

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

## 《杰亚伯拉罕经营哲学》



### 创造伟大成就、收入和财富的战略

在生活中，我有一种极其简单的哲学。您不应自欺欺人。如果你致力于获得一种有事业成功的、富足的，并能保证家庭财务充裕的生活……如果其他人——您的员工、您的团队、您的雇员、您的卖家，他们打算将他们的生活交托给您——将这些归功于自己，归功于帮你争取到这一切所有人。当您付出同样或略少努力，同样或略少人力，同样或略少时间，同样或略少资金，同样或略少

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

机遇成本，您永远也不愿意接受收益的一部分……现在并永远的  
带给您更多。

## 市场驱动

在您的事业中，市场驱动是在不变条件下，帮助您获得  
最佳的杠杆作用和巩固业绩的关键要素。行销：改变你的行销，  
就可以改变您的成果。巨大的杠杠作用，等于在每种改良过的活  
动中获得 2100% 的杠杠作用。

如果你某个系统整合，这不仅仅关系到运作，而且也需要不断的  
检验、监控和测量。

## 战略

改变战略是改变您的成果的最简练、最便捷、最有力的  
途径

## 资本

人类、智慧和金融。人力资本 - 人们为您工作。智慧 -  
智力财富。它可能是一个个人所有的系统 - 对您而言，独一无二，  
与众不同。金融资本 - 您如何配置它。在所有这 3 者中，存在巨  
大的上层杠杠作用。

## 您的商业模式

您的商业模式截然不同与你的战略。你可以制定一个宏

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

大、全面的战略，但也许模式出了问题；战略还是可以完全实现，但你却无法得到最佳和最有效的结果

## 关系

必须持之以恒的培养、开发和关照商业关系、职业关系、同学关系和谋略/策划关系

## 分配渠道

这是一个很宽泛的概念，它包含您对市场的所有影响手段，从您发布的广告，到您拥有的销售组织，到您利用的联盟网络，这是一个非常广大和宽阔的区域。

## 产品与服务

你拥有或制造的各种产品和服务，可以产生巨大的或微小的杠杠作用，购买频率与利润。它们将赋予你获取更多的收益，并从培养的客户中获取更长久的收入的巨大重生能力。

## 流程与程序

对于那些已经拥有一家（资产）超1亿美元的公司的人们来说，这是一个至关重要的因素。企业家面前，它更像一个原则，而不是点子。也就是说，在地球上有多如牛毛的银行，但是只有一家能成为花旗银行。对于您伟大的目标而言，它们相当于

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

以下三个词：计划、政策和程序。可观的是，你现在已经开始一些着眼于发展壮大公司已经达到所谓的壮大了。

要建立一个伟大的组织，您必须实现/接受所有的目标和计划，同时利用它们创制组织类的结构。成功人士的显著特征之一，即是他们利用我们所说的“3P's”。这就是第三个要素。

位于哈莱姆区（纽约黑人区）的麦当劳，其获利能力（和可预见性）与华利山区（富人区）的麦当劳相差无几，因为没有一道工序是以文字方式，给予详细规范。更有甚者，麦当劳每年的人员流动率为 200%，但这却丝毫没有影响其效益。每件事都如此清晰的说明，以至于新员工可以非常迅速的融入系统并发挥作用。

如果你曾期盼拥有一家你不在时或在人员变动时，依旧能以巅峰状态稳定运转的公司，你必须制定卓越的计划、政策和流程。

## 意识形态

你的固有思维是时间？它远不同于你的战略。

## 亚伯拉罕 101 的基础

为何有些公司比技术公司成功 100、1000 倍？我一直对此困惑不已。为何财富 1000 倍的公司就是和其他中小公司不一样。

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

如何帮助反动的、短视的和无系统的商业人士脱胎换骨变成大师、大战术家、先人一步的组织。

如下既为一些将使你更上一层楼的战略和概念总括。

### 上层杠杠作用

几乎你所做的每一件事情都有巨大的上层杠杠作用，同时你也可以操控或限制下层。如果你以相同的工作量、相同的活动、相同的资金和相同的客户，并保持这些条件不变，但综合效益却可以有几何级数增长。所有条件产出越多，收益和业绩就越好。我坚信而且不断实践这种“几何学”。而我所讲的都是最优化-最大化成果\最小化工作、最小化开支、最小化时间和最小化风险。

### 最大化正在做的

最大化你已经在做的。无论杰是否曾在你的生活中出现，这是你必须要做的第一件事。你拥有我称之为“关键质量和速率”的东西。你拥有所有这些正在进行的行为。你拥有销售人员。你拥有广告。你有号召力。你有电话和客户服务。你拥有所有这些相关点和影响力。

首先，在你去重建你的组织之前，你必须最大化你正在做的。如果你不将其分解为一些核心流程，你就无法最大化你现

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

在所做的。因为只有在你做的时候，你才能测评、才能量化、才能提高。所以你必须明白，你正在做什么，再将其分解为一些核心流程。也就是说，如果你正在从事销售，你必须认识到在发觉一位新客户时，你的表现怎么样？在选择媒体时，你的表现如何？在不同的地区，你的表现如何？因为在你了解你做得怎么样之前，你无法最大化你的业绩。

### 检测与评估

在你检测和评估其它更好的选择和机遇之前，在你决心去借鉴其他行业之前，你无法测量和监控其它行业，你无法使业绩最大化。你不得不仔细的评估和借鉴那些成功的流程，思索和研究其他所有的行业。因为如果你所做的一切只不过是监控和模仿同行们的行事方式，那么你将使增长呈加法状直线型。

### 高瞻之见与井蛙之见

你不得不从所处行业之外的地方，借用一些成功的流程。这就需要我称之为“高瞻之见与井蛙之见”的流程。多数人将全部的时间都花在某一个领域内，他们中很多人试图模仿或抄袭，那些更有闯劲或更成功的竞争对手的行事方式——一定是高屋建瓴。井蛙之见则是反复念叨“我想了解更优秀的方法！”，我不是去销售，但是如果你的目标就是去发现新的视野，而你实现

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>



杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

它的方法便是在贸易刊物上发表广告。其他 20 个行业是以什么方式“发现新视野”的呢？除了在贸易刊物上发布广告，从你所处的市场外，借用成功的流程能节约你摸着石头过河的时间，节约你的资金投资，而它更有一种原子弹式的效果。如果贵公司是第一家仅有的一家将销售解决方案、战略

特性和操作系统进入领域内的公司，这对其他行业而言很平常，但你所处的行业中其他公司，在他们去体验它之前，他们肯定不知道这是什么，这会让你的竞争对手翻跟头。它将以一种有力而卓越的方式，让你在将要占领的市场上独树一帜，而你肯定能占领这个市场。

### 行销与创新

行销与创新是你拥有的两个最重要的因素。你不得不屈从和致力于营建突破性成就。创造不需要很高深的技术，但它却是某种高深的技术。创新给客户的认知和价值带来更多的益处。它是最简单、最普通、最不需要技术的价值。我花了许多时间来研究，各行各业中业绩最佳的企业，通过分析它们我发现：它们是那种能营建和引入最可靠和最优质的突破性成就的公司，同时，他们靠战略、行销、创新和管理领域里的一种连贯的基础来实现这一切。这样看来你必须致力于营建突破性成就。

### 卓越的战略

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

你必须改变你的哲学方法，接受我所说的“卓越的战略”，它是处理你与市场关系方面的一种全新的途径-将自己、贵公司和组织中的全体人员看作最终受托人和顾问，一位受信赖和倍受尊敬的专业顾问。你有责任和义务，去和这些人讨论他们最感兴趣的事务，以给予他们最好的短期和长期的成果。当你的建议正好是他们最感兴趣的，你就可以让他们买得多得多，省的少又少，服务需求也变增多，来的次数多，对产品的质量也期望更高。你从此不再拿定单只是因为他们乐意买。你从此不用为怎么引导顾客，该说什么，做什么而绞尽脑汁了。你要注意这样一个事实，你为自己的产品增光增色越多，你就越容易成功。你会开始将与他们所有人的关系定位为委托与被委托。如果你谈到的时候，想起他们的时候，把他们当成顾客，你就应该改——我来告诉你为什么。这个世界上，商品冲击着每个人，在一个想要让人人都坠入边缘状态的世界。你得做规划，使自己与众不同。怎么才能做到呢？你要开始把你自己定义为一个建议者，而把对方定义为委托者。

看看这个词“消费者”，再看看“客户”。消费者的定义是，“买商品或服务的人”。客户的定义是，“受关心和保护的人”。你要做的是把“消费者”变成“客户”，某个在你的关心和保护之下的人。这个人感觉好对你而言很重要。

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>



杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

很多我为之工作过的公司，以及很多我研究过的公司，他们最大的问题就是，他们喜欢干错误的事情。即他们希望他们的公司发展得最快，最大，最好，成为财富五百强的前一百名，或者第一名。他们喜欢庞大的组织、世界性声誉。

今天，你要想卓越，你不要将所有的热情放在你的产品，你的服务，你的公司，反过来要热爱你的客户。如果他们一直都是你最关注的，而且你所关注的永远都是让他们从你提供的任何产品和服务中得到最好的保护，变得非常富有，非常棒，非常有效率，最赚钱，最开心...你可以战胜其他任何同行，因为他们不这样想。他们喜欢有家最大的公司，而结果是，他们不会有。

你也必须与自己的“三个层级”的客户坠入爱河，付给你钱的人与你给他们钱的“两个层级”的客户。你还必须与自己的团队成员坠入爱河，同时你还要尊敬他们。你得知道你是他们的，他们的家庭财富和安全的马前卒。你必须假想出这样一个事实，因为有你，他们的孩子能上大学，因为有你，生活才开始变得富足。要善待你的客户，你必须想办法让他们的公司或他们的个人生活兴旺发达，他们好日子越来越好，他们出入平安。如果你忽视这些，你将失去变革的机会。

一个卓越的战略，就是彻底脱胎换骨。这才是最能激励他们和最能释放能量的概念、这才是你永远信赖的最有激情的概

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

念。

### 促使公司增长的 3 条途径

多数人只能使公司以直线型加法式增长，因为他们仅仅满足于获得更多的客户。但是如果你使客户量增长，同时，你还专注于提升交易量，及提高每位顾客的购买频率，你的收益和利润将增加 100%、200% 或更多。

如果你同时从全部 3 条途径发力，以促使公司增长，这将带来几何级数的增长。而你所要做的只是，让 3 个方面都增长仅仅 10%。我准备了这个练习，来让诸位体验（这种增长）- 它显示如果你有 1000 位活跃分子 - 顾客，然后如果他们每次光顾，你能获得一个 100 美元平均水平订单，如果他们一年购买两次，这样算起来，就能得出一笔 20 万美元的年收入。

客户数	单位客户的交易价	每年的交易量	
1000	×	0	× 2 = 0000

客户数	单位客户的交易价	每年的交易量	
1100	×	0	× 2.2 = 6200

这将使你的年收入增长到 266200 美元，一个 33% 的增长。

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

同时如果这 3 者同时增长 25%，那几乎能让你的业绩翻一倍：

390625 美元。

如果你不专注于几何级数增长，如果你不致力于贵公司的几何（增长），那么你将永远只能艰难的为公司工作，而不是让公司为你工作。在某种意义上，你的目标是让公司越来越努力的为你工作。把系统布置妥当，它就能维持运转 - 发展与维持，这样就是说，你正在营建一种资产，一种能比收入、工资、股息等直线思维产品的价值多数倍的资产。

### 几何式公式增长的巴台农神庙

此概念源于一种非常非常简单的假设：今天 99% 的公司，以及 10 年前 99% 的公司，收入都来源于一种主要的利润活动。它创造绝大部分的利润。这是世界上最愚蠢的事情，因为仅以独木很难支撑整个收入流（在我看来，这就像是一块跳水板），这是非常非常危险的事情。跳水板绝不会成功成为推动任何人稳固向上增长的工具。在短时间内，你确实是向上，但是最终要跌下来。我试图让同和合作的每个人，建立多个支柱，而是像希腊的巴台农神庙，除此以外，还要从其他行业，借用创造利润的方法。如果这些收入仅仅再增加 10% ... .. 多 15% ... 20%，那么综合起来的业绩将有百分之几百的增长。人人都认为我的敦促和我的记录只是滑稽可笑的双曲线，但他们不是如此。我只是少数了解你实际

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

上能从一次机会、一个成就、一天中赚到多数钱的人中的一个。

### 军力乘数效应

“军力乘数效应”是一个军事术语。它指的是当军队的人数急剧增加时，该军队的战斗潜力就会极大地增加。无论是加入还是被军队雇佣。同时因此而提高战胜的可能性。它是一条军事法则——同时展开多种渗透录用——陆路、海路、集中攻击、突袭、导弹、直接渗透和迫害市场、空袭、路袭、海攻和奇袭。在军事术语中，这是屡试不鲜的一种控制敌人的方法。当你将其用于贵公司，就能控制和完美的占领市场。它调动多方不同要素让你变得强大，而不是让你费尽九牛二虎之力慢慢培养它。

### 占领谋划的 21 个战略要素

这些是我所坚信的 21 个战略要素，从今天开始你必须将它们融入你的商业理念。

#### 不懈的寻找和发掘贵公司的隐性资产

每个公司都有隐性资产、潜在机遇、未开发业绩、低估的关系、为利用资源和智力资源。同时，除非你决心不懈的监控、考评和发掘它们，否则你永远都无法最大化自己的营业收入或利润。

#### 每个月从贵公司发觉出意外收益

对于获得短期利润来说，这是一种非常重要的心理，就

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

确认你使用的流程的有效性而言，这一点非常重要。它们并非一些显而易见的成就，但当它们的指数变化时，它们能创造格外诱人的成果。但是你必须保证，你每个月都在努力获得这样的意外收益。它可能是交易中的意外收益、战略上的意外收益或销售上的意外收益。但你必须坚持这样，将它作为一个你每月必须完成的目标和目的。

### **将成功分解成你实施的每一项行动或做出每一个决定**

多数人都消极，而不注重实效。他们都不理智，他们都没有战略。他们是消极的人群，同时也是世界上最糟糕的事物。你必须学会做深呼吸和思考，同时要非常有条理，并以更为全球化的视野，整体看待当今世界所发生的事件。

### **多重利润源**

你必须将贵公司，建立与某种多重利润源之上，而不是依靠某种单一收入。如果以相同的时间、付出和资金我们可以获得几何级数和指数次幂的增长，为什么我们还要加法式的和线性的增长呢？

让几何级数为我们效力吧。几何级数不是  $2 + 2$ ，而是  $2 \times 2 \times 2$ 。基本上，它将 3 个或多个要素合为一体。你必须让连贯的进程为你效力，一个多重利润源的地基。

### **USP**

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

与众不同、有特色、特别、独一无二和在顾客眼中显得好处多多，这是你成功的基石。“独一无二的销售主张”的概念不再仅仅是有一项超过对手的优势。今天你必须成为市场所追寻的能解决难题唯一方案、战略或机遇。你必须精于此道，因为现在有更多的选择。今日的市场早已是僧多粥少。

### **为你的客户创造实实在在的价值**

为你的客户创造实实在在的价值就是说，根据客户对价值的定义，为他们创造价值。同时员工的价值在于，最大化的忠诚、效益和稳固的关系。

### **最大化个人杠杠作用**

要获得最大化的个人杠杠作用，你必须专注于从你曾承诺的每一项行动、投资、时间或工作。这是一个简单的概念，但是你可能无法彻底的将其消化，同时你也并不坚信这一点。但是只要不断的坚持这种思维，就能戏剧性的提升你的成效。

### **合作、策划/足智多谋、头脑风暴/自由讨论**

你必须与行业外的一些志趣相投、向往成功的，能与你分享观点的、有真正的生活体验并能给你建议的人们合作、策划、开展头脑风暴/自由讨论。如果你看看所有伟大的成功人士，他们都有智囊团。他们有幕僚。他们有足智多谋的盟友。他们广泛征求意见。如果你是一位自用的企业家，你也不从他人那里获取新

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>



咨询，那么你正在自毁前程。

### 成为一台点子生产机

将你自己变成所处行业或市场内的一台点子生产机和公认的革新者，这将促使你从市场中的泛泛之辈变成领袖人物。

### 成长性思维

将成长性思维变成你日常商业理念的一个必不可少的部分。听起来容易，做起来难。你不能光说好听的话：“你的，我们要成长。”你所做的每一件事情都必须经过慎重考虑，这样才有助于成长性思维。不停的问自己“这样会有用吗，这样能有什么好处吗，这样能给我们带来成长吗？”

### 风险转移

通过各种事情为你和你的客户转移风险，你将能争取到并留住更多的客户，从表面上看，这样做似乎并无效果，但是实际上它的潜力近乎无穷。

### 测评

当你实施安全小型的测评时，你将得以缩减风险和高昂的学费。你将会得到启示，然后欣然投身于狂热的连续不断的测评、体验和尝试。就像打棒球一样，你最不愿做的事情就是，等会再来看第三击。你想要打出回旋球，但是你又不愿像凯西那样击球，得大量的单分，然后永远也不要击出第一投全倒的球，相比你能

做的其它事情而言，这样更有助于你赢得比赛。

### 思维要素

我认为就你的思考而言，有一些非常重要的智力因素。你必须能设定和完成你自己崇高的目标。同时你必须了解成就它们的流程。许多人都有目标，但只有凤毛麟角的人知道要去规划实现目标的必要行动的次序。

你必须开发一种能有效跨越障碍的流程。挑战纠缠是一种浪费。跨越它们，解决它们才是你所必备的思维。

### 积极的态度

丢掉消极的态度。你不能让你自己被自己的玻璃天花板困住。你必须有良好的态度。你不能以消极的态度思考。这些很简单，（它们）不言自明于《逻辑 101》中。当你有对某种可能性的热情和激情时，当你得到某个系统、政策和程序时，你会想 - 可能性怎样、以怎样的次序、怎样的努力，及要多久我才能完成此事。这样的话，你的整个思维将会改变。你必须认识到且相信，这样能奏效，但是途中可能会有一些困难。有条真理叫做“危就是机”。当你确信自己已竭尽所能时，你就能最大化和最优化你所做的每一件事情。

### 坚持

你必须矢志不移的坚持。坚持就像是打仗。他们期望正面

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

攻击有效，但他们不会放弃战争，更不会在遭遇抵抗的时候升白旗。他们将从侧面、从天上、从地下攻击。他们会日复一日的战斗。他们会发射不知名的导弹。他们会做各种努力，因为他们要赢得战争。肯定的是，如果他们能一击致胜，那就再好不过了。但为了胜利他们准备竭尽所能。如果你不大算竭尽所能，你也许就无法获胜。

### 道德规范

你必须与众不同，同时以至高的道德规范、诚实和正直的行为准则，从始至终都必须如此。如果你让自己的水准降低和今天世界上的大多数人一样低，你就不再与众不同，你就不再卓越，你就不再突出。如果你以如此高的水准行事，你将赢得人们的心，当你恰当的使用正确的系统和战略时，他们便会给予你帮助。

### 视野与流程

你勾画的视野将有助于你清晰的看到活动的次序。这能带给你指数级数的成长和成功。如果你没有一个处理流程，想要获得某种视野就会很难。只要保持这种大的视野，笃信不疑，这样非常好。但是如果你能筹划出进程中的每一个步骤，再一步一个脚印的前行，你就能渐渐的接近。这就像是我去某地，但是我能算出并说：“23步。”然后再开始做，你说，“好，1、2，现在

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

只有 21 步了。3、4，现在只有 19 步的。5、6 - 现在只有 17 步了。”  
就这样越来越近。

### 再投资

你必须热衷投资，但要在今后有计划的投资这并非冒风险。  
最让人扫兴 - 让我欲哭无泪就是让我替那种不愿将收入中的一部分拿来再投资的公司出谋划策。他们就收获一笔意外之财，我将鼓励他们拿出 2、3、40 万 - 而不是这个数字的一半，去雇佣新员工或开拓更多的市场，或开发更多的销售系统，或买更多的富金砂矿，或招揽更多的客户，而他们往往会把钱捂在钱包里，然后走开。他们不愿再投资，所以他们没有指数级数的增长。在今后，通过战略性的和有系统的投资最大限度的利用你的成功，将是你成功的关键。

### 勇敢无畏

天不会塌下来，地球也不会爆炸。你不会破产或变成白痴。一旦你接受这种哲学，情况将变得截然不同。真的，只有那些苟安于现状的人才会厄运连连。你必须顺应并果断的去从他人的失败中学习。这能让你节省数百万，这能让你节省许多时间，这能让你免受情绪上的打击。这样也助于你更快的发展，前途一片光明，如果你努力去做的话。

### 日常激励

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

你必须每天回顾该信仰系统。我不关心你的记忆力和思维有多好，你会记住大约 3% 的无聊琐事。如果它们令人兴奋并花样繁多，你会记住大约 7%。在此流程中要做的第一件事情就是一如既往地回忆：你的观点是什么，你的目标是什么，下一步要干什么，你的系统是什么。因为如果你不这样做，你就会把它们忘记。

### **你的新成功**

你历经坎坷获得了新的成功，你会如何对待它的？你今日所处的高度，与你控制平庸之才的方法之间存在的巨大距离。

### **回馈**

你必须回馈他人。这样的话，很有可能人们会回馈你更多。

### **传承**

最后说“传承”，这是一个非常有用的点子。这是一个进程，让其他成功人士将他们最鲜为人知的成功秘诀、战略和理念传授给你，如此就能缩短你，获得更大成功和财富的时间。

### **总结**

伟大的行销者是拼出来的，不是天生的。他需要原则、一个精确的系统以及一个却有助于开发你个人行销天赋的战略计划。他同样需要一种比所有竞争对手更为独特的思维。如果你想让贵公司像野草一样疯长、获得某种决定性竞争优势，招来整群的新

杰·亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>

客户以及让利润翻番，那你必须敞开心扉面对一个至高无上的重要理念：这是一个事实：我的行销技巧确实能让贵公司有奇迹般的表现。但是永远也不要指望能坐享其成，除非你能开发出一个驾驭、利用和应用他们的系统流程。但是大多数人不知道，如何去应用一种战略行销系统。你会吗？

杰. 亚伯拉罕全集/创业/世界顶尖营销资料/店内全部资料仅仅  
10元 <http://shop58291279.taobao.com/>