

<<一封信赚到1亿元>>

图书基本信息

书名：<<一封信赚到1亿元>>

13位ISBN编号：9787515800592

10位ISBN编号：7515800593

出版时间：2011-12

出版时间：工商联

作者：鬼塚俊宏

页数：180

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>

## <<一封信赚到1亿元>>

### 前言

我所从事的工作是撰写销售信。

可能有很多人没听过这个职业，目前这个职业在日本的知名度还不高。

但在这个职业的发源地——美国，拥有高收入的销售信撰写人到处都是。

其中，不乏年收入十几亿日元的牛人。

相应的，销售信撰写人的“赚钱的技巧”是强有力的，且这些技巧中凝结了无论何时都能适用的知识。

本书中，我们将介绍只依靠纸和笔，即可赚取上亿元的“销售信撰写人的思考术”。

这种思考术能够将你的头脑转换成能够赚钱的头脑。

因此，这种思考方法不知对于想要从事销售信撰写工作的人有用，对所有人都会有帮助的。

无论是谁，都会“想要成功”“想要赚钱”“想成为有钱人”，都在考虑“为了实现目标，有没有什么好办法呢？”

针对社会上的这些需求，出版商出了很多传授如何成为亿万富翁的书籍，并且很多都成为了超级畅销书。

虽然如此，可是看看我们的周围，世上真正的有钱人还是特别少吧。

你周围有这样的人么？

没有吧。

那又是为什么呢？

因为世上虽然有很多教人成为有钱人的书，但都是教授一些雕虫小技，对于成为有钱人，说句老实话，基本上没什么帮助。

为了成为有钱人，首先要有一个“有钱人的头脑”。

这虽然是显而易见的事情，但可惜的是很多人没有注意到这个道理。

只要有了“有钱人的头脑”，无论采取怎样的手段，都能赚到钱。

我是一个卖商品的商业文案撰写人，我的赚钱工具是“销售信”。

因此，本书中我将解释我所实际从事的商业文案撰写工作，并以销售信为题材解释“赚钱的思考方式”。

但是，介绍销售信的写作技巧并不是目的。

我的目的说到底，是希望以我的工作为题材，让各位都能拥有“赚钱的头脑”，都能掌握“赚钱的思考方式”。

关于掌握“赚钱的思考方式”，有以下五个步骤。

Step 1 学会在自己喜欢的时间里，以自己喜欢方式赚钱的“思考方式” Step 2 提高搜集信息，利用信息的能力 Step 3 构造能够自动得利的营销模型 Step 4 学会吸引很多人的心理学 Step 5 学会销售商品的技巧 在本书中，我将与大家一起，按照顺序一起看一下这五个步骤。

虽然会有些重复，但是我们知道即使一下子学到了技巧，也绝对不可能一下子就赚到钱的，学习“市场营销”也一样。

因此，一个一个地清晰地了解这五个步骤是非常重要的。

商业文案中包含了关于销售文案撰写的知识，关于步骤五，在本书中将限定在商业文案中“销售商品的技巧”上。

除了因为这是我的专业领域之外，还有更大的理由。

这我将偷偷告诉阅读本书的人。

这是因为销售信的写作技巧是任何人都能掌握的，最最简单的“赚钱的手段”。

这是只告诉你的事情，不要告诉别人哦！

只要有纸和笔，完全没有任何投资的必要。

只要有台电脑，完全不需要花任何钱就能开始。

我认为，大家最初可以从副业开始。

请大家利用下班时间、周末、育儿的间歇时间等自由时间，为了将来，或是你自己的成功，尝试一下

## <<一封信赚到1亿元>>

。如果顺利的话，可以自立门户，也可以作为副业继续下去。

“工作”或“赚钱”，我们的选择机会就增加了。

此外，学习了这五个步骤，学习了销售信的写作技巧，绝对会对你现在的工作有所帮助。销售商品的工作自不必说，提供服务的工作，与人相处的工作等所有工作相通的“成功的关键”就蕴含在五个步骤之中。

再啰唆一句，只要阅读了这本书，你就掌握了“赚钱的思考方式”，你就拥有了只用纸和一支笔，赚钱数十亿日元的，销售信撰写人的“赚钱的头脑”。

希望本书能够为您开启“成功之门”助一臂之力！

鬼塚俊宏

## <<一封信赚到1亿元>>

### 内容概要

一封信就能赚到1亿元？  
你在开玩笑吧？

不！  
这本《一封信赚到1亿元》的作者鬼塚俊宏就做到了，他利用的工具就是销售信(广告文案的一种)。仅仅凭借销售信这种工具，作者从负债3000万日元，最终实现了年收入1亿日元。

《一封信赚到1亿元》介绍了只依靠纸和笔(以最低的成本)，即可赚取上亿元(最高的回报)的销售信撰写人的思考术。

这种思考术能够将你的头脑转换成能够赚钱的头脑。

因此，这种思考方法不仅对于想要从事销售信(广告文案)撰写工作的人有用，对任何渴望改变自己命运的人都会有所启发的。

## <<一封信赚到1亿元>>

### 作者简介

作者：（日本）鬼塚俊宏 译者：满新茹 鬼塚俊宏，strategy-element公司的董事长。  
长期从事各行业的市场营销咨询、销售信和广告文案撰写工作。  
到现在为止，已为420多家公司，提供了1400多次咨询服务。  
尤其擅长借助分析客户心理和商业模型，谋求企业销售业绩最大化。  
作为销售信撰写人，依靠撰写销售信让产品畅销，收取销售业绩提成。  
事实上，很多家企业依靠作者所写的销售信，实现了一年內销售利润从零到1亿日元的突破。

## <<一封信赚到1亿元>>

### 书籍目录

#### 第1章 我为什么能赚到1亿日元

无论何时都能按照喜欢的方式赚钱

大鹅与金蛋

撰写销售信就是现代的炼金术

赚取数十亿日元的销售信

销售信和直邮广告相近却又不同

即使是从烧焦的原野也能赚到钱的技巧

文案能直接生钱

控制对方感情的奥秘

一切始于3000万日元的债务

21岁时，我面临着房屋被强制执行的危机

迈向赚取1亿日元的道路

如何推销价值2万日元的保健品

在沙漠里卖沙子

毅力经营与销售信撰写工作3

成功的前提——只卖畅销商品

大失败是大成功之母!

东西能否卖出去在0.8秒就能决定了

最强的销售信有16页

打消客户顾虑的“叮咛术”

赚取1亿日元所必备的5项技能

#### 第2章 在自己喜欢的时间内，按照自己喜欢的方式赚钱

为大脑植入“赚钱的思维方式”

只要自己不改变，外部环境就不会变

人的五个层次的欲求

掌握赚钱所需的“中立”的思考方式

“自我批评”与“自我表扬”的技巧

通过“内在管理”唤醒潜在意识

用300万日元的劳力士为自己建模

记住，按照自己的想法去规划人生

“赚钱头脑”需要过安息日

写出来的东西价值25000美元

早晨30分钟内创造价值的“彩色公交车效应”

为了赚钱而运动

成功人士拥有“缩短工作时间的能力”

信息的价值，知识的价值，人脉的价值

#### 第3章 在较短时间内搜集利用信息的能力

看透1%

像淋浴一样大量地接受信息

人们的三大购买心理

设置交叉基准点

不论是什么领域，都要在90天内精通

成为专家的5个步骤

销售信撰写人的必备工具

#### 第4章 构建自动赚钱的营销模型

## <<一封信赚到1亿元>>

比起在沙漠里卖沙子，水更畅销

了解顾客的四个通道口

通道1筛选需要程序化调整的目标

通道2筛选企业发展在5年以内的企业

.....

第5章 破解销售中的心理学

第6章 价值1亿元的销售信怎么写

<<一封信赚到1亿元>>

章节摘录

## <<一封信赚到1亿元>>

### 编辑推荐

《一封信赚到1亿元》根据作者鬼塚俊宏的亲身经历写作而成，作者在年轻时代因为家庭的原因欠债3000万日元，后来通过撰写销售信作者创造了年收入1亿日元的商业奇迹。

《一封信赚到1亿元》提供了大量指导性很强的销售技巧和销售理念，实操性超强，拿来就可以赚钱，看后就可以学会。

《一封信赚到1亿元》的作者被誉为日本“史上最牛的销售员”，不仅有多年的销售经验，而且曾经为420多家知名企业提供过1400多次咨询和销售团队培训服务。

<<一封信赚到1亿元>>

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>