

以“**零首付房地产投资技巧**”闻名于世的美国投资大师**罗伯特·艾伦**，于 1990 年代后期开始由房地产转而研究“**互联网创富**”。经过几年的学习，初试身手的他就大获成功。2000 年，某知名商业广告制作人找罗伯特·艾伦，他们想制作一期关于互联网营销的电视节目；为增加收视率，罗伯特·艾伦提出了一个极具挑战性的任务：

**“让我坐在世界上任何一部可以接入互联网的电脑前，在 24 小时之内，我至少能赚 24000 美元现金。”**

制片人吓坏了，他们极力劝阻他降低目标：“几千美元就好了。对于普通美国人来讲，即使几千美元也不是一笔小数字了。”但是罗伯特拒绝了。2000 年 5 月 24 日，在加州伯克班的现场直播室里，艾伦从中午 12 点 38 分开始，向客户发起出“互联网销售攻势”。**4 分钟之后，第一个订单到达了，价值 2991 美元。6 小时 11 分钟之后，总额达到 46684.95 美元。24 小时之后，更是达到了惊人的 94532 美元；远远超过了最初的 24000 美元的“任务”。**他到底靠什么工具完成的这种“神奇表演”呢？他的方法到底有什么特殊的呢？

**接下来将为你揭开秘密……**

# 在 24 小时内创造 10 万美金收入

## 如何利用互联网白手起家，创造巨额财富

此手稿为 Robert G Allen 先生在新加坡举办的 3 天讲座的详细记录。这个课程的学费是 3000 新加坡币/人（约等于 1, 6000 人民币/人）

## 我（Robert G Allen）的故事：如何在 24 小时内利用互联网赚 10 万美金

**24 小时内利用一台能上网的电脑，我赚取了 10 万美金!!!! 千真万确!!!  
你能否想象到你睡觉的时候仍然能够赚钱？**

你能否想象到你早上醒来的时候你银行的帐号比昨天上床前有更多的金钱？

这一切都不是梦境，如果你愿意相信的话，让我来告诉你如何利用互联网做到!! 当我和你们分享这些信息的时候我真的很兴奋，我坚信如果你愿意跟随我在这堂课里讲述的方法和策略，你的生活将从此改变，你会让你身边所有的人都嫉妒你。

当你去问任何做生意的人为什么他们要去做生意，大多数人都会告诉你，他们想要赚钱。如果你再问深一层赚到钱又怎样？他们可能会回答你：想要自由；想要在任何时间、任何地点和自己喜欢的人做自己喜欢做的事情而不需要担心钱的问题。这样的回答符合你的想法吗？如果你的答案真是这样的话，我可以很肯定地告诉你，**利用互联网开始你的淘金计划就真的能够带给你自由。**

### 我为什么要问你这个问题？

因为在全世界，每天都有几千个新注册的公司，而这些公司的老板在开始他们的生意前都忘记了问自己一个问题：“我为何要这样做？”即便是他们真的这样问自己，大多数人的答案可能会是：**我要脱离现在这份薪水很低，但是又桎梏了我自由的工作。**所以这些人开始他们的生意是因为想要逃脱工作的“牢

狱生活”。但是他们往往陷进了另外一个牢狱的陷阱，那就是他们自己做生意，实际上是自己找了一份较高薪水的工作。他们变成了自雇人士，但并没有获得自由。我相信大家都同意我上述的观点。

好，现在就让我告诉你**如何利用互联网在最短的时间内赚取最多的钱，从而获得你想要的自由！**在这堂课里，**我会告诉你几个我已经验证的有效方法，让任何人都能够在网上获得巨额的收入**。这个收入我称它为：24/7/364 收入，意思是说一天 24 小时，一星期 7 天，一年 365 天会自动地不间断的产生。这种收入的模式我相信是任何人都梦寐以求的，我可以向你保证，你一定能够做到，并且很快。

有多快？为了测试我的方法，我为自己设计了一个挑战，结果我在**24 小时内赚取了 10 万美金**。我如何做到呢？就是使用了我在这堂课里给你们提供的任何一种方法。在这堂课里，我还会教给你避免在互联网上使用错误的方法。坦白说，太多的人想要进入互联网，并且寻找金钱。每天都有人创立他们的网站，然后希望金钱能够自动流进他们口袋，这种方法行不通的。我不知道当你想到“互联网”这个词汇的时候，你有怎样的感觉，如果你知道在互联网上有数百万的网页被保存在数百万个链接上时，你可能会觉得失望。根据“美国科技时报”报道：每一天都会有新的上百万个链接出现在网络上，所以我们可以断定，只要互联网更加的流行，你的网站的曝光率就会越低，而不是越高。现在的人很挑剔，你没有一个好的理由让人们浏览你的网站，他们根本就不会理睬你。

你应该把互联网看成是一种媒介，就像电视和收音机那样，只不过它更先进和快捷。一旦你理解了这一点，你就能够利用它更快捷和以更低廉的成本传递你的信息给更多的人。

## 永恒的营销定律同样适用于互联网

美国营销大师，杰·亚伯拉罕曾经给出这样一个定理：任何一个企业想要增加业绩，只能从以下三点着手：

1. 增加你的客户
2. 增加你每一笔的销售额度
3. 增加你客户的购买频率

如果你能够善用这个定律，你的生意就一定能够做大，无论是否利用互联网。反之，你的生意可能会走向崩溃的边缘。我对这个定律理解得非常透彻，在过去的 25 年中，通过不断的尝试，我成功的通过销售我个人的信息就赚取到 500 万美金。所以这节课，是我 25 年经验的结晶。我深信任何企业只要学会善用上述定律，它的业绩一定能够在一年内增加一倍，即便是不用互联网。所以我的这节课适用于任何企业。那么对于想要利用互联网淘金的人，也是一定要学会使用上述定律，否则，他一定会在网络的世界中被埋没。

这个世界变化得太快，任何一本讲述互联网淘金的书在出版的时候就已经落伍了。然而我的这节课是基于上述的“永恒营销定律”，所以即便是你 10 年以后才接触到这些内容，你也肯定能够从这当中的市场策略中赚取巨额的金钱。

我要告诉你，这不只是一堂课，这是一个生意。当你结束这些天的课程后，你真的要亲自实践，去建造你的互联网赚钱机器，实现你的自由梦。

这真的能做到？如果你还是怀疑的话，让我告诉你，千真万确。在我的生命中，我总是挑战自己。当我写我的第一本畅销书“Nothing Down”的时候，我向所有传媒宣布：

**“把我放在美国任何一个城市，给我 100 美金的生活费，我会在 72 小时内买下一栋非常好的房地产，并且不需要花费我自己的一分钱。”**

当时洛杉矶时报的一名记者不相信，真的挑战我，他们把我送到三藩市，并且给我 100 美金，记录了时间。结果在 57 小时内我买下了 7 栋房地产，并且还给这位 记者 20 元美金，是我在这 57 小时内用剩下的。

我要向你展示利用互联网赚钱可以在极短的时间内成功，你不需要等上几年或是几个月。相信你已经知道，我曾经对传媒许诺：

**“给我一台能上网的电脑，我能在 24 小时内赚取至少 24,000 美金”。**

接下来，我将正式告诉你我如何做到的秘密。我写过三本全球范围内的畅销书，这些书帮助了数以千计的人成为百万，甚至千万富翁。现在轮到你了！你准备好了吗？让我们开始吧！

我虽然经商 25 年，但我应用互联网淘金却是在不久以前。我知道在今天还有成千上万的企业没有借助互联网的优势，但那是迟早的事情。在几年前，我的一个朋友，名字是 David LeDoux，来到我家，告诉我，嗨！Bob（Robert G Allen 的小名），我在一天里面赚了 13,000 美金。我非常惊奇，很想知道他如何做到的。于是他坐下来，在我的电脑旁边，说：“让我来给你示范吧！”。不过在他正式示范前，先是告诉了我他如何利用近期推出的一个网站吸引访客，然后有很多人自愿定期阅读他的免费电子报。仅仅几个月，他就获得了 1500 个读

者。他每周都会通过邮件向他的读者发送他的研究资讯，并且在电子报中参杂着一些产品和服务的广告，由于电子邮件的成本几乎为零，所以他的每一笔交易几乎是纯利润。

“让我来给你示范吧！”……

他用我的电脑写了一封简短的信函：

大家好，  
又是 *David LeDoux*。我现在正坐在我的朋友 *Robert G Allen* 家里，他可是纽约时报畅销书的作者。通过他的很多销量排在冠军榜上的书籍和他发行的语音视听资料，他已经成功地帮助数千人成为百万富翁。他现在的热销语音 CD，“财源滚滚”，在市面上的售价是 60 美元一套。不过经过我和他的谈判，我已经成功地说服他让利。在接下来的 60 分钟里面，他同意我的读者可以以 29.95 美金就能够拥有这套教材。如果你有兴趣，请立即回应我。请在回信中写上你的姓名、地址还有信用卡号码以及到期日。  
祝大家愉快。*David LeDoux*。

他让我计算时间，然后他把这封信寄出去给他的 1500 个读者。我感到很迷茫。61 秒过过去了，突然在 *David LeDoux* 的邮箱里出现了第一封信，“叮”的一声！这封信包含了一个读者的名字、地址以及信用卡的所有资料。在接下来的一个小时里面，尽管 *David LeDoux* 不断向我解释利用互联网淘金的优点，但我的精力真的不能集中。我不断地被电子邮件的“叮”“叮”声震撼着。数百元的订单涌进来。我真的惊呆了，在我的眼前，我的朋友只是用了几乎是零成本的方法就为我产生出来一些收入。尽管不多，但我还是被震撼了。我没有被这突如其来的利润震撼，而是被这种零成本营销的力量所震撼。

让我们来计算一下。假设你要用地面的方式销售标价为 100 美金的一套课程，假设你有 10000 个客户的名单（事实上光是这些名单你就不知道从哪里获得），根据统计，以邮政服务寄信的方式行销，回馈率大约是 0.5%，也就是说，10000 个人里面大概有 50 人回应你。假设这些人都买你的产品，你会获得 5000 美元的收入。但不要忘记你每寄一封信就要花上 0.5 元的邮费，刚好 10000 封信也是 5000 元，就是说即使你的产品不需要成本的话你也是没钱赚。何况还有那些信封的费用、胶水的费用等等。你没有钱可以赚！！但是如果你用互联网来

做同样的事情，这次我们同样是出售一套价值为 100 美元的课程，不过都是电子处理过的，变成电脑档案。所以这些档案可以透过互联网传送给你的客户。还是同样在 10000 人里面只有 50 人回应你。但这次这 5000 元就是你的纯利润。

你明白了吗？精彩的还在后面，你寄出去 10000 封信获得 5000 元的利润。如果你寄出去 10 万封信呢？你的回报不就是 5 万美金吗？如果是 100 万封呢？还有，如果你每月都寄一次信，提供不同的好产品结果会怎样？每星期一次又会怎样？现在你应该明白我为何感到这样震撼了吧？

我没有再浪费任何时间，马上创建了自己的网站。经过几次调整，我的网站终于面世了。通过几种方法（我会在这个课程教导你），用了 9 个月的时间我获得了 11500 个电子杂志的读者。（我非常不赞成在网上乱发邮件的做法，在我们这套课程中我不会教给你任何违法的方法）你可能会说，那些阅读你免费电子杂志的人只喜欢免费的东西，他们不会掏钱买你的东西。或许你说得对。我也知道大多数人只要免费的，不愿意花钱。但我深信这其中有一小部分人，只要你提供的产品足够有价值，他们就愿意打开钱包来购买。

几年前，一间著名的传媒机构找到我，希望帮我宣传我的畅销书“财源滚滚”。为了提升宣传力度，他们挑战我，让我去尝试一些大胆的现场示范。我朋友 David 多年前在我家里的示范立即用现在我的脑海，于是，我为这集专访写下了一个醒目的标语：“**给我一台能上网的电脑，24 小时内，我将赚取至少 24000 美金的收入**” 节目制作人看到这个标语有点彷徨，他们怕他们的电视节目出丑，所以和我商量 能否把数字降为 10000 美金。因为他们觉得 24 小时赚 10000 美金已经是奇迹了。我也知道这很多，但我就是有一种感应我一定能够在 24 小时内创造更多，甚至 超过 24000 !! 几个月过后，在 5 月 24 号，我在这间电视台位于加州的工作室里面，面向镜头， 坐在了一台接驳了互联网的电脑前。时间是中午 12 点 38 分。我挪动了一下手指， 点击了一下鼠标的左键。就是这个点击，让我把一封写好的信件发送给我的 11518 个电子杂志的读者。我真的能做到吗？所有的人都为捏着把冷汗。

第一个订单是在 4 分钟之后回来的。一个在休斯敦的男人往我的账户里面存入了 2991 美金。第二个是我朋友 David LeDoux，他在密切注视着我的直播，他送来了 200 美金。每过几分钟，都会有订单被送入我的电子邮件。6 小

时 11 分钟过后，我的订单数量已经累积到了 46684.95 美金！那天晚上我睡得非常安详。我已经可以肯定即使是在睡觉，订单也会不停的涌进来。

第二天早上我醒来还穿着睡衣，检查了一下我的邮箱……78827.44 美金拥进来了！！这时离 24 小时结束还有 4 个钟头，24 小时的期限自终于到了，我总共赚进了 94532.44 美金！！

我是**第一个人在电视面前哪里都不去，只用一台能上网的电脑在一天内就赚进奖金 10 万美金的人**。不过，请大家不要忘记，这个创举事实上是在我 9 个月前就已经策划的。我需要制作一个网站、写电子报、吸引访客来到我的网站、吸引他们自愿阅读我的电子报。不过，即便是我这 9 个月什么收入都没有，但在一天里面就能赚进 1 万、3 万、5 万甚至 10 万？更厉害的是一旦之前的这 9 个月过去，在余下的时间里你能不断地重复这个赚钱的过程？这一切都值得了吧？所以在这堂课里我将会教导大家按部就班的实现我这样的创举。虽然我销售的产品是资讯性的东西，但这个概念可以应用于一切产品。Gary Halbert 是一位著名的营销大师，他曾经说过：

**“假如今天你在海滩上开一个卖热狗的小摊档，在你旁边还有其他的竞争对手，如果你只能够采用一种手段来和你的竞争对手来对抗，你要怎样做？你是会选择比较好的地点还是选择更好的制作热狗的原料？你是要采用最诱人的广告标语还是选找一位非常漂亮的销售员？” 答案是：“上述策略都没有用，你需要的是一群饥饿的人！”**

当你问 100 个在互联网上创业的人他们一开始要怎样做，他们会说：“先弄一个好的产品，然后利用互联网找市场。”事实上，想要成功，步骤刚好相反。你需要先在互联网上找到人们很饥渴的东西，然后提供这些东西给他们。不过你可能会问：“我如何知道什么样的人对哪些东西饥渴？”如果你能回答上面的问题，你在互联网上成功的机会将会大大增加。

我的老师曾经告诉我在进行任何与互联网相关的创富活动前，先问自己三个问题：

1. 谁是你的目标客户？
2. 他们需要什么？
3. 你如何鼓励他们马上行动使用你的产品？

大多数不成功的人会用 90%的时间来生产或者寻找他们认为好的产品，而只用 10%的时间来寻找客户。其实真正成功的秘诀刚好相反：你要用 90%的时间来寻找你的优质客户，我在这里称为：寻找饥饿的鱼。我做的是寻找一群饥饿的鱼，然后这些饥饿的鱼会很乐意的吃我的诱饵（我的互联网广告）。即便这些广告没有专业人士设计，但仍然效果很好。

你能从哪里找到这样的饥饿的客户呢？

你有两个选择：

一是你可以将你的诱饵放到别人的池塘里。

二是你自己建造池塘，并且养鱼。

如果你希望能从别人的池塘钓到鱼，你需要给对方好处。你可能需要支付昂贵的广告费给别人的电子杂志、电子报等媒介。有时候你还需要为准客户名单付上昂贵的价钱。借助别人的鱼塘是一种快捷的办法来找到饥饿的鱼群，但这种方法通常都非常昂贵。还有一个办法没有上述那样快，就是你自己建造池塘养鱼，这种方法虽然慢了一些，但你有完全的控制权，并且长期来说你的花费远远少于选用别人的池塘。

选用别人的池塘/自己建造池塘优缺点对照：

选用别人的池塘	自己建造池塘
起步快	起步慢
很简单：一个电话就办妥	比较复杂
已经证实名单是有效的	你不知道产生的名单是否有效
你知道这个池塘里有鱼	你必须自己养鱼
价格昂贵	开始也要付出金钱，但长远计算会比借用别人的鱼塘便宜很多
只有非常有限的控制	完全控制
你需要向别人支付费用	你可以收取别人的名单使用费
池塘里面的鱼你不认识	你通过自己的培养会和池塘里面的鱼建立关系
这些鱼未必完全渴望你的诱饵	你自己养的鱼，完全渴望你的诱饵
付一次钱只能用一次	无限次的使用
受到其他鱼塘的竞争	自己的产品诱饵，没有市场竞争

我在之前的电视节目上，向观众展示在 24 小时内在互联网上获得 10 万美金的收入。虽然我当时可以选用了别人的池塘，租用别人的名单。这种方法通常需要花费比较昂贵的价钱。这对于一般人来说，会影响你现金流的数目。所以我采用了一个更为全面的做法：**我事先购买了一些比较便宜的名单来测试我的这些赚钱点子的可行性**。然后我开始建设自己的池塘，培养自己的鱼，但与此同时我也会买别人的名单，用这种**双管齐下**的办法我很快就有了一大帮渴求产品的客户，所以才有我在节目上的创举。

当我设计出了我的个人网站，其中一个**很重要的功能就是提供免费的“多重收入”的电子报**。我鼓励所有浏览我网站的读者都留下他们的电子邮件和联络方法，订阅免费的电子报。过了几个月，订阅我报纸的人数不断在上涨，到了第九个月，已经有 11500 人订阅了我的电子报。所有这些人的电子邮件都被列

在同一个名单系列里面。他们都是愿意接受我信息的人。换句话说来说，当我邮递信息给任何一个在我名单里面的人时，我并不是在向他传递“垃圾邮件”。我当时就意识到，虽然建造这个鱼塘花费了我几个月的时间，但还是非常值得的。

因为它为我提供了长期的客户资源。这些资源将为我今后在互联网上的成功铺路。但此时我还没有为这些名单提供任何产品。不过我还在想：这些经过培养的名单真的能够愿意打开他们的钱包购买我的产品吗？我真的能够把我的全部赌注都押在这上面吗？当我答应了在全美国人面前接受电视台挑战的时候，我还是有点恐惧，我要面临的挑战是在 24 小时内成功赚取至少 24000 美金的收入！！不过有一样东西让我非常有信心，就是我的市场运作的知识。我对市场的理解就是鼓励有兴趣的人去购买。如果你面对着饥饿的鱼群有个很有力的产品，你就应当有相应的能力去鼓励他们购买你的产品。

我是在 5 月 24 号那天接受电视台挑战的，就在到期的 14 天前，我开始向我的名单上的准客户发出一系列的资讯。下面就是我的电子信的大纲，您可以参考一下：在您阅读下面的电子信件时，不要忘记他们是写给一帮长期接受我资讯的准客户的，所以这些信件要比起一般市场广告信件的长度长。

**第一封信：**

**五月十日**

**致：我的所有电子报的读者**

**发件人：纽约时报第一名畅销书作者，Robert Allen**

**题目：如何在网络上获得巨大利润**

**第一封（共五封）**

**读下面的信件，您有可能赢得千元美金**

**作为我的电子报的读者，您会在接下来的 14 天的时间里收到我一系列的特别报告，在 5 月 24 号，这个系列的最后一份报告将会于下午的时间抵达您的邮箱。为了酬谢您阅读我的信息，我将会在当天下午抽取一些读者赢取美金 1000 元、500 元、250 元、100 元和 50 元的现金奖。除此以外，你们当中至少有 100 位会获赠我的纽约时报畅销书——“创造财富的明智之路”。我为何要这样做？我相信你非常想知道我为何要这样做……但是，在告诉大家我的原因之前，请先了解一些最近的一些新闻：我的最新畅销书——“财源滚滚”**

刚刚获得华尔街时报评选的年度畅销书的第 12 名。很多读者看完后发现这是我所写的书中最好的一本。大家可以通过亚马逊网站看到大众对这本书的回应。我在这里要感谢那些帮助我选择“财源滚滚”这本书副标题如何赚取永续和没有上限的财富的读者。这个副标题的却对我这本书的销售起到了非常大的作用。我接获通知，我们的联邦书局在各地的分店都订购了 3000 本财源滚滚，如果您已经购买了这本书，请不要忘记您可以享受有我本人提供的 4 周的免费电话会议咨询（市场价 250 美金）。免费咨询的号码在“财源滚滚”这本书的第 X 页。现在，让我告诉大家为何我要发出这封信，因为我要在 24 小时内利用互联网赚取 24000 元美金。我将会在电视上参加 Guthy/Renker 的节目，这两个人曾经帮助世界潜能大师安东尼·罗宾曾共在电视举办过一流的课程。上个周末，这两个节目制作者/主持人看了很多关于教导别人创富的故事，并且亲身追踪拍摄了我的一些学生创富并且成为百万富翁的经历。所以在这个节目当中，我准备在电视直播的时候当众接受一项 24 小时快速在网络赚钱的挑战，所以，在 5 月 24 号那天，中午时分，大家可以打开电视看到我的这个节目。我只需要在我的鼠标上面按动一下，我将启动我在互联网上的赚钱机制，我的目标是在 24 小时内至少赚取 24000 美金。有关这 24000 美金的启示：是否有可能让你在一天内就能赚取一般人在一年才能获得的收入？如果可能的话，你愿意学习它吗？如果你真的愿意学习这个方法，请接受和仔细阅读在接下来的 14 天从我这里收到的信件，我将在电视节目开播前就预先告诉你当中的奥秘，你将会成为在这个地球上最早的一批人掌握如何在 24 小时赚取别人一年才能获得的收入的秘密。千万不要错失 5 月 24 日最后的一封信，即便是你不在电脑前，也要想办法查阅你的电子邮件。祝快乐 Robert Allen 纽约时报畅销书作者 有兴趣的读者可以通过以下网址来查阅读者对我作品的回应：

这是我发出的第一封信。我们来看看为何这是一封有效的市场信息。

首先，这封信的标题是“如何在网络上获得巨大利润”，如果这都不能让你产生兴趣，那末你一定是“非人类”了。大家不要忘记了这是在我自己的池塘里投放的广告，这个池塘的鱼非常渴望在互联网上获得财富。如果同样的信息放在不同的地方，可能就丝毫不会引发别人的任何兴趣了。

所以，你要是真的希望你的信息获得好的效果，你就一定要找到饥饿的鱼，

并且提供给他们最爱吃的诱饵。如何发现他们对什么饥饿？不要只是猜想或者单纯的以为只要你喜欢东西他们就喜欢。正确的做法是问他们到底想要什么！！所以在下一封电子信件里面我就是这样做的。

同样的，这封信非常长，因为它不是一般的商业宣传信函。试想如果你的邮箱收到这样的一封信，你会看吗？

第二封信：

五月十五日

致：我的所有电子报的读者

发件人：纽约时报第一名畅销书作者，Robert Allen

题目：免费报告：如何利用互联网在 24 小时内赚取 24000 美金

第二封（共五封） 请留意，非常重要：因为您阅读了我的这封信，所以我准备为您提供我的一个非常震撼的报告：如何利用互联网在 24 小时内赚取 24,000 美金，市价 100 美金 请往下看：

5 月 24 号，我将出现在电视上，与历史上最著名的节目编导/主持人 Guthy/Renker 一起，进行真实的记录，我将要在 24 小时内从互联网上赚取 24000 美金。到底我是如何做到？我会有一个详细的报告公布出来。它的价值是 100 美金（事实上我个人认为我至少值 24,000 美金）。我现在愿意把这个报告免费的送给你，您需要做的就是下面的问题中把您认为对的答案选出来。

下列那一款服务您觉得最感兴趣？

选择一：在我的网站的主页面挂上唯一的广告宣传栏。这项服务在全球范围内只有 10 个名额。我从来没有让任何人在我的主页面放置过广告宣传栏。我会在接下来的数星期内，让我网站的点击量增加 500,000，因为我会在全国范围内巡回讲演推广我的书籍和网站。如果我的网站有这么大的点击量，你在我的网站上做广告，你是否有兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您有兴趣，您愿意在这个网站上刊登三个月广告所支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 995 美金 \_\_\_\_\_ 495 美金 \_\_\_\_\_ 249 美金 \_\_\_\_\_ 99 美

金

选择二：成为我电子报中唯一的广告 我会定期向我的 11,000 个忠实用户发送我的电子报，你有什么商品信息或者是 服务想让他们知道么？如果我觉得你的产品适合，我会专门为你的产品撰写一份 电子报。这项服务在全球范围内只有 10 个名额。

作为在我电子报上做广告宣传，您是否有兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

在我的电子报上刊登广告您愿意支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 995 美金

\_\_\_\_\_ 495 美金

\_\_\_\_\_ 249 美金

\_\_\_\_\_ 99 美金

选择三：一个特别的三天培训：由我和我的百万富翁导师团队一起亲自辅导您。在过去，已经有 20,000 人每人花费 5,000 美金来参加我的这个培训。他们当中已经有上千人成为百万富翁，在这堂课里你将会学到：

1. 如何在股票市场里赚取 100%或者更多的利润；

2. 如何在一年内通过房地产投资获得 100,000 美金；

3. 如何在一天内用互联网赚取 1,000 美金；

4. 如何激发内在的潜能和建立坚定的自信；

5. 如何利用你的资产创建稳固的财务堡垒。这个三天的培训保证将会改变你的生命，并且带领你走向财务自由之路。如果你不能出席，整个培训将会为你私人录制，所有参与者在培训结束之后也会获得一盘培训录像带。这项服务在全球范围内绝对不会超过 100 个名额。您可以携带你的配偶一起来参加这个培训，我们不会额外的收取任何费用。您对这个培训是否感兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您感兴趣，您愿意为这个培训支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 1495 美金

\_\_\_\_\_ 995 美金

\_\_\_\_\_ 795 美金

\_\_\_\_\_ 495 美金

\_\_\_\_\_ 249 美金

选择四： 让我 (*Robert G Allen*) 成为您的私人教练。 我真的很少这样做。 因为当我同时辅导 100 个人的时候, 会比只辅导一个人的时间利用率高很多。 当我不得不做私人教练时, 我的收费通常是 1,000 美金一小时, 或者是 10,000 美金一天。 不过, 在 5 月 24 号, 我会挑选 9 个人与我进行一个 2 天的私人咨询, 地点是在我圣地亚哥的家里。 其中您可以一对一的向我咨询任何事情。 我敢保证 我能在 12 个月中, 让你现在的收入增加一倍, 否则这次活动的收费将原额退还给您。 这个活动只有 10 个名额。

您对这个活动是否感兴趣?

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您感兴趣的话, 您愿意为此次活动支付的费用是:

\_\_\_\_\_ 5000 美金

\_\_\_\_\_ 2500 美金

\_\_\_\_\_ 1495 美金

\_\_\_\_\_ 995 美金

\_\_\_\_\_ 495 美金

选择五： 与我 (*Robert G Allen*) 以及我的百万富翁导师团队进行 8 周的电话会议。 这个特别的培训是以电话联络的方式进行的。 每一次 2 个小时, 连续 8 周。 每一次培训都有录音, 如果您错过了, 您可以听取录音。 您的导师团队的成员是:

*Robert Allen*----纽约时报畅销书榜首作者

*Dr. Stephan Cooper*---股票投资专家, 去年他的投资回报率是 400%

*Darren Falter*---互联网行销大师

*Thomas Painter*---房地产投资专家, 市场营销大师

*Ken Kerr*---产品策略资深咨询师 (政府注册)

Ted Thomas——税务专家 这个活动只有 100 个名额。 您对这个活动是否感兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您感兴趣的话，您愿意为此次活动支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 995 美金

\_\_\_\_\_ 495 美金

\_\_\_\_\_ 249 美金

\_\_\_\_\_ 195 美金

\_\_\_\_\_ 95 美金

选择六： Robert Allen 亲自对你的公司员工举办演讲 我通常一天的演讲费用是 10000 美金/天（并且举办单位提供头等舱机票）。不过在 5 月 24 号这天我会有一个特别的优惠。你的公司或是社团是否希望北美最 著名的百万富翁训练导师亲自来教导你们？在过往的记录中，参加过类似学习的学员 80%对我的这个服务表示“非常满意”，如果做不到这个效果，我保证无条件退款。 这个活动的名额只有 3 个公司/社团！ 您的公司/社团对这个活动是否感兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您感兴趣的话，您愿意为此次活动支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 5000 美金

\_\_\_\_\_ 2500 美金

\_\_\_\_\_ 1500 美金

\_\_\_\_\_ 1000 美金

选择七： 一套 Robert Allen 的书籍、特别报告、语音视听资料 畅销书“财源滚滚”市场价 25 美金 畅销书“创造财富”市场价 20 美金 6 张语音 CD “财源滚滚”市场价 60 美金 6 张语音 CD “Empower Yourself” 市场价 30 美金 10 本特别报告，市场价 50 美金 您对这写产品是否感兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您感兴趣的话，

您愿意为此次活动支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 100 美金

\_\_\_\_\_ 75 美金

\_\_\_\_\_ 50 美金

\_\_\_\_\_ 35 美金

选择八： 房地产创富训练教程这套教程是我 (*Robert Allen*) 的一个 2 天关于如何从房地产创造巨额回报的课程的现场录像版。当时的学员的学费是每人 5000 美元。现在你可以把它带回家， 按部就班的学习房地产投资的秘诀，并且真正获得财富。 您对这写产品是否感兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您感兴趣的话， 您愿意为此支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 500 美金

\_\_\_\_\_ 295 美金

\_\_\_\_\_ 195 美金

\_\_\_\_\_ 149 美金 这个优惠只有 50 个名额。

选择九： *Robert Allen*： 如何利用资讯创造无限财富课程录音 在过去 20 年中，市场上累计销售的关于我的印刷、视听资料大约为 2 亿美元。 我的产品如何做到这样的销量呢？ 我在一个 3 天的课程中毫无保留的为大家分 享出来。这个课程的市价是 3000 美元/人。参加这堂课程的很多人之后都变成了 利用资讯致富的千万富翁。如果你也想知道这其中的秘密，你就需要聆听这套课 程的录音。这套课程包含 24 盒录音带。如果你购买这套录音带，你还能额外享 有一个 1 小时的与 *Robert Allen* 的私人电话会议，届时我将会为你的资讯产品 给 出宝贵意见。 您对这写产品是否感兴趣？

\_\_\_\_\_ 我有兴趣。

\_\_\_\_\_ 我没兴趣。

如果您感兴趣的话， 您愿意为此支付的费用是：

\_\_\_\_\_ 1000 美金

495 美金

295 美金

99 美金

这个优惠只有 25 个名额 这是我愿意给大家的一些优惠。 谢谢大家的回复 Robert Allen 纽约时报畅销书作者 对了，除了对于回馈问卷的朋友赠送我的免费特别报告外，我还会随机抽取一些得奖读者。奖品分别为：1000 美金、500 美金、250 美金、100 美金和 50 美金。此外还会有至少 100 名参与问答的读者获赠我的畅销书“创造财富”。

这是我 5 封信中的第 2 封。这封信肯定要花费读者约半小时的时间来完成。并且，我通过这封问卷知道我的读者真正想要的是什么。也就是说我让他们对自己想要的东西进行投票。他们的回复是完全没有风险的，因为他们并不是真的要掏钱。我甚至还送给他们一些东西作为回馈。这样做的力量在于我鼓励我的潜在客户行动，让他们好像婴儿学习走路那样一小步一小步的迈出去。这一点是非常重要的。你能想象到有多少人回应吗？

我在 24 小时内就接到了 2000 个回复。这不是一个小数目!! 我对这个数字感到非常的惊奇。这些回应给了我相当完整的数据，让我知道我的读者到底喜欢什么，哪个产品在什么价位他们能够接受等等。

现在我要你留意这个可能在你一生中最重要的建议：

找到饥饿的鱼  
问他们想要什么  
给他们想要的

就是这三点建议，绝对能让你在任何市场上无往而不利。

很难吗？可能真的有点难，要不然为什么几乎所有的企业都不这样做呢？不过说真的，要是企业都这样做了，你今天也不用来上这堂课了。想要完成这个

建议，你可能要花几个月的时间找到对的客户群、然后形成你的准客户名单。不过一旦你建立了这些，并且对他们做了像我那样的问卷调查，我就会向你展示真正的互联网淘金秘诀了。

我们接着往下看。让我再次提醒你

### **永恒的营销定律：**

- 1. 增加你的客户**
- 2. 增加你每一笔的销售额度**
- 3. 增加你客户的购买频率**

如果你能够善用这个定律，你的生意就一定会起飞，如果你的生意正在遭受挑战，你只有应用这三条铁律才能起死回生。在互联网上，增加你的客户绝对意味着让你的访客名单量增大；增加每一笔的销售额度意味着你的说服力的增加和把你的产品捆绑起来买给他们；增加客户的购买频率是指你和客户之间需要建立起良性的关系，你的客户对你信任，这样他们就会反复的消费。

在这个课堂上，我会教导你如何做到这三条铁律上面的事情。互联网上充斥着在死亡边缘挣扎的公司。他们有着一流的产品，一流的网络技术，但他们忘记了最重要的东西。就象是你养一只小鸟，你给他配备最好的笼子，最好的梯子，做好的装饰，甚至还有一面镜子让他可以看到自己，你希望这些所有的配备能让它开心起来，并且歌唱。但是小鸟不但没有歌唱反而死了。为什么？你忘记了最重要的东西：鸟食儿！！很多公司也是这样，他们有最好的设备，但是忘记了鸟食儿！！那么，对于企业来说，什么是鸟食儿？这是我和大家分享的一个秘密：

- 1. 你一定要找到饥饿的鱼群（你需要借助他人的鱼塘或是自己修建鱼塘）**
- 2. 找到他们喜欢的诱饵**

这里有一个问题，到了 2006 年，在美国每年有 31520 更新产品面世，这

就意味着每天大概有 100 的产品出现在市场上。这些产品的出现代表背后的钓鱼者在迅速增加。他们也会放出不同的诱饵。所以你只是使用普通的诱饵可能还不够，这时候你就要学会把你的诱饵变成“超级诱饵”

### 3. 把你的普通诱饵变成超级诱饵

让你的诱饵鹤立鸡群。在营销界有个著名的大师，Rosser Reeves。他曾经对这种超级诱饵的做法给出了一个新名词：独特卖点（USP）Unique Selling Proposition 的缩写。他说过，任何广告都一定要让顾客感觉到有独特的东西。举例：请看下面的公司，你能想象到他们的独特卖点是什么吗？

1. 亚马逊网上书店
2. 宝马汽车
3. Domino's 薄饼
4. 联邦速递
5. 奔驰汽车
6. 劳力士
7. 沃尔沃汽车

答案：1. 世界上最大、最便宜的书店

2. 终极驾驶乐趣
3. 30 分钟内薄饼一定送到，并且保证新鲜、热辣
4. 全球范围，第二天送到
5. 无与伦比的动力享受
6. 冠军会戴的手表
7. 世界上最安全的汽车

这些大公司宁愿花数百万美元也要设计出他们自己的独特卖点。你的 USP 是什么？你一定要有这一点，让你脱颖而出。

如何创造你自己的独特卖点？你的产品一定要有：

**巨大的优势**

**人性化的（感人的）提议**

**有力的承诺**

### 先看“巨大的优势”：

是什么让你的客户只能从你的产品获得，而别的卖家没有？找一些卡纸，在每张上面写上：“你将会获得……”这些是记录你能够想到的与众不同的地方。坚持写……直到写下 100 张。（每张写一个）为什么要这么多呢？因为其他人可能会盗用你的概念，这样让你能够更加机动灵活的应对市场。我给大家举个例子，那些来参加我的百万富翁课程的人，我会告诉他们我的 10 个 USP：

1. 你将获得纽约时报销量榜首畅销书的作者 Robert Allen 的亲自指导
2. 你将会接受全是由百万富翁组成的团队对你进行辅导
3. 你可以在家或者是使用在世界上任何一个电话就能轻松进行这样的学习
4. 你会亲眼看见被人们称为“奇迹”的赚钱方法在你面前发生，并且可以详细进行学习
5. 你可以提出你想要得到解决方案的任何问题
6. 你在和你的团队共同成长
7. 你会成为由百万富翁组成的网络中的一分子
8. 你可以随时和指引你的那位百万富翁到时进行互动
9. 你将会在以后不断接收到来自你百万富翁导师的最新的创富灵感和机会（举例：你的股票投资导师去年的投资回报率是 400%，在今后，当他进行任何投资行动前，首先会用电子邮件通知你）
10. 你获得的不只是资讯，我们会培养你让你获得把资讯变成财富的能力 一旦你像我这样列出来你所有的 USP，你就需要尝试找出你认为最最独特的那个，然后你要用尽全力将这个卖点放大，无论你走到哪里都要这样做。你一定要注意，这些 USP 一定只是你能够提供给客户的，而你的竞争对手没有。就像我上面提到的 10 项。

### 然后我们看“人性化的（感人的）提议”

你是否有过经理美好交易的经历？假设你收到一封电子邮件告诉你一张价值 20 美元的音乐 CD 现在你只要 16 美元就能得到？也许这对你来说听上去不错，不过如果这封信里面还告诉你如果你购买了这张 CD，那么你就可以以 1 美分的价钱买到其他的 8 张 CD，这样对你来说算是好的交易了吧？事实上，全

世界最大的唱片销售公司之一“哥伦比亚音乐屋”就是用这种办法。他们用这样的诱饵来钓他们难得潜在客户，之后，他们的客户会重复的消费。

### “有力的承诺”

最后我们来看“有力的承诺” 维护你和你客户之间最有力的工具就是“诚信”。我们一定要面对它。你不但只要给客户一个毫无异议的保证，并且你要大力的说明这一点。举例：很多酒店都会承诺，一旦你提出送餐服务，他们会尽快送到。但是在美国，一间叫做“Marriott” 的酒店就将这个承诺更有力化！他们怎样做呢？他们承诺如果你的订餐没有在 30 分钟内送到，那么你的这次订餐他们就请你吃。

最后让我们重温在互联网上制胜的三条金律：

1. 找到饥饿的鱼群

2. 找到他们喜欢的诱饵

3. 把他们喜欢的诱饵巨大化

创建你的 USP 12 条让你客户祈求买你产品的法则

我给你 12 条黄金法则，让你能迅速吸引你的客户并且决定购买 1. 赠送礼物 2. 鼓励他们走出很小的一步 3. 知名度 4. 信用度 5. 稀有度 6. 诚实度 7. 亲善度 8. 紧急度 9. 兴奋度 10. 害怕失去 11. 拥有度 12. 好奇心 为了帮助你更好的理解这 12 条黄金法则，我把它们浓缩成为三点：

1. 一定要让客户觉得有紧迫感
2. 一定要让客户觉得你的产品很稀有
3. 一定要让你的客户觉得你的产品很受欢迎

提问：如果很多人都需要在一个固定的期限抢夺非常有限的东西，结果会怎样？

答案：你的顾客会祈求你，向你求产品

现在你应该已经对上面的三项法则有一定认识了吧？

我们继续看第三封信：

五月十八日

致：我的所有电子报的读者

发件人：纽约时报第一名畅销书作者，Robert Allen

题目：你已经接收到现金!! 告诉你如何在你睡觉的时候仍然赚钱

第三封（共五封）

重要信息：把这封电子报向你的朋友宣传，你就有机会赢取 1000 美元大奖！ 如果你想要赚取 1000 美元，请往下看 亲爱的读者： 我今天要和大家分享三件事情。 1. 感谢大家的支持，让我成为纽约时报本月排行第八名的畅销书作者!! 我一定要亲自感谢你购买了我的书籍“财源滚滚”。您一定不要忘记打开这本书 的第 *xiii* 页，在我的网站输入里面的数字，我将会免费送上我之前的一本畅销书“创造财富”作为礼物。 2. 我被上一封信的回应数字惊呆了!! 就在星期一，晚上 11 点 30 分的时候， 我发出了我的第二封信。在信中我希望我的读者提供给我一些关于他们感兴趣产品的回馈，这些回馈会帮助我在 24 小时内能够在互联网上赚取至少 24000 美金。结果我的这封信发出后的 24 小时内，我竟然收到了 2000 封的回馈!!! 互联网的威力再次让我震惊。你们当中的很多人不仅对我的问卷 作出回应，甚至还建议了很多好的方法给我。这些对我来说是无价之宝。我会整合所有你们提供的这些价值连城的资讯，来完成我对这个挑战。并且把这些经验作为一本特别报告分享给你们。 如果你仍然希望继续的对上封信的内容进行投票，请登陆我的网站：<http://www.xxx.com> 3. 如果你把这封电子报分享给更多的朋友，就有机会赢取 1000 美金大奖！ 如果你帮我传递这封信的内容给更多的朋友，你就有机会赢取 1000、500 或者 250 美金。让更多的人知道我将在电视上完成对自我的挑战。很显然，越多的人知道我的这个挑战，我在 24 小时内创造 24000 的收入就会越容易。再次，我还愿意告诉你我能够让更多人知道这次盛事的策略： A. 现金礼品和免费礼物： 首先我用到了现金回馈和其他有价值的赠送这个策略。我相信现金和免费的礼物能够让更多的人有兴趣收看和参与 5 月 24 号的电视直播。此外，在下一封信中，我会宣布另外一项奖项的奖金额度，敬请留意。这项奖项是这样的：在电视转播之后，也就是现场直播的 24 小时之后，我会赚取一定数目的金钱，届时我会从参与投票估计我赚取金钱数目的读者中找出三个最接近 的。只要你阅读我的第四封信，你就有可能获得 1000、500 或者 250 美金和其他 惊喜礼物。 B. 免费重要资讯： 所有参与上次投票的读者都可获赠我的特别报告：如何在 24 小时内利用互联网 赚取 24000 美金。 C. 现金回馈： 这个奖项很特别。假设你今

天推荐你的朋友浏览我的网站，他们报名成为我电子报的读者，如果他们赢得我的任何一个奖项，那么，你也获得同样的奖项。举例：如果你推荐你的哥哥成为我电子报的读者，他在某次抽奖中赢得 500 美金。那么，你也能够获得 500 美金的奖赏!! 为你网站增加流量的秘密武器：在下一封信中，我会向你解释获得流量的终极成功秘密。千万不要错过! 祝你有丰盛的人生 *Robert Allen* 现在你应该能看到了吧? 我的每一封信不但吸引读者继续看下一封，而且让他们对最后的一封(5月24日的最重要的那封)产生期待! 你要用好奇心驱使你的读者。我甚至告诉我的很多读者到了5月24日这天一定要呆在家里，专心的接收我的最后一封信。

现在，我们来看第四封信：

五月二十二日

致：我的所有电子报的读者

发件人：纽约时报第一名畅销书作者，Robert Allen

题目：你能猜到我在电视直播上赚多少钱吗? 猜得接近可获得 1000、500 或者 250 美金的奖金

第四封(共五封) 重要信息：只要你参与估计我在24日电视直播节目中赚取的金钱数目，就有可能获得头奖 1000 美金现金，二等奖 500 美金，三等奖 250 美金。如果你想要得奖，请往下看：猜测我赚钱的数目，赢取大奖! 这封信是5月24日前最后的一封了，到了24日，在正午到下午5点的时段内，我会向大家发出我的第五封信。任何读者的回复都将会被摄像机的镜头记录，结果将被记入史册。我将开设一个 1000 元的大奖，给对我在当天的24小时内赚取到的金钱数目猜测最准确的读者。坦白说，我自己也不知道我能够在24小时内从我的 11983 名电子报读者那里获得多少销售额，我估计可能从 1000 美金到 100000 美金这个范围内。我和大家一样对24号的结果很期盼。不过，请相信我，在那天我会为大家提供一些在平时根本不可能的优惠。不要忘记在那天检查你的电子邮件。因为只有24小时，机会一闪即逝。你猜测的数目是? 直接点击以下链接填写您的答案，每人只能填写一次。不过还有一个好办法能够增加您的中奖机会，就是邀请您的朋友来订阅我的电子报。只要他参与评估，如果得奖的话，你也可以得到同样的奖赏。所以，填写下你心目中的答案，中奖名

单将会在 24 号之后的一周内公布。不过，即便是您没有获得大奖，我也会赠送你我在 24 小时内赚取至少 24000 美金的秘诀。我们 24 号见!! 祝你愉快

Robert Allen 对了，我的出版商告诉我，我的畅销书“财源滚滚”成为本周在“国家连锁书店”的销量榜首书籍。这间书店的网址是：[www.booksmillion.com](http://www.booksmillion.com) 他们正在特价发售这本书。还有，在我的第三封信，我已经告诉大家我所使用的方法来增加网站的访客量。我现在会告诉你第四个秘密：好奇心。难道你不好奇我在 24 号的那封信将会是怎样的吗？难道你不好奇，赢得奖金的人是谁吗？难道你对 24 号那天我所能产生的收入不好奇吗？难道你不好奇，是否自己赢得了 1000 美金大奖吗？难道你不为这个一生只需要做一次的就能让你获得自由的交易感到好奇吗？把你对读者建立的好奇心变成你的金钱!! 我们 24 号见！善用好奇度是你事业成功的关键。如果把整个淘金环节比喻成为做一道菜，好奇心就像是盐和胡椒。它让你的菜尝起来有好的味道。在我解释我的第五封信的时候，我们来总结一下：首先我找到一群饥饿的鱼群，就像很多人一夜暴富那样，其实在几个月前已经在酝酿了。然后我采用 12 条黄金法则，创造了一个环境让准客户说“好”，只要到正确的时间，他们愿意做任何事情。现在来让我们看我在 5 月 24 号发送出去的最后一封信。我是在当日正午 12 点 38 分按下的鼠标键。就像我之前提到的那样，读者的回应非常的踊跃，现金开始像流水那样涌入我的帐号。到了 24 小时的限期，我获得了将近 10 万美金的收入。好，我们来看第五封信：

五月二十四日

致：我的所有电子报的读者

发件人：纽约时报第一名畅销书作者，Robert Allen

题目：5 月 24 日的终极项目

第五封（共五封） 最后的信息!!!

在过去的 14 天里面，我发送过 4 封信函，告诉大家今天我将会作出史无前例的大优惠。也正在今天，我在电视直播上的 24 小时挑战正式开始。现在我坐在电视台的电脑前，对你心怀感恩。感谢你过去几天参与我的挑战，并且见证这个伟大的历史。这几天，超过 2000 名读者对我的市场调查作出回应。数百名读者把我的电子报推荐给他们的朋友和亲人。我能否赢得这次的挑战与您

对我的支持分不开。为了表示感谢，你有可能获得以下大奖：

你们当中的三位将获得现金奖，你们当中的三位会因为推荐的朋友获奖而获得同样的奖金，

你们当中的三位会因为正确（最接近）估计我在这 24 小时转到金钱数目而分别获得 1000、500、250、100 美金的现金。

最先递交估计数目的头 100 名读者将获得我公司“一分钟百万富翁”纪念徽章。估计答案与真实数目最接近的 100 名读者将获得我亲笔签名的我的畅销书

你们当中的 2000 位将获得我的关于“如何在 24 小时内赚取 24000 美金”的特别报告并且，今天投资任何我所给与的产品的读者都将会成为最大的赢家，因为我敢向你保证，今天我所给出的价钱绝对是你在一生中再也不会遇到的优惠。为什么是今天？因为我们在创造历史！！当您收到这封信的时候，即时摄像机的镜头记录着这个用互联网淘金的伟大历史。当你的订单涌入的时候，电视台的工作人员会马上记录，我真心希望今天的记录能够让世人感到惊讶！这也是你为何今天参与这个盛事的原因 让我问你，你真的想成为百万富翁吗？*Regia Philbin* 帮助过几百人在他的电视节目“谁愿意成为百万富翁”中成为百万富翁。但是通过我的课程、讲座和书籍，我已经帮助上万人变成百万富翁。现在真的轮到你了，你还在犹豫什么？现在就行动吧！！

以下是我能够提供的亲自教导你成为百万富翁的几个计划：

计划 1. 百万富翁导师电话会议：连续 8 星期的与我和我精心挑选出来的百万富翁导师团队在电话中交流。

计划 2. 参加三天高效能的互动训练（我和我的百万富翁导师团队带领）：

计划 3. 2 天的和我面对面的个人指引（只有 10 个名额）以上三项计划每一样都有自身的特点，我保证你能够从中受到巨大的得益，并且喜欢它们。从计划 1（百万富翁导师电话会议）你能够获得：所有活动都是即时的以电话进行。每一次长度为两小时。我们每次都会录音，万一你没有办法参加也可以从录音中重复学习。 导师成员：

*Robert Allen*——纽约时报畅销书榜首作者

*Dr. Stephan Cooper*——股票投资专家，去年他的投资回报率是 400%

*Darren Falter*---互联网营销大师

*Thomas Painter*---房地产投资专家，市场营销大师

*Ken Kerr*---产品策略自身咨询师（政府注册）

*Ted Thomas*---税务专家 数位神秘嘉宾（都是千万富翁） 参加计划 1 的读者还可获赠：

我的一本畅销书 “*Road To Wealth*”（市场价 20 美金）

6 个摘录我课程的 VCD 语音光碟（市场价 30 美金）

10 本特别报告：如何获得财富（市场价 50 美金）

将利润最大化教程，PDF 格式，130 页（市场价 197 美金） 上述这些赠送资料可以为你提供以下资讯：

58 个有效市场策略帮助你的利润最大化

如何让你的广告有双倍的回应

如何利用一个简单的发问，让你的销售业绩提升 10%--50%

销售制胜的六个必须懂得的定理

11 个已经经过验证有效的方法，帮助你强化市场运作这个强效的 8 星期电话教学现在以 97 美金的震撼价推出。

我们保证你会对这个计划非常满意，不但如此，你一定会感到物超所值（你愿意付 10 倍的价钱来参加），否则我们无条件退还你的学费！ 从计划 2（参加三天高效能的互动训练）你能够获得：

首先，所有购买计划 2 的人士都可以免费获赠计划 1 的全部课程。从我们的市场调研中我们看到，计划 2 是最受欢迎的。其中问卷中的过半数人士愿意为这个课程支付 500-1500 美金。超过 100 个人愿意支付 1495 美金。当然这个价钱比我平时提供的同类课程要低一些，（我平时的同类课程的费用是 3000 美金/人），因为在这堂课里，我会邀请至少 6 位千万富翁来亲临指导。不过，这次的活动非常特殊，我会在电视直播前挑战自己，所以我会将价钱设置的非常低，这样便保证观众有巨大的回响。所以，在 24 小时内，如果你报名，我将会让你免费携带你的配偶参加，并且价钱是你根本无法想象的优惠。在这三天的课程中，你将会学习道：如何在股票市场中获得 100%的回报，我们的股票投资专家来亲临指导。他本人 在去年的股票投资中获取 400%的利润。如何在房

地产中每年获得 100,000 美金的回报,我亲自来指导 如何在互联网上每天赚取 1,000 美金。

互联网是一个自动的机制。不管你在睡觉 还是在吃饭,它都能够帮你不停的赚钱。我将会为你展示这个秘诀。 如何建立自己内在的力量和不可动摇的自信。大多数的人都想要成功,但他们的步法受到自信心不足的影响。以至于难以自我突破。我们会为你提供崭新的大脑训练,让你能够突破自我,梦想成真。 如何让你的资产永远跟随着你,一个真正的百万富翁不单指能够合法的赚钱,最重要的是如何将赚来的钱永远变成有效资产保留下来。我将会在这堂课里为你揭示我从来没有公开过的秘密。让你成为真正永不失败的百万富翁。 将会由我和我的百万富翁导师团队亲自教导。我们保证你会对这堂课非常的满意。我们还保证这堂课会永远的改变你的生命,让你永远变得不平凡。获得梦寐以求的财务自由。如果你报名但不能出席,我们还将会为你提供完整的录像。

除此之外,我们还会特别赠送:

1. 所有计划 1 的内容
2. 免费的增卷给你的配偶和你一同参加
3. 房地产百万创富计划的家庭学习版 让你在房地产的投资中创下巨额财富。这个系统是我亲自创立的,并且当中的录音由我亲自讲述。同类的课程人们要花费 5000 美元来参加。现在你可以免费拥有这套课程,为你开创数以千万计的财富!! 课程包括: 财富训练(12 只 CD) 从抵押贷款中创造财富(24CD)

4. 利用信息赚取每万美金! 在过去 20 年,我利用我的书籍、有声 CD、录像带、现场课程赚到超过 2 亿 美金。在这三天的课程结束后,我也会送给你如何利用资讯赚取百万美金的 终极秘密的语音 CD(共 24 张)。这个内容,在市场上我曾收取 3000 美金/人。

5. 特别优惠:两张“互联网淘金快速起步”教育营的赠卷(6 月 16-18 号)同类的训练营的价钱是美金 597 元,我的一个好朋友, Carl Galetti 负责统筹这次训练营。他会为每一位参加今天计划 2 的报名者支付这次教育营的费用。如果你不能来参加是次教育训练营,你的两张增卷可以赠送给任何朋友,他们将会永远感激你。这次教育训练我也会参加,我不会错过,你也千万不要!

所以我们来回顾一下计划 2 连带的所有优惠：计划 1 的所有项目你可以免费携带配偶来参加。

36 张讲述房地产致富的 CD 24 张从抵押款中创造财富 CD 2 张教育训练营的增卷计划 2 连同所有的优惠今天只收取美金 297 元！我保证你会对这个计划的内容 100%满意，我肯定你将会从学到的观念、策略和知识中更上一层楼。

计划 3：2 天的和我面对面的个人指引（只有 10 个名额）我很少进行私人辅导。同时辅导 100 个或以上数量的学生对我来说更有效率。当我一定要接单对单辅导的课程是，我的表加一般是每小时 1000 美金或者每天 10000 美金。然而在今天，我将会播出 10 个名额来进行单对单辅导。地点会在 圣地亚哥。在这个两天的私人辅导中，你将有机会进行私人的、个性化的并且单对单的咨询。

计划 3 的费用只是 997 美金。我保证你会从中获得巨大的收益，你的收入会在未来 12 个月中成倍增长，否则，你的学费如数奉还。除此以外你将自动免费获得佳话 1 和计划 2 的所有服务。哪一个计划是你决定要参加的呢？

计划 1. 百万富翁导师电话会议，今天的优惠价是 97 美元

计划 2. 参加三天高效能的互动训练，今天的优惠价是 297 元

计划 3. 2 天的和我面对面的个人指引（只有 10 个名额），今天的优惠价是 997 元

最后，我还有计划 4 可以让大家选择：互联网广告的优惠（全球只有 24 个名额）很多读者非常想从我的网站中的浏览量受惠。在之前的调查中，超过 1000 名读者愿意在我的网站上放置广告牌，其中 61 个人愿意出价 995 美元。很显然，这个需求很大。所以，我决定让今天所有读者自由竞价。我将会挑选出出价最高的 24 人享受这个服务。你的广告牌将会放置在我网站的首页，我之前从来没有允许过任何人这样做。然而在未来的几星期内我将会针对 50 万群体发出我的信函，将他们吸引到我的网站。除此以外我还会和我的工作人员在全国范围内宣传我的新书，其中 30%的销售业绩会从我的网站产生。所以在未来几个月内会有大量的人浏览我的网站。这是个绝佳的机会让你的网站增加曝光率。

除此以外，你还能享受到以下优惠：

1. 你还可以放置 10 个不同类型的广告在我即将发行的电子报上
2. 你将会收到我亲笔签名的纪念品

3. 你可以享受专业广告指引（市值 500 美金）我知道你非常渴望你的广告发挥最大的成效，所以我特意花钱聘请广告设计大师 *Scott Haines* 来为你在我网站上的广告进行设计。*Scott* 平时的设计费用是至少 500 美金。但在这个特别的优惠中，您可以免费享有。（我已经为你付了费用，好好善用这次免费的机会）

4. 你将会免费享有互联网淘金专家 *Daren Falter* 为你举办的 4 周在线课程。通过我们的线上会议室，你将会学到价值连城的网络淘金秘诀。让你轻松赚取 100 万！特别赠送：两张“互联网淘金快速起步”教育营的赠卷（6 月 16-18 号）同类的训练营的价钱是美金 597 元，我的一个好朋友，*Carl Galetti* 负责统筹这次训练营。他会为每一位参加今天计划 2 的报名者支付这次教育营的费用。如果你不能来参加是次教育训练营，你的两张赠卷可以赠送给任何朋友，他们将会永远感激你。这次教育训练我也会参加，我不会错过，你也千万不要！好了，如果你想成为这 24 名幸运儿，请点击一下链接进行投标。如果投标结果与我的期望值相差太远，我有权取消所有的是项安排。

好了，这是你看到的 4 种选择，我会利用它们尽全力帮你成为百万富翁。点击下面的链接选出你要参与的计划，请详细填写你的姓名、地址和信用卡资料。然后迅速回邮给我。

*Robert Allen* 纽约时报畅销书“零首期”、“创造财富”、“财源滚滚”作者。

现在你已经看完我在 14 天发出的全部 5 封信。现在你已经看完我在 14 天发出的全部 5 封信。你知道在 4 个计划中我分别赚了多少钱吗？

这是统计：

计划	人数	金额（美金）	总数
1	83	97	8051
2	42（购买 3 个）	297	36531
3	17（购买 3 个）	997	50847
4	29 人投标		19478
其他	3	其他产品	597

总数：115504 美金！！

一个月后，除去取消的订单，我的总收入超过 9 万美金。因为采用互联网，所以成本极低，我的利润超过 90%。

以上是关于我如何做到在 24 小时内利用互联网赚取 10 万美金的真实记录。**我应该如何像你那样在互联网上创造巨额的收入？**

你可能会问，你的方法我能复制吗？！这便是我这开这个课程的原因。事实上，我能教会你如何做得比我更好，因为电视直播只是我的第一次尝试，我从当中学到了很多。但是在我继续往下讲之前，我一定先要说一件更重要的事情。在现今的世界里充斥着想要一夜暴富的人。有很多人说我是他们当中的代表。但我个人是极其反对这样做的。蜜蜂被花蜜吸引，就象商人被金钱所吸引那样。不过，蜜蜂想要得到甜美的蜂蜜，需要付出很多。也就是在他们的付出中，花朵得以受精和繁衍，于是生态才能保持平衡。商人也是一样，在孜孜不倦的创业和创富的路途上他们为社会创造了工作环境，为群体创造了财富，捐款回馈了社会。当然。快速的利益要追求，因为人人都需要存活。但是一味的只是看重眼前利益的商人不会长久的胜利。当一个人能够赚到很多钱，获得了他梦寐以求的财富和自由，这时候，他应该考虑的是如何回馈社会和让自己所创办的企业历久长青，永远能为社会造福。

所以，当你在开始创业的时候可以着眼于快速的利润，但是你同时一定还要制定一套和你的客户长期保持紧密关系的策略。可能你熟知的市场策略是一种被称之为“数字法则”的市场策略。我个人认为我的课程与你在坊间能够找到大多数互联网淘金课程最大的不同在于我更多的是提供你策略，加上有效的技

巧，能够让你的企业历久长青。我不会一味的告诉你如何建网站，如何吸引人来，然后卖东西给他们，当然这一点我也会提及，但不是重点。

让我们来看看传统“数字法则”的营销如何做：用各种途径发送上百万的邮件，然后获得 1% 的回复并且购买价值 100 元的产品，于是这个企业赚得 100 万，很快他们可以收工！这是典型的“数字法则”的市场模型，我还给他起了一个名字：“建造宽度”，“数字法则”的市场模式走的是这条路，每次的营销都希望从大量的数据中获得很小的回应，然后每次都利用这很小的回应数字赚钱。互联网似乎是个好地方让这些企业这样做，但不要忘记，你今天的竞争对手是谁。全球排行前 1000 名的公司平均在他们的每一个网站都投资上百万美金。你认为你有 100 万美金把你的网站做得比他们的更有吸引力吗？千万不要走这条路！还有一点，你千万不要和别人竞争你网站设计的吸引力，特别是价钱的吸引力。在未来，将有数以 10 亿计的人类上网，而上网的企业从 A 排列到 Z 足够吓死人两次的了。你将来绝对不要和别人比低价。因为人们在买东西之前一定会先从网络上找到最便宜的，然后才决定购买。所以也千万不要走低价路线。 **在未来，只有一条路能走得通：往深挖!!!!**

什么意思？我是说你一定要成为了解你客户（饥饿的鱼）内在需求的高手。然后和他们建立深层的信任关系——甚至是一生一世的关系。当你和他们的关系越深，他们就会越来越习惯买你的产品和服务，还有信息。并且愿意支付的价格一次比一次高。因为在今天，价格真的不是购买决定中的主要问题。假设真的有一个人在互联网上推出和你一样的产品，并且比你卖的还要便宜 10%，但你的客户会由于和你的关系迅速放弃与他交易的念头，而转来向你购买。

如何才能和客户建立这种比彼此信赖的关系？

你需要为自己塑造一个全新的观念。当你找到你饥饿的鱼群，你一定要忍住，不要做全世界的人都误认为是正确的事情，那就是把焦点集中在卖产品上面。记住，在这个时代，作为一个出色的生意人，你的焦点永远都要集中在创造顾客的满意度上。在 1999 年，亚马逊网上书店首席执行官在商业周刊上宣布：“我们要成为世界上最大的以顾客为中心的公司。我们全部的力量都会用在顾客的满意度上，我们不是卖书的，我们也不是贩卖音乐 CD 的，我们更不是贩卖影视资料的，我们是一间保养顾客的公司。”你现在知道我为何说这些了吧？

**我如何在 24 小时内用互联网赚取将近 10 万美金?** 因为我的顾客相信我。我用尽我所有的力量不去破坏顾客对我的信任。所以，当我说话的时候，他们会听。可以说我用 30 年的时间来打造我的信用度。我永远是以我的客户为中心：我真心希望我的每一个学生活出灿烂和财务自由的人生。当你建造你生意的时候，记得你最有力的武器就是信用度。千万不要出卖你的信用度去赚一次的钱。如果你这样做，你的客户马上会从你的池塘游到其他地方。所以现在你应该知道往深挖的重要性了吧？如何做到？

看下图：杰·亚伯拉罕的市场系统图：

	12 种增加访客名单的方法	9 种增加成交率的方法	3 种让访客对你的产品感兴趣的方法	6 种增加每次成交金额的方法	6 种增加客户购买次数的方法
1	转介绍	增加你的销售技巧	获得非活跃客户的回馈	商业联盟	提供其它销售途径
2	第一次的成交金额	多看书、多听磁带	提供非凡的服务	优惠推广	持续的沟通
3	保证以及退货机制	树立榜样	沟通	捆绑式销售	商业联盟
4	良好的关系	推举销售经理		提高单价	针对特殊的行业进行特殊的营销
5	广告	从好的竞争对手身上学习		提高产品形象	给你的客户编程：教育你的客户成为长期购买者
6	直接邮件	分析名单		大量销售	为长期消费的
					客户提供更多的优惠
7	电话营销	创建特殊的广告			
8	特别活动与讲座	给出不可抗拒的优惠			
9	已经证实有效的名单	教育你的客户			
10	USP				
11	顾客的教育				
12	公众				

## 我应该如何应用杰·亚伯拉罕的市场系统来增加我的利润？

6 种有效方法让你的网站迅速增加浏览量，从而实现杰·亚伯拉罕的市场系统效应在互联网上。

最糟糕的事情是你的网址只有你自己知道。几乎没有人会意外的撞入你的网站，这里有 6 个非常有效的方法去增加你的网站浏览量。

1. 建立你的网站；
2. 搜索引擎；
3. 免费以及付费的互联网广告；
4. 在线以及线下的免费公共关系品牌推广
5. 线下付费广告；
6. 网络信息传递 ；

这些方法有些非常有效，有些并不明显。我所说的明显是指你的产品传播的速度、数量以及一次行销后效果的长久持续。

好，接下来我们分别研究上面的 6 个增加流量的方法。

**1. 建立网站：**如果你的生意完全建基于网络之上，那你就要看成它是你生命的全部。把你的网站告诉所有你认识的人。把你的网址印刷在你所有地面宣传的工具上：例如你的名片、你的每一个市场信息便条和你能利用的一切工具；可以把你的网址印在你送给朋友的各种贺卡上，以及你送给友人的结婚礼物上；把它设置成为你的电话语音留言的重要信息。我这样说，所表达的信息是，尽可能应用你的一切工具。在你的每一封电子邮件中加上你的签名档，如果你以前还没有做的话，现在请你马上做。

除了上述方法以外，我还能给你提供 6 种很好的宣传方法：

1. 点击 [www.usenet.com](http://www.usenet.com), 参加其中的新闻组群，发布你的信息。
2. 在 [www.epinions.com](http://www.epinions.com) 成为评论专家；
3. 在聊天室潜水；
4. 在 BBS 发表各种评论；

5. 如果你有免费产品赠送,就把这些赠送的优惠链接在你所有能找到的网站上。举例:在网络上搜索提供免费东西的网站,联络这些站长,将你的免费产品变成他们的附加价值,其中较著名的网站是 [www.freecycle.com](http://www.freecycle.com); 6. 推广信息的最炙手可热的工具是博客,博客非常容易制作,并且图文并茂,大多数博客还可以让访客留言,最简单的方法是利用 google 的博客功能 (<http://www.blogger.com>)。

**2. 善用搜索引擎:** 营销工作让客户主动找你永远比你去找顾客要好。当你去找陌生客户的时候,特别是陌生电话拜访,事实上你是在打扰不知道是否有兴趣的人。搜索引擎就如一本黄页指引顾客去寻找他们所需要的东西。下面我提供给你一些著名的搜索引擎:

<http://www.alltheweb.com>

<http://www.altavista.com>

<http://www.ask.com> (formerlyaskjeeves.com)

<http://www.gigablast.com>

<http://www.google.com>

<http://www.hotbot.com>

<http://www.looksmart.com>

<http://www.lycos.com>

<http://dmoz.org>

[http://search.aol.com/\(external\)](http://search.aol.com/(external))

<http://search.msn.com>

<http://search.netscape.com>

<http://www.teoma.com>

<http://www.yahoo.com>

搜索引擎使用起来相当简单。当你要搜索一个资讯时,你提供的资料越多,则搜索引擎出来的结果越精确。

你现在发现搜索引擎的问题了吗?谁能够看几百万页之后的资讯?谁都不能,所以一定要让你的网站排行在前 20 名。在搜索引擎里,有数之不尽的网站永远不会被人们发现。还有一个统计,大多数的人上网找资料的时候,首选搜索

引擎。

以下是几个真相：

- 真相：超过 80%的上网人士通过搜索引擎寻找资料
- 真相：一般的字眼在搜索引擎会出现数千个，甚至数百万个结果
- 真相：只有排名在前 100 名的网站才会被浏览
- 真相：每一天，上百万个企业/网站为了进入搜索引擎的头 100 位而不得不进行 残酷的竞争
- 真相：你和我的网站能够进入头 100 位的机会很小

不过，我们有办法来让这个机会变得大一些，所以我们可以尝试……。

这里我可以提供你三种方法：

1. 自己动手
2. 雇一些人帮你宣传
3. 在搜索引擎付费排名

首先我们看“自己动手”：浏览你能找到的任何搜索引擎，仔细阅读那些细则，看看如何将你的网站添加到这些搜索引擎上，然后手动完成网站登记。不过，在做这个动作之前，请首先浏览以下 3 个网站：

[www.searchenginewatch.com](http://www.searchenginewatch.com)

[www.searchengines.com](http://www.searchengines.com)

[www.bruceclay.com](http://www.bruceclay.com)

如果你需要一些辅助软件帮助你递交你的网站到各个不同的搜索引擎上，你可以浏览：

[www.searchenginecommando.com](http://www.searchenginecommando.com)

还有一个有用的软件：[www.wpgold.com](http://www.wpgold.com)

我举的这些例子只是很少的一部分，在网上还有很多工具和网站能够帮你提高你网站的排名。自己动手虽然花费时间，但是我建议你一定要尝试一下。因为这是网络行销的基础动作。在互联网上有很多公司专门赚那些什么都不懂的人的钱。通过掌握这些基础的东西，你就会少在这种地方花费冤枉钱。

雇一些人帮你宣传；如果你想要找人帮你把你的网站递交到互联网上一

望无际的搜索引擎，你只需要打：“免费在搜索引擎登记你的网站”，你会发现很多这样的公司，你只需要找排行头 20 名的公司就行了。因为他们如果能自己的网站排行在头 20 名，那么，他们就会有办法帮你做到这点。这里我提供 4 个我认为不错的网站，但我不保证质量。

[www.submitexpress.com](http://www.submitexpress.com)

[www.addme.com](http://www.addme.com)

[www.engineseeker.com](http://www.engineseeker.com)

[www.goclick.com](http://www.goclick.com)

在搜索引擎付费排名：

关于这个技术你可以浏览：

[www.payperclicksearchengines.com](http://www.payperclicksearchengines.com)

现在请你马上输入：<http://www.miva.com>

你就知道我的意思了。浏览头 40 个结果，你会一目了然看到每个网站付费给搜索引擎的费用。

**3. 免费以及付费的互联网广告：** 免费分类广告：你可以通过免费分类广告宣传你的网站：

[www.buysellbid.com](http://www.buysellbid.com) （提供上百万个分类，容易使用）

[www.freeclassifiedlinks.com](http://www.freeclassifiedlinks.com) （可以自由交换链接）

[www.classifiedclub.com](http://www.classifiedclub.com) （罗列出 7000 个免费分类广告网站）

**4. 横条广告：** 展示在其它网站上的图片横条广告。如果你点击 [www.cnn.com](http://www.cnn.com) 就能看到上面有很多横条广告。这些横条广告需要付费，收费标准一般在你想要放置广告的网站上有说明。横条广告的好处是人们可以立即通过你的广告直接看到你的宣传资料。不过需要留意的是你最好计算一下点击量和成交量的比例，以此计算出你所花费的广告费用是不是值得。还有一些地方你能够找到横条广告互换的服务，有的需要付费，有的是免费的。

这些广告互换的网站有：

[www.buildtraffix.com](http://www.buildtraffix.com)

[www.solvosolution.com/free-banner-exchange.html](http://www.solvosolution.com/free-banner-exchange.html)

[www.pliner.net/bannerexchange](http://www.pliner.net/bannerexchange)

[www.linkleads.com](http://www.linkleads.com)

### 电子杂志广告：

从现有的电子广告上面付费让他们帮你做广告或是租借别人池塘里的鱼的非常好的行销方法。因为订阅电子杂志的读者一般都对电子杂志的发行者有较高的信任度。一个主要的电子杂志网站有：

[www.free-ezine-directory.com](http://www.free-ezine-directory.com)

如果你想要找到特别产品的电子杂志，你可以浏览：

[www.ezinesearch.com](http://www.ezinesearch.com)

### 租用可被出租的名单：

请浏览：[www.postmasterdirect.com](http://www.postmasterdirect.com) 这间公司一直维系着和数百万客户的关系，客户在提交资料的时候，这间公司会对提供信息者强调，告诉他们可能会在未来接受到某种产品信息，客户的名单都是来源于自愿人士。这间公司掌管发送你所指定信息的工作，一般情况下，你可以以 10-30 美分一个名单的价格租用这个服务。

除此以外，还有一些别的选择：

[www.expedite-email-marketing.com](http://www.expedite-email-marketing.com)

[www.yesmail.com](http://www.yesmail.com)

[www.buyerzone.com](http://www.buyerzone.com)

**4. 在线以及线下的免费公共关系品牌推广：**如果有机会，你一定要在公众场合/媒体增加你或是你产品的曝光率。我自己在过往的 25 年里面，在电台、电视以及报纸上举办过无数次公众活动。特别是在上个世纪 80 年代，一位纽约时报的记者挑战我，我在 56 小时内买下了 7 栋房地产（没有用自己一分钱）！每天都有无数人愿意花钱打广告，但比起传媒自愿帮你做宣传，这些付费广告的力度小很多。不过能被传媒接纳并且采访是不容易的。但一生只要一次，很可能就让你值回所有努力的票价。你可以浏览以下网站获得更多资讯：

[www.xpresspress.com](http://www.xpresspress.com)

[www.marketwire.com](http://www.marketwire.com)

还有一个网站教导你如何写出精彩的让传媒青睐的文章：

[www.searchengines.com/marketing\\_cost\\_press\\_release.html](http://www.searchengines.com/marketing_cost_press_release.html)

互联网上有一个巨大的好处：你面向公众发表文章要比在地面进行容易很多。你可以向数以千计的电子杂志提交你的文章。如果你的文章确实是内容丰富，并且和相关电子杂志类别吻合的话，电子杂志对你文章的接纳程度很高。

当然，你可以在你文章的末尾写上你的具体联系方法。不要忘记，采用这种方法要比你单纯得花钱买广告效果好得多。因为电子杂志的固定读者是长期精挑细选而来的。他们对发行者以及发行者提供的内容都有更大的接纳程度。

**5. 线下付费广告：**如何在线下找到饥饿的鱼群？这个网站可以提供你很多信息：[www.srds.com](http://www.srds.com)

想要在线下找到饥饿的鱼群，你需要问自己以下问题：

1. 他们阅读什么杂志？
2. 他们属于什么组织？
3. 他们的邻居都是怎样的人？
4. 他们阅读怎样的电子杂志？
5. 他们听什么样的广播？
6. 他们喜欢玩儿什么？
7. 他们到哪间教堂参拜？

尝试在你的脑海中将这些潜在的客户图像化。好好想一想你将要寻找的饥饿的鱼群面对的最大问题是什么。他们开什么样的车？去那里购物？他们经常携带哪种信用卡？他们愿意接受你的什么信息？你会为他们的生活提供怎样的解决方案？然后你可以浏览上述的网站，去找符合你潜在客户的电子杂志或是其他宣传品。

**6. 网络信息传递：**这个方法非常重要，网络信息传递说的是让你的客户帮你传递信息。（通常透过类似特许加盟的形式，你的网站为其他人开启加盟形式，他们通过免费的注册便可得到属于个人的二级网站，从而他们可以自行宣传这个网站）。这种做法的杠杆效应非常强，如果你真的提供好的服务，那么你的信息会像病毒那样在很短的时间就被宣传出去。

反之，如果你的产品不好，短时间内，客户之间信息的传递同样会扼杀你

的生意。

## 我能够多快从网络赚到高额回报？

假设我把你放在任何一个城市，我提供给你食物，睡觉的地方，还有一台能够上网的电脑。假设你一定要从白手起家，迅速创造财富。你手上什么东西都没有，没有信息、没有产品、没有客户。你什么都没有，你能用多快的时间赚到钱？

### 你知道该如何起步吗？

在我正式教导你如何白手起家快速从互联网上淘金之前，让我再次提醒你网络成功的终极奥秘：

1. 找到饥饿的鱼群
2. 找到他们喜欢的诱饵
3. 把你的诱饵变得更加有吸引力
4. 营造一个地方，你能够和你的饥饿鱼群建立良好的关系
5. 和你的客户建立终生的关系

好了，理论的东西我们不多说了，因为没有人能够通过教科书学会游泳。让我们开始吧！

我们假设要在 72 小时内一定要在互联网上赚到钱，你首先要有一个属于你个人的网站。但是我们需要花费多少时间来建立自己的网站呢？

好，现在点击 [www.vstory.com](http://www.vstory.com)（国内不能访问）

你可以从这里由零开始你的生意。你不必是一位网络天才，只要在几分钟内，你的网络生意就能够诞生。在这个网站里，你可以选择数以百万计的产品来销售。千真万确，我绝对不是开玩笑！不过最难的部分不是开设你的网络生意，而是让人们知道你的生意在那里。在之前的部分，我已经告诉大家如何快速吸引顾客光顾你的网络生意（网站），但在讨论这件事之前，我们先看看大多数人会对创业有怎样的说法。想象我们平时不去将创业的想法付之行动的种种借口：

- 我没有钱
- 我没有时间

## ●我没有东西可以出售

### 我对做生意一无所知

现在借助 [www.vstory.com](http://www.vstory.com) 这间公司，以上的借口都不会成立了。在这个网站里面你有超过 1 百万的产品供你选择来开启你的生意。你的销售帐号以及网上收款机制会自动为你开通。这间公司还会提供你必须要知道的培训（免费）。不过这间公司不允许你销售该公司以外的产品。但是你能够通过该公司的平台直接利用超链接连接到你自己的网站。（如果你有自己的网站的话）。

如何创建自己的网站？点击：<http://geocities.yahoo.com> 如果你现在点击我说的这两个网站，你就能够马上制作自己的网站，并且可能一个小时都不用。当然，yahoo 不是你的唯一选择，互联网上充斥着让你免费创建网站的地方。例如：[www.landl.com](http://www.landl.com)

[www.lplanhost.com](http://www.lplanhost.com)

[www.freemerchant.com](http://www.freemerchant.com)

好了，现在让我们回到我们之前的话题，**如何在 72 小时内在互联网上创造财富**。切记，你生意最重要的部分是行销。如果你只认为把你的网站在数以千计的搜索引擎登记的话，人们就会自动来你的网站，那是不现实的，因为这种方法太被动。这种做法不是行销，只能被称之为梦幻。而我们现在的时间只有 72 小时，我们没有时间做梦。我们一定要选择最为主动的方法来行销。

- 利用搜索引擎？太慢，放弃！
- 公众关系？不能控制，放弃！
- 线下广告？太昂贵，放弃！
- 网络传播？还是太久，放弃！

**我们没有时间做这些，我们一定要快！如何快？我们要借用别人池塘里饥饿的鱼群。**

所以我们应该选择以下几种迅速的方案：

- 1. 利用搜索引擎的付费功能将你网站的点击率迅速增高**
- 2. 把你的广告投放到别人的电子杂志上来吸引他们的人群**
- 3. 租用某间行销公司的名单，让他们帮你找到对你产品有兴趣的人并且宣传。**

如果你只有一个下午的时间，你需要带着你的孩子在一个你不熟悉的湖泊里钓到鱼，你最好的做法是什么？找一个向导，让他教你如何在这个湖泊里钓鱼。这是快速起步的终极秘密。

### 让我们搜索引擎的向导来教导你：

Danny Sullivan，是一名名符其实的搜索引擎高手，他的网站是：[www.searchenginewatch.com](http://www.searchenginewatch.com) 他的电子杂志每月有至少 150,000 人在阅读。

**如何从零开始在 72 小时内创造利润？** 他的回答是：你需要利用所有大型的搜索引擎的服务迅速从他们那里创建你的个人名单。你可以通过搜索引擎付费（投标）来将你的网站迅速曝光。

大型搜索引擎例如：

[www.google.com](http://www.google.com)

[www.goclick.com](http://www.goclick.com)

[www.searchhound.com](http://www.searchhound.com)

或者 [www.miva.com](http://www.miva.com) 都提供这种付费排名服务。一旦你投标的价钱较高，你的网站可以在几分钟之内迅速就被大量的人浏览。还有另外一个办法就是找到那些在搜索引擎排名已经很高的网站，最好是头三位，然后找到他们的站长，和他们洽谈利用他们的既定浏览客户名单来发布你的产品信息。

### 让我们的电子杂志广告向导来教导你

我们的专家是 Charlie Page。他是电子杂志搜索网站的创始人(DOE)，他的网站是：[www.directoryofezines.com](http://www.directoryofezines.com) 我们的专家是 10 本畅销书的作者。她的网站帮助了数以万计的人成功从电子杂志的宣传中创造百万财富。而他自己本人也仅用了 18 个月就实现了自己利用互联网提早退休的梦想。Charlie Page 的网站列有超过 1000 家著名销售电子杂志广告的商家。在她的网站上，包含有价值连城的资讯。

我曾经问过 Charlie Page 如果我要在 72 小时内就让我新建的网站盈利，我该怎样做。她的回答是这样的：这是很多想要利用互联网赚钱的人共同面对的难题。

**想要在短时间之内利用一个新建的互联网盈利只有一个方法：就是迅速找**

**到那些对你产品感兴趣的人。**想要做到这点，你一定要采用电子杂志的广告。因为电子杂志已经将不同的兴趣组别进行了完整的分类。你可以很轻易的找到对你产品感兴趣的组别并且针对他们进行行销。而找到这些组别最快速的方法就是利用电子杂志搜索网站。在我的网站上罗列了超过 1000 家的提供广告服务的电子杂志。我们已经将这些企业完好的分了类。假设你想要销售互联网事业机会，你无须找那些只对高尔夫球感兴趣的人。

利用电子杂志刊登你的商品广告是一件非常容易的事情。一旦你找到对口电子杂志，你只需要选择你想要的广告形式。

通常有三种形式：

1. 单一广告
2. 混合广告
3. 分类广告

单一广告是指通过电子杂志的自愿订阅者的邮箱发送广告。广告信件上只有你的广告内容。因为这种广告所发送的读者一定是自愿接受广告的那种。所以你的广告力度可以非常大。如果真的只有 72 小时，我建议这种单一广告的方法是首选。不过这种广告的价格也是最贵的。混合广告要比单一广告篇幅短一些，一般是夹杂在电子杂志中的，但很多时候是被放置在最顶端，所以每一个阅读者都会看到。这种广告的价格一般是单一广告的一半左右。电子杂志中的分类广告很像你看到过的报纸分类广告那样。典型的分类广告可能有 3-5 行字。这类广告一般会被放置在广告版，它的价格也是最便宜的。分类广告会帮你接触到很多的读者。也是一个不错的方法。

#### **使用电子杂志刊登广告需要注意的事项：**

● 尽可能选择与你产品匹配的电子杂志。例如，你推广的是生意机会，你就要选择“创富”或者是“在家工作”类似的主题。你的产品和电子杂志的主题越是接近就越能够有好的效果。

● 当你决定采用某个电子杂志刊登广告，别忘记你自己也要登记成为该电子杂志的读者。这样你可以清楚的监控你的每一次广告，并且随时了解最新的优惠行情。

● 如果你投放分类广告，切记不要在同一版面超过 5 个广告。因为任何超

过 5 个或以上的广告存在于同一版面，被读者留意到的机会就会大幅降低。

●即便是在电子杂志上做广告也不要忘记广告内容一定要内涵丰富。因为读者选择自愿阅读电子杂志是希望获得有价值的东西，你的广告内容丰富无疑会增添大家的兴趣。

●不要以为电子杂志读者越多就一定是效果越好。经过市场证实，很多时候在小的电子杂志投放广告读者会更加关注。因为读者觉得这些小型的杂志的创办者和他们更接近，所以你的广告也会更加地受到关注。

这里我为你提供一些好的电子杂志：

<http://www.drnunley.com>

<http://www.wilsonweb.com/wmt/>

<http://www.noboss.com>

<http://www.wvrecipes.com>

<http://www.demc.com>

让我们的电子邮件租用向导来教导你：如果我们真的想要在 72 小时内就让一个新创建的网站产生效益，我们也可以考虑租用他人电子邮件的方法。不过，这可不是乱发垃圾邮件的做法，因为这种方法不仅让人讨厌，并且是违法的。

下面提供几个合法提供电子邮件租用的公司：

[www.expedite-email-marketing.com](http://www.expedite-email-marketing.com)

[www.yesmail.com](http://www.yesmail.com)

[www.buyerzone.com](http://www.buyerzone.com)

[www.postmasterdirect.com](http://www.postmasterdirect.com)

[www.i-web-marketing.com](http://www.i-web-marketing.com)

[www.topica.com](http://www.topica.com)

[www.inetgiant.com](http://www.inetgiant.com)

[www.e-target.com](http://www.e-target.com)

[www.htmail.com](http://www.htmail.com)（这间公司保证会有至少 10%的点击率，否则全额退款）

租用他人的电子邮件最大的问题就是可能会牵涉到乱发邮件的问题。不过在

这个世界上有很多公司能够为你提供合法的方法发送你的广告消息给读者。为什么这些公司能做到这点？答案很简单，因为他们付费给愿意阅读他们信件的读者。这些公司甚至可以让他们的读者渴望接收他们的邮件。如果你仔细研究一下 [www.htmail.com](http://www.htmail.com) 这间公司，你就能够发现他们的做法真的很聪明。这间公司付费给他们的电子邮件阅读者，并且保证你的任何广告不但合法，而且你广告中所链接的网站会被至少 10% 的邮件接收者浏览。所以你可以在极短的时间内，为你的网站带来流量。这间公司还推出一个测试计划，不用设置任何购买下限给你，你可以花费很少的金钱购买 100 个邮件，通过他们的系统发出，然后看看回复的比例再决定是否大量购买他们的服务。

事实上，这间公司的服务真的很出色，广告效果也是有目共睹的。所以我们的结论是：采用上述的所有三种方法，把它们有机的结合起来，（搜索引擎、电子杂志、租用电子邮件名单），我们肯定能够在 72 小时内为自己的网站增加大量的流量，并且产生盈利。

好了，让我们还是回到开始的时候我告诉你们的终极秘密：

1. 找到饥饿的鱼群
2. 找到他们喜欢的诱饵
3. 把你的诱饵更加放大化

## 价值百万的终极成功策略（秘诀）

在 1996 年，有一位新闻记者 William C. Taylor 访问亚马逊网络书店的创办人兼首席执行官 Jeff Bezos，尽管在那时亚马逊网络书店才创办刚好一年，但它确是当年全球增长最快速的公司。我知道或许你对下面的故事已经听过很多次了，那就再让自己多听一次吧，看看你能否找出我让你这样做的原因：

Jeff Bezos 原本是华尔街股票交易人和演员，与此同时他也是一名快速成长公司（D. E. Shaw&Co.,）的高级行政长官。当他有一天看到一则报道，互联网的年增长率为 2300% 时，他迅速感觉到：任何东西只要增长的如此迅速，那么，它一定会在短时间内充斥到各个领域。于是 Jeff Bezos 辞去在 D. E. Shaw&Co.,

的一切职务，在他 32 岁的时候开始钻研如何利用互联网淘金。他得到一个结论：利用互联网进行零售将会是营销史上必然发生的大事，并且在互联网上进行商品销售将是人类进入电子时代的一个大的潮流。而运用网际网络销售书籍会是所有这个潮流中最先发生的事情。

Jeff Bezos 移居到西雅图，在投资者手中征得数百万美金，然后便开创了这个世界上最大的网上书店。自从亚马逊网上书店在 1995 年营业以来，这间公司迅速成为网络销售成功范例的典范。

Jeff Bezos 说：“当 1994 年互联网第一次吸引我的注意力的时候，我立即罗列出 20 种我认为适合在网络销售的产品，其中包括：书籍、音乐唱片、电脑软件和硬件等等。最后我选中书籍，原因是书籍一来非常多，据统计，光是英文的印刷书籍就有 150 万种，如果加上其他各国语言的总共有超过 300 万种。光是书籍的数量就能让人看到闪耀的商机。但是我还看到，世界上最大的地面书店最多藏书也就是 17 万 5 千种，然而我们却有 110 万种，这是地面的店铺根本没有办法做到的。如果今天大家把亚马逊网上书店所有品种的书籍名单打印出来，然后编成一本书，那么这本书的厚度会是 7 本纽约市电话本的厚度。

所以，网上书店是唯一把几乎人类所有的书籍收藏在同一个店铺的做法。”大家是否明白我讲这个故事的原因？如果不明白，再阅读一次。Jeff Bezos 获得一个灵感，于是马上采取行动，辞去工作，搬到离自己家很远的地方，然后去完成他自己的梦想。他这样做当然有一定的风险，但他最终赢得的是名誉和财富。

好了，现在我将要告诉你类似 Jeff Bezos 这种在互联网上淘金的模式，

#### 秘诀一：联合商贸：

**联合商贸是我所见过的应用网络淘金的一个可以无需本钱而赚取超高回报的方法。在这里我将要和你分享一个能够让任何对网络完全没有认识的人都可以采用的绝顶聪明的办法去开创巨额利润。即便是你身无分文。**

这个方法是怎样的？它能够让你在网上无论营销任何产品或服务都无需从零开始，你可以直接利用其他成熟企业的资源而直接对他们的忠实客户开始营

销。我分享的这个方法已经让很多人在极短的时间内获得巨额的利润，我想要告诉你的，如果这些人能够做到，你就一定能！！

## 现在正式告诉你这个办法：

### 如何在别人忽视的资产上获得再生并且超巨额的利润

身为历史上教导最多人成为百万富翁的导师，我开发了很多市场策略和系统。这些东西现在已经遍布全世界，他们已经为非常多的人成为百万富翁打下坚实的基础。

不过所有的我的这些策略都与一个概念有关：**杠杆**

我们能够非常确定的一点是：所有的企业都会追求更多的销售，从而为自己产生更多的金钱。没有任何一个企业是不愿意赚钱的。

当然，很多企业已经做得非常成功，但是我敢向你保证，他们当中绝大多数都忽略了一个能够让他们获取 10 倍利润的简单方法。而这些方法他们可能只需要花费非常少的精力就能获得。

既然这些企业都忽略了，那么就给我们留下了巨大的空间。这也是一个最快，最容易的方法让你能够令任何企业利润增长至少三倍的方法。在市场上最令人惋惜和感到不可理解的是大多数企业忽略了旧有顾客能够为他们产生的真正价值。他们忽略了如何善加利用他们和旧有顾客的关系。特别是那些和他们旧有客户每天都要打交道的企业。如果这些企业真得能够应用我以下的方法，他们的附加利润会增加数万甚至数十万元。

**让我告诉你一个事实：**人们都喜欢和自己信得过的商家或是以前曾经有过良好交易记录的人买东西，这也证明了为何在淘宝网上的商家为何这样在乎自己是否从一笔交易中能否获得好评分数。我知道今天很多人会在市场上购买一大堆电子邮件名单或者电话号码来行销自己的产品。这种方法不是不好，只是营销成功的几率很低，大概是 1% 到 3%。即便是你有再好的产品或是再好的行销信件，你还是非常依赖一样东西：**大数法则**。

况且，现在很多这样的方法已经让人们觉得讨厌，你从这个途径行销只会让你的产品或服务得到反效果。但是，想像一下，如果今天是一个一向提供优质

产品或服务的企业，写信给他们的老客户，这些客户对这封信的信任度会非常的高。你甚至不敢相信这些信件的回复率可以高到惊人。我亲看见过用这种方法产生的回复率高达 33%。同样的一封营销信函，用你购买的 10000 个陌生市场名单来行销你可以获得的回头率假设是 100 人，但用我上述的方法你就能够获得 3300 人的回复，他们愿意进一步了解你所提供的产品。

**重点在于：你完全可以自己没有任何产品，而只是简单的和企业间分享这个秘诀 就能为自己赚取高额回报**

**举个例子：**我有一个客户找我来提供为他们企业迅速增值的方法，那是一个药店，在圣诞节将至前来找我。他手头上有大约 1 万个客户名单，这些客户对这间药店的产品和服务很信任并且满意。但是这间药店就忽略了他们能够从与这些客户的关系上产生的双赢增值服务的可能性。这个药店只是想到他们的客户需要医药品，但没有想到这些客户其实就是普罗大众，他们在日常生活中肯定需要购买别的东西，例如清洁服务、保险、汽车等等一切你能够想到的。如果能够和别的诚信的企业合作，这个药店完全可以在额外的市场上分到一块很大的蛋糕，回报当然是以金钱的方式。而这间药店所要做的工作只是简单的一封信。我通过对这间药店的了解，知道药店店主和一间信誉良好的珠宝店的董事长是好朋友，圣诞将至，我马上想到一个能将这两个企业联合在一起的联合商贸计划，并且一旦成功，这两间企业和客户，当然还有我都是受益人。没有人在这个过程中会损失。（当然，我说的这个方法不必要一定是在某些特的节日才能实施，你可以在任何时候应用这个技巧）。我立即拜访了这间珠宝店的董事长，这间珠宝店的董事长听到我说能够让他们在不用增加任何投资的情况下就能增加销量，当然就很乐意尝试我的方法。回来以后，我为药店的店主拟定了一封非常有效的行销信件，让他们用电子邮件 邮寄给他们的老客户，信的内容如下：

亲爱的朋友：我和我的妻子上星期一周的时间都在寻找好的圣诞卡和圣诞礼物来回馈您 — 我们最好的客户，籍此来表达在过去的日子中您对我们药店的光顾和信任。虽然我们寻找到了很多精美的圣诞卡，但我们还是觉得不足以表示我们对您的谢意。毕竟，是您和众多像您这样的好顾客为我们的生活提供了保障，能够让我们的子女受到教育，能够让我们的药店一直在市场上为更多的人服务。我们无言以表达我们的谢意，所以我们在这个特别的节日用我们的行动来献上对您的感激。是这样的：我有一个最好的朋友，他就在本市经

营一间信誉良好的珠宝店。我参观过他的店铺，那是在同类珠宝店中，级别和商品收藏量都是最高的店铺之一，他们有钻石、各类宝石、名牌手表等，并且所有的产品品质都可以完全的保证。更重要的是。我的这个朋友可以通过与海外朋友的联合以比别的企业更低的价钱进货。经过我和我这位珠宝店朋友的一轮谈判，我终于说服他，如果我们药店的老客户带着这封信到他的店铺购买珠宝或手表，全场商品都可以在他们价钱的基础上再享受 8 折优惠。并且在今年内有效。这是我想到的一个特别的方法，为我的老客户送上的一份圣诞礼物来表达我的敬意。所以大家在今年内任何一天可以带上这封信去 xxx 珠宝公司享受这个只有我们的老顾客才能享受到的特别的优惠。同时我保证，您一定在他们那里可以得到贵宾式的服务。我们想到圣诞节将至，您可能会需要买一些礼物给亲友，我的妻子和我都觉得这样可以为您提供更省钱的方法和更有保障的服务从而来表达我们的谢意。

祝您圣诞快乐，新年进步！

Xxx 先生，

xxxxxxx 药店

啊，对了。我的珠宝店朋友提醒我，如果您带备此信去购买，请尽量不要让其他顾客看到您的信件，以免影响他们的购买决定，因为只有我们的客户才能享受到这个 VIP 优惠。

这封信成为该药店送给他们老客户的圣诞卡，当然，在发这封信之前，药店和珠宝商已经谈妥，任何信件持有人购买珠宝产生的利润如何分配，而我可以在药店的这次附加利润中抽取 50%作为我为他们提供的咨询费。

所以在那年的圣诞节，我单单用这个方法就让药店和我各赚取了 87,550 美金。而其他企业还要为他们的 10000 名客户的圣诞卡付出至少 5,000 美金的邮费。珠宝店当然也非常满意，因为我不需要让他们做任何努力就在当年增加了若干本来可能永远不会光顾他们的客户，并且其中的相当一部分人还成为了他们的长期客户。

**我们仔细分析一下这个方法：**首先我们必须明白，大多数人忽视了老客户对他们的长期的意义，所以，你就有这样的机会，去为企业和企业之间达成这种联合商贸。当然，不是所有的顾客在享受到无可挑剔的产品和服务后一定会翻单购买，然而他们当中的相当一部分人会这样做。在我上述的例子当中，在 10000 个顾客名单中，有 3300 个人对此信作出了回应，其中有 2780 人真的接受了这样的这个圣诞礼物，从而在指定店铺购买了珠宝。所以你可以寻找车行、装修公

司、牙医、饭店等几乎所有行业来进行这个联合商贸，这个计划的真正的可贵之处在于所有人都受益而没有人受损，而你呢，因为提供了这样的咨询服务，并且安排商家与商家之间的合作，从而获得无本生利的利润。

除了以圣诞节作为理由以外，你还可以采用以下方式作为切入点：

- 我们刚刚发现了一个令人难以置信的……
- 我们刚刚获得了一个秘密、方法……
- 我的朋友刚刚为我带来一个前所未有的……
- 这是一个令你感到最惊奇的方法……
- 我想在全世界都知道这个秘密以前，首先告诉你……
- 如果我们不能首先为你带来这个机会，我们将感到非常的遗憾……

方法有无限多种，我只是举例子罢了。如果任何一间公司都能够把他们的客户资源善用到如此地步的话，我很难相信，他们的业绩不再两倍、三倍的增长。

### 我如何能进行这样的交易？

我经常用以下的一封信来和我的准客户达成协议：

**“如果我能够告诉你，你过往忽略的增加高额回报方法，让你不用花费任何额外的金钱就能够 100% 甚至是 200% 提升你企业的业绩，你是否愿意把这部分盈利的 50%（或是你自己制定一个百分比）分享给我？”**

当然，上述的方法并不是想局限你，你可以用任何方法来达成这样的协议。

**我如何保证当自己达成这样的交易真得能够获得回报？对方不给我怎么办？**

我通常的办法是在提供企业这个联合商贸的秘密时，与合作人/企业先签订一份书面声明，写明你们制定的一切协议。当然，还是那句话，没有固定的规则。记住，在这个世界上方法是无限的。你越是能够把这点挥洒自如就越能够在各个领域成功。

**我应该如何开始？**

开始这个计划非常的容易，你要做的就是选定你觉得适合实施这个联合商贸计划的企业/公司，然后写信给他们。别忘记写完信之后要跟踪他们和打电话给他们。切记，在没有和对方签订任何协议前不要透漏任何秘密。

下面我展示给你如何写这样的信：

Xxxx 公司负责人/店主：

我是 xxx(你的名字)，我是一名市场专业咨询师，专门帮助商家在不用任何成本 的基础上立刻增加收入。在过去的几年中，我开创了一套前所未有的市场营销概念，帮助过非常多的商家 /企业在极短的时间内增加他们的收入，这套方法到目前为止还是一套非常犀利的秘密武器。

现在我希望把这套方法和你分享，那些曾经使用了我这套方法的人和商家都取得了巨大的成功。

我花了很长的时间来观察您的企业，现在可以肯定我的这套方法同样可以帮助您的企业在不花费任何成本的基础上马上获得令人惊奇的回报。

记住，这个回报您不需要等几个月，更不需要等 1 年甚至更久，我说的是“马上”。请您一定要相信，我不是轻易和任何人这样合作的。

我会在本星期二或是星期四打电话到贵公司商讨我们合作的具体事项。但是，我想在打电话之前请您先和我确认对这个计划是否有兴趣。所以请您留言在我的电子邮件信箱。请在邮件中写明您公司的名称和希望我打电话来的具体时间。

由于我在全国范围内开展这种生意，所以如果您感兴趣的话请务必留言，这样我便能安排时间出来与您商讨。

我可以向您保证，当您听到这个计划时，一定会大为惊叹，并且明白为何我能够帮助您的企业短时间内获得零成本但高额的回报。

我在挑选合作对象时非常的谨慎和用心，所以我会告诉您这个市场秘密方案前和您签署一个小小的协议书。

祝您愉快

你的名字

xxxxxxx 你公司的名字（如果你有的话）

备忘：如果我所提出的上述两天您都不方便，那么请您留言，告诉我您的企业对 这项计划感兴趣，我会另外安排时间来与您商讨。

## 我如何知道哪些产品适合哪些企业？

没有固定的要求，只要你有创意，你会发现一切都是可能的，就像之前我帮助药店的客户购买钻石那样。关键问题是在这项计划中没有人损失，你、两方的商家和客户都是赢家。

## 如何成为联合商贸的大赢家？

### 两种方法：

1. 如果你自己有好的产品或者服务，你可以应用别人的忠实客户名单来达成你的销售。只要你肯让出一部分利润便可。

2. 你可以将两个或以上的商家联合起来，让他们彼此这样合作，你只是提供中间的核心方法。从而你从他们的利润中抽取一定的比例。这种方法的好处是：你自己一分钱都不用掏！！

**接下来是重点中的重点，联合商贸的计划在互联网上怎么做。** 我将会一步一步地告诉你如何做：

1. 如果你自己想卖产品，你就需要找一个真正好的东西，这些东西真的能够给客户带来好的价值，并且让他们喜爱。这一点非常重要，因为好的产品才能获得客户的忠诚和信任，他们会一买再买。你才有可能产生被动式的收入。

2. 应用你的秘密武器，<http://www.alexa.com>，并且下载 Alexa，这是我最喜欢使用的秘密武器。在这里你可以获得很多无价的资讯。举例，不管你找到任何一个公司的网站，Alexa 都会告诉你这间公司注册的一切细节，包括持有人的姓名、电话和地址。非常好的工具。

3. 善用你喜爱的搜索引擎，尝试这些关键字：网络贸易、网络市场、市场、生意、商家、店铺、成功、广告、在线销售、网络支付、赚钱、直销、企业、电子邮件商务等等，一切和这些相关的东西。这些关键字能让你找到好多你想要获得的商家资讯。

4. 给自己一点时间让自己好好看看这些商家在网上的信息，看看他们是卖什么的，这样你可以在给他们那封信的开头写上这些，让他们觉得你很了解他们，并且他们看到这些信息，就知道你的这封信不是滥发邮件得来的。然后你这样写：

敬 xxxxxx(如果 Alexa 没有商家的姓名，就直接写“负责人”)：

我是一个专门帮助商家和企业进行市场开发的咨询师。由于我观察到您的企

业发展得相当稳健和迅速（至少我看到您你企业在互联网上的信息后相当的赞赏）。（记得写下一、两项你认为好的地方），您的企业从 xxxxx 年就已经在互联网上出现，并且这些年来获得了很好的发展，我决定和您的企业分享一个重要的秘密市场计划，通过这个计划，我们肯定能够让您的企业通过提供给您原有客户更增值的服务而让您迅速开启一条高额的收入渠道。

在这里，我们愿意为您展示一个非常优良的产品（和您提供给客户的产品没有任何冲突），您可以通过它来为您现有的客户提供更多的增值。在这当中，一切风险和投资都是由我们来承担。所以你可以在没有任何风险的情况下获得可观的回报。这是个双赢的局面。如果您愿意开启这样的一个多重收入的来源，您可以在周末早上 9 点到傍晚 5 点致电给我，我会详细和您讲述细则。不过这也只是花费您 10 分钟的时间。但是，您可能从我们的协议中获得成千上万的回报。我相信您也会像我一样对我们的计划感兴趣，我的电话是：xxxxxxxxxxxxx，我盼望收到您的来电。祝您快乐 Xxxxxxxxxx

对了，我的伙伴建议我与某某公司合作（写出另外一间公司的网站，一定要与这间公司是强烈的竞争对手），但是我对比过还是觉得您的企业发展得更好。所以请您尽快回电给我，因为我们在这个星期内一定要选出与哪一间公司进行合作。我本人非常愿意和您的企业合作。

（Alexa 网站很厉害，它会展示相关网站竞争对手的几个网站，方便你使用）

你可能会想：真得就这样简单？答案是：是的，千真万确。

你所需要做的一切事情就是花两天时间找一些你喜欢的商家，寄信给他们。记得跟进就行了。

这是一封追销信，是一家药店写给他顾客的信，销售珠宝，结果大赚一笔！让我们一起来看一下他是怎么写的吧！

亲爱的朋友：我和我的妻子上星期一周的时间都在寻找好的圣诞卡和圣诞礼物来回馈您——我们最好的客户，籍此来表达在过去的日子中您对我们药店的光顾和信任。虽然我们寻找到了很多精美的圣诞卡，但我们还是觉得不足以表示我们对您的谢意。毕竟，是您和众多像您这样的好顾客为我们的生活提供了保障，能够让我们的子女受到教育，能够让我们的药店一直在市场上为更多的人服务。我们无言以表达我们的谢意，所以我们在这个特别的节日用我们的行动来

献上对您的感激。是这样的：我有一个最好的朋友，他就在本市经营一间信誉良好的珠宝店。我参观过他的店铺，那是在同类珠宝店中，级别和商品收藏量都是最高的店铺之一，他们有钻石、各类宝石、名牌手表等，并且所有的产品品质都可以完全的保证。

更重要的是。我的这个朋友可以通过与海外朋友的联合以比别的企业更低的价钱进货。经过我和我这位珠宝店朋友的一轮谈判，我终于说服他，如果我们药店的老客户带着这封信到他的店铺购买珠宝或手表，全场商品都可以在他们价钱的基础上再享受 8 折优惠。并且在今年内有效。这是我想到的一个特别的方法，为我的老客户送上的一份圣诞礼物来表达我的敬意。所以大家在今年内任何一天可以带上这封信去 xxx 珠宝公司享受这个只有我们的老顾客才能享受到的特别的优惠。

同时我保证，您一定在他们那里可以得到贵宾式的服务。我们想到圣诞节将至，您可能会需要买一些礼物给亲友，我的妻子和我都觉得这样可以为您提供更省钱的方法和更有保障的服务从而来表达我们的谢意。

祝您圣诞快乐，新年进步！

Xxx 先生，xxxxxxx 药店

啊，对了。我的珠宝店朋友提醒我，如果您带备此信去购买，请尽量不要让其他顾客看到您的信件，以免影响他们的购买决定，因为只有我们的客户才能享受到这个 VIP 优惠。

这封信成为该药店送给他们老客户的圣诞卡，当然，在发这封信之前，药店和珠宝商已经谈妥，任何信件持有人购买珠宝产生的利润如何分配，而写这封信的人可以在药店的这次附加利润中抽取 50%作为他为药店和珠宝商提供的咨询费。所以在那年的圣诞节，他单单用这个方法就让药店和他各赚取了 87,550 美金。而其他企业还要为他们的 10000 名客户的圣诞卡付出至少 5,000 美金的邮费。

秘诀二：互联网特许加盟：

下面，请你打开：<http://www.affiliatesdirectory.com>

你能够找到成百上千个利用互联网的网络加盟机会。

**这些机会如何帮助你赚到巨额的回报呢？**

如果让我来形容网络加盟事业，我一会告诉你，网络加盟生意蕴藏着无限的潜力，只要你知道如何去运用它们，你一定能获得比很多其它投资工具都巨大很多倍的回报。你无需拥有自己的网站，无需花费大量的金钱，不需要有任何的产品，也不需要任何的后勤服务，更不需要售后服务，你不需要做所有的这些，但仍然能够赚大钱，这些是真的吗？

当然!! 网络加盟事业也许是世界上我们能够找到最容易也是最快在互联网上赚钱的工具。网络加盟事业事实上就是在利用你和他们的客户间建立起联合商貿的平台。公司提供服务、产品、后勤服务、售后服务和网站，而你加盟到一个网络加盟事业就会有自己的网站（公司提供），这个网站是专门让你用来宣传公司产品的，只属于你一个人。你通过这个网站把该公司的产品宣传出去，人们通过你的宣传购买产品，你便获得奖金。

在这个平台上，公司是赢家，因为在全世界有很多加盟他们的人帮他们宣传。你也是赢家因为你有一间拥有产品和服务的公司在为你提供后援，你只需要告诉人们这间公司的产品你就能获得奖金。

在全世界，越来越多的大公司开始使用网络特许加盟的方式来营销他们的产品和迅速扩充他们的市场。例如：戴尔电脑、OfficeMax、Spring PCS、等。每天还有更多的公司加入这个行列。

### **加盟网络特许经营的好处：**

1. 容易起步，你可以什么都没有，马上就开始了
2. 见效快，有很多人加盟这样的事业在几天、几小时甚至几分钟内就赚到钱
3. 你无需测试产品是否会被大众接受，一间好的网络加盟事业是经过市场验证的。
4. 你可以加盟多个这样的企业，产生多重收入的来源
5. 你可以获得很多免费的培训我如何找到这样的网络加盟事业？

这样的网络加盟事业在互联网上随处可见，你可以找任何带有“电子商务”的网页，你就会发现在它们网页的页脚通常都有“事业加盟”或是“赚钱机会”等的字眼，所以，你绝对可以找到你喜爱的产品和平台。

以下的网站可以给你很多网

络特许经营的资讯:

<http://www.refer-it.com>

<http://www.associateprograms.com>

<http://www.clickquick.com>

你可以使用“加盟计划”的关键字眼在任何搜索引擎上搜索，你将找到别的类似的网站资源。请记住，互联网是永远在不断的变化着的，搜索引擎的所列出的网站只是一个开始。

事业加盟机会：现在赚钱……将来更赚钱

我经常教导我的学生，“事业加盟机会”是任何一个网络生意最关键的部分。尽管你拥有了很好的产品或者某一项服务，尽管你有了一个很有效的宣传网页或者说已经拥有了网络市场，但是你仍然需要把你的网络生意设置成为可被加盟的事业，从而帮助到你的客户获得更多的服务以及赚取金钱的机会。但是网络加盟事业还有一个更重要的部分，这一点，即便是很多网络营销大师都会忽略的，那就是——利用你的加盟事业来为你创造庞大的客户资料库。大多数人觉得加盟网络事业，是为了获得马上收益，这个当然可以。

事实上，只要你的行销得当，你真的可以在网络加盟事业中赚到大钱。但是你有没有想过，这次购买你产品的客户，绝对有可能再次购买你的其他产品。让我告诉你，大多数人加盟网络事业的做法：

1. 加盟者做网络行销；
2. 在加盟者的行销字眼中包含这个加盟计划的网页；
3. 有兴趣的客户被吸引到加盟网站……一部分客户可能会购买网站上的产品；
4. 加盟者就从这样的销售模式中获得提成；

事实上，我把上述的这种方式称为漏斗式行销，他们只是简单的利用广告，把他们所加盟的产品宣传出去，然后就坐下来，期待最好的事情的发生。很多时候，他们也许会获得回报，但是这真的是一个巨大的浪费。你可以看到在这个世界上很多网络行销的高手，他们做的是不断的跟进有兴趣的客户，直到成交。你直接把链接有代理产品的广告仍出去，你就不可能做到任何跟进。

**那么这些营销高手是如何做的：**

1. 加盟网络事业做网络行销；
2. 引导有兴趣的人联络行销者（就是你）；
3. 他们获得很多有兴趣的人的名单（包含电子邮件和电话号码等的客户重要信息）；
4. 然后他们再次通过电子邮件或者信息告诉这些有兴趣的人他们所代理的产品信息；
5. 这些有兴趣的人可能购买或者不买；
6. 加盟者继续跟进，向有兴趣的客户展示他们所代理的产品的信息；
7. 更多客户会购买产品。

这就是加盟网络特许事业经营成功的一个重要方法，不过这里存在一个重要的问题，如果你每次都要人手去操作这些跟进事项的话，一旦你的访客名单太多，这件事可能会使你头疼。在我的很多系统中，我通常会跟进访客 7 到 10 次。你能想象到我是如何管理这项工作的么？请你相信，我绝非是用人手操作。

终极的解决方案：**互联网是一个能让你把一切工作都自动化的工具**，我在这里，可以建议你使用一种名为“自动跟进—自动回复”的网络软件。这种软件其实就是一个小型的机器人，只要你用一个电子邮件激活它，它就会按照你的指示将你预先设定好的内容按照你决定的时间间隔、毫无差错的发送给你所指定的邮件地址。你可以从以下的网站找到这种软件，他们有的是免费的，有的只需要花费很少就能得到：

<http://www.aweber.com>

<http://www.robotreply.com>

<http://www.getresponse.com>

<http://www.freeautobot.com>

<http://www.autoresponders.com>

<http://www.mailtrail.com>

<http://www.sendfree.com>

一旦你采用了自动回复功能，你说加盟的事业将会这样为你带来回报：

1. 加盟者行销网站；
2. 有兴趣的人会留下他们的联络资料；

3. 自动回复系统会帮助你自动跟进这些人，并且会在跟进的过程中告诉他们你所代理产品的网站的链接；

4. 留下资料的访客会在接下来的一段时间里面，持续收到自动回复系统的跟进信息；

5. 自动回复系统把访客留下的联络资料同时传输到你的数据库；

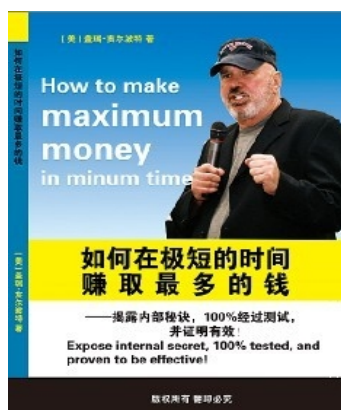
6. 这个系统即便是在你睡觉的时候，仍然为你工作（代表着你将享受自由）。更奇妙的事情还在后面，因为你有了访客的联络方式，以我的经验，我敢肯定这些访客对你将来所展示的其他相关的产品也会感兴趣，甚至购买。你可以重复多次的使用这些访客资源。你还可以，如我在第一个方法中提到的，把这些访客的资源拿来和其他企业进行联合商贸。对于我自己来说，我还曾经尝试过和别的拥有访客名单的商家交换彼此的客户名单，以此丰富彼此访客资源。你甚至还可以租给别的企业这些访客的信息（你所销售的对象一定是有好的知名度的企业）。如果你有兴趣创办一间这样的网络连锁加盟公司，提供平台让别人加盟你的事业，你可以参考以下网站：

[www.cj.com](http://www.cj.com)

[www.affiliatezone.com](http://www.affiliatezone.com)

亲爱的朋友，《24 小时创造 10 万美金收入》的故事到这里就给你讲述完了，相信你看了这个故事后一定会增加你对网络营销的信心，同时也将学会不少网络营销的秘密，只要你按这个方法去做的话，相信一定可以改变你人生的命运，从而迈向成功！我的一个朋友高云峰，就很兴奋的告诉我，他现在 24 小时的纯收入也可以达到 2 万美金了，现在正在向 10 万美金的目标迈进！祝福你有一个美好的未来！让我们在成功的巅峰上相会！

## 更多国外营销大师赚钱秘籍介绍：

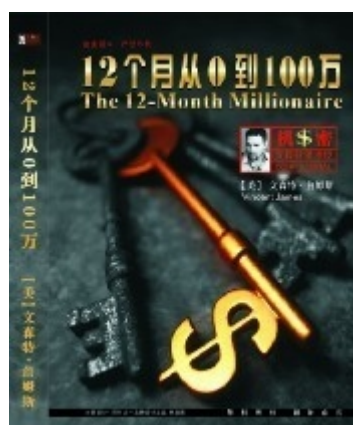


# 1、《如何在最短时间赚取最多的钱》

男人必知的 16 个赚钱最快的秘密

盖瑞·亥尔波特

Gary C. Halbert 著

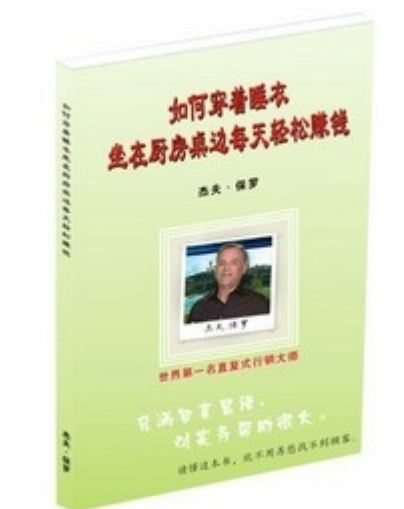


# 2、《12 个月从 0 到 100 万》

营销鬼才——文森特詹姆斯 著

你想快速建立一个生意或网站来推广吗？这样即使你还在睡觉也能赚来大把的钱（我说的是 6 位、7 位甚至是 8 位数的钱），如果是，这本书是你最佳的选择。

### 3、《如何穿着睡衣坐在厨房桌边每天轻松赚钱》



1991 年的时候，杰夫·保罗还是一个无家可归、身无分文的彻底失败者，信用卡上有 10 万美元的财务赤字，他与老婆、3 个小孩，住在姐姐家的地下室里。

突然有一天，他发现了一本 1931 年出版的古董书，书里揭示了一种极为简单的赚钱方式，使用这套不可思议的赚钱技巧，杰夫开始快速赚钱，到了 1992 年……他每个月的收入达到了 5 位数，而且全部都是自动化涌入他的银行帐户的；此时的他，每天都穿着睡衣闲呆在家里……

## 如何免费获得以上大师的赚钱秘籍？

- 1、把《24 小时赚 10 美元现金》这本电子书共享到 5 个网赚、网络营销类 QQ 群(群人数 100 人以上)，或发到 10 个网赚论坛，然后发截图提交到 1659880200@qq.com 索取。
- 2、打开这个网址 [www.06551.com](http://www.06551.com)，在投稿栏目，写下你的网络赚钱经历、网络赚钱想法，让 551 博客的读者和你一起分享你的意见和见解。并留下你的邮箱，博主会第一时间发给你。