

人性赚钱逻辑**108**问

目 录

1、沉下心打造自己的赚钱系统.....	1
2、能坚持死磕 3 个月的人寥寥无几.....	1
3、先写上一年再问技巧.....	2
4、太容易的事一般没什么价值.....	3
5、营销比技术重要得多.....	3
6、赚钱是进阶游戏.....	4
7、会赚钱不如让自己更值钱.....	5
8、选择多了，就会死无葬身之地.....	6
9、免费的东西都是有代价的.....	7
10、不要用情感和道德去绑架要求人家做事.....	8
11、专业提升人的收入、营销能力.....	8
12、学习话术，不如学习人性.....	9
13、别老怪别人不付费.....	10
14、凡是能聚焦的人，收入都翻了 N 倍.....	11
15、所有的方法和技巧，都比不上勤奋和坚持.....	11
16、突破自我，太舒服了，太爽了.....	12
17、不到 3 年，你就可以完全地脱胎换骨，甚至改变命运.....	13
18、一个人赚钱就是对社会最好的回报.....	14
19、纠结太多的人，不适合做生意.....	15
20、争分夺秒地搞流量，搞营销.....	16

21、对于不同行的人，直接拉黑.....	16
22、做到这 2 点，可以秒杀很多人很多人.....	17
23、精神恋爱，意淫式创业，是忽悠傻逼的.....	18
24、赚钱，还得精通各种各样的营销收钱策略.....	19
25、没有一颗佛心，便没办法普度众生.....	20
26、老老实实学习 VIP 群课程.....	21
27、高手，都是合作模式.....	22
28、多学习、模仿、复制牛人.....	23
29、不赚钱再高大上的理论都是没用的.....	24
30、赚钱了、出单了才是硬道理.....	25
31、世间除了赚钱，其他都是是非.....	25
32、所有的服务是收费的，明码标价即可.....	26
33、同行永远是我们最好的老师.....	27
34、知己知彼，方能百战不殆.....	28
35、10 公里之内的同行全吃掉了，年收益不会太差.....	28
36、只要深挖一口井，就能出水.....	29
37、所有的客户都要导入微信.....	31
38、3 分生活，6 分专业，1 分硬广.....	36
39、必须做朋友圈营销.....	37
40、文字的转化率，是最高的，没有之一.....	38
41、勤奋用对了点子，可以少走 N 多弯路.....	39
42、比我们优秀 N 倍的人，居然还比我们努力.....	40

43、正常人，是不可能绝对自律的.....	41
44、感觉不对，立马远离.....	42
45、一个字，值千金.....	43
46、跟着做营销，赚钱即可.....	44
47、把营销打通了，就慢慢做起来了.....	45
48、凡是人群聚集，主要话题无外乎 3 个.....	45
49、写作，写着写着很多问题就通了.....	46
50、一切围绕着“营销+变现”.....	47
51、VIP 课程释放的方法.....	48
52、所有的出类拔萃都是靠大量实践来实现的.....	49
53、跟随高人牛人，与高人牛人合作.....	50
54、咨询的不买单，买单的不咨询.....	50
55、我们的定位是参谋，是军师.....	51
56、研究透了人性，赚钱轻轻松松简简单单.....	52
57、买单就能找到赚钱的秘密.....	52
58、以客户之心为自己之心；.....	53
59、“笨”到极致就是“聪明”.....	54
60、类似的成功案例，在 VIP 群里俯拾皆是.....	55
61、问题=项目，项目=问题.....	56
62、当我们成为第一名.....	57
63、唯有聚焦到极致，才能赚钱.....	58
64、成功案例吸引成功案例.....	59

65、佛系，根本赚不到钱.....	60
66、聊天就是赚钱，赚钱就是聊天.....	60
67、人一贪心，便啥都没了.....	61
68、高手赚钱，都是从寂寞开始的.....	62
69、学花钱搞不定的事儿才能活下来.....	63
70、牛人，永无中年危机.....	63
71、人是环境的产物，命运亦是选择的结果.....	64
72、讲到核心，登台就是大师.....	65
73、真正的营销是切切实实帮客户解决问题.....	66
74、赚钱就是营销营销营销.....	67
75、决定把采购部门、生产部门砍掉，.....	67
76、赚钱=分钱，分钱=赚钱.....	68
77、孤独，不过是人生的常态.....	69
78、不想搞关系的人，都被关系弄死了.....	70
79、能解决多少问题，就能创造多少财富.....	70
80、如果是为了利润最大化，可以考虑养合伙人.....	71
81、千万不要干快递或外卖.....	72
82、什么都不干的人，只会越混越差.....	73
83、用互联网引流+营销就行了.....	73
84、只要能加到微信，就会产生转化率.....	74
85、向一切有结果的人学习，全身心迷恋.....	75
86、能做到自动化成交，你就出师了.....	76

87、认真干活，踏踏实实释放价值.....	76
88、学习营销，死磕营销，不断地营销.....	77
89、学会营销，才能大量卖货，大量赚钱.....	78
90、这个社会卖的是人，不是产品.....	79
91、花点时间，了解客户都是做什么的.....	79
92、打工没前途，所以早早出来创业了.....	80
93、不要被他们的愚见干扰.....	81
94、做营销，就是全心全意为客户着想.....	83
95、99%的时间是用来做售后.....	85
96、为什么要努力工作，因为穷.....	86
97、有什么样的格局、境界，就有什么样的财富.....	86
98、高手直接用钱换时间.....	87
99、狠狠执行下去，不赚钱，天理不容.....	88
100、榜样和竞争的力量是无穷的.....	89
101、一般别人请你吃饭，就开始算计你了.....	89
102、改变思维，从学习VIP课程开始.....	91
103、人活着除了变得强大别无出路.....	91
104、赚钱就是每天做最简单的事儿.....	93
105、不踏踏实实做人，所以不赚钱.....	93
106、想财务自由的，就学习营销.....	94
107、用案例去说话，用故事去说话，用数据去说话.....	95
108、什么样的人可以得到贵人的提携.....	96

1、沉下心打造自己的赚钱系统

学员：

现在的项目太多，不知道选择什么项目才能赚大钱。

答：

项目不是最值钱的，赚钱系统才是。不要追着项目走，要一直沉下心打造自己的赚钱系统。

2、能坚持死磕 3 个月的人寥寥无几

学员：

之前一直关注您，感觉思维已经打开了，现在想落地实践，不明白的，一边学习 VIP 课程，一边问您，慢慢摸索。

答：

人最重要的是想好了立刻行动，还必须有方法地行动。

所有的方法，在会员群都释放了，你只要干就行了，做具体的事儿，遇到问题，再具体分析。天天干，3个月内，就一定会有成绩。

可惜，能坚持死磕3个月的人寥寥无几。

3、先写上一年再问技巧

学员：

一直想写公众号，想请教一下老师，写公众号有什么技巧吗？

答：

公众号有什么技巧？先写上一年再问技巧。

刚学射箭就问如何命中靶心是没意义的，射上几

千箭有感觉了再谈技巧才有意义。

4、太容易的事一般没什么价值

学员：

做项目真的是逼着自己十项全能，要会引流，要会营销，要会做服务，还要会聊天，一天到晚搞，还是挺麻烦的。

答：

很多事情都是麻烦出来的。

前期越怕麻烦，后期麻烦越多。

哪个项目开始测试不是手忙脚乱，各种麻烦事。

太容易的事一般没什么价值，因为人人都可以做。

5、营销比技术重要得多

学员：

最擅长的事儿往往会成为一个人成长的短板！比如我的核心竞争力是做烧烤，我天天做烧烤，熟悉至极。

但是想要每天有所进步，提高收入，几乎是不太可能了。

答：

想学习技术，反复去试吃国内好评率最高的几家烧烤店，挨着体验，然后去模仿，最终去超越。

当然，最厉害的，应该是思想上的先进。

在技术非常牛逼的前提下，不断地学习先进的商业模式，并且不断实践。不断学习先进的营销思维，赚钱方法，才能源源不断地提高收入。

营销比技术重要得多。

6、赚钱是进阶游戏

学员：

我相信一万小时定律，但是如果一个人就像流水线上的工人，机械地做某件事超过一万小时，也是没有意义的。也就是说，在一万小时内，不断精进重复，才是有价值的。

答：

赚钱是进阶游戏，前进的核心，是不断地模仿大师，不断地提高，不断地更换更牛逼的老师，一步一步站起来，这才是正确的姿态。单纯地机械式重复，意义不大。

7、会赚钱不如让自己更值钱

学员：

虽然现在赚的钱足够养家糊口，但是每天各种事务缠身，时间都消耗在应酬、会议、拜访、加班上，

根本没有时间停下来思考。

答：

会赚钱不如让自己更值钱。

赚钱会越来越辛苦，值钱却越来越轻松。

赚钱是靠双手挣钱，值钱是用名字挣钱。

未来是个体崛起的时代，早一天树立个人品牌，就早一天实现自由。

人最大的问题是，只盯着眼前的收入，不愿意在品牌方面进行投入，因为品牌是长期建设的过程，它需要长期积累后才能看到效果。

8、选择多了，就会死无葬身之地

学员：

我看老师说聚焦，是不是就只能做一个项目。我现在代理做红酒，还有自己的店，又想尝试卖一款护

护肤品，怎么办才好？

答：

一个人只能选择一个项目，一做就是一辈子，即使是傻逼，也能赚钱，选择多了，就会死无葬身之地。

9、免费的东西都是有代价的

学员：

很多人喜欢找免费的资料学习，其实很浪费时间，我喜欢直接付费，直截了当。

付费，不是为了获得多少资料，而是为了链接其背后的牛人！

答：

为了一杯免费的咖啡等一个小时，喝完感觉占到便宜了沾沾自喜，这样的人非常多。

免费的东西都是有代价的，只是很多人意识不到。

10、不要用情感和道德去绑架要求人家做事

学员：

跟人合作要注意什么？

答：

该让利的时候一定要让利，该给钱的适合一定要给钱，该送礼的时候一定要送礼。

不要用情感和道德去绑架要求人家做事。

11、VIP 会员群分享的课程，就是专业提升人的收入、营销能力的

学员：

感谢老师，在我最低谷的时候学习到 VIP 课程，重新燃起人生的目标，同时，要严格按照 VIP 课程中方法规范自己，才能持续出单！感谢老师的大爱付出！

答：

VIP 营销赚钱课程，就是专业提升人的收入、营销能力的。

做事业有规矩、有原则，有方法，自然就有收入。

做人坦坦荡荡、有感恩之心，自然就有成就。

坚持下去，做一个君子，做一个大人，做一个智者。

12、学习话术，不如学习人性

学员：

老师，我是做销售的，有没有什么话术？

答：

学习话术的意义不大，因为随着场合变化它会失灵。

要真的学会说话，还是得学会洞察人心，熟悉人性，同时也要自己脑子里有东西才行。

学习话术，不如学习人性。

人性才是直击本质的东西。

13、别老怪别人不付费

学员：

有好几个客户，说好买单，但是付费的时候磨磨唧唧……

答：

找自己的问题，别老怪别人不付费，想想，自己出现了什么问题。

14、凡是能聚焦的人，收入都翻了 N 倍

学员：

随着不断深入学习，越发想要改变自己。聚焦，不是一句口号，而是我行动的根本。以前觉得自己能干很多很多事儿，现在觉得自己只能做好一件事儿。

任何时候都要聚焦，只干一个项目！

答：

VIP 群里，凡是能聚焦的人，收入都翻了 N 倍。

有多聚焦，就有多赚钱。

只干一个项目，甚至只干最赚钱的一个环节，即可。

习惯性从头吃到尾的人，都死了。

15、所有的方法和技巧，都比不上勤奋和坚持

学员：

以前赚钱，都是靠运气，一直也没有改变穷人自卑偷懒的劣根性，钱来得快，去得也快。

进 VIP 群以后，才开始紧张起来，确实不能再浑浑噩噩了，一定要让自己强大起来，否则，凭运气赚到的钱，都会凭实力亏掉。

答：

要么就混，不要事业。

要么你就好好干，不计代价的干。

其实成功的道理很简单，所有的方法和技巧，都比不上勤奋和坚持，而所有的勤奋和坚持，来源于做事业的态度和敬业。

踏踏实实地干，把工作当做修行，把事业当做修行，你会赚得更多！

16、突破自我，太舒服了，太爽了

学员：

我痛恨过去那个懦弱的自己，我必须改变，必须成长，必须蜕变。

答：

永远不要占便宜。

永远不要耍小聪明。

永远不要投机取巧。

一定要选择那个最难的事情。

睡懒觉不舒服，玩游戏不舒服，逛街不舒服，旅游也不舒服。突破自我，太舒服了，太爽了。

升华了，更有自信了，更厉害了。

这种感觉，弱者永远都不能体会。

人的成长，总结起来就是，你以前害怕的事儿，再也不怕了。

17、不到 3 年，你就可以完全地脱胎换骨，甚至

改变命运

学员：

老师，怎么快速改变自己，改变命运？

答：

踏踏实实做营销，踏踏实实干活儿。

你不需要用一天改变命运，你甚至不需要每天进步 1%，你只需要每天进步 0.01%，1000 天，也就是不到 3 年，你就可以完全地脱胎换骨，甚至改变命运。

18、一个人赚钱就是对社会最好的回报

学员：

老师，您好！您说过，遇到所有的风景都必须变成真金白银，在这一点上，我必须向您学习！

答：

所有的时间必须换成钱，一个人赚钱就是对社会最好的回报，因为你对社会有价值。你赚的越多，说明价值越大。当然，都必须是正道。

知识付费，就是正道。这个是可以基业长青的。

19、纠结太多的人，不适合做生意

学员：

老师，我这个微信里面有我的顾客，还有一些我同行的老板，还有亲戚朋友……

我想发朋友圈，我是选择性删人，还是重新申请一个微信号呀？

答：

删人。屏蔽。还是申请一个新号。

你想怎么做，就直接去做就行了，你心里有答案

的。

纠结太多的人，不适合做生意。

20、争分夺秒地搞流量，搞营销

学员：

老师，到底如何赚钱？

答：

我认为，赚钱的核心，不过是争分夺秒地搞流量，搞营销，贡献价值而已。说白了，就是开始的时候一个人死磕，业务精通了，就带着团队死磕。然后利润就高了。

21、对于不行的人，直接拉黑

学员：

我坚决不挽留要走的人，我进了 VIP 群以后，才懂这个道理。

答：

对于不行的人，直接拉黑，不接受，只做同频人、高阶层人的生意，不要给任何人解释的机会，这一点，只有经历很多的人才明白。

22、做到这 2 点，可以秒杀很多人很多人

学员：

老师，怎么给牛人送礼呀？

答：

他卖什么买什么；

他说什么做什么。

做到这 2 点，可以秒杀很多人很多人。

23、精神恋爱，意淫式创业，是忽悠傻逼的

学员：

老师，我要学什么才能提高自己的境界，最近相亲遇到几个女的，看不起我学历。

答：

别扯什么境界。

男人到了 30 岁，除了搞钱，没别的出路。

30 岁前，年收入必须达到 100 万；

30 岁后，年收入必须达到 1000 万到 3000 万。

行走江湖，分 2 步走：

1、30 岁前，要有自己的绝活。

2、30 岁后，要有自己的团队。

男人，要想着怎么赚钱，怎么跟市场做链接，怎

么跟客户做链接。

男人，必须有车有房，有车有房了才有媳妇。

精神恋爱，意淫式创业，是忽悠傻逼的。

24、赚钱，还得精通各种各样的营销收钱策略

学员：

老师，我还是有点儿迷茫，到底怎么才能赚钱？

答：

赚钱，还得精通各种各样的营销收钱策略。

其他都是浮云。

现在搞培训的人，多是讲理论，讲思维。

这样的授课模式，我非常反感。

现在我青睐的授课模式是什么？

打开思维+精通策略+一对一辅导。

赚钱，是一个很缓慢的过程。

单纯打鸡血，卖毒鸡汤，任何意义都没有。

这几年，我们走路非常慢非常慢。

慢，不代表我们腐朽了没落了。

慢，代表我们成熟了，知道了怎么跟社会打交道，怎么跟人打交道……

25、没有一颗佛心，便没办法普度众生

学员：

我总是纠结于付出与回报，有时候付出太多，没有回报，会觉得很委屈。

答：

成功者，都是但行好事，莫问前程，都是傻乎乎贡献价值而不计回报的人。

有回报之心的人，都是小人，基本上没啥前途。

我做事业，是以布施的心态来做的。

布施有 3 种形式：财布施、法布施、无畏布施。

布施给别人的东西，再要回来，则不算布施，最多算投资。

布施给别人的东西，不想要回来，则得无量福报。

这东西，就跟恩情一样，对人的恩情，切莫要回来。

去要，连本带利都没了。

不去要，恩情一直在。

不求回报率，才有回报率。

一求回报率，回报率便消失了。

没有一颗佛心，便没办法普度众生。

26、老老实实听 VIP 会员群课程

学员：

老师，我是一个纯小白，但是我很想通过学习营

销让自己快速成长起来。

答：

老老实实听 VIP 会员群的课程，踏踏实实干，慢慢就起来了。

27、高手，都是合作模式

学员：

我现在的位置有点儿尴尬，一个人单干，前端后端都一个人来，业绩并不好。

老师，您有什么好建议？

答：

自己玩，永远玩不过合作的人。

高手，都是合作模式。

傻逼，才单打独斗。

借力使力，才不费力。

大人物永远都是合作思维，跟随思维，平台思维，
利用平台，跟平台合作，有钱一起赚，有肉一起吃。

从头吃到尾是个体户思维，是做不大的。

一滴水要融入大海，才不会干涸。

28、多学习、模仿、复制牛人

学员：

老师好，我应该是群里面文化最低最笨的一个VIP学员，能加入如此优秀的圈子，是我这辈子最大的福气，我会努力学习的。

答：

耐心听课，耐心做笔记，多理解和感悟。

多学习、模仿、复制牛人。

只要低调、谦虚、好学、踏实，就会有未来。

任何人都是这样过来的，我也不例外！

29、不赚钱再高大上的理论都是没用的

学员：

有点儿小激动，以前都是自己盲目地干，现在终于链接上老师您了，我会好好学习营销的！

答：

跟着VIP会员课程，踏踏实实干，就能出单，就能赚钱。

营销这个事儿被很多人说得太玄乎。

其实很简单，衡量动作是否有效只有一个标准：赚钱没。

赚钱了就是对的，继续优化放大。

不赚钱再高大上的理论都是没用的。

30、赚钱了、出单了才是硬道理

学员：

您说的这些，是任何社会圈子都不肯教给我们的，悟透了这些东西，就成功一半了。

答：

赚钱了、出单了才是硬道理，其他都是瞎扯淡。去营销，去谈客户，去变现，不断升级思维，不断升级圈子。

31、世间除了赚钱，其他都是是非

学员：

老师，我最近和家里闹别扭了，心里特别难过，我觉得自己太敏感脆弱，不够强大，我怎么才能让自

已修炼得更加强大呢？我也不知道跟谁说，请教一下您。

答：

世间除了赚钱，其他都是是非。

去赚钱，去搞营销，去收单，根本就没时间难过。

所有的毛病，都是太闲导致的。

32、所有的服务是收费的，明码标价即可

学员：

老师，我是搞引流培训的，有个问题请教您：

很多客户到我这儿，有做餐饮的，有做美业的，过来就问问题，我帮他们解答了，然后他们也没有付费的欲望，我的成交要如何优化？

答：

你都解答了，别人为什么要付费呢？

很简单，所有的服务是收费的，明码标价即可，
不付费，不做服务即可。

33、同行永远是我们最好的老师

学员：

做市场从什么地方入手？

答：

- 1、关注同行；
- 2、极致的市场调研

同行永远是我们最好的老师。

我们做任何项目之前，一定要关注同行，一定要
做市场调研。

34、知己知彼，方能百战不殆

学员：

关注同行学什么？

答：

- 1、学习他们是怎么做推广的；
- 2、学习他们是怎么引流的；
- 3、学习他们是怎么成交的；
- 4、学习他们是怎么做服务的。

知己知彼，方能百战不殆。

35、10 公里之内的同行全吃掉了，年收益不会太差

学员：

市调具体要做哪些？

答：

- 1、周边 10 公里内有多少同行？
- 2、周围同行最好的生意是哪一家？
- 3、他们的生意为什么好，好在哪里？
- 4、平时做过哪些活动？
- 5、我们和同行有什么不同？优势和弱势分别在哪里？

一般而言，10 公里之内的同行全吃掉了，年收益不会太差。

（更多绝密赚钱资讯，请添加微信：357607890）

36、只要深挖一口井，就能出水

学员：

线上如何找到同行？有哪些渠道？

答：

- 1、微博；
- 2、微信：微信号、朋友圈、微信群、公众号等巨量流量入口；
- 3、QQ，QQ号、QQ空间、QQ群、QQ部落等巨量流量入口；
- 4、支付宝引流、口碑网、到位、生活号（商业属性强）；
- 5、分类信息网引流，如58、赶集、人人、招聘网站等；
- 6、O2O平台引流，如美团、大众点评、美团外卖等；
- 7、视频引流，抖音、快手、视频号；
- 8、直播，如映客、斗鱼等；
- 9、图片，针对目标顾客PS广告；
- 10、邮箱；
- 11、短信；
- 12、论坛；

- 13、问答；
- 14、百科；
- 15、博客；
- 16、淘宝内部；
- 17、专栏媒体，如今日头条等大众性质媒体和市场部网等专业性质媒体；
- 18、知乎；
- 19、喜马拉雅音频；
- 20、豆瓣；
- 21、小红书；
- 22、电商：天猫、苏宁、京东、拼多多、淘宝（新趋势：嘻淘）

锁定 1-2 个擅长的渠道，找到最牛逼的同行。

学习之，模仿之，复制之。

只要深挖一口井，就能出水。

37、所有的客户都要导入微信

学员：

老师，我是做传统行业的，这2年因为疫情的影响，生意大不如前，比较迷茫。

未来的赚钱的方向是什么？

传统老板的出路在哪里？

请您指点迷津！

答：

一、放弃重资产，改做轻资产。

低投入，重营销；低资源，重能力。

90%的精力投入到营销上，赚钱最快的模式就是熟练文案营销收钱流程。一般用3个月到半年精通流程，赚钱是非常快非常快的！

全面提升个人能力，互联网时代，只要你敢于学习，敢于展示，凭借自身的能力，就能出人头地！

二、放弃实体产品，改做虚拟服务

比如：形体形象设计顾问（收费）就是属于虚拟服务。

虚拟服务的优势是不需要囤货、0成本，而且可以随时随地服务，最大限度地提升客户信任度，黏度。

三、放弃传统获客，改做线上获客

传统的获客方式有哪些？

发传单，搞促销，搞活动。

为什么缺乏客源？

因为传统的方式已经落后，客户见多了，已经麻木。

线上获客方式有哪些？

文章引流，音频引流，短视频引流等等。

所有的客户都要导入微信！

客户不会看传单，但是会看微信，锁定客户在微信就是锁定客户的注意力。

四、放弃组建公司，改做超级个体

什么叫做超级个体？

参考对象：乔布斯、罗永浩、雷军、董明珠。

所谓超级个体就是打造个人影响力，个人公信力。

有了个人影响力，个人公信力，无论卖任何产品或服务，都会有人主动买单。

五、放弃利润，改收会费

收取会员费，锁定客户在我们的平台，客户交一定的会费，加入会员以后，可以享受产品的最大优惠力度。

六、放弃员工，改收合伙人

建立分钱机制，激励机制，学会把 70%以上的利

润分给我们的合作人。

天下是分出来的，不是自己打出来的。

给 10 个人分钱，10 个人帮你赚钱；

给 100 个人分钱，100 个人帮你赚钱；

给 1000 个人分钱，1000 个人帮你赚钱。

钱是分出来的，星星之火可以燎原.....

没有分钱是格局，就没有赚钱的格局。

舍得分钱，自然有人追随。

有人追随，自然能成霸业！

七、放弃传统工作模式，改做价值主体的创业工作

必须疯狂释放成功案例，客户好评反馈。

必须成为行业的专家，每天琢磨如何提升自身价值，如何把服务做到极致，做到行业 **NO.1**。

必须疯狂释放和自己行业息息相关的价值，价值释放到位了，客户都是主动找我们买单的。

38、3分生活，6分专业，1分硬广

学员：

麻烦老师帮忙看下我的朋友圈吗？我不知道该如何去贡献价值。

答：

如何贡献价值？

1、喜马拉雅、微博、百度贴吧、公众号、今日头条关注 100 个以上的同行（他们留微信号的+微信号）

2、观察同行如何贡献价值，如何与客户互动，发什么图片，如何成交？

3、朋友圈写什么？

（1）我是谁

（2）我是做什么的

（3）我能为客户提供什么服务

(4) 我们的成功案例，故事，方法，技巧……

总之，写干货，客户就付费，不写干货，客户多久不付费。

4、每天写点儿有感悟的事儿，或者对某事的感悟

5、适当的硬广告是必须的，每天都要有硬广告，长期坚持，别人才知道你卖什么。

6、一般内容的规律：**3分生活，6分专业，1分硬广。**

39、必须做朋友圈营销

学员：

弱弱地问一句，朋友圈营销一定要做嘛？有公众号，大众点评还有网站还不够对嘛？

答：

公众号，大众点评是开环系统。

朋友圈是闭环系统。

也就是，你想提高转化率，所有的客户必须导入微信，就必须做朋友圈营销。

客户从公众号加到微信，再通过朋友圈循环营销，基本上就相当精准了。

公众号若有 1000 个铁杆粉丝，已经很了不起了。继续更新，继续转化，还是很有潜力的。

40、文字的转化率，是最高的，没有之一

学员：

做了这么久还没突破，我觉得可能是哪里没做对，比如营销没有专门学习，也没有人可以讨论，自己摸索太慢了，很幸运我遇到了您！

答：

公众号建议您这样写：

1，关注大量同行，特别是微博，头条，小红书，

公众号上面粉丝量巨大的博主，关注他们的选题，然后去模仿，改编

2，一周更新还太少，保持每天更新，让粉丝习惯有你。文字的转化率，是最高的，没有之一！

3，文章，可以长，可以短，可以是案例，可以是客户反馈，可以是科普，可以解答客户关心的问题等。

把你的专业，你的知识，不断通过文字分享出去。

同时，**塑造个人价值，品牌价值。**

比如，您的定位，不是编辑，而是专业设计师。

4，不断引导客户添加到你的微信上，形成闭环。

5，这个微信的朋友圈要不断释放成功案例，客户反馈和有价值内容。

6，引流，专注一个点，集中发力。擅长文字，就在文字上发力！若是东抓一头，西抓一头，费时费钱费力，还效果不好。

41、勤奋用对了点子，可以少走 N 多弯路

学员：

谢谢鼓励，有干劲了，希望将来和老师 and 群友一起互相激励，这样泄气的时候不会孤单一个！

答：

勤奋用对了点子，可以少走 N 多弯路！

42、比我们优秀 N 倍的人，居然还比我们努力

学员：

我感觉自己有点钱，就容易自满，总想出人头地，但是工作上总是不太满意。

答：

没事儿，多看看企业家访谈，多看看名人传记。

就知道，牛人，比我们优秀 N 倍的人，居然还比我们努力！

人为什么会感觉自满？

是因为我们比错了对象，是因为我们所处的环境不行。

要么升级圈子，要么升级环境。

人，想出人头地，想出类拔萃，唯一的途径，就是踏踏实实、一点一滴地：干！

任何人，都不例外。

43、正常人，是不可能绝对自律的

学员：

老师，我的执行力差怎么办？做事情只有三分钟热度，想的多做的少。感觉自己在浪费时间，挺焦虑的。这么多年没有正儿八经的把一件事情做好过。

答：

其实什么自律呀什么执行力呀，说出来都是骗人

的。

正常人，是不可能绝对自律的。

想要有执行力，只能从 2 点突破：

第一，切断退路。

不依赖父母，不依赖兄弟姐妹，不依赖另一半，
不胡思乱想，自然有执行力。

大舍大得，大开大合。

执行力啊，自律啊，说白了，都是被逼出来的。

第二，跟着有执行力的人干。

人是环境的产物，身边的人习惯三天打鱼两天晒网，也是会影响到我们自身的。

想成为什么样的人，就选择什么样的环境，跟什么样的人学习。

44、感觉不对，立马远离

学员：

自己有的时候也没有主见，经常容易被骗。

答：

遇到感觉不对的人（就是让你有不舒服，有负面情绪的人），立马打入十八层地狱，永远地从心里拉黑对方。

感觉是不会骗人的。

不要听对方说了什么，感觉不对，立马远离。

主见，其实就是听从自己心里的声音，而不是被外界干扰。

45、一个字，值千金

学员：

想请教老师一个问题，我每次跟别人一对一的聊天，话挺多的。跟一群人聊天，我就不知道怎么说话了，我说话声音也比较小。

答：

不知道怎么说，就说：好的。谢谢。对。你真的太棒了。

其实我在一群人中，是永远不说话的人，至少是永远不说自己的人，因为我也不擅长说。

当听众，也蛮好的。

聊天，不在于说了多少，而在于关键的一两句不能说出价值，这就够了。

一字千金。

一个字，值千金！

46、跟着做营销，赚钱即可

V 学员：

老师我非常痛苦和纠结，自己学了一些，但不知道从何开始，知道自己不够努力。

答：

锁定一个项目，跟着做营销，赚钱即可。

47、把营销打通了，就慢慢做起来了

学员：

我是一个纯小白，但是我好想通过学习营销能够让自己快速成长起来。

答：

老老实实学习营销的课程，把营销打通了，就慢慢做起来了。

48、凡是人群聚集，主要话题无外乎 3 个

学员：

以前喜欢参加各种聚会、应酬，学了 VIP 课程，才开始享受孤独，享受寂寞，学会独处。

答：

凡是人群聚集，主要话题无外乎 3 个：

拐弯抹角炫耀自己，

添油加醋贬低别人，

相互窥探搬弄是非。

实在没啥意思。

没事儿，多搞营销，多搞流量，多赚钱，难道不香吗？

49、写作，写着写着很多问题就通了

学员：

感觉现在差阅历，但是阅历这东西，一时半会，

我又没办法学会。

答：

对于阅历，我的理解就是分析问题+解决问题的能力。

也就是你帮助客户解决问题，解决的问题多了，这种感觉就找到了。

解决问题的能力怎么来的？

我的方法有两个：

一是大量阅读。

二是写作。

写作的过程就是整理思路和输出的过程。

阅读，读着读着就手痒痒想写了。

写作，写着写着很多问题就通了。

通过这 2 个方法找感觉，是效果比较明显的。

50、一切围绕着“营销+变现”

学员：

我现在每天就是不断搞营销，不断写文案，不断谈客户，不断成交收钱。

答：

加油，只要你不停地干，收入就会迅速增加。记住，一切围绕着“营销+变现”，其他的，都是无用功。

51、VIP 会员群释放的方法，都是已经做成功的方法

学员：

跟着老师学到更多的是精神，是能量，在VIP圈子里，这种能量是无中生有的，是创造出来的动力，是白赚的，VIP会员课程就是发电站，就是赚钱永动机。

答：

不断搞营销，不断搞价值，自然出单、自然赚钱。

不要停下，不要怀疑，什么都是干出来的。

一停，一犹豫，什么都没了。

你们不需要再去摸索了，只需要依样画葫芦，干就行了。

52、所有的出类拔萃都是靠大量实践来实现的

学员：

如果我们天天都出现在客户眼前，非常努力，非常勤奋，这本身就是一种正能量，他们也一定会更加信任我们。

答：

说得好！

一定要非常努力，非常用功，非常拼命。

否则，钱凭啥让你给赚钱了呢？

我们必须承认，自己是普通人。

普通人，能有啥过人之处呢？

普通人，能有啥天赋呢？

所有的出类拔萃都是靠大量实践来实现的。

53、跟随高人牛人，与高人牛人合作

学员：

快速出单的秘诀是什么？

答：

跟随高人牛人，与高人牛人合作。

54、咨询的不买单，买单的不咨询

学员：

咨询过很多次不买单的人，有必要留着吗？

答：

没必要，直接删掉就行了。

咨询的不买单，买单的不咨询。

55、我们的定位是参谋，是军师

学员：

有个朋友准备入坑了，我是选择拦着他，还是选择视而不见……

答：

入坑有什么好处，不入坑有什么好处。

帮他做个解读与分析，让他自己选。

我们的定位是参谋，是军师，是秘书，是帝王之师。

56、研究透了人性，赚钱轻轻松松简简单单

学员：

为什么说，找工作不要跟机器打交道，要找跟人打交道的工作。

答：

机器常常更新换代。

人性，千年不变，万年不变。

研究透了人性，赚钱轻轻松松简简单单。

57、买单就能找到赚钱的秘密

学员：

如何出人头地？

答：

学会与人打交道。

人与人之间，送礼就能听到真话；

不送礼任何良言都听不到；

买单就能找到赚钱的秘密；

不买单，找到的都是鱼饵。

这个世界太现实，现实到让我们总想哭。

.....

58、以客户之心为自己之心；

以客户之意为自己之意。

学员：

人人都在拼产品，人人都在拼技术。我们如何弯

道超车？

答：

学会做营销，学会解读人性，学会做价值贡献。

客户需要什么，我们就提供点儿什么。

以客户之心为自己之心；

以客户之意为自己之意。

而不是自己想怎么干，就怎么干.....

59、“笨”到极致就是“聪明”

学员：

老师，我觉得自己太笨，悟性太低怎么办？

答：

所有的高人、牛人都是从愚笨开始。

笨拙的人比别人更勤奋，更谦虚；

笨拙的人从小接受挫折，抗压能力强；

笨拙的人不懂得投机取巧，一路踏踏实实，稳扎稳打，反而会遇到很多贵人相助。

“笨”到极致就是“聪明”；

“拙”到极点反而成了“巧”。

类似做生意，一定要学会死磕营销这个基本功。

不要寻求什么魔法、奇招，一切只是回归基本功.....

60、类似的成功案例，在VIP群里俯拾皆是

学员：

老师，赚钱的核心秘密是啥呀？

答：

简单，听话，照做，有执行力，干干干。

我读书时，听老师的话，每次都能考前几名。

我工作了，听老板的话，每次都能拿高薪。

我创业了，听偶像的话，每次都能赚到很多钱。

类似的成功案例，在 VIP 群里俯拾皆是.....

61、问题=项目，项目=问题

学员：

赚钱最关键的思维是什么？

答：

帮助别人解决问题。

拥有这个思维之后，我们就不会纠结于做什么产品或者项目，而是集中精力发现各种问题，找到大多数人都想解决的问题。

问题=项目；

项目=问题。

不知道如何做微商=微商培训；

不知道如何写广告=软文培训；

不知道如何去脚气=脚气秘方.....

大多数人发现不了商机，就是因为不会观察客户迫切需要解决的问题。

对于已经有项目的朋友，如果能在老客户身上找到更多问题，就能开发更多产品卖给他们.....

62、当我们成为第一名， 竞争对手就可以洗洗睡了

学员：

为什么出单难？

答：

没有占领客户的心智。

换句话说：客户心上没有你。

一定要有数量级的接触。

海底捞为什么下个面条、倒个水都不让你亲自动手？

因为每一次服务

=一次接触

=占领一次心智！

没有数量级的接触，很难取信于客户。

也就是说，在客户心里，如果你排名第五第十，那么陌生感一定很强烈。

距离出单的距离，是从长安到西天那么远。

只有通过数量级接触，逐步建立起信任感，我们才有机会登着台阶，一步一步占领客户心智。

当我们成为第一名，竞争对手就可以洗洗睡了.....

63、唯有聚焦到极致，才能赚钱

学员：

我现在所有的言行、文字、宣传，都围绕着自己

的卖点来展开。

答：

营销高手，永远只宣传自己的产品，自己的服务，自己的故事，然后形成客户、粉丝裂变性质的传播。

很多人根本没一是到这一点，他想都想不到。

唯有聚焦到极致，才能赚钱。

64、成功案例吸引成功案例

学员：

我现在自己也干业绩，我想激活更多人跟着我干。

答：

大家看到你赚钱了，自然会跟着你干。

成功案例吸引成功案例。

65、佛系，根本赚不到钱

学员：

很多人都很佛系，大部分人都态度是，出不出单与他无关。

答：

佛系，根本赚不到钱。

这个世界上，总是想的人多，干的人少。

你先干起来，把自己打造成出单小能手，然后带一部分人成为出单小能手。

自己先一天几千、几万赚起来再说！

66、聊天就是赚钱，赚钱就是聊天

学员：

我又悟到了，我之前不喜欢聊天儿，学了 VIP 课程，我彻底开窍了，我知道怎么聊天才能吸引别人，这样后续才能转化。这一点，真的超值了！

答：

聊天就是赚钱，赚钱就是聊天。

多聊，大胆聊，你会变成聊神。

一个人，真诚、善良、不骗人、有底蕴、聊天儿又厉害，就什么都有了。

67、人一贪心，便啥都没了

学员：

真的聚焦做好一个点就够了，一直搞营销，一直聊客户，一直成交，把专业知识研究透了，不断维护老客户，工作不过如此，生活不过如此。

答：

人呀，聚焦一个点，做好一个领域，就能发大财了。人一贪心，便啥都没了。

68、高手赚钱，都是从寂寞开始的

学员：

我这个人就是飘忽不定，总是这山望着那山高，看到别人赚钱了，就想换项目，我也知道，要静下来，定下来才可以……

答：

高手赚钱，都是从寂寞开始的。

看别人赚钱了，要耐得住寂寞。

不要质疑现在自己走的路。

也不要质疑自己手上的项目。

如果我们放弃了，繁华永远是别人的，鸡毛永远

是自己的。

69、学花钱搞不定的事儿才能活下来

学员：

学营销，还是学技术？

答：

学营销。

技术可以花钱搞定，营销花钱也搞不定。

我们唯有学花钱搞不定的事儿才能活下来。

在某些领域，技术确实不是核心，营销才是核心。

70、牛人，永无中年危机

学员：

想辞职，又不知道自己能干什么？上班没前途呀，30岁以后就被淘汰了。

答：

反思一下，如果把自己当做产品：

- 1、你的优势在哪里、劣势在哪里？
- 2、只给自己选一个标签，你会选哪个？
- 3、能给别人提供什么价值？
- 4、如果现在就离职，你能找到什么工作？

牛人都是一个人活成一个队伍，永无中年危机。

71、人是环境的产物，命运亦是选择的结果

学员：

创业选择大城市还是小县城。

答：

选大城市。

大城市，每天都有新的流量注入，这儿每天都有源源不断的商机。

这几年，大家有个感觉，县城没人了，空了。

北上广深会虹吸全国，乃至全世界的人才。

我们在大城市创业，改变命运或许只需要两三年时间。

我们在小县城创业，改变命运实在太难了。

人是环境的产物，命运亦是选择的结果。

自己到底要过怎样的生活，到底需要得到什么，是我们自己说了算。

72、讲到核心，登台就是大师

学员：

什么样的老师才能称为大师？

答：

关键看谁讲到了核心，谁带学员链接了当下。

大师与讲课时间无关，与讲课方式无关，与讲课气场无关.....

讲到核心，登台就是大师；

讲不到核心，讲一辈子都是庸俗之辈！

普通老师讲佛讲法诵经文，真正大师讲吃喝拉撒讲当下！

普通老师讲法相，真正大师透析法相背后的玄机！

73、真正的营销是切切实实帮客户解决问题

学员：

老师，怎么让客户转介绍？

答：

把后端服务做到极致，转介绍是自然而然的事儿。

真正的营销是切切实实帮客户解决问题。

我们利润最大化的前提就是先让客户的利润最大化，而不是单纯自己利润最大化。

双赢才是王道。

74、赚钱就是营销营销营销

学员：

赚钱的核心是什么？

答：

赚钱就是营销营销营销！

赚钱就是卖卖卖！

75、决定把采购部门、生产部门砍掉， 只留销售部门

学员：

没产品怎么卖呀？

答：

有产品的人是不是比狗还多，会卖产品的人是不是比熊猫还少？

物以稀为贵。

市场上稀缺什么我们就学什么，我们就做什么。

决定把采购部门、生产部门砍掉，只留销售部门。

产品跟其他厂家合作。

公司只单纯做销售，年收入破 5000 万是稀松平常的事儿！

76、赚钱=分钱，分钱=赚钱。

学员：

公司怎么才能做大做强做长久？

答：

让客户赚钱，让员工赚钱，让合作伙伴赚钱。

赚钱=分钱；

分钱=赚钱。

77、孤独，不过是人生的常态

学员：

老师，别人不了解我们，误解我们怎么办？

答：

如果他们是在网络上，拉黑删掉；

如果是在现实中，老死不相往来。

孤独，不过是人生的常态。

我厌倦任何形式的热闹……

78、不想搞关系的人，都被关系弄死了

学员：

如何跟高人牛人贵人搞关系？

答：

会说话+会送礼+会买单。

不想搞关系的人，都被关系弄死了。

有时候竞争对手很强，不是对方能力强，而是有关系。

79、能解决多少问题，就能创造多少财富

学员：

是实体好做，还是互联网好做？

答：

谁能为社会创造价值谁就能活的滋润些。

为什么有些人一无所有？

就是他什么也没做，为什么要可怜他？

能解决多少问题，就能创造多少财富。

用实力说话，营销没有一丝痕迹，收入才会源源不断。

80、如果是为了利润最大化，可以考虑养合伙人

学员：

老师，我有个项目，日赚 1000，是养员工，还是养合伙人？

答：

养员工，我们看员工不顺眼，可以婉拒；

养合伙人，他们不赚钱，会烦死我们的。

为什么要创业？

为了自由。

如果是为了利润最大化，可以考虑养合伙人。

81、千万不要干快递或外卖

学员：

老师，我没学历，适合做什么工作？

答：

保安。

千万不要干快递或外卖，那样的工作看似赚钱，把人的体力和精神，全消耗掉了。

做保安，看似丢人，却能让你的脑细胞非常活跃，平时遇到的人又杂乱无章，想变傻都难。

很多人考研，都是一边当保安，一边考研。

没听说过，一边送外卖，一边考研的。

82、什么都不干的人，只会越混越差

学员：

我自己租了一间房子，手上有一台电脑，两台手机。身上的存款足够支撑我半年的生活来。

答：

我始终认为，唯有营销离钱最近，必须看赚钱的人在做什么，必须去学习，去思考，去复制，去行动。什么都不干的人，只会越混越差。

83、用互联网引流+营销就行了

学员：

老师，有个问题请教您，我是做美容行业的，线下实体店是必不可少的，我应该怎么转型才能利用互联网增加客流？

答：

用互联网引流+营销就行了。

84、只要能加到微信，就会产生转化率

学员：

我想拍一些短视频，介绍我们的服务，这样可以吗？

答：

只要有流量就行。

只要有流量，只要能加到微信，就会产生转化率。

不用怀疑这个模式，互联网就是这么神奇。

85、向一切有结果的人学习，全身心迷恋

学员：

怎么赚大钱？

答：

1、卖无形的产品，卖有文化附加值的产品，卖可以重复消费的产品。

2、卖服务，卖体验。

3、做老人，小孩，女人，想创业人士的生意。

4、赚有钱人的钱，做高端市场。

5、加入质量比较高的圈子。

6、多看案例，复制案例中的赚钱思维和赚钱模式。

7、向一切有结果的人学习，全身心迷恋！

8、养成分钱的习惯，养成合作的习惯。

9、养成做笔记的习惯，总结，优化，多反省。

10、营销流程化、自动化、系统化。

86、能做到自动化成交，你就出师了

学员：

越来越感悟到 VIP 课程中提到的价值贡献，我现在的焦点根本不在赚钱上面，就是不断提升自己，不断传播价值，让更多人认可我这个人。

答：

赚钱先做人，懂得做人，才懂做事，才懂人情世故、客户心理。

客户开心、满意、满足了，自然主动买单。

能做到自动化成交，你就出师了！

87、认真干活，踏踏实实释放价值

学员：

昨天跟一个准客户聊了 2 小时，结果人家发了个红包，点开是 1.98，差点儿气晕过去！

答：

我基本不闲聊，有问题解决问题，有疑惑解决疑惑。

这个世界谁是谁不重要，我是谁也不重要。

重要的是我们都认真干活，踏踏实实释放价值。

客户觉得满意就买单，不满意就拉倒。

干脆利索，效率高了，不浪费生命。

88、学习营销，死磕营销，不断地营销

学员：

老师，我是个穷 B，怎么摆脱贫穷？

答：

普通人，想摆脱贫穷，是非常困难的。

要是贫穷有那么好摆脱，世上还有那么多穷人？

想要摆脱贫穷，一定要学习营销，死磕营销，不断地营销，这是赚钱最快的路子！唯有营销离钱最近！

89、学会营销，才能大量卖货，大量赚钱

学员：

现在准备创业，我知道我没有退路了，我一定会努力加油的！

答：

一个人想要赚钱，首先要学会营销。

学会营销，才能大量卖货，大量赚钱。

一个人能把东西卖出去，这个人也就能创业了！

90、这个社会卖的是人，不是产品

学员：

老师，我是做美业的，怎么才能多卖产品，提高业绩？

答：

用 97%的时间展示自己的实力，帮助别人解决问题，比如老板娘的婚姻问题，店里的风水问题。

然后剩下 3%的时间讲讲自己的产品，就成交了。

这个社会卖的是人，不是产品。

91、花点时间，了解客户都是做什么的

学员：

现在的美容院约客户来参加活动，送礼物，大家

都不来。

答：

谁都知道是给块糖，然后让你办卡的。

还有，现在这个社会，几乎人人有产品。

相互见面，都想把产品卖给对方。

花点时间，了解客户都是做什么的，把自己优雅的环境和好茶提供给大家，把需要的客户介绍给对方。

这样美容院不再是美容院，就成了一个为客户服务的平台，生意就火起来了。

92、打工没前途，所以早早出来创业了

学员：

本人男，26岁，坐标深圳，现在在某互联网大厂工作，工作压力大，996，工作3年，工资涨了一些，但是肠胃坏了，颈椎也坏了，还脱发。

答：

很多人还没意识到，**996** 最可怕的其实不是劳累和压榨，而是对黄金年华的精准截取与用后即弃。

二十出头你能扛，甚至能感到意气风发与自我实现，到了三十岁你还能扛吗？

人没办法一直二十出头，但企业永远不缺二十出头的人涌入。对于大城市，二十出头的人甚至是过剩的。

这个事有多可怕你仔细想想就知道。

我们都知道，打工没前途，所以早早出来创业了……

**93、不要被他们的愚见，
毁了自己的前途和事业**

学员：

做事业，的确要远离一些人，哪怕是父母。唯有自己立起来，在外面，每月给他们打打钱才是最幸福的，跟他们住在一起就毁了。

答：

大部分的父母，都是普通人。

普通人，则做什么都普通，无论是事业，婚姻，还是教育孩子，方方面面。

也许我们生病了，父母会第一时间站出来照顾我们。

但是我们想要谋求发展，父母往往第一时间站出来反对。

因为他们的见识、能量，不足以支撑我们前行。

父母不能让我们发财，拖后腿，我们习惯性尊敬、孝敬、礼貌对待他们，多给他们钱财即可。

不要被他们的愚见毁了自己的前途和事业。

94、做营销，就是全心全意为客户着想

学员：

老师，我是做猪脚饭的，我们现在做了美团外卖，您帮我看下菜单有什么要改进的，感恩您的指导！

答：

做营销，就是全心全意为客户着想，一切都以客户的需求为中心。

1、不要把饭菜装到盒子里拍照，买一些精致的容器，用干净背景拍照，要不然还没点餐就被人看低几块钱。

2、外卖最重要的是让尽量多的客户都能找到属于自己的口味和搭配，所以可选规格非常重要。一个可以选“全瘦、全肥、瘦一点、肥一点、半肥半瘦”的猪脚饭往往比只有一种规格的猪脚饭单品销量多很多。

而单品销量是影响新客下单率的主要因素，你懂得。

3、不要再用“一口肠”、“炸鸡块”等等产品做加购赠品了，并不是因它们不好吃，而是因为它们已经被廉价快餐把价值感拉到最低了。不一定非得用贵的东西，换成“虎皮鹌鹑蛋”、“奶芙雪花酥”、“仙草冰奶茶”等等还没被廉价品牌糟践的加购产品，效果会好很多。

4、“加淋一勺秘制卤汁”等等口味类免费加购产品反而比脆骨肠、香芋地瓜丸等等更吸引顾客加购。

5、对于肉类，标明重量是非常重要的事，但是请注意，能标“半斤”就不要标“250克”，能标“一斤”就不要标“500克”。因为客户的第一感知，按斤算的就是比按克算的有分量，不需要解释。

6、想要客单价高，就不要做太多5元以下的小吃

品类，至少要培育出 **1-2 款高价小吃**（如炸鸡排）以及高价汤品（如虫草花土鸡汤）。

7、菜品图片不要太实在了，肉和料一定要显多。
被第一次翻牌子之后才可能有第二第三次，**不美颜永远没有第一次！**

8、文字上的装修和图片装修一样重要，因为客户点餐时纯凭第一感觉没心思多想。不信，你把你想推成爆款的主餐前面加个上【**95%新客必点**】，观察一周试试。

95、99%的时间是用来做售后

学员：

我想跟着老师学营销，请问老师有什么忠告！

答：

谢绝技巧，谢绝套路，价格咬死，就这 3 点。

- 1、有什么卖什么，天天吆喝，天天卖；
- 2、价格 100%透明化；
- 3、售前服务只占 1%，99%的时间是用来做售后。

96、为什么要努力工作，因为穷

学员：

老师，您为什么要努力工作？

答：

因为穷。

97、有什么样的格局、境界，就有什么样的财富

学员：

谢谢老师，通过 VIP 课程，让我的格局又一次提升了。我虽然能力不如群里的各位同学，论心胸，我还是有自信的，这与我的经历有关。

格局和境界到什么程度，财富就到什么程度。

答：

有什么样的格局、境界，就有什么样的财富。

德行驾驭财富，不多一分，也不少一分。

人的境界越高，越有财富。

无德之人，必定贫穷，再聪明也无济于事。

这几句话，是非常深刻的，能悟到的人，万里挑一。

98、高手直接用钱换时间

学员：

老师，啥叫最贵的就是最便宜的，没有悟出来，请指点。

答：

傻瓜喜欢浪费时间，高手直接用钱换时间。

99、狠狠执行下去，不赚钱，天理不容

学员：

怎么一年赚到 100 万？

答：

学习 VIP 群的赚钱策略；

学习 VIP 群的收钱流程；

学习 VIP 群的思维模式。

狠狠执行下去，不赚钱，天理不容！

100、榜样和竞争的力量是无穷的

学员：

建立薪酬机制的核心是什么？

答：

让一部分人先富起来！

员工收入要有 10 倍以上的差别！

一家公司发展的速度取决于前几名员工收入高低！

所有的说教都是苍白的，榜样和竞争的力量是无穷的。

机制建立在这个基础上，员工才有斗志！

101、一般别人请你吃饭，就开始算计你了

学员：

交朋友的秘诀是什么？

答：

- 1、一般别人请你吃饭，就开始算计你了！
- 2、当你很会讲价，你周围的人也会，商场上过得去就行了，就是利益交换，不要讲义气要讲平等。
- 3、不要与受到帮助就马上回报你的人深交，因为他也期望你这么做！
- 4、还别人钱要在别人最需要的时候。
- 5、永远不与不吃亏的人打交道！
- 6、重要的事要当小事处理，小事情要当重要的事处理。
- 7、合作不是找缺钱的人合作，而是找志同道合的人合作，一群人在一起没有精神追求，绝成不了大业。
- 8、九个朋友，有两个知心，三个帮忙，其他不交心！
- 9、名声大振不如江湖实力，永远让你的实力大于你的名声！

10、当你成功了，身边的人都变好了。

102、改变思维，从学习营销课程开始

学员：

一个人不赚钱，生活不如意，就是思维不对，脑子里的东西不好，想要改变生活，就从改变思维观念开始。

答：

改变思维，从跟高手学习开始，从学习营销课程开始。

103、人活着除了变得强大别无出路

学员：

我觉得之前真的太浪费时间了，大好的青春，不用来赚钱，不用来强大自己，提升自己，真的白瞎了！

答：

人活着除了变得强大别无出路。

弱小者有话语权吗？

弱小者有生存之地吗？

弱小者有尊严吗？

没有。

人活着要么有权有势，要么有钱有势。

没钱没权没势力，谁看得起你？谁愿扁你？

自己安慰自己知足常乐，何尝不是逃避现实？

逃避现实能解决问题吗？

不能。

不能还逃避个屁呀？

勇敢面对吧.....

104、赚钱就是每天做最简单的事儿

学员：

发现很多老师跟学员都很客套，发现唯独老师是有事说事，说话只说重点，完全不客套的人，真心欣赏！

答：

我不喜欢玩心眼，亦不喜欢跟玩心眼的人一起玩。

我做营销，都是用最简单，最直白的方式教学员，其他的，不瞎扯。实用的才是硬道理！

风沙四起云沈沈，简单执行是神仙。

赚钱就是每天做最简单的事儿，说最简单的话，吃最简单的饭菜，与最简单的人推心置腹。

105、不踏踏实实做人，所以不赚钱

学员：

为什么不赚钱？

答：

- 1、做人不踏踏实实；
- 2、方法不得当；
- 3、没有商业模式；
- 4、没有运营系统；
- 5、没有收钱流程；
- 6、不专注不聚焦，极其浮躁；
- 7、没有团队，没有老师指点；
- 8、没有投资学习，没有持续充电。

106、想财务自由的，就学习营销

学员：

赚钱就是营销营销再营销！

答：

赚钱对我而言，就是日日夜夜做营销。

建议大家：

悟性高的人，就学习营销；

想出人头地的，就学习营销；

想财务自由的，还是学习营销。

107、用案例去说话，用故事去说话，用数据去说话

学员：

我怎样才能用我的专业去征服客户呀？

答：

用案例去说话，用故事去说话，用数据去说话。

讲专业，太傻了。

谈理论，太二了。

108、什么样的人可以得到贵人的提携

学员：

老师，什么样的人可以得到贵人的提携？

答：

大概分为 3 种人：

1、谦虚敬慎、人品好、可靠诚信、简单听话，愿意帮牛人干活，愿意让牛人发达，愿意掏心掏肺、肝脑涂地地追随牛人的人。

2、有能力，有绝活儿，有一技之长。贵人会爱才，惜才，故会提携你。

送几句话给大家：工作必须努力，做事必须用心。

最后总结一下：

很多互联网小白，甚至混了很多年的老司机都没有赚到钱。不是在找项目就是在找项目的路上。

市面上那么多赚钱的项目，怎么去发现呢？

分享几点经验

1、看广告

当年我在学设计的时候，老师就告诉我，你现在是设计师了，以后看广告在任何地方看广告不要觉得烦，你要看人家广告是怎么设计的，有什么创意。

同理，赚钱这件事，不管是找项目，还是做营销，最简单的方法就是看广告。

既然人家砸钱投了广告就一定是赚钱的，学会看透广告背后的信息，你就不会缺项目，也不会缺钱。

2、细分领域

所有人都在讲细分领域，但是你真的听懂了吗？
如何找到适合自己的细分领域？

首先你要感兴趣，这样才会源源不断的给你提供动力，
产生能量场。

然后看长线，看这个项目是不是能够长期做。只有长
期的项目才能提供源源不断的现金流，长期经营的项
目才会赚大钱。（只要你学会运营）

3、付费混社群

现在，免费群太多，大家都不重视，越来越多人喜欢
收费群。所以，做收费社群也是一个很好的产品。

比如我们私域流量联盟会员群，很多人付费 99 元就是想进来对接人
脉，寻找生意合作伙伴的。

很多人总是抱怨赚不到钱，实在不知道做什么项目，
那就换个方式。

你不会做项目没关系，会做人就可以。

比如你想做淘宝，那就贴近一个人，有人做淘宝能日入 500，那你就走近他，啪一下，转账 5000，免费做他助理，帮他处理一下杂事，对接一些事务，没事还帮忙打扫一下卫生，很快，你就能日入 500。

然后再走进日入 1000，日入 2000 的老师，只要你想，没有人你是接触不到的。

有些大佬厉害吧，那我就付费，他开什么课程，什么社群，什么线下大会，我都买，前提是这个人真的靠谱，那你的收获价值会远远大于付费价格。

另外，要学会舍弃，很多人看似忙忙碌碌，但什么都没进展，什么都没收获。有的人啊，什么都会，就是不会专注。

亲爱的朋友，《人性赚钱逻辑108问》的内容就分享到这里了。