

1、生活方式

轻松赚钱，潇洒生活

市场上有多种生活方式，影响着人们的梦想、追求，比如说：财富自由，有钱有闲等，很多人以此作为梦想，认为人生最该追求的就是财富自由，很显然“财富自由”是一种时代发展的产物，但仔细想想，你会发现财富自由只是某些人认可的生活方式，很多人一生都没有财务自由，一样活的好好的。很多人早就财富够他花几十辈子了，一样不断地、不知疲倦的创造价值。为什么，你追求生活方式被人影响到了，严重点讲，你放弃选择你想要的生活方式权利。

而刘克亚最明白这个道理，所以从早期的国际自由族、到现在的“轻松赚钱，潇洒生活”，每一步首先是推出一个让人梦寐以求的生活方式，用生活方式唤醒你的梦想，唤醒你的热情与行动.....

他不是沿用市场上现有的生活方式来使用，而是推出他的方式，这是一种聪明，也是一种智慧，更是一种先见之明。

2、商业模式

博客营销、培训、咨询、企业执行客户

有很多人通过 seo 赚钱、竞价赚钱，卖产品赚钱，卖资料赚钱，卖服务赚钱，卖简单培训赚钱，或者上班帮公司赚钱.....不管上面的哪一种商业模式，都是值得肯定的，因为这个社会每一种商业模式都需要，只是说，哪一种更适合你，更适合处于你那个阶段的人，更能让你付出最少，回报更多。

相对于单页销售信，老刘选择了博客营销；相对于追求一次成交，老刘用的是不断贡献价值。而 seo 赚钱、竞价赚钱本质就是通过直接流量成交变现，很少持续贡献价值，是挺赚钱但也很容易赔钱，但只能销售“低价”（价格小于 500）产品。

而老刘的做法了，直接走高端，通过博客营销不断贡献价值，不断促使你自我销售，最终成交：参加培训，选择咨询，甚至大企业主直接找他策略与操刀.....

要赚就赚有钱人的钱，很显然这种商业模式，赚钱最轻松，生活最潇洒，风险最小，影响力足够大，利润虽然不是最高但是也属于一流收入水准了。

3、成交主张

描绘梦想蓝图，贡献价值。——快速、轻松、简单成交

很多人的成交主张，还是最古老的方式：买就买，不买拉倒，买了不退。也有一部分人学了营销，掌握一些比较先进的成交主张，如：限量限时卖多少套，买就送，不买没事，买了不满意可全额退款。第二种手法的确高明多了，但毕竟人也是会成长进步的，自然也就是吸引力有限。

而老刘的成交主张，恰恰相反，先免费学，学了先赚到钱，赚到钱自然来购买，或参加我的培训、选择我的咨询吧。你感觉赚不到那么多钱，就选择退款吧，你甚至不需要解释任何原因。这种成交主张除了傻子之外，没人会拒绝了。

甚至，你想购买，想参加培训时，还先建议你将博客学完。这种成交主张建立一种更为强大商业模式之下，前提是有绝活，有精品。及对博客营销本质高度领悟，否则老刘也走不到今天。

4、销售流程

自我销售-

---预备案的销售流程、博客多米诺

大部分人的销售流程是：搞一堆产品，弄点流量，然后到群内、论坛满世界发些毫无营养的广告（以前我就这样，这样没什么错，的确玩的没成就感），然后购买自然没完没了发些广告骚扰他。有些人学到了一些营销技术，于是也懂得如何优化自己的销售，如：先弄个产品，然后对老客户销售，弄回一堆推荐见证，然后搞个单页，后面有订单系统，还有一个抓潜的邮件订阅系统。然后吗，搞来流量，成交的就成就，不成交的也抓了百分之五六十的邮箱，然后对成交客户贡献点价值，然后销售更高价的产品，对于没成交的客户，不断贡献点价值，如果始终无动于衷吗，就拿着他们做实验，用诱惑与优惠攻击他们。能成则成，不成放弃。

而老刘的销售流程，不断通过博客营销贡献价值，博客的博文不断多米诺效应引导你跟踪他下一篇博文。通过你不断跟踪学习，使用，用得到的结果说话，然后你赚到钱，赚到很多钱，感觉有欠债感了，或者感觉遇到大问题了，现在你就自然而然参加培训，购买咨询，或军火库，或者他推荐的人的产品（如：懂懂，有空解剖解剖懂懂的商业模式），你购买后，预备的销售流程启动，于是你可能收到一些网络会议的通知，或追销通知，当然会给你一些优惠和特权，不断让你回报远远大于投入。

这套销售流程：将博客与自我销售心法与多米诺与预备销售流程结合起来，可谓是巧夺天工，无往而不利。

5、赚钱机器

抓潜、成交、追销

几乎百分之九十九的人是没有赚钱机器的概念的，大部分是搞本常规模样的电子书，然后随便找几个群发一发，然后卖一套教程，然后追销一个培训。或者是做个淘宝店（或独立

B

店等），然后通过淘宝直通车引入流量，然后成交，然后再也不管了。也能赚很多钱，但是利润太小，成本太高，无客户终生价值的概念。主要是没将商业的本质吃透，就算他想客户终生价值，也不知从何开始。

老刘的很少培训，也很少销售，但是无时无刻不在抓潜，不在让你自我销售，不断让你跟踪下一篇博文，或者采取下一个行动，这本身就是一个自动的赚钱机器，只是等到他想要提现的时候，想提就提，而且他的赚钱机器提的都是大鱼。更难以置信的是：鱼儿们还心甘情愿。

6、战略格局

合作伙伴、媒体、政府机构

网络营销到处都说合作、整合资源，可真正合作起来，好像没几个人真正成功过多少次合作的，为什么合作不了，是有原因，一个核心原因就是都想自己赚钱，而不顾对方的形象及定位，更关键的是大部分人没告诉合作伙伴他具体要做什么。当然前提是大都不能够证明自己是值得信赖的。

老刘一直是推动整个营销行业格局思维的核心人物，因此跟他选择的合作伙伴，都是国内一流高手（用他的话来说就是大腕），如：王紫杰、王通、懂懂等。江湖上到处流传着他的故事，及趣闻。他每次要有大动作，他的每个合作伙伴都在那里用各种软文为他推，显然是有组织与预谋的，呵呵。他的各个合作伙伴都指望着他的推荐及出场，而好乘凉。

老刘一直也是媒体关注的对象，从表演英语，到天价营销培训。媒体也从来没放过他，常常各类事迹见诸于报端，是媒体追捧的对象，也是故事人物。他的成长故事都是英语惹的火，也成为人们对他有兴趣的八卦源头。很显然在对跟媒体如何交往上，他也算是明白人。

老刘能够走到今天，很显然也是很会跟政府机构打交道的，他是个明白人，知道说什么，和不说什么。

7、标杆标准

天价培训、天价咨询

5天 5000元表演英语精英特训营

在06年五六月分，很多都在做英语培训，培训的内容是相互复制了，只是针对鱼塘不同，所以就信息不对称。老刘跳了出来推出了5天5000元的培训，在那个时候是最高的，因为他有如何掌握英语的绝活。一个更大的关键是他有畅销书。并且第一次使用了销售信，用二十天招了二三十人。在现场请了

CCTV将整个培训全程录制下来。

1000元的教程《表演英语套装》

半年过后，他将培训的课程现场实录，剪辑制作成一套

DVD，并且将录像的内容整理成一

份文字讲稿，同时还将培训现场讲义也打包过来。并且送一系列赠品如：都是英语惹的火的签名版（专家明星思路），他的演讲，他的聊天对话等。就这样通过卖这套产品，年销售上千万。还是选择对了正确的商业模式啊。这套教程一直卖到零九年为止。威力可见一般。

3天 5000元《英语弱者金钱路》

一年后，老刘又对这些购买了他的教程学员，和过去的老学员，并且启动教程时06年的培训现场特别的录像，推的新培训：英语弱者金钱路-3天5000元，这个培训吸引很多企业老板来听，讲七分英语，三分培训。来的人都不是学生，而都是有名有姓的人物（老刘的高端人脉怎么来的？就这么来的）。这次他又请

CCTV将他培训现场录像下来……

3天3万元《百万富翁培训师》内含《打造你的赚钱机器1.0》

08年3月份这个培训主要是针对搞英语培训的，老刘做什么好什么，做英语培训，福泽整

个英语培训行业。因为他的老本行是营销，自然要转移到这里来，本质就是如何创造贡献价值而已。因此他在这次培训招生时用的 07 年营销录像，当然也招了一些其他行业的企业老板。

这次培训的营销部分就是网络流传甚广的《打造你的赚钱机器》录像和《打造你的赚钱机器》电子书。而录像部分，据我估计也就是其中一天半的内容。毕竟还要讲一讲培训师的专业技术吗。这个秘密算是第一次公开了。

两天一万元《闪电百万富翁》

08 年 7-8 月份，老刘启动博客营销，当然他的博客营销，主要是视频，文章都是精品，以我的功力，还需半年修炼才能才能达到那个水准，所以我暂时不会做我不熟练的视频。回归正题，在这次发售时，他销售的百万富翁培训师营销部分的讲义和录像及销售等内容，同时还提供 2 天的培训，这次培训出来的成功案例，几乎是他后续营销的基础和根本。如：丁一帆、苏引华……

3 天 3 万元《三点爆破》即《打造你的赚钱机器》2.0 原始版

09 年，老刘继续布局博客，博客营销做的更为精彩，更为有序，主要是通过博客推出了《三点爆破》，而三点爆破本质就是打造你的赚钱机器 2.0 的原始内容，于是他将这个培训的录音一剪辑，然后用成本价 26 元销售了出去，但通过这次发售实现很多人对他的信任，同时也让他的这个商业模式得到大力度的支撑（有接近十来万人听到了），同时很多人通过这次购买经验掌握了如何使用网银、支付宝等。为利润腾挪的发售提供强力的支撑，同时 09 年这年，也开通营销军火库，在这里他将营销知识变成一段段的干货，看完立刻可用的流程。

《打造你的赚钱机器》2.0

09 年这年，老刘大约举办 2-3 次《打造你的赚钱机器》2.0 的现场培训，大约是劳动节与国庆节期间，培训的内容主要是他自己直接操刀对你公司成交主张、赚钱机器进行打造。让抓潜成交追销同时进行，这些内容后来成为利润腾挪的重要支柱。

30000 元的教程《利润腾挪》

10 年元旦，他开始通过博客一个愤怒的互动点引爆利润腾挪教程的发售，从了解客户的梦想，到理想的行动步骤确立，再到一步步引导到成交，用了二十来天，却影响到整个网络营销行业。

这套教程不到几天被流传出来了，其实主要是我的杰作之一，这里不多谈了，通过这套教程，几乎让大部分在营销行业活跃的人认识到了他。

3 天 100000 万元（10 人）《人性解码器》

10 年 6 月份，老刘先通过无销售成交方程式预热，再通过营销赌局故事造势，然后用一系列视频推出当时营销界最高的培训：3 天 10 万元的《人性解码器》。这个培训虽然到现在为止都没有传播出来，当时在人们的心中那是刻入强烈印记。很多人持续跟踪克亚营销，就是因为他脑中这个知识得不到满足所致，这就是博客自我销售的威力所在。当然你问我现在，人性解码器都掌握了吗，那我毫不谦虚的告诉你，都已经破译了，只是在思维训练方面还需要段时间积蓄功力。

3天30万元（12人）《多米诺营销》

10年12月，老刘通过博客，从理论高度，引导粉丝们思考他的营销理论下一个技术是什么，通过这个引爆点，进入多米诺营销，然后他在博客从介绍，到自己的案例，再到培训的内容和详情，销售3天30万的培训，当然这次能参加培训的学员也是相当严格的。

3天3万元（报了70--80人）《超高价营销方程式》

11年2月份，老刘将利润腾挪的购买学员，分别都赠送一套赠品《赢在人性-克亚营销8分钟30万的发售秘密》，同时在这套赠品后附带了一封信，推他的《超高价营销方程式》培训。通过这个动作，立刻50多个名额被报满了，然后两周过后3月份，才到博客上高调说他要退出培训，并且推他这个最后培训。并且将《多米诺营销》的启动套装当做了《超高价营销方程式》的启动套装。

5天100万元——与企业家通行之游学

11年7月中旬，老刘在南方都市报，做了广告，就为推他的《营销魔术》套装，这个套装内容就是：一本书（打造你的赚钱机器-重新包装了封面）、大约20张光盘，内容跟《打造你的赚钱机器》与《利润腾挪》秘密录像重新包装而来，一本理论体系（超高价营销的培训现场已公开）。这套教程卖了很多套，同时也最后追销了5天100万的游学，当然大部分名额被老学员中佼佼者抢占了。

下一步？

老刘已经高调透露他的合作伙伴，跟明星合作，创造3天一个亿的奇迹，至于成败如何，都将不是重点，重点是让你持续关注他，成为他的粉丝，进入他的销售流程中，成为他影响力一部分。从而吸引到更多大企业主而找到他。