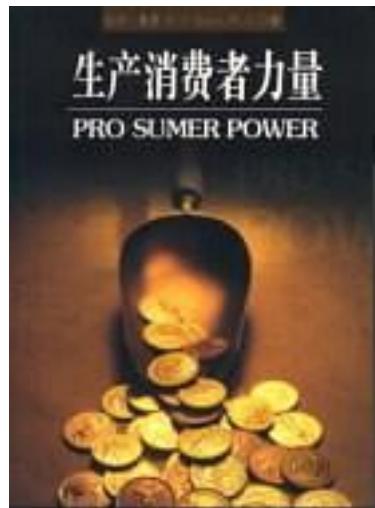


生产消费者力量



[生产消费者力量 下载链接1](#)

著者:比尔·奎恩

出版者:四川大学出版社

出版时间:2004-11

装帧:简装本

isbn:9787561426869

《财富》杂志将新千年称为“消费者的時代”，这是有道理的。网上购物的出现，大型折扣连锁店的扩张，商品价格和服务费用的不断下降，这每年都可以为消费者“节省”几十亿美元。

但是，当消费者购买打折货物时，他们真的是在“省钱”吗？当他们兴高采烈地花着钱，却没有意识到自己把自己“买”向贫困线，而大型的电子零售商和零售店主们正收获着前所未有的利润呢！

当你以6折的价格购买一件100块钱的商品时，你不是“省下”了40块钱，而是花了60块钱！当你从你的净资产中拿出60块钱来买一件消费品，你不仅仅是失去了60块钱，你还失去了用这60块钱去投资、以便在将来赚取更多钱的可能。所以说，消费行为是对你的净资产的一项消耗——消费行为把钱从你的赢利中抽走，而不会增加金钱。

事实是，绝大多数的消费者永远不能获得财务保障，因为长期以来，他们受广告诱导去购买那些随着时间的流逝而失去价值的产品和服务。消费者的思维是花钱，这必然导致

资产的缩减和梦想的破灭。

另一方面，那些销售打折商品的大型店铺，为自己和股东们创下了前所未有的利润，是财富的生产。, 生产者的思维是投资金钱，他们的目的是赚钱和建立资产，这是如何创造财富的关键。

今天，感谢那种打破传统观念的“生产消费者”思维，使普通人能够同时享受两个世界的好处——他们可以在消费的同时生产财富！所以我说，“生产消费者”思维应该是更聪明地购物，而不是更便宜地购物。

生产消费者能拥有更多，是因为他们以店铺的方式思考。如果你拥有沃尔玛，你就不会去K-MART买东西，对吗？通常是，生产消费者拥有他们自己的店铺——“我的店（www.quixtar.com）”，这是我对它的称呼。生产消费者学会了从“我的店”买东西，然后教别人做同样的事情，所以他们在花钱的同时也在创造财富。生产消费者在经营自己的生意，并不只是自己做。

这个简单的概念，正在引起人们购物和工作方式的一场革命。当你将你的思维和购物习惯，从短期的消费者模式，转换到长期的生产消费者模式时，你就改变了你的生活！

作者介绍:

目录:

[生产消费者力量 下载链接1](#)

标签

营销

生产消费者力量

消费者

生产消费者

经济

财富

财务自由

销售

评论

生产者赚钱，消费者花钱，生产消费者却可以在花钱的同时赚钱。书中介绍的与我最初没有读这本书所想的有些不同，而这本书说来说去，就是介绍推荐营销的好处。

开头几章讲理性消费的还不错，后面就是传销了。

可以说，这本书让我觉得消费观念有问题，但是按照书中指示的具体操作还有些不符实际。

一两句话讲清楚的内容竟然废话出一本书。

我后悔把宝贵的时间浪费在这些毫无价值的东西上面

做生产消费者 而不是单纯消费者！

2003年的书，现在大多数都实现了

很不错的消费理念

非常棒的书，很不错的消费投资理念

2010 1st

被当作安利的教材来看了..

这书讲了两件事：1、去创造现金流；2、做传销式营销。不用去看…

没有比较，哪来的差异；没有差异，哪来的快慢；没有快慢，哪来的落后…

从头到尾讲了“消费者”怎么滴不好，却对生产消费者的解释只有一点点。

嗯，正是该读此书时。

在那个年代很有前瞻性，团购网站的思想源泉

很多年前看过的一本书了，记忆很深刻。

对，这书其实就是在忽悠人～2012.12.17

不好，不好，不深，泛泛而谈

生产消费者力量，提供另外一种生意视角，主要是安利模式，在消费体验的同时，通过贩卖消费体验获得佣金

[生产消费者力量 下载链接1](#)

书评

大概做过直销的朋友都看过这本书。所以认同直销理念的人都会给5星的评价，而抵制直销的朋友会将它作为传销的宣传物打入冷宫。

但是不管你喜欢与否，直销（在国内的直销基本上还是多层次直销）在中国都将是今后发展的趋势，安利公司在中国的销售额已经超过宝洁，无数海外直销公...

薄薄的这本一小时看完的书，其实并不该如评价的那么差，里面讲到的一些基本的观念还是基本正确的，但由于本书存在着的致命的缺陷：

事实上永远没有所谓的指数级增长，由于固定消费人群的限制，增长速度应该更加类似瘟疫在固定人群传播式的增长（开始的确指数增长，到特定点由...

这本书很快的读完，但对有些事还是不太理解

1、通过推荐消费体验，贩卖消费体验的营销是否考虑到交易成本问题。

2、是否是最佳倍增的方式。

3、在电子商务成熟的今天，人海战术的消费体验营销方式，需要不需要变革，有没有更佳的方式和方法。这种生意模式，源头是好的，但...

其实安利的产品运营模式非常适合用于理解推荐营销，耶格系统其实就是一个推荐营销的过程。不知道大家是否了解？就是网络营销，你用了一种产品感觉很好，就向其他人分享一下感受，并建议他也买此种产品，这样能够避免别人在买东西的时候东奔西跑的去找，对于公司来说可以建立品...

有人看了说：这不是一本好书；有人看了说：这是推广传销；

有人看了说：这是你的救星；.....

本书是在阐述一个事实，而这个事实只有少数人才能真正看懂。

本书是把标尺，把少数人和大多数人区分开来，把看见的和看到的区分开来，把有眼光的人和有眼睛的人区分开来，把有智...

不要再发表无知的看法了，朋友们！那会毁掉你的人生！是固执和偏见使你永远是一个没有作为的人。你看看你自己，现在是什么？成功者吗？还是事业有成者？都不是吗！那就闭上你的嘴，好好反省一下吧！比尔-奎恩博士是你的救星，你都不知啊！不要再用你的浅知拙见让你自己坠落了。

[生产消费者力量 下载链接1](#)