

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

克亚营销8天198万元咨询课程片段（刘克亚）

克亚营销十大利润指点

今天的模式呢我首先说一下，这两天我们的模式呢，这个模式我们做过很多次。

其实大家都知道，我在这个行业呢我们更多的是做咨询，咨询和集体式的咨询，额，培训我做的很少，非常少，像这样的活动我们做过很多，这样的活动跟培训有一个最大的区别，培训呢我觉得是老师站在讲台上给你扔很多策略，一个两个三个一直扔到二十个，然后你们就自己琢磨，恩，这个合适，然后就去用啊，然后这个不合适就扔掉，你可以去判断，然后找到自己有用的然后回去稍微改变改变，弄吧弄吧，然后在自己的企业去做，所以呢这是培训的方式，培训的老师给的秘诀越多越好，然后呢你们集中挑一个，然后去改编。

那今天我们这两天的模式呢，我们要解决每个企业的问题，不在乎多，关键是一定要解决，我觉得其实多的我不需要，关键是要解决这个问题，要解决每一个企业的问题，在这两天的时间内，每一个企业我们会一个一个的破，然后直到你们找到最好的策略，然后能够帮助你能够倍增你的业绩，刚才朱总说了，倍增业绩不靠照的计俩，什么增加一两个人啦，或者是做广告的时候少花点钱啊，我觉得那不重要。

其实我一直想，其实营销就像孙子打仗一样，能不能打胜仗，打多大的胜仗，或者能不能快速的取胜取决于我们如何用兵，怎么打仗，怎么打仗，就是先后的顺序，然后之间的配合，而不是说增加一个人，再增加一个团，一个师没有用，如果整个策略不对。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以呢我们在这个两天的过程中我们主要找到对你们的资源最好的使用方式是什么，然后呢根据市场的情况找出最好的策略这是我们的目标，所以在这两天内呢我们一个一个的过。但是我需要强调的是呢，这个不是我和朱总我们两个人的事情，是大家一起来做的事情。我希望呢，是一个交响乐，我们两个呢只是指挥而已，但是你们最重要的你们是乐手，你们是音乐家，所以你们需要去：

一，你们对音乐的基本判断，你们对音乐的感觉，这是非常重要的，刚才朱总说了你们是每一个行业的专家，你们是每一个行业的策略能不能做到，能不能快速做到你们需要快速判断。所以我们的过程呢相当于我们有一套思维，思路如何快速把营销做起来，如何让企业快速的产生利润，但是我们需要原料，原料就是原始的信息。

所以如果我问你们很多问题，那你们必须呢快速的能够回答我，为什么？因为这是关于你今后企业的问题，那我不会问一些隐私的问题，OK . 会问一些非常关键的问题，这个问题呢你回答了就相当于原始的信息，然后我会通过我的方式特别的方式加工，然后最后呢给你一个策略，然后你去判断这个策略行还是不行，如果你说不行你给我理由，障碍在什么地方，困难在哪里，然后我们再想。我有很多办法，我曾经给一个企业家坐在半天，我总共给了他一百三十几个策略，他说克亚老师我从来没有见过像你这样的能够快速变化的，我说这是我的基本功。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

就是我必须能够快速的找到你的策略，如果你的这个不行，我们再找，我说我给一些企业家，给他一百三十多个策略，最后终于找到了一个非常完美的策略。他说克亚老师中间我都想放弃了，我说没必要放弃，“其实只要值得做的生意，只要是我們能够给客户创造价值的生意，一定能够找到最好的资源利用的方式，我们只是需要开动脑筋，有时候我们需要颠覆我们原来的思维模式，OK。”如果你们去看孙子如何打仗，去看韩信如何打仗，他主要是要如何颠覆别人的思维，颠覆他自己的思维，所以呢在这两天中呢我们肯定会颠覆很多我们自己的思维，但是我们的目标是一样的，我们的目标是倍增企业的利润，倍增企业的利润的目的当然是为客户创造更大的价值，为客户创造更大的价值，如果没有价值是不可能实现的，所以两天呢我希望呢大家呢：

一，大家要相互积极地配合，因为这不是我一个人的事情，也不是我和朱总两个人的事情，一定要大家参与，如果你们给我的信息不准，如果给我的原料不准，那么我们无法加工，因为对你的行业我不了解，OK。但是我对人性是了解的，我知道如何创造价值，需要什么样的过程才能展示价值，这是我的这个基本功，那另外一个呢：

二，你必须带有对原来行业的判断，OK。因为我给了你策略你必须能够判断，这个能不能做，如果不能，难点在哪里，我们如何突破，因为如果你不给我最起码的信息，如果你不给我最起码的判断，我做不了你的咨询，对不对？OK。所以呢，但是如何组合这些资源如何找到最好的方式路径，那是我的（工作）。

就像孙子打仗他需要派很多人去观察敌情，观察地形，如果那些人他不给他地形的信息，不给他对方部队的部署情况，对方兵力的分布情况，分配，那他是做不出策略的，OK。然后这是一个方面。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

另外一个呢，这个为了帮助大家统一这个思想呢，因为如果这么多人，如果没有一个相对稳定的思维模式，相对一致的思维模式呢，我们会乱掉，所以待会儿我给大家分享一个一个呢我的基本的叫做十大利润支点的思维模式，就是企业有很多利润支点，有的时候啊我们没有把力量呢花在支点上，而是花在很多细枝末节上，所以我们的效果不是很好。

我会给大家十个方式，但十个方式呢只是十个支点，我在问你们问题的时候我是没有套路的，OK。我可能问的问题没有相关性，OK。你不需要判断，你只需要回答我，OK。只要你给我配合，我问什么呢，你回答什么，最后呢我们就要找到正确的策略，所以这十大支点呢是一个基本的思维模式，但是我在思考这些东西的时候不是这么思维的，OK。但是我给你们是为了让你们有一个相对的模版，我在思考的时候呢其实只是一个不断的变化，不断地把这些东西通过各种的角度。

就是很多人观察企业，譬如说只有一个角度，OK。提高利润只从这一个角度，但我可能有，我可能这样观察，我可以这样观察，我可以这样观察，我可以从上到下，从下到上，从左到右，从左侧到右侧都可以，就是我的角度很多，我从那个角度进来，不知道，但是最终我们需要产生一个结果，这是我知道的，所以呢手段不重要，关键是我们的目标要两天结束之后每一个企业要找到自己想要策略，自己认为能够执行的，能够倍增利润的策略。

还有一个呢就是，我觉得是一个我们大家共同创造的这个机制呢，一个过程呢，我自己也不知道，我经常会在咨询的过程中会让我自己很震撼，因为我一开始我自己都不知道会想到这些策略，因为是当时的状态，所以呢我们每个人的积极参与非常重要，这里呢刚才朱总也强调了，虽然我们在做一个企业，但其他的企业呢都能够获益。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

其实最重要的最重要的是人性，人性就是刚才朱总说过的关怀，被认可，我们每一个人所从事的事业，如果你忘记你所有的产品，忘记你所有的成交，忘记所有的这个什么价格啊利润啊，最终我们是为了传播爱，用我们特有的方式去传播对别人的关照，对别人的尊重。因为我关照了你，因为我用我的创造力，用我独特的方式关照了你，所以呢你会以你独特的方式来关照我，因为我用我的营销的智慧帮助你把企业做大，然后你用你做衣服的方式然后呢回馈了我。所以每个人都是一个爱的相互的回馈，所以我们的生意剥掉所有的利润，最多是传递对别人的价值，对别人的关爱，产品只是一种形式。

我们每一个人没有选择的，就是我们出生在这个世界上，我们必须用我们的方式去传播爱，去用我们的方式去传播价值，让别人感受到，哇！跟你在一起我们的人生更好了，而不是更差，每个人都是这样，只是我们选择的产品的形式不一样，我们选择的行业不一样，同意吗？同意，OK .

所以呢虽然我们每个人做的行业是千差万别的，虽然我们每个人所做的产品的形态是不一样，但是整个把人性拉过来是一样的，其实我们所有的生意所有的营销就是把一群陌生人，一群从来没有见过我们的人们，然后首先把他们找出来，然后了解他们的需求，从他们的需求的当中剥离那些最重要的需求，对他们的幸福感最大的，然后对他们人生的梦想最有推进作用的那些领域，然后呢再和我们的能力进行匹配，我们能够最大的帮助他们的，OK . 然后这个找到，就价值点就对接了，就是他需要最需要的就是我们最能够提供的，这是最起码的，人家最大的事情不是我们能够提供的，是没有用的，我们能够提供的别人不需要也是没有用的，OK .

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以找到了这群人之后我们需要一个过程，一个过程需要展示我们对他的关怀对他的价值，并且展示我们对他的信任，可能别人没有信任我们，但是我们首先信任他们，OK . 所以通过这个过程别人了解你了，了解你了他对你的就有一点兴趣，然后你继续给他价值，继续给他信任，然后慢慢地他就会对你更多的价值感，就会觉得跟你在一起可能会得到他想要的东西，慢慢慢慢地时候他就愿意去购买，购买是什么？购买不要看到金钱层面的，购买和他愿意花时间来为你服务，他愿意花时间让你感到很受尊重，实际上就是这个过程，当他到达这个阶段的时候他就会购买，对吧，购买了之后他会发现你确实让他感觉到更幸福，价值得到了，他会第二次购买，第三次购买，OK . 那些都不是问题，对吧，第二次购买，第三次购买，第四次购买，购买很多，最后他成了你的粉丝，成了你的铁杆的粉丝，铁杆的客户，最后他能够跟你不仅成为客户，而且成为像朋友一样。

整个的这个过程，把陌生人变成自己铁杆粉丝的过程，其实这就是营销，我们每个人都必须经过这个过程，也许你的用衣服，他用机械，他用这个食品，但是方式是一样的，OK .

所以从这个方面呢我们每个人的企业都是一样的，就是让我们选定的那群人感受到我们的价值，感受到我们的关怀，他们感受到如此的强烈，他们愿意用现金去交换我们的产品和服务，他们感受到如此的强烈他们愿意用更多的现金交换，然后他感觉他得到的比付出的还要多，其实都是这个过程。

所以呢在这个两天的过程中呢，我们表面上在谈策略，但是我们背后最本质的东西我们在谈人性，OK . 所以呢朱总也说了为什么我们的策略很有作用，就是我们总能够在人性的这个支点上发力，所有不符合人性的策略都不可能长久的成功，OK . 所以呢人性很重要。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以在我指导一个企业的时候，指导一个企业的时候呢另外一些企业呢一定要注意听，而且要积极地贡献，你贡献了之后你学的最多，你同意吗？如果是老坐在这里听，那肯定是收获是很少的，然后如果你去贡献，帮他去想这个问题，就像打仗一样，就像自己打仗一样，然后跟着这个指挥官走一圈，那完全你得到的东西是完全不一样的，对吧，如果你只是一个旁观者那你实际上是得不到的。

我们可能有这样的感觉对吧，然后这个一个城市如果你老是坐在旁边，别人开车你坐在旁边你老是记不住路，对不对，但是如果自己开车开一次你就全记住了，所以呢我希望大家有身临其境的感觉。

还有的我觉得大家就是每一个企业呢面对的环境不一样，每一个企业的产品不一样，所以在这两天的过程中每一个企业需要花的时间和速度不一样，有时候可能很快我们就找到了，有时候我们可能有一个慢的过程，因为每一个企业面对的情况确实有千差万别，所以说这个地方呢我们会感受到有时节奏很快，有时呢节奏很慢，但是呢最终呢我们都能够找到，我在这么多的咨询过程中很少没有说找不到策略的，每个策略都能够找到，找到最好的，就像孙子说的，孙子说没有打不胜的战争，OK，都有可以打胜的，关键是我们树立这个信念，我们一定能够找到这样的策略。

所以在这两天过程中呢，我们：

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

一，要树立这种信念，我们的目标要找到我们最好的策略。我希望每一个企业家呢都能够认识到，其实我们在做生意我们必须找到最佳的策略，如果找不到最佳的策略，其实我们做起来是非常非常难的，非常非常累的，OK。所以找到最佳策略是我们最重要的目标，这两天呢我承诺呢就是给每一个企业我们找到自己最好的策略，然后呢我跟朱总一起，然后不仅找到这个策略呢，帮你找到落地的方法，然后怎么把他做到。但是呢这里边呢就是大家一定要积极参与，如果你们大家都坐着不动，只有我俩在这里演戏，这个两天我们肯定全失败了，OK。

所以呢，就像我们俩光指挥，你们不演奏是一样的，OK。我可以这么比喻呵，其实就像这个一个房间里堆满了家具，堆满了各种各样的家具，譬如说一个人喜欢收集家具，然后不停地到市场上去买，买个家具放在房间里，买个家具放在房间里，放到一定的程度的时候这个房间已经不美观了，不实用了，OK。堆了很多东西，乱七八糟的东西，那，我们呢有一套如何让这个房间，如何让这个房间变得更加美观，更加舒适，更加实用，非常有味道，感觉，有情，这个有独特的风格，这种房间，我们有一套思路。但是，也许我们需要扔掉一些家具，但是扔哪些，你们来判断，你这个房间要干什么你来看。所以家具是你们的，但是组合这个家具的思路是我们的，但最后判断还是你们的，你说这个行，这个摆放方法，OK。

如果你说好我们就留下来，如果你说不好我们就扔掉一些别的，捡回一些别的，最后得到自己想要的，OK。这个过程呢事非常非常类似的，所以呢，你们一定要提供这些家具，然后提供判断我要什么，然后呢我们给你找到这个方法，OK。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以，大家明白整个两天的过程呢是大家共同参与的，有时候我会让这个譬如说我们在做这个一个企业的案例，其他的企业有可能，你认为在你的企业经怎么去，OK . 这是非常有启发性的，也就是说，所有的创意啊，很多人问我说，克亚老师，你为什么有这么多创意，其实创意就是对原有的模式的重新组合，世界上根本没有新的想法，只是原有想法的不同的组合而已。

如果你们去看看，所有的战争的案例，其实只是对别的案例的演绎性的创意性的发挥而已，所以策略也一样，如果一个行业他提供，看另外一个行业他怎么做，对吧，他一些思路可能很容易就改变成这个行业能够使用的东西，OK .

所以呢，这个参考价值非常非常重要，所以在这个过程中呢，我可能会问其他企业你认为怎么样，你认为如果这个事情在你的这个行业你如何处理，是吧，一样的。

譬如说客户忠诚度，有很多时候呢作为一个咨询顾问，我们更多的是从一个行业学到的策略然后把他演化成十种不同的策略，然后放到其他的行业里去，然后巧妙的是大部分还能够有作用，所以呢这就是他的价值。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以我们在见过很多很多的行业，然后呢你们在一个行业里精耕细作，这是我们结合的基础，好吧，那这样，在开始之前呢我想这个，我想问一下，昨天那个练习60个问题大家都回答了么？回答了，感觉是什么？OK，很多问题没有想过，那你们觉得这些60个问题有一半以上你们都已经做过的，举手我看一下，30个以上做到的举手，OK。三十个，其他的呢？OK。然后有四十个做过的呢？我是说这个里面提到的问题譬如说，你的定位啊，你的聚焦啊，你的客户啊，你的后端啊，怎么去追销，客户第二次第三次销售啊，所有这些问题有没有做过，都做过，OK。就是这个呢，其实这个呢，这个问题主要是给你们一个感觉，让你们对企业有一个全新的认识，怎么这些东西我从来没有想过？更谈不上做过，许多东西我做过，但是三心二意，做一次然后就停了，有的时候，做一次有结果反而停了，这是很奇怪的。

就是很多企业，那我咨询过广州的一个医院，这个这个医院呢他主要在广州日报做广告，每个星期做一版整版的广告，他的美容手术呢大概五六万一个，OK。做一个整版广告呢大概会给他带来十几个到二十个人，OK。一个是做美容手术，半版的广告，广州日报做一个半版的广告，大概会有十几个二十几个人，就相当于会给他带来六十万到一百万的一个收入，OK。广州日报的半版我估计要他的成本在五万块钱，就是五万块钱给他带来六十万到一百万的收入，然后他做了一年多，生意不错，然后想放大，然后他就说克亚老师我们怎么放大，我说很简单：

“请问你的花五万块钱赚六十万这个有多长时间，他说我们做了一年多，我说一直是这么稳定吗？”他说基本上差不多，我说你有没有想过，把每星期从一个半版变成两个半版，他说没有想过，但是非常合理对不对，如果他登一个半版可以花五万赚六十万，那他很可能再花一个半版差不多还可以有这种效果，但是他没有想过，OK。所以我说如果你去增加再增加一个半版，那花上五万块钱也许你做了两个半版你可以广州日报的价格会降下来，对不对然后你可能再赚一个五十万六十万，那么还是值得的。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

那么你有没有想过如果广州日报效果非常好，那你有没有想过南方都市报呢，南方都市报和这个广州日报有很大的相似性，是不是，所以他说没有想过，我说你可以测试一下。那后来他在广州日报增加到了四个半版，仍然是有用的，然后到南方都市报，开始做一个半版，后来也增加到三个半版，仍然是有作用的。

你看那我的价值很简单，就是告诉他一个本来就存在的秘诀，但是他就是这么一做他的利润就增加到了十倍，OK . 非常非常简单的思路，就是我说没有太多新的东西，关键是新的思路很合乎逻辑的思路。

因为非常简单，如果广州日报花一个半版带来这个五倍到十倍的这个价值，那么很简单，再花一个半版还是有这种作用，为什么，我说星期二读报纸的人星期四就不会有这些人读呢，他说很可能。

对吧，所以我们需要一些，我们的策略呢非常非常的简单，但是完全不一样的思路，那我还曾经咨询过一个做这个电器零售的，他在全国有八十多个商店，OK . 八十多个商店，有一次他来问我，他说克亚老师，培训这些销售太烦了，不知道怎么培训不知道怎么样有效，OK .

我说请问你，八十多个店的销售额都是一样的吗？这个业绩都一样吗？他说当然不一样，我有没有最精彩的5%？他说有，这五个店每次都是他公司的最精彩的，那我说这5%的店他们的做法跟其他一样吗？他说不一样，他们总是千方百计策划各种各样的促销活动方案，不断的促销，我说在他们的所有的促销方案中有没有几类他们经常用的，我说有没有这样，他说当然有，我说你有没有把这几种经常用的几种方法提炼出来，然后让八十多个店都模仿他。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

其实是非常简单的事情，因为你，资源就在你的公司内部，对吧，但是没有想到去用，总是想到到外面去找什么帮助他。其实最好的教练就在你们公司内部，对不对，你们销售人员，譬如说你们有十个销售人员，一定有一个两个是最好的，其他人都是一般的，然后还有两个是最差的，OK。如果你想提高团队业绩，最简单的方法就是让其他的八个人变得跟那两个人一样，那不可能完全，但是几乎提高他们一倍的销售效率，完全就不一样，对吧。

所以呢这些策略有很多很多，但是呢在这两天呢我们希望呢不要去找很复杂的策略，我觉得复杂的事情没有什么意义，关键是很简单的，很容易做到的，OK。像广州日报，像这个广州的这个医院，其实非常简单，就是把广告再复制几遍而已，OK。然后这个电器商店也很简单，就是把其他的销售人员首先把这个提炼出来，成功的因子是什么？成功的元素是什么，然后把他们复制一下，然后培训一下自己的，其实非常简单。

所以呢接下来呢我想是这样的，跟大家分享一个基本的思维模式，就是，但是我用的时候呢不一定是这样的，我会把所有的东西混在一起，OK。所以呢，这十大利润支点呢会，当我看一个企业的时候，我会看他几个，我们所有的思考呢必须集中在这些利润支点上，但这个利润支点如何组合呢，是非常关键的。

第一个是，第一个支点呢我们叫成交，就是我首先要看你的成交的环节是不是符合人性？成交的环节呢是要，一是要给予价值，对方必须要感受到价值，OK。有没有让对方感受到价值？有没有让对方相信你的价值？有没有把你最好的价值点展示出来？OK。

然后呢是一个信任，就是说能不能，客户在成交的，在购买的这个过程中有没有让你对方怀疑的地方？有没有降低对方的怀疑？能不能提高对方的信任？所以呢这个过程呢非常非常重要，所以这是围绕着成交的思考，这是非常非常关键的。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以围绕着成交的思考呢，就相当于我们在决策的瞬间，部队的表现，士兵的表现呢这个我们要研究这个状态，所以围绕着成交呢我们有十大成交激素，这个这些因素有没有巧妙的组合好，所以这是第一个倍增利润的点。

第二个呢，我们叫抓潜。我们将来可以有机会再给他发短信，再给他发电子邮件，再组织这些聚会，然后再在电话上进行沟通，再去拜访，各种各样的方式，这样的话呢，我们就相当于，可以这么理解，抓潜是成交前的一个准备。就是万一我们无法成交，我们抓到了他的信息，然后我们就会有很多很多的这个改进。

你譬如说这个，很多人在报纸上做广告，别人打电话来，然后我们第一个动机呢就是成交，然后问问成交之后，结果大部分人没法成交。然后我就教他们然后在接电话的时候先问，他说，说请问这是不是什么x y z美容，我说是，我们的电话营销人员说是，这个我们是什么什么美容，我们是主要专注于什么，请问你贵姓，OK。那，然后对方就说我姓什么什么，那我们有一种非常好的资料，在我给你解释这个之前呢，我想首先呢我把你的地址留下来，完了之后呢我就把一套这个非常详细的关于这个说明书寄给你，所以呢对方就把姓名和电话号码留下来了。

然后接着呢你进行你原来的销售，不会影响成交的任何比例，但最终如果这次没有成交，你已经拿到了他的姓名和联络信息，所以呢这样的话你就可以后端可以可能继续成交的可能性。但如果你一上来就去成交他，结果没有成交，他姓名都不知道，电话号码也没有，然后这个广告就白费了。

所以呢，抓潜非常非常重要，这里边有很多抓潜的策略，围绕着抓潜，就是说如果你的抓潜没有做好，当然你的成交就会受到影响，对吧，所以抓潜是一个方面。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

第三个手段呢叫追销，追销是什么概念呢，是成交之后的第一次第二次第三次的销售。

这个非常非常的关键，就是每一个客户的第一次购买，只是对我们的检验，他不熟悉我们不了解我们，不信任我们，所以他想测试一下我们，如果我们第一次通过了他的测试，通过了他的检验，我们的产品和服务确实非常非常好，对吧，然后他一定会购买第一次第二次，第三次，第四次，OK . 或者购买相关的产品，这是获取利润的最快的方法，如果你一定要倍增企业的利润，最快的方法一定是在他的老客户上下文章，这是最快的，非常快的。

然后你知道这个我们帮助这个一个卖花的公司，卖花的公司在网上订花，网上定花他是，他有几十万个老数据，几十万个老数据从来没有向他们推荐过第二次，OK . 其实我们推荐了一个非常简单的方法，就把他的利润提高了30%，非常简单。

你看在网上订花通常是A订花送给B ，所以我同时抓到了两个人的姓名和地址，而且我有可能知道他们之间的关系，OK . 那当A 送花给B 的时候，B 是什么心情，B 一定会很感激，对不对，所以呢，在我们送花的时候，A买了花送给B 的时候，我们顺便给了他一个譬如说五十块钱的代金券，一星期有效，然后呢，然后说这个，你的朋友一定会非常感谢，如果你能够，如果你愿意，七天之内，如果你马上给他送一个礼物，然后你可以筛选很多很多的礼物，OK . 那当那个人接到礼物的时候很感激，然后给他的朋友送一个东西是很正常的，对不对，其实我们就是在送花的过程中给他一个代金券而已，但是就有相当多的比例的人去响应。

所以追销呢是最容易最容易的，其实很简单，这就相当于生活中借钱，你要向一个朋友借钱，他不是一件容易的事：

一，你自己心里有门槛，对不对。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

二，朋友有没有借钱的习惯，你不知道。但是如果你一定要借钱，而且必须要在今天晚上借到，你找什么样的朋友借钱，是找你以前借过钱给你的朋友，你当然你就换掉过来了，OK .

是不是这样，其实是很简单的道理，是不是。所以呢，追销这个有很多很多可以做的事情，但是呢我们都没有想到，所以呢这两天呢我们会看到很多，每个行业追销的特征不一样，所以呢你就会通过不同的行业你会看到完全不一样的这个思路。

所以呢这个这个呢，我叫他克亚营销的一重天，在一重天上主要提高企业的利润，基本上把成交抓潜追销做好，如果这个没有做好，其他的后面的就没办法了，OK .

抓潜，成交，追销这是基本功，如果你连客户都抓不到，就像你到这个party 上你根本就无法跟别人搭讪，根本连最起码的交流都没有，别人不会，不愿意告诉你他姓什么，不愿意告诉你他的联络信息，那当然我们的营销就无法做，交朋友，你当然这是基本功，等完了之后他给了你姓名电话号码你也不去跟踪，也不知道怎么让别人感觉到被尊重被认可的那种，那别人就不可能给你走近，那，对不对？成交就不可能，对不对？但成交了之后你不能继续给别人价值，继续让别人感觉到很温暖那就不可能成为贴心的朋友，是一样的过程，OK .

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以这是基本功，如果这个地方做不好，其他的所有的更高级的策略那是没有用的，你们看到没有，营销基本功就是找到陌生人，让她们感觉到被尊重的感觉，然后你就带着他们向你思维的方向，像更加容易购买的方向去走，是一样的过程，是不是？所以，大家都会交朋友，所以营销呢就非常非常简单，非常非常简单，所以这是克亚营销的叫一重天，就是我们在一重天的这个这个级别上来看，如何把企业能够倍增利润，OK。如果你的抓潜的数量倍增了，你当然你的，你的抓潜的数量倍增了，当然你的业绩就倍增，你的成交的比例提高了，倍增了，你的业绩就会倍增，然后你的追销，比如说你能够本来可以卖一次，当然现在可以卖三次，一定会成交好几倍，对吧。

当然我们知道，就像借钱一样，你让已经借钱，第一次给你借钱，并且你还了他很高兴的人，再借两次，三次，其实非常容易，你让一个从来不喜欢借钱的人给你，借一次是很难得事情，是不是？所以我们要在这里下工夫，让喜欢你的人很喜欢你，让爱你的人更爱你，其实很简单，对吧，这就是追销的意义，非常简单。

然后下面我们接着谈克亚营销的二重天，二重天我们叫一个叫前端借力。

那所有把业务做大，把企业做大的人都必须靠别人的力量，光靠自己的力量是永远做不大企业的，企业最终的精髓是把所有有能力的人，能够聚集到我们的周围，能够为我们所用，能够让他们心甘情愿的为我们所用，他愿意发自内心的愿意帮助我们，OK。所以呢，第二重天我们主要考虑这些。第一重天我们是把自己的绝活做好，基本功做好，如果我们对别人没有最起码的爱，如果我们不认同先要给别人贡献价值，首先让别人得到回报，如果没有最起码，最基本的这种思路，那么我们的基本功没有做好，再多的借力那些都没有用，这是我们做人有问题，OK。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

如果我们把这些思路搞清楚了，把这些思路在我们的策略中体现出来了，处处让别人感受到我们在为他着想，为他创造价值，我们愿意承担更多的风险，那么我们的基本功做到了。所以一重天企业就有了倍增业绩的最根本的根本，然后我们再聚集人气的时候，再借力的时候就很简单，什么叫前端借力，所以我们的抓潜成交追销，需要有不停地客户来，就像我们交朋友，要不停地认识一些陌生的客户，对不对，如果没有陌生的客户给我们认识我们怎么推进这个关系呢？对不对，所以前端得有不停地陌生的人，我们陌生的客户不停地走到我们的面前，到我们的公司，到我们的网站，打电话给我们，发传真给我们，发短信给我们，是不是，那这些人是我们影响的对象，是我们去贡献价值的对象，也是给我们钱的这些人。

所以如果我们能够利用别人的力量让别人把所有的这些人集中起来，然后给他们说服，教育，引导，影响他们，在他们这些人来到我们的门前，来到我们的网站之前对我们有一个好的认识，了解我们这个，认可我们，并且喜欢我们，这时候还没有见过我们。

那我们经常会有这些情况，我们的朋友，有一个新的朋友还没有见过我们，我们的另外一个朋友就已经给他做很好的广告了，所以那个人你一定要认识，太厉害了，不仅对人很好，而且非常那个，所以如果有这么多人都在做这些事情，就相当于有很多人把你最想要的陌生的客户目标客户全部集中了起来，然后把你美好的这种名声，所有的这种商誉全部传播给他，你觉得好不好，好，OK。

所以前端借力就是干这个事情的，让别人给我们送最好的人来，OK。那这你看，这一定是不同的层别的这个策略了，但是呢这个是基础，OK。所以呢，前端借力就是不管你们的企业是什么，总能够找到一批人，心甘情愿的给你送来你想要的人，而且心甘情愿的帮你说服，帮你教育，一切就看你怎么架构这个利益关系，为什么？没有人是发自内心的就是说这个，我们说人都是自私的，我们每一个人第一主观感觉就是这对我有好处，对吧？

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

但是真正的最大的自私是无私，就是我们俩儿都是自私的，但是我愿意暂时放下自己的自私，先考虑你的自私，等你的自私满足了之后，你一定会考虑我的自私，这是非常非常重要的。所以与人合作这个朱总也讲了，就是前端借力就是与人合作，就是与人合作为什么别人会心甘情愿的把你想要的人集中起来，然后还帮你做，帮你说好话，帮你这个推荐，然后甚至把他送到你的商店里来，为什么？而且心甘情愿的？但是我们每个人生活中都有这种案例，我们很多朋友的认识是因为别人的给我们做了宣传，我们才认识的，对不对？所以呢这个非常非常重要，包括这个我认识这个朱总，认识这个微博老师，也是因为别人的宣传影响，所以微博老师才了解到我，是一样的，OK。所以呢这个前端借力能够在这个基础上放大很多很多倍。

然后第五种呢叫后端借力，那么后端借力是什么呢？

前端借力是吧你的目标客户给你送到你的门前，然后不停不停地推，然后帮你影响帮你说服教育然后送到你的，然后后端借力呢就是，你自己一群忠实的粉丝，忠实的客户，你要发挥他的作用。

就是他的最大的作用不仅仅是购买，不仅是重复购买，他最大的作用是帮你推荐，帮你宣传，这个威力是非常大的。

如果你能让每一个铁杆的粉丝都成为你的产品的最大的宣传者，如果每一个客户，每一个最好的客户能够影响十个客户，这个威力是非常非常非常大的，OK。所以世界上产品不重要，人最重要，我希望在这两天大家意识到，人，人性，才是最重要的，你悟透了人性，你们今天做一个行业，你们明年做别的行业一样成功，非常简单，OK。产品不重要，很多我们做生意的人把产品想，我有很多朋友，很多这个咨询的人从全国各地来说，然后抱着一个产品来，说克亚老师我这个产品一定能够改变世界，（呵呵），我说，我不关心改变世界，我只关心你能够给别人带来什么价值，谁会愿意购买，他说那个我还没有琢磨透，反正这个产品能够改变世界，呵呵。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

我说我更希望你跑过来说，你说克亚老师，我发现了一群很有钱的人，很有梦想的人，但是他们有一个巨大的巨大的问题解决不了，我不知道怎么解决，但我知道这些人很有渴望，很有梦想，就是解决不了问题，那我觉得更容易，对不对，很简单。

就是说我们不要太沉迷于产品，产品真的不重要，i phone 挺牛，再过十年以后一定不存在了，相信所有的产品都会过时，但是对人性的爱，对人的关注，解决人的梦想，铲除别人的渴望，永远存在，两千年前存在，现在仍然存在，两千年后还存在，但是如何满足方式，不知道，OK .但是这种渴望是一样的，但是我希望看到这个。

所以后端借力的关键是让你的最好的客户，让他心甘情愿的去做，如果你们觉得很难，是因为你们的思维有些偏差。你譬如说我们的朋友，我们每一个人最好的朋友一定会在奔走相告在给他的朋友圈介绍我们，一定是这样的，对不对，那他们从来没有考虑到回报，他们只是发自内心的为什么他们会这么做，是因为你给了他这种被尊重的感觉，对不对，所以被尊重的感觉。

有很多人这个抱怨，这个我想我们每一个人都有这样的一些朋友，那我告诉你，而且会发现啊，额，在你的朋友圈中会有几个朋友非常活跃，他不停地给你推荐客户。

那我告诉你，曾经，我曾经这个看过，我的朋友圈中有三个朋友特别的活跃，经常搞聚会，每次都讲克亚老师怎么样，我发现我的有10%的朋友全是他们介绍的，而且他们介绍来的朋友很热情，你知道吧，我有一个朋友第一他们见面呢，然后就成交了，为什么呢？因为我的朋友帮他们这个已经已经这个宣传的非常非常的这个认可了，所以呢，朋友的宣传非常非常非常重要。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以在这个后端借力，我们如何要超越产品，从爱的程度，从价值给予的程度，从关心认可的程度，把我们最好的客户当做朋友，形成像家人一样的社区的一种文化，给他一种归属感，人类最大的需求，不是梦想，痛苦，人类最大的需求是朱总说的，我认为叫身份。

我们每一个人来到世界上没有一个固定的身份，我们都在通过我们做的事情，通过我们接触的朋友来定义我们的身份，如果一个人能够在心里上让我们的身份感突然提高，我们会感激不尽。OK .

所以在这个后端借力里，我们要超越产品，给别人创造身份感，OK . 买奔驰车的人都有身份感，所以他会更倾向于买，更倾向于宣传，所以怎么能够超越产品，从我们的人性的角度把这些人集中起来，给他们这种归属感，这种兴奋感，这种自豪感，这种家庭的感觉，兄弟姐妹的感觉，然后推荐，那是自然的事情，OK . 所以呢后端借力呢就是我们要干这些事情，等这些事情做好了，我觉得就非常简单。

那，这个呢叫，这个叫二重天，叫克亚营销二重天，为什么叫二重天，二重天的威力要比前面要大，但是如果如果没有一重天的策略，二重天不行，对吧，首先如果你做人都不会做，人家干嘛给你推荐朋友啊，再说你做人都不会做人，给你推荐了一堆的朋友，你全都得罪了，也没有用，是不是，是不是这个道理，很简单。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

所以呢，基本功做好，然后别人呢就会给你推荐，然后前端借力，后端借力，整个的过程就会飞速的提高，我相信你们有没有看到，如果我们做到九重天，你的企业的利润一定会发生十倍二十倍的变化，有没有看到这种潜力，OK。其实我们这个整个过程我们这个做顺了，整个的这个东西像多米诺一样，像个滑梯一样的，哧，一个新的朋友没有任何障碍，过几天就成为我们的铁哥们了，哧，过来，一群人过来，过不了多久，一群人就成为铁哥们儿了，哧，一部分人就成为铁哥们儿了，就完了，对不对？那其实就是这个过程，做生意就是这个过程，所以呢这个做好了，然后我们再利用别人的力量，让他来帮助我们，这个就非常非常简单，所以一重天是做自己该做的事情，做好，二重天利用别人的力量做事，OK。

然后第三，我们来看第三重天，第六个策略我们叫定位，OK。

定位的概念是什么呢？就是你是一个什么样的企业？你的产品是尤其是一个什么样的形象？你的公司是一个什么样的形象？你的人是一个什么样的形象？

非常重要，非常非常的关键，因为不同的定位吸引不同的客户，吸引不同的客户代表这不同的利润的潜力，代表着他进来之后然后整个的抓潜成交过程是容易还是困难，所以定位非常非常重要，如果我们仔细想一想就是在这个假如说我们的市场可以细分成各种各样的人群，那定位要解决什么？

首先我们解决呢，要把市场划分成不同的人群，然后我们要选择哪一群人才是我们该做的，要服务的，不管你们的市场有多大，不管你们的产品有多么神奇，你不可能让这个世界上所有的人都能够愿意花钱购买你的产品，这是做不到的。所以在这里，小就是多，多就是小，小就是大，大就是小，所以呢通过我们选择一个小的细分市场，我们做到小的细分市场的老大，然后我们反而更容易获得高额的利润，对吧。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

企业不是做的越大越好，千万要放弃这种幻想，企业做的越大越好，大了自己不赚钱等于没用，我们企业不是做一个慈善机构，当然你赚钱了之后可以做慈善机构，但是不要吧企业变成一个慈善机构。

企业需要创造价值，对不对，创造了价值，然后，然后所有的人才能够有回报，OK .所以呢企业是要做利润。

二，就是企业做再大，就是创业者，我们在座的老板，我们是整个企业的老大，如果我们不快乐，不幸福，等于没用。其实幸福是没有选择的，我们人必须追求幸福，做生意只是我们的一种选择的方式。当然了也有人在政府里工作，也有人做这个其他的职业，都是获得幸福的一种手段，但是做企业只是一种其中的一种手段。但是呢我们不要忘记老板要快乐要幸福。

如果本着这个原因，首先要选择什么样的细分市场，然后假如说我们决定要进攻这个细分市场，这群人是我们要服务的对象，那么还有别人也选择这个方式，那我们有什么差别？

这是非常简单的，这是非常重要的。如果我们没有差别，别人就不知道如何选择。那差异化，让他更容易选择，所以呢定位是要解决差异化，我和另外一群选择服务这群人的人究竟有什么差别？

定位很重要。所以首先想清楚我的定位是什么？然后我把我的定位传播出去，通过广告，通过其他的宣传，然后通过我的最好的铁杆粉丝的宣传，非常重要。你们发现你们铁杆的粉丝在宣传你的时候，很多朋友都愿意宣传你，但是他不知道怎么说。他不知道怎么说，不是他们的错是你的错，因为你没告诉他你怎么说，OK .

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

我做过一个测试，我发现有一个朋友整天喜欢给我介绍朋友，然后我有一次，我说我问你，你知道我最擅长的是什么呢？我就花了五分钟，我把我的最擅长的三点给他一讲他说这个好，我后来发现从此以后他推荐的朋友都知道这三件事是什么，因为他老重复的说这些东西，OK .

所以你要让别人帮助你，首先你必须告诉别人怎么帮助你，这就是解决定位的问题，对不对？你说，噢，我帮助你介绍一个哥们儿，那个哥们儿太棒了，棒的不得了，你一定要认识他，非常棒，没用，对不对，对吧。

你说哎，我那个哥们儿太厉害了，他能够把一个即将倒闭的公司花五分钟给他想出一招然后让他三个月能够倍增利润，对吧。他能够让创业者花五万块钱在一年赚一千五百万，如果有这些传播，人们就更容易认同你的价值。

为什么要定位？定位的目的是三重天，三重天是为了帮助一重天和二重天，这是关联的。就是说当你定位定清楚了，所有的抓潜进来的人都知道你的定位，他知道你的定位，他就认识的不一样，对不对，所以非常非常关键。

定位在这里呢不是要凭空创造一个，我们有很多特性，比如说我们有十大特点，如果我十大特点一模一样的去传播，最后别人什么也没有记住，但是如果我选择其中一个，然后就盯住这一个去传播，传播，别人只知道这个，已经给我们创造很多的价值。

所以这里面小就是大，大就是小，定位呢非常重要，当我们解决了定位的时候，我们就解决了吸引什么样的人，别人怎么给我们推荐？推荐了之后他的状态是什么？完全不一样，对不对？有没有明白？OK .非常非常关键，所以这个要解决定位的问题。

第七个呢要解决定价的问题。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

定价是所有企业老板的一个误区，而且是我们大家都拍脑袋的事情，定价是最重要的。

一个企业，如果没有定好价，一个企业本来可以做起来，往往就失败了，如果一个企业定价时候拍脑袋，那么这个企业一定会遇到很大很大的问题。

因为定价就相当于给一个人，我们做人给自己定一个目标，一个人说我这一辈子一定要做一流的企业家，我要做一流的政治家。另一个说，哎呀，我的人生很简单，随便，随大流儿吧，完全不一样，当你正真认为价格在这里，定价定的很高的时候，你就给自己定一个位，因为定价必须建立在价值的基础上，ok . 如果没有价值，就没有价格，OK . 如果你不贡献价值，你的价格是上不去的，OK .

所以当你定价，定位高价格的时候，你就给自己，给你的企业定了一个使命，我在这个行业我必须创造更多的价值，OK .

那在这里呢有一个非常重要的关键就叫价值。

就是首先，价值，对吧，然后是价格。这是一个天平的两端，对吧，价值和价格是一个天平的两端，但我们所有的企业家，几乎都只关注价格，那所有人知道，客户心目中要成交，他付出的价格和价值必须平衡。没有傻瓜会觉得哎呀，我这个价值跟价格差别人大，价值很低我付出价格很高，我仍然会成交，不可能的事情，对不对？所以呢，价值和价格必须平衡，企业老板也意识到这一点，但他不意识到的是，他老关注价格，所以拼命的把价格降低降低，让别人心目中的天平平衡，其实你有没有意识到，价格降低对你的利润的影响是巨大巨大的，OK .

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

价格非常非常重要，价格每提高一块钱，这一块钱是属于老板的，OK。这是你的净利润，别忘了，所以价格非常重要，然后真正的关注点是应该如何提高价值，提高价值让天平保持平衡，那我告诉你，假如说有两个人一个人拼命的降低价格，降低价格，让他的天平保持平衡，也许客户会购买，但客户会对你的尊重失去了，你降到足够低的程度，客户已经认为你已经没有什么太大的价值，随时可以换另外一家了，OK。

所以呢，降低价格虽然获得利润，但是也降低了自己的尊严，降低了自己的最起码的荣誉感。当客户对你没有这种尊重的时候，你的就非常艰难了。如果你的价值提高了，同样是平衡了客户心目中的天平，但是客户对你的尊重反而提高了。

那很简单，你说一个企业，这个奔驰车的车主对奔驰车尊重，还是这个，还是这个奥拓车的车主对奥拓车更尊重尊重？开奥拓车的人总会这么想，哪一天我一有钱我就换车，是不是？当然我不是说奥拓车不好，奔驰车的车主说，下次我还买这车，太棒了，是不是，完全不一样，所以我们要做一个价值的提供者。

价值的提供者，这是我们的选择你发现了没，人生就是选择，如果我们选择了这里，我们就选择了就随时被别人抛弃的可能性，OK。如果我们选择了这里，虽然我们有挑战，但我们就选择了客户的一生的忠诚，一生的尊重，我们希望呢，我们改变思路，从在定价上，从价格和价值之间的关系看到创造价值才是企业的使命，然后呢，非常重要，这里边关系呢有很多。我们需要在这两天的过程中呢随着我们做案例，你们就会看到我是怎么来创造价值的。

其实营销的真正的秘诀就是魔术，就是我可以凭空创造出价值来。

价值是一种感觉，价值是一种感觉。价值是在别人大脑中情感中的一种感受，OK。但是实际上的东西只是验证而已。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

你譬如说我们昨天吃饭才意识到，有很多地方这个有钓鱼的地方，OK. 我们，你去买鱼杆，买鱼线，然后在他那里钓鱼，然后钓完了之后他可以帮你烧鱼，那他自己的鱼池里给你钓到的鱼是一模一样的，然后你钓来的鱼让他烧，比那鱼池里的鱼还要贵，但是大部分人还是选择自己钓出来的鱼，为什么？为什么？

感觉，这个鱼是我抓上来的。啊，是不是？

所以如果你要让他们，这个产品是我做出来的，这就完全不一样。所以价值，是在这里，千万不要，价值感。这里边我需要强调就是，价值和价格，这里边的比例关系非常非常的重要，如果不创造价值，光有价格没用。

但是呢，这里边有另外种关系，就是你创造了价值，就一定能够得到回报吗，不一定，这个世界上好人没有好报的事情经常多。

如果这个世界上所有的好人都能够赚到最多的钱，那就简单了，对不对？所以呢，我们首先选择做好人，但是我们也必须学会好人能够得到回报。那这里边有一个缺乏的一个环节，就是价值到价格之间有一个概念叫价值感，价值感是什么概念？是客户感受到的价值，你做的再多，客户感受不到，等于没做。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

就像两个情人一样，男孩子每次出差给女朋友买很多很多的礼物，认为自己很爱自己的女朋友，但女朋友认为自己不爱她，为什么呢？女孩子认为如果你爱我你不要老出差，你应该待在家里陪我，如果你爱我那你就应该带我去好多浪漫的地方，就应该带我去旋转餐厅，你应该带我去所有聚会最多的地方告诉他们我是你的女朋友，OK . 这是他的标准，他只有这样做他才能感受到价值感，然后男孩子认为呢他只要买东西就行，所以呢男孩子创造了很多价值，但是女孩子没有感受到价值感，所以呢女孩子就不会心甘情愿的为男孩子做他想让她做的事情。那对于客户是一样的，我们创造这么多的价值，客户没有感受到价值，所以他就不会买单，他就不会为高价格买单，所以呢，营销的真正的秘诀在创造价值感，所以刚才钓鱼的事就是创造了价值感，OK . （完）

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

后记：

首先，感谢克亚老师创造出如此精彩的营销智慧。因为如果没有克亚老师的营销智慧，你我无法相遇。

再次，感谢贫穷。因为贫穷，我一直在寻求一种方法能够突破现实的困境，无奈，不自信以及挫折感，正是基于这种动力，这种内心强烈的渴望，我不断地在寻找一种解决的方法，很庆幸，在经历了无数次的失败，痛苦，迷茫，迷惘，困惑，失败，挫折感，自卑，无奈甚至说是绝望，我有缘邂逅了克亚营销。所以说要感谢贫穷。

第三，感谢我对于克亚营销的痴迷。克亚老师的营销智慧犹如大海中的一盏明灯照亮了我人生的航向。所以有了我对于克亚营销的痴迷。

第四，感谢我自己的勤奋。感谢自己的勤奋，在工作之余，为了整理这些文字讲稿大部分时间都忙到凌晨两点之后，单看每篇文字讲稿的文字篇幅数量，以及格式，标点，分段，就足见其耗费时间之长，精力之浩大。所以说感谢我的勤奋，如果没有我的勤奋，这份文字讲稿无法在这个时间出炉。

第五，感谢互联网，感谢腾讯 QQ，感谢这个美好时代感谢

最后，感谢你，感谢你对于我的信任。因为说真的，如果没有你的信任呢，你也不会阅读到此处。那从另外一方面来讲呢，证明了我所贡献给你的这些东西是有用的，是有价值的，因为我认为，对你而言，为你贡献价值是实现我个人价值最大化的最佳方式，这些对于我个人来说是最大的满足。

我坚信，这份文字讲稿对于克亚营销粉丝而言，无疑是一份弥足珍贵的，值得珍藏的，巨大的精神财富。

我坚信，这份文字讲稿能够让广大克粉（克亚营销粉丝）在学习的克亚营销智慧的过程变得更加轻松，简单，快速与便捷。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

我坚信，在这份弥足珍贵的文字讲稿的协助下，一定能够让广大克粉们（也就是你）的营销人生，提高到一个全新的高度与层次，让你的营销征程变得得更加精彩与辉煌，真正的帮助你实现轻松赚钱，潇洒生活的人生梦想！

我坚信，在今后的交流学习过程中我们会共同度过一个值得回忆的，非常愉快的，充满着欢乐、活力、激情与成就感的人生旅程，我相信接下来我们的共同交流学习能够将彼此的人生提高到一个全新的高度和层次……

在此呢，我非常期待你的回复与评论，我也非常期待你，听到，看到你对于我所贡献的这份独特的，弥足珍贵的文字讲稿价值的认同，非常期待分享你对于我的感受，我也非常期待解决你所遇到的有关营销的问题，解决您的高难度的问题，独特的问题……

因为我个人认为，与人交流，沟通的意义在于为对方带来价值，带来独特的价值，帮助对方解决问题，解决对方独特的问题，高难度的问题，解决问题能力的大小的程度决定了其个人价值的大小程度。能够为你贡献价值，贡献一份独特的价值，在你的事业发展过程中最关键最核心最重要的领域带来更大的价值，是我自身价值最有力的证明与体现。

在此我相信你一定会因为认识我而达到人生的另外一个高峰，相信此时的您一定能够做出一个让现在的自己欣赏，同时能够让 20 年后的自己欣赏的正确选择，相信您的选择，更期待您的回复……

最后亲爱的朋友，感谢你能够读到这里，在此龙龙祝你轻松赚钱，潇洒生活，身体健康，工作顺利，事业蒸蒸日上!!!

我在找你，你也在找我，我来了，这是我的对于自己的一种承诺，假如你来了，那么我伸开双手送你拥抱表示欢迎并为你贡献至少十倍以上的价值。

当然了如果你不来，我也不会让自己闲着……

这，是我的姿态。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

关于交友

我们交朋友是为了找到我们最欣赏，也最欣赏我们的那一群很少的朋友，所以当你成长的时候，这些人能够跟你共同度过成长快乐的时候，但是我们一生会遇到很多很多人，那很多很多人都是见一次就消失了，也有很多人见两次就消失了，也有很多人见了几年就消失了，也有很多人见十年消失了，但是为了寻找那些能够伴随我们度过20年，30年的那些朋友，那些其他的朋友只是我们潜在的朋友。

关于聚焦

人们失败不是因为在沿着自己最想要的目标奋进的过程中遭遇了失败，人们的失败是因为我们在许多都想要的之间不停的奔波，最终，到我们老的时候我们发现我们还在不停的奔波.....

所以我们要成功，一定要聚焦，聚焦你想做的什么行业，什么平台，什么样的一群人，必须聚焦，所以呢，不管我们教的有很多很多的东西，但是呢聚焦的事情只有我们自己去做。

我们必须清楚地知道我们自己想要的是什么，然后你才能对其他的東西说NO. 如果你不说NO, 那么你这个事情是做不起来的，这个呢，我希望我们回去之后继续的感悟。

关于价值

价值是建立在信息不对称的基础上的。一篇文章，不同的读者看到的是不同的价值，有时候作者认为很有价值的，读者却感受不到。

这主要有两个原因：

A、一方面是因为他们不在一个频率上，境界不同；就像博士去教小学生微积分一样。

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

B、另外一个原因是作者可能没有站到读者的角度去思考，去采用一种更容易让读者接受的方式去撰写。这样，可以让作者和读者有一个更好的了解和沟通，然后能够分享出更多的有对读者真正有价值的内容。

所以，我建议大家都采用这种模式来写博客，因为你遇到的问题，可能也是别人遇到的问题，当你花了许多时间，解决掉了一个问题之后。你把经验分享出来，可以帮助被人少走弯路，自然是有价值的。同时当你有好的思路，你分享了出来，如果启发了一些人，他同样是有价值的。

关于信任

很多时候，相信是一种能力，无论是对自己还是对他人。相信要付出的代价有多大？很简单：不赚便宜，就不会吃亏；学着站高一线看问题，真正到了坎上，学会换位思考，站在对方的角度想一想，一切都会好很多。

其实，我是在一个朋友的建议下开始写日志的，我也建议大家没事的时候自己写一下心得，因为我们遇到的问题，可能也是别人遇到的问题，当我们花了许多时间，解决掉了一个问题之后，再把经验分享出来，可以帮助很多人少走弯路，自然是有价值的。

同时当我们有了好的思路，分享了出来，如果启发了一些人，同样是有价值的。

看到这里，请你立刻就去分享一篇，发到你自己的 QQ 空间和微博里面测试一下，一定可以给你带去更多的启发和收获。切记！文章的价值，只有在你行动之后才能放大 N 倍！你现在要行动么？

最后互动一下：

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

1、你从这篇文章中获得了那3点最有价值的信息，请分享到留言中，因为您的分享是龙龙继续为您提供价值，继续整理克亚营销文字讲稿的动力。

2、做个调查测试，看完这篇日志，你是否也有所感触？你觉得这篇文章对你的启发值多少？100元，200元，500元，1000元,10000元，100000元.....

付费账户：

工商银行黄淮学院支行
6222 0217 1500 3705 193 杨龙龙

附：

对于付费读者，为更好地进行交流，感兴趣的朋友可以填写以下信息，发送邮件到 QQ:425276444

格式：
姓名：
网名：
联系方式：手机+QQ
目前个人从事行业：
为这篇日志付费的原因：
详细地址：
职业：
特长：
联系电话：
付费金额：

克亚营销 8 天 198 万元咨询课程片段（刘克亚）

龙龙收到这些信息后会第一时间加入龙龙创业群，分享行业经验，交流项目。

更多关于克亚营销文字讲稿，尽在：

http://user.qzone.qq.com/425276444/infocenter#!app=2&via=QZ.HashRefresh&pos=catalog_list

欢迎转载，转载请注明原作者。

河南·许昌·杨龙龙·QQ: 425276444