

营销大师刘克亚、国际巨星朗朗联手打造……

《营销任我行》

发自：刘克亚

时间：2012年2月14日 情人节

亲爱的朋友：

你听到的“传言”……是真的！

不错，我将与明星合作，与巨星合作，与朗朗合作……

毫无疑问，2012年3月，千万计的中国网民和营销人，将亲眼目睹营销历史的改写过程，见证全新营销记录的出现！

但是，这并非我写这封信的目的……

这封信的目的是想邀请你，与我一起，参与朗朗项目的运作。

我说的是，邀请你从台前走到幕后……

亲身经历朗朗项目的营销过程

亲自参加朗朗的所有活动（具体活动形式，保密起见，暂不能透露。不必担心，待你走到幕后，自然一目了然），最后我们还要聚在一起，共同解剖朗朗项目的成功玄机。

毋庸置疑，对任何营销人和企业老板来说，这是一个千载难逢的机会，对有些人，甚至是丢了性命也要争取的机会。且不说零距离接触巨星，单就从运作过程中能够学到的营销秘诀，也足够你受益终生！

为什么我要为你提供这样的机会呢？

为什么我要……免费……为你提供这样的机会呢？

理由很简单。

我要“贿赂”你，贿赂你参加我最新的游学咨询会。

咨询会的名字就叫《营销任我行》。

时间：3天，2012年4月19-21日（朗朗的活动结束后）。

地点：云南大理（那里迷人的海和诱人的云，交织而成的恬静与安详，正成为企业老板和社会精英们，学习与顿悟的最佳场所）。

为什么叫《营销任我行》？三天的咨询会，究竟又能给你哪些不为人知的营销秘诀，为你带来什么样不可思议的利润结果呢？

让我一一道来……

首先，我必须承认，营销任我行的灵感不是我的独创，它来自于我的导师——盖瑞·亥尔波特(Gary Halbert)。亥尔波特堪称是人性大师，营销巨人和文案鬼才。

**他的一封仅 350 字的销售信
曾创造了 1.78 亿美元的销售额。
任何不起眼的产品经过他的巧妙策划与包装，
总能以惊人的天价出售。**

最传奇的是，他参加了一位老师的培训课程，将自己的听课笔记整理后进行销售，结果他赚的比那位老师还多！

我非常庆幸，在我营销生涯的关键时刻，有机会得到他三个月的贴身辅导和教诲。毫无疑问，这三个月彻底颠覆了我的营销思维，让我的人生发生了翻天覆地的变化。

我清楚地记得，有一次在他和我分享了一个无比震撼的案例之后，我的心中突然涌起了一股

强烈的羡慕和崇拜之情。在那一刻，他是我心中最神圣的人性大师，是我终生难以企及的营销至尊！

我天真地问他：“营销大师与普通人究竟区别在哪里？”

“营销大师对人性的认识入木三分，普通人对人性的认识仅限于表面。”

“能说得具体些吗？”

“营销大师看见的到处是机会，普通人的眼中只有困难、障碍和限制。”

“换句话说，营销大师随心所欲，普通人举步维艰？”

“正是！”

“那么，怎样才能成为营销大师呢？”

“无法描述，只要勤于观察，善于思考，多多行动，有一天你自然就会达到，达到了你自然就会知道。”

“能不能试着描述一下呢？”

“无法描述！”

“连你都无法描述吗？”

“无法描述！”

无法描述！ 无法描述！！ 无法描述!!!

对于其他人，这或许是一个可以接受的答案，接下来就是埋头苦干，争取早日达成随心所欲的“营销任我行”状态。但对我来说，或许是出于对理想世界的极度追求，或许是由于学生总想打败老师的强烈愿望，更或许是源于我固执而又另类的性格特征，我始终没有放弃寻找达成那种状态的捷径。

都说中国哲学博大精深，比西方哲学深刻而又系统，但我始终不认同这样的判断，直到回国后潜心研读完老子的道德经。因为是他那“无为而无所不为”的道理，让我幡然醒悟，意识到“营销任我行”其实非常简单。

“营销任我行”就是要把握人性的本质，认真鉴别成交过程中所涉及的核心情感和认知模式，然后巧妙地加以借力，就能轻松解决营销中出现的所有问题，变“无”为“有”，化“不可能”为现实。

具体来说……

只要练就四大绝活， 你就能够实现“营销任我行”

有了这四大绝活，你眼中将不再是无尽的困难、挫折与障碍，因为那些都只是僵化的思维模式，改变僵化的思维模式，无数的解决方案就在你的眼前。

有了这四大绝活，你永远不再缺乏资源，因为在“营销任我行”的世界里，所有权只是一种假象，真正的主人属于那些知道如何巧妙利用资源的人。占有任何资源，你只需要拥有资源价值最大化的想法。

有了这四大绝活，你将不再为如何销售而苦恼，因为“无销售成交”就是“营销任我行”的真实写照。

有了这四大绝活，你就能够轻而易举地激发客户的购买欲望，建立不可动摇的信任，让他们心甘情愿地一次又一次购买你的产品或服务，并且，一如既往地为你送来丰厚而又源源不断的利润！

究竟是怎样的四大绝活呢？

让我为你一一解说……

“第一绝活：价值魔术”

营销的终极目的是成交，但成交的终极动力是什么呢？

毫无疑问，是价值，是你的产品在客户心目中的价值！价值越高，成交越容易。价值越低，成交越困难。

但怎样才能提高客户对你产品价值的认知呢？换句话说，如何才能有效地塑造价值呢？

99%的企业老板和营销人在塑造价值时都犯了一个致命的错误，他们过分地聚焦在产品本身，根本不知道**真正的关注点**应该是客户的情感模式。通过分离和鉴别这些模式，你可以易如反掌地刺激客户的购买欲望，并进而加快成交的速度。

听起来很难？其实不然……

因为影响成交的情感模式只有四种，这四种模式的不同组合就造就了不同的成交情景，从而决定了不同的成交策略。我花了 15 年的时间才悟透了其中的奥妙，现在你只需要两小时的时间就能掌握所有的玄机，并将其快速变为现金。

价值任我行还有另外两个更重要的优势，那就是让客户对你产品价值的认知，独立于你的生产成本和竞争对手的价格，只有这样你才能**摆脱超薄利润**的威胁和恶性的价格竞争。也只有这样，你才能获得独立的定价空间，享受超额利润的特权！

“第二绝活：品牌秘方”

成交需要具备两个条件，一是价值，二是信任。

在所有建立信任的方法中，品牌是最快速、最持久的选择。

因此，不论你的企业规模大小，也不管你所处的行业如何，打造品牌是你加速成交，并确保长久高额利润的必经之路。

如何打造品牌呢？

在这里我与众多的主流营销人又不得不**分道扬镳**，他们给了你许多诸如定位、插位、卡位、切割、分割等一系列令人眼花缭乱的概念和策略，结果只是让你的大脑做了无数次的广播体

操。尽管你理解了他们说些什么，但却因为太复杂而无法采取行动。

在我看来，这些都毫无必要（相信我，我曾经是最科班毕业的营销人）。

其实，品牌打造很简单。在价值魔术部分，你已经确定了影响客户价值认知的情感模式，接着你要做的，就是在目标客户的生活中寻找代表**这些情感的符号**（传播学告诉我们一切都是符号，文字、图像、声音、人和物，同时一切情感在生活中都有相对应的符号），然后将被选中的符号巧妙地与你的产品关联起来。越频繁越好，越间接越好！

不言而喻，99%的符号都是免费的。剩下的1%，也许是特殊的人，比如明星和专家，也许是特殊的物，比如著名的建筑物等。但即使是这些，你都可以通过杠杆借力，让他们免费成为你品牌打造的工具。

有人说，克亚老师很“懒惰”，总想付出的最少，收获的最大。如果你跟踪了我一段时间，我可以大胆地假设，在你的血液里已经流淌着**克亚营销式的“懒惰”**。所以，在这里我还想满足你另一个“懒惰”的需求……

如何免费让你的品牌像病毒一样传播？

随着网络和无线技术的飞速发展，病毒营销不仅变得越来越容易，更应该成为你营销策略的核心。这就意味着，你需要平衡好成交和传播的关系。成交是现在，传播是未来！

如果你也像大多数营销人一样，你一定会认为，平衡就意味着取舍，而取舍是艰难的。

以前是这样，但现在**已经没有必要了**，因为我找到了一石二鸟、一箭双雕的妙计。一边赚钱，一边传播，赚钱传播两不误。妙哉！妙哉！

这……就是品牌秘方的威力！

“第三绝活：销售流程”

成交是一切营销的终极目的！

这句话千真万确，但仅仅盯住成交一个环节，却无法实现成交率的最大化，因为实现成交需

要一系列步骤的密切配合。

一位潜在客户，从对你一无所知、毫无信任，变成一次又一次重复购买的铁杆粉丝，必须经过一系列精心设计的互动步骤，也就是销售流程。

一流的销售流程，让客户心甘情愿地采取你建议的每一个行动，并在不知不觉中实现抓潜、成交和追销。相反，没有销售流程，或者低劣的销售流程，会让大量客户半途而废，导致人力物力的巨大浪费。

怎样才能设计出一流的销售流程呢？

理论上说，每一个行业，每一个产品，每一群客户都有所不同，只有通过测试才能发现最佳的方案。但十几年、近百个行业、数千次销售流程的设计让我终于总结出了 2+2 定律。其中第一个 2 是两个变量，后一个 2 是两个原则。掌握了 2+2 定律，你就能够轻松快速地设计出高效率、个性化的销售流程，永远不需要担心成交率的问题。

销售流程是你赚钱机器的核心部分，没有销售流程，你就没有企业，没有赚钱机器。

销售流程的重要性不容轻视！

“第四绝活：后端模式”

如果说前三大绝活关注点都在客户身上，那么最后一个绝活的焦点就是你自己，作为企业老板（或营销人）的你，你的盈利能力，甚至你企业的生存几率。

毫不夸张地说，99%的老板和营销人在处理后端上，犯有两类不可饶恕的错误。

第一类错误：没有后端

尽管我已经无数次地强调，这里我还是重复我的观点。

90%的利润在后端！没有后端的生意永远不值得做！

当然有些老板理解了后端的重要性，但仍然没有后端，因为他们不知道如何为自己的产品设

计后端。现在这种担心已经解除，因为克亚营销独创的后端模式，将帮助你轻而易举地找到后端，不管你的行业是什么，也不论你销售的产品如何。

第二类错误:没有充分借力后端

我敢打赌，在 1000 位企业老板中，认识到后端威力，并能淋漓尽致地将后端借力发挥到极致的人不到一位。

事实上，后端的价值仅次于现金！

没有预算，它可以用来支付你的广告费。想吸引合作伙伴，它能够为你架起借力的桥梁。甚至当你急需现金时，后端也能在几个小时内解除你的燃眉之急。

一句话，后端是看不见的战线，是**隐藏在策略背后的秘密武器**！

读完了四大绝活，也许你最想知道的是，游学咨询会的具体形式。

毫无疑问，这次的游学咨询会，不同于你参加过的任何营销课程，甚至不同于克亚营销以前的所有课程。区别主要表现为以下两个特色……

“特色之一：体验式学习”

以前所谓的案例教学，只不过是老师讲一些与学员毫不相关的公司，比如微软怎么怎么样，谷歌如何如何。但这一次我将**亲自操刀**郎朗的项目，邀请你从幕后观察营销的整个过程，参与郎朗项目的所有活动，最后我们再相聚云南大理，一起分享、解剖郎朗项目的策划过程和成功玄机。

郎朗项目的策划过程超过三个月，仅就郎朗和经纪人认为不可能的因素，我们就克服了 100 个以上。待你观察完整个项目的运作过程，看清了众多的衔接元素，你就不得不为我精妙的策划所折服。

更重要的是，郎朗项目的营销，完全使用了我上面所描述的营销任我行的哲学、理念和策略。体验并掌握郎朗项目的运作技巧，将**帮助你快速高效地**达到营销任我行的状态。

“特色之二：个性化咨询”

游学咨询会不是培训班，严格意义上讲，应该算是“实战+咨询”的组合。

培训班上，老师的责任是分享知识，学生的责任是尽可能消化知识，回家后结合自己公司和产品的情况，设计出相应的方案。但咨询会上，老师的责任是激发所有参会学员的积极性和参与感，共同为每一位学员找到个性化的解决方案。

这次的游学咨询会，除了前面所说的观察和参与朗朗项目的部分，在大理的第一天，我的主要任务是与你分享朗朗项目的策划过程，带领大家共同解剖朗朗项目的成功玄机。除此之外，第一天的任务还包括与你分享营销任我行的所有理念、策略和秘诀。

第二、第三天，我们将扫描、分析、解剖每一位学员的公司，一方面确保将营销任我行的策略落实到你的公司，另一方面帮助你抓住所有的机遇，铲除所有的瓶颈。

这一环节，每位学员至少有两次机会，与我面对面、一对一地进行交流。根据你的愿望，我们可以制定策略，也可以讨论流程，更可以探讨执行。总之，我的目标是，让你 100%满意！

如果我没猜错的话，你现在最想知道的应该是，咨询会的价格和报名的程序。别着急，因为这次的咨询会并不适合所有人，在你考虑报名之前，有四件事你必须知道……

“事实 No. 1：什么人能够参加”

因为这次咨询会上，我要与你分享的内容，都是克亚营销最高级、最前沿的秘诀和策略，你必须已经熟悉克亚营销的基本概念和策略。如果你刚刚了解克亚营销，建议你放弃这次机会。

同样的道理，你必须已经拥有了自己的公司，并且是公司里真正能够做决定的人。假如你需要开扩大会议，才能决定实施我为你专门制定的、几乎万无一失的策略和计划，我强烈建议你放弃这次机会。

几个月前那场 5 天 100 万元的游学咨询会，让我突然意识到多年来一直萦绕在心头的一个真理：“赚钱很重要，快乐更重要！”具体来说，我发现我越来越无法忍受那些没有激情、缺乏斗志、畏首畏尾的人。与此同时，我发现我越来越被那些乐观、果断而又积极的老板所感动。因此，如果你属于前一类人，也不必感觉太坏，但我建议你放弃这次机会（Sorry，我并非粗

鲁，只是这个要求对我来说太重要了）。

如果你符合以上所有的条件，请继续阅读，你一定会喜欢。

“事实 No. 2：严格的人数限制”

因为这是咨询会，而不是培训。为了确保每一位老板的营销问题都能得到完美的解决，我们最多只能接受 10 名老板的参加。

第 11 位符合要求的学员，将被放入候选名单，等待下一位明星的合作项目（而且，很可能需要支付比这次更高的学费）。

“事实 No. 3：你的保密承诺”

这次咨询会上将要透露的关于朗朗项目的信息，关于营销任我行的策略和技术，以及启动套装中的信息，涉及克亚营销从未公开过的最高机密。

为防止扩散，你必须承诺：绝对不向自己公司以外的任何人透露此次咨询会的秘密，绝对不与自己公司以外的任何人分享与此次咨询会相关的任何资料，咨询现场绝不录音，绝不录像。否则，你将被立即赶出咨询会，并将承担相应的法律责任。

这绝非耸人听闻，更不是威胁，因为在我与合作伙伴签署的合同中，保密是双方最重视的条款。如果你不认同我们的合法要求，或者，你无法保证对自己的行为负责，我建议你放弃这次机会。

“事实 No. 4：我的零风险承诺”

收到你的学费后，我们将在第一时间为你快递启动套装（其中涉及克亚营销从未公开过的赚钱策略和营销秘诀），目的是帮助你复习克亚营销的基本概念和策略，并快速扩展你对克亚营销精髓的理解与感悟。

完成交费后，你可以观察朗朗项目的整个营销过程，参加朗朗项目的所有活动，参与 4 月 19-21 日在云南大理举行的为期 3 天的游学咨询会，直到最后一天的最后一分钟，如果你不是 100% 的满意，只要通知我们的工作人员，我们都会立即、无条件、100% 退还你的学费。

你无需回答任何问题，并且仍然可以保留启动套装和咨询讲义。

事实上，你报名的风险比零还低！

最后，让我们谈谈这次游学咨询会的价格。

首先，如果你对我有任何了解，你知道我被媒体和同行称为是“天价培训师”。我所有产品的价格几乎都是**行业内最高的**，但我总能以最快的速度售出所有的名额。大门刚一打开，顷刻已经关闭。

比如上次《超高价营销方程式》……

销售信在我的个人博客上只公布了 10 天， 所有名额就已经销售一空。

游学咨询会我只做过一次，在云南腾冲，为期 5 天，每人收费 100 万元，没有巨星的参与，只对合作伙伴的白金会员进行营销。那次咨询会非常成功，但在我心理却留下了两大遗憾。

第一遗憾：时间太长，到了第 4 天，学员很兴奋，但我的体力消耗太大，注意力已很难集中。所以这次，我们将时间缩为 3 天。

第二遗憾：多数学员很棒，但由于我们的报名程序不够严谨，有两位我不愿看到的学员躲过了我们的确认雷达。这两位一没有斗志，二没有激情，更缺乏分享的精神。所以这次，我们将严格控制所有参加学员的质量，确保每一位学员，既乐于分享，又善于分享。

由于对时间和学员质量进行了调整，我决定降低咨询会的价格。原计划我准备每人收 30 万元，但因为这是克亚营销与明星的第一次合作……

我必须确保吸引到我最想看到的学员， 保证咨询会 100%的成功。

所以，最后的价格是**每人 10 万元**（¥100,000.00）。与 5 天 100 万元的价格比较，加上你将得到的从幕后观察我操刀郎朗项目的机会，这是克亚营销自创立以来最不可思议的价格，也

是你千载难逢的机遇。

报名的方法很简单，请立即[点击此处](#)填写《营销任我行》报名申请表。收到完整填写的申请表后，戴华老师将在电话上确认你的基本信息，并要求你回答几个关于你公司和个人的简单问题。如果认为你符合我们的要求，他将立即通知你。

接到可以报名的通知后，你只要在第一时间将 10 万元的学费打入[克亚营销指定的银行账号](#)，就能立刻锁定你的参加名额。

和你说再见之前，我想问你一个问题，你的企业有下列症状吗？

- ① 获取新客户的方法效果越来越差，成本越来越高；
- ② 利润率在成本和竞争对手的双重挤压下，大幅度下滑；
- ③ 销售额在很长时间内徘徊不前，不知道如何上一个台阶；
- ④ 明显感受到金融危机的威胁，但却没有化险为夷的妙计；
- ⑤ 认识到战略合作隐藏着巨大的额外利润，但不知道如何操作。

如果你的回答有一项是 Yes（多数老板的答案至少有 3 个 Yes），那么，让我一次性、永久地帮你解决所有的问题。我能够承诺，因为我已经对成千上万家企业的老板兑现了我的承诺。

如果你符合要求，我期待你的参与！

[立即报名](#)，我们大理见！



营销魔术师
克亚营销创始人

特别提醒#1:《营销任我行》是克亚营销独创的，集明星案例体验和一对一咨询相结合的游学模式。具体形式分为三个部分：观察我亲自操刀营销朗朗项目的全过程；参与朗朗项目的

所有活动；最后于 2012 年 4 月 19-21 日重聚于云南大理，共同解剖朗朗项目的成功玄机，并接受我一对一的高强度、个性化的营销咨询。

特别提醒#2: 噢，差点忘了，朗朗项目的营销将于三月初开始启动，如果你渴望从幕后观察整个过程，请立即[点击此处](#)填写《营销任我行》报名申请表。

特别提醒#3: 希望这封信回答了你所有的问题。任何不清楚或不明白的地方，请立即打电话给戴华老师，他的号码是：158-1038-8045（手机），010-5820-8616（办公室）。谢谢！

本电子书版权属于克亚营销机构，欢迎与朋友分享，但不得以任何形式篡改、翻录、复制或买卖，违者将承担法律责任。

更多赚钱案例、利润秘诀请登录克亚老师官方博客：www.KeyaLiu.com