

易经营销（初级版）

第5章 离卦——描绘梦想

创始人 程冠杰

离卦（火）——描绘梦想

1.主要方法

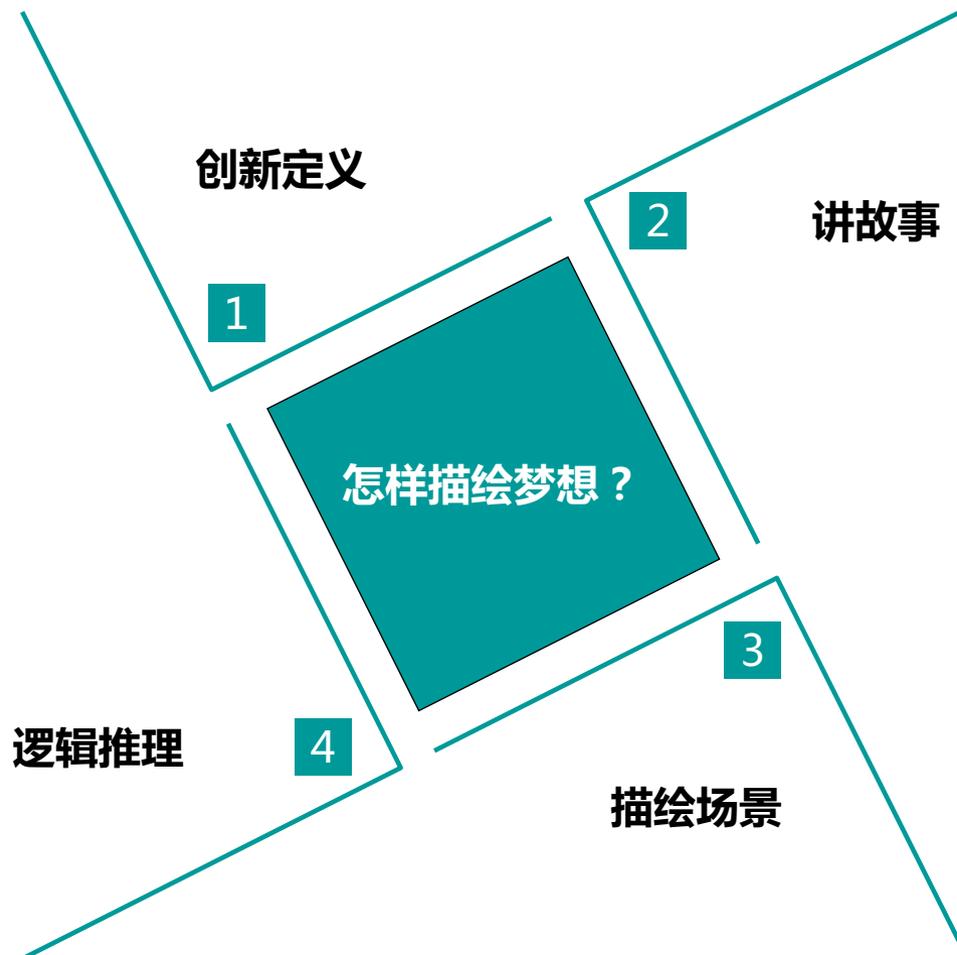
离卦（火）——描绘梦想，就是要调动客户的欲望，人因为有了情欲，才会产生产品渴望，才会采取行动。

激发欲望、产生欲望，就能是消费者蠢蠢欲动。

调虎离山之计，围魏救赵等等，都是用了欲望来刺激别人。

曹操的望梅止渴，画饼充饥，都是让人兴奋不已，看不到梦想的人，你不能去调动他。

军事上的谋略，很多都是让别人觉得有利可图，进而蠢蠢欲动。



2.创新定义

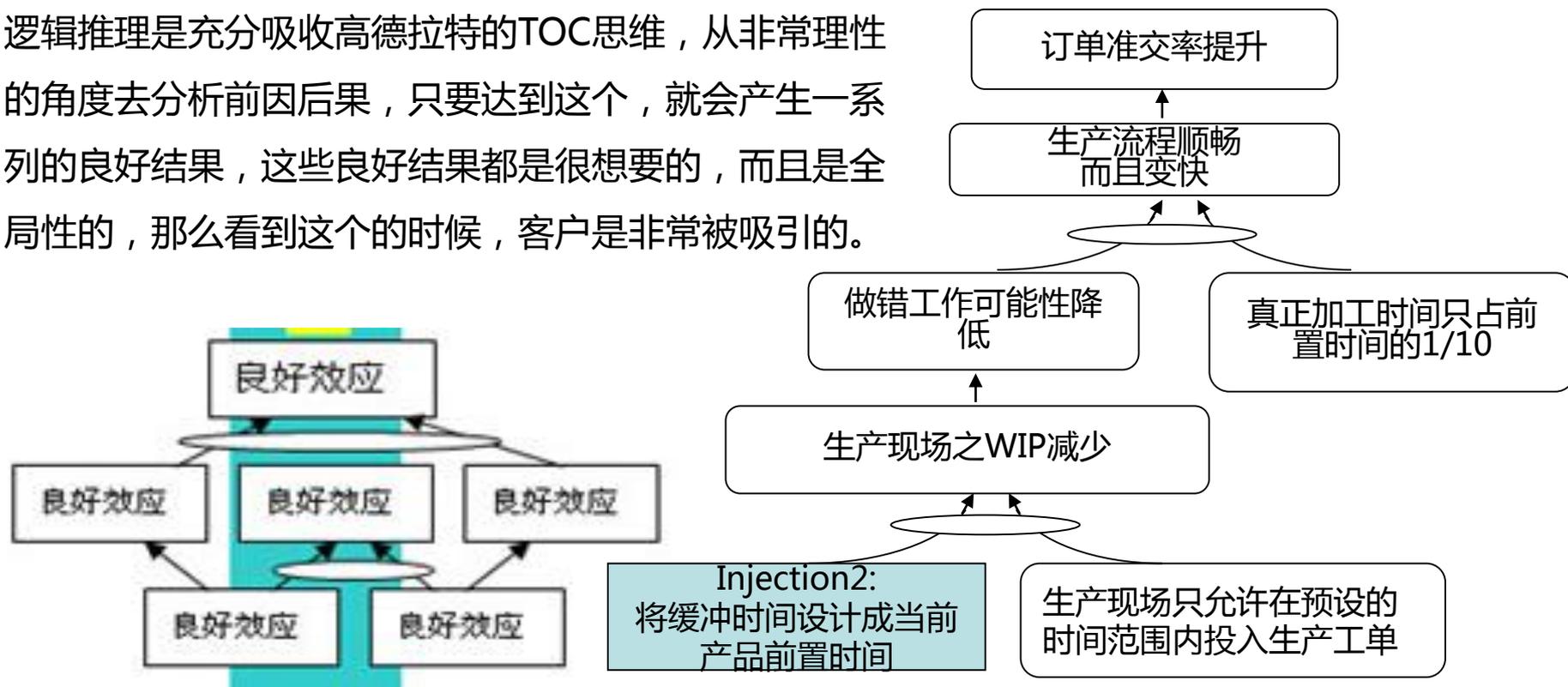
创新定义的价值在于帮助客户去构造一个梦想，这个梦想他们也没有想过，或者不敢想的，比如“轻松赚钱，潇洒生活”。这时候，用创新的定义，来告诉他们，激发他们的兴趣。“创新定义”是非常高的层面，是对消费者的个人价值观的冲击，思维体系的重塑，站在战略领导者的高度去为客户负责任，创造梦想。

- 国际自由族
- 薛蟠烤串
- 马佳佳冲击别人的性思维
- 乔布斯发布会，引领别人的生活梦想
- 马云的让天下生活不再难做
- 比尔盖茨的每个人都有一台电脑
- 马克思的“社会主义梦想”
- 毛泽东的革命梦想
-

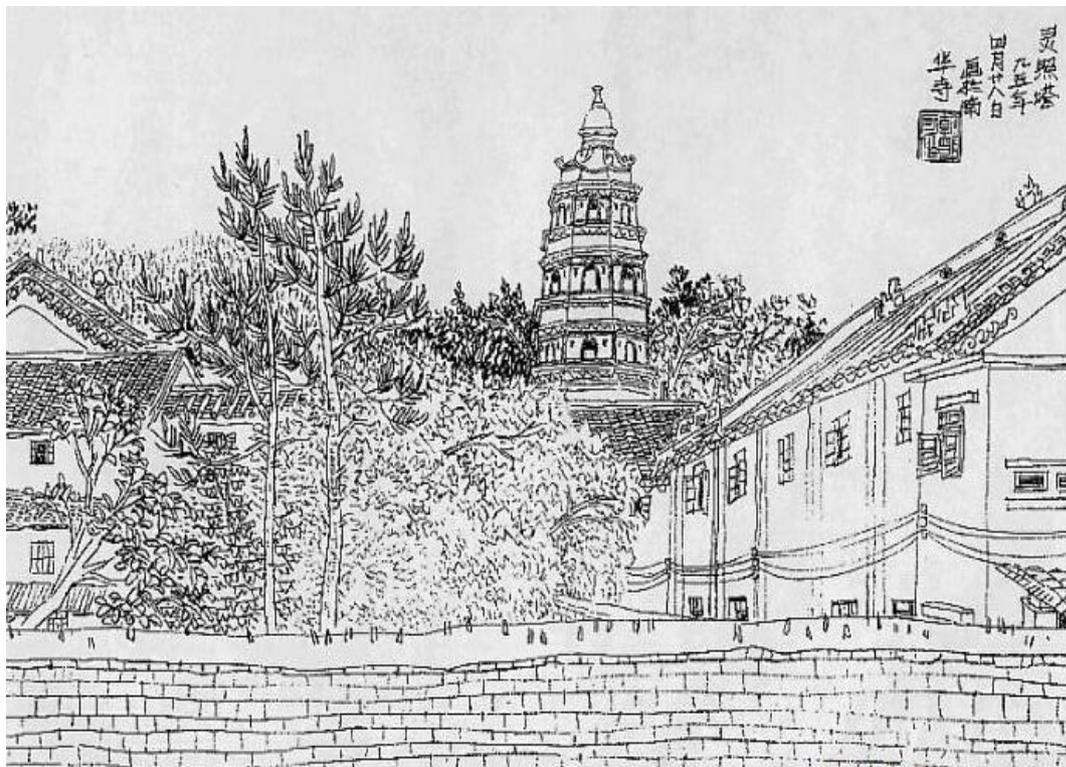


3.逻辑推理：FRT未来图

逻辑推理是充分吸收高德拉特的TOC思维，从非常理性的角度去分析前因后果，只要达到这个，就会产生一系列的良好结果，这些良好结果都是很想要的，而且是全局性的，那么看到这个的时候，客户是非常被吸引的。



4.描绘场景



描绘场景就是不如“创新定义”那样惊世骇俗，高度总结，也不如逻辑推理那样信服，但是可以通过NLP的原理，来通过视觉、听觉、触觉的方式去描述一个良好的画面等，吸引对方。

关键是要遵循NLP中客户对外部信息的感官加工，要用他们的神经语言来进行对话和设计，引起强烈的共鸣。

5. 讲故事

- 电影：《阿甘正传》
- 企业：同仁堂等老字号的企业本身就是一部历史
- 产品：集成吊顶、好利来的黑天鹅、百利甜酒
- 企业家：俞敏洪、史玉柱、褚时健
- 创业团队：阿里巴巴十八罗汉
- 事件营销：故事的嫁接，比如奥运营销，3·15营销等等，在别人的故事中嫁接我们的故事



