

# 赚大钱靠行销



[赚大钱靠行销\\_下载链接1](#)

著者:杜云生

出版者:南方日报

出版时间:2009-9

装帧:

isbn:9787806529195

如何找到潜在的商业机遇，并从中获利？如何让企业利润呈爆炸式的增长？……答案就在这里！《赚大钱靠行销》用通俗易懂的方法诠释了优秀企业赚大钱最重要的行销策略和工具，以3大目标为导向，通过9把铲子的灵活运用、6大涡轮战略的学习，让你的企业超越同质化竞争，用最小的付出换得最大的回报，在微利的商业世界里创造更多额外的纯利润！

作者介绍:

亚洲创富教育第一任导师，最实战的销售培训权威，杜云生创富教育机构创办人，财富网创办人，《绝对成交》国际课程专业授权华人导师，Nation University of USA客座教授、博士生导师。

16岁从销售基层做起，并成为百科全书销售冠军。

18岁登台进行千人销售培训，轰动台湾。

25岁销售收入月超100万元。

27岁获得财务自由，是百战不殆的实战家。

1996年开始引进个人成长教育，培育、引进中国内地百位以上培训讲师，是第一个开创创富教育先河的行业领导者。

2006年开设《绝对成交》课程，已帮助无数个人和企业倍增业绩，杜云生老师也因此成为第一位创富教育华人导师。

近20年时间研究并效法世界第一成交大师和各行各业之亿万富翁的致富模式，是成交训练和创富教育的终生研究者。自24岁起，他以创富教育中分享的原则和个人影响力已经创造出每年超过100万元的捐款，他是倡导捐助社会的慈善家。

著有畅销书：《绝对成交》、《赚钱机器》、《无敌谈判》、《赚大钱靠行销》、《如何永远赢得顾客》……

目录: 自序第一章 揭秘行销 什么是推销与行销 推销与行销的概念  
为什么赚大钱要靠行销 推销与行销的分界 推销是把产品卖好，行销是让产品好卖  
推销是一次性，行销是永久性 推销是说服顾客买产品，行销是让客户主动上门购买  
推销是一对一，行销是一对多第二章 推销与行销的三大关系公式  
第一公式：行销=推销的N次方 第二公式：推销÷行销=推销所需付出的努力  
第三公式：推销×行销=业绩结果第三章 倍增利润的三大行销法则  
第一大法则：增加你服务的顾客人数 钓竿原理 桌腿原理 增加顾客数量的合营策略  
第二大法则：增加顾客单笔消费的金额 多买一点更划算 增加服务项目  
提高定价获得利润 第三大法则：增加顾客消费的频率 给顾客不断购买的理由  
开发后续产品 卖别家的产品 多联络顾客第四章 拓展行销思维模式  
如何让利润爆炸式地增长 无限的思维创造无限的可能第五章 短期倍增业绩的九把铲子  
第一把铲子：先打平，后赚钱 第二把铲子：独特的卖点(USP)  
第三把铲子：让顾客无法抗拒 第四把铲子：加码 第五把铲子：测试  
第六把铲子：宾主两益 第七把铲子：转介绍系统 第八把铲子：争取失联客户  
第九把铲子：以物易物第六章 长期倍增业绩的六大涡轮战略  
第一大涡轮战略：做好市场策划 第二大涡轮战略：改进行销  
第三大涡轮战略：品牌定位 第四大涡轮战略：建设战略企业单元  
第五大涡轮战略：有效的销售力 第六大涡轮战略：利润猛增战略第七章  
达到行销终点的三大关键 第一大关键：设定明确的目标 第二大关键：制定计划与方法

第三大关键：执行第八章 消除行销障碍的两大关键人物 关键人物之一：你自己  
关键人物之二：教练  
..... (收起)

[赚大钱靠行销\\_下载链接1](#)

标签

营销

评论

这本书 真TMD 太水平低下了 完全的胡扯

-----  
[赚大钱靠行销\\_下载链接1](#)

书评

赶紧去看看，来识破销售的谎言，无论是销售还是行销，都特么骗子。  
人家都公开写书，出讲义，收钱来教你如何做个骗子，我认为，作为防骗的普通人，必须要摸清他们会怎么骗我们以防上当受骗。  
赚钱不容易啊，又不像他们，靠两张嘴皮子，几十万几十万就这么收入囊中。我靠，这  
...

-----  
[赚大钱靠行销\\_下载链接1](#)