

<<闪电亿万富翁>>

图书基本信息

书名：<<闪电亿万富翁>>

13位ISBN编号：9787506469555

10位ISBN编号：7506469553

出版时间：2011-2

出版时间：廖小军 中国纺织出版社 (2011-02出版)

作者：廖小军

页数：260

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<闪电亿万富翁>>

前言

为什么有的人可以成为亿万富翁？

亿万富翁和普通人究竟有什么区别？

他们成功的法则是什么？

许许多多的人至今对这些问题感到困惑不解，认为这是一个极其深奥又复杂的难题。

在这里，营销大师廖小东告诉你，其实成为亿万富翁并没有你想象的那么难，有一种方式可以让你在很短的时间内从一个“穷忙族”变为亿万富翁，那就是——“魔术营销”，魔术营销创造了一个真真切切的奇迹，它用各种各样实例告诉你：成功与时间无关，与苦力无关，而只与你的思考方式有关！现实生活中，营销无处不在。

无论是有意识还是无意识，任何组织和个人都从事着各种各样的营销活动，因此，市场营销对人们的日常生活产生了深刻的影响，它已经作为一门科学深入到人们生活的方方面面。

但是如何营销、如何在简单的营销中实现销售额和利润的快速增长，这不是一个简单的问题，很多营销专家也围绕这个问题进行了长久的研究。

在许许多多的研究和著述中，真正令人受益的知识和方法毕竟还是少数。

那么，怎样在最短的时间里想到别出心裁的营销策略，在最短的时间里实现利润的飞速增长，这已经成为问题的重中之重，廖老师发明的魔术营销直击问题的关键，帮助客户在零成本，零风险的前提下，快速实现销售额和利润的双丰收，最终达到营销的终极目标。

<<闪电亿万富翁>>

内容概要

《闪电亿万富翁》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，是魔术营销的终极目标。

成功一定有方法，失败一定有原因。

只是由于我们思维方式的问题，让我们无法看到那些显而易见的、能使我们轻易获取成功的捷径！

《闪电亿万富翁》汇集了作者多年的经营经验，从营销人手，告诉读者如何轻松地赚取人生的第一桶金。

<<闪电亿万富翁>>

书籍目录

第一部分 从我的“魔术营销”谈起第一章 一二三成功“魔”式法则1.一个前提——简单快速安全2.二项定律——发挥优势，避免劣势3.三大策略——聚焦、借力、测试第二章 魔术营销导图1.成交是营销的轴2.抓住潜在客户3.追销——帮助客户创造价值4.前端营销和后端营销第三章 成交动力学1.让客户认可你的产品2.五大成交激素3.边受益边付款4.打造时间紧迫感第四章 三大利润支点1.成交率很重要2.客户终身价值3.抓住潜在客户的数量第五章 零成本倍增你的利润1.塑造价值，提高成交率2.在客户身上找增值3.借力别人的“鱼塘”，做免费的产品4.选择高质量的“鱼塘第六章 世界上最简单的赚钱机器1.“鱼塘”广告——找准你的宣传方式2.撰写广告的要点3.销售信成败的关键4.卖点的选择与打造5.魔术营销铁律第二部分 “池塘”财富论第七章 做消费者的心理医生1.首先，要顾客信任你2.抓住消费习惯，找到赚钱的载体3.关系比产品本身更重要4.让客户占“便宜5.口碑——客户信赖感的传播第八章 快速建造你的财富“池塘”1.池塘合并：与商家双赢合作2.池塘渗透：完美入侵别人的客户圈3.破解行销天书第九章 向“商家”借“池塘”——把垃圾变黄金1.帮助别人打造“超级促销2.向“媒体”借“池塘”——把不可能变成可能3.向“客户”借“池塘”——投资人情把商机第十章 如何从“池塘”里快速提现1.人们为什么掏钱2.顾客欲望周期3.快速提现——给顾客一个掏钱的理由第十一章 “池塘财富论”的综合实践1.看清门路，设计自己的“池塘2.从零开始建设自己的“池塘3.永远要让客户深信不疑第十二章 利用互联网。

把池塘做大做强1.建立博客：它是超越网店的网店2.解放时间，进行社区交流3.把你的商品进行四化处理4.7大网销操作步骤第三部分 长久快速获利的“黄金”法则第十三章 增收50%，你也能做到1.增收50%的一句话，找到追售的威力2.温暖人心的一句话3.建立客户数据库，关心他像关心亲人一样第十四章 让客户主动介绍自己，赢得永续收入1.永远把客户当朋友，让朋友介绍朋友2.赢得永续收入法宝3.设计永续收入的商业模式4.构筑全新财富思维的一句话附录：秘密行销——杰·亚伯拉罕第一章 找出金钱的关联1.我们问自己的问题2.小型公司也能做3.同心圆——竞争中存在的利润环4.企业中的巨额利润到底是怎么创造的5.试一下这个测验——市场测试法6.当你没钱的时候什么比金钱更好7.缺少资本的案例——一个可以激发你的个案研究8.新视点的力量第二章 致富之道1.我唯一的写作方法2.这是市场真正需要的吗3.顾客或客户的终生价值是什么为什么这个终生价值很重要4.关键的理念：一种有力而微妙的销售技巧第三章 与金钱的关系1.把你的最佳客户转变成自愿销售代表2.不满足于被动推介3.看重你带来的利益4.推介中的四个简单步骤5.给予特别的激励6.组建一个俱乐部来推介销售7.尝试多种制度8.要求你的客户为你推荐9.昂贵广告的有成本效益的替代品

<<闪电亿万富翁>>

章节摘录

插图：这次经过阿强的提醒，我感觉真的有必要给父亲买点什么东西，给他老人家送个惊喜。在我心动的片刻，阿强似乎感受到了我内心的变化，于是马上打出几行文字说：“为了避免您的麻烦，我可以直接把另一瓶的价格加到前一瓶的销售额中，那么您刚才买的男士洗面奶是32元，按照六折来计算，这样，两瓶您实际只需要支付51元2角就可以了，看你人这么好，我就把零头抹掉，您只需支付50元就好了，你等一下啊，我修改好价格后你再支付吧。

”看到他这么热情，帮我把所有的问题都想到了，避免了我再去拍一次的麻烦，我也没有多想，直接就答应了。

又过了几天，我到另一家网店去买爽肤水，这个网店的老板叫小雅，她却在我拍下商品之后没有和我多说一句话，我就直接拍下35元的爽肤水，然后支付、离开，就像我以前重复过无数次的经历一样，整个过程中双方没有任何多余交流。

过了几天，我陆续收到了阿强卖给我的两瓶男士洗面奶和小雅卖给我的男士爽肤水，对比了之后我突然有了一种启发，到底阿强和小雅之间有什么区别呢？

事实上我感觉在整个销售过程中他们都是一样的，态度都很好，很专业。

但是懂得神奇销售技术的阿强，实际上是赚到了我50元，而不懂技术的小雅，却只赚到了我35元，我相信化妆品的利润都是很高的，所以他们两人中真正赚到钱的肯定是阿强高于小雅。

他们之间到底是因什么样的差异而导致收益的区别的呢？

让我们回顾一下就会发现他们之间的差别并不大，只是因为阿强在我拍下商品后，多问了一句话，一句什么话呢？

我再重复一遍：“父亲节快到了，您愿意以6折的价格再为您的父亲买一瓶吗？

”这就是阿强增加50%收入的一句话。

那么这句话到底有什么样的价值？

这句话到底符合什么样的原理？

这句话到底如何应用？

这就是我要和大家分享的：“增收50%的一句话”，也叫做追售的威力。

<<闪电亿万富翁>>

编辑推荐

《闪电亿万富翁》：长久快速获利的“黄金”法则成功企业家运用的20条黄金定律帮助客户在零成本、零风险的前提下实现销售额和利润的快速增长是魔术营销的终极目标无论你是打工者，还是创业者；无论你是否基础，无论你是否有钱；将使你在短期内月收入得到成倍增长。帮助毫无基础、经验的创业者。无风险创业轻松获得财务自由方法太震撼了.....

<<闪电亿万富翁>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>