

SUCCESS  
MARKETING

成智  
营销

# 财富杠杆

——杠杆借力营销魔法秘密研究报告

成智大兵 著

# 序 言

亲爱的朋友们：

你好！我是成智大兵。成智营销的创始人，沉醉于研究杠杆借力营销8年。

8年时间，只做了一件事，就是研究杠杆借力。这是为什么呢？

这件事情需要从我跟一个非常成功的企业家偶然见面，有缘于他的点拨说起。

记得读初中的时候，我就敏锐地发现，这个社会上，有钱的人越来越有钱，没有钱的人，越努力赚钱越少，而且还在不停地变换行业与工作... ..

如果这么循环下去，那些没钱的人不是没什么希望了吗？而更悲剧的是，我们家在那时也是一个没钱的。

如何让没钱的人有一个很好的出路？如何让没钱的人跳出一直没钱的穷循环？这个问题一直深深存在我的脑海里。

直到我读大三的那年，在一次举办的营销交流会中，我认识了一位老板，并有机会坐在一起喝茶聊天，我迫不及待地把这个问题抛给了他。

他深思了一下说：大兵，绝大多数的有钱人都是从没钱人这个阶段过来的。当然，有很多的没钱人过不了那个循环。

“如何跳出或者说冲破这个循环呢？”

他回答到：我们来做个假设，以你为例，你现在一个月可以赚1000元钱，那么，你该如何赚到1万元，10万元，甚至是100万元？

我回答：我不知道。通过更多的努力，或者是等候机遇？

他回答说：都不对。其实任何的财富都是从1元钱开始倍增。一个穷人，永远都在想着的是通过自己的力量来赚钱，而一个富人永远想的是通过倍增的力量来赚钱。

任何人的力量都是有限的，对吗？

他接着说：你读过物理学中的阿基米德定律吧？商业上处处也都存在着这个定律，什么是倍增的力量？那就是通过杠杆的作用，巧妙借力与整合于其他人的力量，从而快速地成功。

我回答到：似乎有点懂，但还不完全明白。

他接着说：我们打个比喻，假设贫穷是一扇关起来的铁门，富人在门外，穷人在里面。穷人该如何走出去呢？

“很多人尝试着一个人去打开那个铁门。但无论他们如何努力，结果都收获很少。终于有一个人想了一个办法：他想啊，能不能多个人一起来打开？于是他尝试了，结果门打开了一些。

另一个人想啊；门打不开？没关系，他告诉他们的同伴，搭一个人梯，他爬了出去，然后再去推开门。。于是他尝试了，结果门又打开了一些。

然后又有一个想：能不能让外面的富人帮我们推开这个门？然后出去之后我们回报他们？于是他尝试了，结果门又打开了。”

我回答道：有点明白了，要想跳出贫穷的循环，必须懂得借力，懂得整合。

他微微一笑，说：给你做个总结吧。讲三点：

第一点：一个人有多大的能量是没有用的，一个人懂得借助于多大的能量才有用。

第二点：羡慕别人的成功是没有用的，懂得借力于别人的成功才是有用的；

第三点：能够解决一个问题是没有用的，懂得借力于会解决问题的人才是有用的。

我听完后，内心受到极大的鼓舞与震撼。从此，“杠杆借力”这个商业的阿基米德定律深深地印在我的脑海里。我立志要花时间完全地弄明白这件有意义的事情。

于是，这8年来，我所有的时间与心思都放在了杠杆借力营销这一块。

接下来，你们将要读到的是我这8年时间研究的杠杆借力营销魔力精华报告。

### 特别提醒：

- 1、你一定要一字不漏地读完这个报告，因为里面蕴含着极大的成功秘密；
- 2、你一定要一口气读完这本书，因为行动早一秒，你就离成功更近一步！
- 3、在本书中揭示了一个超级震撼的杠杆借力项目；可以轻松实现赚钱与永续地发展；你需要认真地看才能体会；不容错过！

## 第一篇 神奇的杠杆借力营销剖析

SUCCESS  
MARKETING

当你看完本书的序言的内容的时候，你一定很期待全面地了解杠杆借力的核心是什么。这份秘密研究报告就是为了解答你心中的期待与困惑。

在这份报告里，我们的目的是帮助你快速了解并掌握杠杆借力的魔力，帮助你轻松地走出赚不到钱的穷境，帮助你改变过去吃力却不赚钱的局面，从而让你轻松地开启自己的事业。

在开始分析杠杆借力之前，我们先来看一下我的学员刘峰的案例；

刘峰，是一所重点大学的大三学生，在一次偶然的会中，大兵老师与刘峰认识了。刘峰商业头脑很活跃，也敢于尝试，他很渴望赚钱，但受于能力、年纪、经验所限，尝试过很多次后都失败了。

在单独聊天的时间里，刘峰向我请教一个项目的发展；这一次，刘峰看上了学校里的新建的食堂四楼的一块空旷的大厅。这个大厅旁边是一个隶属于学校的高档餐厅。高档餐厅的生意一直很一般。

目前，这个大厅闲置着，刘峰想着通过关系低价把这块场地拿下来。因为学校有几万的学生，虽说在食堂四楼，但如果宣传得当，还是有学生愿意来的。

刘峰跟我请教这件事，问该如何运用这块场地发展事业。

我问刘峰：你最擅长什么？

“英语，我还是学校英语俱乐部的部长。”

“如果运用这块场地做一些与英语有关的服务，不失为一个好项目，目前大学生对英语、以及小语种的需求还是很大的。”

“大兵老师，我该怎么做？难道搞英语培训？凭我的能力与力量，搞起英语培训有很大难度。”刘峰迟疑地回答。

“你可以通过杠杆借力的方式轻松安全地去开启一个英语项目。”在我回答他这句话时，一个杠杆借力的在我心中浮现出来。

刘峰此时还不是很明白，他问到：“您的意思是，我去把场地先谈下来，再去找人投资？借别人的钱，找老师，再招生培训？”

“不是，借钱或找人投资是一个很低级的借力方式。”

这个项目的杠杆借力方案应该是这样的：

1、首先解决场地问题，后勤主任最关心的一定是他的中西餐厅的生意。你跟后勤的主任说，我有办法帮你把学生弄到四楼来吃饭，同时我还要给你带来生意，我保证每个月给你带来2万的营业额，我的条件是免费使用你那闲置的场地。

2、其次是项目内容，我们必须与外面的培训机构区分开来，因此需要重新定位英语培训。我们拿这个场地用来干什么呢？我不是用来做任何商业行为，只是用来带领学校里的学生晨读英语。一种百人晨读英语的培训项目诞生了。

3、接着解决你的晨读英语的权威性与可信度，塑造你的服务价值。因此你去一个著名的培训机构合作，比如：新东方。你跟他们说，我想帮你们招生，至少一个学校帮你们招100个学生。我的条件是：提供培训资料的视频与老师。

4、比如：新东方提供一个老师，每周过来一次或两次来带领同学们晨读英语。同时晚上在这个教室里播放培训相关视频，为新东方招生做宣传。

5、最后解决轻松招生的问题；你再去找你们英语俱乐部的会长，告诉会长说，我给我们协会找了一个定点读英语及开会、做活动的地方，同时给会长您提供一个单独办公室。我的希望是，能够动用协会的力量帮我招晨读学生。协会里的人可以免费参加，只需交纳3.5元的早餐费。

6、准备工作做得差不多了，开始向学生宣传。“新东方老师带领您晨读！每天一小时英语，轻松考过四六级。”

当我解说到这里的时候，刘峰脸上充满了敬佩的表情，激动地说：“大兵老师，这个方案非常完美。我立即去执行。”

于是，一个多方借力、多方获利的经典营销案例产生了。

我们一起来看一看案例中的每一个参与方的获益情况：

1、刘峰通过英语俱乐部招到学生400人左右。定价为每个学生每天早晨6元（含3元营养早餐），按月收取费用。每个学生毛利在于3.5元。一个月毛收入为 $400 \times 3.5 \times 30 \text{天} = 42000 \text{元}$ 。

2、英语俱乐部免费获得了办公室与活动场所，提高协会的形象。

3、后勤集团每个月多收入了 $2.5 \text{元} \times 400 \text{人} \times 30 \text{天} = 3 \text{万元}$ 。同时还带动了四楼的餐厅生意，提升了营业额45%。

4、新东方通过这次晨读与晚上的视频学习，在一个月內招到46名学生，一个学期招了近200名。等于新东方免费拥有了一个学生试听试读的場所，不需要花力量宣传组织学生来听。

通过一年时间的运营，刘峰赚了近70万元，（后面还有一些各类服务与项目推出，限于他的要求，没有拿出来分享。）买了一辆奥迪A6，真正运用自己的力量，通过杠杆借力，利用简单的资源，轻松赚取了人生的第一桶金——697800元之多，从而轻松地走出赚不到钱的困境，自信地面对未来的人生。

看完这个案例，你体会到杠杆借力营销的威力了吗？是否在迫不及待地想了解杠杆借力的核心？

那么，深呼吸，我们马上一起进入杠杆借力的顶级思维探密之旅，开启一场史无前例的头脑风暴！

世界第一行销大师JAY ABRAHAM 说：99%的中小型生意的业主都不懂得杠杆借力从而鲜有人能够利用杠杆借力，杠杆借力能使你成为身价不菲的人士，因为你能够帮助他们迅速而顺利地达到目标，不用成本，不担风险，因为你知道他们所不知道的秘密。杠杆借力一经利用就成为巨大的力量。

被采访的90%的公司管理人员都说，如果他们停止利用杠杆借力或合资企业，那么，他们就会失去竞争优势。WAL-MART 曾利用一个杠杆借力打入墨西哥，以创纪录的速度占领了市场。SONY， PFIZER， AMEX以及其他所有大公司都利用杠杆借力。这是一个历经验证的工作方式。而且，这是最明智的方法。

## 第一章 杠杆借力的5个要素剖析

很多大师都在说：杠杆借力营销是最轻松的营销，你要学会借力！借力使力不费力，从而轻松成功。但是，他们一直都不说，什么是杠杆借力？

也许他们会说，就是巧妙借助别人的力量啊。

杠杆借力，这是大师们不愿意解开的一个秘密。杠杆借力，顾名思义，当然是通过杠杆的方式，借助别人的力量，把一件很难的事情轻松地办到了。

我们来分析一下杠杆借力的5个核心部分；

### 1、借：整合资源的思维与能力（这是核心）

运用系统地杠杆借力的思维，通过巧妙地借用他人的力量，达到使自己的力气发挥双倍或多倍的效果或在花很小的力量情况下却能轻松达到想要的巨大成功。在报告的第二部分我们将全面分析如何借，怎么借，向谁借；

### 2、力：推动成功结果的力量；（这是要借的东西）

力是我们要借到的力量，能够推动我们快速且轻松地走向成功的力量。在这里有必要谈到两点：

一是，需要用到力的地方一定会有摩擦；因此，我们可以这样理解，我们在成功的道路上，这些成功的摩擦意味在需要付出成本，那么，我们在借力的时候，可以有两种思考方向，一是能够推动我们的成功，提高利润；二是能够帮助我们减少摩擦，降低成本；

二是，力的作用是相互的；大家都明白这个道理。因此，在我们借力的时候，不仅仅在思考如何通过借力于别人做更大的生意，也可以思考的是如何让别人来借力，从而获得更多的利润。比如：你有很多客户，那么你可以通过让别人借力，赚取分成，轻松地获得利润。这在后面我们会谈到的反借力阶段。

### 3、杠杆：平衡借力方案的用力规则；

杠杆是什么呢？营销领域中所说的杠杆，就是一些商业的资源整合规则，这些规则制定了双方该如何出力，该出多少力，该用力在哪一个点上。

#### 4、支点：执行借力方案的利益认知；

这里的支点是借力双方共同认可的利益点，或者说是每一个人获利的方式；也借力双方所达成的共识点；称之为借力主张。也就是说双方通过共同认可的支点，结合定好的规则，去获得各自想要的结果。

#### 5、对象：可以实现借力共赢的对象；

杠杆借力必须有一个借力对象，借力对象可以是一个个人，公司，也可以是媒体，时势等等。这个借力对象能够对你所以达到的目标起到助推作用。

现在，我们来举例说明：

举例说明：（大兵老师指导过的学员案例如下：）

一位学员卖电脑防辐射产品，他一直都很难打开市场，他很想跟当地的网吧合作，于是电话请教我；下面是我们共同制定的杠杆借力规则：

1、学员主动找网吧老板，跟他说：我有办法使你的网吧赚到更多的钱，同时不需要花费很多的投入。我低于成本价给你的网吧的VIP包间装上10套我的防辐射设备；

2、此时，这个网吧可以打出：VIP包间隆重推出防辐射设备，为了您的身体健康，在本店通宵隆重推荐VIP包间。VIP包间的价格由原来的2元/小时，上涨为3.5元/小时；

3、我的条件是：在你的网吧的每台桌面上贴一个很简单的宣传条子宣传我的产品。

4、如果这个推广没有帮助您赚到钱，我退款给您，拿走我的设备。

经过一个多月的测试，这位学员通过网吧轻松地宣传了自己的产品，同时提升了销量，而网吧也通过这一举措，提高了利润，塑造了价值。

那么，我们来定义一下商业上的杠杆借力：

杠杆借力：通过借力对象（对象）达成的利益共识点（支点），在商定的规则与方法（杠杆）下，共同出力，达到双方各取所需的结果！借力方（向别人借力的人）应主动出力，而被借方（借力给你的人）则把闲置或未发挥完全作用的力量出租，获取自己想要的结果。

### 【重要启示】

1、杠杆借力不是在寻求别人的帮忙，而是在通过整合资源情况下实现共赢。因此在跟别人谈杠杆借力合作时，双方地位是平等的，不要有委曲求全之意。

2、杠杆借力不是要让别人出很大的力气，而是通过整合别人不用的，闲置的，或未完全利用的资源与力量，从而获得双方共同想要的结果。

## 第二章 杠杆借力的6个重要本质

我相信大家都看过很多关于杠杆借力的神奇案例，看到案例时觉得很神奇，但回归回来去运用的时候，无从下手。

原因是什么？原因是大家没有看透杠杆借力的本质到底是什么，在哪个阶段要借什么样的力。弄清了本质，你就能轻松地去运用杠杆借力了。

那我们一起来看看杠杆借力营销的6个重要本质；

1、杠杆借力营销，其本质之一在于：借助一个通道，快速获得客户，并构建自己的客户数据库。-----获得客户

在你刚刚开始自己的事业的时候，你必须明白，客户是最重要的；如何快速的获得客户成为你要思考的重点。因此，你可以考虑，我的客户他们在哪里聚集，他们有哪些特征，谁手中有我的客户，我的客户信任谁？我可以通过谁大量地获得我的客户？

2、杠杆借力营销，其本质之二在于：借助一个通道，快速与客户建立信任，并轻松成交他。-----成交客户

当你拥有了第一批客户之后，你发现成交成为了一个难题。因此，如何快速与客户建立信任并成交他成为这一阶段的借力重点，我们来举例说明：

一个生产领带的厂商，生产出很漂亮的领带，但是一直营销做得不好。他的产品质量上乘，款式也不错，但就是在成交这个环节一直打不开。于是我们给他策划的方式如下：

(1) 通过找到各地的销售西装与皮鞋的店面，跟他们合作；

(2) 合作方式是：每一个在他们那里购买成功的人，都可以加2元，来获得20元的领带购买券；可以在买领带的时候直接冲抵；

(3) 这2元钱直接归于合作对象。同时，领带也放在他们的店里销售。每售出一条按20元提成。

这些已经购买了西装与皮鞋的人，对销售的商家已经建立了信任，这种信任的情况下，继续购买领带的可能性非常大。因此，该领带商轻松地通过杠杆借力，实现了销量的大增。

### 3、杠杆借力营销，其本质之三在于：借助一个通道，快速地倍增利润，并实现跳跃式发展。-----倍增利润

当你开始有了销售的时候，你开始渴望拥有更多的利润，或者把事业的规模做得更大，从而赚取更多的财富。此时你主要的借力重点在于如何能够安全、轻松、快速地放大你的利润点。我们来看一个案例理解一下：

张师傅是一个很有名的臭豆腐的行家，他能做出味道精美的臭豆腐；他的生意一直很好，一个月下来可以赚到近2万元。

有一天我经过他的摊子，买了一份臭豆腐，然后坐下来跟他聊天。他说，长年地站在这里做生意，得了一身的病，看起来很赚钱，但很累。我跟他说：有一个很轻松并且可以让你赚大钱的机会，你一直忽略了。

他惊讶地说：真的吗？

我说：真的！非常大的机会！

然后我跟他谈了具体的做法：

(1) 你必须考虑有更多的渠道销售你的臭豆腐；于是，你可以与任何一个与吃有关的行业合作；比如，餐厅；你在餐厅门口摆摊；然后免费赠送餐厅里的每一桌

客人一份臭豆腐；仅限一份；一份只有3片；客人在等菜的时候，吃完了，还会再买对吗？此时你只需把你平常卖的价格提一点，就能把前面赠送的赚回来。

（2）那么第二个问题就是这么多的餐厅，如何有那么多人去摆摊？他到人才市场上打出一则招工信息，招收销售员经理；这是一个很正常的行动，没有什么特别；

（3）他招来的人，通过项目的分析；告诉他们，你们可以免费测试一个月，一个月我不付你工资，只承担你的生活费；一个月后，你觉得可以赚钱，赚到的钱我们46分；我把技术传授给你；

（4）在这样的情况下，你可以通过给餐厅节省了餐前的小菜成本或通过店家分成，从而免去场租，又从招来的人那里，免去人工费用，轻松地借助力于社会上闲置的资源倍增你的利润；

我简单地与张师傅在分析，张师傅的儿子听了非常地入神，他兴奋地跟我说：老板，太感谢你了。我需要一份全面的指导，你能帮我不？如果可以，我愿意付钱。

于是，一份平常的臭豆腐卖出了年收入过百万的价值。只是因为杠杆借力！

#### 4、杠杆借力营销，其本质之四在于：借助一个通道，整合多方资源，轻松绕开发展瓶颈，实现快速突破性发展。-----关联整合

当你有足够的资金，却缺乏项目的时候，此时，你最需要的就是关联整合。当然，当你什么都没有的时候，你也可以进行关联整合。其实营销的本质在于提供给客户价值，满足客户的需求。因此，在关联整合中，客户的需求变得非常的重要。我们来看一个医院的案例：

一个妇幼医院，一直利润都不是很高。因此，院长很头疼；通过朋友的介绍，找到了我。

我简单了解了一下情况，知道了他们产品很单一，服务价值塑造并不好。原本医院只有两个产妇的套餐；这是一个软肋。按理来说在中国生小孩医院是一件很赚钱的事情。于是我给他制定了一个杠杆借力的方案；

（1）找到婴儿摄影馆、游泳馆、奶粉公司、尿布销售、孕妇美容恢复、孕妇服装等公司，凡是与孕妇与小孩有关的，都可以挑选合作。

(2) 具体怎么合作呢？由于他们很想获得在你这里生产的孕妇的联系方式与信任关系；因此，由他们提供赠品，由你来送出。

(3) 但是，我们要免费送出吗？不是的。我们拿来的这些赠品，可以整合成一个又一个的套餐；比如A套餐享有3个赠品，B套餐享有5个赠品，C套餐享有8个赠品，等等。

(4) 这些套餐有什么用？这些套餐可以把价格区分开来，从而提高医院的单次生产小孩的利润；

通过具体的策划，周密地执行，这家医院在接下来的一年内利润提升了230%，而同时，找他们合作的人也越来越多，为什么？因为他给合作者带来了利益也很多；还是因为杠杆借力！

**5、杠杆借力营销，其本质之五在于：借助一个通道，最大化利用自己手中的资源，实现利润与价值最大化。——反借力**

有很多的商家，把自己很大一部分利润点都浪费掉了。因为他们眼里常常只装着自己在做的生意。

其实，任何一份事业的三维都是：你、客户、合作者；生意的本质是：你在跟一群人打交道。这一群客户，就是你的生命线。

无论做任何行业，我们的目的都是通过奉献价值的同时，赚取合理的利润；

假如你手中有很多的客户，那么你可以考虑反借力了；你要考虑的是：如何把客户的价值最大化，如果你的产品与服务不能提供的话，那么就找合作者。

为了不使这篇报告太长，这里省去一个经典的案例；想了解的朋友可以加成智营销的官方企业QQ（800020615）来了解。

**6、杠杆借力营销，其本质之六在于：借助多个通道，通过挖掘客户的需求，借力有客户的人，借力满足客户的人，从而轻松地赚取自己的利润；——杠杆借力操盘手**

你想不想成为一个杠杆借力的操盘手？杠杆借力的操盘手意味着可以通过整合资源，不花一分钱的情况下，快速地赚取自己的财富，快速获得项目的成功。在这层面里，你只需要学会杠杆借力里面一个很重要的内容：资源整合与资源最大利用化。

**记住：所有的资源，都可以通过杠杆的作用，发挥更大的价值。**

一个人手中闲置的资源，或未完全发挥作用的资源，却是另一个人急需的资源。你所需要做的，就是在他们之间架起杠杆。

我们一起来这样的理解杠杆借力的操盘手：

1、一个杠杆借力的操盘手，是把一个拥有很多水的公司，跟一群很饥渴的人串联起来，从中获利。

2、一个杠杆借力的操盘手，是把一个人手中闲置的资源，与急需这个资源的人串联起来，从中获利。

3、一个杠杆借力的操盘手，是一个懂得组合多方资源，重新分配资源，达到资源最大利用化的人。

4、一个杠杆借力的操盘手，只是一个拼盘高手。他懂得把每一个资源碎片进行组合。

你可以什么都没有，但你一定要有杠杆借力资源整合利用的思维，它可以帮助你快速地成为一个有钱人。

## 第二篇 360度玩转杠杆借力营销

SUCCESS  
MARKETING

在我研究杠杆借力营销过程中，不断地提炼杠杆借力的核心思想，同时也不断地向各大位顶级大师请教学习。其中，有幸的是参加了一次杰亚伯拉罕的中国课程；通过“学习—思考—实践—提炼”这一个循环流程下来，目前总结了杠杆借力营销的相关秘密，在这一部分中，将为大家展现如何360度玩转杠杆借力。

## 第一章 杠杆借力的三把金钥匙深度分析

在我做营销的生涯中，我见过了很多像序言中那位老板说到的只懂得运用自己力量的人，他们辛苦工作，他们勤奋思考、他们艰苦奋斗，但是他们不成功。

为什么？因为他们花了无数的时间在做无用功！他们会花时间在盲目地摸索，其实他们摸索的东西别人已经实现了。他们会花时间在迷茫地前进，其实他想要走过的道路有人走在他前头了。

记住：世界上很多你想做的事情，一定会有别人曾经做过的影子或基础，你要做的不是从零开始，而是通过借助力于基础开始。

大兵老师花了近一年地时间，提炼出杠杆借力营销的三把金钥匙，这三把金钥匙将极大的震撼你的思维。

### 第一把金钥匙：找有钱的人，因为金钱流向那里

大家都可以发现社会一个普遍存在的现象：有钱的人，越来越有钱，没钱的人，越来越没钱。为什么？很多人都回答说：因为有了钱后，钱生钱啊。难道就是这么简单吗？

不是的。如果要用一句话来回答，那就是：因为钱会流向了有钱人！

有钱人越来越有钱的背后，代表着三个重要的因素：

1、有钱的人，一定有一个很好的赚钱模式；

2、有钱的人，一定有一个很好的赚钱方法；

3、有钱的人，一定有一个很好的赚钱项目；

### **第二把金钥匙：找有人的人，因为客户走向那里**

每次我在杠杆借力营销特训上课的时候，我都会问学员，我们做营销的人，是谁给我们付钱啊？他们都会回答说：客户。

是的。我在特训中讲到最多的一句话就是：营销，你理解了客户，你就成功了一半！

同时，我们在生活中还会发现一个有趣的羊群效应：哪一家店面或公司的客户多，他的客户会越来越多，哪一个公司的客户少，他的客户会越来越少的。

这是为什么呢？很多时候，我们回答到：因为大家喜欢跟从啊。

不是的！如果要用一句话来回答，那就是：客户会走向有客户的人；有客户的人越来越有客户，背后也有着三个因素：

- 1、有客户的人，一定有一套很好的与客户建立信任的方法；
- 2、有客户的人，一定有一套很好的满足客户需求的方法；
- 3、有客户的人，一定有一套很好的留住客户的方法；

### **第三把金钥匙：找会做的人，因为方法就在那里**

还会有人问，大兵老师，我有项目了，我找到很好的项目，我也清晰地看到了客户在哪里了，但是我还是不知道怎么做。

我们还会看到，做一件事情，会做的人，越做越顺手，不会做的人，越做越烦。为什么？有人会回答说：天赋啊。

答案应该是：因为他专业，让专业的人做专业的事。

会做的人，后面也代表着三个因素：

- 1、会做的人，一定对这个专业有很深地了解，他一定经历了摸索或

学习的过程，而这个过程我可以省去；

- 2、会做的人，一定掌握了这个领域中成熟的方法；
- 3、会做的人，一定对这个行业与领域有感情，有期待。

我们来总结一下这三把金钥匙：

有钱的人代表钱流向那里，说明项目在那里，或钱就在那里。有的人代表客户就在那里，说明需求在那里。会做的人代表方法在那里。那么：通过借力有钱的人获得项目或钱，通过借力有的人的人获得客户与市场需求，通过借力会做的人把项目与需求结合起来，把钱收回来。

## 第二章 杠杆借力的四个快捷通道分析

学习完3个顶级思维后，我们基本上明白了我们可以向谁借力，以及为什么要借力。

那么，到底我们该如何借力呢？借力的方法千千万，但总结下来，一共只有下面的四个通道：

### 第一个通道：倍增借力：扩大或倍增别人的成功走向成功

我依然记得我的老师跟我说过的一句话：成功不可复制，但一定有迹可循。

前文述及，我们不要花时间在无限的摸索与迷茫当中，那么最安全的方式就是复制与倍增别人的成功。

假如，你的借力对象非常成功，那么，你该如何借力呢？我们来举个例子：

李老板是一个非常成功的商人，他开了很多的茶馆，这些茶馆的生意一直很好。张总也想开咖啡馆。他该如何借力呢？

于是，他找李老板说：我在另一个城市帮你开茶馆，所有成本我来出，只需

要你提供指导。赚的钱对半分。于是，他们合作了。

李老板不需要花任何钱投资，获得了分店，同时赚取了利润，张老板通过李老板的指导，可以确保100%的成功，避免失败交学费。

这个案例里面，我们能看到的一种借力的方法，那就是帮助别人倍增他的成功，从而走向成功！

我们来理解一下倍增借力：

### （1）帮助别人倍增他的影响力

比如：你开了很多家超市，需要用冰箱，你找可口可乐公司说，我的冰箱上面由你来做广告，你来帮我提供冰箱。

### （2）帮助别人倍增他的利润

比如：张老板开了一家店，生意很好，但他没有足够多的精力与时间开第二家，而你可以帮助他。那么，你就可以共享第二家店，然后再第三家。

### （3）让别人帮助我倍增我的利润

比如：我有一款美容产品卖得特别好，但由于我的店的规模，实力，销售额达到了瓶颈，于是我找到做美容的店、服装店，与他们结合，共同享有利润。

总结：倍增借力，就是轻松地复制别人的成功模式或成功资源，或者让别人轻松来复制你的成功模式，从而做大市场份额，共同获利。

## 第二个通道：附加借力：嫁接别人的成功走向成功

想要成功，就要跟成功的人在一起。正所谓物以类聚，人以群分。你跟成功的人在一起，假如你能很好地利用他的成功，嫁接在他的成功上，从而快速成成功。

那么，什么是附加借力，嫁接别人的成功呢？在这里，我们做一个大胆的猜想与测试：

假如，你有一个朋友，是做美容产品生意的，他有很多的客户，他做得很成功。那么，你该如何通过附加借力来嫁接成功呢？

你可以这么想，他有那么多的客户，但是他只满足了客户的一方面需求——美容。

那么，他的客户是否还有其它需求呢？答案是肯定的！

因此，你可以提供健身，提供瑜伽，提供约会、提供交际，提供服装，提供各种各样的产品与服务，绑定在他的业务中，从而快速地拥有客户，并轻松成交。

那么在这里，你是否可以大胆想一下，假如你的朋友拥有大量客户，是不是意味着你也拥有了大量客户与财富？

答案依然是肯定的！只要你学会了杠杆借力营销。你可以轻松地赚钱。

总结：附加借力就是站在任何一个成功的基础上，充分挖掘需求与价值，从而通过附加与嫁接的方式，轻松借力走向成功！

### 第三个通道：共享借力：与别人分摊成功的风险走向成功

成功是需要成本的。但是每一个人在成功的道路上，都曾浪费过无数的多余成本。为什么会浪费呢？因为他们不知道共享借力！

记住：有时候，借力不是为了赚取利润，也可能为了节约成本。

那么，到底什么是共享借力呢？我们接着以案例来分析！

李老板在淘宝上开了一家店，他很想做淘宝广告，但苦于没有足够的钱。

于是，他从淘宝中找出几家关联的行业。大家一起出钱，做套餐的广告。

比如：李老板是卖鞋子的，那么他可以找卖衣服的，卖裤子的，等等关联行业的商家。推出一个套餐：鞋子+衣服+裤子=288元。直接对套餐进行广告。

在这个过程中，大家共同分担广告费用，共享广告后的利润成果。通过这样的合作，李老板迅速地扩大了自己的生意，赚取了不菲的利润。

在成功的道路上，不要尝试着一个人去解决所有的困难，你遇到的困难，可能有很多人也碰到。当你有一个困难需要付出成本，或者你有一个事业需要承担风险的时候，你可以考虑的是，谁跟我有同样的问题，有同样的困难？是否可以共享借力，共同分摊成本与风险？

总结：共享借力就是通过找出有共同需求的对象，进行整合与共享，共同分担成功的成本与风险，从而提高成功可能性，更快地走向成功！

#### 第四个通道：优化借力：组合与优化别人的成功走向成功；

上文写到：任何一个资源或项目都可以在杠杆借力的作用下发挥更大的价值。那么无论别人的项目有多成功，他都有可以杠杆借力再挖掘价值的过程。在这个世界上，无论再成功的人，都渴望更大的成功，或者获得更多的满足与轻松。你要做的就是帮助已经成功的人获得更大的成功，从而分享或捆绑他的成功。

优化借力中，最重要的事情就是提高客户的体验与满意；客户的体验与满意是永无止境的，因此优化借力是站在已经成功的基础上去获得更大的成功。优化配置有两种：

(1) 通过帮助别人优化成交流程，从而把我们的产品或服务结合进去。举例说明：

一家婚纱摄影楼是某市的最大一家摄影楼。我的学员中有销售床上用品的，主要针对对象是结婚的对象。婚纱摄影楼每天都会在人流量很大的地方架起帐篷，放一些音乐与相册，来吸引过往的路人。

但是婚纱摄影楼吸引路人的效果怎么样呢？只能说很一般的效果，有需求的可能去看一下，但不完全。尽管他是最大最好的一家婚纱摄影楼。

于是，我们设计了一个优化借力的方案如下：

由婚纱摄影楼打出：凡过来咨询的准新人将免费获得200元的礼品，无论你购买与否。这是帮助婚纱摄影楼吸引人流的一个方式。而这200元的礼品正是由我学员提供的200元的购买券和一个精美的爱情礼物。这是第一阶段，我们帮助他们优化了成交流程。

当有顾客成交了，登记了他们的婚纱，比如3880元的套餐。此时工作人员会告诉他们说，你要购买一些床上用品，我们这边与床上用品公司合作了，你只需要花20元钱，就可以申领一张200元代金券，这200元在购买过程中可以冲抵200元的现金；

这20元直接归于婚纱摄影楼的工作人员。客户觉得找20元零钱与不找这个零钱区别不大，因此，大部分的客户会选择花20元与换得一张价值200元的代金券；

当客户手中拿着代金券的时候，请问，他们会去哪里消费呢？那一定是我学员的那家店消费了。

(2) 第二个优化借力的方法就是组合多个关联商家通过提高客户的购买满意度，客户购买关联产品的便捷度来做出的借力方案。它属于连环借力的方面。这份报告中就不详谈这个方法。

总结：优化借力，就是基于更好满足客户整体需求情况下，优化借力双方的成交流程，共同提高成交成功率，减少成交障碍。

### 第三章 杠杆借力的完美方法流程

杠杆借力，是否就是只有大师才能玩得转？其实不是的，只要你掌握了杠杆借力的思维，同时你清晰地知道杠杆借力的方法流程，那么你也可以操作杠杆借力了。

那么杠杆借力的方法流程是什么？我们一起来看一下；

### 1、目的导向：明确自己要到达的目的

目的导向的意思是在我们做杠杆借力开始的时候，我们必须很清晰的知道自己的目的是什么。这里要强调一下目的导向。很多人在做营销过程中犯了条件式的错误。我们先来想一个问题，在特训课中，我问学员：如何上二楼最快啊？他们回答说：电梯，跳上去、直升机等等答案。后来我告诉他们：我们首先要想清楚的是为什么要上二楼？如果上二楼只是为了拿一个东西，那么让别人扔下来是最快的。所以，上二楼只是条件，不是目的。但我们要的是目的。以目的为导向，你才能清晰地知道自己要借什么？

### 2、条件导向：明确自己需要借的东西

在确认了自己的目的之后，我们开始进行一场头脑风暴，尽可能地列出所有可以通往目的的大道。所谓“条条大道通罗马”，但如果你不列出来，你会在不停地原地打转。当你列出来的时候，你必须选取出几条大道来走。每一条大道可能都会有一些障碍；因此，你把这些障碍列出来，比如：没有客户，客户不信任，品牌知名度低等问题，这些东西都可以通过借力的方式去获取，通过这个过程来明确自己需要借的东西。

### 3、对象导向：明确谁是我们的借力对象

明确了我们需要借力的东西之后，我们要明确谁手中有我们想借的东西。在选择借力对象的时候有四个原则需要注意：一是我要借的东西不会给借力对象带来损失；二是我要借的东西是借力对象闲置或未完全利用的东西；三是我有相关的利益分享给这个借力对象；四是这个借力对象能够提供并推动我的成功。

### 4、借力分析：分析并锁定借力对象的需求与愿景

在选取了借力对象后，我们必须清晰地知道借力对象心中在乎的需求，如果我们不能满足别人的需求，那无法达成杠杆借力合作，分析借力对象心中的需求成为一个非常关键的一环。借力对象心中的需求大体特征如下：一是他渴望获得更多的利润；二是他渴望获得更高的知名度；三是他渴望更轻松地成交客户；四是他只在乎把自己的生意做好，所以你的出发点是定是围绕着他的生意做好来捆绑你的借力需求的。借力对象心理思维流程我们将会在报告第三部分着重谈到。

### 5、借力方案：制定并明确借力的原则与方法

在分析完借力对象的心理需求后，我们开始初步地拟定了杠杆借力合作方案。但是，对于每一个来人说，都不喜欢按着别人的方案来走。细心的朋友可以发现，无论别人的方案再完美，你都不愿意按着走。因为每一个人都有很强烈的主导意识。因此，在谈定借力方案时，要让你的借力对象说出他心中想要的方案。在这里记住一句话：

**借力，不要主导要引导！**

### 6、借力推进：迈出杠杆借力的第一步

任何一个行动都需要有人迈出第一步。杠杆借力也一样，在确定好借力方案后，你必须先付出起动力。杠杆借力的合作对象一定在等着你先付出，因此很多杠杆借力达成后却没有任何效果的原因是没有付出起动力。杠杆借力达成后，你不是在那边坐享其成，而是要先积极地付出起动力。比如：提供赠品，提供服务。通过第一步的付出，从而推出杠杆借力发挥作用；

### 7、借力循环：推动杠杆借力持续发挥作用

一件好的事情，要让它持续下去。杠杆借力既然已经发挥了作用，那就让它持续地为你产生好的作用。有些朋友在杠杆借力开始之后，就不管

这件事了，慢慢地杠杆借力就失去了效果。为什么？因为任何运动都会停止，同样的，杠杆借力也会由于你没有持续地推动而停止。你应该密切关注杠杆借力的作用，随时调整杠杆借力的细节，比如更换赠品，添加赠品，推出即时促销活动等。

## 第四章 杠杆借力的四个真理原则

分析完杠杆借力的流程后，大家基本上明白了杠杆借力是一个什么样的思维。在这里，要给大家总结杠杆借力的四个真理原则。前三条原则是我的老师杰亚伯拉罕提出的；第四条原则是成智营销多年实战经验的总结；

**第一：在这个世界上，任何一个你想达成的目标，已经有人做到了；你要做的就是找到这个人，向他请教学习，这样你会更容易成功！**

这个世界上，你想要的东西，在别人手中一定有，你只要找到他，就可以通过借力的方式获得这个东西，或这个东西的使用权。或者你可以向这个人请教如何快速地获得这个东西，从而省去了无数的摸索时间。

**第二：在这个世界上，任何你想要做的事情，任何想达成的目标，一定有另外的人跟你一样想要达成；你要做的就是找到这些人，和他们一起努力，这样你更容易成功！**

在这个世界上，任何一条路都会有两个人以上的在走，大家都都在同一条路上，就可以相互借力的去达成共同的目标。

**第三：在这个世界上，当你达成一个目标，做成一件事情之后，一定会有人因为你的成功而获益；你要做的就是找到这些人，告诉他们“当你成功后，他们将获得怎样的好处？”，这样他们就会来帮助你，让你更容易成功！**

你所做的每一件事情都在产生价值，这种价值在流通之后，必须会有一些人受益，因此通过预先传播价值给受众，从而获得受众的支持，轻松走向成功。其中房地产销售就是一个典型。

第四：在这个世界上，无论再成功的人，都渴望更大的成功，或者获得更多的满足与轻松。你要做的就是帮助已经成功的人获得更大的成功，从而分享他他的成功。

任何一个成功的人，都期待更大的成功，帮助成功的人更成功是一件很容易的事情。你可以复制他的成功，让他来分享你的利润，你可以附加他的成功，让他来享有你的利润。

SUCCESS  
MARKETING

## 第三篇 临门一脚：如何谈定杠杆借力合作

SUCCESS  
MARKETING

通过前面两部分的分析，大家对杠杆借力有了基本的了解。现在另一个问题出现了，那就是不知道该如何跟杠杆借力对象谈成合作，似乎谈成合作是一件非常难的事情。接下来的内容将全面分析如何谈定杠杆借力合作，如何精准地判断杠杆借力对象心中的需求。

## 第一章 杠杆借力对象心理思维流程分析

怎么样才能让借力对象心甘情愿地与我合作借力？成为我这8年研究杠杆借力的一个核心重点。在这里，我们必须先来看看杠杆借力对象心理的思维流程。

首先，我们来分析一下你要借力的对象的心理。因为只要做到知己知彼，才能百战不殆！

### 1、从人性来分析杠杆借力对象的特征

#### 第一个特征：自私

从人性的角度来说，每一个人都是自私的。这是第一个重要的特征。因此，你不能怪别人一毛不拔，就想跟你合作，就想获利。

#### 第二个特征：怕风险

任何一个人在平稳状态中的时候不愿意改变，为什么？因为改变意味着风险，而且这个风险具有不可预测性。

#### 第三个特征：懒惰

在丰衣足食的年代，你不能妄想着别人多为你付出什么，他只会多为自己付出什么，或者让别人为自己付出。

#### 第四个特征：贪婪

任何一个人都不会嫌钱多，不会嫌利益多。我们都在期待着天上掉馅饼，掉林妹妹。

## 第五个特征：以自我为中心

这一辈子听到最多的一个字，一定是：“我”。每一个人都不经意之间形成了自我中心的意识，而且这个自我是神圣不可侵犯的。

## 2、杠杆借力对象的心理思考流程

对应着上面的人性，当你拿着一份杠杆借力的方案或说辞要表达给借力对象时，他的思考流程如下：



这些思考流程，是杠杆借力对象思考的第一关，一旦过了这一关，后面的就是心理博弈！你在想好杠杆借力时，想到这些问题了吗？

同时，这些问题，不是要你给杠杆借力对象去说出答案！

记住：你要做的是引导他们，让他们自己去给自己答案。因为任何人都以自己为中心，对别人的答案非常排斥。

还是那句话：借力，不要主导要引导。

## 第二章 杠杆借力合作案例分析

我们来看一个案例，把上面的知识点串连起来：

张经理是销售涂料的，他想与做水泥的、做装修的等关联商家合作，通过杠杆借力的方式，达到多赢。但是，他屡次尝试，屡次失败。为什么呢？

我问他，你是如何跟别人沟通的？他说：每次我想好所有借力方案后，我就去找他们，我跟他们说‘我有一个特别好的方案，可以让我们双赢，我想跟你们合作。’

我说，结果呢？他说：结果很糟糕，他们有的连搭理都不愿意搭理，有的听完后，说我们不需要。最好的就是说，再考虑考虑。或者说，我们尝试一下。

我又问：尝试的结果如何？

他回答说：他们都不放在心上，结果也可想而知，没有任何效果。

于是，我为他修改了杠杆借力方案时的描述语言。

张经理跟我一番交流后，再去找他的借力对象，在找借力对象前，他先分析了对方目前的状况。

张经理找到了水电设备的销售店，跟他们说：“你好，进你们店的人好多啊，生意不错。但是我看到了一个小问题。进店10个人，成交一般只有4个人。”（别人只在乎自己的事业！）

老板说：“是啊，这个我们统计过。”

张经理又接着说：“假如你们可以从进店10个人，成交6个人，你想想，一年不增加成本的情况下，多赚多少钱？（对方愿景与需求）”

老板说：恩，是啊，我也很想。张经理说：我看看我可不可以帮助你实现这个目标，我具体的方案是把我的产品代金券做为你店的赠品。进来了就送，购买后还送！

老板开始跟着张经理的思维一起想象，随着张经理一步步引导。。。最终谈成了杠杆借力合作方案，并且，那个老板心甘情愿地合作，还表示十分感谢！

看完这个案例，你理解了吗？接下来，这份报告中将结合这个案例，为大家分析杠杆借力营销的两个卓越模式。

### 第三章 杠杆借力营销卓越模式：信任魔法

营销的过程中，是什么原因让客户选择了向你购买东西？是什么原因让借力对象选择了与你合作？

答案是：信任！在那一刻，客户或借力对象选择了相信你！

营销工作中的战略要地就是：占领目标客户群体的信任。

信任有一种神奇的力量！它让人们做出决定，并且内心非常的平静。但是，信任是那么的难以形成，特别是陌生的客户，陌生的情况，常常让我们感到恐惧，手足无措，更不用谈去跟客户构建信任了。我们知道，一旦能够轻松地与客户构建信任，那么我们将能够轻松地把营销做好。

那到底如何轻松地构建信任呢？如何让客户或借力对象快速进入到信任的状态中来？

为了解开信任的奥秘，大兵老师向学哲学的大师，学管理学的博士，心理学的医生，一一请教。并且做了50组的测试实验。最终为了就是得出人们在哪些情况下容易产生信任。

#### 1、信任源于内心里的亲切——熟悉

为什么我们愿意相信朋友？因为我们熟悉，人们对熟悉的东西常常会不加思索的相信。

如果我问大家，你注意到你平常喝的矿泉水中少了10ML，你们会注意到吗？他们回答，注意不到。少了10ML，你们会购买吗？他们回答：会购买。为什么？因为他们很熟悉了。

所以，让大家熟悉是产生信任的一个关键因素。如果理解了这个因素，大家就明白了为什么脑白金不停地在打广告了。

那假如我没有那么多的广告费，没有钱打广告，我如何让大家熟悉我

的产品？那么你可以捆绑一个熟悉的东西进行销售。举个例子：

我生产了一个凉菜的熟食，我的品牌与产品没有知名度，没关系，我们可以说，这是在火车上无论是康师傅泡面、还是统一泡面的最佳搭档；吃泡面，必要买这个凉菜熟食。

## 2、信任源于对未来的感知——感知

在哲学上，对于存在是如何定义的，一直争论不休。为什么？因为只有存在的东西才会让人感到真实且可信任。

我们只会对能够感知得到的东西表示相信，从而产生信任。比如：我们相信人老了头发会变白。尽管我们还没有老，但我们可以感知得到。在感知这一个因素上，你卖产品给客户，你有没有把产品产生的价值让客户感知得到？如果客户根本感知不到。这个营销就肯定是失败的。你要杠杆借力，你是否首先把这次合作的价值先让借力对象感知得到？如果感知不到，那他就很难对你信任；

## 3、信任源于理性上的认可——认可

最坚实的信任一定是理性上认可后的信任。但这一点也是最难的。我们认可的东西，我们认可的人，我们一定会相信他。我们看到客户购买后会说：我认可这个产品，所以我会一直购买这个牌子的产品。

所以，获得客户的认可，是一个非常重要的指标。举个例子：

假如我们的小孩有10个老师，我们都信任他们，为什么，因为我们认可老师的专业与权威。10个老师中，其中有一个老师，帮助你的小孩从考试30分，到考试90分。你会特别认可与相信这个老师，对吗？为什么？因为你认可了他帮助你解决了问题，满足了你的需求。

我们认可老师，认可医生，认可专家，因为他们权威与专业。这是第一层次的认可。

我们认可更好的老师，更好的医生，更有用的专家，因为他们卓越与专注。这是第二层次的认可。

#### 4、信任源于情感上的共鸣——共鸣

我们在异地他乡，见到老乡，总是特别的亲切。为什么？因为情感上有共鸣。我们会很容易地接纳他们，并信任他们。写到这里，让我想起了王老吉的广告：怕上火，喝王老吉。这里，让无数喝饮料的人都产生了共鸣，那就是喝酒，喝其它的饮料，总是容易上火，上火是那么地难受。那怕上火，就喝王老吉。

情感上的共鸣，让两个人恋爱了。情感上的共鸣，会让客户心甘情愿地把钱给你。

到底该如何引导客户产生信任呢？大兵老师从50组实验中，得出如下公式：S-E-R-I-N-A

##### 1、S：熟悉的场景——熟悉

让你的客户在熟悉的场景中，他会很舒适，同时他愿意与你交流；因此，每当我们一开口说：您好，请问您需要这个产品吗？这个产品可以帮助你...我们马上就会受到拒绝。

为什么？因为没有任何的场景。我们来举个例子说明：

一个销售房地产的朋友，他天天在一些CBD里面寻找客户。他刚开始说：您好，想要买房吗？我这里有折扣。别人都不理他。

后来经过大兵老师指导后，他开始说的是：您好，工作辛苦了，下班后，您期待在一个什么样的家中好好休息？

他后来又提升地说：您期待您结婚的那一天，想在哪一种环境中度过？你期待有一个面朝大海、春暖花开的房子吗？

大家会停下来，接过手中的传单，听他简单的介绍。最终成功率大大提升。

明白了吗？这是场景给每一个客户带来的强烈的感染力！

## 2、E：美好的愿景——期待

客户每一次跟你交流，都带着期待来的。但是，我们营销人士常常忽略了这一点；我们常常花很多时间来表达自己的产品，却花很少的时间来了解客户的期待。

客户对购买产品后产生价值的期待，是客户产生购买动机的根本原因；因此，要让客户信任我们，必须发现客户的愿景与期待。

## 3、R：痛苦的现在——共鸣

每一个人，最喜欢的不是未来有多美好，而是有多少人知道我现在有多不好。因此，我们能够理解女人为什么喜欢发牢骚，因为，她们正在寻找共鸣，寻找回应。

通过表述客户或借力对象痛苦的现在，强化客户心中的需求，与客户达到共鸣，那么，你的营销与销售就成功了一半。例如上文所说到的张老板对他的借力对象说：假如10个人进店，能够成交6个，那该有多好。这句话，极大的引起了借力对象的共鸣。

## 4、I：问题的所在——暗示

就象一个医生，他发现了别人的痛苦，他还需要把别人的痛苦表达出来，在产生共鸣之后，你需要强化他们心中购买与解决问题的需求，此时，你应该提出一些暗示性的问题。暗示他们这些问题正在深深地困扰他们。

## 5、N：方法的所在——需求

客户或借力对象开始渴望解决那些困扰着他们的问题，或者满足他们心中强烈的需求。这个阶段，我们必须把方法展示给客户看，让客户做两个选择：一、继续困扰，继续痛苦；二、购买我们的产品。

## 6、A：回报与现实——行动

最后的一个信任的阶段，行动。在客户行动之前，必须让客户感知到行动后获得的快乐与价值。同时，你给客户的行动判断越简单越好，因为客户没有足够的时间去思考与判断他做出行动后的风险与收获。所以，给客户的行动指令越简单越好。

## 第四章 杠杆借力营销卓越模式：愿景幻想

每一个人心中的愿望或愿景，是让人产生行动的直接原因。无论是客户，还是杠杆借力对象，心里都有着各种各样的愿望。

如果让客户的愿望就得清晰而且可以实现，他就会立马购买的你的产品。同样的，如果让杠杆借力对象心中的愿景变得清晰，而且可以轻松实现，他会心甘情愿地与你合作。

那么杠杆借力合作中的愿景是什么呢？

**杠杆借力愿景：**通过双方的配合，在杠杆作用下，双方都可以轻松实现的美好期待。杠杆借力愿景具有如下特征：

- (1) 美好的结果，这个结果双方都想拥有；
- (2) 目前还没实现，如果实现了就不是愿景；
- (3) 可以轻松现实现，实现这个结果只需要轻松地付出；没有什么风险。

那么，如何发现杠杆借力对象潜在的的愿景呢？从本质上来说，只有两种因素，那就是：

- (1) 发现别人潜在的需求（如想多赚钱，想更多的客户，更多的成交等等）；
- (2) 发现别人潜在的痛苦（如客户成交不利，客户挑剔，客户不关

注、客户流失等等)；

大兵老师在这里先简单地给大家三个发现对方愿景的出发点：

出发点一：发现对方可以做好但没有做或没做好的一个价值点。

出发点二：发现对方可以运用但没有运用或运用不彻底的资源。

出发点三：发现对方可以解决但没有解决或解决很困难的困扰。

杠杆借力对象的愿景你已经挖掘出来了，那么到底怎么描述给对方才是合适的呢？

假如上文案例中的张经理一进门就说：老板，我发现了我可以帮助你实现进门10个成交6个，那么结果会如何呢？那个老板很可能把他当神经病赶出去。

那么到底该怎么描述？什么样的描述能够直达别人的内心需求？我们来看一下！

### (1) 引导借力对象进入愿景

你不能一见面，聊几句话，就直接地把愿景展示给对方。因为这个时候，对方的思维还处于自己的世界里，任何人的思维在平常状态下都是以自我为中心的。此时你需要引导他们进入我们设定好的愿景。

例如张经理说的：“你好，进你们店的人好多啊，生意不错。但是我看到了一个小问题。进店10个人，成交一般只有4个人。”这是一个引导语句，前半部分是在对方的世界里，后半部分引导他进入你的世界。

### (2) 引导对方想象并认可愿景

当对方开始进入愿景时，你不能够直接地去给出愿景，因为你给的，永远不如他自己想象与勾划的！所以你要做的是引导他自己去想象与勾划！

例如张经理的那句：“假如你们可以从进店10个人，成交6个人，你

想想，一年不增加成本的情况下，多赚多少钱？”张经理并没有说出一年会多赚多少钱，只是让老板自己去想象。

对方已经进入愿景时，你需要清晰地把愿景展示给对方；愿景必须是可以触摸，可以感受到的！

如何让借力对象清晰地感受到愿景？这里有两个重要的因素：

一是数据化；只有数据的东西才会让人有概念。比如我跟你说，我给你很多钱，你想象不到我到底给你多少钱，假如我跟你说，我给你1万块钱，你就会想象得到我给了你多少钱。

二是对比；没有对比，就不能突出愿景的价值。你可以看到张经理使用的一个对比：10个进店成交4个，与10个进店成交6个。这是一个对比。通过对比，展现价值。

### （3）引导对方进入愿景实现线路图（杠杆借力方案）

在对方已经在自己勾划愿景的时候，此时你应该引导对方进入你的实现线路图中。你必须让对方的愿景慢慢变得可以实现。

如张经理的那句：我看看我可不可以帮助你实现这个目标，我具体方案是把我的产品代金券做为你店的赠品。进来了就送，购买后还送！

当你把对方带到愿景实现线路图中时，你一定要记得把自己的愿景给捆绑进来！在这里，张经理的潜在愿景是让更多的客户拿到他的代金券，并到他店里购买。

### （4）引导对方给出杠杆借力方案。

在这里，还需要跟大家再强调一下，任何人都喜欢拿主意，任何人对别人的主意都会有潜在的排斥。因此，如果你想让借力对象心甘情愿，又十分主动地去执行借力方案，你就不要给帮他制定方案。你所需要做的就是，把愿景提供出来，把实现愿景的要素提供出来，然后引导对方给出你

已经想好的方案。

我们总结一下，大家可以看到这里的一个愿景幻想核心是：引导！

因此，在这里我为大家总结了三条杠杆借力方案描述时的铁律：

铁律一：永远不要向对方展示思路，永远在引导对方自己想象！

铁律二：永远不要向对方展示利益，永远在引导对方自己计算！

铁律三：永远不要为对方解答困惑，永远引导对方自己给出答案！



SUCCESS  
MARKETING

## 第四篇 重点！杠杆借力实战终极考验

SUCCESS  
MARKETING

前三篇系统分析了杠杆借力的本质、方法、流程、通道、原则等内容；我相信大家对杠杆借力都有了更深地了解与领悟；那么，我们一起以一个实战项目来做一个终极的思维考验。

## 第一章 实战震撼性项目揭密

这个项目具备有非常强的可操作性，利润空间大，同时可持续发展性强。现在我们一起来看这个项目：

项目的客户群体是：母婴；针对的是孕妇、宝宝、生完小孩的妈妈这一类群体。

项目的借力对象是：医院、奶粉公司、母婴各种产品的公司；

项目的合作对象是：通信平台。即移动、电信、联通；

以上是项目的大纲部分。那么项目的具体内容是什么呢？

第一阶段：在这个阶段里，项目的主要服务就是通过通信平台向那些孕妇与妈妈发送相关的怀孕期间或带宝宝期间的一系列的知识、细节、关键点、注意事项等相关的信息内容。通过订阅这些有针对性的内容，准妈妈或妈妈能够很好地了解怀孕期间的或带宝宝期间的相关知识，同时可以消除心中的紧张与焦虑。

这个阶段里，我们可以通过与医院杠杆借力合作，向孕妇或妈妈推广这个订阅服务，这个服务每个月收费是2元-5元；

第二个阶段：通过第一阶段的订阅服务，我们已经积累了精准的客户数据库，同时通过短信内容的价值，我们已经与数据库中的客户建立了信任；那么，接下来试问：孕妇与妈妈是否有很多需求？答案是肯定的。有需求的地方就有生意，就会产生利润。

在这个阶段里，我们可以通过整合母婴行业里的各种产品和服务，以推荐与导购或团购的形式，将产品与服务销售给信任客户，从中可以赚取利润，实现可持续地发展。

我们来简单地在这个项目做一个简单的财务计算：2011年全国出生人数为1604万。以一个城市为例：长沙城市出生的小孩大约有5万-6万人，按着5万为准的人数， $5万 \times 2元 \times 12个月 = 120万元$ ，这是一个城市的第一阶段收入。那么一个小孩出生后一

个月平均消费达1200-1500元；假设5万人中有10%的人向你购买； $5000 \times 1200 = 600$ 万每月。按一年计算是 $600 \text{万} \times 12 \text{个月} = 7200 \text{万}$ ，7200万的营业额，按30%的利润计算，最终利润是2000万左右。

上面简单的数据计算只是一个城市的计算结果。如果以一个省份，或多个省份来计算。其数据是惊人的！

我们知道，衣食住行，是人们的基本需求，也称为刚性需求。但从人类繁衍的角度来谈，在衣食住行之前，还有一个养育；所以，生养与哺育也是人类的最基本的需求，因此这个项目具备有良好的可持续发展性。这是一个市场前景巨大的项目。

通过上面的分析与计算，我相信大家脑海里充满了疑问和评论；我们来看一下这个项目的几个关键点与难点；

- (1) 如何获取如此众多的客户名单？如何与医院杠杆借力合作？  
——获取客户
- (2) 如何低成本地借力于通信平台，要知道发短信的成本也不低；  
——运营成本
- (3) 如何让如此众多的客户心甘情愿接收这个信息服务？并信任你提供的信息？——成交客户
- (4) 如何与母婴行业的各种产品与服务公司合作？发展这个项目的利润后端。——整合发展

是的，上面的问题赤裸裸地摆在那里了。我们现在要想的是如何杠杆借力地方式轻松地解决了这些问题，并快速地发展这个项目；

那么，读完这本杠杆借力魔力报告的你，心中有哪些答案呢？是否对操作这个项目有信心呢？是不是还是觉得很难？这就是你杠杆借力的一个终极考验！

面对这个千万级别的项目，你心动了吗？但又觉得不知道怎么杠杆借力去做，对吗？

这是很正常的！

因为你们还没有系统地掌握杠杆借力的思维、操作系统、方法、与原则。

大兵老师已经为这个项目做了详细的杠杆借力方案，这个方案中的每一个执行环节都进行了借力的细化。

执行好这个项目最重要的就是杠杆借力的思维。

**你是否渴望参与执行这个千万级别的项目？**

**你是否渴望通过简单的杠杆借力资源整合，就能轻松地赚取比别人多了10倍，100倍，甚至更多的财富？**

**你是否渴望2012年年底你的口袋变得不一样，人生充满了自信，快乐，与幸福...**

那么你一定要快速掌握杠杆借力的系统思维与方法！

大兵老师用了一个多月的时间，结合前面三期的杠杆借力营销特训，整理出更为系统，更为全面、更为实效的杠杆借力营销方法。目的是全面地帮助渴望成功的人在2012年实现自己的梦想！

同时，结合全面分析与指导执行这个千万级别的项目，我们开店了第四期杠杆借力营销特训！

## 第二章 第四期杠杆借力营销特训大纲揭密

**第一课：营销思维篇——树立赚钱的思维，全面改正贫穷的负思维**

- 1、深度分析营销中的人性怪圈；
- 2、全面解析你现在挣扎与困惑的营销窘境。

- 3、破解几个错误的营销观念与思维，它们正在毒害你的大脑；
- 4、营销三个重要里程碑分析；
- 5、营销的核心顶级思维分析。

通过第一课的学习，你将全面改变了过去赚不到钱的思维，重新建立起高效实战的营销思维，这些思维将帮助你快速地超越你的朋友！

## 第二课：事业定位篇——指明赚钱的方向，跨越行业竞争的残酷

- 1、如何创建自己事业的定位，在客户心中树起一面独特的旗帜！
- 2、如何锁定分析竞争者的定位；
- 3、全面分析目标客户群体的心智信息接收模式；
- 4、揭密定位的6步法则；轻松理清赚钱道路的方向；
- 5、如何通过定位直接KO竞争对手，占领独特的利润市场。

通过第二课的学习，让每一位学员全面掌握了未来事业的定位，知道客户是谁，客户心里在想什么，客户在哪里，全面为每一位学员指明赚钱的方向，同时精准锁定99%的购买客户。

## 第三课：杠杆借力营销资源篇——整合赚钱的资源，全面提速营销效率与效果

- 1、如何进行项目选择与判断？项目选择的法则揭密！
- 2、快速如何挖掘有价值的资源？这些宝贝正在你的大脑与身边默默沉睡！激活它！
- 3、解析资源几个错误的思维概念，重新认识身边的资源；
- 4、揭密寻找与整合资源的方法。快速整合你的身边的资源与隐形资产，把别人闲置的资源变废为宝！
- 5、多种寻找与发现资源的方法，靠着这些方法你将拥有比别人多7倍的资源与帮助对象。

通过第三课的学习，大兵老师将揭密如何快速整理与发现自己的资源，让这些免费的资源为你疯狂工作，为你赚钱...同时全面分析5种寻找与发现资源的方法，靠着这些方法你将拥有比别人多7倍的资源与帮助对象。你将发现，到处都是你的贵人...

#### 第四课：价值塑造篇——塑造赚钱的优势，打造产品独特的价值

- 1、如何快速地塑造与提炼产品或服务的价值？
- 2、如何快速地把产品地价值展现给顾客；
- 3、如何在顾客心目中树立不可磨灭的价值标准？
- 4、如何通过借力地方式提高产品的价值，从而更轻松地成交客户？

通过第四课地学习，大兵老师将传授给你们全方位提升产品或服务价值的方法，从而帮助你们快速打造赚钱的优势。通过价值的提炼、塑造、传播，从而迅速占领客户的内心。产品价值塑造的方法，将有效地帮助你提高利润300%，提高客户成交率500%以上...

#### 第五课：人性因素篇——定位赚钱的对象，全面锁定客户的需求

- 1、深度分析客户的购买行为产生原因；揭密成交的真相；
- 2、全面解析客户与借力对象的人性因素。
- 3、揭密杠杆借力对象的内心思维流程，帮助你轻松达成杠杆借力合作；
- 4、揭密杠杆借力过程中的危险陷阱，深度分析杠杆借力对象的需求；
- 5、全面锁定杠杆借力对象的愿景，轻松搞定杠杆借力合作；
- 6、如何整合一群存在的杠杆借力成功对象的资源？借助别人的成功快速成功。

通过第五课的学习，大兵老师将结合多年研究心理学与传播学经验，全面分析客户的内心需求，分析客户购买背后的人性因素。同时大兵老师将震撼分享独门武器：信任魔法和愿景幻想。通过分析人性因素之后，你

将学会该如何做促销，如何写广告，从而可以随心所欲地把96%的竞争对手抛到脑后...

## 第六课：杠杆借力营销流程篇——点明赚钱的渠道，提升赚钱吸金的成功率

- 1、解析杠杆借力营销中的几个错误观念，重新梳理你的杠杆借力能力；
- 2、杠杆借力的5个重要要素分析；让你全面掌握杠杆借力的核心；
- 3、揭密完美的杠杆借力的流程，一旦你知道这个流程，你将轻松实现杠杆借力。
- 4、杠杆借力的顶级思维揭密；透过杠杆借力顶级思维，深刻领悟杠杆借力的本质；
- 5、全面分析杠杆借力四个重要通道；帮助你轻松把身边资源变成钱。

通过第六课的学习，你将掌握全在的杠杆借力流程，同时深入地透析杠杆借力的四个本质通道，你可以轻松地开启一个杠杆借力合作体验；让这个完美的流程为你工作，从而赚到比别人更多3倍的收入，却比别人更轻松...

## 第七课：杠杆借力营销语言篇——演绎赚钱的语言，揭密顶级营销语言与

### 营销话术

- 1、解析营销语言组成；让你轻松学会营销中语言的奥秘；
- 2、深度语言情景分析；让你掌握在任何场景下的语言运用；
- 3、揭密语言情感分析；每一个语言在客户心中的情感运用；
- 4、杠杆借力顶级模式：愿景模式分析；
- 5、杠杆借力方案描述流程分析。

通过第七课的学习，将全面帮助你们解决不知道如何把杠杆借力方案表述给别人的问题，让你们在借力的时候不再到处碰壁。你将全面掌握杠杆借力营销的愿景模式。以及杠杆借力的方案表述的要素，一旦掌握了这些人性因素，你将比别人节省近7倍的借力时间，从而更轻松地达到借力目的。

## 第八课：杠杆借力营销方法篇——展示赚钱的方法，提高事业发展的吸金能力

- 1、全面解析如何借力于市场商家的方法；
- 2、有客户，如何发现并借用蓝海暴利产品？
- 3、全面解析如何借客户之力让你的销量暴增？
- 4、全面解析如何借媒体之力让产品知名度更高？
- 5、如何运用信任杠杆快速消除营销障碍？
- 6、如何成为一个杠杆借力营销的操盘手？

通过第八课的学习，大兵老师将全面告诉你如何借力于客户，如何借力于媒体、如何借力于商家，如何借助社会环境，如何借助于你想要借力的对象...如何借力于信任杠杆...如何借力于时势...

你将掌握杠杆借力的近20种方法，掌握了这些方法你可以在任何项目中都随心所欲地超越竞争对手...并且一路领先...

## 第九课：杠杆借力营销系统篇——打造赚钱的系统，全面开启财富流入的通道

- 1、“IOC杠杆借力系统3.0”全面解析；
- 2、杠杆借力系统的操作步骤与方法；告诉你从哪里开始杠杆借力；
- 3、如何制定一个完美的杠杆借力方案，执行它，最终轻松快速成功！

通过第九课的学习，大兵老师将独家深入分析不为人知的杠杆借力“IOC”系统，让你拥有一台随时可以启动的杠杆借力机器...在你做营销的任何时候，你只需参照杠杆借力IOC系统，你就能轻松地比别人少用10倍的时间，却获得比别人多于10倍甚至100倍的成果...

## 第十课：成功线路图篇——展示成功的线路，勇敢地往成功方向冲刺！

- 1、杠杆借力下的成功模式揭秘分析；
- 2、成功事业发展路线图揭秘分析；
- 3、如何定位并锁定只属于你的成功未来？

通过第十课的学习，大兵老师结合成智营销杠杆借力致富的三把金钥匙，全面为你分析事业发展的成功路线图，从而让你未来的道路更加清晰；本次特训还将为你揭开杠杆借力下的3个成功模式。同时帮助你精确且迅速地锁定你的优势，通过发挥你的优势快速建立起核心竞争力，直接KO竞争对手。

本次特训将为你进行一次深度的成长战略分析头脑风暴，通过这次分析，你将节省5年的摸索与盲目行动的时间，你对未来的事业发展方向将更加的清晰与具体。

这是一个目前为止最全面的杠杆借力特训！更为重要的是这一期特训还结合了前文述及的千万级别的市场前景好执行性强的项目。

在2012年，大兵老师设立了一个目标，帮助150个营销精英快速成功！通过三期的特训与第四期地报名，目前人数已经达到了！

因此我决定停止举办杠杆借力的特训！

但是我的助理跟我说：大兵老师，这次的特训价值如此之大，而且项目也这么好，如果能够多帮助一些人会是一件非常有意义的事情。

我的内心被“帮助”和“意义”两个词触动了... 因为我曾痛苦摸索过，也是从别人的指点导、点拨、帮助中走出来的。

于是我们商议决定，召集最后的10名营销精英，有志于在2012年改变自己人生的人。

同时，参与这次特训计划的，大兵老师都将赠送本次分享的千万级别的杠杆借力项目实操手册，帮助你一步步把这个盈利项目落实。

为了不使这个项目市场很混乱，所以最后仅限10名！

而我的这份报告会通过成智营销的企业QQ一对一的发往16417名营销精英和我个人QQ上一直追随我的1069位忠实支持者。所以当你迟疑、或犹豫了，那么你再打电话的时候，名额就满了。所以成功要立即行动！所以你要立即行动！

快速成为最后10名营销精英，参与这个项目的的方式是：

1、立即加成智营销企业官方QQ（800020615）或大兵老师（QQ：1269135366）或网络助理董事长（QQ：657840964），把信息发给他，预订名额！信息格式：姓名+手机+城市。

2、拨打或者发短信息到大兵老师手机上（TEL：18607313323）或大兵老师助理董事长手机上（TEL：13729962899），把你的信息发给他，预订名额！信息格式：姓名+手机号+城市。

**特别提醒一：**鉴于这个计划需要耗费大量的精力，本次计划只允许这最后的10个名额；千万不要妄想，你可以等几天再决定，因为我只能允许10位学员，参与这次的千万级别的项目，名额一满，我将立刻停止，绝无例外。

**特别提醒二：**如果到现在你仍然犹豫不决，不知道是否应该把参加这次特训，那就请你立刻停止阅读这封信，因为很显然你不是我要帮助的对象，你只是一个空想家……其实空想家也没什么不好，只是你将无法脱离日夜的操劳和眼前的瓶颈！

**特别提醒三：**当然，你可以继续关注我的QQ（1269135366）空间日志，或关注我的博客（[HTTP://WWW.ZHIYINGXIAO.COM](http://www.zhiyingxiao.com)），我将在文章中为你提供营销方面的经验与心得；当然，你一定要加企业QQ：800020615，在那里，你可以获得免费的，但价值非凡的营销资料。

## 第三章 关于第四期杠杆借力特训的若干问题

### 1、这次特训的价值与价格问题：

这次价值非凡的特训费用到底是多少呢？我们先来思考四个问题：

第一、这次特训能帮助你节省1-3年的成功的时间，那么你在1-3年内能多赚多少钱？

第二、这次特训能帮助你少犯近70%以上的营销错误，试想你过去的几年因为犯错误而损失了多少？

第三、这次特训能帮助你轻松地超越与规避95%的竞争对手竞争，从而快速提高你的利润199%以上，试想你一年可以多赚多少钱？

第四、这次特训能帮助你快速地找到事业的赚钱方向，并用杠杆借力的方式快速成功，你觉得你的2012年会不会是你人生中独特而有意义的一年？

还有一点非常的重要！那就是这次特训中提供了一个千万级别的项目，大兵老师会全程参与你的项目的执行与策划，并提供一份实操手册，你可以通过学习之后快速轻松地开启这个项目；你一定不想错过！

想想这些问题，有答案了吗？我们再来看一下：

杰亚伯拉罕老师在美国内部分享杠杆借力课程两个小时，收费5000美金，相当于30000多人民币。

大兵老师在企业里讲课一次的费用是5000元一个小时，这次的分享12节课一共有24个小时，总价值将达120000元；

同时，大兵老师还将花半天的时候为你专属打造一个完美的杠杆借力营销计划，总价值将达38000元；

最后，大兵老师还将为你为期3个月的后期跟踪与调整计划，总价值达50000元。

以上的总价值达208000元！

但是为了帮助愿意在2012年成功的你，本次特训的全额定价为：5000元；

如果你行动够快，那么，在这最后的60个小时时间内报名的，  
优惠价格为：3500元！

## 2、假如学了没有任何收获怎么办？

为了帮助你更好地做出正确的选择，我做出了一个疯狂的决定！解除你的后顾之忧。

假如你通过杠杆借力集训不能赚到10倍以上的学费，你可以：

1、在180天内你无法赚回10倍以上的学费，你有权申请全额退款，你甚至不需要回答任何问题。同时你还可以保留着我赠送给你价值非凡的赠品；

2、在上课的过程中，你感觉课程信息没有任何价值，你随时申请可以全额退款；

3、如果你在上课过程中没有深入学会杠杆借力的奥秘，你有权申请大兵老师私下的辅导，不需要支付任何咨询与辅导费用。

4、你可以申请下期免费的复训！

我相信，成功的人有方法，失败的人有理由！

现在，摆在你面前的只有两个选项；很简单！

一是继续地忍受困难与痛苦，继续地处在事业的困难与迷茫中...

二是果断地选择改变，学习杠杆借力营销的顶级智慧，轻松整合资源，快速走向成功！

特别注意：很多人愿意把学习成长的机会让给别人，然后开始埋怨社会的残酷！

### 3、这次特训的上课时间与方式是什么？

杠杆借力营销揭密特训时间为：2012年10月31日-11月21日（上课在助理协调各学员时间后提前一天通知）

授课时间段：晚上20:00-22:30 共有12期课程+1个实践、每期2个小时授课、半个小时答疑；

授课方式：通过YY语音授课，结合VIP群分享交流，同时结合电话辅导；这样不仅可以互动，授课效果也非常好！

### 4、假如我错过了一两节课了怎么办？

在课程过程中，会有一些学员因为各种原因，错过了一两节课。我们特意对每节课做了录音；错过一两节课后，可以先听录音，然后线下找大兵老师辅导，

### 5、课程结束后，我碰到实际问题了怎么办？

很多学员担心学习完后，碰到实际的问题时大兵老师会指导吗？这一点请大家完全放心。你任何关于营销的实际问题，大兵老师都责无旁贷地为你解答！

### 6、可不可以参加大兵老师的其它的课程？

杠杆借力营销是最后一期课程了，将不会再举办杠杆借力的课程。在12月初会有一个学员线下的营销峰会；是免费赠送给学员的。在12月末会有一个杠杆借力战略体系分析会；只面向于学员免费培训。你报名了这一次的课程，将免费参与以上两次特别课程，同时还将免费参与明年1月份大兵老师推出的全新课程。

### 7、这次时间不允许，想下期参加，怎么办？

特别想跟那些想下期参加的朋友们说一句。第一，报名下次课程会更贵。因为大兵老师课程价值在提升，价格也在不断提升。第二，报名这次的课程可以免费享有下次的课程上课权利；第三、再次重申，将不会再举办关于杠杆借力营销的课程。所以，你可以报名这次的课程，享有下次上课的机会。

## 第四章：疯狂的赠品，只为真正地帮助你们成功！你一定喜欢！

1、赠送全网最完整的世界第一营销大师杰亚伯拉罕的经典著作；你将不需要到处去收集与整理；

这些著作影响了几十万的精英，每年培养出无数的百万富翁；

2、赠送杰亚伯拉罕台湾、深圳、新加坡、北京所开办的《亿万美国周末》全程录音以及杰亚伯拉罕的营销思维导图。

参与亿万美国周末的，都必须付费几万人民币，现在你轻松拥有。有了杰亚伯拉罕的营销思维导图，你将轻松掌握他的营销秘诀。

3、世界第一激励与潜能开发大师安东尼罗宾的最新课程音频录制《掌握优势2》。这个课程将极大帮助你开发自己的优势，运用自身的潜能优势；

4、赠送大兵实战营销集训VIP群资格（不对外开放），在群里你将可以下载到更多各种价值非凡的营销资料；你将不需要东拼西凑地去找，购买、下载任何营销课程资料，因为大兵老师帮你准备好了。

5、赠送大兵老师下一次价值8000元的课程，学习完杠杆营销，你将免费学习大兵老师的下一次的课程；因为大兵老师渴望全面帮助你成功！交一次的学费，学习两个不同能力的课程。、

6、独家赠品：赠送大兵老师《第三期杠杆借力营销特训》课程全程录音+学员辅导录音；

7、独家赠品：赠送本次分享的千万级别的杠杆借力项目的实操手册，帮助你一步步把这个项目落实。

