

个人收入倍增 10 倍的 5 个爆炸性策略



院长张辉教授简介 ★ 中国

网络行销专家，世界总裁协会副会长，美国内申大学特聘教授、博士生导师，上海地球村文化发展传播有限公司董事长，上海蓝杉投资管理有限公司董事长，上海灵莽生物科技有限公司总裁。香港诺亚国际成功商学院、财富商学院院长，中大创投基金董事长，上海疯狂

英语总裁，励志演讲家，个人发展和人生设计师，硕士研究生。

★ 99 年在大学期间创办英语社团，2002 年创办疯狂英语第一门户网，研究生二年级时白手起家创办公司，并在一年内成为百万富翁，2 年内创造了千万财富。

★ 创业初期，曾带领讲师团在全国 10 多个省市，20 多个城市，500 多所大学做过 1000 多场演讲，影响和改了无数青年人的命运和发展轨迹，培养了 100 多位超级讲师和 100 多位经理，担任多家公司的营销顾问，创造了无数财富奇迹，被《财富人物》杂志和多家电台媒体争相报道。

★ 后来张辉教授创办了上海财富商学院，他的使命就是要在最

短的时间内帮助 1000 人成为百万富翁，帮助企业走向辉煌，帮助个人成就梦想！

个人收入倍增 10 倍的 5 个爆炸性策略

亲爱的家人：

我是张辉，欢迎你参与我的博客网络课程，这几天，实在有些忙，每天和一些国内的企业家在一起聊天，谈经济，谈公司，谈生活.....从国内，谈到国外.....

现在，就让我来谈谈这几天发生的一个例子：

亲爱的袁总用我所教的策略在 30 天之内公司业绩增加了 1600%,.....

我们的蔡总用我教的一个小小的谈判的技巧，在 5 分钟之内打败 7 家竞争对手，赢得了 120 万的订单.....

我们负债的陈女士在短短的 10 天之内用我教的方法，重新启动自己的事业，在 10 天之



内接到了 150 万的订单, 既使在上我的网络秘密行销的课程中间, 还增加了 15 万的订单.....

相信你已经迫不及待的想要知道我教给他们的营销秘密了.....

今天要和你分享的秘密, 全部都是可以马上使用, 并且立刻产生效果的。

我猜想, 你现在一定很想知道这个答案和秘密.....

不要急, 现在让我告诉你:

答案的简单的令人惊讶: **改变策略**。

策略是交易的主要目标。它是连接交易系统的构造, 是你的整个业务运营方法的基础。

无论销售何种产品和服务, 以下五种可以马上展开施用的策略可以将你的交易量提以新的高度。

爆炸性策略一: 明晰的意识

拿破仑·希尔把“**精确的思考**”作为最重要的成功原则之一。大多数企业主对他们的生意甚至都不思考，他们只是简单的采取被动的方法。

事实是，你只有**明确自己的方向才能达到目标**。而且，坦白地讲，这是大多数企业经营失败的原因，因为他们并不知道自己在干些什么。

通过以下简单的练习，可以培养明晰的意识：准备一大把彩



笔和一个画板，然后开始绘制有关你的企业或下一步项目的思维导图。你应该看着这个思维导图，马上就能明白以下内容：

明确的分工（比如，网站管理员负责网站设计）。

潜在的客户及客户的潜在选择。

向上销售、向下销售及跨区销售的位置。

简而言之，你应该具备拼图的每一小块。客观地讲，你的策略应该会在最短的时间内、在最坚固的基础上给你带来最大收益。只要主要策略准备就绪，其他的事情都只不过属于战术性问题。

爆炸性策略二：漏斗视觉

永远记住：一位客户是另一个客户的客户。所有企业都应该通过扩大产品与服务的再购买来利用客户的终身价值。

在适当的位置树立营销漏斗，推荐那些可以提高业绩的附属产品。这些产品可能来自于他人，你可以从合资企业获得。更重要的是，你会希望将客户往高价位的方向发展，作为企业发展的高辛烷燃料。

爆炸性策略三：内部循环

你将会发现许多人都属于某个团体。这些人容易为自己身为整个团体的一分子而感到自豪，他们高度重视会员资格及会员之间的联系。精明的企业家认为，利用这样的行为特征及迎合这个选择会员严格的团体会有益处。这么做有三个好处：首先，这是捆绑商品或服务极为有效的方式；第二，这是业务连续性的重要途径；最后，这会鼓励超反应性。

爆炸性策略四：确定超反应性

你是否遇到过某类客户，他们似乎想要将你推出的产品全部买进；而有些客户似乎只在一旁伺机等待，然后迅速攫取你推出或推荐的某些新产品。如果你愿意，将这些客户归类为一级名单会是一个好主意。

通常来说，这些人都来自于你自己的客户资料库，而且鼓励超反应行为应该成为你优待考虑的业务问题。可以确定的是，**让人意想不到的额外赠品、免费赠品以及良好的沟通手段总是对鼓励超反应性有效。**

记住，根据**帕雷托法则**，80%的利润来源于20%的客户。推测一下哪些人属于这20%的客户？



爆炸性策略五：多种收入来源

如果你的交易只局限在几个渠道，你几乎就挡住了自己的财路。几乎对所有企业来说，会员制营销的附属产品只需点击几下鼠标就有可能挣钱，为什么还要经历产品开发以及与之相关的费用等麻烦事呢？

记住，**你永远不是处在单纯的事物交易当中，而是如何对企业进行营销**。基本上来讲，作为一名会员，**你所做的一切都是为了市场。**

尽管许多会员制营销项目都可免费加入，但在推荐产品之前，购买该产品以及首先做一下彻底的评估永远也不失为良策。作为一名信息促销人员，如果你知道所推荐的产品真正有益于你的客户，你自己会心存坦然，而不是担心在促销的时候倍感羞愧。

如果有人表示不悦而不肯花钱，然后只是耸耸肩说道“下一个产品”，这些人就没必要上你的客户名单。

你已经看到了我有关最佳业务增长及收益的 5 大策略。**利用这些策略，你会看到自己的事业和人生将会呈现崭新的活力！**

