第一图书网, tushu007.com

<<跟富爸爸说再见>>

图书基本信息

书名：<<跟富爸爸说再见>>

13位ISBN编号：9787111269427

10位ISBN编号：711126942X

出版时间：2009-5

出版时间：机械工业

作者：王紫杰

页数：174

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

<<跟富爸爸说再见>>

前言

亲爱的朋友!　　我是王紫杰。
你不一定认识我。
但是，我却认识你。
因为，你跟我的千百万学员一样，也在苦苦寻觅着创造财富的出路，努力追求着自己“经济自由”的梦想——而很多人的梦想，都是由一本书所点燃……　　《富爸爸穷爸爸》是一本世界级的畅销书。
千百万人都为罗伯特·清崎在书中所倡导的“经济自由”的理念打动。
千百万人，都在追寻书中“四象限”的足迹，想方设法，从“雇员”，进入“投资者”的行列……
可惜的是，90%的“追随者”——无论是在该书最初畅销的美国，还是在影响力所覆盖的中国——他们更多地停留在股市与房市。
他们希望，通过股市投资，或是“房地产投资”来获得暴利！
他们希望，像罗伯特·清崎一样，在10年之内，实现彻底的经济自由。
然而，把“现金流”游戏玩了200多遍的一位朋友跟我说：　　“游戏里，我是大富翁了！
可是，现实世界中，我还是一个穷光蛋……”　　我问他：“你没尝试去实践游戏中的投资策略吗？”　　他有点气恼：“我试过啦！
投资股市，被套牢了。
投资房市，被玩惨了……我现在是惊弓之鸟，再也不敢搞投资了……”　　这位朋友一句话就道出了寻梦者们最大的困扰——到底有没有具体的思路与方法，可以加快实现“经济自由”的梦想，过上富足的生活？

<<跟富爸爸说再见>>

内容概要

《跟富爸爸说再见》针对“富爸爸”创富知识与国情无法完全对接等弊端，提出了一套基于信息时代特色的快速创富理念——“鱼塘财富论”。
风险跟“物”相关，财富跟“人”相关。
“鱼塘财富论”是一种抛开“物”、专注于“人”的全新创富模式。
《跟富爸爸说再见》围绕着“财富鱼塘”的构建及促销技巧，详细介绍了“鱼塘合并”、“鱼塘渗透”、“人际嵌入”、“热门切分”等众多创富技术。
绝大多数普通人都可以低投资、低风险、即学即用，快速打造永续的财富机器。

作者简介

王紫杰 ◆“总裁网络营销”首席导师 ◆“鱼塘营销“第一人 ◆“鱼塘财富论“创立者 ◆中国最早一批电子商务硕士 ◆联合国ITC贸易中心特聘讲师 ◆中国最早提出“互联网自动化行销思维”专家 ◆中国首个自动回复机系统设计

<<跟富爸爸说再见>>

书籍目录

前言　富爸爸没有告诉你的事第一章　经济自由的秘密通道第一节　创业的陷阱第二节　与众不同的创富魔术第二章　打造我们的永续财富第一节　真正属于你的财富第二节　“购买决策”的奥秘第三节　口碑——信赖感的传播第三章　快速建造你的财富“鱼塘”第一节　鱼塘合并：与商家双赢合作第二节　鱼塘渗透：完美入侵别人的客户圈第三节　破解行销天书第四章　向“商家”借“鱼塘”第一节　帮别人把垃圾变成黄金第二节　帮助别人打造“超级促销”第三节　无处不在的“目标鱼塘”第五章　向“媒体”借“鱼塘”第一节　强大的“媒体放饵”策略第二节　不用花钱的“放饵媒体”第三节　打造你的“媒体金矿”第六章　向“客户”借“鱼塘”第一节　重新理解“转介绍”第二节　“人际嵌入”技术的应用第三节　综合利用“鱼塘扩张”策略第七章　如何从“鱼塘”里快速提现第一节　人们为什么掏钱．第二节　顾客欲望周期第三节　让你的“鱼塘”快速变出现金第八章　“鱼塘财富”的综合实践第一节　设计自己的“鱼塘”第二节　从零开始建设自己的“鱼塘”第三节　让客户相信你第九章　互联网“鱼塘创富术”第一节　博客：超越网店的网店第二节　开掘你身边的“财富金矿”第三节　让我们马上动手吧第十章　超越“鱼塘财富论”第一节　超级伙伴计划第二节　站在富人的肩膀上第三节　打造“鱼塘”矩阵后记

<<跟富爸爸说再见>>

章节摘录

第一章　经济自由的秘密通道　　我的学员从18岁到58岁，遍布各个阶层与行业，无论他们现在有什么样的财富积累，我都在他们刚开始学习的时候，提醒他们：　　思路决定出路，起点决定高度
　　无论你现在是一个普通的打工仔还是一名办公室白领，无论你是风餐露宿的创业者还是事业有成的老板，你都应该重新思考一下自己的财富观、思考一下你的财富未来。
想一想以下两个问题：　　财富到底来源于何处？
　　什么才是创造财富的最短路径？
　　我相信，这两个问题是亿万人大半生求解的难题。
而这个难题最“ 诡异 ”的关键点却是：人人都能说出一大套理论，却很少有人能真正实践成功。
　　大多数人之所以失败，往往不在于“ 不够努力 ”，而在于“ 起点 ”错了。
　　第一节　创业的陷阱　　王老师：　　你好！
此时此刻，我的心情非常低落。
　　我彻底失败了。
创业两年，花光了所有积蓄，却一事无成。
除了卖不出去的存货，就是满身的疲惫。
我现在非常迷茫，不知该何去何从。
不知道该坚持下去，还是去打工。
　　我真的很奇怪，为什么有些人赚钱就那么轻松；而像我，两年来可以说是没日没夜地干，几乎没有一个休息日。
　　我不怕辛苦，我真的很努力；但是，却为什么赚不到钱呢？
　　我经常收到学员的来信。
而这一封最具有代表性，它说出了很多人心中的疑惑，甚至痛苦。
现在有很多这样的有志者，他们义无反顾地投身创业。
　　结果在努力打拼之后，却身陷痛苦的泥潭。
不但事业未成，有的甚至还落得满身债务。
面对创业高失败率，我们怎么还忍心跟他们说：　　“ 失败是暂时的，坚持下去，就有希望…… ”　这样的话，听上去是鼓励，但实际上是无视问题的本质；甚至是想把他们继续推向“ 创业的陷阱 ”，乃至“ 深渊 ”。
　　走在错误的路上，走得越快，错得越快！
　　像上面来信学员一样的人，无处不在。
他们不缺激情与行动力，但是他们却创业失败了。
　　“ 创业 ”有毒　　如果一种理念有90%的信仰者会受害，为什么还有人执迷不悟？
　　如果一种模式有90%的尝试者会失败，为什么还有人坚定不移？
　　如果一条道路有90%的前行者会跌倒，为什么还有人前赴后继？
　　这就是“ 创业 ”！
　　不错，我说的是“ 创业 ”，就是很多人大谈特谈的创业，就是很多人所理解的开个公司、租个场地、请个员工、进些商品、做些交易的创业。
　　我要是说创业就是一个陷阱。
　　你可能要拍案而起，跳起来反驳我。
但是，请你先仔细想一想下面的问题：　　为什么创业失败率这么高？
这正常吗？
　　为什么创业成功的模式很难复制？
这正常吗？
　　为什么研究创业命题的人士成千上万，却至今没有一套有效的解决方案？
这正常吗？
　　我们很多人的思维都是遵循着“ 创业 ”的方向去伸展，所以越走越难。

为什么不跳出“创业”的小圈子，去想一想更重要的命题呢？
什么是财富　　创业是为了什么？
创造财富，获得经济的自由，享受幸福人生！
所以，创业不是终点，它只是达到“财富人生”目标的一条道路。
既然“创业”这条路让很多人都跌倒了，为什么我们不换一条道路？
为什么不换一条更容易的、更轻松的、更快捷的没有风险的道路？
既然我们的目标是“创造财富”，那么，我们就要认真思考一下什么才是财富：　　财富，取决于你为别人创造的价值！
人们不会因为“你付出的时间比较多”、“你投资的金额比较大”就多给你几块钱！
人们之所以愿意出钱，是因为“你帮他解决了问题”；　　人们之所以愿意出高价钱，是因为“你帮他解决了大问题”。
所以，财富与你的付出不成比例。
因为，人们都是“自利的”。
人们是按照自己的受益程度来衡量商品的价值，并进而比较其价格的。
所以，你要想赚钱、要想赚大钱，就必须想方设法为别人解决问题、为别人创造价值。
“创业”在于：其预设的着眼点就是“我要打造自己的事业”，潜台词就是“我的事业才能带来财富”。
这种“财富伪命题”根本就是与财富之源背道而驰。
财富是价值交换的结果！
客户才懒得管你是谁，更不关心“这是谁的事业”。
只要你能为客户创造价值、带来好处，客户就会回报“财富”。
所以，“财富之本”不在于“业”，而在于“人”。
抛弃了“创业”的枷锁，也就远离了“创业的陷阱”。
既然我们是“创造财富”，那我们就要还财富之本色、扬财富之道！
所以这本书，是你一定不能错过的创富宝典。
因为在这本书里，我不但要介绍一系列打造自动财富的思维模式，更重要的是我还要给你提供一整套具体的实施流程与行动方案。
无论你是网上创业，还是网下开店。
无论你是普通打工仔，还是企业实体的老板。
我都会帮助你。
让你看到一片财富的蓝海、一片颠覆你创富思维的天空。
第二节　与众不同的创富魔术　　请你现在回顾一下，前面我为老赵所策划的创富案例。
结合那个案例，我们来全面探询“鱼塘财富论”，看一看它所具备的无可比拟的好处。
基本无需初始投资　　大部分创业项目，或者需要厂房，或者需要设备，或者需要办公场地，或者需要商品存货，无论是“租”还是“买”，都要靠、“初始投资”来实现。
然而，“鱼塘财富论”模式却根本不需要上面的这些投资。
你已经知道，“客户数据库就是我们的小金库”。
顾客之所以向你购买，是因为顾客“信任你”！
顾客不会因为你有一个漂亮的办公室就多付你一毛钱，除非你赢得了他们的信任。
因此，只要我们拥有了一定规模的信任客户，就完全可以找到大量的商家愿意跟我们合作。
你一定要理解当今社会的现状：质优价廉的好商品实在太多了，顾客早已无从选择。
他们决策的依据，已经从商品转移到了“信任”（有人称之为“品牌”，道理是一样的）。
所以，越是在竞争激烈的市场里，“信任”就越“珍贵”，直白点说，就是越“值钱”。
同一个工厂生产的运动鞋，挂上Nike的商标就卖800块一双；挂上普通的品牌就只能卖200块一双！
真正让“运动鞋”增值的部分是什么呢？
毋庸置疑：是“信任”。

所以，你必须明白：这是一个“信息”严重不对称的时代，顾客越来越难以作出明智的决策。
这也是一个“信任”非常匮乏的时代，顾客对商家产生了越来越多的怀疑。
一方面是“信息”的阻塞，另一方面是“信任”的缺失。
二者交织的产物就是：“信任”无疑已经成为一项极为重要的资产。
然而，绝妙的是，“信任”资产有其非常特殊的一面。
它与其他资产都不同：它无形无象、无色无味，它是一项价值极高的无形资产，却为大多数人所忽视！
获取此项资产，需要一套完整的工具与方法。
在这里，“钱”却不是解决问题的关键。
所以，我所说的“基本无需初始投资”，就是指：无论你现在有钱没钱，都无所谓。
使用我在后面所讲解的一系列方法，你可以“白手起家”，快速创富。
注意：我不仅讲“思路”，还会给“出路”。
我不是简单地宣传“道”，我还要给你“术”——经过我们多年实践过的有效而具体的步骤与技术！
风险小　　什么是风险？
存货就会有风险！
然而，你存的是“鱼塘”，即“信任客户库”——彻彻底底的无形资产——要么记录在计算机里，要么记录在本子里。
你需要存货吗？
不需要。
所以，你没有风险。
同理，你也没有办公场地、机器设备等固定资产投资，所以，这些跟“业”相关的风险都不复存在。
商品质量有风险！
不错，你向顾客所促销的产品，可能存在质量隐患。
例如，食品有不健康成分，家电有硬件故障。
但是，你是商家吗？
你不是。
你是一个“推荐者”、“客户朋友”或是“专业顾问”，商品的质量风险理应由商家承担，而不是你！
就相当于，你不能要求卖给你冰箱的售货员为你承担维修冰箱的费用。
所以，任何退换货、售后服务、安装维修等相关的费用开支等，也不必由你来承担。
你还需要承担什么风险呢？
一切跟“业”、跟“物”相关的风险，在　　“鱼塘财富论”的世界里都根本不存在。
高额回报　　我们身边存在着大量的“高利润消费品”：一件衣服，刚上市时可以卖到800元。
两个月后过了季，就只能以200元卖掉。
我有时很奇怪地问身边的一些女性朋友：“你们不认为当初以800元买下来的东西会很吃亏吗？”　　“不会呀！
”她很奇怪地望着我，好像看到“外星人”：“这很平常呀。
新上市的衣服，当然要卖高价啦！
不要仅想着布料、手工成本，最值钱的是设计、是品牌……”　　亲爱的朋友，你听明白她们的“潜台词”了吗？
她们真正告诉我的是：像她们这样的女性，潜意识里早就接受了“服装是高附加值产品”的事实，甚至还愿意找很多理由为“高附加值”辩护！
我并不知道那件“800元”的衣服，卖场的老板是以多少钱进的货。
但我相信，老板的进货价应该不会高过200元。
所以，根据同样的常识，我们会发现，身边很多产品都是属于“高附加值”类的。

“眼镜”、“化妆品”、“保健品”、“餐饮”等，为什么这些销售终端，其进、出货的差价，会高到如此的程度呢？

有过从业经验的人会告诉你：“那是因为场地的租金、雇工的成本、水电的开销、日常的维护等都要花钱，而这些成本是必须要分摊到产品售价里的。”

你理解了吗？

进出货之间之所以存在着巨大的“价格差异”，就是因为商品售价里必须包含大量的非进货成本。

编辑推荐

本书针对“富爸爸”创富知识与国情无法完全对接等弊端，提出了一套基于信息时代特色的快速创富理念——“鱼塘财富论”。
风险跟“物”相关，财富跟“人”相关。
“鱼塘财富论”是一种抛开“物”、专注于“人”的全新创富模式。
本书围绕着“财富鱼塘”的构建及促销技巧，详细介绍了“鱼塘合并”、“鱼塘渗透”、“人际嵌入”、“热门切分”等众多创富技术。
绝大多数普通人都可以低投资、低风险、即学即用，快速打造永续的财富机器。
为什么普通的创业者会失败？
让我们看看“县城妇幼医院里的推拿医生赚钱的策划”　　如何毫无风险地突破性快速创业？
听听“电脑城老板的生意经”　　为什么顾客会下定购买决策？
“紫雨一次促销收益13万元的奥秘……”　　如何让产品信息快速扩散？
“博弈围棋网老总5天之内，客户数翻2倍的技巧”　　如何无风险地渗透别人的财富？
“36个月成为百万富翁的美国年轻人”　　如何发现你身边无处不在的商机？
“一年疯长7万倍的商业奇迹”　　如何掌握一切行销技术的根本秘密？
“小钢琴品牌快速称霸市场的绝技……”　　如何把别人的客户放入自己的“鱼塘”？
“史蒂芬皮尔斯每个月30万美元收入的秘密”　　如何借助媒体的力量以百倍的速度扩大“鱼塘”？
“安东尼。
罗宾斯不为人知的财富秘技”　　如何突破顾客的大脑封锁？
“一张地图的威力”　　如何打造自动化的赚钱机器……

第一图书网, tushu007.com

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