售周期和购买周期保持同步 119

交换原则 121

哪些人需要顾问式销售培训？ 122

第7章 最佳价格体系 高价格 + 高价值 125

同样的金毛犬，A 卖家标价 900 美元，B 卖家标价 1 200 美元，为什么买主最终选择了价格高出 300 美元的 B 卖家？

风险逆转：不惜一切代价令客户满意 128

比零风险更棒的担保 129

附件：全方位满足客户需求 132

物美价更高 136

第8章 市场调研 客户的信用卡“投票”给了什么产品？ 139

想知道你的潜在客户会用信用卡“投票”给什么样的产品吗？那就先作调研吧。

通过调研优化营销组合 143

节约成本的小规模调研 145

重视反馈的质量而非数量 147

营销体系：将潜在客户持续转换为客户 147

第9章 广告宣传 只有你才能满足客户的需要 151

想抓到更多蜜蜂，蜜比醋好用；想要吸引客户，就要让他知道，你不但能提供蜜，而且只有你能提供适合他特殊口味的蜜。

销售信息：对产品和服务充满热忱 153
网络广告：消除潜在客户的犹豫和谨慎 155
传统媒体广告：催促客户下订单 159
保持联系：将首次客户变成长期客户 161

第 10 章 客户推荐体系 让热情的客户充当销售代表 165

如果只需要花区区 10 美元的广告费就能留住一位普通客户，而他一生平均消费 1000 美元，你愿意在广告上花更多钱吗？
一个结构严谨的内部推荐体系，就能让你获利 10 倍？

帮客户照顾好他身边的人 168
VIP 俱乐部变身客户开发地 170
越满意，越推荐 171
普通客户净值有多少？ 172

第 11 章 外部力量 现代商业让“自力更生”走开 177

亚伯拉罕 20 岁时，不花一分钱，就拿到了价值 50 万美元的录音带。音像店老板与他素昧平生，为什么相信他？

优化的最佳途径：借助外部力量 180
尽可能把工作任务委派下去 182
没有现金？以物换物 185
像鲨鱼和领航鱼一样“联合经营” 186

第 12 章 背书关系 请别人“转让”他的客户 189

索尼推出了一系列不同价位的平板显示器，你的显示器虽然缺少一些性能，但比索尼最便宜的型号还要便宜得多。通过背书，你就可以共享索尼巨大的广告资源？

营销也可以背书？ 192
与竞争对手建立背书关系？ 195

第 13 章 联合经营 “外部资源” 的杠杆作用有多大? 199

下午 3:00 后无人使用的电话销售办公室, 阿比盖尔如何让它焕发商机?

- 秘诀 1 开辟新分销渠道 203
- 秘诀 2 联手打包销售 204
- 秘诀 3 在新兴市场中联合经营 205
- 秘诀 4 分摊前期成本 206
- 秘诀 5 实现友好收购 206
- 秘诀 6 降低风险 207
- 秘诀 7 获取新知识 207
- 秘诀 8 增加产品种类 208
- 秘诀 9 寻求营销或销售资源 208
- 秘诀 10 发挥核心业务优势 209

后 记 做一个像我一样的营销顾问吧 211

为精英阅读而努力

Win 营销



试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com