

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

互联网信息革命—如何赚到第一桶金

整理人：强子

QQ: 898803387

第一章：何谓“第一桶金”

你好！我是强子。何谓“第一桶金”？

首先，我们来澄清一个概念，到底，何谓“第一桶金”？那么，我相信这个名词，你一定听说过。很多人认为，第一桶金就是我们财富构成过程中的，第一次的原始的积累，便于我们二次财富的扩展。这种理解，是大家普遍性的认识。那么，我们把它放在互联网里边，优化一下。

(1) 低成本、利润高的细分市场

“第一桶金”就是你已经锁定一块，低成本、利润高的细分市场。那么，在这个细分市场里面，你可以找到很多财富的源泉。所以，我们称：“第一桶金”，就是意味着，低成本、利润高的细分市场。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

(2) 商业模式可以快速复制

第二个，“第一桶金”，就是你在互联网财富之旅上，寻找到一个好的商业模式。这种商业模式可以快速复制。也就是说，今天你可以赚到1万块，不久的将来，你可以赚到100万。从1到100，不是1加1加1加1的过程。而是，由1快速几何扩展的过程。所以，好的商业模式就是可以快速复制的商业模式。那么，我们所说的互联网的第一桶金，就是指你找到了这个商业模式，把它运用到这个细分市场里面。

(3) 赚到互联网的第一笔财富

第三方面呢，就是指你赚到互联网的第一笔财富。第一个，1万元呢，相对难赚一点，2万…3万…4万…5万…只是前面过程的简单重复。所以，你完成互联网的第一桶金，最起码，你应该赚到了一些钱，成为互联网的第一笔财富。那么，如果你现在已经做到了这三点，我可以告诉你，基本上你已经具备互联网的第一桶金的能力。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

第二章：优先选择的产品类型

你好！我是强子。如果你已经具备互联网的第一桶金的能力。那么，该如何去实践它呢？我认为，首先，你要选择一个好产品的类型。这一点，非常重要与关键。

（1）可以借互联网为传输媒介的产品

什么叫好的产品类型呢？因为我们做互联网，所以你的类型，必须满足，可以借互联网为传输媒介的产品。这一点，一定要注意。那么，很多人认为，互联网只是一个销售的平台，却不一定是物流的平台。但是呢？我们认为互联网本身即是销售平台和物流平台。那么，很多以前认为不能在网上销售的东西。现在，可以放在网上了。比如说，我们以前常看的音像资料，很多都是在网上来传播的。很多教学，以前是面对面的，现在很多都可以通过互联网做远程教学。

所以，我们现在认为不可能的事情，并不代表未来也不可能。所以，我们认为必要好的产品类型。首先，它要做的物流载体，也可以通过互联网来传播。所以，这是第一个要选择的细节。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

(2) 强化知识、理念的信息产品

第二个,好的财富产品的类型呢?就是它强化知识、理念的信息产品。因为我曾经说过,我们真正销售的,永远不是产品,而是问题的解决方案。在这个解决方案里边,有一部份是实物的载体,有一部份是知识的内涵。

我举一个简单的例子,假如呢,你买一台净水机,难道这台净水机只是实物的解决方案吗?不是的,你买净水机,实际是要获得健康,保证饮水的安全。那么呢?你既然有了净水机,你还需要净水机使用的知识。这个是不是一种信息要求呢?同时呢,你饮用水有一定保障,但是呢?你要想获得健康,还需要其他方面的知识。比如说,如何饮食搭配的知识。比如说,如何锻炼身体的知识等等。所以,你即可以选择卖饮水机给你的目标客户。也可以去销售饮水健康的、饮食健康、营养搭配的、身体锻炼的知识和信息给你的目标客户。

因为,目标客户都是同一类人,他们本质需求都是一样的。既然,我们的目标客户都是同一类人,他们需求本质,都是为了解决健康的问题。为什么不去销售那些知识化、理念化、信息类的产品呢?真正人们认为有价值的,往往是一些无形部分。这一点,你一定要注意。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

(3) 真正能解决人们普通疑难的产品

那么，第三句话。真正能解决人们普通疑难的产品，这一点非常的重要。因为我们直接去购买商品的时候呢。我们要询问大量相关的信息，而这些信息才是支撑我们解决自己疑难的价值所在。我们第二句话，已经了解了。

但是，你选择两种产品，一种就是净水机，另一种产品是关于养生、健康的教学资料。那么，你说那一种产品可以解决人们普通疑难的问题呢？实际上，净水机只能解决饮用水一小部份的难题。但是，人们要的是健康，健康是一个大的部分，是一个普遍性的一个问题。

所以，人们可能更愿意选择那些养生保健的知识。如果有一万人会买净水机的话，就会有 100 万人会去买那些知识性的产品。

所以，这些好的产品的类型呢？它们的共同的特点就是知识类的、无形类的、信息类的。而且，它可以解决普遍性的问题。这就是我们要完成第一桶金财富积累里面，必需注意的特性。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

我在强调一遍哦。第一种特性，它应该是无形的，或者叫数字化的，便于互联网传输的。第二，它必须强调知识和理念的，这样才是解决人们的根本问题。第三方面，也就是这个问题有点普遍性，所以你为一个人生产，为一亿人生产。都是同样的产品。这就是我们完成快速财富积累的优先的工具。你明白了吗？

第三章：为什么要选择“知识类”虚拟产品

那么，接下来呢？我们要考虑的问题，听起来好象是我在建议大家去选择虚拟类的产品。不错，你的领悟力非常的好。为什么要选择“知识类”虚拟产品，或者叫做信息类的产品呢？我们再把这个问题，专注的分析一下。

(1) 便于应用多种行销手段

第一点，大家注意，这类产品，便于应用多种行销手段。因为它是虚拟产品，可以多种方式，行销赠送，都不需要成本。

如果是实物产品，就没有办法，无限赠送。就因为是“知识类”虚拟产品，就可以把很多行销手段，充分的运用起来。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

如果你选择实物产品的话，你要受到生产的制约，物流配送的制约，以及售后服务等等方面的制约。你无法快速完成这些行销手段的应用。而我们知道，行销就是用更少来换更多。来完成自己财富的快速的积累。所以限制这些行销手段的应用，相当，限制自己财富的扩展的速度。你明白了吗？所以，选择知识类的产品，第一大的好处就是可以充分运用各种行销手段。

(2) 收款周期短

第二个方面，就是收款的周期短。如果你做个实物商品的销售的话，你一定会认识到这个收款周期的问题。这是一个非常

务实的问题。工厂会有一个帐期，可能这个帐期，长达一个月，一个季度都有可能。很多小企业就是跟大企业的合作过程中，就是因为帐期过长，把自己现金流和资金连给拖断了，所以企业就死掉了。

那么，很多在网上，经营商品的网商，也有这样的困扰。双方达成交易，他发货，到验货，到收款。整个过程中，要发生很多细节的环节，很多环节会增加困难度。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

我曾经看过一本书，崔西定律，告诉我们，每增加一个环节，就是增加困难的一个成方。所以收款这个环节，越少它就越容易。而知识类的，虚拟类的产品，它的收款周期，相对要短得多。实物产品的收款周期，正常情况下，都要 15 天左右。而，虚拟产品的收款周期，在 1 个小时，甚至 10 几分钟内，就可以完成。为什么不选择，收款周期短的项目去做呢？

(3) 退、换货问题小

第三方面，也是一个非常严重的问题。退、换货问题比较小。那么，在我们跟很多网商朋友接触过程中，他们反应，退换货，或配送不到准确的地址，或是拒绝收货，占总发货的 10%，甚至 20%。那么，这意味着什么呢？也就是，你发 100 元的货，有 10 元的货，找不到对方收的，这难道不是你的成本吗？这个成本，占到你成本的 10%，是不是很小呢？这并不小，它不仅占用你的资金，还占用你的时间，还有很多处理的精力。那么，这就是退换货的问题。

假如，你卖的是虚拟类的知识信息，有退换货的问题吗？对方购买后，

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

可以立刻下载。即使打不开，你再给他发一次就好了。只是按一次按钮，和按两次按钮的区别。本身没有太多的问题，所以？

选择知识类的产品，就相当选择麻烦少，见效快的产品，你明白了吗？

如果你还不能完全了解虚拟产品的价值呢？建议你去经营一下实物的产品，你就知道为什么国外大师，普遍选择知识类的虚拟产品。我曾经说过，在欧美市场，电子书达到 10 亿美元每年的销售额。这一点都不夸张，我们相信，在国内电子书的市场，也会越来越膨胀。那么，你可以选择不使用它，但是你就会被它淘汰。机会只会提供给少部份的先行者，你一定要记住这句话哦。

第四章：互联网赢利曲线

假如我们选择好的产品，那到底，我们的利润，从哪里产生。我们用一个曲线来表示，叫做互联网赢利曲线。

什么叫互联网赢利曲线？它用一个 U 型的曲线来代表，那些环节利润高、成本低。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

那么，我们可以明确的看出来，研发和销售，是利润最高的环节。或叫我们财富，真正的源泉。接下来呢，批量生产、售后服务、配送、客户咨询，它们产生的利润，相对比较小。但是，他们成本相对比较高。那么，处于U型底部，退换货，几乎不产生任何的利润，完全是一个成本的中心。所以在这张图中，我们就可以充分的看出来。作为一个企业也好，作为一个网商也好。我们经历的环节，那些是增值的环节，那些是不增值，甚至花钱的环节，顾名思义，见图就可以明白它的道理。真正的增值环节，或说，利润的中心就是研发和销售。

(1) 研发

研发就是从产品没有变成有。

(2) 销售

直接完成钱的收款过程。所以，这两个环节是真正增值的环节。

(3) 批量生产

其他的环节，批量生产，由1份复制100份。

(4) 配送

由你那里，配送到你的客户那里去。

(5) 客户咨询

给提供大量客户的答疑啊。疑难的问题沟通啊。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

(6) 售后服务

售后服务，解决他使用过程中的问题。

这些环节，生产的利润都不是很高。但是，它却花费你大量的时间。我举一个简单的例子，以客户咨询举例来说。很多朋友，在网上是从做代销开始的。因为做代销是一件非常辛苦的事情。因为它每天要求你大量在线的时间。正常来讲，每天在线 7-8 个小时，才能成交 1 单… 2 单…多点 10 单。你成交的单数，就是你在线时间长所带来的。

如果你不在线，客户无法咨询的话，你这个生意就会很难做。那么，你说：你是在做网商，还是在做普通商店里的售货员呢？那不是我们所追求的境界。我已经说过，我们追求的是“做得越少，赚得越多。”

所以，客户咨询，这个环节意味着，你做得越多，才能赚得越多。耗用时间来赚钱，不是我们追求的方向。因此，它是利润低，成本高的环节。

(7) 退换货

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

那么，退换货，就更不用多说了。它不但不产生价值，还给你带来无穷无尽的麻烦。所以，我们就可以从这张图中知道，真正聪明的网商，只做最增值的环节。能直接赚钱，表现的环节。而把其他的环节，都砍掉。大家一定要记住我这句话哦。

聪明的网商，只做最增值的环节，消灭一切不增值的环节。除了电子书，除了虚拟类的信息产品。还有那些可以做到，彻底消灭不增值的环节呢？

所以呢，起点决定高度，当你选择一个好的产品基础的时候呢？就可以避免未来产生的各种的隐患。因此，你一定要在乎这种产品形式的选择问题哦。

我建议，你把这张图保存下来。在去想想里边的道理。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

第五章：快速赢利之根本

快速赢利之根本是什么呢？

(1) 除了“研发”与“销售”，其他都是成本

大家记住这句话：“除了“研发”与“销售”，其他都是成本。”而，成本就是我们花钱的地方。

我们花钱地方越少，赚钱的地方越多，总体收益，不就越来越高吗？

除了“研发”与“销售”，其他都是成本。其他都是花钱的地方。

(2) 要想快速赢利，就要消灭一切不增值环节

要想快速赢利，就要消灭一切不增值环节。我们已经说过了。真正增值的只有研发和销售，其他，物流配送、仓处…这些环节都要砍掉。

我们称，消灭一切不增值环节。

(3) 50%的时间用来研发你的产品，把 50%时间用来维护你的客户关系。50%的时间用来研发你的产品，把 50%时间用来维护你的客户关系。这点，大家一定要记住。由于使用我们销售的方法呢？

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

销售是一个流程化的过程。所以，当你真正要来完成你互联网财富之旅的时候。你初期，50%的时间用来研发你的产品，每花一个小时，你的收益增加，1万到10万。你说，这样的时间，值不值得呢？

那剩余50%时间怎么把呢？把50%时间用来维护你的客户关系。比如说呢，你可以继续写博客的文章，也可以给客户发一些问候的短信。这一些工作，都是非常关键的。因为我们知道，真正的财富，来源你的客户数据库。所以，维护双方的关系，也就是维护你的财富。

(4) 从起点上，就立于不败之地

最后一句话，从起点上，就立于不败之地。孙子兵法有云：上兵伐谋，其次攻城。那么，当你真正要攻城之前，你一定要去施展你的谋略。那么，在互联网创富的起点之上，我们就不能走错方向。

那么，正确的方向呢？就是把不增值的环节，都消灭掉。把自己都用在，研发和销售上。销售呢？我们会有一套绝密销售技术，流程化的成交。所以，我们现在，实际要解决的是研发的过程。我们后面，会有知识，来帮助你来解决这个问题。所以，要想实现快速的赢利，要在起点上，立于不败之地。你明白了吗？

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

第六章：每个人都是企业家

在这里，要跟大家分享一句话，叫作：每个人都是企业家。

(1) 决定企业价值规模的，在于它的客户规模

所以大家一定要记住，“决定企业价值规模的，在于它的客户规模”。

跟你有没有厂房，有没有办公室，一点关系都没有。

国外的互联网大师，他们根本就不注册公司，他们只是用个人的名义，建了一个网站。然后，每年的销售额，就可以达到千万级。相反，他如果去租一个豪华的办公室，去聘请很多员工。甚至，去租场地，建厂房，去执行工业化的生产。所以，他的财富不得不投资在这些不增值的上面去。因此，他就很难实现快速的赢利和致富。而且，每个一经济周期的变迁，都会产生银行的借贷。利率换款，甚至更多种变化，这些都是非常高的风险的问题。

只有互联网，才可以完全建立在知识的大厦之上。每一个人，都可以构建一个庞大的企业。只要客户数量够大。我在不断重复一句话。你的客户的规模是4位数的时候，你的财富就是4位数。你的客户的规模是5位数的时候，你的财富就是5位数。所以，你真正创造价值的，就是在你的客户的规模。以及，花钱买那些不增值的财产。不如，直接把它变成你的客户规模。你明白了吗？

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

(2) 做企业不是为了“投1元赚2元”，而是为了“投1角赚1元”那么，另一句话，大家记住“做企业不是为了“投1元赚2元”，而是为了“投1角赚1元。”很多朋友会说，我卖减肥药品的话呢？我100元进货，可以卖200元。就相当，“投1元赚2元”。

相反，我去卖那些减肥的资料、减肥的方法书的话，我只要投1毛钱，去买一些关键字。单位成本1毛钱，换来一单的销售，我可以赚1元。那么，我花10元，才可以赚到100元。这样的投资，是不是效率比较低呢？

其实，你不能怎么算。你要想到，你去卖这个减肥药品。既然是实物，会不会有配送的问题呢？既然是实物，会不会，产生一个效果的问题呢？由于你卖的是药品，万一给顾客带来副作用呢？

所以，你去卖减肥药品的时候，你的投资收益比是相对比较低的。甚至，是有风险的。“投1元赚2元”，这样的投资率，不过才100%。但是，你如果“投1角赚1元”。你投10元做广告，可以赚100元。那么，你投资收益率是900%。这就意味着，我们做的是一个低投入，高产出的赢利模式。

尽量避免，高投入，高产出的环节。你记住了吗？所以，我反复在强调，互联网跟传统的生意是不一样的。传统的生意，需要你初始的投资。而，互联网不需要。互联网靠得不是钱的问题，而是你有多少

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

智慧的问题。所以，我宁愿做虚拟产品赚 1 块钱，也不做实物产品赚 10 块钱。

(3) 做得越少，赚得越多，才是我们追求的方向。

那么，最后。做得越少，赚得越多，才是我们追求的方向。我们今天的做，是为了明天的不做。我们今天的努力，是为了明天不努力。相反，你做的是实物产品。那么，你就会越做越辛苦。你发货量 100，你要雇 10 个人，你发货量达 1000 的话，你可能要雇 100 个人。

所以啊，实物的产品，是他做的越多，才能赚得越多。不是我们追求的方向。我们真正追求的是，我们什么都不做，一个网站自动为我们工作，网站就是我们最好的员工。那才是我们追求的方向。所以，真正的企业家是真正解放自己的人。你一定要记住这句话哦。

(4) 做专比做杂，赚钱速度快 10 倍

那么，还有一个秘密给大家分享，就是“做专比做杂，赚钱速度快 10 倍”。很多朋友，做网赚，靠一点网站点击来赚钱。为什么赚钱速度慢呢？很重要一个原因，他做的是比较杂的，他的网站，可以放很多关键次的广告。每一个广告都是在为别人来赚钱。他赚一点，相当于买路钱的过路费。这个收费往往很低的。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

你与其做 10 个细分市场，做那些很杂的广告。你不如，集中精力，做一块细分市场。国外的大师，他们普遍都是这样子的。

做英语培训的，基本都是做 10 年。做股票投资，至少做 10 年。他们把这个行业做到很深，很专注的程度。所以，他们财富，自然水涨船高。与其在繁茂的森林里边，到处伐木。不如，选定一平方米的距离，深挖下去。把它打出石油来，你的财富往往比你做伐木工来的多。你明白吗？

所以，要做专，而不要做杂。那么，我们财富速度就会不断增加。

第七章：快速赢利模式导图

接下来，我们来分享快速赢利模式导图。这个导图呢？是把前边所有的财富效应都归纳下来，成为四步。

(1) 选择一个便于开发信息产品的细分市场

第一步，选择一个便于开发信息产品的细分市场。我跟大家说过，我们真正选择的不是产品，而是细分市场。那么，我们

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

选择细分市场的时候，从某种角度而言，其实也就是选择了产品。如果，这种产品适合信息知识类产品来开发呢。那么，你的财富就会事半功倍。

(2) 研发/购买/合作，获得第一代产品

到底要获得怎么样的产品呢？我们的第一代产品，研发、购买、合作，你可以选择这三种途径。

第一种方式：你需要自己收集写作，是比较辛苦的。那么，回报也是最高的，我们称为，研发。如果你没有这样的特长，你可以选择

第二种方式：这叫作购买。也就是说，去花钱，买别人的产品。购买别人转售权，在国外这种购买转售权现象是比较普遍的。

第三种方式：就是跟人来合作。比如说，佣金的合作，帮别人推销产品来赚钱。或者，内容来合作，跟别人来写书，创作这样的产品。都无所谓，合作呢，风险最低。效率最高。

购买，需要一定的投资；研发，需要你花大量的时间，成为这个领域的专家，辛苦一些，但是回报也是最高的。不管你采取什么样的手段。只要你看好这个细分市场，愿意长时间去专注于它。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

你自然而然，可以找到获取第一代产品的方法。

(3) 培育该细分市场的客户

第三方面，培育该细分市场的客户。培育的方法，就不用多说了。我们借住的平台，就是博客。

(4) 快速促销

最后，就是快速的促销。促销的方法，用我们绝密促销方法已经足够了。这个无庸多言。整个快速的赢利模式，就是这4步曲。希望你画下来，指导自己的实践。

第八章：寻找细分市场的“热门切分法”

今天，我们来跟大家分享一个非常重要的话题。如何来选择有价值，可以赚钱，有高赢利性的细分市场。那么，我们称这种方法叫作：“热门切分法”。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

但是，我们实现到目前为止，是比较有效的方法。所以，如果你不知道如何寻找有效的市场，该如何把它变成自己的财富资源的话。那么，这节课就是为你量身制造的。

(1) 热门切分法

主题选择的话，我们给大家介绍一种热门切分法。到底什么是热门切分法呢？它是由两个词组，组成，一个热门，另一个是切分。那是什么意思呢？

(2) “热门”：寻找一个热门领域

比如，象减肥；比如，象健康；比如；象投资理财。这些都是大的，热门领域。那么，接下来，我们要做一个什么样的工作呢？

(3) “切分”：增加限定词，切分新卖点

也就是切分，在一些热门的领域，我们加一些限定词。从而，把这个热门的领域，切分成小的领域。也就是我们说的，新的细分市场。由于我们分得更细了，卖点也更集中了。所以，就形成我们独特新的焦点。热门切分法，最大的好处是什么呢？就是你不要从头去寻找一个空白的市场。我们说过，最好的市场，就是别人已经做成功的市场。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

所以，我们就从别人做成功的市场里，寻找一块小的细分市场。

这一套模式就叫作：热门切分法。

第九章：热门切分法示例：减肥

那么，寻找细分市场的思路是什么？那我们来看一下，它到底意味着什么呢？我举个例子。

(1) “减肥”

比如说，我们选择“减肥”这个大的领域。这个领域包含的信息非常多，所以我们对它一步一步的切分。

(2) “运动减肥”

比如，我加一个限定词，叫作：运动。我的细分市场，可以写：运动减肥。

(3) “室内运动减肥”

运动减肥，实际上，包括很多很多内容。我们再加一个限定词，再把它切分一下。变成室内运动减肥。运动可能在室外，也可能在室内。所以，我专注于室内运动减肥。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

(4) “年轻白领室内运动减肥”

室内运动减肥，还可以进一步的切分，我的细分市场是，年轻白领室内运动减肥。我针对的目标对象是什么？

就是那些办公室的白领。他们可能比较忙，没有时间到室外去。所以我们就为他们定造一套室内减肥的资料和课程。这就是对原有的市场，又做一次切分。

(5) “南方地区年轻白领室内运动减肥”

我还可以按照这样的思路，再切分下去。比如，我专注于，南方地区年轻白领室内运动减肥。南方地区呢？可能天气比较潮湿，日照时间比较长。他的室内运动，可能跟北方的有所区别。所以，我又增加一个限定词，就把这个市场，又一步的细分下去。

所以，在减肥这个领域，人们愿意掏钱的，快速的赚钱的细分市场。我们把它不断的切分下去，第一个，增加“运动”这个词。接下来，再增加词“室内”。再增加，“年轻白领”。再增加“南方地区”。只要你开阔脑筋，就可以把这个细分市场，无限扩展下去。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

那么，由于运动是别人愿意掏钱的领域。我只是把它的目标客户，通过限定词，不断的浓缩。我浓缩的于集中，我的目标客户也就越清晰。我的赢利的潜内反而就越高。你明白了？这就是寻找，细分市场，最有效的思路。

第十章：热门切分法示例：瑜伽

那么，寻找细分市场的思路是什么？那我们来看一下，我举的一个例子。

(1) “瑜伽”

比如，我们来跟大家分享，瑜伽的信息。

(2) “中年人瑜伽”

我可以加一个限定词，中年人瑜伽。中年人，它实际上只是瑜伽里一部分的目标客户。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

(3) “中年妇女瑜伽”

那么，我再加一个限定词，中年妇女瑜伽。我又把我的目标客户，又一次集中了。你就可以收集，中年妇女瑜伽的相关资料。为他们量身定制一些相关信息。

(4) “治疗颈椎痛的中年妇女瑜伽”

还不够，我们再一步细分下去。变成，治疗颈椎痛的中年妇女瑜伽。颈椎痛在中年人的身上表现的普遍。治疗的方法，

也多种多样。那么，我们可以选择用瑜伽来治疗。所以呢，你又增加一个限定词，就是治疗颈椎痛的中年妇女瑜伽。这相当于，又浓缩了你的卖点。那些，有颈椎痛的妇女，就愿意学习你的资料。

(5) “简易快捷治疗颈椎痛的中年妇女瑜伽”

接下来，我再一步，把它细分掉。简易快捷治疗颈椎痛的中年妇女瑜伽。实际上是，从效果的角度出发，我又一次的细分。它所针对的目标的对象，也就更加的清晰。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

从瑜伽的角度出发，我分别用：中年、中年妇女、治疗颈椎痛的、简易快捷治疗颈椎痛的，这一类的限定词，不断的叠加上去，从而使分类不断精确下去。这就是一个热门切分法的示例。你明白了吗？

只要你开动脑筋，实际你可以在身边找到大量的热门。然后，你在用一些限定词，把它切分下去就好了。

第十一章：热门切分的核心思维

热门切分的核心思维是？

1.热门切分的核心思维

(1) 锁定热门，就是锁定了赢利保障

我不断在说，你最好的选择就是模仿别人的成功。选择热门市场，就相当于这个市场，已经验证过，人们愿意为它掏钱。愿意购买这些产品，所以你当然有了赢利的前提和保障。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

(2) 多次切分，就是保障了卖点专注与独特

那么，人云易云又不行，选择大家在做的热门，你很难突出自己的优势赚钱。所以，我们要做多次的切分。所以，不同的角度的切分，就是为了保障卖点专注与独特。你明白了吗？

你专注了，目标客户群体，不但是缩窄了，而把他们意想更集中起来。反而，愿意提高他们购买能力和欲望。由于你专注了，所以显出独特来。更愿意显出你的品牌效应。所以，你在切分的角度，多去思考。

2. 热门切分的切记事项

在这里分享几个注意的事项。切记事项。

(1) 不要跟风式销售某些主题的产品

第一个，不要跟风式销售某些主题的产品。就有学员，发邮件，来说选择什么产品啊。感觉大家都在卖这个行销资料，那个销售技巧啊等等。你不要去跟风，你的真正对手，是你的目标客户。所以，不要去模仿其他的人。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

(2) 到网友中去寻找他们想要解决的问题

你要到到网友中去寻找他们想要解决的问题。你去选择他们的问题，就相当寻找他们的需求。你锁定他们的问题，就相当锁定它的赢利潜能。因此，不要去模仿，要去找问题。你明白了吗？

(3) 不要试图开创一个新市场

不要试图开创一个新市场。不要根据你的喜好，然后去做一个全新的市场。别人都没有成功过，你千万不要去开始。开路人，往往是最先死掉的那个人。所以啊，不要去开创新市场。你只需要在热门市场里边，画出自己的空间就好了。

(4) 我们只能“模仿式创新”

我们只能“模仿式创新”。整个互联网快速创富的思路，都是类似的。先模仿，再创新。

在模仿的基础之上，在热门的基础之上，去创新，去细分，去划分。你明白了吗？所以，不要去开创新市场，我们只能在模仿。不要去尝新，我们只能去细分。一定要记住。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

最后，送给大家一句话:

每个人都可以找到自己的细分市场，只要你多留意。多学习，多观察。最好的信息，都来源于搜索引擎、论坛和网站上。找到你的热门，用一些限定词去切分它，你马上就知道，自己的方向在那里了。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: **274175672**