

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

### 图书基本信息

书名：<<22岁大学生赚了一个亿>>

13位ISBN编号：9787300142050

10位ISBN编号：7300142052

出版时间：2011-9-15

出版时间：中国人民大学出版社

作者：[日]原田翔太

页数：179

译者：毛成真

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

### 前言

序现年24岁，日本早稻田大学在校生。

在日本东京的涩谷和秋叶原地铁站前经营三家公司，有40多名员工。

向日本年销售额在一百亿日元的公司提供营销顾问服务，轻松赚到同龄人数十倍的年薪。

你相信真的会有这样一个年轻人吗？

“怎么可能有这么厉害的人？”

“你是不是会瞪大眼睛发出这样的疑问？”

但是，这是千真万确的事。

我不想跟大家兜圈子，这个人就是我。

首先，我要向大家介绍一下我所从事的工作。

我经营着三家公司，分别从事以下三种业务：咨询手机营销网络营销这些业务都以互联网为核心展开。

在这一点上来看，我应该算是一个紧跟时代潮流的创业者。

各个公司的主营业务包括以与网站相关的营销为中心的咨询业务、由此展开的网站制作业务、网站建成后的网络推广和以吸引顾客提高点击率、促销和赢得回头客等为目标构建的业务。

我们服务的客户既包括众所周知的大公司，也有街边的个人商店。

我们提供的是以网站为中心的营销战略的指导服务。

如果顾客知道在幕后从事这些网络营销的人是像我这样的毛头小子的话，相信他们肯定会大吃一惊。

但是，这些都是事实。

同时，我也提供创业支持服务，帮助像我一样曾经创业的人。

这部分的收入占到总收入的30%~40%。

迄今为止，我已经向大概五千人销售教材、开发销售软件、举办演讲、向全国700个TUTAYA店铺租赁DVD，通过这些方式，我帮助人们通过自己的双手夯实自己的经济基础。

我的服务对象里面包括各个年龄层，既有像我一样渴望独立的十几岁的学生（包括高中生），也有已经退休的七十多岁的老人。

我发行的电子杂志《原田翔太的悄悄话》，现在读者已经达到10万人，是国内屈指可数的电子杂志。

所有这些业务都有非常高的利润率，作为不满25岁的日本男性来说，恐怕我向税务署交的税金是最高等级的。

公司做到现在的规模只用了4年时间。

每次我和以前的老朋友见面，他们都会问我“现在做什么啊”？

因为每次见面都在开发新的业务，都在构建新的盈利模式。

我的收入虽然都是从作为法人的收入中以工资的形式领取的，但是作为企业的所有者，工资是由我自己来决定的。

和同龄的工薪族（话虽如此，24岁也就是大学毕业两年的样子）比起来，我的收入恐怕是他们的数十倍还多。

写到这里，你可能觉得我是一个有着不平常工作经历的牛人。

但事实并非如此。

我生长在一个普普通通的日本家庭。

就家庭收入来讲甚至可以说是属于通常所说的“穷二代”。

如果说我有什么特点的话，那就是我好奇心比较强，而且能够不辍而不舍地付诸行动。

其实从小到大这二十多年，我并没有什么出奇的地方。

但是，我觉得我也算是有小小的“成就”：我刚刚24岁，从创业开始到现在，拥有不止一家公司，并且每一家公司都有上亿元的销售额。

难道我用了什么魔法不成？

答案就在书里面。

以下我将介绍我是如何从19岁开始立志创业并用短短四年时间就取得今天的成绩的。

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

要说明的是，在撰写本书时，有一点我特别留意。

有许多创业者，特别是学生创业者，他们在写该类书籍的时候，往往会把书的内容写成自己的“经验谈”，这样的书我看到过许多。

如果我也这样的话，事情就变得非常容易，因为只要把我到现在为止的经历串起来，就可以轻松地写完一本书。

写一本24岁的年轻人如何从零开始创业的故事，固然确实有点意思，但是我并不想让大家看到一本自我吹捧的书。

我不想让大家知道我的过去。

我想要让那些有上进心，愿意为了自己的使命奋斗的挑战者了解怎样才能像过去的我一样开创自己的事业，我要带给他们的是一些实实在在的可操作的方法和窍门。

所以，我要讲的是我的创业体验。

考虑到有些读者的需求，本书的内容可供从网站上下载（后面附有URL地址）。

如果您对不可思议的24岁的创业者感兴趣，便可从上面下载相关的内容。

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

### 内容概要

内容简介：一位在校大学生，经营着三家有上亿元的销售额的公司，轻松赚取了同龄人数十倍的年薪，在22岁的时候已经拥有了上亿身家。

这个在很多人看来如神话一般的故事，是日本的一位24岁的大学生原田翔太根据其亲身经历撰写的。在书中作者介绍了他的成功方法，与大家分享了他的成功理念。

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

### 作者简介

作者：(日本)原田翔太 译者：毛成真

原田翔太，出生于1984年3月，营销顾问以及创意指导者。

从上智大学文学部德语专业退学后，经营了三家公司，并成为早稻田大学的在校大学生。

19岁时，发挥外语专长，以翻译创业。

其后，通过构筑网站服务，在22岁时就成为个人销售额超过1亿日元的网络营销界奇才。

在急速变换的网站事业领域，他是拥有国内顶级销售业绩的“持续营销”实战型网络营销家。

为街边无名小店以及知名打企业提供网络顾问服务，不断刷新业界纪录。

迄今为止，已经为5000人提供了独立帮助。

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

### 书籍目录

序 我为什么可以赚到一个亿

第章 不可言传的营销本质

第章 吸引客户的秘诀

第章 拥有“会赚钱的大树”

第章 培育真正的客户

后记 你是否有改变的决心

译者后记

## &lt;&lt;22岁大学生赚了一个亿&gt;&gt;

## 章节摘录

营销将开始回归本质 “伪”是一个具有代表性的汉字。

就像这个字一样，过去许多公司拿来偷偷欺骗顾客的伎俩，就像泡沫破裂一样全都暴露出来了。报纸和电视新闻每天都在播出企业的丑闻。

这些丑闻并不是关于公司内部管理的，而是公司对最终消费者的欺骗，而这些本不应该发生。

在这样的社会背景下，人们都开始认真思索精神层面的东西。

在企业丑闻频发的同时，书店里的“直面本真自我的方法”这类探讨精神世界的书大受好评。可能是因为人们发现，过去被认为是合理的思考，现在似乎不那么合理了。

处在这样的社会，我们应该怎样通过“商业”来安身立命呢？

我的答案是：回归本质，即，真正回到商业的原点——认认真真地服务客户，踏踏实实地做事，重新打造商业的结构。

通过回归本质可以为客户带来真正的“价值”，同时也给我们带来金钱上的回报。

在这样的环境中，只有脚踏实地地努力才能打开新的局面；只有理解了这一本质的人，才能够赢得社会的认可。

我并非不渴望“赚钱”。

追求利润，是商人应该做的事。

但是我想未来利润的质量应该会大不相同。

在过去，靠卖假货就可以赚到钱，但是我相信，以后只有真正满足客户需求才能赚到钱。

有一件事情我不吐不快。

社会的发展终于跨过了那个不堪的时代走到现在，遗憾的是偏偏是卖“实实在在”东西的人不知道赚钱的方法！

我写本书的目的就是让大家明白：卖好东西的人更有资格大赚特赚。

网络是平等的世界，谁都有可能利用互联网取得事业上的成功，就像我一样。

我从老家的一间屋子，一台电脑起家，4年间就拥有了三家公司。

其实在日本，这样的人不止我一个，我们的共同特点就是卖真东西、不造假，并且知道如何正确地向客户宣传，愿意脚踏实地地去做。

在讲具体的赚钱方法之前，我先介绍一下利用互联网创业是怎么一回事。

这是我要讲的营销的本质部分，也是回答“为什么假货到处都是”这一问题。

是互联网导致了假货大量出现吗？为什么会出现假货泛滥的现象呢？

在回答问题之前，要先了解互联网以及互联网的本质特性。

毫不夸张地说，互联网就是抄袭与信息饱和的世界。

“假”的东西充斥在互联网的每一个角落。

人们一般把互联网出现以后的社会称为“高度信息化社会”。

我在1999年上初中三年级的时候了解到这个名词。

在这一关键词背后，隐藏着现代社会商业活动的重要窍门。

20世纪90年代后半段，人们开始广泛使用“高度信息化社会”这一词语。

那时互联网在社会上开始普及，我也在那个时期开始接触到互联网。

到2008年，宽带网络基本上已经覆盖了日本全国，高度信息化社会开始了突飞猛进的发展。

高度信息化社会有什么特点呢？

首先，所有的信息都以互联网为媒介来发送和收取，互联网成为信息传播的基础。

以互联网为基础的社会是按照二进制发展的数字矩阵的世界，即数字世界。

其发展是按照乘法而不是加法的速度来进行的。

人们有时候把互联网的发展速度称做是“狗的成长速度”。

狗的成长速度是人成长速度的几倍，狗的寿命也比较短，互联网的发展与此有几分类似。

互联网不是以加法，而是以乘法的速度发展，其速度是模拟世界的数倍，见图1—1。

为什么互联网的发展速度快得让人惊叹呢？

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

是因为互联网技术的不断革新。

互联网的数字世界与模拟世界的根本不同是：互联网是全部都可以复制的数字世界，所有信息都可以简单快速地通过数字信号来处理。

当天刚刚播出的新闻，数小时后就有形形色色的人在博客或者社交网站上面发表上百条的意见。这在过去的模拟世界里是不可能发生的。

它源于数字世界所特有的复制和模仿的特性。

抄袭与信息饱和，速度与衰退的世界 互联网时代“信息”的本质可以被概括为：因为可以复制。所以饱和并且可以转换。

在信息的传播以互联网为中心的现代社会，尽管“过去的成功案例”已经不像以前那样有重大意义，但是人们仍然在寻求以往的成功案例并且通过许多途径寻求那些信息。

如果不能理解这种大思潮的转换，那么在今后的从商过程中，越急于成功便越会陷入没有出口的泥沼难以自拔。

这是因为，互联网是信息复制和饱和的世界，其发展速度惊人。

四年前我入行时曾经做过“咨询师”，现在看来当时讲的那些成功案例和方法已变得毫无用处了。例如，当时通用的“ACCESS UP”（招徕客户法）现在已经完全过时了。

另外，能够使签约成功率惊人上升的“copying writing”（模式写作）法也已经司空见惯了。

上述“成功案例”，在互联网社会里以非常惊人的速度变成众所周知的“常识”。

因此，“成功案例”也变成了“过去的成功案例”。

不了解以上情况的人，往往还在说“某某老师说过那个成功事例”，而且还照葫芦画瓢地模仿起来。

他们模仿的时候或许会认为“我这样做也没有什么风险，反正以前也是这么做的！”

但是，每天都接触到同样宣传手法的消费者会感觉没有什么新意，也就不会对他们的商品动心。

因为互联网抄袭简单，所以模仿处处都在。

频繁的模仿使得信息和手法的传播速度极快，而消费者厌烦的速度也就更快。

一旦饱和的情况出现，又会有新的“最新热卖的模仿百篇”之类的“模式”出现。

但是，这些终究都仅仅只是“模式”。

模式这种东西，在人们用了之后，理所当然就会被模仿，被抄袭。

即使是在几个月内，通过一种模式取得了一些成绩，那也只是暂时的。

在商业社会，持续经营是企业经营的前提，抄袭别人只会陷入重复同样错误的恶性循环。

P6-12



## &lt;&lt;22岁大学生赚了一个亿&gt;&gt;

## 后记

[译者后记]这是一本关于网络营销的实战操作手册。

与其他长篇大论讲述网络营销历史和理论的书籍不同，这本来自22岁（1984年出生，现年26岁）就赚到一亿日元的日本早稻田大学学生的书，可以说是自他开始创业起直到现在的经验总结。

它的内容来自实践，却又不局限于作者所做过的具体事例，它分析了隐含在每一种方法、每一个实例背后的原理，剖析了原理所展现出来的深层次的人的心理。

本书对于期望得到网络营销指导的人来说会有所启发，可以推动创业者在实践中发挥更好的创意。

利用互联网开展营销，首先要把握营销的本质。

作者总结了日本经济繁荣期的几种营销模式：信息提供型营销；综合百货商店型营销；猎捕型营销。

这些营销方式曾经为企业带来了辉煌的业绩，但是随着日本由经济繁荣期向停滞期的转变，市场竞争的情况以及人们的消费习惯都发生了改变。

要想适应这些变化，更好地满足顾客的需求，营销方式也要发生相应的变化。

归根结底，营销要回到原点。

对于当前的中国企业来说，作者提到的一些日本的营销方式现在仍然在市场上广泛运用，而且有的对于我们来说还是新知识、新事物，还相当有用。

所以在作者在本书中提到的一些“过时”的营销方式，依然还有可以借鉴之处。

作者在书中重点介绍了网络营销中吸引顾客的方法。

如今网络营销的优势已经成为大家的共识。

书中总结了三点：节约资金；可以做到准确的数字预测；节省时间。

对于本书所针对的主要对象中小企业主和创业者来说，网络营销的这些优势更加具有操作性和实质意义。

在熟悉网络营销环境的基础上，依照作者的“原田的秘密武器”，可以为自己的事业找到很好的切入点。

更进一步来说，广告在营销中是必不可少的，作者对于广告的重要性及具体的广告投放方式和什么样的广告才会有高的回报率都有详细的分析。

广告是不能不做的，中小企业主和创业者要习惯于做广告，关键是如何利用有限的资金让广告达到最大的收益率。

要做好广告就要把握顾客的心理，这一点对网络营销中的广告也不例外。

作者在分析顾客心理这一点上非常有经验。

他非常讲究“出奇制胜”，因为对于中小企业主和创业者来说，手里的资金有限，必须要有“一击即中”的爆发力。

作者总结了以下几点：树立自己独一无二的风格；通过引人悬念的广告语，勾起顾客的兴趣；在撰写销售文案时还要娓娓道来，让顾客沉浸到你“编织”的故事里；当顾客开始尝试了解你的产品时，要给顾客良好的第一印象。

网络营销中客户名单是最大的资产，要管理好自己的事业，首先要管理好自己的客户名单，保持与客户的定期接触。

为了防止读者陷入一味追究营销技术的误区，作者在本书阐述的另外一个重点就是分析网络营销的本质。

它不在于营销本身，而在于“客户的质量X数量”。

客户的质量即客户购买的金额，只有使自己的商品和服务保持对于客户的吸引力，客户无论其价格高低都能欣然接受才能通过客户的多次购买提升销售额。

客户的数量在于商品的最匹配的销售对象的多少。

企业需要去寻找的是对自己的商品和服务感兴趣的顾客，潜在客户不代表是能够马上购买我们的商品的客户。

“培育真正的客户”才是本书的主旨。

培育真正的客户需要企业首先要满足客户的需求，进而寻求长期的客户满意。

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

通过定期接触保持与客户的联系，发挥自己的优势，让企业有良好的口碑，从而使企业之树长青。

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

### 编辑推荐

《22岁大学生赚了1个亿》中的提供了很多看似简单，但非常实用的网络销售方法，作者用自己的亲身实践向大家证明了这一点。

本书值得所有正在寻找成功方向、追求成功的年轻人们仔细阅读，用心体会。掌握了赚钱的模式，你也能赚到属于自己的财富！

## <<22岁大学生赚了一个亿>>

### 名人推荐

十年前的我，如果要写本关于营销的书的话，就要写成这本这样。  
—— 神田昌典 日本最有名的营销大师

<<22岁大学生赚了一个亿>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>