

## 100个最令人深思的问答

### 1、利润的提高是通过市场的杠杆作用，要测试

我的整体理念是一个很大的大，简单的想法，正在深刻地强大和易于使用-但大多数人并不认为他们还是看到他们对自己的。我有一个全新的角度，对千变万化世界

商业和营销："整个世界是一个三维电影和我有只对眼镜，"[我相信，在利润的提高是通过市场的杠杆作用。](#)

什么是市场营销杠杆？

营销杠杆作用越来越挑战者更好的效果，同样数额的金钱和精力，你目前的开支。

一个[标题](#)，可以比另一名由高达 5 年或 10 倍。专案费用，你完全一样的，但您得到更好的结果与一个不同的标题。说的杠杆作用。

[如何测试将帮助您充分利用您的市场营销](#)

[直接反应广告，让您追踪的结果。](#)因此，你可以测试各种因素，在你的市场营销和得到科学衡量的数据是哪些因素产生最佳效果。

你将永远不会知道，如果你是你最大的杠杆作用，直到你测试的所有因素，这个问题：

测试一个价格对另一个。

一个太空广告或邮寄一片对另一个。

一个标题对另一个。

一个销售演示对另一个。

一个电话脚本对另一个。

你没有权利告诉你的市场要什么。[你一定会问消费者他们要什么。](#)测试使您可以确定，[准确度极高](#)，你的市场希望和不希望的。

我的哲学是一门结合以下的层面进行杠杆：更多关于前置端；较高，平均每 1 美元出售；更加轮流每位顾客；更多可利用的客户后，你已售出的一切，你可以；如果你能负担得起打破甚至对前端设备，你可能令很多对后端。

### 2、数据库目录营销

[电话号码？](#)

我一直认为，最好的地方找到的名单，电话号码是标准的速率和[数据服务](#)

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

目录 (srds)、你可以找到它在你的公共图书馆, 或者你可以订购 (电话: 800-323-4601),

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

或邮寄（3004glenview 路，威尔米特和 IL60091）、这本书是一位出色的源泉，[直接邮寄名单和出版物](#)，[行业协会名录](#)，并列举的时事通讯订户出售。成本是 317 美元了一年的订阅的六个问题，或者你可以为了一本书，在当时为 139 元。

大量图书，是有组织的一个合乎逻辑的格式，使您可以找到确切的名单（），为您的特定用途，并比较现有的名单。它分为消费清单，并汇编成名单，这取决于如果你的销售对象最终用户或销售企业对企业。

该 srds 会告诉你以下的每件物品：市场分类（人口统计学，产品，产业，消费市场等）；称号的名单；姓名的负责人，出售该名单；描述名单

（平均单位的销售模式，销售，邮编顺序等）；名单源；数量和租金费率（通常价格是每 1000 人）；委员会和信贷政策；法的广告；交货时间表；限制；测试安排（费率，保费的，最低限度的电话号码）；信店服务，以及维修（更新程序）、

此外，还有通讯，出版了新的纽约称为加拉格尔的报告。它涵盖了世界上的广告，并每年进行一次，他们出版一份特刊，它列出了所有主要的杂志和队伍，他们由流通。

但也有更容易的方式找到名单。刚刚通过购买广告周刊表示，你可以找到的姓名和地址哭泣，以加以利用。该分类广告在你的文件中，作为另一种参考，在找人，你可以邮寄对于几乎没有任何牺牲你了。

我也建立稳固的关系，我的竞争对手基于这个原因：你想吸引一切可能的客户。显然，你的竞争者是否太多。如果你的两个-或者三个，但还是有很多你想要-[外汇名单或购买清单之间的相互交流](#)，并与协议工作，后端的比例，分享利润，你可以增加收入了很多。谁知道呢？

当然最好的名单上的所有，即成本，你没有钱去收购，是你自己的客户名单！

你自己的客户名单，是名单上的人，你知道已经有兴趣在您的产品。确保你的工作清单到骨头。

测试环节之一，在一个时间，以新的和独特的办法。个性化你的邮件，从贺卡用一个活生生的邮票。重新发送给用户并没有得到任何积极最近建成或在相当长的一段时间。对待他们，你在信中，作为一个有价值的老客户，并向他们解释，公开自己在做什么。更诚实的，你是，越个人，你会健全。因此，你会得到生意。

### 3、成功者所具备的特质？

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

我已经花了很多时间，最近，关于超级成功人士，我认识亲自多年来。什么政企分开，

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

他们从“ner 做井工程”梦想家？这几件事，我认为你应该想一想，一个时刻。

第一：火在他们的肚子！成功的企业家相信，所以完全在自己，并在其使命，即他们是 undaunted，不知疲倦的，所以完全有重点和针对性，有说服力，它的感染力。

第二：他们掌握着不平凡的**集中焦点**—拉拢他们分散精力，并 Bridle 他们成为激光般的厂房梁卓有成效地输送能源（通过自己的承诺，不断为重点的行动）都变成了积极 achievemental 结果。

第三：超级成功的人是不会害怕的是未知之数。他们的**获胜欲望**，并愿意进行步道这些问题从来没有下来之前。他们蛮不讲理，恐惧或瘫痪。

第四：他们**坚持不懈，锲而不舍**，持之以恒。坚韧，勇于承担，自强不息，不屈不挠的决心，以完成他们的目标就是他们的策略。他们不“倍”的第一个迹象暂时的失败。挫折不过是一个挑战—这些人承认 gossamer 薄线分离“挫折”，从“挑战”。

第五：他们真的**准备**。他们的做法，做功课，**充分利用每一个机会和优势**，不断向他们提出。他们迅速，娴熟，准确，他们使他们的生活发生的。最后，超级成功的人是处于被动状态。事实恰恰相反，**这些都是最积极主动的人**，你会永远满足。他们知道他们要什么完美的生活和他们认识到，**只有透过这种方式来完成自己的抱负，是具有战略性，务实和不断前进的行动。**

最后：他们正在不断回升更好的头脑比他们。他们阅读，交谈，采访中，集思广益，并研究每一个光明的心，他们获得的。

#### 4、如何使广告更富有成效

营销作为一个整体，没有什么比关系。你必须有深厚的关系，你是谁

所要接触，让您的业务增长。**广告是一个关键的要素市场。并通过你的广告，人际关系成长。你必须达到一个特别融洽与读者，以求得他们的生意。**

**标题是，在我看来，最重要的因素。**如果没有抓住，紧紧编辑，精心编写的头条新闻，你的生存机会渺茫。简单地说，**你的标题是广告的广告费用。**请务必给予尽可能多的信息快速，准确。但你一定要做到这一点，简明扼要。让您的美国药典

（独特的销售主张），在标题随即，或绝对围栏读者阅读机构

将详述你的美国药典。无论哪种方式，不要混淆读者与你的标题。使它立即明确你想要做读者的事，或有什么独特的服务你可以给。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

一旦你抓住了读者的标题时，要确保该机构拷贝运行顺利-没有提什么负面转有人离开。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

掌握读者的手，引导他通过你的业务一块一块。人，我发现，要成为手提式通过广告。他们爱别人

尽自己的“肮脏”的工作-所有事实调查，产品分析，报价，也许决策-这么

他们可以利用最后的采购方式。如果您的广告，充分照顾到所有这些需求，为您的潜在客户，他会更容易认真考虑购买你的产品或服务。

因此，这是至关重要，您强化您保证，让更多的价值，延伸你的服务，并详细解释就具体事项。子弹打破了一个大的，单调座的文本，以方便阅读。告诉确切的价格（如优于你的竞争对手），以挫败任何客户，从感情，他也许可以得到较好的处理别处。

如果你的价格高于竞争，不要让读者知道这一点。这样说，“不要表里不一价格...”，还是这些方针。但从来没有这样说，“虽然我们的价格高找最低价格首次。

密切注意你的广告，你想获得最大的为您的走势。相应地，你当然应该提供尽可能多的。你们的保证虽未有令人信服的。在这个充满竞争的市场上，当消费者最终决定消费，他们正仔细去寻找最佳的讨价还价左右，也使他们感到百分之百满意他们购买。使石坝确保你的广告反映你的产品或服务是明智的选择。

## 5、你的钱就在客户手中

没有如果你能得到它从你的生意第一。如果你的工作，你的客户名单，如果你做了合资与另一企业，如果你想不出办法，就来软美元资产存在你的生意，你可以产生几万或几十万美元，在你的生意，你应该这样做，才借用。

为什么去银行时，你可能有 10 倍，这一数额躺在冬眠在你的客户群？利用这一首。煤矿每一分钱即存在于你自己的生意。直到你这样做，它的愚蠢到境外

为资本。

它甚至可能没有任何快捷地获得贷款，由银行。如果你到一家银行，你要作贷款申请，但可能需要一个，两个，三个，甚至四个星期。在同一段时间内，你可以写一封信，怀着极大的优惠，测试它与一组一千多用户，并采取后续行动与促销。而不是设法借二万五千元，从银行，你可以有十万元，在你的面前库银行甚至表示，

"是"或"否"，那您所有的钱。你不欠银行的任何事情。也不是他们是否有任何部分的业务。你没有承诺你的资产，你的房子，你的抵押贷款，或任何事情都重要。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



## 6、通过客户满意度、提升价值来延长与客户的购买关系

狂热的了解剩余价值，在一个关系，或者客户的满意度作为相关殆的客户。成本获取客户高，所以你要小心，并注意各种可行的途径，以延长购买的关系。

## 7、抓业务，让低绩效的员工离职

作为一项规则，你的雇主必须为雇员成本自圆其说。确保你的员工是有较佳的表现，并培育出更多。

不得再充装工作，在你的公司只因为他们开放，不要再犹豫，让那些工人去那些闲置。起初，他们可能会觉得你确实是对他们不公平，但长远来说，它会做很多很好的，如果你渡过危机，然后再聘请他们回来，比如你的生意亦随下，将它们拖曳下来也是如此。

你必须留意自己作为一个企业老板。令人关注的主要问题和重点应该放在使你的业务运行。你千万不要过于繁忙入住生产力促进你的工作人员。

竭尽所能，你要促进企业成长，不要让低效人员站在你的方式。如果你的操作当前正在运行的效率低下；如果大家都没有显著的成本证明自己的存在，如果就赚钱，省钱，或服务实现的基础上，每个人都没有携带自己的体重，那么，是的，削减他们松散。但 that's a 问题，你应该一直在问自己，一直。

## 8、EMAIL、电话后续支撑，要持续宣传。

邮件秩序部可以添加了显著的利润，你的生意，因为你会提高工作效率

你的销售和市场推广工作。可能有一些调校工作所需的最初阶段，但未来的利润从妥善推行邮购业务，非常值得任何就职努力。

我坚信，每个企业应该制定一个邮购部。为什么呢？因为它吨的钱，需要一个相对极小的投资。

开展邮购部，第一项研究，并明确指出：

- 1) 你的产品或服务，可以在传播，出售，转售，或 purveyed 只通过持续排定寄信者
- 2) 产品或服务的需要予以出售，由一个活生生的人。

如果产品或服务可以出售无效益的一个活生生的营业员，那就是-如果客户可以写，寄钱，或打电话-一个企业可以经营广告或做直接邮寄产品没有销路，而不必发动整个邮购部。

如果你确定你的产品或服务必须卖给一个活生生的人，提供必要的示范，解释工作，等

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

等，然后直接电子邮件程序与电话后续行动应得到发展。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

邮购，让企业主不知疲倦地，无情地，更便宜地尽其最大，最先进，最强大的情况下从来没有偏离他们排练的销售摊位，但无任何时候都直发凉，脚，但无任何时候都忘了重要的一点，却从来不退缩，当一个用户让他们有一个难以反驳。

您可以发送 20000 封，散装率，大约只有 6000 美元或\$7000、相比之下，该计划的费用，销售人员，使 20000 电话在外地！

当你发送 20000 封，你正在部署，实际上，20000 不知疲倦的推销员工作

你的每一天，去到人们的家中或办公室，并作出最完善的销售摊位，没有退缩，绝不错失任何一个部件，使最好的情况下，应对每一个反对意见，并提供完美的结束-从字面上便士对美元汇率，反对以 40 元或 50 元，这将花费你一个营业员，以电话和我们进行面对面的与一个潜在的客户。同时，这样可以节省巨大的时间，为您的销售人员，使他们能够专注于某些闭幕销售和不冷呼叫次数。你直接邮寄信件作为一个屏幕和经受市场的考验。

并为多，因为它的成本是企业主送出去，单就营业员打几通电话，他可以支持一屋子的电话，使数以百计的电话，使显然深思熟虑和铰接式销售演示。

任何企业可以添加一个[直接邮寄和电话操作](#)。直接邮寄与促销的跟进，将赚取你 9 时 57 倍以上的销售比没有后续情况。这是一个极其重要的企业，是一个云无形中忽略了太多次了。

### 9、邀请准客户，进行销售演示。

二是加强销售过程中可以利用许多不同的方法。在精纯的意义上讲，它带来的观念导致发电和转化。第一件事，你要做的就是运行了一个专案或寄了一封信（某种类型的推广，设计制作了一个呼吁的人，有一个合格的兴趣，在产品或服务您出售），并让这些人，以目前自己给你的，无论是身体上，可通过电话，或书面形式

所以你可以找出他们是谁。它的过程中去的一般观众，并确定了少数几个，几十个，几百人，还是成千上万的人都合格。

一旦你已经发现他们，你的销售过程和销售过程的开始。他们在本质上提高

他们的双手说：“是的，我有一个公认的利益。我可以用它，我很感兴趣，而且，我想更多地了解你的产品或服务”、

现在，你要培育和转化的兴趣成为一个委托开发售。你可以做的，它在若干方面。如果是邮寄或电话带头前景，你会做下列情形之一的：如果时间允许，你可以给他们一个广泛的

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

销售演示通过电话跟进后续行动，信中重申了收购建议，回答了他们所有的问题，并试图接

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

近他们要么就以电话或信件。

如果他们来了人，很显然，你会向他们提供最广泛的销售演示，你可以，如果您有足够的时间。你也捕捉他们的姓名，地址和电话号码，以便贵公司能跟进，可通过电话和/或信件，并加上这名字，以你的客户名单。

在最佳情况下，许多两步骤，是真正的多步骤，因为你产生，并找出一个合格的领导，然后再展开一个过程，是不断培育可能需要一个序列的 4 个或 5 个，或 10 个不同的后续活动-扩张性电话，信函，另一通电话，另一封信-继续教育和稳定性确立的过程。

要记住很多事。较昂贵的，抽象的，复杂而深刻的采购决定，你希望有人作，更 nurturous，你都必须，更多的问题，你必须回答，更强大的情况下你要优惠，更可信性，你' 维生素 E 得到诱导和更多的风险反转你提供，通常这不是一个简单的一个或两个步骤。这是一个多步骤的过程。排列两步骤可以是无限的。很多人出售物品放在一个非常温和的价格只是为了有资格的人。很多人出售书籍或介绍数量的产品，只是为了得到别人作为一个前景。这仅仅只是第一步。随后的步骤是 nurturously 转换到一个较大的单位购买，或向更进步的产品或服务。

双步进可以从事，在这样一个广泛的频谱。人们可以运行广告，以让人们接触到他们的店作为一个步骤。下一步是推销。两加强，可以发信，并让人们

写在了解更多信息，请打电话，或者进来的企业举办研讨会，或其他培训活动，或免费的教训，或免费讲课的人来和他们本身的资格。和结束时，您可以击中它们与命题，或者你可以提供给更多的信息，并继续培育这种关系。

贵公司的稳定因素，是非常重要的时候，尝试转换前景，以出售一种昂贵的，抽象的或无形的产品。这也就是为什么有时只是多个通信其实是一个销售过程

本身，因为它传达，并确定你的可靠性，稳定性和真实性。它告诉别人你不会是简单的"交通肇事逃逸"，但广大消费者，者在营销，寻找最稳定，将维持超过了一些不同的尝试。以及部分的判断标准是否购买与否，是前提这方面的情况。

## 10、你提供独特性主张

有三个步骤需要生成一个带头作用，出售您带领的东西便宜，让他们驯化，然后回到一个星期，1 个月，6 个月，或一年后-测试，以确定最佳长度

时间-向它们出售的一个主要的采购方式。你可能要经过四，五个，或六个不同的步骤，直到你毕业带头最后一级的买兴。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

企业如富兰克林造币厂铸造研究所新客户便宜的，高价值的起动机提供的服务-也许顾

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

客会最初花 50 元或 60 元。然后，三个步骤出售，买方将 gravitated 到承诺数千美元的价值进行购买。至于哪个是更有效的，并没有明确的答案。它依赖于自然你的产品。你必须实验取决于复杂性，你提供独特性主张。

### 11、广告按效果付费

最好的工作方式与广告代理商是一个付出换取成果的基础上。确保工程处了解到

他们就不会提出一毛就安置，但他们将赚取保费，如果他们的广告为您工作。如果他们写糟糕的广告，或制作广告的冲突与您的企业形象，获得别人写的广告对你来说，只是有该机构的地方，他们在媒体上。而如果你是准备这样做的，如果这是可行的，你也许要考虑自己设置了一个内部的广告部。我总的感觉是，有自己的业务产生的广告将真正体现你的形象和你的独特销售主张。

对于另一种观点就这件事，我已掌握了权利转载节录刊登，由乔 karbo 的优秀图书，懒惰的人的方式，以财富（包括对我的建议阅读清单）、

"

"由于这一巨大的投资，你可能会得到 15%的折扣，任何广告，你买！（唯一例外的是，当地一家报纸，他们将有可能给你一个更大的折扣，但它会在这形式的'零售费率'反对'国'或'一般'率收取门诊对城镇广告）、

"你的本地电台会给你一个零售率，再加上广告代理折扣。诚然，一些该 stuffier，旧线的媒体或许不是'承认'你作为一个真正的广告公司（有一定的标准，为金融市场稳定及有多少帐户，你的服务），但大多数人的必作于细，并有不少中型矛盾。特别是当它的清楚的唯一途径，他们要成为你的生意”、

### 12、按绩效给广告专家，顾问，会计师，律师付费

律师，广告公司，顾问公司，由撰稿人，销售和推广的专家都可以在极其危险

你的财富。你要知道，只是因为一个自我任命的“专家”的意图借此知道你的市场或你的情况需要在广告形式或法律策略或推销或促销产品，他们有时可以利用你们的信心，你的生意和你的资本。

一些专业人士也蒙受的后果时，他们的意见，为客户未能偿清。我完成

## 点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

1 讨厌离婚时，例如，当我花了 650000 美元法律意见，是在最好的平庸，不准确，并在最坏的不正确。即使大多数的意见，证实是错误的，但我仍然要付出巨额学费的全部内容。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



类似的结果发生，我的会计师。我的意见可能没有被作为有用，因为它可以

不过，我不得不向他们顶港元反正。

我已经决心永远不会再付出我的专业人才无能。你不应该也不行。我在此呼吁大家，以检讨所有你的专业关系与广告专家，顾问，会计师，律师，并在适用情况下，转换成什么固定基地补偿制度，你用来支付他们有什么我会请一个胡萝卜和-坚持赔偿。更具体地说，工作，如果可能的话，法律，因为有很多纯粹队伍

或表现为基础的补偿安排，因为你可以。

这一程序还可以使您节省开销，而你的现金状况是脆弱的。因此，你可以多付这些专业人士在今后的比你，否则会，但你会付出他们的利润，他们创造给你。

为了使一门哲学喜欢这个工作，它必须是基于对重千钧慷慨的奖励制度，为高效能，而非上扬，为实现你们的目标是慷慨的，没有人会愿意承担下跌的风险。

我相信你应该慷慨的奖励，任何专业人士，使得钱对你来说，还是可以少花钱，你的，或增加你的利润。此外，我已经开始认为你应该不断地保持你的专业人士，你的专家和顾问的表演，不断进行比较，他们对其他专业人士。始终保持他们的挑战，始终保持他们的考验，千万不要带他们是理所当然的事。千万不要想当然地以为他们一直在寻求出后，你的最佳利益的，公正的，因为他们最初的表现是伟大的，并不一定是指，他们将继续履行伟大给你。

与浪费人才，才能成本的客户，我相信你应该让每一个新的专业有细小的，

可控性，风险决心的考验面前，你相信他或她与你的命运。然后保持复检他或她。请记住，每个级别的扩大风险，长大后，可以向成本，你的代价，当你依照别人的意见。

令某些你永远不停止问问题的建议，战略和落后的基础上的任何现有的或新的，具有潜在危险的意见，你的专才要你采用。有没有什么尴尬，在要求他们澄清的问题。如果你的肠道和你的心的，提高一个危险的警号，信任它。人们不知道，坦白的严重性和危险性的节目，他们产卵，为不知情的客户。

做到这一点，而且我保证你会避免大部分的失望和财政上的损失您容易。同时，通过投掷他们以业绩为基础的长手套，你的自我检查所有非表演无能 mediocrities-我称他们为-从你的参与。因为只有超级知识化和专家的专业人士会考虑接受任何工作表现为基础的命题，这些都是人，你要告诉你。人是如此有信心，他们有没有问题，他说：“是的，我一定很高兴听到就一定能出现一个交易

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

我将只是赚钱的时候，我要你的钱，以及我自己的惩罚，如果我输或成本你钱”专家你

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

赢

大同时，他们的意见最划算，但那些失去的时候，它不，是一种人，你想你提供意见。

不要让你的命运加以管理的人不会受到惩罚时，他们发挥的破坏，并与它的为时已晚的时候，你就会意识到它。取代那些种非实报实销专业的人都愿意，有能力，并且有能力支付，只有当，如果他们的表现像疯子你的，谁愿意-百分百-受到惩罚时，他们的意见没有还清。

### 13、通过表格、流程来监控你的员工

无论是境内或境外，最好的方法，可使用的销售员，是他们的计画...他们直接...领着干。每星期一早晨，有一个销售会议，并启动您的销售人员尝试不同的主张，他们把在某一日，周，月，或领土。他们步行通过，展示，让他们有沥青和表象的作风，回答所有的问题，对他们来说，并将它记录他们。然后，他们告诉你，他们现在可以怎样做。他们告诉你他们是谁去号召，以及为什么。他们告诉你他们呼吁，并发生了什么事情。继续对他们进行控制。密切监察（但小心不要成为困扰市民向他们）、永远知道自己的进步与他们的问题。

我建议你也尝试有一个短暂的销售会议上周五下午，如果可能的。在这里您可以监视何种办法工作，在哪些领域，某些销售人员说，一周。那么，本周末，你可以检讨一下你的资料和工作的一些具体问题，为周一上午的会议。如果使用得当，这个时间表将是一个有效的工具，在监测的成功和失败的销售。

这会激化你的焦点，并针对程序的工作-和消除那些不。你会找到办法的工作，伟大的，那么，还是差强人意。你会发现，出了礼物，其中球场最好的。你的地理反应细分将成为显而易见的。

但可以肯定，运行会议明智的。让人知道早期常说，你是在对局势的控制。不要让他们管理你的。当然，投入要允许和建议，听取了。不过，最后的决定是在你们手中。你需要控制，监测，并计划你的销售人员，以接力的特定哲学的事业中，你想表达的。

您还应该试验新的球场，为您的销售人员。草地足球场您已经使用了相当长的时间可能不会

成为最有生产力的。

一名营业员，他们是在某一个地区，而另外有一个可比的大小或人口方面均衡，相等于全港。有营业员”，“目前的一个软件包，产品，提供，价格等，以某种方式

为一套的一段时间。有营业员有”B”出席同一包装，产品，优惠，价格等，这一次变化

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

的一个变量。在去年底的时间内，分析哪种方法，包装，演示，间距，概念（无论手术变用）

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

制作最，然后再整合是一个最

成功的整个系统。然后重新开始另一项测试中，扩大了这个时候，为了改善这一销售摊位。

验证最小试验区第一，然后再有点大-你可以去 3 次或 4 次规模和验证一遍。如果继续工作，不断扩大。永远也不会再作突破，除非你有。或者换句话说，

如果你有 100 个销售人员，而且你的考验两个，其中一个摊位失控产生另一个四倍-你将不得不相信这个成功的概念是四倍，更强大。当然还是要小心。这可能是因为营业员说，没有好，只是更明确，更兴奋，更在观念上能够接受的好处

该产品。它未必是一个更好的概念都没有。

唯一的办法，你真的能核实或验证，是那么的考验，再次在另一个国家中，更扩大了，试验现场。这个时候，采取三个销售人员尝试，它的一个方法，并有 3 个销售人员尝试用其他方式。看到，如果结果仍是一样的，或者至少具备可比性。

#### 14、创业正当时

没有什么特别。创办企业可能是最好的办法，尤其是如果你的市场，它使用的策略在本报告中概述。一个竞争的市场手段上有多个机会，无论是在建立合资公司，接管客户名单等，我已经与几个企业在初期开在非常有竞争力的产业。他们还在运作，并做好今天。我认为当你开始一项业务，你才能工作，这将成为非常有利可图的生意。

#### 15、直接邮寄广告、监控业务流程及客服记录，了解开发客户的最大边际成本

它的权利，以增加一个营业部的时候，它不负有心人。它的那么简单。所有你必须做的是**检验。把一名营业员，或电话，或现场营业员，或制造商的代表，并给他或她指定的领土。然后敬畏你的新的销售部门。**花时间 nurturously 工作，并观赏。它基本上会履行或不履行。

如果你的销售人员的表现，然后看看有多少消费者能够更多的补充。市场会告诉你答案。租用人对有条件的基础。告诉他们你从未有过的立场之前和它地下的机会。也让他们知道，它的**试用期**。

如果它不工作了，你的营业员将会失去工作。但你有**测试是否加入了销售队伍**，是一个明智的决定。没有造成伤害，你将得到宝贵的经验。

如果它的工作，虽然，你的营业员将可以大把大把地赚钱。奖励你的推销员慷慨；记得

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

边际净价值理论。它的增量，后端是非常有利可图的。不要害怕，让出更多的钱，因为如前

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

所述，初始客户，如果你有一个残基的产品，而且有时销售人员都是伟大的使用，以卖别人的产品就附带的目的。

另一种方式加入了销售队伍，是通过直接邮寄。正如我经常鼓吹，[直接邮寄广告](#)，可能是

最不足的有效途径，以产生的利润左右。每一个字母，是自己的推销员，转述了完美的球场。它也是便宜得多：比方 40 仙的信相比，40 元一天，再加上委员会。（一信，是愿意工作的无限时，太！）

### 16、销售代表多开发的客户进行高额奖励

不要害怕慷慨奖励的人，如果你可以量化，他们的工作表现。不削减它们赶走。

让我说明了这一点。一个客户的矿井出售工业产品的一个专门领域。他们从来没有分析其边际净值。他们发现，他们的边际净值为客户，以最低的，1000 美元的利润，每年的。他们被赋予百分之五的利润，这给推销员的，所以推销员作出了 50 元，而该公司取得了 950 元。这是一个可怕的不公正。一般顾客买了每年 3 次。

建议我的当事人作出处理他的推销员那里，只要他们保持自己的销售水平，直至其目前的水平，他会向他们提供百分之一百的利润就第一次销售，为每一个新的客户，他们成事，为什么要老板照顾，如果对第一次销售的大约只有 300 元的赢利模式，但是他给人的营业员全部利润？因为每次你给 300 元给营业员，您将可以使约 700 元。

当人们试图削减他们的开销，他们削减成本，效益，以顾客及佣金：所有这三个是相反的是什么，我认为你应该做的事。

### 17、渐进式鼓励客户持续购买

也许你听说过加里 halbert、他写道，一个极其折衷主义直接营销通讯。加里是疯了辉煌的。其中一个问题，顾先生的[时事通讯](#)真的给我印象。我想分享它的本质和我的意见与你。

没有考虑太多的时间，通讯处理，如何向市场，以人的舒适区。基本上，加里的前提是，然后才能有效地出售给其它人，你首先要下拉（或移动），以自己的舒适地带。加里用新的，非常生动的比喻来说明他的论点。一艘拖船，举例来说，这是企图以拉大货出过海不交出一个巨大沉重的电缆，以货轮连接。相反，他们先拍薄，细，轻弦式绳索在船头的船船员追赶，并开始拉动。隶属说，绳子是一个稍重的绳子说的重视，稍重的绳子说的，最终附着在大量

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

的电缆的固定，以该船为拖轮拉。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



点顾先生的比喻是，你不能总是极跳马想办法为自己的销售目标。它的常到目前为止，更实际，以阶梯式逐步用自己的方式为您的销售或营销目标，很像一条运河采用了一系列的顺序，并逐步提高锁浮船通过。

加里介绍了一种清新意料不到两加强。他基本上说，你应该实验更经常地与 nonthreatening，大承诺，导致发电方式，以重力调查，移转或轻轻勾引你的前途交给你。举例来说，[一个专案或商业提供了精彩的示范或免费试用要约东西](#)

访问你的商店或办公室。[还是一个简单的，不可阻挡的，介绍性的价格](#)对一些非常可取的产品或服务。

你的目的是什么，你正在暗示将带来合格的买家超过你了。我觉得太多的人尝试该扣篮，以一杆优势，卖出一个组织者的做法。加里说，它的离开自己的感觉带的，我同意。考虑试行一个有说服力的，但同样具有威胁的主张，解释，序曲，或提供较全面的头，以一杆优势，涵盖一切的承诺。

人们不想受到威胁。他们害怕被要求作出承诺的东西，他们还不能确定他们希望还是相信他们能够负担得起的。

首先，阶梯式逐步出售。由是，我的意思是请某人，跟进的信中，发出翔实的材料和一些教育优惠。然后，后续再与另一通电话。也许让他们的样本你的商品在一个非常无风险地说，他们的费用很少。最终，你将赢得前景给你的观点，并以较高的机票产品或服务。

请记住以下几点。如果你能吸引数以十万计的人民求你了，即使它的唯一一个在开始温和购买或以获得更多的资料，对你的产品或服务，你将最终培育成千上万的顾客购买超过及以下的，再从你的。总是要实现你的目标，在一系列逐步更加包罗万象，小，nonthreatening 步骤。如果你这样做，我想你们会出售更多的人有很多更容易，而且不少都是您更多的营销会为您工作。

### **18、缺资金时，通过融资、联营、易货贸易赚钱**

这里是最好的，低或无成本营销 gambits 可以加倍提高你的钱，一次又一次。

如果你没有钱，最聪明的事着手，是通过促进[与其他公司融资](#)这项交易。

如果你不能做到这一点，第二个最好的事情是向别人说：“看看吧，我放在一起的方式，为你赚更多钱你自己的客户，并回报我想 25%（或 50%，或是你认为公平）的利润产生，”

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

通过利用批注或进入别人的客户群-无论你的，或者对他们来说，还是一个第三者-你工程师

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

某种形式的联合创业起飞别人的资产。它的最简单的方法去赚钱。

如果您打破了-如果你有这个伟大的业务，但你不能利用它-你知道，如果你曾 50,000 元，你可以使它的工作，成为一个营销顾问。去任何业务的人，你知道有客户反馈说，他们没有工作，妥善。他们说明如何工作，他们的客户提供更好的，你会得到一半的利润，你把他们。这种方式，您可以像一个“初级杰伊亚伯拉罕”，为 3 个月左右，同时维持自己的经营理念，在世时，你就会产生 50,000 元，你必须给这件事打了强心针。

很少通过邮购是最好的，尤其是当你这样做的合资企业和分裂成本。该背书人是最佳的获取你有你的潜在客户，因为他的客户已经信任他，并会更倾向于购买由某人，他们可以指望。

此外，这些小交易可以给你最好的回报你的钱：

**易货贸易。**小行业做出明智的责任感会让你赚钱。毕竟，如果你有任何种类的大量保证金，在你的产品或服务，你的贸易，它在零售价值的东西，你需要的，你让利润率在“软美元”、

此外，你的工作，内部更好地为客户服务，优惠的价格和类似的，因为这将产生金钱。你可以把这笔钱到工作，你的客户名单。如果你的工作，你的客户名单，你一定会产生很多的利润，可用于保守到外面市场，并投资于广告，促销，直接邮寄广告，和销售人员。

同时，工作中与供应商，他们将受益正如你们所看到你得逞的。让他们提前跨越或反对某一利润分享，或对采购的方式进行。

或者你也可以到其他企业拥有者将受益，看到了他们的产品和服务卖给你

一个辅助模式。让他们支付所有费用了前线，反对或作为报名费，以获取你的生意。出售给他们，向他们解释了时间，精力，人力，资金，几年内已投入建设，你的生意，并告诉他们如何才能访问它为区区 2000 美元一个月，还是 5000 元一个月，或诸如此类。

你能看到的影响，这些概念？

## 19、持续测试你的营销手段

答案将表现出当你的考验。因此，是一种安全，简单的方式来了解一下。市场和您的客户会告诉你什么时候做的事情，而当不应该怎样做的事。例如，有人发送邮件到客户一年只开一次会，每年为每年出售或宣布。这是愚蠢的。你的邮件名单

作为经常为他们作出回应。一些人可以邮寄给他们的名单在每个周末以赚取金钱。当它

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

停止工作，停止这样做。只要它继续做好它，并再次改革。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

刚刚尝试不同的角度，并尝试他们保守。如果你跟随我的建议，你将永远不会浪费了更多的钱，你永远不会妥协的安全，你的生意。

此外，试验一切都在你的营销规划。测试一个价格对另一国。测试一个空间专案反对另一个。测试一个直接邮寄一块反对另一个。测试头条。检验一个销售演示反对另一个。测试一个电话脚本反对另一个。可能性是无止境的。再次，如果编程

正在为你保留。如果不能帮助您的业务增长，6000 和寻找的东西。

## 20、你怎么作直接邮寄工作吗？

有四种类型的直接邮递推广：

- 1) 直接销售/勘探（询问该命令）
- 2) 导致发电（询问调查）
- 3) 第三党签注（如主机/寄生虫待遇）
- 4) 数据库营销（邮寄到你自己的客户）

名单中，是最重要的因素

没有人会购买你的产品或服务，如果他们根本没有兴趣。你应该只邮寄到人，有一个历史的买你的产品类型或服务，或者谁是在逻辑上预设兴趣

在您提供的产品。

有两种类型的邮件列表：

- 1) 汇编（如目录，电话簿等）、

2) 直接反应（其中包括这些人已经下令透过邮件之前，并已证明历史上的回应）、你可以购买这类名单，通过名单经纪人。他们在分拣据性质的采购，成本，人口统计学，psychographics，等，使你能够针对你的邮件，以一种特别顺应观众。

在大多数情况下，编译名单不拉以及直接反应名单。总是利用直接回应清单，然后你尝试编纂清单（除非有没有直接回应清单为你的市场）。

组成部分直接邮寄包

承运人信封：外面的包装掌握组件。它需要得到足够的诱惑力，它会不会被视为只是一块“垃圾邮件”，并最终在受援国的垃圾桶。

因此，存在着许许多多作出的决定对承运人信封一样大小，颜色，邮资（米银两活邮资），纸张股票和颜色，是否应该包括一项“许多有关”（副本印就在外界将诱惑收件人打开它），

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

等等。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

略谈了许多有关副本。许多选择不使用了许多拷贝，因为它立即区别于你的软件包，因为“垃圾邮件”，但事实上，许多有关复制也可能诱使读者打开了，否则不伦不类的信封。衡量你的决定，在这件事的许多有关副本彻底，并选择复制小心。

信中说：是指实际销售足球场-“牛肉”你的软件包。这个继电器是什么产品，是如何它可以造福于客户

一本小册子：一个广告片表示，要进一步你的足球场-通常较有光泽和丰富多彩比落到实处。

一个升降机注：一个非常简短的介绍，易于阅读的关注，促使受援国继续读。

命令形式：保持简单：标准尺寸，易于理解，清晰，简洁的措辞。

答复信封：使得它方便客户，以回报他的邮购表格给您。

邮购广告必须告诉一个完整的故事，如果目的是要使立即出售。你看，有是有限数量数量的副本。座右铭是：“多告诉你，你越卖”的邮购，可独奏，它可以自序销售通话，它可以遵循销售通话，它可以自序电话，它可以追踪电话...

## 21、你的客户关系是你最大的资产

首先，你的客户关系，是最大的资产，你说。你可以安全的客户关系：

- 1) 保持联系-无论是通过电话，电子邮件，或亲自到-所有的客户，希望能觉得自己是特别的你特别有兴趣看到以他们的需要。
- 2) 提供购后放心。每一次客户的地方下达了命令，你叫他/她的一个星期后收到你的产品或服务，看它如何能够成行。这将消除任何购后的不和谐音符。
- 3) 让您的客户提供最佳的交易，并保证你可能可以蒙混过关。
- 4) 优惠的价格-让你的“老”顾客，在对最佳首先会处理。使他们有机会购买你出售的物品在公众面前没有。
- 5) 建设融洽和信任。被视为诚实的，因为你可以与您的客户。人们经商道德的人，他们可以信任的人。

保持准确和及时的客户名单。更新和重用你的客户名单，是关键性问题。如果你有一个坚实的客户名单，在你拥有了坚实的客户基础。工作，这些客户的，你已经-，他们购买了从你一次，如果他们有了一个良好的经验-他们将购买从您的再次光临！

进一步评论服务，贵公司应开办和经营的，因为你期待它成为如果你的客户。不断寻求

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

方法，改善治疗你的客户，因为他们会回应你通过最重要的一次表决，其销售额美元。

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



同时，它进一步，不接受平庸，在任何阶段的企业，特别是在你的客户关系和销售工作。这两项职能的基础上，形成的每一家公司，并以独立的边际公司，从最成功的。

一个典型的例子：为什么如此多的人欣赏麦当劳？由于效率，整洁，礼貌的员工。多久做粗鲁的柜台上的人，在麦当劳？还应考虑，他们的产品线。每一次当你命令，无论是在缅因州或加州，你知道该期待些什么。有没有带来惊喜。

当你让准客户支路通过你的手指，你刚刚浪费了：

- 1) 钱，花了实现这一目标客户，
- 2) 的任何一个时间，销售利润，而且最重要的，
- 3) 任何残余未来的利润来自客户。

我不能强调足够的重要性跟进线索和准客户查询。

拉动更多的收入，你的客户群

我相信任何人有一个温和的数量，[客户应立即开始永久的沟通与它们的客户就能够搭好了舞台，他们是一个值得信赖的朋友和顾问。](#)

第一件事要做的就是发出一个信在 5 天内或一个星期的时候，你的客户的第一个交易你：

- 1) [感谢他们；](#)
- 2) [转售的价值，你的公司；](#)
- 3) [安抚他们的谨慎购买产品或服务（如可确定的）](#)

这样的信，基本上程式客户，以回购和重新审视和反思的角度处理

你的。（这总是一个好主意，先测试你的讯息，因为他们与众不同，在各种情况下）

或许您的客户提供的任何附加的产品或服务，它们可以购买一个推荐的基础上，或如果他们买了可以进行交换或退还，及时出售给一个更大的单位。在电力船业，海线有百分之一的保证，行业对行业，在津贴，每一次当你的贸易行动。他们得到了很多贸易

插件更大，更昂贵的船只。它使良好的意识。

问题是，你必须加强买方的购买决策。这个简单的行动可以证明非常强大，因为它建立在你的长远和后端的销售。边际净值这类顾客，可以得到很大的。你必须接触你的客户后，客户已经实现了初步接触，并有计划

成立了以加强这一购买决策。感谢客户，并给予他/她一个机会碰到一个更大的销售（如果它的适当）、还告诉顾客在信中说，因为你长得很帅，关心他/她，因为你的照顾多只赚取

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

利润离开，不值得大惊小怪，从时间，以时间如果您写信通知或提醒他/她着重了解的东西，

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

等等。

## 22、我应在哪里广告就我小的预算是多少？

据我所知，“凡”是很重要的一部份的目标设定过程，而这可能影响结果极大。

"凡"，也决定了如何您的广告应提交...短期和充满紧迫感电台...或长期看，信息包装，  
柳副本，如果它是一个直接邮寄了一枪。

以确定哪些地方你应该广泛宣传，而媒体将是最有效的办法，试图确定档案

你的理想顾客。研究人口与 psychographics，以确定他们的居住，有什么其他的产品，  
买什么，他们的水平，富裕，是什么他们的恐惧和挫折，等等。

然后，您可以明智地[选择媒体接触](#)，是观众。这样他们中的许多通勤上班吗？然后购买  
一个驱动时间电台广告。难道他们阅读杂志？[他们宣读了了一份社区报纸？](#)

[对于小笔预算，予以创造性和创新性在你的做法。发出新闻稿，用硬新闻的角度。](#)而非  
支付无线电广播时间，该办法的节目部主任，并要求将一个脱口秀节目（了解更多关于本后，  
在本节）、

## 23、雇用竞争对手的销售人员

以良好的判断力。呼吁所有市民，你知道整个产业的发展。有时是最好的推销员，你可以  
找到那些卖不太成熟的产品，因为他们在工作上有很多困难，以赚取生计。鞋的销售，零  
售销售，门到门的销售员-都常常廉价让您留意，但也殷切希望，有激情，而强硬的抛售。

[很多人都不会想到约雇用他们的竞争对手的销售人员。](#)你应该这样做。我有一个朋友来  
电

他的竞争对手，他们已派遣其高级销售人员或市场人员给他。我也呼吁竞争对手的销售  
员自己。附表与他们开会，并在它，讨论的议题包括工资，佣金，以及其他附带福利贵公司  
能够为他们提供。所有你知道，这笔钱你付出你的销售人员可以更好地比你的竞争者自付。  
如果是的话，提出一项建议，使您的竞争对手的高级销售人员。如果您使用的一种道德和专  
业的态度，这可能是一个重要的途径焰火你的收入。通过提供较高的百分比或佣金后的结果，  
你会发现，一流的销售人员很可能愿意为您工作。

和什么样的最坏的事情可能发生吗？你可能会被拒绝。大不了！它没有成本，你什么，  
除了一个小时的时间，你的尝试，或许在最起码的营业员将有买卖的一些中肯的理念与您合

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

作。我已经这样做了很多次，（以及它的行动，以我），我真的相信这是健康的方式，以提高

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

生产力为免费的。

同时，也有一些优秀的销售人员在那里的人，现在退休了。他们已经获得的关系和销售能力，但他们钻孔离开自己的头脑，他们就会感到沮丧，他们已经“走出来牧场，”-但他们还是真的想工作。如果你遇到任何此类离退休人员，看看他们是否可以将出售你对一个纯粹委员会

基础。

令清查所有决策者，你通常会设法卖出（如果是外面卖），并问自己什么其他丧失竞争力的企业也呼吁说，决策人。获得持有该公司本身，首先最重要的，并让他们成为你的销售队伍对应急的基础。或者，联系销售人员本身。有些销售人员可能想要转行，因为他们没有作出高达

因为他们可以以更好的委员会和你的产品。

#### 24、寻找一个合资伙伴

首先，你可以去其他的人，已经有什么样的利润中心，你要操作到位。举例来说，如果你自己的办公室家具店，你可能希望把更多的利润，通过出售办公用品。所以，你会寻找一个合资伙伴，他们已经有一个办事处，供应业务到位。你会在工作中处理与办公用品的人那里，他将履行你的订单，为分享利润，或者

这样做的所有工作。你要解释的好处，他会得到从这个创业：他会结识

进入你的客户基础，并获得新的顾客，他从未想到自己会了，没有你。你既受益。

另一种方式，你可以做的，这是由租用（100%的佣金）的人建立利润中心向你提供。那人将作出处理和安排，就像我刚才所解释的。这可能是非常有吸引力的某人，如果你告诉他们，他们真的建立自己的生意。

在开始时你分裂利润 50/50、你的一半利润，因为你的知识和你要去火车这个人。你的新伙伴将获得 50%的，因为他所从事的一切工作。最终，

汗水股本合伙人，使 60%和你去 40%，按此类推，直至汗水股本的人，几乎拥有业务-这会真的给他的激励，将不是吗？你可以采取一个以上的汗水股本合伙人，太。

#### 25、如何重要的是质量，我的产品呢？

质量是一个极为重要的，我坚信，[你应该投资的金额上限质量可能到任何产品或服务](#)，

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

你的市场-同时也成为每一个市场营销运动，你永远菌种。您必须要好好，有利于民生，你

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

的生意，以生产最高品质的产品或服务，可能的话，你的市场。

我的一个客户，一份通讯出版社，而且我最近讨论的概念，[质量是好的。他认为这是简单而有力的思想](#)，以他的行业，其中大多数都出版社是内容与平庸。我的客户就下定决心永远不再把投资通讯，被认为是不很大。和伟大，他的意思，伟大的编辑，伟大扎实的投资分析，并就重大固体赚钱的投资建议。

发表评论，他同我真的切中要害的头部，可以这么说。在一个竞争的，你必须不断地花费数百万美元引进新的订户，因为只有一个出四个自强不息，什么样的影响，将有对整体重建的，如果你增加一倍，质量你的社论？我的朋友计算，为可能是 5000 元，每月增加投资的社论作者，他将减少到期的水平可能是 25%或更高。

声明持不同的看法，他会双倍重建率，而在这个过程中，增加了多达 200 万美元，每年他的销售总额，其中近 85%，将纯利润的，因为所有的 IT 成本，以更新某人是一种廉价的重建信-其中，它的过度昂贵带来新的订户。

除了增加所有额外利润的底线，我的朋友意识到，他可以减少他的新订户收购成本接近 750000 美元之上的，因为他不会要不断更换，使很多用户届满的，在未来。他还指出，一旦他开始印制十分最佳金融通讯

在这个国家，他的宣传作品，将成为更好的原因有两个：

第一，现在他是把他的钱到质量，任何 copywriter 审查 6 或 12 个问题，他的伟大通讯会变得如此生动而诚实的印象，即他们真正的激情与 enrapturement 会遇到的纯洁性，廉洁，正直的新的促销件，他们'd 写他。

此外，我的朋友指出，他已经感受到了巨大的自豪感和精力来与做最好的努力，有可能在每一个奋斗的，你从事的事情，我完全同意他的说法。

然后我们谈到的概念，“走一步，”我的客户透露，他现在是使得每一个层面，他的经营绩效与品质。

他不再做了粗略地看一眼，在广告和邮寄件，他正在考虑。他深入阅读，这也反映，并为此对他们做出了许多重要的修改和装饰。同样，他已不再是冷漠的，从他的所有员工。他现在是在同步-听力，听觉，互动的，并承认他们，他们的意见，建议和问题，并热情地交流，与他们所有的希望和梦想，相对其时事通讯的出版公司。

最后，我的委托人说，他知道，即使他的订户和他们的毅力，是他的命根子，

他从来没有坐下，并告诉他的用户是多么重要，他们给他。他从来没有感谢他们，而现

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

在他却在一個美好的，真實的，特色，真誠的信。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



谈话与我的客户让我思考如何我们几个，我自己有时计算在内，实际支用最定性的努力，尽可能在每一方面的业务，我们正在从事的事情，往往我们尝试

走捷径，以节省时间，金钱，或努力。代价以节省几块钱，会议纪要，或努力是如此珍惜。你应该想想后果。

如果你卖一个产品，使它成为最好和最有用的产品，你可以创造。如果你提供的服务，扩大自己绝对最大。如果你有一个问题，解决这个问题，因为公平和良性发展，在你的客户的名义进行。当创建的广告或促销，把很多心血，努力，并检讨他们当作是人力所能。

由这样，当您所做的一切，是最先进的系统，线路质量，你不能帮助，但做的更好。你可以写远

更强大的广告和促销活动，因为你如此多等着我去建设。同样，你将累积到无限多重复和剩余生意，因为你有这么多客户的满意度和转介。你会感到那么好你自己和你在做的，它会蹭过，在每一个沟通的，你有你的客户以及你的雇员。另外，你也将开始要求那么多更加完美的自己，一个曾经是钻业务将更加生动精彩的自我改进的挑战和满足。

从今天起，把最高质量的每一个层面，你的生意。读者可真是太美妙了。

## **26、主动探求新的营销方式，销售渠道，产品开发等方面**

如果你是在这种情况下，您可以在关掉灯，锁好门，放过你所有的员工，什么事都不做，肯定的。但如果像一般人，你需要的收入来源，并被迫留在营商，你必须市场。您必须在市场更聪明，比你的竞争对手。你也被迫作出的每一美元，你花费高效率，为生产，因为剩余基于正如你所能。你一定要学习和坚持

所有元素的强大的市场营销。

成功的企业越来越依赖于如何好，你**主动探求新的营销方式，销售渠道，产品开发等方面**，其实，只要你是积极的，你可以自己进行免疫接种，对大部份的疾病，其最终目的是扼杀公司。即：未计划为所有的经济条件差，分销商和销售关系，质量差的产品或服务。

决定市场的还是没有真正在于你的决定，要么维持现状，还是积极争取控制自己的命运。不够的。

## **27、利润源自广告、直接邮寄、电话、推销员、合资企业**

答：广告、直接邮寄、电话、推销员、合资企业

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

体育制造商奇摩名代表

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

楼合资企业和战略联盟

答：广告：好广告，有很多好处。无论是报纸，电视或广播电台-广告是一个 high-risk/high 盈利潜力的活动。

广告中的全部或部分构成一车，其中贵公司是驱动（双关语意），以及

它是由反应和销售，以你的努力。对于大多数企业而言，广告是一种必要的营商成本。

对于成功的企业，广告是一个千载难逢的机会，以达到你的客户基础和销售的影响，从他们。潜在的广告是不像话了，它不来，在成本的资源，无论是在人民和资本。

乙直接邮寄：有这么多的好处，直接邮寄。它允许你进入主页，你的潜在客户，“坐下”，那人，并告诉他/她的故事，你的产品或服务。一个好的作品的，明智的分布式直接邮寄可以为市民做更多你超过\$20000 专案在一个大的报纸-因此利用

它。听取忠告，我已经详细先前在这份报告中关于通邮及手表的订单（利润）

从字面上来看，在轧辊！但是，请记住，在直接邮寄给你的作品已经获得阅读！我要再三强调是多么重要

这是给你让你的营销一块到手中，而不是垃圾桶，是消费者。

长电话：无论是采取后续行动电话，一个寒冷拨打电话，或带头作用生成呼叫时，必须在促销是很了不起的。

各种不同的促销，可用于实现以下目标：

电话销售为直销产品销售

促销铅一代

电话转换访港的讯问，以销售促销启动帐户及电话，为交叉销售

促销进行市场调研

四销售人员：如果你的销售人员是你的主要成分，促进你的产品/服务在你的市场，培养他们良好的待遇，为的结果。评价生产力的每一个营业员在你的工作人员，并确保他们的目标是，他们的努力，该公司的目标。总是设法改善和提高

结果您的一个销售人员所进行动员和激励他们。

体育制造商奇摩名代表：取决于你的业务情况下，制造商的代表，可以是一个明智的，省钱的替代你的业务维持自身以外的销售人员。

它的成本你的生意大为减少，以维持一个较后发表声明，以维持自己的境外销售部。1  
名代表

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

已经是一个专业的销售人员非常熟悉，在产品，其优点。制造商的代表，通常是已经建

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

立了关系，与潜在客户，并与制造商。

楼合资企业和战略联盟：本质上的合资企业，“我已经得到了一些满足你的需要，和你的东西，我需要的，我们双方都追求同一个目标，在大致相同的市场。让我们组成一个团队”、

或

他们在一次。如果你能帮助我，我给你一个大的一部分利润”、

或

作为回报，我给你一个大的一部分利润”、

如果你能放弃你的传统方式，从业务，并采用新鲜的，创新的思维定势说

旨在出来，并确定了合资企业提供机会，你将学习到所有最大化你的商业资产，同时最大限度地减少你的弱点。

合资企业可以让你获得大量的杠杆作用，从其它公司的资产，并让你的商业利润。合资企业需要很少或没有资本，所以它是一种以刺激你的生意。

合资企业提供让您可以继续与自己的企业的关注。我相信每个企业都有强大的隐性资产，是有价值的其他业务。同样，你就应该开始寻求在其他业务而言，有什么资产，他们可以使用你了。我喜欢认为合资企业作为

"婚姻的方便”、

**28、如果有人采取了一切你的动态原则，远离你，并让您随时掌握和使用的只有一个，会是的，为什么？**

通过人际关系。我认为这一切的时候，他们总是进来了。想到有人可能蔓延字左右，约贵公司。同时启动”结合”，你需要得到帮助，从其他公司。不要满足于你的日常业务工作。在这方面多努力，以适应不断发展变化

市场带来了。尝试不同的东西。

当你这样做的邮件，你要租清单 5000 或 10000 或 20000 人，试图找出少数

## 点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

（相对而言）的合格前景。

当你运行一个广告在你的城市的最大报纸，你却付出，以达到百万读者寻找只有 50 或 100 人，将成为您的顾客。

但是，当你这样做的批注，从理论上高倾向（60%至 100%）的人都合格。你消除所有步骤信托的发展是必要的，在外部市场。这是眼前和工作效率，成本，获取他们的是一小部

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

分，将在外部市场，但产量是许多倍以上，它否则。

### 29、解释基本法组成一个专案。

有五个基本概念时，必须记得写一个好的广告：

- 1) 指挥注意
- 2) 人们展现的优势，用你的产品或服务
- 3) 证明你的广告有这个优势
- 4) 说服人，以把握这个优势
- 5) 作出了采取行动

指挥注意

最重要的目的，大标题是吸引读者开始阅读该作品的复制品的广告费用。该副本必须得到阅读如果专案去拉了丰硕的成果。你的标题必须吸引瞬时和立即引起注意。有两种类型的大字标题说，似乎是最好的工作：

1) 标题传达如何读者可以挽救，增益，或有所作为通过使用你的产品或服务。如何做只会增加读者的心理，体能，金融，社会，经济上或情绪上的福祉。

2) 或者通过承认如何读者可以规避风险，担心，损失，错误或尴尬的境地。如何将减少对读者的恐惧，经济崩溃，不适，解闷，疾病，孤独，或者威望。

谁需要一个良好的大标题？

大字标题说，一开始就有一个问题，通常都不错 clinchers、但只有当他们提出一个问题，即

人们想知道的答案。

而这些词或短语，你会使用吗？

话：如何，在这里的，这些，其中，而这些，还有谁，何时，何地，什么，以及为何通常 outpull

他们的竞争对手。用”，这些”卖技术是十分有效的，因为它说：“你想不想？”，“你想”？让读者一个保证。

保证在大标题是非常迫不得已的，以飨读者。作出肯定的，但是，你们能兑现你们的保证。

如您将会顾客吗？

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

始终包括读者在你的标题。记住，你要撰写个人对个人。只有一人

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



会读你的文章在某一特定时间，所以写信给那个人。个性化你的公司/你的产品/你的服务。尽量让你的读者参与你的广告。吸引读者参与的经验。使用的字眼：你，你和你自己。他们将涉及到读者，让他觉得你的广告针对的是他。呼吁情绪你的读者。

该广告本身应该更有意思看看，但不热烈，令潜在的读者和顾客迷失在复制并未能获得任何讯息，完全不是这样。有时候，一点点不当或不和谐的，在设计，实际上只是为了引起人们的关注。该广告应流，让你的读者的眼球

是从一个联络点，又对下页-拉动读者的所有时间。

查看潜在客户了解的优势，利用你

因为一个人写着一个专案，是要找出，“有什么可以此产品/服务为我做些？”，使您的副本举办注意你的版面和标题已经赢了，表明人的一个优势。这不是什么产品，而是什么可以做，为客户。

说服的技巧，在打印

这是最后的演出，然后才提出一个要求采取行动的呼吁。这是有必要，你上诉到情感在这一点上-这是最后一次机会，你将收到你问他们一部分与他们的钱。该方法能够得到正面或负面的，但必须有感情。瞄准你最难卖。如果你能呼吁他们，你已经准备好休息。

截止出售

作出要约：一本小册子，没有样品，没有一个自由的示威中，一个额外保费，介绍报价，一个缩影模型，提出了一种竞赛，有一个图表，免费装修，入境，在竞赛中，特别电话费率为序，特殊的奖金。订购电话，或其他激励诱因。

广告

由于广告是推销印刷的，而且你最好的推销员，为你的产品，这意味着你应能写最好的广告，为您的产品-而不是一个机构。你可以！

磁带记录所有的交谈，你有你的前景和顾客。这样做的数十倍，让你有一个好的选择销售演示工作。

抄写了磁带录音。那么，每一个号码的卖点，使你在你的谈话。

让每一个点上的一个优先事项数量上的规模为 1 比 10，10 被最高纪录。

剪下每一个点上，以对剪刀和分化他们分为 3 组。

第一组

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

组成这些点描述的好处，你的产品。第二组有趣的事实，你的产品。和第三组由那些点，

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

真的不说什么你的产品，或者并不真正有利于推动你的陈述。

再丢第三组以外，并安排其他两个降级秩序，从 10 对。

其次，抛出所有点与最低分数，五年或更少。

现在，忘记你是写了一个专案或销售信函。反之，集中精力写了一份备忘录。1

只要备忘录给朋友-不要被聪明误

专注于销售就像你刚才在您与您的潜在客户！

行之有效的模式，有一个良好的销售间距：

- 1) 说，这是得到你的读者的注意。
- 2), 告诉读者为什么他/她应该会有兴趣。
- 3) 告诉读者为什么他/她应该相信你说的话是真实的。
- 4), 证明这是真的。
- 5) 分项，并描述所有的好处，你的产品。
- 6), 告诉读者如何订购。
- 7) 告诉读者订购。

上述纲要，是一个阐释公式为：注意，兴趣，欲望，行动。如果您还记得那些 4 个字，你会写的优秀广告。

请记住，你的广告将宣读，只有一个人在一个时间。不以书面形式向群众写以一人。

阅读您的副本自言自语，所以你可以看到，如果它确实不流，而它需要理顺。

编辑您的副本。采取了不必要的重复。使用短句子。小段，日常英语。用一些一个词句。一个句段，太。和使用是一个慷慨的供应量分目，使您的副本看看有趣和容易阅读！

好的广告是简单地销售成倍增长！把你推销到你的广告，你将会成倍增加自己几千倍以上。然后坐在后面赚取报酬。

### **30、有什么特殊的陷阱，你看在九十年代，我应避免吗？**

我认为，因为收购的客户，将会使昂贵的，你要集中精力，并巧妙地在你的能力，以 residualize、这意味着，工作后端和所有的影响。我觉得

更可以将您的营销成本，从平面广告或销售开支占销售额；

换句话说，而不是付出了营业员 5000 元，你最好付他/她的\$20000，在 100 元出售。因

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

为你知道，每一次当你付出了这些美元，你累积到后端。所以，你拨归盈利有保障。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

危险之处在于处理抽象地泛泛而不是特异性。危险之处在于不是着眼于至关重要的后端，并支付广告或行销，不付出代价的结果。

### 31、我怎么确定我的目标市场？

你的目标市场是这部分人在社会上的人会买，或有利益关系，你的产品或服务。它的重要区别，群众和你的目标市场，然后再量身打造您营销计划，有力地影响到这个小组。最好的，最便捷，最万全的方法，以确定您的目标市场来分析你现有的客户基础。

当我们谈到目标市场（名单时，经纪人谈目标市场），我们可以谈的是人口和 psychographics 一个目标市场。

人口统计数据是有关的统计特性你的目标市场为：年龄，收入，性别，婚姻状况，子女数目，等等。

确定人口概况，你的目标市场，分析现有客户，无论是由观察，或由他们填写问卷。

回答这些问题对你的顾客：什么是他们的年龄范围？有多少百分比是男/女？什么是他们的各种收入呢？有多少百分比是单身吗？结婚吗？什么%，有孩子吗？什么地理位置，他们住在？有什么需要做的，他们都为我的产品或服务，其他人在社会上没有？而且什么问题，否则，你可能会认为是适当的做法。

一旦你对这些问题的回答，你就可以概括的人你的目标市场是。举例来说，如果你拥有一间美容院，你的目标市场可能是：女性年龄 25 至 64 岁，随着家庭收入的平均水平 60000 美元一年，他们生活在一个五英里半径的贵美容院。

它曾经被认为只有这样，我们可以定义一个目标市场是通过人口统计数据。但是，由于科学的 psychographics 已经兑现，这有助于进一步区分和确定一个目标市场。psychographics 措施的态度和考虑到班级，再加上活动，利益和意见。典型的问题，你可以要求以确定 psychographics 与人打交道的人口统计资料，阅读和媒体的收视习惯，兴趣，意见，消费方式，态度等。分析现有客户，以确定其 psychographics、

我坚信，当你真正了解你的观众通过心理测试和分析，你的广告文案将包含一个有说服力的要素，移情，将聘请你的读者，只要足够的阅读-并希望付诸行动-你的广告。此外，您可以明智地选择传媒表示，将有效地达到最容易接受的观众。这将节省你浪费的广告收入就不正确，效率不高的媒体。

确定你的目标市场在经济低迷就变得更加复杂得多，在其他任何时间。然而，如果你的

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

帐号为自己的客户的问题，您可以打入他们的思维定势，并能创造持续销售给他们。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

例如，如果你的准客户群是小型企业，必须意识到他们需要保留现金流，有机会获得资本，并增加在犹豫不决，他们可能不得不购买高档次，现金流的产品或服务。寻找替代办法向他们兜售你的服务或产品，其中达到他们的要求，既为公司，产品和其余他们的生意。你可能要约出售他们的产品成本，然后收取你的利润（另加一个公平利息），在稍后的日期。或者，你可能易货与他们

如果他们有一个产品或服务满足你的需要，为他们节省不少急需的现金。如果你是灵活，在你的办法，你可以走很长的路，建立一个忠诚的客户，这将使你的利润无论是现在在未来。

### 32、阐述了风险的概念逆转。

即使你已经做了精彩的工作，销售，人们可能不愿意购买从你-因为激烈的市场竞争中，恐惧，或简单的惯性。

你如何克服他们不愿和密切出售？关键是要转移的风险，从客户给你。

毕竟，你已经知道你的产品将会满足您的要求。顾客，但另一方面，要去信仰。因此，您应该愿意回到了你的产品与强有力的保证。

标准保证的是，为客户提供了他们的钱回来，如果他们回来的产品 30 天内执行。强保证的是，让他们尝试你的产品免费的，他们的帐单后，才 30 天，已经过期。

强仍是“只支付，如果它验证了”的保证：他们不仅要付出您的发票后，你的产品，使他们说，5 倍的产品价格。

或者，您也可以为他们提供一个我的最爱：“优于无风险”的保证。（见下文）

将客户利用你的时候，你提供了强有力的保证？几个会，不过这笔钱你输对这些客户，是一小部分的销售增加，您将获得提供了保证摆在首位。

该优于无风险的保证

这是一个我最喜爱的形式的风险逆转。这里的它是如何运作的：

除了通常的原银奉还，你为客户提供免费的奖金，他们将立即收到随产品。（理想的情况下，这些奖金成本，你很小，但具有很高的感知价值），优于无风险提供的是：顾客得到保持奖金，即使他返回该产品。

我建议，当你注意到你的，请您解释一下这样说：“这些奖金都是值得多

150 元，因此，即使你决定请你们退钱，你会得到 150 元的提前刚刚尝试我的产品”的说明，这样，它几乎是不可阻挡的，是不是？

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



### 33、解释概念边际净价值和终身价值的客户。

这些概念的出现，一次又一次地在我的文章中，但他们长得很帅，所以关键的是，它的重要，你师父他们。边际净值，并作出相应的终身价值的客户是总利润总和你的业务，在整个生命周期中，平均顾客-包括一切残余销售-减去所有的广告，市场营销和产品或服务的圆满开支。

让我把这个人的术语给你。让我们说的平均新的客户今后在你的前门

(打个比方，因为你的客户可能永远也拜访您)您带来的平均利润 75 元，对首次销售。他回购 3 次以上了一年多，平均订货点是 300 元。每次 300 元，重新安排你作

150 元的毛利润，以及平均寿命的载客量是两年。每一个新的客户，在你的门，是值得 1,050 元给你。

我到达了 1050 美元加入了 75 元，初步利润，再加上 3 个额外购买每年 150 元，利润每购买，再乘以两年时间里，仍然是一个客户。如果顾客将价值为 1050，和它的成本，你 30 元，在市场营销和广告，使他在，则每个 30 元，您花是值得 1050 美元。你将是愚蠢不增加你的广告预算，以产生更多的客户。或者换句话说，花你能自圆其说，以带来一个客户，只要他/她，你的成本低于他赚你的。

计算终身价值的客户：

1) 计算恰恰是顾客的成本，你得到，除以您目前的行销预算，由客户数目，它现在正在生产。

2) 计算成本的前景，以同样的方式。

3) 计算出有多少销售你为这么多的前景(百分比的前景，他们均成为客户)和成本为转换这些前景成顾客。

4) 平均(1)成本，以产生一个直接出售，以及(2)的成本，以产生，然后转换成一个个

前景看好。这是你的平均成本为制作一个顾客。

5) 核减金额定在第 4 期从你的顾客平均初次购买，让你的利润就其第一次购买。

6) 计算你的平均重复出售和你的平均利润就出售。

7) 计算，可增加多少利润，顾客价值可能要超过你一生的乘客人数，确定有多少次，大多数顾客回来乘以由平均利润每重复出售。过于保守。

后端(全部重复销售和配套销售)，是大清是(或可以)、它的关键之一

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

成功的市场营销。一个人一旦买你的，它更容易让他/她购买重提。它的成本较低，也

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

是如此，因为你并不需要花费多少钱在广告上，因为你这样做对前端。你可以转售的，更高档次，并实现交叉销售的所有客户的需求。倒卖根本出售同样的事情，他们买之前。upselling是让他们买一个更美好，更昂贵，更复杂的产品。交叉销售是促使他们购买东西，否则就是涉及到原创产品。

你是干什么的销售对后端正确的，现在呢？什么你能卖吗？请问这个冲击

终身价值为你的平均客户？

34、我有一个业务在我国的产品将很难推销，并通常是购买只有一次，在一个很长的，而每一个客户。我能做些什么来大幅增加我的利润马上？

哪些其它相关产品或服务齐头并进，无论以前或以后，在完成你的服务呢？一旦你找出他们，你作出处理所有的人，可提供的服务将按照完成你的产品或服务。例如，如果你编译和安装游泳池，成立了一个处理一个泳池清洁，或提供氯气和化学品，或一组涵盖制造商。你接触这些业务，并提供转介客户到他们，因为一个百分比的利润。使它们可直接或做合资企业，使你的客户告知其他人。反过来说，到房地产商，会计师，landscapers，等，并为他们提供一个百分比的利润，为他们的任何顾客，他们是指你的游泳池生意。

### **35、我怎样才能建立更多客户的忠诚度？**

认识他们，与他们通信不断，给他们更多的信息，更多的知识，更多的价值，购后放心。连续性的通信是这里的关键。

找出无论你的客户需要及希望。然后接触潜在的客户，并提出相同的优惠和好处给他们。

研究需要，但解决方案/答案均可获得相当快。（发送邮资支付回函卡，

举例来说，或出租，借用，甚至慎重购买邮寄名单，以了解他们的意见，了解市场希望）、此外，你将能够建造一个更好的信中，提供，产品等，因为找到了什么，他们不想在相关产品。

不仅要搞清楚你的客户希望，但你应该确定最终使用的产品，他们所想的。如何做这些服务和产品，帮助他们吗？

一旦你了解自己的终极目标，你就可以帮助他们实现这一目标。再说，如果你能帮助他们实现自己的目标，你将获得客户终身。不仅如此，你将有可能获得生产性和盈利转介来源。

### **36、解释的目的，作为头条新闻。**

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

作为头条新闻，是一个专为广告。它的负责人，为 80%的效果专案。标题是等价

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

关于开幕第一个销售信函。它可以之前或之后加上称呼。它的开幕发言中销售陈述意见，或为商业中心，还是第一次接触，在一家商店之间员和一名顾客。

你必须测试的头条。不同的标题，可以有 21 倍的差距-这是 2100%瞬间杠杆。

另一个目的标题是作出惊人的不可抗拒的索赔或承诺，迫使读者去阅读你的广告或销售信函。吸引注意的是其中的首要职能是作为头条新闻。

### 37、告诉我，最成功的标题，您所使用的，以及为什么他们的工作。

这里有一个可靠的消防系统，为创造最佳的头条新闻为你的广告：

当你想出了一个好标题，它拷贝一个 3”

阅读并通过他们喜欢的闪存卡时，您要寻找的想法。

写下所有标题想法来介意，因为您通读卡。

很快，但出于无处会弹出一个“中央销售理念”，你就会知道，正是适合您的推广工作。

写像疯子。忘记形式和语法。只是写，写，写。后来，你可以回去和编辑。

\*\*\*

我只能说，最成功的标题我已经写为：

我的老板会杀了我

如果他知道我这样做是

这里有一些热门新闻标题：

我必须得到这个过我的胸口

之前，我会爆炸！

是男人的昂贵西装，现在太昂贵？采取额外的 5%

为把现金柜

可一个球员学习，以发挥耳？过去两天

每天上午十时至下午六时，中午十二时至下午五时周日

最终避税

免费 39 美元股市创新者’的调查解释，24 个具体方法，以刺激

你的利润，普通股投资...

395 美元值得鲜，热，财富建设信息只有 39 美元，在这个不寻常的六个月

营销实验

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

看过这第一!

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

它说明了一切，否则

开始前，在这里读

一切！

你可以嘲笑金钱忧虑-如果你遵循这个简单的计划

成长或死亡

我如何发了横财，有一个“傻瓜主意”

今天

对于价格的一个新的帽子

**38 有趣，轻松的方式，以赚取 500 元，下周末**

(人阅读这本书，最后却与你的钱)、

拥有自己的生意，你的选择

不用投资 1 仙

让任何人做任何事，你弱智指挥-你的心独自

难道我们疯了吗？

你太忙赚钱

生活，以赚不到钱呢？

注意触目的标题字

痴迷通用高科技

生存顶棒球相反

流行简单化高档

概念大有希望 zingers

景气抽样的温热

商机采购指南衡量

入门套件高产投资亲

奖励助推器开枪公式

革命杂交负担

记分卡巨著大胆

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

底线优于 hotcakes 有挑战性

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



下一个新领域 preppy 设想

豪华突破关键

值得画廊...经济的需要。

显示出我回避得寸进尺

通货膨胀超出哲学的想象力

基本面大车轮飙升

文艺复兴精神试驾行使

命运解除面纱踏脚石

科技人才与坚韧耀目

立足点肯定火妥协

加油 blockbusting 预测

竞争力的命脉警报

新科技革命的口碑相传创新

动态脑复苏聚光灯

新颖的时机已经成熟的杰作

最后一分钟热财产过低

精明令人回想尊敬

重点痕迹专门

采集的头脑，及时转移成本

显抬头就凶多吉少

金矿增长耐力

积极进取的生动的新挠性

利用兴奋长寿

有效微弱的螺旋乐观

汹涌澎湃的精明大限推迟

回顾刚刚技巧，在时间

主流的魅力巢卵

肠感情最终税抗药性

发起重新怀旧

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

晚突破创举能源

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

全面遗产解放

价值线投资报告卡红利

新闻钢丝侦查组合

监察喝彩！新兴成长

成功转生动活泼市场有利可图的决定

解锁投资者的圆桌会议透视

过高招聘问题保持接触

### **38、我在哪里有很大的杠杆作用，在我的生意？**

这要看性质，你的生意。它可能会在广告你已经做的，也许会在错误的媒体，它可以在你的客户基础，你不妥善工作，但也有可能不分割你的客户基地（有人购买者是非常昂贵的物品常常要对待非常不同于有人买五元的项目一旦永不报表）、

它可在工作，导致更好，而不仅仅是下降。

它可能会跟进这些电话后，有人说到英寸

它可能是在做战略联盟。

你需要考虑所有这些选择，而且它还是要看你要弄清楚其中的一个，或组合，是最合适的方案。

### **39、帮我看不到有任何忽视税收的角度，我可以合法地利用。**

当你知道你的边际净值-什么费用，以购买一个客户，哪些是你能够负担，以期获得顾客，因为他/她的剩余价值-如果你做了很多的利润，在今年年底前，你可以滚动获利，将它变成行销，以购买更多的顾客，即会回来，并支付股息在未来的一年。所以这是一个伟大的税务利益。

### **40、我怎么产生好的想法吗？**

这个问题，最好的回答是由已故的，伟大的营销大师罗伯特厄普德格拉夫。我已经有担保权益转载摘录他的永恒的小书，潜意识的心态，在业务，这可能是其中一个最好的论文我已经看过对美术观念的生成。

所以，在这里，这是...

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

潜意识心态业务

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

其实，其唯一目的，一个办事处，是作为一个指挥中枢和联系点，以便将生效想法和计划，并决定在到达在一个人的态度，自觉或不自觉地，在 24 小时的一天。

这是真的，这是不可想象的，这是必要花任何特定的时数，每天在一件家具被称为一张办公桌。桌椅没有思想的机器；事实上，他们与论文杂波，是流

要分心，而不是幕僚的想法。他们是一个地方，一个人变得如此紧密，他的生意，他可以得到任何的角度来看它。

台方向的思考，可能是负责为更多的穷人规划和决策，是较缺乏商业判断。当然，它负责为进展缓慢的大多数企业，以及缺乏新的想法和独到的政策。我认为，其中一个原因亨利福特已经能够演变，使许多原来和革命政策，是多年以来，他就很少用了一个服务台，但他的思想对他的脚，而他正好是。

这种服务台免费的想法是，可能会有更好的思路，因为它赋予潜意识的心态更好的机会，经营；通常，太，这是少得多的应变就意识到介意，因为这是较不集中和思想家，是受少心理刺激，从中断处例行公事。

我不能肯定，但认为业务会以更快的速度和个人，将有更多作为，如果像福特时，他们并没有正规的地方坐下。至少他们将打破习惯治理的自觉心，一台为 8 个小时的一天，让自己潜意识里的伙伴几乎没有机会发挥作用。

心理案头界结果在金橡树浅薄的，所以我们的很多商业思想：以为只是深为涂膜表面上的办公家具！

一名男子对我的熟人，其传统的办公室是在一个新的纽约办事处大楼说，他的真正的办公室是一英里的人行道上。这英里的人行道延伸，从他的家到郊区站，从他的通勤。他始终走该站是在早上，因为他走他心中悠闲地安排事项

因为他的意愿，必须重视这一天，其结果是，当他到达办公室后，30 分钟

乘坐在列车上，在此期间他有机会去看看早上报纸和得到重点新闻

整个世界，各主要项目，为每天的急剧概述在心头。

无论有多少中断，他可能遇到的，这些重大项目的立场，明确指出在他心目中，整天和他的作品，他们之间中断的情况。被他到达办公室，没有这个明确的计划，在他心目中，他会迅速陷入在办公室例行和有一天会用之前他甚至可以看到什么这一天，应该有表现在单程成绩和进步。

这名男子用他英里长的办公室又在晚上检讨当天，弱智注意到什么，他能做到的，和编

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

组站的问题，明天他的潜意识心态工作，是在夜间。到达他的前门，他滴都以为商业和生活

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

正常的，宽松的生活与他的家人。在

上午，当他再次开始了他的一英里步行，他的利益一夜之间“煮”的主要

面临的问题，他和他们的解决方案常常出现和适合右到他的思想，为新的一天，但无他不得不给他们一个时刻的自觉关注。

不同的个人必须的，当然，按照不同的方法，但它似乎没有合理的，为每一个男人

以决定如何及在何处他自己的最佳思路，从而安排自己的一天，如果有需要他的生活习惯，

以适应吗？

了 6 个多小时，每天高管

我们建立了一个错误的概念。我们试想想，它作为数小时，在一台；自觉地应用；作为活动；忙碌。

其实，虽然这些可能是工作，他们是什么样的工作，并通过本身援用不大，除非它可能保持谦虚的薪金来检查该名工人的出路。

唯一一种工作值得做的，当然只有一种是指挥大奖赏，是工作的肯定，并在这些日子比较快，导致进度或素养。成绩知道

没有时间。进展与己关系不大，桌椅和办公例行公事。

头部有一大型连锁超市体系已扩大得那么快，以震惊的商品世界几乎从不写信。他看到几个来电。他没有办公时间-如果确实，他甚至有办事处。他的游记做得很大，他很喜欢这样做。这是令人怀疑的，如果他自觉地适用于自己的“工作”多

六个小时的一天。但他的竞争对手也很难追上他，就不可能获得他的前面。

一个天才？

是的，事在人为。但我怀疑其中一个很大的份额，他的天才在于他的事实，开始的想法是正确的关于工作，并拒绝让自己正规化或系统化成为常规；他开始与素养，而不是活动作为自己的工作哲学。

考虑思想的过程，作为煮食。我们的思想炊具。我们有意识的头脑库克与火-

心理能量，自觉地运用。我们的潜意识头脑运作，无火炊具。

显然，如果我们坚持一切烹饪与火，烧了我们的心理能量在一个可怕的速度；很明显，同时，如果我们从来不把任何东西，在无火冷却的一部分，我们下定决心要煮熟，没有什么可以做的

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

它和它还会增长冷，麻木不仁，从缺乏使用。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



同时，倾销冷理念和事实进入火车厢，并希望他们库克只是充

该隔间，没有任何的机会，炖，任何解决方案。没有任何事情发生，因为没有什么已经启动。整的原则，无火煮食，是开始做饭热，然后再打下抢走的东西要煮熟，在火车厢完成烹饪

这种无火烹调原则，是根据 6 个小时，每天首长。六个小时的自觉做饭，然后把一切都在无火煮食，直到做了-也许 3 个小时后，或 3 天或 3 个星期或 3 年。不用担心，如果烹调已经开始有权解决最终将产生足够的蒸汽，以打击小康盖子。走出来解决，而与定罪的，其正确性，将使得双效。

谁，我们都没有答案有些令人费解的问题，或启发了一些新的计划或方法，来向我们突然，也许在教堂内，或是在高尔夫球场，或骑在一条铁路，汽车，或在战区，

或则出散步？它已经煮熟本身在无火烹调的一部分，我们的头脑-只煮到我们的意识。做了。开放供市民使用。

我们的头脑运作，这种方式在所有时间，几乎我们所有的问题，是否需要烹煮数分钟或数小时或数天。但如何我们当中很少使用它们这样做的。如何少用火室。

已故主 leverhulme 了一个奇特的方法回答他的信函。他会坐在一个桩

信件在他面前，并开始透过正确的，硬要回复得那么快，他可以谈。但有时他会

来一封信中说，他的困惑至于如何他应该回答。而不是停，他将会把这个信

底部桩。当他来一遍，他将主宰的答复，往往容易不够的。

leverhulme 学会了艺术的无火烹调，他难以对应。阅读困难的信中，

他自觉有组织的事实和因素，在他心目中-开始做饭，因为它被-这种情况下，他及时降级到无火或潜意识的一部分，他的心和从事有意识的头脑，在未来的信。几分钟后，一记为激烈，因为他的，其无火烹调节存放在不断的的服务，足以炖了解决问题的关键。当他来了一封信，再次几分钟后，他只是脱掉盖子

的火车厢，并解除了答案，并做了准备听写。

这几分钟的无火煮食挽救了许多分钟的围堵和 hawing 和再支配，并取得了他的所有信件，更好和更安全的商业文件。

适用于较大的问题-主要问题业务-已故西奥多 vail 曾经对我说，

他让一个问题，用电话业务火煮在他的潜意识脑海中，直到有一天早上颇出人意料的是，虽然他对他的农场在佛蒙特州，该解决方案还出现了与他达成了电话，并要求他的办公室在

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

纽约，并给订单开始的一个非常重要的发展中的电话服务。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

"办公室周围，他们都以为这是一个快速的决定，基于单元的判断，他解释说："一个微笑"，但只有快一点，那就是经过多年的潜意识炖解决办法是那么干净切，并来到让我在这样彻底的信念，我可以做即刻就它与保证，我是正确的"、

素养是一个很好的哲学化的工作，但没有比这更绝望的徒劳比哲学无一种操作方法。

很多男人有六小时工作理念，他们认识到，他们的工作太辛苦才能有效。但是，他们能怎么办？

他们听取了观察精明岁的波士顿律师说，他发现自己不能做一个良好的生活，在 12 个月内，有一年了，但他可以在 10、他们已同意与这名律师说，两个月的假期，每年将使其更好地商人。但是在其特殊的业务，为这样或那样的原因，进行为期两个月的休假，是完全失控的问题。

是的，他们已实现和哲学。但是，又如何能作出工作在商业世界是如此高度的组织对朝九晚五的基础上呢？

这是蹭。应如何执行工作，但每天 6 小时的时候，他的助手和同伙已工作八年？

对一些三，四年来我一直有一半的问题的答案，但直到几个月前，我遇到一位男子，他已拟定了另一半。

真的是很简单的，我惊叹，它花了这么长的来当！

正如我曾经看过商人近一个时期以来的 20 多年间，并考察结果，他们的思想和他们的工作，它来我一再表示，他们做出最错误的举动-基于错误的决定-的时候，他们曾试图最难是理性和逻辑。的确，这么明显了，这站出来，它有时在我看来合理化的决定-（当然必须决定先采取行动，并采取行动，必须先完成）-几乎永远是错的。而该男子的决定，使这似乎引起了自己的，不合逻辑的，因为它们常常出现，是很容易被证明是正确的。

这是为什么呢？

我对于任何索赔，以作为一个心理学家，但如果我，可允许其危害的一个门外汉的理论，我应该说，

自觉行动，我们的头脑（由演变过程中的推理或合理化），很容易被不健全的，因为他们忽略了一些重要因素，而无意识或潜意识的过程，我们的思想非常更有可能成为健全的，因为他们是相关向整个过程背后的生活。

如果这是真的，并经过几年的观察，已经相当不错使我深信，是的话，为什么我们不

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

潜意识的头脑来参加我们的抢救往往？为什么他们让我们做出错误的决定，并做这么多

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

"理性"的东西，又是错的？

是不是为理由很简单，我们不给他们机会呢？我们不工作，我们有意识的头脑，使稳步这么多小时，在一天，我们的思维机器作为一个整体得到破旧，只有功能，因为我们驾驶它自觉地，而且往往叛逆，浓度？

此外，并没有我们大多数人，所以忽略了我们的潜意识头脑，他们已长大冷和生锈的，从废弃？

我相信，情况正是如此。

有人说，由科学家亥姆霍兹说，一个伟大的想法从来没有来他的时候，他是在他的案头，但通常，当他走在花园 *musings* 的其他事情。

如果任何其他人的证词所需要的证明效力的潜意识心态，克林顿总统吉尔伯特供应时，他指出，最重要的和有建设性的意见，对已故总统哈丁，即思路华盛顿会议关于限制海军军备和想法派遣一般威斯，以欧洲，以帮助解决赔偿问题，来找他时，他是小康游弋在五月花。

这是因为放松是最关键的潜意识信念，我提出了 6 个多小时，每天的主要行政人员在业务。

让我解释一下，简单地说，哲学 6 个小时的日子：6 小时（含午餐时间）的觉悟性和最集中的应用问题和困惑与人体接触的工作，无论

它可能；其余的营业日取得进展。进步，而不是群众切身利益的工作就在眼前，但朝着目标提出了实现将使这些事情，在阻碍着收入和常委会与安全，是走向结束，其中的一切工作，都是针对。

6 个小时是不够的一天要耗费自觉地运用到详细的工作，由一个设在高的位置后，其决定权和主动权进展一项业务，还是有相当部分的，有赖于此。

该名男子用了 6 个多小时，每天例行的政府可能是做人的工作，他不应该做的事情无论如何。我清楚地记得，这句话托马斯德赖尔发表有关总统的一个大波士顿关注与他花了一个多小时。“他不是一个总统，在所有”，他观察到。“他是一个高价位的办公室男童

谁花了半年的时间写他的名字，在纸上”、

除了这一废物的执行时间，每天 6 小时，我相信是最大的时期，平均商人可以安全功能，在一个有觉悟性和集中的方式-如果他的企业是能够取得进展。其余的时间，他的，他可以最好的工作，不是要工作。

但很明显，机械管理工作，开展对所下的行政首长，不能

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

(至少现在没有), 被浓缩为六小时。并在现今的商业世界中, 有一般是一个非常明确

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

的义务休息后，负责主管该业务的（或总署），将“在职”，直至关闭时间-或至少可获得。

这是另一半的问题，而更艰难的一半。不过，正如先前所说，解决方案已被发现。没有它我实在看不出 6 个小时，每天高管可能产生非常普遍的应用；与任何真正的经理，他决心要主宰他的工作，使个人的进步可以旅行快速和深远的，他将投入四分之一的每天进步。毕竟，这不是一个合理的配售？

6 个小时一天，将最自然结束，在三时。显然，大多数男人不能停顿，下午三时回家，甚至走出去，为高尔夫每一天。但我们大多数人都阻挡不了的“工作”，下午三时。

这是解决方案的演变，由该名男子的人，知道我刚才所提及的。他普遍停留在他的办公室，直到五人，但每天下午三时，他关闭了店铺，至目前为止，因为他的自觉心。从此，他并不陌生，他并不想这样做。在他处理，没有创造性的工作。他的回答并没有难信。他不肯考虑不愉快的问题。

他投资 250 元，在一个舒服的椅子，为的一个角落里他的办公室，并普遍在他退休这和 'loafs'

至于其余的下午。书籍，表示要和阅读是他身旁一个小表-书籍转移他的头脑；经典说，他早就想读；现代小说和纪实书籍。

或者他把他的帽子，外出参观，并与总统他的银行，或者一些当地商人或商人。（有一次其中一个最大的问题，他的业务，面对的是解决了一个机会的言论，由总统他的银行，和谁在一起，他已经停止，在一次非正式交谈后，银行营业时间）、

有些日子，他悠闲地-或活跃-步行。

问题是，下午三时他退休，从营业之日。负载过他的自觉心。他说，他有感觉的男孩释放上学。

结果已经是，他宣称，这想法和决定来还清，最出人意料的是，当问题，他的业务是从最远的，他有意识地记。

这并非什么了不起。这些想法和决定，只不过是问题，而且是十分熟的经过和准备采取走出下锅。当然，他并不抗拒，他们只是因为它是经过 3 时许，但既不是他是否继续执行这些措施。他 jots 下笔记，而事情都是新鲜的，在他心目中，被带了第二天早上的时候，他正在努力，在一个行政能力；对于剩下的这天下午，他的工作就是放松，并给予他的潜意识心态有机会尽其一半的工作。

逻辑和合理化，从而导致科学地确定事实和原则，也正成为越来越重要的因素，在工商

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

管理。不过，我认为他们是艾滋病的潜意识我们工作的一部分，至于是非常有用的，在出发

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



的精神煮食。他们是，事实上，燃料，没有他们，我们几乎无法作出消防热点，足以进行有意识的心理烹饪够远，有问题可以安全离开完成烹饪不知疲倦地在潜意识心态。

麻烦与业务在过去一直说，它发挥的直觉和 hunches 没有太多的基础。在我看来，研究生商学院的使命是教导青少年如何准备事实基础和原则为基础，为自己的思想。

如果这些学校坚持合理化，从开始到结束，我要打破他们，及时和愉快，

对于合理化的决定极有可能遗漏一些重要的因素，这不是在记录中，但来的一个人的先天普通常识或历史悠久的本能上或精神上的继承，如果他给他充分的脑海里工作的机会。不过，我不认为有任何此类坚持对部分业务的教育工作者；一方面我觉得他们

正设法教导我们的工作，与事实不符，而不是无依无靠的意见，并就其他使用我们的头脑

为了更好地利用。有一天，我相信每一个商学院将给予一个过程，在平衡思想的一个课程，以潜意识记入业务。没有更有价值开始，可考虑一名年轻男子比培养他如何平衡心态负荷，使他的所有权力，以承担对每个问题都将面对他。

#### **41、是有一个即时的 10%至 15%的增长利润，在我国当前的业务，我可以收获？**

几乎每个人都可以添加一个凸点-一个档次-他们立即进行工作。几乎人人可以工作，并部分其现有的活跃和不活跃的客户名单。几乎每个人都可以做的合资企业，并提供一个产品都以他们的客户和其他公司的客户。几乎每家公司都可以开始测试不同的主张与他们的销售人员。几乎每家公司都可以 telemarket 后，他们做的邮件。几乎每家公司都可以跟进出售后，与一个更广阔的命题。得到图片？

#### **42、我怎么产生的前景，选择权，并且导致？**

你可以做到这一点，通过各种办法，例如书籍，通讯，免费投资讲座，提供一个免费的奖金，出售，有些项目资格的人，或使合资广告交易与其他人同骨肉的产品。

有多种不同的独特方式，以吸引投资者。不折扣的可能性买“用”导致从其他

公司的代表，他们的做法，同时前景你想办法。举例来说，如果你卖的教育书籍，办法是一个百科全书推销员，并出价购买该线索，他将否则扔掉。

一个重要的问题，问问自己，是否会导致你产生或购买转为销售。线索

不值得什么，你除非你能转换为销售和利润增长。不要过分担心

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

数量导致你产生。你可能想你的资格线索，使你有更大的可能性转换他们的销售。你也

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

可以花费较少的时间和金钱去后，不合格的前景时，你要追求质量的线索。

企业是一个接触的体育运动。为了取得成功，你必须走出去的办法为自己创造商机。不幸的是，许多公司花费了大量的时间和金钱产生引导-通过广告，贸易展览，免费讲座等。这些线索往往直接分配到销售队伍和分销商，所以

该公司经理人已没办法了解的程度或质量的跟进。同时，他们并没有试图跟踪这些线索。

### 43、讨论的概念，"创造性借鉴"

创意竞赛是不要将它与买断抄袭。创意竞赛等方式，作为定义的话，至少是利用高杠杆的艺术学习和观察各种有力的（成功），营销技巧和观念，公司完全不在你的营销领域正在使用-inventively 适应变化

这些观念，以新鲜的申请，你的生意。

首先，让我给你一个数创新的例子，说明我的意思，以更好地了解这一潜力。

几年前，我阅读国民问讯-我读到的一切，我的意思是一切，我能

得到我的手-我看到 hokey 专案提供"祖母绿"，仅仅 3 元交的一个组成部分充作试验。乍看之下我观看了这一概念，因为愚蠢的，但是当广告不断重复自己的过去，一次又一次的，而当这些以及其他种种演绎想完成捕鱼套，为 4 元和刀套 5 元，开始出现在各种杂志和报纸，我终于注意到我意识到这种"营销测试"的办法，其相应的广告理了巨大的横向应用到各种营销领域，我所参与的，所以我开始创造性地学习市场营销的概念测试我发现，有超过以通讯优惠。我们运用它的过程中的优惠，我们适应它，以研讨会的优惠，以誉本，电脑软件，以艺术，对害虫控制服务，餐厅，以各种各样的情况，认为原来的创作者也没想到。

没有工作适合我吗？没有想过！结合，我认为这产生了超过 1000 万美元-加五我的竞争对手是完全抄袭了我的适应了调子，有近 600 万美元以上。如此轻描淡写地观测的一个概念，我偶然看到，在一本杂志变成了近 2000 万美元的销售和可能值五百万元

利润，不考虑后端。

但是，这只是一个例子。其他几个都是在命令：

通讯出版社的朋友雷也坐在床上看他的华尔街日报，并宣读了对小餐馆，在宾夕法尼亚州，让顾客付出多大的代价，他们认为他们的饭是值得的。这家餐厅是做了滑坡业务。所以，我的通讯朋友尝试了"由你定价"的做法，以展期。他一倍多的人，自强不息，终于实现数以

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

百计%毛利润。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

让我给你一个例子，有人看见一个好的市场营销观念正在申请和适应它是一个完全不同的应用。

另一位朋友的矿井在贵金属业务是读他的电子邮件，他看到一个邀约，从全国性保险公司提供比较其金额与他目前的保险费率，如果他'd 邮件退回给他们一份他的现行政策。它明白我的贵金属经销商朋友的心灵嗡嗡作响。他想出了一个欢乐的应用。

他再广告提供比较各委员会之间，他的公司和其他各方就某些流通委员会行业，如果客户的其他公司将邮寄给他一本自己的确认收据。超过 5000 人，正在进行金属贸易商正是做到了这一点，有近 800 人成了我的朋友和客户。

我可以去，就和对的，但我认为你会得到一点。在案件，但是，你看不到它，在它的全部，请允许我重申，它现在在这里：

1) 这是完全可以接受的，以模仿别人的概念-特别是当你看到实实在在的证据，证明它是非常成功的工作，在其他一些应用。

2) 一些最成功和最有利可图的市场营销突破，我已经目睹或亲身参与过与人的适应的概念，其他人已发展为完全外资的行业和企业。

通过培育求知，好奇，和调查态度和阅读各种无关的途径，寻找概念的灵感，你增加你的机会，遇可用或 emulatable 思路 manyfold、

这里是一些研究方法，我用的时候，找一些很好的意见，以适应：

首先，我看过很多无关的刊物，尽可能寻找无论是在广告，以及文章。举例来说，我看过的所有广告，在华尔街日报，国民问讯，福布斯，电视指南，今日美国报，而我的本地报纸。我看了所有的碎布到财富的故事和营销栏目在各种商业和贸易出版物。我看过的传记自制成功，但在寻找特定技术，这些人培育的，所以我可以适用于他们。我期待倒退-2 至 20 年或更长时间-概念，取得了成功，前不久，并可以修改和应用。

依我的观察，每个人都在商店，影剧院，在餐厅就餐，菜单以及对广告牌。我听

向人们都说，在群体-在各方，靠近酒店大堂，和池畔。我坐在机场和听。我保持了晚观看 hokey 看起来像是深夜电视广告，为邮购公司和汽车经销商寻找有价值的思路。i 面试人就业，从各种其他领域我并不熟悉，我想请问吨的提问。

我学会了看的什么东西是什么我来指为“猫扫描”的角度看，让我看到的东西 cockeyed 和侧身及轨道和 pivotally 和纵向和对角，寻找新鲜一刀切或创新的方法来重建和当前一个概念。你应该学会做到这一点，太。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

如果您已开始发展一种态度，学习成功的观念，其他行业或公司都花了一吨的金钱和时

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

间的测试和完善，你可以节省大量的浪费精力和增加你的运气明显。至少让概念仿真你认真考虑。

#### 44、我怎样才能更好地服务于我的客户？

通过了解的全部需要，并超过他们的期望，对你的服务，这些需求。通过了解，他们已经得到的问题和利益，并希望与梦想远远超越局限，你与他们的关系。敏感的走向，尽量扩大自己做更多对他们来说，他们也会觉得这源于你。结果只能是好事。

重点是你的地方，对教育，通报，并真正帮助您的客户将决定他们的购买模式。尤其是现在，你要为他们服务，因为你从来没有收到，因为它们有较少美元支出，以及他们越来越犹豫，花这些美元。

#### 45、我如何能腾出时间，集中所有的营销我该怎么办？

你学会代表。你要知道，你必须承认和评价的相对优点和价值营销可以帮助你的生活。如果它的深刻重要的是-它应该的，因为仅仅是每个企业的营销导向-你应该代表你的一些管理职能，以让自己有更多的时间用于市场营销。

如果没有，你应该把一个手术，对他或她的相对较低，对工资很慷慨变赔偿成功营销规划，他们认为，菌种工程。

让他们负责做的所有营销，在你的方向发展。每个周一早上，他们会告诉你他们现在可以怎样做，每个周五，他们会告诉你他们做的。之前，你放手，你应该让他们读这整段，并给您一份报告，对他们的解释，从它的，如果他们正在使用该商标，聘请他们。杠杆你自己。

#### 46、我该如何避免过早下结论呢？

由匆忙下结论，并根据您的整个营销决策及相应的编程因此，你经营 impetuously 非常 foolhardily、

即使测试，你还在盲目测试你的假设。你应该先确定各人的人生观，你的目标市场已经就这个问题已在眼前。

更具体地说，你的市场可能完全无法察觉的价值，利益，或利用你的产品或服务，为他们提供了。或更糟的-虽然他们可能觉察价值，整个上诉你的产品可能

被这种微不足道的利益或重要的是，即使是一个鼓舞，展望是，在最好的，一种矛盾的

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

一个尝试出售。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



我因此强烈劝谕你进入他们的元首第一次-了解你的准客户的需要，新问题，新思维定势，价值观念和相关的利益。如果你有能力，有花时间看你的前景的角度来看，才企图建构任何营销规划给他们。

克劳德霍普金斯将建议你先尝试出售给样本你的展望小组，逐户，以电话，或在商店里，然后，你认为你知道他们的反应。

霍普金斯将花费大量时间从事他的样本前景美妙的揭示，而且富有人类交谈，使他完全进入他们的头脑。也许你应该采取的教训，从克劳德霍普金斯。

搞清楚你的，前景是一回事，是什么使他们别，并了解他们的真实感受，你的一般产品领域也是如此。找出其所有的底片。观察他们购买从你的竞争者。事实上，像一个顾客交谈，你的竞争对手-以及你的竞争对手的客户抢过来。

重复上面的过程，因为很多时候，在很多方式，你可以到你彻底了解你的前景的需要，欲望和价值观。

不承担任何事情。举例来说，不要以为自己明白的价值或效用，你的产品。不相信的问题，你的产品或服务满足了，是同样重要你的前景，因为这是给你。

不要想当然地以为他们正在为兴奋，对某些好处，因为你是。不相信什么，直到你进入一个顾客的头部及了解他或她。

之前，你创造你的营销策略，观察你的市场已经愿意和能够告诉你。然后因素，信息转化为您的测试假定。如果在所有可能的，之前发起任何营销，使自己完全沉浸在市场上的第一。不要妄下结论。读者会商洽。

#### **47、有没有一种办法，以利润由一间公司的完全无关的矿井？**

肯定的。跟你学习，在这个报告中，你可以去任何其他业务的客户，他们不最大化，工程师和合资企业，barter，东道主寄生虫的关系，与其他公司。我已经取得了数百万美元的工程智能，有道德交易和收入分享利润。

#### **48、谁做你佩服大部分在历史上，为什么？**

我总是羡慕，因为苏格拉底的方式，他心中的工作-和“苏格拉底方法”的调查，他发达。他认为，对美好生活的，是照亮原因，而他总是力图澄清的概念他的同胞希腊哲学家，并帮助他们寻找并消除任何不一致的，在他们的信仰。他始终忠

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

于自己的信仰并坚持他的原则。我试着模型我的思维方式后，他的。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

**49、我理解的重要性，电话销售，并通过以下的，但你是否可以给我一个时间表或程序可以依循？**

使用相结合的呼叫/信/呼叫/信/呼叫，一个序列这点是众所周知的磨练和幸福量化，把球路线。非常具体，年和年前，我卖很昂贵，很无形的铅型服务，为公司售出的投资，人寿保险等，他们很难在销售。我国典型的最低出售 25,000 元或 30,000 元。我发现的唯一途径，我可以卖掉它是联系某人，并展开一连串的七个不同的呼叫/信/呼叫/信/调用序列，通常需要一个持续时间大约为 8 到 12 周。

如果我没有影响，所有七个交易部件-介绍函，随后进行了解释性教育打电话，随后进行了大幅度膨胀后续信，然后再打电话，

所有这些都传授生产和营销知识的前景，我只是想征求并不具备了，我和传授宝贵的资料，他们可以验证和利润随即，不论他们是否利用自己的我-我从来没有公开出售。

每当我的工作系统呼叫/信/呼叫/信/呼叫，我还从未失败过，收盘价为至少 7%的人在过程中，在 60-90 天的期限。我从来不知道的人，他们会和我亲舅舅不爱的，但任何时候我尝试捷径，它和巩固它，它永远不会奏效。

第二衍生的，这纯粹是为了派遣一个序列的连续封信给某人如果是邮购。或者换句话说，一个前景如果您出售一种昂贵的产品，并派出，打个比方，

六，七个不同的字母接近的产品或服务，您的发源地，从不同的焦点是双管齐下。

例如，其中一个可能是一个通过信某人，一个可能是一个信来自一个用户。其中一个可能是一个信从的当然竞争者。其中一个可能是一个信从一个人的人格得到尊重。其中一个可能是一个信由你。其中一个可能是一个一封来自总工程师。每一个有秩序的要求，并在最后一会

一会说“请和准你自己”，或成为最后要求，并告诉他/她，你就不会派任何信件。

我曾经尝试过这个卖订阅营销天才与有趣的成功-发送一个序列的不同字母前，我们曾要求该命令。我们试图一次性派遣四名筹备信件，告诉他们我们甚至还没有打算请该命令，直到你重新得到第五。我们已经进行了很好的成绩。关键是，尝试序列邮寄那里你说的销售在 4 年或 5 或 6 位数的范围内。你说的利润在同一水平。您正在谈论的一个客观的，可以证明一个非常复杂的邀约。

不要害怕，大胆地尝试派遣有人连续 7 封，假设家伙看过前一，看看会发生什么。使每

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

个人，但是，一个完整的销售摊位，其本身和包容性，使每一名全职的指示和要求-如果你

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

已准备好，以便正确的，现在这样做，如果你不是，我准备给你更多的理由来利用自己的产品或服务。

由试点序列销售（即呼叫/信/呼叫），并通过试点陆续渐进信，最后击中，你可以做一些非传统的营销方式，可以非常有效。这是两个非常忽视和很少实施技术，如果适当地修改，以你的生意，可以得到宝贵的。

请记住下列各项-事实上，大多数人都是不提出一个协调一致的，目前正在努力推销。他们不坚持，它们就不会坚持开创性，坚韧，它们就不会协调一致的，他们基本上只尝试一次，然后再给

到了。这是我认为，如果你培育它，并 purvey 了一系列的序曲，你将增强你的封闭率很多，很多次。实验中，找到了自己。我想，你会觉得有趣。

#### **50、我怎么去制订一个营销计划-按部就班？**

有一个合乎逻辑的进展。你做内部营销第一，如果它的最恰当的。你做外部第二。你走你的路。你做节目的目的，是要给最大收益率为风险最小

在最快的时间量。这通常是你的工作清单，upselling 和未售出的转换或不活跃的客户。

其次是改造广告，你来说，还是信你寄对外。那么，你的工作，您的销售力量。最后一点是寒冷，未经验证，非技术领域，那就是你并不熟悉，你从来没有算数。

#### **51、在你的生活中，杰伊，你如何优先考虑你们的活动，什么窍门，就可以你给我的最大限度，我的生产力和效率？**

我觉得哲学，我从事的是三头并进。第三个我的时候，第一个第三，是专门做什么我将呼吁并没有自然而然的，出奇的高概率的项目，大约有 80%的机率见成效，需要一个非常低的需求，对我来说并非常高的收益率。他们的情况下，据我所知，他们

所以关系密切及准客户或合资伙伴却不能。我所能做的，他们几乎与我的双手绑在背后，我回来。

另外三分之一的，我当时我投入非常可行的，长远的，nurturous 交易的前提，赢得信任某人新的。在其他的话，他们就会高概率，如果我能得到他们的信任，因为他们的调校。人们不知道我现在需要一段较长的水平，培育和我建立我的全权证书和稳定的，在他们眼中。

最后的三分之一，我的时间我花的合资项目是一个多一点投机，但有一个不平凡的阻力。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

如果我是你，我会花 65%的时间我的工作对确定性交易和 35%的时间，我的工作就 nurturous

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

交易有确定性。我不会浪费时间工作，对投机性的交易，如果我是你的。

### 52、哪些资产，可能我已超越了明显的，我可以利用为利润？

除了较为明显的资产-过剩的生产力，人员过剩，你的客户名单-你也有广告，你不再使用，技巧，你已经掌握了-为提高生产力，节省成本的提高，销售改进-你可以执照和出售给其他人，你可能有销售视力。

你的资产，显然是对你的资产负债表：你的建筑物，土地，机器及设备，车辆，存货，材料，银行存款，应收账款等，但以人头地，而其他这些日子

有竞争力的时代，着眼于“隐性”或不明显资产你：你的客户（主动和活跃），你的前景（不论你，并找出他们单独或没有），您的销售资源-产品现场销售队，这是一个内部电话销售人员，销售人员-和你的广告。也许你有很强的

"特许经营权"-无形的形象或立场贵公司已在您的市场。其他令人难以置信

无形的“资产”包括人际关系你栽培与重要客户或帐户，或许是铁定持有贵公司已对最大的百货公司，或行业或酒店（或）-关系经过多年的培养和巩固。

同样作为宝贵的是你坚强的关系，与供应商，供应商，广告媒体等其他资产，你大概也未能确定，包括专有技术，你已经成功地用于建立您的业务。这些措施包括销售关，销售邀约和促销技巧，广告概念，翻拍，运动，以及特殊包装的产品/服务的一个独特模式，是更有利可图或有吸引力要比用于

你的竞争对手。更抽象的，但同样有价值的，是核心员工，销售人员，制造/服务经理等。

所有这些被忽略的资产可以转化为实际的现金流量，一年后，年复一年，这种现金流量来自于方向，你从来没有想过的。刚认识你有这些类型的摘要资产会给你新的思路，以赚取金钱。利用这方面的知识，使他们有益的。

### 53、我怎样才能把一次性客户转化为永恒的顾客吗？

首先，通过建立我所谓的“TFN 号码”购买。这个主张”的 TIL 另行通知”，它适用于一个公正的任何业务，提供日常服务。提供新的客户提供免费或折扣是第一次安装，只要他们同意签署了继续定期载客量，你的生意，自动帐单

他们的信用卡。然后你继续计费他们，直到他们取消。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

第二，其中一个最大的启示业务的人都会发现，是如何异常反应先前的客户可以。不幸

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



的是，没有能力开发这一资源是其中一个最普遍的原因的现金短的情况。借助这个来源可以是最有利可图的利润中心，你的整个业务。

少数企业主，这是很可悲的报告，以往任何时候都认识这个难得的机会，更遑论获得其盈利效益。

讽刺的是，多数公司已不把自己以前的客户作为主要的销售前景，以转售。在回答“，当是最后一次，你邮寄销售写信给你的过去和现在的客户要求他们购买一些有限的物品或服务的吗？”最会回答，“不，最近”、

此外，即使一家公司的客户群已经工作了，最近通过邮寄，机会是很大的，他们的公共未有妥善迫使化为行动。这是不是说钱是没有，但高达 20 倍以上的钱已经可以从同一邮件，如果该公司知道该说些什么，而最重要的是，采取什么样的行动。

在市场营销中的术语，这一过程，我指的是所谓的“后结束”的原则，这就是：一旦顾客光顾的业务-并已得到满足-即顾客，然后准备 repatronize 你的产品或服务年资超过再次改革。

简单，因为它听起来，该公司通常只有妥善要求领取此种使用量。通常，不要紧，什么业务是-动态调配，客户真的是一样的。

作为一个专门在“后台结局”（也被称为“后置”卖）-我经常打电话到公司的每一个类型的时候，大量的创收活动是可取的，该公司保留对我有一个非常有限的金额花。在很多场合我已经产生了大捆的利润只派一个适当设计的一封信，要求采取行动的准买家。

可以这么容易吗？是的！

具体的行动，我要求买方采取依赖于需求和愿望，我的委托人。从销售

动态的角度看，几乎所有能想到的是要尽可能利用后端营销。如果一个公司是一个严重的现金约束（现在想）的时候，我通常可以产生数万美元-常常更-在预付

（或同等学历）的订单，几乎任何一个客户，在短短的事星期。

在过去四个星期内，比方说，我写此文的报告-我们提供了一个小公司，度过一个愉快

\$250000 元的业务（其中 175000 美元是纯利润），在 4 个星期-刚刚写了一个信，以自己的老客户。总生产成本和邮寄信件：\$12000、

公司规模较大，是使用后置营销计划，以产生 70000 美元一天的订单-公正，以邮寄一个简单的三个部分，我在信中写道给他们。成本的信中说：50¢每件邮寄-然而，每 100 个信邮寄给客户端的现有客户制作超过 10 元，利润每一封信。重申了另一种方式，每个 50 元，客户投入的票房收入 1000 元，并拘捕 500 元。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

客户端，我所指的情况下，以相当大，相对的大小，他的客户名单上。后来，他寄给他

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

的 25 万个顾客的 5 倍以上，或 1250000 信件-他同样取得了预期效果。

尽管结果一样，这些，我都去了大篇幅，以克服“然-pooing：“许多企业一时冲动，转让给后端营销。

动态后置营销，是因为轻易适用于零售商店，因为他们是一个以制造业为主或高科技公司的更广泛的市场推广计划-并与同样是可取的盈利预期。

一小，高时尚服装店曾到我一个任务，以增加他们的平均出售，每位顾客增加一倍，其目前的收益率，但他们只进行了数千元的工作。发展一个连续系统开始与第一次出售，并作出跟进，与客户有 6 次，每次一年，我们实际上是三倍的人数平均每个客户的交易，每半年和改善盈利表现了将近

12%-其中就以百万元计的销售总额相当大的数目。

在另一个场合，一名珠宝公司在技术上资不抵债来找我，一尽最后的尝试，让他们摆脱破产的法院。他们错误地估计了市场化的 10 个项目，并用其所有的现金试图促进他们没有成功-80000 美元其现金被捆绑在无用的，nonmoving 商品只有 1000 元资金，可随时向市场。

我追求的一种方式，他们把所有他们 nonmoving 库存到 80000 美元元的现金，而在这个过程中，催生出一个新的营销理念，在一项为期 12 个月舒展，占 658000 美元值得一新的，有利可图的销售量为客户端。

这些种令人印象深刻的销售和利润增长的成就，可大多数企业。我只是做客户知道他们应该做的事，为自己：我教他们如何更顺应民情和有利可图的客户，可当他或她成为妥善不断奏效。

是否有企业家问一个顾客进来，并作出具体的采购，发送为某一特定产品或服务，或让销售代表要付出呼吁的，可预见的结果是可以预期的，由各种后端营销观念我一直在用多年。

把概念购后营销成为一个容易理解的角度来看，我想强调的关键点观察：

1) 每一位顾客（或前景）名称，可以发现和捕获，其中包括地址，城市，州，邮政编码等，是无价的，以业务的人。并推论：为每一个客户的名字云 uncaptured 后，公司会亏本，每一年。它的那么简单。

2) 大部分顾客永远不会付出任何接近于其充分的购买能力上的第一笔交易，有多种原因。首先，他们希望看到如何以及该公司及其产品或服务表演。他们希望让生活更有价值和赞赏，所以他们拭目以待，看看它们是如何处理及如何将它们沟通，期间和之后出售。此外，他们的需求变化，通常长大之后首次购买。仅仅认识生长现象，并利用它通过直接的，一对

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

一类型的沟通与客户，成功营销沟通能亲自与每一位客户，并迫使他们采取行动，并再次改

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

革。

3) 的一个重要因素，为更多的分析头脑营销要记住的是"边缘资产净值"的每一位客户。这个统计意味着，总储存收益值都代表了一个客户或前景。要明白何谓"边际净价值"，让我们看看一个典型的客户表示，目前尚未开发的，作为后置的市场前景。

他们来来去去后，只有一个销售，而这是最后一次，他们正在拭目以待。作为一个被忽视的个体，他们可能会返回，但随后又未必。它的完全不可预知的，因为他们的名字 **uncaptured** 他们也不再传达给要么通过电话或信件。

比较这与该公司表示，理解并充分利用后置

营销：他们送了一封信，或具同等学历，向每一位顾客在 10 天内的第一次销售。

但是，这仅仅只是一个开始。每 30 天，他们把客户的一个具体邮寄对一些特定产品 (S) 或服务 (S)，他们出售，浪漫和教育人民，对功能，可取性和优势。并在那封信中，他们要求的-其实是要求顾客购买。

它可能是一个请求，让他们进来，或者更直接的，要约命令通过邮寄优惠券或电话咨询。它也可鼓励客户要求，该公司的营业员来，他们的业务或回家。

可能性是无穷的；结果通常是不平凡的。

4)，每一季，你可以自行决定，以现金代的原因，开办一个以顾客只能私下出售。这提供了两个好处：(1) 它创造了一个顾客感觉自己是很重要的你，以及 (2) 这样的邮件可以产生现金迫切需要的时候-而且一旦蜂拥权的优惠，办法和频率已发现。

由这样，一有结果列表得出结论，然后，在一个美元和美分的角度来看，问题的答案正是多少钱给邮寄或提供将生产从每 100 或 1000 客户-每一次，它是审判。从每个 30 元，在营销费用投入后邮寄销售数量之一，1000 元，可产生的。那么，50 元的投资在后出售邮件数量两个，3000 美元的利润，可产生等。必需品，但是，它们是：通讯测试结果列表。

一旦精确的结果，每一个营销计划是准确评估，该公司获得了非常明确的看法值存放在一个顾客，如何料塔这一价值潜力。什么

发现一起，举例来说，可以说，每 100 名顾客应有的发展 (后端)

额外的 300 元至 500 元的销售额，可以产生之前的第一年，是和另一 200 元至 500 元，每年此后，专案不胜！

清点了 100 元，客户有可能被价值数千美元的额外利润，以企业关注的时候，客户是保持活跃。触目惊心的，是不是？

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

同样戏剧性的情况下也能作出 nonpurchasing 前景。和，虽然边际净值百分之前景可能

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

只有一小部分，即目前的客户，但事实仍然存在，一般为 10 至 100 倍，许多合格的前景，为客户在公司的市场领域。如果创业者学会如何巧妙地发展前景，经后端的营销，可能会产生更多的收入，在聚集，每年

比以往任何时候都经历过。

最后，积极主动，而不是被动。您将利润作为一个结果。

#### 54、什么是其中一些比较突出的非传统方法，你见过会成功吗？

其中一个方法是派出来路不明礼物的人-礼品没有超越限制，无论依据这种关系。包括与它的一封信，解释如何，你觉得这礼物真的会帮助他们，他们的生活...，然后使他们成为提供最重要的是（这不是强制性的）、

另一个原因是，发送明信片或信件向潜在客户 resummarizing 命题，你刚才所作的，即告诉受赠人，你为什么作出了很大的促进。是我见过的潜在客户变得更愿意接受要约一旦他们了解背后的逻辑决策。这是一个小面的人性。

#### 55、我怎样才能使我的直接邮购站出来，由其他人的支持呢？

在过去的十余年间，一套“规则”已经宣告成立，在直接邮寄业界提供指引

关于如何写一个好的信，又如何要求买方以行动，等等。市场营销课程，书籍和研讨会作出了遵守这些规则普遍。因此，许多直接邮寄已经成为相似内容和外观。

我通常会提醒反对做任何疯狂不同，要设置您的邮件除了从群众中。这些规则已成为接受并广为使用，因为他们的工作。测试已普遍证明，有什么技术工作，并没有这样的规定。所以我建议你坚持按照“欲与真实”的格式。只是要记住成分

一个成功的直接邮寄一块我刚才提到，在本节：告诉整个故事中最引人注目的可能的的方式，用“你”的角度而不是“我”或“我们”的角度来看，显然国家的好处，你的公司，并呼吁读者立即采取行动。

有空间做不同的事情，并以极具创意，让您直接邮递站出来，虽然。只是保持你的创造力均衡和内部境界的品味。它的确定实验中，但这样做慎之又慎。仔细考虑任何改变。

#### 56、我怎样才能学会写销售信函？

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

写作是基本上没有什么比推销术在打印。我认为-我的测试已经证明-认为，最好的销售

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



信函，是那些告诉激情的故事，在最完善和最令人信服的方式。

试试这个方法：假装你必须坐下来，与一个潜在的客户，你不能离开，直到你关闭他们就买你的产品或服务-用同样长的时间来满足你的需要，因为很多的焦点主旨精简，并利用技术或情绪上的销售摊位，因为你可能可以。坐下，背诵这样一个足球场大声抱怨，和磁带记录。然后抄写。看材料，你的。以最少的编辑，你写了 90%，你的销售信件！

另一种方式着手写作副本开始读你能得到你的手，就可能帮助你-商务邮购，消费型的邮件，所有广告在国民问讯，在后面的大都会，并在背面所有邮件的书籍。阅读所有的广告在企业家杂志，阅读所有邮购及优惠券广告，节目与广告，与一个 800 电话号码，在华尔街日报，所有的业务和财务新闻，所有的专业刊物。读出声音。

开始写了 phraseologies 纸面上；头条，过渡部分，短语真能有你，

该担保。开始作分析说明什么，整个前提是。然后，坐下来，并尝试其实是模仿一个，两个，还是 10 个不同版本的广告，并修改它们给你的感受。这之后，你可以找到杂交种的，或者你可以把它们放在一起。这是最简单的方式开始。

### **57、什么是最大的投资？**

最大的杠杆作用，你是你的生意。只有在您的企业你会采取什么顾客，他们通常是值得 x 单位销售，增加了百分之四十或百分之五十；采取一名顾客通常买一时间

一年，让他们购买每年三次；如果你能采取的广告通常拉 X 和，使它们拉 3 倍；采取邮购通常拉半个百分点，使它们拉百分之三；采取一名营业员说，通常截止 120，让他们接近 110、投资是如此更为惊人，比最大的股票

发挥你们也能到，或者最大的黄金赌博，或者最大的期权交易，或商品的风险。

### **58、我怎样才能坚持到底，最终赢得勉强客户？**

我认为，一个旅程，我到阿卡普尔科真的给我看如何才能战胜的人，都不愿购买。

在阿卡普尔科，我是完全推出的水平，企业家精神，我所看到的。更具体地说，我想着重就如何以及某些文化生活一筹莫展，而在这个过程中，自然地运用各种营销技巧我试着教你。让我们从沙滩上。小顽童男孩和女孩有显着。当你坐在海滩上，各种不同的企业家来给你的各种营销方式。

首先，他们才能真正了解您-和他们以往有魅力！然后，在他们制定出了迷人的融洽与

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

你时，他们就会为“中弹”-提供您出售自己的饰品或衣服，物品或食品一

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

某些价格（即本身似乎污垢廉价）、你的，当然是垃圾。这首先的一个最令人难以置信过程中的一派辉煌的销售和市场营销，你会看哪。

这些“自然”的销售人员尝试一切从扣除价格-以加入更多的购买

(bonusing) 封装，他们提供的，保证出售，然后以打折的价格。

然后，如果你仍然不咬人，他们知道如何玩数字。他们绝对是最顽强，执着的人是我有史以来观察。

他们不仅从来没有放弃，而是因为他们改变自己的步伐，他们的坚韧性，很少冒犯-而它着迷，并克服了你的抵抗。

也因为他们的工作，每个人都一样硬，正如热情，正如 personably，他们赚了大量的销售-他们赚了很多钱（相对的，当然是什么了很多钱，是墨西哥经济）、

同时，他们还聘请了“转身”的主张（我称之为），并尝试以买东西，从你-你的手表，首飾，鞋，眼镜，太阳眼镜，手提收音机，钢笔，你的名字-希望之一：

- 1) 其实你给理想对象，以他们为自由，使他们能够往下走泳滩及转售它给别人，或
- 2) 降低阻力，对原有的优惠，当然，他们去右回当您至少期待。

大概是最大的属性我观察，在这些迷人的年轻商人是他们的韧性。他们的足球场，charismatically 并衷心作出足够中度合格的前景，将永远还清。声明不同，但数量始终还清，如果你工作得好。

其中一个最令人感兴趣的特许权在海滩上出租马匹坐。有趣的是，卖主站，10 个独立 pitchmen 向上与向下沙滩上每一个 resolicited 同一人，因为他们逐步走下海滩。每个人有不同的做法或摊位，他们使用的。矫枉过正？恰恰相反，是讽刺的是，因为那个拿着马匹都放在 25 匹马不断出租用这 10 个男人。10 种不同的间距的方法。没有这一切，给你的想法呢？？？让我纪事几点意见，以协助凝聚着你的思想。

我们聘请了一位司机，还有的人，10 元一小时，延长自己的方式来我从没见过这样做。他是中英并用。他是一个特殊的导游。他知道大家。他给我们最佳的座位上最好的表演。他还介绍了我们的艺术家。他的谈判方式，我们的周围棘手的监管问题。

他是令人难以置信。和他是如此罕见，大家都想要他。他曾是一个令人难以置信的积压。而他就一吨的金钱交易的比例与所有的供应商，他带我们去-与技巧和额外的费用，他可以向政府收取的每一个平凡的服务，他能够提供。

它证明了任何人愿意扩大自己凌架，并远远高于平均将区分自己

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

无论如何，他们的奋斗追求。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

此外，如果您想做出了难以置信的利润，享受惊人的转诊和重复业务，并实现了显著的辅助获利的机会，承诺给自己最高级的服务。

如果它的工程，例如奇迹，在墨西哥，它可以这样做，甚至更大，为你这里。

我们购买了一些艺术在墨西哥。在这里，它更有趣。该画廊老板是不是一个惠勒-经销商。价格不是营销的前提下，他建立了他的成功。相反，它是精英教育。

他仔细和 calculatingly 用了 20 分钟，我们的发展意识，他们收集了他的艺术家的工作。然后他表明验证新闻稿，图片和文章，关于艺术家和所有名人收集

他的作品。未来，他向我们展示了所有较轻的艺术家，他所代表的，并 nonchalantly 为我们提供了一些茶点。

约 10 分钟后，他带出了价目表，为附属于比佛利山庄的画廊，这是展示

同样的艺术家，向我们展示了他们的收费\$10000 以上，对平均，为同一工程，他已备妥。

他一直回到所有有影响力的政界人士，商界人士，电影明星等，谁拥有，并收集了件由艺术家说，我们感兴趣的下一个问题，他解释说，只有一个或两个以上的，每件都作出可用（它们是青铜铸件）、我们党是迷上了。

我们试图以争取价格下调，但很漂亮但坚定地告知，这画廊从来没有这样做，并说，他们已经提供了一块约\$10000 不到它的售价在洛杉矶。

他回来了，而不是创造性地与愿意采取支付长达 9 个月-但仍

没有折扣。

我们的朋友买了 35,000 元的大型雕塑。就未来路出了门，一个推销员，我们面临着同一个 armful 的手镯。“多少？”我们问。首先，它是十太多。好了，他来到下来，首先就一套价格为

他的整个库存，然后把一个美好的每手链价格。回奔波，回奔波。他要补充一个额外红利偶然。从来没有失去他的笑容，他的毅力，或他的诚挚热情。当我们离开，买 30 个或更多的手镯。

我的意思，在这一切吗？它显示你的毅力，玩弄数字，包装，贴现，并尝试各种热点按钮的办法几乎总是赢了。它也教导你的服务几乎总是浮标您的企业到顶部。它也教导你仔细观察一下各种业务的人得逞，并加入（或至少许可证），他们的技巧融入织物，你的营销何处适用。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

最后，它的提醒你的，一成不变的规律的概率和结果。一个好的沥青或销售演示，以

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

足够多的人每天或每个星期，试图出足够的各种波折，而您又无法帮助，但成功的。

我学到或 relearned 了大量观测，从企业家的墨西哥。你如何能汲取观测企业家在你身边？楼小 statler，著名的酒店男子说：

人生就是服务。一个人的进步最为始终是一个谁给多一点，还是稍微好一些，服务。想一想。

### 59、是什么东西是我不应该做或应该有所警惕，为在一个竞争激烈的行业呢？

有件事你绝对不应该做的，是恐慌。虽然这个答案不是有形的，它可以大大地

为了帮助你度过了艰难的时候。你应该教导你的销售人员不要慌张，因为如果你的顾客感觉恐慌，在你的公司，他们可能会提出自己的生意别处。这就是为什么恐慌可导致更多的恐慌-没有听过表达”，任何事情的成功品种一样成功吗？”也同样如此失败的。

虽然你不能太准确，预报，将帮助你保持高于水下沉你自己的船。

按我的意思是这样的：很多人会考虑的心态，他们必须削减他们的库存物资，并清算其资产，尽可能多地使不上“无用”的产品。不过，小心，不要

削减库存太多，让你将不能够供应的要求，您的顾客。预测供应需要，在不久的将来，根据你的广告及电流频率的采购。预测周刊，双周刊，月刊，但不要太久远的将来，无论是。

### 60、我怎样才能拿起营销资产-廉价？

下面的命题可以让你消除你的竞争，没有真正的行动的前期费用。有很多

业内人士谁不这样做很好，会很乐意为戒，如果有人捎话给买出来。

试图接近一个挣扎中的竞争对手，并说，“你看，你建立了自己的 1000 客户了解你处理每一年。这些客户产生英尺’美元给你，你很幸运，如果你 5000 元一个月。你所有的钱处于危险的，你有了这个建筑处于危险之中。你没有钱，要与我，所以我将巩固您的企业纳入排雷。我会买你的客户没有钱，但我给你最有约束力的合约，你或你的律师想工作了-我也会，甚至付钱给律师草案，它使

它并不需要花费你一分半毫。我可以保证给你的是，只要您现在顾客买你的

（综合与我），我给你 x 厘的毛”、

或者，让我们说你已经得到 900 万美元的库存，你永远无法卖出。跑二千元的广告和销售该产品

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

不到成本（确保客户知道这点），所以这只是让你再次液体，所以你可以把更多的钱用

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



于市场营销。

或者，如果你建立了自己的零售商店，这是做不好的，但您有一个不错的契约，在一个主要的购物中心，以四分之一的商店，并把别人的产品，这些热点，作出寄售对付他们。

### **61、我怎么走出阴影的职业道德，我认为，说：“我不得在广告”？**

那么，不做广告。获得批注和促销活动。你能在事实上使高尚的和有益的服务向顾客或病人的，你呢？如果答案是“不”，你不应该在你的生意。如果答案是“是”你有更多的义务。

如果你去的人，有顾客，通过核准，合营，或一些内部手段，传达给其成员或朋友或客户发出邀请，以利用你的服务，因为你是，其实，最有效的办法，nurturous，称职，合格的专业人员，他们知道，你都做一个高尚的服务，他们的顾客。你试着找的人在水深火热之中的需要，你的服务。你不是广告。

广告持牌专业人士一直上来了。有许多方法可让您的做法，你的市场没有直接的广告。举例来说，专业协会聘请使用通讯，以促进他们的专业。你可以采取这个概念，并制定通讯纯粹为你的客户基础。文章将丰富和教育，应该有一个微妙的令人信服的理由，在每一个问题，为你的客户前来参观或打电话给你的办公室。

这不但不违反任何专业宣誓你所采取的，但也是你的客户将欣赏

补充资料中，你有供应。这将最有可能增加的可能性转诊，从而刺激了你的盈利能力。

通讯将提供一个精细，微妙的方式，以及实现这些目标你已经设定，即，增加病人或客户进行互访，并制定一项转诊网络。

### **62、如何获得更多的生产力没有花费更多的钱呢？**

有多种方法可以用来生产更多，并在同一时间，花很少或根本没有钱。一如既往地加强你的广告将产生更多的业务。你必须扩大你的美国药典，使你的保证更好。付出更多特别注意广告。让您的眼睛和耳朵开放，以顺应市场要求。通过测试不同的标题，不同的优惠，不同的价格，以及改造的内容，你的广告，你可以产生无限量的新业务无需额外金钱。

你可能会发现自己在同一个产品，但市场并没有出售它，也许你已经确定了利基市场，但没有一个产品要卖掉它。通过几个电话，并研究分类广告定期，你可以找到人，在相反的立场，正如你。回应这些优惠，并提出了联合

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

创业。如果你能够把你们两个在一起坦白说，在 50/50 起来-前处理，你可以在很大程

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

度上增加了你

生产力，在一个新鲜的赚钱的关系，几乎没有钱。

一点点关于合资企业。从来没有盲目地进入一个除非你喜欢，并最终信任你的新合伙人，你觉得你完全控制你的终端的处理。和，只因为你已作出了合资，不认为钱是要毫不费力地倾诉英寸，最重要的一个组成部分，合资企业，是执行。你一定有电话接听，设备，以船舶或提出一个产品，正确的广告创意，最佳销售员，愿意努力工作，等等。

任何人都可以发起一个合资公司。但只有夏普营销可以使合资企业的工作和繁荣。另一种非常好的方法，以提高利润-这是一个很好的短期办法赚钱-是重新

进入分类广告和接触的所有广告商。

出价购买该权利，定期邮寄给你的促销活动，以他们的客户，并在实际上成为其他公司的后端为一个单位，总值的百分比，你的销售产生，例如 5%至 25%、

不要害怕，大胆地给他们一个体面的百分比。你会作出很多。为什么不给接受吗？我的经典提供的是：“你给我 25¢每一元的利润，我要你”？

### **63、我如何获得新闻报道，为我自己和我的生意？**

我去，让我的朋友和同胞营销专家，霍华德 shenson 回答这个问题。霍华德是一个认证的管理顾问。机场启用前，他的私人执业律师，在 1971 年间，他曾担任教学和行政能力，在美国南加州大学和加州州立大学。他的书面十一日图书，一直受到 700 多杂志和报刊文章，并出现多

300 电台和电视谈话和新闻节目。

这里摘录从出版他的题为如何让引述&谈及由新闻界。

\*\*\*

以下是非常好的方法，以提供无成本广告，为您的企业或自己。我要你看这几次，因为这不仅是乐趣，但由于其强大的概念概述。正如你看，想想您自己的企业，特别是科对正在准备回应。

这真是太棒了思考这项奖励自由新闻和宣传可以带来。事实上，它的诱人，但你也必须考虑到成本的履行作出回应。

取得良好的宣传是一个重要的组成部分营销。它可以支持和扩大化其他宣传活动（直接和间接）和生产的诸多优势，在自己的权利。如何让引述&谈及由新闻是不是列出的提示，

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

就如何撰写和散发新闻稿。有很多的那些。相反，它涉及了基本的战略和哲学问题至关重要

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

获取高层次的正面宣传。希望这将有助于促使你的关注，即是成功的关键，在与媒体的关系。其用意是详细办法向媒体表示，有工作，最好的。

提出的建议，在这本小册子已被证明是非常有效的。他们是基于双方广泛的研究，并以我个人的经验，在服务数以百计的客户。在大多数情况下，宣传，我已承诺，为客户提出了基于策略的首次测试，精，并证实能有效促进我国自己的专有的努力方向。

新闻不欠你的生活！

许多寻求宣传，其中包括一些专业的公关，沟通的态度，新闻界都欠他们的报道。没有什么可以进一步从真相。与这种态度，将是极其有害的，以你的努力获得新闻报道。

很明显吗？当然！但是，考虑这点。在急于得到宣传，在一个环境里，你看到别人

与同样或更少值得“的原因”，收到理想的覆盖面，有一个高概率的态度：“我值得被盖”，将蠕变到你的通信与媒体联系。不管如何微妙的，它会伤害你。

经营媒体是提供新闻和信息，这是有价值的受众（读者，听众，观众）、有这么多的选择，他们有很大的自由度，在决定谁和什么将被包括在内。宣传你的是选修课-你的态度沟通，对媒体和个人，你

正在处理你在追求宣传工作将有很大的影响，对你的成功。

媒体是不是一个延伸你的营销部门。其代表欠你无关。如果你有有关资料的价值，吸引他们的注意，你可能有幸受益于接受的宣传。不要忘记这一点！

不要浪费宝贵的时间传媒

与不重要的鸡毛蒜皮

绝大多数的新闻发布从来没有接受传媒采访。有很多原因导致释放是没有提供覆盖，当然，但没有一个更有说服力比事实，那就是释放处理不重要的信息。

以专业的从业人员作为一个例子。大部分专业人士发送了三场新闻发布，在他们的整个职业生涯。首次公布事实，即他们已开始实践，第二次沟通，事实上，他们已经消除自己较大的办事处，第三个广播节目，他们的退休生活。未能看到自己的名字在打印，他们的结论是，获取宣传，是一种非生产性的努力。

他们未能获得覆盖率为一个简单的原因。创业实践，需要搬迁的做法和退休是不是新闻-很少照顾。如果他们是设在一个小市镇的地方报纸觉得有义务报告对任何及所有本地业务的情形，他们可以得到一条线或两个墨水。但在一个主要的市场有

到目前为止，更重要的新闻值得非常有限的可用空间。当然，一个高度专业化的行业/

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

专业的时事通讯，可提供涵盖范围，但即使这是不太可能的。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

如果您想宣传工作，你必须拿出与信息，就是真正的利益。如果您无法或不愿意这样做，不要浪费你的时间，或者说媒体。

如何生成实时新闻

发电新闻和信息，有足够的价值，这将是值得认真思考的新闻并不难。

开始做一些伟大的许多新闻记者的事-问：什么样的资讯会

产品价值和利益，为观众，我试图沟通？这样做让你的重点和方向。这是一个行之有效的原则，目标营销。

这同样的原则，可用于宣传工作，以及。如果你问的问题是什么，观众将有兴趣知道，你可以生成消息说，有很高的概率，吸引媒体的兴趣。

这样做的一个方法是进行研究的一个挑衅性问题，并提出报告后，你的调查结果。

举例来说，当我安排研讨会在一个城市，最好能有新闻报道了这一事实。它可以刺激更多的登记。但我的决定进行另一次研讨会上，实在不是新闻价值。不过，新闻稿中传达的信息是如何顾问和专业服务费或业务前景，在本地区比较，与全国平均水平和趋势的可能。包括信息说，研究者将在城市进行一个研讨会，在这些趋势将作更详细的讨论具有较高的概率接收范围。

你可能会觉得收集的研究数据，将是困难的，非常耗费时间，甚至付出沉重的代价。当然

可以。但它并非总是如此。一个小调查的态度或意见可能不具备为博士论文，但它可以提供有趣的见解或信息，将吸引媒体的注意-因为它是利益或价值给观众，他们正设法通知。

共同性，可高效率，但未能奏效

我们都深深迷上了由概念，即它是有效做点事一个时间和扩大化我们的努力复制它并再次改革。虽然这是个有效率的，它可能不会有效，当谈到越来越宣传。许多寻求宣传，其中包括高比例的专业公关，创造一个一般的新闻稿，使多份副本，并邮寄给每一个潜在的新闻界领导，他们可以挖掘。

你将远远更为成功，如果你会尽量避免这种做法，并专注于剪裁你的宣传

特殊利益和特殊情况下的每一个潜在的传播媒介。它几乎总是更有效的开发出独特的和特殊的宣传新闻稿表示，直接的目标是给媒体的专业人士担任。也许更美好-不要发送一份新闻稿都没有。写了一封信，传达了一个更具体及个人层面，而且还会激励受助人更慎重地考虑的价值，提供宣传，为您或您的努力。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

作为与市场营销，宣传工作，必须有针对性。而这是迄今为止有更多的时间消费，以准

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



备一份具体/对象直接沟通，我想，而不是专注于获取宣传，从一个规模较小，选择部分媒体比花的努力，发电少中肯的数量。

抓住机遇，创造更多和更好

媒体报导

那些善于越来越宣传似乎有一个意识，为机会，我们都应该致力于发展。一个很好的问题，要求定期：是否有新闻报道或宣传的角度来看，以我现在做的事情呢？

机会来自己几乎每天都可以转化为一种宣传的优势，如果我们停止，并采取一定时间才能创造性。

举例来说，当你正在阅读的专业或贸易刊物或甚至一般媒体，你会看到这句话，由同事或竞争对手（或他人），你同意或不同意。它往往是一个好主意

为你起草一份新闻稿，驳斥或支持这种看法。媒体往往喜欢争论-这么

一驳的是更强大。以及更重要的人，你是要反驳，并较具争议的，你似乎是，越有可能你的努力是编制范围。

它的好，以一定的争议。有些人担心，这样会伤害的机会。但由于这是不大可能，你将能够做的业务，与每一个人，它实际上可能有利于你事业的市场有不同的情绪。如果一半的市场，你觉得你是一个胡言狂，但另一半觉得你走水，它可能会让您受益匪浅。

不要忘了说声谢谢以一种有意义的方式

绝大多数的人都有幸得到良好的宣传，他们付出了努力，取得从来没有花时间去说“谢谢”，这是简单的共同礼节感谢那些已经做了一些有利于维护你。因为这么几个说“谢谢”，但事实上，你这样做会更容易记住，并能有利于你的宣传工作。这并不意味着送一份礼物。永远不会做任何会造成个人，他们的出版人或他人以为社论的完整性，记者无论在任何方面受到损害。

使媒体的关系，一条双行道

除了始终以时间和精力去说“谢谢你”，为宣传，收到了，它会在你的兴趣耗费精力进行定期和一致的基础上，发展互惠关系委员该媒体。

最求的宣传工作将不会理会这样做。所以，如果你这样做，您更容易被察觉和怀念。使之成为一个政策，以沟通两三倍，每年（及更多的时候，如果可能的话）你的媒体接触方式，是以外自我服务。正如你拿起资料，听到的东西，在运行到了有用的数据，等等，请问问自

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

己，“让个人对我的媒体联络名单会发现，有了这个信息的价值”？

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

然后传播给他们。如果你遇到了一个有趣的故事的想法，你会觉得有利用价值的，告诉他们。

这样看。如果我是会员新闻，我每次听到您的，它是利用我获益你，我是不太可能被响应比，如果我得到的混合通信由你-包括一些有利于我，而不是比你的。

你可以不买合法新闻

即使在这种开明的时代，也有一些人认为，他们可以买到很好的新闻报道。

他们认为，既然他们已用或提供的花”显着”总结广告，他们是值得的社论性报道。

有时他们是正确的。还有一些刊物，有不少定期贸易社论覆盖率为广告。但合法的，尊敬的新闻界没有。更令宣传，以便有效地为那些接受它，是编辑部完整的出版物。一般而言，较德高望重的出版物，更大的社论完整。明知这一点，正当的新闻需大费周章，以确保

其完整性是决不妥协。

空闲时，你会发现它的优势，以有利于从宣传可换取广告或其他商业利益。但是，照顾你永远做法合法新闻与交流的态度。这样做会严重损害你的前景，以获取宣传，并向你的整体形象与媒体联系。

我是重要的，足以让所谓的名字？

当每日邮报来临之际，你可能会付出更多的注意，信是写给你的名字，但

妥善说明，并写明正确的位置，名称，地址等，所以做好媒体成员。同时，它是企业更容易解雇过新闻稿，以”商业编辑，芝加哥论坛报”，它可能只得到重视相等于该注意你投身于”居住”或”占领者”的邮件你收到。

正如你的通信与传媒会做得更好，如果他们是具体的和有针对性的，以特别的利益和关切，受赠人，这是非常重要的，你投入的时间和努力，有关的细节。写信人的名字。可以肯定的拼写是正确的。做必要的研究，以确保您达到一人，在出版或广播站的人有最大的兴趣，在你们的事业。退房职称，专业或学术番号，地址等非常谨慎。

任何重大的图书馆有各种媒体目录，这将有助于你与查核事实。但是，目录失控的日期很快。确认信息可通过电话和更新你的记录定期举行。

我们都忙起来，并寻找捷径。但问自己这个问题-如果我取不到宣传，因为我

创造了一个形象不佳，由拼错名字的一个新闻工作者，我要作出明智的决定，对我的优先次序？

我应该留港服务的一个专业公关人员或公关公司？

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

使用经验，有创意的专业人士，可在很大程度上掌握你的利益。更艰难的你

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

宣传的目的是要实现好，越有用的人才，才能得到。如果你的事业或项目不同，并高度新闻价值和你的愿望，为了扩大影响与窄带的专业贸易出版物或什

一般媒体在第二和第三级市场，你也许可以得到不错的结果对自己的。

不过，如果你正试图影响重大的市场传播媒介或索取有关宣传，在拥挤的，有竞争力的利基市场，你可能会感到沮丧，你没有取得成功-怀疑一个专业能够产生显着更大的影响。

有许多好处，用熟练的专业人员。一个是接触。一个好的行业做了，或者知道如何做，必要的研究（较快），以找出最佳的媒体接触。另一个是影响力。大部分委员对新闻界来依靠专业人士，使他们的信息和新闻。如果一个成员国的记者都知道有 70%的时间，特定的公关可以依赖，使他们一个好故事，铅，他们更可能会作出回应，表示个人的通讯，比对堆来路不明的新闻稿他们的案头。

第三个是创造性。专业公关与公关公司往往是富有想象力和创造力。他们常常不知如何包装一个想法或图像，使之呼吁媒体。

你可以做你自己。即使是最困难的宣传目标都可以完成，没有外部的专业协助。这样做，但是，往往需要你掌握使用的工具，由专业人士和学习技巧的业内人士认为，允许他们收取费用，为他们所提供的服务。你需要问自己

-"我有足够的时间，成为精通发电可取的报导"？

对于大多数情况，当购买专业服务，你所得到的，是你支付的。宣传工作大多专业人士负责，无论是项目的基础上，或每月的聘约。收费不便宜。，你

应对其直接开支。这些可能是很可观的。在寻求他们的服务，你可能会被

引用了各种各样的收费。评估自己的做法，他们的想法，他们的作风，使你的决定。

如果你选择使用人才，它会在你的兴趣来管理他们紧紧的。根据我的经验，干干净净，车轮得到润滑脂在这方面的业务。我一直发现它的优势，共度他们辛苦。想想呼唤天天说："我看过杂志今天早上，我没有看到我的名字就在头版。你是干什么的人在做什么？"，他们会立即提醒你，对你的最后一个覆盖或告诉你，他们所做的为您昨天。感谢他们，但提醒他们，这就是历史。然后，打听他们在做什么，为你今天。

你是否愿意为反应如何？

不展开努力，以产生宣传，直到你仔细考虑你会如何处理响应，如果你的努力是成功的。

你是否有时间去作回应？如果 30 作家想采访您吗？假设 16 名当地上午的电视谈话节目，要你客户？您会如何处理二二六八七三二一资料的要求？

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

的时候，想一想，你会如何处理结果，你努力创造宣传的是前你开始，而不是当你达到

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

预期的效果。宣传你产生（或机会宣传担保），将被浪费，除非你能够迅速作出反应，并妥善处理。

之前，你定 bookers，制片人或主持人，所有的地方电视台的谈话节目有，你作为一个客户你最好问问自己，你是否会愿意前往全国各地，自己承担所有相关费用，要做到 5 分钟环节在辍学的帽子。

你是否有足够的工作人员支持，以尽快进程数百或数千资料的要求？

计划未来。相信通过反应谨慎。如果不是，宣传，就可以成为一种负担，而不是福利。

一如既往，始终不渝地以时间为新闻界！

反应你的努力，以产生宣传似乎到达倍，其中最不方便给你。作家呼吁几分钟或几个小时之前的最后期限。策划客人介绍了对话和访谈显示，取消了在最后一分钟，创造一个开放，即生产者希望您填写。

如果你想尽量多的成果你的宣传，寻求努力，你就要始终不渝地以时间为新闻界，立即作出反应，采取后续行动快，工作，在他们方便的-而不是你自己。

当要求竞标，访谈，评论，资料，停止无论你正在做的事情作出回应的时候。如果你绝对不能回应目前，打探截止日期和时间表，并作出回应，尽快

作为必要的。当一个良好的生活面貌机遇而来的，改变你的计划和时间表，以存在的。

就像你一样，新闻界成员等到最后一分钟的动机是最后期限。应顺应他们的时间表！立即跟进。当他们需要的信息，请准备好传真，它即刻或将其发送隔夜表示，如果必要的。

请务必在看你的媒体联络人被即刻可用，立即响应，并善于把握他们的需求。

尽量找出这地址和电话号码列入

宣传实在是太好了。宣传工作，其中包括你的地址和电话号码，是有成效的。在处理与媒体的，有创意的，在未来与角度，这将导致你的地址和电话号码被列入新闻，你得到的。

请记住，人是有点懒惰。如果它的方便与您取得联系，他们会。如果不是，最不会理会。

同意提供免费或低收费的信息往往是一个很好的设备，盼着你的地址和电话号码公布。根据我的经验，在这方面，可能是有益的。我经常采访报纸和杂志作家发问，有关我的年度，全国的研究费用，收入和经营比率咨询和专业的做法。

在某个时刻在采访过程中，我会这样说，“通过这样，如果你的任何读者想

一个完整的汇总数据时，我会很乐意提供给他们，没有受到起诉。所有他们需要做的就是写信或电话，并要求”，如果你正在做直播采访时，你可以作出了类似的声明。采访者已

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

别无其他选择，然后问你，让你的电话号码和/或地址，以允许观众

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



要利用你的仁慈慷慨。发展能力得到媒体，包括信息，就如何联系你有很大的价值。

回应宣传产生的线索，立即！

如果你要努力和牺牲，以取得宣传工作，一定要回应线索及时。我们生活在一个社会中的瞬间欣慰。如果你需要一个纸盒牛奶，在上午 01 时，你可以去当地的便利店。如果您想要一个影印本，在上午 03 时，你可以去当地所有夜复制中心。我们不喜欢等待什么，我们根本不必费心。如果您不愿意或无法立即回应，你的竞争是可以的。

回应线索收到之日，或者更糟的是，第二天。得到他们，而他们是热浪袭人。有兴趣减弱。通常这个时候，在有人要求提供他们所要求的，它从几个来源。第一个作出反应有最大的机会获得此业务。

生活由这样的政策导致了许多商业和善意，在我的店。我曾经被人们称为在

下午 5 时 15 分，并索取资料。个人函件和销售文学寄给那天晚上。在本地区，它很可能被交付中午第二天。他们经常请去做生意，而且几乎总是评论反应速度/服务质量。

并非所有的线索都是商机

刚刚得到线索可能不会取得什么成效。你真的想是合格的线索，当然。你的宣传工作，其方向应以确保您在获取线索与正确的潜力。

很多年前，在飞行杂志出版商发现了宾果卡。因为，至少在那些日子，你不能电话，从一架飞机，命令或索取资料，并可能不倾向于写一封信，高举，读者反应卡是一个伟大的装置。人们可以采取铅笔和循环次数，邮件卡后，机和接收信息。这个概念已经成为流行杂志。

一些广告主认识到，当空气中的薄，酒流，人们很少占据他们的头脑，一些这些旅客成为 mesmerized 由宾果卡和循环那些小号码死刑。作为

结果他们收到堆积如山的资料。但很少有人买。的确，一些广告商开始要求

他们不放过反应卡。回应线索是成本过于昂贵的业务。

在寻求宣传工作，如果你不是太歧视，你可以得到大量的线索。但他们的权利，导致？屏幕上的宣传机会，以帮助确保您只有合格的线索。当决策提供信息，考虑收费一元或两中，以分离感兴趣的，从那些只想接收电子邮件。

他们就没有看到这一切！创造力计数

直销商付出很大的努力试图想出如何得到你的关注。与山里的宣传募捐收到这些天来，并在繁忙的日程我们都保持，他们知道他们必须勇于创新，如果他们有自己的促销讯息察觉。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

既然你不过是一个数百或数千接触媒体得到宣传，它会在你有兴趣想最喜欢的创意直销

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

商。不，新闻界，还没有见过一切。创造力不负有心人。什么是你可以做的，好口味，以鼓励你的间距为宣传中应注意的，并回答了

正如你的愿望，将有利于。

有些作者关于这一主题的宣传及公共关系的忠告是：所有互动媒体的方式，不仅证明了传统。通常这是一个很好的做法，但要小心，您不遵循传统，如此紧密，你的信息通报给媒体并没有得到注意。新闻界成员受到冲击，许多

变化，你和我都是。这有时纸，你偏离了道路的东西一直是这样做。

我宁愿接受覆盖率较严格遵循传统。

新闻招致新闻

更覆盖率您收到来自新闻界，你越会得到。如果你，你的产品，你的项目或你的事业，是成为一个“家庭”一词，你想更有利的新闻越好。进入新闻是最好的方法之一，以获取更多的新闻。你可能已经注意到某些消息来源似乎并引述多次。他们不仅经常提到的在一个特定的出版，但在媒体上的一般问题。这也是为什么...

大多数记者保持一个文件或笔记型电脑的来源此事。工作时，就一个故事，他们谈谈相应的文件。如果你是在这里，您将有可能获得接听电话，并且询问你的意见或资料。如果有任何一个类别下或人数不足，来源，记者大概需要看看其他的文章，对此事的意见。如果你被提及或引用，有可能会让您得到一个电话。越多的文件和笔记本，你可以找到你的方式进入，更多的媒体报道，你可以预期。

简而言之-新闻中心出新闻！

-霍华德属 shenson，中央军委

**64、你是否可以给我一个切合实际的期望百分比回应，我应该接受我的直接营销？**

这是非常困难的。万事 kaleidoscopically 独一无二的。有些优惠将退出 1/10 百分之一的，有些人会拉 10%、不要紧约百分比，它的事项是什么的有利可图的一个投资回报率。如果每一次当你花了 1 美元，你带回了 5 元，与生产成本，对市场营销和履行的产品或服务是 3 倍，你所作的 5 倍，这是非常有利可图的命题。

在另一方面，是我见过的报价拉 10% 亏钱，因为产品的成本，运费，以及价格适中，该产品将带来不辩解。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

不要担心百分比，担心是否冒充专利产品赚了还是没有。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

### 65、我如何能降低多少次，我的电话是缩短或红起来吗？

我们已经一切可能缩短-或红起来-电话或两个在我们的有生之年。那么您应该怎么做有你的电话更容易被听到吗？

你有不到 30 秒钟，以说服客户听你的。所以您的电话转接需要发展一个强大的开幕发言中表示，将得到听众的兴趣。

不过，虽然声明的需要，更有意思，更独特和引人注目获得，它也还必须传达三个重要的事实：你是谁，你想要做的，以及为什么你通话。有你的来电按照下列步骤进行：首先，他的或她的姓名和公司名称清楚，然后告诉人如何，他们的名字，得到的。然后让潜在客户的一个重要的好处的产品或服务，其次是一个例子。

总是有他们问在这一点上，为发展前景的时候。来电者便可以开始提问，开始有资格的前景。

首先，你的来电者应该友好相处，而不是无聊冠冕堂皇或阅读从脚本，超过了电话。保持你的电话’的态度是乐观的。来电者应该永远准备好充分认识开展农产品

[服务]，这样，任何问题都可以立即回答正确。

遵循这些步骤，前景应该更容易接受你的优惠。

### 66、怎样得到我在电视和电台上免费的吗？

其中三种方式：

1) 去与每查询或每阶广告的协议。它的适合于小型企业。如果您在业务上，为自己，它成功地使在新的销售，在保证利润。这是那里，你可以处理一个刊物，广播电台或电视台，或目录来宣传您的产品，不收取你了前期费为广告空间或空中时间。反之，你付出只为每个调查-或者每秩序-这就是产生的结果。所以你的广告费来，从盈利，而不是从你的口袋中。

我要警告你，虽然，即媒介这样做，只是，如果他们认为他们会作出更多

钱，在此基础上，比他们，如果他们出售的时间或空间，以你夺标-或者，如果他们有困难而且销售时间或空间，并会抢到什么钱，他们能得到的。事实上，就负责把风，为媒体试图摆脱任何未使用的的时间或空间，在最后一分钟，并与其谈判。你可以得到一些很好的待遇，这样的。

你们要明白媒体未售出的时间和空间。如果它没有使用，但并不能

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

"节省", 如果一个电台站, 在任何时间, 在 12 分钟的广告空间, 他们只售出五人, 他

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

们也救不了当时的。它的时代一去不复返了。正确的命题，从你在正确的时间可以相差很大。并有权命题，为销售额的百分比。或者你可以得到

创意：如果他们希望有一个最低限度的商业广告或广告，每星期或一个月，你会给他们一定比例的销售总额。

2) 的做法，他们以易货交易。你可以做直接贸易，你的产品，为自己的广告空间，可以非常有利可图的，为你。(见第 4 节，为更深入的解释，以货易货)、

3) 做三角处理：如果你无法说服媒体来带你们对你的以物易物交易，三角，成为该装置以节省交易。

三角，是用三个独立的交易(或以上)，以实现好，在这种情况下，自由电台或电视广告。第 4 本报告书详尽，在深入的例子，如何建立一个以三角交易。

#### **67、我怎样才能使我的广告站出来，大家的是别人的？**

我也知道，当我看到在零售广告，我觉得越来越难区分一个企业和另一个。为什么呢？由于绝大多数的广告今天侧重于一件事：价格。

所以我建议你出了一个不同的独特的销售主张—一个侧重于一个理由以外的其他物价为什么顾客要选择你的生意。当然，使之成为一个命题，你可以充分发表，是一个将传达，并重申一切您的业务。我认为，顾客越来越无聊

-有点迷惑了-所有这些企业表示，他们的价格是最好的城市。它的时候你

出台了一些强有力的理由，为什么你应该成为他们唯一的选择。出售你的业务能力，以造福于顾客。这将使你的广告脱颖而出，也将有利于建立客户的忠诚度。

#### **68、和谁联系，为营销帮助，而且我应如何支付？**

经常确保采访专案机构，营销顾问，公关从业人员，设计师和

类似关系，并确保他们歌颂大前提，即是积分到您的企业哲学。我一直觉得给他们一个表现的基础上的某种最优。如果他们不会，你不应该搞。你必须向他们解释说，他们将更好地关闭 Getting 更多的钱有更好的表现比，如果他们付出了直费。

这是一个不足的概念。

它真的可以确保你的公司是否得到最佳质量工作，由该机构。如果你支付其中一人臀部，昂贵的机构，一个单位的收费，他们会提出一个非常圆滑的，有吸引力的外观包装你的，肯

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

定的。但是否会成为他们最优秀的作品吗？是否会真的导致更多的企业，更多的客户，并提

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



高利润

最适合你？你会希望是这样，但你怎么可以予以积极的政改方案是特设机构的最佳工作吗？后

一切时，他们会收到他们的薪酬，不管你是否盈利 100 万或失去 100 万。

但是，如果你提出了一个专案机构，而不是一个行动的前期固定收费标准，他们将分别获得一个百分比的利润增加，直接导致他们的工作-他们接受这些条款-你最好相信

该机构将在该处工作的'日以继夜地苦无绝对最佳运动。他们将进一步密切与您取得联系，他们将加倍努力学习，以了解更多有关你的生意，他们也就更愿意接受任何轻微的投入，你可能有。你的工作关系会很好。这基本上是一家合资企业，

对规模较小，同一个广告代理或营销顾问等。

只记得要慷慨地百分比你们提供给广告代理，营销顾问，公关专家，或何人。你的期待，使大量的利润从竞选，因此，如果你表现出强大的财力作的承诺，那么他们的时间，精力和结果会好得多。

您也许能够通过谈判很棒的百分比率，现在，因为这些企业都出现了类似的不景气，他们的工作量。利用这方面的知识，以获得他们的专业知识，只是一个很小的百分比，他们可能平时指挥。该业绩计薪合同，让您和您的

顾问责任感制衡，也最大限度地减少风险的接收质量差进入

你的生意。如果一个人犹豫，与你们一起工作，你的反应，给他/她应该是一个灵活的。如果他们

关心监测你顺利升级（上，他们会得到报酬），提供有一个会计师，他们所选择的验证你的结果。

作为一个事后的，但我希望当你仔细阅读了这份报告多次，你将有回升不够营销理念，您将会较少可能需要外界的营销帮助。如果可能的话，做你自己！

## 69、什么书，你推荐的，为什么呢？

这里是一个局部的书单，我认为是属于任何人的参考图书馆。它不是一个完整的清单-这将采取另一种 100 页-但它是良好的，坚实的，基本的清单，包括所有我的最爱。关于每一源，是由于目前的情况。

我的人生在广告/科学的广告，由克劳德霍普金斯（起重机书籍，芝加哥）、一定赢

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

位居榜首我的名单上。也许最好的两本书，在写关于营销和广告，出售在一起，一本书。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

读到它们。

想和成长丰富，由拿破仑希尔（福塞特图书，纽约）、这是一个奇妙的小书，我建议你阅读并再三。这是值得高兴的介绍了这一思维定势，真正成功的企业家。

懒惰的人的途径致富，由 Joekarbo (karbo, 亨廷顿海滩，加州)、其中最畅销"如何"的书就成功地通过邮购销售。

突破广告，由尤金施瓦茨（董事会书籍，纽约）、我认为是第二个最伟大的书的广告（克劳德霍普金斯书是第一）、

自白书的广告人，由 David 奥美（起重机书籍，芝加哥）、这是一个看内记该麦迪逊大街的广告业巨头。它的令人耳目一新的，我要找人究竟是谁认为广告是推销术，而不是娱乐。他几年的努力，已见成效：他的，现在最成功的公司之一-和迷人的-人们在历史上的广告。

奥美广告，由 David 奥美（兰登书屋，纽约）、更多的思考和教训，从 d.o.

直接邮寄广告及邮购手册，由迪克惠普（dartnell, 芝加哥）、一切，所有人都需要知道的艺术赚钱，以邮购方式。

如何赚钱，在邮购，由梅尔文权力（威尔夏出版，洛杉矶）、举例说明产品及广告纷纷撤离百万。

机密的一个成功的邮购大师：大通狂欢，由 Ron 太普（约翰出版社和儿子，纽约）、你可以看到一些罗恩太普的写作下，有多少 74 的这个问题，并解答部分。不过这本书，写我的好朋友和导师大通狂欢，是真正值得一读的，并包含了许多宝贵的见解，您不会获得由任何其他人在该行业。它揭示了直接营销的秘密，使他丰富。

成功的直接营销方式，由鲍勃石（起重机书籍，芝加哥）、我认为这是圣经直接反应营销方法。

最直接邮寄信件销售的所有时间，由迪克惠普（dartnell, 芝加哥）、收集了几十个具有传奇色彩直接邮寄信件，从铅一代，以现金同阶，以认购续签。仓库好的想法是适用于多种业务的情况。

广告测试方法，由 John caples（悬赏书籍，纽约）、这本书提供的提示，就如何认识和书写好的广告。约翰 caples 是其中一个最大的撰稿人现代倍。

如何让你的广告赚钱，由约翰 caples（PrenticeHall 发行，新泽西州）、更多关于如何创造广告工作。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

如何撰写好广告，是由维也纳国际中心嘉信理财（威尔夏出版，洛杉矶）、我很喜欢这

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

本书，因为它拔尖解释如何伟大的广告写着，而且由于自知力，它给人的努力，就要赢得广告运动。

罗伯特科利尔信书（PrenticeHall 发行，纽约）、全经典时间就成功直接邮寄销售信函。

书面作品中，罗马和高手拉斐尔森（哈珀&罗，纽约）、我觉得这是短期的书容易读，并付诸行动。它帮助我学习写更明确和有效。

直接营销的成功：是什么在起作用以及为什么，由弗里曼 gosden（约翰出版社和儿子，纽约）、一个顶尖的直接反应广告代理总统在该国给予一个明确的解释，有什么基本的法律规则是直接营销和为什么他们必须遵守。

部市场营销，由拉普和 Collins（麦格劳希尔，纽约）、元首之一，世界顶尖的直接营销机构谈他们的新哲学对哪些成功的营销手段，在 20 世纪 90 年代。非常值得读。

### **70、什么类型的人必须要一直运行着我的营销，我怎么找他或她？**

什么样的人，你想租用作为一种营销准是有人懂关系密切的技巧和技术，我教你。

我会说你应该采访的人，首先对所有的哲学基础。建议有条件的就业安排，这也许将持续 30 年或 60 或 90 名见习天-但请你的律师什么样的条件，你可以强加-在这段时间里，它的现任就新雇员，以履行在最低水平认受性，以维持他或她的职责所在。

如何将我要向他们呢？我相信，在激励每一个人。我便给他或她站得住脚的借鉴，够他们能够支付的租金，支付他们的帐单，把天然气在其汽车及缴交干洗他们适应或他们的配合，如果他们有穿西装，打领带，在你的办公室。但是还远远不够，他们'd 觉得丰富，脂肪和 sassy、要把这些名贵的补偿奖励。

使激励能达到足够的，它不是虚幻的，而不是取笑。我会给予一定的目标，是切合实际的。但是你知道，如果他们实现这些目标，你必须交 5000 元更是一个季度或 1000 元以上，在一个月内，或\$20000 多一年，他们正在你这么多更表示，这是非常公平和公正的处理。但我会做出很实现的。如果它们加快，让我给他们一个额外红利。使他们的补偿分为两个部分。

### **71、哪家媒体工作好？**

这个问题，你必须了解的是，每一种情况是独一无二的。我见过很多人的使用空间，以产生查询，然后将这些查询了后续信函。数天或数周后，后续信函，他们跟进一个电话。如

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

果这个方法失败了，他们派了另一次后续行动落到实处。如果这个方法失败了，他们跟随

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

与另一电话。并结合工程十分绚丽。

我曾看到有人用直接邮件。我曾看到有人用直接邮寄接着一个电话，之后通过发送录影带。

有没有明确的对或错。你要实验。

但我可以告诉你这么多的... 大多数人都放弃这一进程迄今还为时过早。

有时增设一个后续成分，无论是电话，一封信，一个电话录音，

例如，一信的鉴定书，从另外一个客户，或不同形式的命题，可以使所有差别在闭幕出售。

我们只是做了测试，举例来说，一个分两步走的。我们推出了另一种哲学，以 1/3 的小组，我们得到更多的销售就这封信，比我们对原。

另我不能接受辅导，做了测试邮件。他发出了一个非常详细和非常令人信服 12-页的信。那封信产生了一个非常令人满意的结果。但在我的坚持下，两个星期后，他发出了一个简单的小明信片重申收购建议，把时间期限，并带来了一个被忽略的一点是不要加油添醋在信中称。并认为，小明信片给了他们一个电话号码，他们可以要求把命令。

这个简单的小明信片，即成本，几乎没有什么项目，引进了更多的订单，在总体性比膨胀信。两者结合起来，取得了令人难以置信的成功。如果没有第二个，第一个字母仍然是成功的，但它是一个边际的成功。

你要试验，因为不同的组合，催化，将使很大差异，给你。

## **72、我怎样做才能获得更大的利润？**

最容易做的事，是更高档次你的客户。很多人不更高档次。人做得到 30%至

40%的客户购买另一回事，或者更昂贵。以及如何做，这是在点

购买时向他们提供任何大规模部队的出售或合并的一揽子其他产品或服务，补充他们买的东西，如果在 30%至 50%的人购买它，这是最简单最快的方式，您可以增加你的平均利润率。

让我们说，你们的正常股的出售是 50 元，您做了 40%、这 20 元的利润。如果在同一时间内，你送一列，每 4 个人你的顾客购买额外的项目，产生了市场价值

50 元，但你能够把"特殊"的价格为 30 美元，因为你有一个伟大买它，你可能会提出另一项 15 元

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

上发售。你可以增加你的利润，对每出售一个额外的\$3.75（15元，每四名顾客来，透

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



过门) -增加了 18%!

提供: 较大的单位, 更高级, 经过一段较长的任期。

或者再说些什么, 一个更大的成套产品/服务具有高感知价值, 但他们享有这项权利, 在大量采购的折扣也不迟。或者添加更长时间的保护, 服务协议。有所增加利润每笔交易。

### 73、什么是一个关键要素, 成功地非常畅销的高档次的项目, 以顾客吗?

它的三个步。你首先要在你的最初销售足球场-最好是通过直接邮寄, 亲自或通过电话。你最初的间距应面向获得有多少人资格举手获取更多信息。

第二个关键步骤, 在这里, 您可以发出一个非常详细和非常无所不包后续信函, 随着一个慷慨的样本或任何其他适当的材料。和第三步是跟进促销。

(见乔白色的部分电话在第 5 个为样本脚本, 你可以用宽容和坚持不懈地跟进你的前景。)

### 74、我如何获得免费宣传?

其中一个最强大和最戏剧性的技术, 每个企业都必须聘请是免费的宣传。作为顾名思义, 是没有向外硬成本。唯一的成本, 那么您的企业所需的时间和精力, 以吸引注意, 你要为你的生意。

我认为这个问题, 最好的回答罗恩太普, 洛杉矶宣传和公共关系专家。

他会教你在这里如何宣传, 并宣传您的公司, 产品, 书籍, 或服务-没有花费任何现金。

我已经争取到的权利, 重印一份报告, 他在题为知情人士的引导, 以有效的宣传。请翻开新的一页, 阅读, 欣赏及利润...

知情人士的引导, 以有效的宣传

由 Ron 太普

导言

只有极少数的公司, 拥有一个多亿美元的广告预算或家喻户晓的名字。即使是那些已经有福利用一些小部分的促销方法, 我会告诉你。

这种方法是不是很新, 但没有被使用过胡乱, 所以无效, 只有一个很小的部分, 今天的法团, 你可以感谢你的幸运颗星, 你有这种材料在你的手中。

在最低限度, 这当然是值得数千美元给你。运用得当, 你将会使数以万计的美元。以下

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

这个忠告到底，有正确的消费产品或服务，并拥有优秀的“销售型”人格说，你可以数十万美

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

元，由这点。

什么是宣传？

名人必须住在一个稳定的饮食宣传。政治家不能赢得大选，没有足够的资讯科技

（有的退出竞选，如果他们得到错误种）、作者可从来没有得到关于畅销书的名单，除非他们住，吃，并吹了宣传活动。公司有着一个家喻户晓的名字，它的使用在同一时间，或另以供识别。财富 500 强公司支付约\$30000 每月少宣传比你要去得到，如果你研究这份报告。

市民爱读，和听觉系统紊乱等的宣传，他们是否会承认与否。体育版都只是宣传。可见像“娱乐今夜”，“今夜秀”只不过是宣传车辆。

无论我们喜欢与否，很面料的，这个社会是缝在一起，由宣传。

那么什么是宣传？宣传，其定义是由美国传统辞典（第二中学版），是指在由三部分组成：

1、答：资料涉及个人，团体，活动，服务或产品，这是传播通过各种传播媒介，以吸引公众的通知。

乙公众利益，通知或声名狼藉达到传播这些资料。

长该法过程中，还是占领传播信息，以争取公众的利益。

Havingbeeninthepublicitybusinessformostofmyprofessionallife,andhavinghadmyownsuccessfulfirmforoveradecade,Ihopeyoullusethisinformation.我已经与名人，政治家，畅销书作者，财富 500 强企业，甚至是诺贝尔奖得主。什么您得到，如果你研究得很好，要视如何侵略你，会为您节省\$10000 和\$30000，在宣传费用。有许多书籍在市场上，这将给你一个概述在宣传业务-究竟是什么，媒体如何

结构，以及如何键入一个新闻发布。这不是什么你要去看看这里。您要

去得到的是实用信息，并逐步引导，使您的故事，介绍了得当的，以正确的方法，盼着前面的公众注目。

优点电台

最不尊重的宣传工具，可能是广播电台。用它你的优势。我的大多数客户都得到了他们的第一个大突破。首先，请允许我卖你对电台的优势。它有许多独特的好处将帮助你的销售。

首先受惠。电台宣传，对许多广播电台，可以做的，没有任何旅行证件都没有。当你认识到，现在有超过 10000 个，广播电台在世界上，就会有人给你机会出现

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

他们站没有任何旅行时，你会明白判例我说的。你可以简单地拿起

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

电话和面谈，由数百或数千英里之外。几乎所有的出版公司使用，并经营他们的作者通过“宣传电路”-大幅提高他们的观众达到并大幅降低了它们的成本。经拿起数十名作家，他们已经历了这个“回路”，才动手的话，我可以向你保证，接触，我给你做奇迹，连不少出版公司。

第二个好处。我的公司已试行（而不是成功）使用的宣传，在许多相同的方式直接邮寄。你似乎就表明作为一个客户。但是，我们也可以保证您会获得一个免费电话号码提到的，或一个邮箱地址，或一些地方的观众可以打到你买你的。因为您得到你的讯息，您可以同时销售。（这几乎是不可能做到电视上还是在报纸，除非你做广告。）

第三个受益。你得你的目标受众。电台提供了这么多不同的节目，每天或每周。例如，你可能会得到一个硬新闻显示在早上，如果有一种方法适合你：如果你推动食谱，你也可能出现在食品链显示周六。如果您有一个金融服务或产品，你可能会步入一个金融脱口秀节目，在下午举行。如果你有一些与体育有关的产品，你可能就在本周末或晚上进行。（以上次都是假设性和公正给你一个范围是什么电台提供）、唯一的限制将，如果你卖的东西一般无味的，如色情，吸毒用具或火器-或者，如果你卖的东西到另一个业务-那么，这是真的错了中等你。

第四受益。您将获得一个时间比以往都要多的电台节目，对平均，而相比之下，电视或打印。不错，有可能露面的地方，你将得到一个仅 5 分钟或更少，但也有显示，如果你也可以出庭为一小时或更长的时间。平均环节电台往往运行约 20 分钟（包括时间，为商业广告），而片段在电视上只能持续大约 7 时 55 分钟。

第五受益。您将获得一个真正的机会告诉你的故事。在报纸或杂志的采访，有到目前为止，有太多 misquotes，单词或词组采取断章取义，等等，对于大多数文章，你有什么好处

或了解你的说法传开。如果不破坏这对你来说，编辑会-他的了他的观点，和你可能是不同的。同样，电视是如此快速和清谈节目主持人的个性往往是如此强大（和不安全感），你可能永远无法了解你的说法传开。你可以问问题，你不能站在或问题，而不会帮你，或者你可能只得到一起来当你的部分做得怎么样。与广播电台，你会常常

你的片面之词就空气。额外的时间真的能帮助。几乎没有你会受到挑战，如果没有某种机会，以充分反驳与你的故事。

第六受益。观众的参与。电台很好，因为很多站都呼吁插件。电视很少这样做时，更是

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

很少，抓好落实。来电者说，其实可以帮助销售你的产品或提出正确的问题，让你去。与现

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

场观众，你的听众，他们都能够参加的人将参与这项计划。人参与的东西都更倾向于购买。

第七届受益。重复表演。如果你做的好就显示，东道国或监制会要你回来。它可能可在三至六个月之前，你可以回去就显示出，但你有一个良好的机会，如果你表现不好，以

得到重复查看。一个经纪人（客户）已问过几个大表明回来就定期捐款；试想，他的每两个月-在车站的请求！考虑能否做脱口秀节目，每 3 个月为 5 至 10 年。考虑十几，更体现了这样的。有没有很多电视节目，让你有机会甚至更少的报纸或杂志等。

第八届受益。获得关于计划的问题。我知道太多，有抱负的谈话节目嘉宾。很少人会永远得到

机会出现象样的电视节目在一个大的城市，在一个良好小时。少了，但永远不会采访，一个大流通，报纸或杂志。但与广播电台，有一个极好的机会，让你的意见，产品，书籍，或服务。有数以千计的广播电台。有几十种不同

"课"的监测站的基础上的表现。有这么多的展览和各种可能性都令人难以置信。我有知名商人，几乎没有以下，甚至只是"起动-鞋面"，他们就得到美好的电台清谈节目。我看到了自己出版的作者，他们没有一个是站不住脚的立场，作出了横财，以电台（我什至有几个客户喜欢这个赚钱交出拳头使用这种方法）、因此，电台给你机会

（你可能只是没有得到与其他媒体的，除非你花广告美元）、

告诉你的故事

在过去的一年里，我认识的几个宣传的人，未能符合我国标准的速度和数量。不幸的是，我不得不解雇他们。我的标准是这样的：如果客户是值得推广的，他应该能

不低于 10 表明不等。每一个问题，客户或公关问题，这已在其基础：故事是不够好！我已经一无所有的轨道上来多少客户告诉我，他们想告诉他们的故事。而他们的故事，可能被大

在酒会上，代表留下深刻印象，为业务协理，或浪漫的人-获得对空气中，与速度，就非常最佳表演，并地段上的说明，你必须正确的故事。

商业到商业的故事，很少会工作。我曾经尝试过几个，他们一般会适得其反。这不是什么电台的目的。电台是为消费者。电台达到消费者在家中或在工作或驾驶时左右。你的故事必须达到这些消费者。它必须提供消费者与及时的信息。一般来说，及时的信息，必须有更好的说，消费者的生活。如果您能提供消费者解决办法，就如何

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

他能够更好地生活，你会得到销售。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



你的故事必须符合的定义是什么电台的一切事宜：及时的信息，为消费者。你的故事除非你是一个非虚构作家，你就必须去学习本节小心。有一种简单的方法  
组装你的故事

用这一点。大部分的厂商会建议你再来联系，他们的营业部购买广播时段。这是一种侮辱，我希望永远不会发生在您身上。到目前为止，有太多的介绍，向媒体这样说。这就是生产者都告诉我。这也就是为什么有这么多故事都是扔掉。

#### 生产者

生产者，是不是你的朋友或敌人，在电台。他或她决定如果你的故事，值得一提的告诉。除非他或她知道你，决定因素是你的故事。在规模较小的车站或表演，生产者有时可能是谈话节目主持人自己。在任何情况下，不对抗生产者。他或她可能只是一位助理向东道国，行政咖啡机，夏天的实习生，或不管，但该人的决定，如果你上就会出现显示与否。

#### 跟风

在中小学生的游戏，当一个孩子骑在另一个的背上，它是被称为背驮式。该术语也俚语跳跃到另一回事。这不是网络化，所以不要混淆这两个术语。网络化的是，当你合上别人的接触。跟风的是，当你合上的东西的情况发生。你合上某事或某人谁是新闻。如果你是一个名人，你是人别人不想

要的一部份。你的消息来源。您有多少次看到杂志，报纸或其他媒体

贯彻故事是这样的：“10 最佳着装女性”，“10 个最腐朽女”，或者说“今年的最性感的男人”，这些名人可能会或不会被这些事情，但有些媒体将涵盖你，如果你作名单一样，其中包括名人。

封面上的商业周刊杂志去年说，如果你想卖的东西，聘请体育的数字！

这是跟风上的人，是著名的和经过深思熟虑的。尝试过了隆重的开幕式餐厅，没有一个或一个以上的知名人士。看看如何少数媒体参加。带来一个主要的电视明星，总督等等，并指望电视工作人员及摄影师。我已经做了两个，我知道不同之处。

你的故事，必须背驮式。我会再说一遍，你的故事，必须背驮式。一时间... 你的故事，必须背驮式！

你的故事不应该名人或政治有关。较大的消息后，更大的覆盖面。这是一个保证。

举例来说，假如我是一个商品经纪人，我想快一些线索，我会请大家电台和说，我也想

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

评论的东西真是大新闻。这是我听到对今天上午的新闻，还是昨晚的电视新闻，或在电台节目驾驶到工作，或者是在早上报纸。我想尝试，以配合它变成头条故事，在各大报纸，最好

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

是在头版。这是在跟风

其优秀的。

正如你开始走向规模最大表明，在最大的市场，你就不能成功了，没有这个方法... 除非你有一本书，对畅销书的名单，刚主演的热门电影，或正在运行，为一个重大的政治办公室。

如果我是一名小说家，我会找一些在我的书里说，涉及到什么事，今天还是一直在

最近的头条新闻。这将打开大门，有很多很多的谈话节目。或者如果我是旅行社，我会去了解一下，通过报纸，每周新闻杂志，看几个新闻节目，在电视上，然后再设计

我的故事。几年前，很多旅行社 piggybacked 对欧洲的恐怖袭击，为自己宣传，并列入地方，他们认为这是安全的旅游目的地。它肯定是一个优秀的使用这个方法，盼着前面的公众注目。

随着金融客户我公司，我们已经 piggybacked 到波斯海湾危机，日益扩大的贸易赤字，以及日本经济上最受欢迎的节目。几乎所有的新闻中走出来，华盛顿特区可以用某种方式，以进一步你们的事业。政治上的头条新闻，终于可以很好利用。连菜谱可以 piggybacked、考虑，例如，要看趋势，人们花较少的时间在厨房内（甚至用餐在家）、我们用这条消息放在一食谱作者就显示在讨论“尖峰时刻”的食谱-或食物能有所准备，并尽快食用。我怀疑是有业务出售给消费者，不能利用的头条故事得到宣传。

趋势

在上述段我提到的趋势。在发生一名失踪硬新闻娱乐项目，寻找一种趋势。在

20 世纪 50 年代，呼拉圈达到了一个前所未有的。在 20 世纪 60 年代，我们曾爱的插件，长头发，和毒品。在 20 世纪 80 年代，我们有爱滋病，天然食品，及股票市场。趋势将发生灾难性或快速的时尚。它们可以发现，如果你仔细看看。如果你看到时尚的两倍以上，这可能是一个快速的趋势，以背驮式。你可能并不总是得到头版头条项目，以发挥。所以，你必须解决一个趋势。他们没有那么差。他们更容易操纵你的优势，您有较少的竞争，从其他国家企图利用他们，你或许可以利用他们的的时间超过他们的存在本身。

如何添加背驮式

如前所述，你的故事应该开始了一个标题，一个硬新闻娱乐项目，或者是一个趋势。地方寻找这样的硬新闻项目将在页的周刊，如时间，新闻周刊，或美国新闻与世界报道。我也搜索通过近一个页的今日美国报和华尔街日报的朋友。全国页面你的当地报纸也未必就够了。大流通，是要在这里。规模较大的流通论文往往在主要都市地区最接近你。例子可能包

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

括：纽约时报，洛杉矶时报，芝加哥论坛报，波士顿环球报，旧金山纪事报，及类似个案。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

因为这些都具有民族以下，更将注重故事离开自己的

大都会地区比，譬如说，一个文件一样，油城井架，也将采用当地教育委员会打架在首数页。如果你想国内新闻-新闻与故事，倾斜或角度说，将有效地丹佛，辛辛那提，底特律，是的，甚至连石油城-您会想要得到这些热门故事。热门故事

有两种类型的热门故事：国家最高故事和热门地方的故事。顶部国家的故事，有一个大的国家的影响。顶部当地的故事，有很大程度上是当地的影响。一流的故事您有意将成为一种这将精选对报章的头版，并在可能的头版业务科。如果它的页，那么你的故事，会再进一步。

这里的大部分电台脱口秀节目制作人有兴趣，因为故事的谷物为他们轧机：经济及个人财务，健康，政治，响当当的名字，或较具争议性的故事。大多数报纸编辑，同样的，将给予页，一类以故事集中于响当当的名字，大的金钱，暴力，性和争议。越是要素以上，你有你的故事，时间越长，它发挥的。举例来说，一个地方的故事，使全国的头条新闻（现在仍然使得一个好故事，对一些贪赃枉法记者）：儿子山姆。这里是暴力和色情。如果他是一个百万富翁凶手，将工作做得更好。有人喜欢玛丽莲梦露的人死于服用安眠药过量，理应睡在一个非常富有的国家主席（被暗杀），并死于争议，将付出巨大的敬意。猫王-谁是性象征，内容十分丰富，当前一个很大的名字，并从死亡的一些争议（毒品？），总是得到的头条新闻，甚至数年后。

我已经在几乎每个方面的传媒业。让我重复数。我们许多人都已经熟悉经济 doomsayers、我们当中有些人可能已经读过他们的书籍，订阅他们的通讯，等等。我的公司之一，促进了这类书，花了将近一年，就新纽约时报畅销书名单。它的所谓的经济大萧条的 1990 年，由博士的 Ravi 巴特拉（西蒙&舒斯特，1987）、我从来没有见过这样的

成功如此迅速。这里有一个经济学教授，从南方卫理公会大学在达拉斯人的

要顶住任何即将到来的抑郁症好话，从他的著作版税。当他第一次来到我们来说，他是个人出版，未能取得重大链进行他的著作。经过 3 个月的电台宣传，用我们的节目，

他卖掉了他的精装权利西蒙与舒斯特为 125000 美元作为预付款，版税。今年 7 月，1987 年，他卖掉了他的平装权利，以戴尔为 30 万元。推广他的著作已变得轻而易举，因为例子我给你：抑郁症是指大清（大损失金钱，但无论如何，大清）、抑郁症是指暴力行为。现在他是畅销书作家，我们已经准备好一个大的名字。他的第二本书拍摄到顶部的纽约时报畅销

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

书名单上他的名字。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

一个完全不同的故事，是戴尔亚历山大。戴尔可能是最大的宣传猎犬的历史。他曾出现在近 10000 谈话节目，其中包括每一个主要的展览，你可以名下，又推出畅销书名单于 1957 年。他是一个斗士，主张用鳕鱼肝油作为治愈了近一切，包括关节炎。关节炎是大企业，以大医药。这里就是金钱和名称，驶入了一个。关节炎

也是一个痛苦的问题，为受折磨。鳕鱼肝油味道可怕（另一种观点认为，暴力）、整个概念

是争议。戴尔也解决了性问题，明确地表示，鳕鱼肝油，接管了 6 个月，届时将可解决任何性别问题，你有，改善你的性生活。他的涵盖所有基地！

抢度

现在，无论你是否硬新闻故事或趋势，由此背驮式，你需要那额外的触摸分开，你从其余的包。比如，说你选择了波斯湾的故事。那里是你的参与？你对此有何评论？你如何适应？更重要的是，它怎样影响消费者的？我用：

"汽油线路较长，在上世纪 90 年代吗？"作为新生事物。我们已开始与欧佩克成员国的石油会议，因为这个故事

真的看到天然气价格将更高，石油产量将降至低于目前的水平。有足够的发挥在这方面的故事，证明了石油会去高说，我们到这个问题。商品事务所作出了巨大杀害，为他们的客户-电台的听众。

一定要包括消费者，在你的故事。这是根据你的故事。扭曲了硬新闻的角度或趋势，以影响消费。你如何能帮助他呢？怎样才能新闻伤害他吗？如果将它伤害了他吗？只是自己的地方，在你的听众的鞋。为什么要听众想听你？如果你排除消费者从你的故事，它是行不通的。消费者是听众，听众平均等级分。

等级分是准绳，以有多少人听过这个展览。如果收视率攀升，

百分比的听众增加了。如果他们现在有下降，比例下降-即减少听众。

生产者委托你们使他的支持率上升。如果你谈的东西，在新闻报道-一些听众很容易理解，并能与立即-然后听众不会落。它甚至可能增加。生产者将高兴地看到你回来。所有这一切必须发生前，你甚至可以如期完成。生产者必须进行评估，并决定是否你和你的故事，会增加或减少，他的收视率。

请汲取这个教训得好：适合消费者到你的故事。广播媒体-广播和电视

-引以自豪的，在目前的公共服务媒体。电台谈话节目的存在，不仅给听众一个深入研

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

究

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



在日常问题的。看你如何适合这个包括那些消费者进入你的故事。

如何适应消费者到你的故事

首先，确定你如何帮助消费者，无论是增加自己的财富，改善他的健康状况，或攻击他的敌人。你的挑战就是要孤立您将如何帮助消费者与此不相适应的东西在头版头条或功能的发展趋势。

举例来说，戴尔亚历山大一直推动他的鳕鱼肝油超过 30 年，先是在他的书，然后与他的产品一样。现在还没有任何真正的新闻。但运气在他的一边。医学研究人员打破了新闻中，1986 年，就是他自己被说一直是事实。之间存在着相关性鱼类

摄入量，减少关节肿胀。这是硬新闻！他 piggybacked 它倒退，所以发言。但他却背驮式。他获得数百表明这样-并迅速。

博士巴特拉的经济大萧条书适合与道琼平均数分别作出令人难以置信的新高。但他的背驮式是别人的背驮式。罗伯特 prechter，艾略特波浪理论家预言，市场会爬上高得多，并坠毁在一九八九年中，偶然与博士巴特拉的预言。所以，我们 piggybacked 他，因为他是硬新闻上的时间。和看来，博士巴特拉本人，正在成为硬新闻，所以

我公司是跟风，现在他！

点这里并非要夸耀我们的成就，而是为了显示你检举趋势的意思只是读论文和思维。几乎所有的故事，你会配合一些硬新闻项目或趋势影响到消费者身上。一本书，例如，我们正在推动的是如何跟踪动物，在荒无人烟的戈壁滩上。好，有一种趋势 yuppies 欣赏室外。所以，我们跳就好似与我们捻。

另一个例子是一个水净化产品。听起来相当平淡。那么，骨就如何坏水，是在这个国家-它的毒性。现在这么说，以生产者。你就会得到大量的谈话节目。有毒废料是一个硬新闻的趋势。任何时候的故事，说到了它的消息。它应该很容易跳。只是这样说，

"你的水可能有一些额外的分子会杀死老鼠"，如何的，对于以消费者为导向，暴力，

争议，以及挣大钱？（那里有没有毒素从何而来？大公司）、

记得消费者，你会得到关于这个展览。忘记消费者忘记出庭电台

或电视。

动手制作

现在你已经得到了你的故事一起，并能帮助消费者，你的任务是兴趣极少数人使用到它。愈多愈好。多年来，新闻界代理商，然后在公关公司靠一些所谓的一份新闻稿。一份新闻稿，

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

是一件新闻稿硬新闻，金融信息

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

(如股息资料为公司股票上市当天, 纽约证券交易所), 竞选总统  
或签署一项重大影星一份即将发表的电影。宣布开幕的又一脊骨治疗诊所是不会得到严肃对待, 除非, 你也可以购买空间, 在其中一人的低流通每周文件, 让你的编辑暴露, 如果你买了一个专案。你甚至还没将会获得冷笑, 从这些家伙在媒体上。有几十个忙碌的记者, 记者, 电视转让编辑, 电台制作人

有更好的事情要做, 比读你的新闻发布。大部分都是刚刚抛出后, 迅速浏览。他们

大多是无聊的, 过时的工具。他们只得到过度, 那么滥用, 而他们现在只是不切实际的。最编辑人员将得到消息, 他们要掩盖由美联社记者或美国新闻界国际 daybook 丝。你的新闻发布是杂波。

这一部分是完全致力于获得你的故事当真, 不只是半阅读并扔在垃圾桶篮子里。

生产者, 又

生产者普遍附表嘉宾访谈节目。他们大概也使咖啡, 拿起东道国的干洗, 并打开邮件。在某些情况下, 生产者和东道国是同一人。是的, 他们都是可怕的, 令人憎恶的动物, 因为任何公关人员将索赔, 但他们也是真正的人。和真正的人会听你讲自己的语言。这里是他们的语言说: “它告诉我快”!

我将使这真是简单。请不要即兴的, 因为这也就是为什么越来越向生产者往往如此混乱。

确切程序

第一步: 总结你的整个故事或“沥青”凝成一句话。不要花式。例如: “我已经得到了一些关于波斯湾和它可能意味着较长的汽油线, 在未来数年”、心安。没有更多。这一切为现在。

第二步: 致电制片人。告诉他或她的, 只是没有更多。

第三步: 他或她将可能要求更多资料, 电话真快(这就是所谓排序 loonies 从客人)、在这一点上, 说明你的故事在另一个数句。不喜欢这里, 无论是。

第四步: 生产者会请你发送信息。你说你会。这将是

盖在未来数页。不要试图卖给他或她在这一点上。第五步: 发送它。

步骤六: recontact 生产者大约在 7 至 10 天。

步骤七: recontact 生产者必要的。

你将派遣

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

你将派遣生产者漆黑的夜里信。这是你的陈述。你不会把你的图片或新闻发布，只是一

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

个足球场信。现在，什么是沥青信吗？

这种球的信，是不是真正落到实处。决定你是不是有你对他们的表演将出现在约 5 至 10 秒，在那个时期，生产者将扫描较第一款，并决定无论是赞成或在 NaY、

你要考虑整个一个句子的总结你的故事，并重复说，在写作在开始时你的信。这是你的开放。你然后沿着与休息的你的故事，斩出任何不必要的词和公正的，坚持你的故事。

略去任何 solicitous 或无偿问候。略去所有的问候。“亲爱的琼斯女士：较长汽油线预测，在 20 世纪 90 年代。波斯海湾危机的唯一手段，坏消息”等。忘记说，“我真的很高兴有交谈，你在另一天。我希望天气是在大密尔瓦基”的是什么了不少垃圾。他或她将看到正确的，通过这一点。他或她的工作就是不要被受宠若惊或钦佩。它的获得收视率甚至更高。期。记住这一点。

其余的你的信应该简短和简单。不要复杂。只是说出你要去谈的。不要使用复杂的技术条件，因为这将线索生产者中，以什么样的可怕的客户，你要去的。整个信应下 150 字的，而且肯定不会超过 1 页！

还有什么派

随着你的球场信中，您将会有送其他两个项目：最近的新闻剪报，你的公司，产品，书籍或服务，和你的简历。让我先谈新闻剪报。

除非你是非常幸运，你会不会有新闻剪报。但你的硬新闻故事或趋势，将有剪报。你从剪辑的地方，你看的。我发觉用报纸或杂志的剪报涉及

你的故事，将会得到客户或专家更好地表演，更体现了，而不再显示（举例来说，一个 15-分钟排定面试将成为一个 40 分钟的面试）、我也相信，这次访问将让你一个重复出现在一些较后的日期。

获得这些剪报，刚刚剪辑当您研究您的硬新闻的角度或趋势。用华尔街日报，今日美国报还是纽约时报，为达到最佳效果。洛杉矶时报和芝加哥论坛报也非常好。

如果你需要做深入的研究，去图书馆和要求，为读者的引导，以期刊文献。大多数杂志的编辑生活与模具本参考指南。请问您馆员如何使用它。它会给你很多（如果不是全部）的主要议题，在过去的杂志问题，并在这问题上，他们的位置。它的伟大定位剪报，从过去几个月或数年内，即支持你的当前课题。你可能看到的新闻，如历史，是圆形，并往往会重演。

您还需要一个传记。这不是恢复，但接近足以相似。这表支持您为什么到专家介绍，如果你学习，要成为专家，有什么职位，你有举行，并举行，现在和荣誉或成就你赚。还包

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

括出版书籍或文章，因为这增加了轻信你。不包括你是保龄球冠军，讲法语等，因为这些都

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

是不必要的。如果你写它像一个人广告，从头开始。你的真正目的是要表明，全权证书，你将说服制片人说你，而不是你的竞争对手，也应该对空气。

#### 联系

您以前接触的生产者。你发送所需资料。你有没有偷步和所谓的 4 倍之前，他或她应已收到信息。你已经等待了，谨慎，为

信息到达，并把它读（中，数以百计的其他意见书），并为这一决定有了。不联系生产者，直到你肯定上述真的发生。

它的发生。现在怎么样呢？好，此一决定可能已作出的。生产者可能已经接触到你。机会是他或她没有考虑，虽然。因此，拿起电话，并请他发言。

在这通电话，轻轻地提醒生产者你是谁。这样说：“嗨！我是一个人的长期预测汽油线在上世纪 90 年代，”撇钩一遍。实在太快。不 dawdle，因为你长得很帅，浪费了生产者的时间。你的任务是了解你的说法，为全国三分之一的生产，没有浪费或

她的时候。艰难的任务。如果你一塌糊涂了，他们就会倾倒你。因此，短期内这个问题。友好相处，但不能过度。如果生产者是友好的，那就太棒了。您可能会成为客户。

现在，这里的考验。生产者将寻找你，看看您的声音。你是否有口音？

你的答案是要么没有答案吗？你毫不犹豫地 10 名或以上秒钟，然后回答？这些都是杀手。

有时候，它只是太硬，以获得对某一特定查看。或者，显示只是充斥着伟大的客人。如果所有其他措施无效时，只说：“请保留我的材料存档。我总是可用的。如果你需要我作为一个客户，我将在那里给你。刚刚致电给我，即使是在最后一刻”，将这样一个 wimpy 线工作吗？那么，一个朋友尝试，这与“拉里金节目”（其中一个最大的显示，在该国和一定规模最大的广播节目中

该国）、它的运作情况。他呼吁日晚即将到来的宗教节日。他的出现，并得到

数以千计的来电。确保生产者知道你可用，以防万一。和那个意思。一旦你的承诺，你不能让这制片人下来...！

#### recontact

与一些媒体人，你也可能保持呼唤回来。许多人玩弄几个客人和处理

同一个疯狂的东道主。不要 pushy、有礼貌。承诺召回在某一个时间。有时候，你的材料不读。让它去。有礼貌，并提供电话，在一个星期左右。不遇，因为绝望的或硬的。不要

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

让生产者进行电话交谈。友好相处。有良好的礼仪。保持通话。您重新试剂盒作为必要的，

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



如果有真正的兴趣。

实际面试：你的外表

偶尔，我看到几个客人走出自己的方式，以破坏其外观。你真的要工作，在它一塌糊涂了。这里列举了一些注意事项。

避免商业

你是不是在那里，在谈话节目主持人的眼中，卖你的产品，书籍，或服务。反之，你在那里是为了提供一个很好的，内容丰富的展览。请记住，及时的信息，为消费者。如果你对待查看

作为一个广告或商业，你会得到倾倒。快的。速度比你想。即原定 15 分钟的采访中突然结束于两分钟。我见过发生这事，你就会永远，永远似乎就表演了。你在那里是为了讨论你的专业。你已经当选，因为你是一个专家。你有

说了。对于这样或那样的原因，制片人觉得你能帮助查看保住自己的观众。对待它像一个商业，你就会得到摆脱，或侮辱活，对空气中。

是/否

旁边的治疗表明，作为一种个人商业是加剧了单音节的采访。回应说 yes 或 no，到主机的问题，将不会得到你的产品，书籍或服务出售。它会大大降低你的外观上查看。您将获得切断，在几分钟左右。你将永远不会再出现。你会被取笑才割断的，之后再你离开工作室。

缩手，一匹死马

有些客人会回答问题，与变异的相同的答案。让我们说你，其实这样做有一个治愈坏健康。治愈率是“吃糙米”，如果你重复治愈率几乎在每一个答案后，你也会

要健全非常枯燥，可能很傻，过了一阵子。不疏远，你的主机，你的受众群体，并监制，由重复相同的回答每一个问题-或什至任何地方，附近频繁。这只是浪费大家的时间。

完美的外观

现在，我告诉你，什么不可以做。让我告诉你该怎么做。

- 1) 感谢东道国为自己的容颜。这使得他看起来很好，并获得他和你们站在一起。
- 2) 回答主持人的提问，完全，廉洁奉公，没有夸张。
- 3) 提你的免费电话号码在去年底（或更早，如果一名听众问），以及如何你或你的产品可以达到或命令道。
- 4) 利用每一个零配件分钟，将重点放在如何受你的好处是消费者。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

5), 如果有电话等等, 回答问题, 充分利用生活中的实际例子。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

6) 感谢东道国为过，你对他的表演。这常常打开了大门，又邀请。

只是我已经离开了，是这样的：讲什么，你知道不谈论一些你不知道。当然，我还会包括老生常谈：自然的。这很简单。只是不假。你会发现自己被放大了许多倍当您在公共眼睛或耳朵喜欢这个。如果你看待这个掉以轻心，想想如何像加里哈特必须感觉到，现在，他的被揭露，在该地他有。那会发生什么，当你在媒体上。

越来越出售

你已经如期完成。您对这个展览。现在，又怎样，实际上卖你的商品？我所知道的三个不同的方法，盼着你的书，产品或服务出售。

如果你的书，产品或服务，是由国家分配，只是提到当地的出路，那里的消费者可以购买你的产品，服务或预订。这样说，“好吧，如果你想你的税费编写的，我们只是打电话给你的居委会邓白氏岩石办公室。它的，在电话簿上”，或者是“那些想要我的麋鹿猎人视频，可致电 videorama 商店在底特律。他们成了他们说：“一切方法考虑。如果您的产品

或服务，不唯书，是不是由国家分配，您都必须卖掉它直接。这两种方法都免费专线 numbersorPostOfficeBoxes.

我宁愿免费电话号码。它的方便，请与秩序的东西，与你的信用卡和拨打一个免费电话号码，比它是写一张支票，地址信封，放在邮费，和邮件。免费电话号码快。许多收取 1.50 美元和 2.50 美元，每令（和其他费用，你不要找出来，直到后来）、如果你的书或产品是\$4.95，使用邮政局盒法。免费电话号码是有效的，如果你的收费超过\$19.95%秩序。

即使你的产品是由国家分配，这是一个明智的，包括免费电话号码。有些人可能

老人，残障者或体弱者，并不能获得他们的本地电源插座。其他人是懒惰的，并不会这样。获得这些额外的销售方式。

我何时可提？

离开它为结束。那些至今仍感兴趣，你的产品，书籍或服务（或什至你），将坚持它为结束。但请记住，你现在不会去卖给大家。我不会冒险失踪重现上查看，因为我不停地提我的电话号码。

有客人来，因为他们不断地提到，他们的免费电话号码，将不会重复客人介绍了一些演出。不要被其中一人。东道主将攻击你滥用这种特权。

如果你拉过好了，主持人会重复多少回你，鼓励他的听众打电话与秩序

产品和帕特，你就回来。相比之下，一流的侮辱，你可能会得到，如果你继续重复你的

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

电话号码在全国各地表演。它不值得的。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

我所知道的人“忘了”，更不用说他们的免费电话号码或邮箱地址。太差。这些人丢弃了数百美元的宝贵时间，空气中，自己的时间，不管它的成本，以获得该节目的，等等。上帝的酒，写下你的免费电话号码，并保存在您的面前，当您正为采访第一几倍。

你必须记住，你这样做的理由表演，不卖你的产品，书籍或服务。当然，你现在不会去很明显它，而您对这个展览。但你的侵略性驾驶应该朝着建立一个娱乐和教育展示，使消费者，是对你们一边，主持人就在您的一边，而

观众是充分的准备，为了你的产品。

警告

请你明白，当你出现在脱口秀节目，你是深远的成千上万的人在同一时间。许多人会作出回应，你和想购买你的产品或服务。因此，尽管你是打算通过这个报告，我大力推荐你检讨你的个人（或公司）提供服务的能力，所有的电话，信函，订单，销售线索，查询，或是你要求对空气。我个人认为，应该作出什么反应，不管你通话。

我的一些客户，在过去一直如此（Bill Gates 与电话，他们实际上是浪费了他们的宣传工作。另一名医生则出现在一本杂志和他的 800 电话号码提及。他收到了 8000 多件的反应。他曾用了 2/3 他们离开。

我不发出这项警告掉以轻心。牛肉了。如果你这样做的权利，你会得到大量的电话。

-罗恩太普

## 75、有什么区别“卖”和“卖在”？

这是一个事实，即大多数的营销计划的人只创造了对付我所谓的“抛售”，而不是“卖东西”是什么意思抛售？由，我觉得我指的是短视的失败对大多数人的一部分，承认这样一个事实：只因为你把人给你的店[或让他们拨打电话，或强迫他们写]并不一定意味着他们买到的。即使他们不买，这并不意味着他们会购买物品或物品你想要做的，或者说它们将购买的次数不够，在未来的。

卖的是如铅发电。它的唯一有意义的一次，只有当你制定了一套有效的制度，为转换人民买家，而且只有当你已经建立了一个有效的途径，以转售他们或以上。如果没有能力，以通过出售，你的市场营销观念是无效的。我看到了更多的企业失败的人可以卖，而不是通过出售，比你想象得到的。失败对你的一部分，以充分通过出售可以证明自寻死路。由有能力，通过出售，你可以保存或优化任何出卖，在运动你或你的员工创造的。一些例子呼吁，以帮

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

助我说明。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

一个塑料外科医生，我知道来找我一种方式来卖面升降机。我给他一个美好的想法。为什么不能创造

60 分钟录像，并提供免费严重的前景吗？我的外科医生客户创造了一个视频，并通过我的广告推荐，形成了强大的创意广告，关闭数以千计的非常合格的前景。但他的晋升失败了。为什么呢？因为外科医生在出售精美的，但他并没有完全出售。他发出

录像没有任何隐瞒信中，没有方向，没有一个要求采取行动的呼吁，但不告诉收件人是什么

要采取的步骤作出回应，并没有明确的，合乎逻辑的指示。没有人回答。没有人买。

有一次，我工作了一个多亿美元的电器产品公司，想出来一个壮观的冠冕堂皇的宣传，销售电动剃须刀给公众。一项运动，他们不认为这些测试，但他们都能够找到这么多的零售商与兴奋，他们售出近百万剃须刀。唯一的问题是，当广告和推广，最终然，他们是完全失败了。他们没有工作。任何人进入商店购买剃须刀经销商都积压。因为营销售出

中，但未能通过出售，剃须刀公司获得 100 万剃须刀回来，失去了数以千万计的美元。

不要错误地抛售，并没有一个概念或任何有充分理由的编程准备，并 pretested 售卖通过。它可以让您花费各种各样的初始利润和你的整个后端。

76、什么是最好的方法，选择一个邮件列表？

基本上，问两个或三个不同的名单经纪人推荐的名单。如果他们任何人推荐同一名单中，that's a 好征兆。

请他们向您显示机制，可以用来生成自己的名单，或邮购，他们送出，或目录，他们送出，或更多地了解公司。

致电该公司看到，如果你能找出更多有关他们。问他们问题，他们的客户。告诉他们你想租用他们的名单和你想知道这些改变。

这样做，因为很多尽职调查，因为如果名单出租是最便宜的投资，为达到前景。邮寄，印刷费，邮费，并丧失机会，如果它的不正确或者，如果您的产品或服务是错误陈述，可以自杀给你。请问倾诉的人已经寄发名单，并提出与钱

它。要求三，四，五个不同的名字。如果券商名单将不会做这些事情，也许你应该走远离它。

告诉经纪人什么你的生意，告诉他什么，你正在试图做的，请他提出建议，请他告诉你

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

他为什么提出建议，请他送你的样品广告，信函，或

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



车辆被用来产生顾客或前景，对这些清单。随后致电该公司本身，因为如果你的前景，并听取他们的摊位，并请他们向您发送最新的邮寄件。

这将有助于你选择名单。如果你得到相同的讯息，由两个或三个不同的名单经纪人，从中选择一个你觉得最舒服。告诉人们，你希望他们帮助你的成长。你不

一个大客户。请问，如果他们感兴趣的工作，与你，知道你只能得到价值 500 元或 600 元，他们也不迟。如果有人的太忙碌，为你，不与他们合作。

如果你不想错过的名单，由一本杂志，一般杂志有一个内部名单租住处。去该杂志第一，因为他们中的许多人并没有列出经纪人。他们中的许多人可能无法做到这一点，直接和他们可能会给你一个折扣。

有些名单是完全无法使用，但您也可以从贸易他们或给业主的名单上的利润分享。有一些方法可以巧妙列出的手中，业主作出租用途。

### **77、什么生意做，你看到的，因为起飞，在九十年代？**

服务业务。 ，当然，这包括零售企业与销售人员）的人要救济，方便，painlessness 性，舒适性和安全性。任何企业，那这个愿望，是去才得以蓬勃发展。它总是有，但更在九十年代。这个社会是行乞被领导者。

大多数人（销售人员）不带头。他们会说：“我可以帮你吗？”与自然的反应是“不，我只是看”、

而是说：“好了：”你应该说，“好，好，但让我告诉你讲述适合你正在研究这个问题。他们手工制作的意大利。它的 4 倍长的时间才能使这个西装，因为西装在这里，它不仅在过去 4 倍的时间较长，但它使你看 500%更好，因为它的是为了补偿这种类型

的男子。织物具有震撼性，”等他们将获得是否有兴趣，他们正在寻找一个适合与否。

### **78、如果你可以只用一个营销概念，你需要的现金马上，你会使用吗？**

如果你对我说：“我给你 100%的额外现金，你把我们的生意今天，”我会尽一个更高档次的，因为这么少的企业设法推销这些天。如果你做了一个更高档次的专业和妥善，有 30 %至 50%

的人会去为它。通过教育顾客，并说服他们购买较昂贵的版本，你会作额外的现金那一天。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

携带现金出后 30 天内，我会做一所房子邮寄跟进促销。如果我没有房子清单，我会放

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

(

弃向普罗大众，没有任何附带条件，以吸引新客户，他们可能会出现在人们与他们的。

或者我可以做易货我的服务，为其他一些产品或服务，我可以回过头来卖，立即。

### **79、我有一间美容院。我如何能针对我的直接邮件，使我并没有花任何多余的钱呢？**

最聪明的做法是不要直接邮寄。一个典型的邮件去租来的名单 5000 个名字，你的邻居将你的成本约为 2500 人。相反，最明智的举措，将做推广，在一个受保护的，安全的港湾。

最聪明的事，会向同类业务具有良好的客户名单。如果你的美容店是高档的，到各种高档的零售商，并问他们，以“礼物”向所有客户免费 30 元或 40 元，理发，你的人提供的。你可以发送邮件，或者有店伸手传单。你，美容店的经营者，基金费用。

有零售商与 500 家客户（他们尊重他或她）给证书每购不为

折扣优惠，但为建立一个自由的介绍理发-没有风险。使这个证书似乎是劝人向善，直接从零售商到他的客户，因为零售商认为，如此高的你的店的文体能力。

如果你知道你的边际净值，如果你放弃 500 券，你会得到也许 150 或 200 人，你就入门。那些 150 或 200 人，我相信至少有 50 人将成为经常性客户，如果你的设计师，让好的理发。这些 50 人，可能会在今后每六个星期或每一年。

在 35 美元的发型，每新增一个客户，是值得 280 元的年度营收。同时指出，这并不指望任何 upselling 或提示。

当你的设计师不得不延长自己和削减一龙一的时候什么也没有，只是每个人都得到自己的头发削减准备给小费，所以你的设计师会作出一些努力。真的，你的商店也不；但是，如果该空间是空的，无论如何，你不会失去任何钱。

现在，如果你是有限定的，并决心邮件，我觉得最好的方法，将送出去，信函或广告说：“我想要买你下次理发-无附带条件”，并告诉他们为什么你会在这儿要做到这一点。

### **80、我有一个小生意，我想广告上电视。这样做，我有机会与我的预算投入少之间的大公司呢？**

也许更大的比你想象的，因为你有机会作出更有力的理由。你看，你的广告没有去创造一个委员会，这样才不会得罪任何一组，产业界，竞争者，将符合党内办公室政治等，所有你必须做的，与此相关的谅解的推销术，是写一个好开头的商业。您了解如何使一宗承诺的一大成果，建立，你为什么能够提供专业，证明你的论点，名单上的优势，做出保证的无风

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

险，让他们了解如何利用，并告诉他们怎样去做。它的那么简单。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

你的更大的竞争对手可以购买更多的 60 秒比你，但是，这并不一定意味着你的失败，因为如果它是坏的，不起作用的广告，你一时间，广开言路，将能更进一步在人的头脑中你的前景。

虽然与你的预算投入少，质量未必好，但你认为有人买，因为该商业，或因可信度？它的可信度。它没有看起来像闹市

或好莱坞。它必须是可信的。最佳的目标广告或商业不是那么人们会说，商业是美丽而忘记他们正在观看一个商业。你希望他们说，“我不知道这一点。我想这一点。这是有道理的，以我”、

### **81、怎样得到我的人是我卖给现在购买更多的，还是花更多的钱陪我吗？**

提供一揽子交易。包装绝对是一个最有效的营销动作赢得民心。我一直在引诱包装自己的概念-一个在夏威夷度假。这是一个奇妙

"一揽子"一个优雅的旅行社联合起来，所谓的"豪华夏威夷"的时髦-什么形象，是不是想起了

在你的心灵？在矿山，它的阶级基础和质量。这里的有关整齐的软件包"时髦"，为我提供了：

它开始了与世界一流的飞机，从洛杉矶到夏威夷，其次是美丽的酒店住宿俯瞰壮丽的毛伊岛海滩大套房大中客房，在奢华的万豪酒店。放入一个自上而下

型线克莱斯勒纽约客轿车和一些高端观景游，你就会开始看到什么美好的价值，这一切代表了不到 5000 元。parenthetically 时，我会安排自己的豪华班次

在过去，我也将前往世界一流的。我也租顶部先进的系统，网上汽车，我也预留

海洋景观客房在同万豪。唯一的不同在于增加了成本和时间，我花了规划。当我做我自己，将要花费近\$10000，我总是有问题和困难。与"时髦夏威夷"，"一切都被照顾到，我和它的成本只有不到一半的价钱。

"包价"出售，我就这个概念的价值，豪华，减少伤痛，产生了巨大的成本节约。

让我们看看其他的包装概念，我已经回应了在过去...

几年前，一个小英语家伙来找我，一个非常有吸引力的建议。对于 240 元的赛事，他认真详述我的汽车每星期为 13 周。他'd 到我的办公室或家中（或是其他地方，我的车可能

上周四下午），和他'd 精心手洗，莲雾，并 chamois 车，再加上-在任何时间，在未来 3

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

个月内，汽车需要它-他'd 重复周密详细的工作，完全免费的。三个月的价值每周洗手随着

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

许多 detailings 正如我所需，一切只 240 元。

起初我裹足不前。价格似乎偏高。但顽强的英国人问我把快速铅笔给它。

他指出，一个好的详细的工作，会内会出来为我的宾士轿车，将很容易的费用为 100 元。我同意了。他进一步询问，我支付给有车手冲洗。我回答 15 元至 20 元。他指出，我曾去

以洗车，洗车没有来找我。

他弱智表.....15 十，20 元，另加 100 元，并指出这是成本法，我 360

元，现在没有票时间和不便，让我的汽车洗涤和 waxed，并在 33%以下的赛事，他做的这一切，来我

这样做，而且他'd 履行额外详情免费每当需要。他的那一套，再加上他的能力，教导我真正的事实是什么，我已付出，真的卖给我。

此外，通过重新包装现有的产品或服务，或者至少是介绍产品或服务的设计，以取信于人超过你，你可以建立巨大正在进行或再生业务。不管什么样的产品或服务，你的市场，通过包装共同的价值和利益相结合的特点，为一个单一的，固定的价格-你可以拥有你的市场。

提供...

只要您认真和有效地进行宣传和教育你的发展前景，以正确看待和欲望相结合的价值，你抓住顾客的心。你看，因此，在您现有的营业方式来包装你的产品和服务。

例如：如果你建立了自己的管道公司，考虑包装的年度维修协议，那是你们提供每季路由的所有管道，免费 24 小时-天的紧急救护服务，及每年更换

所有松散装修垫圈和阀门。所收取的年费，以后你条例草案每季向业主信用卡的，你让这样一个提供不可抗拒的。

树医生可以提供每月节约维修费用为每年-再次，打破了费下降

以温和的，nonthreatening 按月或按季分期方式。

如果你拥有一个加油站，包装按季调制品免费补行动和其他各种机械服务

-所有为折扣到底会成本，如果单独购买-然后降低成本计费，它的季度。

如果你是一名牙医，每年提供清洁，保养，检查，并曾是第一个入住的是表演，提供免费补洞和其他卫生或美容服务温和和费-再次计费每月或每季一收费卡。

如果你是一个服装零售商，你可以尝试了 4 个项目的衣柜 2 双裤/裤每个赛季，两个衬

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

衫或衬衣，两个夹克/体育大衣每个季节，为未来四年的季节或一年的“X”美元-记入信用卡  
在四平等分期付款。

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



如果您是办公用品公司，你可以提供一个基本的计划，标准的办公用品，即所有的黄种垫，主食，纸夹，你可以使用多达 500 个或 5000 个张绘图纸每月的“X”美元每名雇员。

如果你是一名美发师，你可以提供八个风格一年，另加无限修剪时，并视需要，加上一个权限，或部分权限，每年为理想，都为一个单位，每年支付的价格或计费，以一张信用卡就按月或按季支付。

那么，你可以让你的想象力去野外。记住这几点，但是：

1) 更多的协同作用，你可以把你的包，就越好。

2) 通过设置了民众对年率服务方向，你的立场，他们有利地为没完没了地革新安排在每年的-从而翻开了一次性销售变为永恒。

3) 通过降低成本，以温和及 nonthreatening 按月或按季支付，你剧增上诉。

4) 利用简单的，nonthreatening 术语如“计费按季向你的信用卡”你们成立了一个有吸引力的原因，为顾客提供您自己的信用卡号码，自动收费，每 3 个月内，不会受到干扰正常的企业计费程序。

5) 装配了许多不同的产品或服务，汇集成一个软件包，你可以卖了很多

通常有限上诉或缓慢物品或服务，即使你可以折扣价格

就某一项目或服务时，你可以总结，让更多的利润总额，每位顾客或每一件出售，即使减少 50%，利润定价，可以转化为增加 300%，实现利润，为您的企业，如果你可以上诉至 10 倍；人与你的软件包可能会比通常单独购买。你可以控制你的库存远远更有效率，而且可以实际使用的包装，以摆脱自己的一个贫穷的畅销产品线。这样做，但不能因此做出错误的，提供一个产品没人愿意与你的软件包，因为你将尽自己是严重损害了与客户的需求。其中一个不想要的项目，可以把它们赶走，以其余的软件包。

6) 不要忘了，你必须首先教育市场，然后才能有望见，然后抓住价值，你抓住顾客的心。

7) 包装提供了巨大的机会，以配合了很多的人，对于许多用途，在相当长很长的时间，并锁定在一个可预测和可靠意识流的现金流量和利润，你可以建立。给包装认真思考，无论是什么生意，你身处

多说一点。包装带来的“价值”，以心中的许多消费者，所以包装应该有强大的感召力，在今天的市场上，并体会环境。事实上，在比赛中这种内部机制，并强调难以置信的积蓄和价值，你抓住顾客的心。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

### 82、将折扣价格，使我的客户并不希望购买定期价钱？

不，如果你给他们的理由折扣。其中一个原因，你可以给的是你想要清理现有库存的幌子下，筹集现金。作出明确的，在您所有的营销和促销活动减少，价格你提供的，并清楚地阐明，背后的原因，销售价格。”基本上，我们正在削减成本，这款产品可以帮助你，因为我们都知道，我们很多的客户买它，我们希望尽我们的所能帮助您节省一些钱”、

如果你执行这个得当，你的客户知道你是过于慷慨，他们将受益于工作与你的将来。我的看法是，人们都试图利用交易，他们节省金钱。所以可以利用这一点，知识，教育他们，让他们知道什么是神奇对付他们

越。如果有的话，他们将寻求你的第一次。他们可能，然后选择比较价格，但你将有效地给自己一个机会，独家向他们兜售你的产品或服务。

在你的广告和营销，讲故事的问题，你有，为什么你会在这儿过他们，是什么

都有可能发生，什么的，要保持你去。告诉他们你需要他们，就像他们的乘客，你是多么愿意为他们做的，想更好地销售，奖金，或频繁的买方点，或类似的东西，你就可以有所成就，真的令人难以置信的壮举。

但你应该告诉的故事，为什么你会在这儿提供折扣优惠，如果你能分辨出它婉转的，在某种意义上说，你的客户会看到优势，他们和你的一个命题，你的顾客，可以加以利用。

### 83、我怎么竞争，所有的大公司，铁链，而所有更好地武装起来，强大，资本雄厚的公司在那里？

首先，我相信每一个小型至中型商业，实际上有一定的优势超过了大企业，使他们更容易获得他们的产品或服务，向公众交代。显然，规模较大的公司将会有很大花费更多金钱上的东西，如广告与发展。这是一个事实。

然而，他们似乎也经常浪费他们的钱—不仅是一个不大的，但很多东西。他们的广告往往是无信息，即使华而不实的好莱坞制片人，可将他们直接，信息不全面。当然，这是很大的前瞻性广告，但产品几乎没有得到提及或得到太少的注意。太常见的广告纳入一个体育明星或知名影星，成为焦点的专案，致使产品笼罩在一片阴霾的湮没。大公司往往过分信赖于它...方式过分信赖于它。因此，其价格

他们的产品也越高，或保证受害。

他们也有对付的”企业阶梯”—这经常特技，任何创新的增长，其市场推广。他们往往被

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

迫采取保守和传统，在自己的思想和营销。利用这一点。如果你标榜的是一个完全新鲜的，

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)

非传统和非协调营销计划，你会

得到重视。

好处和折扣较大规模的公司得到的，通过他们的购买力，可以相对地微不足道。你可以大大抵销了自己的优势，由“偷工减料”，你作为一家规模较小的公司，有更多的灵活性和更加灵活。什么更重要的是，因为你没有发给你的利润，透过层层的人，和一吨的开销，你可以采取更迅速和有效率。

要与这些大企业，你必须好好利用他们的所有测试，他们做的，为自己-并利用它自己-而且完全免费。如果他们的广告是工作（你就会知道，如果他们是：如何受欢迎了，他们的产品变得怎样，经常做，你看到或听到他们的产品，是否该公司具有明显的繁荣和成长？），然后找出什么具体因素在他们的广告也在工作。把你自己的版本，这些内容在你的较小规模的广告。

此外，现在比以往任何时候更，你一定要加强和提高你的讯息，使之更强大，更使比讯息答应由大企业，在你的行业。你一定要确切，与你的美国药典（独特销售主张），并确保这是正确的目标，以满足顾客的需要。提升你的保障和福利，更包罗万象的水平。使您提供完善的不可抗拒。着眼于质量控制和顾客服务，你作为一家规模较小的公司可以提供。

最重要的是，作出肯定的是，你听由市场决定其希望-而不是告诉你的市场是什么，应该想。并直接针对那些希望在一切贵公司提供。

你必须明白，在某种程度上，在顾客眼里，每个人都是平等的销售信件；人人等于在一个商业；面前人人平等，在一个专案。

而且，虽然你小了，你将有更大的优势。

为什么呢？因为你了解动态，杠杆和潜能的有效市场推广，并没有这样的规定。你可以与人的 10 倍，你的规模，并赢得他们的准客户，采用有效的市场营销。你可以作出 1/10 财政预算案到 10 倍。

动机是一个关键组成部分，以整体效益，任何企业或手术。以及最简易的

动机是为了弥补您的员工支持你的目标和公司的一贯宗旨。但愿，你的雇员将不会要求补偿，为支持你的营销努力（从前我相信这是一个前提，以就业）、

激励他们，向他们解释你的目标和目的。让他们在对方法的背后，你疯了。如果他们这样做，有所作为，让他们有一种奖赏：午餐，购买热潮，奖金，多艘次。做一些事，使他们的不想工作对你的营销。使用可变补偿。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

**84、我听说你要办的广告在不同媒体，使人们看到你的名字在不止一个地方。这是与事实不符，我怎样才能做到这一点性价比？**

再次的考验。不一定要使用较便宜或最便宜的介质，而是找到一个会揭露你或者你的产品/服务，以最合格的潜在客户。一定要以直接反应广告，以创纪录的成效，每推广和媒介。不断测试中，与不同的套餐，促销活动，复制（或答卷）和它们的组合，以获得最大的效果。

在建立最有效的组合与中，然后你可以尝试用一种不同的培养基上一套新的方法和考验。你应该比较导致每美元为每个中等实施后，不同种类和类型的套餐和促销活动，以找到最符合成本效益的组合。

如果每一个专案你来说是一个直接反应广告，并没有一个体制专案，将付出自己的路。它将生产

实现利润无论是直接还是很快当你运行它。它的 correlatable、你知道现在是否应该有利可图

可以继续运行还是不干。如果证明可行，你继续运行；如果不符合，则停止运行。如果一个专案不

做好第一次，它就会很少做什么更好的第二次，第三次，还是第四次。确定你的目标用户，并选择中，其中最有效地达到那些人。如果证明可行，那么你可能

试图运行，它在一个中等是较昂贵或更多的边缘，如果它的恰当的。以最低的成本/产量最高的是

你最强的选择-而不是简单地以最低的成本。有太多人去，为最便宜的，没有思维的反应速度。

**85、什么法律手续，我要跟进的时候，把你的技术工作？**

你会遇到需要合同和协议，确保迅速和及时支付，保障所有权的观念，并保护您的利益，在各种业务的情况。

使合同条款拨人的责任是什么。你可以有很大的免责条款说，每一个党是负责资料显示，他们提供的。我会永远，而不是你的东西，在写作比没有它在写作。和真正的问题是，“什么是

高点？：“如果你掩盖百不同点，你将拥有一个很大的合同，但你可能都没有成交。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

我想，如果你和电脑打交道，领有牌照的专业人士认识它的重要性，以处理法律手续。

[Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer](#)



我会写详细的合同，因为你可以，但你必须达到一定的平衡，在这方面的合同。您想要得到的东西签署大家感到舒服和保护中最重要的东西给你。

最简单形式的合同，是一个握手。在法律上，口头合同中，只是作为执行的，因为书面合同。但问题就是一个证明。稍后，你可以说你的意思是一件事情，而其他人说，这是没有理解这样做的。这就是真正的问题，与握手口头协议。它的约束性和它的方便，当你的证人。但口头协议并不真正进入所有问题都制订了一份书面协议。你不涉足“什么如果”

我宁愿采取一点点的风险，并获得一项协议做了较完全的保护，但没有人愿意做了处理我和我的约束力，从而限制了合同。不过，我认为这有一个平衡。它依赖于市场，以致于您工作英寸更精进你的市场，更用先进的协议，他们正在前往得到这样的发展。如果你处理一个多万美元的公司，一本 20 页的协议是不打算吓唬他们。你可能会发现你还在更好地起飞两或三页的协议，因为这个家伙你说与会较少倾向于采取削减至律政署。这也是一门艺术。保持简单，处理与重要的东西，然后步行，然后再运行爬，然后你走。

## 86、我怎样才能开始一个公司从无到有，以“保证”客户群？

让我们说你想要创业，但你没有任何资本-没有钱用于市场营销，没有钱出租或电话，也没有以资代劳-什么！你逐出家门？不，如果你熟悉我的方法和理念。这里的一个例子，一个策略，你可以试试。

说你想进入办公用品生意

主要客户是其他企业)、让他们在前进，同意将做四通过邮购向他们的客户推荐你的新开办的业务。这样做，有 100 名企业，就可以得到 500 至 1000 的客户订购，由你。

唯一麻烦的是-你们不有业务，但也不你有一个位置，雇员等，所以你怎么做呢？您找到一个“沉睡的”办公产品公司所做的远不及业务比他们的能力，和你谈判达成一项协议，他们同意卖给你不仅办公用品，但以交付为您，并采取秩序，也给信贷同样的标准和准则，他们的信用问题，他们自己的客户。所有你做的是把在电话-他们在本质上，把你的业务将展开。

诚然-你不会作出很大的利润率，因为在所有的概率，办公用品公司，将明显地向您收取利润，挤压你的利润率。不过，如果你最终只会与 5%的销售

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

1000（或 500 或 250）商务顾客几乎没有真正的开销，除了使用电话-如何坏，可它是什么？

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

由这样，类协议你做出与办公用品公司，具体内容如下：

1) 你同意，以确保您的业务与他们一个最起码的公正大量的时间来换取他们同意做这笔交易-也许是 12, 18, 或 24 个月。

2) 你同意，如果任何一项事业中，你得到的已经自己，你还是给 100%的利润对他们来说，不仅是现在，但前一段时期，在未来，如果你搬走，并把你自己的设施后，原协议期满。

3) 办公用品公司，将令你，他们也不会偷你的客户为期限，你与他们达成一致，再加上一些宽限期-说，6 至 9 个月以后。

4) 你事先同意，如果只处理产生了最低限度的反应，在一段指定时间内，你会提供给您的客户所产生的，你给的办公用品府为一个有利的价格，甚至会给予他们的条件。

5) 你会同意提供的"业务"，向办公用品公司，在去年底的 12 或 18 个月内，为购买公式你都同意后，前往英寸

我可以继续说下去，但是我想你会得到的总体思路。我同时希望，你知道，上面的例子可以应用于几乎无限量业务情况。

有多少方法可以适用于这个给你的吗！

**87、许多企业提供了降低价格来获得市场份额。我应该考虑这样做呢？和怎么用我的肯定，我不会伤害自己这样做呢？**

如果通过降低你的价格，10 倍更多的人站到自己的生意，平均单位的销售，其实是较高，而在整体纯利每笔交易越大，你应该这样做。如果降低你的价格不会带来更多的人，并削减你的利润下降几乎是不存在的层面上，当你停止这样做。

但答案至 95%的问题，任何人都可能问我，是自我 realizational、该动态

去不同，为每家公司。这要看你们正在玩... 无论您是在玩后端或只是前端产品销售，你是否真正了解戒律和观念的价值。

最光荣的启示我应该多给你，是灵活的测试。回答这个问题，同时向许多这些问题，是：任何问题，你有，你并不需要我来回答。基本上，所有你要做的是把

问题是一个保守的测试，并分析结果。

**88、我从来没有能够得到印刷媒体做每秩序广告交易我的看法。他们说，他们不愿意，**

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

因为他们无法控制销售工作，一旦导致产生。我该怎么办？

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

首先，它取决于哪些平面媒体你说的。如果大，高度尊重媒体不会做每秩序广告与你（如果你付他们是以每个治安专案生成），尝试与一些的“throwaways”；较小，社区论文，贸易杂志等，有更多的弹性。如果您发现该媒体也可丝毫忧虑，因为他们缺乏控制，让他们控制了一些不同的方法。

一般来说，保证他们能在一个极小的负面风险。或者换句话说，告诉媒体，你会付出他们，所以每铅，对这么多每销售（即按多少线索生成和你的转化率）、保证他们能在一个支付这么多的每带头作用，是否带头转化为一种对销售或不是。如果它是一个巨大的，备受尊崇

媒体-你的城市的最大报纸，例如-你可以说服他们，建议如下：

第一，使提供某一特定产品的，你不要提供任何其他地方。给他们的信用，为每一个单位，就是出售，不管客户提出购买，由于该广告中，或者如果有人刚刚走进街头出没。

第二，如果您的产品，是符合购买通过一个电话，或回应是邮寄，让媒体指定任何地址，他们希望-无论是自己或第三人参加诉讼。所有你想问的是，他们传递的姓名和命令，你快，每一天，让顾客永远得不到迅速实现该产品。

第三，如果中，你的宝面对的是一个特定的公司，如果您的所有业务，是产生由该协议，你可以让他们得到的副本您所有的银行存款以核实收入双方所赚取的收入。

第四，如果上述交易将产生大的，赚大钱，给他们提供机会，有一名审计员，对现场，那您将支付的。或者换句话说，如果我知道，洛杉矶时报，是准备给我一整版的广告，以促进我国的产品或服务，我的项目，我一定会付出必要的工资，以成立一个全职的人

在他们的办公室，因为它们雇员，他们将跟踪所有收入和支出产生的，由于我的广告。

最后，简单地减轻媒体的任何风险，让您在党的风险，而不是他们。问他们，

"我能做些什么呢？你是否希望有一个独立的银行帐户吗？你想订单和/或金钱来，你呢？

你是否想每天列出各单位售出？每日细分的美元存入？我们的收费单据？”任何他们想要的，它给他们，使他们的恐惧是心安。

你可以同时促销活动正在进行不同试卷，广告牌，卡套，电台等

对，但你一定要推动一个不同的产品或服务，通过各媒体保持订单直线。只有这样一次机会每媒体，以确保有组织及所有人都满意。不经过所有推销，时间，并努力说服媒体做宝交易，然后命令和财政的所有混乱和不确定，使他们感到不满，并不愿意进入另一个对付你。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

**89、究竟有什么不同的做法，我可以用获得的伴侣？我应该聘请某人**

我做公关，如果我知道我不是很好吗？

如果您不擅长公关，目前最可取的做法是聘请某人。

最理想的做法是学习做自己。你应该明白，杂志，

出版物，组织，社团和简讯都在寻找同样的事情：一些非常重要的利益，解决了一个具体的需要或问题，或者渴望自己的读者。而如果你能 rearticulate 有些方面你的生意，你的产品，为您服务，及/或你的独特经营/担保/性能方面，你的业务在某种意义上说，你可以作出满足问题，“请问这个读者提供一个真正重要的是，受惠，解决问题的方案，优势在哪里？”你应该能够创造出你自己的新闻发布，并送他们离开。

如果没有工作，去一个公关公司，看看你是否能够透过贸易，他们的公关，为你的产品或服务。如果行不通的话，看看你是否能够透过贸易与他们的基础上，他们的工作表现。按我的意思是，决定什么文章，是值得在某一中型报纸，电台，电视台，结社，出版等

对，并奖励他们。

告诉公关专业你期望的结果，即公关中，换句话说，将如何，媒体的报道让人们接触，你一定有道理吗？然后告诉他们，只要他们可以做到这一点，你有一个与他们达成一致-为每一篇文章或每一个接触它们产生满足您的标准，你将付出他们预先商定的利率在同一天，它的出版。如果你的公关人士说，他们已作好准备

200 元价值的照片，5000 元价值的信件，或是别的什么东西，说：“好的。我会付你硬成本

这一点。我不希望你再多出一毛钱，但我不想让你做任何利润，直至或除非你的实力。如果你的表现吧，我付您可观的”、

**90、不，我要聘请打印机，设计师，作家等，以提供专业演示的时候，用你的技巧吗？我手边没有现金也不迟。**

有效地利用这些营销策略，不需要滑头的鬼话。相反，它需要阐明，功能强大的，明晰的信息，扎扎实实地解决由此产生的利益，将提供给你的客户。你的有效营销活动，也确立了，核实，审定，并发展了知觉，为什么你的产品或服务是更好的，是建立一个原因，并要求采取行动。人们不期望或需要滑头材料。

很多时候，slicker 材料，更多的人不信任它。你只希望它成为人性化，可信，专业，准

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

确和真实。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



### 91、什么营销素养，是你最值得骄傲的呢？

我认为我最自豪的是教人认识和重视终生价值的客户。我最自豪的事实是，这么多的人是我教过，以确定其客户的终身价值，然后用

这方面的知识，以花适当的数额上产生更多的客户。而这常常造成在双倍或三倍的销售。

我觉得我有能力向他们解释我们的人的意义，企业生命。我不认为大多数企业主如何实现顾客到他那里去，所以他们决定购买，所以他们花费的金额，他们做的，他们为什么这样做或不回来。我相信我有能力打好所有明确指出，crisply，并即刻作出这样的理解和了解他们。

### 92、我怎样才能克服拖延？

我必须承认我是 procrastinator，并一直在一个相当长的时间。只有这样我克服和控制我的拖延是经过严格水情我很宗教信仰。也许这将帮助你克服拖延的习惯，如果我分享我的日常与您合作。

第一件事就是每天早上，我重新检讨名单，所有的人，我要联络，信件，我必须写，而所有的交易要我做。我估计是什么，我要做我自己的是什么东西，我可以转授给别人。那么，我的优先次序名单分为三类：势在必行地位（东西，我是绝对必须做我自己）

是排在第一位；事情，我可以代表均排名第二；和非时间敏感的职能是排名最后。

然后我扫描我的日历及分配我的工作负荷，因此结余与我的一天。我试图攻击最难的，但

最重要的职能：第一，并获得它们赶走我的议程内。这使得它很容易解决比较容易（但仍有时间临界）的职能下一步。

成绩当天早些时候，燃料，我的愿望实现了。它会刺激你的欲望，太！我试图完成，因为很多事情，因为我可以中午前。我的大部分电话都是当天早些时候。午餐后，我写的信，并分别会见。

我除了经常性工作，我有一些项目正在不断“进步”，他们所代表的

我最大的摘要障碍，因为在大多数情况下，它们是 glints 灵感或野心，我已经构思的，在我看来，现在必须把生命安全。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

如果他们要求任何互动，由至少一个局外人，我要不断推进精力去处理这个项目，所以

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

我使用了多种手法，以保持磁道上。我设想我的最终结果。举例来说，我想造成一个利润中心的营运与“X”的人，并引进“Y”型的数额美元每个月。

i 剖析这一构想，以最小的基础构件。我的工作，第一。我缩减一切，我为自己（以及我的客户），以一连串的小，符合逻辑的，向上的，婴儿大小的步骤。我不断向前推进

-始终是一个渐进的，按顺序逻辑顺序。我并不试图攻击大图片全部售罄。只是最简单，最基本的组成第一，第二个基本组成部分下一个，依此类推，直到我已经扎扎实实地兴建基础，然后画面，然后接线等就像一个承包商建立了一间建筑物。一旦我的计划是牢固建造，我最后要做的是打开电源。

大多数人都专注于最终结果，但未能 transactionally“阶梯式的一步”的方式。因此，一切都停留在发展阶段。就什么事情也完成了。强迫自己找出五个最重要的东西，你必须做的每一天，他们做的第一。决定什么事情，你可以合理地安全，在下放给他人，然后再代表他们。不落球。看看你的成长和成功而言，一

很多第一次低潮-一个接一个-直到你获得过球门线。这样做不是没想过约摆动首页挤提。想想不断打一次或两次，并把你的人，不断对基地。

花孤立的时间思考或运筹帷幄。做一个“做”名单上的一天的结束，不断更新

名单中，你的工作就当天上午-以特别的努力总是队伍中的重要性顺序每一个项目，你的补充。不要删除一个项目，直到它已经完全完成，或除非你授予它还是决定，它的不相干的，现在在你的活动范围。

保持一个指定垫或工作表下次你的手机。然后记录每个人的重要性，你跟每一个义务，你承诺的事情，或别人将致力于为您做。随后跟进... 顽强。跌交车皮只是一天于除。一个良好的“易至启动”系统我推荐

以廉洁一块无纸，把它侧身，并作出独立的栏目，为以下几类：

- 1) 呼吁作出
- 2) 字母书写
- 3) 必做之事
- 4) 项目清理
- 5) 具体人的姓名，你有经常性往来，内外贵公司
- 6), 杂项“包罗万象”的标题

保持一个简单的形式，这样对你的案头或随身携带，与你，你可自动记录和保持一个连

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

续举办了”，在一一瞥”的照片，一切有关这将会对你的商业和个人生活。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

无组织的，你不能将事情完成。由一拖再拖，让你有机会通过你的。和成本的无为是巨大的。总之，治愈率为拖延是这样的：减少种种客观下降到其最根本的序列的基本步骤。然后进度，每天就是这样，一步一个时间。

听起来很简单。听起来显而易见的。但很少有人这样做。如果你开始练习这种养生法，你

销售成绩将剧增。在此，我的个人建议，就如何强迫自己的行为对我的想法。

1) 开发一个企业家的态度，对创造财富从零开始。这是非常不同的态度，比维修或纯粹的管理角度来看，最商界人士保持。

2) 学习的区别正在积极（即采取行动，使事情发生），并正反应（即做一些后，让他们发生）、然后选择要积极主动。

3) 的研究，这些书：我的生活中的广告，获取口供的一个广告人，是拉斯克故事，并采取了在洪水泛滥。

4) 申请就业卖保险-即使你要请假离开你的生意。采取培训，因为它会教你如何使事情发生。

5) 阅读每一个问题的福布斯杂志。

6) 花了周日下午读分类广告，看看所有了不起的企业正在增加其利润。

7) 把共同的主谋一群人，以帮助你看到你的业务在不同的照明灯。

8) 学习和了解的人，已建立了企业从无到有。学习企业家的思维方式。

93、有什么我可以做的事情外我的生意才能赚钱？

这样做的合资企业，与其他人的产品或服务项目，然后与其他人在一个更大的地位，是指他们的客户到您的企业。

坦白说，我不认为这是必要的，你走出去，你的生意。但如果它是非常重要的你，然后你采取同样的动力，我只是教导，并期待在其他行业已经应用到这个情况，他们不利用它。

去给他们买的发展权，无论其后端销售，重新工作，他们的客户名单，等等。

#### **94、对此，您有什么专案建设技术分类广告？**

有一对夫妇的问题分类。一个是：不少报纸和杂志排序其归类路段字母按主题。如果是这种情况，然后您将会有一点可以肯定的说，你的第一个字

专案是要适合这一主题。使限你一点点，因为这意味着如果你的广告是为一家餐厅，你

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

必须把“餐厅”首先，以获得它在正确的类别，而不是，比方说，“正宗的印度菜”、

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

但是，如果你把字，它表明超级好处只是为了通话，而这正是计数比什么都重要。使用"免费"作了解释："免费资讯"，"自由文学"，"免费的东西。只是字的"自由"，我不知道它是什么态度，但人们将经过分类广告，他们会扫描。每次有什么东西免费，他们就会停止。你就会得到很多电话，他们是否正在合格的，因为你最不想要他们来的还是没有，但至少您可以得到行动。你有人倾诉。

另一个问题是，我个人不喜欢分类展示，因为我觉得如果你不明白你的读者与一些实力强大，它的消失。

不过，我确实相信，在多重插入多个类别。我认为越是时代，你把它放在时候，越点击您可以得到。只要你的广告是一个具有相当规模的，你最好与四小广告比一个大，

只要广告包含一切正当的要素。你有 4 倍出售。四种不同的机会。四

不同的环境。四种不同的瞩目捕。你可以改变你的头条新闻。你可以捕获不同的人，而不是打击它列于一个大广告。

你可以运行全页广告，但获得右手边安置。右手边的安置就是一切。左莅内放置一本杂志是死亡。没有人会期待这件事。

但里面的封面（这是左侧）也是一个好去处，因为该表的内容是有。封面内优于内封底。

如果你能得到关于封面，那当然是第一位的。然后背页是两个号码。然后右边的第一页。然后左侧第一页。然后离开就回到页。然后分裂中心蔓延。

### **95、我怎样才能得到更好的效果，同样数额的金钱和心力吗？**

由杠杆... 你知道一个专案或邮寄一块成本你同样的固定数额是否产生

x 结果，10 倍 x 结果，或 100 倍 x 结果？以同样标准信函，商业广告-甚至销售通话由销售人员。

信中，可能你的成本 500 元，每 1000 条邮寄，不管你是否收到了 1%，5%，10%或 15%的回应。在换句话说，它的成本，同时以邮寄一个贫穷的信，因为它给邮件一个伟大的。和它的成本，同时开办一个贫穷的广告，因为它开办一个神奇的一个。

显而易见的，你说呢？是的，但并不是每个人都最大限度地利用现有的各种可能性，在其广告或邮购。他们在不知不觉中收不到，他们可以得到的，并 that's a 辱。

你必须懂得如何分析你的营销计划，看看你是否能得到更好的结果比你当前正在越来越-以同样数额的精力和开支。

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

举例来说，根本改善的标题是一个专案，可以乘以你的成绩了 20 倍！然而，所以很少

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



人会考验一个标题反对另一个。或一个直接邮寄信件反对另一个。或一对一的销售摊位，以免再等。

但杠杆的可能性，可在上述每个例子是巨大的！我的专长是在解放

该忽视市场营销的杠杆作用在于隐藏在你的现有业务或专业运作。这都是从认识规律的测试。测试是关键，以获得最大的杠杆作用，为您的营销钱。

### **96、我该如何订定价格，为我的"隐性"资产，我想一卖了之？**

让我们说，你们是有一定的标题是：有人想利用。你可以用价格，在几种不同的方式。首先，你可以要求支付固定金额，例如 100 元，每一次说，标题是用。

或者，您也可以收取一定比例的销售。或者，您也可以收取这么多，每位顾客在它所产生的。或者，测试

确定一个单位率，使一个人可以买你的头条夺标。如果他们回来，并说这是太大了，它的好。要求是什么，他们都愿意付出。问题是，它总是商量的。

### **97、将如何应用这些技术的变化，如果当市场上并非如此竞争力呢？**

我不认为它会在任何大的途径。竞争力的原因，你的需求，无情地说，您所做的一切，是最佳的生产力。在一个较小的市场上的更仁慈的，你那里有更多的活动将会在你的名义，你可以松劲，要求较低的，你有时可以蒙混过关"谋杀罪"、

应该没有什么变化。或者换句话说，如果你在做伟大的，在一个竞争性的市场，你应该做更大的这些原则，在一个不那么竞争激烈的市场。

你应该能够做到，甚至更好地与你的美元，因为现在，你必须努力工作，鉴于

事实是，市场上具有竞争力。你必须真正努力工作。刚才你不会有工作，作为努力在较容易的市场。

### **98、我怎样才能保证自己的成功呢？**

其中最大的问题，依我的观察，当我咨询一对一的是，人们错误地要我

"炮轰"，他们一吨的不同的概念，思路和策略，以感觉到他们已经得到了他们的钱的价值。我告诉他们，这是不对的。

相反，它们是远远好于宜采取一个良好，健康，可行的想法-尤其是一个简单而明显的

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

主意-和单一味工作，以充分发挥其潜力，然后转向另一个想法。

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

可悲的是，大多数企业的人变成了“旋转 dervishes”弥漫 freneticism 不是集中自己的注意力集中在一个概念和工作，它以最充分的潜力。

我曾经是一个充满午餐谈话中一个非常著名的广告专家。主题，我们的谈话是为何有这么多的雄心勃勃的人永远不会取得圆满成功，为自己或为他们的业务。他的结论-我同意-的是，大多数人都喜欢得不耐烦了蝗虫，跳去，由一个令人振奋的冠冕堂皇的概念有别，从来没有真正完成任何事情，甚至从来没有开始收获真正的恩惠一个单一的概念已提供。

我很抱歉，让很多人都这样做。最大的实现，我可以任何时候都希望教你是这样的：最伟大的成就通常当你采取最简单的基本思路，集中力量实施或开发，它能够在最大可能的程度上。

我试图教你如何强大的简易性，逻辑性，有明显的。非常相同的理念适用于实施。

一旦你重点，或者找到一个强有力的概念，动用一切必要的时候对这一概念-第一，以验证它，然后以扩大其应用到你的生意，并最终延续其持久性，以真正享受到充分发挥潜能这一概念's 利润贡献度，以你的生意。

所以我常常看到的是客户们采取一个概念，它试图在一个半生不熟的方式，使一个小一点的利润，然后辍学的想法来尝试另一次，他们希望将他们的灵丹妙药。这些人很少实现伟大不朽的成就。

真正的超级成绩，我认识肩负的一个真正好主意，在一个时间。随后，他们花费了时间和精力，要充分完善和优化各渠道的可持续盈利，其中的一个想法搁置。然后，在他们已经充分发展的所有层面，可利用现有的潜力，在这个概念，他们精心整合构想变为一个持续的，连续的，和永恒的一部分，他们的生意。只有后，他们已经确保了这一概念的“A”是一个持续的和永久的一部分，他们的营销做的，他们谈的概念，有“B”-等。

由一个分层的固体概念再加上另一个，你可以-非常快-建立丰富了源源不断的收入，从而产生一个永恒的金钱机器，可以是不可阻挡的。

我的意见，以大家的是，这了在本报告中，集中单靠这一概念首先直到它要么证明无效，或者您是逐步扩展其潜质，以每道可能的。

不放弃这个想法，直到它已采取措施，尽可能的。然后确定它成为一个综合性的一部分，你正在进行的日常业务运作之前，你就到任何事情都重要。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

通过这个看似简单的实施方法，为所有新的营销理念，你就会看到增长

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

你的事业中，你都不会相信。围绕一个思路，在时间和工作思路到其最大面前跳楼以别的了。

### 99、应如何处理我的第一步呢？

首先，决定要积极主动，而不是被动的。选择采取步骤，以杠杆你的生意。然后做并感谢你们的第一次尝试，在扩大业务的，请记住，工作，你自己的客户名单上的第一

-

激活不活跃的客户，让您的顾客主动来在更经常地和购买更多的时候，他们做的进来

如果你发现自己需要帮助，以保持自己的活力，并向前走，然后开始做一个集思广益集团与其他企业老板，朋友等，或者加入一个集团，这种情况已经在进步。与其他人，并抛出想法与其他人，使营销的乐趣。

使它好玩！比较结果！竞争！

### 100、杰伊，我怎样把所有这些概念，以生活吗？

我想谈的过程中的现实-或者如何实现这一切的家，实现做得到的。我不知道你，但我已经观察到，所以很多人未能成功地达到目标，只是因为不知道或不懂得如何把一个抽象的理念，概念，或目标变成实实在在的现实。

如何抑制或禁止人们实现自己的目标呢？很多事。所有这些，我相信都是很容易克服的，如果你真想超级达到并愿意付出必要的代价，努力，毅力，并采取行动。

首先，我们来分析一下这个首要原因人们看不到完成的任务。我认为，他们可以将其定义为：惯性，恐惧

失败的，缺乏以往任何时候都经历着自诱导成功的，消极的惯性思维。这里的原因：

大多数人有自己的心态，在一个近视的方法这么久，但他们却不能摆脱坚固耐用，或限制他们的心理障-即使他们充满渴望。惯性，重力，阻碍你的成就能力。

你如何有效地打破惯性的阴险 hammerlock 紧握你的潜力素养？首先，在完成了一系列的小，但意义重大，成功地以外的普通惯性容易发生范围你的正常业务运作。这一现象的原因是“心理是地地道道的”你的潜意识，来否定你的负

或持怀疑态度的诱因，并代之以积极的成果经验。然后你的心，以为你可以做到的事。

尝试一个特别的推广邮寄至数你的客户或潜在客户，特别更高档次包装，或添加这些做

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

法，你的客户在销售点或什至后。还是回去 50，或 100，或 500 岁的前景或不活跃的客户，

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer

并延伸到他们通过电话，信件，或个人联系，是不可抗拒的投标。

或转到另一家公司，并组建一个合资签注的考验。所有这些建议的目的是迫使你得到的，在习惯的代理申请的我的意见，然后在经历了这些行动，见成效。它教导你的心，它可以摆脱霉菌，不尝试新的观念。

这也就是设计，以验证为你我的想法真的做的工作。他们将还清你的，如果你把它们转化为行动，首先是企图几个小的概念和策略。由具有明显的观察，验证他们在自己的企业应用中，你会条件给自己的进度，以更广阔而又利润丰厚的成绩。这是完全可以接受的，你第一次尝试了很多小便宜的验证测试，我的各种方法，让您感到舒适和自信，我的建议，然后你拥抱更大的挑战。

在同一时间内，我会强烈建议你做一些阅读的积极思考文学。我的收藏

包括：如何我提出了自己从失败到成功的销售由 Frankbetzger，如何赢得朋友和影响人们代尔卡耐基，以及如何出售自己埃尔默惠勒。

现在，假设我的小练习有助于打破你的心理极限省长和我的建议，很容易注入你的精神信念，以扩大你的视野，这里是一个简单的操作公式你可能需要使用，以逐步实施是我的主要概念。

首先，找出看似最可行和适应性强的概念。然后花一些时间才能实事求是地评估哪一个有潜力最快或最有利可图的结果-专注于它，直到你要么验证或废止其是否适用于您的业务。

(parenthetically, 其中一个较大的失误，执行的人正不断有罪的，是企图以落实太多不同的概念，在同一时间，造成了大规模的 diffusement 的努力，集中注意力，精力和资源。你难道不使这条老路!)

采取上只有一个坚实的宣传思想或营销理念上一段时间。认为其层面和实施阶段，通过深入。打坐就这一点之前，你的行事。这使你的潜意识微调你的思维。那么，监督和管理观的落实，fastidiously，而不是让一些下属或没有受过教育的联系，以 mismanage、而不是试图多重概念，在同一时间，我喜欢你尝试不同的可行测试一个单一的概念，给它的每一个机会证明自己之前，你会去上另一个想法。

假设想法不负有心人，你怎么做呢？看你怎么做不是做的是放弃这一想法。之前，你在动议

对检验或试验的另一个构想，确保您已采取步骤，以整合的想法，你刚才验证成为一个永恒的一部分，你正在进行的业务运作。长期存在的一个行之有效的概念，然后再加入层额

[点击观看暴富视频http://bit.ly/tTUYjS](http://bit.ly/tTUYjS)

外的永恒观念之上-这就是秘密，以持久的增长。路要做到这一点

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer



就是要采取一切营销观念，你不是十全十美的，然后你到另一个概念，坐下和图列如何不断的利润从完善概念，或其衍生物的。

也许你启动一个程序性方案，其中指出，新建完善概念得到付诸行动，对每一位顾客-或后续信函-或插在每一个法案或其他任何应用已经证明了它能够适应。但是，有一种观点是，不要只用它一个时间，忘记了它继续前进，以新定位。一旦证明了这一点工程，继续使用它，并一次又一次，不断，并在每一个可能的应用，直到你的监测其业绩证明它不再工作。

不要掉了，打赢观-扩大之前，它追求新事物。

这是你的建设扎实，持久层的营销利润几乎是不可能杀死。

点击观看暴富视频<http://bit.ly/tTUYjS>

Create PDF with GO2PDF for free, if you wish to remove this line, click here to buy Virtual PDF Printer