第一图书网, tushu007.com

<<心动行销>>

图书基本信息

书名：<<心动行销>>

13位ISBN编号：9789866511400

10位ISBN编号：9866511405

出版时间：2010-12-01

出版时间：梅霖文化

作者：麦可 · 伯特|译者:吴国卿

页数：282

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

前言

自序　　未實現的假期讓這個男人的生命為之失色——巴爾札克（Honore de Balzac）　　在2000年初，我對自己的工作很不滿意、徹底感到幻滅，當時我擔任一家娛樂公司節目部的副總裁，那裡的環境感覺像監牢——長時間工作、冷漠的同事，沒有個人的互動。
聽起來很熟悉嗎？
我決定走一條新的生涯道路，當一位專業企業教練與顧問：專業服務者。
我暗中花時間閱讀、研究、學習和磨練我的教練技巧。
經過許多規劃後，我把「自由」的日子標示在住家的每份月曆，下面還畫了大大的笑臉。
我的辭呈早已簽了名，放進信封，隨時準備遞出，我幾乎等不及要飛躍出公司大門，追尋我的內心和頭腦所指引的方向（兩者都早已不在那家公司）。
　　到了那個大喜的日子，我收到裝了紅利的信封，跑到銀行，兌現了支票，然後驕傲地遞出我的辭呈。
那一刻我感受到的快樂、尊嚴和滿足，實在筆墨難以形容。
我飄浮著回家，第二天醒來便一頭栽進我的事業，開始經營一人服務公司。
　　不過，我的興奮沒有持續多久，我發現麻煩來了。
　　說我瘋狂也罷，但我真的以為客戶會從天上掉下來。
我預期他們會找上門來，愛上我，然後用他們的錢交換我的服務。
實際上，我窩在租金很貴的紐約市公寓一籌莫展，心慌意亂，自怨自艾，做一些繁瑣而根本賺不到一毛錢的事。
　　六個月後我已經走投無路，但這卻開啟了我人生新的一頁。
我受夠了，已經沒有退路。
但我還不打算棄子投降、放棄我的一人事業生涯。
我想像未來十年和我最愛的未婚妻莎南的日子，但是說實話，我覺得莎南可能得嫁給一個沒出息的男人。
我們剛認識時，我一年賺六位數；現在我賺的錢少得可憐。
　　我內在對服務他人的強烈需求，在紐約一個寒冷的早晨完全甦醒過來。
我不再沈溺於自己財務困頓的冷酷現實，開始每天工作超過16個小時，全力追求成功和應付帳單的催逼。
我投入開發更多資源，學習一切能讓我吸引更多客戶、更有效溝通、銷售、行銷和宣傳我的服務方法。
最重要的是，我想學習如何愛上行銷和銷售，把它變成一種有意義的精神追求。
　　我的努力有了成果。
十個月後，我的預約客戶愈來愈多，讓我應接不暇。
但是我兌現的銀行支票並不是事業上最有價值的部分，而是我苦心建立、每個月讓業務和收入蒸蒸日上的整套系統。
我開始與一小群信任的客戶分享成功秘訣，然後看著他們的成功在我眼前開展。
我聽到他們的聲音充滿自信、驕傲和成就感。
他們的業務突飛猛進！
　　我的客戶有各行各業的專業服務者，他們紛紛開始客戶預約滿檔：按摩治療師、抵押貸款經紀人、會計師、治療師、針灸師、牙醫、美髮沙龍、水療館、簿記員、網頁與繪圖設計師、企業顧問、整脊師、專業會議主辦人、理財規劃師、網路助理、醫療業者、保險經紀人、律師、個人訓練師、旅行社、物理治療師、瑜珈老師、運動教練、房地產經紀人、反射治療師、銷售員、自然理療師，等等，他們的客戶多到應接不暇。
　　我立即開始建立一套可以完全複製的系統，以便傳遞給他人。
這套系統稱為「預約滿檔系統」（Book Yourself Solid），也就是你手上拿的這本書—我透過現場講座和預約滿檔密集教練課程，將這套系統教給全世界成千上萬的專業服務者。

它的威力十分驚人。
93%採用「預約滿檔系統」的客戶，第一年增加的客戶數超過34%，營收增加超過42%。
我現在要讓你更堅定相信，想自己當家做一位成功的專業服務者其實並不困難。
平克（Daniel Pink）說：「全職的獨立承包商所賺的錢，平均比受僱從業者高15%。
」（摘自《勞工評論月刊》1996年的報導「自由工作者國度」。
）品克也引述阿昆特公司（Aquent Partners）的研究說：「獨立專業者每年個人收入超過7.5萬美元的比率，是一般從業者的兩倍。
」這項研究也顯示，現在有四分之一的美國人是獨立專業者。
這是大好消息，不是嗎？
這證明你自己創業是正確的選擇。
不過我希望我們想得更寬廣。
如果你能做得更好呢？
想想如果你每個月都能賺到1萬美元，你的生活會有什麼不同？
如果是每個月2萬、3萬或4萬美元呢？
這會大大的不同！
我可以用個人經驗告訴你，它會打開無窮盡的可能性。
而你也辦得到！
因為預約滿檔系統將幫助你跨入那個開闊而財源滾滾的新世界。
你必須在還來得及前，學習促銷你的服務、成為專業領域佼佼者的必要技巧。
我不希望你兩年後再開始研究這本書，我要你現在就收割你應得的成果。
如果你還未達到預期的成功，你只需要做一個小改變——跨入我的預約滿檔系統中。
這個動作將讓你的月收入和個人滿足立即開始大躍進（不是用跑的…不是用走的…而是躍進！
），讓你的事業和生活為之全面改觀。
想想你能為自己創造的自由、豐足、獲利和快樂。
預約滿檔系統毫無疑問能改變你的事業與生活。
當然，你得決定是否好好利用它。
你熱愛你的工作，擅長你的工作，以服務他人為職志。
你是一個了不起的人，所以你應該客戶預約滿檔。
我將指引你通往賺錢、有意義，而且客戶絕對預約滿檔的事業道路，你的客戶將多到讓你滿心喜悅，而且是能激勵你、讓你充滿能量、發揮最大潛力、支付你可觀費用的客戶。
我希望你在開創獨立事業的每一天，感受到像我一樣的興高采烈。
我期待預約滿檔系統不只能激勵你，也會讓你積極努力學習和再學習，不斷實驗和磨鍊你的潛能。
我相信你的成功秘訣不只在於我們共同的努力，也在你的潛質。
本書將幫助你實現偉大志業。
我們都走在同一條路，彼此學習。
我們都在追尋快樂、愛、成功與幸福。
我敦促你繼續相信自己正在為客戶、為你自己和整個社會創造更美好的未來。
這是我要送給你的話—全心全意追求你想要的客戶。
我希望你以開放的心接近預約滿檔系統，完全去除（或至少暫時放下）任何先入為主的觀念，讓這套威力強大的程序一步步展現在你眼前。
預約滿檔之道是豐足、快樂和有意義的道路。
能握著你的手，陪你走在這條路是我的榮幸。
我曾有幸服務過成千上萬像你一樣想憑著天份、才幹和技巧創立服務事業的人。
而和他們一樣，因為你奉獻自己的工作在服務他人，所以讓我感到振奮和充滿能量。
我知道你的突破已近在咫尺，而且將持續保持你的信念、內在的力量和自信。
如果你想到任何好笑的、嚴肅的、重大的、策略性的、個人的，或專業的問題，請連絡我，我永遠樂於接到你的訊息。

儘管把任何問題丟給我們的團隊，請寄到questions@bookyourselfsolid.com。
如果有我能為你效勞之處，請儘管開口。
現在，讓我們開始預約滿檔吧！
Think Big！
麥可．伯特（Michael Port） 前言 「預約滿檔系統」既是實務的作法，也是精神的法則。
從實務的觀點來看，也許有兩個單純的原因造成你對服務的客戶數量感到不滿意。
你可能不知道如何吸引和獲得更多客戶，或者你知道怎麼做卻沒有身體力行。
預約滿檔系統就是要幫助你解決這兩個問題。
我會給你一切能讓你客戶多得應接不暇所需的資訊；我會給你策略、技巧和秘訣。
如果你已經知道該怎麼做而不去做，我會激勵你採取行動，並幫助你持續不懈地實現建立事業的夢想。
從精神層面來看，我相信如果你有話要說，或想傳達你的訊息，想服務人群，那麼這個世界上就有一些人原本就該得到你的服務。
不是他們「可能」就在你的目標市場裡，而是「一定」在——如果你從事服務他人的事業，這就是千古不變的道理。
如果你現在還不了解這一點，等你讀完本書，踏上預約滿檔之道，你就會明白。
這套系統分成三個部分：打基礎、建立信任與信譽，以及預約滿檔的七個核心自我促銷策略。
我們一開始將為你的服務事業奠定紮實的基礎。
如果你真的想成為超級成功的專業服務者，你必須有一個可以立足的堅實基礎，才能進一步創造和執行建立信任與信譽的策略。
你將被視為專業領域裡信譽卓著的專家，同時也贏得服務對象的信任。
然後，只有在這時候你才能執行七個核心自我促銷策略，藉由適合你才幹的促銷策略，藉由讓人感覺真誠而踏實的策略，為你的服務創造知名度。
為了幫助你設計一個理想客戶源源不絕的服務事業，本書以紙上練習和預約滿檔行動步驟來支援你開拓宏觀的思維與創意。
我也將一步步帶領你，以行動讓你邁向客戶預約滿檔的大道。
閱讀本書時，你會想保留所作的紙上練習供日後溫習。
我準備了一份可下載的工作紀錄，裡面包含本書的紙上練習和預約滿檔行動步驟。
只要上我的網站就可下載這份工作紀錄，讓你今天起就能展開客戶源源不絕的必要步驟。
現在就上www.bookyouselfsolid.com/workbook.htm，下載免費的工作紀錄，以便在你繼續翻下一頁前手上就有一份。
你也可以從www.BookYourselfSolid.com上取得數百種額外的資源，全都可以在建立事業的路途上助你一臂之力。
在我們踏上預約滿檔之路前，請先在www.bookyouselfsolid.com/workbook.htm登錄，立即取得你的免費工作紀錄和其他寶貴的免費資源，例如網路論壇和客戶推薦交換等資源。
閱讀本書就能讓你受益匪淺，但真正的價值——和你的成功——取決於你積極參與我列出的練習和預約滿檔步驟，並透過www.BookYourselfSolid.com與其他專業服務者建立關係。
一旦你這麼做，你將開始一段個人與專業發展的全新旅程，讓你獲得成功致勝所需的力量。
如果你按步就班遵循這套系統，它將發揮最大的效用。
不要跳過或漏掉章節，預約滿檔七個核心自我促銷策略只有在你打下基礎、建立信任和信譽後，才能展現它的效果。
專業服務者討厭行銷與銷售的主要原因之一，就是他們沒有採用打基礎和建立信譽的策略就想開始行銷，那就像吃沒有煮過的蛋——你當然會討厭它。
所以不管你多想跳過章節，我請求你遵循系統，看著程序一一展開。
許多像你一樣有才華、有熱情的專業服務者逃避行銷和銷售，因為他們認為行銷和銷售一定是咄咄逼人、自私自利和幾近卑劣。
這種老式的作法並非預約滿檔之道，而是典型的搶客戶心態。

你千萬別落入這種典型搶客戶的思維，因為這種思維是從匱乏和羞愧的心理出發，正好與豐足和誠實相反。
問自己這些問題：　．我如何在工作中充分表達自我，以便為我和服務的客戶創造意義？
．我如何在自己最有優勢與才幹的領域工作，以便成為閃耀的巨星？
．我與多少人建立了深入而有意義的關係？
．我如何更仔細傾聽和服務理想的客戶？
．我如何以真才實學獲得別人的讚嘆？
．我如何超越承諾給客戶的價值？
．我如何與其他專業者合作，以創造更多豐足？
如果你不斷問自己這些問題，如果你為自己的業務打下堅實的基礎，在你的市場建立信任和信譽，並利用七個核心自我促銷策略，預約滿檔就已經在你眼前。
準備好了嗎？
讓我們出發吧！
推薦序　承認吧—你喜歡每天行事表上排著滿滿的工作，但卻討厭出去推銷或到處做宣傳。
只要你的行程表空白一天，就像一個沒賣出去的飛機座位。
你拿起這本書是因為你知道，你可以做得更好，可以把業務技巧磨練得純熟。
你在這本書投入多少，就能得到多少。
別走馬看花只瀏覽要點，要花時間做每個練習。
花幾週時間逐章細讀本書，假裝你在學校想拿全班第一名，因為你確實是第一名。
如果你明年對行事表上的空白還不滿意，再拿起這本書，更仔細重讀一遍。
讀書的人多半是領導者，我相信你就是。
以企業領導人的心態讀這本書，並思考如何為你的公司建立文化。
誰知道你的企業會成長到多大？
你可能正在培養明日的IBM，而你需要一套指引你達成未來願景的共通價值。
我對本書所傳達的的技術和精神深表同感。
麥可大部分的看法可以總結為兩句話：　．讓你在情感上有吸引力。
．妥善運用互惠法則。
在情感上吸引人會讓你贏得生活中的人緣。
沒錯，你有經驗、道德和才幹，但還是失掉業務，眼看著競爭者得到它，雖然你知道你比競爭者行。
為什麼？
主管情感的大腦比邏輯大腦的力量強20幾倍。
顧客想要很棒的經驗，而不只是有效的程序。
注意與顧客合作的情感經驗，可能是讓你脫穎而出、聲名遠播的最佳方式。
本書道出提升情感吸引力的務實方法—從你如何為別人服務，到如何與他們建立關係。
更重要的是，本書建議你如何建立一套一以貫之的業務程序，而這個程序也能深獲顧客喜歡。
互惠法則必須奉為圭臬，才能建立可長可久的商業模式。
這個法則假設人們幾乎沒有例外的會回報恩惠，尤其是能量與慷慨的交互作用。
如果顧客獲得你增添的價值，他們將增添能量到你們的關係。
如果你給的夠多（不管有形或無形的價值），就能達到臨界點，讓他們對你忠誠、並開始在他們的勢力範圍內為你促銷的。
反過來看，當你為顧客創造一種我贏你輸的狀況時，你的業務將落入周而復始的困境。
你爭取到工作、做完，然後再度推銷自己。
你必須辛苦贏得每一筆生意。
即使是再優秀的服務商，也不例外。
你的商業模式若非建立在這個法則上，就是建立在這個相反的法則，沒有其他路可走。
貪婪的力量太強，信心太脆弱。
本書會指引你一套務實的方法，讓你的顧客永遠有理由回報你，並希望你更好。

我看完本書時，想到一句應該能讓你再三思索的古老格言：　　在人們早已忘記你說的話或做的事，他們還會記得你給他們的感受。

提姆．桑德斯（Tim Sanders）　　《好感度：如何提升你的好感度，實現人生夢想》（The Likeability Factor: How to Boost Your L-Factor and Achieve Your Life’s Dreams）作者

第一图书网, tushu007.com

内容概要

◎聯合推薦　E-Myth Worldwide公司創辦人／麥可．葛伯（Michael E. Gerber）　《紫牛》作者／賽斯．高汀（Seth Godin）　《未來在等待的人才》作者／丹尼爾．平克（Daniel H. Pink）
《每分鐘都有一個客戶誕生》作者／喬．維托（Joe Vitale）　◎AMAZON暢銷書　《心動行銷》
指導你如何為客戶服務，與他們建立關係，提升情感吸引力，讓顧客歡喜而不斷光顧。
同時也要奉行互惠法則，建立可長可久的商業模式，如果顧客獲得你增添的價值，他們將回饋能量給你，開始在他們的勢力範圍內為你促銷。
這套系統可運用在傳統行銷、網路行銷、客戶推薦與建立個人品牌，學會箇中技巧，保證業績滿檔。
　本書充滿創意、極富啟發性、貼近個人需求，也能激發熱情，它指引一條簡易的道路，帶領你根據七個核心的自我促銷策略，展開服務事業的成長之道。
透過紙上練習，你不但可以學會如何發展紮實的行銷計畫和品牌知名度，還會學到為什麼自我促銷對你極其重要——以及如何用熱情和使命感去實踐。
即使你討厭行銷和銷售，這本實用、能激發靈感的指南也將鼓舞你，讓事業蒸蒸日上。
　不論你是個人工作者還是業務行銷人員，本書將一步步從地基打造出成功的服務事業。
行銷大師麥可．伯特已經證實這套有效的行銷系統。
它確實有用！
採用這套系統的企業主有93%說，單是第一年他們的總客戶數就增加34%，營收則增加42%。

作者简介

麥可．伯特（Michael Port）　　行銷大師麥可．伯特是專業服務者線上俱樂部「大思維革命」（The Think Big Revolution）的創立者。
他也製作了「預約滿檔」（Book Yourself Solid）系列訓練產品；網際網路上的第一套資訊產品製作課程「產品工廠」（Product Factory）；網路流量與轉換系統「流量學校」（Traffic School），並曾指導過逾2萬名企業主。
想找到你的大思維，讓你對自己與對世界的貢獻為之改觀，請上MichaelPort.com網站。
■譯者簡介　　吳國卿　　台北市人，1956年生。
政大新聞系畢，為資深新聞從業員，從事翻譯工作十數年。
譯作包括：《共鳴領導學》、《誰劫走全球經濟》、《超感官之旅》、《勇於夢想．成功在望》等書。

书籍目录

目錄原書名：創意行銷預約滿檔推薦序作者序前言第一部份 打基礎第一章紅絲絨繩政策第二章為什麼有人買你的東西第三章發展個人品牌第四章如何談你的工作第二部分 建立信任與信譽第五章他們喜歡你嗎？
第六章預約滿檔銷售週期第七章資訊產品的力量第八章超級簡單銷售系統第三部份 預約滿檔七個核心自我促銷策略第九章預約滿檔建立網絡策略第十章預約滿檔直接連絡策略第十一章　預約滿檔推薦策略第十二章　預約滿檔網路策略第十三章　預約滿檔演講與展示策略第十四章　預約滿檔文章撰寫策略第十五章　預約滿檔保持連絡策略結語

章节摘录

名人推薦 「找尋客戶並轉成業績是任何行銷事業的核心，麥可．伯特獨創而實用的系統是我見過最棒的。
閱讀本書，你的事業將徹底轉變！
」 ——麥可．葛伯（Michael E. Gerber），E-Myth Worldwide公司創辦人兼董事長，《創業迷思》（The E-Myth）作者 「做好功課！
這不是一本探討專業服務者如何成功的抽象理論，而是當你陷於困境、想奮力一搏開創新契機時必讀的書。
」 ——賽斯．高汀（Seth Godin），《行銷人是大騙子！
》（Marketer Are Liars）、《願者上鉤》（Permission Marketing）作者 「獨自創業可能令人深感畏懼，但本書是這種恐懼的解藥。
書中充滿明智的建議，以及務實、易學易懂的練習。
一旦吸收書中的智慧，你將充滿信心，急於利用這些寶貴知識來改造你的事業生涯。
」 ——丹尼爾．平克（Daniel H. Pink），《未來在等待的人才》（A Whole New Mind）、《自由工作者國度》（Free Agent Nation》作者 「如果你對網絡、行銷或銷售有一絲絲不自在，這本就是你該看的書。
《心動行銷》給你尋找理想客戶所需的一切工具。
在還沒讀完本書前，你就會振奮得想採取行動！
」 ——密斯納（Ivan R. Misner），BNI公司創辦人兼執行長，《網絡大師》（Master of Networking）作者 「哇！
沒想到有這麼棒的一本書。
我喜歡它強調如何尋找理想客戶——精彩絕倫。
這本書不但能啟發你的新思維，也會指引你務實地邁向成功之路！
」 ——喬．維托（Joe Vitale），《每分鐘都有一個客戶誕生》（There's A Customer Born Every Minute）作者。
簡介： 推薦序 承認吧—你喜歡每天行事表上排著滿滿的工作，但卻討厭出去推銷或到處做宣傳。
只要你的行程表空白一天，就像一個沒賣出去的飛機座位。
你拿起 這本書是因為你知道，你可以做得更好，可以把業務技巧磨練得純熟。
你在這本書投入多少，就能得到多少。
別走馬看花只瀏覽要點，要花時間做 每個練習。
花幾週時間逐章細讀本書，假裝你在學校想拿全班第一名，因為 你確實是第一名。
如果你明年對行事表上的空白還不滿意，再拿起這本書， 更仔細重讀一遍。
讀書的人多半是領導者，我相信你就是。
以企業領導人的心態讀這本書，並思考如何為你的公司建立文化。
誰知道你的企業會成長到多大？
你可能正在培養明日的IBM，而你需要一套指引你達成未來願景的共通價值。
我對本書所傳達的的技術和精神深表同感。
麥可大部分的看法可以總結為兩句話 ： ?讓你在情感上有吸引力。
?妥善運用互惠法則。
在情感上吸引人會讓你贏得生活中的人緣。
沒錯，你有經驗、道德和才幹，但還是失掉業務，眼看著競爭者得到它，雖然你知道你比競爭者行。
為什麼？
主管情感的大腦比邏輯大腦的力量強20幾倍。
顧客想要很棒的經驗，而不只是有效的程序。
注意與顧客合作的情感經驗，可能是讓你脫穎而出、聲名遠播的最佳方式。

本書道出提升情感吸引力的務實方法—從你如何為別人服務，到如何與他們建立關係。
更重要的是，本書建議你如何建立一套一以貫之的業務程序，而這個程序也能深獲顧客喜歡。
互惠法則必須奉為圭臬，才能建立可長可久的商業模式。
這個法則假設人們幾乎沒有例外的會回報恩惠，尤其是能量與慷慨的交互作用。
如果顧客獲得你增添的價值，他們將增添能量到你們的關係。
如果你給的夠多（不管有形或無形的價值），就能達到臨界點，讓他們對你忠誠、並開始在他們的勢力範圍內為你促銷的。
反過來看，當你為顧客創造一種我贏你輸的狀況時，你的業務將落入周而復始的困境。
你爭取到工作、做完，然後再度推銷自己。
你必須辛苦贏得每一筆生意。
即使是再優秀的服務商，也不例外。
你的商業模式若非建立在這個法則上，就是建立在這個相反的法則，沒有其他路可走。
貪婪的力量太強，信心太脆弱。
本書會指引你一套務實的方法，讓你的顧客永遠有理由回報你，並希望你更好。
我看完本書時，想到一句應該能讓你再三思索的古老格言：　　在人們早已忘記你說的話或做的事，他　　還會記得你給他們的感受。
——提姆．桑德斯（Tim Sanders）　　《好感度：如何提升你的好感度，實現人生夢想》（The Likeability Factor: How to Boost Your L-Factor and Achieve Your Life's Dreams）作者　　自序　　未實現的假期讓這個男人的生命為之失色。
——巴爾札克（Honor é de Balzac）　　在2000年初，我對自己的工作很不滿意、徹底感到幻滅，當時我擔任一家娛樂公司節目部的副總裁，那裡的環境感覺像監牢——長時間工作、冷漠的同事，沒有個人的互動。
聽起來很熟悉嗎？
我決定走一條新的生涯道路，當一位專業企業教練與顧問：專業服務者。
我暗中花時間閱讀、研究、學習和磨練我的教練技巧。
經過許多規劃後，我把「自由」的日子標示在住家的每份月曆，下面還畫了大大的笑臉。
我的辭呈早已簽了名，放進信封，隨時準備遞出，我幾乎等不及要飛躍出公司大門，追尋我的內心和頭腦所指引的方向（兩者都早已不在那家公司）。
到了那個大喜的日子，我收到裝了紅利的信封，跑到銀行，兌現了支票，然後驕傲地遞出我的辭呈。
那一刻我感受到的快樂、尊嚴和滿足，實在筆墨難以形容。
我飄浮著回家，第二天醒來便一頭栽進我的事業，開始經營一人服務公司。
不過，我的興奮沒有持續多久，我發現麻煩來了。
說我瘋狂也罷，但我真的以為客戶會從天上掉下來。
我預期他們會找上門來，愛上我，然後用他們的錢交換我的服務。
實際上，我窩在租金很貴的紐約市公寓一籌莫展，心慌意亂，自怨自艾，做一些繁瑣而根本賺不到一毛錢的事。
六個月後我已經走投無路，但這卻開啟了我人生新的一頁。
我受夠了，已經沒有退路。
但我還不打算棄子投降、放棄我的一人事業生涯。
我想像未來十年和我最愛的未婚妻莎南的日子，但是說實話，我覺得莎南可能得嫁給一個沒出息的男人。
我們剛認識時，我一年賺六位數；現在我賺的錢少得可憐。
我內在對服務他人的強烈需求，在紐約一個寒冷的早晨完全甦醒過來。
我不再沈溺於自己財務困頓的冷酷現實，開始每天工作超過16個小時，全力追求成功和應付帳單的催逼。
我投入開發更多資源，學習一切能讓我吸引更多客戶、更有效溝通、銷售、行銷和宣傳我的服務方法

。
最重要的是，我想學習如何愛上行銷和銷售，把它變成一種有意義的精神追求。
　　我的努力有了成果。
十個月後，我的預約客戶愈來愈多，讓我應接不暇。
但是我兌現的銀行支票並不是事業上最有價值的部分，而是我苦心建立、每個月讓業務和收入蒸蒸日上的整套系統。
我開始與一小群信任的客戶分享成功秘訣，然後看著他們的成功在我眼前開展。
我聽到他們的聲音充滿自信、驕傲和成就感。
他們的業務突飛猛進！
　　我的客戶有各行各業的專業服務者，他們紛紛開始客戶預約滿檔：按摩治療師、抵押貸款經紀人、會計師、治療師、針灸師、牙醫、美髮沙龍、水療館、簿記員、網頁與繪圖設計師、企業顧問、整脊師、專業會議主辦人、理財規劃師、網路助理、醫療業者、保險經紀人、律師、個人訓練師、旅行社、物理治療師、瑜珈老師、運動教練、房地產經紀人、反射治療師、銷售員、自然理療師，等等，他們的客戶多到應接不暇。
　　我立即開始建立一套可以完全複製的系統，以便傳遞給他人。
這套系統稱為「預約滿檔系統」（Book Yourself Solid），也就是你手上拿的這本書—我透過現場講座和預約滿檔密集教練課程，將這套系統教給全世界成千上萬的專業服務者。
它的威力十分驚人。
　　93%採用「預約滿檔系統」的客戶，第一年增加的客戶數超過34%，營收增加超過42%。
　　我現在要讓你更堅定相信，想自己當家做一位成功的專業服務者其實並不困難。
平克（Daniel Pink）說：「全職的獨立承包商所賺的錢，平均比受僱從業者高15%。
」（摘自《勞工評論月刊》1996年的報導「自由工作者國度」。
）品克也引述阿昆特公司（Aquent Partners）的研究說：「獨立專業者每年個人收入超過7.5萬美元的比率，是一般從業者的兩倍。
」這項研究也顯示，現在有四分之一的美國人是獨立專業者。
　　這是大好消息，不是嗎？
這證明你自己創業是正確的選擇。
不過我希望我們想得更寬廣。
如果你能做得更好呢？
想想如果你每個月都能賺到1萬美元，你的生活會有什麼不同？
如果是每個月2萬、3萬或4萬美元呢？
這會大大的不同！
我可以用個人經驗告訴你，它會打開無窮盡的可能性。
而你也辦得到！
因為預約滿檔系統將幫助你跨入那個開闊而財源滾滾的新世界。
　　你必須在還來得及前，學習促銷你的服務、成為專業領域佼佼者的必要技巧。
我不希望你兩年後再開始研究這本書，我要你現在就收割你應得的成果。
如果你還未達到預期的成功，你只需要做一個小改變——跨入我的預約滿檔系統中。
這個動作將讓你的月收入和個人滿足立即開始大躍進（不是用跑的…不是用走的…而是躍進！
），讓你的事業和生活為之全面改觀。
想想你能為自己創造的自由、豐足、獲利和快樂。
　　預約滿檔系統毫無疑問能改變你的事業與生活。
當然，你得決定是否好好利用它。
　　你熱愛你的工作，擅長你的工作，以服務他人為職志。
你是一個了不起的人，所以你應該客戶預約滿檔。
　　我將指引你通往賺錢、有意義，而且客戶絕對預約滿檔的事業道路，你的客戶將多到讓你滿心喜悅，而且是能激勵你、讓你充滿能量、發揮最大潛力、支付你可觀費用的客戶。

我希望你在開創獨立事業的每一天，感受到像我一樣的興高采烈。
我期待預約滿檔系統不只能激勵你，也會讓你積極努力學習和再學習，不斷實驗和磨鍊你的潛能。
我相信你的成功秘訣不只在於我們共同的努力，也在你的潛質。
本書將幫助你實現偉大志業。
我們都走在同一條路，彼此學習。
我們都在追尋快樂、愛、成功與幸福。
我敦促你繼續相信自己正在為客戶、為你自己和整個社會創造更美好的未來。
這是我要送給你的話—全心全意追求你想要的客戶。
我希望你以開放的心接近預約滿檔系統，完全去除（或至少暫時放下）任何先入為主的觀念，讓這套威力強大的程序一步步展現在你眼前。
預約滿檔之道是豐足、快樂和有意義的道路。
能握著你的手，陪你走在這條路是我的榮幸。
我曾有幸服務過成千上萬像你一樣想憑著天份、才幹和技巧創立服務事業的人。
而和他們一樣，因為你奉獻自己的工作在服務他人，所以讓我感到振奮和充滿能量。
我知道你的突破已近在咫尺，而且將持續保持你的信念、內在的力量和自信。
如果你想到任何好笑的、嚴肅的、重大的、策略性的、個人的，或專業的問題，請連絡我，我永遠樂於接到你的訊息。
儘管把任何問題丟給我們的團隊，請寄到questions@bookyourselfsolid.com。
如果有我能為你效勞之處，請儘管開口。
現在，讓我們開始預約滿檔吧！
Think Big！
麥可．伯特（Michael Port） 前言 「預約滿檔系統」既是實務的作法，也是精神的法則。
從實務的觀點來看，也許有兩個單純的原因造成你對服務的客戶數量感到不滿意。
你可能不知道如何吸引和獲得更多客戶，或者你知道怎麼做卻沒有身體力行。
預約滿檔系統就是要幫助你解決這兩個問題。
我會給你一切能讓你客戶多得應接不暇所需的資訊；我會給你策略、技巧和秘訣。
如果你已經知道該怎麼做而不去做，我會激勵你採取行動，並幫助你持續不懈地實現建立事業的夢想。
從精神層面來看，我相信如果你有話要說，或想傳達你的訊息，想服務人群，那麼這個世界上就有一些人原本就該得到你的服務。
不是他們「可能」就在你的目標市場裡，而是「一定」在——如果你從事服務他人的事業，這就是千古不變的道理。
如果你現在還不了解這一點，等你讀完本書，踏上預約滿檔之道，你就會明白。
這套系統分成三個部分：打基礎、建立信任與信譽，以及預約滿檔的七個核心自我促銷策略。
我們一開始將為你的服務事業奠定紮實的基礎。
如果你真的想成為超級成功的專業服務者，你必須有一個可以立足的堅實基礎，才能進一步創造和執行建立信任與信譽的策略。
你將被視為專業領域裡信譽卓著的專家，同時也贏得服務對象的信任。
然後，只有在這時候你才能執行七個核心自我促銷策略，藉由適合你才幹的促銷策略，藉由讓人感覺真誠而踏實的策略，為你的服務創造知名度。
為了幫助你設計一個理想客戶源源不絕的服務事業，本書以紙上練習和預約滿檔行動步驟來支援你開拓宏觀的思維與創意。
我也將一步步帶領你，以行動讓你邁向客戶預約滿檔的大道。
閱讀本書時，你會想保留所作的紙上練習供日後溫習。
我準備了一份可下載的工作紀錄，裡面包含本書的紙上練習和預約滿檔行動步驟。
只要上我的網站就可下載這份工作紀錄，讓你今天起就能展開客戶源源不絕的必要步驟。
現在就上www.bookyouselfsolid.com/workbook.htm，下載免費的工作紀錄 ，以便在你繼續翻下

一頁前手上就有一份。
你也可以從www.BookYourselfSolid.com上取得數百種額外的資源，全都可以在建立事業的路途上助你一臂之力。
在我們踏上預約滿檔之路前，請先在www.bookyouselfsolid.com/workbook.htm登錄，立即取得你的免費工作紀錄和其他寶貴的免費資源，例如網路論壇和客戶推薦交換等資源。
閱讀本書就能讓你受益匪淺，但真正的價值——和你的成功——取決於你積極參與我列出的練習和預約滿檔步驟，並透過www.BookYourselfSolid.com與其他專業服務者建立關係。
一旦你這麼做，你將開始一段個人與專業發展的全新旅程，讓你獲得成功致勝所需的力量。
如果你按步就班遵循這套系統，它將發揮最大的效用。
不要跳過或漏掉章節，預約滿檔七個核心自我促銷策略只有在你打下基礎、建立信任和信譽後，才能展現它的效果。
專業服務者討厭行銷與銷售的主要原因之一，就是他們沒有採用打基礎和建立信譽的策略就想開始行銷，那就像吃沒有煮過的蛋——你當然會討厭它。
所以不管你多想跳過章節，我請求你遵循系統，看著程序一一展開。
許多像你一樣有才華、有熱情的專業服務者逃避行銷和銷售，因為他們認為行銷和銷售一定是咄咄逼人、自私自利和幾近卑劣。
這種老式的作法並非預約滿檔之道，而是典型的搶客戶心態。
你千萬別落入這種典型搶客戶的思維，因為這種思維是從匱乏和羞愧的心理出發，正好與豐足和誠實相反。
問自己這些問題：　?我如何在工作中充分表達自我，以便為我和服務的客戶創造意義？
?我如何在自己最有優勢與才幹的領域工作，以便成為閃耀的巨星？
?我與多少人建立了深入而有意義的關係？
?我如何更仔細傾聽和服務理想的客戶？
?我如何以真才實學獲得別人的讚嘆？
?我如何超越承諾給客戶的價值？
?我如何與其他專業者合作，以創造更多豐足？
如果你不斷問自己這些問題，如果你為自己的業務打下堅實的基礎，在你的市場建立信任和信譽，並利用七個核心自我促銷策略，預約滿檔就已經在你眼前。
準備好了嗎？
讓我們出發吧！

媒体关注与评论

「找尋客戶並轉成業績是任何行銷事業的核心，麥可．伯特獨創而實用的系統是我見過最棒的。閱讀本書，你的事業將徹底轉變！
」　麥可．葛伯（Michael E. Gerber），E-Myth Worldwide公司創辦人兼董事長，《創業迷思》（The E-Myth）作者　「做好功課！
這不是一本探討專業服務者如何成功的抽象理論，而是當你陷於困境、想奮力一搏開創新契機時必讀的書。
」　賽斯．高汀（Seth Godin），《行銷人是大騙子！
》（Marketer Are Liars）、《願者上鉤》（Permission Marketing）作者　「獨自創業可能令人深感畏懼，但本書是這種恐懼的解藥。
書中充滿明智的建議，以及務實、易學易懂的練習。
一旦吸收書中的智慧，你將充滿信心，急於利用這些寶貴知識來改造你的事業生涯。
」　丹尼爾．平克（Daniel H. Pink），《未來在等待的人才》（A Whole New Mind）、《自由工作者國度》（Free Agent Nation》作者　「如果你對網絡、行銷或銷售有一絲絲不自在，這本就是你該看的書。
《心動行銷》給你尋找理想客戶所需的一切工具。
在還沒讀完本書前，你就會振奮得想採取行動！
」　密斯納（Ivan R. Misner），BNI公司創辦人兼執行長，《網絡大師》（Master of Networking）作者　「哇！
沒想到有這麼棒的一本書。
我喜歡它強調如何尋找理想客戶——精彩絕倫。
這本書不但能啟發你的新思維，也會指引你務實地邁向成功之路！
」　喬．維托（Joe Vitale），《每分鐘都有一個客戶誕生》（There’s A Customer Born Every Minute）作者

第一图书网, tushu007.com

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