

<<赚钱就这么简单>>

图书基本信息

书名：<<赚钱就这么简单>>

13位ISBN编号：9787543864771

10位ISBN编号：7543864770

出版时间：2010-9

出版时间：湖南人民出版社

作者：刘克亚

页数：224

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>

<<赚钱就这么简单>>

前言

<<赚钱就这么简单>>

内容概要

本书浓缩了中国天价培训师——刘克亚先生最核心的营销智慧。

手稿曾以每本1000元的高价在网上热销，后经几次更新、扩展与完善，现结集出版。

书中透露的“克亚营销导图”、“克亚营销乾坤谱”、“克亚营销铁律”、“一二三成功魔式”、“杠杆借力”、“零风险承诺”等一系列全新的营销技术与策略，将彻底颠覆你的赚钱思维，带你进入一个变幻莫测，而又充满机遇的营销新世界。

如果你是企业老板，建议你重点研读书中的各种策略，参悟人性的基本规律。

如果你是营销精英，建议你聚焦在书中的种种技术，领悟技术组合的奥妙。

如果你想成为老板，或者只想赚钱，那你就得辛苦地从头到尾反复阅读。

不管你是哪一种，读完此书，相信你对营销的认识定会发生天翻地覆的变化，并且你会如梦初醒地感叹道：“赚钱本来就应该这么简单！”

<<赚钱就这么简单>>

作者简介

刘克亚：

1996年，毕业于全球第一营销学院——美国西北大学凯洛格（Kellogg）商学院，获MBA学位，师从现代营销学之父——菲利普·科特勒（Philip Kotler）教授。

1998年，投入美国直复式营销泰斗——盖瑞·亥尔波特（Gary Halbert）门下，成为世界上唯一将品牌营销和直复式营销融为一体的营销大师。

2000年，回国创立克亚营销，被业界誉为“营销魔术师”。

2006年，在中国首创销售信的营销模式，一封简单的网络销售信，在一个月内轻松实现100万元的销售额。

2008年3月，推出中国最高价的营销课程——3天3万元《打造你的赚钱机器》。

2008年7月，创造中国博客营销的新传奇，通过个人博客，在4小时内，实现销售额100万元。与此同时，《打造你的赚钱机器》图书手稿以每本1000元的天价在网上热销。

2009年，举办《打造你的赚钱机器2.0》课程，并首次推出《克亚营销乾坤谱》和《三点爆破》等核心技术。

2010年，指出“一切营销的问题，说穿了，都是人性的问题！”
”，并同时推出天价培训课程——3天10万元《人性解码器》。

目前为止，他已经影响了数百万企业老板和营销精英的赚钱思维。

<<赚钱就这么简单>>

书籍目录

序言：发生在本书之前的奇迹第一章.赚钱其实很简单 关键句：我一直希望把营销变得很有趣，把赚钱变得很简单。

拜师“营销学之父”——菲利普·科特勒教授 “鬼才”亥尔波特：350字=1.78亿美元 “西装”遇上“牛仔”：克亚营销理论诞生记 一本畅销书引发的赚钱奇迹 他们跟我学会了轻松赚钱 第二章.为什么99%的营销人根本不懂营销 关键句：你必须追求轻松、简单、快速和安全的成功。

一个前提 两项定律 三大策略 第三章.克亚营销导图：你赚钱的“寻宝图” 关键句：你需要的是——一张营销“地图”，有了它，你可以看到别人看不到的财富。

从一万米高空鸟瞰克亚营销导图 抓潜：到别人鱼塘里网“鱼” 成交：营销的灵魂 追销：轻松赚钱的玄机 你需要拥有属于自己的“鱼塘” 人性解码器：悟透人性才能轻松赚钱 项庄舞剑，意在“后端” 寻找撬动“财富地球”的那支杠杆 “赚钱机器”的魔法魅力 第四章.销售流程：让销售变得不像“销售” 关键句：世界上最高级的销售，是没有销售。

“免费”是最有力的营销 信任可以移花接木 让客户立即采取你想要的行动 主动出击，效果为王 巧妙设计你的最佳销售流程 第五章.成交：让对方无法说“不” 关键句：零风险承诺，是一种责任，是一种姿态，更是提高成交率的利器。

无法拒绝的成交主张 价值，价值，还是价值！

零风险承诺 别把废品当赠品！

彻底消除“谈价色变” 让客户的购买无忧无虑 打造稀缺性，让你的产品炙手可热 第六章.你应该这样引爆利润 关键句：很多人问我：“提高利润的方法一定有无穷多种吧？” 错，只有三种。

利润的“三大支点” 魔术般扩大你的利润 第七章.并非神话：零成本倍增你的利润 关键句：零成本倍增利润并不是神话，这里我向你透露10个不为人知的秘诀。

提高成交率的10大秘诀 让交易更加“长寿” 寻找更好的“鱼塘” 第八章.给你的赚钱机器添加“核燃料” 关键句：三点爆破是迄今为止威力最强的营销技术，因为它是一种杠杆组合。

稳定成交率：总有客户埋单 前端让利：让客户主动上门 前端借力：把别人的客户变成自己的客户 后端加固：永不满足一次性销售 后端借力：“共赢”才是真赢 三点爆破：克亚营销的“核武器” 第九章.销售信：世界上最简单的“赚钱机器” 关键句：销售信：世界上最简单的“赚钱机器”。

历史上投递次数最多的销售信 任何营销都必须产生行动 可跟踪的销售信 重要的是你，不是我 怎样撰写销售信 五步方程式 如何让销售信成为永恒的“赚钱机器” 后记 附录一.克亚营销铁律 附录二.克亚营销独家术语汇编 附录三.一封经典销售信的示例

<<赚钱就这么简单>>

章节摘录

交：营销的灵魂在克亚营销导图中，我为什么要把“成交”放在中心位置呢？

原因很简单，成交是任何营销的核心与灵魂，所有的活动都是围绕着成交进行的。

所有的营销、宣传、销售、事业、人生都建立在能否“成交”上。

成交是成功的基础，你必须知道“如何成交”。

从你进入一个市场开始，你就要思考怎样奠定“成交”的基础？

怎样优化你的商业模式？

怎样把所有的营销系统化？

怎样能让你在夏威夷度假时仍然能够成交？

怎样打造一台全自动成交的“赚钱机器”？

只有把你的公司打造成一台能自动成交的“赚钱机器”，当你不在公司的时候它都能赚钱，你才能成功地把它卖掉。

就算你的公司非常赚钱，但公司所赚的每一分钱都必须由你亲自参与，那你的公司是卖不掉的，除非把你自己和公司捆在一起卖掉。

成交是营销的最终目的，没有成交，营销就失去了意义。

比如，有些培训师要举办公开课，于是派人在大街上发传单，在报纸里面夹带简章，在图书馆挂横幅……通过这些方式把人带到公开课现场。

可是你知道吗？

很多培训师辛苦地把人流带来，却根本没有考虑到成交的环节，也没有提供零风险承诺，结果价值没有被挖掘，很多客户没有被成交，造成巨大的资源浪费。

在我的启发下，很多培训师开始在公开课现场塑造价值，提供零风险承诺，描绘蓝图，提供赠品，使得公开课更加清晰，大大提高了成交率。

我还想要提醒你的是，你需要关注第一次成交率，第一次成交是很重要的。

因为如果没有成交，他永远是个潜在客户，时间长了，比如说5年、10年没有购买，你就会失去这部分潜在客户。

而如果成交了，他就是你的客户了，以后的工作更容易开展。

追销：轻松赚钱的玄机完成了抓潜，实现了成交，客户在第一次购买了你的产品之后，是否就意味着这个客户已经信任你了呢？

没有！

他还需要通过后来的观察，来检验一下你能不能帮他实现梦想，所以他后面的购买过程还是会“小心翼翼”的，他希望经历一系列安全可靠的步骤。

第一次购买，他的购买力还远没有达到最大化，他的梦想也只是刚刚开始，你的成功也才刚刚开始。

这个时候，如果你没能继续追踪他，继续给他提供产品或服务，很可能下次他就不再是你的客户了，你就这么轻而易举地丢失了一个本能长期合作的客户，多么可惜！

没有追销，你的成功永远都是有限的，追销的成本远比“抓潜”、“成交”的成本低得多，受益也大得多。

没有追销的成交，是收获了1%，却损失了99%。

所以从现在开始，你必须学会追销。

如果你成交之后忘记了追销，再也不跟他们联络了，那将是巨大的损失。

追销其实就是一个不断帮助客户，不断给客户创造价值、给商家创造利润的过程。

前面提到的王显义的例子，就是成功追销的真实案例。

在抓潜之后，为实现追销，我给王乔灵的建议是：在发放调查问卷时，赠送给反馈信息的客户两斤脐橙，并且在赠送的两斤脐橙里面加一张卡，上面写上：“如果在5天内作出购买决定的话，可以享受半价的优惠。

”仅仅使用了这么一个简单的手段，结果就有很多高管来联系购买。

如此这样一来，王显义就实现了追销，又赚了30万元。

<<赚钱就这么简单>>

追销是回收投入、获取利润的主要来源之一，也是未来提高销售额的好方法。

益生康健之所以敢把“一元一瓶”的广告打遍天下，用众多的媒体进行宣传，并按照销售额付广告费，就是因为他们有强大的销售能力。

而强大的销售能力的保证，就是他们建立并维持了强大的追销系统。

持续地提高追销能力，不能仅局限于搞一个会员俱乐部，或者提高电话回访人员的技能抑或提取外呼电话的清单等，这些都是常规手段。

最主要的方面，是要做好营销流程的优化、客户数据和营销数据的管理和分析等工作。

邓秀梅是2008年底通过网络接触到克亚营销体系的，后来就参加了克亚营销的培训课程。

她代理的是一个名为“优莎娜”的美国营养产品，以网站为平台进行经营，主要通过购买百度的“关键词竞价排名”保证网站的流量。

她的网站主要提供两个方面的服务：电子杂志和在线咨询。

以前他们的追销是很粗放的，基本上不会主动联系客户，哪怕这些客户曾经在她这里买过东西，这样无形中就浪费了很多潜在的长期客户资源。

但是，在听了克亚营销的课程后，他们开始摒弃以往的做法，转而对客户采取极为积极的态度，并且大大提高了对追销的重视程度。

现在，他们在追销方式上，对客户进行零风险承诺，可以货到付款，开箱验货，也可以先品尝，只要在吃到一半之前感觉有问题，都可以无条件退货。

因为他们的质量有保证，很少出现退货的现象。

这个策略一来方便了客户，二来可以让客户实现“零风险”，三来这种对客户的信任也大大加强了客户和他们的感情，因此对销售产生了良好的促进作用，销售额实现了100%的增长。

总而言之，有了抓潜，有了成交，万里长征只是走了一半，最关键的要后面的追销。

如果没有追销，前面所付出的努力就会付诸东流。

总而言之，追销是一个不断地帮助客户、为他们创造价值的过程，也是企业获得收入和利润的主要来源。

你必须加以重视。

你需要拥有属于自己的“鱼塘”你的目标客户就是一条条游泳的“鱼”，他们除了会在你这里买东西之外，还会游到别的地方买其他东西。

一些客户长期且固定地在一个地方买东西，这个目标客户聚集的地方，我们称之为“鱼塘”。

你要形成自己的“鱼塘”，就是要拥有一群反复购买你产品或服务的固定客户。

<<赚钱就这么简单>>

编辑推荐

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>