

<<你能赚大钱>>

图书基本信息

<<你能赚大钱>>

内容概要

<<你能赚大钱>>

作者简介

## <<你能赚大钱>>

### 书籍目录

简介 从工资到利润之旅 第一章如何赚钱——增加价值 第二章钱从哪里来 第三章营销网络的潜在客户——客户与生意伙伴 第四章多赚钱只有两种方法 第五章增加价值的十个关键点 第六章关键点一：留心日历 第七章关键点二：让他们有所失 第八章关键点三：设计样品 第九章关键点四：成为营销网络的建造者 第十章关键点五：产品利润 第十一章 关键六：运用长期自动续单，建立客户资产 第十二章关键点七：标准化与个性化 第十三章关键点八：蛙跳式复制 第十四章关键点九：销售梦想，而非生意 第十五章关键点十：运用漏斗 关于作者

## &lt;&lt;你能赚大钱&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：当你批准自己创造利润，你就去做这件事情，并将一些有价值的东西传递给其他人，才会创造利润。

在前一个例子中，采购维生素提取物来生产维生素的公司，也许不想和农场主直接打交道。

他们没有时间和农场主建立关系，参观他们的农场，查看他们在种什么。

相反，他们依靠采购水果榨汁并提取维生素的公司的专业技能。

对维生素生产商来说，这解决了一个大问题。

他们不用购买水果，而是购买经过检验和分级、使用方便的提取物。

提取物根据需要，直接送到厂家门口。

这很有价值，他们也知道这一点。

现在，我们来看看零售商增加到价值链的价值。

消费者并不想一次购买几百瓶维生素，而是希望有人批量采购，然后一次卖给他们一两瓶。

他们还希望有人能寻找最好的维生素，方便他们购买，有报纸和其他媒体广告推广他们的产品，有具备专业维生素知识的店员，等等。

所有这些条件都为消费者增加了价值，而消费者愿意购买价值。

如果消费者愿意走出去，学习专业人士才知道的维生素知识，一次买数百上千瓶，储存起来，如果消费者不需要商店所具备的其他东西，他们也可以成为零售商。

但是，大多数消费者希望享受商店的便利条件和专业知识，愿意花钱。

你发现增加价值的意义吧？

在每一步，价值都增加了，但是价值的实际价值，是由价值链下一级公司或个人的需求和问题决定的。

消费者疯狂了 近年来，一些消费者为了省钱，开始到大型折扣仓储超市购物。

这些商店并未增加过多价值，因此售价较为低廉。

但是这些店铺只卖大包装商品。

如果你想买维生素，你必须买一大瓶。

如果你想咨询维生素相关信息，你就走错地方了，店员没有时间向你介绍商品。

所以，消费者省了钱，却放弃了一些价值，失去了一些东西，比如服务、便利和信息等。

## <<你能赚大钱>>

### 编辑推荐

《你能赚大钱：“批准”自己赚大钱的十大关键点》让你可以快速轻松地学会取代价值链中零售商的位置，赚取利润；确定钱是哪里来的，以便可以赚到更多；在客户和生意伙伴中确定目标人选；运用十个关键点来增加价值，并激励身边朋友，收获生意模式带来的巨额回报；摆脱工资单性格，赚更多的钱！  
不要顾忌其他人的想法，批准自己去实现梦想吧。

<<你能赚大钱>>

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>