

欢迎到 <http://kuaiboe.com/> 索取 100000 美金的攻心资料



**价值100000美金超值资料免费赠送**

**为什么每天都有成百上千的人**

**免费索取下面资料?**

我们承诺在48小时内彻底掌握,  
不为人知的行销策略和快速赚钱秘诀  
让自己的财富状况发生天翻地覆的变化;  
并且……在30天内赚到大把大把的钞票!  
让企业成为……世界级的赚钱机器!

**立即填写邮箱, 开启财富之路吧!**

填写您的邮件地址, 订阅我们的精彩内容:

《千万富翁的思维方式》

《许可邮件营销终极秘诀——打造永恒终身客户》商道花王  
《如何在最短时间赚取最多的钱》盖瑞亥尔波特  
《如何穿着内衣坐在厨房桌边每天轻松赚钱》杰夫保罗  
《12个月从0到100万》文森特詹姆斯  
《罗伯特科利尔书信》罗伯特·柯里尔  
《罗伯特科利尔\_世界上最伟大的赚钱秘密》充满魔力神奇励志书  
《丹尼尔-肯尼迪方法 推销信创造的奇迹》  
《来自博伦监狱的信件》盖瑞亥尔波特  
《行销之神谋略大全》杰亚伯拉罕  
《一无所有的人如何白手起家》  
《赚钱机器24小时赚一百万美金》  
《黑道商学院》  
《博恩崔西 销售高手的21课堂: 卖掉博恩·崔西》  
《文森特1亿美元直邮模式传奇揭秘》  
《Gary Halbert-历史上最赚钱的营销信》  
《病毒营销》  
《白手起家—零风险打造你的赚钱机器》  
《测试广告的方法 卡普尔斯》  
《杰亚伯拉罕25条绝密策略》  
《101种网络推广策略》  
《如何建立互联网自动赚钱系统》  
《激发心灵潜力》经典全集安东尼罗宾

《刘一秒全集》

《翟鸿燊全集》

《陈安之全集》

《曾仕强全集》

《商道全集》

《图腾全集》

《选择创业项目的10大标准》

《在网上快速赚钱最重要的是什么》

《世界上最赚钱的营销信》

《5000个催眠词及词组, 卖疯你的产品》

《互联网赚钱的核心秘密》

《几何式倍增销量倍增利润的秘诀》

《信函行销宝典》

《百万富翁营销秘诀》

《思考致富》

《不能说的赚钱秘密》

《蓝海战略》

《如何巧妙使用杠杆借力》

《来自博伦的信件》

《选对池塘钓大鱼》

《亚伯拉罕502案例》

《超级营销与销售冠军培训提纲》

更多内容敬请订阅……全部免费 [现在索取](#)

# 策略大全

## 第四卷

如何以策略取胜，以智取胜，趁你最可怕的竞争对手还没察觉之前，就给他当头一击。——杰·亚伯拉罕



杰·亚伯拉罕 (Jay Abraham)

—— 我的目标，就是帮您赚钱 ——



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

## 难以置信的案例研究

在接下来的3到18个月里

让你的事业飞速发展！

亲爱的顾客：

这份“502 难以置信的案例研究”是专为你一个人而写（“切勿外传”），很可能引起诉讼，内容高度机密。本书中包括了超过 330 个真实个案，企业案例研究，成功故事和记录完整的证明资料。他们一定能够激发你的创造性，让你转变市场战略，培育企业发展和职业习惯。

你可能知道，对于提交我希望了解的各种类型、格式和内容的各个案例的人，我十分清楚。他们必须详细描述，量化说明结果，他们要确切说明我的概念对他们产生的影响，从各种有利的角度，他们必须描述我的基本策略，这样所有的人的事业中才能遵循、适应并采纳这些基本策略。

一句话，我要求并且是无情地要求大量的资金来采访并记录每个案例，而不是亲自或雇用一队执行记者或研究者来写出案例研究。

作为访问过程的一部分，不幸的是，我不得不遗憾地拒绝几百个提交案例的人。因为虽然他们对我给予了过高的赞扬，让我感到高兴（对此我真心地感谢他们），但我找不出他们的案例对你会有什么价值，他们对你并不适用。

本书中包括了 502 个合适的案例研究（注：中国 342 个）、成功故事和事例。任何人都可以研究这些案例，立即从中得到有益的影响……这包括你。在接下来的 18 个月里，最快在 18 天里，你就能飞速发展你的事业。

## 真心的建议

如果我是你，我会把这些无与伦比的机密案例研究信息当作一笔财富，这样开始系统地利用它们采取行动：

首先，“粗略地”通读一遍这本书。打印出来，放在一个文件夹里，标明“机密”。放在案头或随身携带。用即时帖对那些立即适用你本人、你的环境或事业情况的案例研究做出标记。

我会找出能够针对自身的具体情况来借鉴、适应和采用的策略。在这一过程中，我会基于时间、可用资金、努力程度、最有创造性的案例，或者我会找出与我相同行业，能够模仿的那些案例研究。

然后，我会仔细研究上述这些案例，用一支笔或记号笔，标出案例中成功的基本要素。我会试着研究每一个案。我会提出问题，象“这对我有什么启示”？是什么策略、战术或动力使之成功？最重要的是……

我能从这里学到什么，对我本人的事业有什么启示和适用性？

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

接下来，拿来笔和纸，我会优先记下我想要“创造性地模仿”的那些案例研究。我会基于执行的容易程度和时间来将其排序。（注：我会给你个提示……到目前为止，在所有 502 个案例中，有报道的最成功策略是利用“风险倒转”。这很容易，从根本上讲，很自由，这样可以立即成倍地或成三倍地提高你的营业额。）

下一步，我会为我想要实施的每个策略建立一个详细的计划，建立一个营销日历，确定何时实施。我会倒过来看，确保建立了一个伟大的执行计划。

最后，我会注意一个策略，根据情况优化改进，直至最终从中获取最大价值。就这么做——不需要更多，这样在 3-18 个月后，当你的销售业绩直线上升，利润增加，你就会感谢我了。

这就是通向王国的钥匙——自由！你可以看到，如果我是你，我会完全消化和理解这本书，根据自身情况采用各种策略和战术，因为这本书是一把钥匙，让你能够发展事业，增加利润，在事业过程中创造许多的突破。我希望你知道，你的行动会激励我更加努力地工作，因为你在给我的案例中已经展示了……你是少数取得成功事业的人士（硬是有多数不做为的人——面对我公开地希望与你分享在过去职业生涯中获得的经验，不去执行、适用和采取行动）。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我衷心地希望，你会立即针对这些案例采取行动，能够告诉我在事业上取得的巨大成功。任何一个案例研究、成功的故事和事例说明，都能够改变你的营销策略。其中任何两个都能相互结合，成几何倍数地增加你的营业额……如果是三个或是更多，你的利润就会火箭式地上升。

因此这样你就让你的工作非常适合于你自己。我相信这是生命中的积极冒险经历，一个极少数人能够体验的经历。再一次感谢你与我分享你的案例研究、事例或是成功故事。希望你所有的事业努力都能成功。



Jay L. Abraham 附下一次取得成功时，请不要感到不好意思，把成功的故事告诉我。

我对所有利用我的方法和理论时采用的新的、创新性和有创造力的方法都感兴趣。把你的故事发给[apgi@abraham.com](mailto:apgi@abraham.com)。

（正如你所知道的，我可以利用你的成功提出许多新的方法，增加我的书本销量。这也是一个案例研究课程：你应该从我学到营销经验，把相同的方法应用到你自身的情况中去。）

重要说明：在准备这些案例研究中，我花费了大量的努力、时间、金

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

钱和承诺，向与我分享的人做出的承诺。为了我的目的而分享他们的经历。这也是某种商业应用。

我很高兴仅与你分享这些完整的案例研究——绝对免费，按照我对你最初的协议和提议。

本书仅仅是与你和你的企业分享，作为我的免费礼物帮助你成功、发展，拓展事业。你应该知道本书是无价之宝。书中包括了几百个完全的具体策略和为其提供支持的战术，每个读者都能获得巨大的财政、竞争力和企事业优势，超过所有的竞争对手。

因此，这被认为本书完全为 Abraham 出版公司所有，其知识产权归于该公司。所以，本书的编写、设计和出版不用于向除你以外的其它人传播、转让或分享。我们衷心希望你能以我们期望的标准保持本书的机密，不要辜负我们的信任和你的品行。

警告：在某些商业应用下，我们修改为 pdf 文件，以便追踪并确保我对于机密性和不得公开的要求得到尊重。如果我们发现你或你的员工有违反上述要求的行为，我会感到非常糟糕。所以，再次重申，请尊重我对保持本书机密的请求。谢谢。

## 目录

|                      |    |
|----------------------|----|
| 1. 阿伯杜尔·莫泽德 .....    | 23 |
| 2. 阿丹·杰·贝切尔 .....    | 24 |
| 3. 哈伦·卡兹 .....       | 27 |
| 4. 阿兰·科普尔 .....      | 28 |
| 5. 阿兰·弗蕾斯特·史密斯 ..... | 30 |
| 6. 阿兰·土伦 .....       | 32 |
| 7. 阿尔弗蕾德·约翰逊 .....   | 37 |
| 8. 阿兰·菲尔谷逊 .....     | 41 |
| 9. 阿兰·普尔洛克 .....     | 42 |
| 10. 沃莉·罗拉丽 .....     | 43 |
| 11. 安德鲁·洛森 .....     | 45 |
| 12. 安德鲁·郎尼维兹 .....   | 47 |
| 13. 安德鲁·蕾斯 .....     | 48 |
| 14. 安德鲁·露塞尔 .....    | 49 |
| 15. 安迪·麦克纳布 .....    | 52 |
| 16. 安迪·米勒尔 .....     | 54 |
| 17. 安东尼·戴森 .....     | 56 |
| 18. 安东尼·米尔斯顿 .....   | 57 |
| 19. 安顿·科弗曼 .....     | 58 |
| 20. 安托尼·霍沃尔德 .....   | 60 |
| 21. 阿尔曼杜·奥特加 .....   | 61 |



|                     |     |
|---------------------|-----|
| 22. 阿斯尔·穆蕾 .....    | 64  |
| 23. 阿谢莉·杰森 .....    | 68  |
| 24. 贝克·莫蕾斯 .....    | 71  |
| 25. 本·瓦格勒 .....     | 74  |
| 26. 贝维莉·雅特斯 .....   | 74  |
| 27. 比尔·奥威尔 .....    | 78  |
| 28. 比莉·斯特沃特 .....   | 79  |
| 29. 鲍勃·贝特加琳 .....   | 80  |
| 30. 鲍勃·康科比 .....    | 81  |
| 31. 鲍勃·洛干 .....     | 84  |
| 32. 鲍勃·瓦恩·津克尔 ..... | 85  |
| 33. 鲍勃·沃尔斐 .....    | 87  |
| 34. 布拉德·伯尔特 .....   | 90  |
| 35. 布拉德蕾·奥斯特尔 ..... | 91  |
| 36. 布拉迪·弗拉尔 .....   | 94  |
| 37. 布露丝·卡斯威尔 .....  | 101 |
| 38. 布露斯·威尔森 .....   | 104 |
| 39. 鲍勃·贝特里加 .....   | 106 |
| 40. 卡尔·贝格尔 .....    | 109 |
| 41. 卡罗尔·安·威尔逊 ..... | 110 |
| 42. 卡萨尔·斯伯尔曼 .....  | 111 |
| 43. 查瑞·伊 .....      | 113 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 44. 克里斯·伍尔弗克 ..... | 114 |
| 45. 克瑞斯坦·克尔斯 ..... | 115 |
| 46. 戴尔·A·哈姆林 ..... | 118 |
| 47. 达雷尔·泰勒 .....   | 119 |
| 48. 大卫·科那林 .....   | 121 |
| 49. 大卫·摩克尔 .....   | 122 |
| 50. 道尔和贝克 .....    | 124 |
| 51. 杰蕾格·斯特兹尔 ..... | 127 |
| 52. 埃迪·拿破蕾德 .....  | 128 |
| 53. 盖瑞·罗斯 .....    | 130 |
| 54. 盖伊·亨德里克斯 ..... | 131 |
| 55. 乔治·威廉姆斯 .....  | 132 |
| 56. 格伦E 伍斯利 .....  | 133 |
| 57. 詹姆斯·麦奈特 .....  | 134 |
| 58. 杰里·斯洛文尼克 ..... | 136 |
| 59. 乔治·威廉姆斯 .....  | 137 |
| 60. 凯尔·布胡塔 .....   | 138 |
| 61. 凯恩鲍尔·罗普 .....  | 141 |
| 62. 埃尔·斯多科 .....   | 143 |
| 63. 纳瑞·布莱尔 .....   | 144 |
| 64. 拉里·斯蒂尔 .....   | 146 |
| 65. 李尔·瑞斯 .....    | 148 |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 66. 蕾兹·戈 .....        | 154 |
| 67. 琳达斯·布鲁尔 .....     | 155 |
| 68. 洛蕾塔·赖特 .....      | 155 |
| 70. 楼·兰道 .....        | 156 |
| 71. 玛利亚·派森 .....      | 157 |
| 72. 马克·里奥那多 .....     | 158 |
| 73. 马斯特·凡·唐克 .....    | 159 |
| 74. 马尤尔·沙阿 .....      | 162 |
| 75. 迈可尔·斯科特 .....     | 163 |
| 76. 麦克·吉尔甘 .....      | 169 |
| 77. 麦克·萨勒蒙 .....      | 170 |
| 78. 麦克·威斯特巴利 .....    | 171 |
| 79. 内尔·麦克斯威尔·基斯 ..... | 172 |
| 80. 尼尔·马尔南 .....      | 174 |
| 81. 帕特雷科·哈威利 .....    | 177 |
| 82. 奥尔·梅尔 .....       | 181 |
| 83. 尤埃·斯瑞玛普林 .....    | 183 |
| 84. 埃瑞·特雷恩布尔 .....    | 184 |
| 85. 彼特·格蕾特 .....      | 185 |
| 86. 恩特尔·C·德斯科尔 .....  | 187 |
| 87. 彼得·斯奇比力 .....     | 191 |
| 88. 皮耶·巴利特尔 .....     | 193 |



|                     |     |
|---------------------|-----|
| 89. 瑞克·克兰大尔 .....   | 193 |
| 90. 南朵尔·伊文森 .....   | 196 |
| 91. 南蒂·戴菲尔 .....    | 200 |
| 92. 雷孟德·尤恩格 .....   | 201 |
| 93. 雷科·戈登 .....     | 204 |
| 94. 里奇·科比 .....     | 206 |
| 95. 瑞克·维勒加斯 .....   | 208 |
| 96. 罗伯特·坎贝尔 .....   | 211 |
| 97. 罗伯特·诺里斯 .....   | 212 |
| 98. 罗伯特·罗宾逊 .....   | 212 |
| 99. 罗伯特·罗里 .....    | 213 |
| 100. 罗德·阿瑞斯 .....   | 214 |
| 101. 罗德·沃芙德 .....   | 218 |
| 102. 荣恩·西尔 .....    | 220 |
| 103. 罗纳德·米勒 .....   | 221 |
| 104. 罗纳德·西斯托 .....  | 223 |
| 105. 拉塞尔·马汀诺 .....  | 224 |
| 106. 拉塞尔·雪莉 .....   | 227 |
| 107. 桑德拉·布克马 .....  | 230 |
| 108. 斯科特·金格里奇 ..... | 232 |
| 109. 斯科特·孟恩思 .....  | 234 |
| 110. 斯科特·谢尔登 .....  | 235 |

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 111. 肖恩 .....       | 236 |
| 112. 肖·恩德·沃尔 .....  | 238 |
| 113. 沙查·施莱辛格 .....  | 240 |
| 114. 莎拉嘉 .....      | 242 |
| 115. 肖恩·德雷格 .....   | 243 |
| 116. 西蒙·希利 .....    | 245 |
| 117. 斯杰·哥布森 .....   | 250 |
| 118. 斯蒂芬·詹森 .....   | 251 |
| 119. 史蒂夫·柯蒂斯 .....  | 252 |
| 120. 史蒂夫·甘姆琳 .....  | 257 |
| 121. 史蒂夫·吉布斯 .....  | 259 |
| 122. 史蒂夫·斯梅尔斯 ..... | 260 |
| 123. 史蒂文·费因伯格 ..... | 261 |
| 124. 史蒂文·奇格斯 .....  | 263 |
| 125. 斯图尔特·丹尼尔 ..... | 266 |
| 126. 斯图尔特·特纳 .....  | 267 |
| 127. 斯韦德 .....      | 268 |
| 128. 谭丹廷 .....      | 269 |
| 129. 特里·汉森 .....    | 270 |
| 130. 特里·麦克凡 .....   | 272 |
| 131. 特里·罗伯兹 .....   | 275 |
| 132. 托马斯·佛那斯 .....  | 276 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 133. 托马斯·布诺斯基 .....  | 278 |
| 134. 托尔·埃尼若斯 .....   | 279 |
| 135. 提姆·李斯嘎德 .....   | 282 |
| 136. 陶比·麦斯登 .....    | 283 |
| 137. 陶比·威尔逊 .....    | 284 |
| 138. 托德·比勒 .....     | 286 |
| 139. 托德·格厄施坦 .....   | 290 |
| 140. 汤姆·博兹 .....     | 291 |
| 141. 托尼·阿诺德 .....    | 292 |
| 142. 维查·维特汉尼博士 ..... | 296 |
| 143. 伍丁 .....        | 298 |
| 144. W. D. ....      | 303 |
| 145. 瓦伦·比斯科伊 .....   | 305 |
| 146. 威尼·鲍尔 .....     | 307 |
| 147. 威尼·斯布伦尔 .....   | 310 |
| 148. 耶普·苏恩·埃 .....   | 311 |
| 149. 艾兰·克尔斯坦 .....   | 313 |
| 150. 鲍勃·戴尔 .....     | 314 |
| 151. 布雷特·穆德特 .....   | 317 |
| 152. 布雷恩·乔斯 .....    | 320 |
| 153. 布赖恩·维斯 .....    | 322 |
| 154. 布赖恩·维斯#2 .....  | 323 |



|      |           |     |
|------|-----------|-----|
| 155. | 色萨·菲尔南兹   | 326 |
| 156. | 查理斯·哈特曼   | 327 |
| 157. | 查理斯·艾丽斯   | 330 |
| 158. | 切特·霍尔姆斯   | 335 |
| 159. | 克蕾斯·卡迪    | 337 |
| 160. | 克莉斯·多拉斯   | 338 |
| 161. | 克莉斯·娄斯盖   | 342 |
| 162. | 克莉斯·佩尼    | 343 |
| 163. | 克里斯·沃森    | 346 |
| 164. | 克雷格·沙宁    | 350 |
| 165. | 丹         | 353 |
| 166. | 丹尼尔·蕾昂    | 356 |
| 167. | 戴夫·里高     | 358 |
| 168. | 大卫·波斯福德   | 365 |
| 169. | 大卫·布里纳    | 369 |
| 170. | 大卫·多伊奇    | 371 |
| 171. | 大卫·奥顿·吉普森 | 371 |
| 172. | 大卫·哈伯     | 373 |
| 173. | 大卫·斯诺登    | 378 |
| 174. | 大卫·斯伯丁    | 381 |
| 175. | 大卫·怀特     | 383 |
| 176. | 德尔·鲍尔     | 385 |

|      |                  |     |
|------|------------------|-----|
| 177. | 丹尼斯·巴克豪斯 .....   | 386 |
| 178. | 多克·克里尼克 .....    | 396 |
| 179. | 莫柯拉博士 .....      | 397 |
| 180. | 西尔维亚·苏多斯博士 ..... | 403 |
| 181. | 当·卢治 .....       | 405 |
| 182. | 道格·克劳 .....      | 407 |
| 183. | 道格·肯特 .....      | 409 |
| 184. | 道格拉斯·李兹 .....    | 410 |
| 185. | 德怀特·斯莱德 .....    | 412 |
| 186. | 埃迪·苏比亚 .....     | 414 |
| 187. | 艾德穆恩德 .....      | 417 |
| 188. | 埃蕾克·恩格 .....     | 420 |
| 189. | 埃里克·鲁思 .....     | 421 |
| 190. | 小尤金·赫尔曼 .....    | 423 |
| 191. | 弗兰克·特纳 .....     | 426 |
| 192. | 佛瑞德·高立科 .....    | 429 |
| 193. | 加里·拉夫尔提 .....    | 431 |
| 194. | 葛本加·欧勒瓦 .....    | 432 |
| 195. | 乔治·福斯特 .....     | 434 |
| 196. | 葛莱蒂·钱德勒 .....    | 437 |
| 197. | 格雷格·约翰逊 .....    | 438 |
| 198. | 格雷格·斯特鲁姆贝格 ..... | 440 |

|      |                |     |
|------|----------------|-----|
| 199. | 葛雷戈 .....      | 442 |
| 200. | 戈莱莫·门多萨 .....  | 443 |
| 201. | 王国恩 .....      | 444 |
| 202. | 盖伊·布朗 .....    | 446 |
| 203. | 哈利·考夫曼 .....   | 449 |
| 204. | 哈里德·爱德华兹 ..... | 450 |
| 205. | 哈维·科博里客 .....  | 451 |
| 206. | 海顿·韦尔奇 .....   | 453 |
| 207. | 杰·斯默 .....     | 455 |
| 208. | 杰克·佛卡 .....    | 456 |
| 209. | 吉姆·科拉德 .....   | 460 |
| 210. | 杰姆·尼尔松 .....   | 461 |
| 211. | 乔·阿科索 .....    | 463 |
| 212. | 乔·肯尼迪 .....    | 465 |
| 213. | 乔·迈尔 .....     | 468 |
| 214. | 乔·尼可西奥 .....   | 469 |
| 215. | 乔·特维斯 .....    | 471 |
| 216. | 约耳·罗斯蒙逊 .....  | 472 |
| 217. | 约翰·宾汉姆 .....   | 473 |
| 218. | 约翰·科尔班 .....   | 475 |
| 219. | 约翰·纪梵瑞 .....   | 478 |
| 220. | 约翰·葛蒙斯 .....   | 480 |



|      |                 |     |
|------|-----------------|-----|
| 221. | 约翰·海克斯 .....    | 480 |
| 222. | 约翰·霍茨曼 .....    | 483 |
| 223. | 约翰·沃尔 .....     | 487 |
| 224. | 约翰·罗德尔 .....    | 489 |
| 225. | 乔恩·博伊德 .....    | 491 |
| 226. | 乔纳森·科勒 .....    | 492 |
| 227. | 乔纳森·哲伯曼 .....   | 494 |
| 228. | 约瑟·多明哥 .....    | 495 |
| 229. | 约瑟夫·舒福 .....    | 498 |
| 230. | 杰皮·马若尼 .....    | 501 |
| 231. | 朱迪思·凯 .....     | 503 |
| 232. | 加思特·康姆尼凯特 ..... | 505 |
| 233. | 肯·福尔曼 .....     | 508 |
| 234. | 肯·约翰逊 .....     | 515 |
| 235. | 肯·劳伦斯 .....     | 518 |
| 236. | 肯德尔肯·史密斯 .....  | 521 |
| 237. | 基普·莱托 .....     | 522 |
| 238. | 凯斯·利姆 .....     | 528 |
| 239. | 琳达·休布 .....     | 529 |
| 240. | 利萨·莫内特 .....    | 530 |
| 241. | 小卢·菲瑞斯 .....    | 533 |
| 242. | 路易斯·阿劳兹 .....   | 534 |

|      |                 |     |
|------|-----------------|-----|
| 243. | 曼格拉·萨克德夫 .....  | 536 |
| 244. | 马克·瓦恩尤伦 .....   | 538 |
| 245. | 马库斯·圣玛利亚 .....  | 539 |
| 246. | 玛丽亚·帕斯 .....    | 541 |
| 247. | 马克·梅 .....      | 544 |
| 248. | 马克·斯蒂芬森 .....   | 545 |
| 249. | 马蒂·萨克斯 .....    | 548 |
| 250. | 马文·道恩斯 .....    | 549 |
| 251. | 迈克尔·费尔德斯坦 ..... | 550 |
| 252. | 迈克尔·莫拉雷斯 .....  | 552 |
| 253. | 迈克尔·拉特 .....    | 556 |
| 254. | 迈克尔·路德斯 .....   | 560 |
| 255. | 迈克尔·施罗 .....    | 562 |
| 256. | 迈克·弗赖依 .....    | 563 |
| 257. | 迈克·格雷斯基 .....   | 565 |
| 258. | 迈克·莱希 .....     | 570 |
| 259. | 莫顿·盖奥特 .....    | 571 |
| 260. | 穆里尔·哈特 .....    | 578 |
| 261. | 默里·邓比 .....     | 579 |
| 262. | 尼尔·菲利普斯 .....   | 582 |
| 263. | 尼尔森·库普兰 .....   | 584 |
| 264. | 尼尔·康诺利 .....    | 586 |

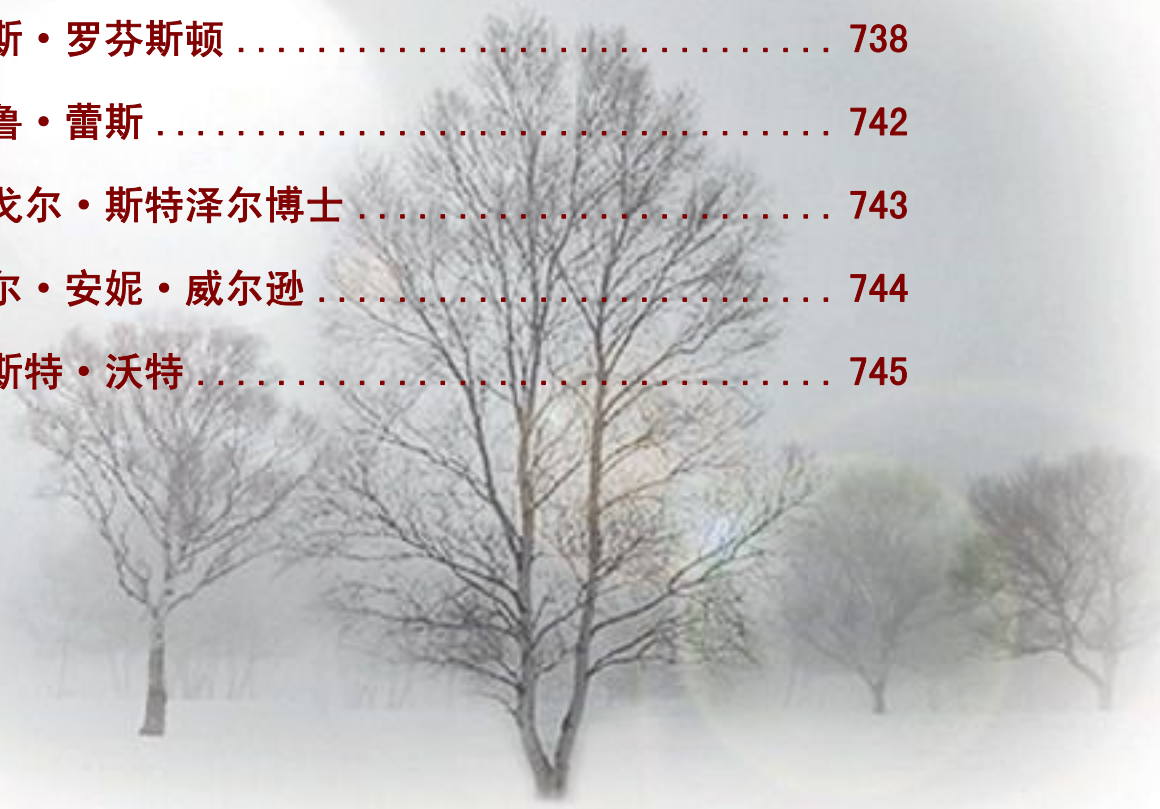
|      |                 |     |
|------|-----------------|-----|
| 265. | 尼克·蒂普勒 .....    | 590 |
| 266. | 朗托·玛姿 .....     | 592 |
| 267. | 奥泽尔·泰兹 .....    | 594 |
| 268. | 帕德莱克·戴汉 .....   | 597 |
| 269. | 派翠克·陈 .....     | 598 |
| 270. | 保罗·哈雷 .....     | 599 |
| 271. | 保罗·马德森 .....    | 601 |
| 272. | 保罗·迈吉森 .....    | 603 |
| 273. | 保罗·罗登 .....     | 603 |
| 274. | 保罗·索文斯基 .....   | 604 |
| 275. | 保罗·斯图尔特 .....   | 606 |
| 276. | 彼特·佩瑞卡 .....    | 607 |
| 277. | 瑞克·安德森 .....    | 610 |
| 278. | 罗杰·赫拉德 .....    | 614 |
| 279. | 沙莱士·库马 .....    | 616 |
| 280. | 斯科特·艾利 .....    | 618 |
| 281. | 斯科特·海德布林克 ..... | 619 |
| 282. | 泰迪·帕尼尔 .....    | 621 |
| 283. | 泰瑞·伊巴哈特 .....   | 622 |
| 284. | 泰乐·科布 .....     | 623 |
| 285. | 阿德里安·卡斯特罗 ..... | 625 |
| 286. | 阿兰·卡纳文 .....    | 627 |



|      |                 |     |
|------|-----------------|-----|
| 287. | 阿莱克斯·尼古拉斯 ..... | 628 |
| 288. | 阿兰·安克海姆 .....   | 631 |
| 289. | 安得鲁·瑞恩 .....    | 632 |
| 290. | 安迪·卡瑞 .....     | 636 |
| 291. | 安妮·陈 .....      | 636 |
| 292. | 阿兰·考斯廷 .....    | 638 |
| 293. | 阿诺德·冯·威恩 .....  | 641 |
| 294. | 阿特·亚当斯 .....    | 644 |
| 295. | 奥塔罗·冈萨雷斯 .....  | 645 |
| 296. | 阿托·塔克勒 .....    | 646 |
| 297. | 奥德瑞·兰福德 .....   | 648 |
| 298. | 巴瑞·M·舒斯特 .....  | 650 |
| 299. | 比尔·马洛 .....     | 655 |
| 300. | 鲍勃·蒙哥马利 .....   | 656 |
| 301. | 鲍勃·尼尔森 .....    | 660 |
| 302. | 鲍勃·莱得勒 .....    | 662 |
| 303. | 布莱顿·斯蒂佛德 .....  | 666 |
| 304. | 布赖恩·伯纳沙克 .....  | 668 |
| 305. | 布赖恩·马洛维奇 .....  | 671 |
| 306. | 布赖恩·马丁 .....    | 672 |
| 307. | 布赖恩·芮文尼尔 .....  | 674 |
| 308. | 布赖恩·塔特拉 .....   | 676 |

|      |           |     |
|------|-----------|-----|
| 309. | 布鲁斯·埃里奥特  | 677 |
| 310. | 卡列布·琼斯    | 679 |
| 311. | 查尔斯·麦克兰敦  | 681 |
| 312. | 克理斯·阿伦    | 682 |
| 313. | 克里斯汀·高尔兹  | 686 |
| 314. | 查克·哈特曼    | 688 |
| 315. | 克雷伦斯·安德伍德 | 691 |
| 316. | 克拉克·科里    | 692 |
| 317. | 克劳迪奥·美纳   | 694 |
| 318. | 克雷格·凯斯特安  | 697 |
| 319. | 戴乐·格林     | 698 |
| 320. | 大卫·艾里奥特   | 699 |
| 321. | 大卫·阿德拉得   | 701 |
| 322. | 大卫·鲍尔     | 704 |
| 323. | 大卫·克鲁兹    | 707 |
| 324. | 大卫·米斯明    | 709 |
| 325. | 大卫·莫尔莱格   | 710 |
| 326. | 大卫·摩根     | 712 |
| 327. | 大卫·索布斯    | 715 |
| 328. | 丹尼斯·克罗芬斯顿 | 716 |
| 329. | 安德鲁·蕾斯    | 720 |
| 330. | 大卫·里奥特    | 722 |

|      |                   |     |
|------|-------------------|-----|
| 331. | 大卫·德拉得 .....      | 723 |
| 332. | 大卫·尔 .....        | 726 |
| 333. | 大卫·鲁兹 .....       | 729 |
| 334. | 大卫·斯明 .....       | 731 |
| 335. | 大卫·尔莱格 .....      | 732 |
| 336. | 大卫·根 .....        | 734 |
| 337. | 大卫·布斯 .....       | 737 |
| 338. | 丹尼斯·罗芬斯顿 .....    | 738 |
| 339. | 安德鲁·蕾斯 .....      | 742 |
| 340. | 杰瑞戈尔·斯特泽尔博士 ..... | 743 |
| 341. | 卡洛尔·安妮·威尔逊 .....  | 744 |
| 342. | 比莉斯特·沃特 .....     | 745 |





## 1. 阿伯杜尔·莫泽德

——原始信件——

自：阿伯杜尔·莫泽德 致：杰·亚伯拉罕

发送：2002年6月31日 星期三，上午 10:09

我怎样在6个月内把我的营业额从1200英镑每星期增加到超过2500英镑。

我做了什么？我在6个月内把我的营业额从1200英镑每星期增加到超过2500英镑。我为我的叔叔工作，在7个月的时间里，当他出国的时候，我负责整个生意。

我们所有的营销就是圣诞节时在报纸上一块卡片大小的地方做广告。我们不会整年做广告，因为这样效果不好。

经再三考虑，我要说的话违反逻辑——我们也会散发传单，这会带来新的顾客，然而，我们从不持续不停地发传单。我们只在生意不好的时候这么做。这就是我们仅有的两种营销方式。

在研究过JAY的“杰·亚伯拉罕的赚钱秘诀和其它营销秘密”后，我认识到我们在运营中存在许多问题。

最大的问题是我们从不了解顾客的姓名——对于常客我们只知道他们的姓名。这意味着我们对顾客无法做任何事，因为我们不知道我们为谁服务，不知道我们有多少顾客。我们也从未计算过每位顾客的边际净利润。

我做的第一件事就是了解顾客的姓名，并记录到一个卡片索引系统中。在分析过我们的行业后，我认识到我们可以轻易地了解约50%顾客的姓名。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这包括留下姓名、地址和电话叫餐的顾客。其它一半需要一些“创造性”来了解姓名……

我从一个朋友处借了个主意，他有一本顾客手册，记录了他酒店的顾客。我把这本手册用在外卖饭菜时。我在柜台前有一本“顾客”手册，记录了顾客的姓名、地址、电话，并注明他们对外卖饭菜的意见。我们给顾客的优惠是，所有手册中的顾客在将来会受到特别邀请。

在得到姓名后，发展生意就很简单了。首先，我会给名单上的每位顾客发一封感谢信。然后，给他们一个便条，写上本周特色菜式，以及今后5个月的每周菜单（首先给50名顾客试一下，以免浪费钱）。

结果会为自己说话的——我们的营业额翻了一番。

我学到的最重要一点是：我们必须提出问题，问一下“还有更好的办法吗？”；你必须量度并记录每件事——例如你有多少顾客，他们是谁？愿意尝试事物——即使可能失败；确保你与顾客经常接触——否则他们会忘记你！

我不再为我的叔叔工作了，事实上，我正在开展自己的事业，但所有这些事实都是真的——我的详细联系方式是（简单一点）：

A Mozid先生

## 2. 阿丹·杰·贝切尔

----- 原始信件 -----

自： 阿丹·杰·贝切尔 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月，星期三，晚11:51

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我可能是最不适合提供案例研究的人，因为我现在还在整天工作，帮助我的第一位顾客。为了解释清楚为什么这是一种成功，我必须告诉你整个故事。

我是在“财富100”公司中的一家公司任项目经理/流程开发人员/系统工程师。我只有一个助理职位，而我的同事多数是工程师，拥有博士头衔，所以你可以看出作为一个普通的人，我没什么成功机会。

在这个公司里，我注意到有些人能够创造出优秀的技术解决方案，但公司会忽视他们，转身去雇用对此一无所知却具有良好销售业绩的咨询人员。

这让我和我的同事很苦恼，所以我决定做些什么。我开始研究营销和销售，因为在这些方面我的同事并不在行。我遇到了一个人，他叫杰·亚伯拉罕，他愿意告诉我他的方法。我花了一年的时间学习、研究和总结磁带、书本和简报里的核心原则。最后我终于准备好了。我邀请了一群精英中的精英吃午饭，向他们展示一份有关创建一家咨询公司的商业计划，公司收取的费用是从顾客的赢利中提取一定的百分比。

这是我的首次成功。

如果没有研究到JAY的材料，我决不会想到有勇气或有能力说服别人加入我的行列。

有三个改善大师加入我的公司。一位Demming专家，一位培训专家，和一位限制理论家Jonah。这三位都对人员和系统管理理论有着深刻的理解，但没有营销技巧。

一旦我开始运作公司，我立即拥有了足够的顾客填满我的空余时间（我



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

们都有正式工作和家庭)。我们只能为2位顾客提供服务，和一位顾客会面的正常时间需要一年半，公司开始已经2年了。当我们和顾客合作时，他们提出了似乎是不可逾越的困难，我们开始分享形成战略伙伴关系、逆转风险、获得参考的原则和理论，利用系统管理工具体系中的方法帮助他们想清问题。他们总是带着新的希望满意而归。

我也有一份新的希望。最近，我开始收到Jay的合作者，Chet Holmes的材料。开始，我想，“又一个笨蛋想要借杰·亚伯拉罕的名气”。但我错了。我收到了一盘录音带，其中Chet简要说明了他讲述一个核心故事的技巧。

我要告诉你的是，所有我的顾客/同事/朋友/亲戚等等，听说过Chet Holmes。我购买了 PEQ和PEQ II家庭研究，正在努力学习。我完成了我花费一年时间来完成的计划，签订的合约达到了其它人在过去一年中签约的50%（到目前为止，他今年做的不好）。

这是我的第二次巨大成功。

如果没有Chet的方法，我不会知道我能帮助他提高销量，也不会获得这个顾客。

我现在开始工作40个小时，星期一不上班。在星期一这天，我和这个新的顾客一起工作。我们建立了出色的风险逆转，为他建立了一个极好的核心故事，并正在改进其中的缺陷。他与他的顾客分享之后，他的顾客都对这种新的商业方法产生兴趣。很快，我们会雇用一些超级销售人员，看我们的成功吧。

Adam J. Betcher

### 3. 哈伦·卡兹

----- 原始信件 -----

自：哈伦·卡兹 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月1日，星期四，下午12:54

我是哈伦·卡兹， A-abc设备和空调公司的创始人，公司位于德克萨斯的达拉斯，拥有“红色的小货车”。每年的营业额有约1千万美元。

我要与你分享的例子中采用了三个Jay策略。

这三个策略是：

1. 风险逆转。这样，顾客没什么损失。

2. 成为你公司的发言人，因为人们更愿意和一个人而不是一个实体打交道。这样会为你的广告增加知名度和反应性，效果会增加超过30%。

3. 如果你对产品或服务有信心，提供免费或折扣样品会非常有效。

如果长期关系有利可图，那么这种关系会让你的业务成指数级的增长。

采用这些策略后，以下是三个成功的结果。

1. 通过学习自己做电台广告，我成为公司的发言人。我使用Jay的风险逆转策略向顾客做出个人承诺。“你会喜欢我们的服务，否则你不用付钱。”

最后，我在一个星期六的下午，主持了一小时的电台广告。在几年中，对A-abc的认知度——一家拥有“红色小货车”的公司，从3%增加到超过40%。

2. 作为服务的开始项目，我提供了免费的一氧化碳探测器和免费的

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

检查。我们送出了1500个一氧化碳探测器，做了200次安全检查。总费用是1万3千美元。但因此得到的顾客，在12个月内所带来的销售额是11万2千美元，毛利润率为43%。在24个月内，销售额增加到25万美元。

3. 我为每位拥有5年以上房龄的顾客提供一项价值19.95美元的能量核算。正常价格是150美元。这一计划为我带来了超过200名顾客，12个月内营业额为110万美元。

总而言之，这三个策略让公司的知名度增加了超过1000%，公司的营业额增长超过上百万美元。

在过去几年中，我不断地利用这些策略。他们帮助我公司的成长，在7年内利润增加超过100%。Jay的理论和方法确实有效。

## 4. 阿兰·科普尔

----- 原始信件 -----

自：阿兰·科普尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月1日，星期四，下午4:27

在阅读杰·亚伯拉罕的书时，其中多数证明是根据杰·亚伯拉罕的理论，他的顾客增加了惊人的收益。

但Jay给我的最大礼物是让我明白我们生活在一个充满不确定机会的世界里。我们每个人都有能力抓住机会。

我现在正在从一个打工者成为一个老板。走过这条路的人都知道，有时候这很困难。Jay的理论成为大海中的指路明灯。

作为一个没有任何大公司背景的人，Jay对于杠杆作用原理解释就



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

是我最大的依靠。

古希腊哲学家阿基米德说，“给我一根足够长的杠杆，我可以撬动整个地球。”

Jay给了我这个杠杆。

在我浏览他的网站www.abraham.com以前，我一直满足于挣一份工资，养家糊口。

Jay教给我期望更多。

利用Jay在网站上的免费技巧，我和一家主要的移动电话供应商谈成一个合资企业项目，这样我一个月可以有价值数千美元的免费广告。

我住在南非，一个美丽的生气勃勃的大陆。但许多朋友和同事不停地抱怨。他们抱怨犯罪率。抱怨工作机会减少。抱怨我们的货币对美元和其它世界货币的弱势（一个兰特不到10美分）。

过去我也是这样，直至我遇到了杰·亚伯拉罕。现在我认识到在每个发现的问题后面都隐藏着巨大的机会。

当我的朋友抱怨由于货币贬值，他们没法去海外旅行，我却在忙着利用Jay的理论大把地赚钱。

我的外快已经超过了工资，在两年内，我就会每年赚到超过10万美元。这对你来说可能只是个小数目，但会让我在我的国家里成为一个百万富翁。而这只是剩余收益，无论我工作与否都可以赚到的钱。

其美妙之处要感谢杠杆作用，我知道这只是潜在收益的冰山一角。

在10年的时间里，Jay可能再编写另外一些故事。我希望我能再一次入选。我相信我能用我的收入证明这点。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

但是，我也知道Jay给我的最大礼物是为我打开了一扇大门，让我可以进入一个充满无限机会和激动人心的世界。

阿兰·科普尔

## 5. 阿兰·弗雷斯特·史密斯

----- 原始信件 -----

自：阿兰·弗雷斯特·史密斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月15日下午 5:42

Jay，你好：

我能说什么呢，我没买过多少你的书，但我确实采用了你的方法。

自从读过你的书后，我采用了其中许多不同的方法，特别是多重流动和与其它人建立伙伴关系。但这并不是我想要告诉你的。我想说的是更具体的事。

我拥有一家美发店，网址：<http://www.bigscissorcompany.com>。

我希望扩展业务，但不确定什么是最好的方法。我们这行中，员工一直是一个问题。虽然对新员工我努力“提高待遇”，但还是很难在行业中招募新人。

我希望美发店不断有新顾客流入。这样我们在一年中就没有淡季了。象许多其它行业一样，美发业也受到季节的影响。

首先是损耗系统。我是这么做的。首先利用我们的数据库开始。我检查了店里的损耗率和数量。我们在6个月里损失了约500名顾客（我们每星期为160名顾客提供服务）。这会是“新生意机会”的来源。我开始给他

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

们发电子邮件，并发出了三封信的邀请。

首先提出了软邀请，最后提出免费邀请，获得/生命等等。邮件的回复率为60%。我现在每年两次查找流失的顾客。这样做大大地促进了美发店的营业。

第二封信是提醒。每星期简单的提醒，让顾客知道到美发时间了。其回报率极高，但做法非常简单，无需什么成本。

下一封是介绍。虽然我过去也试过，以前一直不重视，没有努力尝试。我们给每位顾客发放了一张介绍优惠券，可以推荐一位朋友。顾客和新的顾客下一次来可以有50%的折扣。新的顾客其实不会得到这些折扣，因为我们受到良好的培训，向他们推销更多的产品，多数顾客会购买染发品和其它产品。

我们也在每封电子邮件里附上介绍优惠券。

现在我们谈谈具体细节，这有用吗？当然，现在我们的营业额为30万英镑。相信我，在英国的一个矿业小城市，对一个小型美发店来说，这相当不错了。我甚至也成为我们所使用的染发品品牌的最大的销售商。在英国，我们是染发产品的前10位销售商之一。

这让我们的美发店的营业额从16万英镑增长到30万英镑。对我来说呢？开玩笑吧。我甚至建立了一套管理系统，现在我每星期只需一天工作时间。我已经脱离了美发店的业务，正在做其它的事情。目前，我的主要目标是继续自我教育，成为一位著名的/报酬优厚的广告词撰稿人。我正在沿着大路前进。请访问<http://www.orangebeetle.co.uk>

那么我会再听到你的消息吗？老实说，我没有读过你所有的电子邮件，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

但我确实读过你和其它几个人的作品。我离开学校时什么都没有，没受过良好的教育。我现在拥有5百万英镑的资产，4个好孩子，漂亮的汽车，所有普通的一切。我对上帝的信仰从未如此强烈，生活真美好。

所有这一切不是机会或突然发生的。不错，你的员工确实在工作，这也不是航天科学，只是普通常识。知识不是力量，从不是。是我和其它人在读了你的书后，对知识的运用创造了力量。

祝安，并致感谢。

LeighLancs WN7 4NP, Bradshaw gate 106号 Big Scissor公司，  
电话：44 (0) 1942 606706

<http://www.bigscissorcompany.com>

<http://www.hairee.com>

<http://www.orangebeetle.co.uk>

以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

## 6. 阿兰·土伦

——原始信件——

来自：阿兰·土伦 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月26日下午3:55

Abraham先生：

这是我的故事：

1. 1992年，当我高兴地等待着Florida Bar雇用我的时候，我在打零工。我记住你和一个抵押经纪人的会面。我找机会和一个抵押经纪人见面，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

提出帮助他扩展业务。他不相信，但在我不不断劝说下同意在新的业务中有所投入。

他给约2000人发了信，他在信中提出，付现金取得抵押权。他会亲自去当地的记录中收集这些人名单。所以我问了他几个问题：

有多少人回信？他说是2%。好，对回应的人，假定多数人对其抵押权不是十分清楚，折成现金，那么其中只有1/5的人。他很惊异我是对的（我所做的一切只是运用了80/20规则）。

我要求看看信。好的。但信的署名是他的公司Revenue Management Services。我说这听起来好象是一家代收欠款公司。他说是的：他以前开一家代收欠款公司。我说如果他用自己的名字会更有用。接下来，我问他，发信的频率是多少。他不知道我在说什么。

这是我的建议。继续发第一封信。这是你能做的。接下来，发一封不同标题的信（已经发了2,000封信，这几乎不算什么问题）。看看哪封信有回应，哪封信更有效。

然后我建议他发两次。我询问他打电话过来的人，什么时候打来，寄信以后5天，3天，10天还是多少。他不清楚，但感觉那些打电话的人会在一个星期内打来。那么我假定是7天。我建议他在第8天寄出同样的信，这样会增加1%或1/2的回信率。

在最初的2000封信中，回应的40个电话，有8个成交。第二封信中，有20个回音，4个成交。4个抵押权购买值得发出第二封信。

然后我建议另一种方法。继续寄信。但只接听感兴趣卖出抵押权的人的电话。我建议在当地商业报纸上星期一商业版（一张单独的插页）的地

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

产栏中刊登广告，当地有两家报纸，一家日报，一家周报。

我告诉他直接用信件上的标题（已经测试过）。他消失了。找不到他。没给我的建议付一分钱。几乎一年后，我碰到他：他很高兴看到我！我问他生意怎样了。通过抵押权买卖，他赚了25万美元。当然我没有任何报酬。那么我问他做了些什么。

事实上，他没按照我的建议，他做了完全相反的事。

他没有继续发送直接邮件或试验标题。他放弃了。

他唯一做的是在电视上播放一段短广告（我没有想到）。他从价目表中得到了折扣（我对他解释过的一个技巧），但却是通过咨询报纸销售人员得到这一折扣的。

他估计在这段时间内收益翻了五倍。由于他没有与我签订协定书，所以觉得不欠我什么。他同意签张支票给我。他给了我一百元。这是小费吗？

我感到生气，在把钱放到口袋里以后，我决定还给他。

我指出，他不继续发送直接邮件损失了5万美元。我也指出他没有利用其它媒体来销售。如果当地电视台能为他带来25万美元的收入，我指出其它4种媒体，如果每种只是电视台所带来收入的1/3，加起来就有32万美元。

“如果其它的能和电视相比，他就可以有1百万美元。”他似乎觉得我说得对，但还是对他的25万美元感到高兴。我戳破了他的气球，行为不那么高尚，但觉得受骗了，没拿到属于我的那少少的10%，或2万美元的报酬。

2. 1992年进入Florida Bar工作后，Andrew飓风扫过Dade县。我住在县的北面，突然发现自己可以为房东做许多收回财产的工作。接了20个工作以后，我想我应该为我的价格定个标准。我认识到房东的生命价值对



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

收回财产和其它相关活动是非常重要的。

问题是我缺少资金（又一次抵押经纪人的故事），也不想为广告付款，这需要经过公司事先批准。

我需要一群房地产经纪人。然后我开始打电话给一位房地产经纪人刊登的“办公场所招租”广告。我告诉他我的姓名和所需要的办公场所。不可避免地，他问我从事哪类法律业务。我告诉他们：我专门从事房地产收回财产业务。我打了三个电话：一个是自动应答机，没人回答。第二个是一个不耐烦的房地产经纪人，质疑我的专业。第三个是一位女士，她态度很好。我去了她的办公室：太大了。但她问了我更多有关收回财产的信息。我说我做了份清单，这样在法庭上不会觉得尴尬，我可以给她这份清单。她说，“你可以和我手下的房地产经纪人一起吃午饭，和他们谈。”太好了。

所以我带着100份“Dade县租房住户退租房主清单”，和50名房地产经纪人交谈。作为他们邀请的发言人，他们邀请我吃午饭。我仍然还没有看到这笔生意的杠杆作用。

吃完午饭45分钟以后，我和他们商谈如何完成收回财产，而不需要一名律师。这是一名律师提出的问题（分类广告），他们把我看作一个朋友。这是1994年5月。在接下来的一年里，我自己的工作占一半，另一半来自这次午餐会。在我的记忆中，这是一家海鲜餐馆的美味鱼肉。这次午餐一共让我赚了2万5千美元。

3. 在做完收回财产业务后，我厌烦了这项工作。我决定在与我的专业相近的领域内工作：税法。我在上学时学习了所有的税法课程。在实践

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

中，我发现为了编写税务计划，你必须是税务上的注册会计师或法学硕士。要回到学校，不止是参加或听一场讲座，这个想法让我感到讨厌。

在考虑的过程中，我遇到了一位注册会计师，他为许多人解决了实际的税务问题。5年，10年，21年忘记报税，这是我所见到的最长的时间。

他愿意把我领进门。他说这是一个巨大的市场。

我问他，哪个职业或行业中这样的人最多。他说，这说不定，但大致来说通常是承包商和人身伤害律师（这让我很奇怪）。

承包商？我最近购买了一套fixer-upper的房子，我有了合理的借口。打开电话簿，打电话给承包商，让他们来估价。房屋扩建，电力，次卧室，厨房改造等等。

不可避免地，承包商问我，“你从事什么行业。”我说，我是名律师，专业是为一段时间忘记报税的人提供服务。我为他们谈判减税、减息或减轻处罚。”

所有人，除了一位承包商（他说两年前他会需要，但现在已经没事了）都成了我的顾客。每件案子约2000美元，这让我们在很长一段时期内收获不小。我的电话簿确实为我找到了三个顾客，但没有什么比打个电话，让他们上门成为我的顾客更好的了。

如果我想起其它，我会告诉你的。

谢谢你，Jay

阿兰·土伦

## 7. 阿尔弗雷德·约翰逊

-----原始信件-----

来自：阿尔弗雷德·约翰逊 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月26日上午4:54

Jay， 你好，

我是加兰的Al Johnson。

你的营销策略和Jay式方法改变了我的生活。

我没受过大学教育，大部分时间在一个贫穷的环境中长大。

我在高中毕业后参军，去了德克萨斯，在那里我对邮购和直销有了兴趣。

我摸索了多年，试着进入邮购行业，建立某种直销业务。

我认为我了解了所有有关这项业务的一切。

但有一天，我偶然发现了你的理论，杰·亚伯拉罕先生。

我以前没听说过你，因为你的名字不在我通常阅读的一般的邮购杂志和商业报纸上。

我从你那获得的信息是一盒磁带，是你和Tony Robbins的访谈。

这盒磁带改变了我的生活。

我无法负担你的培训计划，所以我决定仔细听听你和Tony Robbins的访谈，从中尽可能了解一些线索和想法，而不去购买你的任何产品，因为我当时无力负担你的培训计划。

我听过许多邮购课程，如何成为邮购专家，如何写广告材料等等，但



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你的方法与众不同。

你不是在教我们普通的东西，你是在教我们思考方法……

你在简单的磁带上教了我许多，而且是免费的磁带，与我见过的所有其它书本、文章、杂志和专家相比，你教了我更多的东西，更多有用的知识。

我甚至无法说清你的知识到底属于哪类……

是直接邮件？还是直接反应？

到底是什么？

我知道如果说所有其它“虚构”专家能做到，你就获得了更高的成就，但我决心公开你的方法。这是一种我能利用它取得更大成就和更大事业的方法，正是这种方法让我着迷，Jay，你不仅教会我怎样开阔我的事业观，而且教给我在各方面开阔我的生活。

有多高才算高？

从盒子里出来。

想想看。重新下个定义。开拓自己。

你教会我 3 种办法发展我的事业。

幻觉原则！

我不敢相信我所听到的。

我是一家全国保险公司的销售培训师，出于两个目的我决定采用你的方法：

1. 为全国各地的保险代理编写更好的营销材料。
2. 让我自己成为公司里的当地营销专家，拥有重要价值，得到提升。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

当我开始时，还有其他几位培训师，但几年后，他们或是被解雇了或是辞职，只有我还留在公司里。

当时我的年薪是3万5千美元，但利用你的方法，在工作中运用你的理论，帮助公司赚取了几百万美元，公司开始了解我对他们的重要性。

今天，我的年薪是6万美元，并可在每位会员身上获得2美分的收益。这看起来不多，但我们的目标是发展1百万会员，这会让我拥有2万美元的红利。

公司提升我做了企业通信主管，请记住，我没有大学学位。

公司甚至奖励我你的《杰·亚伯拉罕的营销秘密》和其它营销秘诀书籍。你知道，过去我无力负担你的昂贵的大部头作品，现在我免费得到它们了。

按照你的理论，我为公司建立了一套营销体系。多年来，你的理论一直是我们的代理人的头号工具。

它帮助我们的代理人每年为公司产生数百万美元。

它有一套自由的顾客指导概念，教育顾客购买健康保险。

利用直接反应原理、记录的信息、研究会、跟踪信件和体制，通过直接反应营销来开发指导顾客，我为顾客建立了各种类型的杰·亚伯拉罕式广告。

我把你的理论教给部分全国营销主管，他们招募人员的反应和销售成果翻了一番。

部分销售人员的销售达成率提高了90%，你能相信吗？

有趣的是，他们都相信这是我的原因。

但在每个研究会上，我都会告诉他们，我所有这一切都是向世界上最

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

伟大的营销专家杰·亚伯拉罕学来的。

一天，在一个二手书店里，我发现你的“秘密财富”计划，我说，谁这么笨，把杰·亚伯拉罕卖到二手书店。

我花了几美元买下这本书，并从此利用你的多重支柱概念，发展了超过30家合资企业和公司，通过向他们介绍顾客来获得收入，其实他们完全可以绕开我！

另一个杰·亚伯拉罕概念——绝没有尽头。

我创建了一家公司，利用业余时间打理，公司叫做Johnson Information Research。业务是帮助企业所有人，企业家和销售专业人士了解营销、广告和销售理论，这都是以你的思考方法为基础。

实际上我并没有购买你的计划，但我成功地实现了这一切，因为你知道开始的时候我无力负担这些。

我只是利用一些免费磁带、免费报告，或你提供的所有免费材料，象花钱买下来一样努力研究你的免费材料。

实际上，我把你和Tony Robbins的访谈打印出来，让我的思想沉浸在你的思想当中。

我有一整盒信件、销售信、贺卡和其它你送出的一切。我学会注意你，观察你，思考、测试并运用我看到你的所作所为，我知道，你的一封信是那么的珍贵，是一笔巨大的财富。

我没有购买你的计划，因为我无力负担，很久以前我就决定，你把你最好的广告语用在了你自己的销售信中，所以我想，与其依靠课程，不如认真研究你送出的东西。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我知道，通过获得和阅读你送给潜在客户和顾客的材料，我可以获得免费的广告写作课程。

最终，我在书店里购买了你的书《如何从你的所有中获取能够获取的一切》。

现在，我发展了你的思想。

感谢你， Jay

德克萨斯75043 972-240-616 加兰Waltham Court 5117号

Alfred Johnson

## 8. 阿兰·菲尔谷逊

-----原始信件-----

来自： 阿兰·菲尔谷逊 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月31日星期三， 上午3:18

Jay， 你好：

很高兴能对你有所帮助，我也期待着你为我提供帮助。

我会对你说实话，我只读过你的《如何从你的所有中获取能够获取的一切》一书。这是我迄今读过的最好的商业发展营销书籍。我的唯一问题是，找到机会实施你的所有伟大想法。

在发展事业时，最大的变化在于测试和测量。我们现在知道监控每个打来的电话。我们现在确切地了解有多少工作、转换率和平均销售额来自现有的顾客，也了解了所有不同类型的营销。我们已经认识到，这样做我们的电话销售成本非常高。我们现在已经开始尝试在当地报纸上刊登广告，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

把我们的成本削减到三分之一，这就增加了公司的利润率。我们不断尝试广告方式，在这方面尝试改进结果。我们现在意识到我们的转换率，我们正在采用不同的策略和销售战术，如特价优待方案等等。

在事情做完以后，作为服务的一部分，我们会致电顾客，询问他们对我们的服务是否满意，是否还有改进之处。我们发现，人们对此做出了积极的反应，收效明显。

现在，我们建立了一个更专业的数据库（file maker），尽快跟上顾客的发展步伐，我们会密切地关注他们的成长。自从我们决定严肃地对待营销问题，我们的业务询问量从02年1月的24宗上升到7月的98宗，转换率约为65%。我们将编写第2次新闻报道，由于新的数据库是针对顾客而设计，对我上述的信息以及更多信息加以监控，我们也准备把营销瞄准顾客的具体需求。但目前这是所有的内容，希望我对你有所帮助。

澳大利亚悉尼Omega卫生管道工程公司营销主管

阿兰·菲尔谷逊

## 9. 阿兰·普尔洛克

-----原始信件-----

自：阿兰·普尔洛克 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月13日星期二上午5:46

### 用杰·亚伯拉罕方式系统化我的业务

我的业务是寿险、残废保险、重大疾病保险、长期医疗险和公司的集体保险。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

从Jay这里，我学到和做到的最重要的事就是让所有一切变得系统化。目前，我们正在针对所有的业务编写详细的工作说明。无论多么简单或是普通都必须编入，这样一旦有人生病，就有人可以照本宣科地接替工作。

这样的结果是迫使每个人真正地思考他们的做事方式，他们写出工作说明，我们在每周的员工会议上进行审阅，采纳每个人的意见，重新修改完善。

如果员工提出一项重大改革并得到执行，我们会发给他50美元的奖金，我们也建立了一套与产量有关的奖励系统，这真正让所有员工关注目标，帮助顾客并获得让人心动的利益。

另一个重要变化是每月编写一份报道，送给所有的顾客和潜在客户，以及有影响力的人或场所。这不是标准的财务计划者信件。信中包括有趣的一些与财务无关的文章、员工照片，和升职人员，以扩大影响。

Mitzy Harnick-Pollock 公司，Allan Pollock

## 10. 沃莉·罗拉丽

----- 原始信件-----

自： 沃莉·罗拉丽 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月2日 星期五，下午5:26

首先，感谢你的成功故事。

我们尝试过你的许多不同的策略，确实，带来了大量新的商机，我们不得不慢下来，有时候甚至停止营销工作！

令人惊奇的是，简单的策略是最有效的策略：



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1. 标题不同的直接邮件。我们发现，“免税组织者”最为有效（我们是一家会计公司）。
  2. 电话后寄出邮寄广告。我们尝试在不同的间隔后寄出广告，即1星期、2星期、3星期等等。最有效的是在1星期以后。
  3. 提出退还保证。这在会计行业中非常普遍。我们保证，如果顾客对服务不满意，他们可以退回发票，标明“撤销”，我们会退还他已付的费用。不用说，这很成功。然而，我们做得更好，我们提出免费提供第二年的会计服务。我们得到的回应翻了一番。
  4. 通过新闻报道的定期接触收到了良好的反应。然而，当我们在报道中用标题注明提供一个小时的免费咨询，反应就更加热烈。
  5. 进行调查，提供在健康农场度过一个周末的奖励，也非常成功。
  6. 介绍系统：最有效的是三个联系人的介绍。如果两个人成为签约顾客，则介绍联系人的顾客可以获得年费25%的折扣，是每年的折扣！（只要新介绍的顾客不退出）。
  7. 分发《顾客手册》对新的顾客也非常有效。
  8. 除了新闻报道以外，定期发送促销文章。我们试过几种方法，但信件格式（以信件格式写的文章）最为成功。
  9. 形成顾客网络，具有相同兴趣的顾客会在其中一方觉得工作负担太重时相互分忧。
  10. 安排顾客访问工厂/技术场所，帮助他们增进对其行业内相关业务的了解，这也非常有效，并让顾客学习了许多知识。
- 还有很多……，一句话，我们需要应用你的策略，我们感谢你的策略。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

谢谢，祝好运！

沃莉

## 11. 安德鲁·洛森

-----原始信件-----

自：安德鲁·洛森 至：杰·伯拉罕

发送：2002年7月25日星期四，上午5:34

Jay:

你好！

你问我，通过采用你的营销概念，我有什么成功故事。

我很高兴能告诉你以下的真实故事。

致礼

安德鲁·洛森

Abraham 思想——

证明故事：

“通过Amazon. co. uk/marketplace 销售二手书”

Abraham概念：主人/受益人

我想要卖掉几本（即一打左右）用过的商业书籍。

### 有这样一些方法：

1) 在“车库甩卖”时卖书，这样幸运的话，只能收回其售价的10%—20%（即，一本10英镑零售价的书，我只能卖到2英镑）。

或

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

2) 卖给二手书店。这样幸运的话，只能收回其售价的10%—30%（即，一本10英镑零售价的书，我只能卖到1到3英镑）。

实际上，我是通过Amazon. co. uk/marketplace 卖掉这些书，你可以在Amazon 的新品目录中卖掉二手货。

我认识到，这是一种主人/受益人情况，因为：

1) 我是受益人，利用Amazon. co. uk花费数百万英镑建立和运行的网站来卖掉二手货（即我能“利用”真实的大型资产）。还有一个好处是，我能把自己的货物放到一个拥有数千名潜在顾客的市场上，这些顾客遍布英国各地——这种机会比一个当地的“车库甩卖”或是一家二手书店要大得多。

2) Amazon. co. uk是主人，因为他们提供了网址，我在这个网址上卖东西，他们从我卖东西的收益中获得一定的佣金。Amazon也无需：库存、处理、包装或邮寄货物，因为这是卖方的责任。这样，Amazon. co. uk公司就发展了额外的收入来源（或按照Jay的说法，“收入支柱”），他们只需要利用网站的现在投资，加上他们市场的转卖者在进行销售时产生的少量额外直接成本。

## 结果：

10英镑的书我卖了8英镑，除去给Amazon. co. uk公司的佣金和包装费用，我净收回6英镑。这是向上杠杆收益，比我原先用正常方式在“车库甩卖”或是一家二手书店可以得到的收益，超过100%到600%。

我很高兴，因为我从用过的书里获得了更多价值；买书的人也很高兴，因为他们用低价买到了送到门口的二手书；Amazon. co. uk公司也很高兴，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

因为他们从网站上获得了更多的佣金。这是一种三赢的情况！

“我的叙述是真实可靠的，你可以在宣传和促销时利用我的证明。”

## 12. 安德鲁·郎尼维兹

-----原始信件-----

自：安德鲁·郎尼维兹 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月14日星期三，上午8:11

Jay，你好：

这是对你的理论的证明。

我是一个信息商。我把我的财务新闻卖给不管市况如何都会投资股票市场的顾客。确定无疑的100%赢利行业。

在听你的课，阅读你的材料以前，我的想法停滞不前。在我理解了你的营销理论后，我期望我的公司和自己能有大的发展。

我的做法——主人/受益人关系——介绍。

对象——营销公司（付费）；报纸（免费广告）；

其他企业家（交叉营销）

我怎么做——用我的想法瞄准具体的公司/报纸/企业家

为什么这么做——对所取得的结果不满意。为了让我自己和我的公司占据一席之地。

底线——期望收益增加100%。

秘密——坚持不懈。

名称： NBM 公司

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

规模：3人型：财务新闻

联系人： TheNBMC01@cs.com Andrew Noniewicz

## 13. 安德鲁·蕾斯

-----原始信件-----

自：安德鲁·蕾斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日星期三，上午5:11

Jay，你好：

我的职业生涯是在听到Roger Dawson先生的“谈判的秘密力量”课程后开始起飞的。他提出这样的概念，每次你与他人“眼对眼，面对面”时，你就是在和我用心谈判。从此开始，在自我发展的道路上我开始研究Tom Peters，杰·亚伯拉罕和Anthony Robbins的理论。Jay的技巧不仅对我个人而且对我的事业非常适用，我希望向你提供一些事例来说明这点。

### 风险逆转

在申请一份年薪正常在4-5万英镑的工作时，我提出两周的免费工作，但要求增加7万5千英镑的补贴率。如果那里我没有证明我的价值，我就会辞职。他们立刻说，没必要，然后下个星期我就签了合同。

### 力量支柱

在这个多风险的时代，这一技巧会提供额外的红利。我为个人和企业创造了多个收益渠道。从个人来说，我开始为多个公司工作。就企业来说，我把我们的公司带入几个不同的领域，包括汽车、财务和政府。因为接触了不同的领域，我们的公司能够生存下来，保持收益，努力转向人们愿意

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

花钱的行业，同时我们看到竞争者的失败。

那么为什么我还不是个百万富翁呢？到目前为止，我关心的是与我的家庭一起享受生活。自己成为百万富翁没什么好处。我也在生活中发现其它的东西，最近，我在发展自己的兴趣爱好，丰富自己的生活，我有一个moviethemed魔术节目，我在发展一项生活培训业务，在建立一个关注人民的政党。在我发展生活的各个方面的同时，他们会共同发展，互相补充。

祝愉快

Andy

## 14. 安德鲁·露塞尔

-----原始信件-----

自：安德鲁·露塞尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月25日星期四，上午8:13

Jay，你好：

谢谢你的电子邮件。

有一天，我收到Tony Robbins对你的访谈，作为他的“谈话力量”系列书籍的免费宣传，自从那一个命运之日起，我就成了你的忠实拥护者。它引起了我的思想革命，希望从下面你能够了解到，我们很好地运用了你的理论。

“Arran Aromatics公司，Jay的方法如何把我们的内部预展变成数十万英镑的订单。”

关于我们公司和我自己：



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我的父母在1989年建立了家族企业，制造和销售优质化妆品礼物。公司在苏格兰西海岸风景如画的Arran岛上，员工有近100人，年营业额为7百万英镑，增长率为每年约25%。我在1996年加入企业，当时我已经有了5年的资本货物和包装销售经验。

## 证明材料

当我加入企业时，营业额为140万英镑，利润不错，但我们不断为缓慢的销售增长发愁。我们主要雇用销售代理人，利用对零售顾客的展览作为产品销售方式。我们的主要展览每年二月举行，一般成本为1万5千英镑。销售额为3万英镑。初看起来，收益不错，但我们期望更高。

我们的挑战在于：

1. 许多参会的购买者期望有一位代表来招待他们，而不是当场订货。
2. 我们的产品全年出售，但在关键的礼物购买时期会有季节性高峰。零售商们不愿意在这以外的时间保持库存，这样就影响了销售。
3. 零售商的意见主宰了我们的产品，我们不能保持所有的产品库存。

我的第一步是利用你的《赚钱秘诀》一书中的一些技巧。我们修改了展览前的邮寄广告，把标题改为——“是的，你可以在复活节前卖出我们的产品，这是其秘诀……”

我们是基于这样的事实，出于现金流的影响，零售商不希望在淡季存在库存，但他们总要卖东西。我们有整仓的库存，在获得复活节购买高峰时的订单前在仓库里呆上2—4个月。我们的提议是，如果他们当场购买完整系列产品（达成第一个目标，停止随意选取，尽量减少不必要的后续问

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

题），然后我们会从一月起向他们交货（这样可以更快地销售产品），我们在1月以前不向他们要求支付货款。（说明——一般零售商在60—100天内向我们支付货款，这样我们的现金流不会受到太大影响。）5个月的贷款！

你应该利用这点，来参加我们的展览会等等。

回应非常热烈，下一个展览时，订单飙升到12万5千英镑，我们最近的一次展览会上，订单超过了50万英镑（但现在我们的成本提高了，因为我们需要更大的展台，更多的人手处理订单）。同时，所有的顾客在全年签订重复的后续订单，这难以置信。说明：所有订单在展览会上签订，数字不包括重复订单或结束后的新顾客。

第一个关键是邮寄广告上的标题变化，第二个是我们怎样为顾客增加额外价值，这就是在增加零售额的同时延长信贷，第三个是超卖，向我们购买完整的产品系列，而不是一种产品，有时甚至是几个系列产品。我们为零售商提供了一个主要的动机，让他们在商店里摆放我们的产品，而不是我们竞争对手的产品。这样，我们也赢得了新的顾客。在过去两年里，这样做的其它优势还在于我们现在不需要提供延长信贷了，因为顾客发现他们可以提前销售产品，只是会要求更多的东西，象是“随产品附送的礼物”，这样也有助于他们本身的发展。

我们在选择顾客以后，尝试着提出了5个月的延长信贷促销，但反应平淡。我们利用你在《更长的销售信》中的技巧（这与我以前所学完全相反），说明这一提议的原因，这让我们看起来是经过深思熟虑，而不是一家不计成本疯狂销售的公司。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我知道，事实上，利用这些高级技巧，在同一个展览会上，我们的订单金额是我们竞争对手订单金额的10—25倍。

这对我们的事业和我们对待展览会的态度具有巨大的影响。我们的销售人员不断地寻找办法多销售产品，增加让人惊奇的价值，签订订单。我们的顾客现在来我们的展台寻找价值，他们知道我们能够为他们提供这些价值，他们准备好签约，你可以把这称为顾客的教育。我们帮助他们发现事业中的成长机会，我们自己也得到了回报。

“以上所述真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。”

——销售主任Andrew SRussell

Arran岛KA27 8DD , Brodick , Home Farm , Arran Aromatics 公司,  
电话: 00 44 1770 302595 - 0044 1770 303006 (直线) 传真: 00 44 1770  
302599

电子邮件: [andrewr@arranaromatics.com](mailto:andrewr@arranaromatics.com)

网址: [www.arranaromatics.com](http://www.arranaromatics.com)

## 15. 安迪·麦克纳布

-----原始信件 -----

自: 安迪·麦克纳布 至: 杰·亚伯拉罕

发送: 2002年8月5日星期一下午4:23

广播公司

加拿大L2S 2R8安大略省St. Catharines , Westdale Dr. 14号

电话: (办公室) 905-704-0239 (传真) 905-704-1768



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

2002年8月2日

Abraham公司电子邮件：[apgi@abraham.com](mailto:apgi@abraham.com) 页数：1页，

内容：10万2千美元之门，2200人加强婚姻关系的结果，一夜之间，为期一天的婚姻研讨会

Jay，你好：

每7个婚姻中有1个是注定“关系密切的”。我的婚姻生活充满了热情，我想要帮助其它夫妇找到办法，加强他们的婚姻关系——无论他们的婚姻状况如何。

我们邀请了一位在婚姻和家庭方面发表了许多文章的作者参加一次婚姻研讨会。他在美国非常有名，但在南安大略省（加拿大），当时他没什么名气。

利用你的直接邮件原则，我们给教堂发了一封信，请求为我们的售票提供支持。信的标题非常直接、具体，让他们看到好处所在；每段都很简短，只有2行、3行或4行；我们用了副标题，吸引看信的人，方便他的理解和反应；我们发出了具体的行动请求；在一个信封中有不同尺寸的信纸；我们记住这样的事实，两页纸的信比一页纸更能吸引人的注意，四页纸的效果要好于两页纸；除了标题以外，附注是最重要的部分，让人理解最重要的意思和行动步骤，等等。

我们用其它国际知名的牧师提供的证明来增加我们的可信度，这些牧师举办研讨会取得了巨大的成功。我们的结果是什么？有125座教堂参与研讨会售票——比洛杉矶这样的大城市参加的教堂数量还多。2200人参加，售出1700张票，总价值为10万2千美元，我们免费送出500张票给贫困

家庭。

## 结果如何呢？

就在过去的一星期，我的妻子在多伦多的一家教堂得到了一个福音唱诗班的位置，这家教堂帮助我们举办了研讨会。在他们的材料中，这次活动4年后他们仍然在举办“爱之关系的秘密钥匙”婚姻班。

我们运用你的营销交流方法来直接和间接地帮助丰富和加强了成百上千对夫妇的婚姻关系。

祝福你Andy McNabb

附：以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

## 16. 安迪·米勒尔

----- 原始信件 -----

自：安迪·米勒尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月2日星期五，上午9:40

案例研究：风险逆转

### 背景

你的技巧中，我最常运用的是风险逆转。我从你那里学到的一个问题和思想是：“如果我只能从结果中获得报酬，我会怎么做？”

这是个强有力的问题！现在我从事培训行业。我问了40个同事这个问

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

题，他们看着我好象我疯了。他们的回答总是“我为什么会那么做？”

但当我问他们，如果根据结果取得报酬，他们会继续现在所提供的服务还是会改变做法？每个人都说他们会改变做法。我觉得这很奇妙，这个问题让每个人认识到，即使他们保持目前的薪水结构不变，他们也能用更有效的方法提供培训。这是4年以前的事，所有40人没有改变任何事，他们停留在“现状”中。

## 巨大的竞争优势

事实是，我的同事没有得到这个问题是一个巨大的优势！

首先我改变了自己的计划，让我的顾客得到更多的结果，无论他们会不会为此向我支付报酬。

其次，我有一个巨大的销售优势。

当我与潜在的顾客会面时，我们讨论如何付款。我提出了3种方式：按人，按天或按结果分成。他们总是对按结果分成感兴趣，因为没有其他人提出这样的选择。我会解释清楚，我们对自己的工作有信心。我们的目标是带领他们走过一个过程，确切的了解他们的需要。然后，我会展示要做什么，要多长时间，会有什么样的结果。因为我们是根据结果取得报酬，我们建议的每件事都是从顾客的最佳利益出发，对他们没有任何风险。

## 效果如何？

当我询问这些潜在的顾客，是否有其它的培训公司提供相同的选择，他们说没有。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我问为什么不？他们对自己的工作没有信心吗？这样做非常有效，100%的时间顾客会告诉我他们不会考虑其他公司了。这太令我惊奇了，每个公司都期望顾客会觉得按天付费比按结果分成便宜而选择按天付费。

## 量化结果

我不知道确切的结果，但我估计，在过去4年中，我的公司签约金额每年增加了30万美元，用其它方式这是不可能的！

联系人信息：弗吉尼亚州STI

安迪·米勒尔

销售培训

电话：703-922-7160

## 17. 安东尼·戴森

-----原始信件-----

自：安东尼·戴森 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月25日星期四，上午7:52

Jay，你好：

我从事商业地产业。学过你的课程后，我考虑如何获得一个后端产品来扩展我的业务。我尝试租赁审核，其实在更大的程度上成为一种前端业务。与租赁不同，后者任何时间都能售出。我从顾客处赚到了超过1百万美元的佣金，他们原先需要租赁审核业务，但后来却和我讨论新的租赁业务。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>  
多伦多M5R 1B5，Prince Arthur 大街50号，205套房，  
Dyson Realty 公司总裁，Anthony Dyson  
电话：416-410-1080 传真：647-439-1409  
仅为承租人提供咨询

## 18. 安东尼·米尔斯顿

-----原始信件 -----

自： 安东尼·米尔斯顿 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月2日星期五，晚8:58

Jay，你好：

七年前，我在圣迭戈机场偶然发现了Nightingale Conant公司出版的一盘磁带，记录了Tony Robbins对你的采访，这促使我购买了该公司出版的“你的秘密财富”计划。从那时起，我就成为你和你的众多美妙理论的忠实拥护者和追随者。

1996年，我有幸在伦敦Ex-factor研讨会上遇到你。虽然我觉得4天的会议日程安排太满，但那次会引起了思想的巨大转变。我兴奋地回到家，这种兴奋持续了多日，我把一切细节都讲给我的妻子，她耐心地听完了我的故事。但让我失望的是，我无法真正地应用和执行在那4天中和以前从磁带上学到的巨大知识财富。

你知道，当时我是一名独立财务顾问，由于该行业受到许多烦琐的符合性要求和规定的制约，我很难保持工作的动力。在英国，该行业当时正在经受简直可以说是迫害。你可以想象，对这样一个行业，受到众多报纸

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

和电视节目的贬低，你很难保持热情。我的工作要求我推销自己的业务，我发现整个环境让我感到窒息，削弱了我本身的创造性。

在参加了研讨会以后，我受到许多成功代表的激励，我记得你把他们许多人称为是“获得新生的人”。和这么多的人会面，他们看起来是“从事自己热爱的职业，并热爱着自己的职业”，这足以激励我下定决心摆脱困境！

六年以来，漫长的历史和无法改变的事实——对于这样的锻炼已经足够了，我要开始面对新的挑战，这样我将能够（最终！）带着热情、积极性和对研讨会大师深深的尊重，把“Abraham 技巧”的本质和精髓应用到工作中。你，Jay，就是我尊重的大师，你是我的偶像！看着吧——我会做到最好！

可能是你在英国的最忠实的信徒（我们全家都学习过你的磁带！）

安东尼·米尔斯顿

## 19. 安顿·科弗曼

----- 原始信件 -----

自：安顿·科弗曼 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月26日星期五，上午 3:24

Jay以及Jay的团队，你们好：

谢谢你这一无价的邀请，这样的邀请没有人能够拒绝。

不幸的是，我是在几个星期前才开始研究Jay的材料，我还没法告诉你一个这样的成功故事。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我能说的是，在学习过程中，我完全改变了自己看待、经验和做事的方式。令人难以置信的是，我认识到过去自己在事业中一直错过的东西，我就象对待其它90%一样对待这些事情。我几乎立刻发现了几个“改变生活”的解决方案，在我的事业中加以执行。

从去年起，我成为德国的一名企业经纪人（企业买卖）和财务顾问。我努力寻找新的顾客，应对日益激烈的竞争。

1. 现在，Jay的材料激励了我，他慷慨地和我们分享这些材料，我在编一本手册《如何在我需要的时间以我需要的价格出售我的企业！》。这本手册为卖方提供了成功出售企业所必须的一切知识，其中甚至包括了核对表。在广告中，我承诺感兴趣的人可以免费订购。我相信这会让顾客真正对我的有价值的服务感兴趣，让他们了解我确实有能力帮助他们出售企业。

2. 我准备在因特网上建立一个平台，让希望出售企业的人和购买企业的人相互交流。

3. 我还为希望思考经营企业方式的企业拥有者们编写了一本手册。这本手册也是免费的，我知道有一部分读者会打电话给我要求服务的。

4. 我也会向其它地区的人免费赠送。但我知道，我可以向德国各地的同行求助。然后我可以从他们的推荐名单中选择一些人。

……………还有更多。

我知道这些步骤会非常有效和成功，但我还无法证明这种成功——几个月以后，我就可以向你证明。

我对这次研究的结果很感兴趣，正如你对向你提供成功故事的人承诺

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的那样，我希望能够收到研究结果。可能你可以把我加到名单中——非常感谢。

非常感谢并致最亲切的问候

安顿·科弗曼

## 20. 安托尼·霍沃尔德

----- 原始信件-----

自： 安托尼·霍沃尔德 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月26日星期一，上午9:16

Abraham先生，你好：

我刚刚度假回来，发现自己错过了8月16日的截止日期。这封电子邮件是希望你能推迟这个截止日期。

老实说，我在直销这行干了6年左右。这是从我购买了《懒人致富法》一书开始的。这本书打动了我，我打电话给书的作者Richard G Nixon，他重新编写了Joe Karbo的原著。我与他谈判，要求获得在英国销售的许可，这是我的直销事业的开始。

从那时起，我直销过许多产品，最近的是营养品。虽然我认为自己清楚地了解需要知道的一切，可以运行我最新成立的公司，但我对如何让人们定期地重新订购产品仍然觉得棘手。在那时，只有5%的老顾客会再次订购。

我从你的书中了解到非常重要的一点，这就是如何加强人们的购买决定，让他们忠实于你的产品，不断地再次订购。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在书中，你写道，实现这点的方法是在送货的同时奉送一本小册子或一本手册，向他们保证，他们做出了正确的决定。但你的建议中有个小小的不同，不是利用这种机制来进一步游说人们做出购买决定。毕竟来说，这个工作已经由销售信完成了。我们要做的是，向他们提供技术信息（从他们的角度出发），告诉他们为什么他们购买的产品能够达到销售信中所说的效果。

凭借这种高超的建议，在订购率从不足轻重的5%上升到近12%，并且正在继续上升。我可以告诉你更多的情况，但因为我不知道你会不会阅读这封电子邮件，所以就写这么多了。如果你希望了解更多，你的案例研究邀请仍然有效，请给我发邮件。

谢谢

真诚的

Jackpot 销售公司，销售主管

安托尼·霍沃尔德

## 21. 阿尔曼杜·奥特加

-----原始信件-----

自：阿尔曼杜·奥特加 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月26日星期五，下午3:19

Jay，你好：

杰·亚伯拉罕对我的最大影响是我拥有了“远见”，这让我在研究一个行业时，能够立即明白其在许多领域内的潜在利润。在过去的12个月中，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

由于这种新的能力，我挽救了一所重点学校，这所学校属于我所在州的主要大学，大大地提高了入学率（我也得到了满意的报酬），并且挽救了一家濒临破产的目录公司，这家公司现在正在成为一家全国性的公司（我的合同报酬是每月1000美元律师费以及该企业10%的股票）。

在第一个例子中，墨西哥Chihuahua大学Facultad de Zootecnia学校的管理者来找我寻求帮助。他们告诉我说，大学每年的入学率在过去12年里持续下降，学校面临解散的危险，这样会让许多人失去工作和机会。他们给我看了一项研究和教育领导的决定，如果入学率仍然不能回升，那么就要关闭学校或是与其它处于类似情况的学校合并。这是在2001年的1月，学校委员会立即批准让我参与改革，费用是8500美元。我必须立即着手，因为时间不等人。但一天后，他们推翻了这个决定，因为委员会的一个成员提出反对，他说不需要我，另外，我在签约前已经告诉他们整个计划。“我们自己能做。”他告诉委员会成员。我回答道，“如果你们自己能做，为什么他在过去12年里什么也没做呢。知道做什么是一回事，但真要做起来，就是另一回事。”

两个月后，就在春假的前几天，他们打电话给我，“我们准备签合同，我们说服他了。让我们开始吧。”我在4月21日第一次开始接触学生，报名的那天是6月9日，这样我们有6个星期的时间采取行动——我们能做的不多，因为到1月份，学生们已经决定就读哪所大学。不管怎样，前一年的报名人数是60个一年级新生，我把这个数字提高了132%，几乎是150名新生。

我是怎么做的：我做好准备工作，送出一系列的信息和教育信件、手

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

册和“特别报告”，送给Chihuahua市和附近小城市的8500名预科学生。

第一份特别报告是我写的一个小书，标题是《选择最佳职业的57个小诀窍》，第二份是另一本小书《50种为学生赚钱的方法》。

对学校来说，报名率的提高是赢得2001年全州范围内年度质量奖的定性因素之一。

几个月前，一家新的目录公司，在一份非常漂亮的大型鞋子图片目录项目上失败了。他们在电台广告上投入了一大笔钱，只吸引了400名顾客（只有10名是电台广告的结果，另外390名是在他们4家零售商店里正常买了鞋子以后，由员工售出的）。但他们只找到20位愿意投入的经销商，销售业绩令人沮丧。

在一次商业集会上，在我发表了5分钟的必定会成功的演讲以后，我和公司的所有者会面。他说，“我需要一名战略家和销售专家。”我们签了合同，报酬是每月1000美元律师费以及该企业10%的股票。然后我设计了一个非常简单的、低成本的战略，包括

(1) 找回并赢得以前的销售商，找到在过去30天内再次购买或初次购买的50位重新建立关系的销售商，打个电话，问问有什么问题，他们为什么停止购买，邀请他们再试一次；

(2) 开始和8家当地公司交换名单，他们也是目录公司——珠宝、化妆品、女用内衣等等，相互交换无效的代表，在他们的废品堆里我们发现了黄金，在接触的每10人当中赢得了3—4人。

(3) 和全国的目录公司交换名单，主要来自墨西哥蒙特雷，正在关注全国市场，这让我们了解当在一个特定区域中成为一家关键的大型销售商

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

以后，特许权经营的扩张会是怎样的。对方非常满意，我们又开始发送新的目录。

如果没有杰·亚伯拉罕的洞察力，这对我来说是不可能的。对我影响最大的是Jay的《你在工作中的营销天赋》，《隐形营销》和《最终研究实验室》，还有最新的书《如何从你的所有中获取能够获取的一切》。

S. A. de C. V., Speak International 公司总裁，

阿尔曼杜·奥特加

网址：[www.dirmex.com](http://www.dirmex.com)

## 22. 阿斯尔·穆蕾

-----原始信件-----

自：阿斯尔·穆蕾 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日下午2:48

Jay, 你好:

很荣幸送上我的故事，真诚地感谢你给我生活带来的深刻变化。

你正在开始一个全新的事业。你愿意怎么做——从开始就走上正确的道路，还是以后改正？

我经常看见企业家们凭感觉驾驶飞机。他们会说，“以后再决定吧。现在我们需要销售。我们需要把产品推销出去。我们需要更多的人手。”我们需要，我们需要，我们需要，……你明白这样的情况。

他们陷入困境。他们知道，如果他们停下来一会，重新组织，就会走上轨道。但前面总是有另一个危机。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我承认——我几乎成为其中一员——非常近。但就在我要这么做的时候，某些奇妙的事发生了。可能是命运的干预。或只是幸运。但我相信，这一次短暂的遭遇挽救了我数年的尝试和错误。把我从终生的失败和没有能够说清楚的无数的无用功中解救出来。

那个决定性的时刻就是我初次遇到杰·亚伯拉罕和Chet Holmes的时候。就是那时，我决定我宁愿挨饿、睡在汽车里也不能让自己落入相同的陷阱。

那是在洛杉矶的PEQ-II现场研讨会上。我记得甚至无法对听众解释我从事什么行业。所以我以一段清白的历史开始，一张白纸，从2002年2月20日开始。这是5个月前。我希望能够告诉你，我已经挣到了第一个一百万。事实上，到现在为止，我的销售额是零。但我并不担心。这就是原因。

开始成功故事：美国弗吉尼亚州Boyce，Telart技术公司，企业的性质：高端软件非常强大。公司可以节省数百万美元，取得巨大的投资回报。但软件也非常复杂，很难设置。应用错误的话，数百万美元的软件就躺在那时，毫无用处。这经常发生。原因在于多数软件销售商只对销售许可证感兴趣。他们没有花力气与顾客密切合作，看看顾客的过程，找到最适合他们的产品。

这是我们着手之处。我们帮助公司获得高端软件投资10倍的回报。这要求和用户之间建立长期的信任关系——友谊。象你将看到的，这也特别要求采取非常有战略性的眼光。

工作的成功原则：核心故事——

## “伙伴或毁灭”

我们建立起核心故事，开始推销。工具销售商几乎立刻来找我们，要求我们销售他们的产品，和他们合作。即使我们没有销售业绩，他们也喜欢我们的故事。

## 结果

在5个月里，我们与7家高端工具销售商和4家IT咨询公司建立了战略联盟。

那么终端用户怎样呢？我们真正要销售产品的顾客怎样了？我相信，我们现在还没有任何业绩，因为我们的战略是让最急切的顾客也从战略角度思考。让我解释一下。

工作的成功原则——

## 战略推动战术

举一个例子，一位政府高官说他要立即购买我们的软件，马上投入使用（他想好一个具体的用途）。但他也说，我们的代表让他考虑有多少软件出于这个原因失败了——因为这些软件不是整体应用，而只是一时的兴致。所以我们和他合作，为他建立了一份战略计划，优化他的机构运行。

猜猜看他们最终用了谁的软件？我们放弃了一次性销售，而很可能赢得了更大的销售额，与他建立了长期的关系。

工作的成功原则：

**爱上你的顾客，而不是你的产品；**

**限制购买者；运动场沥青；**

## 目标设定在梦想100

人们讨厌别人的推销，特别是政府官员。在华盛顿特区，当国土安全部成立的时候，大批疯狂的销售商蜂拥而来，向政府推销自己的产品，政府官员们则把办公室当作屏障。但我们进去了。因为我们是为他们提供教育和指导，而不是销售。我们与安全部门一个特别机构合作。谈论他们的问题，他们的需要，他们的想法和期望。完全以顾客为中心。

### 结果

我们赢得了机会，向超过24家联邦机构主管出售我们的产品。我们有一个半小时的时间，是唯一一家销售商。在这里，我们的梦想100变成了现实。我们的接触和大量的指导使得我们有机会被介绍、认可和推荐给房间里的高层决策者。

好吧，你可能在想，那又怎样？你们什么时候能卖出产品？

问得好。

我提过，我们与几家高端工具销售商合作。他们没饭吃。退一步说，情况很糟。他们陷入了恐慌。当他们看到我们在教育潜在的顾客，而不是把顾客的手拉住把东西推销给顾客，他们只是大叫。他们的计划是卖出产品，相互拆台，象打乒乓球比赛一下驳回反对意见。

工作的成功原则：大脑怎样工作；设定目标；战略营销计划

我承认，开始我和他们的想法一样。身体里的每个细胞都告诉我停止顾客教育/指导，这是无聊的做法，开始卖东西！我知道自己必须要做些什么，不然我会疯掉的。所以我开始建立成功确认。重新设定RAS（网状



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

激活系统），考虑战略、战略、战略……。我把公司的战略目标写下来，粘在所有的地方。我利用PEQ工作手册建立了一幅达到这些目标的地图。

结果：我知道陷入恐慌就让我自己陷入危险。我曾经说过的落入陷阱的危险。我受到了约束，决定留在轨道上。如果你刚开始，我希望你也能这么做。我相信这是唯一的方法——保持清醒。

“以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。”



Telart技术公司CEO，企事业生产率软件Startup顾问

## 23. 阿谢莉·杰森

-----原始信件-----

自：阿谢莉·杰森 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日星期三，下午5:37

### 简单的生活方式

对你的选择的前景提出每天的解决方案

Jay，你好：

感谢你让我赚到这么多钱。在过去6个月里，我发现我已经了解你的服务，以许多不同方式激励我前进。

首先，通过直接邮件和利用有效的邮寄技巧来获得顾客，这种能力真是令人难以置信。我努力的结果好极了。能够了解每个星期和每个月会有

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

多少顾客真是一种不错的感觉。

在过去一年里，财务服务行业的工作非常困难。我们以前所做的营销努力变得很不稳定，花费大量的资金。我们的公司甚至雇用了一位拥有MBA学位的营销和销售经理，她在位时（6个月）成功地赢得了13位顾客，这是很大的数量。同时，生意快速回升。

在研究了你的理论和运用你的概念后，取得了以下的成果：

第一个营销努力给我们在9天内带来了164位新顾客，随后还有新的顾客。我用一份有效的销售单邀请他们来参加一个研讨会，对此表示祝贺。我运用了一个创造性的技巧，介绍人们参加研讨会，为此收费（从未有过），邮寄广告的反应率为21%。结果是邀请了30个人参加研讨会。

从此，因为实施了正确的跟踪系统，我们赢得了更多的顾客。这要感谢你，Jay。

现在，跟踪系统不断吸引顾客，不断创造销售业绩。

我从你那里学到的最重要的事情之一是不需要考虑广告单的长短，是否有趣言妙语。在写一份有效的广告单时，我们的主要任务是让读者不要感到厌烦。尊重你的顾客，尊重他们的权利。一旦你能够这么做，你就成功了。

从你那里学到的另一个关键信息是如何更有效地通过直接邮件和其它通信方法来有效地促使一个人决定购买你的产品。这里我的意思是，你说当某人第一次开始购买某样东西时，他在这方面的知识可能是有限的，例如希望购买股票市场教程时。

开始的时候，顾客要应付那么多的信息，他们会感到有点害怕。当他

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

们进一步提出不同的问题，和许多人讨论时，他们开始感觉到需要什么，希望得到什么样的服务。通常，他们会拼命地研究，结果是他们了解的比所有的销售代表所了解的还多（通常是在几个星期后）。

你提出了一个宝贵的概念，快速跟踪他们的学习经历。我可以写出有效的文稿（并不让人厌烦的文稿!!!），解释他们所购买产品的细节。通过为他们提供信息服务，我可以促使他们做出清楚的购买决定，比以前要快得多。在几乎所有的情况下，顾客不需要去找我的竞争对手，因为我们的专业特性让他们觉得“到家了”。

这帮助我更加有效的成交。我说成交的意思是说，顾客比以前更早下决心购买。实际上，我不是试图成交，我只是在促进他们的个人需要。这在整体上解除了“销售”压力，而一般情况下这个行业的大多数人都感到这种压力。

按照你所教的，我们的行业有许多方法获益。至少来说，学习了你的理论后，一个人不会迷失方向。我会很肯定地说，你必须熟悉Jay的理论。

与以下这些方面相比，收入的增加显得没那么重要：信心的增加；“知道”下个月有多少顾客上门；知道能够吸引多少顾客；知道所有的后续工作已经系统化，富有创造性，继续吸引顾客购买；知道建立了数据库，有利可图，并且能够有效地管理数据库，发挥出它的最大效益。

基本上，最大的收益是减轻了运营一家企业所受到的压力，增加了自我的信心，解除所有相关人员的压力，能够促使更多的人早点做出成交决定。还有太多的好处。

谢谢你，Jay。知道有人能够获得巨大的成果，愿意分享如何取得惊



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

人的个人成功和事业成功，这是很大的安慰。

感谢你，并致深切的祝福。

营销和销售主管阿谢莉·杰森

## 24. 贝克·莫蕾斯

----- 原始信件 -----

自：贝克·莫蕾斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月5日星期一，晚9:56

我采用的一个策略是成为本领域内公认的领导者，“成为一名专家”。

只有屈指可数的几家公司和我的公司一样在销售辅助装置。我过去在寻找一个办法，能让我突出出来，在研究了我们的行业杂志后，我认识到，只有几名专家在撰写产品文章。

我的目标是在两个专业中成为公认的专家，这两个专业都要使用我的产品。我感到，通过出席地区性和全国性会议，我将能够成为公认的专家，把与会经历写入我的介绍中。我从一次地区性会议开始，然后参加了一次全国性会议。

在会议上发言以后，一名杂志编辑来找我，要我写篇文章；这只是因为我参加了这次会议。现在我在一份行业杂志上刊登了一篇文章。

我寻找其它的战略地区性和全国会议，由于过去的会议经历，我的请求被接受了。其它的行业杂志陆续而来。

参加会议并没有什么报酬。我是自费参加。过去4年里，我在3次国际性会议和几次地区性会议上发言。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我尽力扩大在那两个专业中的影响，公开发表演讲。参加全国会议并没有报酬。然而，我可以通过谈判，在地区性会议上获得免费/打折扣的展览位置，并在某些时候获得了酬劳。大约有3000美元。

对于参加过的会议，每本计划表都刊登了我的照片和经历，有几本会议的书里包括了我写的文章或是关于我的文章。因为我的经历，我写了4篇文章。这些文章都是有稿酬的，只有600美元。但我在简历中包括了这些文章。

以这种“领域内公认的领导者”状况为基础，我得到了额外的免费公司广告机会，在两年里新增了15位顾客，这些顾客是免费广告的直接结果。

在设定目标前，我也开设了1—2天的培训课程，每天200美元，内容是我的第二专业。两年后，我把价格提高到300美元，然后是500美元，现在是每天700美元，还要加上所有与旅行相关的费用。2003年，价格将提高到1200美元。因为我的计划，每年我只开设2—3次课程。

我也从事评估和编写报告。以前这些是免费的，但根据我现在的情况，我为每份报告收费75美元，每年的总收入有8000美元。

这两个领域都是由专业人员组成，他们在承诺任何事前，会先听取他人的意见。他们组成了相当紧密的团体，在达成合同前可能需要3年的时间。两个领域内都是拥有硕士或博士学位的专业人士。我不是任何一个领域内的成员，但由于我的经历，人们公认我是一位专家。

总的来说，我的目标是在领域内成为公认的专家。我在4年前开始努力。我的战略是在地区性和全国性会议上发表演讲，建立信誉。参加会议的一个好处是有机会为行业杂志撰写文章。这进一步为我建立了信誉。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

没有任何广告费用或是在一个领域内长期的经历（平均从业年限为15-20年），我就已经得到了承认。在任何一个领域内我都没有被正式认可或成为其中一员。我的公司在9年前成立。

我只是在会议上发言，在这些会议上我能够得到展览位置。我每年开设收费的培训课程，因为我不想过多的旅行。

因为我的地位，报告收费在两年内提高了三倍。明年，我受邀为一份出版物撰写几篇文章。

在过去4年里，我的销售额从每年7万美元上升到超过25万美元。我的销售商计划在两年前开始，现在从8人发展到50人。在4年里，我花了3000美元的广告费用（都是在去年），以便利用我参加/参展会议的优势。

现在，我的简历是“一位该领域内公认的领导者，国际演讲家，著名的技术培训师，发表了多篇辅助装置领域的文章”。简历包括过去4年里专题学术讨论会经历，一共2页。我的公司在这个不大的行业内排名全国第五。

我取得的成功始于我的目标，我从事不同的活动，申请了一项美国专利，成为领域内的专家，快速建立了信誉，成为公认的领导者。这只是我用来发展公司的一个策略。

公司名称： Effective Communication Solutions Inc.，

网址： BeyondHearingAids.com

我是一名听力辅助装置的经销商。主要的顾客是为这些听力障碍者提供直接服务的专业人士。产品包括扩音电话，电视助听器和其它可使用或不使用助听装置的产品。（我不是注册助听器药剂师，也不销售助听器。）



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

辅助装置在从批发到零售时只有30—40%的涨价幅度。平均产品零售价为180—800美元。

我有一名助手和一位兼职承包人。

贝克·莫蕾斯，电话： 859-371-9203

## 25. 本·瓦格勒

-----原始信件-----

自：本·瓦格勒至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月2日星期五，晚10:39

我从事租赁审核业务，杰·亚伯拉罕的理论给我带来的最大变化是检查我发出的邮件广告。一旦我理解自己需要检查这些邮件，我就在信件开始加上了标题。只是这点就增加了150%的会面机会，会谈后成为顾客的机会增加了20%。

这个简单的想法为我带来了更多的顾客。

本·瓦格勒

## 26. 贝维莉·雅特斯

-----原始信件-----

自：贝维莉·雅特斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月1日星期四，上午11:43

Jay和 Abraham的朋友们，你们好：

我在波特兰开了一家自然药物公司，或者说是从1997—1999年间开始

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的。当我开业时，病人来得不多，收入总额和净利润也很一般。我定了两年的ULMRL计划，彻底转变了我的业务方式和对病人的服务。对我来说，这让我明白了如何在事业上取得成功，同时保持高尚的道德和正直。

我运用了从Jay那里学到的两种技巧，取得了极好的效果。

第一种技巧是只接受其它病人或同事推荐的病人。没有例外。对于没有人推荐的病人，我会（事先）声明，如果他们需要我的建议的话，其他的医生可能对他们有所帮助。我的病人仅限于那些理解我的诊所提供的服务，并且理解自己的健康取决于照顾自己的意愿的病人。

第二种技巧是请正在接受治疗的病人向我介绍一些人，当他们第一次来看病的时候或是当他们的健康得到显著改善时提出这样的请求——“欢迎你介绍别人来我们的诊所，让他们了解我们能为他们提供帮助。”或是当他们觉得自己的健康得到改善时向他们提出同样的请求。在新病人的《欢迎信》中也谈到介绍人，如果病人对我们的服务感到满意，请他们告诉他们所爱的人或是朋友，如果病人出于任何理由不满意我们的服务，请他告诉我，以便我们及时改进。

我的病人都支付现金，没有保险或是其它第三方赔偿。在任何时候，我都保留两个病人的免费名额，他们可能在诊疗时无力承担诊费，无论是因为他们失去了工作，还是受到债务拖累或是其它原因而无力付款。这一简单的举措带来了许多商誉。许多医生和其它健康医生不愿意减免费用或是调整标价，因为他们知道有些人会滥用他们的信任，对自己的付款能力不诚实。我发现，只要有人介绍，就可以杜绝这种情况，因为被别人介绍来的人在接受我们治疗的时候不想被介绍人看成是一个骗子和说谎者。随

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

着时间的推移，有2、3个病人介绍一个人来看病的情况已经变得十分普通。这成为一种现象。我从未没有收回的欠款。

更特别的是我表现出了慷慨。当人们重新找回健康，他们开始画画、写作、拍照等等。病人和其亲属给我送来了不计其数的礼物和贺卡，表达了他们的谢意，这对我来说比任何金钱更加重要。这样做是真正的“双赢”。我现在在家里照顾孩子，我的妻子又怀孕了，我计划在2005年重新开业。

所以，具体来说：

1. 在过去12个月里收入总额增加了40%，在我出售诊所时仍保持这样的水平。

2. 预约计划已经排满了，我不得不提前并推迟上下班，还得见缝插针地安排诊疗时间。

3. 净利润增加了500%，部分原因在于诊所计划更加可以预计，我们能够以折扣人体定购用品和特殊的药物。

4. 后端机会飞速增加。任何专用药物、增加的药物或其它用品能够在一个月內，按照病人方便的时间送到他们手中，病人们喜欢这种感觉，他们无需开车到诊所取药。

这些用品都是预付费，诊所不存在财务危机。在有些情况下，我可以用折扣价格大量购买，这样提高了利润率，为付款存在困难的病人降低费用。以这种方式，他们可以继续治疗，也没有引起我的诊所出现任何财务危机。

5. 作为自然疗法医师（ND），我觉得业务进展不错。诊所变得越来越忙，越来越有效率，治疗也一直有效。我发现自己真正地愿意从事这份工



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

作，而不只是一份工作。当我为病人检查身体时，人们作出积极的反应，他们喜爱方便的服务，知道我们为他们提供真正的保健而不只是治疗。他们乐于介绍自己所关心的人来此就诊，这让他们感到自己为别人做了好事。

6. 当所有一切不断成长时，我缩短了办公时间，找出时间写自己的第一本书，在电台参加每周一次的现场电话节目“自然健康谈话”。病人诊疗、利润和我个人的满意程度仍然保持不变。

7. 我不做任何形式的广告，甚至连传单也不发。

8. 在运用Abraham 技巧前，我每周有1—2名病人。采用了Abraham 技巧以后，平均每天有2—3名病人，有时甚至更多。

9. 现在为一个团体提供教育课程，让他们加强对自己健康的关心，这已经变得非常容易。

10. 我有各种各样的病人，从CEO到大学生，到电工、家族主妇和退休人士。

11. 员工：有1名兼职员工，1名独立的合同工和一名办公室经理。

12. 这样运营我的诊所非常有趣！对其他人有所帮助并从事业中获得自己希望的东西，这真是一种乐趣。

好吧，就这么多。我希望有人能有效地利用这一切对我十分有效的方法。

此致

自然疗法医师Beverly Yates博士

## 27. 比尔·奥威尔

-----原始信件-----

自：比尔·奥威尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月25日星期四上午5:31

Jay， 你好：

这是我的故事——真实可靠，但问题是不那么有说服力。希望能对你的案例有所帮助。谢谢。

我同意在成果的基础上帮助一家俄国新娘机构。这只是一项业余爱好，每年有10位顾客，每位顾客收费3500美元。我运用你的方法，建立了包括邮差在内的“领导产生系统”。（实际上，我是通过Peter Sun， Brad Sugars， Mal Emery等人学到你的方法，但我现在认识到你和John Caples， Claude Hopkins， Gary Halbert等人一样，是这一行的大师。我把你当作是现在的营销大师Jedi）。

“领导产生系统”几乎立即吸引了超过4倍的新顾客。他们在6个月内签订了6笔合同，每份合同价值5000美元。

不幸的是，企业所有人的“暗中削减服务”（隐含的费用惹起顾客的不满）使他们失去了顾客。销售经理——他负责这么做——把他们的惯例暴光给顾客，结果所有的顾客在交纳最初的抵押金以后，没有人继续履行合同。

比尔·奥威尔

## 28. 比莉·斯特沃特

-----原始信件-----

自： 比莉·斯特沃特至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月1日星期四， 上午4:28

Jay， 你好：

过去几年里我一直是你的拥护者，在许多情况下我运用你的方法为我和我的顾客获取利益。象你总是说的，这只和他们有关，而不是你。

这是我取得成功的一些具体事例。

### 风险逆转

仅仅通过风险逆转，我的转换率从1/6上升到1/2。这种增长一直持续到1/2为止，但此时我运用了你的有关检查的其它方法。

我在至少6个不同行业中运用你的理论，每次都十分有效。我相信，如果正确运用的话，它会适用于每个行业。

当我开始运用风险逆转的时候，我告诉自己，为了证明这种方法，我必须测量“关键区域”。我做到了，我的测试告诉我，哪里应该回头，改变我的提议以便收到最佳效果。

### 联合企业

最近几年里，我管理过许多家联合企业，现在甚至写了一本有关这方面的书，我举办了多个研讨会教授我的系统。

虽然这有点涉及专利，许多主意与你的很象，我在短短三天时间里，



在这样一家企业里就赚到了1万6千美元。

## 把自己作为一个例子

一般很难让别人相信“这个古怪的主意”能够有用，因此许多时间我用你和你的经历作为一个例子。这很快让人们的思想活跃起来，与我不得不用我所有的时间、技巧和知识来教育他们相比，他们会更快地看到这样做的可能性。仅此一项，我在去年就节省了数千美元（至少6000美元）。既然如此，为什么还要彻底改造你的办法呢？

我希望这篇文章对你有用，你可以根据自己的需要运用上述材料。

此致

首席顾问Billy Stewart

## 29. 鲍勃·贝特加琳

----- 原始信件 -----

自： 鲍勃·贝特加琳 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月1日星期四，下午3:50

Jay，你好：

下面是我的故事。

首先我要说的是，我是你的忠实拥护者。感谢你的努力工作和成果。我拥有一家小型的人行道维护公司，有许多高兴的顾客。在生意发展缓慢的时候，我运用了你教的一些方法：

1. 我给所有的顾客发了一封信，告诉他们他们的车道需要再次密封

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

了。收效显著，有20%的人让我检查他们的车道（其中多数同意维护）。

2. 我开始向对待朋友一样对待顾客，而不是让我赚钱的对象。朋友会向你介绍更多的顾客，这样的效果要比顾客的介绍要好得多。

3. 我提高了工作质量，确保每位顾客对我的工作满意。

4. 当我推销时，我告诉销售对象所有相关知识，从长期来看如何在实际上节省了他们的资金（我的收费比多数竞争对手要高）。

5. 最好的部分是，我并没有只把我的企业看成是另一件商品，相反的是我把它当作是一种所有财产，这一想法让我赚到了成千上万美元，否则的话根本不可能。

总而言之，Jay的方法让我成为一名更加成功的企业家，我毫无保留地向所有人推荐他的理论。

感谢你，Jay

纽约13760，Endicott，Robble 大街221号鲍勃·贝特加琳

## 30. 鲍勃·康科比

-----原始信件-----

自： 鲍勃·康科比 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月30日星期二，下午12:28

Jay，你好：

感谢你的来信。

这是我的故事：

一段时间以前，我收到了杰·亚伯拉罕的几封信，有关他的营销培训课

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

程。信件本身就是优秀的培训课程。我在电信产品销售广告中运用了Jay在他的信中涉及到的技巧。我的销售经理花在广告上的费用是我的3倍，收效却只有我的三分之一。这样，我的广告在采用了Jay的技巧以后节省了我66%的成本，成交量是我的经理的3倍。

这说服了我参加Jay的个人培训班。象Jay所说的，在上午2点左右得到了一个“尤利卡”时刻。星期四的早上改变了我的生活。

课程：从顾客的角度写广告，让他们获得利益，最重要的是，广告应该让人感兴趣。

我开始了广告工作，编写直接邮件广告。起初只是尝试性的，因为我的老板对Jay的理论不屑一顾，让我按他们的方式来写。但结果让人沮丧——用他们的方法我每年只有3万6千美元的提成。回应率平均只有百分之二点几，每份广告的利润在30美元左右。

但我聪明起来。我偷偷地试着采用了Jay的方法，自己承担费用。我必须要知道真相。

Jay的方法赢了。大获全胜。

结果是如此良好，我辞职不干了，开了自己的公司，赢利超过了我的预期。

在直接邮件行业，我运用Jay的技巧已经有几年的时间了。我记得Jay说过，他的技巧是如此有效，你在非常短的时间内就可以有更好的成果。

这是真的。

下面是更多的证明。

我的一名同事不用Jay的技巧。他用老办法写直接邮件广告，每份广



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

告的利润为21美分到38美分之间。

我的邮件效果要好得多。以上一封邮件为例，每份广告的利润为2.21美元。这是在收回所有邮件成本以后的利润。

同样的邮件成本，同样的邮件计划，花了同样的工作和努力，我赚的钱是他的6—10倍。所以我没必要工作得那么辛苦或工作那么长时间来赚同样多的钱。

Jay的方法让我有了更多的时间。我可以利用所有多出来的时间去运动，充当志愿者，或是休息，而不损失一分钱。

直接邮件广告行业回应率一般为1%左右。我的回应率从未低于3.4%，最后一次达到了4.8%。这让我觉得，直接邮件广告专家应该更多地去听Jay的课。他们会获益非浅的。

所以现在我的工作很轻松，休几个假期，赚得钱比为别人工作要多得多。我没有错过孩子的独奏会，没有错过游戏或马赛。

从没有。

如果没有Jay的方法和推动因素，这一切都是不可能的。

真诚的

Newman公司总裁：鲍勃·康科比。

Newman公司是一家直接邮件广告公司，拥有18,000名顾客，顾客人数不断增加。

说明：以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

## 31. 鲍勃·洛干

-----原始信件 -----

自： 鲍勃·洛干 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月31日星期三， 下午12:54

我写了一封信又撕掉了，我没有把这封信寄给你的原因在于，我不能告诉你我赚了多少钱，但这是一大笔钱，我担心人们会认为我吹牛。

但你的计划为我的事业和我的生活提供了巨大的帮助。

我尽可能地阅读了你的书或是磁带，从中获益良多。你的理论帮助我的事业发展。我现在在我的专业领域内出版一本杂志，书籍和录相带。我花了多年研究马。作为一名驯马师和牧场主，你的理论教给我从盒子里出来，而多数牧场主所学的却是呆在盒子里的。

你的方法告诉我不要信任一个推销员，但我知道我信任你，Jay。你是其中最好的一位。我学到了许多。我在20世纪80年代最初接触到你的理论。我的生活和收入从此改变，这种变化一直持续至今，并将一直持续下去。

不要让他们骗了你，牧场赚不了太多钱。牧场是一个在你赚了许多钱以后去休息娱乐的地方。

谢谢你，Jay 。你帮助我成为一名富人。

Bob Logan

## 32. 鲍勃·瓦恩·津克尔

-----原始信件-----

自： 鲍勃·瓦恩·津克尔 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月2日星期五上午3:55

Jay L. Abraham, 你好：

这是我的成功故事，运用了向上的杠杆作用，取得了飞速的事业发展。4年前，我在荷兰乌得勒支市Oudegracht140号的一家名为Café Flater的酒馆里开始了工作。在半年的时间内，我成为酒馆的经理。半年前，我辞职了。这中间发生了什么呢？我运用了9种向上的杠杆作用和指数事业发展方法的哪种？其结果是什么？下面是我的故事：

### 如何把一家中型酒馆变为一家人顶级酒馆？

乌得勒支是荷兰第4大城市，凭借其大量的学生数量而闻名。就是这个城市的酒馆文化高度发达的原因所在。酒馆和酒馆所有者之间的竞争非常激烈。当我在这家酒馆开始工作时，Café Flater只是一家中等规模酒馆，多数顾客是一个专业的学生（新闻和通讯管理）。其所有者对现状很满意。他是一个没有幻想的人。酒馆的面积大约为70平方米。

当我成为经理以后，我做的第一件事就是劝说其所有者制订一个战略。我们一起制订了一个战略并设定了更多的目标。我们相信我们的目标是具体的、可量度的、能够接受和现实的。从那时起，我们知道我们正在前进。特别是其运营方式改变了。我们制订了政策和清楚的规定，人们起初感到



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

怀疑，但面对新的情况他们改变了态度。

第二件事是试图扩大顾客的范围（不止一类）。通过良好的营销和人员管理，我取得了成功。café Flater位于Oudegracht街，这条街处于城市的中心，周围是乌得勒支主要的服装店。我向服装店寄出了一些直接邮件广告，我成功地吸引到高层次的富有的顾客。另外，我试着寻找一个有许多女孩子的学生环境。女孩子是酒馆利润的源泉；她们吸引那些想要以大豪客的形象给女孩子留下深刻印象的男生。我雇用了这样一个女孩子在酒馆工作，并且确保她的所有女性朋友也来这里。很快，Café Flater成为乌得勒支每个时尚学生想要来的地方。

第三点也是最重要的一点。我努力了解我的竞争对手。我找了几家可能与之发展良好关系的酒馆，并且没有损失任何市场份额（营业时间更长和提供食品的酒馆等等）。做法是组织了一支曲棍球队（曲棍球是荷兰学生最普遍的运动），球队由酒馆所有者和经理组成。从那时起，我们把顾客相互送到各自的酒馆。每个人都在称赞其它人的生意。但那时Café Flater已经成为乌得勒支的一家最受欢迎的酒馆了，这样吸引了更多的常客。

最后一件事是由我个人带来的心理变化。一名顾客不再是一个来花钱的人，而是成为一位家族成员，来这里坐下来、跳舞、消费，共同享受生活。当他再次光临的时候，我们会认出他。人们感到自己是特别的。

总而言之，我采用的向上的杠杆作用和指数事业发展方法按照顺序是战略、生意模式、营销和关系，所有都在我对做生意的观念范围内。通过利用这些动力，我把乌得勒支的一家中型酒馆变为一家顶级酒馆。我在Caf

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

é Flater工作时，各种结果变成原来的一倍（价格和生意上升，成本、损失等等下降），在我的告别聚会上，不仅是酒馆老板和员工，而且有许多顾客都流下了眼泪。

我希望这篇文章能对学习你的经验的人有用。现在我在因特网上建立了自己的事业。

祝所有人好运

|       |  |
|-------|--|
| 公司名称: | Café Flater  |
| 地址:   | Oudegracht 140 号   |
| 邮编: : | 乌得勒支 3511 AZ   |
| 国家:   | 荷兰   |
| 电话:   | +31302321728   |
| 网址:   | <a href="http://www.cafeflater.nl">www.cafeflater.nl</a> |
| 作者:   | R. H. van Ginkel   |
| 地址:   | Maliebaan 31 号   |
| 邮编:   | 乌得勒支3581 CC  |
| 国家:   | 荷兰   |

以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

### 33. 鲍勃·沃尔斐

-----原始信件 -----

自：鲍勃·沃尔斐 至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送：2002年8月1日星期四，下午12:10

关于：梦想顾客概念

我们作为国际制造商代理人向塑料行业出售固定设备。

我们在几年前参加杰·亚伯拉罕的“为自己的双赢而营销”课程，学习了“你最初的销售是你现在的顾客”。在过去几年里，在应用中我们感到，这种方法效果很好——许多美国和加拿大顾客有其制造工厂里有多种塑料制造机器。我们在寻找一种能够提高有效性的办法。“梦想顾客”这一概念，根据Chet的解释，帮助我们把一家有多种设备的公司看作是一个单一的实体，信中注意于它所要求的努力。

方法总结：

1) 定义“梦想顾客”（尽量简单）

- a) 对我们产品的需要
- b) 大批购买的潜在可能（每年超过50万美元）
- c) 财务稳定

2) 方法

- a) 中的关键要素是注意定价的透明和公平；
- b) 的关键是如果可能的话提供“超出预期的”服务；
- c) 的关键是访问所有有可能购买这种设备的地方（理解他们的需

要）

- d) 回答具有批准权的经理提出的疑问（安全、回报、质量）
- e) 与公司“关键”人物建立良好关系

3) 实施：选择符合1中标准的公司。在这种情况下，已经有多种机器



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

投入使用。

a) 加强与有批准权的经理的关系。

i) 单独访问负责人的总部（多次访问）

ii) 与管理层建立一名合适的“关键人物”

iii) 提供推荐和回报信息

iv) 主动提出参观工厂现场并提出具体的良好投资回报建议

b) 加强与存在购买可能的公司之间的关系。

i) 与已经有联系的人加强电话联系

ii) 与“关键人物”一起参观两家工厂（顾客就是上帝）以了解详细的需求情况。

iii) 相互协商，在尽量满足顾客需要的基础上修改报价。

iv) 与“关键人物”频繁联系，详细了解各种可能。

v) 与负责人谈判，提出在6个月内大批购买的优惠折扣。

4) 结果：现在还没有实际结果，但回信截止日期已到（8月2日）：

a) 今天已经签约 “下星期” 出售两台机器（超过40万美元）

b) 接到消息，对方的管理会议（一星期前）委派“关键人物” “更快地“购买”更多的“机器。批准在计划中包括5中设备。

c) 可以较为肯定地说，接下来的6个月内，订购的5台机器会超过1百万美元。

R. W. Wolfe Action 工业股份有限公司

Ct. 06066, Vernon, 148号邮政信箱,

电话：1(860)872-4660 传真：1(860)872-7574

以坦率正直的态度向塑料行业提供有利可图的机械设备

## 34. 布拉德·伯尔特

-----原始信件-----

自： 布拉德·伯尔特 至 杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月4日星期六晚8:36

Carl, 你好:

我要告诉你一个美妙的Abraham成功故事。大约两年半以前，我生了一场大病。妻子把我送进了急诊室。我活了下来，但开始几个月每周要看两次医生，然后是一星期一次，我没法干什么事业了。

我做了能做的一切，但情况糟透了，我欠了几万美元的债务，身体刚刚完全恢复。我还得付医药费，但药物还能保证我的病情稳定。

这是我的成功故事：我运用几乎是所有的Abraham方法让事业走上了正轨，在过去两年中，甚至在花钱如流水的情况下，我们还把公司维持下来，我花了更多的时间再一次注意到需要做些什么等等，业务有所发展。我确实相信，这一切都要归功于我从Jay那里学到的无数方法。我雇用了一名优秀的全职员工，他有严重的注意缺损障碍。因为这一点，他被许多其它公司解聘（不是有意的）。即使这样，如果能够保持现状，公司仍然会有足够的收益。我的家庭和我本人会在几年内好起来。

如果情况允许的话，我的疾病能够受到控制，医生告诉我我能够完全恢复。所以我根本不担心我能否再次赢利，付清欠债并向前发展。在那时，我希望利用P. E. Q. 课程及其所有的有用之处。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

从Jay这里我学到了：系统和结构、顾客对于生活和我出售的产品的价值。我学到了，建立一种企业模型，帮助人们从我出售的产品中得到他们想要的东西，这样一种模型能够保证顾客会再次上门。这种方法确实有用，至少对于我在过去两年中失败之处有用……真是发挥了大的作用。我学习得很好。在我的行业中，甚至会更加有效，我希望有自己的邮件广告事业。我只是还没能到达，没能联系到足够的顾客。如果我能告诉这行的从业人员一件事，那就是：列出一份顾客名单，一年和他们至少联系4次。这就够了，继续工作吧

祝生活顺利

布拉德·伯尔特

布拉德·伯尔特的魔术商店“创造激动的信息”，

电话： 858-571-4749

问询热线；订购热线： 800-748-5759

[http://www.magicshop.com/online\\_store.htm](http://www.magicshop.com/online_store.htm) 网址：

<http://www.magicshop.com>

我们提供最好的魔术、录相带、书籍和附属用品选择！

## 35. 布拉德蕾·奥斯特尔

----- 原始信件 -----

自： 布拉德蕾·奥斯特尔至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月31日星期三， 晚6:58

HARVESTIME



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

## 通过消除成长壁垒来扩大牧师动力

Harvestime是一个基督教组织，在全美国范围内为基督教堂提供策略计划服务。Harvestime以科罗拉多的Colorado Springs为中心，在过去22年里为基督教牧师提供专业服务。在这段时间内，Harvestime发展了一套独特和有效的系统，指导各个教堂客户完成发展长期“战略牧师计划（SMP）”和“校园发展计划（CDP）”的复杂过程。SMP的目的是通过确认目标、任务、前景和核心价值和战略来集中牧师资源。SMP包括了BHAG（一个大型、掠夺性的大胆目标）。CDP的目的是确认并消除各种障碍，扩大牧师动力，领导教堂完成各种牧师目标。

Harvestime不是一家建筑企业或建筑公司。Harvestime 指导教堂客户完成长期计划和机构扩张的复杂过程。Harvestime把业务活动限制在咨询方面，避开了建筑公司和建筑行业通常存在的所有可能的责任问题。

Harvestime帮助我们的教堂客户各种障碍来扩大其牧师动力。这些壁垒通常阻碍于教堂现状和拯救迷途者并影响迷途者周围的人这一神赋使命之间。障碍经常包括缺乏资源，诸如场所、土地、金钱和人员。另外，各牧师会受到缺乏团体认知、关注、祈祷者支持、团结和前景等问题的负面影响。

在Harvestime，我们和美国各地的教堂客户合作，为牧师成长和扩张制订了积极的计划。这些计划基于我们自身22年的经验，我们也结合了其它超过100位以前客户的经验。通过消除成长障碍，为挑战作出事先计划，教堂可以加速成长，不受通常阻碍牧师成长的诸多限制的影响。

Harvestime提供的服务在全美国不断增加的基督教堂中有很大的市

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

场。在美国，现在有超过400,000所教堂。每年建造约4,000到5,000所新教堂。据估计，除了这些，另外还有10,000至12,000所教堂还有问题，但不知从何处着手。许多教堂受到房地产经纪人、建筑师、建筑商、借贷人和其它人的利用，因为这些教堂缺乏财产管理经验。在学习班上没有人教给他们有关教堂发展（设施或战略计划）的东西。F. W. Dodge 公司跟踪了全国的建筑市场，他们在报告中称，今年所有教堂项目的60%的预算在报价时被多计算了30%！在过去几十年里并且一直到目前为止，全美国的教堂都在寻求该领域的专业指导。上帝委托Harvestime来承担这一任务， Harvestime 在过去20多年里一直为此努力不懈。

### Harvestime是如何成立的

即使你拥有伟大的产品或服务，但如果没有了解你……你就会没有收入。在收到Jay的教材，仔细阅读过他的材料以后，我开始了一项营销计划，在短期内就把Harvestime变成了美国头号教堂设施开发商。利用我称之为穆罕默德阿里的营销学校（攀登到顶点，你就会发现就向全世界宣告你有多么伟大！），我通过以下步骤建立了Harvestime：

1. 我确认自己的首要目标——美国所有每周参加人数超过1000人的教堂。
2. 我编写了“关注设施”简报，每年向我们的目标市场发送4次。
3. 简报中详细说明了我的基础，我的顾客的成功，这样我的名字定期为8000所教堂所知。
4. “关注设施”让Harvestime 成为美国最热闹的教堂开发商。反应非常热烈。自从第一期简报出版以来，每个项目的咨询费从1万8

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

千美元上升到6万美元，我现在不得不拒绝过多的工作。

## 36. 布拉迪·弗拉尔

-----原始信件 -----

自：布拉迪·弗拉尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月3日星期六，上午12:01

Jay， 你好：

过去6年里，我是一家可重复使用的热敷和冷敷袋公司的销售商（零售商），在商场手推车和小亭子里出售商品（有些人称之为售货亭或售货台）。

在一个圣诞节期间，一个成功的商场手推车能够产生超过10万美元的销售额，3万美元的利润。过去6年里，我是一名零售商，在明尼阿波利斯/圣保罗双城区经营这样的手推车。

两年前，在2000年，我们所销售的商品的公司总部问我，我的伙伴和我能不能与其它的经销商分享经验。

他们在全国范围内的生意越来越差。特别是他们寻找并保留经销商的努力不见成效。

按照总部提供的系统运营的经销商通常能够获得成功。然而，只有极少数人会从一开始就遵循总部提供的系统，至于坚持下去直至取得赢利的经销商就更少了。

经销商流失的速度要大于加入的速度。我们能为此提供帮助吗？

在读了你的书以后，我有了各种想法。我集中注意解决如何能够应用你的“发展企业的三种方式”模型。



## 我们如何增加全国的经销商数量？

我们提出了一个新型的介绍人计划，最终这一计划有效地增加了80%的经销商，从1999年的51名到2000年的92名。在6个月的介绍时间内，该计划帮助经销商的销量增加了100%，从刚刚超过120万美元到超过了250万美元。

在当时，制造商向经销商提供500美元，作为介绍新的经销商的报酬。他们没有强调这一计划，好象只是一种事后产生的想法。几乎没有经销商介绍别人加入。

在当时，经销商拥有第一权利拒绝在其所在城区的其它商场开业。经销商经常不愿意在自己的市场中“邀请”竞争者。他们觉得自己会“损失”当地其它商场的开业机会和利润。

公司吸引新经销商的主要方法是在企业家杂志上刊登广告。对过去做法的分析表明，他们平均要花费2000美元才能吸引到一位新的经销商。平均来说，经销商的持续时间为1.2年。

我们说服制造商增加（他们很勉强）向经销商支付更多的介绍费。我们建议不要采取静态的一次性红利，他们把这笔钱改成了持续和永久性的介绍红利。如果一名经销商介绍了一名新的经销商，则只要他们双方都未退出，他就可以获得对方购买金额的10%作为奖励。

另外，我们建议不要采取现金红利，他们以商品信贷的形式支付这10%的红利。对于售出产品的经销商，信贷和现金没什么区别。他们总要定购商品的。

在新的红利制度下，经销商在第一年里获得的红利是以前的4倍。而且，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在新的经销商未退出以前，他会一直收到红利。

我们认为，如果能够持续收到红利回报，一名当前的经销商会更愿意介绍别人加入这一行。另外，为新的经销商帮助培训、提出建议和指导，将符合他们的最大利益，这样才能一直获得介绍红利。

我们还认为，现有的经销商一旦开始收到信贷，他们就会更加尽责。他们不会想要失去已经获得的优势。

制造商可以根据自己确定的制造成本为经销商提供信贷。生产成本大约是经销商成本的40%。1999年，平均的经销商购买金额是23,144美元。所以他们估计，他们要付出的“硬性”成本仅为介绍定单的4%，或如果定单数量保持不变，即为925.66美元（ $4\% \times \$23,144 = \$925.66$ ）。

获得新经销商的“硬性”成本比利用企业家杂志广告的费用要低得多。而且，他们只需要在经销商未退出时才需要支付介绍红利。

制造商同意持续红利为10%，以商品信贷支付。唯一的例外是第一年，他们同意在2000年为每位新经销商介绍人支付2000美元，并从1月1日开始支付10%的购买红利。

他们需要时间来设计一套系统，搞清楚持续信贷。持续信贷从2001年1月购买时开始。

一旦制造商同意为“会员”计划的新介绍系统，我们就编写了一本25页的手册，说明了发展新的经销商的步骤，这些步骤是基于我过去在明尼阿波利斯寻找商业伙伴的方法。我们为寻找潜在的顾客并将其变为经销商的整个过程列出了一个大纲。

手册中包括了我在星期日的商业机会版寻找商业伙伴/经销商的分

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

类广告。还包括了与潜在对象交谈时我使用的语言邮件地址、电话和后续计划。我们还提供了我们编制的一系列表格，经销商可以利用这些表格来组织他们的经营活动，包括潜在对象信息表、跟踪表、报纸合同信息表。

我们送给每位经销商一套资料，包括所有的指导。我们还提出，让他们通过三方电话在开始几次听听看我们是怎样与潜在的对象交谈的，以便帮助他们顺利走上正轨。我们为经销商提供本地区和没有经销商存在地区的“广告范围”。只要他们在当地的星期日报纸的商业机会版刊登广告，那就是他们的范围。

在不到3个月内，公司增加了41名新的经销商。与1999年相比，其中80%是该计划的成果。

几乎所有的收益可以归功于新介绍计划。在不到6个月内，整个销量增加了100%，从刚刚超过120万美元增长到超过250万美元。

“隐藏的”津贴自2001年开始发放。比前一年几乎高了400%。作为一个整体，现有的经销商似乎对生意更加尽责。与第一年的经销商相比，重新签约的经销商购买的产品高出34%，售出产品高出66%。

增加了新的介绍计划以后，我们争取现有的经销商帮助我们寻找新的经销商。结果是我们找到一种低成本高效率的方法。

该计划激励了现有的经销商。我们为他们提供了一个机会，把最大的费用——产品成本——降低到零，而且能够把利润增加一倍。结果是所有的经销商都更加满意，对整个计划更加尽责。

## 我们如何增加购买频率



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

虽然圣诞节销售期是经销商出售公司产品的主要手段，但我和我的伙伴在“淡季”（1月—10月）中通过展览会和交易会也从销售中赚了许多钱。然而，几乎没有经销商会这么做。

我们编写了另一本手册，解释通过展览会和交易会销售产品的优势。在手册中，我们介绍了在展览会和交易会上逐步成长和销售的方法。我们在年度培训会上向新经销商传授经验，教给他们如何和为什么要在展览会和交易会上卖东西。

根据我们的建议，公司总部安排人打电话给会展中心，集市场地和其它展览会场地，确认可能的展览会。公司随后向经销商发送了电子邮件，告诉他们包括日期、成本和地点在内的基本展览会信息。

在整个淡季中，我们通过电子邮件发送了定期“消息”，提出建议以尽量利用展览会和交易会。在经销商参加展览会后，我们也向他们发送了表示“祝贺”的电子邮件，并复制到整个经销商数据库中。

我们认为，如果我们指导经销商走过制定展览会计划的早期阶段，一旦他们理解能够赚到多少钱，他们就会乐于保持下去。

我们发现，一旦经销商认识到展览会是多么有利可图，他们就会给我们发电子邮件，告诉我们有关他们发现的展览会信息，象计算机展、狗展、牙医展会，这也证明是非常有利可图的。

我们发出的电子邮件还有另一个作用。过去，经销商在圣诞节以后会去做别的事。然而，通过展览会邮件，公司能够更好地与经销商保持联系。

即使经销商没有参展，他们也会有兴趣听到别人是怎么做的。

增加展览会计划的结果是这样的。2001年非圣诞节销量比2000年同期

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

增加了1000%。实际销售额从5万美元增加到超过50万美元。

一旦我们向经销商证明，他们能够获得更多的利润，并帮助他们渡过成长壮大的早期阶段，他们的订购频率就会增加。

## 我们如何增加平均订购规模？

我们发现阻止经销商在最初阶段以后继续订购的最大障碍是他们不愿意学习5页纸的销售方案。只要一名经销商学习了该方案并在实际上加以运用，他一般会做得很好，赚到许多钱。销售方案对产品销售确实有效。

但许多新经销商不会花时间学习这个方案。结果是他们的销售人员也没有学习。他们因此没有取得原本应该得到的成功。许多人就此停止，没有认识到其潜力所在。

公司有一个全国培训课程，覆盖了起步阶段的所有方面。理论上，经销商应该在参加培训课程前学习该方案。事实上，根本没有人事先学习，他们都决定等到课程开始以后再说。有些经销商一直推迟下去，根本不会学习。

我们建议并增加了一系列的“新兵训练”培训课程，在9月份第一次培训后两个星期开始，直至10月底。除了全国培训课程以外，新经销商必须参加一个周末课程。在“新兵训练”培训过程中，新经销商要到明尼阿波利斯的销售点工作一个周末。

我们在周五早上七点开课。我们在早餐时召集一个会议。我们建议他们每周也与员工开一次会。我们来到商场参观开业程序，然后回到教室上课，学习如何按照方案培训他们的员工。我们回顾以前的成功做法，逐个

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

章节地学习方案，解释背后的原因。

午餐后，经销商再一次来到商场，用整个下午和晚上售货。他们与那里的经销商一起工作，边干边学。我们帮助培养经销商。

当他们星期日离开培训班的时候，如果说他们还不了解整个方案的话，他们至少理解了它的重要性。

参加了全国课程和“新兵训练”培训课程的人，平均来说销量翻了一倍，利润翻了4倍。

零售销量的增加结果是购买量的大幅上升。平均来说，经销商在2001年的销量比2000年增长了13%。在“新兵训练”培训课程的第二年，平均经销商销量增加了另外的25.1%，甚至在9/11那个星期也是如此。

根据一份全国贸易杂志，在2001年圣诞节期间，这家公司是全国唯一一家利用商场售货车和售货亭计划提高平均当地销量的公司。他们在今年年初把公司刊登在一期杂志的头版。

通过对更有效和更昂贵的培训投资，帮助经销商逐步渡过培训期，我们比过去更快地帮助经销商取得利润。我们能够帮助经销商走过最初的几步，让他们也能体会成功的喜悦，而否则的话他们可能永远没有机会做到这点。

我们提出并帮助实施的这些变化只在过去两年里就增加了3百多万美元的销售额。最好的是，现在所有的收益都建立在早期收益的基础上，经销商都希望公司继续成长。

我们基于《事业成长的三种方法》来提出这些建议。我们也能够按照你的建议发展企业。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

作为我的伙伴和我本人努力的结果，公司在去年请我们成为公司的共有人。另外，似乎我们发现到处都有机会。谢谢你花时间把你的想法写下来。

舒适地带2001，全国销售额：超过3百万美元

布拉迪·弗拉尔

邮政信箱 582083

明尼阿波利斯 MN 55458612-396-8572

## 37. 布露丝·卡斯威尔

-----原始信件-----

自：布露丝·卡斯威尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月3日星期六上午11:09

Ex-Or有限公司前营销主管布露丝·卡斯威尔的案例研究

在1995年，我们公司面对的是一个很小机会的市场。事实上，我们以前说我们是从机会中寻找机会。但生意赢利丰厚，赚钱容易，公司能够赚到足够的钱支付工资，让主管按照习惯的方式行事。我们没有赚到本来可以赚到的钱，但赢利也不少。

我们的机会是利用直接雇用的销售人员出售节省在公共场所使用的照明控制开关。这是一种典型的“跳水板”情境。

然而，情况变了，在几年内我们陷入了困境。随着竞争对手们看到我们的所作所为，想要分一杯羹，我们的市场竞争变得激烈了，预算吃紧。具体来说，我们习惯于在一年的前三个月完成50%的营业，然后把钱花掉，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

等待明年的到来。在1996和1997年，我们第一季度的赢利很差，不得不挣扎着渡过全年，生存下来。到了1998年，我们没什么生意，我们终于明白情况变了，我们最好更加认真地考虑寻找新的市场。

幸运的是，在我听过Jay的“有力的谈话”访谈后，我在1996年12月仔细研究了Ex-Factor的情况，有了一些能够让企业重新焕发活力的想法。1998年7月，公司任命我负责让公司重新振兴起来。

我们吸引了一些国外的经销商，虽然在公司的营业额中所占份额不大，但不需要花太大的力气为他们提供支持。

另外，我们与批发商和照明OEM厂商签订了第三方协议，向他们的顾客销售主要产品，他们的顾客群与我们的不同。

我们吸收了一些只支付佣金的代理商，效果很好——有些地区，这些代理商的业绩超过了我们雇用的销售人员的业绩。

我们开发了一系列的先进产品，与一些照明OEM厂商建立了战略合作伙伴关系。这么做赢利没有那么丰富，但由于销售成本降低，因些所减少的利润尚可接受。

除了开发自己的新产品以外，我们从其它两个来源增加了产品种类，一个是与其它提供免费技术的组织合作，另一个是直接购买产品。产品种类的增加让我们能够提供更完整的产品，与大型项目的专业人员和咨询顾问进行谈判，赢得合同。

然后，当设备安装时我们会挑选承包商。

有关财务情况：营业额的增加要慢于公司的预期。产品和市场的多样化使得公司更加稳定，提供了发展的动力。然而，从“跳水板”到“帕台

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

农神庙”的转型把公司从几乎注定的破产中挽救出来。

原来的情况是公司80%的生意来自一个来源，现在却更加多样化了，25%来自老顾客，30%来自合作的OEM厂商（原来是0），20%来自海外（原来是10%），15%来自有库存的批发商（原来是0），10%来自终端用户。支付佣金的代理商以其它渠道销售产品，因为没有单独列举。

公司发展的下一阶段是让专业的销售人员具体负责公司市场的某个部分。

重要的旁白。在描绘原先情况和甚至当前情况时，一个困难是缺乏清楚的、易于使用的管理数据。公司帐目建立在一套初步系统上，无法进行任何实际分析。管理层习惯于简单地收到所有的货物，然后分解到销售人员。公司没有针对产品或市场部门进行细分，因为我们无法测量，无法管理。如果当时有更好的管理数据，我们就能够更容易地看清面临的危机和突破。我们已经对这种情况加以改正，在将来可以获得更好的数据。

然而，说完做完所有的事以后，毫无疑问，最大的突破存在于我的大脑。我现在绝对肯定，任何事物都没有看起来那么复杂，如果说没有许多好办法，那么也总有一条更好的办法。如果不从你的事业投资中获取最大的利润，这就是一种对生命的浪费。我在将来一定要采取发散型思考方式。

以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

Ex-Or有限公司

营销主管（前）

布露斯·卡斯威尔

Ex-Or有限公司有营业额超过了3百万美元，有20名员工。公司总部位



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>  
于英国默西塞德郡，主要从事照明管理系统的设计、制造和销售。

## 38. 布露斯·威尔森

——原始信件——

自：布露斯·威尔森 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月13日星期二凌晨1:05

亲爱的 Jay，

5年前，我售出了自己的药房。在商业上，我感到迷茫和无所适从，我需要一次爆发。

大约在一年前，当时我在寻找一个新项目，我邂逅了你的书籍，我对你的思维方式着迷，我一直将你的书放在案头，它从来没有进过书柜。

7周以前，我的第二家药房开张了。现在就分享成功经验，恐怕为时过早，但是我想告诉你一些我使用过的方法，以及我未来的打算。

我做的第一件事情就是，将药价上调到市场可以接受的水平——绝不是  $x\%$  涨幅的方程式。我不敢相信，零售经理居然不知道毛利率是多少。于是，我给她补了课，我写了一套非常简单的电子表格给她，这样她就可以依据表格算出不同价位的毛利率。现在她明白了，有些东西标价 19.95 美元，反而比标价 19.50 美元好卖。仅此一项，就让我们的毛利率增加了 2%。

我们提价后，就要为客户提供更多的服务，于是我们更多的与顾客交流，我们同他们谈产品，以及如何充分利用产品，我要确保，他们能安全的使用产品。我们给顾客产品的书面信息，如果我们没有现成的信息，我们就会为顾客去搜寻信息。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

其次，我们将整个过程系统化。整个过程都有标准操作流程，于是我们每时每刻都协调一致、有条理和高效。

我正在为药房装修。新的灯饰所营建的完美的自然光谱，能让药房的所有物品显现出原本的颜色。我们的肉眼很轻易就能分辨出物体本来的颜色。

我们有一个有规律、必须严格遵守的明晰时间表。

我们不仅不会在口头上做虚伪“附加服务”承诺，相反我们会将“附加产品/服务”并排放到一块，放到橱柜上，这样我们就不会忘记，自己的工作是为顾客获得最大的实惠。

我为销售电脑配备了新的薄显示器，这样我们的柜台上，就有更多地方放给女性顾客放手袋。我们也有足够的空间在柜台，布置更多的电线。

我认识到，在我获得销售上的巨大突破以前，我需要把琐碎的事情做好。我们付出的许多努力现在并未显示出作用，但是随着我们行政效率提高，它的效果将渐渐显现出来。

在列表上剩下的部分是一些重复的内容，和我们橱窗的新陈列品。

Further down the track is a serious focus on 我们的书面材料和复制品的质量。我一直在思考这方面的问题，并且开始听从自己，而且当我评估，那些字词和短语容易打动顾客。如果这些词汇有效，我就会反复使用这些词汇，只是用短语表达会略有不同。因为我一次又一次地测试，我工作中的一切事情都变成了试验。

测试中最有趣的事情就是，我能享受到其中的快乐。我一度枯竭的灵感，变得如泉水般涌动。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们保持 Email 交流好吗！我肯定会读这些邮件，这些邮件给我灵感，我热切的想了解他人是如何在他们的工作中取得进步的。

谢谢

布露斯·威尔森

## 39. 鲍勃·贝特里加

----- 原始信件 -----

自： 鲍勃·贝特里加 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月1日星期四，下午1:45

亲爱的 Jay:

今年早些时候，我的弟弟问我是否愿意加入他的网络工程公司，为了筹集启动资金，最后，我们做出了一项回收策略——该策略承诺将按工作，付给我们报酬。既然我就要退休，大多数时间都无所事事，我同意帮助我弟弟。

我曾在高科技公司担任 CEO 的背景，使得我在筹备期中成为了理所当然的领导人，过去三年的财务分析显示，我们的公司已经进入一个每个月能有 30,000 美元收入的稳定期。我发现了一件有趣的事情，在互联网泡沫破裂期间，我们一直有着这样的收入。这样非常好。我的战略就是创制流程、自动化的操作，并通过企业基金来拉动利润。

这是一家能最大化利用我所学杠杆技巧的最佳公司，尤其是我从杰·亚伯拉罕那里学到的技巧。我所做的第一件事情，就是分析客户边际利润值。依据过去 3 年的经验，我发现我只要花上 1000 美元就能争取到一个



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

新客户，这令人兴奋，随后，我开发出一种瞄准热点的“许可营销渠道”——转介绍等等，接下来，开发出一套只要花 1~2 小时就可以评估创业公司 IT 基础工作的三步流程。我们告诉那些创业者，这个流程值 250 美元，但只需要 150 美元的投入，我们能说服 25% 的创业公司，这样的话，成本通常都低于我们的目标成本 1000 美元。

我们实施的下一个计划是一个用于扩张关系生活与减少动荡的“客户交流流程”。在服务结束后，我们会立即把一些感谢卡寄给了客户。客户满意度调研会调查每张顾客发票，每个客户都会接到一个电话，不是推销，而是复核情况，以确保我们的系统运转良好。顾客好评度上升了 20%，而转介绍顾客数亦有所提高。

谈谈转介绍，我们成功的利用了一项 Abraham 式技巧。我们给顾客发信件，感谢他们对业务的支持，并告知他们，我们宁愿将行销费用于提高服务水平，我们决心倾力为他们服务，最后，我希望他们给我们转介绍顾客。我们会在信中夹一份 10 美元的优惠券，而他们可以用于下一次购买。如果顾客不愿为我们转介绍，他们可以存着这 10 美元。如果他们真的对我们有好感，他们会写推荐信。对于这样的顾客，我们承诺给他 50 美元的优惠券。这样做能取得非常好的回应。我们甚至从顾客/公司老板那里获得了许多建议，非常聪明的行销战略。

依据 Abraham 哲学，我们分析了旗下产品和服务的最优化组合。如果有潜在销售机会，我们就会联系我们满意客户，以说服接受服务，向他们推销产品，我们还会培养网络工程师，让他们在每次拜访客户时，寻找潜在上升销售机会。他们受过训练，会去推销那些需要他们鉴别的产品或服务。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

务，通常客户都会同意。

我们也会采用一些成熟的 CRM 流程，这样我们可以检测行销效果，我们系统的提出一些用于活动的草稿、标题，以鉴别其中的哪一个才最适用。一旦我们希望将一位潜在客户变成客户，我们就会将这种技巧用在客户跟进、生日和其它别的流程上。

我花费许多时间来收集对手们的情报。我很清楚，我们正在开发的一些系统可能，对其它在我们目标市场以外的网络顾问公司有所帮助，我们计划在年底做完情报收集工作。

我非常感激杰·亚伯拉罕在对行销的理解方面所给我的影响。自从我开始执行这些 Abraham 的战略我们的销售量每个月都有提升，在过去的六个月中，我们每个月都能有 30,000 美元到 50,000 美元的销售额。这些工具使得我能够在提高利润的同时，获得较高的客户满意度，它们是一套非常迷人的工具。

一位疯狂的 fans

Bryan Brandenburg

CEO

Network Solutions Int'l

(310) 314-7325

(310) 314-7326 FAX

14058 New Saddle Road, Suite 100,

Draper, UT 84020

如果你没有搜集，我们是一家网络顾问公司。有 5 位员工，以及一打

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

全职或兼职网络工程师。

## 40. 卡尔·贝格尔

-----原始信件-----

自：卡尔·贝格尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月3日星期六，下午6:15

作为一个大四学生，我的工作前景渺茫，但是也没有什么东西向我挑战。在1996年6月“eX! Factor”，但是我们发现，我并未用好他交给我们的，推销自己的战略。

不断运用《卓越战略》，我在1997年2月曾抱着谋一份工作的目的，参加了eX! Factor。作为研讨会中最年轻的一位听众，我把自己包装成一位可以帮助小公司老板，运用Abraham概念。正如Michael Gerber所说的那样，人们虚度了太多的时间。

在寻找特定的合适职务方面，作为一位以Abraham式思想武装自己的年轻人（经验较少），我能在一周内获得3份工作要约，最后就任了位于纽约/新泽西区的一家办公用品供应企业的业务拓展主任。

我成功的关键在于，在课程学习中Jay所讲述的知识，作为智力这些还不够，你还要反复将他讲述的理念转化为实际行动。

附，你的邮件没有在8月2日终止日期前及时交给我。我是研讨会的常客，你事业的推广者，我希望你能将我的事情作为一个案例合集的一个部分，以及将我写进你的PDF资料邮件。谢谢



## 41. 卡罗尔·安·威尔逊

----- 原始信件-----

自：卡罗尔·安·威尔逊 至：杰·亚伯拉罕

发送于：星期二，2002年8月13号上午8:19

Hi 杰，

你的方法中对我真的起作用的一个就是“风险逆转”。我是一个离婚专家学院的校长，我们所培训的包括有关离婚资产问题的金融专家，这样他们就可以帮助他们的客户更公平的解决金融问题。我们课程的价格是1255到1895美元，这是取决于不同的折扣和他们是否take the live workshop，或是自学课程。这就让一些人成为“sticker shock”。但是当我们将指出，我们的退款保证时，他们就开始自信的把他们的钱投入到这个新的冒险当中了，并且接受了这个课程。他们知道如果这个课程不适合他们，他们还可以拿到全额退款。

我们的保证是这样写的：“退款保证，如果你拿到课程材料之后，参加考试之前，觉得对我们的课程不满意，请立即通知我们，以便于我们为你办理退款手续。”

在过去的9年中，我们收了1500名学生，其中只有四个人要求退还学费。

忠诚的，

Carol Ann Wilson, CFP, CDS

离婚专家学院

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

6395 Gunpark Drive, Suite Y

Boulder, CO 80301

303-527-3193

[www.carolannwilson.com](http://www.carolannwilson.com)

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For  
Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 81

## 42. 卡萨尔·斯伯尔曼

-----原始信件 -----

自：卡萨尔·斯伯尔曼 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月2号，星期五，早3:14

亲爱的杰，

我最好的成功故事就是我第一次试用你的材料。

早在1996年，我买了你的《赚钱的秘诀》，第一本书大约花了600美元，对那时的我来说，那真是一个天文数字，因为那时我穷得就像教堂里的老鼠一样。

但这件事对我真是意义重大，我读着这本书，越读越兴奋。那时我已经开始了我自己的装潢事业。我有很多关于销售方面的经验，但是对于行销却一无所知。所以我就决定我要按照你的指导方针，销售一些装潢艺术品。我画了一幅美丽的当地地标式的建筑的古画，我知道我一定能把它画的很美，它就是在找客户，那也是一个挑战。

所以我在当地每月的杂志上刊登广告。仅仅是一小块插入广告就花了

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我1500美元，那对我来说是一个巨大的数目，也是一个巨大的风险。

在我做决定之前，我按照你书上说的写了推销信，我就照着你的书一字一句的写了这封推销信。我开始写了一个标题，运用了你所提到的关键词，然后是一张漂亮的照片，并写上了你所谈到的销售说明。然后我又详细说明了我所提供的服务和产品。我认为可能没有人会用到如此多的“你”和“你的”！

之后我提出了报价，当然也提供了保证。寄信之后我又打了追踪电话，这个电话加强了对方的购买欲，和信件中的不足。之后我还提供了“无风险的优惠券”。

我付出了我的1500美元，然后就等待着。我需要至少四个订货的人才能和我的广告费打平。这是一个很棘手的问题。但是我绝不会忘记当我打开第一封信件发现我的优惠券都填满的感觉。然后传真也不断的发过来，在最后我从那个广告中赚到了7800美元。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 82

我真的不知道说什么好了，你的方法是第一次对我起作用的！

此致 敬礼，

卡萨尔. 斯伯尔曼

艺术世界.

员工：一个销售员（我），一个秘书， 一个设计师.

USP：你可能正在为找不到一个真的适合你的新家的设计方案而绝望，尤其是你当你的预算又非常紧张的时候，好了，现在你不必再绝望了，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

因为我们这里有仿真的油画展示给你，而且比你去印刷还要省钱。

我们有115个不同的艺术家的画，这些都是天才的油画画家。你可以从古典主义到印象主义直到现代的抽象主义，从各种风格中选出你喜欢的形式。你可以同时看到150多幅画，而且如果你预先通知我们还可以看到几百张其他的画。

你也可以从20种不同的结构风格中选择，和你的油画完美的结合，让你的家庭或是办公室更加完美。在提供高质量的油画方面我们很多的经验，一定能让我们的客户满意。

怎样把你的客厅变成一个美术馆呢？你将看到的这些油画都是一些技艺高超的艺术画家用了几十年的时间才画出的作品。因为我们是直接和画室相联系的，因为这些艺术家一周之内会有40个小时是在画室画画，我们可以为你省下相当可观的费用。那对你来说就是你可以花在一般小店或是艺术馆打印的价格而得到手画的油画的品质。对你来说那真正的意义就是你可以为你的家里提供令人吃惊的油画设计而不只是印刷品。

产品：装饰艺术品，一些著名作品的仿真品，肖像及你订做的作品。

杰，应该让你看到我们家人的肖像，那简直是太棒了。

地点：爱尔兰。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 83

## 43. 查瑞·伊

-----原始信件 -----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

自：查瑞·伊 至：杰·亚伯拉罕

发送于：星期三，七月 31号， 2002 下午1:08

杰：

我是一个餐馆的咖啡供应商，当竞争对手把我的客户抢走时，我做了什么？我告诉那些餐馆他们可以用他们的服务来付我的账。（实物交易）

当我去了一个当地的电视台，我用这些服务换了整个时段的广告忠诚的，

查瑞·伊

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 84

## 44. 克里斯·伍尔弗克

----- 原始信件 -----

来自：克里斯·伍尔弗克 至：杰·亚伯拉罕

发送于：周五，八月16号，2002 上午9:50

杰，

希望这会是很有趣的事情。

我从PEQ中得到的两个差别：

- 1) 多多关心我的客户.
- 2) 发展更深层的关系，(卖给他们更多的产品).

我一直坚持这样的—个想法：我的影响是有限的，最终决定还是取于客户，我认识到在我的计算机维护生意中，我的一致态度就是要么就认真

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

做，要么就放弃，不要以为客户做的就是正确的事情。

我明白了两点，就是售后服务（backups）和病毒维护。当这些并不是一个很吸引人的话题时，他们就成为一个很好的思想指路灯了。我决定不能让我的客户自己随意的选择。要拜访每一个客户，我安排了一个会议来讨论这两个问题，重新审核一下他们已经有了什么，和他们还需要什么。我又在网上设了一个售后服务网点，以改善我们的售后服务，查看一下录音带和媒体终止日期，回顾并更新每个月的病毒数据库。

在会议期间，他们都蠕动着，想去做更多的工作而不是在这里谈论这些问题。我让他们清楚意识到和我做生意并不是随意的，我还可以帮他们找到其他的服务提供商，他们踌躇着，盯着天花板，最后每个人都做了正确的选择。

这使我的生意每个月的纯现金流增长了10%。这又可以让我对更多的营销策略进行测试。（来自杰）

谢谢你，

克里斯·伍尔弗克（Chris Wool folk）

伍尔弗克机构。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For  
Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 85

## 45. 克瑞斯坦·克尔斯

-----原始信件-----

自：克瑞斯坦·克尔斯 至：杰·亚伯拉罕



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送于：周三，七月31号， 2002 年 早8:40

这是我学习的案例：

在大约三年之前，我辞掉了工作，做起了一个高端的国际服装零售的生意。多年以来，每天都是长时间的工作，最后令人吃惊的结果就是 I 依然只能勉强养活自己，我觉得自己很失败，也对此而感到厌倦，但是我不知道面对这种情况 I 应该做些什么。那段时间 I 一直不断的跳槽，直到有一天 I 找到了你的录音集，在开始的时候， I 还犹豫要不要买——那是一个旧货市场，而价格又不便宜。但是这上面所谈的内容是有关财富和怎样取得财富的——不幸的是， I 正在渡假， I 根本就没带钱……尽管 I 应该把它买下来。

就是在这其中就给出了怎样在公司内进行谈判以取得更大的成功的建议。 I 想了一下所有 I 想出的点子，有多少为 I 所在的组织创造了利润，而 I 所得到的只是证书。

I 下定决心马上就把这些点子放到实践中去， I 给以前工作过的公司的一个竞争者打了一个电话——这次 I 再也不会任何没有竞争的协议下工作了，并告诉他们 I 要为他们工作三个月，薪水要求很低，如果他们同意， I 就立即做一个项目，让他们在这个非销售期节省近100万美元。 I 已经计算过了，也已经对一个典型的商店在存货过程和销售规划中所花的时间做了一个调查。 I 已经有有了一个计划，这个计划可以诱发一个非卖活动，然后用这些时间来对货物重新部署，这样它们在销售台上就会更有价值。

他们对这个点子非常感兴趣，然而 I 还是给了他们一个警告，如果 I 的这个计划在这个期间赢利的话，那么下一年省下来的钱要按一定的百分

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

比例给我分成。他们开始有些犹豫，但是我解释说，我是从他们扔出去的钱中捡回一美元，而我只要其中的15美分。最后我们达成协议是12美分，然后我就去工作了。

三个月之后，我从这个公司辞职了，尽管他们请求我留下来，到那一年的年底，我几乎和我以前的老板这样做了三次，没有出过一点的问题。

这是两年前发生的事情，今年我是在以同样的概念，稍有不同的方式在做电脑零售业。我已经谈判过了，如果我开始一个能不断创造收入的新的生意线，在五年的期间我要每个月净利润一个小小的百分比，不管如何。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 86

我继续做生意，我把所有的精力都放在了HotSpot 技术上(公众无线高速上网通道。 - 例如，在机场，宾馆等等。)每个月都是以交订金的形式做交易。我一定会让你明白它是怎样运行的。但是我一定要增长真正的财富，但是在二十七岁时，在工作方面我有了一个新的想法，不仅仅是为了工资，而是为了个人的财富变得更聪明些。如果说仅仅是一些录音带就让我取得了成功，我真不敢想像如果我去参加你的课程我将得到什么！

克瑞斯坦·克尔斯

CSM 加拿大

403-212-0008 ext 303

我真的期望能看到其他读者成功的例子。我很羡慕你的工作，当有人问我我的导师是谁时，在过去的两年中，我一直是说杰·亚伯拉罕。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For

## 46. 戴尔·A·哈姆林

----- 原始信件 -----

来自: 戴尔·A·哈姆林至: 杰·亚伯拉罕

发送于: 周二, 八月13号, 2002年, 下午1:02

公司名: 夕阳公园房地产有限公司, LLC

生意类型: 出售土地

在本行业的时间: 10年

主要市场: 退休人员 (通常是来自本国东部)

平均价格: \$88, 000

平均住宅价格: \$300, 000

从历史上看, 大约每年30次的交易。

我想促进销售, 所以我写了一本标题为“怎样找到一个完美的休养所呢?”的报告书。

我们现在免费提供这本书(29.95美元)给那些愿意参观并参加一个销售旅行的人。而且还把这本书链接到了一个发展较好的网站上。

自从我们这样做以后, 我们的销售率成倍的增长。

戴尔·A·哈姆林

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. – Confidential – For



## 47. 达雷尔·泰勒

-----原始信件 -----

来自：达雷尔·泰勒 至：亚伯拉罕公司

发送于：周三， 八月21号， 2002年 上午6:35

高先数据解决方案有限公司.

3914 Mt. Holly-Huntersville Rd.

夏洛特 NC 28216

电话：(704) 236-8880

联系人：达雷尔·泰勒

高先数据解决方案有限公司， (ASDI)

ASDI成立于1999年，起初只是提供有关于有效软件工具大型主机的生意，这些软件速度非常快，也非常准确（可以找到98%的错误，并对其进行修复），为Y2K（Y2Kcompliance）检查遗赠码。这些主机运用了面向商业通用的语言COBOL，PL1，汇编程序，及RPG。ASDI的业主和创始人就是达雷尔·泰勒（Darrell Tyler）。

### 我的故事

在创立ASDI之前，在90年代的初期有人介绍给我亚伯拉罕的营销资料。在那时，我在商业中的经验只是为一个资产12500万美元的公司管理一个资产320万美元的子公司，使其安全运转。因为我想学到所有有关于营销的知识，所以就开始学习亚伯拉罕的营销资料。

虽然我没有上过大学，但是由于我在这个生意中的成功，他们让我做

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

企业法人，并成了他们的营销经理。所有来向我报告的人都是MBA和大学的毕业生，他们都是靠他们的大学文凭来工作的。

在两年当中，管理层内部就出现了问题，于是我决定跳出这个圈子。我被赋予的职责就是管理北卡罗莱纳州的西半部分，和整个南卡罗莱纳州。在我接手的时候，这个安全产业每年只能赢利120万美元。在很短的一段时间之内，当我用了杰的策略来经营之后，（我已经读了三套“你的神秘财富”，都是关于怎样经营商业的。）在5年之内我把生意的营业额扩大到了520万美元，然而，这只是我故事的一小部分……。

在1999年，在我们的组织内部，我就是那两个被选中为Y2K建立区域办事处的代表之一。有一天在我开车去上班的路上，我听到我们城市的谈话直播节目主持人采访一个人，他说他开发了一个软件程序，这个程序可以发现一些大组织所用的遗赠码中98%的错误，已经在今日美国（金钱篇）的首页刊登出来了，而且他的软件已经成功的运用在几个大的银行机构。当我听完这些以后，我就想，如果在卡罗莱纳有人为他销售他的产品，会怎样呢？唯一的问题就是，我不是一个程序员，我对商业通用的语言COBOL，汇编程序等一窍不通，因为我已经读过杰的资料了，他总是说我们应该把自己推向成功，我决定自己要试一下我能做些什么。

我与那个公司联系了一下，他们问我有什么经验。我就告诉他们我在电脑编程方面没有任何经验，然而在营销方面却非常卓越。我告诉他们我会给他们发传真，告诉他们我的造诣，并简单的说一下我能帮他们做什么。

三天之后他们就与我联系了，让我立即到他们的公司去，和他们在一起呆了两天，我签订了独立承包人的合同，其中规定我所销售的任何东

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

西都可以拿到25%的佣金。如果我没有读杰的资料，我绝不敢做这样的事。长话短说，在一个非常短的时期内，运用这个产品很少的一点知识，我就能卖出价值205,488.65美元的软件。就此我可以拿到51,372.16美元的佣金，而且这是在我经营那个安全公司的同时做的这件事。谢谢你，杰，通过分享你的策略，我在自己所在的事业中取得了成功。

忠诚的

达雷尔·泰勒

达雷尔·泰勒会长

高先数据解决方案， Inc

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 90

## 48. 大卫·科那林

----- 原始信件 -----

来自：大卫·科那林 (David Conallin) 至：杰·亚伯拉罕

发送于：周二，八月13号， 2002年 上午12:39

谢谢你延长了我成功的底线。在很多年前，我买了一些杰的录像带，从这些录像中我明白了一个概念，营销不只是一个活动，而是一系列持续不断的事情。

所以在过去的这些年里，我试着测试了很多不起眼的小事，其中就有一个让我取得了很显著的成效，而这件事是我以前从不做的，因为在我这个行业中没有人会做像给客户寄生日贺卡这样的事情。我知道现在这没什



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

么好炫耀的，但是在有些情况下还是很有效的。

1. 客户会对此非常感激。
2. 如果我碰巧在他生日的时候与他联系，那么我就知道他的生日了。
3. 这样可以提醒客户让他们想起我们。在他们收到卡片后我们就会

接到更多的电话或是更多的约会。 .

4. 可以不断的更新客户数据库。

所以我要感谢杰让我通过一些小事看到了更多的利益，而且与我的客户保持联系。

大卫·科那林

特许会计师

澳大利亚

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For  
Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 91

## 49. 大卫·摩克尔

----- 原始信件 -----

来自：大卫·摩克尔 至：杰·亚伯拉罕

发送于：周三，八月14号，2002年，下午12:32

亲爱的杰，

事情是这样的，我不知道应该从何说起，就这么说吧，我是一个专业的摄影师，已有25年之久了。我为我的客户，顾客，朋友，及家人拍过无数的照片，我还曾为现存的五位美国总统拍过照片，同等的重要人士还有，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

两位国家第一夫人，苏联的米卡尔·乔伯柴夫，诺曼公爵文森特·皮尔，科林·鲍威尔，莱夫·比丽·格兰姆，斯科勒博士，奥利弗·诺斯，芝哥·芝哥拉，马克·维克托·汉森，吉姆·罗恩，来斯·布朗，两位最高法院的法官，国会议员，布赖恩·特蕾西，美国参议院议员，宇航员，当然还有很多。还有数不清的当地人，他们付钱给我，这样我就可以应付自己的开销。我觉得自己很伟大，因为我做的事就像是一个事实的母亲。

问题并不在此，问题就是我要么就是很疲劳，爱发火，烦躁，或是我得了一种不治之症，而这种病还没有被研究出来。我觉得自己像一个不中用的工具，你能理解我的处境吗？

我曾简单的和卡尔·特纳谈过，看我是否能开始一些让我改变现状的事情。我真的希望你能帮我找到一种方法让我回到常规的生活中去，脱离现在这个轨迹，做一些事情或是继续做一些其他工作能让我再找回我往日无尽的激情。如果我买一套南丁格尔·科南特的磁带是否有效呢？我买了50盘，其中有三四盘是你的。

请帮我一下吧，救命，救命，救命……

谢谢你杰，我期盼着你的回应，也希望你可以给我一些帮助。

我也希望读到更多成功者的故事。也许其中的某一个就会对我有所触动。这是我的最终要求。

再次感谢杰，我期盼着尽快收到你的回信。

大卫·E·摩克尔

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 92

## 50. 道尔和贝克

----- 原始信件 -----

来自：道尔和贝克 至：杰·亚伯拉罕

发送于：周三，八月14号，2002 下午5:48

五年之前，在杰·亚伯拉罕和安东尼罗宾的激励和指导下，我的未婚夫和我做出了一番激动人心的事业。

我们在矫正儿童牙齿的事业中，我们赢得了广受欢迎高消费阶层的租约，起初是中西部中型城市的银行。我们把我们的事业继续推进。

当时我们正在学习和运用亚伯拉罕的思维，并开始有效的运用杰的很多有利的概念。

每周我们都列出并实行7个新的活动，以便增加我们病例—我们的事业。我们发起了一种独特的商务主张，并写在我们的介绍当中，黄页广告中，还有我们给当地一些病人的父母的信件中写到：“和孩子生活在一起的父母们，我们就是你坚实的保证。”（这在矫正儿童牙齿科是很不平常的事情——允许，承认独一无二的保证——那些有孩子的父母不用为了所有的程序，甚至是牙齿开方和外科手术而操心）那些父母也很喜欢这样。

我们和附近的儿童理发业还有儿童鞋店都联系过了，给那些父母发优惠券，也让他们意识到还有我们这个公司的存在。我们还服务我们市那些未知名的阶层—我们总是能接待到病人—每时每刻。我们还为每位家长和来访者提供饮料的选择，咖啡，茶，软饮料，矿泉水。盥洗室里有土耳其的棉制面巾，花香剂，蜡烛，尿布，甚至还为那些孩子们准备了不太贵重的



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的儿童汗衫和裤子，以备不时之需。在会客室妈妈们可以享受一下Yamaha钢琴和钢琴曲，而我们的介绍正好就在那里——他们可以自己记录下来带走。我们制定了三个月的检查，而不是普通的六个月的检查。

我们看着它运行——看到每个季节的指数都在增长。我们为此而庆祝，高兴，尽可能的享受为别人带来快乐的乐趣，看到这些都得到了很好的结果。我们期盼着杰能亲自为我们的事业指路，把我们带到一个更高的水平。

然而我们的顶峰就到了尽头：我的事业伙伴和生命中的爱人，在一次意外中去世了，是一种没有预料到的快速疾病。就剩下我一个人在这个两个医生的工作中——就我一个人——一个一直以来都在扮演助手角色的女医生，那个次要角色——一个为那个卓越男士做催化剂的角色。

但是现在，我在经营一个公司，有很多的员工，很多的病人，和一群崇拜我们的家长——显示出关心——而我却是在一个悲惨的，无法用语言表达的损失之中。

就在这百忙之中，我就开始钻研与现在相似的亚伯拉罕的思维模式。我开始列出那些能够解决我现在所面临的困难的一些行动。我亲自用简短的卡片回复那些来自我的病人和其家长们发来的几百张同情卡——与每个人又建立了更加紧密的联系。我开始和世界范围内的几百个专业的同行联络，告诉他们每个人这种专业的关系对我有多么的重要，告诉他们我们专业的牙齿矫正研讨会将会继续成长，并邀请他们加入到我们的队伍中来，还要把一些年轻的同行吸引到这个课程中来。

一个网上的正齿学研究俱乐部就诞生了，通过它可以和我们的同行保持联系。我参加了每一次我所知道的专业会议，进一步加强我们的广播网

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

及与我们同行之间的联络。一些当地的参与者成了我们的策划人，分享病人的病例，提出参考意见，及一些商务策略。我们每个月都开一次会，我依然是那个组织者，刺激者，是这个组织的“妈妈”。在我的办公室比其他任何办公室见到的人都要多，有各种各样的参与者，我们一起研究一起学习，让彼此都达到最高的水平，我们的目标就是让我们的事业增长。

我改变了公司里员工的工资制度——每一个员工都是根据——只是根据——实际接到的病例。基于服务和雇佣年限，员工的工作表现，处理病例所用的时间，当期的工作时间，这些因素决定了最后的薪水——而不是基于利润分红计划——薪水完全和公司的收入挂钩，他们将会拿到比应该得到的更多的钱，根据病例的增长，他们有既定的工资——在第一年之后，他们还是选择留在这里。他们喜欢这份工作。

沃尔特死后的第一年，按逻辑来说，我们的病人应该还有一半，因为只有一个医生（我）就诊。可是我们的收入却比沃尔特去年在世时还稍稍的高出了一些，我们还使牙科的收入达到了双倍。在他死后的第二年，比前一年又增长了33%我们为此而感到高兴。

目前我正在为我们的研讨会开发一种咨询/培训设备。这将会增强我们教育，培训其他医生的能力，这也是运用了亚伯拉罕的思维——运用成功策略。这在让他们的病例达到一个卓越的结果方面，及解除来自信息技术发展，激烈的竞争，不断的革新，当前形式和经济的压力方面都对他们有很大的帮助。很多的咨询服务都提供了相关的信息。我们提供了医生的策略，具体的行动，和各种专家达成商务关系的解决方案，这些专家就是支持过我并为我的事业指路的人，和我们公司的一些员工，我自己也培训过，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

还有一些其他的专家。我们将会提供各个领域的培训和专家技术：制图和营销，信息技术，实习团体，员工培训，办公室计划和设计，及一些非药理的学习，这样就可以让孩子们在不用镇定剂，药物，普通麻醉剂的情况下得到治疗。就在我们做这些所做事情的时候，这个艺术之国的概念和策略，还有那些寻求我们建议的医生，共同创造了一个新的利润中心。

通过一个无法抵抗的个人的，专业的损失，我结合杰·亚伯拉罕的策略找到了保证，方法，和快乐。

爱我之所做，做我之所爱，是我的真实写照，因为我不断的把这些技术和方法付诸实践。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 94

## 51. 杰蕾格·斯特兹尔

——原始信件——

来自：杰蕾格·斯特兹尔 至 杰·亚伯拉罕

Jay:

您好！我是杰蕾格·斯特兹尔医生。我在新泽西北部的一个小镇上开了一家脊椎指压治疗所。我已经按照您所述的行销理念经营了数十年。十年来，我一直不断地购买你的“营销秘诀”的磁带和业务手册。

我们在运行业务时成功地运用了风险逆转原理。然而，医生只保证治疗结果是不道德的表现，保证给病人满意周到的服务才是道德标准。在我们的广告、诊所手册和首次挂号费上都有一句话——“没有风险，保证满



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

意”。在病人结束他的首次检查和化验报告后，若认为脊椎指压治疗不适合他们的健康所需的话，我们将退还其挂号费。为了避免经常有人因挂号费太贵负担不起而不咨询脊椎指压治疗，我们也在首次检查的费用项目上有所减少。通过减少费用，大部分人可以承担起医药费和首次看病风险，而我们也能增加新病人的人数。从开始这项技能四年以来，我们还没有收到一张挂号费的退还要求。

通过一贯实践独特的销售主张，我们得以从激烈的市场竞争中解脱出来。我们所经营的治疗所不仅仅是减轻痛苦，更在照料家庭健康方面树立了重要地位，使得我们更加出色。而我们在这个领域内从普普通通到达了领先地位。

非常感谢您的建议和理念。

杰蕾格·斯特兹尔

## 52 埃迪·拿破蕾德

——原始信件——

来自：埃迪·拿破蕾德 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月1号 2:44 PM

Jay:

我发这份信函给你是为了向你致谢。在告诉你原因之前，先告诉你一些背景。ADNET 是一个技术团体，我们为中小型企业提供专业技术知识。我们尤其擅长安装和维护局域网和广域网，也开发会计学，分配，制造的软件。我们已经经营了 10 年，有 21 位员工。我们是一个十足的技术团体，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

而且在我们所做的领域中表现出色。但是不幸的是，销售并不是我们的强项。因此，7个月之前，我决定将我们的团体转变成为超级销售机构。计划的第一步就是我自己去学习销售和经营方面的知识。通过学习我至少可以懂的现行的方法，可以利用我所学的这些方法经营。我开始参加一些销售研究班并开始阅读从 Seth Godin 的《发动理念病毒》到 Brian Tracy 的《成功管理学院》的任何东西，也包括你的《你的秘密财富》。正是这篇文章让我了解你的作品。作为工程师我对你的方法产生了兴趣。这些方法看起来很简单，但是对我这样的人来说还是有些不明白。为了寻找通往销售技巧王国的钥匙，我购买了 PEQ 程序，接着又买了 PEQ II 程序。通过这些程序的学习我认识到没有一个办法是可以解决所有问题的。但是如果我们想要在销售方面急速提高，还是需要有一个程序来遵循。另一方面我开始这次提高销售的冒险，所处的时期正是我们这个行业的衰退期。我们没有足够的财力也不知道如今我们处在什么水平。但是自从我们学习了 PEQ 程序，就不需要太长时间了。大约经过三个月的时间，我从这个程序中学到的东西使我能够消除那些没用的经营程序并用新的程序代替它们

（我们不断的进行测试）当整个过程变慢时，我们开始关注结果。（我们有许多不同领域的工作要做，但是我们已经开始运用 PEQ 学习程序有规律的进行培训并进行主题研讨会。）现在我还不能给你十分准确和和可估量的销售数量，但是我可以告诉你一个我们最近开始的直接用邮件推销在加上后续的电话推销已经在实验阶段取得成功。我们开始时，发现单独的邮件推销并不起效。接着我们改变战略，再测试，现在我们已经有了了一些结果，我们会继续改进并实验的。这是一个很小的数目（平均 200 份邮件中

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

有3份达成协议)。我的意思是，在过去我们可能达不成任何协议，或者说我们不知道怎样才能做到。我们越深入的学习就越促进我们的销售。如果不是因为时间表的问题我就会去参加PEQ的提高班的学习。而这个学习将会加快我们的进步。

我真正想谢谢你的是，你把你所有的卓越的方法收集在一个程序中告诉别人你是怎样建立必须的程序去发展你的事业的。这就是所有发生的事。我是一个贪婪的倾听者和读者，但这是我第一次这么完全地理解了所有东西。我确信6个月后我就可以准确地汇报通过PEQ培训我们在销售方面所取得的进步。我会积极地向那些真正想发展自己的事业的人推荐PEQ程序的。

谢谢！

真诚的

埃迪·拿破蕾德

## 53. 盖瑞·罗斯

——原始信件——

来自：盖瑞·罗斯 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二 10:25 AM

就我回忆那时在1987年，杰·亚伯拉罕正想把一个时事登载群发给整个资金紧缺的行业。他使用的是他的新专利“母供应”，许多免费的认购红利，第一年订购可以享有的超低折扣价。同时我正在计划一个方便直接的发件方法提供我们的时事通讯。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们无法印刷，因为我们所订购的纸都因德克萨斯潮湿的天气而湿透了。印刷机简直没法印刷，我只好取消投递，这可是一大笔交易。我心里也很难过，不久情况得到改观。订购 JOY 通讯的订单如雪片飞来，我现在根本没法与他竞争。在这个行业中，任何想和 JOY 竞争的人都失败的了。没几个星期我就又能开始邮递了，虽然我破了产，但是总算拿回了一点钱。因为没有和 JOY 竞争，我为自己省了好几万。或许是某种神奇的力量使那些纸都粘在了一起。这件事使我总结了一个规律那就是“当你和 JOY 竞争的时候，你需要奇迹”

## 54. 盖伊·亨德里克斯

——原始信件——

来自：盖伊·亨德里克斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月17日 星期六 早上 11:49

主题：您回来了吗？

我认为您将欣赏到一份神奇的推荐信

给我们的神奇诀窍社区：

一位至今已减掉12英镑的妇女写信告诉我们她的神奇经历：

“当您描述为了哺育您的精神而不是您的身体而选择食物时，起初我对您所谈论的毫无头绪。然后有一天我路过一家汉堡摊，我有股强烈的欲望吃个双层乳酪夹培根汉堡包。

然而，与跑进去买个汉堡包相反，我用“神奇时刻”的呼吸技巧消除了我身体的欲望。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我用了大约一分钟消除了欲求，但当它一消失，我的脑子里浮现出了一碗水果沙拉的影象。

我意识到原先的逻辑让我想要双层乳酪汉堡包，但我的“全新自我”真正想要的却是水果沙拉。

顺着这条街走过几个门头有个水果蔬菜市场，你猜怎么着？他们有正要卖的水果沙拉。

我拿着沙拉来到公园并享用着葡萄，甜瓜、莓果和菠萝。

之后我感觉愉悦而机敏，并不是有时在吃过不易消化的食物后那种困倦无力的感觉。

从那以后我真切地感觉能更多地接触到自己的精神世界。”

Marjean Teppers，路易斯维尔市。

是的！那正是神奇诀窍能为我们每个人所能做的。感谢Marjean与我们分享她的神奇一刻。

致以尊重和关爱。

盖伊·亨德里克斯 哲学博士

盖伊·亨德里克斯学院

神智清楚生活的基础

网站：<http://www.hendricks.com>

© 2002 年亚伯拉罕出版集团公司 机要 仅供您阅读

## 55. 乔治·威廉姆斯

——原始信件——

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：乔治·威廉姆斯 至：杰伊·亚伯拉罕

发送于：2002年8月14日星期三 下午1:06

你好，杰伊！

乔治·威廉姆斯

去年12月，我花了3000美元支付搜索引擎广告，一个月后，为一个公司带来了30000美元的营业收入。同时，我还将另一个公司的网站访问量从0增加到每天150到200，令他们起死回生并立即得到宣传。这并不是在搜索引擎优化上花很长时间（我为一些公司所做的），而是在Overture和Google上使用了一些独特的技术。你想知道这家公司的名字吗？另外你需要什么详细资料，请告诉我，我可能会发给你一些资料。

我所知道的就是这些。如果一家公司拥有质量优良的产品，而且有一个体面的网站，我能够给他们展示如何在短时间内增加网站的浏览量——如果他们产品的质量优良并能立即投入市场。假如是在一个特别的小市场上，这些举措将更加有效。

请告诉我，我乐意阅读其他的案例研究。

谢谢，乔治·威廉姆斯

© 2002年亚伯拉罕出版集团公司 机要仅供您阅读 版权所有

## 56 格伦 E 伍斯利

——原始信件——

来自：格伦 E 伍斯利 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月21日星期三下午12时59分



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在过去的二十年里,我们一直在市场里从事着工业不动产业主这一行。我们主要致力于取得那些有破损以及空置的劣质房产,对其进行必要的改进,随后将这些空置区域出租。

我们的不动产市场在历史上曾遭受过超过 10%的空置率,其结果是出现了以非常低的出租价格甚至“免租金”来吸引工业企业租户。

我们于 1998 年 同杰·亚伯拉罕集团进行接洽来提出能解决工业市场难题的营销理念。杰·亚伯拉罕集团建立了一套营销项目,能将商用房地产经纪人,居民住宅房地产代理商及现有租户的推销分离的。该项目涉及组织营销会议,提供激励机制,进行进度监督以及政绩强化等各方面内容。

杰·亚伯拉罕对我们的问题作出了迅速反应,并为我们的问题提供了多个解决办法,这些给我们留下了深刻的印象。

自从我们同杰·亚伯拉罕集团合作以来,我们已经将我们的投资规模扩大到了 1,300,000 平方英尺,而我们目前的空置率仅为 0.6%-远低于行业目前的平均水平。

非常感谢杰·亚伯拉罕和卡尔特纳对我们的帮助。

格伦 E 伍斯利

主席

©2002 亚伯拉罕出版集团股份有限公司—机密文件—仅供您个人阅览  
—版权所有

## 57 詹姆斯·麦奈特

——原始信件——

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：詹姆斯·麦奈特 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月1日星期四下午2点21分

自从搬到迈阿密以来，我就将我们整个的金融收益好坏全部寄托在了杰身上和从他那里听到，读到看到和耐心倾听到的知识和理念上。当年在伊利诺伊的时候，我曾经同时做过几份工作，因此有多份薪水，我拥有财产，在大学里教经济学，还自己经营一个小型的家庭企业，专门为一个著名的信誉良好的公司管理一个索赔中心。哦，对了，我还曾为美国最大的地区航空公司美国老鹰公司工作过8到10个小时。

但是我们离开家搬迁到这里，并决定要在这个神奇的城市开始创业时，正是在这里我发展了伯灵·巴灵顿·伯纳德和巴兹尔公司，这是一家能提供首次旅游套票优惠的利基营销公司，通过它，您只须花1295美元就能买到价值15000美元的票。

由于杰的原因，我决定去跟信用合作社接洽，因为它们能看到我们所相信的可能增加的利益的最大价值，而且大多数的信用社至少都会提供假日俱乐部帐目。大家都知道，很多人会问，“他们如今为我做到了些什么？”。所以，我把我全部金融收益好坏都放在一件事上，那就是主办人与受益人的关系上。

简而言之，我想要寻取50000个曾是信用社用户，已经拥有帐号并且想要节省下度假所需开销的人，然后将这个信息完全免费提供给信用社。钱永远都不是个问题，因为，如果有人想要我们的套餐的话，可以通过信用社进行购买，我们能在预定时间给他们新的贷款。

我和我的女朋友已经决定要买一处新的房产，并装上全套的意大利式

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

家具，这是我们的目标。 这些都得感谢杰的理念，以及由此而带来的经济收益。

您的真挚的朋友，

詹姆斯 麦奈特/佛罗里达州，迈阿密

附：信用社联会非常乐意的接受了这个方案！

©2002 亚伯拉罕出版集团股份有限公司—机密文件—仅供您个人阅览  
—版权所有

## 58. 杰里·斯洛文尼克

——原始信件——

来自：杰里·斯洛文尼克 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日早上10点42分

嘿，杰：

我是干魔术这一行的，对，我是个职业魔术师。我想提一件帮了我大忙的办法——一直跟着客户的感觉走。

上个星期，我去拜访了一位已经没有业务上的往来并且很久未联系的客户。那个人见到我很高兴，他告诉我去年春天因为我不在，他一直聘用另外一个魔术师。就这么简单的一件事情让我意识到，多拜访一次客户就会给我带来1500到2000美元的额外收入。不用说，我又重新回到了那个岗位上了，所以，我得好好谢谢您，杰!!!!!!

在我的资料库里面大概有300个客户，我会一一尝试过去的!!

万分感谢!!!



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

您的神奇的朋友，

杰里·斯洛文尼克

©2002 亚伯拉罕出版集团股份有限公司—机密文件—仅供您个人阅览  
—版权所有

## 59. 乔治·威廉姆斯

——原始信件——

来自：乔治·威廉姆斯 至：杰伊·亚伯拉罕

发送：2002年8月14日星期三 下午1:06

你好，杰伊！

乔治·威廉姆斯

去年12月，我花了3000美元用付费搜索引擎做广告，一个月后，为一个公司带来了30000美元的营业收入。同时，我还将另一个公司的网站访问量从0增加到每天150到200，令他们起死回生并立即得到宣传。这并不是在搜索引擎优化上花很长时间（我为一些公司所做的），而是在Overture和Google上使用了一些独特的技术。你想知道这家公司的名字吗？另外你需要怎样明确的资料，请告诉我，我可能会发给你一些资料。

我所知道的就是这些。如果一家公司拥有质量优良的产品，而且有一个体面的网站，我能够给他们展示如何在短时间内增加网站的浏览量——如果他们产品的质量优良并能立即投入市场。假如是在一个特殊的小市场上，这些举措将更加有效。

请告诉我，我乐意阅读其他的案例研究。

谢谢！

乔治·威廉姆斯

## 60. 凯尔·布胡塔

今年五月我收购了这家礼品公司。虽然此公司已有 50 年的历史，但是其经销范围仅局限于奖杯与礼品，客户或是通过电话订购或是直接上门，要求制作奖杯或铭牌作为个人奖励或礼物，或留作纪念。公司的设备有雕刻机若干台，玻璃蚀刻雕花机一台，能为客户提供个性化服务。我们的客户群体比较固定，销售量也相对稳定，因此，原公司并未在市场营销方面投入大量的精力。我接手了公司后的第一步便是重新定义其经营理念。如果仅仅把自己定位为一个礼品商店，那我们只能局限在一个价值七亿美元的市场，若拓宽业务，使它更个性化，更能被市场所认同，而这样一来，我们面对的就是一个价值高达一百八十亿的美金庞大市场。而公司的销售方式也必须做出改变以应对业务拓宽带来的新的商机。

在这之前，与客户洽谈是以“请问您需要什么？”为开头的，然后提供他们所需的商品。有时客户会要求我们提供当时还不常见的个性化服务。和无数的同行竞争者一样，我们当时仅仅只是接下定单，便大功告成。

而现在的销售方式更像是与客户的互动，而我们对客户首先说的是“这是您的第一次光临吗？”

我们的经营理念是“为客户提供最为细致周到的服务”。在这种理念的支持下，我们的经营范围除了为一些体育比赛提供纪念奖杯之外，还包括提供印有运动员肖像及姓名的卡片、棒球帽、T-恤衫及各种用于颁奖典礼

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的物品。

现在客户经常感叹到“真没想到你们的经营范围这么广”。我们与众不同之处在于我们有自己的卖点，我们能比同行更进一步的服务，从而满足客户的各种要求。我们意识到百分之九十九的客户都要求在短时间内提货，我们除了百分百地满足他们的个性化服务要求，更能保证准时发货。

一是我们针对不同的客户需求制定了不同的生产计划表，从普通的生产流程到二十四小时内“超快捷服务”，我们都能一一满足。

二是为客户提供多套产品方案，具体为通过比较同种商品的不同原材料，让客户自由选择。我们通过向客户提供同行竞争者的产品样本，让他们了解到我们产品的质量及价格优势。

三是我们保证本公司的服务让您百分之百满意，若有不满意之处，我们承诺退货或退款。有了这样的保证，您无须再多犹豫。尽管我公司成立至今只有三个月，各方面也才刚起步，然而我对公司前景抱着十分的信心。因为较同行业我们的商品更为优质，价格在我们客户的心中已不是首要考虑因素。我们下一步的目标是拓展其他业务并利用我们的个性化服务吸引其他领域的客户，进一步扩大客户群。

首先，我对于在上个星期五不能给你发送这份 e-mail 表示抱歉。其原因是因为我有生意上的联络要事而离开了一段时间，所以一直没有机会尽早地读取这份 e-mail。

其次，我这样做不是为了获得所谓的奖励，而只是想对于你所教诲我的一切的感谢。真的很感谢你，而这些句句都是我的肺腑之言。

在过去的七八年里，我从 Jay 的经营理念以及他所教我的那些独一无



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

二的策略中受益匪浅。事实上，我所知道的一些关于市场经济的知识都是归功于 Jay。那是在 90 年代早期，当时的我刚搬到美国，对于市场行情以及如何做生意还一窍不通。因此，想闯出一番较小的成功事业是一场艰难的战役。在经过几年的打拼之后，（当时的我想维持生计还是有点困难的），我想应该是在 1993 年，我巧合地和 Jay 的业务通讯生意的合作的惊人成就，改变了我的命运。在短短的一年里，我从从事小型的院子和后院的洒水装置到从事大型的建筑改造项目，建造住宅及商业工作，这些都要花费大量的钱，而我则是白手起家的经营我自己的这些生意。让人惊讶的事情不是我是如何做成这些生意的，而是尽管我对于这些生意经一无所知却能成功的经营。

例如，我曾经营一家建筑公司，但是我自己甚至不能直直的钉入一颗防滑钉。我还在 18 个月内，开过许多美容沙龙，零售商店，及一家广告公司。首先，当时我对美容，零售或是广告业都一无所知。其次，我将这些商行以几十万的高价分别售出。再次，部分那些转让掉的商店倒闭了，或因新业主无法将其维持下去而再度转让了——因为他们不知道我从 Jay 那所学到的理念。拥有 Jay 的理念，是十分重要的，因为它帮助你战胜自己的缺陷和竞争对手。新业主从我这买走了经营得很成功的商行，但是却没买走这种理念。当他们拒绝我的顾问服务时，我相当惊讶。他们要花费巨额资金来购买一个商行，却不愿意再多花费一些以使得他们的商行能够持续发展，这也让他们在后来付出了沉重的代价。最后，但不是最重要的一点，我几乎没有花费多少资金就创办了这些商行，然而我着重于运用上口的标题在我的广告标语和其他推销的文书上，使其从类似的商行

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

中脱颖而出。

我总记得 Jay 反复说的那句话——如果一则广告花费你 1000 美元，那么它就有潜力给你带来 10 个客户或者 100 个客户。做好你广告上的标题，推销复本及报价表。每次，只要我和我的员工们碰到了我们客户统计上的合作伙伴，我能确信我们会为其提供一个较高标准的客户服务。对我来说，我很难准确固定地指出是什么原理帮助我成功的，应该除了坚持个人的基准外，还有我想给客户我能给予的最好东西的那种真诚的渴望吧。但是大体上我觉得是那种“我能做”的态度和在听过 Jay 的市场战略（本质上是可创办或击溃任何公司的指令）的介绍后自己对那些原理的深刻理解帮助我成功的。

你真诚的朋友

凯尔·布胡塔

附言：能为我最崇敬的人做任何事我都感到十分荣幸。如果您需要我的进一步帮助，请告诉我。

## 61. 凯恩鲍尔·罗普

-----原始信件-----

来自：凯恩鲍尔·罗普 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002 年 8 月 30 日 星期五 下午 1: 14

大约是在 1990 年的四月，我在首批培训学校中第一次接受了杰·亚伯拉罕理论的洗礼。最终，我运用了其中的很多方法把我们的管理顾问发行公司——Geodex International 发展成为集资数百万美元的企业。我靠

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在椅背上回顾，我们在大量私营企业发展比赛竞争中取胜（例如，赢利方面）。而他们拥有的共同要素就是杰哲学的核心内容。

1. 估量客户的生命周期价值，并在作决策的时候把它考虑在内。
2. 提供强有力的保证
3. 利用口碑营销

让我来对他们作更详尽的解释。

## 终身价值

我们从 50,000 客户中随机抽出 1000 个，一直追溯到开始记录的时候。由此我们可以估算出在我们生命过程中每个客户的平均价值是 750 美元。考虑到我们的贡献毛利很高（超过 50%），我就知道我们可以在寻找新客户这方面花很多钱。每当我们在深思贸易发展投资问题的时候，这是宝贵的知识。

## 保证

我们制订了一份强有力的 100%终身满意保证书。假设我们所卖的很多东西是印刷材料（习题簿、日历、收据等），那这是怪异的。我们不断有客户以及有可能成为主顾的人询问我们的信用度。我要告诉你，我们跟踪所有的退货，有一年我们曾经偿还最多一次是 1500 美元。大多数人希望得到再三保证，但是很少有人会让你在这上面占据很多时间。告诫：我们没有必要说明我们有信心提供强有力的保证，因为我们卖的是一流的产品，还有一流的客服支持。



## 最后的是口碑营销

在每年给我们的客户名单上的客户发送商品目录这个办法之前，除了刺激口碑营销外，我们就没有其他营销办法。除了我们训练的一支一流客服队在同每个顾客交往中导出被介绍人外，我们还在所卖出的每个产品中都附带了多种介绍机会。（传递赠券、介绍卡等）。此外，每个发送出去的包裹里都藏了个导出被介绍人的包裹。我们能够追溯的一个例子：一个空军上校（被介绍人）在他的生命周期内个人与我们有几百万美元产品和服务的交易。

在我目前的职位（人力资源管理领域的联合大企业营销部高级副总）上，我仍然使用在日常生活中从杰那里学到的手段和办法。教过我的任何一个教授恐怕都不会高兴，要是他们知道，我从杰·亚伯拉罕学到的商贸策略要比从他们那里学到的多的多。

凯恩鲍尔·罗普

## 62. 埃尔·斯多科

-----原始信件-----

来自：埃尔·斯多科 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日凌晨4点49分，星期四

亲爱的杰：

我使用您的教程以及磁带已经10多年了。我成功的经历要远远胜于

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

其他任何一个人的。做普通外科医生的 15 年经验可以说是不错，但并不引人注目。在加利福尼亚北部做广告已使医学界的同僚感到不悦。

以一张有 900 多个可荐医生的名单表，我在我办公室电脑上开始了传真电话业务。我用那东西写了一页教育性而非乞求式的传真，并在一个周末把这些传真自动发送出去。周末传送不会与他们的工作时间相抵触，传真并会在星期一的早上出现在他们的办公桌上。我的工作量增加了一倍多，现在我都没时间看所有的病人了。我想我工作量增大的问题以及怎么处理该问题会回到杰那里，用他的资源来帮助我的工作提高效率。同时我也继续在每宗交易中使用美国药典。建议的价值是任何人都无法估量的。

此致，

敬礼！

埃尔·斯多科

## 63. 纳瑞·布莱尔

-----原始信件-----

来自：拉瑞·布莱尔 至：杰伊·亚伯拉罕

发送于：2002年8月19日，星期一，上午8:17

敬启者：

我们是一家小型制造公司，年交易额约为350万美元。我们从事的产业竞争激烈、利润额低，生产的产品几乎已经大众化。有一家大公司，距我们厂100英里，使用我们可以生产的产品，我们运用了你的两个理念和

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

他们做生意。

其一个理念是拥有客户才能支撑营销网络，其二理念是提出一个诱人的条件使得我们的产品摆脱日用品的地位。既然价格无法改动（他们给出的价格不会高过他们付给目前的供应商的价格），我们就深入寻找他们的“潜在需求”。他们一直从海外购买这种商品。他们私下从大宗交易中收取利润回报，但是却要支付公司的运输费。

运用传统的企业的一般管理的价值观，预计的销售价格不会有太大的赢利额。

要是出现了任何差错，公司将会损失利益。

但是从赢利的角度看，我们的产品有可观的回报。

有相当数量的花费是用在了间接开支上，如企业一般管理费用，劳动力及设备没有得到充分利用。既然我们从这些设备看到了客观的收益，我们就可以利用我们生产的对顾客有可预期的高价值产品使我们与众不同，同时我们公司还相对减少了开支。

首先，因为他们需要出口，所以正在购买集装箱整箱货物。这意味着他们每两个月收到供货一次。其次，他们要为他们的设备付运费，他们从大批量的货单中获得的个人利益减少，给了我们关注他们需求的空間。

我们能够给出一个和他们目前的供应商竞争的价格，尽管那个公司的规模是我们的11倍。

通过使用他们没有充分利用的资源，我们觉得这是正当的。因为他们能从增加大宗交易量中提高个人收利，和降低集装箱整箱货物规模相比，我们认为给他们每周供一次货的花费更合算。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们得出结论即额外的装配时间对于每台售价600美元的设备来讲，只会花费我们每台2美元左右。其次，既然客户距离我们只有100英里远，我们决定主动支付产品的运费，通过减少客户的总体花费，由此来得到产品。运输由我们的卡车和人力完成。所以，我们可以提供可比较的产品，该产品也许本来被我们的客户认为是大众化类型，但是通过我们的客户营销网，我们可以和比我们公司规模大11倍的公司一较高下。相反，我们可以每日发货和免费的运输。这么做增加了他们6到52美元的整体收益，同时减少了他们的总体开支。因为我们的深入分析和“成本”观念，我们可以签下一个期限5年，每年有50.2万美元收益的合同，除了只需要每台另外支付18美元。

对我们来说是相当低的花费，但是对客户来说却是相当大的可预见的价值。

这些因素能够使我们从日用品的交易中摆脱出来，而提供服务，成为我们的对手无可企及的优势。

您真诚的朋友

拉瑞·布莱尔

柏丝科技公司

## 64. 拉里·斯蒂尔

-----原始信件-----

来自：拉里·斯蒂尔 至：杰·亚伯拉罕

发信时间：2002年8月15日，星期四，上午9：56

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

亲爱的杰：

你让我讲讲我做营销的故事，我就回信给你了。

要是能收到你正在整理的故事集，那我会非常高兴的。

下面来讲讲我的故事。我正在为我们的新公司，我们称它“网上出口银行”（网址[www.ebankingexperts.com](http://www.ebankingexperts.com)）. 招收独立的承包商。

我们为全国的商人提供提高现金周转速度的服务。

电子检合防御技术是我们的“拳头”产品，得到国家科学基金会的检验，通过电子草拟的方式，商人可以检验输入者的帐目。

这项一项免费为商人提供的服务

所以，我起初登广告招聘人员，年薪10万美元，出卖免费服务。

这个目的经由购买“怪人”网站的简历数据库的登陆权实现了。

我发邮件给“怪人”的新职员，一小段信息，却带个大标题，上面写道：只要提供免费的服务，你就能得到10万或更多的收入。和那些可能的代理商交谈时，他们似乎大多数都忽视了这条信息“关于善行是真实的”。我们都知道人们被那些关于不值一信的承诺的铺天盖地的邮件淹没了。

我每天收到10封回信，其中一半是叫我“滚”。

我们每天大约发1000封电子邮件给“怪人”网站里新的简历注册者中那些盼望得到一个销售部门的职务的人。我希望找到只用代理费支付报酬的独立承包商，所以我猜想回信的比例会低。

我决定把原来信息的电子邮件变得更像一封信件。我把标题改成“出口网上银行给怪人网站的回信”。我注意到的第一件事情是人们要求我离开的比例从大约50%下降到10%以下。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我想用这种方法，我们没有冒犯到太多人。而每天回信的人数也从10个左右上升到15个左右。

所以询问我们详细信息的回复者就翻了一番多。目前为止，我们已经和来自全国各个州的26个代理商签定了合同，我们希望将来财源滚滚。现在我们的注意力必须转移到帮助和鼓励这些新的代理商上面了。

我希望你的故事能为我提供一些该领域的新观念。

感谢你给我机会讲述我的故事，我也希望有人能从中获益。

拉里·斯蒂尔

邮箱地址：

[larry@ebankingexperts.com](mailto:larry@ebankingexperts.com)

[lsteele@entre-okc.com](mailto:lsteele@entre-okc.com)

电话：405-721-0803

## 65 李尔·瑞斯

——原始信件——

来自：李尔·瑞斯 至：杰·阿布拉罕

发送于：2002年8月14日星期三下午五点半

以下是一个案例研究供你参考。

这个案例研究的是用杰的教学来指导一位公司的产品销售代表。这些战略、理念、想法和技巧可以改变并在一个灵活的公司环境下用于其他的销售情况，或者用于厂商代表的研究。

此种情况涉及到软件工具的销售，与现有方式相比，该软件工具可给



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

用户提高1至10个生产增长点。

我公司的定期目标是赢得市场占有率。但尚存的诸多不合理规程和政策阻碍了我们的销售增长。

在该公司供职的六年中，我能将公司产品销售给有具有产品需要的222个候选公司中的215个。

为检验产品是否符合自己需要，准客户公司需要确实的产品和电脑样机，并立即用特定的计算机语言为他们是商业应用软件编程。

我的销售代表同事们平均拥有600家合格的客户公司的说明。而我只拥有222家符合这一标准的公司的说明。这意味着我得更加努力指定出一个可行性策略并有效实行之。

在公司做销售的6年中，我的销售额并没有低于任何一位竞争者。

正如当初预料所想，公司分配的配额逐年增高，并且也逐年提高了要求。我的个人销售目标永远要做到高于公司分配的配额，这成了我的个人哲理。同时我也承诺在8-9个月达到公司的配额。于是，我把自己的配额定为公司配额的百分之一百二十五，有时甚至更高。

现在，我决心想出更好的方法去实现这个承诺，这在潜意识中也是对我一个挑战。这里是一些与杰的教学相一致的想法、策略和观念。由于没有邮寄的经费预算，所以我对所有的222家客户企业进行了电话销售，并建立了一个产品数据库，记录下了不同客户公司的名称，联系方式，预算资金，机器数和应用软件型号。

在最初的电话推销后，我约见了几个重要的潜在客户。我的目标是争取得到最重大客户，这样不仅可以打开当地市场，同时还能建立起信誉，并

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

为其它潜在客户提供参考。

后来，我再次进一步向已有客户进行销售，并制作了包含所有客户的一份电子数据表，在表的首栏中列出了我们的产品。当客户拥有了某一产品，我会将单据存放在对应的盒子中。然后过段时间会查看客户说明，以确定何种产品还未被购买。一个打开的盒子就意味着一次机会。

我的目标是正确地为客户填满所有盒子。采样法是我采取的另一种策略。我允许潜在客户在他们电脑中安装和检验我们的软件。这种方法效果不错。他们可以享受30天的试验期，以检验我们的产品是否适合他们所用。

经过几年的时间，当我的策略和体系得到发展，我会让潜在客户的编程人员请求上级管理部门给予一份报告或申请表，其上描述对于他们而言非常重要而在近期尚未得到开发的软件。通常会有积压了6至18个月的应用软件量亟待开发。信息技术员知道应用软件的开发速度，并设想出如何才能迅速减少工作积压量。

在任何企业中，生产力都是关键因素，这也成了我独特的销售主张。当上级主管部门的要求在几天后得到满足——而不是几个月，我的联络因此就成了瞬间英雄。

现在，我的软件会在30天后过期。上级主管部门再次希望提出了他们的月报告或申请，然而，他们却不能，因为30天的试验期已经到期了。

我的政策是，不承诺购买就不能延长评估试验期。上级主管部门看到了我产品对其自身需求，或进一步说是对整个企业产生的立即值。

我立刻成为了上级主管部门最好的朋友。在让自己的订购的软件得到开发这个动机的推动下，他们把我当成了合作伙伴。现在，订购的软件正

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在登记的时间内开发。当然，我答应在预订软件开发和货送到期间延长试用期。这又使我成了销售英雄，让我建立起了一个强大的客户介绍资源群。我从来不用培养一个特殊的客户介绍群，每一个客户对我来说都是强大的介绍人。当被一个潜在客户问及2至3个客户介绍人时，我会拿出我那6英寸厚的客户名片簿。然后打开名片簿，指给他们一些他们知道的大型公司，并把名片簿递给他们，让他们可以向其中的任何一家打听情况。这样做给他们留下了很深刻的印象。当销售配额变得很高时，我知道我必须得找到更好的行销策略和战术。平均销售额依然需要90天才能到达。

我知道，如果我不审查自己的销售量，我就会被淘汰的。我拿来一块黑板记录下自己销售产品的所有行动，然后正视每一步，销售过程中的每一个表现和每次销售过程中的每一个步骤，把这些分解开来，去粗取精，重新组织和定位销售行动。每一方面都面临着挑战。原来的超过40%的销售行为都被我屏弃了，结合其他方面后，我形成了一整套销售流程。现在我完全了解作为一个销售员，我的职责是提升销售额。我正变得轻车驾熟。

有一次，我的公司采取稍严的政策，要求销售代表们向安装了先前提到过的那种软件的潜在客户公司收取一笔为数不小的款项，以作为30天试验期的费用。这意味着要在很大程度上改变我的销售方法，同时也意味着我必须得在行动之前就为客户的定单进行采购。这样会大大延长销售周期。

战略思想是非常必要的。所以我看了新的公司规定的法律信函，里面规定我必须想潜在客户收取30天的试验期费用。（记住了，在以前，这30天试验期是免费的）我知道“免费”是一个巨大的市场战略思想。而我读到的新政策却是我得向客户收取30天的试用费。但是，我并没有看到它有



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

规定说如果试用29天或是21天也要收取试用费。所以啊，免费的试用期仍继续存在——只不过不到30天而已。

作为缩短销售周期策略的一部分，我询问了潜在客户公司他们是否需要整个30天来评估产品质量。如果需要，我就会向他们收取试验费。他们中的大部分都回答说试验期只需一周左右。

于是，我问他们是否最好在今天或几天后开始10天的试验期。这个方法非常奏效，并且大大缩短了谈成一个客户的时间。由此我节省了时间，而我的产品销售量大幅增加了。

在开始30天试验期之前，有好多次，潜在客户会因为太忙无暇试验而要求延期开始。现在，潜在客户对我的产品尊重多了。

我免费给了他或她某些别人需要付费的东西。我渐渐使他们珍惜了我的时间，他们自己的时间，我的产品，同时还有他们在公司中重要的地位。

我的策略非常管用。我创下了更多的销售英雄记录，并拥有了雄厚的主顾群体，因为我一直把客户的利益做到最大化。（然而，我遍地全国的销售代表同事兼朋友都因这一政策的改变而遭受了很大损失）我的所有成功经验都来自于公司给我们出的难题。

还有着更多有用的战略战术方法。

我经常会对很多潜在客户和主顾。当被问及是否有好的人选推荐给客户公司的某一空缺职务时，我会翻看写有顾客资料的罗拉代克斯卡，替他们找到一位既熟练掌握编程技术又熟知我产品的人员。一旦我推荐的人被录用了，随后我就会受邀前去这家公司介绍我的产品。我已经将使用我产品的行家打入了潜在客户公司的程序部门，这具有非常大的战略意义，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

因为他或她有可能成为我最好的销售员。由于我的缘故，他们会先于决策者看到我的产品，从而得到报酬。

随着时间的推移，所有这些策略性变化的结果是把销售周期从90天缩短到了30天或是更短。因此，现在在相同的时间内，我能完成原来3倍的销售量。然而，当我竭尽全力销售给每一个可能的客户时，也出现了一个小小的问题——我把自己推销了出去。

我所用的策略有：

一个客户资源体系

重视你自己和你的产品——尊重自己所做的职业

取样法

多花功夫

后置销售

独特的销售主张

紧紧把握市场契机

信誉保证

通过关系资源网行销

手段

直接销售

交叉销售

信服力强的口头广告

互惠

手段专长

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

培养潜在客户

懂得如何清晰阐述和如何表达

试验，评估，比较

动人的陈述

与公司其他顶级销售代表的集体讨论

设立目标，策略，计划，战术和行动

与计算机公司代表联合作战

## 66. 蕾兹·戈

——原始信件——

来自：蕾兹·戈 至：杰·亚伯拉罕

日期：2002年8月14日，星期三，早上6点33分

办法虽然简单，但却行得通。

事情发生在计算机领域。我的计算机网络设计公司虽然也出售硬件，但主要还是支持和安装网络设备。在我们这个领域里，只要新的装置一出，旧的硬件很快就会被淘汰。我们的库存里有一大批硬件正等着脱手，所以我们需要找到一个倾销的办法。

因此我决定让我的顾客成为我的推销人员。我从事这个行业9年多，数据库里的客户超过3000个。我要做的就是给每个带来新顾客的客户提供一定的报酬。假如他们带来一个购买超过价值300美元的升级硬件或装置的顾客，我就给他们一个价值50美元的执照。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

令人吃惊的是大部分客户都带来2个新客户，让我们卖掉了存货清单上的东西。然后我们和每个来购买他们需要的东西的顾客达成了相同的协议。

© 2002 亚伯拉罕 出版小组， 公司。 - Confidential - For Your Eyes Only - 保留所有权。

## 67. 琳达斯·布鲁尔

——原始信件——

来自：琳达斯·布鲁尔 至：杰·亚伯拉罕

日期：2002年8月14日，星期三，下午5点32分

我成功的故事：

在一个有组织，有用的版式上拥有参数均衡器让我有勇气成为一名顾问。作为牙科用品集团的业务总裁，几年之后，这将是数百万的收入。利用参数均衡器的信息，我让集团一步步成为一个拥有数百万资产的组织。

## 68. 洛蕾塔·赖特

——原始信件——

来自：洛蕾塔·赖特 至：杰·亚伯拉罕

日期：2002年8月14日，星期四，早上5点53

我不确定你所寻找的物质类型是什么。我从事这项工作三年了，这三年，有的长些，有的短些。这个工作有我非常喜欢的方面也有我极度排斥的方面。我想起一个“成功”的案例，是从服务台接到了的一个电话。一

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

家不在城里的人继承了他们姐姐的房子，需要有人将它卖掉。在接见了三个代理商之后他们选择了我，后来那户人家告诉了我三个选择我的理由。

(1) 我出面了。三个代理商中的一个从来没有出面或者打个电话。

(2) 我做笔记。

(3) 我听取他们的意见。

所有这些看起来都是次要的。我对这个会面记忆深刻，因为老实说我从来没处理过房产，不知道要做点什么。只是想小心一点，不要让自己看起来很没经验的样子。我唯一能做的就是展示我的关心和魅力，这是我住在南方的时候学到的(这些人中有些也是南方的)。还有就是我想学习我需要的知道的，就是怎么样才能顺利把房子卖出去。

这个房子处在浸水区域，结果我还是克服了这个困难，很快把房子卖掉了，而且双方都很满意。在要保证书的时候，我收到了任何人都能收到的最好最专业的书信，同时也得到了几个有价值的朋友。布朗先生合上信的时候说：“如果还有机会在开曼群岛，易斯维尔市做房产生意，除了洛蕾塔·赖特，我不会考虑第二个代理商了。”

## 70、楼·兰道

——原始信件——

来自：楼·兰道 至：杰·亚伯拉罕

日期：2002年8月13日 星期二 下午2点55分

你好，杰：

我很高兴能与你分享我的成功故事。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

大约是 5 年前，我听了你的一卷磁带，这里面你介绍了这个方法：从一个行业获得的主意运用于另一个行业。我对此非常激动并决定试一试。

那时我正打算 exterminating 生意，我知道我需要转职介绍和前景管理的帮助。于是我问自己：“其他行业是否也曾有过这样的挑战？他们是怎么做的呢？”

我发现保险行业（特别是人寿保险）是到目前为止在转职和前景方面最具挑战性的行业，于是我联系了一个做保险代理的朋友。他长话短说地向我介绍了世界上一些可行的最了不起的探索与接触管理工具。

最后我买了一个保险的前景管理工具——OCS（一卡制），用它 exterminating 生意非常成功。

我想以此机会感谢你的帮助，感谢你与我们分享知识，还有磁带、书籍等等。

我期待着其他人的成功故事。

万分感谢你完美的工作。

## 71、玛利亚·派森

——原始信件——

来自：玛利亚·派森 至：杰·亚伯拉罕

日期：2002 年 8 月 13 日 星期二 上午 6 点 01 分

你好：

我叫玛利亚·派森，是一家服装制作公司的副总裁。我公司是服装市场上的领头羊。10 年前我创办了这家公司。刚开始，我们费尽心力，举步



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

唯艰。而我们开始迈向成功是由于我们把注意力放到了业务中最重要的东西上。

首先，也是最重要的，就是产品。我们辛勤工作，精益求精地度过了几个季节，仍在为能制作出顾客满意的最好产品而努力着。

其次，就是人际关系。不管发生了什么事，我们的顾客总会回到我们这里——即使可能有那么一季生意并不是很好。那是因为我们懂她们的想法，总是想着怎样满足她们的需求。我们努力工作是以保证顾客在我们公司购物过程尽可能地称心。我们为在客户服务上做到最好而奋斗。

第三，就是培训和员工的自身发展。我们经常注意培养我们的同事，他们是我们的资产，保持他们的目的性是非常重要的。我们招聘员工时，相较于工作经验，我们更看重的是他们的态度和自身的动力。你可以教那些真正想要成功的人，但却不能教他们怎样想要成功。

经营一家公司是一项真正的创造性的努力。始终如一地阅读和听收音使我保持着动力，我也一直进行着学习。

爱我所做的，这就是在我的成功路上与众不同的地方。

此致

敬礼

玛利亚·派森

## 72 马克·里奥那多

来自：马克·里奥那多 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月19日，星期一，晚上9：37

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

案例分析：分配运载量，分配价格，收取全额效益

杰·亚伯拉罕的各位各位追随者们：

大家好！

下面请允许我说说我的个人简介。我是一个电脑技术专家，曾经希望增加我的商业服务（同时也提高效益）。我现在做的项目是关于无线因特网连接方面的。我有个客户，他在他的 Condominium complex 里运用高速网连接。我建议他和我一起用我们的能力来赚钱。他同意了。于是我们进行了一些宣传，提供高速网连接和网上冲浪，并且用油箱帐号来收取常规价格的一半——25 美元/月（连网速度的正常价格是 50 美元/月）。我的客户回付给他的邻居常规的费用，因为他的网连在邻居的服务器上。而我会被付给建立和客户电脑的保养的费用，并且收到一个月费用的一部分。如果连接不需要服务，我还是会收到帐单的份额。我没有多余的花消，但会收到剩余的付款。每一个网络都被拨款，不是非常多的钱。但是比我赚得要多。

## 73 马斯特·凡·唐克

——原始信件——

来自：马斯特·凡·唐克 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002 年 8 月 16 日，星期五，晚上 10：25

杰先生，感谢您给我这次机会。我十分钦佩您在做所有事情时那种不懈追求卓越的精神。您的销售理念和构想是那么让人为之振奋和具有洞察力，并且开辟了经商的新路子。您只是给我们这种小本生意人一点提示，而您的这种提示激发了我们的潜能。我们公司的销售业绩从最初的一年 14

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

万美元在三年内提高到 35 万多美元。我不得不减缓增长速度以求更好地掌控和扩大我们影碟、书本销售业的不断增长。我们预期明年根据我公司在市场中的新定位，使销售业绩再增长 40%。我们的产品已从原有的 40 种增加到 300 种，原先 6 页的印刷品也已增加到现在的 40 页的目录，至于 5 页的网站也达到了数百页之多。三年前的网络销售占了我公司总销售额的 12%。而在学习了亚伯拉罕亿万美金峰会资料后，我更正了原先网站中的一大部分，并且重新建立了一个崭新的网站。再加上从客户处来的直接邮件和电话订购，其中没有什么损失，所以我们现在的网络销售已经占到了总销售额的 84%。我们已经不再仅仅销售我公司自己的产品，还销售同行业的产品。现在在股票市场中我们已经至少占到了 75%。由于我公司在同行中已位居榜首，所以我们的个人产品销量也有所增长。我公司的宗旨是：没有人比我们提供得更多！

一些我正在做的重要事情：

我的产业就是为我那些不做销售的顾客服务。我一直坚信着“双赢”理念，并且给予我的客户最好的价值。您教我要把客户看成是自己；您教我要提前想好客户拥有我的产品回出现的每一种需求和用处，而且要使他们用地开心，就像我使自己开心一样。您的这些教诲使我做到了更好的包装技术。我在不同的捆包中放入几种产品，这样就能在依次巨大的交易中给予我的客户他们所需要的每一样东西。这种做法产生了奇迹。之后的同样的销售方式和产品分配上升到 25%。我当时就在思考长期关系与瞬时销售的事情。后来我决定建立战略性的联盟。我那时主要是把我自己的碟片与书卖给一个单一的军人艺术市场。我鼓励在日本的我们体系的负责人，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

让他以他的艺术眼光做制作一系列的视频磁带。通过我的建议，他与日本一个大型制造商签定了合同，打算用日语制造上面提到的东西。我也通过法律得到了把这些产品从日本运送出来的权利。在之后的一年里，我又请制造商制作英语版的产品。许多嫉妒我才能的高层人物控制了这些销售额，并且阻止他们的学生到我这里来购买。所以在聆听了您宝贵的销售理念后，我决定要攀上这个行业的最高点，并且给予我的客户更多的忠实，让他们在我的目录和网站中购买碟片和书籍。这个做法进展地相当顺利，现在，他们与我和我们的负责人一样深受大家的注目，并且从中受益。这样就增加了我的知名度以及我和负责人的产品。让我感到惊讶的是，我的产品使负责人与其他所有的博士生老师联系在了一起。所以如果一种尝试能给你带来更多的客户，尤其能让你的对手同样重视它，那么你有时可以把方向转向联合。而如果你无法打败他们并让他们假入你的队伍。现在我能够宣告我们是这行业最大的原作供应商。“没有人比我们提供得更多。”我们的销量翻了一翻，我也将进行批发和准备并入市场。现在我会给我那些拥有网上商店的对手机会来购买我们的产品，并且批发也使我的销量更稳定。

Dr. X book-我真得没想到我竟然会有多余的 500 美元来买一本书。我的妻子说我肯定是疯了（我的其他商业伙伴也这么说）。所以在收到这本书后，我想用它做些什么。我一直在组织一个军人艺术的野营活动，每次我只能使尽全身力气拉到 20-25 人参加。我用这本书中关于杰的销售理论的知识写了一封十分令人信服的信（第一次尝试），而且把它寄给了我经常同时选择的单子。但是我

没到 10 天，反馈就全满了。这种事情已经 10 年没有发生过了。我用

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

500 美元的书赚了 5000 美元。比起以前我有时间和能力去做这些，我现在有更多的信息来把它们付诸行动。关于我的生意，我制定了一个“100 步，一步接一步”的计划（杰的书中唯一遗漏的是怎样去实行）。对于扩大我的生意，我有许多年规划出的行动。销售是一门教育学，在那里你可以学到东西，并且学无止境。如果你认为你无法承受，那就意味着你真得需要去尝试。

## 74. 马尤尔·沙阿

——原始信件——

来自：马尤尔·沙阿 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日 星期四 10:12

我们是一家流行服饰零售公司，主要经营极富异国情调的各类服饰。我们决定尝试杰·亚伯拉罕的一种销售手段，按成本价出售产品来赢得顾客。我们想将产品以一个顾客很难拒绝的价格出售，然后靠顾客的再次光临盈利。因此标语必须强劲有力，其中选中的一个为“‘我来挑’丝绸店，消费只花一半钱”。标语的下方为活动内容的详细说明（杰的另一个销售理念）。调查表明，95%以上的顾客已光临过本店，“回头”生意大有市场。我们充满信心，相信最初的让利将给公司带来未来的盈利。

我们制作了 A6 尺寸的彩色卡片，其正面印有产品价格，反面则为广告内容。我们将卡片插在一份周刊报纸中，最终到达目标读者手中，总发送量为 8000 张。我们期望能够有 50 到 75 位回应者。

令人惊讶的是，484 张卡在店里得到兑换，占总卡片数的 6.05%，这

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

使那两个星期（限时特价）的销售量增加了 13868 英镑。我们将这些顾客的姓名加入数据库并定期发送邮件给他们。正常情况下，我们的数据库里每年可以增加 500 到 600 个新姓名。由此可见，两星期内吸引 484 位顾客的手段是快速赢得新顾客的良策。

下面为卡片的正反面内容。

马尤尔·沙阿

## 75 迈可尔·斯科特

——原始信件——

来自：迈可尔·斯科特 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002 年 8 月 16 日 星期五 4: 33

飞驰卫生与健康公司

A. C. N. 088 936 583

Level 31 Aurora Place 88 Phillip Street

悉尼 NSW 2000

PO Box 20 Manly NSW 1655

电话：+61-(0)419-276-308 传真：+61-(0)2-9977-8996

飞驰卫生与健康公司情况介绍

杰，你好：

飞驰卫生与健康公司于 2001 年 1 月 1 日在澳大利亚悉尼 Manly 沙滩附近创办了第一家卫生与健康诊所，所内带有健身房。

该诊所服务内容包括物理疗法，整骨疗法，针刺疗法，营养评估及规



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

划，按摩疗法和个人训练。所有项目都基于美国专利首要标准，即：特定时间范围内，保证立竿见影的效果。是澳大利亚数百家诊所的首例。

为了创建公司的核心品牌，我们从人体结构学的角度分析了多数人出现的生理问题，并提出了各种理念。

“你需要按摩，因为 31 个理由…”

在当今时代肌肉，腱，韧带和关节受伤等问题的治疗中，按摩已发展成一种成熟且专业的工具，其有益效果得到科学依据的支撑和阐释。

1. 按摩疗法助你保持皮肤健康
2. 促进底层皮肤的氧化和营养。
3. 增加皮肤柔性和弹力，松解创伤组织，保持皮肤健康活力。
4. 增加脂肪分泌物，润滑皮肤，改善皮肤状况及质地。
5. 放松头皮表层，减少头皮紧绷和各类头痛现象。

按摩疗法还能保持肌肉正常功能及健康

6. 有助于肌肉在营养，弹性，活力各方面保持最佳状态，加速肌肉在剧烈运动和受伤后的恢复过程。

7. 缓解肌肉约束，紧绷，坚硬，痉挛等一切阻碍肌肉正常运动的因素。
8. 延缓肌肉因长期不运动而引起的损耗，比如，中风或长期卧床之后。
9. 通过增加体内营养物质的运动和废物的排除，促进肌肉更好地活动。
10. 放松肌肉和其他绷紧的组织。比如紧绷地肌肉会压迫神经引起疼痛，相互连接的组织会包围神经。按摩可以放松肌肉和其他软组织，减少因神经包围所引起的疼痛。

按摩能促进心血管健康

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

11. 增加局部血液流动，不给心脏施加额外压力。

12. 对于那些久坐和长期卧床的人来说，按摩能机械地驱使血液流向心脏。

13. 刺激控制血管的神经。加宽血管在某些情况下能促进血液循环和降低血压。

14. 加快氧气向肌肉和其他细胞组织的输送，促进体内废物的排出。

15. 减少新陈代谢废物和因组织损伤及炎症带来的副产物的堆积，从而帮助康复。

16. 通过减少对交感神经系统的刺激来降低心率。

按摩疗法有助呼吸

17. 通过减少对交感神经系统的刺激，降低呼吸频率。

18. 当肺活量和肺功能由于紧张的初中级肌肉呼吸而减弱时，按摩可以帮助其恢复功能。

按摩支撑淋巴系统

19. 当某人因疼痛而无法活动或因受伤妨碍淋巴引流，那么按摩可以刺激淋巴腺。

20. 通过机械地刺激血液循环，减少各类淋巴肿块。

21. 减少受伤后的肿块，加快组织修复，恢复正常活动。

22. 增加自然杀伤细胞数量及活跃性，按摩还能加强免疫系统。

按摩影响神经和内分泌系统

23. 通过调节神经活动，给身体以镇静和放松效果。

24. 通过特定的按摩方式，刺激肌肉运动。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

25. 促进人体放松，减少失眠现象，改善睡眠模式

26. 按摩使有止痛效果的影响神经系统的化学物质释放并减轻疼痛。

一些按摩方法还能产生刺激物来调节疼痛感和直接减轻疼痛。

27. 通过激活松弛反应来减少压力。缓慢且有节奏的按摩可以舒缓日常生活中很多与压力有关的生理问题。众多按摩接受者的多巴胺和复合胺水平都有提高，这表明其压力水平有所降低。

按摩疗法有助消化

28. 增加大肠运动。

29. 推进副交感神经系统活化，同时促进消化。

30. 通过刺激副交感神经系统和肠内排泄物的直接运动来减轻便秘，这有助于排泄。

按摩影响其他的软组织

31. 有助于受伤后结缔组织纤维的适当排列。

32. 通过减少肌肉紧张和结缔组织增厚及僵化，增加关节活动。

按摩疗法分类

●cranio-sacral 疗法是一项发现和修正可能引起感官、肌肉或智力功能紊乱的脑和脊髓失调和阻塞的技术。

●组织深层按摩疗法通过对身体收缩部位慢速的抚摸和深层的指压，或顺着或穿越肌肉，腱，起到缓解肌肉长期紧张的现象。

●反射疗法（区域疗法）主要在手和脚周围的一系列被认为能和身体各个部位相反射的穴位上进行。虽然这种疗法只针对某个部位进行，但却会影响到全身。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

●指压和针压按摩疗法是以东方治疗理念为基础的系列指压按摩法。它主治经络（看不见的体内能量流动渠道）周围的特殊穴位。经络周围的能量阻塞会引起身体不适，因此该疗法旨在疏通阻塞并重新稳定能量流动。指压和针压按摩疗法既可以应用于整个身体部位，也可以针对身体某个具体部位。

●运动按摩疗法可以分为三大类：保养性按摩、竞技按摩、复健性按摩。保养性按摩是一种有规律的按摩计划，让运动员通过无伤害训练发挥最佳水平。竞技按摩

在比赛前、中或后进行，对运动员的热身环节起到补充作用，并使运动员作好准备，发挥最佳水平。竞技按摩还能减少肌肉痉挛和剧烈运动产生的代谢堆积。这项技术能加快身体康复过程，让运动员尽快回到高水平 and 比赛中，降低受伤风险。复健性按摩技术针对急性和慢性伤势都效果极佳。

●瑞典按摩疗法指在肌肉的表层长时间抚摸，揉捏，摩擦敲击等，加上关节的各种主动和被动的活动。它主要运用于整个身体部位，促进全身放松，改善血液循环和运动幅度，缓减肌肉紧张。瑞典按摩法是最常用的一种按摩法。

● Trigger Point Therapy（也称肉食疗法或神经肌肉疗法）对 Trigger Point（肌肉疼痛不适的部位）加以集中的指压，打破痉挛和疼痛循环。

在销售过程中，我们首先制定具有教育意义的过程，然后在制定顾客的购买标准。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在选择个人培训师之前，你应该在录用前考虑很多问题。

培训师能否给你带来你个人无法创造的效益？

培训师接受培训的水平如何：有没有达到在健身中心工作的最低要求（如十天左右的培训）或是不是有一大堆的证书或很高的职称（如数白天的培训或更长时间）对运动生理学和药物有深入的了解？

他们有怎样的工作经验，有没有符合你的要求？

他们能否通过其他那些已取得你所需要的顾客的证明和实例来显示其能力，帮助你创造具体的效益？

他们是否回让你和那些已取得相似效益的顾客保持联系？

他们是怎样制定健康计划的，他们的计划离你的要求有多远？

在向着目标努力的过程中，健康计划应该隔多久升级换代一次？

培训师应该教给你技术让你能够独立培训，还是仅仅负责监督你的工作，不提供任何培训活动？

培训师能否估计出顾客要花多长时间和钱才能完成健身计划？

营养饮食评估和规划和你的健身目标息息相关，培训师是否接受过这方面的教育？

培训师会怎样效忠于你，他对今后的计划感不感兴趣？

他们对你承诺和你对他们能力和经验的信任能否给你带来效益的保证？（也就是成本回收的道理）

他们目前有没有参加公众责任保险和专业弥偿保险？

一旦选人的标准一定，下一步就是使用很多“亚伯拉罕”理念来创造不公平的优势。

## 76. 麦克·吉尔甘

——原始信件——

来自：麦克·吉尔甘 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午1:07

Bcnetwork是加拿大大不列颠哥伦比亚省的一家小型的以因特网为基础的入境旅游门户网站。从到大不列颠哥伦比亚省旅游的人流量来看，该公司目前是大不列颠哥伦比亚省第一大门户网站。今年春天更早些时候，公司总裁行政助理建议他应该访问阿巴拉汉姆网站，以获取一些营销方面的提议。（行政助理的收入是从总收入中提成的。）

该公司是一家每年有将近2000访客的中型公司。这意味着这是个测试及进行营销的免费市场。这家公司也曾发送传真给它的主要客户群，但可笑的是，很少使用电子邮件进行营销。

在访问阿巴拉汉姆网站期间，总裁听了托尼·罗宾逊和杰·阿巴拉汉姆的访谈磁带。杰提到的“杠杆定律”的这个理念马上开始显出成效。在广告及促销中投入更多资金之前，先从你们手头上已经在做的东西获得更好的成效，这点很重要。

总裁认为这是个很好的提议而且价格也很公道。没有在营销上增加投入。问题是，他发现现有市场成效较低，很难达到测试成效。

由于在阿巴拉汉姆网站上使用了一些成功的头条和从杰跟托尼关于反转风险是个很好的决策的讨论中所得到的认识，总裁决定为所有的列表成员提供一笔赔钱担保。反响令人惊奇不已。几乎每位反馈者都希望自己从



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

列表中被删除。

总裁大为惊讶。他从未得到了如此多的反馈。或好或坏，这总是有些影响的反馈。他决定回顾一下过去收到的一些微不足道但有积极意义的反馈。有些什么差别呢？他现在知道如何获得糟透了的回复，而且把注意力集中到获取棒极了的反馈。由于远远偏离了方向，他的行政助理推翻了他提出的新研发的副本。接下来，传真机收到了6%的回复，而且几乎都是具有积极意义的。销售职员忙得应接不暇。事实上，总裁注意到了整个销售团队都很忙碌，他们不象以前一样，把时间用在打电话上了。这导致了低于平常的折合率

该公司正采用一种科学的方式。测试，测试，测试，由于新知识和新技术。公司开始获得市场份额。这些全不需要多余的广告支出。

## 77. 麦克·萨勒蒙

——原始信件——

来自：麦克·萨勒蒙 至：杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月13日星期二下12:19

2002年10月8日

亲爱的杰：

你要我写成功的故事，我在此作个回复。我的故事相当简单，但对我意义深重。我曾在一家机构做事，但在那里我实践你的原则的机会渺茫。虽然如此，但是我还是继续从你的材料里学到东西（如：PEQ）我现在在做 一个可将您的原则运用其中的新经营项目。我的合作伙伴最近收购了一

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

家有32年历史的公司，主营将多家买方集团结合起来，并为他们与商品和服务供应方建立联系。只要用您的原则来指导我的行为，我对我在项目中扮演的角色信心十足而且准备充分。树立信心，并且了解什么是能够做的以及什么是应该做的，这一点对于最终成为该企业的一员十分关键。我对于能够实践PEQ原则特别兴奋。我们在成长，我们所坚信的会成为全国范围的大公司的。

麦克·萨勒蒙

## 78. 麦克·威斯特巴利

——原始信件——

来自：麦克·威斯特巴利 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月19日，星期一，下午6点48分

你好，杰！

伐木业东山再起。

杰，我在新西兰经营一家伐木公司。大约有三百万花在工厂上。现有的问题在于我拥有工具并且花钱雇佣了劳动力。问题是生产率不行，且我得花很多时间训练新的复杂仪器操作员，制定新的轴衬和保养项目，而当每个人都达到所需要的速度时，又会有一两个人要走。他们要么是开自己的公司，要么就是被其他的经营者的挖走，所以我就不得不重新训练一批员工。

大约一年以前，我尝试了你的一个主意，我告诉员工我每个月给他们全部工资，他们自己平等分配。我所希望的只是他们按小时租用我的器材。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

无需说什么，他们早已瞪出了双眼，纷纷认为这是个好点子，都热情似火。

结果如下：

产量增加了30%

没有职员跳槽

生产时间提高了10%

保养费减少了35%

我的纯利润上涨了25%

我的债务风险减少到0

没有额外费用，因为员工都能自给自足。他们都能要求税收津贴，工资都上涨了25%。我曾花了很长时间去想办法，但是最终搞定了。

我得谢谢你的点子。

向您致敬

麦克·威斯特巴利

2002年亚伯拉罕出版合作公司。秘密，希望只有你看。保留所有权利。

## 79. 内尔·麦克斯威尔·基斯

——原始信件——

来自：内尔·麦克斯威尔·基斯 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月14日，星期三，上午11点33分

亲爱的杰：

我最近有人介绍我使用杰·亚伯拉罕方法论。

大约两个月以前我向南丁格尔·柯南买了一个叫做“营销策划体系”



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的磁带收音机，而这个是杰介绍给我的第一个方法。

我们经营一个叫做MK招募公司的专家招募代理处。我们专门从事招募员工，他们将在世界上最豪华的巡航船的不同部门工作。如果我们招募的员工合格的话，我们就从这个巡航航线公司得到一定费用。当听完六盒磁带后，我决定仔细考虑到底杰的哪个方法会对我们的业务产生即时而积极的效果，那么我就会立即采用。杰说了些很奇怪的东西，他说那会对我们有利。但我感到很尴尬，因为我们没有按他说的做。他说每一个独立的业务都应该有至少一个相应的体系。（如果能有几个更好）我立即开始思考我们如何这样做，如何增加一些我们招募的合格候选人。我正好有一个办法，就是那些当前我们正预备让他们在巡航船上工作的候选人。（我们早就花钱在专家出版物上做广告招募这些人。）当然，他们也知道其他有相同经验，相同背景的人（比如，同事和朋友）所以，我们为何不在寄给他们的每一个封信的下面增加几行字作为附言，问他们是否有和他们有共同经验的人愿意到巡航船上工作。

我们这么做了，并且立即有了成效。结果表明只通过这么一个参考体系，我们招募的人数上涨了50%，而且他们这么做我们根本没有给任何报酬。我们的候选人主动问他们的同事和朋友是否因为有这样一个千载难逢的机会在豪华船只上工作而高兴，这对我们而言是一个很大的帮助。

事实上我们通过在全国各地的当地报纸上做分类广告来招募员工。这些广告每一条要花费我们100英镑。每一条广告能提供我们大约50个有建设性的相关问题。在调查和采访了每一个人之后，最终我们依靠每条广告平均招募7名员工，相当于有1400英镑的收入。我们有了这个适当的参考

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

体系，并且有兴趣的人和我们招募的候选人纷纷告诉自己的朋友和同事现在在我们每张广告招募11个人左右。这就意味着我们其他什么事都没做而只是在每封信的下面添加几句话，我们的收入就从1400英镑涨到了2200英镑。

尽管这只是一个小小的成功故事，但他对我们的业务却起到了深远的影响。不仅使我们对改观的结果和增长的收入感到喜悦，就连我们的客户也对我们提供的不断增多的员工感到满意。这一切都还只是一个开始。我们打算尽量使用我们能得到的杰说的93个参考体系。

公司名：麦克斯威尔·基斯招募公司

业务类型：专业招募公司，招募在豪华油轮上工作的员工

联系地址：麦克斯威尔·基斯招募公司，43枚恩沃林路，Wallasey, Wirral, CH44 9DN.

电话号码：441515125218

邮箱地址：[neil@mkships.co.uk](mailto:neil@mkships.co.uk)

内尔·麦克斯威尔·基斯向您致敬

我的陈述是正确并且有据可寻的，您有权在您的促销和市场活动中使用我的声明。

2002年亚伯拉罕出版合作公司。秘密，希望只有你看。保留所有权利。

## 80. 尼尔·马尔南

-----原始信件-----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：尼尔·马尔南 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日 12:52 PM 星期五

靠出售个人的发展来赚钱

通过客户的资料来办研讨会

杰：

你好

按照你的邮件，在详细研究了你的抵押物之后，我随函附上我曾成功使用过的方法。我所用的方法主要是通过客户资料，进行物物交易，利用主方/寄存方的相互关系以及消除风险的方法来出售有激励作用的研讨会。这就是：我正在南非进行个人发展研讨会。

自从洛宾成为我在这个领域的良师益友之后风格一直独树一帜。为了能接触到我的观众，我挣扎许久。起先，我打入了企业市场，但是当你以这种方法得到一种不同类的课程代表而不是那些想谋求个人进一步发展的人的时候，我觉得很沮丧。

在仔细研究你的工作以后，我决定将演讲的费用减为原来的一半，在课程上，我会教育，娱乐和激励许多人，最后向他们出售我们相对较贵的研讨会门票。

当我决定要用这个方法的时候，尤其重要的是，我知道我有三个目标：第一个是我要设法使足够多的人参加免费的演讲，第二个是，当我在完成几项基础设施修改后我的预算紧张因此正在想方设法减轻自己的营销成本，第三个，怎样才能使折算率达到最高，使到场的观众报名参加研讨会。

当然，要用最快最直接最有效的方法将信息传达给尽可能多的观众，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我认为必须通过发送邮件来签署协议。之所以这样做是因为营销不需要花钱，它即时，直接又可计算。因此我所做的就是与拥有大约10万用户的因特网服务供应商取得联系，并与他们达成协议。

他们会为数据库签署文件这样他们就可以参加免费的讲座，“以此向客户的忠诚参与表达谢意。”祸不单行啊！信用（虽说签署过了）以及原因（使它变得可信）。他们也同意设计和筹办招生网站，向我提供能够联络招入者的详细的个人信息以及准确的电话号码和邮箱地址。

我会为他们提供一系列举办活动的活动举办地点——学校的外观图片。这样这个交易就很棒了。这笔交易不需要钱，因为发送邮件是免费的，只不过耗费了我一点点时间。

在举办活动之后，有5000多人报名参加了研讨会！

不仅干得很棒，而且演讲的质量好，风味也纯正。我得到了客户的所有信息，他们所处的行业以及他们工作的企业，以及在公司的职位。

然而还不止这些……

我又举办了一个推荐活动。那些已被招入的人们只需提供邮箱地址和手机号码便可拥有五块领地，在这个区域内他们可以将自己原先收到的邮件发送给朋友邀请他们也来参加。这就向接收者发送了一份自动签署的邮件，使接收者从推荐人那里得到了一份个性化的信息并且还会给接收者发手机短信提醒他们的朋友有邮件等他们签收。

当然，这个活动从招生的角度来说取得了圆满成功。现在，下一步要做的就是把折算率提得越高越好。在一番绞尽脑汁，左右权衡之后，我做出免费训练90天的保证。如果他们决定继续听讲座，他们不仅可以用那90

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

天来测试我的有力策略，而且最终还能收听这个研讨会以及免费获得研讨会内容。

这在观众中进行的非常顺利，并且反应良好。事实上，报名率从原先的3.6%上升到了这次的11%。所以这次的活动盈利不少，我举办了两场座无虚席的研讨会，建立了一个庞大的数据库并且整个活动没让我花费一分钱！

然而还不止这些……

我在免费的情况下像这样举办了一个竞争活动。将每一份包含了5位朋友同事或家人的姓名和移动电话号码的入场表格放在一起抽签。这在中场休息前刚好完成，最终我们得到了13000位被推荐人！在当天晚上，我们得到了他们的详细资料并向他们发送了短信，使他们访问了网站报名参加未来的研讨会。这很成功，我们另外又举办了两场这样的活动，以至于我们都照顾不来了。以此，我预测如果我们一季度召开一次像这样的活动，我们事实上除了举办费和一些小额的印刷费用，不需要在市场营销上花一分钱。

试试这个策略，你绝不会后悔的！

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved.

## 81. 帕特雷科·哈威利

### 如何让你在争取自己 理想职位的竞争中脱颖而出

## 背景

近来我推出了一种市场机制，这种机制旨在让你从众多应聘同一职位者中脱颖而出。为完成此项任务，我运用了从杰·亚伯拉罕那里学来的战略技术，将应聘人员视为“产品”。跟其他产品和服务一样，最终目的是为了把它们销售出去。这项系统由行为分析系统软件组成，这种软件以磁碟片理论为基础，可以识别个人独特的性格特点及其为雇主所将带来的价值。这是应聘者首次真正能够了解自己特点的大好机会——自己对于未来企业的卖点。一旦行为分析测评系统识别了个人的独特性格，那么系统将告诉使用者如何将自身的特质变成有利的竞争优势，这样他们就可以有效的将自己推荐给招聘单位了。

## 问题

应聘者所面临的最大挑战之一是：当你把简历投给中意的企业时，如何使其引起对你的注意，让他们来读你的简历或者有兴趣打电话给你面试的机会。于是问题就出现了：单位收到成百上千份简历，而且大多数都看上去差不多。结果是简历成堆却无一人得到回音。

## 目标

我们的目标是让应聘者掌握一种策略和技能，而他们可以用这种技能来让单位重视这份简历，并可以他们成为面试名单上的一员。

## 战略

我在杰·亚伯拉罕门徒训练项目中学到的直接战略之一是如何运用“抢夺者”的策略让你的简历显得很显眼，能够引起招人单位的注意。这种战略是将关于职位或视觉样式的任何信息附加在求职信中。这项目标可以打



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

破以往求职信的单调和千篇一律，给读者一种不一样的感受。

## 试验

首次试验者是 7 家愿意加入这项试验的公司人力关系部门。我们的目的是想要证实：如果改变求职简历的视觉形式（不是指应聘者的学历资格），我们能否提高他被召回面试的机率。在这次试验中，我们给了公司人力关系部门共计 35 份简历，而他们只会选其中的 5 名进行面试。在这些简历中，有一份我们将其视觉效果设计的尤为突出。为确保人力关系部门选择的对象不是仅仅按照应聘者的学历，我们特意放了一份简历，其学历和视觉效果突出的那份一模一样，唯一不同的只是应聘者的姓名，这样让它看起来跟其他的简历差不多。不过我们所制作的这份简历就如同一封私人信件，在标题下方用加重号标出个人的优点，对将来单位的价值，特长，领导才能等。除此之外，它还将其中的一个标题下的内容及加重号用红笔圈出，最后还在页面的右边用红色的活页夹将这些信息装订起来。

## 结果

我们精心策划的这份简历同时被列在了 7 家公司的面试名单上。在问起为什么会选择它时，各公司人力关系部门经理都说：这份简历确实很突出，很吸引人，而且还清楚的告知企业应聘者能为其带来什么好处。（记住：招聘者是人才市场上招人的顾客，而顾客通常关心的则是“它能带给我什么信息？”）另外还有几位人力关系部的经理表示：在一大堆简历中，红色的活页夹让它显得更为突出，也让人产生好奇心。他们好几个人都以为老板之前已经看过这份简历了，并把这个应聘者的特点用红笔勾了出来。这表示该应聘者已经得到了老板的赏识。顺带一提，除了那份视觉效果突出

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的简历，其余简历均使用传统的格式，结果都未被选中。经过对这项策略的试验，我们了解了如何增大应聘者在竞争同一岗位时脱颖而出的几率，从而使自己名字列于面试名单之首。许多应聘者在采用了这种策略后在求职中脱颖而出，我们也已收到很多来信，讲述他们自己的成功经历。他们中的很多人在没有使用这种方法之前，求职根本没有任何进展。他们目前的成功示例告诉他们，他们并不需要改变他们的学历资格，真正需要的是了解自己将来企业有用的一些特长，并根据自身所具备的条件，给自己一个准确的定位。

## 评论

这只是我举的从杰·亚伯拉罕那里学到的一些原理，策略和技能普遍适用于销售的一个例子。每个商人或专业人士都可以用“抢夺者”战术和对产品及服务独特的视觉定位效果设计来提高销售的有效性。成功的关键是多做一些尝试，对目标市场进行调查试验，并决定哪些最有效。一旦采取了行动，就可以开始通过这种更为有效的销售方式从日益增长的销售收入中获利。

提交者：

patrick Hawley

Hawley Marketing Group, Inc.

PMB 408

8912 E. Pinnacle Peak Rd., Suite F-8

Scottsdale, AZ 85255

(480) 838-8385 Office

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

(480) 491-4230 Fax

mailto:patrickhawley@cox.net

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 147

“我所言属实可查证，你可以用此例来帮助你进行今后的推销和销售工作。”

## 82. 奥尔·梅尔

### 成功经验

大约 10 年前，我与合伙人 Suzane Paul 在新西兰办了一家名叫 NRTV 的公司。在 7 年时间里，我们学习并运用了杰·亚伯拉罕的一些理念和方法，并最终将公司以两千万美元的价格卖给了在纽约证券市场上市的国家传媒公司。

以下是我们所运用的一些

### Jay 的方法和要领：

1. 我们公司过去负责接电话定单，半数使用信用卡，半数则通过邮件汇支票。其中由支票定货的往往只有 30% 可以到款，因此我们安排电话接线员告诉客户，如果他们保证会汇支票，那么不管他们定什么货，我们第二天都会按时送到。若两星期后，支票还未收到，那么我们将会信件提醒他们的许诺，之后还将有另外三封语气渐重的信件。如若还未有支票寄到，那么我们会将那些公司移交给债务公司。

## 结果



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

通过这种方法，我们的支票到款率由之前的 30%上升到了现在的 92%，只有 8%的呆账。这项计划我们只针对不高于 60 美元的货物定单，并让他们保证将支票寄给我们。

2. 我们也曾经经营一些先进技术产品，比如 Hooked on Phonics 儿童英语教材和大型存储器等。这些产品没有公开报价，因此顾客只能打电话询问价格。通常我们会说服打进电话的 15%—30%顾客买下产品，这些大多价格都在 150 美元左右。第二天，我们会打电话给那些打电话进来却没买的，并给以 7 折的优惠。事实上，通过这种活动，我们的利润可以翻一番。

结果：最终额外利润大概有 100 万美元。

3. 提高价格以促进销售量的恢复。我们有一种叫做 Natural Glow 的扑面粉，它上市六年之后销售速度开始减慢。因此我们决定提高销售价格，由原先的 29.95 元新西兰币上升到 39.95 元，这样我们就可以用这多收入的 6 元来增加其他的该系列产品，比如 5 美元一罐的晚霜，4 美元一瓶的香水等。我们计划每年进行 4 次提价，其中进行两个月的促销活动，中间暂停一个月。过段时间之后再开始另外一些新产品。

结果：将近增加了一半的销售量。

4. 跑步机是我们目前经营的最大健身设备。之前卖出此产品的收入是 4、5 百万新西兰币，后来便出现一系列相类似的产品。在那之后我们决定出售其他机器式跑步机。现已卖出 5 台，价格在 100—1200 美元不等，其中有一台做为赠品与另一种健身器材一同卖出。

结果：采用这种方法，我们销售出的跑步机价值共计 1000 万元，平

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

均利润率为 10%。

5. 试验，试验再试验。自从琥珀玻璃制品在全世界范围内出现销售问题之后，我决定对它进行再试验。我曾在电视购物栏目上采用“29.95 新西兰币，买一送一”的营销策略，结果不甚理想。第二次我采用“39.95 新西兰币，买一送二”的方法，结果大获成功，而且是第一次销售量的 3 倍。

6. 让消费者自己来决定市场上的产品是否畅销。当我们的产品首次上电视时，我们成功的售出了所有货物，仅在仓库中剩下一个按摩枕。我们原先以为这种按摩枕不宜在电视上销售，因为这样人们无法感受到它的用途。但是一想到没货可卖，却又要给电视台付长期的合同费时，我们就支付了 2000 美元，抱着试试看的心里将其进行电视销售。当我们得知已售出 4000 美元的按摩枕时，都吃惊的跌坐在椅子上。我从 Jay 那里学到的最有价值的东西就是如何着手实行并运用成功的销售理念。我清楚的知道要是没有 Jay 式哲学，我们公司售出的价格仅为 100 万美元。

## 83. 尤埃·斯瑞玛普林

我热衷于成功经验的例子，但我不确定我的经历是否符合——你看着办吧。

对我来说，至今最大的成就应该算是理念上惊人的转变。我获得学位之后便离开学校决心开始我的“百万富翁之旅”。我决定从事销售行业，因为“不管产品或服务多么完善，你必须把它卖出去”。

尽管我有对成功的执着，但我选择少学多想，因为我觉得学位的取得

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

已经给了我成功道路上的所有要素。但那之后，我换了四次工作，一切同15年前离开学校时一样，无法实现“百万富翁”的愿望。然而那时，有好心人给了我 Jay 在百万美元峰会上的材料，这在我人生中发生了重大的转变。我带着对知识的渴求离开了，这种渴求从未得到满足，也永远不会。尽管我还没创造我的第一个百万，但我坚信我走的路是正确的。每天都充满活力，满怀热情，有些人甚至怀疑是我吸毒的缘故。

到目前为止，我的学习知识局限于对家族产业试验的过程中，不幸的是由于我没有预料到现金因素的威胁，结果以失败告终。也许你不屑把这个故事告诉别人，但这的确再次促使我以更大的热情投身于这件“只有我才可以做的事”。我之后的成功是必然的，因为我生活的每一部分都很完美——无可挑剔的妻子，聪明乖巧的孩子，忠实和善的朋友及其引以为豪的人生观。虽然这所有的一切不全归功于 Jay 的理念，但他确实让我受益匪浅。

特此感谢 Jay

祝万事如意

## 84. 埃瑞·特雷恩布尔

Abramham 的原则对一家小公司产生重大影响的案例研究

公司介绍：

该公司是一家出售教育产品的公司，主要资金来源于视听器材的销售和这些硬件的维修费。年销售量大约是 50-60 万美元，利润率 5%左右。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

商业模式挑战：

公司面临的最大挑战是大多数收入都是来源于新硬件系统的销售，很少能从同一客源群身上获利。因此，从现有客源中很少能获得持久的经济价值。

Abranham 的战略眼光：

在读了《工作中的销售才华》一书后，“从现有顾客身上继续获利”这个想法激发了我的思维。同时我也对公司提高产品和服务额外价值的双赢理念留下了深刻印象。我努力琢磨着如何在商业模式中将两者结合起来。几天思考之后，我想到了办法。如果顾客再次购买教科书的话，我们将延长硬件的保修期限，而之前我们的习惯做法是保证顾客免费得到维修硬件系统的优惠条件。我知道我们的系统稳定，只需要较少的维修，但是顾客却很关心这点。因为这个系统独一无二，只有我们公司才懂得如何修理特定的系统零部件。因此解决方案是，我们应确定每年教科书购买的最小需求量，从而更新我们所装硬件设施的保修期及免费维修。利润随着教科书销售量的增加而增加，硬件设施的价格也相应降低。价格的下降当然也提升了教科书的销售量，从而进一步增加教科书的销售量。

结果：

第一年年末时，我们的销售总量增加到了原来的 2 倍，利润也增加到了 15%。顾客更高兴了，我们的生意也更有利可图了。

## 85. 彼特·格蕾特

亲爱的 Jay：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

非常感谢您，因为是您让我开阔眼界并告诉我“什么是有可能的”！您所发现并让我受用的理念改变了我的将来。（下面我将用第三人称来描述您）

使用电话脚本、试验并花时间进行细微调整：运用以上 Jay Abraham 原则的重要性。

很多年前我就从 Tony Robbin 那里知道 Jay Abraham。我第一次看到他的资料是《每个生意人都会犯的十种错误》及诸如此类的文章。这篇文章是关于试验的。我记得书中的那些理念，那是在我没有成功之前，我当时正争取完成一个项目，下文我会解释。Jay 有关试验观点确实在思想上让我度过了难关，我也坚持了很久使它运作。

许多年以前我做的是销售咨询工作。我曾有个客户，他提供了一个可以说是非同寻常的机会（在当时），即给业主一次公开曝光的机会。这个公司制作了一档商业电视新闻栏目，以新闻杂志的形式采访了 3-4 位商业物主

每段节目大约 7 分钟。我工作的这个公司收取了这 12 位上节目的业主共计 12000 美元。反过来，业主可以接受名流的采访并大肆介绍他们的公司，这些都将在一个月内播出 3 次。这些业主同时也将得到一盘这段节目的录象带，供他们自己使用。当我进公司时，销售情况并不景气。他们可能有 6 个销售人员。可是那周只有 1 个人有可能在董事会进行销售。这些销售人员会给素味蒙面的 D&B 潜在客户冷不防的打电话并试着与他们约个时间进行交谈。在与业主的近距离接触之后就把这次交易定下来并进行确认。销售人员的营业额很高。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在众多商业问题和忽视的商业机遇中，我分配到的工作是有关安排商业约会的。以下是我所负责的事项。首先，我检索了所有有关营销方面的材料，调研及文件。我试着拨他们现在的号码，看看会得到怎么样的回复。结果大家的反应都很好，因此我知道了该做什么。设计一个电话脚本听起来有点疯。我是有点，可它并非如此。尽管人们对这种新电话簿反应很积极，不过约的人数量并没有达到我们的期望值。100 个电话当中只能约到一个，不是很好。比以前是理想一点，可是这不是我们想要的。我知道它们本身不是最好的。观众并没有像他们本应该的那样。但公司对次并不感兴趣。他们只是帮忙和业主约时间。因此这便是我继续工作的内容。

我重新开始，根据我所得到的顾客回馈和拒绝理由重写脚本。好了，我有了更大的进步——100 个电话约到了 3 个业主，但还是不尽人意。就这样，我继续努力工作，写了又写，花了 3 个月的时间终于写好了这个原稿，并拉揽了很多业主来帮助公司继续生存——40 个电话约到了 3 个。每次销售的利润大约为 6000 美元。

所以这个故事的意义就在于听从了 Jay 的意见，使用电话脚本并试验，从而获取最大效力，同时应给予它足够时间。这通常不能发生在一夜之间，但如果你继续努力，你一定可以得到你想要的。

万事如意

彼特·格蕾特

## 86. 恩特尔·C·德斯科尔

我是如何向杰·亚伯拉罕学习的



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我在买了 Jay 的书《从现有事物中寻求万物》之后，学习了他的销售才能。我在 2002 年 3 月份从事自己的销售咨询生意之前，在一家网络公司当销售经理。

### 我的商业模式

Jay 的书不仅鼓励我，而且还给了我开始从事自己销售咨询工作的勇气。在此书中介绍的商业和销售建议帮助我形成了自己的想法，那就是为小型企业提供销售咨询服务。Jay 说很多小单位破产的原因主要是销售做的不好。于是，我的商业模式是帮助小企业通过实行他的销售策略而更加成功。

### 通往成功的三个简单步骤

Jay 的最佳销售策略之一是成为商业网络集团的一员。我接受了他的建议，加入了国际商业网的一个地区分网点。在前两个月，我赚了两笔，不过加入 BNI 共花费 270 美元。不过在接下来的 5 个月里，我采用了这种策略，共计收入就达 12000 美元。通过运用杰·亚伯拉罕的建立战略商务关系的策略，我还与 BNI 一位平面艺术家建立了战略伙伴关系。这使我在不久后的两个星期内赚了一大笔，而且不需要任何销售成本，收入却达 6000 美元。

杰·亚伯拉罕的第三项策略是把自己的价值卖给招聘者。我于是回到了原来雇佣我为全职员工的公司，让他们雇我为销售咨询师，而非原来的全职职员。Jay 的建议奏效了，他愿意雇我为兼职营销咨询师，而且没小时的薪水是以前全职职员时的四倍之多。销售成本为零，销售价值却为 12000 美元。

## 创收

在我工作的前 5 个月里，我的收入是 28000 美元，尤其是第一个月。我得把这些成就归功于杰·亚伯拉罕。尽管这不是一笔很大的数目，但我只是半职员工，而且在这其间我改善了商业模式，并努力争取自己的最大价值。既然我已做到了这些，相信将来我一定可以用每星期 40 个甚至更少的时间，轻松赚到 10 万美元。到目前为止，收入为 302500 美元，但这并没什么了不起的！ 5 年半之前我开始运用了一条 Jay 最有价值的原则——USP。作为一名专门处理夫妻问题的成功心理学家（我妻子也是一个心理医生，我手下有 10 名其他的治疗学家为我们工作）。我真的很努力地想让自己“独一无二”。是的，和其他的处理夫妻问题心理专家相比，我确实有和他们截然不同的学历资格。这个条件让我赚了比他们多点的钱，但事实上我并没有达到“其他人都不會做”的这种“独一无二”。

然而，当我认识到支付的叫价格，得到的是价值时，我以一种特殊的方式提高了收费价格，而这离不开 Jay 的指导。在这 5 年半的时间里，我提升的价格幅度为平均每小时 50 美元。当然没有 Jay 的帮助，我不可能做到这一点。这个价格的提高让我额外获利 302500 美元。这对于一个在我们行业的人来说已经不错了，但跟我的期望值相比还相差甚远。USP 理念成为了一种驱动力，它使快速改变现状成为了可能。我用现在的评判标准使其发生快速变化，而 Tony Robbins 的理念也许正是这项黄金准则。我读了他的书，听了他的录音带（事实上，当刚开始接触 NLP 理念时，我是和 Richard Bandler 和 John Grinder 一起学的，因为这些理念都是 Tony 讲学的基础），同时他的理念也是一大群人一起合作引起快速变化的基准。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

所以如果我想做到“独一无二”，我必须用一种方式超过 Tony 所传授的最好的理念。而是不是超过一点点，要想真正做到“独一无二”，我必须得让这个过程中看起来像是个行驶的黄牛车。

这个过程除了有速度要求之外，还得有额外的标准（15年前我是斯坦福大学心理学系的）。结果必须有持续性，不能只对一小部分受鼓舞的人有效，必须尽力清除成功道路上的一切潜在的绊脚石。要达到这种结果，必须要有一大群人的参与，还需要一点洞察力和激励。这个过程同时还需要同一群麻烦的人打交道。最好是那种为了获利而不和其他人讨论该问题。

如果我要是早些使用 USP，那么我早就应该可以发现改变的要领了。因为那样的话，我就可以采用 Jay 有关合资企业的有力理念。但我必须讲明，有些事太严重以致一发不可收拾。

这一点在我选择合资企业合伙人时给了我很大的优势，这也就是我说“没什么了不起”的原因。现在我已经找到并已适应调整了这种改变。它符合了上述所有的标准。深入的改变就如同刷牙那么“简单”，快吗？它的速度与思考的差不多，彻底吗？问题的本质将在数秒钟内被清除。人们将免受经济增长和个人成功道路上绊脚石的威胁。

市场上既成的快速改变是巨大的。有很多人教给人“精彩有力的策略”，做什么，怎么做，但是情感和心理障碍也是巨大的，它们会妨碍知识得到全面运用。这对知识和信息而言是极大的浪费。这就好比教别人最好的划船技术，然而再给他一只桨。快速让这些人从心理的限制中解放出来不再是梦——它已是一个既成现实。接下来，为了未来的客户和我自身的经济收入，我会再次使用 Jay 的其他策略，特别是在合资企业方面。



## 87. . 彼得·斯奇比力

——原始信件——

来自：彼得·斯奇比力 至：杰·阿伯拉罕

发送于：2002年8月16日 星期五 下午4:21

案例研究

专业企业教练

我在奥克兰新西兰开办了一所企业训练的咨询学校，已经做了三年了。三年来，我用各种不同方式的行销和个人销售来吸引客户。

在早期，这个市场还相当新，但是最近三年来这种形式的服务市场已经不断变得饱和成熟了。

我知道我想要的是一个能够引起稳定潮流的自动化销售系统，在这个系统下，不用花费我一分钱（零购置成本跟随直接和被承受利益的战略）。绕过了“噪声”和传统传播介质的竞争，换句话说，我想重整这个竞技场。

你可以想象这个“圣杯”有一段时间躲避了我。当我跟一个朋友在开车时谈论这个问题，突然出现了突破口。他问我，如果我的顾客使用邮件的话呢，就在此时我看到了曙光。本质上，这是一种组合，通过背书提名取得发展，把我的事务以主方或客方的关系连接给一个更强的搭档，做出努力使人无法拒绝，由这三方面组合而成的。

我的具体的做法是，协助起草一份继续追踪的感谢信给每一个购买他们商品或者接受他们服务的客户。感谢信的设计不错，因此经常被提名，并鼓励继续下去。整封信的感觉是有教育性的，有帮助的，友好的。信中

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

包括由客户决定的从“推荐事务”到“从事的伟大事务”诸如此类不同标题下的章节。另一种情况是，这个章节下有一小段文字，写着“彼得和小企业主一起工作，一直从新手干到退休，他几乎每周工作7天，一年12个月。他先发制人地发展了一种突破策略，那就是客户能够实现他们增加20%到50%赢利率并且减少时间为零的目的。他每月的小费取决于增加赢利率的百分比。这样，企业的日常管理开支就没有了，除了增加赢利率的分红。我与彼得亲身共事过，这更加深了我对他的深刻印象。彼得最主要的意见是市场营销和运转。”

因为这信的目标不在我的目标市场之内，个体经营主和企业主当中我的顾客有很高的百分率。这见效了，而且从企业主传到了朋友那。跟其他人处在不同的位置也像是帮助“告密者”信息。在开发这种方法前，我已经跟我的一个新顾客达成了合同当中一部分内容的共识。其中说到，如果他们对我们取得的结果满意的话，同意每6个月给我2份提名。如果这种做法到位的话，建议他们提供此项要求并且不必张开嘴巴是很容易的。

最后的结症在于，我得用这个机制作为检验和测量我的标题、副本、担保书以及号召行动的一种方法，只要简单地改变一千封信中的内容。

© 2002 年，阿伯拉罕姆出版小组公司——机密——只有你可以看。版权所有。

最后的影响是，我从第一封信寄出给一千个客户，找到了价值94000美元的顾客（一年多的时间），此后引起了邮寄潮。

© 2002 年，阿伯拉罕姆出版小组公司——机密——只有你可以看。版权所有。

## 88. 皮耶·巴利特尔

----- 原始信件-----

来自：皮耶·巴利特尔 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日，星期四上午11:24

我们从事的主要是酒精饮料工业上的生意，我们卖给酿酒厂各式的产品来帮助他们酿造啤酒和酒。在酒业上，你要么让酒变成陈酿，要么立刻推向市场。

所以在测试优先权方面，我选择了一部分顾客对他们进行高价产品的品尝测试，结果令人惊讶。

这种化学物质能瞬间使酒变为陈酿。在新酒里添加一点这种物质，你就能让酒尝上去感觉年代久远。

所需要的量非常少。产品成本是30美元一磅，通常我们的售出价是45到50美元一磅。我把价格提到了1000美元一磅，但是顾客觉得很喜欢。有一个人因为非常喜欢他，他叫我不要把这个卖给其他酿酒厂。

所以测试卓有成效。

© 2002亚伯拉罕出版公司 - 机密 - 绝密，亲启 - 版权所有。

## 89. 瑞克·克兰大尔

——原始信件——

来自：瑞克·克兰大尔 至：杰·亚伯拉罕

时间：2002年8月13日，星期二上午11:18



杰：

好，我最终会行动的。接着是一个不寻常的个案。你有权使用这个例子，不过我接收其它所有的案子都是收费的。我曾经做过出版方面的生意，从时事通讯、书本的出版到代笔。我将给出我市场上一个不平常的例子，那就是学术期刊的出版。而且吸取的教训可运用于别处。方法是运用我对市场上竞争者的了解，来创造一种针对性强的产品。我基本上采取别人相反的方式进行销售。

## 消极的市场

简单的说，社会科学的主要期刊拒绝发表90%收到的文章。而且进度缓慢。他们采用志愿的大学教授作为“同行审查者”，也就是每份提交的论文会接受两个“同行”的审查。这些审查者往往是被审查论文作者的竞争者。同时，他们也忙于自己的工作，会减慢审查速度。这就意味着作者很少会收到及时，有礼貌的反馈。

审查者知道90%的论文会被拒绝，再加上研究显示挑剔的审查者看上去更聪明，他们带着很强的偏见拒绝这些论文。他们通过列出批评来显示他们的聪明，而不是指出如何能使论文发表。他们也促使作者修改稿子来配合审查者的偏见，而不是澄清作者想要说的观点。期刊的编辑往往不能控制这些审查者。有时候审查者的地位比这些编辑还高，有时候编辑工作过度（他们都认为他们都工作过度），有时候他们没能力做出合理的判断。这些都导致了非常缓慢的审查过程。编辑们通常会找用来拒绝论文理由，而非接受它们的理由。这么做减少了他们的工作量。这样淘汰非凡的或是新的想法。它们还不够“保险”，审查者和编辑们不会让它们通过。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

期刊是根据每年一定数量的页数来得到资金的。这就意味着接受越多的论文，出版的速度就越慢。大部分期刊会花一年多的时间来决定要不要发表一篇论文。以上就是对于很多人来说，出版过程是痛苦的原因的概述。比如说，在心理学领域，一般刚毕业的博士的论文从不发表论文。很多人因为首次提交被拒绝而灰心丧气，再也不做任何尝试了。

## 新貌

© 2002亚伯拉罕出版公司 - 机密 - 绝密，亲启 - 版权所有。

对于作者来说，出版意义深远（经济学家数年前估计第一次发表能得到大概10000美元）。他们需要论文的发表来决定他们的升职，任期，地位，拨款等等。大部分的期刊是免费发表的，但是发不发表却不受作者控制。我们仅仅颠倒了这个过程。

我们致力于快速，有礼貌的审查，给出作者建议如何能被发表。而且我们对收到的论文收费。关键是采用了同行审查却不会发表不好的论文。但是大多数的论文在合理修正后是可能发表的。

## 成功

我们列出有潜力的作者并写给他们私人信件。很多作者从不为发表付钱。但我们不需要这些大众，我们只需要欣赏我们优势的特定团体。作者们赞赏我们不同平常的速度，我们的礼貌，还有他们的发表的机率大大提高的事实。社会行为和个性期刊成功打入市场。剩下的大部分的工作口头完成。我们不需要任何努力，很快大量论文就飞进来了。

我们能得到很多获利的额外收入。

以下是两种：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1) 当有人想买杂志时，我把它变成是对他进行的付费咨询工作，并开始以同样的方式向他推介期刊。

2) 有人建议请嘉宾来编辑特别版块，我同意了。然后他们负责了所有的论文召集，审查和编辑工作。他们得到了荣誉，我们得到了钱，我们的订户得到了一份额外的免费杂志。这是三赢的局面。

## 总结

当然，这个特别的产品需要针对特别团体的认识。这需要我的能力，和冒一点儿险的意愿。但这不正是推出每一件产品所需要的吗？

瑞克·克兰大尔博士

网站 RickGrandall.com

© 2002亚伯拉罕出版公司 - 机密 - 绝密，亲启 - 版权所有。

## 90. 南朵尔·伊文森

-----原始信件-----

来自：南朵尔·伊文森 至：杰·亚伯拉罕

发送于：周四、2002年8月15日下午12时13分

主题：案例研究--主要视频产品分销

组织销售增长667%

提交人：南朵尔·伊文森

网址www.eandaonline.com

这个案例是关于美国最大的非营利宗教组织，每年收入超过380万美元。



## 基本背景

这个有50年历史的宗教组织进行了5年的宗教视频生产和分配国民生产。最多的一年，他们卖出的单位数量是272000单位数视频

## 初级营销目标

现在客户预期在未来的三至五年大幅增加他们的视频单位销售，在美国累计不少于1000万单位的产品，即使在他们存在的时期还从未卖出至少100万个单位。

## 附加背景事实

这个分区的销售单位并未增长。近两年销售单位实际上每年都在下降。

现在市场的主要分销渠道是一个非常破碎、散乱的分配制度，然而，母公司却要求这个分区不要用另类分销渠道。

因为这个分区只限于在这个市场销售(一个只有包括特定批发/经销商买主的市场)，而且市场的整个可能性客户总数还少于280000个。在整个5年的历史当中，他们只卖出了整个市场客户中的4600个客户。

这个分区只对已过时的视频产品有生产销售权。

宗教视频市场本身就处在一个成熟的市场阶段，分区目前没有一个成功的市场和销售体系，也从未有过正面的财政年度净收入。

母公司现在要求分区创造正面的财政年度净收入，否则将被关闭。

## 最后成绩

通过独家使用几种杰·亚伯拉罕类型的市场营销体系，在我开始帮助他们的布道四年的时间里，这个分区达到了母公司1000万销售单位的目标。

## 我们是怎样做到的？

在他们开始评估市场状况之前，这些研究成果提供了关键信息：

- 1) 他们以前的市场销售活动，
- 2) 他们分销渠道的销售业务和过程，
- 3) 整体竞争环境，
- 4) 每件销售的平均成本，
- 5) 允许投资获取新客户的销售。

其次，测试几个杰·亚伯拉罕式的直销和销售活动，来确定该分区每次市场活动每个销售的实际销售成本水平。我们测试了三个直接邮寄和两个太空广告的消费勘察活动，三项有条理审理计划，加上三个电话后续销售闭幕活动。

通过这些测试，确定了最佳消费勘察系统和销售关闭方法：1) 分四次寄出某一单独直接邮寄明信片(4个月期间)给前景对象，2) 我们在3路电话会议拥有满意的客户，让他们跟我们的接线员谈论我们的DM明信片3) 一个6步电话后续活动一起造成了一次巨大的销售率关闭。更多关于这些结果的说明如下：

进行上述测试的其中一个关键原因是，评价最优销售体系给予客户的财力是如此有限。为了实现庞大的销售增幅，当你只限于用贵组织的现有现金流量来实现这种增长的资本化时，与“成本寻找”的这些顾客相比，创造“便于寻找”的新客户间的适当平衡就非常重要了。越容易找到新客户，同时尽可能成本低地寻找到客户，就越有利于你达到你的业务增长目标。你受益了，因为你能创造更大的现金流水平，同时你还可以将它们再

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

投资于增长你公司的销售。从以上的分析结果和市场营销试验，研制分区短期和长期营销战略计划。

## 回顾战绩

在整个97年和98年，我们都在为这个客户工作。那段时间，我们创造并实施了几个关键的营销方案，大大提高了单位销售，收入和收购新顾客，加上该分区成立的新的反盗版销售计划。结果是，在2年时间里，这个分区经历了667%累计增加收入(115余万元)，超过2900%累积销售增长(超过325万单位)及新顾客980%以上累计增长(17000余新批发/经销商客户!)在2年时间。通过独家使用这些杰·亚伯拉罕类型的市场营销体系，这个分区在四年内达到了母公司1000万销售单位的目标。

为了实现新客户收购的庞大增长，97年初，我们创造并实施了强大的直接邮件消费勘察系统，实现了平均9%的反应率，当业平均介于0.6%至2%上限。

同年，为了巩固我们的新客户收购计划，制定了特殊国外远程的销售计划，并聘请了分区的23个国外远程销售团队处理所有国外销售和服务电话。这个团队是运用了来自我们的直接邮寄消费勘察系统的销售线索。同时还使用了特殊的训练和销售手稿。对这些线索，这个小组取得的结业合格率为87%，当业平均介于26%至40%。

以下(使用许可)是从我们被引进时，也就是1997年初，一份这个组织业绩的概要，其前三年的业绩：

销售(百万美元)%改变单位销售(in 1,000's)%改变新客户收购Qty%改变



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

'98 8.9 +242.3 2, 800 +522.2 12, 600 +168.0

'97 2.6 +73.3 450 +87.5 4, 700 +193.7

'96 1.5 -13.3 240 -11.8 1, 600 +3.2

'95 1.7 +13.3 272 +14.3 1, 550 +14.8

'94 1.5 +4.0 238 +4.7 1, 350 +7.5

创造这些戏剧性结果的主要策略是：

1. 重新调整主要产品的市场定位从而能更好的与竞争者区别开来；
2. 重新设计改写全部的市场交流价格(册、销售函、录像带销售、广告、报纸杂志、公关袋、传单，欢迎新客户袋、训练手册等)来阐明其竞争优势明显区分所有竞争者；
3. 发展强大的直接邮寄消费勘察系统来大幅度降低每出售的成本 在增加生产量、质量领先。生成新批发客户超过17000(由原来的4600)在2年的时间内；
4. 采用专门训练远距离销售队伍的后续所有线索，并关闭所有新客户。特殊培训将关闭率提高了两倍，超过这个分区的之前的水平和工业平均水平。

就是这样！

您真诚的Randall Evenson

Evenson & Associates股份有限公司

## 91. 南蒂·戴菲尔

-----原始信件-----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：南蒂·戴菲尔 至：杰·亚伯拉罕

发送于：周二、2002年8月13日下午12时01分

嗨，Jay：

我需要一个小企业老板来我的新出版物上做广告的方法。在新媒体行业，我是初出茅庐的小子，他们从没见过我。信誉是一个重要问题。风险逆转为营救。我只是给他们一个“胜于无风险”的保证，他们会很高兴的回应广告，否则广告就免费。他们可以保留这个“专题报告”作为对我们尝试的感谢。简单，但很有效。我经历了从无人签约到几乎每人都签约。顺便说一下，我只提供这种保证给那些只在这个媒体上会插入优惠券或不可抗拒的强迫的offer的广告客户等。某些他们能估量和看到广告是怎样拉来直接回应的机构的。造成很多附加的好处。有的企业老板让我为他们写他们所有的广告。他们有的还请我帮助他们写营销计划。到目前为止，一切都很顺利。

您真诚的，南蒂·戴菲尔

## 92. 雷孟德·尤恩格

-----原始信件-----

来自：雷孟德·尤恩格 至：杰·亚伯拉罕

发送于：周二、2002年8月13日下午1时34分

嗨，Jay：

我早在1900年就买了你的资料，可是却还没有熟练地使用它们。尽管如此，我还是取得了成绩。其中一个办法就是放弃书本。你曾提议放弃20

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

美元的精装书籍。好的，我那样做了，然而我确信，我付给了他们1美元至8美元来进行剩余销售。我也确信在它们上面并没有黑色的“剩余”标志。曾经有一次大销售，任何书都是1美元，而我就买了一捆。

我是一名执业会计师，所以我买了有关金融和理财的书，给我的客户和准客户阅读。我没有确切的估量过（他们的）回应，但是人们却欣赏到了我给予他们的巨大价值。另一方面，有些人也不是读者。在5年的时间里，我们每年在价值\$3,000的书籍上花费了\$1,000，以1:15的比率，我们每年从新老客户那里赚到了额外的\$15,000。

我记得你提到过寄生营销这个术语。我开始接触联系我地区的律师和银行家。我明确地理解了银行需要财务报表，我的专长。我不能把我们任何一个人称作寄生虫，因为每当我听到一个客户需要律师或银行服务是我确实是用他们的方式来谈论业务。我跟当地银行的分行经理成为了很好的朋友，而且在六年的时间内，只是从她那，我们就进行了40—50桩交易。费用金额则为112500美元，平均每为客户为2500美元。

## 听证会

我的说明和其他人的一样，描述了我们公司为我们的潜在客户所能做的事。通过几年来关于利用听政会的多次阅读，我的市场资料中最好的材料是为国税提供妥协方案，我是怎样让一个客户付给国税准确的1000美元，而不是92456美元，其他客户也就付了500美元，不是21456美元。有些人想知道怎样才能见到我。妥协费的出价是每位客户\$3,000至\$12,000。听政会结束后，我估计将会有\$30000增加到我的年业务收入\$150,000上。更重要的是，当我接到妥协客户的出价时，我还可以做他们的年



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

度报税、报表和其他财务规划任务，所以每年会超过\$30K的收入。

## 后端

不只是为客户做年度报税，我还开始研究在整一年里能为他们做些什么。我客户的数据库，当我或我的工作人员不忙时，我可以回顾我的服务清单，看看是否有客户需要它们。财务计划是我最近我所增加的，我最近的情况/案例是一为老妇女囁囁一个工程公司，她的女儿也在公司里工作。我向她建议做继任规划。她的企业价值 \$5, 000, 000—\$10, 000, 000。我想单单这个费用就需要\$5, 000。由于我大多数时间都是很忙，所以无论如何，这些额外的业务仍需改善。但是到目前为止，我从中增加了估计10%的额外收益（每年约\$20, 000。而且应该更多）。

## 包装

你之前提到过将服务结合在一起，我并没有这种想法，我业务中的其中一个问题是按时收款。我可以确定90天内收款。从你的意见来看，我想我的包装时间为5小时递增。不是在月底时付我每小时75元至150元的帐单，而是我5小时的包装收\$500，为客户节省15%左右。这个听来对他们很有利。对我来说更重要的是，有时客户不会连续用几个月的时间，从而非我带来造成正面的现金流动。更好的是，与以往相比，我每个月卖出更多时间给这些客户，也许在20%以上。意思是如果先前客户平均售价为6小时\$700/年给我和我的员工，我会卖\$1000 /年10个小时的时间。我因为这个还不得不聘请一名额外的员工做会计。

是的，有些事我的确是还记得。这些事都是真实的。测量改进，应该是我最好的粗略距离。如果你需要其他的东西，请发邮件给我。

谢谢你，Jay。

## 93. 雷科·戈登

大家好，希望我来的不是太迟，不过我想我上个星期的求职经历可能会对本书有所帮助。当然，我没有因此赚到成百上千万钱，但它的确说明了 Jay 所传授的那些原理在广大的生活圈子里是普遍适用的，而且不仅仅是经济方面。不管怎么样，在这个故事中，主人公我是一个在伦敦过了很多年“打工度假”生活的澳大利亚人。现在或许你知道在人才市场上找临时工作（有我这种签证的人唯一能干的活）的困难性，或许你也不是很清楚：我有个朋友是招聘顾问，他告诉我竟有上百个人争相要得到同个岗位。

好了，其实不是吹牛，我有一份非常不错的简历——学历高而且又在全球著名的几家财政公司工作过。但是，当我应征网上，杂志上，报纸上登的职位时却发现并没有自己的立足之地。我曾一天之内投了 5 份简历，但没有得到任何回音。不过就是那个时候，我在找工作的过程中偶然读到了 Jay 的文章《暗中销售》，更巧的是我看到了那部分有关 USP 计划和不同求职信写法的内容，这让我受益匪浅。

由于我已经厌烦了用那种传统的方式来找工作，所以觉得这种新办法也不妨一试，反正也没什么损失。如果你曾尝试过传统找工作的方式（或者读过什么《如何找工作》之类的书），那么你肯定知道传统的求职信是这样写的：“应征职位……”诸如此类无聊的东西。

现在，我首先做的就是对 USP 计划进行仔细分析，并且考虑如何能够

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

让自己在这么多跟我差不多的人选中脱颖而出，有力的说服企业录用我。其中一点就是我提出了这样一个事实，即企业无须付给一大比钱给那些事实上一无是处的人。其实我看到这些人非常愤怒（一提到要在这些人身上浪费钱就很懊恼），因此我想从现在开始尝试这种新方式。

其次我也考虑了招聘者所面临的风险提议和我应该如何扭转这种风险的问题。就我所知，招聘单位面临的~~最大~~最大风险是他们可能会招一个懒惰，愚顿而又毫无竞争力的员工（有些在面试中表现出色的人一到关键时刻就不行了），可不管他们能不能完成他们所说的工作，还是得付给他们工资，而且还要给予合同解除费。我觉得这项扭转风险的提议其实很明显是告诉他们：只有在结束了我所说的能完成的任务之后，我才会去领工资。

下一步就是要想办法策划几份可以引起单位注意的，非比寻常的求职信，并让我的 USP 计划具体化。以下是我的几点想法：“你会对付给那些根本不关心你工作问题的招聘顾问过多的钱而感到厌恶吗？”那么千万不要任何一个不合格却获利不少的招聘机构浪费你的时间。相信你将对这种我所保证的方式感到满意。

求职信跟其他传统的并没有多大差别，尽管它不那么正式，不过它强调了我的 USP 计划并对其进行了详细的说明。结果很明显，我第一天投出的 5 封信中有 2 封得到了面试机会。事实上，其中有个面试官告诉我说，他看了我的简历是因为他的秘书把我的信在办公室里传开了。显然，他秘书觉得我的求职信与众不同，而且非得给别的同事观摩一下。

好了，长话短说，我在三天之内就得到了那份工作。现在你知道了，这就是我的故事。我从这里面学到的就是：有说服力的目标销售和无风险



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

提议往往比传统的正式方式更有效。

## 94. 里奇·科比

----- 原始信件 -----

来自：里奇·科比 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午12:07

Atmospheric Excellence, Inc.

26230 Green Acres Rd., Colfax, California 95713 (加利福尼亚州)

(888) 870-4800

我们生产和销售一种名为Fuel & Air Saver®的装置，这种装置可以轻易地安装在轿车、卡车、娱乐车、公共汽车、船舶、发电机等的发动机（任何4冲程内燃机）上。使用汽油或柴油。

以下是它对汽车的效用：

1. 它可以大大减少排放（污染）。
2. 它可以增加行车里程。
3. 它可以缩减维修成本，并延长发动机的寿命。

杰：

非常感谢你给予我这个机会，分享我们其中一种曾经协助我们启动业务的技巧。

我们正在重新推销一种已存在于市场超过20年的产品。这种产品已卖出10万多套，但大家并没有真正了解它。我们强烈地感觉到我们的产品有

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

助于治理被污染的空气,而且燃料消耗的节约可延长我们对石油的依赖期。

## 我们的最大挑战——营销

我们已经使用直销信函,并通过电话进行跟进和预约,尽管许多客户对我们的产品感兴趣,因为这些产品有证明书,可节约燃料,而且还有90天退款保证,但下订单的潜在客户少之又少。

在拜读你的“Getting Everything You Can Out of Everything You Got”(《从你拥有的一切汲取你可以获得的一切》)一书后,我明白到,风险逆转技巧会为我们公司迅速发展所需的客户打开大门。正如你在书所提到的,有两个主要的担心使潜在购买者退缩不前,第一是担心做错决定,第二是担心在你的同行面前看起来很愚蠢。

这就是为什么我们改变了营销重点和使用风险逆转技巧的原因。我们将90天退钱保证改为“无风险”试用我们的产品60天。

只是作这样的改变表面上很简单,但我们“新的”营销结果是非常出众的,我们产品的评估响应率从1%上升到90%以上。

## 如何提高公司的经营结果?

方法就是让你的潜在客户轻松购买。

正在评估我们产品的公司:

西夫韦公司(Safeway):旧金山湾区,225辆拖拉机,650辆TRU

他们希望燃料增加1%,而我们可以为他们至少增加6%

长青学区(Evergreen School District):温哥华(WA),225辆公共汽车:2套测试

空军基地(Beale Air Force Base):加利福尼亚州,600辆车,200个

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

柴油发电机：20套测试

加利福尼亚：50万辆车

菲律宾群岛：8套评估政府车辆

土耳其：12套正在评估

第一年潜在销售额3百万美元

顺祝 商祺！，

里奇·科比

西北区销售总监

360-882-6805

## 95. 瑞克·维勒加斯

-----原始信件-----

来自：瑞克·维勒加斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月15日星期四下午2:50

下面介绍我利用“宿主及其寄生虫”理念的成功例子。在与其他专业公司交涉方面，我宁愿把它称为战略联盟，它对于进行不断的推荐很有用。

### 理念

与其他具有相同目标市场的公司之间的战略联盟。

### 目标

让具有相同目标市场的公司用“交钥匙”方案来彼此分享销售线索，这对客户是有利的，并鼓励他们与你的公司联系和购买你的产品。



## 方法

作为管理和营销顾问，我当过几个客户（珠宝商、摄影店、印刷商等）的顾问，他们有相同的顾客类型——已订婚夫妇。这个目标市场在他们的业务中都占有一定的比例，但他们都没有获得这些夫妇的姓名和其他资料的有效方法。

在与一些其他的公司所有者自由讨论并收集他们的销售小册子后，我们用一个前面有金色丝印夫妇插图的亚麻布文件夹制作了一个小包裹。文件夹里面放的是商业宣传册以及促销材料，如光顾用的礼券或礼物。这个小包裹还包含一张详细的清单，夫妇可以根据它来进行婚礼准备，当然，他们最终需要的该种服务旁边是参与公司的名称，如摄影、印刷等。

一个小小的桌面陈列品让夫妇知道可获得免费这样的小包裹，但是所有者或销售人员会让夫妇在一张卡片上填写详细信息。该卡片会被放在抽奖箱中，抽奖的奖品包括每个月赠送的由另一个战略联盟成员提供的酒店住宿连早餐。该卡片另一面已印有邮寄地址和贴有邮票，夫妇可将该卡片寄给我，以交换其它资料。这样，公司手头上永远都有足够的资料，而且它允许我收集多个姓名，将多个片卡复印到一张纸上，为每家其他专业公司所有者复印足够多的副本。其他专业公司所有者每周都会收到已订婚夫妇信息的副本和更新资料。

## 结果

这种方法就像踏进了一条金河，因为通常很难及时获得这些姓名。已订婚夫妇将要为他们的婚礼花1-2万美元做准备，但在你可以从这种目标市场的邮寄名单中获得姓名之前，他们通常已经购买你的产品或者已经结

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

婚。杰·亚伯拉罕的技巧是充分利用邮寄名单，并增加他们的收入。很难说每位客户仅仅由于使用这种技巧而有多少收入增长，然而，对于某些公司所有者来说，它使他们的销售额增加一倍以上。我收取的服务费较低，而且这些服务费主要用于寻找新客户。在短短六个月中，我的客户数从12个增加到40多个。

## 其他应用

你可以在许多情况中使用这个基本理念。请想一想你的客户群，问自己每个目标市场有哪些其他专业公司，并在他们购买的过程中进行访问。

列出这些类型的公司，然后挑选那些可给予你最大利益的公司进行合作。制作你计划使用的小包裹原型，以便他们了解它的样子。请确保它是易于管理的，并预测它们可获得的销售线索数量，以及转化销售线索的购买价值对它们的意义。

如果你这样做以分享销售线索，而且对材料成本不收费或只收取较低费用，你应该有90-100%的销售成功率。如果你对方案收取较高的管理费，你应该结束60-80%的演示，并做足够的工作以招聘兼职人员来处理细节。你将需要偶尔地进行每周访问，与其他战略联盟成员建立良好关系并使推荐人如潮涌来。

提交者：瑞克·维勒加斯

公司、招待和计算机技术系主任

北马里亚纳学院

电子邮件：[rikv@nmcnet.edu](mailto:rikv@nmcnet.edu)

## 96. 罗伯特·坎贝尔

-----原始信件-----

来自：罗伯特·坎贝尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二上午3:30

回复：独特销售原则 (USP)

为了使我即将出版的房地产书籍（Timing the Real Estate Market（《房地产市场的时机》）有机会成为畅销书，我为它创造了一个独特销售原则 (USP)，此原则显然使它成为历史上所有房地产书籍中最独特的一本书。通过这个原则，这本书已经有250-500位预订者，而我以前从来没有写过书，也没有多少人认识我。

我为我的书创造的USP原则是什么？

“坎贝尔法：一个为了获得最大利润而购买和销售房地产的系统！”我是从杰·亚伯拉罕那里获得这个USP想法的。我将它安排在这本书封面标题 (Timing the Real Estate Market) 的正下方，这个USP原则突显“坎贝尔法”，使得这本书与所有其他房地产书籍与众不同，使我在市场竞争中占了优势。

我认为这个USP想法对于我的书成为全国畅销书起了重要的作用。

非常感谢亚伯拉罕先生的想法。

罗伯特·坎贝尔



## 97. 罗伯特·诺里斯

-----原始信件-----

来自：罗伯特·诺里斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二下午2:10

我们有一个多年以来积累的常规客户数据库。（我们正在整理名单、添加注释并使其变得更有用，但我们确实有一个名单。）

去年，我们有个参与一个新项目的机会，但我们当时没有足够的预算为这个新项目寄信给此名单上的人。

由于我们需要其他办事处协助我们继续处理这些事项，以便我们能够进行“杰·亚伯拉罕反向”（reverse 杰·亚伯拉罕）邮寄，自己推销自己，然后，在获得市场需求后，我们将推销我们的“合作伙伴”。

我们有良好的数据库，加上有其他人希望与我们在市场需求方面进行合作的事实足以使我们获得邮寄、跟进等所需的合作资金。

它提高了我们在现有客户中的地位，使事情进展得更快，使我们避免错失令人惊喜的机会，并且可以与新公司合作。我们相信长期回报将很高。

真是既简单又快捷。

## 98. 罗伯特·罗宾逊

-----原始信件-----

来自：罗伯特·罗宾逊 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月15日星期四下午8:08

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

通过运用我的导师杰教给我的理念，我赚了很多钱，但是从杰那里学到的最重要的东西是如何从不同的角度思想问题……如何从你所做的事中汲取更多教训——请相信我，当你这样做时，你生命中的一切都会变得更美好。

罗伯特·罗宾逊

## 99. 罗伯特·罗里

-----原始信件-----

来自：罗伯特·罗里 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月12日星期一下午11:37

我们是一家小型的互联网策略顾问公司。我们主要的服务包括制定电子商务策略、内容开发和可用性测试。在春季，我们要测试一种新产品 - 互联网策略工作室。我们所有的竞争对手都以通常的方式推销类似的工作室 - 他们发送“标准的”、令人厌烦的销售小册子，这些小册子对工作室只进行非常简短的描述，而且只是重点介绍它们各自的特色。

与他们不同的是，我们使用的是“亚伯拉罕”式的4页销售信函，并以有趣的方式详细介绍产品的优点。此外，我们还使用电子邮件营销。我们所有的客户以电子邮件的形式接收销售信函，因此，我们的营销成本非常低。

结果非常令人惊异！我们竞争对手的每个工作室都只有12至20个参与者。而我们售出最早的两个工作室（40个参与者），营销成本仅为竞争对手的一半。在秋季，我们正在筹备6个新工作室，我相信，它们也能卖得

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

出去。

通过实施杰的建议，我们开发出了另一种很棒的产品，我们正在推销它，它一定会成功。

顺祝商祺！

罗伯特·罗里

Uspeh Ltd. 公司首席执行官

[www.uspeh.com](http://www.uspeh.com)

## 100. 罗德·阿瑞斯

-----原始信件-----

来自：罗德·阿瑞斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二下午9:33

概述：自从1996年拥有天才公司(Prodigy)、CompuServe和美国在线(AOL)的账号开始（当时我很高兴能够发布分类广告），到今天发展成为一家拥有多家互联网公司的互联网公司。我们旗下的企业包括：

- 1) 互联网营销公司
- 2) 搜索引擎优化公司
- 3) 抵押贷款担保公司
- 4) 定期人寿保险担保公司
- 5) 拥有一万个以上域名的公司
- 6) 在线培训公司的开办公司



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

此外，还包括

- 1) 互联网营销发言人
- 2) 互联网国家贸易月刊作者等

## 经营简史

我在华盛顿大学获得学士学位，在俄亥俄州获得保健管理硕士学位。我率先与2名取得哈佛大学MBA学位的合作伙伴用少量风险资本启动了一个国家急症中心网络。

嗯，资本密集型和劳动密集型医疗企业…我将成为哪一种企业？

我还必须再筹集两倍的资金，风险资本家才会收购我们。

我们可能发展成为拥有220名员工（包括全职和兼职）的公司。我28岁时在全美做咨询工作，是医学会议上的发言人。

嗨，我现在是互联网营销论坛的发言人……

接着我担任一家上市公司的高级管理人员（我在这里认识了我的妻子——一名公司法务人员）。这家公司也是从事医疗领域，它也是资本和劳动密集型公司。

## 还没有形成一种模式？

唉！劳动和资本密集型开始胜过了我，因此，我寻找其他选择…… 我将注意力转移到房地产，至少，它没有大量劳动力的需求，但仍然是资本密集型行业。此外，我培养了为医疗中心识别和购买建筑物的技能，因此有一段时间，我为自己购买了收益性不动产。

实际上，在我的第一次交易中，我用90天时间赚了大约4万美元，所以我开始买地。我以为自己是了不起的人，但我没有意识到那是因为市场

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

很火热…… 而不是因为我了不起。我很快成为了圣地亚哥一家最大的证券经纪公司的合伙人，从事经纪交易。大多数经纪人每年做成6宗交易，就算是好年头了，而我在4年里做成了150宗交易。

我的客户中接近90%是代理人或经纪人。人们总是感到惊讶：为什么我的客户身为“追求时尚的人”，还要使用我的服务并成为客户？而不是使用他们自己的人才？我告诉他们，我有一个秘密方法。（当然，对于我的互联网客户，我也使用相同的秘密方法…… 我的客户包括许多网页设计师、图形专家和网站管理员。）

当沙漠风暴袭击圣地亚哥的Camp Pendleton时，琳达和我经历了长时间的无业务时期，并损失了我们大部分投资的财务收益。嗯，我辞退了员工，但资本性投资仍在那里……然后它们不再存在了：（不是说笑，钱夹里只剩一点点钱了）。

## 互联网在召唤

因此，我们又从头做起。“如何创建一个没有劳动力或资金要求的企业？”有一东西叫做互联网，也许……

开始时，我发电子邮件，并在美国在线(AOL)、Prodigy和Compuserve发布广告。大约一年后，我失败了，最后，我购买了我的第一个网站。我读研究生花了两年时间，现在我已经在“网络学校”呆了近十年，学习广泛的网络知识。它在不断变化，我也试着创建自己的网站。

在一段相当长的时间里，当我学习网络知识时，我经常驾车送我的小女儿上学，她吃午餐用的零用钱都比我每周（或每月）赚的钱多。

这不是吹牛，这是事实，后来我非常精通于为自己和客户创建网页，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这些网页排名很高，并产生了很好的效果。我的第一个网站（已出售）每年的独立访问页数超过80万（全部来自网页优化）。

没有资金（有几个独立承包商）、没有劳动力吗？嗨！我自己做不来……我发现目前与我合作的天才互联网专业人士的核心凝聚力。我有23个计算机工作站、一个合伙人和一个全职员工，以及几个兼职大学生。我们开发了用以代替人工活动的专门软件。例如，我们过去有一个员工每周工作4天，管理10万个点击付费单词。现在，我们有了每天工作24小时的软件，成本仅约为月薪的一半。

我还帮助今年12岁的女儿开始玩她自己的柠檬水摊游戏（你听到那小朋友的声音吗？“冰冻可乐，这里有冰冻可乐”，肯兹一边向她信任的推着婴儿车的妈妈、沙滩游客、冲浪者和溜冰者兜售柠檬水，一边喊叫着，“这里有冰冻可乐”），当时我们在沙滩的公众入口旁边。在那个夏天的几个炎热的下午，她只赚了几美元，但真正的价值在于，肯兹现在的人际沟通技能比我（我不够努力）好得多，而且她无需计算器也能找换零钱。

我经常跟她说，如果她学HTML，她未来的工作绝对不用说“要加薯条吗？”。

因此，肯兹将精通互联网，她的房间将有她自己的计算机，并可用有线电视调制解调器访问互联网。

我还为她提供一个每年有大约45,000独立访问者，且每个月赚300美元的网站<http://www.beaconsbeach.com>。我还将为她添加另一项新业务（我的妻子否决了那个减价避孕套的想法，所以我出售了该网域），我只是不知道肯兹是否为安全服务器订单作好了准备。我只是希望她不会回到



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

玩具反斗城……

然后，我们进入域名领域，并拥有1万多个普通域名。

此外，我们的搜索引擎优化能力迅速增强。我们经历了整个周期，为自己创建网站、为客户创建网站、回到主要为自己创建网站——另外为大型公司创建网站。

现在，我们已经为网络上的几个重要功能制定了在线培训计划，通过培训，客户付款给我们以学习各种互联网相关活动的秘密、提示和诀窍。

现在，我们大多数时候每周建立1-2个网站，并抓住无数的互联网机会，通常在听到关于这些机会的消息几小时后，我们的网站就建成并开始运行……

上帝啊，我爱极了网络……

## 101. 罗德·沃芙德

-----原始信件-----

来自：罗德·沃芙德 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月15日星期四下午6:59 PM

亲爱的杰：

PEQ和PEQ II已经开始使我的业务发生转变了。

我的家人，我29岁的儿子、31岁的女儿、我自己，以及我的27位员工都买卖房子。我们的买入价与卖出价差额通常是2-3.5万美元。我们每年大约买入150套房子，其中，大多数房子是通过短期业主融资出售的，即新购房者在支付几个月的楼款后，可获得抵押。我们已经买卖接近2,000

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

套房子，目前正在收取400多套已售房子的月供款。每个月有15到20套房子用于再筹措资金。那时，我们真的可以挣大钱。我们成为了中西部同类型公司中最大者，据说我们位于全国10大之列。但成功也伴随着严重的现金流问题、员工问题以及一家年赚千万美元的公司会遇到的种种困难（正如你的课程中所介绍的）。

我们三人是批量购房专家，因此我们碰到了房子存货太多但任何一个月都卖得不够快的重大问题。我们的销售团队不够努力，也没有培养出推销我们正在采购的高端房屋的专门技术。

就在这个时候，你寄了几封关于PEQ的信和电子邮件给我。我们订购了函授课程，开始编写我们的核心故事，并在自己的办公室开展培训。我们立即见到了一些成效，但老习惯很难改。

接着是PEQ II函授，资料和PEQ开始发挥作用了。

我们面试（切特法）了明星销售人员，招聘了其中一位，上班一个月后，我们发现他比任何其他人都更会推销。我们正在寻找更多明星销售人员。接受你的资料中列举的培训后，加上明星销售人员这个榜样，其他销售人员开始更努力地工作，同时也变得更聪明了。我们的核心故事和教育营销定位使我的房子有了更好的买家。

我们首先检验了切特的明星面试，争取找到愿意为我们的购房者寻找融资渠道而多付出一分代价的明星抵押经纪。我即时回复大批来电者，面试了七位应聘者，最后将交易发送给其中两位，直接结果不仅要看赚了多少钱，而且还要看客户对结果是否满意。

我们目前正在业务助理、个人助理中，甚至在会计师事务所之中寻找

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们的销售明星。

PEQ和PEQ II正在改变我们业务的每个方面。现在，有了工具和成功的方法，我们能够不断成长。

谢谢！

罗德·沃芙德

沃芙德集团(The Wolford Group)

附言：我已经告诉卡尔，我将出席一个现场活动。我们正在跟踪我们的结果，今年稍后会给你一个简明更新信息。

## 102. 荣恩·西尔

-----原始信件-----

来自：荣恩·西尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三下午4:01

杰：你好！

几年前，我和我的妻子开始了一个小型家庭式业务，即训练小孩参加一种非常独特的马术运动——跳马。这种国际竞技性运动项目（尽管是小型的）是一种在活动中的活马上进行的体操，它和通常我们在美洲的马戏团里见到的不同。在几年的课程中，我们培训出了地区和全国冠军，也经历了竞技性运动带来的乐趣和极度伤心。

我们的推销预算非常有限，从而促使我们通过参加游行来向公众推销，以及在马展和洛杉矶农业周上进行即席演示。在这些活动中结识的联系人介绍我们到派对上表演，然后又介绍了许多其他的演示机会和派对给我们。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

竞技性跳马在美洲是一项小型运动，而且养马需要大量费用，我们不得不开始用不同的方式来寻求更多资金。我们知道欧洲的骑术学院用跳马作为其他骑术运动的基础，因此我们联系了骑术教员，看看他们的学生是否需要提高平衡性、建立自信和提高兴趣。我们与一位教员合作，多年来，我们非常成功地实施着一个方案。

下一步，我们将制定一个方案盒(program in a box)，以将我们用来赚取额外收入的方法传授给其他跳马俱乐部。该方案会被重新包装，以为骑术学校提供一个基础课程，从而使骑手更好地为其他骑术课程做准备。

我们还将与一个“自然马术”培训机构结盟，这个机构认为，如果经适当培训的马和骑手之间有和谐的互动，该马匹会“更高兴”。这个新合作方案的下一步计划是利用该机构的技巧来改善我们的马术表演，和培训更多马匹，以销售给已经购买我们的方案盒的马术教员和马术学校。

如果不是学习了杰·亚伯拉罕的经营和营销模型，我们的跳马俱乐部就只是涉及培训竞技性跳马选手，虽然这可以带来一定的成就感和回报，但我们不能成长和发展成为可以赚大钱的公司。

杰，感谢你与我分享你的智慧。

## 103. 罗纳德·米勒

Ronald L. Miller

497 Pine Haven Lane, N. E.

Atlanta, Georgia 30342

404 255-0110

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自： 罗纳德·米勒 至： 杰·亚伯拉罕

发送时间： 2002年8月17日

主题： 经营理念

我有一家只有一个人的公司，从事生产和分销公司的兼并和收购业务。我的生意是以高于公司经纪最高限价（约1百万美元）和低于投资银行家最低限价（2500万美元）的价格出售公司。

由于要进行心脏手术和颈动脉诱发中风，我的业务被迫暂停了几年，直到过去12个月，一切才开始好起来。当主动脉经过清理，有更多的血和氧流到脑部时，那种感觉真是令人惊异。在那段时间里，我听你的录音带，还阅读了许多你的文章。我现有业务的第一个改进是建立了USP，这是我想主要告诉你的消息。

对我的潜在客户，我告诉他们我有工业工程学位和多年的生产经验。这一点使我在销售生产和分销公司的业务中占有优势。然而，为了使我与众不同，现在我利用一个特殊的投资银行家工具，而它就是我的USP的核心。

几年前，我身为投资银行家的儿子指出，我可以利用贴现现金流(DCF)计算方法，采取专业的方式，以低于2500万美元的价格出售生产型公司。贴现现金流对于大多数公司经纪和同类型公司所有者来说是外来事物。我和儿子一起设计了贴现现金流的简化版本，投资银行家可以用它来进行自由现金流计算。自由现金流计算在一张纸上进行。但我不让潜在客户知道我可以进行这些计算，以及我这种使用贴现现金流的营销方法是多么的独特。贴现现金流因需要许多公式，所以很难设置，而且一般人不可能只通

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

过查看我的计算结果就能复制我的电子数据表。

如今，在我直接寄给潜在客户的营销信函中，我加入了贴现现金流电子数据表。在信函中，我强调，潜在购买者对投资将产生的收入流感兴趣，而对所有者如何努力工作多年，以微薄的收入来创办业务则不感兴趣。我在信函中换了一种说法来表达这一点。我指出，贴现现金流电子数据表显示了3-5年的预计销售额，以及该期间的费用、固定资本投资和周转资金投入。计算出的现金流是贴现值，用以表示价值，并得出计划售价。我告诉所有者们，购买者会为数字而争论，但不会为格式而争论。

当然，贴现现金流电子数据表是在假设分析中使用的，代入各种数字，很快便可得出不同的合计数。有时，所有者在夜晚打电话给我，要求我在电话中更改数字。我或者把结果告诉他们，或者立即把新的贴现现金流传真给他们。

现在，我在信函中使用大字标题，并在旁边加一句“我过几天会打电话给你”。我仍然在努力使我的跟进电话提示语句变得更文雅。

希望这就是你想要的东西。

真诚的罗纳德·米勒

## 104. 罗纳德·西斯托

----- 原始信件-----

来自：罗纳德·西斯托 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二上午8:32

杰：



## 推荐系统

我是《黎巴嫩日报》（宾夕法尼亚州中部的日报）的发行总监。我们启动了一个推荐系统，以争取新的报纸住宅投递客户。我们寄出的每个续订通知都包含一封信，此信允许现有的订户推荐一个非住宅投递客户，以获得半价优惠。我们每个月收到72个推荐，其中60%成为了我们的订户，从而每年产生了73,613美元的额外收入。假如没有这个方案，我们是不能获得这笔额外收入的。我们的成本是制作信函和装入信封的费用，是很低的。就这样，续订声明中一封简单的信函扩大了我们的住宅投递客户的数量，并增加了我们的收入。

“我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐方法”

罗纳德·西斯托 II

发行总监

《黎巴嫩日报》

717-272-5611，分机171

## 105. 拉塞尔·马汀诺

-----原始信件-----

来自：拉塞尔·马汀诺 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三下午3:44

主题：我是如何成功地使用杰的思想的

## 个案研究

在出席杰的一个现场研讨会后，我应用他的思想和原理，在三年时间里，保护了几百位人身伤害客户，并赚取了巨额律师费。下面我将介绍我是如何做得到的。

当时，律师向事故受害人寄送直邮法律服务广告是合法的（现在法律中的有关条款已经修订）。律师可以轻易找到事故受害人，因为法院每天都会受理几宗事故，而且会撰写事故报告，而这些报告都是公开的。

这样，被牵涉到一个事故中的任何人通常都会在提交事故报告的几天内收到来自律师的10-15封信。某些律师甚至到该人的家中或所在的医院，试图推销他们的服务。（结果，正是由于这种不合理的侵扰，才导致要修订法律。）

营销挑战很简单：就是如何与已知的事​​故受害人沟通，不要让自己看起来像一个渴求顾客的律师，并在潜在客户的心里留下独特和正面的印象，从而使他们扔掉其他10封信，然后打电话到我朋友的事务所聘请代表律师。

在杰的研讨会期间，我真正领悟到这个问题的营销技巧。实际上，依我看，在我离开研讨会之前，该问题已经完全解决，我所需做的只是返回休斯顿并制定策略。如结果所示，我是对的。

该解决方案非常简单和有效。

我们还是必须寄信给事故受害人，但我们不是寄送自命不凡的律师信，告诉人们，如果我们愿意代表他们，他们会多么感激我们所做的一切，他们是多么幸运；我用的另一种方法。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我的领悟来自一个简单的问题，即谁是我的客户，他们真正需要什么。我们如何告诉他们，我们理解他们的处境和真诚地关注他们的安宁？

这个问题的答案使一个11x17的黄色折叠信封诞生了，信封的标题为：  
手法与陷阱；你的保险公司避免支付索赔款的10种方法

这份“掷地有声的特殊报告”是有事实依据的。它解释了保险公司为正当拒绝支付索赔款或大大减少最终支付的索赔金额所做的一切。

大多数事故受害人都没有意识到“保险公司的友好声音”是培训出来的，他们在初次接触通话中友好地提问题并获得供认，从而大大减少潜在和解的赔偿金额。

该报告写得很好，并以事实为依据。尽管是我写的，但署名仍然是该事务所的首席律师（我不是律师，该事务所的所有者是我的一位朋友），他已获得人身伤害法的委员会证书。

该报告还解释了“委员会证书”的重要性，以及如何寻找负责为你获得索赔的律师事务所。

读者如有疑问，可以致电该事务所，建议读者在同意任何事情之前或聘请律师之前先阅读此报告。

我们添加的另一个小手法是：除寄信给哈里斯郡（休斯顿在哈里斯郡）的事故受害人外，该事务所还以较低的费用雇用了一个人，负责到周围的郡收集事故受害人报告信息，然后我们也寄信给他们。而当地的服务没有覆盖周围的地区。

结果是非常的好。

人身伤害签约聘请从每个月4-5宗增加到每周8-10宗，有时则更多。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

业务量的增加完全是“手法与陷阱”邮寄的结果，而无需在电视、广播、布告栏或任何其他地方花费一分钱。

对于该事务所来说，每个案件通常可以赚5,000至12,500美元，然而，有几个起诉或在审判前在庭外调解的大案件，使该事务所净赚4万美元，还有一个案件，使其净赚23万美元。

此签约聘请率维持了大约3年；后来，德克萨斯州立法机关修订了法律，使公共领域无法查看事故报告，律师如在事故发生60天内直接与已知事故受害人联系即属违法。

从潜在客户的角度思考（任何人都不想被保险公司或任何其他人敲诈），并考虑他们的理解力，事务所将逐渐成为真正的专家。“手法与陷阱”是极大的成功，但如果没有在Jay Happening研讨会获得的信息、理念和灵感，就绝对不会有它的出现。再次感谢杰！

拉塞尔·马汀诺

## 106. 拉塞尔·雪莉

-----原始信件-----

来自：拉塞尔·雪莉 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午7:45

亲爱的杰：

在过去的二十五年里，我从事过各种各样的销售工作。大约一年前，我重新开始独资经营我自己的地区销售培训业务。那时不是最好的时期，而且这个业务也不容易赚到钱。我遇到了困难。我的工作是寻找潜在客户，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

帮助客户理清楚他们的销售培训需求，并且使他们相信，在竞争激烈的培训市场里有很多规模更大的培训公司虽，但我才是他们所需要的培训供应商。

直到大约一年前，我还没听说过杰·亚伯拉罕。真羞愧。我已经浪费了数不清的时间和金钱。这是不利的方面。但好消息是，我确实最终发现了杰·亚伯拉罕，就这样，事情开始改变，并将继续改变。

在我学习杰的资料时，有一句话不断地使我产生共鸣。这句话出自他的一本讨论使用他的原则会有什么效果的书——

## “与你做生意的人会充满热情， 而与你的竞争对手做生意则不会”

这句话使我因过度兴奋而失眠。这就像我一直在搜索的那种“圣杯”。我没有花很长时间学习，便得出了以下结论：

如果我用杰的五十个问题中的两三个来问所有者的业务情况；大多数所有者从来没有以这种方式来思考他们的业务，他们不知道答案，而现在想知道答案。这样会使“我迈出第一步”，因为它使我与众不同。这时，我要做的仅仅是推荐杰的一些策略作为可能的答案。

如果潜在客户出于相同的原因而考虑我的培训课程，那他/她的销售收入会有多少变化，如果我在为其员工提供的销售培训中采用类似的方法，销售人员可以用这些理念和策略来获得类似的优势和更多业务。

然后，如果我逐渐（和在每次分配任务时）再问客户一些亚伯拉罕的问题，包括推荐几个亚伯拉罕策略，我会有稳定的知名度，他也会有持续不断的业务。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

然后，如果我与客户们分享杰的卓越策略，那么我和他们会象水泥一样牢牢的粘在一起。

这使我的工作开展的非常的顺利。它在远程营销电话、信函，甚至“亲自”上门推销中起了作用。这个理念还可以发挥更多作用。

几个月前，我认识了一位熟悉亚伯拉罕资料的潜在客户。他也参加过杰的现场培训。于是我们联合起来，他成为了我的客户。去年末，我听说了杰的PEQ，我想它很适合他和他的员工，并可以将公司提高到一个新的层次。后来他预订了课程。这样，他再次参加杰的培训，好的心态提供了许许多多的机会。

## 结果

1. 知道和理解亚伯拉罕策略后，我只花了四分之一的的时间便争取到了三倍的客户，而且成本比以前少得多。
2. 通过分享卓越的“亚伯拉罕哲学”，我逐渐成为一名营销顾问，这使我更加与众不同。
3. 我发现，由于经常受杰的心态影响，现在当我应用杰的技巧和策略时，我无关地、透彻地以每个可能的方法来看待业务。这使得我在寻找机会方面有了巨大突破。
4. 我不断被要求做有关如何从某项业务中赚更多钱的演讲（一些我长期以来希望重新引起大家兴趣的东西）。
5. 我衷心期望，作为了解杰·亚伯拉罕技巧和策略的主要结果，我的收入能不仅继续增长，而且明年会大大增长。
6. 我现在很享受自己所做的事，不仅为自己而做，而且现在能够为



其他公司而做。

## 教训

亚伯拉罕策略可以改变任何规模的公司。如果有“亚伯拉罕心态”，就会有奇妙的事情发生。任何业务员或业务经理都可以轻易采用和修改杰的任何或全部技巧，并在他们的潜在客户心中树立卓越地位。它可以使一个业务员转变成为一个业务战略家，从而不管行业状况或环境如何，都能提供自己的产品或服务。谁不希望有这样的转变呢？此外，通过培训他们，可以建议他们的客户培训客户的业务员……依此类推，自我永存。你不是“喂他们，而是真诚地教他们如何捕鱼”。这就是杰教导我时所采用的方式。

真诚的拉塞尔·雪莉

雪莉培训顾问

infofind@bellatlantic.net

## 107. 桑德拉·布克马

-----原始信件-----

来自：桑德拉·布克马 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二上午10:34

个案研究

### 有效的直邮营销

我采纳了杰的建议，制定了一个可靠、有效的直邮营销方案。潜在顾客对我发出的自我审查资格表的平均回应率为5%。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

下面介绍一下我的做法：

1) 我从邓白氏市场服务公司 (Dun & Bradstreet's Marketplace Service) 购买了一份有针对性的邮寄名单。我只使用了那些列出高级管理人员姓名和职位的公司，从而避免盲目地寄给对于我的业务来说没用的公司。季度更新使上述列表适度地保持最新信息。

2) 我虔敬地寄信——每周100封（12月15日至31日除外），信函将在星期二或星期三到达目的地。

3) 我的信封由至打开。我使用激光打印信封——没有标签，没有邮政条码，贴一级邮票。我在每个信封上盖上“密件”印章，以将信件从筛选机直接送到至手中。

4) 我使用保守的正式合同信笺抬头和庄严的黑白徽标。每封信都很简短（一页纸），并有我的亲笔签名。

5) 我的主题行总是使用粗体格式，如“关于：是否考虑出售您的公司？”

6) 我总是使用“附言”，通常是“如需要免费的《公司转让报告》，请来电联系”。“免费”这个神奇字眼总会引起注意。

7) 我使用附件以增加信函的份量和处理的时间。我附加一张商业回邮卡，方便那些希望通过邮寄或传真，而不想通过电话回复的至。虽然这些卡很少被使用，但是有卡比没有卡时回应率要高。后来，我发现人们通常使用他们公司的信封，因此我停止附加商业回邮卡，以节约不必要的开支。

8) 我会附加一张名片，因为即使潜在顾客不是马上对我们的服务感

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

兴趣，也可以把名片收起来，供日后使用。

9) 我的公司名称、我的名字和行业都以同一个字母(“B”)开头，这样是为了增加当时机来临时客户找我的机率。

10) 我用一个数据库和电子数据表来追踪我的回应率，这样，我可以追踪初次邮寄的时间，从而了解到第一次(在收到后3天内)和第二次(一个月后)回应所经过的时间。

11) 我每隔6个星期寄一次信，一共寄3次，以增加熟悉程度、知名度和回应率。

12) 我提供了我的网址，以便潜在顾客首先上网了解我然后再回应。

桑德拉·布克马

BOSTWICK, LLC

5775 Wayzata Boulevard – Suite 700

Minneapolis, MN 55416 (明尼阿波利斯市)

电话：952. 525. 2290

移动电话：612. 709. 6066

传真：952. 936. 9866

<sandra.broekema@ebostwick.com>

www.ebostwick.com

## 108. 斯科特·金格里奇

-----原始信件-----

来自：斯科特·金格里奇 至：杰·亚伯拉罕



发送日期：2002年8月13日星期二上午10:10

## 可追踪结果的电子邮件时事通讯

杰的其中一个关键理念是如何追踪每项营销工作……。而不仅仅是将形象广告发送出去！

本着这个理念，我们向我们正在从事的每一项营销工作发起挑战。我们几乎不用再考虑的一项营销工作是电子邮件时事通讯。我们认为“我们必须有电子邮件时事通讯！”。

于是，我们再次考虑开展此工作。

当我们再次审视它时，我们会问“我们如何知道是否有任何人阅读它？”

带着这个问题，我们开始对我们的电子邮件时事通讯进行改革。（是的，这对于我们来说是一种商业广告，但我认为你会同意，这是有用的商业广告）。这是因为，我们不仅为自己找到了解决方案，而且找到了一个名为GoldPump的解决方案，现在我们将它销往世界各地……谢谢你，杰！

该理念是这样的：在时事通讯中提供足够多的令人激动的信息。但要让读者采取行动（点击链接）和浏览网页，以查看全文或者完整拷贝。链接中嵌入一个数字，以唯一标识我们数据库中的读者。当他们访问他们精选的网页时，我们的网页会自动给我们的GoldMine联系人管理员发送一个信息，如“玛丽·简”刚刚阅读了我们有关“什么什么”的文章。

现在，我可以准确地知道谁点击了我的电子邮件时事通讯和销售信函中的什么内容。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这样很有效。

为了进入下一步，通过组织时事通讯，以便读者讨论不同的主题，现在我可以自动开始建立读者兴趣简档，并开始向他们提供不同的优惠。

这很难吗？不。我们已经开发了该技术，所以很容易就能做到。我们每个星期都有周末勇士做这件事！要在电子邮件中添加“StealthLink”技术，只需要在每个时事通讯或销售信函上花1到2分钟时间。它的效率很高，可以带来很好的成果！！

谢谢你，杰！

斯科特·金格里奇

总裁兼首席执行官

BestFit Solutions Corporation

## 109. 斯科特·孟恩思

----- 原始信件-----

来自：斯科特·孟恩思 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午8:27

亲爱的杰：

我所收到的杰的营销资料真是令人难以置信。我已经实施了其中的几个想法。我想讨论其中一个，即使用明信片进行测试。我们采纳杰有关测试一切的想法。我们打算寄明信片给2万个未经测试的人。在阅读杰的资料之前，我们寄出明信片之前是不进行测试的。但幸运的是，我们进行少量

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

邮寄以测试10种不同明信片反应。结果是，我们最初打算使用的那种明信片反应最差。

最后，我寄给2万人的明信片获得了6%的回应率。如果我们没有采纳杰的测试建议，就绝对不会有这样好的效果。我希望这对于那些最初没有进行少量测试的人会有帮助。通过测试，你可以大大提高回应率，并节约过程中的开支。

谢谢你，杰。

斯科特·孟恩思

## 110. 斯科特·谢尔登

-----原始信件-----

来自：斯科特·谢尔登 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五下午2:33

亲爱的杰：

我对你的邀请很感兴趣，我希望有机会与你分享我们的故事。

我们公司在几个市场推出游戏卡包，并通过直邮销售多种产品。在向我们的客户推销广告的过程中，我成为了直效广告、广告编写、跟进方案等方面的专家。为了培养这种专门技术，我几乎完全依靠你的资料。结果，我成为备受客户（大约1,500位广告客户）尊敬的权威人士。

在经济不景气的时候，我能够把我受到的鼓舞传递给我的客户，我让他们把重点放在业务以及学习营销基本知识等方面。在我自己的营销工作中，我也受到鼓舞——我把建议付诸业务实践中，当它起作用时，我有难



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

以置信的信心，并鼓励客户以独特的方式采取行动。这些客户每年赚50~2500万美元以上，他们提供的产品千差万别，但是，当他们应用我与他们分享的原则时，结果几乎总是同样的好。

此外，我的直销公司在过去12个月取得了300%以上的增长，因为我已经开始实施同样的原则。

我们已经增加了销售产品的方法，到目前为止，包括直邮、电话营销、直效广告和合资。在过去六个月里，我们的平均订单金额已经从55美元增加到117美元。目前，我们正准备实施一个持续性方案，该方案将在2003年1月推出。我们已经能够建立一个可靠的系统，我们可以轻易地在该系统上为我们的产品做广告。我们最大的成功应该归因于我们令人震惊的品质保证（100年500%的保证），它很令人惊异，但真是那么回事。

谢谢你，杰。我希望这就是你要找的。如果你需要我解释任何东西，请与我联系。

祝福你！

斯科特·谢尔登

总裁

Windsor Communications Group

1-800-791-3737

[scott@windsorcom.com](mailto:scott@windsorcom.com) <<mailto:scott@windsorcom.com>>

## 111. 肖恩

-----原始信件-----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：肖恩 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二上午8:13

我有一位客户，她的时间表上总是排满了教练培训。她每个星期的约会都是排得满满的。因此，我们应用杰所教的杠杆作用理念。我们找到了一种方案，在这个方案中，客户不是每周都可进行咨询，而是一周进行咨询，下一周举行一次小组远程电话会议，这样交替进行。

教练的客户仍然每周都收到他们的顾问输入的信息(方式是个人电话，然后是小组会议电话，每周交替进行)，但我的客户没有连续不断的电话咨询，而且工作负担减半。

现在，每两周只需要接听教练电话一小时，而不是30小时。

她的工作负担不仅大大减轻，而且收入实际上增加了。这是如何增加的？

通过实施另一个杰式优化策略：我们销售这些双周电话会议记录CD！

此外，负担不起一对一教练服务的客户可以接入现场电话会议。这是无需额外劳动力的额外收入（因为不管有多少人接进来，小组教练电话的电话费都是一样的）。

谢谢！

肖恩

附言：我期待看“亚伯拉罕案例研究”集录中有关应用杰的原则的其他体验！

## 112. 肖·恩德·沃尔

-----原始信件-----

来自：肖·恩德·沃尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月15日星期四上午11:55

杰：

事情开始于大约一年前。2001年8月中旬，在一个天气湿润的日子，我去了一家销售杂志的公司面试。在面试结束后，我记得我一直在想呀，这个集团的人真疯狂。有一个名叫肖洛姆的家伙一直在笑，另一个员工问我要不要喝水一共问了4次。所有人都好像是仍然在读大学，包括公司老板。几天后，我被Magma II雇用，任务是推销杂志。

受雇后，詹森（首席执行官）说这是你的电话和计算机，祝你好运，如果你需要什么东西，请告诉我。在头几天的工作中，我开始思考我应该向谁推销，公司客户也许是医生诊所？

当我开始推销时，我开始细想过去四年在Film当换片员时的情形。我负责换片的电影包括《天使多情》、《超感官世界》和《玻璃玫瑰》等。现在，我必须考虑我可以向谁推销。经过三天的“脑力激荡”，我最终变得神经紧张，并认为这样是不能解决问题的。但我坚持不懈，开始长时间工作，制定出一个最独特、最有竞争力的促销计划，我把它叫做“个人坚持计划”。

在接下来的两个星期，我只打电话到荷里活的媒体公司。这些公司大多数是非常古怪的，他们不会在意从哪里买来的杂志。我尽力按照这个促



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

销计划行事，并告诉他们，我不仅向他们推销可以节约成本的产品和非常棒的服务，而且在向他们提供一种非常有效的称为“个人坚持计划”的理念。“个人坚持”的意思是，客户可以在24小时内通过电话、传真或电子邮件与我联系并由我为客户完成工作。我希望成为他们的个人艾德维尔(Advil)品牌。因此，我苦心研究电话技巧，有时给每个公司打15个电话，以一路上升到适当的人，然后，甚至打五到十个电话给该适当的人，直到我们可以开始有目的地交谈，且对手全神贯注于我的促销。

这份新工作开始三个月后，在成功地向全美、甚至全球最大的经理人公司CAA(Creative Artist Agency)推销后，我有了第一次突破。我与他们的采购员“沟通”，讲述了许多我当换片员时的经历，以使我的推销过程更顺利。最后我成功了。我们不仅为他们的第一次购买节约了20%的费用，而且他们立即支付了2002年的全年订费。我确信，这是我的个人坚持策略的功劳。那十五个电话最终得到了回报，而我的个人决心使他们觉得很轻松。

我通过后来的亲自递送报纸来加强个人坚持的效果，因为有时候出版社不能把这件事情做好。甚至在圣诞节来临时，我利用周末为采购员买礼物。我赠送了礼物给她，礼物不贵，但使她确信我是可靠的人。我赠送给她的礼物似乎比她从亲戚朋友那里得到的任何东西更有意思。

下一个我以为会推销成功的对象是联合人才经纪公司(United Talent Agency)，可在我为他们设置账户后，他们改变了主意。这时，我知道价钱和服务不是他们所关心的，因此我迅速转移到下一个推销任务。我坚决不放弃，设法争取许多大型媒体客户，如UPN电视网、探索频道(Discovery

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

Channel)、索尼(Sony)、威廉·莫里斯经纪公司(William Morris Agency)等等。

在接下来的9个月里，我继续推销并努力改善Magma II Corporate网站。我的服务水平很高，并可确保满足客户的需要。

我保持着这份决心，为诸如耐克(Nike)和国家广播公司(NBC)等客户提供服务。我不仅亲自到耐克位于俄勒冈州的办公室，而且将我的个人移动电话号码给了他们的许多购买者。我在Magma II工作一年后，公司的销售额翻了一番。

我希望这个个人坚持计划的故事对你的客户会有帮助。

谢谢！

肖·恩德·沃尔

323-933-9291

1-888-All-Mags

## 113. 沙查·施莱辛格

-----原始信件-----

来自：沙查·施莱辛格 至 杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三上午2:07

亲爱的杰：

为了响应你的个案研究/成功故事的请求，我将介绍一个推荐系统，这个系统对我很有用，它的改良花费了大约一年的艰辛努力，现在它非常完美。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我过去的主要业务是通过打电话给现有的保险客户来直销保险单以及升级他们的保险项目/向他们交叉推销，或者上门拜访名单上的某个客户以直销保险单。

我很想知道我可以如何在这个市场实施你的推荐原则，因为人们似乎不愿意把朋友和家人推荐给保险公司。后来，我们接到了为一位女士的癌症计划推荐保险的业务（支付指定金额的钱，以诊断乳癌/子宫颈癌和其他女性癌症）：

我们整理出有关产品的漂亮的宣传资料包。该资料包中有两本信息量很大的小册子，一份经某家知名杂志许可后印刷的文章，以及一个短期内有效的免费保单样本。

我们打电话给现有的保险客户，向他们解释，我们制作了非常漂亮的资料包，他们可以推荐最多四个朋友或家人接收这件免费礼物。正如你所看到的，我们的状况已经从恳求推荐转变为赠送礼物给少数几个特许的被推荐人。

我们还在这个过程中开展竞赛，即对于我们从某个保险客户那里收到的每个“推荐”，该保险客户可以获得一次抽奖机会，每月抽一次奖，奖品是两天水疗旅游套票。

当然，收集被推荐人的女士将按推荐次数获得报酬。

结果是，我们定期从每位保险客户（我们已经向其推介这个活动）收到3到4个被推荐人。

我们打电话给被推荐人，要求他们提供邮寄地址，然后将礼物寄给他们。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

两个星期后，我们打电话给已收到宣传资料包的被推荐人，向他们推销保单。

最终推销的成功率在很大程度上取决于电话推销员，但比上门推销要高得多。

这个例子的要点是在人们不愿意推荐的任何情况下，可以使用这种方法。

顺祝商祺

沙查·施莱辛格

南非约翰内斯堡

电子邮件：[shles@iafrica.com](mailto:shles@iafrica.com)

## 114. 莎拉嘉

-----原始信件-----

来自：莎拉嘉 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二下午3:50

业务：启动。

### 婚介

1. 为客户创作一个核心故事。应用USP说明他们的故事的独特性。
2. 研究潜在的婚配人选。
3. 设计一种策略，吸引特定的候选人，包括如何尝试影响他们的接受标准。
4. 根据需要提供工作室，以传授具体的战术（例如，如何制作某种

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

食品/如何掌握沟通技巧)

5. 每次会议后，评审策略和战术。

6. 由于这项服务具有专业性，推荐很容易……只需要问问约会的各方以及在工作室提供协助的外部协助者就可以获得推荐名单。

7. 与大多数公司不同，我们的客户也是我们的业务员！他们推销“自己”，而且在第一次推销成功后就退出了！

杰，谢谢你的帮忙！

具体案例：

有一位急于结婚的25岁女人来找我们。她描述了她喜欢的男人的类型，我们通过强调她是谁以及她必须提供什么来帮助她解决自我形象的问题。我们研究可能的候选人。她对其中一位特别感兴趣。在工作室可培养沟通技巧，并提供烹饪联系。在他们见面之前，那个男人有点抗拒，因为他认为她太被动、太安静了。我们与他讨论他的期望，并转变他的接受标准，因为他不希望对方是吵闹、盛气凌人、自以为是或要求高的人。

我们成功了！

杰，你的理念真是万能。

## 115. 肖恩·德雷格

-----原始信件-----

来自：肖恩·德雷格 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月19日星期一下午5:48

杰：你好！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

对不起，我这么迟才回复你，我希望你仍然可以用它。我的故事可证明，测试可以给业务带来什么，并证明你可以找到方法测试任何东西。

我们拥有一间便利店，出于安全目的，窗户安装了防盗栏杆。我从来都不喜欢防盗栏杆，但我们知道小偷闯入的危险和香烟的成本，所以我们不得不保留这些防盗栏杆。

在拥有这家店大约5个月之后，我们开始准备盛大开业。我们希望把窗户清洁得干干净净，于是我拆除了栏杆，以便清洁窗户。我很喜欢没有栏杆的窗户，所以到晚上关门时才把栏杆装上。

第二个月，我翻查上个月的每日收入，发现有一天的收入特别高。我调查其中的原因，发现在这一天，我拆下了窗户的栏杆。这是一种巧合？还是别的原因？我如何证明它？我们的营业额每个星期都在增加，发薪周的营业额比非发薪周高，那么，我如何证明或否定窗户没有栏杆时收入增加的假设呢？

由于我也算是个数学迷，我决定在下两个星期一进行测试。我将几个星期的总收入除以7，计算平均日收入，然后与星期一的收入比较。我发现星期一的收入总是介于该星期平均日收入的85%和90%之间。好的，就用这种方法，如果我们在某个星期一拆下窗户栏杆，且当天的收入超过该星期平均日收入的90%，我们必须想办法把窗户的栏杆拆下来。

用这种方法计算，同样可以解释营业额增加以及发薪周和非发薪周收入不同的原因。

在接下来的星期一，我拆下窗户的栏杆，在该星期的其他日子都装上栏杆。该星期结束后，通过计算，我发现没有安装栏杆的星期一的收入为



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

该星期平均日收入的106%。这是否巧合？第二个星期，我做了同样的事，并发现星期一的收入为该星期平均日收入的99%，不过那个星期一下午4点到6点下雨了，那是我们最忙的时候，大家都没有冒雨赶着回家。

看吧！我知道如果我们拆下窗户的栏杆，营业额会轻易地增加10% - 15%。那是多么的容易。我请焊工来安装支架，以便栏杆可以在每晚化5分钟装上，然后早上又可以轻易拆卸。这些栏杆在晚上关门时才真正需要装上。

肖恩·德雷格

BD便利店(BD's Convenience)

这是一间小型便利店，只有3名员工，2名全职，1名兼职。三年内，我们的营业额增加了三倍。三年前，我们把它卖掉了。我希望这会有用，我认为它表明了你可以测试你业务中的几乎每个方面。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐文章。

## 116. 西蒙·希利

-----原始信件-----

来自：西蒙·希利 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三上午3:25

杰：你好！

哟，我错过了截止时间，但我真的希望参与你的计划。以下是我的个案研究。请让我知道格式对不对，不对的话，我将重做。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

祝商祺！杰，我很喜欢你的资料。我是你的忠实爱好者，我已经在我们上个星期更新的SolvePoverty中将你作为极力推荐资源。请访问  
[www.SolvePoverty.com](http://www.SolvePoverty.com)

问题

请简述你的互联网业务，并提供主网址

[www.SolvePoverty.com](http://www.SolvePoverty.com)

该业务称为OrphanIT（是SolvePoverty.com的一部分），它为公司提供服务，为他们的网站制计划来开发新的会员。

<http://www.solvepoverty.com/jobs.asp>

我们的做法是创建一封电子邮件，以介绍我们的客户业务和会员制方案，然后用Opt in Ezines营销、善因营销（Cause Related Marketing），以及用简介信息联系潜在会员。这是一般的老式苦力工作，某些网站最佳推销员的一些技巧可以帮助我们识别潜在会员。

这项业务的不同之处在于，除管理和策略由我自己和2位教师负责外，整项服务都由2个位于菲律宾马尼拉和印度钦奈的远程计算中心的年轻人（50%以上是孤儿）执行和实施。

世界资源研究所(World Resource Institute)网站有一些这样的新闻：“IT技能几乎成了为当今求职市场的先决条件，它通常是基本的，很容易学，但是对于长期处于贫困状态的人来说是另一个世界。GLOW中心为贫困的年轻人提供免费的职业和互联网技能培训，为他们提供在线教育，否则，他们没有技能，也没有受雇的希望。”

[http://www.digitaldividend.org/project\\_week/project\\_week\\_glow.h](http://www.digitaldividend.org/project_week/project_week_glow.h)

tm

我们计划扩展这些“远程服务”，因为我们还精通其他领域，如：

建立简单网站

网站优化和搜索引擎提交

其他流量和销售生成服务

你是如何、为什么和在何时开始该互联网业务的？

该服务是在2002年5月15日开始的，因为我发现很难腾出时间来为我们的商业网站Hyperstudy.com继续招募会员，我需要一个解决方案。

我们的“微型企业发展辅助计划”已经运作了2年，这是我们的一项业务，我们认为大学毕业生可以为我们的商业项目做些工作。

恰巧，我们有两个班的年轻毕业生，他们刚刚在我协助建立的2个位于菲律宾马尼拉和印度钦奈的微型发展远程计算中心完成第一年的IT学习。

许多年轻毕业生发电子邮件给我，问我关于工作机会和网站的问题，我决定让他们从为我们寻找新会员开始。

一个月后，这些学生已经为我们找到了大约30个新会员，其中1个会员现在每个月的课程超过18,000次，我们都认为“我们招募会员的水平已经提高到了另一个水平，因此希望看看其他公司是否面临同样的挑战，并希望聘请我们做长期和艰苦的会员招募工作”。

我将我们用于方案运作的工具整理出来，然后与我们的软件所有者联系，让他们知道我在做什么，并使他们确信他们也能同样从我们的工作中获利。

然后，我制作了一个简单的一页网站，然后在线启动以测试市场。它



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

就是：<http://www.orphanit.com>

成本和时间：

只需要想法和适当的资源 - 大约三年，但花在此项目的时间仅为200小时左右。

总成本=此服务的成本约为\$1500；但如果包括所有项目（如远程计算中心），则约为\$250,000

所需应用程序：Dreamweaver、Photoshop、My Affiliate Program、Opt In Pro名单建立工具、ICQ和Web Position Gold。

你期望的最初互联网销售额是多少？

---

我预计，在第一个月我们能收到大量关于该服务的咨询然后做成几宗交易，然后业务量再逐步增长。

错了！在上线后一个星期之内，现金就开始流入。当尼尔达兰特(Neil Durrant)在第一个星期结束后在他的时事通讯中提及我们时，我们的新客户已经超过了8个，并做成了5宗会员制销售，总收入超过8千澳元……真是令人惊讶。

如今，我们有14个客户，其中3个希望我们继续以兼职的方式为他们工作。

现在我们的客户名单已经排到了3个星期之后，我们每个星期都收到几个新订单，尽管有时我们不得不拒绝客户的订单。

我们在十月份的《哈佛商业评论》中写了一篇有关我们的“远程服务”的文章。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

不必说，我们的销售期望远远超过了我们最初的估计。

你正在进行什么样的在线和离线营销？

我们正在实施一种能提供15%高价值销售的会员制营销，收入不错。

我们提交网页给其他使用Web Position Gold的通讯录。我们在援助网站请求链接。我们发布新闻稿。我们记录访客的电子邮件地址并请求访客允许我们发送更新信息。我们在我们所有的电子邮件程序中安装了我们的网络“签名”。我们每年举行大比武(BIG Contest)以增加注册人数。

我们在搜索引擎购买点击付费广告(PPC)。我们已经与其他较好的网站合作，希望有兴趣的人协助我们进行推广服务。

请告诉我你最富有成效的营销战术 - 你要做什么、要花多长时间、费用、困难、辅助工具等。

我们的绝对关键战术是会员制营销。我们提供的会员招募套装非常有意义；我们的服务是独创的，并强调一个事实，即如果有适当的工具和知识，发展中国家的年轻人对网络营销的理解能力完全与费用高昂的位于大城市的营销公司一样强。

什么因素使你的互联网业务工作做得这样好？

除市场测试外，使我们的业务工作做得这样好的因素在于，我们不是提供一些新装置或营销工具，而是任何实行会员制的网站都需要的东西……你必须花时间和精力寻找新会员，尤其是非常好的会员。

最重要的是，它是由发展中国家的年轻人在我们的少许指导下提供的。孤儿和相对贫困的孩子不是没有能力或没有合理动机……他们只是没有像西方国家的人所拥有的机会。但愿[www.SolvePoverty.com](http://www.SolvePoverty.com)有助于改变一些

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

人对这方面的看法！

正如我经常说的，杰“如果你不给予，你就好像不存在于这个世界上一样！”

希望本文写得够清楚。如果你需要任何背景资料，请访问  
[www.SolvePoverty.com](http://www.SolvePoverty.com)。有关自我们启动以来和我们合作过的一些客户，  
请点击

[http://www.solvepoverty.com/affiliate\\_directory.asp](http://www.solvepoverty.com/affiliate_directory.asp)

有关推荐信，请点击

<http://www.solvepoverty.com/testimonials.asp>

谢谢你，杰

西蒙

## 117. 斯杰·哥布森

-----原始信件-----

来自：斯杰·哥布森 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13星期二上午11:25

亲爱的杰：

是你的“风险逆转”帮助我的公司取得了进展。我以书面形式保证，  
我的系统的投资回报将为10倍，否则我将退款；没有按比例分配，这不是  
开玩笑。投资回报率真的很高！有了此保证，我的收入比去年翻了一番！

所以，杰，谢谢你！

[sjacoboson@att.net](mailto:sjacoboson@att.net)



## 118. 斯蒂芬·詹森

-----原始信件-----

来自：斯蒂芬·詹森 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二下午4:48

杰，感谢你给我的培训。10多年前，你在澳大利亚的神仙湾(Sanctuary Cove)开办了一个新兵训练营。我的父母参加了，尽管他们不是坐到hotseat游戏结束，也没有经常使用你提供的资料。然而，它帮助我创办了我自己的公司——一家营销顾问公司，因此我非常珍视那些资料。

我是一个非常小的顾问公司的合伙人，该公司旨在协助小型公司更快速地发展。对于我们的客户和我们自己，我们毫无顾忌地运用了几个亚伯拉罕技巧。几个最常用的理念包括培训客户如何提供其独特的核心业务，这经常可逆转风险。最近的客户中最有效的例子是一个刚成立的维护管理顾问公司。他们调查客户的设施，帮他们的客户改善所有幕后系统的运行——如供电、供水和水暖、空调、室外空地、室内清洁等。前提是，他们的客户希望把重点放在自己的核心业务上，如俱乐部、酒店或购物中心，而无需担心配套设施。该维护管理顾问公司没有清楚描述他们要达到什么效果，但是，显然他们要在他们的工作中运用某些技巧。几经周折后，我们学会了他们的一些技巧，这些技巧很有趣……他们全方位审查建筑物中的设施，记录所有系统和设备以及其中的流程。

然后，他们计算每个项目的必要维护，而不会过度维护或维护不足，以便开销与资产的功能和寿命之间达到“最佳”平衡。然后，他们将所开

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发的所有新流程并入一个计算机程序，以告诉他们的客户什么设备在何时需要预防性维护。

现在，该计算机程序及其服务的性质在很多方面并不是独特的。他们的宣传资料只包含其服务的细目分类清单，而没有讲述他们能够实现的功能，或者为什么他们能够这么彻底的对设备进行维护。但是，当我们催促他们添加能够实现的功能以及为什么他们这么可靠时，他们无意中说，他们可以检查非常大的设施，而且几乎可以向我们保证，他们可以找到节约至少10-20%维护成本并使设备运行得更好的方法，然后又补充说，10-20%的节约率会抵消他们从中获得的任何报酬。在帮助他们时，我们发现他们有一个令人难以置信的USP，他们真是很聪明。我们全都计算了一遍，以确认他们提供的保证是可能的……

他们帮助某客户把场馆工作区服务管理得更好，成本节约至少为10%，否则他们自己支付那10%。然后，通过抓住几个机会，使这项服务成为一种业务，之后在大约6个月内，他们的规模扩大为原来的三倍，主要客户的数量也从一个增加为三个，从而为迁移到更大的办公地点积累资金，并为开始更积极和更广泛的服务营销提供资金保障。

## 119. 史蒂夫·柯蒂斯

来自：史蒂夫·柯蒂斯 至：杰·亚伯拉罕

### 实施大承诺

大承诺

所有大公司（如迪士尼、联邦快递公司、Nordsrom等），甚至你最喜

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

欢的当地餐厅都有一个优于市场中其它竞争对手的明显优势，有一个使客户不得不接受它们的特定原因。

## 个案研究

以下是一组Ascolta培训公司的高级管理层用来向他们的中级经理提问，以形成他们的独特销售主张(USP)的问题。

为什么Ascolta与众不同？我们代表什么？我们向客户提供的独特和领先竞争对手的优势是什么？什么使Ascolta与每个其他的竞争对手“产生差距”？

通过细想这些问题，Ascolta的管理层可以形成独特销售主张(USP)，以定义“Ascolta的核心竞争力是什么？为什么我们能够开展业务”。

当我们识别自己的特长和优势后，我们可以在Ascolta的所有推广材料、销售工作、客户服务、简明商务方案以及内部文化中加入我们的“核心要素”。

我喜欢把它叫做“大承诺”。你不需要说它…。你可以证明它，体验它！以下是可以协助你进行Ascolta市场定位和形成USP的几个问题。

## USP问题

1. 列出现有的或希望有的为什么人们应该与Ascolta而不是任何其他人做生意的所有独特原因？
2. 你认为，与我们的竞争对手相比，和Ascolta做生意有什么主要的优势？（从我们客户的角度出发… 他们最欣赏的是什么… 对于他们来说，真正的利益是什么）
3. 我们的竞争对手有任何胜过Ascolta的优势吗？



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

4. 在培训行业中，有哪些需求还未满足？
5. 列出你知道或看到的在任何领域中你最喜爱的5项成功案例，它们的USP是什么？
6. 为Ascolta在一本IT杂志中的广告写一个清楚、简明的“大字标题”
7. 创作几个可以在Ascolta标志下面使用的“口号”
8. 广播讲话练习 …… 描述你的业务，包括你是谁、你是做什么的、你的上司是谁、你解决了什么问题、你如何为客户带来利益以及你为什么是独特和与众不同的。（写一段简短、清楚的话。大声读给自己或朋友听）

## 心态转变

两次午餐会议（每次2小时）使中级管理团队的心态完全转变，并更好地统一关于公司代表什么这个问题的答案。达成一致意见的流程，可以使整个公司内以及任何外部沟通材料（如印刷材料、对潜在客户和客户的口头表述、新员工定向培训、年报，甚至同事间的交谈）中的“核心信息”相同。

有一些障碍需要克服。主要是要求关键员工做“内心检查”，并确定他们为什么在Ascolta工作，使他们的思想变得明晰，并重拾他们的工作热情。

## Ascolta精神。

通过使用这个流程，Ascolta立即整合出了一个清晰的方向和一种新的人文精神。

## 结果

1. 吸引了最好和最聪明的教师和研讨会导师

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

2. 成为思科系统公司 (Cisco Systems) 的主要培训供应商
3. 重新评估分支机构，更好地为主要市场服务
4. 升级了他们的电子学习 (E-learning) 动议
5. 测试结果表明，Ascolta研讨会参加者在测试中表现的能力最强
6. 他们的推荐业务增加200%
7. 重复业务增加300% (新认证计划)
8. 每位客户的平均费用上升 (公司派遣更多参加者)
9. “我们为客户服务” 的态度产生更多电话咨询和业务机会
10. 主要突破是用博弈理论和互联网技术来保持学习技能

(附表A)

## 大承诺结果

### (1) 独特原因 (为什么选择ASCOLTA)

几乎无所不在

公认的全球网络工程教育领导者

多语言教学

优质、专业、灵活、有趣、站在技术前沿、培训点多

学习文化、学习共同体、混合式学习、理解

学习方式和学生定向

以下方面的专家：叙述故事、游戏、模拟、评估和指导

思科系统公司 (Cisco Systems) 将Ascolta视为其产品系列的首要  
培训提供商

亲自、友好地与我们的客户接触

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>  
Ascolta有强烈的争取成功的激情，并提供最好的培训  
灵活、有竞争力的价格、专业组织、可靠和有责任感  
品质一致、高价值和被认可的品牌

## (2) 胜过竞争对手的主要优势

我们的讲师的名气 … 是业界中受过最好教育的讲师  
全部以思科 (Cisco) 为重点，还包括产品知识和服务知识的培训  
Ascolta提供的服务水平 . . . 在教室亲自教学  
最高水平的培训前、培训中和培训后客户服务  
最丰富的思科 (Cisco) 认证学习体验  
顶级教育体验，是Ascolta文化的一部分  
优秀讲师、交通方便的培训点、实验室的优质设备、以客户为本的  
态度  
知识渊博的讲师. . . “真实个案”以及所提供课程的广泛性和  
频率

## (3) 竞争对手的优势

地理覆盖面、基线业务\$\$\$和销售引擎  
所提供课程的数量和广泛性  
规模和可用资源  
Global Knowledge培训公司提供更多的选择和遍布全球的培训点  
东海岸地区的市场占有率和专业课程，如“新兵训练营”  
在线实验室和晚班

## (4) 市场中未满足的需求



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>  
晚班和周末班… 考试准备班  
没有标准的教学方法  
新岗位培训、模块式培训  
基础课程和课外数学  
校友联谊项目和大学鉴定  
证书课程晚班、大学学历、为客户定制的课程  
端到端解决方案（技能评估、模式评估、定制混合式课程）  
实验模拟

## 120. 史蒂夫·甘姆琳

----- 原始信件 -----

来自：史蒂夫·甘姆琳 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午5:11

杰：早上好！

非常感谢你通过你的书籍、培训等给予我的灵感。

以下是我的故事……

我在无线电行业干了近十年，当过创新服务主任、节目部主任、推广主任、无线广播员等，我发现这个行业将进入危险的公司失控状态。规则已经改变，但不幸的是，我发现自己越来越努力地为我们的客户创作有效的无线电广告，但拥有的资源越来越少，而挫败感却越来越多。

有了你的资料，特别是托尼·罗宾斯公众演讲培训给予我的灵感，我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

决定评估我当时的状况、我今后可以做些什么，并意识到我实际上不得不放弃现在的工作以掌握其它的大好机会。那时惟一的遗憾是，那盘公众演讲培训磁带被我的磁带播放机给卡住了……

我最初的目标是建立一个录音室，并成为广告代理。在拜读你的“Getting Everything You Can Out of All You've Got”（《从你拥有的一切汲取你可以获得的一切》）一书后，我的思想视野突然开阔了。我的广告代理小种子，突然长出了立即使我不知所措和异常兴奋的众多可能性。

录音室的建设开始于2001年7月，在2002年1月，ACE Productions有了它的第一个无线电客户。这是一个起起落落的过程，经历了任何小企业都会经历的磨难和考验，但我们正朝着正确的方向前进。我们最初的无线电商业产品包括了等待信息、语音邮件系统录音、CD-ROM名片和其他多媒体演示、无线电喜剧（全国网络）、会说话的煤气泵和动画制作用音频。我确信将来会有更多制作项目，我期待去发掘。

杰，谢谢你！我期望为自己编织更多的成功故事，并将你的资料推荐给其他有梦想的人。

忠诚的

史蒂夫·甘姆琳

ACE Productions

提供让你成功的声轨！！

[www.aceproductionsnh.com](http://www.aceproductionsnh.com)

## 121. 史蒂夫·吉布斯

-----原始信件-----

来自：史蒂夫·吉布斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月12日星期一下午11:35

### 使用电子邮件

我希望用我的网站为我的赌博产品产生可靠的销售机会，我不会被任何其它东西吸引，因为它们对我而言毫无用处。因此，我只在我的网站 [casinogamb lingexposed.com](http://casinogamb lingexposed.com)上做了一个免费时事通讯广告。

我的时事通讯网页首先为我的可信度进行宣传，然后再用网站的第二页 [casinogamb lingexposed.com/page2.htm](http://casinogamb lingexposed.com/page2.htm) 预售我的信用，我在这里描述有关赌博的错误，而不是任何好建议。在看第2页时，读者会被引向推销信，该信提供他们一直在寻找的好建议。

我还为我的会员网页使用电子邮件表格，所以我可以发送电子邮件给他们，培训他们，而不是仅仅拥有一群我不了解的会员。如果你要成功，电子邮件应该是你的网站最重要的方面。

这就是我从杰那里学到的东西，现在他还发送免费课程给我。

史蒂夫·吉布斯

[stevegibbs@shaw.ca](mailto:stevegibbs@shaw.ca)



## 122. 史蒂夫·斯梅尔斯

-----原始信件-----

来自：史蒂夫·斯梅尔斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月15日星期四上午11:25

用亚伯拉罕101课程培养个人品牌和业务开发技能。

### 背景

史蒂夫·斯梅尔斯找不到一份收入可维持其不断壮大的家庭的工作。

### 挑战

强调和推销概念是史蒂夫·斯梅尔斯的能力。

### 解决方案

阶段1：我用秘密财富原则分析我的优点和缺点，以确定我在什么地方可以提供最大的价值。分析包括了评价过去的个人和专业工作经验，以寻找关键课程和技能。在创建全面的技能列表后，我确定了我的关键优势领域。我瞄准工作中的一组潜在客户，然后创建了我的销售演示，这个演示以我的关键技能和它们可带给我的机会为中心。当我开始向我的潜在客户演讲时，我开始更清楚地了解我的USP。

然后，我继续改善两个关键优势领域（销售和营销）的演示。在明确优势领域后，我通过强调交付成果（而不是工具）来培养我的销售和营销技能。我创作了以购买利益为中心的销售话术。我创造了使我的客户可以轻松购买的流程。（用互联网寻找最近的金考公司(Kinko)以获得应用程序，创建电子邮件，使客户可以选择我打电话的时间和日期，电子邮件中

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

留出一些空间，让他们提供购买的评级标准)

## 结果

以每小时50美元的价格销售我的顾问服务，这是我的工资的3倍。在两个月内，我换了一份新工作，为一家在线保险公司做销售，一年内，我的收入翻了一番。一年后，我在另一家公司负责管理工作，收入又比上一年增加65%。然后，我被晋升到另一个管理职位，今年的收入将增加74%。三年内，我的收入一共增加了三倍。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐信。

史蒂夫·斯梅尔斯

## 123. 史蒂文·费因伯格

-----原始信件-----

来自：史蒂文·费因伯格 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月12日星期一下午11:33

风险逆转应用：

我的业务：

### 领导层功效：产生可赚钱的做法

在所有的经济环境不稳定情况下，领导需要有迅速适应的能力。我有一家专业服务公司，专门为管理人员提供可显著提高绩效、改善团队和组织建议。

采用我的领导层功效计划后，有一位客户获得了400万美元的收入，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

另一位在经济最低迷时期通过削减劳动力、不再招聘人员，节约了150万美元的开支。用他们的话来说，他们能够事半功倍。

我很少具体的商业利益数字来向客户宣扬我的方法的效果。这样提高了我的可信性。

此外，我还使用风险逆转。

## 风险逆转

我提供一天或半天的免费顾问服务。这是初步会议，用于考察我的客户和我是否适合进一步合作。在确定我能否满足他们的需求以及我是否更喜欢与思维超前的高级管理人员合作时，我提供尽可能多的价值。

我让他们知道，我不会与任何把我视为权威的人合作。过去，我没有向潜在客户提及这一点。它改变了关系中的动向。它很简单、真实和有效。这已经提供了许多可赚钱的、可满足专业性和对个人有益的客户机会。

风险逆转和定位是主要支柱。

祝商祺！

史蒂文

史蒂文·费因伯格博士

投资回报率动向

650-852-0574（电话）

650-852-0573（传真）

[sfeinberg@roidynamics.com](mailto:sfeinberg@roidynamics.com)



## 124. 史蒂文·奇格斯

-----原始信件-----

来自：史蒂文·奇格斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三上午8:18

eGlobal Markets Inc

领先的营销解决方案与网站整合

816 Peace Portal Drive

604-945-7451 电话

Blaine, WA 98230

888-595-4424 免费电话

电子邮件：[steve@eGMarkets.com](mailto:steve@eGMarkets.com) [www.eGMarkets.com](http://www.eGMarkets.com)

775-256-6377 传真

2002年8月14

回复：杰·亚伯拉罕成功故事

亲爱的杰：

我已收到你的电子邮件。我可能会遗漏一些重要信息，因此我花了一些时间来写我其中的一个成功故事。

首先写一些背景信息。你可能已经认识我或读过关于我的文章。如果你打开罗伯特·艾伦的最新畅销书《Multiple Streams of Internet Income》（多元互联网收入）第244页，你可以看到有5页全都是关于我的。罗伯特在书中也谈论了你，也许你已经看过这本书。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我是eGlobal Markets Inc. 的总裁。我们是一家互联网开发公司，为财富500公司建设网站，以及为数十个小企业建立网站。我想与你和其他读者分享的成功故事不是关于我的互联网公司，而是我合作和合资开发并获得成功的一种信息产品。

对于这个项目，我需要把功劳归于你和罗伯特·艾伦·杰，你为我的企业家思想注入了合资经营的力量，而罗伯特向我展示了信息产品的力量。

在参加罗伯特·艾伦的一个研讨会后，我发现了推销信息产品的好主意…正如罗伯特所说的，“做一个消息灵通的企业家”。虽然我了解信息产品业务，但我从来没有真正看到它的潜力。

基本上，我从罗伯特·艾伦那里学习到的是有关创造你自己的信息产品的具体细节和信息的赚钱潜力。

在参加研讨会后，我的目标是开发自己的产品，然而，由于要经营成长中的公司，我预计要花更长时间。因此，我决定采用一种“杰·亚伯拉罕合资经营法”：寻找是否有人拥有现成的有良好市场潜力的产品，但正在寻找协助。

我不想罗唆有关寻找好产品的细节，只想告诉你，最终我找到一位名叫凯西·格雷厄姆的女士和她的减肥产品“The Fresh Start Metabolism Program”（代谢减肥计划）。凯西的研讨会很成功，她还通过无线电广播推销产品，而她4年前花了6,000美元建立的网站仍然是一分钱都赚不到。这是一个完美的组合，一种经市场测试成功的产品和一个带着问题的人…再加上，我能解决此问题。

我们达成合资经营协议，由我的公司提供一个新的电子商务网站

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

<http://www.CathiGraham.com>，加上一个只招募特殊会员的网站。你知道吗，杰，她在大约10年的时间里一直在推销她的计划，除了她正在销售的基本套件外，她还有6种其他的录像带、12种录音带以及已准备好购买她公布的任何产品的反应迅速的顾客。此业务的后端都是一些令人兴奋的东西：录音带、录像带、营养补充品、体重秤、饮用杯子等。这就是我创建私人会员俱乐部的原因。

总之，我们在大约12个月前启动，头6个月都花在推销和制作常备的互联网营销材料上…。搜索引擎、ezine广告、网幅图像广告等……………我们取得少许的成功。因此，我们制定了会员制营销计划，最后，我们的会员从每星期10个增加到每星期35个。杰，以79.95美元的价格销售一种硬成本仅为8美元的产品，那真是太美妙了！

然后，两个月前，我们和一家公司合资，该公司管理350万个opt in电子邮件地址和各种网站内容。在刚过去的3个月里，我们网站的总销售额达到3.2万美元。

我想你一定知道在线赚钱有多棒。我已经做了很多年，每当我的收件箱有新邮件到达时，我仍然非常兴奋。没有其他业务模型可以更令人兴奋的了。

至于我的代谢减肥计划的将来，我根据合资经营安排的信息广告在英国很有效，在美国市场的测试效果也不错。我想我以后再谈如何管理这种特殊的合资经营。

感谢你多年来给予我的至理名言。

你真诚的



史蒂文·奇格斯

eGlobal Markets Inc. 总裁/首席执行官

## 125. 斯图尔特·丹尼尔

-----原始信件-----

来自：斯图尔特·丹尼尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午10:18

杰：你好！

我知道我可能错过了截止时间，但我仍然希望你能花些时间看这封信。

我成为你的学生已经差不多2年了。我看过并反复看你网站的所有内容，而且买了你的书《Getting Everything You Can Out of Everything You Got》（从你拥有的一切汲取你可以获得的一切）。你教我如何用另一种方法来思考问题；“方法总是有的”这句话在我的潜意识中留下了不可磨灭的印象。

我的成功故事还未结束，但我会将故事的进展告诉你：我目前正在推销ATM机。我已经花了一些时间调查市场和竞争环境，并获得了一些数据。

- 1) 多数业务员只是走进他们找到的每一扇门。
- 2) 多数业务员推销的是ATM机本身。
- 3) 多数业务员没有做“功课”。

杰，当我将我从你那里学到的东西和上述情况比较后，我得到了几个有用的教训。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1) 并非每个人都是你的产品或服务的客户。

2) 我不是推销ATM机的。我的卖点是告诉他们，在他们的公司放置ATM机后的所有优点，以及如果没有ATM机会有什么损失。

3) 我已做功课。由于是否放置这些机器在很大程度上取决于交易额，我问自己“哪些地方有很多消费的人群”？

杰，由于该问题，我已经能够识别至少10个其他人目前似乎还没有注意到的“利基”市场。

你的营销“天赋”帮我解决了问题，现在我处于实施阶段。

感谢你与我分享信息财富。如果我开始实施营销计划后，你能继续帮我，我将不胜感激。

先谢谢你了。

斯图尔特·丹尼尔

总裁

The Distribution Network.

协助公司创造更多目前看不见的“现金流”。

## 126. 斯图尔特·特纳

-----原始信件-----

来自：斯图尔特·特纳 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午6:27

我为一组涉及旅游业的社团投资者开办了一个头脑风暴讨论工作室，主题为“低成本—无成本营销”，并构思几个重要、有效和廉价的营销活

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

动。接着，我为这些活动排定了优先顺序，把它们写入行动计划，此行动计划包含用于填写回应人姓名、完成日期和可能成本的栏。

现在这些社团投资者合作筹办他们一致同意的活动。旅游业营业额的增加将为他们带来更多收入、使公司成长和创造更多利润。这样，社团投资者便能获得更多资金，以开展进一步的营销活动。

## 127. 斯韦德

-----原始信件-----

来自：斯韦德 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三上午4:01

亲爱的杰：

我想分享一个小故事：我在一个有50个维修工参加的小组会议上作为推销员推销我的服务，对手是一个管理顾问和一个专业的营销团队，最后维修工们表决只让我帮他们做营销。

在会议上，我告诉他们如何更好地撰写报纸广告、大字标题和报价。

一个维修工在当地的一份报纸上测试了一个广告，但没有反应，然后他向以前的客户测试，其中，5%的客户预约了他的服务。

但他们没有和我签订25/75利润分成的协议。

他们不相信营销可以赚钱。因此我正在写一些信给其他公司，让它们免费获得推荐材料。



## 128. 谭丹廷

-----原始信件-----

来自：谭丹廷 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午2:06

亲爱的杰·亚伯拉罕：

我是马来西亚当地的一家人寿保险公司的营业部经理。

自2001年中旬以来，我一直遵循你的教诲并学习你的资料。在学习过程中，我买了你的一本书，书名是《Getting Everything You Can Out of Everything You Got》（从你拥有的一切汲取你可以获得的一切）。

这对于真正希望在营销工作和销售成果方面有突破的人来说是一本非常精彩的书。我自己的小组在2001年的销售额翻了一番，这归功于我从你的书中学到的理念。因为在读了你的书以后，我认识到如何设计可以真正触动潜在客户感受和情感的 sales 方法。销售现在变得更容易，因为不是我们希望销售更多，而是潜在客户希望购买我们的产品。一旦他们希望购买，他们将愿意不断地在我们的产品上花很多很多的钱。

我的成功故事是：

从你书中的第1章“你的飞行计划”，我认识到，如果我要在销售业务上获得成功，就必须从现有的销售事实和逻辑组合中创造出一些销售理念。

在我的公司中，我们一直希望使潜在客户相信并同意购买我们的保险。我们使用“爱、担心和义务”这些动机因素。但在当今的业务环境中，很多人已经购买了某些类型的保险。上述三个动机因素已经失去它的吸引力。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

如果我们继续使用它，我们将很难使潜在客户信服。这是因为我们仍处在推销阶段。

你的书告诉我，我们可以使用第四个动机因素 - 贪欲因素。

通过有效地使用这个因素，我已经成功地将人寿保险从推销转变为购买。

例如，有一种产品叫做重大疾病保险。在以前，如果客户被诊断患有癌症，我们只是把重点放在此产品可以如何解决医疗费的问题上。这里使用了担心这种动机因素。即使客户接受我的提议，保险费仍然以所需的医疗费为基础。但客户可以从这种产品中享受的利益远远超过医疗费。因为这是世界上惟一一种只要客户仍然生存，都一次性支付全部费用的人寿保险产品。通过使用贪欲因素，我让客户了解这种产品的真正利益。现在，他们不再把重点放在医疗费上，而是放在财务解决方案的总金额上。就像买彩票那样，他们需要尽可能多的钱以提高中奖的可能性。这个过程变成了他们希望购买产品，而不是我要推销产品。这一转变让我和我的员工可以使我们几乎所有的客户和潜在客户信服。

谢谢你，杰·亚伯拉罕先生。

来自：谭丹廷

## 129. 特里·汉森

-----原始信件-----

来自：特里·汉森 至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送日期：2002年8月16日星期五上午10:36

杰

谢谢你延长了这个项目的截止时间。以下是我的故事。

自我开始认识你在营销舞台上的卓越成就以来，我受了你许多理念的影响，如通过发送邮件给客户来扩展业务、告诉客户你所提供的价值、客户的终生价值等等。

以下这个例子目前正在进行中。我有一家产品分销公司。我们的一个供应商修改了他们通过我们公司分销的一种产品的名称和包装。这些修改并不显眼。可是使我烦恼的是我有数以千美元计的“旧”产品存货。当然，我不希望被耽搁和发生损失。我冥思苦想应该怎么做，我回顾几年来从你那里学到的理念和原则。我突然想到写一封销售信给我们的客户，告诉他们修改的真相，以及我们希望尽快清空剩余的存货。我提议我们掏钱，他们购买产品，买得越多，优惠越多。我还附带了一份关于该产品的指导资料，让他们在销售产品时送给他们的顾客。我还提议他们复制此资料，费用由我们出，作为他们购买产品的奖金。

我们即将卖完“旧”产品。此时，虽然销售额无可否认地比我们完成的其他项目少得多，而且比你的结果报告中通常报告的数字少得多。但是这种信函的方式清晰的体现了杠杆作用：邮资和打印成本 - 288美元：7,480美元的“旧”存货被清空。

表面上看是简单的理念……但结果非常好！

诚挚地

特里·汉森



## 130. 特里·麦克凡

-----原始信件-----

来自：特里·麦克凡 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午4:15

杰：

如果你认为适当，你可以编辑这封信。首先，我简直不敢相信你将免费发送个案研究集给我！我已经免费下载《21 Power Principals to Maximize Your Business Success》（21个最大化你的商业成功的有效原则），到目前为止，我从你那里获得的任何东西都是免费的。

让我简要介绍过去2年的背景，以说明你的报告对我有多重要。

大约2年前，我举家搬迁到坦帕，因我要在当地的一家叫做Greatstone Mortgage的抵押公司工作，该公司是美国第16大FHA贷款机构。好极了。我一开始就月赚1-1.2万美元，这不能使我富有，但作为一份工作，工资算是不错了。我做到第3、4个月时，事情进展得非常好。公司每月放贷1亿美元。第二个月，HUD到我们公司执行审计。从表面上看，公司完成贷款额1.3亿美元，但对客户贷款的最高限额只有1亿美元。不必说，公司业主出国避难，公司倒闭了。

我用大约2个月的时间找到了另一份工作。在抵押行业中，通常要花30至60天才能在新公司开始做成贷款。在我开始做成贷款之前，我身无分文。但事情有了转机，虽然我每个月赚不到1-1.2万美元，我开始每个月赚6,000-8,000美元了。这家公司有7个贷款职员，我们每个月做成50多

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

笔贷款，相当不错。我的大部分业务来自我的“3.95%邮寄者”。

这是我真正喜欢的贷款，如果我寄信，我可获得很好的回应。没过多久，公司老板就计算出7个贷款职员每个月做50笔贷款，如果有14个贷款职员，贷款笔数可能会增加一倍。因此，他再招了7个贷款职员，其中至少3个是他以前在工作中结识的朋友。不必说，他实际上没有培训任何新人，因此，业务量仍然是每个月50笔贷款。公司老板是老朋友，应该会照顾他们。在事实面前，这些寄生虫仍然否认，而公司老板也拒绝改变这一做法。该事件发生后2个星期内，其中5个“真正的”贷款员辞职了。不幸的是，我也本应该提早几个月辞职，因为我的收入急转直下。

这时，我的一位教会朋友把我介绍到一家公司，并鼓励我为他们工作并帮他们发展“BC”分部。我认为这个主意非常好，因此决定辞职。当然，在我辞职后，原公司没有发放所承诺的薪水给我。他们基本上希望我免费培训每个人。由于我缺少新工作有关的知识，因此我花了2个月来充电，以再投身到新工作中。

在这段时间，我一直没有做成贷款，因为到新公司后，通常要花30-60天才能做成一笔贷款。这家公司对抵押没有一点认识，我发现他们是保险业务员，要用抵押来满足客户的保险需求。

现在，我又开始行动了，这似乎是一家好公司，我基本上是一个独立承包商，在贷款做成后可获得报酬。我一直寄信（明信片和信函）给有高利率贷款的人。但反应不如预期，因为这些人每个星期都收到几封类似的信。这证明了不能节约成本。但是，我已经没有钱，我需要一种不需要花钱的营销方法。此时，我开始上网寻找营销点子。我看到了至少大多数营

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

销领袖的名字：丹·肯尼、加里·哈尔伯格和你等等。问题是，要支付一笔相当高的费用才能购买“工具套件”或一些其他的程序。我发现的惟一可供免费下载的信息是你的《21 Power Principals to Maximize Your Business Success》。我下载了这份报告，并在早上的读书时间仔细地阅读它。

你让我在另一个层次思考问题。然后，我采取了以下步骤：

1. 我挑选了1件产品作为重点。我发现“3.5%贷款”（我是这样称这种贷款的）有最多的现金流，依我所见，这是最好的贷款（如果你可以证明的话）。

2. 然后，我尝试确定我所需要的最好利基，以做成贷款。我过去做成的客户都是专业人士或小企业主。这些客户理解现金流。3. 我还希望有客户能够与我做多几笔交易并将能我介绍给其他客户。4. 在确定目标客户后，我需要决定如何无需花一分钱就能使他们成为我的客户。

因此，我继续：

1. 如上所述，我现在将以3.5%贷款作为重点。

2. 必须是理解现金流的人，因为这是这种贷款的USP。

3. 我排除房地产代理，尽管他们可以介绍业务给我。我只是不喜欢房地产代理。其他可以使我做成贷款并介绍多笔贷款给我，同时也理解和需要更多现金流的团体。杰，现在我知道你真是一位天才，你在以前的短文就已经领会到这一点，而这花了我差不多一个星期（在这段时间，我每天早上反复看你的报告）。答案是房地产投资商。

4. 既然我知道我的目标客户，我如何无需花一分钱就能使他们成为



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我的客户？我想出的惟一办法是打电话。但我要从哪里获得名单以开始打电话？我看了看星期天的报纸，在租赁栏下面发现了几页免费线索。我开始打电话，但回答都说：“听起来不错，不过请给我一个星期，等我把这个地方租出去，你再给我打电话吧。”我等了一个星期 I waited the week to star（原始信件不完整）

## 131. 特里·罗伯兹

-----原始信件-----

来自：特里·罗伯兹 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二上午10:07

公司：专业市场调研公司。

挑战：公司在经济不景气时期和9/11灾后努力争取新业务。由于回头客减少了，因此需要更多新客户。

策略：公司一向以来都是等待客户上门。新策略是与其他公司（其业务与调研业务相补，不直接竞争，即所谓的顾问公司）进行推荐合作。这些公司已经与我们所需的客户类型合作。通过向他们的客户提供市场调研服务，这些公司可增加它们自己对客户的感知价值。通过与它们结盟，它们的销售努力有助于提高我们的销售力量，使更多潜在客户认识我们。

战术：公司与多个顾问伙伴建立了紧密的工作关系：他们分别从事协会管理咨询，权益投资和管理，品牌塑造和设计以及危难公司拯救。我们编写了定制营销材料，讲述两家公司如结成一个战略盟联，可提供借鉴业

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

务，其合并价值大于任何一项独立提供的服务的价值。

结果：在9个月的时间里，此策略产生了潜在客户推荐效果，带来的调研意向约值50万美元。到目前为止，此策略使业务额达到12.5万美元，而且业务渠道中还有更多合作伙伴介绍的潜在客户。

特里·罗伯兹

## 132. 托马斯·佛那斯

-----原始信件-----

来自：托马斯·佛那斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月9日星期五上午11:47

2000年的业务发展非常缓慢，而且希望渺茫，因此我们的存货几乎见底。对于我们的主要产品的任何新订单，我们都不得不在通常的交付时间表（40-120天）的最后一天才交货，因为我们没有进行装配产品所需的全套零件。然而，2001年的第一季度突然有许多报价请求，因此，我们完善了一些新图纸以纳入更好的安全性和改进装置工艺，然后发送给他们进行报价。有些图纸相当顺利，因此我们预订了以前足够用几年但似乎适合大量询盘的零件。

但2001年实际上很令人失望，我们不仅有严重亏损，而且有大量存货仍然缺少三个关键组件（因为我们供应商的CNC机床和工具损坏了）。2002年第一季度，我们收到一张海外订单，此订单可以消灭掉我们存货的20%（并为大部分存货付款），但要我们在两个星期内发货。我们仍然缺少那三个关键部件，因此我们无法履行该订单，所以就这样告吹了。如今，2002

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

年8月2日，我们终于收到了三个关键组件，因此我们现在有装配数量合理的产品所需的一切，可惜最近没有订单或询盘。

重新研究2001年初的大量询盘后，我们发现，虽然也许是在将来，这些客户也将经历困难期，不仅目前没有资金，而且他们现有的设备还没有被充分利用，因此我们的产品所提供给的改进，他们是不太需要的。

在我们经营的33年里，我们还开展其他的零星活动 - 设计、开发、生产和交付实验室用定制分析设备和附件（包括升级现有设备、制造任何地方都不再生产的附件以及可满足特殊要求的全新硬件和技术）。

虽然“我们的专门技术可以为你省钱”已经成为我们的座右铭和承诺，但是当“今年的研究不赚钱！！”而研究预算被大幅削减时，我们遇到了无法克服的障碍。

另一方面，任何只有一两个人的公司都要关注成员的健康。在过去10年里，MDC只由我的妻子朱蒂和我自己组成。在过去5年里，MDC是在我们家里进行的。朱蒂负责办公室之类的工作，我则负责所有其他工作。朱蒂有II型糖尿病、高血压等病。在刚刚过去的两年里，她双眼的白内障被清除，而且因严重贫血而住院（医生们仍然不知道原因是什么！），她在2001年7月25日进行了脊柱手术，在2001年11月21日摔了一跤，造成左髌骨腿筋肌撕裂（但没有断骨），他们说过度补偿导致右足发生夏科关节病。她的右足和腿已用石膏固定10个星期（医生命令不得对右足施加任何重量，同时要忽略腿筋的损失和未痊愈的脊骨手术外伤严重危及左腿的情况）。现在，他们说她将要再麻醉六至十二个月。去年的大部分时间，我们都要去克利夫兰诊所，今年可能也是这样。你猜对了，我是惟一照顾她的人，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

包括接送、洗衣、购物、清洁、做饭、洗碗、付账单等。这条路真不好走。

我对P\_DQ计划抱很大希望，但计划的进度非常慢，因为我本来要花在该计划的时间被不能忽略的事情分得支离破碎。幸运的是，我的健康还好，我吃得好，每天爬楼梯许多次，而且一般是每次爬两级，因为这样似乎更容易，我睡得好，但夜晚起来一到两次。八年来，我一直服用密苏里州切斯特菲尔德的RELIV INTERNATIONAL的营养补充剂，同时还吃MSM和额外的维生素C。

感谢你的鼓励和耐心。

真诚地，托马斯·佛那斯，哲学博士，总裁

MOLECULAR DATA CORPORATION

2869 SCARBOROUGH ROAD, CLEVELAND, OH 44118-4053

电话：216-932-7636 = 216-WEB POEM

## 133. 托马斯·布诺斯基

-----原始信件-----

来自：托马斯·布诺斯基 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三下午10:51

杰：

我是一个房地产投资商，专门购买廉价出售的物业 - 主要是银行拥有的物业。我的个案研究是关于比正常付出更多的心态哲学 - 有几分像你对待我们即你的客户那样。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

根据你“为‘开信人’而写”的广告文编写原则，我设计了一封信。  
我希望与为银行提供物业清单的房地产经纪人建立关系。

在信中，我说我能做以下事情：

1. 如果我是购买第一手物业，我会放弃我自己的佣金（我是领有执照的经纪人）并给予其他经纪人。
2. 我会支付所有费用，而且没有或有事项，从而加速代理商的交易。
3. 我承诺自费保护物业。
4. 代理商在结算时不必出现 - 我会去收取他的支票，并亲自将支票和密码箱一起递交到他的办公室。

作为一个成功的例子，在七个月里，经纪人让我购买了三套第一手物业，而这三套物业带给我的销售净利润是12.4万美元。

如果没有该信函和这种心态，我就绝不会有这样的成绩。

目前，我正在与另外三名房地产经纪人合作！！

谢谢你，杰——你是我知道的商业世界里给予别人最多的人。

托马斯·布诺斯基

总裁

The Hamlin Group, Inc.

## 134. 托尔·埃尼若斯

-----原始信件-----

来自：托尔·埃尼若斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二下午12:01

亲爱的杰！

非常谢谢你延长参加这次成功故事交流活动的截止时间。我们的个案显而易见，因此我开始时认为你所有的客户都必定用过它，但是它对于我们来说非常有效，所以我在这里与你们分享，希望其他人继续前进，而且也能用上相同的方法。

我们正在瑞典出版经理人浓缩书，当我收到你的资料时，我们大约有1.500位预订者。为了赢得新客户，我们主要依赖直邮营销。

后来我们增加了电话推销，但销售额只是稍有上升。在重听你的资料后，我逐渐明白客户价值的理念。

我们计算一位新客户在他的一生中可以为我们带来多少收入。根据这个数字，我们能够计算出我们可以支付多少佣金给电话推销公司。这个金额给我留下了深刻的印象。有了这些数据，我设法聘请瑞典的顶级电话推销公司为我们推销产品。

之后，事情开始运转了。几个月后，我们有2000位预订者，在接下来的12个月中，该数量翻了一番，达到4000。这意味着，仅在第一年，销售额就增加了50万美元。我们已经在第一年创造了非常高的利润，我们将来会在这个客户基础上创造更多利润。

在今年春季，我们开始我们的第一个宾主两益关系。此关系的另一方是一个拥有6000位经理（是付费会员）的组织。我们让这个组织发送印刷和电子邮件报价信（带折扣）给他们的会员。到目前为止，它带来的销售增加额已达到大约2.5万美元。“主人”获得50%的收入而且很高兴，因为



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

它不仅能够为它的会员报较低的价（预订有折扣），而且还有收入。

目前，我们正在推销圣诞礼物包，他们可以向其会员推销，而我们可以共享利润。

在这个有利结果的激发下，我们与一家更大的组织建立了另一个宾主两益关系。这个组织有30,000位经理会员。这一次，我们作了如下安排。

“主人”在他们所有的媒体（如杂志）打广告，发送直接邮寄广告和电子邮件给他们的会员，建议他们的会员预订。他们网站的主页有一个会员利益列表，以及直接连接到我们自己的主页的链接。我们收到一份包括所有会员的名单，以便我们的电话推销公司可以打电话给每一位会员。

在投放第一个广告后，电话推销活动将会启动。

每个星期发送直接邮寄广告给2000位会员，然后在随后的几天打销售电话给他们。这样可以确保每位会员都知道我们的产品，知道他的组织推荐这种产品，而且在接听销售电话之前已收到直接邮寄广告。

这个组织的所有这些推销活动不会向我们收取费用。他们由于能够为其会员推荐好产品和报出低价而得意洋洋！

根据之前所做的测试，仅这份名单，我们预计可销售3000件预订产品。以金额表示，第一年的销售额是75万美元。

我们正在与其他对这个组织的会员有利的互补产品的生产商协商。将来，我们将按照上述的安排来推销其他产品。我们的利润将直接来自销售佣金，由于我们为该组织的会员带来更多利益，该组织将更热爱我们，我们将让我们向他们的客户推销我们的产品作为与其他生产商交易的条件。

杰，你可以在你的成功故事集中使用此资料。

## 135. 提姆·李斯嘎德

-----原始信件-----

来自：提姆·李斯嘎德 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五下午2:58

个案研究：

我运用了你在80年代发明一个创新理念——“同心圆营销”并取得了非常好的效果。我们公司提供展会和活动规划服务，并使用多种直接邮寄广告来发展销售线索。我们通过寄信建立了一份包含78位炙手可热的潜在客户名单，结果在一个“试租展览品活动”上以低成本（仅400美元）争取到了34位潜在客户参加一个展览会，总收入为1.36万美元。他们从我们这里租一件展览品，我们便会向他们实施一个集中营销计划，包括更多直接邮寄广告、指导资料、电话推销和真人销售电话，如果将我们的其中一种豪华定制租赁套餐（平均价格为5000美元/次租赁）租给他们当中的10位，将额外增加收入5万美元。然后每10位租了豪华定制展览品的客户当中，有两位购买了全套定制展览品，每套4万美元，收入共8万美元。我们的前端收入为1.36万美元，但通过同心圆的力量，我们使用同一份名单的后端收入变为前端收入的10倍。

顺祝商祺。

提姆·李斯嘎德

首席执行官

ExpoMarketing Group

## 136. 陶比·麦斯登

-----原始信件-----

来自：陶比·麦斯登 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二上午12:16

杰：你好！

我们销售假日高尔夫旅游。我们是英国的一家新公司，在开始经营时，我们不得不尝试和想出办法以闯入这个已被一些大型假期旅游公司支配多年的竞争非常激烈的市场。我们如何才能抢占一些市场份额？我们有一个问题，那就是，我们的启动资金很少。我的大多数竞争对手在所有主要的高尔夫出版物做大量的大广告，但我们负担不起，那么我们将如何寻找客户呢？

显然，我们的市场是打高尔夫球的人。因此，寻找这些人群的地方自然就是高尔夫球俱乐部。然而，我们不想逐个地拉拢他们，于是决定尝试用另一种方法。

在做了一些调查后发现，我们的竞争对手都没有用这种方法。这真是使我们感到惊讶。我们当中有谁认识高尔夫球俱乐部的所有人？谁是团体领袖？谁可以成为我们的客户并为我们推销？那当然是高尔夫球教练了。

我们向欧洲的每个高尔夫球教练寄了一封“没有输家”的推销信，提议为他提供一个免费的假日高尔夫旅游，以及按他推荐成功的预订人数支付佣金给他，作为报答，他只需在授课时问他的高尔夫球俱乐部会员是否想和他一起参加一个假日高尔夫旅游。结果就像飞向蜜糖罐的蜜蜂一样！



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们不仅获得教练的良好反应，而且在他的会员购买了一个假日高尔夫旅游后，产生了滚雪球效应，因为他们后来把它卖给了三位朋友。我们事实上根本无需广告就开始有预订，我们只是将该理念卖给一个人，给予他一个无法抗拒的奖励，他再将它卖给他的团队，而团队又卖给三位朋友。

看吧！我们的业务开始运转了。不幸的是，这些人已经明白我们一直在做什么，现在他们在抄袭我们。因此，今年的竞争有些激烈。但是，我们的业务已经开始运转，而许许多多刚起步的小型公司失败了。

## 这个故事的寓意

用铺天盖地式的广告抢占市场有时是非常昂贵的。发现或想出团体领袖，即认识你市场中所有人的人。写一封信给他，随后打电话，给予他无法抗拒的奖金或者奖励，以将你的产品推销给他的联系人，然后这些联系人再将你的产品推销给他们的联系人。

顺祝商祺！

陶比·麦斯登

## 137. 陶比·威尔逊

-----原始信件-----

来自：陶比·威尔逊 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二下午6:26

我仍然处于创业阶段的早期，一直在做包工，另外还兼职进行商务投资。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

作为大型电信公司的一名员工，我很快就意识到跨国公司基层员工的地位是多么的低微。

作为由于部门重新定位而要被转交别人的六百多名呼叫中心员工中的一员，我无疑地是一件商品 - 没有独特之处，与别人没有区别。

我的妻子在读大学，工资很低。我失业不起，我的事业至今还没有准备好起飞。我的劳动合同在两个星期后将到期，到时我将没有工作。

在运用亚伯拉罕心态后，发生了一些有趣的事情。

就像任何情况的第一步，我意识到公司一点都不关心我，而只关心他们的自我服务利益。因此我决定采纳他们的观点，即只关注公司的成功，而不是关心我自己的小问题。我知道他们都关心结果——就这些了。不是关心努力，或者态度，只是结果！

首先，我需要有独特之处，需要与众不同，需要把自己转变成他们转手不起的所有者，而不是目前的地位 - 商品。如何做到这一点呢？我在财务与行政部工作，与只关注统计数据 and 数字的“银行家”打交道。似乎没有优势杠杆作用的空间，因为没有“增加业务”的方法——整个业务部都设在其他分部，我没有重新设计会计系统的知识、技能或时间。我想：“如果这是我的公司，我会怎样做？”

在接下来的三个晚上，我编写了一份有十八页的文件，清楚列出如何改善我接触到的所有流程，以最大化它们的效率（在熟读杰的资料后，这并不困难；效率低下的流程与环境格格不入）。对于如何实现最难实现的目标和每位员工，我将所有东西分解成具体的、可采取的行动（大量借用商务大师朱利安·里歇尔的理念——来自杰的“偶遇杰”磁带系列）。我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

还添加了我想出的所有其他策略，并强调尽可能切合实际。所有信息都与他们经营呼叫中心的方法有关，因为这是我熟悉的领域。

完成后，我立即找到位于24层的全国经理办公室，把文件交给他。他不在位置上，所以我把文件放在他桌子上。在后来的两天里，我都没有收到回应。（这些该死的银行家，有眼无珠，我这样想。）我发了一封电子邮件给他，请求见面，他同意了，所以我们约定在两天后见面。

在见面时，他拿来了那份文件，我列举了呼叫中心中的流程运行效率不佳的所有原因，并具体说明如何改善。他一直没说多少。最后，他告诉我，他因所有这些要点都被管理层忽略而感到非常失望，他感谢我指出了它们，并说他会将文件传递给有关的部门看。

这时，我觉得是时候收尾了。我向他解释，虽然这些要点看起来非常清楚和符合逻辑，但运用起来会相当棘手，并提醒他不要让无经验的人处理这些具体的策略。我说明了创业技能相对于学术研究的重要性，学术研究可能要花更多钱，并可能降低流程的效率。

长话短说，最后我的收入增加了46%，并在部门的培训和发展科担任一个管理职位。

谢谢你，杰！

## 138. 托德·比勒

-----原始信件-----

来自：托德·比勒 至：杰·亚伯拉罕



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送日期：2002年7月25日星期四上午7:06

杰：

几年前，公司裁员，我被裁下来了。我获得了3个月的解雇费，以便我有充分的时间决定接下来做什么。

我做的第一件事是买了你的函授课程（你在《企业家杂志》中的几页刊登了该课程的广告）。

我在接下来的2个月里听这些磁带，并用了200-300小时学习你的手册。我真的想把它们全部吞下来。

然后，我决定开办公司。现在，请紧记，我在商业世界一点经验都没有，在大学也从来没有修读过商业课程。

我选择的行业是汽车维修中心促销。我有一个非常好的想法 - 去汽车中心，提出在90天内为他们找1000位新客户，而无需他们支付一分钱。我通过销售39美元的会员资格来赚钱，他通过向上销售轮胎、刹制、引擎配件等来赚钱。

我的核心理念让他们同意我将他们的服务包装到一张会员卡中，提出12个月内有4次换油服务、2次刹制调整、2次换轮胎以及这些服务的免费接送。

我制作了一张样卡，并开始访问汽车中心。

大多数汽车中心都说“不”，我不能提供4000次换油服务。但我继续尝试，终于有一个中心同意了。

当我回到家中，读到你关于风险逆转的章节时，事情有了突破。然后，我去了下一个汽车中心，以亚伯拉罕的方式进行促销。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我告诉他几件事情。首先，他只需为我的促销成果付出代价。真的，5夸脱的油和过滤器只不过4美元。但是，如果他们不需要其他东西，他不会用4美元来冒险。4美元可以换炙手可热的销售线索。

如果有十分之一，即只有10%的客户消费40美元或以上，他可以免费获得1000位新客户。

我解释说，如果他花4000美元做广告牌，他需要1000位新客户才能补偿广告支出，和我的4美元销售线索成本相比，真是相差很远。而且期望有1000个人看到广告后很兴奋是不实际的。而我的提议会激起兴奋的波浪，他只需为光顾并要求维修的客户付出少许代价。

基本上，我告诉他，他需要将电视和广播广告的预算投资于油和过滤器。

我还告诉他，他可以锁定这些客户12个月。如果他善待他们，许多客户会在未来12个月在他那里花上数百美元。他的收获将非常令人惊讶 - 12个月内，人均消费250美元，这1000位新客户将给他带来25万美元的额外销售额。

但难题在于，他不想签字让渡4000次换油服务的权利，因为这风险太高了。

因此我使用风险逆转策略来降低风险。我告诉他，他可以尝试一下，并可以随时停止计划，我把这个写了下来。最后我们达成了交易。

这就是“无法拒绝的提议”，他无法说“不”。

如上所述，我有4000次换油服务、价值6万美元的维修，而我不用出一分钱。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

现在，我必须想出办法来推销它们。我用20美元做了一个分类广告，内容类似“你可以按40美元的价格销售4次换油服务吗？你将有一半利润。如果可以，请拨打电话xxx-xxxx找托德”。每位打电话给我的人都被邀请到我用10美元租来的会议室，听我用1小时介绍这个计划。

有20个人来了，我与他们所有人都进行了面谈，然后聘请了其中8位，报酬是纯佣金，即销售利润的50%。

我的一位顶级推销员在一个星期之内卖了56张卡。我晋升他为业务经理，并按每位推销员的销售额支付代理佣金给他。

结果，4个月后，通过销售1300张会员卡，我赚了5万多美元。我们卖了5200次换油服务。请紧记，我赚了钱，但无需亲自推销任何东西，无需任何工作，无需任何启动资金。这4个月，我惟一的工作是去银行存钱和聘请新的业务员，就这些了。我的业务经理负责培训和管理其他业务员。

我每天花在业务上的时间约为1小时 - 收支票，把支票款存入银行，偶尔聘请新人。

但我最后失去了价值，因为，你相信吗？我已经为他找了太多客户。他的两个汽车中心都已经有几个星期的换油预约。

但是，如果没有你的函授课程给我带来的信心，这一切都不会发生。突破点在于，我在交易中使用了一些风险逆转策略，并创建了无法拒绝的提议。

我可以提供该汽车中心的名称和以前的员工姓名，以证实上述信息。

谢谢你，杰。一个27岁的年轻人，没有任何商业经验或接受过任何培训，当上了汽车促销顾问，并在头4个月里赚了5万美元，我的朋友都为此



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

大吃一惊。而我大部分的成功都归功于你。

真诚的

托德·比勒

ACCOUNTABLE MARKETING GROUP

29 Deerwood Rd.

Savannah, Ga. 31410

(912) 898-4058

## 139. 托德·格厄施坦

-----原始信件-----

来自：托德·格厄施坦 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二上午8:12

我们为大中型律师事务所提供软件、定制开发和顾问服务。我们是当地的一家小企业，竞争对手是大型的全国性顾问公司。

几年前，在阅读亚伯拉罕的资料之前，我们会坚持自己的意见，为争夺公平的顾问市场份额而战。我们使用传统的方法，经常被击败。我们的辅助材料和演示无法像拥有无限营销资金的全国性竞争对手那样吸引人。

直到我读了杰的文章，他教我们思考客户的长期再惠顾价值。这改变了我们的思路。我们没有为潜在客户提供午餐，写信给他们以及向他们推销，而是为潜在客户提供4小时的免费工作会议。我们以这种方式进行定位。“顾问的聘请是很个人的。你不仅必须评估顾问的能力，而且必须评估你们是否相容，并能够与该顾问长期合作。这个世界上有因果报应吗？

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

惟一可以看出你和该顾问之间是否有‘良好拟合’的方法是卷起衣袖，共同工作一段较短的时间。只有这样，你才能了解到你是否聘请了合适的顾问。”

为此，我们提供了四小时的免费工作会议（有时，我们甚至提供更长的时间）。我们开始与潜在客户研究项目……我们谈论目标、策略和战术。我们毫无保留，并提供尽可能多的信息。

我们发现，人们一旦开始与我们共事，我们便营造声势。如果有“拟合”（通常都有），我们会被聘请负责整个项目。

因此，当我们与潜在客户“共事”时，我们的挑战就只有“营销”。这个微妙的区别使我们加快了赢得业务的速度。

这个简单的亚伯拉罕激发的理念已大大增加了我们在全国竞争中的成功率。

顺祝商祺！

托德·格厄施坦

Gerstein-Small, Inc.

## 140. 汤姆·博兹

-----原始信件-----

来自：汤姆·博兹 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月29日星期一下午10:27

亲爱的杰：

我一个人经营业务，我向在校高年级学生讲述毒品和酒精的危害。我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

买了你的一本书《Money Making secrets of marketing genius 杰·亚伯拉罕 and other marketing wizards》（营销天才杰·亚伯拉罕和其他营销奇才的赚钱秘诀），谢谢你的书，它让我想出了重要的USP和大字标题，并在我最近的信函中使用了它们……。顺便提一下，我预约了33%（真是惊人）的目标学校。

非常感谢！

汤姆·博兹

## 141. 托尼·阿诺德

-----原始信件-----

来自：托尼·阿诺德 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月15日星期四下午8:18

杰：

我想告诉你，你的原则对我的经营方法带来多么深刻的改变。你经常使用的两个简单句子对我真的很有用：“是关于他们的一切，不是关于你”和“忙于业务之外，不要忙于业务之中”。对于我来说，简言之，你的哲学是以客为先，首先满足他们的需求，以出众和深远的方法索取，并通过不断创新和测试来最佳化和改善你的做法。

总之，对于我的故事……

我们公司属于电信行业，总部在英国。几个月前，我们有一个工程投标机会，该工程是为一个大型跨国组织（公司A）提供一个基于光纤电缆的数据解决方案，以连接两幢独立的建筑物，满足他们的IT需求。另外还



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

有一个类似的工程（将在几个月后开始），业主是邻近的另一个组织（公司B）。两家公司都不知道彼此的工程。

虽然我们正在与这两家公司谈判，但很难赢得任何一个工程，因为我们的成本比竞争对手高得多，这是因为我们铺设光纤电缆的距离比竞投该工程的其他供应商长得多。事实上，我们第一年的价格是公司A工程的竞争对手的两倍！

我知道我必须采取一些创新的措施，以增大赢得这些工程的机会。在一些个人的脑力激荡后（即列出我可以想出的所有可能可以解决问题的方法……不管有多荒谬），我想出了一个计划，此计划稍微扭曲了你的获得“保证”原则，同时提供一个让两家公司都让我们承接工程的非常有说服力的原因。

以下是我们的做法……

1. 我们认识到，我们的提案有一些独特的优势，而且几乎可以肯定，从技术和服务的角度看，是这两个工程的最佳解决方案……但我们的成本只是比竞争者的预算高。这严重地降低了我们的提案被采用的机会。

2. 我们意识到，如果我们以某种方式让两家公司合作，分担初始挖掘成本，那么我们可以为他们提供一个“预算内”的卓越解决方案 - 这是因为所安装的光纤电缆同时为两家公司服务。

3. 我们向公司A（与我们的关系最密切）灌输我们的优质服务理念，我们就像激光束一样，聚焦于他们，教导他们，展示我们的USP对他们是多么的必要，而且所提供的资源只稍微增加摆在桌面上的交易的价值。我们让他们觉得他们是世界上最重要的前景！结果，他们很渴望采用我们的

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

解决方案，但仍然无法负担得起！

4. 然后，我们说：“如果有方法将我们的服务的初始安装成本减半，你接受吗？”他们说“接受！”于是，我们要求他们与公司B接洽，并为我们向他们提供保证——这时他们还没有下订单！

我们要求公司A“迫切要求他们认真地看一下我们的解决方案，并告诉他们你希望开始工程，但是对于一家公司来说，初始安装成本太高了，而且猜想这成本对于他们来说也是太多了。”

我们建议他们这样说“我们尊重你的决定，你决定做对于你的公司来说是正确的事，如果你认为这个解决方案适合于你，那么我们分担初始安装成本很有意义，我们都能受益。”

结果，他们采用了该方案……他们很高兴被以这种方式引导，因为我们很重视它，这意味着通过这个方案，他们可以节约大量资金！

5. 虽然不能确保公司B会否选择我们的解决方案，但我们的个案变得更有说服力，因为我们现在有一个备受尊敬而且非常想推荐我们的解决方案的跨国组织作为后盾——他们可节约20万英镑（大约31万美元）。

然后，我们把主要精力放在公司B上，以对待公司A的相同方式，将我们的服务和价值灌输给他们——指出如果两家公司都采用我们的解决方案，他们可以节约大量资金，再加上我们强大的以技术和服务为导向的USP，激励他们乖乖地将我们的解决方案拿给他们的董事会签署 - 他们承诺了。

6. 但我们还没有大功告成！由于两项工程的性质不同，公司A做决定几个月后，公司B才能向董事会推荐。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

虽然有希望，但不能确保公司B的董事会通过该方案——因为他们的工程的不确定性比公司A的大得多（公司A的工程有固定的截止时间，只需在这个时间之前完成就可以了；而公司B的工程虽然重要，但没有强制性的事件迫使有一个截止时间。）

7. 为了消除公司A把工程交托给我们，但由于公司B的董事会不批准，使公司A要承担所有成本的风险，我们设计了一个溯及既往的折扣安排。简而言之，我们承诺，他们将来委托给我们的工程（金额为Y）有X%的折扣，但不超过公司B同意合作的情况下所节约的金额。虽然这个选项要花他们一些时间才能意识到可以节约资金，但这是一个充分的后备策略，因为他们会把本来花在其他供应商上的资金转向我们……以更好的价钱，获得更高的服务水平！他们只是无法马上开始干，因为目前与现有供应商之间的合同期还未结束。

8. 扫除最后的“购买壁垒”后，3个月前，公司A很有信心地向我们下订单，金额超过130万英镑（或200万美元）。此外，公司B将在下星期召开董事会，如果他们通过了我们的提案（而且我们有他们将提供的每个指标），订单价款将至少为300万英镑（或460万美元），我将告诉你事情的进展！

因此，这个经历的教训是：不断寻找扫除“购买壁垒”的创新方法，不断寻找激励客户的方法（或者本个案中的潜在客户！）为你作保证。

我希望这可能对至少某个地方的某个人有用。

继续坚持你的伟大事业吧，杰！

祝商祺！



托尼·阿诺德

## 142. 维查·维特汉尼博士

-----原始信件-----

来自：维查·维特汉尼 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月8日星期四下午4:13

杰，非常感谢你的激励和友谊。如果要我列出自认识你以来使我受益的数不清的方法，我甚至无从入手。我希望日后能报答你…….

### 我的成功故事

自从我参加了杰·亚伯拉罕的一个研讨会后，我便成为一个超级杰·亚伯拉罕迷。这是一种思维爆炸。我已经阅读和重读所有的研讨会笔记，而且反复听磁带。这不是因为我是一个怪人，而是因为我每次看这些资料时都会有新的见解。

首先，我需要简要介绍我的公司。

我是一名微笑创造者！

更确切地说，我是一名牙医！这个“简明商务方案”的编制是我从杰·亚伯拉罕研讨会学到的理念、点子和心态的直接结果。这个简单的定义（我是什么，我是做什么的）立即使我在人群中备受注目、大受欢迎、令人喜爱…….

### 人们首先接受你，然后才买你的服务

我们只是一家小公司，只有两个牙科医务所（第二个是在参加杰·亚伯拉罕研讨会后不久设立的！这是在研讨会上改变和提高心态的直接结

果)。

我从我的公司和病人身上获得的欢乐和喜悦是不能用金钱来衡量的。

## 改变和采用

这是我在研讨会上学到的一个最有用的理念，而且我认为，这是我一生中所学过的最有用的东西。从那时起，每当我去某机构或公司、商店、办公室、公园，或参观任何地方时，我都想“我可以从这里为我的公司改变和采用什么？”

例如，我们去了佛罗里达州的迪斯尼度假。我一直在问自己，我可以从这里改变和采用什么？那里的员工给我留下了深刻印象，他们每个人都可以回答任何孩子或任何大人提出的任何有关迪斯尼主题的问题。我回到我的牙科医务所，开始要求我的团队也能随时完整地回答任何人（孕妇、父母、护理病人者、儿童、债务人、潜在病人、某领域的新人……）提出的任何与任何人的工作（招待员、会计、业务经理、牙医助理、牙医……）有关的问题。

## 风险逆转

我已经在我的牙科医务所中引入这种策略。我相信，我们是英国惟一这样做的牙科医务所。

我向病人推出一个口腔健康计划。这个计划旨在预防牙周病和牙齿腐烂。我告诉同意参加这个计划的病人：如果他们认为自己没有从计划中受益，或者他们认为没有或看不到改善，或者它并非物超所值……事实上，如果在一年后，他们由于任何原因对计划不满意，我会免费提供这个计划多一年！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

由于采用了这个风险逆转策略，自我开始实施这个预防性计划以来，我的营业额增加了1000%。这是病人、牙医和公司的三赢局面。

## 保证

遵循上述理念，我为我所有的工作成果提供三年保证。我把这叫做比奔驰好三倍！（在英国，奔驰为他们的汽车提供1年保修。）

维查·维特汉尼博士

BDS (Lond.) LDS RCS (Eng) DGDG RCS (UK)

牙医

0208 311 9400（办公）

0208 316 6313（办公）

传真：0208 317 3637（办公）

我是伦敦东南部的两个牙科医务所的所有者，它们是：

Heronsgate Dental Centre和Vijay Vithani Dental Practice

团队总人数：13

这个故事、个案研究和推荐信是我完全自由、毫无压力之下提供给杰·亚伯拉罕的，全部是真实事件，有证可查，可被部分或全部使用。

## 143. 伍丁

-----原始信件-----

来自：伍丁 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月20日星期二上午11:42

我在读大学时就已经是杰·亚伯拉罕的爱好者。我当时无法负担他的



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

200多美元的课程。但我听了他的“你的秘密财富”磁带，读了他的书，还看了他通过互联网提供的所有免费资料。

自去年毕业后，我便开创了自己的事业，而不是去找工作。我的女朋友和我在一个购物商场租了一辆小手推车。我们销售在意大利很流行的饰品手镯，顾客开始时可能会买有一个或多个饰品手镯，他们会随时回来买更多饰品以添加到他们的手镯上。

我们的启动资金大约为1万美元，这是剩余的学校信贷津贴。

现在我们赚了超过15万美元，并准备在圣诞节再大赚一笔。

我知道我的成功来自我从杰·亚伯拉罕那里学到的知识和经验。我只有19岁，是一名越南移民，我对在美国经商毫无认识。当我开车或者淋浴时，我甚至很难理解车里或浴室里播放的杰·亚伯拉罕磁带的內容。但我坚持反复地听，尝试将他的话拼凑起来，渐渐地，我明白了他的话。后来，我发现他出版了第一本书，价格为25美元。我去书店买了它，并读了很多次。

总之，自我们在购物商场设置手推车以来，我开始运用杰·亚伯拉罕所教的卓越策略。我花时间跟顾客谈话，和他们做朋友。我不在乎他们是否购买。只要他们来我的货摊，就值得我友好地对待他们。

我们向新顾客（在我心目中，他们是客户）解释我们在卖什么，以便他们可以把我们的话传开去。对于已经有手镯的人，我们推出擦亮服务，说：“啊，让我来帮你擦亮你的手镯吧。”我只是尝试让他们下一次想要饰品或者为某人买手镯时记得我们。

令人惊异的是，他们当中超过90%都会在我擦亮他们的手镯后买一些

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

东西。一个简单的举动（只是用一块珠宝专用布擦亮手镯）几乎每次都促成了销售。

开始时，我犹豫要不要为饰品提供保证，因为我担心顾客把它们用坏后才拿来换。但是，如果我们告诉顾客手镯的保证期只有14天，他们会踌躇要不要买手镯。

由于我无论去哪里都在车里听亚伯拉罕先生的磁带，它提醒我要不断测试。因此我将保证期延长到无限期以进行测试。

我告诉任何顾客，如果饰品出现异常，他们只需拿饰品过来，我们会换另一个给他们。我们的销售额在2个月内增长了150%，而且此增长率一直持续到现在。退货率非常低，低于1%。

但是，当顾客回来换货时，他们最后会再买2件或更多饰品。也许我们很和蔼，他们觉得内疚，或者只是应为有了保证，我不确定。他们回来时我们所做的销售已补偿了换货的成本，而且我们还有一些利润。没有损失，都能盈利。

也许，如果没有有缺陷的手镯，没有保证，他们甚至不会想起饰品并回来光顾我们。这是我发现的其中一个关于保证的美好事实。直到我学习了亚伯拉罕先生有关保证和测试的资料后，我才明白有效的保证可带来的魔法。这个魔法咒语就是测试。

## 如果你担心，就测试它吧。

有了有效的保证，我的业务大大优于竞争对手。在我们开始经营时，该区没有人卖我们的产品。当他们看到我们的生意做得红火了，便开始在购物商场里面和周围的商店出售这种饰品。在购物商场里，我们至少有4

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

个竞争对手，在该区则有6个。然而，我们的销售额继续保持增长趋势。

原因在于，我们为饰品提供保证，而他们没有。顾客回来告诉我们，其他商店要凭收据换饰品。他们说“好像是你损坏或用坏饰品的，我们不能更换。”而我们很清楚地对我们的顾客说，如果饰品有什么问题，尽管拿回来换，如果我们认识你，就不需要收据。这个政策使他们希望更经常回来，因为他们希望我们认识他们。某些顾客甚至大声地对商店里的人说：“不用去别的地方啦！来这里吧，这里最容易换货了。”嘿！我听了有多高兴啊！

我从亚伯拉罕先生那里学到的另一个经验是将业务构建于多根支柱上的理念。我深深地记住这个理念，并根据它来采取行动，从而使我们的业务在市场中有非常稳固的基础和地位。

就在业务开始时，我在商店挂了一个招牌，告诉人们我们举办家庭聚会，不管主人买什么，我们都给予他10%的佣金和15%的折扣。目的不仅是卖得更多，而且想认识顾客，因为面对已经认识的人更容易做成买卖。在聚会上，我们开始接触人，和他们做朋友，给他们一张盖印卡，凭卡买10送1。一个聚会可以引出另一个，因为其他人也想在当前的聚会上预约聚会。

我们告诉当前的主人，如果有人在他们的聚会上预约聚会，当前的主人可免费获得一件饰品。根据亚伯拉罕先生在网站上免费提供的一个大字标题建议，我甚至让他们问他们的朋友：“谁想再参加一个有趣的聚会？”从每晚一个聚会，到我们不得不聘请更多人，以便一个晚上可以预约两个聚会。参加聚会后来光顾的人非常非常的多！



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我还去该区的交易会 and 节日活动现场推广我们的商店。有时，我不在乎能否在交易会赚钱，只是想去认识更多人。我还想与交易会管理机构建立关系（我不是在美国长大的），以便将来我想卖饰品或其他商品时可以更容易地进去。目前我已经建立许多在将来可以利用的良好关系。

通过与我的顾客交谈，我还发现有些女士是开心巴士旅行、学校或社区活动（如游泳锦标赛、小型棒球联赛、足球比赛等）的组织者。我捐出饰品手镯，在这些活动为他们筹钱。我做得很好，并结识了更多朋友。那位经营开心巴士旅行的女士向我们介绍了许多客户，从而为我们带来了数千美元的销售额。

我完全明白亚伯拉罕先生的后端业务的含义，尽管我还没有真正地分析我的后端业务。由于顾客回来为他们的手镯买更多的饰品，我们推出新顾客买2件饰品可免费获赠一个手镯的优惠措施（饰品比手镯贵3倍）。他们每买一件饰品，我们就在我们的名片背面盖一个印，盖满10个印，他们可免费获赠一件饰品。而我们的竞争对手都没有这样做。

我们制作了顾客名单，这是一个名叫“愿望和生日清单”的文件。由于顾客买饰品作为礼物送给别人，他们必须记住他们至爱的家人或朋友的手镯上已经有哪种款式，以防买重了。我们创建了“愿望和生日清单”，顾客可以列出他们下一次需要的饰品。当他们的至爱来到我们的商店，可根据该清单购买。这样，我们可以获得顾客的姓名、电话号码和地址，以供将来使用（直接邮寄广告、宾主两益关系等）。

此外，这样可以“锁定”顾客，因为他们想回来查看和更新他们的愿望清单，而他们的至爱必须回来了解该顾客想要什么。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们的产品卖得很好，因此有一家公司以更低的批发价提供在北卡罗来纳州、亚利桑那州和路易斯安那州的独家分销权给我们。这意味着，我们可以在这3个州零售和批发该品牌。任何人想卖这个品牌都必须通过我们。我非常兴奋，但又很担忧，因为我不知道如果不分散我们仅有的一点资源，如何扩展到其他州。在阅读和听亚伯拉罕先生的资料后，我豁然开朗，我有无限的可能性来扩大和增强我们的业务。我可以采用亚伯拉罕先生的书和磁带激发我去思考的许多其他方法来扩大业务并增加收入。

现有我已经有足够的钱为我的女朋友和我自己安排婚礼，买一套房子，并负担得起杰·亚伯拉罕的价值5,000美元的PEQ函授课程。将来，我将花足够的时间、精力和金钱来掌握杰·亚伯拉罕所教的知识。我将成为亚伯拉罕先生的终生学生。我真的相信，在精通亚伯拉罕先生的资料后，我可以为别人创造巨大的价值，并为我的家庭和我自己赚取可观的利润。

谢谢你，亚伯拉罕先生。

伍丁

A Thousand Charms

Santa Rosa, CA

## 144. W. D.

----- 原始信件 -----

来自：W. D. 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日上午8:31，星期四

杰，你好！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我没什么成功的励志故事——我目前只是全心的重新设计我的网站，并开发一些新的网络商业软件。

但你关于利用我现有的客户基础的理论是对的。通过更经常的向我的客户们销售各种服务，确实很容易获得受益。

最近一段时间，我花了30—45分钟的时间用来写邮件和顾客交流，收到了总价将近700美元的两份订单。因此，算算花费的时间，我差不多每小时能赚900美元。尽管这不是我一直能做下去的工作，但绝对证实了“边缘收入营销”战略是成功的。

不知道你到底有多重视搜索引擎营销，我是一直感觉不错的。

排名第一和第二：

<http://www.Google.com/search?q=ecommerce+webmasters>

排名第一：

<http://www.alltheweb.com/search?cat=web&lang=any&query=ecommerce+webmasters>

排名第一：

<http://msxml.excite.com/info.xcite/dog/webresults.htm?&qkw=ecommerce+webmasters>

排名第一和第二：

[http://search.netscape.com/nscp\\_results.adp?query=ecommerce+webmasters](http://search.netscape.com/nscp_results.adp?query=ecommerce+webmasters)



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

排名第一：

<http://HotBot.lycos.com/?query=webmasters>

排名第三：

<http://www.AltaVista.com/sites/search/web?q=webmasters>

客户：

Over land

前7位中排名第四：

<http://www.Google.com/search?q=sheepskin+coats>

排名第一：

<http://www.Google.com/search?q=leather+coat>

排名第一：

©引至2002年亚伯拉罕出版集团公司—机密—仅供您阅读—保留所有

权利，259页

<http://www.Google.com/search?q=fabric+jackets>

排名第一

<http://www.Google.com/search?q=western+jackets>

祝好，

W. D.

## 145. 瓦仑·比斯科伊

-----原始信件-----

来自：瓦仑·比斯科伊 至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送于：2002年7月29日下午8：07，星期一

杰，你好！

我现在是摩根斯坦利公司的一名零售经纪人兼财政顾问。从我们能代表的公众的角度来看，经纪人产业已经成为具有最高管理性的产业之一。

由于我们纪律部门的种种约束条例，想把许多建议付诸实施是个很大的挑战，甚至是不可能的事情。例如：我不能用风险回转，不能改变定价体制，不能使用“已担保”这个词，除非是在讨论美国政府债券或在我的普通掉期交易营销材料中使用。

但是，通过运用你的技巧，即给选中的适合的听众一些有价值但花费最低的东西（一顿早餐的代价）之后，我找到了自己和其他的财政顾问的不同。这些听众包括注册会计师，他们需要获得专业继续教育的学分以保留他们的加州注册会计师执照。我也为其他的专业人士讲课和提供建议，通过教授他们一些独特的技术见解，使他们（注册会计师们）日后能为各自的客户提供更大的利益。

我以庆典大师自居，邀请前/现任IRS官员、税务专家和一些知名专家们来做嘉宾发言人。这些知名学者都愿意与当地的注册会计师们建立联系并通过会见新的联系人扩大自己的业务范围。我有大约40%的客户都是之前认识的注册会计师、嘉宾发言人或在研讨班上结识的人。我同时也使用录音带和CD来播放我的独特业务卖点：“建构财政安全，创造平和心态”。这是一个关于我的业务哲理的6分钟的演讲，建议您可以在开车的时候放来听听。带子的外包装上有我的照片、简介以及6位现任客户的推荐证明。

（包装由Palm Springs的Cold Call Cowboys专业公司制作）

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

如果没有来自研讨班的销售机会和业务声卡的独特卖点，我可能不会再做经纪人了。而现在我正在继续寻找能在纪律管辖下最大限度的发挥个人能力的途径。

以上的这些陈述真实且可以证明（我给Terry Ackley寄过一份业务声卡），可以在你们用来推广时使用。

瓦伦·比斯科伊

## 146. 威尼·鲍尔

----- 原始信件 -----

来自：威尼·鲍尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日12:46，星期二

2002年8月13日

亲爱的杰，你好！

我之前没有回复是因为我觉得自己没有什么成功的故事好讲，而且我的故事一定无法和您其他的学生们相提并论。

但是，有这么两件事情使我鼓起了勇气：

1. 我十分想要一份您所有学生们的成功案例的副本。
2. 尽管我只在一个小企业工作过，但我觉得你的理论已经给了我很大帮助。

我在1993年搬回密苏里，居住在年迈的双亲身旁。父亲当时已经80高龄，但仍然兴致勃勃的做着农具代理商的兼职工作，很大程度上更像是爱好。他总是希望我能重返商场，也许这是使他仍然生气勃勃的原因所在吧。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我看过的第一个有影响力的亚拉伯罕原则是顾客的“一生的价值”。

我的父亲当时仍和1936年他开店时的几名老顾客有着生意往来。他做事讲诚信，他们也多年来一直光顾他的生意。我当时想立刻应用的你的一条原则就是：向现有的顾客销售一些新的东西。

但在那之前，我应用了9个优势杠杆驱动原则中的一个：第八条：我加进了一些新的流程，工序和系统。我们彻底清扫了房间，并且给存货和服务重新定了价。员工也开始计时付费了。我们开始月月做财务报表，努力把各项事务做得更商业化。

然后我看了第七条，查看我们可以提供的新产品和服务。另一条亚伯拉罕准则就是：询问你的顾客他们需要什么。倾听他们的问题。

我们考虑过添加一些新产品，但由于我个人财政上的困难，我们没有资金（第三条）。因此我决定以智力投资取代现金并开始寻找我们可以自己生产的产品。

我们的顾客都喜欢购买处理日常杂事用的葡萄酒拖拉机。但他们又想要最新的前轴机型—有宽大轮胎的那种，而不是40或50年代流行的那种三轮车。因此我设计了一组宽轴配套元件，可用来翻新老式的拖拉机。这项改装帮助我们卖掉了旧拖拉机，同时也帮助不少本地顾客改进了他们的拖拉机。

没有营销资金（第一条），我们就用汗水来替代，我千辛万苦的寻找到了每一个能在农业杂志的评论中免费宣传我们的机会。这样的曝光造就了几百条机会，使得我们能把其中的5%转变为销售。（应用Gary Halbert的模式，长篇宣传法）

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这些轴承售价在500到700美元不等，但即便有了全国范围的销售，我们还是需要一个更大的资格证明。我们于是又一次的听取了顾客们的意见。

常常有人询问我们是否卖旧的水力装载机（用来铲碎石，肥料或提起草料捆的）我开始琢磨为什么人们会这样问，于是得出了下面的结论：一台新的装载机售价为5000美元。我们的顾客不愿意将价值5000美元的装载机装在2500美元的拖拉机上，何况大部分新装载机都没有能安装至老式拖拉机的组件。

我们做了一些调查，确定了我们可以以2500美元的价格安装并直销一台装载机，这样我们又卖出了不少。后来又有顾客抱怨说装载机装了货以后驾驶起来十分困难。于是我们又开发了方向盘助力翻新组件。

现在我们有了全套装备：一架装载机，一个更兼顾的带有装载机的宽型前轴和能量驱动。美中不足的是我们的装载机产品还需要一个全国销售策略，我们需要建立一个安装经销商网。为了使这些经销商从产品中得到更多利润，我们需要更高效的生产设备。

就在我忙于处理这些麻烦事的同时，又两件事情接踵而来：

1) 我的父亲去世

2) 一个制造公司为我提供了一份相当不错的工作。

于是，我卖掉了所有经营的资产，成了一名雇员。

看了这些，你觉得这是一个成功的故事么？

从财产上衡量或许不是。但是从人的角度来看这的确是成功的。

A. 我与父亲一起在工作中度过了他最后几年的时光。父亲一直是一个喜欢修修补补，敲敲打打的人。我们在愉快的时光里共同研制出了新产品。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

B. 我在如此狭小，事事亲为的环境里居然应用到了您的几项准则，其理解的深刻程度是仅仅阅读书籍所远不能达到的。

C. 我学到了足够的生产制造过程的知识，并成为了一名有将近90名雇员的机械管理者。

D. 我成为了杰·亚伯拉罕的更忠实的学生，期待着有一天能在工作中应用到更多您的原则。

感谢您给我这次参与的机会。

忠实的

威尼·鲍尔

## 147. 威尼·斯布伦尔

----- 原始信件 -----

来自：威尼·斯布伦尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：20020年8月13日上午5:58，星期二

杰，你好！

这是我如何将您的方法付诸实践的故事。开始的时候我会读一些您在《商业突破》上的时事通讯，我发觉自己总能得到好点子，更重要的是，我总能找到“希望”！尽管理论上我很清楚我的业务，但却基本上从未做过任何营销，我很快发觉自己缺失了多么重要的成长的部分，而您提供的信息恰如其分的填补了这份空缺。

我应用了您的一些点子。我所做的就是看了您的“3700万美元大字标题”加上“成功的销售信”之后，开始写我自己的销售信。我还采用了您



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

关于每次只集中精力做好一件事以及常常与客户交流的意见。我知道了长长的推销信更有效。我知道了大字标题的效果有多大。我了解了后端销售的价值以及怎样同时穿插销售其它产品和服务。在此之前，我从未应用过这些点子，即便有涉及，用的也不正确。

根据您的观点，我发展了自己的“六封信方案”，即在新客户第一次购买了我们的产品之后，我会开始寄给客户一系列的6封预先写好的信。每一封信都专门介绍一项我们销售的产品或服务，这些信会自动的每隔一个月发出去一封。每封信都用了您材料中提到的动感十足的标题和强有力的字眼。自从我把这些好点子付诸实施以来，我们的销售额大幅度攀升。

因此，真心的谢谢你，杰，谢谢你想出这么多好点子并把它们传播开来。

威尼·斯布伦尔

Atiwa Computing公司

## 148. 耶普·苏恩·埃

----- 原始信件 -----

来自：苏恩·埃 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月19日早2：49，星期一

亲爱的杰，

我想谈一谈我和我的合作伙伴是怎样将您的一些原则应用在海枣（干果）贸易中的。

这是我们目前进行的一项重要的贸易业务，我们从您的书中学到了不

少方法。

1. 我们给先到的客户25%的优惠，以此来吸引早期的买主，这样我们就可以清空库存。这个折扣是纯粹的，它所换来的利润远不能填补25%的折扣所带来的空缺。但所带来的效果却是很积极的。

2. 我们向客户提供货物的风险回转保证。实际上，我们所做的已经远远超出了对客户承诺的范围。如果他们对货物不满意，我们将会退还给他们两倍的购买金额。但是，我们十分自信我们发给客户的都是高质量的顶级的货物，因此很少有赔偿事件发生。

只有我们确信公司的货物近乎百分之百完美时，我们才会推荐这个方法。很明显，在这样的担保下，经销商都会毫不犹豫的买下货物。这个方法帮助我们从经销商那里获得了巨大的利润。

3. 我们正在实施一项利润分享计划，60%的利润归公司，40%归销售员所有，以此来取代固定的支付给职员工资。

这个方法帮助公司获得了其他方式无法获取的销售额，甚至有销售员一个月拿到了14,000美元。可以从中看到，公司能够赚更多钱，但若销售员无法打破常规为自己赚钱的话，这同样是不可能的。并且，能得到新客户的终身信任是很值得的因素。

4. 公司与销售商有项共识，只有当销售商从产品中赚到一定的利润，他们才需要付款。这样就把风险担在了我们肩上。但是公司对其产品的销售很有信心，也有能力给予经销商这样的保证。又一项风险回转的原则。

5. 最后，公司永远保证给客户交付的都是新摘的新鲜的产品，并保证及时送货。例如：多年来公司一直坚持遵守了送货承诺并维持了老客户对

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

公司的忠诚。

最真诚的问候，

耶普·苏恩·埃

附言：我知道这份证明迟了三天，但若您能通融一下，让我们阅读其它的成功案例，以便日后学习使用，我们将不胜感激。

## 149. 艾兰·克尔斯坦

----- 原始信件 -----

来自：艾兰·克尔斯坦 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日上午9:19, 星期三

亲爱的杰，

我是一名非常专业的信托和房地产代理人，但是没有多少营销经验。我一直遵循你书中所提出的简单概念，并且还模仿我最近购买的您书中提到的程序，定制了一套自己的程序。

我决定做现场信托营销，并向我的客户，一名在大银行工作的总监，说了这个想法。于是他让新的业务经理把所有他认为需要信托的客户名单发给了我。银行这样可以得到委托回扣，我们彼此都得到了好处。上个月里我收到了6个银行推荐的客户。与此同时，我也在努力开拓与银行做现场信托的更专业的方式。

我和另一个在重要财政部门工作的朋友谈了谈，他让我这个月在银行内部会议上和经理、主要经纪人以及代理商们谈谈有关直接信托的一些情况。我期待着能通过这次宣讲扩大客户群。朋友还立刻将我列入了其部门



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

推荐名单。

您对于我行动上的帮助和系统学习上的指导是无价的。现在我能够在短时间内（4星期），倚靠自己的能力和关系网，很容易的就能为自己增添新客户了。我会继续应用这个了不起的营销系统。

致以我衷心的感谢

艾兰

## 150. 鲍勃·戴尔

----- 原始信件 -----

来自：鲍勃·戴尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月26日上午8:38，星期五

杰，

你好！

在过去的14年中，我曾经做过许多不同的业务，而且我读您的书，听你的磁带和节目已经有6年的时间了。我是您忠实的追随者。

我想和你谈谈我在广告方面经历的一个最迅速而重大的转变。

我曾在夏威夷的Kona开了一个名叫“一瓣苹果”的纽约风味熟食店，大约有4年时间。

我和妻子之前正在夏威夷度假，发现了当地一个因破产而倒闭的饭店。而在此之前，我们也刚转卖了自己的生意。在夏威夷待了一个多星期之后，我们便爱上了那里，于是决定留在那里继续做饭店生意。

我们做了一些调查，发现当地人是十分喜欢这个饭店的，只不过因为

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

管理不善和员工问题导致了饭店的最终倒闭。

我们当即买下了这个饭店，3个星期后重新开业了。在此之前饭店已经关闭了3个月，所以我们差不多花了1个月的时间才让人们知道我们又开业了（仅仅依靠口传或一些小广告）。

我曾看过你的一些文章，也听过一些相关磁带，但还是不清楚怎样将理论付诸实践。

我们在菜单上附上优惠券（下次光临时提供免费汽水），并且经营着咖啡外卖店（仅卖咖啡饮料，所以没有其它竞争者），同样给我们的顾客免费的优惠券（无地点限制的）来介绍他们去光顾我们其它的生意。这样的小成功接二连三，数不胜数。

我们很稳定的经营了2年时间，每天都有固定的销售额。但有段时间，我从和顾客的交谈中发现，我们的招牌好像不太好。饭店的名字被写的太醒目了，以至于当人们（特别是游客）经过时，注意力都集中在了名称上，导致他们很难发觉这是一家熟食店。

我们的招牌试图让人们了解我们是做什么的，卖什么的，但是饭店的名称却很难让人理解我们是怎样一家店。许多顾客都告诉过我们，他们曾经路过好多次都没发现，直到有人告诉他们我们是一家熟食店之后，他们才开始光顾。

一天，店里来了一位做招牌业务的老顾客。他是常客了，我们彼此之间也很熟悉。于是我问他把招牌稍改一下要花多少钱，我想改下试试。最后我花了150美元。

我想，我当时想做的其实就是换换我的“大字标题”，让人们把重点

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

放在事物和我们卖的东西上，而不是店名。我们调整了字号和字的位置。

2天之后，这位老顾客来给我们挂上了新的招牌。

结果，第二天我们的销售额就增长了25%。当时我还以为这只是一时侥幸而已，因为以前也有过这样赚得超多的时候。但第二天依然如此。从那时起，我们的月销售额就增长了25%—30%。我们一直保持着这个业绩，结果下一年的年销售额比上一年增长了27.6%。这所有的一切可喜的改变都源于我换更换了饭店的“大字标题”。

两年后，我们以大价钱卖掉了这家饭店，所卖的价钱不知比当初我们买下的价钱要高多少。而这样的收益，都是我从您的作品中学来的。

这是我成功经历的真实记录，虽然我只从杰那里学到了一件事情而已。尽管这只是小生意，但通过花150美元给招牌做一点小改动，转变了人们的注意力，我们就赢得了如此高额的利润，其成功之处可见一斑。

现在我正在做一项新业务，你可以从[www.softcap.net](http://www.softcap.net)上了解到它的信息。这对于我来说是另一项冒险，我们才刚刚起步。若您有任何关于我们增加销售额的建议请随时与我们联系。

我们的产品很棒，但这是我们第一次做没有固定场所的业务，所以我们的目标市场也更分散一些。

或许您愿意给我们更多指导，可以把[www.softcap.net](http://www.softcap.net)作为一个实例或项目，来试验一下您是否可以带领我们（起步者）在一年内实现从零到两百万美元以上的销售业绩。

如果这样不行，我们会继续学习您的课程，争取自己实现这个目标。

感谢您过去让我学到的宝贵知识，毫无疑问将来我会从您那学到更多。



鲍勃·戴尔

## 151. 布蕾特·穆德特

----- 原始信件 -----

来自：布蕾特·穆德特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日上午7:23, 星期四

杰,

通过向您学习, 我的事业和业务都有了不小的起色, 下面我想和您谈一谈我的几个成功案例。

### 工业建筑业务

一开始, 我是做建筑的, 说实话, 那时我觉得要把您教授的策略运用到我的业务上很难, 但我具体应用到的那几个都十分的成功。

就从我担任建筑公司一个新划分部门的总经理开始说起吧。我加入这个部门之后, 业务就不断扩大, 营业额直线上升。

我初到这家公司的时候, 他们没有任何营销计划。他们所谓的营销, 和大多数建筑公司一样, 只靠嘴上说说或者由一些普普通通的推销员随随便便做一下而已。我接管的前一年, 部门的销售额大约只有600,000美元左右。

当调查了这个发展机会并确定了营销计划之后, 我首先创建了一份直邮邮件, 然后在确定了我们的目标市场之后, 把这些有着不同报价的邮件投向市场。在建筑工业中几乎不存在直接回复的信件。大多数的公司只是随便寄来了一份小册子, 介绍他们做了那些项目和他们的成就有多么大之

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

类的一一而对于他们带给客户的利益却只字不提。

我是在1998年6月加入这家公司的，到了98年年底，我们的总收入已经增长到了850,000美元，净利润差不多100k美元。也许这算不上什么成就，但是我是在与旧行规做斗争，而且我坚信自己付出的努力一定会有回报。通过直接回复邮件以及确实有所改善的服务，到了第二年，我们的业务就增长到了270万美元，净利润为256,000美元。

据AGC（AGC是美国建筑承包商联盟的简称）的统计，建筑行业的平均税前利润为3-4%，平均净利润稍低于3%。而我负责的部门的净利润几乎达到了10%。更让人惊讶的是，我的部门虽然只占公司当年总收入的10%，但却带来了50%以上的公司净利润。

通过直接回复邮件，我确保了每年最少可以从新客户那里获得100,000美元的销售额。有了直接回复邮件的成功之后，我开始寻找其他增加收入的途径。

我开始思考如何最大限度发挥我的潜在价值。

经过一段时间的评估之后，我确定了我可以为自己的公司提供当时被外包的某些服务。我开发了至少6条不同的投资渠道，在不到6个月的时间里就获得了100%的投资回报率。其中的一条渠道在不到一年时间内就带来了将近100万美元的收入。我不知道纯利润有多少，因为由于个人原因，我在具体数额计算出来之前就离开了公司。当我还在公司任职的时候，我很渴望能应用寄生关系，并苦苦思索一些能服务于目标市场的其它业务。

我确定制造商代理们可以为我的目标市场所用，于是我开始联系他们，安排见面，买一些他们推销的可以安装在我们部门里的东西。只不过这个

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

方法见效慢，而我的首席运营官缺乏等待的耐心，所以我只是从推销员那里浅尝了一下，理论还没来的及发展完备，就离开公司了。当我于2000年11月离开的时候，公司的总收入已经超过了350万美元。但由于运营官的操作，我同样不清楚净利润的数额。2000年我开始做起了自己的业务。我开始努力开拓我自己的市场，但由于工业建筑行业的整体下滑，几乎没取得什么像样的成绩。我仍旧用到了直接回复邮件的方法和寄生关系。

事情一直没有进展，直到2001年3月，我接到了在前公司工作时联系的一位制造商的电话。他一直在找我，因为他对我联系他和其他客户所使用的方法很感兴趣。

简要来说，这种寄生关系使我得到了本地最有声誉的制造商的设计和建设项目。

这个项目的总价值为182,000美元，估计总利润为69,000美元。而真正使我惊讶的是我在谈话中听到的对我的资质的肯定。我做业务才6个月而已，就听到了客户对他们的老板说“Air Systems能录取他，他一定很了不起。”

这种寄生/签约关系赋予了我立即可用的信用以及足够的资金来应付9/11之后的风暴。

我继续使用着直接回复邮件，并试图用更先进的手段联系到目标市场的最高决策者。

就在最近，我发出的邮件收到了本地的一名重要制造商的回复，他此时正在计划一个大项目，而我的信正是雪中送炭，他几乎是在哀求我去见他，这是建筑业从来没有过的事情。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

虽然这项工程因为操作的原因暂时停滞了，但策划人一再要求我“再耐心等等，他们马上会回到正轨。”从策划人的前一个请求来看，我会从基础阶段开始引导这个项目，创建预算，设计设备，并完成整个建筑！这样的项目，即便是对许多已经做了20多年业务的公司来说也是梦寐以求的啊！

我之所以能成功获得这样的机遇和这样的项目，很大程度上取决于我的独特业务卖点。我们提供给客户至上的、直观的、实际的设计/建筑服务，并时刻遵循着顾客的工程目标，保证服务诚信，价格最低。如果您不打电话询问，您将永远不知道其他承包商从您这赚了多少钱。

这项工程的预计收入是600—800万美元，估计纯利润为10%—12%。

我会继续我的直接回复邮件方案，当然也一定会继续开拓我的建筑事业。

我以人格担保以上声明属实并可证实，我的证明可以用在您的营销中。感谢您给予我的知识。虽然回报还遥遥无期，但我坚信，自己会在接下来的几个月中看到成效。

希望这些证明能对您有所帮助，期待着能看到您收到的其他证明。

您忠实的

布蕾特·穆德特

Mundt 建筑服务公司

## 152. 布蕾恩·乔斯

-----原始信件 -----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：布蕾恩·乔斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日下午6:07，星期四

网络出版公司学习如何发掘其资产最大价值

Summaries.Com是一家专门将著名商业书籍浓缩于8页篇幅并出版的公司。我们专门负责向世界各地几千个客户发送电子版的资料并提供其他服务。

我们以订阅服务的方式运营。当人们在Summaries.com上制定了服务后，我们每隔一个星期就用邮件将一本新书的摘要寄给他们。

我们最初的营业模式仅仅是简单的销售年度订单。当读了不少杰·亚伯拉罕的材料以后，我们发现还有另外一套销售图书简介的好方法，而我们之前都没有注意过。我们的后备书籍目录里目前有293条简介，每个星期都有一条新的简介发布，这样一来，到2003年中，我们后备书籍目录文章的数量将达到350条，到2006年可能会增至500条。

因此，借用杰的点子，我们建立了适宜于读者的各种订阅计划。其中一个计划（我们称之为计划A）就是像当初设想的一样每星期发送一条新简介。在此基础上，我们增加了一个计划（我们称之为计划B），订阅者可以从每周新发布的摘要中或从后备书籍目录里选择他们想阅读的摘要。我们还应读者要求，增添了第三个计划（计划C）。根据计划C，只有订阅了的摘要才会被发送出去。订阅计划C的读者可以从整个后备书籍目录里挑选他们想要订阅的简介。

杰·亚伯拉罕帮助我们认识到了营销价值的重要性，而我们之前从未注意到。通过将营销价值与网络功能结合起来为每位订阅者服务，我们总结

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

出了一个好的异乎寻常的经营模式。

不久之后，我们就要将一个新产品投入市场了——一张包括了300条摘要的CD，可以发送到世界任何一个地方。这再一次完善了我们的后备书籍目录，并且将其与一种完全不同的递送程序——CDvs电子传递结合起来。我们觉得这个新产品是很好的圣诞礼物，在圣诞节期间一定会大卖，同时我们也觉得该产品的市场也相当大。

杰·亚伯拉罕的远见在于他能帮助我们从一个不同的视角来看我们眼前的东西。我们对前近在咫尺的营销手段竟然全然不知。我们一直认为经营的方式只有一种——接到更多订单。杰·亚伯拉罕的书帮助我们认识到了，我们可以利用现有的东西开发出多大的价值。他帮助我们将去年的销售额提高到比前年的三倍还要多。我们希望来年也能有这样的增长。

我们的目标是成为集成商业信息供应商的第一名。我们相信，我们的营销计划将会帮助我们向着目标踏实迈进，我们将满怀热情的迎接未来。

签名：布蕾恩·乔斯

编辑， Summaries.Com

地址：P.O. Box 15-091, Hamilton 2030, New Zealand

电话：+64-7-846-2079

传真：+64-7-846-2370

## 153. 布赖恩·维斯

-----原始信件 -----

来自：布赖恩·维斯



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

收人：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日上午8:59，星期四

我的名字是布赖恩·维斯，杰·亚伯拉罕的忠实崇拜者。

第一次听到杰的名字是在安东尼·洛宾的访问上，当时他正在谈论着，如果你没有自己的公司，那么应该怎样扩大你的业务和你的工作。当时我听的完全入了迷。我是如此激动，我知道自己需要应用他所讲的东西。

我真正实施的第一个杰的原则是风险回转。我开了一个儿童健身房，来咨询的人总是对签两个月的上课协议心存怀疑。

因此我改变了策略，实施了一项新的“欢乐保证”。

具体内容是这样的：“如果您的孩子在这个绝对安全又适合他们年龄的地方没有感受到欢乐，那么在8星期的课程结束后您可以全额退款。毫无疑问！”

这样我们的询问率降低了100%。

我想表达的太多了，但重点还是在于这些点子真的有用处。你应该或多或少的把它们应用在实际工作中，但不管怎样，它们真的行之有效。我想你所要做的，就是坚信这些点子一定有用，然后就大胆去做。同时一定要记住，在实施一项大计划之前不妨先小范围的试验一下。所以，放心去做吧。

## 154. 布赖恩·维斯#2

----- 原始信件 -----

来自：布赖恩·维斯 至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送日期：2002年7月30日下午2：53，星期二

我的名字叫布赖恩·维斯，我是冠军梦工厂的老板。

冠军梦工厂是一家健美操馆，教授18个月到14岁大的孩子体操。雇员包括我自己在内，每年大约有100,000美元的销售额。

杰·亚伯拉罕的书完全改变了我的生活。我28岁，已经有了自己的产业，更棒的是我才经营了两年的时间，就尝试了用各种杰的点子来构建我的事业。要知道，好多家企业在已经运营了不少年之后才得以实施杰的计划，甚至有好多至今还对杰的点子一无所知，真是悲哀啊。想增加盈利的途径有很多条，但人们就是不愿花时间去想。

我花费了一些时间去思考，现在我已经将杰的观点深深刻在脑海里，我看到处处皆商机，不管在我的行业里还是其他人的生意里。

我所实施的第一个观点就是将风险回转纳入我的手册中，而且向所有打电话来的人都解释了一遍何谓风险回转。但我们没有提到任何如客户不满意就可以退款的规定，我们实际上也没有打算制定这样的规则。在添加退款保证之前，我们中止了70%的电话或上门咨询。许多家长因为不知道自己的孩子是否喜欢体操课而不愿签8个星期的协议。因此我们决定把这一条放在我们手册的中间，我们的“快乐保证”是这样写的，“如果您的孩子在这个绝对安全又适合他们年龄的地方没有感受到欢乐，那么在8星期的课程结束后您可以获得全额退款。”由于增加了这项条款，我们几乎100%的省去了接待电话或上门询问的麻烦。

我从杰那里学到的另一个观点是不为广告“掏钱”。我们从来没有在报纸上登过广告，因为那些报纸上的广告都贵而不实。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们从非传统的途径来寻求为自己做广告的方法。上周马戏团来我们市演出，我们觉得这是个接近我们的目标市场“小孩子”，并宣传自己的好机会。

因此我们给马戏团广告上的狮子俱乐部打了电话，询问我们是否可以立个桌子来宣传自己。他们爽快的答应了。我们做了200张棉花糖的免费券，来我们的桌子前咨询的人们都可以得到一张。马戏团收了我们棉花糖的全价（3美元），但那是下一年要讨论的了。这样，第二天的时候我们只花了600美元就换来了6个报名的孩子！我们每个客户的平均终身价值是1000美元，这样比较，我们投资了600美元换来了6000美元！这对一个晚上的工作来说果然价值不菲。

我采用的另一个点子是主客受益关系。我们健身房里开了一个叫“斯普利”的俱乐部。当孩子们学会下劈时，他们就成为了斯普利俱乐部的成员。我给当地一家冰淇淋店写了封信，提出我们可以建立伙伴关系。我们预付给他们香蕉冰淇淋的钱，来奖励学会劈腿的孩子。他们还可以从拿着优惠券来店里换香蕉冰淇淋的家长那里得到额外的收入，每周来上课的孩子还给他们做了免费的广告。作为回报，我们在他们那立了一块广告牌，上面是我们的孩子做劈腿动作的图片，还有我们自己宣传的标语。这大大增加了我们在城里的知名度。我们六月初的时候立的广告牌，现在就已经有三个孩子报了名。

布赖恩·维斯

冠军梦工厂的老板

上述的声明属实且可被证明。允许将这份证明用在您的市场开发和营



销中。

## 155. 色萨·菲尔南兹

----- 原始信件 -----

来自：色萨·菲尔南兹 至：杰·亚伯拉罕

发送日期： 2002年8月3日下午11: 55, 星期六

我是在读“天才杰·亚伯拉罕致富的秘密和其它神奇营销策略”时得到这些点子的。

目前我在从事商务驾驶教学业务。

我教授的是如何驾驶大型机车。

我的广告是“拿到商务驾照…” 但结果呢？

许多人打电话来询问“小汽车”驾照！

若要帮助这些人，我必须搞到另一种驾照来，但我目前还没兴趣这样“助人为乐”。

还是好好的开我的商务驾照学校吧。

但怎样才能从这些打电话来询问“小汽车驾照”的人身上赚到钱呢？

（参考“天才杰·亚伯拉罕致富的秘密和其它神奇营销策略”这本书的34页：“为了利润，永远不要放走一个顾客”）

于是我开始收集这些问询者的名字和电话号码，之后给休斯顿的德克萨斯（我居住的地方）最好的汽车驾校打了个电话：

现在我有20—30个最近打来电话想要考汽车驾照的人的名单和电话，我将把这些免费送给你们，之后如果再接到类似的电话，我也会免费介绍

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

给你们。若是有人给你们打电话询问商务驾照的话，也请你们帮忙介绍给我，好吗？

顺便提一下，这些汽车驾校的负责人在地方报纸的“广告列表”里占了很大比重，他们也会做电视广告，甚至都可以在电话黄页里查到他们的名字（电话黄页是专用商业电话簿）！

因此，我不用花钱就从这些免费广告中受益良多。

我算了一下，仅上一年，我就从他们的推荐中做成了12笔交易（6,000美元）。

这12个顾客对我提供的服务十分满意，他们许诺将来有机会的话，会将我的朋友、熟人以及家人推荐过来。

这些“推荐”十年后的价值会是多少？

我无法计算，但是一想到我的投资是0，那回报不管是多少都一定是高的了。

我一直将这些打错电话的人推荐给他们，并嘱咐这些人给他们打电话的时候要说“是色萨·菲尔南兹让我打电话来的”。

色萨·菲尔南兹

## 156. 查理斯·哈特曼

----- 原始信件 -----

来自：查理斯·哈特曼 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月26日上午10:47，星期五

亲爱的杰：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

若这份证明能给您和您的客户一些帮助，我将十分高兴。

我的故事也许和寻常故事不同，但这确实是我从您身上学到的。

杰，在您的磁带和书籍的帮助下，我开始尝试编撰一本更适合我们这个时代的“amengen”日历。将这种日历与你和Chet在PEQ磁带中提到的营销日历比较来看，做这样一本日历是可行的。

而我们的问题，借用您的话说，就是：我们正在做的工作是什么？或者，我要怎样才能成为一个超级服务者（你的秘密财富）？

案例研究。杰，你充分应用了案例研究的方法，并且强调了这种方法的重要性，以便你的学生可以牢记并将其应用开来。一种正确的日历，即营销日历，能帮助我们记住过去的重要的时刻，以及在这些重要时刻中人们作出重要决定时应用的原则，然后再将这些原则应用到我们今天的现实中来。正是如此，我们记住了7月4号。

因此，我们的“amengen”的意思就是“感谢阿门(amen)－牢记一开始－产生(gen)。正确的日历可以帮助我们提出正确的问题，因为它可以用压缩了的事件描述来提醒我们。您和Jim Cecil都曾说过，生活的质量取决于我们向自己和他人所提出的问题的质量。

杰，你可以看到，我列出了所有推动我去做这样一本日历的动因。我给它取了个名字－歌唱的时刻（这个名字的灵感来自于达特默思的教授Eugen Rosenstock-Huessy，他认为群体和空间都是由我们生命的时刻构成的。宇宙历史 1957）

也许我该举些例子。根据infoplease.com网站的信息，我们处的这周应该被命名为A. D. 334。我们目前的基督纪年应该是从A. D. 554时开



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

始的，六月是以公元前的朱利斯·恺撒的名字命名的，这些对我们的态度和观念的形成都有很大影响。Central to HOST是一种可以吸引更多人参与企业管理的方法，它使以往的被保护人成为企业的管理者 — 这些都是从您的保护行为讲座上学习到的。

在“历史的乐章”中（参见下面的链接），我通过让人们选择一个自己感兴趣的主题从而为企业做一些贡献，将他们聚集了起来。然后我们将其与一个有7到8个步骤的程序联系了起来，

以此来在摩西的帐篷里建构一个创世界的小环境。

杰，我知道这样说显得重复，但当我将你、詹姆斯·乔丹、ERH和盖瑞·诺思结合起来时，我就拥有了一个大师级智囊团——我一直在研究您所写和所讲的东西，

自从我读了两名发明刀锯打磨膏的女企业家的成功事例之后，我确实做了不少努力。

杰，我所学习到的重要的一点是，你不用和某些人建立联盟。我将澳洲牙医的原则稍微改变后应用了一下，从这个原则中我感觉到我为营销日历所作的努力是最最重要的，不用再去担心其它一些没有必要的事情，我应该把注意力放在最最重要的事情上。

最后我想说的是，我不知道我写的这些对你是否有帮助。因为除了下面这个链接，其它的东西都是很难量化描述的。我还在事业起步阶段，有时即使我已经用这个把别人的工作内容“翻译”过了，但人们还是不太理解。

但是，您给我的帮助是毫无疑问的，我深深感谢这一点，因此我当然

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

愿意尽我所能帮助您。历史乐章网站是目前发展最好的。而我也将在一个小型国际会议上向一些学者和其他对Rosenstock-Hussy的作品感兴趣的人做一个关于“歌唱时刻”（H. O. S. T）的简要介绍。

基督保佑你，

Chuck Hartman

歌唱时刻/历史乐章

(H. O. S. T)

524 N. Western St.

斯图亚特， 爱阿华洲 50250

515-523-1116

附言：“第二个大字标题”是用来提醒“历史乐章”网站是发展最完备的。

再附言：但是，以前是用来浏览H. O. S. T. 网站上的“角落里的老鼠”的副本的。人们可以看到我向“一般人”解释这个日历而写的好几页说明。使用附言和抄本，这也是我从您那学到的。

## 157. 查理斯·艾丽斯

----- 原始信件 -----

来自：查理斯·艾丽斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月4日下午9: 24，星期日

杰和各位公司员工，

你们好！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

以下这些都是我所整理的杰的原则（原则的原则）的案例，至少我确定每个部分之间都是有关联的。

## 背景

我从1994年以来经营着一个网上魔术店。我还制作了一部70年代“著名”的地下影片“三个跟班”，一不小心轰动了JFK（还是不要提这个为好）

杰的原则——

### 让市场告诉你该去做什么 “即便你认为这很垃圾”

我不感兴趣的时候，根本不会去找什么小册子或魔法效果之类的东西来看。事实上，现在我对这些东西几乎没什么感兴趣的时候，也许是因为经验或别的什么……

但是，我知道，如果2个或2个以上的顾客发邮件来询问我项目以及价格，他们就代表了相当一部分人，不管我愿不愿意，都应该把他们添加在我的邮件通讯录里面。这样一来，我的项目必须完备，否则就和骗子无二了。让我的顾客远离这类垃圾是我的职责所在。（高价的垃圾很有可能是极大的危险，特别是在魔法中。）

我知道自己不是全能的。不管我是多么有“经验”，多么的专业，我不是神。这些细节可以向我的妻子娜塔莉咨询…

但你的市场却是洞悉一切的。只要你用心聆听，你就可以奇迹般的扩大销售额。

杰的原则——



## 售后保证

确保你从所有网上订单得到的反馈都是谢谢。这立刻就证明了店主的货物是可靠的。你应该将其中重点的部分都做上链接。

这真是个发布免费邮件通讯的好地方。可以很有效的将那些定了货物但还没有进入你名单上的顾客抓住。（我之前会将这些人自动添加上，但后来出现的一些退定的情况，让我以后再也没有做过同样的事情。退定的这些人发誓说从来就没听说过我这个人，有些人的地址是外出旅游的时候才用的，或者平时他们就不上网。难怪他们的朋友很纳闷，他们从哪得到的魔法店的广告。）

感谢页面很自然的就成为了提高销售额和清除垃圾的场所，但要他们返回再填份表格实在很麻烦。他们很迷惑，你接收的时候也很迷惑。还不如将这个页面转到你的确定邮件中，他们只需回复一下，你就知道了他们的信息。

杰的原则——

## 升级销售/交叉销售

用订单表格来增加销售的惊人秘密

按照这个方法赶快行动吧！在前几个月，我在订单表格上做了个试验，结果我的各项货物的订单数有了大幅度的提高！简单地说，我在表格上的每个近期的魔术项目旁都加了一个查看对话框。

以前我只是使用一个普通的文本框，由顾客随便在里面输入他们想说的话。现在，文本框还保留在底部，但除此之外，人们可以还可以做特别搜索导航、查询、查找不在订单上的项目，或者仅仅来打个招呼。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

将最近销售最好的项目和最新项目列在一起，增加了客户购买的欲望，又不至于导致他们查看其他的项目时忘了先前想买的物品。

将你的表格设计成一系列的项目范围…但也不要列出太多项目。

我把最新的项目列在最上面，并且让“提交”按钮始终可见。（请不要让你的顾客从上到下四处寻找提交按钮）

这个简单的改变把我的平均订单价格增到了40美元！生活多美好！旅途多变化…我有钱买价值100美元的录像机了，这就是个例子。

我知道这看起来很明显（我以前没有提到么？），但是我想说的是，那写标上了“热销项目”的信息框真的很有用。

我经常改变列表中的项目位置和顺序等。每次有新的通讯名单加进来的时候，我都有新的灵感让我加些新的项目进去。现在我忙得乐在其中，停不下来了。

杰的原则——

## 让购买程序越容易越好 让你的订购表格系统化

你知道70%的网上购物者都没有完成交易么？他们大都在订单页面上上遇到了麻烦。

订购表格是销售过程中十分重要的环节，和其它页面比起来，需要更细心的设计和执行。

这样做的目的是使订购流程更简单明了。要做到这些，仅靠一个表格是不够的。

你必须提供一个安全的订购表，一个非安全订购表给那些使用旧版浏

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

览器的人（很少有人像我一样用旧版浏览器了），以及一张他们可以随时打印、填写、传真或邮寄的表格。

为此，我用一个订购页面链接了这三个表格，这样一来，我所有的页面的网址就都一致了。

一些人不懂得“安全”的意思，他们用打印出来的表格更适合一些。

你的订购页面（链接这三个表格的页面）上应该有你的电话号码和您方便接电话的时间（若您可以接电话的话），以作为备用的下订单方式。很多人喜欢交谈，一些人比起填表格或寄信更喜欢打电话。

我在订单表格的上面写道，客户无须担心安全问题。我告诉过他们，安全就意味着他们的浏览器和我的网站之间的交流是通过验证码完全加密的。当然，这并不是完全由我决定的，关键的交易还是要由你们各自的性格和喜好决定。

我得到的所有的表格上都填写了名字，地址，日常电话，邮件和信用卡卡号、信用卡有效期，以及订购的项目。每一个字段都是清晰明了的文本框。

以前，我常在晚上接到电话和传真，但这对我来说是过多的信息，对客户来说是和没有必要的负担，因为客户在线提交的表格里面全都有了。

因为我在美国国内的发货都是免费的，因此在接受海外订单时，这部分运费就没有计算在销售订单里。事实上，我从来没有在订单上提到这项费用或总计费用。这可能也是我的订单数量众多的原因吧！

我试验过添加关于州和国家的弹出字段，但列表太长而且难以处理。顾客不应该为了填张表格而如此大费周折。把州和国家的名字做成缩写，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

就很方便，比起弹出窗口来好多了。

若是将弹出窗口的选项控制在6个或6个以下，或许可以省时间吧，但我还是觉得这样很麻烦。

始终显示在页面上的提交按钮都伴有“清除”按钮。试想如果有人想终止订购时，却要通篇一个个的把信息删除，那以后他们恐怕再也不会光顾你的网站了。

多谢！

Charlie Ellis

<http://CharliesMagic.com/>

这里有最新的魔术和我们免费的魔术时讯。只需发email到  
[join-CharliesMagicNews@email.sparklist.com](mailto:join-CharliesMagicNews@email.sparklist.com)

## 158. 切特·霍尔姆斯

----- 原始信件-----

来自：切特·霍尔姆斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日上午9:37，星期四

第一次，我是从一个信托同事兼朋友那里听说杰·亚伯拉罕的。当时，我的这个朋友花了5000美元买了一个家庭学习节目。我觉得他简直是疯了，但他坚信自己花的每一分钱都是值得的，因为不管你做什么，亚伯拉罕这个家伙都可以帮你找到捷径，使你快速致富。他只和我谈论了一个理论，就是“主人受益”理论。靠着这个理论，我就赚了1亿美元。如果我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

没有听过这个理论，可能我一辈子也不会赚到这么多钱。

当时，我刚刚办了一个针对小经营业主的培训节目。当时我们四处碰壁，正努力找寻着销售这些培训节目的好模式。具体是这样的：我们给经营业主们打电话，邀请他们来做一个“关于如何发展你的业务的免费研讨讲座”，在接到了100多个冷冰冰的回复后，我们在电话里只确定了三个愿意来免费听培训课的业主，但最后只有一位真正来听课了。而来听课的10个人里，只有一两个会购买我们的课程。因此每做成一笔交易，我们都要联络成百上千人。很显然，我们拼命地做生意，但结果却得不偿失。

杰的点子是，“如果可以花钱应用其他人的销售渠道，何必自己去建一个低效的呢？”受这个点子的启发，我找到了另一家向小经营者销售产品的公司。在他们的支持下，我们每打10个电话，就有7个人愿意和我们谈话，而其中一半的人都愿意来听课，而来听课的人中又有一半会购买我们的产品，这样就是15%的销售成功率，真是惊人！

接下来的这个授权关系更是惊人。我们做无线传真，而且每做1000份传真（花费100美元），我们得到80通打进的电话，而且打电话的人都已经同意来听免费的研讨课程。

仅在这两个案例里，杰的点子就帮我赚了一亿美元。我会继续赚更多个亿。而和杰的联系本身就是无价之宝。

你最忠实的支持者，

切特·霍尔姆斯

## 159. 克蕾斯·卡迪

----- 原始信件 -----

来自：克蕾斯·卡迪 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日下午10:09，星期三

全明星娱乐

775-425-5847

### 我的杰·亚伯拉罕经历

首先，我是一名舞台催眠师和团队营造师，我们为私人和公司活动做娱乐表演。

我是个十分有创意的人—但不是统计学家那种。我宁可受尽折磨也不愿意坐在那里嚼碎那些数字，因此请同意我是个有创意的人吧。

下面是我从杰那里学到的：

1. 4年中我一直提供100%的退款保证，虽然只有不到1%的客户会要求退款，但是这一退款保证却没有能对客户发生引导作用。过去，我仅仅只是“提供”这样的保证而已，并没有做到用保证来“引领”客户。自从我开始在各个方面使用我们的退款保证引导客户之后，我们完成了更多的销售。

2. 后端服务：在学习杰的材料之前，我从来没有想过什么后端服务。而现在，后端服务已经几乎被应用在我们所有的工作中了。通过这个，我们去年已经有了5000美元的额外收入。我还期待这个数额可以更高。

3. 追踪的效果。使用相同的名单，一遍又一遍的发邮件。效果十分



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

明显。

我期待你们可以举办更多收费不高的研讨会，那样像我这样的人就可以参加了。

上述的证明属实，本人允许其被使用。

致以最美好的祝愿，

克蕾斯·卡迪

## 160. 克莉斯·多拉斯

----- 原始信件 -----

来自：克莉斯·多拉斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日下午10:58，星期五

2002年8月2日下午10:58

杰，很高兴能给你写信。

您对我的影响（个人的）是无法衡量的。如有需要，请随意编辑这份证明。您对我的影响将伴随我一生，而且将鼓舞我走得更远，成就我原本所不能成就的。

你或许已经发现，这份证明有些不同寻常。我没有成为什么百万富翁，我也没有自己的公司。但你帮助我保住了我的工作。

我的名字是克莉斯·多拉斯，在加拿大维多利亚的Excalibur通讯公司做业务发展顾问。这份工作非常棒。能在这样一个虽然发展前景缓慢但环境一流的地方工作，我已经感到很兴奋了。之所以发展缓慢，完全应该归咎于社会党政府的多年执政。但我还是愿意继续做下去！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

Excalibur是一家小型的通讯公司，他们拥有一项独特的经营方式——情感回应营销，这真是个令我耳目一新的概念，我第一次听到的时候就特别注意了一下。

不幸的是，我被指派做一种商品（用于会议电话服务1800业务）的独家经销代理，通过揽生意来扩大公司的现金收入。而更有趣的创新工作都被分给了等级更高的人。

我是2002年4月1日开始在那里就职的，也就是4个月之前。这对我来说是个全新的领域，因为我从来没有做过类似的工作。天那，我还有自己的办公室！没人告诉我该怎么做，但一切都顺其自然。我发觉我喜欢上了这种工作方式。

但是…在我加入之前的两名销售人员都以失败告终。几乎没有签到任何业务（他们在雇佣我的时候没有提到这一点）。

杰，说实话，这是你能想象的最糟糕的营销材料了。而且还不是别的，仅仅是会议电话而已！没人花时间去处理这些事情，我想公司总裁可能把精力都放在他的激情和他的项目上了。

我们的对外销售信件无一例外的全都又臭又长，表达不清，句式也不连贯（有点像这句话一样）。这样的信除了呵欠大概什么也得不着吧。而我们的网站又是怎么样呢？全黑色，好像你突然打开了一个色情/暴力网站一样，里面的文字风格足可以拿去评奖了！总之两个字——太差！而我甚至毫不知情。但若是我就此罢手，我也就不会了解真正令人信服的推销是什么了。尽管我毫无头绪，但我敢于这样说：让我自由的按照自己的想法来做这份工作，把它变成人人向往的工作吧。我的总裁契斯之前订阅

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

了你们的邮件，他从你们那得到的材料、策略和态度引起了我的注意。

我的生活开始改变了。（这些都源于这些免费的材料！）

首先，我开始翻阅那些卡尔·纳寄给我们的令人头疼的免费课程。谢谢Drew (Kaplan)！也谢谢杰和这位营销天才的合作！棒极了！于是我开始把晚上和周末的时间都花在办公室里，痛苦的看着课程，学着操作、编辑，特别是专注于怎样写好一封推销信。

之后，我们就开始签客户了。其中最大的单是Sierra俱乐部的15条独立电话会议线路。Sierra俱乐部位于大不列颠哥伦比亚省（加拿大西部）。这个单是7月中旬，也就是两周前开始跟的。最小的单当然是1条线路，像通常的一样。某些会议使用的线路会多一些。但很明显和之前的销售相比，这是一个重大的进步。而这也是我还留在这里的原因。

要知道，我并不是歇斯底里的轰炸似的打着推销电话。也许我应该这样做，但是我没有。我在实践、检验和实施着一项内容专一得多的方法：主要是围绕推销信而进行的。在这4个月里，我花了一个半月打电话和做我的推销工作。2个半月来提高我的技能、基础知识和营销优势。并且在勤奋而盲目的打电话方面刷新了前任的最高记录。现在我的推销信，不谦虚的说，十分紧凑、清晰、夺目。这是商品吗？怎么可能呢！在我开始销售之前，它不是商品。在我掌握了杰的营销意识，并将这种意识渗透到每一项业务里之后，它才真正变成了可以销售的商品。忽然之间，在我认真思考而不是一味蛮干之后，新的机会就真实的出现在我的面前。

我甚至还添加了一个自己设计的网站！之前我根本就对网页制作一无所知，现在我自己居然作出了这么棒的。（目前还在检测完善阶段）



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

契斯（Excalibur总裁）曾经许诺，当我实现了预期目标之后就花5000美元买一套PEQ“家庭学习”课程。（我真想马上就拿到。我们之前想订购卡尔的宏观实施高级家庭学习课程，遗憾的是目前买不到。）我现在还在学习中。我正在赶超自己之前的最好成绩。

杰，读者们以及追求美好生活的人们，感谢你们的聆听。我期待能读到你们的经历。我很好奇。我一直都是一个雇员，现在我正摆脱枷锁，以企业家的思维加入到你们中间来。

我尊敬你们，崇拜你们。和你们一起真是太愉快了。

再一次感谢。你们给了我全新的世界观，让我在财务上实现了更多盈利，工作上有更多乐趣。

除了这些，我们还能要求什么呢？

你谦卑而忠实的崇拜者

克莉斯·多利斯

Excalibur加拿大通讯公司

附言：我个人计划使用更多你们的免费材料，如从网上下载等，来赚更多的钱。因为我需要更多。我期待着有自己的经营机会去追求，去检测，去盈利。然后，我计划最大限额的投资，成为最棒的推销商或企业家，因为我觉得这样做比什么都不做更划算。杰，我会为这个计划再次联系你。因为你给予我太多却不求回报，而你所说的话真的有效！

再附言：替我向卡尔问好。

再再附言：我一直待在办公室里，现在已经晚上10:47了，在我漫长周末一开始把这个发给杰，对我来说是件很重要的事。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>  
我在此声明所说均属实。我从中受益匪浅，现在过的更快乐。

联系信息

家庭地址：

加拿大V9A 6W5大英哥伦比亚，维多利亚，乔治大道东316 - 258 私人公司 克莉斯·多利斯

电话：(250) 884-0587

工作地址：

加拿大V8T 1M2大英哥伦比亚，维多利亚皇后大道101 - 755  
Excalibur通讯公司，业务发展顾问克莉斯·多利斯

电话：1 888 302-6593

## 161. 克莉斯·娄斯盖

-----原始信件-----

来自：克莉斯·娄斯盖 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日下午7:16，星期四

杰，你好！

我的成功故事就是：

我发明了一项产品，可以帮助自驾车旅行者为他们的车辆记录税款。

我在这个项目上投了300,000美元，在2年的摸索中，我花了65,000美元来做广告。我做过宣讲，参加过贸易会…只要你能说出名字来的，我都尝试过。我见过两家大公司请了军队一般庞大的顾问团，结果毫无益处。

一个偶然的的机会我接触到了PEQ系统，我尝试着通过看门人和一家公

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

司的CEO预约，该公司正好能够接触我所寻找的市场目标，于是我们签订了主人受益协议。

我所做的就是将我的产品和他们的产品一起推出，用的是他们公司的商标。现在该公司正在把我们的产品推向市场。

在这点上，35%的市场渠道希望我们在2003年将产品推向市场。但2002年底，我们必须让75%的市场渠道销售我们的产品。

这个项目曾经几乎使我破产，但现在我们正期待2003年中的时候我们的投资能收获回报。

这个协议的签订得益于我从你们两人（杰和钱德）那里学习到的营销概念，而我将所学的不同类型的营销都介绍给了这位CEO。

致以最美好的祝愿，

克莉斯·娄斯盖

Think Innovations Pty Ltd

## 162. 克莉斯·佩尼

----- 原始信件 -----

来自：克莉斯·佩尼 至：杰·亚伯拉罕

发送日期t：2002年8月6日上午9：01，星期二

亲爱的杰，你好！

在学习杰的书籍的过程中，我获得了令人惊奇的洞察力。以下是一些总结：

**署名邮件**



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们从杰那里学到了署名邮件的重要性，并充分发挥了它的作用。我们不再购买名单然后按名单发送邮件。取而代之的是，我们让每个名单的拥有者在发出的每封邮件中签下我们的产品和公司名称。

换句话说，在做标准邮件推广（推销我们的录像带，它“保证你可以每分钟阅读25,000字—无论任何书籍或影音读物”）的同时，我们还纳入了一封我们编写的以名单拥有者名义发出的信，在90%的情况下，名单拥有者都同意信的内容且不做任何修改。虽然写信要花时间，采集名单拥有者的签名、信签模版以及公司的jpeg格式LOGO要花时间，但换来的结果是值得的。

粗略统计，我们在销售上可以得到50%到100%的较好回复率，这使我们的利润倍增。

在学习了2年杰的策略之后，我们用这种方法邮寄了800,000封邮件。如果没有署名，可能我们只能寄出500,000封邮件。因为署名邮件带来的利润更高一些，我们才有资金联系到更多的名单拥有者。

据估计，这两年多来，仅靠这些增加的邮件，我们就赚到了660,000美元。

可喜的是，我们每次得到的署名邮件都是免费的。最近，经过协商，我们决定支付净利润的25%给名单拥有者，并期待可以很快向一些合作伙伴支付50%的净利润。

## 更频繁地给顾客发邮件

在见到杰之前，我们给客户每两年发一次邮件。而在那之后，我们每年发出的邮件有11次之多。这使得我们的业务在时运不济和广告运作不良

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的时候也能向前发展。

这样做之后，结果，和原来一年给20,000个客户发送40,000封邮件相比，我们给客户多发了230,000封邮件！我们甚至还给3年之前或是更早的客户发了邮件，期待能恢复我们之间的合作。尽管这些邮件有时只换来一丁点利润，或者有时甚至会导致少许亏损，但那些被激活的客户已经成为了“A客户”（即他们每个月都接到一封关于新产品的邮件），因而一旦这些人重新成为大买家，我们也会因此赚到更多利润。

初步估计，我们在两年时间收入了680,000美元。而从这两项措施转变中获得的扣除日常开支之前的毛利润为1,320,000美元。

公司名称：LifeTools，英国

规模：\$2.5m翻转后

种类：邮件订购 私人开发产品

联系人：克莉斯·佩尼，总裁：[cpayne@lifetools.demon.co.uk](mailto:cpayne@lifetools.demon.co.uk)

电话：011 44 1625 505922 及 011 44 1625 850551

亲切的问候，

Chris Payne

管理董事

LifeTools，UK

— “利用最新的设备，书籍和磁带来快速改变你的头脑”

网站：<http://www.lifetools.com>

## 163. 克里斯·沃森

-----原始信件-----

来自：克里斯·沃森 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四下午10:20

亲爱的杰：

真荣幸能够将我们的故事提交给你在项目中使用，我要为你的项目拍手喝彩。

正如你所建议的，我将尽量讲述得准确和简短，但我必须事先通知你，你可能要过好一会才能恍然大悟。

我第一次见你是在澳大利亚悉尼的一个研讨会上，当时，我对你所说的风险逆转和大字标题最感兴趣。直到3年前，我才能够将这两个技巧运用到我自己的公司中。

我是Downloadit公司的一名总监。我们专门从事一个叫做“可测量媒体”的行业。这个主题现在引起了相当大的关注，因为大多数杂志和报纸受到来自其广告客户的相当大的压力，他们要求看到投资回报。投资回报是最热门的话题之一，现在，互联网更向大多数出版商提出了一个引起好奇心的问题。

该问题是“旧媒体可以为新媒体赚钱吗？”。换句话说，当一位广告客户购买某报纸或杂志的展示广告时，该展示广告与在线出版物是否有关系，此外，出版商是否追踪反应？我可以肯定大多数出版商都将两者分开（印刷和在线），因此当听到这个最使人难忘的问题的真正答案时，他们



似乎会很乱。

根据我们做的调查发现，在澳大利亚的行业市场，在印刷杂志中做一整页的彩色广告平均价格约为4,500澳元。而最令人担忧的是，实际上没有人调查过广告客户的这种广告投资有多少回报。在尝试寻找此信息的过程中，我们了解到广告客户会收到7至12个查询。

我首先解释我们所称的“行业市场”是什么意思。大多数西方文化有大约10个主要行业市场。IT、建筑、酒店、制药、电子、交通和生产是主要行业市场。每个行业市场都有一个共同的特征，即它们有大量的专业人士，这些专业人士真正需要供给他们公司的产品。不像消费者市场，行业市场视信息为其竞争优势的一部分。好了，有了前景展望，但还有一吨的杂志争夺这些市场中像灯柱那么小的广告平台位置。

这就像天堂来了麻烦一样。似乎大多数行业杂志都忙于使它们的市场确信它们是位居第一位的杂志，而忘记了彻底改造的可能性和必要性。

其实，它们多数都无法回答“展示广告与你的在线理念/门户/网络中心有什么关系”这个问题。

此外，许多杂志社已经开始表明，像页面印象和点击率这样的技术已足够满足需求。我们认为这是非常错误的。页面印象和点击率对于在线推销员就像品牌塑造对于真实直销员一样有用。你越是把它视为一个主题，我会暗示，这里有非常方便的含糊，背后隐藏着许多出版公司和广告代理。

毕竟，如果你无法测量它，你就无法负责任。以前的说法 - “我的广告有50%有效，有50%无效。但我不知道哪一个是哪一个”真是废话，但它又被许多出版和广告公司作为一个训令来使用。上个星期，我们与另一个

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

出版商见面，他们告诉我们“看，你需要明白，推销产品不是我们的责任”。他们在逃避责任。

其实，这是他们的责任，所有营销和广告都是关于推销产品，如果不是，就不要付钱给他们。通用汽车公司的杰克·韦尔奇说：“如果组织外的改变速度比组织内改变速度快，则结局是可以预见的。”事情肯定在不断变化。

这就是杰·亚伯拉罕技巧流行起来的原因。我们开始彻底改造出版的流程，并强调3件重要的事。

第一. 我们所做的一切事情都必须可测量。

第二. 我们所做的一切事情都必须直截了当，并为读者提供他们所需的东西（大字标题的一个版本）

第三. 如果我们能够测量我们所做的事情，我们就能够为我们所做的事情作保证。

因此，我们出版了一本杂志。该杂志为IT专业人士提供关于市场上的产品信息。如果某读者想知道更多关于“大字标题”产品文章的信息，他们可以上我们的网站[www.downloadit.com.au](http://www.downloadit.com.au)，输入他们的读者号，浏览产品小册子、文本文件、报价、购买地点、卖主等。该读者号可激活我们的数据库，这个数据库与一个测量工具挂钩，通过此工具，我们允许广告客户使用我们提供的代码和密码，以全天候追踪任何浏览他们信息的人。这已经使我们成为市场中同类模型中惟一一个可以测量、分析和保证反应的模型。

我们一开始就能够将平均CPE（每个查询的成本）降低为5.50美元……

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

再次与无法测量的4, 500美元换来7个查询的广告相比，你开始看到这有爆炸性的优势了。

我很谨慎，不能暗示我们已经使整个世界都激动起来了。在2000年IT业崩溃前的2个月，我们在澳大利亚IT市场启动了第一种媒体形式。因此，我们的时间和市场选择相当的好。我们有坚强的决心去再训练这个市场，因此我们幸存了下来，我们的业务很辉煌，但市场在渐渐消失。然而，我们正在与无数出版公司商讨合作，以桥接印刷出版物和互联网之间虚幻的间隙。实际上，我们应该用2个星期在报纸发布公告，以告诉我们的IT市场，我们刚刚与一个更大的出版商结成联盟，我们在IT市场的分销将扩大十倍。

杰，我想要你明白，我相信，没有人做我们正在做的事的惟一原因是专门使他们的媒体和广告变得可测量的公司非常非常的少。除了上述的“方便一切”之外，几乎没有公司做这件事的原因是，似乎他们还未怀疑过他们提供的产品的真正价值。而其中一个原因是他们可能从来都没有读过你的书或参加过你的研讨会。只是牵引着绳子会容易得多，它有勇气、特质和坚定的信念，使你自己在广告行业做负责任的人。

我们认为大字标题和风险逆转是出版界革命的核心。如果纳入计划，我们将与世界各地的每个人（从出版商到目录公司、展览公司和产品供应商）做生意。

我父母和我都对我们正在做的工作都感到非常自豪。它强调道德规范和责任感，使我们认识自己。我，举例来说，希望永远不要回到广告的黑暗面，我真诚地认为，这是正直的问题。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我可以这样结束我的故事吗？每个伟大的事实最初都被视为是读神的，我不确定这句话是谁写的，但我们现在已经直接体验到它的意思。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐方法。

真诚地

克里斯多佛·沃森

总监 - Downloadit Pty Ltd

579 Darling Street

Rozelle NSW 2039

Australia

电话：612 9555 7300

传真：612 9555-1901

网址：[www.downloadit.com.au](http://www.downloadit.com.au)

可测量、有责任、互动的媒体

## 164. 克雷格·沙宁

-----原始信件-----

来自：克雷格·沙宁 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午5:38

杰经常说，他其中一个最珍贵的技巧是合资经营。我决定信他的话。特别是因为，与经常做广告相比，合资经营的成本或费用少得多，结果也好得多，而且是以杰的理念为依据的。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我在紧急应变中心工作，这是一家长期粮食储备公司。这是周期性很强的行业。人们希望在紧急情况下谨慎地行事并保护自己，或者他们认为这是一个玩笑。

当然，如果发生问题、危机袭击和出现紧急情况，大多数人都会重新考虑他们的怀疑态度。当紧急情况袭击时，通常都来不及做准备了。

因此，我必须找到在任何类型的危机下都想保护自己的人。我真的不是尝试说服人们提前自给自足。这太难了。

我们公司的名称是Food Reserves。我们只卖粮食储备、长期贮存食品以及自给产品。

因此，我开始寻找并与其他不是与我直接竞争的自给产品供应商合资经营。

我寄个性化的打印信件给我可以找到的每一家公司。我告诉他们，我希望与他们合资经营，他们无需花钱，而只需与我分享他们的客户名单，即可获得销售总额的50%。他们无需向我们展示他们的客户名单，只需表明对该项目有兴趣，然后我会制定一个他们会喜欢和觉得舒服的提案。

我发出50-60封征求信，有八人回复。现在，你知道，如果有人回复你的请求，则说明他们已经准备好。你需要做的只是与他们做交易。

其中一个最有希望的回复是一家销售无电装置和五金器具的公司。现在，他们的客户真的希望自力更生。那就是我要的，有同样想法的客户。

请记住，我希望联系与我目前的客户具有相同背景的人——自给产品购买者。然而，我不希望与我的合资伙伴直接竞争。

现在，我必须做的是为我的合资伙伴进行有吸引力的安排。我建议，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我会起草一封信，打印在他的信笺上并由他签名，然后寄给他的客户数据库中的客户。我会支付所有费用。他无需出一分钱。

他不喜欢这样。也许是因为这样是以他作为直接保证。他建议在推介信中附加一张传单，然后他会将它与他所有的外送订单一起发给客户。它可以包含一个关键代码，以表明来源于他。成交！

我马上制作传单，印上关键代码，并发送给他。

真是马到成功。几个月后，他的平均佣金达到326美元。

我挑选了一件基本产品，以提供给他的客户 - 罐装救济食品。他们的零售价为24.75美元（邮资预付）。每卖出一罐，我给他净赚12.00美元。这对于他很有利。有额外收入，但不用承担费用。至今，他只是将我发送给他的传单与他的订单一起发给客户，他每个月平均可以从我这里获得326美元。我还附上月结单以及每位已预订的客户的名称和预订瓶数清单，另外还包含每个月的经营成果总数和一直以来的累计数，以让他知道这给他带来的利益。我的成本只是传单的成本。

你可能会想，我以12美元/瓶的价格出清存货。事情并非如此。在我将罐装救济食品直接发运给他的客户时，我会提供有关我其他自给产品的信息和优惠给他们。可以这样认为，如果某人预订了罐装救济食品，我会直接从我这里发出其他征求信来跟进。这才是我赚钱的途径。我永远为这些“举手”的客户提供优惠以进行跟进。

这种合资经营是我用来与其他伙伴合作的标准方式。我会印刷传单和打印关键代码；他们则将它们与他们的外送订单或信函一起发送给客户。我发展了大约12-13个这样的合资经营关系。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这里的教训是问和听你的合作伙伴想做什么。他们将给出一种方式。从他们的观点看，这是很吸引人的。他们会为你做成交易的。你必须思想开明。正如杰所说的直线式思考。

如果你想知道本邮件未涵盖的任何细节，请与我联系。

敬上

克雷格·沙宁

Food Reserves

P0 Box 88

Concordia, MO 64020

315-488-6350 - 电话

315-488-6595 - 传真

[www.foodreserves.com](http://www.foodreserves.com)

## 165. 丹

-----原始信件-----

来自：丹 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三下午7:49

杰：你好！

我的成功故事有点与众不同。我负责我的房地产协会的教育部分，我的工作涉及宣布研讨会、邀请演讲者和听众。在我刚刚接手教育研讨会时，有一次只有3个人露面（演讲者、一个听众和我），当我们休息时，该听众离场了。有时真的很尴尬。但根据你的教导，我做了三件事，使情况有

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

了重大改变：

第1：我开始多点联系 - 我亲自出席每项活动，以推销下一项活动并使大部分座位都预订出去。（联系1号）

第2：我们发送群发传真（给当地的办公室）

第3：我们将传单用电子邮件发送给所有人

第4：我们将每周时事通讯（提及将举办的活动）用电子邮件发送给所有人

第5：联系办公室联系人，以告知办公室的所有人

第6：重复步骤2

第7：重复步骤3

第8：重复步骤4四次（每周时事通讯）

结果 - 在18个月里，平均听众人数从15 - 20人增加55 - 65人，最多的一次有125位听众。虽然这可能不能给人留下深刻印象，但平均起来，由于使用通过多种媒介的多点联系技巧，回应率提高了325 - 366%。

我还发送了其中一张传单的副本给你。请注意，这些传单与你的典型传单不同，它们是以特色和优点为基础的。

谢谢你的理念。

丹

附笔：我仍然在努力提高我们的回应率（特别是预订露面率，冬季、春季和秋季大约为70%；但在夏季下降到50%，我仍在尝试找到其中的原因）。另外，我们已经避免使用直接邮寄广告和电话推销方式，因为这些方式的成本较高，而且需要很多人力。我们正在考虑当他们出席时赠送礼

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

物给他们（由我们协会的会员赞助）。

顶级生产商的秘密

如何从零到十万美元

什么促使公司成为顶级生产商，并有六位数收入？

顶级代理商如何调整热门市场 - 他们为什么优秀？

顶级生产商的时间花在哪里？

他们如何在最短的时间里获得最多的名单？

什么时候聘请助理最合适？

你的收获——顶级生产商为什么优秀

他们如何启动

他们如何安排时间 - 他们每日的时间表包含什么内容

他们如何寻找和获得更多业务 - 他们的系统

他们如何克服日常的挑战和困惑

他们如何建立可预知的和坚固的业务

他们如何处理家庭、朋友、教会活动时间、嗜好和娱乐小组

五个世界级的生产商——最强中的最强

帕塞伊克郡协会中四个最大的生产商

来自哈得逊郡协会的特别嘉宾

主持人

两位来自帕塞伊克郡房地产经纪人协会的主持人的所有提问将揭

示你绝对必须做并作为起点的东西

从0美元到每年10万美元。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

听众

你就是听众。在答问环节，你将有机会问你的最佳问题。

请立即登记!!!!

去年的同一个活动，因听众太多，听众席坐不下了，我们不得不搬来额外的椅子。请立即登记，以确保你有位子坐!!!!

## 166. 丹尼尔·蕾昂

-----原始信件-----

来自：丹尼尔·蕾昂 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午10:12

### 杰·亚伯拉罕推荐书

我去年创办了一家住宅清洁公司。这是一家简单的公司，初始投资非常少。它不断壮大，但还是不够大。我只用几种低成本或无成本的方法来推销自己：上门询问、发传单和分类广告。采用这些战术后，我每星期收到1到3个电话，其中，有一两个电话查询者会转变为客户，有每周、每两周、每月或不定期清洁项目。

大约过了三个月，我的公司开始赚钱了——第三个月大约600美元，第四个月大约1000美元。增长66%，很不错，但这花了我很多时间和精力。我希望我的时间和精力有更快更多的回报。我加倍努力地推销自己的公司。我虽然努力，但不够聪明。

我的一位朋友介绍了杰·亚伯拉罕的一些资料给我，这些资料是强调营销理念的。我立即改变了我对自己公司的理解，并很快认识到与我的公

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

司有关系的策略和理念。我发给我所在城市的邻居的广告是一些反复说的、一成不变的旧式传单。

于是我将它重写成一封销售信，使用了能引起注意的大字标题，这是有效和明确的独特销售原则 (USP) 和提供保证的风险逆转。该广告使电话查询从每星期3个增加到每星期10个。这10个电话查询者当中，大约有3-4位会成为客户。

后来，我开始获得每位客户的推荐书，我将它们纳入销售信中，并向查询者展示。我制定了一个跟进制度，通过这个制度，每位客户都很赞赏他/她的公司。由于我了解每位客户的终生价值和知道每位客户都可以非常有利，我确信每位客户都非常特别，因此我尊重他们并和他们做朋友。我收集所知道的所有关于200美元清洁项目的信息，每位每两周清洁客户一张100美元的凭证，每位每月清洁客户一张50美元的凭证，等等。

通过充分利用我的数据库，我的业务量呈指数式增长。我雇用了三位清洁工来帮我，两位兼职，一位全职。在头三个月，我只有三位客户，到了年末，我的客户数量大约为34位，大多数是定期清洁客户，有些是不定期清洁客户。现在，我再也不需要家访了。我的工作只是操作、改善和发展更好的营销系统，以增加利润。

目前我正在与当地的一个理发师建立合资经营。我们计划寄销售信给她的客户。我给大家的建议是，就像我，不要等到你知道自己正在做什么。像我那样，拼命地做，还是比什么也不做更明智。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

丹尼尔·蕾昂

独资

Daniel Leung Enterprises

附笔：我期望收到那份特别的礼物。

## 167. 戴夫·里高

-----原始信件-----

来自：戴夫·里高 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月5日星期一上午9:14

杰：你好！

我聘请过顾问来协助我发展业务；朋友给过我建议；我读过数百本书和数千本杂志；一些员工帮助我取得业务的成功。但是，当我想我的业务目前的发展，很明显，你的理念的影响比我接触过的任何其他理念强100倍。我非常感激你。

我与你的关联是可想象的最佳价值。我觉得这很有趣：你如何将你理念的价值融入这么长的信中，但我想，是否有什么东西对我有用。当我花5,000美元参加你在坦帕举行的研讨会时，我的同事觉得我很奇怪，但现在你的理念帮我实现了销售并产生10万美元的利润。随着我的业务继续发展，你给予我的理念将相当数百万美元的价值。

我们大部分时间都花在小事情上；如何节约保险费、买软件的最佳地点、如何节约五十元等诸如此类的事。没有人可以提出经证实的、简单和廉价的使业务量翻一番或翻两番的方法。虽然你和我从来没有亲自见面，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

但我是你的忠实爱好者，我非常重视我们之间的关联。提高我们的营销技巧比业务中的任何其他事情更能使我兴奋。我公司在下一年90%的改变是你的著作的直接结果。显而易见的结果包括创造新工作岗位、一致的利润（而不是大起大落）、员工和我自己有更大的财富和保障。

我在1994年听了你的托尼·罗宾斯公众演讲培训磁带后，便开始听你的磁带。我因为一些东西而立即联系了你 - 我想你卖了或给了我一本《秘密行动营销》，这本书讨论了使人大开眼界的東西。15年以来，我一直是一名业绩相当不错的业务员，但在看了那本书后，我才知道营销是什么。

此后，你继续发大量的资料给我 - 有时每星期两封信，可能持续了一年，尽管我一分钱都没有付给你。每当我拿起其中一封到处都有红色或蓝色小标题的样子难看的信时，我总是彻头彻尾地看这些该死的東西。有时，一封信有20页。不必说，自1995年起，我们大多数的群发邮件都是这样的。谢谢你！

## 关于EMS

我在15年前开始经营能源管理系统(EMS)。我们在印第安纳波利斯和印第安纳州埃尔克哈特设有办事处，向中西部的所有工业客户销售楼宇自动化系统。客户的供暖/冷气费可减少35%至50% - 通常是每个设施10~30万美元。EMS很独特，因为我们包装了全套的服务，使得易于购买和使用复杂产品。我们在客户购买前计算可节约的能源，并在安装后核实每个月的节约量。

关键点是，我们的业务是长期服务，这就是我们的优势。大多数公司，若是听其自然，会越来越地利用能源管理系统。EMS客户不会有该问题，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

因为我们通过一个调制解调器，从我们的办公室对他们的系统进行全面管理。我们的各项服务不是高深的东西，但EMS是中西部唯一一家提供可确保结果的交钥匙套装的公司。EMS保证客户可以节能，并确保他们每个人都高兴。

在头10年里，我们的发展很艰难；我们走在时间前面。我们编制了给人深刻印象的客户名单，这对于我们的成功非常关键，但总的说来，当时的人对节能没有多大的兴趣。

现在的能源市场已经有很大的不同，我们已准备好快速发展。前两年，能源价格急升，而且由于1997年解除了对电力的管制，高级管理人员不得不关注能源成本。全球竞争使得削减成本成为了必然，工作场所的自动化也被接受了。虽然很难量化，但我们的市场可能会比五年前好一倍。

有了知名客户，如通用电气(GE)、德尔塔阀门公司(Delta Faucet)、箭牌糖类有限公司(Wm. Wrigley Jr. Co)的数百份节能报告，我们更容易使新的潜在客户信服，我们的系统将产生他们所期望的节能效果。

我们的业务量今年将翻一番，甚至可能翻两番

自认识杰以来，我已经开始实施一个营销改善业务计划，这是一份我希望有的营销技巧的菜单。虽然我对进度有点失望，但我一直在实施它们，我已经做的事包括改变。杰说过，逐渐改变会产生效果，现在我看到效果了，而且将变成指数式变化。EMS自九十年代初以来，每年的销售额大约为150万美元。

杰指出了三种使业务量增长的方法，我们正在使用其中两种。我们的客户越来越多，在每次销售中，他们支付给我们的钱也越来越多——这两

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

者都归功于杰。

五年前，我们的平均销售额为7.5万美元。由于我们把“梦幻100”潜在客户作为目标，现在的销售额达到了10-40万美元 - 对于我们来说，这是巨大的差别。六个月前，我们的业务员从一人增加到四人，产生销售提案的速度是去年的两倍。我们的每月销售量即将翻一番或翻两番，这取决于未来几个月会达成哪些提案。今年的销售量应该可轻易达到300万美元，由于多了几位明星业务员，下一年我们应该至少销售500万美元。

我将聘请一个人帮我系统化营销功能。能够进行有少许风险的增长规划真是令人兴奋。我们只需一贯地执行计划。

EMS至今已使用的杰的其他理念

## 推介

现在，我们要求客户把我们推介给其他人（但不论成功与否）。很快，我们将组织：在销售过程中的哪个阶段我们将要求他们，谁来做以及我们将如何做——会面、信函和电子邮件等的组合。我喜欢向客户展示我们的“梦幻100”清单，并问他们认识这些公司中的什么人。

我们在系统安装90天后与客户开会讨论任何问题和评价他们的节能效果。我们还打算在这些会议上推介我们的产品。如果EMS销售一个系统给他们介绍的其中一个客户，我们计划送出一台大屏幕电视机或者亲自为他们义捐以及免费延长他们公司的服务期限。

## 风险逆转

我们以前有相当好的保证，但现在的保证更进一步。它是领先的保证。

我们如何使我们的提议令潜在客户无法拒绝？



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这是杰经常提醒我的必不可少的主题。它虽然简单，但可能是业务员和营销人员应该思考的意义最深远的问题。我们将我们的销售提案改变为不再强调现金价格，而强调客户每个月可以支付4,000美元和每个月节约1.2万美元的事实。第一页将对回收期内每年的节约额和现金价格作出比较。我们说可以提供融资，但潜在客户永远不会忘记那个巨额的标价——30万美元左右。我们仍然收到现金付款，但现在该价格被藏在背后。

我们还为融资租赁EMS客户端系统的公司创建了“低于优惠利率”的租赁利率。我们需降低价格——我们必须买下利率，就像抵押的百分点，但它很有效，而那才是重要的。如果没有它，某些无远见的融资人员因几分利息而搁置在那，而没有考虑我们可以为他们节约的数千元费用。

这两个策略消除了钱这个最大的问题。

## 邮件群发

现在我们的每封信使用2到3个大字标题，而且信函提供大量直接的信息。我还从杰的信中学到不要尝试写给广泛的受众。我宁可有10位潜在客户感到兴奋并采取行动，而不想有100个人认为我们还行，然后把我的信扔了。向我们最能帮助的人作详细介绍是值得的。

## 独特销售原则 (USP)

我在这方面做得不好。似乎想不出适合、难忘和简短的东西。

## 战略联盟

几年前，我们努力推行这个策略，但找不到好的合作伙伴。我们的产品很昂贵、很复杂，而且每次都必须定制——对于任何人来说都不是容易的销售差使，而不管他们与我们的目标潜在客户有什么关系。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在1997年解除对电力的管制后，我们也和一些公用事业公司合作过，并取得了一些成功。

他们提供销售线索（他们的客户）给我们销售系统。这就提高了我们与潜在客户之间的可信程度，而我们以较低的成本获得销售线索，然而，但解除管制导致目标潜在客户流动性增大，而且大多数公用事业公司在短时间内放弃销售节能产品。我仍然强烈地认为联盟很有效，我们将来会在这方面继续努力。

## 一贯的客户联系并与新潜在客户建立信任关系

这对于我们来说将是一个庞大的领域。我们有很高的毛利，而且有一年内做多一两宗销售的希望很大，特别是因为我们已经事先自费做了大量的推销工作。我们的销售很少输给竞争对手；我们只是延迟了。这是从杰那里学来的，他经常给我一些有益的东西。

没有人发送过像杰拥有的十分之一的理念给我，我从来没有考虑在任何其他人身上花任何钱。我要用我的梦幻100创建那种关系。

我们已经完成了一部分，而且总是成功。我们只是发电子邮件给在过去两年里没有买我们的系统的30家公司的100个人——总成本约为150美元。我们宣布我们的新网址，并提醒他们所损失的节约额。这是让起初停止我们的项目的中层经理重温一遍的好方法。我们马上收到了两个电话，他们要求重新开始总值61万美元的提案的谈判。这些就像金子一样。初始工作已全部完成，我们很可靠，因为我们已经知道他们的情况。

我们将组织一批人，负责每月发送潜在客户的竞争对手或邻居公司的节约报告、新闻稿、提供关于能源价格趋势信息的文章等。我们还将用此

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

方法和我们的梦幻100来发展关系以及寻找新销售线索。

PEQ和PEQ II——你们用PEQ打中要害了！

## 视觉

切特恰中要害了。我们更新了我们的网站并打印了一些好看的个案研究传单。

下面播放我们的“核心故事” PowerPoint演示文稿。

## 核心故事

在我开始这项业务之前，我卖的产品有很精彩的核心故事。我才20出头，讲述了这些故事，而还没有认识到原因，但它们像魔力一样，很有效。我从事这项业务15年了，直到我知道自述问卷(PEQ)，我从来没有想过为自己的业务创建一个。真愚蠢！无论如何，我们的PEQ现在已完成75%。做调查使我们在与客户讨论时有了有趣的话题 - 充当顾问。

## 梦幻100

瞄准最佳潜在客户使我们的平均销售价格上升250%。

PEQ很使人敬畏。我几乎没有搔过该方案的表面。

杰，再次感谢你所有的努力。你是具有卓越思想的伟大交流家。让他们再回来。随着EMS的发展，我打算让我们更多的员工修读你的课程。如需参考，任何人都可以随时和我联系。

戴夫·里高

总裁

Energy Management Systems

800-541-5740 or 317-341-5968



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

[www.energymanagement.com](http://www.energymanagement.com)

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

## 168. 大卫·波斯福德

-----原始信件-----

来自：大卫·波斯福德 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午6:08

亲爱的杰：

谢谢你的电子邮件，你邀请你的客户和读者写关于用你的原则来提高生活和收入水平的推荐书，谢谢你给予我机会。

我是一名临床催眠治疗师，这意味着多数是我自己一个人帮别人治疗。催眠治疗师通过与头脑的无意识部分沟通来帮助人们找到个人问题的解决方案。对于大多数自称为催眠治疗师的人来说，开业需要艰苦的奋斗。以当催眠治疗师为起点就好像要遵守第22条军规一样。

一方面，你必须凭自己的好名声招徕客户，另一方面，你只有通过一贯地成功治疗大量客户才能建立好名声。我在1993-95年期间接受临床催眠疗法的培训，然后花了几年才使自己的技术达到接近于完全可以靠它来赚钱维生并辞掉全职工作（在一家银行做计算机维护）的程度。那时，我实际上一点营销知识都没有，我的催眠疗法培训几乎没有提及过营销这个主题，我只是略微听说过。

起先，我在自己的家里和我的催眠疗法客户见面，这意味着经常费用

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

几乎为零，但给人一种业余的印象，并可能降低我在一些客户心目中的可靠性。

2000年，我搬到了伦敦哈利街的一个办公室，每个英国人在这条街上都有卓越医疗方面的联系，因为这里有许多专门医师、牙医、治疗师和辅助医疗从业者的办公室。当然，在特定的街道设立办公室的主要目的是建立可信性。

只是从那时起，面对高额的经常费用，我才开始读有关营销、广告和促销的著作（之前我几乎不知道有这类文献的存在）。我读过奥格威的《奥格威谈广告》（Ogilvy on Advertising）和约翰·卡普莱斯的《销售达19倍的广告创意法》（Tested Advertising Methods），然后根据我从这两本最佳书籍中学到的东西，我在家里的计算机上设计了一些全彩色传单，以推销我的催眠疗法业务。

就在这时，我第一次看到杰·亚伯拉罕这个名字，当时我在伦敦的一个书店借书，看到一本新书 - 《Getting Everything You Can Out of Everything You Got》（从你拥有的一切汲取你可以获得的一切）。正是这个书名使它在众多同类书籍中显得非常突出。我立即买了它，它是我通宵阅读的少数几本书中的一本。我很快便知道这本书一经出版，即成经典。更重要的是，虽然我为了读它而整夜没睡，第二天早上我做的第一件事就是将风险逆转策略运用于我的催眠疗法业务中。就像英国的大多数开业催眠治疗师，我大部分的客户是（现在仍然是）要戒烟的人。

在读这本书后，我立即决定提供一个无条件退款保证。如果有人找我用催眠疗法来戒烟，总费用为195英镑（按现行汇率折算，大约为280美元），

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

客户会接受一个90分钟的临床催眠治疗，加一张自我催眠CD或磁带（我在临床治疗阶段会教他们如何使用），以及一个选购的加强治疗（如果他们认为有好处的话）。此外，如果客房自初始治疗之日起三个月内又再抽烟，则在这三个月结束时，我将全额退回195英镑。我是（今天仍然是）英国惟一一个提供这种退款保证的临床催眠治疗师。

我重新设计了我的戒烟治疗推广传单，以纳入这个独特的保证，并派发到诊所、牙科医务所、诊疗室、药房、医院、健身房、健康食品店和其他类似的地方。我在报纸和杂志刊登分类广告。开始来找我治疗的人的速度真是快得惊人。确切地说，在几个星期内，从一个客户都没有到业务启动和运转。在过去两年里，我一直提供这个保证，并靠口碑积累了相当多的客户。这两年所赚的钱比之前绊绊跌跌，试图通过试错方法来开业的五年多得多。

我的下一个项目也是根据到杰·亚伯拉罕寻找方法以利用隐藏的资产来增加收入这个理念。（我还有你的《秘密行动营销》和《四十亿的人给我们的启示》。）目前，我正在制作一个十CD系列，旨在解答来接受催眠治疗的人要解决的每个主要问题（如戒烟、减肥、克服恐飞心理、压力管理和镇痛治疗）。

当然，市场有许多旨在解决这些和其他问题的自我催眠CD。但我的CD系列很独特，我认为它提供了更多内容和价值，这是因为：

(1) 每套包含两张CD，内容是我亲口进行各种催眠诱导，以解决该CD所针对的问题（超过两小时）。

(2) 我的声音将伴以巴洛克音乐原始录音，以激发在头脑中创建  $\alpha$



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

波，使人听着音乐进入有助于催眠的非常放松的状态。为了录下该音乐，我与一位正在召集巴洛克乐团的乐队指挥、一位风琴弹奏者和一位钢琴演奏者合作，他们将专门为制作这个CD系列而演奏和录音。

(3) 每套CD还将包含一本12页的手册，以提供关于客户想克服的问题的解决方案的最新和有用的信息。

(4) 每套CD将包含一张彩色宣言层压板，客户可以把它粘在墙上，以便每天都看到。

(5) 订购CD可免费获赠礼物。（但还没有想到是什么礼物）

(6) 每套CD都有终生退款保证（经典的风险逆转），以便客户在将来可以随时退货和获得全额退款。

在制作完CD后，下一步是直接向客户和向零售商推销和分销。看了杰·亚伯拉罕的著作后，我已经有许多相关的理念，或许明年我将告诉你我是如何具体运用这些理念的。

非常感谢你的卓越教育。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

真诚地

大卫·波斯福德

Clinical Hypnotherapist

Corporate Medical Services Ltd

10 Harley Street,

London W1G 9PF, UK

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

人数：1人

类型：催眠疗法和（即将推出的）自我催眠CD

电话：00 44 (0)20 7467 8461

传真：00 44 (0)20 7467 8312

## 169. 大卫·布里纳

-----原始信件-----

来自：大卫·布里纳 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三下午6:30

杰：

哟，让我想一想…… 1994初，我被AT&T解雇后，有人介绍了你的《发现你的秘密财富》磁带给我。我当时在纳闷，要如何赚钱糊口。

我刚刚从一家充分利用员工的大公司出来。我在那里的年收入为16,800.00美元，真令人困窘，我知道。

不管怎样，我一遍又一遍地听杰的《发现你的秘密财富》磁带，并发现了自己有惊人的才能。我一直从事于音频/视频/计算机生产领域，在听了杰的磁带后，我终于认识到，我拥有开创自己事业的所有知识，我的业务不仅可以涉及音频/视频领域，而且可以涉及计算机和网页设计领域。

互联网刚刚才开始兴起，我不知道如何做还未完善的事。但我找到了一份计算机图形设计领域的工作……我被雇用了，因为我是第一个申请该职位的人……我真幸运……因为我拥有的一点图形设计知识是我在1991年，在AT&T工作之前修读的一个计算机AutoCAD课程中学到的。但在3年艰

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

苦的工作后，又是几乎没有赚任何钱（最后一年最高，有20,850美元），我修读了Photoshop、Animator Pro、Premiere和3D Studio等课程。这些都是与计算机和网络配合使用的图形设计和多媒体软件。

但是，是杰·亚伯拉罕的磁带激励了我做这份工作，并学习了我在音频/视频/计算机培训/网页设计领域自己当老板所需的知识……如今我就当上了老板。

此外，我刚刚买了杰的《Getting Everything You Can Out of Everything You Got》（从你拥有的一切汲取你可以获得的一切）磁带，它在与客户交涉这方面给予了我很大的帮助。我目前有一位客户，她不相信网页设计要花3-4个月来使网站启动，而且只完成大部分程序……她认为我缺乏决断力……因此……在再次听杰的磁带后，然后把我正在做的东西拿到她的办公室……她有一台新计算机，可以看到我在做什么，可以观察和注视我建立网站时的一举一动……她就在我旁边。她现在知道那是大量的工作，并涉及许多研究和信息键入……还有图形编辑、调整大小、上传时间等。但我只是建议在她方便时我才向她展示建立网站涉及什么，从而将否定转化为肯定。现在我们的关系更紧密、更轻松，我从她那里赚更多的钱，并使她满意。杰，你最伟大!!!谢谢你。

大卫·布里纳

<http://www.swvideo.org>

<http://www.wbnr.org>

<http://www.5linx.net/SouthwestVideo>

<http://www.prepaidlegal.com/go/davidbriner>



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>  
<http://www.mymagicpromo.com/suite10644/ads>

## 170. 大卫·多伊奇

来自：大卫·多伊奇 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四下午7:45

亲爱的杰：

当我第一次看你的资料时，我在一家广告公司工作。

主要是由于学习了你的理念，我受到激励并能够辞掉该工作，然后成为全国最成功（并有高收入）的直效作家之一。

最近，我渴望有更多挑战，接受了一份工作，是在一家大型全国性直效公司任创意总监。

非常感谢你。如果没有你，我是不能做到的。

大卫·多伊奇

3111 Kenmore Road

Richmond, Virginia 23225

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

## 171. 大卫·奥顿·吉普森

-----原始信件-----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：大卫·奥顿·吉普森 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午5:55

几年前，我经营一个住宅出租代理行。我们为房东制作了一份内部时事通讯。有一天晚上，我在开车回家的途中听杰的一盒磁带，我意识到时事通讯本身会成为对其他代理行有利的产品。我们适当地进行测试（第一次发了25封信!!），发现我的想法是对的。我们加强这一方面，同时向其他方面敞开了大门。出租行业的管制已解除（在英国），由于存在竞争，利润一般较低。你可以想象我有多惊讶：我们计算出，虽然每份时事通讯的收费只有20英镑，但我们的净利润达到生产成本的75%。

惟一的限制是，邮寄成本不能用收入来证明是否值得。因此，我们改变了战术，现在通过课程来促销产品。这样就消除了促销成本，甚至使我们可以亏本开办课程，因为我们知道，如果我们可以有新客户，收获的利润率将证明它是否值得。现在我们所有的产品主要是以这种方式来推销的。

这种产品的生产已经将我们引导到许多其他的领域。我们已经扩展为包括培训课程、顾问、咨询热线、模型文档、互联网时事通讯和网站（还要进一步降低成本）等等。这就形成了不同的收入流，其中最高的收入流已足够我们每年的花费。现在我们将业务扩展到出租业以外，并涉及更普通的需要软件的工作和一般管理培训。我们所有的产品都使用风险逆转，每件产品都有无条件退款保证，在前几年的数千次交易中，我只想起有一次我觉得它被滥用了（但看一下它的成绩！）。某些特定的包含风险逆转的课程保证，他们会认为该课程的价值至少相当于价格的五倍，否则他们应该要求退款。有几次，我们还超越了承诺。例如，有两个要参加一个半

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

天研讨会的代表迟到了大约一小时。他们说他们找不到路（其他60个代表却找到）。他们没有要求退款，但不管怎样，我们退了款给他们，以使他们有积极的心态，去提高后端获利能力。我们还把我们的一些产品与同一市场中其他供应商的非竞争产品捆绑销售。现在，他们推销产品，我们却没有风险，只是等待额外的收入。我们再也不用经营原来的业务了，因为我们认识到，在有限的时间内，我们可以通过销售我们的知识、技能和系统来赚更多钱，而不是在市场中运有它们。从一个小小的地区出租代理行，变成现在的全国顶级出租信息提供商。新业务的营业额现在已经接近出租业（增长12年后）的营业额。然而，我们只有大约三分之一的员工从事这项新业务，所以它的利润可以更高。如果员工更少，我可以赚多50%的利润，则利润会更高。多好的消息啊！

正如你所看到的，我们运用了一系列的理念和实践，我们总是研究并尝试找到使用更多工具的方法。我们学无止境。例如，我们打算试一下磁带所教的推荐书主意。我们认识到，一个好主意将轻易地赚回磁带的成本，许多时候，你给予我多个好主意（虽然已经用的越多，越难有好主意！）

祝福你

大卫·奥顿·吉普森

## 172. 大卫·哈伯

-----原始信件-----

来自：大卫·哈伯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四下午2:58



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

杰：你好！

老实说，我忙得几乎没有时间写这封信，但这对于我来说太重要了，所以我写了。我非常感激你，自我两年前发现了你，你帮了我的业务很大的忙。我希望所附的推荐书可以开始报答你，因我从你那里学到了许多东西，你还给予我指引。

如果不是花了无数小时听杰·亚伯拉罕的磁带和看他的书，我的业务不会有今天的成绩。我学习的许多课都不是立刻能理解的，而且肯定不是在第一次（或甚至是第二次）听磁带时就能理解。杰·亚伯拉罕“心态”花了我一年时间来学，但我花在吸收信息上的时间有了巨大的回报。“我发现了！”式的对亚伯拉罕非传统营销心态的领会，将猛力推动你的业务和你的人生，这是前所未见的。我不知道我能否掌握该心态，但我知道一件事……我是否还没有听明白杰的话。

我通过互联网销售收藏品，具体地说是娱乐场收藏品。9/11事件和随后的经济低迷时期，使我们的行业大受影响。面对现实吧，收藏品不是在人们不肯定下个星期是否有工作的情况下所“需要”的东西。像大多数竞争对手那样，从9月中旬到10月，我们的销售额下降了40%。和竞争对手不同的是，我们很快卷土重来，在11月中旬便恢复“正常”。当竞争对手因做不成销售而抱怨和愠怒时，我们如往常那样忙碌。你会怎样想？

只需采用杰的一个理念（“私人客户销售”信）并利用他的收获原则。我们联系了自我们开业七年以来从我们这里购买收藏品的2,866位前客户，我们真诚和诚实地解释我们的困境，并推出优惠，后来我们的信箱挤满了订单。这一封信给我们带来了1.1万美元的销售额，我知道，如果没

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

有这封信，我们不会有这样的成绩。这是在我们甚至不知道自己的业务能否幸存的情况下极需要的鼓舞。

谢谢你，杰，我制定了自己的独特销售原则(USP)。我们的USP的一个关键要素是我们的一年全面保证。我已实施这个保证几年，我的竞争对手认为我发疯了（尽管没有客户用过它！）。竞争对手不理解但我们理解的是杰的“风险逆转”理论。

杰教我，建立业务有三种方法（而且只有三种）。在认识杰之前，我只是努力地找新客户。尽管他们（感谢地）买我的产品，但我从来没有自觉地考虑尝试让我以前的客户更经常地订购，或者在他们每次下订单时提供优惠以让他们买更多。正如他们所说的“即使是盲的松鼠也会不时地找到橡子”。我真幸运，我无需任何刻意的努力便有了收获，然而，在我知道它的含义后，收获猛增，而且对我们业务的成功是至关重要的。

我已经深深地记住“杠杆作用”和“边际净资产”原则。我自己的经验已证明，如果我提供价值和好的服务，保持亲切的态度，并持续地与客户沟通，他将一次又一次地回来。不仅是客户的终生价值非常重要，而且很少有人谈论的客户终生推介价值也是非常重要的。觉得满意的客户会告诉他们的朋友和其他有关联的人，他们获得公平、友善和受尊重的对待。

我学会了要留心新机会，并总是尝试从购买者的角度去思考。我发现了做生意的黄金定律，即对待客户要像对待自己一样。我们每个人都会不断地成为这家或那家公司的客户。刻意地记录你如何被对待，以及某公司做（或者没有做）什么以使你成为快乐客户。

打破定律不仅是行得通的，而且你通常会因为这样做而有丰厚的回报。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我停止销售预期利润较低的产品，即我花了大约35%的时间，但是对销售额的贡献只有18%的产品。我的竞争对手认为我砍掉这种“至关重要的”产品后会失败。销售额开始时确实下降了（这是可以预期的），但通过大力推销目前仍在经营的其他产品，我们的销售和利润很快又增加了。我发现，肯定有方法可以发展你的利基，那就是简化和缩小焦点，而不是尝试为所有收藏者销售所有产品（在我们的个案中）。

我从杰学到的一个最重要的教训是，测试和分析购买习惯。我不断地计算数字。当某人访问我的网站，我知道他可能会购买产品，并可能预订我的时事通讯。如果他下订单，我知道他的平均消费额、第二次订购的可能性以及在未来十二个月至少订购六次的可能性（我会把他定义为“理想客户”）。通过了解一个网站访客对我的业务的价值，现在我知道可以花多少广告费用以让他从一开始就访问我们的网站。通过使用杰的收获原则，我知道，实际上第一笔销售可以做成保本，甚至少量亏损，然后用客户随后的购买来弥补并赚取利润。

通过测试，我了解到，广告策略的少许和简单的改变可以对业务产生深远的影响。例如，我改变了一个条幅广告上几个单词的顺序，使点击率从0.3%上升到2.6%。我们对发送给一份销售线索名单中的潜在客户的一封电子邮件的改变，甚至产生了更好的结果，我们改变了大字标题，使开启率从40%上升到82%。这些令人惊讶的差别只因简单的改变。现在我明白为什么杰向他的听众/读者灌输这个理念了……不断测试对事业成功是极其重要的。

由于有了杰的理念，几个月前，我们与一家类似的与我们没有竞争的



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

公司开始互补合资，这对我们各方都带来了希望和利益。我已经领略到了以物易物的力量，并已经用了至少六次，以低于原价的价格购买了我需要的产品。在这些个案中，互惠关系的主意已变成了现实，并鼓励我寻找更多机会。

自1995年起，我已经建立三个成功的、有收入的网站。在那七年中，我们已经通过家庭式网上商店卖了价值超过140万美元的商品。我们没有变“富有”，但我和我的妻子都能够辞掉工作。我们舒舒服服地在家上班，有时间陪伴女儿，并以我们认为合适的方式来养育她。上班不会塞车，没有老板告诉我们要做什么或如何做，我们的时间是我们自己的。简言之，我将开始建立第四个网站，以提供顾问服务(VegasWebCoach.com)，教其他互联网公司我们是如何取得成功的。我的客户将必定觉得有价值。我将缩短他们的学习曲线，我将介绍我们体现到的原则和已对我们产生作用(和还没有产生作用)的互联网营销技巧。最重要的是，我将把世界上最伟大的推销员杰·亚伯拉罕介绍给他们。

对于打算创办新公司的读者来说，我有如下建议，其中大部分(如果不是全部)是亚伯拉罕心态的要素。制定你的独特销售原则并了解你的数字。不要担心打破定律，尝试新主意。全面和透彻了解客户的终生价值和客户的终生推介价值，总是考虑得长远一些。为满意的客户提供难以置信的和远不可及的保证，即使他们使用保证，也有少。赏识新主意，将它们与你的业务联系起来，理解它们的含义，然后迅速转变，并努力地把它们运用到位。对待客户像对待家人一样。发展深刻、关心的关系，对他们产生移情作用，他们将完全忠实于你的公司，而不管你的竞争对手做什么来

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

引诱他们。保持积极的心态，总是从心底里相信你将成功。最重要的是，坚持阅读和学习，总是与杰·亚伯拉罕的理念保持一致。

结果：通过我已实施的理念和已有的心态，我每月大约1,200.00美元的财务状况，自我开始听杰·亚伯拉罕的磁带以来所作的改变的直接结果。但请记住，只是听还不够；理念必须转化为行动！

我可以对杰说的只有“谢谢！”。我的事业和我都因为你的理念、理论和心态而变得富足…….

大卫·哈伯

Cheques in the Mail, Inc

(702) 877-0460

## 173. 大卫·斯诺登

-----原始信件-----

来自：大卫·斯诺登 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午5:50

主题：推荐书、收获和永远做到比被介绍人要求你更多的心态  
通过永远做到比被介绍人要求你更多的来增加收获。

我以问现有的客户开始。在项目结束时，问他们是否认识与他们的性质相同的人（磁带中关于澳大利亚牙医的内容）。这将有利于我的服务（如需要大气许可证，建筑物外延的许可）。

我曾经对一位小客户这样说，大约一星期后，某人打电话来说，有人介绍他来找我租用气流测量设备。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

该人想测量两个排气烟囱排出的气流，因为他想用一个新的空调来代替这两个排气烟囱。我知道我自己租用这种设备的租金是每日80至100美元。我报的价是75美元，这里的理念是要获得三倍的效果。

在我的客户名单中再添加一个工业客户的名称。

通过他们向我租用设备，我会有一个供应商编号并进入他们的采购系统，从而再提供一个我的服务的清单。

进入工厂，问一些我从你的ULMRL营销课程学到的关键问题，看是否有其他我可以提供服务的方面，并尝试在该工厂认识其他人，以便将来跟进。

该新客户需要租用气流计两天。我提前15分钟到达工厂，在工厂周围兜圈，以便看到工厂的侧面。我和客户见面，确认了采购订单编号，并获取了采购员的姓名和电话号码。我问客户是否懂得使用该设备，我注意到他有点犹豫，于是我提出向他展示如何使用该设备。因此，我们上了屋顶，然后我教他气流计的使用方法。我们测量了他需要测量的两个烟囱。

作为一种跟进措施，我传真了一份报告给他，报告显示了烟囱的尺寸、每个烟囱的气流速度以及我在那里能够测量的一些其他数据。

一个星期后，我打跟进电话给他，看他是否需要我的主要服务。他要求我参加一个修改现有工序所需的大气许可证的投标。我的对手是已为他们服务三年以上的公司，这是一家大型的全国性公司。

在截标后两天，我跟进以了解是否有任何问题（并看那份长篇提案是否有效），结果我被告知我的机会比那家全国性公司大20%。

我解释说，我和当地管理机构的工作人员打交道多年，我知道我提供



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

给管理机构工作人员的信息是否采用了他们习惯看到的格式。许可证越快获得批准，工厂可以更快启动。工厂越快开始运转，就可更快地产生利润。

第二个星期，他打电话约我去他的工厂，讨论许可项目的事。我中标了。工程经理告诉我，那份气流测量报告给他留下了深刻印象，而那份（长篇的）大气许可证提案使他在三年来第一次真正地了解了大气许可证。

在完成许可项目后，我也要求工程经理向有相同性质的人推介我。他没有提供任何姓名给我。然而，当他在另一个工厂并被晋升到更高职位后，他打电话给我。我继续与原来那个工厂的工程师做了五个其他的项目。

此外，该工程经理要求我帮他做一个大气许可证项目、一个隔声项目（与另一家小公司进行另一个合资经营）、ISO 14000项目、兜帽设计和新生产线许可证。

在不足24个月的时间里，这种方法使我从25美元的亏损和5小时的营销工作，转变为从两个工厂赚取超过28,850美元，并成为两个被认可的环境供应商之一。

这些理念和心态可帮助你思考并寻找提供服务和发展业务的机会。良好财务状况的秘密：要求推介并通过提供信息（如长篇提案）来推销。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

真诚地

大卫·斯诺登

总裁

## 174. 大卫·斯伯丁

-----原始信件-----

来自：大卫·斯伯丁 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午5:11

亲爱的杰：

谢谢你给我机会与你分享你的方法对我公司的帮助。

托尼·罗宾斯把你介绍了给我。我清楚地记得收到你的包裹的那一天，包裹的封面有托尼的背书。如果没有他的背书，我很可能不会有任何进一步的行动——那是一个星期六，我有很多事情要做，坐下来看你的资料的想法似乎有点过分。但我坚持了这种想法。这是你在洛杉矶举行的一项活动的无风险报价，所以我愿意“负责”那5,000美元费用。我真的非常高兴。

自那时起，我参加了你在洛杉矶举行的另一项活动，并在多年以来，你的许多其他产品对我很有帮助。我很喜爱你的信——尽管有些我无法回复。仅是你的信已值很多钱，因为它们包含你的沟通方法的种子。

你激励我去做的其中一件重大事情是认识我的服务的真正价值。在我们首次相遇时，我每天的收费是每天1,200美元。唔，我认为，我的时间应该值更多钱，因此我逐渐将该收费上调为现在的3,000美元。没有人质疑此收费（这意味着是时候再上调了？）。如果有人要我去半天，我告诉他们，那补偿不了我的时间，我将不得不收取额外费用，他们也乐意地接受。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

至于技巧，我们最常使用的是“风险逆转”法。例如，四年前，我们推行会员团体，该团体有两个“分会” - 北美和欧洲。这些人是投资绩效行业（我们公司支持的主要领域之一）的专业人士。会员每年在欧洲和北美各召开两次会议（例如，春季会议在奥斯陆和波士顿举行；秋季会议在维也纳和芝加哥举行）。年费是5,000美元。我们提出让公众和我们一起开会。如果他们在该会议后认为，该团体不适合他们，我们将退款。我们认为，这样可以使他们更容易地作决定。至今，还没有人拒绝我们，我们因此而赚了数十万美元！我们还在咨询方面使用风险逆转法。就在昨天，我告诉一位潜在客户，在委派第一天后，如果他们认为我不适合他们，我们不会收取费用。我想，这种方法已经在多个委派任务中帮了我很大的忙。

你的理念鼓励我从多年以来从事的单一业务（咨询）扩展为出版（我们出版《绩效测量杂志》已进入第六个年头，这是一本季刊，订户遍布全球；我们今年还出版了一本指南，很快将出版我们的第一本书）、培训（我们目前提供三种课程，也是使用“风险逆转”法）以及论坛（当然）。

我们的营销资料一般都与你的方法相符（我们认为）。

我们不受限制地借用你的理念，因为它们通常非常适用于我们的资料。我们尝试讲述事情的始末，因此客户完全明白我们推销什么。

虽然我不能提供具体的数字，以证明我的成果是直接归功于你的方法，但无疑地应该有六位数字 —— 可能有七位数字。

谢谢你，杰！

祝福你！

大卫·斯伯丁



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

总裁

The Spaulding Group, Inc.

www.SpauldingGrp.com

(732) 873-5700

33 Clyde Road, Suite 103

Somerset, NJ 08873

附笔：我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

## 175. 大卫·怀特

-----原始信件-----

来自：大卫·怀特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午6:15

亲爱的杰：

几年来，我一直遵循你的做法，我有许多启示都是基于我在你的伦敦希思罗机场“X因素”研讨会上学到的知识。

卓越的力量是最棒的课之一。

这不是要与弄假成真的理念混淆。

卓越的关键永远是相信你公司的能力，使其变成真。要实施卓越的力量，意味着你需要将公司定位在市场的顶部，你将发现你不得不制作可以维持这个定位的资料，不管它是你的网站、直接邮寄广告，还是广告。

这不仅仅是在纸上写几句话的事情。理念需要转化为行动和交付物。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

如果你相信你的公司是最好的，请把你的公司想象成市场领导者，你将趋向于寻找方法，强调交付优质产品和价值以证明你是最好的。卓越的力量变成了一种自我实现预言。

卓越力量的一个伟大暗示是，通过强调和写出你的资料，你可以找到要提供的更小和更大的服务以及收取额外费用。这些“发现”可用于为你的核心交付包装或增值，以使消费者获得附加值，觉得物超所值并对你这位供应商有更深入的了解。

卓越还使你可以收取额外费用，在低迷时期被视为首选的供应商，因为你是最关心别人、从更多角度寻找解决方案的供应商，并使你有伴随的销售。

卓越的力量使你可以在任何市场上展示购买者正在寻找的所有最佳要素。你可以用各种不同的方法来使用卓越的力量。在整理你的思路和接近决定未来的路后，你将发现你可以重新使用你发现的多种要素。

要强调的一个方面是潜在客户的接受标准，如果你可以在报价中体现或包装这些要素，你的转化率会提高，你的收入和利润也会增加。

这很有用，你将创建一个会一次又一次地帮助你的工作机构。

如果你认为自己是最好的，你就会变成是最好的。

拿破仑·希尔

有一家公司因人事变动，其主要客户都转向其他公司，但之后的两年，我使它保持盈利。该公司今天仍存在，我仍然负责组织它的营销工作。如果我们没有采用卓越策略，我们必定一早就已经灭亡并上了天堂。

最近，我使一家刚刚成立的公司从没有办公场所、没有资金，在两年

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

内发展到经营60多个全球品牌。

大卫·怀特

WebOptimiser Ltd

0800 614421（英国）

+44 2079537118（海外）

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

## 176. 德尔·鲍尔

-----原始信件-----

来自：德尔·鲍尔 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午6:49

推荐书：

使用杰·亚伯拉罕和切特的“支配竞争”和“独特销售主张”理念，即使在经济低迷时期，我们的交易成功率也翻了一番。我们观察了竞争对手，然后提供所设计的营销信息以支配竞争，我们表明自己是惟一的必然选择，并教客户如何购买我们的产品和服务。

竞争的支配是通过我们所有的信息编织成的，这些信息包括充满希望的文字材料、需求分析、独特销售主张和成功交易。杰和切特的一个理念给我们的公司带来了巨大的影响。

祝商祺！

德尔·鲍尔



## 177. 丹尼斯·巴克豪斯

-----原始信件-----

来自：丹尼斯·巴克豪斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四上午4:56

澳大利亚今年的天气很好，杰。我希望你一切都很好。

你使我永远地从你死我活的竞争中解放出来，真是感恩不尽！

我买了你的《你的秘密财富》磁带，我非常喜爱它。我向所有人推介这盒磁带，有人听了，有一些人没有听，其中有几个有所行动并取得了成效，他们还与我分享一些利润。

因此我的信心增强了。

后来我看了Results Corporation公司克里斯·牛顿的广告，他想找推销员。我写了一封经典的“风险逆转”信给他，并获得了该职位。

哇！我将可以享用克里斯公司的亚伯拉罕书库，而且和大家一起分享。哇！

我听每盒《澳大利亚新兵训练营》磁带，贪婪地看《突飞猛进》，读了又读《秘密行动营销》。克里斯的公司正值低迷时期，我自己也是（连同Results公司的整个团队！）……这是能经历到的最美好的事。

我想出谁是我“死缠不休”的客户，然后设法得到他们。找到第一个了！好极了！他是Results公司的前客户，也懂营销。我与他合作，做在家上班咨询，商议部分风险逆转……提姆替我支付电话和邮寄费用，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我可以从自己赚的钱中获得分成。

提姆的公司推销低税农业投资……基本上，你参与投资经营一个大农场（稍大于6000英亩），种植橄榄树，用来制造桌子和提取橄榄油，然后分享利润。

澳大利亚为农场主制定了一些减值法，因此投资第1年减税67%，第2年和第3年按超出规定金额的部分缴税。预计年回报率为27.44%，共25年。这对于有税务问题的人来说是不错的选择。

提姆有一个获得“零星”客户（即直接回应报纸广告和农场“开放日”的一些新闻浏览的普通投资者）的有效系统。他有一支很棒的团队，可以一对一地为咨询者服务。

我寻找杠杆。我在一位投资者的会计师的一封信中找到了它。他要求我将所有关于投资的信函都寄给他，以便他将我与客户的账户一起保存。看吧！

有多少会计师的客户有税务问题（即税负太高）？

我所需做的只是联系他们，并宣布提姆的产品可解决他们所有的问题，对吧？

错了…… 结果证明！

一个试验性的邮寄广告…… 电话、邮件、电话…… 使我了解到，澳大利亚的会计师一般不会减少客户的税负。他们是保守的“数豆者”，只喜欢记账和编制年末合规申报表。

但是…… 问了一些问题后，我发现，财务规划员的职责是节税。因此，我试着发邮件给其中一些财务规划员。又是电话、邮件、电话。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

（我在以一分钟之后解释电话、邮件、电话。）

仍然有许多阻力，但我发现，大多数财务规划员受到大约20家更大的澳大利亚财务规划公司的保护。

更多的电话、邮件、电话，我发现了谁是谁这20家公司的决策者。

现在我非常兴奋，当我扩展等级树时，杠杆作用的潜力呈指数式增加！

长话短说，其中有四个公司上船了，我们从本来不会回应提姆的广告的人身上获得了大约240万澳元的销售额……但他们信任他们的财务规划员！

我从中获得了大约3.8万澳元的收入，在亚伯拉罕眼中，不算多，但这是我在最短时间里赚最多钱的一次。

简言之……基本商业分析是第一位。寻找杠杆；互惠关系；我可以帮助谁通过为我的产品向其客户作保证来赚钱？

第二……策略。测试、测试、再测试。我不用全力向会计师展开攻势，从而节约了成本。

该测试表明那是个贫瘠的市场。财务规划员也一样。有更好的回应，但我可以了解他们的总部管理。基本上，如果没有总部的批准，他们大部分都不会有行动。我需要那批准。

因此我去总部找他们的老板，因为他是决定为什么产品作保证的决策者。

我糊里糊涂地成功了？但我不是！

我发现了我正在削的这个“洋葱”的另“一层皮”。

有一家（只是一家！）专门分析在澳大利亚（人口仅仅超过1600万，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

记住！非常少！）推销的每种投资产品的公司，但他们自开业以来从来没有为一项农业投资作过保证。基本上，其中16个总部从这一家分析公司获取指引。

我们试了，但他们从来不重视对种植园的视察……而这碰巧是澳大利亚最大的、技术最先进和管理完善的种植园！

但我仍然坚持。我已经与这些公司的16位合规经理中的大部分建立了关系，我将自己定位为他们关于橄榄树种植园的信息来源。1999年临近圣诞节时，他们当中的一人有了突破……其中的一个大人物，他答应在新年期间来视察种植园。

我知道，当他们看到“在地上”的成果时，他们一定会留下深刻印象……你必须去看。它很令人惊异！

在圣诞节后，我热切地打电话给他。

“对不起，丹尼斯，”他说，“Timbercorp（澳大利亚最大和最受关注的桉树种植园管理人）刚刚宣布，他们打算经营一个大型的橄榄树种植园。由于我们已经合作并使用他们的产品七年以上，所以我们这次打算与Timbercorp Olives合作！”

我打了很多电话给我的其他联系人，结果都是一样，或者没有变化，他们根本不会为橄榄树作保证。

我已经走完了旅程，无法采取进一步的行动了！是时候向提姆说“谢谢”并离开了。结果也不坏。

我们都赚了钱，可是应该可以赚更多！

但至少我有一些重要的旅程！我设法得到第2位我要“死缠不休”的客

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

户。现在这个故事是全凭运气。正如结果所示，如果我早一些找到他，他可能已经告诉我，他和他的总经理（也是他的营销经理）合作得很愉快。

但是，就在我找他时，亨利对他目前的经理非常不满意。销售额下降，而且会继续下降，没有矫正这种状况的计划。他只是认为是时候换人了……后来就换成了我！

我还与亨利的其中一个分销商（我和他很熟）对亨利的公司进行了一些研究。我知道公司的营销工作基本上是没有希望了，交易达成率和终端用户的个人联系几乎为零，因为产品是通过澳大利亚各州的分销商销售的。

他们不知道谁是他们的终端用户，不知道他们的姓名和地址，只知道各州的销售数字。

产品是处方级天然药物，要由医师或注册自然疗法从业者（理疗家、脊椎指压治疗师等）开处方。

我知道它们很有效，并知道亨利是澳大利亚物理疗法的“老手”。虽然他只有50多岁，但已经是一名理疗家，有30多年的推背经验，而且被公认为澳大利亚顶级治疗产品配方设计师之一。

我使用杰·亚伯拉罕的问题……“你开始经营时做些什么？”

答案是，亨利到处走。他举办研讨会、广播节目；在我们有电话咨询之前，他已经是其产品的电话咨询员；在分销商发展时访问它们，并分享它们的利润；高情感(High Touch)。我问他后来呢。“我们成长起来了，”他回答，“而且在成长过程中试过所有东西和所有地方！”

我寻找用“高科技”来重建“高情感”的方法。

公司没有认真对待另一个全国性的研讨会系列，但亨利并不热心于这

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

个。

但一项对其每月营业额的分析显示，每当他在一个州首府举办研讨会，营业额就会显著上涨。

（请记住，澳大利亚由一系列的拥有150~300万人口的城市组成，周边地区的人口不多！……因此，人口集中在城市。）

这种“上涨”会在3到5个月内逐渐地变回年平均值，然后再慢慢地下降，直到他再举办年度“巡回研讨会”。

我计算出，如果我们将这种联系增加为每3个月一次，我们可以持续轻推收入曲线，使其更接近研讨会时的峰值。这应该会使营业额增加大约33%，迅速提升可信性，并让我有时间实施其他的一些长期措施以为这个营销“帕台农神庙”构建更多支柱……又一个亚伯拉罕类推！

召开电话会议就是答案。公司中有些人想试这种方式，但前任经理显然对此非常缺乏热情，定下了不切实际的价格来让参加者连接，并限制每次电话会议的听众人数！真疯狂！

我们计算了电话会议的平均硬成本……每位参加者约22澳元。我们发现，Telstra（通信卫星，我们的主要电话公司）具备与我们合作的所有系统。他们会将亨利和我设置成“说话”，所有参加者设置成“仅听”。

这样可以克服100位听众在整个会议期间咳嗽、扭来扭去、接听手机等问题。

真滑稽……我们忘记了亨利书房里那个漂亮的巴伐利亚布谷鸟钟！到了正点，它便伸出头来，通知所有听众，现在是八点 - 0 - 咕咕！我们不会再犯这个错误！



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

此外…… Telstra有一个很好用的用于问题“排队”的系统。参加者按电话上的“hash”可进行登记，Telstra按顺序登记他们。到了提问题时间，他们便开始……一个接着一个，按登记的顺序提问题。没有串话干扰，没有中断。

要问他们问题，Telstra会宣读呼叫者的姓名，并将他们的线路切换为“说话”；问题处理完，便回复“仅听”，然后到下一位提问题者。多好的系统。就像有魔力一样！

作为额外的奖赏，Telstra会为我们录下整个会议的内容，费用不高，并将主带发送给我们。真厉害！

现在我们可以将磁带作为奖赏发给所有参加者……这个有趣和想不到的奖赏，连同一系列最新的有关最近研究和产品的信息资料，在电话会议结束几个星期后送到所有参加者手中。

销售方式也非常有效。销售数字正如我们的计划有所增加，营业额在三到四年内第一次上升。

巡回研讨会也非常成功。亨利的办公室团队玩了一个“魔术” - 为他的演讲整理了一个PowerPoint演示文稿，他所要做的只是“点击”并根据幻灯片演讲，不再需要笔记了。他是专业的生化和营养领域中杰出的和备受尊敬的演讲者。

但对于我来说，研讨会和电话会议意味着完蛋。你明白，公司每年寄出昂贵的包裹给4000多位参加者4到5次，每个包裹的硬成本大约为3澳元……每次邮寄需1.2万澳元，一年四次！不少的数目啊！

根据一些对澳大利亚自然疗法从业者平均营业额的基本调查，我计算

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

出，最多只有大约1000到1500个从业者购买亨利的产品…… 而不是4000多个！但他们是谁？这1000到1500位客户是谁？

研讨会和电话会议为我们提供了大约1200位已参加或收听的参加者的姓名、地址和最重要的电子邮件地址。我知道了！我打赌这些亨利的“硬核心”购买者。

现在测试一下。

我们使用布里斯班的一个理疗家编写的一个非常好用的客户管理系统，建立了一个过得去的数据库，培训了专门的数据库管理员…… 一个很有天赋的IT专业毕业生，他喜欢整天坐在屏幕前面，而无需与真人打交道！

实际上，我们建立了2个数据库。我们把一个叫做“忠实客户”数据库，另一个是“冷门客户”数据库，包含没有参加或收听过研讨会的客户。

在下一次定期发送给“冷门客户”的每季时事通讯中，我们宣布我们正在更新我们的邮寄数据库，并请他们确认他们目前的邮寄地址是否正确。

我们告诉他们，如果不确认，则意味着我们会假设他们的邮件不能再寄到他们手中，我们会将他们从邮寄名单中删除。

事实上，我们重复了这个提醒两次，但我现在认为一次已经足够，因为他们对第二次提醒的回应少到可以忽略。他们可能在没有收到邮件时记起，然后联系我们，不管怎样，我们节约了大约9 000澳元！

当然，对于“忠实客户”，我们爱死他们了！我们改善了热线设备；我们交换了一些员工的岗位，让他们做他们认为适合的工作，但他们从来没有要求过以前的经理这样做，因为他的话就是法律！

我们改进我们散布的最新研究结果的质量和频率。用30澳元，加上通

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

过消除浪费邮寄而节约的费用，我们可以做很多事情！在支付IT管理员工的工资后，还有一些剩余！

结果是，在大约8个月里，每个月的收入稳步增长6万澳元……几乎达到我相信我们可以实现的33%！

在这8个月里，我削减了4万澳元的费用。我准备开展更多工作，但公司的会计认为，公司中任何人赚得比他多都是不合理的，并否决了任何更多的“营销”开支。我发现我低估了老板授予他的权力……坦白说……甚至从来没有考虑这个问题！我天真烂漫地想，只要我增加销售，他们会喜欢我！但并不是这样。该会计看到我每年可能赚的钱超过12万澳元，而且是兼职，是他的工资的3倍，于是拔出武士剑！

我们获悉后，离开了该公司。目前，我正在和杰弗和保罗合作，他们是物业投资天才，打算组织和推销他们的研讨会。

全面风险逆转……我支付所有营销和场所费用，他们支付研讨会手册的成本。我可以分享27%的利润。

我在第一次研讨会获得个人净收入8000澳元，第二次获得1.9万澳元，在学会削减成本（确定什么有效，什么无效）后，我的收入又上升了。

没有“深奥难懂的东西”，只有老亚伯拉罕“付出是为了收获”。（实际上，我认为这个基本理念产生于几千年前，但杰把它运用到营销中，而不是宗教事物！）

他们“可以说是”在做完全正确的事，但他们每天忙于购买、装修、建设和管理物业，而没有足够的时间管理研讨会。但研讨会的收入只占他们收入的一小部分。我为他们将该数字翻了一番。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>  
网站提供更多免费的有用信息。

跟踪并把重点放在预约的来源。

免费在广播和报纸上暴光。这很容易，因为他们是有新闻价值的。

杰弗（其中一位合伙人）为澳大利亚最有名望的物业杂志《澳大利亚物业投资家》写专栏。仅是这项工作就使他建立了极高的可信性。我只需在他发表文章后，凭借他的可信性做一个简单的广告。

我们宣布，无论什么事都可以发电子邮件给我们，而我则为我们的数据库获取每个电子邮件地址。很少人会要求我们删除他们的地址，因为我们的联系电子邮件很简短，但很有用……通常是提供链接，以查看全文。

爱电子邮件.. 成本几乎为零，而且我们的客户几乎都使用电子邮件。我已经将我们的邮寄预算几乎减为零……每个月大约100澳元。但我们定期与澳大利亚的2000多位客户保持联系。

而我！我喜欢杰弗和保罗的工作。我个人每年的利润超过7万澳元，在我的业余时间做他们千篇一律的物业装修，所以我可以热烈地谈论他们所教的东西。

此外，我还接听电话。我问他们在什么地方，然后告诉他们研讨会将给他们带来益处。

高科技 - 高情感。那是天作之合！我还没有到达这种境界，但我有更多杰的简单工具……我正在赶往这种境界的路上。

希望这有用，杰。

我真的很喜欢你，你给予了我很多！……自由、自信和工具，只要我的脑继续运转，没有人可以把它们带走（如果上帝愿意的话！）

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

如果你需要更多信息或解释，请发电子邮件或打电话给我…… + 61 7 3269 0408 …… 请记住时差！有一次，Corey Rudl's的一个维护人员从加拿大打电话给我，当时是布里斯班的凌晨1.55，要谈论Mailloop问题！我也有问题！凌晨1.55am，我正在洗澡！

祝商祺！永远的敬意和衷心的感谢。

丹尼斯·巴克豪斯

澳大利亚布里斯班

## 178. 多克·克里尼克

-----原始信件-----

来自：多克·克里尼克 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午2:01

杰：

以下是一个使用你教我们的一个简单思路和理念取得重大成功的例子。

我们的其中一项医疗项目是减重。过去，十一月和十二月这两上假期月份很糟糕。我们试过的任何方法都似乎无法在这两个月增加新病人或者使以前的病人重新开始疗程。不管我们花了多少钱做广告，数字基本上没有变化。

然而，在刚刚过去的一年，情况发生了变化。你的终生客户价值理念以及你建议一家公司把第一笔销售的利润全部给予营业员以为公司带来长

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

期、高价值终生客户的故事提醒了我。该思路，再加上我想起目前和以前客户的价值，使我产生了以下理念。

通常，如果病人重新开始减重疗程，我们在体重检查项目（初始检验）给予他们少许折扣。一个病人，不是终生，只是在一次减重疗程期间所花的费用通常是该金额的6到20倍。

因此，我们写信给去年的所有病人，说我们很想念他们，我们很喜欢为他们服务，并愿意在他们有需要时帮助他们。

在信中，我们还提出，如果他们需要回来开始减重疗程，我们可以免掉他们的检查费。结果非常好！该信有13%的回应率，而且十一月的重新开始疗程数量增加100%，在十二月，增加400%。这不仅增加了这两个月的重新开始疗程数量，而且有几位最好的病人回来开始疗程，如此持续了5个月。

我们对免费检查和寄信的投资有了十倍的回报，而且十二月（我们历史上最差的月份）的收款率增加了38%。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

## 179. 莫柯拉博士

-----原始信件 -----

来自：莫柯拉博士 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四下午4:20

杰：



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我买了你在2000年1月举办的“十亿美元互联网营销函授”课程。我在2000年3月收到磁带后，立即贪婪地听了三次。

它们使我看清了网络：令人难以置信的专业人士为有效利用网络的潜力奠定了稳固的基础。他们使我了解到网络的惊人潜力，并推动我改变自己改变目前的功能紊乱健康范式的目标。

当我第一次听磁带时，我有一个有三年历史的网站，通过这个网站，我为当时的大约2500位订户发送免费的每周健康时事通讯，每天有5-10位新的免费订户。

我慢慢地运用一些技巧，并购买专家在研讨会上推荐的书，渐渐地，我的网站越来越成功。

如今，我的网站订户人数已超过10万，每天有300多位新订户，且每年增长300%以上。

我的网站比哈佛大学和库普博士的网站更早成为全球十大健康网站之一，这两个网站有数百万美元的变动成本，而且通过梅奥医疗中心的网站迅速获利。我的网站目前是仅次于阿特金森博士网站的全球第2大自然健康网站，我们应该很快就会超过他。有关排名，请访问

<http://www.mercola.com/2002/jul/24/rankings.htm>和参见下表。

该网站使我可以被国内外的朋友认识，从而，我能够第一次与一个大出版社签订价值25万美元的图书出版合同以及被聘请在全国各地的一些重要的健康会议进行演讲。

在我第一次收到杰的磁带时，我的网站不能赚钱，在我听磁带差不多两年后，它仍然不能赚钱，但今年的收入（大约50万美元）终于可以补偿

《策略大全》网独家提供: <http://www.jaystrategy.com/>

开支, 明年, 我们有一些策略, 收入可能会达到500万美元, 超过该利润的70%。

最重要的是, 这些资料使我可以发展将改变整个西方医学范式 (已迅速发展为美国最大的杀手之一) 的基础架构。

该网站将促进脱离对药物的依赖, 这种依赖已经助长1.5万亿美元的健康经济, 但给用户带来了非常少的益处, 只是增加了制药公司的收入。

莫柯拉博士

[www.mercola.com](http://www.mercola.com)

这些排名最后更新于2002年7月24日

最多人访问的自然健康内容网站

| 名称   | URL  | 排名      |
|--|--|---------|
| 1 阿特金森博士 (Dr. Atkins)  |  |         |
| <a href="http://www.atkinscenter.com">www.atkinscenter.com</a> |  | 6, 419  |
| 2 莫柯拉博士 (Dr. Mercola)  | <a href="http://www.mercola.com">www.mercola.com</a>   | 6, 735  |
| 3 健康世界在线 (Health World Online)                                 | <a href="http://www.healthy.net">www.healthy.net</a>   | 7, 945  |
| 4 治疗地带 (Cure Zone)   | <a href="http://www.curezone.com">www.curezone.com</a> | 11, 728 |
| 5 生命延工基金会 (Life Extension Foundation)                          | <a href="http://www.lef.org">www.lef.org</a>           | 11, 959 |
| 6 魏尔博士 (Dr. Weil)  | <a href="http://www.drweil.com">www.drweil.com</a>     |         |

《策略大全》网独家提供: <http://www.jaystrategy.com/>

13, 082

7 斯托尔博士 (Dr. Stoll)

[www.askwaltstollmd.com](http://www.askwaltstollmd.com)

19, 781

8 防治杂志 (Prevention Magazine)

[www.prevention.com](http://www.prevention.com)

21, 745

9 环境工作组 (Environmental Working Group)

[www.ewg.org](http://www.ewg.org)

33, 423

10 惠特克博士 (Dr. Whitaker)

[www.drwhitaker.com](http://www.drwhitaker.com)

38, 708

11 奇诺网 (Chiro Web)

[www.chiroweb.com](http://www.chiroweb.com)

44, 455

12 切特日 (Chet Day)

[www.chetday.com](http://www.chetday.com)

45, 700

13 红旗周刊 (RedFlagsWeekly)

[www.redflagsweekly.com](http://www.redflagsweekly.com) 46, 946

14 母乳喂养联盟 (La Leche League)

[www.lalecheleague.org](http://www.lalecheleague.org) 47, 783

15 米尔金博士 (Dr. Mirkin)

[www.drmirkin.com](http://www.drmirkin.com)

50, 920

16 德戴蒙博士 (Dr. D'Adamo)

[www.dadamo.com](http://www.dadamo.com)

52, 050

17 大卫·威廉斯博士 (Dr. David Williams)



《策略大全》网独家提供: <http://www.jaystrategy.com/>

[www.drdauidwilliams.com](http://www.drdauidwilliams.com) 52, 468

18 替代医学(Alternative Medicine)

[www.alternativemedicine.com](http://www.alternativemedicine.com) 57, 128

19 格里森缇博士(Dr. Grisanti)

[www.drgrisanti.com](http://www.drgrisanti.com) 65, 143

20 加里·克雷格情绪释放技巧(Gary Craig's EFT)

[www.emofree.com](http://www.emofree.com) 66, 941

21 乔普拉博士(Dr. Chopra)

[www.chopra.com](http://www.chopra.com)

78, 929

22 育儿(Mothering)

[www.mothering.com](http://www.mothering.com)

84, 567

最多人访问的健康内容网站

名称

URL

排名

1 国立卫生研究院(National Institutes of Health)

[www.nih.gov](http://www.nih.gov) 298

2 药学数据库(WebMD)

[www.webmd.com](http://www.webmd.com)

645

3 Medscape

[www.medscape.com](http://www.medscape.com)

1, 950

4 美国医学会(AMA)

[www.ama-assn.org](http://www.ama-assn.org)

2, 981

5 Health Scout新闻社

[www.healthscout.com](http://www.healthscout.com)

《策略大全》网独家提供: <http://www.jaystrategy.com/>

4, 505

6 新英格兰医学期刊 (New England Journal of Medicine)

[www.nejm.org](http://www.nejm.org) 5, 205

7 梅奥医疗中心 (Mayo Clinic)

[www.mayoclinic.com](http://www.mayoclinic.com)

5, 880

8 英国医学期刊 (British Medical Journal)

[www.bmj.com](http://www.bmj.com)

6, 262

9 阿特金森博士 (Dr. Atkins)

[www.atkinscenter.com](http://www.atkinscenter.com) 6, 419

10 莫柯拉博士 (Dr. Mercola)

[www.mercola.com](http://www.mercola.com)

6, 735

11 哈佛大学健康网站 (Harvard's Health Site)

[www.intellihealth.com](http://www.intellihealth.com) 6, 896

12 医生指南 (Doctor's Guide)

[www.docguide.com](http://www.docguide.com)

7, 423

13 健康世界在线 (Health World Online)

[www.healthy.net](http://www.healthy.net)

7, 945

14 库普博士 (Dr. Koop)

[www.drkoop.com](http://www.drkoop.com)

8, 126

请参见[Mercola.com](http://Mercola.com)在上述排名中的位置

## 180. 西尔维亚·苏多斯博士

-----原始信件-----

来自：西尔维亚·苏多斯博士 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三下午12:58

亲爱的杰：

我写这封信是为了感谢你的书《营销天才杰·亚伯拉罕的赚钱秘诀》以及你为我而施行的其他营销魔法。我不能声称我的故事因为它们而成为非凡的成功故事，因为，在任何其他人眼里，我的公司也不是很成功。但对于我，就我的公司来说算是成功了，而且你的书一直帮助我“坚持信念”。

你的书以及逐渐提供信息给我的电子邮件，不知何故地使我觉得自己和某个地方是相连的。我明白你的方法，而且非常地喜欢它。

在业务启动之前，我知道的惟一环境是研究院的环境。作为一名在90年代不景气时期跌到谷底的60岁老寡妇，我发现我无法找到工作。年龄歧视是一个明显的因素。我信服自己的价值，所以我“雇用”自己，看我能做些什么。

我不能说小企业管理局和退休经理志愿者服务团(S. C. O. R. E.)对我有很大的帮助。我试过了，直到我发现自己的强项和热情。不幸的是，有几个家庭只需要我做兼职，但有一年，我公司的收入达到10万美元。这对于我来说是极大的进步！

我不愿意放弃，你书中的信息比我遇到的几乎任何其他学习工具更有用。当我开始时，我对商业世界绝对是一无所知，这不是夸大之词。我不



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

得不从零开始学习并依靠自己。你提供的知识和深刻见解使我大受鼓舞。

去年失去一位业务伙伴，今年经历了家庭危机，今天，我打算又再开始。我有一位新的营销顾问，我们的第一个重点是独特销售主张(USP)（第6章）。然而，总括来说，我们旨在帮助个人和组织提高他们的管理和人际技能，从而减少员工流失、提高生产效率和增加利润。是的，我有几个长期客户和更多的潜在客户。但我已72岁了，我决定更谨慎地前行，除了你的书，我还会到哪里寻求建议呢？我知道我很好并可以贡献很多，因此按照你的建议前进！

你宣布成立Mastermind对我个人来说真是及时。寻找把你的利益视为当务之急并真诚愿意帮忙的人并不容易。我一早就知道拿破仑·希尔的理念，但在最近才开始寻找一些具有相似意向的人。我尝试在新塞郡商会领导一个圆桌会议。虽然有些成功，但那不是我要寻找的高度。现在，我可能有更好的运气。

当然，我被过分夸赞，甚至在某种程度上被视为“精英”。不幸的是，我没有办法每年负担2.5万美元！我退回你的资格审查表，只是因为我想借此机会说谢谢。

另外，我想指出另一个因素。我的位置偶尔会影响小学和中学的教师。我的主题是“企业家身份”。我尝试让他们初步了解商业世界的现实情况，尤其是从一个小企业主的角度，以便这些教师可以更好地为他们的学生投入社会做好准备。我向他们强调，虽然技能和知识是可以获得的，但态度才是决定能否成功的因素。你的著作已经影响了我，你正在间接地影响下一代。这是你的成功。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

再一次感谢你对我的影响。

祝你健康、成功！

真诚地

西尔维亚·苏多斯博士，CQM

President Success Programs, Inc.

没有“有限”的无限是无用的。

附笔——我看你不会想在任何地方使用我这个平凡的成功故事吧。不过，我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的信件。

## 181. 当·卢治

-----原始信件-----

来自：当·卢治 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四上午7:07

亲爱的杰：很高兴可以与你分享我学以致用用的故事。这个故事将证明，即使没有自己的公司，在你的教导下，收入也会上涨。

我用你的理念进行合资，以召集2900人来参加一项活动。后来举行了更多活动，收取每位参加者5美元，支付给表演者后，我获得1400多美元。除标准杂志广告外，我的老板没有给我任何额外的预算去试任何东西。我是销售马拖车（前面有空车厢 / 娱乐车厢）的，现在销售额已上升到9.6万美元。我想，我可以免费“给予”客户一些他们会喜欢的东西，让他们为我带来其他未完成的业务，并让他们支付费用。我在一个大型的杂货店

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

和诊所贴广告。许多和马有关的供应商都在同一个地方。我在印地安那州布卢明顿市租下了一个只用了几次的大型室内场地。我有一位澳大利亚的朋友——一位驯马师经理人，他聘请了几个其他的培训师，用非激烈的培训方法来做示范和培训人。他们做这些不收我的钱，他们会从示范中获得客户。他们还从带着马来参加活动的人身上赚培训费。我也承诺和坚持到底，我们会在接下来的一年收费，他们分一部分门票收入给我。

供应商只支付很少的费用（30美元），我们卖门票。有牡马主想展示他们的马，因此我们在活动期间的各个时机展示它们，并让它们游行。供应商会亲自示范，以吸引骑马的人，他们的商品是没有重复的。这样可以保证每位在这次投资中支持我的供应商都在自己的领域有专卖权。

下一步非常重要，我联系了所有马术团体。我与他们合资，以在他们的时事通讯中插入有关活动的信息或者让我寄信给他们邮寄名单中的客户。作为交换，他们的货摊是免费的，他们用它来招募新会员。这使所有团体都明白。我们免费提供特许权给一个我们喜爱的儿童团体 - 印地安那州少年牛仔竞技表演协会 (Indiana Junior Rodeo Association)。第二年，我们把10%的门票收入捐给为残疾儿童而设的大爱治疗骑马中心 (Agape Therapeutic Riding Center)。如果你要成功，慈善方面是很重要的。有付出才有收获!!!

这对于所有相关的人来说是双赢局面。我们在活动中卖了6辆马拖车，在此活动后的两个星期内卖了7辆，而在这之前，我们的销售数量非常少。我的收入从4.8万美元上升到9.6万美元，次年，12.9万美元，再接下来的一年，12.7万美元。杰的著作没用吗？由你去判定吧。我打算自己创办公



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

司，这样，我可以学更多并赚更多。

谢谢你，杰·亚伯拉罕。

此策略可用于任何与团体有关的利基或者像汽车这样的领域。了解客户所需，并满足他们，可以使用直接的方式，或者出于其他目的把他们带到那里以看个明白。

当·卢治

3315 Old State Rd 37 N

Martinsville, In 46151

住宅电话：765 342 1962

手机：317 507 4455

## 182. 道格·克劳

-----原始信件-----

来自：道格·克劳 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午7:23

亲爱的杰：

以下是我的故事。

在2000年初，我的配偶开发了一个“聪明”的搜索引擎，它可以产生用户要寻找的结果。这种引擎的技术很独特，每当我们将它与雅虎、excite、alta vista等搜索引擎进行比较测试时，结果都显示我们的引擎更快、相关性更高，而且没有那些气人的广告。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

当然，这些气人的广告为那些公司产生了数百万美元的收入，并为他们赢得了巨大的市场份额。互联网上有数十万个搜索引擎，一个小公司如何在竞争中取胜？

我们在9月份启动，在11月达到顶峰，成为了互联网100强搜索引擎之一。如果与我们非常少的营销预算（少于2万美元）相比，这是一个伟绩。

下面介绍我们是如何做到的：

我们开始时已经确定，互联网上的真实口头传播广告和传统的营销一样有效。我们的区别如此独特，所以“嗡嗡声”不只是奖金，而且是需求。我们的方案包含以下内容：

- a) 我们举办一个极具特色的万圣节前夕竞赛，赠品是2辆二手凯迪拉克加长型轿车。我们保证这2辆轿车运送过尸体，而且有“鬼魂出没”。
- b) 我们提供了一个小链接，进入者通过它可以和朋友分享这次竞赛。
- c) 我们买了一个小媒体购买，以在幽默笑话网站弹出竞赛的信息（目标）。

我们的竞赛接受几个新闻节目（广播和电视）的采访，在少于30天的时间里，该网站有超过100万个访客，最重要的结果是，超过40%的进入者向他们的朋友介绍该网站。他们这样做是没有任何动机的！

虽然该搜索引擎，作为一项业务，在今天是不可行的，但我吸取的教训值200万美元以上。我们这个用于发展销售线索的系统已演化为一个叫做leadstalker™的产品，这个产品使在线公司可以通过一个可扩展、可追踪的线索生成系统，为客户发展瞄准的参与用户/购买者。这个系统使用一个基于推荐的程序（从加长型轿车赠送中学到的），并有激励措施以及

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

竞赛、赠品、抽彩、拍卖或其他方式。套装易于使用，虽然我们已经开始卖了一些，但我们今天主要用它来为我们的进口公司发展和扩大我们的数据库。

道格·克劳

Springboard Group, Inc.

1616 E. Roosevelt Rd., Suite 1

Wheaton, IL 60187

## 183. 道格·肯特

-----原始信件-----

来自：道格·肯特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午10:39

亲爱的杰：

在我考虑写成功故事之前，我一直都没有认识到你以及你的成功和调整方法对于我和我的家庭是多么的重要。

我在加利福尼亚州桑尼维尔市经营一家屋顶维护和油漆公司，我用你的方法简化了业务并增加了销售。

两年前，我决定一年只工作6个月，以便我有时间旅行和静修。第一次旅行使我精神焕发，但回来后销售额很难恢复到原来的水平，在处理各种细节时我觉得很困难。最艰难的部分是更新业务合同，并尝试做到像没有旅行过一样。后来，我看了和听了你有关将客户转化为最大的资产的著作，于是我开始告诉客户我是做什么的和需要他们帮忙。

大部分客户都很高兴，因为我与他们分享我“半退休”的状况和旅行



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

中的奇遇，并问他们可否亲自或通过邮寄帮我找一些业务。他们找人和打电话，他们很乐意帮我找新项目或者要求我再为他们服务。他们许多都是已退休的房主和公司业主，他们喜欢花时间做一些对我和社区有益的事情。

我在6个月里几乎赚了过去花一年时间才能赚到的钱，而且和客户相处得很开心，由于我要他们帮忙，我们成为了更好的朋友。我不用支付任何财务报酬，这似乎很不错。

通过运用我从你的书、磁带和电话课程中学到的知识，我的公司还有许多其他方面的调整和扩展，但这是最显著的方面。

我知道这个故事很简短。最好的理念有时也很简单。

谢谢！

祝商祺

道格·肯特

## 184. 道格拉斯·李兹

-----原始信件-----

来自：道格拉斯·李兹 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月26日星期五下午2:38

从1998年到2002年，我一直是一名独立佣金业务员，为中小型公共公司（市值介于1000万美元和8亿美元之间）提供投资者关系服务。我是一名“呼风唤雨者”，我将客户和第三方服务提供商匹配起来，然后，后者负责为前者交付价值。在大多数情况下，我不用花时间执行。

这种方法使我无需管理传统的令人头疼的公司资产、债务和经常费用，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

就可以成长起来。我可以在家上班，与我的年轻、正在成长的家庭更亲近。

不管怎样，我至少非常成功地运用了杰的两个核心理念：

1) 把客户的需要摆在第一位以产生收入。运用这个理念，收入必定会流入。

2) 以几乎总是转化为某种前进策略的明确和引人注目的方式推销我的产品/服务。在完成一项详细的需求分析和资格确认过程后，我的基本信念是，每位客户/潜在客户通过执行我的提案，比他们什么也不做（或者比购买我的竞争对手的产品/服务）有益得多。

我看起来像切特·霍姆斯在PEQ课程中定义的过度成就者或销售赛马的情况。独特的自我和移情作用之间的平衡使我培养了轻易地与总裁和首席执行官对话的神秘能力。

如何量化它……

一个基准是看尝试与我在销售阵地直接竞争的其他代理人的结果。有一家我已经和它合作4年的公司不断地尝试招聘其他可以超过我的业绩的业务员。毫无例外，这六、七个新手从来都没有做成过交易，更不用说和我抗衡了。不必说，没有哪一位新手支持了很长时间。

我猜想我真的很杰出…… 谢谢杰。

供参考：我代理的产品和服务开始是1万美元左右，逐渐上升为3万美元。这些是一次性销售，我能够在初次交易后12-24个月内与大约25%的客户做成重复交易。现在我的方法转变为提供12个月的价值为6到10万美元之间的现时生效合同，每个月分期付款，而无需一次性付款。这些12个月分期付款的合同每年自动续约，以使客户在续约时仍然觉得他们的投资回

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

报率很高。可惜我在第一年还没有采用这种新方法，所以我无法与你分享任何续约的统计数字。然而，我可以告诉你，杰的理念对我有很大帮助，它使我明白，可以将每12-24个月只买一次的一次性支付1万美元的客户转化为可能每年续约的10万美元客户。

“我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。”

真诚地

道格拉斯·李兹

加拿大温哥华

电话：604-722-5400

## 185. 德怀特·斯莱德

-----原始信件-----

来自：德怀特·斯莱德 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午7:51

亲爱的杰：

谢谢你多年以来对我的帮助。我在监督岗位做了很多年，我用了你许多的技巧来与我的员工和客户相处，并取得了巨大的成功，此外还利用你的信息寻找客户真正的需要。

但真正的成功故事是我妻子的清洁业务。她在一个校区工作了很多年，由于她的工作非常出色，她受到许多赞美。两年前，她决定转为提供住宅清洁服务。我们一开始就按你几年来所教的方法，选择一个名称和独特销



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

售主张(USP)。然后，她选择目标客户，并确定他们需要的服务水平，以便她以优于竞争对手的方式提供服务。这时，我们设计了两封信和几则用于在当地报纸刊登的广告。

第一次寄信和登广告的效果不是太理想，回应率少于10%。然后，我们修改了信函，重新寄给相同的目标客户。这一次好得多，回应率达到30%。她不得不辞掉了几个不受欢迎的客户的工作。这样不仅使她只为可以融洽相处的客户工作，而且不用面对过分苛刻和唠唠叨叨的客户。接着，她开始让客户帮她介绍新客户，她对每次介绍提供清洁费折扣。

现在她有非常好的客户群，他们当然喜欢她，她也喜欢他们。她最常收到的客户评价是：“如果没有你，我不知道该怎么办。”此后，她只失去过一个客户，有一对夫妇搬家了，于是她马上从被介绍人等待名单中挑选客户。她还由于医疗原因而辞掉了一份工作。

她会定期征求意见/投诉，以确保做到客户期望的效果。

你的技巧已使她可以将业务裁剪为适合自己的生活方式和期望。她的工作时间是：第一个星期，每天工作半日，下一个星期，工作三天，再下一个星期，每天工作半日，如此循环。这样，她便有时间回家追求她的嗜好——画画和园艺。

最令人兴奋的是，她每个星期赚30到50美元。利用你的技巧，她找到了另一个使客户确信他们获得了非常高的价值，且此价值超过他们期望的方法。她使用的方法是保证，她自己承担风险，而不是客户。至今，没有客户要求她对自己的工作提供保证，但有三、四次，客户没要求，她却提供了保证，因为她对自己的工作不满意，因此她不能期望他们为她自己不

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

满意的东西付款。

她有一位客户，她为他清洁办公室已有一年半，报酬是每小时75到100美元。但她不得不辞掉该工作，因为她有哮喘，而那里所有人都抽烟。她尝试将这份工作转给别人并收取一定的费用，但她找不到相信她可以做得这么好的人。有时，你的商业理念仍然被视为太简单而无效的东西。

我必须说，对于一名兼职的住宅清洁工来说，这不是无利可图的钱。有些专业人士的小时费率并不高。通过你分享你的知识和能力，所有这些都成为可能。

非常感谢。

与君共勉！

德怀特和格伦达·斯莱德

## 186. 埃迪·苏比亚

-----原始信件-----

来自：埃迪·苏比亚 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四下午2:26

亲爱的杰：

下面是我的故事：

我参加了汤姆·霍姆金斯在洛杉矶举办的销售研讨会。我获得了一盘免费磁带，名称是什么我不记得了，但记得是你和法兰·塔肯顿对话的磁带。他以自己创办的一家公司为例，这家公司卖了几百万美元。他去了一

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

家航空公司并告诉他们，如果他们允许他在机票夹上做广告，他可以免费宣传他们的机票夹。这是我第一次听说宾主两益关系这个术语。

在2001年10月，我获得了房地产销售许可证，我当时还不知道怎样推销。我只有很少钱，所以需要开始赚一些钱。我开始看我所有的资料、书籍，和听磁带，我听了你和法兰对话的磁带。我听两次，它给我留下了深刻的印象。我需要与某人**有宾主两益关系**。

我去找洛杉矶当地的一位税务顾问。他是我的好朋友，他和他的员工每年处理大约2,500.00美元的纳税申报单。我去看他并且把我的想法告诉他。我会提供一个非常好看的文件夹/夹子给他，他可以送给客户。他可以决定文件夹的样式和印刷方式。他的信息印在文件夹的前面，我的信息印在背面。然后，我去找印刷厂打听到每个文件夹的成本约为一美元，我负担不起。我回去找我的朋友，问可否用标签把他的信息贴在前面，把我的传单贴在背面。我告诉他我负担不起印刷费用。他说没有问题。

我买了2500个文件夹，每个.20分，共500.00美元。

我买了一盒2 X 4的标签，价格大约为50.00美元。

制作简单的房地产服务传单——免费

复印2500份——大约125.00美元

然后，我将所有包含他的信息的标签贴在文件夹的前面，把我的传单贴在背面。在我制作了500个文件夹后，我去交货，在那里只停留了大约1小时，与我的朋友和他的员工谈了一会儿。在我第三次到他们公司时，他的员工已知道我叫埃迪，做房地产的，他们开始问我关于房地产的问题。杰，我没有填写过购买合同，没有填写过委托代理销售协议，也不知道如



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

何使用房地产多重上市服务系统(MLS)。我对房地产只有一般的认识，并不懂房地产交易的机制。我的朋友罗伯特，这家公司的所有者，告诉我他想买一套大一些的房子，价格介于35-40万美元之间。我对自己说，你在做什么，你疯了。你不会想到在从事房地产的第一个月有这样的客户。

他的房子卖了6,750.00美元，用8,438.00美元买了一套较大的房子。

我做6笔委托代理销售，而且只做委托代理销售，平均每笔5,000.00 = 30,000.00

我已经做成2笔购买，赚了10,575.00美元。

我目前正在与5位其他的买家合作，他们很和蔼，能配合我的时间表。我非常忙，从现有的客户获得介绍，仍然有人在看到夹子/文件夹的信息后打电话给我。杰，除经纪费之外，我开始收取1,500.00美元的管理费了，他们说没问题，我只和精英合作。

杰，我希望这对你有帮助，谢谢你的帮忙。

真诚地

你的满怀感激的学生

埃迪·苏比亚

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

Columbia Real Estate

3540 Wilshire Blvd

Penthouse Floor - Suite 2

Los Angeles, CA 90010

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

(213) 383-2097

小型公司，共5名员工。

## 187. 艾德穆恩德

-----原始信件-----

来自：艾德穆恩德 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三下午10:33

亲爱的杰·亚伯拉罕先生：

以下是我运用你的一些技巧和策略取得一点成就的故事和推荐书。

我是一家在9年前创办的小型易于管理企业(SME)的所有者。我们是从零开始的小企业，在开业后的头3个月里，只需结清2.00美元的债务。我们是第三方全面物流提供商，可为所有物流要求提供解决方案。第一年的销售额为75万新加坡元（只有6个月），第二年为100万新加坡元。

结果翻了一番，我们运用了其中一种管理技巧和其中一种工具，以有效地管理公司。我们的员工优势是：只有5名关键员工，他们全都很积极并负责多项任务。我们的员工有丰富的知识、受过良好培训、年轻、有魄力。大部分业务是外包的，效率很高，并有适当的管理。这样可节约成本和时间，管理也非常有效。我们不是基于资产的公司，我们的使命是“正”，意思是坚定，我们的公司哲学源自坚定这个强有力的词。

**有远见**

将物流服务送到我们客户的门阶。一站式物流服务公司。

**正直**

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

与我们的客户维持良好的和谐关系。诚实、真诚地提供出色的服务，以赢得他们的信心。

## 负责任

严格管理客户的产品，就像客户管理自己的产品一样。我们非常了解需要做什么。

## 易于管理

在最短和最快的时间里回应客户的物流需求。我们帮助他们急切地满足他们的业务需求。

我的少许成功的秘诀是3P。

## 积极的态度 (POSITIVE ATTITUDE)

我当兵后一直保持的这种态度在工作环境中对我有很大帮助。成功对于我来说不是一蹴而就的事情。我当过办事员、店员、监督员、业务员、推销员和管理人员。我知道教育在指导我发展事业方面起了关键的作用，我白天工作，晚上从来没有放弃过修读课程。

如今有了互联网，信息可方便地使用，电子教育也易于提供，你只需按一下按钮就可以获取信息。我继续学习，尽管我从来没有完成中学或大学前教育。积极的态度使我今天仍然继续前进。

## 坚定不移 (PERSEVERANCE)

中国有一句谚语：“失败乃成功之母”，这句谚语非常适用于我。我认为，难于取得的成功给予了生存者更强的战斗精神。我有“永不言弃的态度”，不管发生什么事，总是不断、不断地尝试。大师犯的错误最多，但这是追求完美的途径。例如，托马斯·爱迪生发明电灯泡也是经过无数



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

次失败之后才能成功的。如果放弃，你就会失败；然而，如果战斗，你会越战越强，越战越好。

我的小生境始于海运业。我认为市场的潜力非常巨大，我从事的工作是和它有关的。我还修读了许多课程并参加了许多研讨会，它们可帮助我扩大物流领域的知识面。同时，我还修读了有关动机的课程和管理课程以指导自己，经过多年的工作和学习，我对这个行业有了深刻的见解。我从事物流业已经18年，总工作年数是23年。

## 耐性 (PATIENCE)

我必须承认，我的坚定哲学在许多年来赢得了众多客户和供应商的信任，是他们在幕后支持我成功地发展这家小企业。我很有耐性，在头3个月，我只有一个人，自己照看业务的所有方面。我的耐性和忍耐力得到了回报，因为公司越来越壮大了。我在这家公司采用的少许成功准则是提供个性化的服务并维持我们的利基市场。利基营销是我们的专长。我使用的这个简单化的准则在我事业的不同阶段，甚至到了今天都一直在帮助我。9/11和1997年金融危机后，我们仍然存在，希望在你的指引下，我们有美好的将来。

祝福你

Edmund Chew

[www.astrans.com.sg](http://www.astrans.com.sg)

[www.vvision21.com](http://www.vvision21.com)

电话：065 6262 2577

传真：065 6262 1200

手机：065 9631 7749

## 188. 埃蕾克·恩格

-----原始信件-----

来自：埃蕾克·恩格 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月4日星期日上午1:03

杰：你好！

以下是你要的故事……

在亚太区的公司工作20年后，2001年1月1日，我创办了自己的培训和顾问公司。我运用了从杰那里学到的非常重要的一课：

**增加客户数量**

**增加每位客户的平均销售量**

**增加客户回来并再次购买的次数**

这个简单但意义深远的计划帮助我在开业第一年从零到赚取25万元！

我相信，明年会赚多。明天会更好！

埃蕾克·恩格

首席执行官

E-SSN Training & Consultancy

电话：(65) 9630-4578

传真：(65) 64510-981

## 189. 埃里克·鲁思

-----原始信件-----

来自：埃里克·鲁思 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午9:07

亲爱的杰：

我每个月的销售额超过1万元，做兼职，这是我将从你那里学到的有效策略、秘诀和营销系统应用于我的公司 (Fitness Marketing Systems) 后的结果。此外，通过合并诸如强夺者、配套设施、“打痛处”新闻题材、dual readership途径、紧急情况 and 强烈的采取行动的呼声等，我成为了我的利基 — 政治筹款中的著名“百万富翁”广告文字撰稿人。

但有一个理念、原则、策略（无论哪一种叫法）比任何其他东西更适用于我（非常感激你），它是理解并实施杠杆作用。如果我可以充分利用别人的可信性来为我带来我可以应付的新客户，为什么要竭尽全力，并花钱过滤、分类和搜索我的理想客户？以下只是我将你的杠杆技巧运用于工作的一个简单例子。

我与健身行业的一个后起之秀建立了战略联盟。她为自己的健身服务开发了一个革命性的交付系统，然后开始教其他健身专业人士如何做。

由于她在业界的可信性和名声，健身专业人士蜂拥而至，很快，她就将几百位专业人士转化为客户。

现在，这些健身专业人士有独特、专有和革命性的交付系统，但他们没有客户。因此，我们发展了联盟，即用我的营销系统为她提供客户。她



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

为我提供“担保”，他们购买。

该联盟（她为我的系统作担保）产生了大约45%的转化率，也就是说，她的客户中的45%变成了我的客户，这使我的产品（只是前端）的销售额几乎达到2万美元。

要实现这样的销售业绩必须做些什么？实际上，没有比交付可产生良好结果的高品质产品更有效了。打一个电话，发几封跟进电子邮件后，便可设计出联盟的细节。我向她提供我的销售资料，她卖产品并付钱给我，而我则执行计划。

我知道这是小规模联盟。但现在惟一的问题是，我可以建立多少个这样的联盟？十个联盟可产生20万美元的产品销售额，25个则可以产生50万美元。这就是目标。实际上，这只是目标的第一阶段。

如果你理解杰·亚伯拉罕所教的杠杆作用，则可以赚的钱是没有上限的。只有天空才是上限。

杰，谢谢你清楚地表达和教会我这个超级成功策略。

如果你认为本推荐书适用于推介你的业务，你可以使用它。

真诚地

埃里克·鲁思，总裁

Fitness Marketing Systems

<http://www.HowToSellFitness.com>

1474 North Point Village Center #500

Reston, VA 20194

## 190. 小尤金·赫尔曼

-----原始信件-----

来自：小尤金·赫尔曼 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五上午9:15

杰：你好！

我不知道你可否使用此信。我有很多事情要做，所以我尝试讲述一些相对简单的故事。

附件是我们发送给某图书出版社的一个提案的副本（为保护客户信息而编辑过），该出版社正在估算目前要出版的出版物的价格。他过去和许多印刷厂合作过。我相信他在和他首选的印刷厂“核对价格”，我确信我们的价格不具竞争力。

因此，按照你“使它变得容易”、“如果不告诉别人，再好的服务也不能给你带来任何好处”和“为客户提供信息”的“命令”，我设计了这份与众不同的信函。（我想其他印刷厂只是提交了简单的物理规格和价格清单。）我纳入了许多我可以想到的可能对其项目的成功有帮助的东西。

他收到后，打电话给我并说：“这是我从印刷厂收到过的最全面、最有用的提案，我打算让你印刷这本书。”

我们印了5,000册，总价款为8,280美元（包括我们提供的所有后端的额外服务）。他很喜欢我们的产品！

他每年印刷这本书两次，并希望每版都增加页数。我希望我们继续和他合作至少6年，这个时间少于我们与客户合作的平均时间。如果这是真

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的，只要我们的关系仍然存在，此提案将负责为我们产生近10万美元的业务量。

吉恩

附笔：我正在修读高级PEQ函授课程，这个课程真棒！

斯温·霍斯福德

XYZ COMPANY

ANY Street

Pittsburgh, PA zip 2002年2月14日

亲爱的斯温：

我们修订了我们的生产预算（日期为2月5日），以反映我们在会议中讨论的更改。我还制作了空白原型，你可以用它们来决定标题版所用的光亮纸的重量，以及了解书脊的厚度。我将把它们随本文发送给你。正如我们所讨论的，原型没有“铰”封面，但实际印刷的书有。

更改包括：

80页光铜版纸，而不是96页，60磅铜版纸或70磅铜版纸。我们分别用这两种纸制作了原型。（原型的背面标明了内部的实际纸型。）页数减少不会使工作量大大减少，因为我们仍然有相同量的印刷机签名要印刷和装订。

正如我们所讨论的，我们在书的结尾加了一页，这一页将包含两张有穿孔的回执。这一页符合美国邮政的回执厚度要求。我建议一张针对未来的广告商，另一张针对未来的图书所有者。后者将使你可以创建一个买了本书并可能在将来购买更新版本的读者的数据库。如果你想要，我将为



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你提供这些回执的文字说明。虽然这最后一页会增加我们原来给你的预算，你可以自己判定这些回执的价值是否值得投资。这是新信息。我们的生产预算（日期为2月5日）的所有其他细节将保留不变。

估计数量：20000 业务员：小尤金·赫尔曼 估算员：莎伦

XYZ指南

5-1/2 x 8-1/2; 98页加封面；平装。

封面：一面四色叠印 - 可选整页光亮浸漆绝缘纸。

文本：98页（80页文本页，加8页礼券页）：黑色 + PMS紫色

8页名片页：一面黑色；2张回执（一页）；两面黑色

可输出插图文档和提供硬稿。我们将负责回执的排版。

总预算： 60磅标题版

70磅标题版

数量： 3,000

5,000

3,000

5,000

无封面清漆： 每本1.99

每本1.45

每本2.04

每本1.49

清漆封面附加： 每本4先令

每本2.6先令

每本4先令

每本2.6先

令

斯温，像以往一样，我们的估算包括：

检查你的插图文档，并与你的硬稿比较。配色（色卡）和小夹子通常免费。较复杂的文档调整将另外收费。

回执的文字说明、设计和排版。

协助在国会图书馆登记，获得版权、ISBN编号和条形码。

准确打样：全部一次全面低解像度颜色数码打样，加封面一次全面

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

高解像度颜色数码合同打样。

按我们正常的时间安排交货。在知道何时可收到你的插图后，我们可以给你一个初步的时间表。

我们的印刷厂20英里范围内免费取送磁盘、打样和一次交货。

特殊条款：30天内付款，如在10天内付款有1%的折扣。如在31天后付款，每月收取1-1/4%的服务费。

你们是否需要以下选项：

如有必要，我们可以检查和微调你文档中的任何扫描图像，以获得最佳印刷质量。（另外收费。）

你是否需要特殊包装（热缩塑料包等）

斯温，请让我们知道你是否想我们作此安排。我们的产品会使你满意。

真诚地

小尤金·赫尔曼

附笔：我整理了一些给潜在客户的电子邮件，以提高你的FileMaker效率。我希望我将成功，并在一些项目中与你合作。

## 191. 弗兰克·特纳

----- 原始信件 -----

来自：弗兰克·特纳至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2005年6月25日星期四上午11:46

杰：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

您好！

在过去三年中，我一直在经营一个小型德国市场营销咨询公司。前两年就像一场恶梦。

在之前15年多的日子里，我从事铸造、钢铁、机械、塑料制品和包装产业的管理（中高层），同时是一家包装机械备件分销公司的股东，您可以想象到我的经验非常丰富。后来我的主要合伙人想把公司卖给英国供应商，而当时我却没有足够的钱全部买下这家公司，所以我卖出了自己的股份，然后成立了自己的公司。但我当时没有想出适当的定位。所以，我这里尝试一下，那里尝试一下。所得收入均不理想——第一年2万美元，第二年5万美元。

两年中我完全处于被动状态，生意也老是躲着我，我几乎要破产了。那时我经常为自己感到遗憾，而不是像以前做雇员时那样积极进取。

随着公司的发展每况愈下，我的自信心越来越差。一年内3到4次的邮寄花费我将近1千美元，才得到了一份价值1万美元的订单。在当时那种情况下，没有任何事情让我觉得开心。财务方面和家庭内部的压力都越来越大。

2001年夏季，我去法兰克福看望安东尼·罗宾斯。在那里我知道了杰·亚伯拉罕，人们叫他行销奇才。我浏览了杰·亚伯拉罕的网页，并阅读了“21条动力法则”和《发现你的销售力量》（原名为《选对池塘钓大鱼》）”的第一章。我订购了《发现你的销售力量》一书。从中我了解到：我必须改变做生意的方式，才能摆脱困境。读完这本书后，我的贸易生涯得到了彻底的改变。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我所做的第一件事，就是更改邮件的内容，并贯彻书上说的“关键点”（Pain Point）。标题说道“您希望人们迅速对您的广告做出回应吗？”我希望向那些公司展示创作广告的方法。我寄出了500封信，结果收到25份回复，并得到两个订单，每个订单的价值接近2千美元。在之后发出的一封信中，我使用了相同标题，不过在第一版上却附有该公司的广告浏览，并写到“您是否想让自己的广告更有效率？”结果效果非常明显，我收到了42份回应并得到10个每份价值达2千美元的订单。

但是，写广告并不在我公司经营范围之内，这件事很无聊。之后，我参加了PEQ函授课程，相信我，就是它改变了这一切。PEQ课程让我受益匪浅。我写出了核心故事的一部分，形成了尽可能广泛的意见，确定了一些关键问题，并开始重新设定采购准则。此时，我的定位变得非常清楚：即跨境交易。我致力于协助一些绩效欠佳的公司，对它们所在的行业我都很有经验。之后，我着眼于一些相关的产业，这些产业与我过去的公司生产类似或者相关的产品。

在采取主动进取的方式并确立战略性定位之后，我以个人名义，作为一名游客来到贸易展。在贸易展中，我发现我有两名客户，他们俩一起可以为我带来价值20万美元的订单。这意味着我的公司可以还清所有债务，我的家人可以睡得很香——和谐的氛围又将归来。我现在有三名雇员，并且我很高兴为他们在德国建立销售机构。

如果你问到，我最大的收益是什么，或者对工作最大的领悟是什么，我必须说，有两个方面可以为绩效欠佳公司的转变提供动力：

1. 你是亲自参与工作还是指挥工作？这通常是至关重要的问题。如果

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这还不够，我可以更提出深一步的问题：

2. 在德国，当前顾客的购买标准是什么？您知道吗？德国百分之九十的公司不知道为什么自己的生意在退步或者停止不前。

总之，如果没有亚伯拉罕101，我无法获得成功。感谢亚伯拉罕101的指导和关爱。

祝好！

德国

多特蒙德D-44265

Selbsthilfstrasse 6b

弗兰克M特纳

电话：+49 231 4278160

传真：+49 231 4278166

手机：+49 178 8427816

## 192. 佛瑞德·高立科

-----原始信件-----

来自：佛瑞德·高立科 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四下午1:11

在俄国，我称之为亚伯拉罕，或许这里还有一些人在用这个名字。这么说我最好称之为“亚伯拉罕的理念是什么？”。

简言之，我叫Fred Golik，来自俄罗斯圣彼得斯堡，是一名独立顾问。我非常感谢杰对我所作的一切。他甚至不知道我这个人是谁。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

当然他知道我拥有他的理念，并且将其投入使用。这就是我所做的。

杰说——把自己正在做的事情尽可能做到最大。我的实践经验始于给朋友提出的个人建议。之后我开始将其应用于利润相当丰厚的生意中。我专攻项目管理。因为在当时，项目管理对俄国人来说还比较新鲜。

他们希望创业并从中赚取利润。我结合了PM和一般的商业知识。在当时，这非常有利于我的客户。然而，我难以进一步深入了。

我应该怎么最大限度地发展我的事业？

我想起了杰的“Maxima-Partnering”！

我可以运用杰的效益战略去赢得更多的客户。但我希望的是更进一步的发展！我和朋友一起为IT经理人培训建立了教育计划。我们在全国排名第三。你想象得到吗？但这是真的，我们不能只凭借一己之力而成功。

再次重申，要记得和他人合作！

我们勇敢并且拥有完美的理念，更重要的是，我们拥有亚伯拉罕的理念。

我们与俄罗斯工业大学中排行第二的（据俄罗斯教育部门）——圣彼得堡国立理工大学签订了协议，并于10月份启动。当你拥有了亚伯拉罕的理念，一切事情皆有可能。

使用这种理念！应用这种理念！

这就是我坚定的信仰！（也是我的合作伙伴的信仰）

上述陈述真实且可以得到证实，您可以将这份证明用于推广和营销事业。

佛瑞德·高立科



顾问

## 193. 加里·拉夫尔提

----- 原始信件-----

来自：加里·拉夫尔提 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四凌晨2:35

杰：

您好！

您一定是事先知道了我的想法。就在昨天，我决定写信给您向您表示感谢，您给我带来了灵感！

从哪里开始说起呢？在阅读并聆听了您的教材以及法则——“只有知识武装起来的行动才是真正的力量”之后，我计划了三种方式以发展我的事业。

我决定采用第二条法则，增加交易价值，而非单纯地增加客户。我将专业费用从1.5%（本地平均水平，有时更低）升至2.5%。我的竞争对手认为我疯了。但在向客户解释了专业费用所提供的服务之后（如果我拥有的是100名客户，而非200名，那他们则能够享有更为细致的服务）绝大多数人表示赞同。随着时间的流逝，越来越多的人听说了我所提供的“非凡”服务之后，都希望自己能得到细致的服务，而不是一般性的服务。结果，12个月之后，我的营业额从\$150,000增加到\$380,000，增长了153%。

不仅如此，我将“Bump and Up sell”策略以及《财经服务》某章节内容结合在一起，然后将其提供给我所有的新老客户。结果，我的收入又

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

增加了\$155,000，其中大部分还是纯利润。

之上仅是我变革的其中两项。我“完完全全”地推崇您的方案，目前我的职业生涯中又多了一个重要的项目：我成了一名专业讲师，我要将这些方法介绍给其它企业家——同时，我喜欢接受他们赞美！

再次对您表示感谢，并且我真的希望有一天能实现这个心愿——亲自见到您！

到时，我将当面再次对您表示感谢。

祝好！

加里

加里·拉夫尔提

Principal Business Builder

Building Success UK

## 194. 葛本加·欧勒瓦

-----原始信件-----

来自：葛本加·欧勒瓦 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月3日星期六凌晨1:52

杰·亚伯拉罕：

您好！

如果不从我自己成功的故事开始写起，这将非常不合适，因为我的成功直接来自于您给我寄来的文件。从尼日利亚的伊巴丹市说起吧。

这就是故事的开始了。我对伊巴丹市的生意感到心灰意冷，便想开拓

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

国内的其它市场。所以，我来到了距伊巴丹市800公里远的联邦首都区。我得知很多人在这里签约，然后又离开；作为政府所在地，这个地方充满了新的商机。在3个月内，我竭尽所能在这里开了一个办事处，但仍然没有任何事情发生。

有一天，我决定到英国文化委员会图书馆去搜索一些新鲜的、与我的咨询工作以及其它事情相关的点子。但实际上，是去消磨时间。我在图书馆的书架上发现了一本您的书。因为我不是该图书馆的注册会员，不能把书带出去，我开始坐下来阅读。这本书名为《选对池塘钓大鱼》。我在心里想：这正是我所需要的。我坐在图书馆用了5个小时阅读了绝大部分内容，然后，我开始采取行动。

我决定回到伊巴丹市，将所有技巧应用到我刚刚起步的业务，以及我单枪匹马开拓出来的市场。在那时，一些竞争对手猛烈冲击了这个市场，并侵蚀了我的市场份额。

我那时很灰心丧气。现在拥有了您书中的知识以及三周后将会寄来的磁带（《如何优化企业并创造最大化的利润和盈利》），我可以自信地说：在3个月之内，通过每日的改善和收益，曾经不以为意的伊巴丹市场突然再次给我带来巨大的财富。

2. 我已根据您的建议，利用所有的资产、空间、时间和精力来安排业务，力求获利越来越多。

3. 我能够检查我所有的业务流程并将其进行分类，然后估量每一个流程在一段时间内的影响。在过去的3个月中，我已成功地扩大我的客户群，并成功地加大了每一个客户的交易量，同时客户从我处所购得的物品



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

增值的途径也更多了。

其实我在接触到您的方法的一年之前就参加了创业能力培训。尽管我欣赏那些UNDP专家教授的理论，但是我认为您所给予我的才是一种真实的方法，并且改变了我的事业：不仅起到恢复的作用，而且赢得了良好的投资汇报。

我虽然从来没有回到阿布亚寻找合同机会，但是伊巴丹已经变成一枚金蛋，而且这枚金蛋还越来越大。我也许不久以后就能够在阿布亚创业，并运用您的行之有效的策略获得收益。老实说，如果您愿意让我通过拥有独家代理权利，在世界的这一个角落，向其它众多处于困难中的人们宣传您的创意性概念，我将非常高兴接受这一任务，并投入自己完全的精力和热情。我认为自己十分幸运，能够在适当的时候遇见您。您的工作真是不可思议！

上帝保佑您！

葛本加·欧勒瓦

尼日利亚，伊巴丹市

Magna Resources Ltd公司

董事长

邮箱：伊巴丹Secretariat 2939

## 195. 乔治·福斯特

-----原始信件-----

来自：乔治·福斯特至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送日期：2002年6月27日星期六上午11:58

杰：

您好！

正如以往与您的相处，我发现您的推荐项目带给我们的效益远大于带给您自己的效益。我们必须经常回头看看过去，以了解自己来自哪里，从哪里发展进步的。这次机会让我们闻到了玫瑰的芬芳。

我已经用了五六年的时间去学习了解您和您的工作、理念、原则和概念等等。很多时候，我觉得自己很难将您的理念应用到我的业务（硬岩采矿）。矿物市场非常完善，并且价格主要固定在产业水平。直接地说，一个独立的小公司是不能驱动市场的。在这个行业，我怎样才能取得优势？

如果我不能改变市场，那么我必须改变我的运营，使其变得更有效率，让我们的存在更有意义，并且比购买长期国债发挥更大的经济意义。我的营销推力必须不超出公司的主要功能，以进行最大限度的内部运作，并运用我发现的一切使各方面更加现代化，并得到升级（包括最棘手的方面！）

阳光如何能照射到沼泽地呢？几年前，我们开始小本经营并开始发展规模较小的物业，然后在其经济效益显现之后进行出售。我们建立了一个小型的资本基础，并且跟踪进行融资，使我们的主要财产投入生产。我的合作伙伴同我一起为产品销售制定了一个非常合理可行的商业计划意向书，一切似乎都已经就位。“圣杯”似乎就在我们的掌握之中。但是，这一切在我的伙伴死去之时都变了，一切都从绿色变成了褐色。

话说回来！我跟杰学到的东西怎么才能让我们度过这种看似不可逾越的难关呢？有一天晚上，我在归档一些例行文件时，发现了您给我的一封信

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

信，里面提到一些针对如何改善商业生活的“免费”概念。读完之后，我开始考虑：如果杰·亚伯拉罕是我的组员，我早就解决了这个烂摊子，并向美好的前景进发。我没有重新借助这一工具或者任何外来因素。我决定，我的时间都必须花在能够推动我前进的东西上，而不是让我仅仅原地踏步。我开始清点我的资产，那时好像是债务（薪水）。我有意识地运用杰的心得来解决问题。在36个小时后，与我的资产（人力）开会，并详细解释了实际情况。矿工们很吃苦，也很强壮，在这个行业你不会常看到男人崩溃或是痛哭流涕。我已经做出了第二个大的举措（第一个在我自己的脑袋里）。我翻出所有有关您的资料的档案，阅读，再阅读，然后思考：“今天”所有这一切都意味着什么。

我的销售对象是公司内部人员，我不断地被他们的回应所震撼。我们详细讨论业务的每一个小层面，而且没有保留任何意见。每天早上起来上班纯粹是一件开心的事情。当我们动员起所有员工，我们的一部分融资就是这样来的。我们卖完了大多数较小规模的地产，以将我们的“最好的地产”投入生产。和公司的专业人员一起，我们预算将得到42%的利润，并且生产比预计提前了90天。我们第一年的全年毛利是\$1,800,000（预测财报为\$1,400,000），并且今年正面向\$2,600,000的目标前进（预测财报为\$2,000,000），明年将预测为\$5,000,000。我不相信其它任何地方有类似业务能获得这样高的净利润。对公司忠诚，富有献身精神的员工们创造了奇迹般的工作成果，通过大家的共同努力，每一个人（及其家人）都获得巨大的收益。我马上就要去中美洲。我相信我走之后事情会进展得很顺利。公司的员工非常有信心，我也非常有信心。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

顺便提一句，我们得到这个项目的原因为在于我们在这里所作的一切。

乔治C福斯特

Key-Sarco, LLC

Yuma, Az.

附言：我仍将每个月播放几次您对弗兰 塔肯顿的采访。（当我从我的员工或者其家人处取回时）

## 196. 葛莱蒂·钱德勒

-----原始信件-----

来自：葛莱蒂·钱德勒 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三下午1:25

我们的工作是为会员对某种商品感兴趣。这种商品可能是银行或信用合作社提供的储蓄账户、支票账户、执照、贷款或任何其它种金融产品。在AMFCU，有人贷款，必须有人先存款。如何吸引资金、竖立与众不同之处与其它金融机构竞争，这些都是持久战。我们拥有价值\$2.8亿的资产。在本地，我们的对手是两个资产价值超过10亿的信用社、其它五家同我们一样规模的信用社、以及Wells Fargo、Chase和许多其它国家银行。

在学习杰的营销方法之后，我们采用了其中一种——商品应强调价值，而不是利用廉价打造竞争力。

我们也采用了提供奖励的方法，这在本地区是首开先例。根据IRS的规定，奖金必须低于10美元。我们考察了一些德克萨斯州奥斯丁特有的产

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

品。在奥斯丁，蜂蜜意味着好买卖，桃子意味着很有趣、美洲山核桃针带有为什么事而疯狂的意思，还有Jardines——辣沙司。我们最后将奖励包定为一份辣沙司、奶酪和辣味的混合食品。这次营销活动中采用的食品将改善您的财务状况，刺激您的储蓄的增长。

我们试着吸引资金并将新的存款目标制定为一百万美元。我们给会员们的奖励为35点的基点利率，并根据正规证件和IRA执照，向任何于27个月内在存款单上存有5000美元或以上的客户赠送辣沙司。

这次活动吸引了五百万美元的存款。在活动结束的三个月后，我们再次开展这项活动，另外吸引了三百万美元的存款。这时，我们试着解决如何吸引新的支票账户。我们所提供的自由查账与直接存款结合的方式，给会员提供了其它三种类型的支票账户——类型由客户选择，而不是我们。如果客户选择直接存款，而我们及早拿到直接存款时，我们将提前（最多提前两天）寄出该客户的薪金支票。我们在思考：能够担保什么、与开户不挂钩的效益是什么、可以强调什么价值？我们没有限制支票最低余额，不收取月手续费，保证提前两天寄款，并提供免费的ATM卡和借记卡等等。

此即为杰方法的应用。

## 197. 格雷格·约翰逊

-----原始信件-----

来自：格雷格·约翰逊

发信人：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午4:28

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

杰：

您好！

您发来邮件让我出具推荐书，我想好好回想一下。但因为没有很多时间可以回信，所以我说的话可能会有点乱，事情是这样的：

我们的公司采用了很多策略，这些策略源于您的资料。我相信我们所体验的最显著的效益是：客观看待公司业务，决定然后实施特别的策略并一直致力于该策略。

其中的一个策略便是可量化实物交易运用的最简单的方法。我们出售花卉产品和服务，这本身具有高边缘性和有限的储存期限。对我们来说，这构成了一种正式的交易策略和十分有效的工具。我们将实物交易用作增加销售额的方法，在现有开户至长期的固定客户至保存现款之间，对其进行观察和使用。

我们使用实物交易来增加销售额并留住现有的客户，其中有一位是一个酒店的客户。我们定期为该客户提供大厅用的鲜花，并满足客户所在公司人力资源部门的鲜花需求。

如果他们的销售/餐饮部预订了一个派对，我们请他们与我们联系订购鲜花并做出预算。作为回报，我们允许他们交易贷款，仅支付账单的部分款项。我们用这些贷款来弥补一些宣传支出。通过允许其与我们进行交易，我们成功锁定了一批客户的增值业务，也使客户不再寻思寻找另一家花店。

我认为，这些交易的关键之处在于向顾客表示，使用我们的产品和服务如何有利于他们的业务。当我们感觉一位客户非常满意我们之间的生意时，我们便让他帮我们引荐，一般是通过其允许获得联系方式。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

去年，引荐过程帮助我们获得了三个新的商业客户，截至今年目前为止，他们的采购量的价值共计达到6000美元。

再举一例来说明我们如何使用易货节约现金。最近我们做了一次网站维修，价值为15,000美元，通过结合易货贸易和将来的背书协议，我们降低了实际的现金开支（不足4,000元）。依照目前网站提供的销售率，我们预计将于2002年10月底收回我们的付现成本。

我们经历了很多种成功，有大有小，不过，我最大的成功是无形而且无价的。这就是我信心的来源，它源自我所采取的心态。这种心态让我创造性地接纳并解决了最具挑战性的商务问题，并将它们变成商机。

我不知道您能否及时收到这封回信，然后和很多其他证明函一起进行总结。我知道您会收到，但我只是想让自己的两美分花得更值。如果你想要或需要进一步的资料，请与我联系。

此致

敬礼

格雷格·约翰逊

Greenfield Flower Shop, Inc.

格林菲尔德大道西2628号

美国威斯康星州密尔沃基 邮编53204-1956

<http://www.greenfield-flower-shop.com>

## 198. 格雷格·斯特鲁姆贝格

-----原始信件-----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：格雷格·斯特鲁姆贝格 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月3日，星期六，早上10: 57

顾客对于我们产品的误解以及对我们的公司情况的不了解是我十分吃惊。我们于是开启了名为 INX ICM系统的计划，INX ICM代表油墨成本管理系统。

这一系统由最基本的对油墨的生成和生产的介绍入手。我们了解其化学成分，专业术语和原材料。我们探讨油墨在每一步骤中是如何反应生成的，以及其不可或缺的成分都是什么。我们从课程中得到的问题十分振奋人心。我称它为顾客现场分析！我们得到了有关顾客所关心的问题，投诉，以及赞誉方面的信息。

这一系统的另外一部分是合作，通过沟通我们研究如何减少浪费和简化包装过程中的花样。

系统的下一步就是衡量和规划其步骤以及运用第六种方法来寻找可供改进的支撑点。

下来就是制定计划方针，例如制定目标，时间表以及咨询备案。

下一步便是执行。

系统的最后一步是分析此计划的结果以便于我们分析并平衡正面和负面的反馈，以保证我们未来持续的学习沟通关系。

这一理念是我从杰那里学到的。这样做的结果是我们保持了针对对罐头公司的金属油墨供应商的世界领先地位，销售量突破六千三百万。

我们关注的是适用的完成成本，而不是从顾客手中所得的单价。

此核心理念是告诉你的顾客他们与哪一部分生产过程有关从而可以根

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

据他们的意见节约成本、简化类别。

格雷格·斯特鲁姆贝格

销售/市场部副经理

冶金部

INX国际油墨公司

电话：414-438-4384

## 199. 葛雷戈

-----原始信件-----

来自：葛雷戈 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月25号，星期四，早上7：57

杰，这也许不同于你平常收到的感谢信。

但是我还是十分想跟你分享。我是大约两年前第一次了解到你的市场策略。以下是一个典型的例子。我运用了风险转移法来向我们的风险转移法开展销售，收益十分可观。比如说我未婚妻尼可设计的珠宝。由于设计本身的精美，一问世就十分畅销，然而在她开始允许顾客可以带上项链感受几天之后，销售状况更加喜人。没有一个人将项链退回。她用这个方法卖出了每件珠宝。虽然“从来没有过退货”听起来很绝对，但我说的确实是事实。每一次她将设计的珠宝给顾客带上之后，没有人舍得再摘下来。顾客总是义无反顾的购买我们的产品。

我现在正在策划其它方法而且会试图通过风险转移销售法将他们发展为我的零售端。此观点对于人性本身一些方面的理解的确十分具有启发性。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

人们不喜欢放弃那些不可或缺的象征着自己的尊严和价值的东西。所以理论上，如果一个顾客对自己手中的产品产生了好感，他们无论如何都会想方设法得到它！

谢谢你，杰

葛雷戈

## 200. 戈莱莫·门多萨

-----原始信件-----

来自：戈莱莫·门多萨 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日，星期四，上午8:03

遵循着重复销售的经济哲学，我们曾在瓜达拉哈纳有开了一些鞋店。这些鞋店的定位主要是针对于市场的流行部分，以给我们的完美地时尚产业锦上添花。顾客每购买一双鞋都会获赠一件成本不高但是十分时尚精美的珠宝。我们提高了鞋单价以收回时尚珠宝及其运费所耗费的一笔小成本，但是我们的店却因此而成为了人们谈论的话题。为了得到这些时尚又不失价值的珠宝礼品，许多女孩都成了我们的回头客。

很值得一提的是销售业绩猛增了50%，我们扩大了女鞋的生产线，而且女生们对我们的四个店也有了新的认识。这一奇妙的方法使我们在跟大的对手的竞争中脱颖而出。当我们与一些所谓的“专家”讨论此法方法时，他们笑称从来没有公司这么干过，但是我们还是这样做了而且最终取得了成功。

与美国市场十分不同的是，在像墨西哥瓜达拉哈纳市这样的市场中，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们可以运用很多想法来成功地推销我们的产品。

至少经验证明我们是可以的。

祝好运!!!

戈莱莫·门多萨

Agmenta Comercio Internacional

Pedro Moreno # 1410

邮编 44140 墨西哥 哈利斯科州 瓜达拉哈纳市

电话 US 011 52 333 171 1306

## 201. 王国恩

-----原始信件-----

来自：王国恩 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日，星期三，晚上9：29

杰，以下便是我的故事。我名叫王国恩。我是一名中医和针灸师。直到一年前，都一直在得克萨斯州奥斯丁市的一所最好的针灸学校从事医药方面的教学和实践。2001年1月我开了自己的诊所，在发展自己事业的进程中我运用了从杰那里学到的一些策略。以下是其中之三。

第一个理念是人们需要被引导。

每次有新的病人来就诊，在我诊断和治疗之后，我会为病人制定一个治疗计划，填一个治疗计划表格。其内容如下，病人需要每星期进行一次针灸治疗，疗程为6—8 星期。如果还有配合的草药，我也会写下服用的时间间隔和药量。在我填写此治疗计划以前，发现有百分之三四十的病人

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

都不会来我这里第二次就诊。即使有人坚持来，也很少有人能完成一个完整的疗程。自从我开始填写这样一个表格，有更多的病人回访而且完成了整个治疗方案，当然他们本身的健康状况也大有改善。在这一点上，我们达成了双赢。

第二个理念是主动联系被动的顾客。

在我的资料库中有800名顾客。我两个礼拜前刚刚雇了一个接线员。我列出了40名被动的顾客的联系方式，让接线员通过电话联系他们。通过此方法，一个礼拜之内，他们有六个前来作针灸治疗，而且他们中大多数都会在未来两个月接受6—8次针灸治疗。这样，通过电话联系这40位被动的顾客，两个月内可产生\$3000元的收益，这对于我来说是求之不得的好处。

第三个理念是风险转移和后端准备的综合运用。

我的工作都是重复的作业。难的就是要吸引病人来就诊。只要病人前来就诊并对我的服务有所了解，大多数人都会想要继续他们的治疗。所以我并没有对新顾客实行高收费而是对于第一次治疗免费。上个礼拜我从我的顾客中挑选了50名曾经给我介绍过病人的人，并向他们每人寄了三份打印的免费诊疗券，这样介绍来的人络绎不绝。我的业务也越做越大。两礼拜前我雇了一个兼职的接线生，现在我又不得不再雇一个来应付新增的业务。

王国恩



## 202. 盖伊·布朗

-----原始信件-----

来自：盖伊·布朗 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月29日，星期一，下午7：36

你好，杰！

几年前你讲过一个澳大利亚牙医的故事，他厌烦了自己工作中日复一日的麻烦与困扰，决定将不再用以前知道的传统的方式来经营运作，他觉得自己需要改变，让自己与众不同。

所以，如果我没记错的话，他重新装修了他的办公室，改变了他所服务的顾客等级，而且收费也比以前有所提高。在那个优雅的办公室里，他会告诉他的病人虽然他的收费看起来有点高，但是他们将得到优秀且有保障的服务，包括及时的病后调养，这些之前按惯例都很难满足的病人的需求。

但是相应地，病人必须做到一下三点：

1. 不能迟到。
2. 应该办手续时即时结清费用而不是在事后。
3. 必须向牙医介绍3位以上病人十分了解的人，这些人可以成为未来潜在的新主顾。

如果就诊者不同意上述三个条件时，就不会被列为牙医的顾客。

简而言之就是他不再把自己当作是一件“商品”。这一课程对我的影响是这样的。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我是一个职业电话推销员，也就是说这是我选的职业，并不是什么一时的副业。在过去的九年里我都通过电话进行销售、进行预约。一开始我通常一小时赚5美元。

在我工作的头19个月里，我从自己和他人的错误中学习一些东西，而且试了不同的销售方式，产品展示，反对意见以及结束方式等等。在一个公司，我的销售量曾经增长了100%多（也就是翻了一倍多）。而且我的顾客保留率为83%，是我们公司最高的。而我又得到怎样的回报呢？公司提高了工作配额，降低了我的佣金！他们这样干了好多次。但我还是在坚持与这样一个体系作斗争。我超过了他们认为没有人可以达到的人为的膨胀的工作量。这样，他们不得不付给我比他们想象的要多的报酬。当他们太频繁的改变支付体系后，我辞职了。我决定从那个牙医的书中学到一些东西，找到发展自己事业的方法。

我可以这样说，在纽约有95%为电话销售作推广的公司的销售额不足六百万，而且几乎不够自己维系生存。与之成比例的是，从事电话销售工作的人的收入大致是从每小时\$6到\$10不等，这一工资甚至低于那些没什么作为，不懂电脑的秘书的工资！

我认为自己的价值高于一名普通电话推销员的价值，所以决定不再简单的将自己看作普通的“商品”。这就是我自己的工资怎样在六年内翻了三倍，从每小时\$5到每小时超过\$17。我将我的经历汇总在一个大的三眼活页夹中/纸夹中，它包括我在几家公司工作时所涉猎的各行各业中所取得的业绩。而一般的作电话促销的人在接受面试时通常都只带着简历，穿着笔挺体面而已。但是，当我参加面试时，我会给未来的老板看以下资料：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

A. 可以证明我工作能力的8封推荐信——说明可信度

B. 五盘长约60分钟的录音磁带，它们记录了我工作表现，表明了我处理棘手问题的潜力以及将否决变为肯定的能力——说明可信度。而且我会告诉我未来的老板这是我自己的销售方式，任何人都不能改变它。你应该爱物及乌，（就是说，喜欢我的话就应该接受我的咨询销售方式）！如果你不喜欢我的做事方式，那么我们的面试也就结束了，“先生，祝你愉快。”（如果你知道有多少经理都希望他们的电话推销员能够声势逼人，你会十分惊讶。他们认为如果你说话的速度能听起来像你赶公交时一样快，你肯定就是个对未来充满热情的人！）

C. 两份电脑打印的近几年我在一些公司工作时的客户联系电话，联系方式，以及销售状况及完成的预约。

D. 我订阅的6份小手杂志的封面，这样可以说明我有花时间来自我培训，以使自己在销售艺术与技巧方面更加的纯熟。

E. 10张Excel电子制表程序，它可以从数字上，科学地，不可反驳的证明了“数字游戏”的哲学所认为的“每天越多的电话意味着越多的销售量”其实是一个被完全夸大的神话，这一神话在W. Edwards Deming. 的副产品——目标完成检查组之下会立刻瓦解。并不是其他原因，而是这一神话本身的长久性，以及制定的错误的不切实际的很难完成的工作定额，造成了电话推销部门的惨败以及整个公司（那些主要依靠电话推销的公司）的破产。因为我已经跳到了盒子外面看问题，我“营销”自己，而且证明自己并不是一个等待休假的一般电话促销员。所以，在一次国际运输快递公司的面试中，经理给我开出每小时\$12的工资，但是经过协商我们把我



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的基本工资自定在每小时\$17以上。在另一个面试中，一家软件定制发行公司向我提供\$30,000的基本薪金。我拒绝了。两年之后通过协商，此公司提供了更高的薪金，并且让我担任了市场部主任。而且在我离职的日子里，我也很活跃，寻找一些还没有电话推销部门的公司，看是不是可以

从零开始为他们建立一个这样的部门。相应的，因为我不认为自己仅仅只是“微笑和打电话”，我为两个网络公司分别开设了两个电话推销部门，并成为他们的电话销售部主任。

杰·亚伯拉罕先生，我所作的陈述完全是真的而且有据可证。您可以在以后的推广和市场销售中引用我的感谢信。

真诚的

盖伊·布朗

## 203. 哈利·考夫曼

-----原始信件-----

来自：哈利·考夫曼 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月26日星期五下午8:20

杰：

您好！

我叫哈利·考夫曼，来自纽约市。我有很多头衔，其中一个即被四个国家承认的律师。您可以使用这份证明函，也可以提到我的名字和我所在的城市。您所提倡的一个简单而有效的方法是重新开发老客户。我以前在一家大型纽约市律师事务所上班，这家事务所拥有数百位信托遗产客户。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

其中许多人都已经没有消息了。我曾建议大股东给每一位老开户寄一封信，提醒他们信托及遗产法律已经有所改变，同时鼓励他们回来做咨询来更新其之前的法律程序，以确保原有信托及遗产和遗嘱的工作切合时宜。

这带来了大量的法律工作。大股东非常高兴，他让我来处理，并通过公司为大量的工作开单。所有人都很开心。多亏了杰·亚伯拉罕教授的方法：重新开发老顾客。

杰在信件中给出的另一个概念也十分奏效。通过发送或者处理信件或传单，或者安排一名员工致电客户，在花费 30 分钟的推销说辞之前，询问其是否感兴趣，这节省了大量的时间。我之前准备了一份传单，用以推进网上购物经历。网上购物时，人们会直接向一家公司购物，这家公司有近两百万的产品发售，足以和 100 家实体商店相媲美。通过让人们先浏览网页，后致电告诉我结果——想要参与吗？有 90% 的人没有来电，10 个人中只有 1 个人打电话给我，这让我免于对 90% 的人白费口舌！

上述陈述真实且可以得到证实，您可以将这份证明用于推广和营销事业。

## 204. 哈里德·爱德华兹

-----原始信件-----

来自：哈里德·爱德华兹 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月26日星期五凌晨4:10

亚伯拉罕带给我的经验使我获得了多次成功。我可以说不，七八个课程的任何一个创造的价值都超出了他们的承诺。我再和你们分享一个爆冷门

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的业务，这个业务还在为我创造价值，无需我做出任何努力。

我利用从杰和他的团队中所学到的东西经历的一次双赢——作为一名正牙医生，我的病人在意的是长相。我曾和当地的整形外科医师提起，他很乐意让我把自己的小册子放在他的候诊室。当然，他也享有同样待遇。立刻，有一批年轻人想要美容牙齿。为了应对这一大批人，我原本每个月要花费数千美元。现在对我来说，我不用付出任何努力，只须在他们走出诊所时给他们更换小册子。

接下来，我对一家光学集团说起这件事，然后和皮肤科医生说起这件事。得到同样大的反响。我们都是成功的，并且在过去几年中通过向病人提供更完整的服务而帮助了彼此。

每个人都成功了——这个爆冷门的业务已创造了超过几十万美元的利润并将持续下去。我一年的花费比我在一份当地报纸登一个广告的费用还少。

再次对杰表示感谢

此致

敬礼

哈里德·爱德华兹

我的故事是真是的，如果您觉得合适，可以使用。

## 205. 哈维·科博里客

-----原始信件-----

来自：哈维·科博里客 至：杰·亚伯拉罕



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送日期：2002年7月31日星期三上午9:21

杰：

您好！

其实我是一个农场主，做的是农业生意。近几年来，我获得了相当大的成功。过去几年农场的处境很不好，不知道是该坚持还是放弃，这对我是一个很大的考验。于是我开始寻找另外的收入来源。我学习了您的一些计划之后，我运用您描述的一些想法开展了新的事业。

我加入了一家预付电话卡公司，成为该公司的独立经销商。我致电给多家公司并介绍我提供的产品——自动售卡机或者电话卡的OTC销售。最让我吃惊的是，与公司的所有者和经理进行交谈非常容易。我真的很感激，因为在我年轻时做推销保险的时候，我遇到的都是冷冰冰的通话。当时我并不擅长这些。现在我还打电话给很多公司，尝试预约销售和营销部门的负责人进行洽谈。我的努力没有白费！

此时，我拥有15个据点，每个月的销售额为6000美元。今年我的目标是拥有100个据点。这项业务最值得欣慰的一面是，当有人打电话告诉我说，某个据点的负责人向他打听我，因为他们对我的产品和服务很满意。

目前，我在听讲您的“秘密行动营销”课程，将来我将会采用您的一些概念去发展我的事业。

感谢您！

哈维·科博里客

Korbco Corporation

15387 Rd. 57

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

哥伦比亚省伯灵顿市邮编：80807

电话：719-397-2443

P. S. 电话卡公司非常有优势，这个行业存在一些伪劣公司。我尽力与著名的公司进行交易，从而能够提供引以为豪的产品，这也使我的终端客户感到满意。

P. P. S. 我知道我的故事微不足道。不过，如果您认为这其中有什么能够帮助到新手的话，我将非常荣幸。不过如果您认为这些没必要再版出来，我也十分理解。

## 206. 海顿· 韦尔奇

-----原始信件-----

来自：海顿· 韦尔奇 至：杰· 亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三凌晨2:20

我叫Haydn Welch，在英国陶顿经营一家首饰零售店。一天我去买洗衣机，我拒绝为5年质保支付额外费用，结果销售助理让我感觉如果我这样做我就是傻瓜。当时我刚刚开始研究杰的一些资料，我非常赞同他的观点，只是在等待一些突发的灵感——也就是“尤里卡时刻”。灵感就在那时突如其来。

走出店门时，灵感出现了，我对妻子说：“如果所有零售商都说：如果您在本店购买产品，我们将终身免费维修产品故障，这主意不错吧？”一个星期后，我们为所有本公司客户提供了终身免费维修。

第二天，有位顾客看中了我旁边一家竞争对手出售的一款价值1000英

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

镑的真利时手表（Zenith），打算先去喝杯咖啡考虑一下，其实她心里想好要回去买那块手表。路过我店的展览橱窗时，她走进来看中一款配有18克拉黄金浪琴（Longines）手链的手表。我拿出手表给她看，并解释手表的不同特点/优点，同时就保修问题聊了一会儿。她很吃惊，并说她要买浪琴，因为她很喜欢我们提供的保修服务。其实她并不介意选哪种手表，两个她都喜欢。于是，我们卖出了价值1360英镑的手表，而我们的对手则失去了这次机会。同一周的早些时候，有另一位顾客在H Samuels处看重了一款有蓝色表盘的精工手表（Seiko），在我的店子里，他看到相同的手表，不过表盘是白色的。他想要蓝色表盘，不过决定从我的店子里订购，而不是从H Samuels那里直接购买。我们成功出售了价值295英镑的手表，而我们的对手失败了——我们的客户可享受终身维修服务。

还有一位顾客已经在几天前从F Hinds处买了手表，之后在我们的橱窗看到完全相同的一款，而且还提供有免费终身维修。他感觉自己被骗了，又把手表退了回去，拿回退款（他们提供了为期14天的包退服务——我不敢尝试这个），然后，他拿着退回的钱（95英镑）在我的店子买了手表。在第一周，这三位顾客的消费给我带来的利润要大于我所提供的全年维修的花费。

但最好的一点是，我的那些顾客会回头给妻子买条金链作圣诞礼物、给女儿买对耳环作生日礼物，而且在以后几年买其它礼物。（杰的终生价值原则）。有天金手链在踢足球时断了，花了我5英镑的维修费，但这位顾客已经买了三样东西，而且还会回头再买。八年之后，我不用再顾虑每年的维修费，而且那台洗衣机也工作得很好。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

现在，生意依然难做。我在争取打破50万英镑的年营业额记录，并且仍然期待着有一天我能够把五万英镑的销售额作为底线。我没有勇气投资杰的新方案，因为我之前没有好好贯彻使用杰的那些旧资料。我只用过一条原则，并为我所用，而且我不知道这还创造了多少额外业务。

不过，尽管提供了保修服务，我仍然会错过一些生意。现在我正在推出的“极限升级”服务。你有没有意识到：即使你愿意买块新手表，而没有买的主要的原因是什么？这是因为你的手腕上已经有一块相当不错的手表。“极限升级”解决了这个问题。

在我的店里购买手表（或其他饰品）之后，如果您决定进行升级并花费两倍的价钱买一块新手表，那么我们将在一年之内全额退还你买第一块手表的钱。我相信这更容易促使我的顾客当机立断在我店里买东西。我们希望顾客在第一次走进我们店，就能成功交易，而不是希望他们在看完其它首饰店后再回头购买。就销售角度来说，这两项活动不用出一丁点费用，这不像打折。

而实际上，最好永远不要使用这两种方法。不过客户希望享有保障而我又希望交易成功。所以只好如此了。现在，我在说服自己要多花点时间学习杰的东西。

上述陈述真实且可以得到证实，您可以将这份证明用于推广和营销事业。

## 207. 杰·斯默

----- 原始信件 -----

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：杰·斯默 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三下午3:07

越少人知道杰·亚伯拉罕，我就能赚越多的钱。

如何激发购买欲望？

你是否真的希望你的绩效能够以几何级数上升？

“亚伯拉罕的营销策略”激发了人类的基本反应，刺激人们将购买需求付诸实际行动。

采用杰·亚伯拉罕的市场营销策略，一些小公司在我的协助下，在不到12个月的时间里便增加了50%以上的收入。

感谢你，杰！

祝您身体健康，头脑敏捷，事业发达！

杰·斯默

澳大利亚布里斯班市

Australian Network of Entrepreneurial Wealth (ANEW)

PS：杰，根据您的基本规则，我总结了三个标题，请随意选择使用。

## 208. 杰克·佛卡

-----原始信件-----

来自：杰克·佛卡 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四下午5:14

我于1998年1月在南美洲开了一家公司，用许多由杰·亚伯拉罕提倡的方法经营轮胎销售和电池零售，不过直到现在我对他的方法理解还是很

肤浅。

首先，我决定给公司取一个能反映出经营业务的名字。这在语法上是“错误”的，而几乎每个我征询过意见的人，我的雇员等等，都很难理解像“Neumatico Centro”一样把产品放到第一位的名字（根据语法，正确的表达应该是“Centro de Neumaticos”）。我的理由非常简单，如果有人通过电话簿的白页上找我们公司，因为想要的是轮胎，他们不太可能一开始就花时间去翻那些以Centro、Casa、Hogar和Servicio等打头的单词，在找到这些名称之前他们早就找到了他们想要的轮胎。结果，名字按照我的意愿定了下来，并且已经被接受。因为它的与众不同，有利于在顾客心中突出我们“不同的”形象。

我们在客户心目中树立的不同点之一在于，我们为轮胎和电池提供了严谨完整的服务。我发明了一个术语“Segurichek”，这是一张包括40多个方面的清单。顾客开车来我们公司时，我们为顾客提供免费检查，并针对这张清单上面的40多点给客户做一份书面报告。当然，许多其它公司也在做类似的事情，以便为将来可能出现的销售做准备，但他们却没有告诉顾客，也没有给他们一份书面报告。

在公司启动时，我发现我们不得不提供轮胎维修服务。但是随着住宅区的修车店越来越多，而且他们的价格又极其低廉，我极不愿意提供这项服务。不过因为客户期望我们对自己出售的东西提供维修，所以我开始提供一个套餐，我们将使用公司的高速电子平衡设备对维修后的轮胎自动进行平衡处理。

在规范化套餐之前，我对一系列需要维修的轮胎进行了测试之后发现，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这些轮胎中有99.7%需要在修理之后加以平衡处理。所以我现在引入平衡处理并收取2500比索的费用，而不是收取1500比索的费用打补丁和浪费时间。起初有不少人抱怨说，我们是在敲诈，但我们向他们解释：其他店因为没有平衡设备而无法提供完整维修。

现在我们的大多数顾客要比当初我们只提供廉价维修却没有加以平衡处理时更为满意（单独的平衡处理费用要收取3500比索）。我们经常结束一个轮胎或者其它三个轮胎的平衡处理之后，会得到一份更大的生意。

联盟：当我们开始经营时，我们租用了一个繁忙的加油站的地方，所以我们的店和加油站相邻。靠近这个车站的效果非常好，在前两个月中，我们都没有放置任何外部标志来指示地址，并且仍然接到了我们力所能及的业务。4年以后的现在，我们不得不放弃这个场所，搬到别的地方。许多我们的顾客在一两个月前我们开始计划搬迁时，就告诉我们：他们会跟随我们到天涯海角（几乎所有地方），因为他们对我们的服务非常满意。

承担购买风险：在客户从我处购买轮胎之日起60天内，我将提供免费轮胎维修。我还为他们提供免费掉换轮胎服务，可延长轮胎使用寿命，多跑6000公里。这种免费服务让我有机会检验车子的避震器和电池（我们同样出售此类产品），并提供轮胎定位服务。

现场专家：我们是本地区公认的轮胎专家，是评价其它轮胎公司所依据的标准。但公司刚成立时并非如此。为了突出这方面的差异，我们把“所有的”通过试用期的工作人员，送去固特异（GoodYear）轮胎工厂参加培训班。而其他地方店的一些员工却从来没有离开超过几英里，更不用说参观轮胎厂了。我们每周举行工作人员会议，我试着在会上向员工讲授新知

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

识以及维护顾客关系方法。

**相关产品：**我们发现智利的所有车辆都必须装有灭火器，并且至少每年要审查一次。我们已经有资格提供这种服务，于是无论在何时检查轮胎、电池、缓冲装置和其它物品时，都会主动检查灭火器。我们没有提供换油服务，是因为我们与加油站的关系：我们租用该站的地方。不过在搬迁之后，我们会开辟这项服务。我的想法是，我们提供的每一项服务都让我们有机会检验顾客的车辆，查看是否需要我们能够提供的其他服务或产品。因为这一个需求并不常与另一个需求相一致，我们经常可以发现，一项新的服务是“接近”要求注意力，并让客户无需返回或让开户避免由于修理疏忽而导致的可能存在的故障。

**诚信：**我们拥有严禁的方针，告诉顾客他们不需要一种服务，而他们自己怀疑可能需要，希望借此获得他们的信任，并在以后更倾向于购买了我们的产品，我们只推荐我们认为是必要的东西。结果，虽然我们地区的销售行为是季节性的，但我们的销售额从开办之日起都在遵循同样的周期。一年之后，我们能够确定，在近五年内，除了其中一个月，与前一年的同月相比，我们的增长率一直介于15至30%之间。

我们甚至还有很多很多杰·亚伯拉罕的方法没有开始尝试，但随着时间的推移，这些方法都将成为我们的储备。

给我印象最深的是，这些方法是如此适用于发展中国家，那里的人们非常传统，往往不敢尝试非同寻常的事。不过一旦他们看到成果，很多人都将开始慢慢探索，尝试得到和我们一样的成绩。

杰克·佛卡

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

总经理

Neumatico Centro (Comercial Amar y Feka Limitada)

智利维拉利卡Aviador Acevedo 720

RUT 77.245.880-0 Giro: Importacion, Distribucion, Ventas

fono/传真: +56 (45) 41-0028

## 209. 吉姆·科拉德

——原始信件——

来自： 吉姆·科拉德 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月5日 星期一 上午9:53

亲爱的杰：

过去十年来，我读过大多数你的信和宣传资料等等。我想，我采用了你的很多提议，并且对这些信息所传递出来的价值非常满意。你的意见在很多方面都有利于我们的企业，但按你的要求很难将结果量化。比如，你的“特别推荐制度”磁带在我们应用于公寓酒店和商务公寓的方案中都具有十分重大的价值。我很抱歉，我不能更具体地量化这一点，但它具有实质性的经济效益，能够让我们的管理人员创造性地关注并适应我们具体的市场环境和地域情况。同样，你的市场营销策划方案已初见成效，虽仍然不能具体量化，但它使我们能更好地培训我们的个人财产管理人。

我已经听过整个P. E. Q. 方案磁带，它极大地激励了我。我现在已将它再次细化，并将再听这个磁带。其中有个环节对聘用超级明星特别有用。

根据解释，从管理和补偿的立场来看，公寓业务是倒置的。即，一个



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

物业经理年薪从\$30K到\$40K，管理资产的价值从20到40亿。不幸的是，这就是管理的哲学，即使是全球最大、最成功的房地产投资信托公司也是如此。

我们通常支付给我们的员工比我们的竞争对手更多的薪酬，但通常并未得到更多的价值。进行一些P. E. Q方案的模拟训练会有所帮助，但在特定市场利用租赁理念已经为我们带来了红利。像Colorado Springs等两处物业的管理人员 就是我们采用杰的理念租赁的。

谢谢！

吉姆科拉德

美国公寓住宅委员会

## 210. 杰姆·尼尔松

——原始信件——

来自： 杰姆·尼尔松 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月1日 星期四 上午8:58

亲爱的杰：

我们为一些公司和社团举办速读研讨会。我第一次接触到杰的资料是在四年前。用我所学到的知识，我在这里的一份主要商业杂志上写了一整版广告。这项广告是如此成功，以至于我们连续三年每个月都一直使用，直到如今。它看起来平淡，不好看，没有动画色彩或任何设计，只是黑和白并只有文字。

的确，它只是一个编辑型的广告。但它有一个引人注目的大字标题，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

起着纯粹为这个广告而进行广告的作用，吸引人们进入主体内容。

广告里的所有内容都是关于消费者的。除了你，你，你，还是你。广告内容有将近2000字。打进电话来的人都告诉我们说。他们读了每一个字，并不能控制地想继续读下去。

我在广告里放上了有关参加我们研讨会的人和他们得到的结果的证明书。

我努力使每一个段落与下一个段落紧紧相扣，吸引读者不由自主地继续读下去。就像坐滑梯。广告内容读起来就像读者跟我在进行个人对话。

就像我们正对面坐在两张舒适的椅子上，我正在给她讲有关速读的这项令人不可思议的新方法。我努力使我们的对话令人兴奋，让人激动，而不是像曾令大多数人感到厌烦的销售宣传。我也努力做到真正诚实地告诉他们有关这项产品不足的地方，但是，要将这些不足以一种好的表现方式表达出来。比如：“是的，当你这样做的时候，你必须努力去做”。

我已经改写这个广告大约30次，以确保主体内容的顺畅。我也大声地将每个字读出来，以确保听起来像正常的对话，就像我在自然讲话一样。我相信这就是人们通常会读完整篇文章的原因之一。有很多广告让人无法继续看下去，至少当我读到它们的时候会让我感觉平淡而不愿继续下去。我只是像朋友那样跟我潜在的客户讲话。没有人愿意被推销。人人都愿意以一种和蔼的、轻松的、非常个人化的方式进行交流。

当广告的反应开始下滑的时候，我所作的就是改变大字标题，于是反应又开始上升。主体内容和所有其它等等都一样。我总是努力找出产品的最有趣、最令人兴奋的地方，并将之放入大字标题里。我总是将自己放在

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

消费者的位置——使大字标题通过了“究竟怎样”测试和“谁来关注”测试。我从不使用意义模糊、自我推销的大字标题。

最后，人们打进电话来的目的是为了我自创的有关速读的那16页的报告。为了这份报告而打进电话来的人的销售成功率是25%。当然这也是因为我们有训练有素的电话营销员时刻准备着，以一种友善的方式而不是以其势汹汹的方式回答消费者的问题。

我是一位没有经历过正规培训的广告撰写人。杰的市场营销术就像一个奇迹。你只要照着它做就行了。

谢谢你，天才先生！

杰姆·尼尔松

Wahlbergsgatan 17

SE-12138 Johanneshov

瑞典

## 211. 乔·阿科索

——原始信件——

来自 乔·阿科索 至： 杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月1日 星期四 下午4:36

大约10年前，我以家庭模式经营图片设计业务，每年的营业额都在15,000美元到20,000美元左右。增长缓慢，我需要得到帮助。

我第一次参加了由杰指导的研讨会，它逐渐地、彻底地改变了我的世界。接下来的18个月，我走出了困境，业务增长到以致于我现在要雇用3



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

个人来帮忙。我的营业额已经达到了每年450,000美元，并且还在持续增长。可以肯定地说，没有从杰那里得到的市场营销培训，就没有我今天的事业。如果要我指出是哪一個理念让我产生了这样的改变，我相信带给我最大利益并改变我的营业额的就是认识客户的终生价值，并愿意投资获得新客户。几年前当我刚开始实施这个理念的时候，我采用定制商业名片的方式。我们提供250张（少量）完全免费的名片给新客户。它为我们带来更多新客户，并且我们排除了客户的风险，使他们不但毫无损失，相反却能得到更多。我们真正的成本是每个客户38美元。平均计算，客户会继续定制每年2批2000张商务卡片（零售价格为240美元×2，总金额为480美元）。如此继续下去，5年来平均为2400美元。因此，5年来，我们最初投入的38美元带给我们1263%的利润。试试看你能不能从银行那里得到这样的回报！！！！

好消息还不止于此。客户中的大多数人接下来还定制了其它东西，如信签、宣传册、徽标等。如今，eMedia制作室拥有来自大、小公司及社团的众多客户，客户范围甚为广阔。无论我们回答电话询问还是寄出资料套餐给我们的潜在客户，我们都会提供一些免费的东西或打折的小册子给他们，以鼓励他们迈出与我们建立联系的第一步。这样做的时候，我们发现，电话咨询转为实际销售的比例由22%上升到了80%。这正是一个初创企业与一个兴旺企业的区别所在。我的推荐信是真实可信的，你可以在你的市场营销推广中使用它。请访问我们的网站，亲自了解我的公司怎样从一无所有发展到今天的规模。所有这一切，要感谢杰。另外，如果你想节省巨额的金額，下次你需要制图设计的时候，请给我们发电子邮件，我们将为你

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

节省一半的美金。

乔·阿科索

eMedia Lounge Pty Ltd

338 Moore Park Road

Paddington NSW 2021

电话：02 9331 1455

传真：02 9331 4177

<http://www.emedialounge.com>

## 212. 乔·肯尼迪

——原始信件——

来自： 乔·肯尼迪 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月31日 星期三 上午5:27

亲爱的亚伯拉罕先生：

我已经发过了一封详细的E-mail给你，讲述我采用你的书《发现你的销售力量》中所讲述的方法获得的令人印象深刻的成功经历。你在书中承诺寄给我的那份录像带我现在才收到。之后很快你又写信给我说，你迫切地想跟我谈谈，因为我的成功是那样地令你印象深刻。事实上我试过几次想打电话，但最终都放弃了，因为这一阵混乱之后，你寄给我一份表格填写——该怎样与别人相处？我很高兴终于从这场混乱中突围出来。因此我愿意原谅和忘记这一阵混乱，并愿意再一次讲述我的经历。

再述：我有一个网站，是根据柯瑞·卢德拥有的网上营销公司推荐的

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

方法运营的。我还开设了一个专门针对有学习障碍的学生设立的私立补习学校。在德国，孩子们主要是在早上去学校学习。德国采用的是一个连续的评估体系。占现有人口20%的人深受阅读困难或计算障碍之苦（没有处理精确数字的能力）。因此，私立补习学校存在一个巨大的市场。在一个人口为35000的Tuttlingen小镇上，有两间连锁补习学校，2或3间其它辅助机构，外加无数私立的“家庭式补习机构”。我们的专长是帮助他们有效地掌握阅读、拼写、计算，另外对他们进行辅导，以帮助孩子们补上由于这些学习上的障碍而遗漏的功课。因此我们远远超过我们的竞争对手。但我们仍然在为保持我们的持续增长而挣扎。每次出现报价竞争，我们都会认为是暂时的——因为很快顾客会再回到我们这里来。今年市场竞争非常激烈，我们的竞争对手提出了以50欧元优惠价打进市场的方案。我们感觉到了。我们的课程成本高于别人，因此我决定采用你提倡的法则。

### 排除障碍及最大化

- 我取消了34欧元的注册费，那是我们分部的标准。
  - 任何孩子都可以多加一门课程——费用我们支付，如果他/她对即将来临的考试没有信心的话。
  - 任何考试特别失败的孩子——这种情况时有发生——可以获得免费的一对一辅导。
  - 在期末考试前的周末进行免费的考试预备辅导。
  - 作为附加服务，免费为那些子女有行为困难问题的父母提供咨询。
- 在这个领域我们领先于别的公司。
- 发送通讯月刊给我们的客户，包括以前的客户。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

● 我们还热心为有诵读困难和计算障碍的人提供高质量的免费辅助课程。

● 我正在开发USP。你的孩子是我们最最关注的中心！

我把所有对客户有利的优势统统都发布在一份当地报纸的广告上，占很大、很重要的版面，以供这些特殊群体阅读——三个星期六版——总共一个月左右。我也把我的价格提高了6%。

其结果是：

2002年3月到8月期间，与2001年同期相比，我的营业额增加到平均16%。今年8月注册人数为93人，而一年前仅为72人。

### 采用实物交易

对我们来说，8月是很淡的一个月。没有人会想起学校。没有人愿意想起学校。于是，我提供给当月报名的学生家长们一个很大的折扣，在剩下的几个月里，给他们辅导优惠券，其有效期可转至下一年的1月31日。

结果是：越来越多的家长为他们的孩子注册登了记，有些还说要把优惠券寄给兄弟姐妹。我还一直试图引进推荐制，并且正在我们的时事通讯里做宣传，与家长们沟通。我将在不久的将来提供一分令人垂涎的奖金给我的兼职员工。

### 成本

我的公司人员成本率与上一年完全相同。到写这封信的时候为止，与2001年相比，8月份的营业额已增加了28%。我正在赚更多的钱，也正在做更一步的投资。

我认为这是个公平的交易——你的书值得所有这些。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

祝好

乔·肯尼迪

Crealern.de

Kreatives Lernen, Obere Hauptstr. 10

10 78532 Tuttlingen

电话： 07461 162650

传真： 07461 162960

Effektive Hilfe fuer lernschwache Schueler im Lesen, Schreiben  
und Rechnen

[www.crealern.de](http://www.crealern.de)

## 213. 乔·迈尔

——原始信件——

来自： 乔·迈尔 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月29日 星期一 上午3:58

杰：

### 好消息——坏消息

好消息：

在市场营销方面，我采用了许多你的方法和技术。事实上，我使用你的资料就如同我在学校时使用我的大学课本一样！几乎每当我在处理市场这个环节的时候，我都会坚持以我从你的书里读到的那些东西为“基准”。谢谢你！我们在四年前开始营运SkyLight，今天它已经成为一间拥有300

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

万美元营业额的盈利公司（商业秘密）。

以下是我们取得的一些成就：

1. 在我们还未证实其价值之前，我们曾准备在TV销售频道投放一个广告。由于你的一些理念，我们决定多做一次测试，以更有效地追踪结果。现在，我们每个月花费超过5万美元在电视广告，并且不到90天就可以收回投资。

2. 我们已经推迟了我们的直邮方案。我们希望重新评估我们的清单和信息，并在未来两个星期内进行一个测试。如果成功，我们将投递超过200万份邮件。如果不成功，我们将不会继续下去。

坏消息——我不打算你的所有理念发挥到最大的极限：为什么？我也不确定。我想，公司必须再成长多一些时日，这样我才能招聘更多的员工。此外，有没有可以帮助直销人员和销售支持的方法呢？

再次感谢你的所有信息！

乔·迈尔

Skylight Financial, Inc. 董事长/公司创始人

[www.skylight.net](http://www.skylight.net)

## 214. 乔·尼可西奥

——原始信件——

来自：乔尼·可西奥 给：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月2日 星期五 下午8:19

我是杰研讨会的毕业生，参加过“前因素”课程、ULMRL课程、十亿



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

美元高峰会议以及Protégé课程。此外，我读过杰的绝大部分自学资料。在我接触杰的时候，我也正在接触高科技行业。那个时候，我所遭受到的挫折大多是技术销售方面的（特别是互联网销售），而且没有取得任何销售业绩。杰的哲学理念及方法帮助我认识到，低技术但有效要胜于高科技的无效。杰理念的影响力是如此强大，它使我虽人到中年却做出了一个完全改变我过去做法的决定，因为我是一个能够为业主做出巨大贡献的市场顾问。采用从杰那里学到的实物交易理念，我依靠向企业主提供建议，换取到了一个很好的免费办公空间，包括DSL和2条电话线，这些都是免费提供给我的。从那时起，我就成为了3家公司的股东。我是一家报社的市场营销经理；我是一家卡车零件制造商的营销总监；也是3个地方的比萨店市场顾问。那家报社起步于一间工作室，除了企业主之外，仅有一名雇员。我们开始组建销售队伍。在组建销售队伍时，我们采用了你的理念：给你需要的销售人员支付尽可能多的佣金。我们采用了推荐制度、销售培训、直邮、风险回转等方法。这份报纸现在已经在19个城市发行，拥有11个自由承包人组成的工作团队。我所学到的窍门之一是达成交易的重要性，也就是说：哪些地方需要详细而准确的资料，尤其是明确下一步的动作以及具体在什么时候等。同时，我也了解到联合7%的有社会地位的人的重要性。生命太短，无法处理所有细节片段。我还发现了一些比金钱更有价值的东西。

## 珍惜

我期望因带给别人利益而被珍惜。当然，人们表示出对我的珍惜的方式之一就是他们付钱给我。我所获得的最大价值就是我为别人做出贡献，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

使他们的现金流量不断增加的这种美好感受。这是一种连锁反应，它会为企业主、职员、股东、顾客以及所有这些人的家庭创造更多的报酬。我从杰那里学到的技术帮助我获得了Levine 通讯社评选的洛杉矶“最好”广告文案写人的荣誉。我为销售培训公司写了一封关于销售的信，每寄出\$1000的邮件时便会有\$30,000的回报。我的一位客户经营一间沙龙/白天温泉疗养地，自从建立了推荐制度，营业额增加了\$200,000(初步估算)。更重要的是，我感到所有这些市场营销都是非常有趣的工作。

它是我的创造性想象力付诸实践的伟大出路。它让我去帮助别人发挥他们的魔力和特长。

RapidResultsMarketing.com

市场顾问

562-961-3976

## 215. 乔·特维斯

——原始信件——

来自：乔·特维斯 给：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月27日 星期六 上午8:31

你在你的一本书中教我怎样使用邮件，这使我在税务会计方面的暑期工作具有了不同的意义。我打印了一份欠美国国内税务局税款的人的清单。这个清单只花费了我26美元，然后我在做兼职的学校免费打印了邮件，邮寄费花了我30美元左右。每个邮件我赚到了300美元。这种与客户之间的持续关系带来的价值更是无法计算的。希望我谈的这些能有所帮助。

## 216. 约耳·罗斯蒙逊

——原始信件——

来自：约耳·罗斯蒙逊 给：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月27日 星期六 下午 5:44

1998年，在研究了杰的书多年但从未有机会让我充分展示和体验他的理念和策略之后，我晋升为市场营销总监，在硅谷经营一间小的软件公司。我遇到的第一个挑战是开发一种新产品，它必须：

A) 比市面上任何其它同类产品昂贵；

B) 比市面上任何其它同类产品更复杂、更难、更不直观；

C) 由一个比较新的没有受声誉或品牌影响的市场主体来研制和支持这个产品。

面对这个挑战，我问自己——如果是杰，他会怎样做？

我知道他会培训，他会赞美，他会清楚明白地宣传，他会提供所有有关客户的资料而不是他的资料，他会将交易做得好得不能再好，他会逆转风险，并且甚至还可能提供一项奖金只是为了给这个新产品一个尝试的机会。因此，那也正是我要做的。

我作了尽我所能的尝试，写了“杰式”推销信并准备邮寄出去。这个产品实际上是一个辅助性的副产品，一个“插件”，在别的公司的软件上运行。因此，我们按一个共同营销合资公司提供的清单上的地址寄邮件给这些。当我们呈上我们的邮件等待他们同意的时候，其它公司实际上已经打电话给我们说，我们信上所述的想法是行不通的。那是一封太长、太个



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

人化、没有人愿意读的信。

“收回资金”不仅是一个糟糕的主意，而且会搞乱所有的事情，每个人都不希望有这样的事情发生。我坚持了下来，最终他们同意我们将数据库资料寄给他们。多数新“插件”在第一年最多只能售8万美元，通常是在贸易展会上展示了演示版并被推入市场之后不久。我们的产品最初的90天就卖到了22.3万美元，这些销售都是在没有亲眼见到产品的、绝对没有演示版的、纯粹只是通过我们的销售邮件轰炸的情况下实现的。

最后的销售额虽然也下降了一些，从22.3万下降到了21万，但我完全能接受。我从来没有告诉过别的公司“那些邮件”是怎样起作用的。

约耳·罗斯蒙逊

Austin, 德克萨斯

我的推荐信是真实可信的，你可以在你的市场营销推广中使用。我们公司现在有9个雇员，销售毛利为200万美元，主要产品是音乐制作软件，由于某些原因，在此不便透露公司名称。

## 217. 约翰·宾汉姆

——原始信件——

来自： 约翰·宾汉姆 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月25日 星期四 上午2:43

题目： 推荐信

杰，你好！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

不知道我的“故事”是不是你要找的那一类，由于我已经从你的教导中“收获了报酬”，因此无论你使不使用或怎样使用这封推荐信都行，随你吧。

我住在英国，18个月前我收到邮寄的磁带，是有关你和托尼·罗宾斯的“谈话的力量”。它完全使我惊呆了！！并非我不相信你所列举的例子，它们（IcyHot，金币等等，等等）都使我觉得很惊讶。只不过将业务按不同的方式去做，就会获得如此巨大的回报。尽管我先前只是经营了一个消费产品方面的兼职邮购业务，我还是立刻看到了一个潜在的服务市场，尤其是在英国，在营销创新时代已经到来时，商业实践还远远“落后于时代”。由于我还拥有一份全职工作，我自己“胃口”也大，而且我并不是只依靠电脑，因此我的学习经验曲线已相当陡峭。结果，由于收到了原声磁带，我便集中精力学习更多东西。我又购买了你的书“赚钱的秘密”以及许多套其它磁带，参加一些研讨会等等，直到最后几乎随时准备开展更大规模的网上邮购业务。同时我也正在顺利开展其它一、两个非相关的业务。正如我开始时说的那样，对我来说，现在就要显示出积极的成果，你的要求是有点为时过早。但我要强调的是，如果没有听到那盒原声带，并由此内容而得到启发，我绝不会按我现在实践的营销方式经营我的原邮购业务，而可能只是简单地“步履缓慢地”走老路。对经营业务我也考虑过是否有其它办法，而现在，这些理念似洪水般打开了我的思路，一些东西我必须付之脑后，这样才不会浪费我的精力在太多不同的方向上面。

无论如何，这就是我在这个阶段的情况。正如我所说，只要你愿意请随便使用。我知道我欠你这一切，在一年左右，如果你仍然在寻找具体的

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

见证，你可能愿意再跟我联系！

一切顺利！

约翰

另外，报欠我使用了一些当地的表达词语，但我想你应该能明白我想表达的意思。同时，如果你对上述任何感兴趣而想了解更多详情，请随时问我，我愿尽我所能给予回答。

## 218. 约翰·科尔班

——原始信件——

来自：约翰·科尔班 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月30日 星期二 下午1:45

杰，你好！

我是新西兰奥克兰一家小型注册会计师事务所的一名商务顾问。我们是一个9人组成的团队。我们与一些大公司和许多像我们一样的小事务所有着良好的业务关系。小公司之间差别很小，而传统的注册会计师服务已经是非常有效地商品化的东西。我阅读并遵循杰的书仅仅两年多，决心在我们的业务中设法实施一、两条他的市场营销策略。这不容易，因为我不是老板，也没有进行市场营销预算的权力。

去年十二月，在我们MD的个人助理的帮助下，我设法让我们的整个团队致力于一个规划会议，研究我们业务中的一些关键问题。我们认识到传统的注册会计工作正变得越来越无利可图，这也是我们这一行的全球趋势。

我们决定将重点放在两个关键领域：



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1. 目标设定；
2. 我们认为我们能在一个共同的基础上实施的3个关键的市场营销策略。

首先，我们为自己订下一个增加酬金收入33%的弹性目标。我们认识到，这需要集中团队里每一个人的力量，也需要集中努力在我们做的一些改变上，以及我们应怎样努力做到这些。与此同时，我们建立了KPI，致力于定期评估实施情况，并在月度会议上进行回顾。到目前为止，我们已走上了要实现这个新目标的轨道。

我们确定了3个关键的市场营销策略。它们是：

1. 合资营销；
2. 积极的推荐恳请制度；
3. 教育培训为本的营销。

我们与一间保险经纪公司一起组成了合资公司。

在过去，我们会推荐我们的客户去别的地方。现在，我们同我们的合资伙伴一起，负责提供一种新的更有利可图的服务方式。这项刚启动的业务，在不到6个月的时间内，已经完成了初始年费目标。现在团队里的每个人都负责寻求客户推介，我们请求我们所有教育培训研讨会的与会者为我们带来业务关系。今年截止到目前为止，我们新客户的净流入已增加25%。教育培训为本的营销也许并不是我们公司独有的——世界各地许多专业公司都采用这种方式。但是对小公司来讲，在我们的城市里，这就是我们不同于其它小公司的关键区别。我们为我们的客户定期举办研讨会，其目的是：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1. 将我们定位于不同学科领域的知识专家。
2. 教育培训我们的客户，增值他们的前景和他们的企业。
3. 使我们获得低调交叉销售的机会。
4. 让客户聚在一起，分享他们的知识与经验，也许通过我们的客户群体建立他们自己新的业务联系。

我们的一些活动是由客户和商务伙伴赞助的，这些客户能与我们一起提供受惠机会给我们的其它客户，这增加了我们这些活动的价值，也帮助我们保持了低成本。

我们为杰在书中提供了太多方法而我们却不能立即完全实施感到惭愧。但今年截止目前为止，我们所取得的成功已经证明了以下关键的几点，这是通过反复运用杰理念得来的：

1. 设定明确的目标，着眼于它并评估它的进展。
2. 不要立即尝试太多的事情——要有选择性，采取一定能达到目的的策略，坚持不懈直到它真正发挥作用。
3. 评估活动和结果，并在必要时作出调整（课程2和3有非常贴切的讲述）。
4. 如果你的战略决策是正确的话，即使没有劳斯莱斯那样的市场营销预算，也有可以令你的业务增长。

我的推荐信是真实可信的，你可以在你的市场营销推广中使用。

约翰·苛尔班

灵感商业解决方案

新西兰，奥克兰

## 219. 约翰·纪梵瑞

——原始信件——

来自：约翰·纪梵瑞 给：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月2日 星期五 下午6:39

亲爱的杰：

多年来我从你那里学到了很多，并实施了你教导市场营销咨询客户的那些战略战术。我经常问这样的问题：“杰会怎样处理这样的情形？”有一个典型的例子，说明如下：

一间商业账户公司（说服商家接受信用卡的公司）的CEO找到我指导他的销售人员。他的明确要求是“让电话声响起来”。这是一间很好的公司，与此同时，他们也有打破杰规律的历史。比如：他们从来没有进行过正统的市场营销测试；他们进行了许多“我也是”类型的市场营销；而且当运作了一段时间之后，在市场都还没有放弃的时候，他们却因为厌倦而放弃了。我想其中另外一个因素是，所有竞争都要求“最低价格”或“最佳的服务”。谁说得最大声，或是谁抓住了最佳时机，也许谁就赢得了客户。

### 我怎样使他们脱颖而出并“让电话声响起来”

我认为（并说服CEO）他们需要一个包含两个步骤的市场营销计划。这位CEO在这一行业里有相当丰富的经验，知道哪里埋藏着这样的客户群。他了解商务客户为了从他们的商业帐户里逃掉更多而都应该知道些什么。举例来说，有很多做法让商家容易上信用卡诈骗的当。很多时候这让无辜



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

（但也无知）的商人拿着钱袋却丢失数以万计的美金。在某些情况下，这甚至可能迫使他们失去自己的企业。我认识的一位CEO写了一份免费报告说明了这样的事件，并告诉他们“每位企业主在开立商业账户前必须知道的10件事”。我编辑了这份原始报告，写了说明信，编辑了电话本及卡片内容。我们将卡片内容作为一种广告媒介，因为它与预算相符，并且有采用这个媒介的历史，因此我们可以将其与先前的卡片战役结果相比较。卡片内容设计是拉着未来客户举起他们的手说“我是商人，我想要得到一个账户”。有一个免费电话供打入听取录音讯息——并能让客户留下他们的联系资料。我有一个女性职员用非常好听的声音在电话里留下对外讯息（讯息内容是我自己写的）。

## 结果

从卡片出现在街上的最初60天之后，他们收到了超过600个B2B 业务咨询。过去最好的卡片内容也只收到相当于这个反应的一小部份结果。

营销及市场战略

*34210 Gannon Terrace (510) 796-7828*

*Fremont, CA94555 top\_mktamn@yahoo.com*

同样的客户，后来我又写了一些文字给他们。

谢谢你的培训，杰！

你真诚的，

约翰·纪梵瑞

市场营销顾问

## 220. 约翰·葛蒙斯

——原始信件——

来自：约翰·葛蒙斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日 星期三 上午6:58

我一定是最早开始使用你的第一版“你的市场天才”等资料的人之一。虽然我从周遭也了解了很多，但也许最有帮助的（以及最令人吃惊的）一点是关于主客关系的。结果我们通过分享而不是敌对实现了量的飞跃。增加红利使我们交到了许多新朋友，他们中的多数人甚至在我们的公司出售了之后还一直和我保持着联系（我们现在正在创办一间新公司），这些都是用金钱买不到的。基本情况是我们创办了一间图书出版社，销售业务从最初令人抓头皮到5年间实现销售量5百万册，年利润50万美元，我们售光了“几百万”册书。这基本上是靠与别人的关系来实现的，像我们这样的邮购业务，要让家用物品邮购推销员接受你的图书单是多么困难的一件事情，反之亦然。

当然，如果没有非常有价值的书籍和非常优秀的员工，所有这一切都不可能实现。

Shareform Ltd (我们卖掉的那个公司叫Carnell Ltd)

## 221. 约翰·海克斯

——原始信件——

来自：约翰·海克斯 至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送： 2002年8月2日 星期五 下午4:31

杰，你好！

我想加入你的计划，我可能只有几分钟时间，但我会尽我的全力。

我的名字叫约翰·海克斯。我有3个企业。第一个是一间商业建筑工程公司。第二个是一间商业标志制作及安装公司。第三个是一间室外广告（布告牌）公司。

我的商业标志制作及安装公司和室外广告公司，几乎完全是我从杰·亚伯拉罕那里学习到的后端技术的一个样板。我的商业建筑工程公司服务的对象主要是餐馆、零售商以及一些个体服务机构。我创办这个公司是为了这样一些客户：他们将要在零售业界目前还是空白的领域经营自己的业务并且很快会投入运作。我通常是能预计到这种情况的人之一。因此，作为承包商，按我惯常的行动方针，我能获得这些颇有价值的信息。我是否能获得这项建筑工程业务，那真的并不重要。重要的是这种指导思想引导了我的其它两个公司的销售人员。我有许多工作要做，通常我会像撒网一样捕捞2万个投标的机会。我只卖商业标志套餐给他们（顺便说一句，没有任何报价竞争），因此而获得丰厚的利润。我的商业标志业务做得很成功。我不放弃建筑工程业务通常只是为了得到商业标志业务。这种热情产生的影响是巨大的。商业标志制作业务达到一定的量已经有一些时间了。我得到很多业务，如果我处理不完，我要么将业务转出去，要么给我的竞争对手。我让客户感到高兴，我让转包商和竞争对手感到高兴，我也为自己留下一些钱赚。也有另外一种让我感到吃惊的运作方式。我相信那就是杰说的技术“包装”。我最近使用商业标志包装套餐得到了一个大型工程建筑



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

项目业务。我的竞标价并不是最低的，但我的包装使我胜出。他们请求我用这个包装套餐参加他们的其它建筑工程项目的竞标。但由于我们实在太忙了，我和蔼地拒绝了他们的请求。短短几天之内，我收到了按我原有条款签署的协议的邮件。就双方的利益，客户看到了使用我们作为其独立资源的优势，并愿意出钱购买。这个客户视我的USP为“超级承包人”，愿意给我们完整的交钥匙包装方案。同样是这个客户最近获得了2500万的风险投资，并表示有兴趣继续与我们保持独立资源的关系。我的许多建筑工程的客户（这些建筑工程通常都有我的服务圈客户）都是我的商业房地产代理朋友们推荐给我的。这些人养活了我的家庭。当他们的生意，因为缺乏资金，而需要某些东西便宜一些的时候，不管怎样，只要是合法的，符合伦理的，只要是能做的，他们不是欺骗我的，我都会同意的。我相信这可以被认为是一种主客关系。

我涉及到的另外一个较小的主客/认可计划的是一个经营打印机的客户。他一直要求改变邮寄卡上的地址，以及“我们的业务正在扩大”等广告。我很快就会获得他推荐的那些客户的商业标志制作业务（包括他的发票一起）。我也已经开始把我的每一个商标制作客户推荐给他，这让他喜笑颜开。其实我在数以百计的其它新品牌、正在扩大的或新搬迁的企业中已经小有名气多年。但我真的从来没有利用过它，直到过去的最近几年当我知道了杰的学习资料之后才明白的。回首过去的那些年，考虑财富是有点沮丧，但只是将学到的一些方法加以实施就能真正得到爆炸性的收获，这实在让人兴奋。

杰的资料对我的帮助太大了。我是一个不买进任何那一类东西的人。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我从不对任何快速致富、不用花钱、多次回购拍卖等感兴趣。我也不是一个赌徒。如果我看不到有任何早期规划，我是不会永往直前的。杰的理念永远是正确之举。我只是采用了很少一部份，却收到了显著的成效。

万事顺利！

约翰·海克斯

8941 Oellig, Rd.

Mercersburg, Pa. 17236-9550

717-328-3300

## 222. 约翰·霍茨曼

——原始信件——

来自：约翰·霍茨曼 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日 星期三 下午7:36

我的故事与销售的增长不太有关，当我第一次参加亚伯拉罕1995秋季的“高峰”会的时候，我们公司已经有100%的年增长率（事实上四年来我们一直是按那个增长率在增长）。直到1997年销售开始下滑。

当我们开始——我将要在下面讲述的——这些改变时，我们的销售并没有明显的增长，但我太太和我对我们正在进行的、我们所关注的这些改变的满意度都有所增加。我想那次高峰会上给我印象最深的就是杰的“爱上你的客户”的理念（而不是爱上你的产品）以及提供风险回转担保理念。我认为这两个理念不但“有用”，而且比我在任何其它地方看到的概念都高度贴切。耶稣说“想别人怎样对你，你就怎样对别人”。既然我们公司

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

坚定地遵循基督教，我看不出除了抓住这两个理念以外，还能做什么。我想在这里讲述我们的风险回转担保。

首先，让我谈一点我们的业务。

那个时候，我们是一间邮购目录册子的机构，为在家里学习的人提供课程资料。（如今我们仍然是邮购目录册子的机构，提供同样的资料给同样的客户。

但是，我们有略小于7%的销售是通过邮购的；超过90%的销售是在线的，其余是通过传真进行的。）关于我们，再有一点就是：如今我们已经集中将我们认为是“最好中的最好”的书籍推上了市场，并且将它们整理归类成为统一提纲，启发激励孩子们以及它们教师父母。虽然我们95%的销售都是针对居住在美国的人，但我们服务的客户已经遍布全球130个国家。我们平均销售40本书以上，重量超过30磅，成本为几百美金。（注：这些都是标准的零售价；我们95%的书籍详细目录你都能在Amazon.com上查询到。这些书可供一个或更多的孩子使用整个一学年，大约36周，不包括假期）。

我们在编写我们的1996年的目录的时候，我们想提供某种风险回转担保，但那是什么样的担保？怎样担保？我们的竞争对手提供（到现在仍然这样提供）一种30天退货条款。

“任何书籍在可再出售条件下可退货并退回全款”。我们怎么办？我们认识到如果我们提供一种全额、无限期满意条款的担保，我们则可能脱离困境。很多孩子在家上学的家庭

经济状况都接近生存边缘，如果他们经济状况变坏(或个人财富减少)，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们不想成为他们的“银行”。“我们决定退出在家上学。这些是退回给你们的书。请全款退回我们的钱”。我们决定极其认真地提供风险回转担保给一个真正诚实可靠的客户试用，但是他必须绝对不能欺骗我们。我们提供8周的风险回转担保。“购买一份基础课程资料套装并使用8周。在使用期间，如果你认为这套资料对你和你的孩子不适用，那么请通过保险邮寄，将整个套装资料退回来，我们将全款退回给你们。

我们要求你回答以下两个问题：

1) 我们的计划在哪些方面不能满足你对好这个定义的要求？

2) 我们应怎样改进才能达到你真正认为的好这个定义？

在我讲出结果之前，让我提醒一点，那就是这个担保本身就改变了我们的市场营销计划。我们了解到不同的人对什么是好的教育计划有着不同的观点。他们的意见基于对教学方法、内容、结构、步骤、教学风格等的看法不同。

你只要提出一点，他们就有各自的意见。因为我们谈到的是有关他们自己的宝贝孩子的教育问题，所以对他们要购买的东西，他们给予热切的关注。只有少数人会持沉默中立态度。每个人都有强列的观点，并且都会讲出来。我们认识到要保护我们防止除真正需要退货之外的更多人退货，唯一的办法是与其长时间苦苦思索他们为什么要买我们的产品，不如想想为什么有些人不买我们的产品。（这就是“爱上你的客户”理念的一部份）相比起我们浪费在他们身上的时间、感情、精力和金钱，我们更加不想再同样浪费他们这些东西。所以，我们在我们的目录上写下了两篇文章。过去的一年来，具体的数字已经改变了。今年，我们的目录里又加入了“父

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

母说Sonlight教本适合他们和孩子们的30个理由”以及“不买Sonlight教本的32个理由” 这两篇文章帮助我们“衡量”可期待的利润前景，除此方法之外，我们无法再从其它方法收到这样的结果。

后面的那篇文章——“否定”的那篇文章——比我们目录里的任何文章都收到更多的评论，不管是正面的还是负面的。我们有很多客户非常开心地告诉我们，在他们读到“好的原因#\_\_为什么不买”的那一刻就知道他们会从我们这里购买的。我们也有很多是从生气的角度写的：“你竟敢告诉我们你不买！”在某些方面，后者反应相当滑稽。另外来讲，我肯定，它也保护我们少了些愤愤不平那一类的客户。将所有这些很好的不买的理由陈述得非常清楚，让每个人都知道。这也保护了我太太的和我的情绪平衡。我们可以绝对冷静地对客户说：“我们为你的不开心的购买感到报歉，但是我们已经在‘好理由#\_\_’里告诉你了。”

“爱上我们的客户”（或顾客）以及提供风险回转担保的结果是什么呢？

有很多人热心地告诉我们说：“我知道我能向我所有的朋友推荐买你们的书，不需要预定，因为如果不喜欢，他们可以随时退掉它。” 有很多这样的人主动对我们说这样的事情。

如上所述，我们的销售历经了无法估量的增长这样的结果。我们有很多轶事趣闻证明有很多正在购买我们书的人其实本来可能是不买我们书的人。除此之外，我很高兴地报告大家，我们的退货率出奇的低。几乎是整个销售的1%。我一直试图增加风险回转担保试用期限，但后来才认识到没必要这样做。今天，在我们第一个提供这项服务6年以后，我们的竞争对

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

手中没有任何一个步上我们的模式与我们抗衡。他们继续使用他们的30天退货条款。

我希望我的“证词”能够帮助准备提供风险回转担保的一些人解除他们的忧虑。

真诚的

约翰·霍茨曼，企业主

Sonlight Curriculum, Ltd

国际家庭学校资源公司

登录[www.sonlight.com](http://www.sonlight.com) 发现教育新世界

8042 South Grant Way \* Littleton, CO 80122-2705\* 美国

电话： 303-730-8193 24小时 传真： 303-795-8668 303-795-8668

## 223. 约翰·沃尔

——原始信件——

来自： 约翰·沃尔 至： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年8月2日 星期五 上午 11:54

案例

### 写作顾问公司

在写作顾问公司，我们为商务人员写任何东西。包括广告、直邮信、虚幻文章、会议录像演说、新车发布会等等。到现在为止，我们已经多次采用杰亚·伯拉罕的理念——并且给了人们很多惊喜。因为他们认为我们是获取市场回应的专家——当然，在我们知道杰之前。事实上，我



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

们采用杰的理念所获得的增长，比没有采用杰的理念所获得的增长要多得多，快得多。他似乎已是我们市场部门的人，正带领我们毫无障碍地与我们的客户进行合作。我们知道，没有人有他那样的胸怀。我们使用杰的磁带，并参加了他的电话研讨班。我们得到的结果是令人惊骇的。要让我指出具体他的指导在哪一方面最有成效是很困难的，因为从一开始我们就采用了所有他的建议。我们精选以下几点：

最初第一次我们遵循他有关失效的客户的建议，我们选了一个价值\$3,500的项目，整个通话时间用了两分钟。通过建立战役联盟，我们一年的收益保守地计算增加了\$60,000。起初，我们不得不走出去寻找客户来加入我们。现在，人们来找我们。培养客户听起来简单，但我们猜想它是我们拥有的最有效的市场工具。现在它是我们怎样经营管理我们自己的支柱。实际上，在跟我们客户谈话的时候，我们几乎不使用卖这个字。我们也不讲我们能为他们做些什么，而只跟他们讲如果他们做某件特定的事情，他们就能得到什么。

- 这个培养过程要求频繁接触客户，这也是杰的推荐之一。
- 迄今为止，这让我们的客户因为想知道有什么额外的成功在那里等待着他们而保持着极大的兴趣和关注。
- 反过来，频繁接触让我们更容易交叉销售和向上销售——除非我们不想使用这些词语。我们更愿向他们公开谈到更多的机会。
- 我们已经能让我们得到推荐。我们也将杰的风险回转理念运用到了不仅仅是获取新客户的项目中，我们也让它成为我们所进行的每一个项目的一部份。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

结果是仅仅3年的时间，我们的公司规模扩大了四倍，可能比那个比例还要多。但是我们只聘用最好的人员，然后花大量的时间来培训他们。我们决定按我们认为舒适的方式计划我们的发展速度。当然，我们也期望继续获得更多更大更长期的增长——不管西方经济情况如何。

因此，要说杰的哪一种市场营销策略对我们最起作用？老实说，我们不那么认为。我们采用了所有的策略。有时候，我们将两种策略一起使用。有时候，我们实际上实施的某一种特定的策略也同样收到了成效，因此，重要的是在各个方面每一种策略都一直在起作用。并且，当你把所有策略一起使用的时候，你所收到的成效远远超过你只使用一种策略所得到的效果。

还有，我们从杰那里还得到一些东西，这就是也许甚至他自己都不知道的贡献。让我们称之为商业馈赠吧。杰信任我们，他提供了许多方法在我们面前。诚然余下的他收了费——但与获得的结果相比那也物超所值。我们计算出来，我们花在杰那里的每一块钱都得到了最少1000块钱的收入回报——并且这个数字还在不断增长

## 224. 约翰·罗德尔

——原始信件——

来自：约翰·罗德尔 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月30日 星期二 下午4:54

题目：我们成功的故事

杰，你好！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这是我们最近的成功故事。谢谢你所做的一切！

经过仔细研究一系列你的书之后，我们决定创办一种在线业务以帮助那些网络市场销售员更成功地开展他们的业务。我们迅速地为这些销售人员创建了一个客户解决方案：

定制电子邮件自动回复，电子邮件地址用户化，一个专门联系的经理，一个下线帮助工具，一个客户网址等等更多东西。从两个月前的开始只能是抓头皮，到现在我们已经拥有550个会员，每个会员每月支付\$25获取我们的服务。我们的月收益报表显示为\$13,750，而这还仅仅是开始。我们总的成本每月不到\$1,000。就算在我们的客户量不再增长的基础上，我们每年也有正在获得的不定收益\$165,000。（但是相信我，我们不会停止于此！）

我们在业务中采用了你的以下理念：

好的大字标题是重要的（用在我们的电子邮件讯息中）；

展示广告；

通过月收益现金流量创建年金；

推荐制（我们每个月付少量佣金给每位推荐人）

合资（与一间现有的网络市场营销公司合作）。

还有更多更多。

我们的推荐信是真实可信的，你可以在你的市场营销推广中使用。

The Rydells ConcordeSuccess.com

一间小的（但正在增长中的）创造真实利润的网络公司



## 225. 乔恩·博伊德

——原始信件——

来自：乔恩·博伊德 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月25日 星期四 上午5:48

杰：

这里是我们从PEQ磁带里学习得到的益处：

我们公司是一间房地产买方经纪公司。我们在这个市场有独特的生存环境并且是赢利的。我们的团队和我们的实力，使我们拥有这个国家最高级别的买方经纪人之一。我们遇到的最大挑战之一就是培训我们的代理以提高我们的服务水平，并且将客户从我们两个代理那里得到的服务差距最小化（提高平均水平，将分歧最小化，正如你的动力效应所教导的那样）。我们通常每个月举办两次有我们所有的房屋购买代理一起参加的会议，我一直很难获得这个团队的兴趣和关注，并让他们按我所教导地去做。

过去的六个星期对那个挑战，因为采用你PEQ系列资料里Chet Holmes教导的“车间”理念，我取得了戏剧性的改善。坦率讲，现在的“车间”会议，已经使代理商的态度产生了明显的改变。更重要的是它让我通过各种专题讨论，借助他们的创造力和知识改变了公司的地位。我第一次采用你的“车间”理念重新安排了其中一位更像是制造问题多过解决问题的员工，虽然这些员工为公司做出过重大贡献。对我来说，作为领导，这足以令人振奋，虽然表面上我的背上感到一阵阵寒气。从那以后，“车间”会议的反应都很相似。代理更喜欢这种会议了，他们似乎学到了更多，他们

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

为公司知识结构的重大改进做出了贡献。

我感谢你和Chet带给我们这样的洞察力！

“我的推荐信是真实可信的，你可以在你的市场营销推广中使用”。

乔恩·博伊德

经纪人/企业主

The Buyer's Agent of Ann Arbor, Inc.

1908 W. Stadium, Ann Arbor, MI48103

734-662-6240

## 226. 乔纳森·科勒

——原始信件——

来自： 乔纳森·科勒 给： 杰·亚伯拉罕

发送： 2002年7月31日 星期三 上午10:38

我们是一家非常成功的女性内衣零售商。如果你在google.com里输入“女性贴身内衣”，你会看到这样的结果：在365万个搜索结果中，我们始终排在前10位（在我写这封信的时候，排在第四位）。实际上在进行网络营销之前，我们是一家传统的女性内衣零售商。现在的我们，就是曾经采用你们的技术获得的最大成功的结果。

我们已经取得了一些成功，我们在本地的两个健身俱乐部借助海报展示我们的一些女性内衣。当然，我们想要有更多的来宾和客户。在这种情况下，读了你的一些案例之后，我们决定特别提供一种伯利斯运动文胸。

这种文胸通常的零售价是每件\$25，但我们决定以每件\$9.95 的价格

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

卖给这个俱乐部的每位会员。这样一来，实际上就意味着每件文胸我们会损失大约\$3。

但我们设法让我们的供应商协助我们将这次行动作为一次特别的推广活动，否则，我们将永远不会通过销售这些每件\$9.95的文胸赚到钱。然而，我们的推广活动收到了极好的反应。健身俱乐部的大多数女性会员都需要至少一件运动文胸，并且忍不住会再购买。当她们一旦来参观了我们的零售商店，看到众多的精选内衣，4/5的人会至少再买一件。实际上，我们给这些顾客的“平均”订单价值是接近\$35，然后为\$10。这些顾客多数都成了我们的经常性客户，并且很多人还将我们推荐给她们的朋友和家庭。

此外，很多健身俱乐部都非常高兴希望在将来与我们合作，因为我们的“特别”促销活动是只给俱乐部会员的，所以，这可以帮助他们在获得更多会员的“谈判”中取得良好的结果。

对我们来说，这是一场没有风险的战役。我们最多每个运动文胸损失\$1或\$2，但我们知道，即使这种情况发生，他们都会需要访问我们的零售商店。与走“容易路线”相比，比如在当地报纸上刊登广告等，这真是一场伟大的战役。到现在已经过去12个月了，所以我们又着手准备再一次的促销活动了。然而我还是感到很遗憾，虽然我们现在有好长一份客户邮寄清单，但我几乎抽不出任何时间邮寄更多的特价产品资料给她们。

我们每年只邮寄一次或两次这类资料，尽管应该每年邮寄4次到6次（虽然要保持一个大的数据库的整洁是一件很辛苦的事情），我想。

希望这些能帮得上你。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

乔纳森·卢蒙内·科勒

B2G Limited 董事长

<http://www.b2g.ltd.uk>

## 227. 乔纳森·哲伯曼

——原始信件——

来自：乔纳森·哲伯曼 给：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日 星期三 下午7:11

杰，你好！

这里是我的小案例研究。

我习惯几乎每两周去一次理发师那里。因为某些原因，我停止了。不管怎样，我每天路过这家理发店，因为某些原因（我想是因为读了你的书之后），我认为我能帮助他们增加他们的利润。

所以我安排了一次跟企业主的最初会面，开始跟她聊起她的生意情况。经过了一番讨论过后，我问她是否对她的顾客进行过增值销售或上升销售。你知道，跟顾客说“买一瓶这样的发蜡，每天使用会使你看起来很棒”或是“你知道，色彩会让你的头发奇妙非凡”。她说过去她曾试过，但她认为那听起来太像快餐店了。我解释给她听，向她的顾客提供更多的东西是一种增加他们生命价值的方式。总之，我告诉这位理发师尝试向顾客提供增值销售或上升销售，至少尝试一个星期。到了下一个星期，我去看她。我很吃惊当她告诉我她已尝试向20个人提供增值销售或上升销售后，她卖出给9个人。我问她这给她的业务带来多少利润，她说大约\$150。现在这

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

个理发师每周大约有160个工作量。我告诉她，在她现有结果的基础上，如果她尝试向所有顾客提供增值销售或上升销售，她将每周有几乎\$1200的额外利润，只是通过说几句简单的话就能实现。她非常兴奋。更有趣的是她说她不在意增值销售或上升销售，但却很高兴继续在她的业务里那么做。

杰，希望这可以有所帮助。

祝好！

乔纳森·哲伯曼

职位： 市场营销顾问

公司： High Performance Marketing

规模： 1

电话： +61 412 233 034

地址： P. O. Box 2171

Caulfield Junction

墨尔本，维多利亚，澳大利亚 3161

## 228. 约瑟·多明哥

——原始信件——

来自：约瑟·多明哥 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月26日 星期五 下午3:54

约瑟·多明哥 ——学生雇佣主管

企业名称：长青滕国立大学

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

类型： 高等教育 ——国立4年大学

规模： 4100个学生

杰，你的市场营销理念和策略真的对我在公众部门的工作非常有用。

我很高兴地提供以下推荐信给你：

我正在考虑开始我自己的企业，享受你的理念所能带给我的财务自由。你已经给了我并将继续给我无价的市场营销及企业教育理念。

陈述：

起初，当我还是一个国家政府机构雇员的时候，我不知道杰·亚伯拉罕的理念会在我的专业领域里怎样起作用。国家政府机构采用杰的有效理念是真正的创新。前些时候，我读了杰发表的报告“适应再适应”，它鼓舞我将杰的其它市场营销策略（从杰的书和磁带里得到的）运用到我的领域里。尤其是其中这样一个策略（优化现有的客户名单）对我的运作成功有至关重要的作用。

作为国家公立文学院的学生雇佣主管，我面临的挑战是要将学生与周围社团的雇主联系到一起。随着学费的上涨，学生们需要寻找兼职工作以支撑他们完成学业变得越来越重要。在我开始就任这个职位的时候，积极雇佣学生的雇主数量巨大。但由于疏于管理，许多与学院有工作联系的雇主随后变得不积极了。我拚命地想扭转这种局面。幸运的是学院有所有这些曾经有过工作关系的雇主的记录。对所有企业和机构组织来说，保留客户的记录（至少有联系资料）是至关重要的，因为对你的企业来说，这是培育你的客户的终生价值的必要元素。我立即采用了杰的优化客户名单的策略。我制作了一份名单，上面列有所有曾经雇佣过学生或在学院提供过



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

工作位置的雇主的名字。我亲自给他们每一个人打电话并发送邮件。我需要重建彼此之间的关系，虽然这的确比从现有的雇主那里得到收益要更花时间、财力、精力才能获得新雇主，所以，我所谓的“获益”就是为学院的学生争取到工作机会。

我给雇主的讯息里说学院对他们参与学生就业方案表示赞赏，对他们过去不管是雇佣过学生或是表达过雇佣学生的愿望，我们都深感荣幸。我告诉他们，我的办公室就是致力于帮助他们为他们目前或将来有雇佣需求的时候找到合格的雇员，因为不管他们在什么时候需要雇佣大学生，我们都能够提供这样的技术人才资源。

我在给雇主们的信中强调了过去我们与他们曾经有过的美好关系，使他们想起在我们这里他们可以免费发布“招聘广告”（他们会受益于不需支付任何分类广告费用，并且有大量的高素质合格人材可待选择）。我把信的内容从非常无用的官僚腔改为更像是个人之间的对话。8个月后，

这份现行有效的雇主名单里，其提供工作机会给学生的校外雇主由34位增加到了104位。

我认为自己非常幸运，在这个比许多其它私营企业更受环境限制的领域里，能够使用杰的市场策略。这个结果为我负责的学生雇佣工作增添了巨大的价值。使用杰的策略，在公众部门实施创新方面，给了我无价的教育经验。

我的推荐信是真实可信的，你可以在你的市场营销推广中使用。

## 229. 约瑟夫·舒福

——原始信件——

来自：约瑟夫·舒福 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年8月2日 星期五 下午5:00

杰，你好！

这里有3个例子可以阐述你的一些理念。

是否你能回忆起我们在纽约CEO俱乐部的相会。我在一间咨询公司工作，VSA咨询集团公司，负责与企业间的一些突破性项目。我是唯一一位广泛受过你的理念培训的顾问。第一个例子是，在我服务的市场里，一个小小的理念是怎样打开一个全新的局面的。

### 理念

收支平衡和主客受益——我的一位客户，名叫大卫·罗依德，是华尔街区一间高级会员俱乐部的会员。他想举办与其业务相关的研讨会，以期带来更多的潜在客户。由于我一直被誉为“网络之王”，所以，他问我是否愿意举办一次研讨会，无偿的，以“有效的网络”作为研讨会的揭幕主题。他做邮寄工作——而我只要出面就行。这个研讨会会有20多人参加，其中一个与会者是一名律师，他请求我们去他公司举办一次费用为\$3000的研讨会。

另外一位与会者将我们领入了美国速递的会计学领域。我从来没有想到我的网络研讨会可以是一个能够在市场上交易的独立产品。还有一个与会者 由于受到鼓舞而开始了他自己的每月一次的网络活动，并且已经变得

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

非常受欢迎。他们现在已经有150 到200人，并将会有更多的客户。你永远想不到无偿的工作会带来什么样的结果。同时，你的一部份方法会转变成一个研讨会或能产生利润的产品。

## 理念量化你的结果

我的一位客户，名叫玛丽·斯碧，是一位顾问，在酒店行业从事团队组建工作。

她想增加她的酬金，但不知道应该怎样做。她知道她的客户都很喜欢她，但从来没有分析过他们真正的ROI（投资回报）是多少。我们算出她的工作特别成功地减少了员工之间的摩擦问题，而这个问题，正是这个行业里存在的一个相当大的问题，占问题比例的50%。替换并培训一个新员工的费用范围，从一个前台为\$20K到一个经理为\$50-60K。她的餐饮工作团队是典型的一倍或三倍销售量。她算出每个酒店2到3年单单是从这两项就能节省/获利上百万元。有了这些数字支持，她很容易地将她的每日收益从\$700增加到\$3000。

大多数企业从不花时间完全弄清楚客户通过使用他们的产品或服务而获得的整个收益。甚至像“满意”这样无形的词都可以通过1-10或1-100的比例尺度来量化。要明白这些数字可以使你从价格竞争转为价值竞争。

## 要出众及与有经验的辅导教练一起工作的策略

汤姆·贾德，一位全国知名的画家，想扩大他的业务。大多数画家与经营他们作品的画廊或代理通常都会按这样的方式沟通“你最近为我做了些什么？为什么没有多卖些出去？”诸如此类。这样的沟通方式，都是充



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

其量把他们看成自己的雇员而已。通过开始把他们看成自己有价值的顾客或客户之后，他开始这样问“在销售方面我能帮到你什么吗？”。从这个问题我们开始了我们称之为“洗桌牌”的实践，他们可能会因此而交换出这样的回答，比如：在圣达菲什么没有售出，在圣路易斯什么没有售出，亚特兰大，西雅图等等。每几个月这都会带给画廊一些新的不同的感觉，因而每次都能带来新的销售业绩。

同时 他还开始写一本新书，讲述自己艺术创作的过程和影响他的作品  
的其它画家及作品（比如墙纸设计）等等。他也开始思索顾客的购买标准，思索他们能从他的画中得到什么。明白了那些收藏者购买一幅画不仅是出于视觉感观的原因，而且也包括一种投资的动机。明白了这些之后，他能够将他的作品价格提高150%（是纯利润，没有增加任何材料成本费等等）。一年半的时间，他的销售增加超过了200%。他计算了一下他的投资回报率，从聘用了业务指导后，ROI为1340%。他投入的每一块钱，都得到了\$1000的回报。还有什么其它投资能与之相比？你的企业工作就是你最好的投资。将所有这些视为你终生的客户，不管是你的企业，你经营的业务，你生意中的每一个人，包括顾客和雇员，无论是国内的外是国外的。

杰，我个人所得到的最大收获就是学会了从宏观和微观两个方面看所经营的事情，就像带缩放镜头的照像机。我现在能够从许多不同的方面分析一件事情，将之放大或缩小，有时候我自己都感到害怕。甚至在度假的时候，虽然我已经发誓“不咨询”，但我发现自己还是会往往不由自主地作关于客户服务或经营策略的笔记。不管怎样，我被亚伯拉罕化了！我的生活永远改变了。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我的公司是VSA顾问集团公司

我不能说出具体的收益数字，只能说那是一个7位数。

你可以通过 212-316-0819找到我。

我们的网址是：[www.vsacoach.com](http://www.vsacoach.com)

## 230. 杰皮·马若尼

-----原始信件-----

来自：杰皮·马若尼 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午9:44

我拥有一家人力发展和专业培训公司。我们提供现场演讲和视频/音频课程，包括我们的员工发展系统月刊。

根据你在你的《从你拥有的一切汲取你可以获得的一切》(Getting Everything You Can Out of Everything You Got) (我至少看了15遍，还做了标记，加亮了重点内容，书本被我弄得有点破烂了) 和你在网站 ([www.abraham.com](http://www.abraham.com)) 上的文章中分享的模型，我实施的一个理念是长篇销售信。大多数演讲者在每场现场演讲平均派生1-2个演讲预约。我用信函跟进与会者。此信函提供许多价值，包括免费书籍和入场费优惠。有了此信函，我可以在一次演讲上产生5-6个派生演讲预约，至少是上述平均数的3倍。

我还发送类似的信函给我的“内部”潜在演讲客户名单上的人。我发给112位潜在客户，预约了7场演讲，回应率高于6%。你使我勇于越写越长，从每个角度说明主要优点，并以他们无法说“不”的方式进行机会定位。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

噢，这给我带来了另一……

风险逆转：我现在为我所有的现场演讲提供100%满意保证（实际上，我们现在对所有产品都提供保证），并以书面形式定下来。哇！这很有效。忽然地，他们认识到他们没有失去任何东西 — 我将退回演讲费，或者，如果他们希望的话，我将免费提供一场额外的研讨会/工作坊等。演讲结束时，我告诉他们，他们（决策者）和我可以查看听众评价表，他们可以确定演讲的价值是否超越他们的投资。我相信，这样会使潜在客户认为：“如果他提供保证，这说明他对我们很好！”至少，这是我的观点。

还有……

我们目前有四个宾主两益关系，而且正在与其他七个组织协商。我不想过度依赖自己的业务模型，但它又很有用。我这样说好了，宾主两益关系在今年将为我们带来大约25万美元的收入，明年这个数字还会增加到原来的三到四倍。杰，你真不愧为大师。我期待将来参加你的现场研讨会。

除发展和再使用有效的理念外，我的下一步是增加我们的后端产品。我们有许多书籍、音频和视频产品，我相信这些产品对我们的市场有利，因此我已经与这些产品的其他生产商建立了关系。我期望看到我们的后端产品可提高客户的终生价值。

还有……

杰，你有众多的联系人，所有这些都相信你的理念。为什么不寻找一种方法，促使已经认同你观点的人建立宾主两益关系？我不知道如何建立——检索数据库等。例如，“我期望与向培训经理、人力资源经理、业务经理、总人数为25-100的公司的所有者销售和推销产品/服务的公司建



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

立宾主两益关系……”，或者其他说法，这种说话不好。有意义吗？换言之，不必解释和推销宾主两益关系这个概念，他们会是善于接受的人，这个概念是要寻找适当的匹配，这就是“宾主两益关系匹配服务”。只是一种想法……

期待阅读其他成功故事/个案研究！

祝商祺！

杰皮

## 231. 朱迪思·凯

-----原始信件-----

来自：朱迪思·凯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午4:30

亲爱的杰：

我通过Results公司、通过各种出版物和直接通过你获得的心态使我从不同的角度思考公司的方方面面。

我的广告都包含“亲爱的客户，这里都为你准备了什么？”。我不会再列出我们可以提供的项目或服务，而是想出客户可能尝试解决的问题，并谈论我们的服务可以如何帮助他满足他的需求。

该心态还帮我开发出可以解决客户需求的服务，竞争对手可能没有这些服务，可能是因为他们没有进行我即使写WIFI广告也需要执行的分析。

目前，我正在设立一个新的业务部门 — Business Burwood，这是位于澳大利亚悉尼的受管理的虚拟办公室。（我们的网站是

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

www.businessburwood.com)。

我了解客户的需求。

1. 在家上班看起来和听起来是专业的，大多数人希望在办公室以外上班。他们想以最适度的费用做到这一点。我们的虚拟办公室/企业形象套餐可满足该需求，这个套餐是由一位个人助理接听电话，有留口讯或呼叫转接功能，寄存一个商务地址以及提供办公室和按小时收费的会议室。

2. 海外和州际客户可能希望在悉尼设立分支机构。即使客户在游艇上或者在曼哈顿的办公室，我们的虚拟办公室/企业形象加上个人助理服务也可以为他们提供这方面的协助。

3. 他们希望有友好但专业的工作场所，不希望获得冷淡的协助。我们用友好、专业的服务来争取客户。

4. 客户想削减办公成本，不想有争辩、浪费时间、雇用/解雇员工、购买办公家具和设备等。我们受管理的办公室为他们提供装备齐全的工作环境，有接待服务、21世纪的办公设备以及所需的其他服务，可大大节约成本，让客户集中精力处理他们的核心业务，由我们管理他们的办公室和行政事务。

5. 客户想在公司营造欢乐和友好的氛围。我们可通过Business Burwood合作伙伴定期举行活动。员工不会觉得被孤立。

6. 客户想使营销工作变得更容易。我们鼓励和促进Business Burwood合作伙伴创建并使用推荐循环。

7. 客户想有人协助他们解决问题。我们鼓励和促进创建并使用策划小组。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你的推荐和策划理念还有助于我思考问题。正如你所见，我把它纳入了Business Burwood概念中，而我自己也使用它。因此，我视客户为同盟，如此营造的工作氛围，比将他们视为威胁或敌人时的工作氛围好得多。客户有回应，并提供帮助和合作。我有一支很棒的团队，他们全都贡献出自己的特殊才华，而且很乐意帮助我，与我并肩前进。

这就是我的故事。杰，你将欢乐和友谊融入了商业，我很喜欢。

朱迪思·凯

Business Burwood

澳大利亚悉尼

## 232. 加思特·康姆尼凯特

-----原始信件-----

来自：加思特·康姆尼凯特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五上午6:06

杰：你好！

谢谢你精彩的电子邮件、书籍，你的热情，还有你的演讲。以下是我的故事……

过去几年，我收集了你许多的著作，但直到最近，才使用你的原则或者你的方法或信息的力量，为什么呢？

我结婚十四年了，但这场婚姻不适合我或者她，但我自小就有一个信念，即“既然你已铺好床，就躺下去吧”，所以我这样做了。正因为这样（使我不开心），我的精力以及我积极地影响自己或任何其他人的命运的



力量减少了。

四年前，我从自我强加的受害人转变为自我赋能的胜利者，并开始以全新的方式发挥自己的潜能。就像某人开了灯和把我的耳朵粘回来一样，因为我可以看到和听到曾经忽略了的东西。逻辑上，我知道它们是对的，但我没有真正地听说过它们，因此它们没有在我的能量水平和我的存在中产生共鸣。

现在，只是在几年后（经历了相当多的挑战），我的生活真是难以置信，而且一天比一天好，最令人开心的是，我通过自己举办的培训班和研讨会，与别人分享我个人的见解。那么，你的技巧是如何使我受益的呢？

我将举两个相当简单但很有说服力的例子。

1. 我自己的顾问和培训公司有它的“大餐和饥荒”期限，我需要与众不同，并增加潜在客户的吸纳率。由于我相信并促进把普通的事情做得很好，我在谈判中以各种方式利用你的保证原则。

a. 我提供退款保证，如果我的提案无法获得所指定的利益，我将退款。

b. 我根据结果，与客户商讨各种付款方法。

c. 我用时间、精力和技巧来与货币交换，而不仅仅是钱。

效果非常好，我不仅保证有更多的业务，而且从来不会减少我所选择的收费——实际上，收费上升了，但没有人投诉，因为我不仅提供了附加值，而且已准备好按结果来评判——说到就要做到。

这个过程不仅使我有机会诚实、真诚地经营，而且确实地使你走在市场的前端——你应该在这个位置上。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

2. 去年，一位几年没见面的好友出乎意外地来到我家，使我又惊又喜。在我们缅怀往事的过程中，他告诉我，他目前在准备一项新的投资。他打算在镇中心开一个小餐厅，但有一个问题。装修和购置家具、设备等已经超出预算，使他原来的广告预算减为零。我建议他向当地的广播电台提供免费用餐，价值为2,000英镑以上，可以让他们随时享用，回报是价值2,000英镑以上的广播广告。起初，他没有意识到这个建议的简单性、利益或潜力，他回答说，他负担不起放弃价值2,000英镑的食物。当我使他平静下来，而且我们花了很长时间计算2,000英镑的食物的实际成本后，他为这个建议的潜力大吃一惊。他走的时候比来时更充满激情。目前，他正在与当地的多个广播电台和相关的公司商讨他的计划。

当我上次和他聊天时（信不信由你，实际上就在昨天），他的广告和营销价值已达到4,600英镑，而且他非常精力充沛，就像他的餐厅那样充满力量。我提供这个建议时没有向他要求什么，因为他是我的朋友，但他邀请我随时去他的餐厅，完全免费。那我要不要在那里款待我的客户呢——你怎么想？

这些只是你推广的简单性以及原则和方法的力量的两个例子，希望能被你采用。请让我借此机会谢谢你不断试验和实事求是的精神，因为我非常认同和欣赏这些行为的诚信。我确信许多人将把握此机会，最终结果现在是无法确定的，我真诚地希望自己能幸运地收到完成的信集。

我希望所有人在他们的领域做出优异成绩，真诚地做事，诚信地做人。

祝商祺！

JC

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

Just Communicate

37 Ribble Drive

Barrow-upon-Soar

Loughborough

Leicestershire

LE12 8LJ

电话：+ 44 (0) 1509 415900

传真：+ 44 (0) 1509 415328

手机：+ 44 (0) 7740 717429

## 233. 肯·福尔曼

----- 原始信件 -----

来自：肯·福尔曼 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午10:12

听了杰的资料和读了他的两本书后，我学到的最好和最有用的一课（为了简单起见）是这个理念：公司的成长有三种方法：

1. 增加客户数量
2. 增加每位客户的平均销售量
3. 增加客户回来并再次购买的次数

由于我的法律业务的问题往往根源于它已演化为容量大/报酬低的业务这个事实，我立即把重点放在增加每位客户的平均销售量这个理念上。我不怀疑运用杰的技巧可大大地增加客户人数和（程度稍轻一些的）客户



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

回来并再次购买的次数，但我当时不想增加人手。

根据杰的有关价格和价值的指引和见解，我立即增加了大部分的收费。对于一种我拥有许多专门技术但要付出很大努力的案件，我将收费提高50%。正如杰所承诺的，当我能够根据价值来提供服务时，我几乎或者根本没有看到客户对价格的抵抗情绪。为时间和资源有限的客户提供最高水平的服务、增加收费、减少经常费用以及降低压力，这些已足够弥补服务次数稍微下降所带来的影响并有余。总之，我会说，由于实施了这种措施，我的总收入上升了大约15%，同时大大降低了我面对的压力和令人头疼的经营问题。

请记住，由于有禁止条例，我的营销、销售和推荐手段（大部分小企业都会使用杰的方法）受到更多限制。

插一句题外话，我还摘录了杰的书中有客户与顾客的内容，印在我的一份客户传单的封面和第一页的醒目位置上。我附加了一份副本，如果你有兴趣，可以看一下。

肯尼思·艾伦·福尔曼

律师

1175 NE 125 Street Suite 217

North Miami, Florida 33161

充分利用你的律师

客户指南

\*\*\*\*\*

顾客（名词）：购买服务或商品的人

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

客户（名词）：受另一个人保护的人 来源：韦伯斯特词典

\*\*\*\*\*

欢迎光临肯尼思·艾伦·福尔曼有限公司。您是我们的客户，我们认同前一页列出的定义。我们不是要向您推销产品，而是要保护您。为了使我们能够有效地保护您，我们必须成为合作伙伴。

您必须告诉我们您期望的结果，作为回报，我们将引导您用最快和最好的方法来合法地实现这些目标。

以下是一些充分利用我们的伙伴关系的指引。

## 向我们提供信息

有一位智者曾经说过：“知识就是力量。”

我们要补充的是，以有组织和及时的方式提供相关的信息就是“力量”。

为了您的利益着想，我们需要大量的信息，这是我们的业务无法更改的事实。

我们可能通过口头，也可能通过信函或者我们的客户问卷要求此信息。然而，如果我们确实提出此要求，请确信我们需要您尽快、尽可能准确地提供该信息。如果您不理解我们的问题或说明，请要求我们提供协助和指引。

向我们提供不完整或不适当的信息只会减慢处理您的案件的速度。再强调一次，如果您对任何东西不肯定，请联系我们。我们可以帮助您。

此外，在处理过程中，我们要求您要耐心等待。我们要求你提供法院或政府机关为审理您的案件所需的信息。我们要求您提供此信息，只是因

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

为我们尝试帮您。除用来为您的利益服务之外，此信息对于我们来说是无用的。

## 文件

通常，未接触过法律程序的人的每个声明都必须记录下来。请放心，如果您的案件需要特定的文件，我们将通知您。

如果我们需要此类文件，请尽快发送给我们，并尽可能确保它的完整性。如果您有我们没有要求但您认为会对您的案件有帮助或者与您的案件有关的文件或信息，请打电话通知我们，并说明您为什么认为它适用于您的案件。因此，伙伴关系是成功和愉快的律师/客户关系的关键因素。

如果我们没有要求特定的文件，请不要发送给我们。发送本所没有要求或不需要的文件只会减慢您的案件处理的速度。

## 电话

一个简短的故事：

许多年前，当福尔曼先生第一次从事法律行业时，他为一个业务非常忙碌的优秀律师工作。这位律师几乎总是在办公时间立即接听电话。

他通过两种方法来获得这种极不寻常的本领：

1. 他几乎从来不亲自去法院或直接处理案件。实际的案件处理由福尔曼先生完成，让自己有空处理福尔曼先生无法接听的电话。
2. 如果他在与某个客户会面，他无论如何都会接听电话，使自己和该客户经常被打断。在一个半小时的咨询中有10到12次被电话打断的情况



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

并不罕见。

这不是要评论什么。福尔曼先生从该律师身上学到了很多。然而，他学到的一些东西是如何不要做一些事。

请确信，如果您向福尔曼先生咨询，他会专心致志地解答您的问题。

除3种罕见的情况外，他不会在与您会面时接听电话：

1. 如果法官打电话给他。
2. 如果本所的员工认为该电话涉及非常紧急的情况。
3. 如果福尔曼先生的家人有紧急的事情而打电话给他。

请确信，即使在这些罕见的情况下，福尔曼先生也会尽快讲完电话，以把他的焦点放在您的问题和事情上。

由于我们大部分的听讼和审判都是由福尔曼先生亲自处理的，您不会看到他进入法院时是拿着手机的。他会把所有焦点放在您和您的案件上。

我们视此为我们对所有客户的基本和显然的礼貌。

现在，很明显，这种方法是双向的。在很多时候，当您打电话来时，福尔曼先生无法立即接听您的电话，因为他同样要对其他客户有礼貌。

我们发现，为您服务最佳的方法是：

如果福尔曼先生在法院或正在协助另一位客户而无法接听您的电话，请留下详细口讯。我们发现，如果我们的客户向接待员提供了详细口讯，通常会发生以下的一种情况：

1. 接待员通常能够将客户转接给我们的其中一位受过良好培训和经验丰富的法律助理，在多数情况下，他或她都可以立即回答这些问题。
2. 在有关的法律助理无法回答您的问题的情况下，您留下的详细口

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

讯使他或她能够在福尔曼先生的一点点空闲时间里迅速找到具体的答案，然后福尔曼先生或者该法律助理会立即答复您。

请记住，我们的事务所是一个团队，不只是福尔曼先生为您服务，他的法律助理也在为您服务。我们所有人都具有丰富的处理案件的专门知识，请充分利用我们多年的培训成果和经验。

## 传真机

请不要传真文件或信函到我所，除非我们明确要求您这样做。如果您认为您必须立即传真您认为紧急的东西，请事先与配合福尔曼先生处理您的案件的法律助理联系。他们将能够建议您将它传真、邮寄或递交到本所。

如果您发传真给我们，请确保包含封面页，以标明日期、您的姓名、电话号码、传真号码以及预定至的姓名。

在发完传真后，请打电话给预定至以确保他或她已收到传真。

## 邮件

我们发现，处理无数的每日如洪水般流经本所的文书和信息的最有效方法是通过美国邮政总局递送。

请确保发送所有邮件到我们在北迈阿密的总部，尽管您可能在其他郡、州或国家。如果您要寄给本所的某个人，请在信封清楚指明。这样，我们可以迅速和准确地将您的信件交给相应的人。

请保留您所寄信件的副本，作为您自己的记录。请在寄信几天后打电话给我们，以确认我们收到信件。

## 事务所预约

我们的政策是，任何要求向福尔曼先生进行“所内”咨询的客户都必须预约。

如果您需要这种预约，请要求接待员为您安排，而无需直接通过福尔曼先生预约。

在预约时，请将您自己识别为现有客户，并在档案中提供姓名/名称。例如，如果您是女性，您在单身时已经是我们的客户，但现在已结婚，则请您提供您的婚后姓和婚前姓。或者，如果您代表一个公司客户，请提供您的姓名和该公司的名称。您将注意到，在我们为您安排预约时，我们会要求您提供联系电话号码。请提供任何我们可以找到您的电话号码，尽管您的档案已有这些号码。这样，我们可以避免我们正在保持您的电话，而接待员在您的记录中寻找号码的情况。

如果您不能准时赴约，请尽快打电话通知我们。如果您到达本所的时间合理地接近预约的时间，如可能，我们将尝试调整福尔曼先生的时间表。如果您没有事先通知您将迟到，在大多数情况下，我们不得不重新安排该预约。

如果您需要重新安排您的预约，请尽快联系接待员，我们将很乐意重新安排一个您方便的日期。

显然，由于我们的工作性质，我们偶尔也不得不重新安排您的预约或者要求您等待，因为福尔曼先生可能突然有其他的事情。但我们会非常认真地对待这些预约，作为一般原则，我们只在以下情况下才要求您重新安排预约：



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1. 福尔曼先生有紧急情况
  2. 法院突然安排福尔曼先生出席某个听讼
  3. 福尔曼先生病了
  4. 福尔曼先生在法院，但听讼的时间比预期长很多
- 我们将非常感激您在在這些情况下的耐心和理解。

## 关于礼貌和尊重

本所致力于帮助人。

我们大部分的客户都受到非常大的压力，有些还有危机。这种压力对我们的客户有影响，而且经常影响我们，因为我们关心客户的问题能否解决。然而，我们会在任何时候努力做到礼貌和体贴我们的客户。

如果您认为我们的任何员工粗鲁或不尊重地对待您，请通知巴伊亚先生（办公室经理）或福尔曼先生。同样，我们也希望客户对我们有礼貌并尊重我们。

再次感谢您光临肯尼思·艾伦·福尔曼有限公司。我们希望您觉得这些提示对您帮助，以便我们可以尽快获得您需要的结果。

## 234. 肯·约翰逊

-----原始信件-----

来自：肯·约翰逊 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四下午5:24

亲爱的杰：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

CMS是一家服务目录行业的直效行销服务中心公司。CMS为目录客户处理邮寄名单，建立和维护营销数据库，以及提供邮寄名单租用执行、分析建模和电子处理。CMS还拥有Prefer Network（第二代合作式数据库），它在一年内成长为拥有7600万个目录购买用户的第二大合作式数据库。Abacus最大（但它是第一代合作式数据库）。CMS（不包括Prefer）在多年来把自己定位为拥有业界第二大市场份额。

供参考：我在明尼苏达州和达科他地区工作时，曾经被评为安永企业家。我早在1995年就开始阅读并使用杰·亚伯拉罕的理念。通过阅读其他公司的成功故事（你目前的项目）和选择最适用于我们公司的东西，使我获益良多。我很少去了解竞争对手的做事方式，以尝试更好地与他们竞争。正如杰所教的，我希望与竞争对手有区别，如果某目录公司喜欢从CMS那里获得的信息，他们无法从任何其他那里获得相同的东西。我们还有一个突破，即我们的目录客户的收入有30%以上的增长。我不能说太多，因为我们正在申请一项专利，我们说的任何东西会被公开并可能妨碍专利的批准。因此，如果你复制此资料，请不要提及关于该专利的任何事情，那不是我要在这里写的内容。

我的成功故事涉及测量为编目者提供地址完整性、合并/清除和邮寄名单处理的所有公司的“市场份额”。在全国范围内，提供此服务的公司超过85家。最小的公司可能只有一个目录客户，最大的公司有超过100个目录客户。CMS是国内唯一一家只为编目者处理名单的公司，其他公司则为银行、保险公司、出版商、非营利组织等处理名单。排在前10位的公司处理71%的目录标题，而CMS只处理10%。其他公司都不能想出如何测量所有

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

服务中心的市场份额，甚至DMA也不能，而我们办得到。因为我们知道自己现在有10%（实际上是9.9%）的市场份额，所有数据都是依据10%的目录邮寄样本——达到统计上的显著水平。下面我将介绍我们是如何设计出这个流程的。

我们所有的目录客户都把他们的客户名单租或卖给其他目录公司，CMS管理这些名单租用文档。这些名单会被发送给处理邮寄名单的公司。目录公司本身处理的目录标题稍少于16%。此信息使我们可以为国内的每个目录标题识别每个竞争对手的业务类型。然后，我们可以识别潜在客户，当我们打销售电话时，我们便知道谁是我们的竞争对手。通过其他搜索，我们了解到竞争对手的强项和弱项，以及如何有效地与他们竞争。从所附的图表可见我们如何做到即使在最近的严峻经济环境中，市场份额也能够上升。另请注意稳步的有计划的成长，我们从来没有希望有爆炸式的成长，尽管我们可以成长得快一些。

为目录和服务中心而从名单租用汇编的数据还包含有计划的邮件日期。这样可以消除为同一个邮寄租用多个名单的情况。我们每个月都汇编前12个月的移动平均邮寄，以更准确的提供市场份额信息。我没有可测量的结果以显示这对CMS所带来的改变，但除了上述的其他利益外，它也可以作为观察竞争形势的简单方法。每当有新目录出现，我们都会去了解它，了解供应商是谁，并让员工打电话和搜索新的目录标题。

如果你想了解更多关于我们公司的信息，你可以访问我们的网站 [www.cmscms.co](http://www.cmscms.co) — 我附加了所参考的截止2002年6月的市场份额报告。

“我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

用我的推荐信（有关我们计划中的专利的内容除外）。”

肯·约翰逊，首席执行官

## 235. 肯·劳伦斯

-----原始信件-----

来自：肯·劳伦斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月30日星期二下午10:01

杰：

附件是我们参加的一个展览会的结果和推荐信。我希望这是你要找的文章类型。

真诚的

肯·劳伦斯

Applied Control Engineering

杰·亚伯拉罕

The Abraham Group

27520 Hawthorne Blvd, Suite 263

Rolling Hills Estates, CA 90274

亲爱的杰：

大约三年前，我买了《如何超越自我》(How To Get From Where You Are to Where You Want To Be)，从此便成为了杰·亚伯拉罕的营销学生。你的课程已经将一名电气工程师转变为一名为一家有70名员工的系统集成公司服务的销售和营销经理。我们推销系统解决方案和工程服务以帮助

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们的工业客户实现生产自动化。除我们的直销工程师外，我们公司最大的销售线索产生自一个在纽约举行的医药展览会。在这三天里，销售和支持工程师的展览登记费、差旅费和其他费用合计超过1万美元。由于这在我们的营销预算中占了较大的比例，我们需要充分利用吸引潜在客户进入我们展位的每个机会。

我们展位的展板是旧的，但状态还好。我们的展位展示结合到我们项目中的硬件和软件公司的供应商徽标，但从来没有告诉潜在客户我们可以为他们展示徽标。我们的管理层对我们的展位很满意，但对于是否更换展板则犹豫不决。我用了你的“重点是客户，不是我们”这个信息；如果我们的客户使用我们的服务，他们需要知道到我们为他们准备了什么。

管理层允许我添加一些图板，并提供了2,400.00美元的预算。我的方法可以是出去找一家专业的营销公司，当然所分配的预算不够。我没有气馁，我用了你的“像营销天才那样思考”技巧，集合了一个内部智囊团，以设计一个客户容易理解的清楚、简明的信息。这个智囊团包括老板、业务员、项目工程师和我。在两个星期里，我们碰了几次头，想出了信息及其格式，从而节约了数千元的咨询费（老板当然不愿意花这笔钱）。我们用所分配的资金，按照我们的展位规格制作了两块彩色图板。

现在，我们的展位有了吸引人的展板和信息，但我想要更多。我使用你的策略来识别隐藏的资产，联系一些我们将突出展示其名称的供应商，并要求他们为我们的展位提供他们的一些硬件。当然，他们很热心地配合我们，所提供的硬件超过我所需。我选择了一位供应商，他提供带闪灯的展板和精细地封装在一个盒子中的动画彩图展板以吸引潜在客户进入我们

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的展位。有些人从五、六条过道之外便看到闪灯，因此过来看个究竟，并问我们是做什么的，我们解答他们的问题并介绍我们可以提供的服务。

我一直思考你的帕台农神庙理念并将其运用于我们的展览。我与另一家提供类似的解决方案但服务不同领域的公司建立了关系。我们为生产领域提供解决方案和服务，而他们用包装和仓储领域提供解决方案和服务。展览公关组在他们的网站发布新闻稿，并在新闻中心转贴这些新闻稿。我与一位朋友接洽，告诉他展览的情况，并说联盟对我们两家公司的推广都有益处。他希望以制药行业为目标，这给予了我们公司为我们的客户提供更多价值的机会，同时也为他的公司提供服务。此时，我没有剩余的预算，因此，他让他的营销部门编写和发布联合新闻稿。

该展览在四月举行，通常在三到六个月内都可以看到展览的成果。由于当时的经济情况，我们期望销售线索会比较少，但事实并非如此。虽然参观展览会的人数减少了，但我们的销售线索数量与去年相同。销售线索有较高的品质，并给我们带来了大量的新业务。

一位被我们在图形展板上的信息吸引过来的客户，仅为一条新生产线的设计支持，便与我们公司签订了10万美元的合同。次年开始的实施和支持合同动辄值100万美元。介绍我们联盟的新闻稿引起了一家主要的制药业合同定制加工厂的注意，自此，他们评定我们两家公司合资格承揽今年稍后开工的一些大工程。这些类型的项目每个值20万美元以上。对于该联盟公司期望获得的价值25万美元的项目，我们已经提供两个提案。仅对于我们来说，此关系的潜力是每年大约为100万美元的工程服务。我知道至少两个与制药公司合作的新机会，他们已经与我们展开有关项目的对话。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们还增加了与几位现有客户的平均交易价值，因为他们知道了我们在新图板上展示的附加服务和能力。

本国的生产部门有一项明确的举措，即要把我们的生产基础架构输出海外。对于像我们这样的本地服务公司来说，这意味着客户群的收缩以及我们所在地区的竞争加剧。我打算依靠从你的课程中学到的营销方法和工具来使自己持续成长，并在我的生涯中都继续使用你的营销资料 and 理念。自收到你的电子邮件后，我又看了一遍《如何超越自我》，作为一个更新课程。

我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐信。

祝商祺！

肯·劳伦斯

销售及营销经理

Applied Control Engineering

## 236. 肯德尔肯·史密斯

-----原始信件-----

来自：肯德尔肯·史密斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午1:30

### 杰·亚伯拉罕著作推荐信

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

至今，我学习杰的著作至少已有十年，而且越学兴趣越浓。我没有夸大他的心态对我公司结构的影响。不久，“亚伯拉罕化”我自己的商业理念已成为我的目标（而且他的基本理念甚至转化为非商业方面的努力）。不管你要实现什么目标，正确的心态和适当的努力是必需的要素，我很欣赏杰的有关这些理念的一针见血的教导。

很难具体衡量在杰的帮助下我取得的事业上的成功，因为我已经被调教了这么长时间，我做的每件事都渗透着他的有用见解。如果没有亚伯拉罕心态，我很难想象如何经营一家公司。

非常感谢杰！

肯德尔肯·史密斯

KitchenDance——一家位于加利福尼亚州赫梅特市的小型公司，销售厨房用具和礼品。（正在开发其他完全不同的业务。）

## 237. 基普·莱托

——原始信件——

来自：基普·莱托 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午10:26

杰：你好！

谢谢你给我这个机会提供我的推荐信。由于我认为你的教导是我事业成功的主要原因之一，我实际上在多年以来都想写这封信，但就是没有动笔。

我们第一次见面是在1993年或1994年，你在加利福尼亚举行了为期3

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

天的研讨会。当时，我在科罗拉多州丹佛的一个小型非营利协会工作（负责推销他们的证书计划）。我收到该研讨会的广告，并提议常务董事让我参加，但收到直接和权威性的“不”！我不是一个容易气馁的人，于是问他如果协会帮我出路费，我可否以某种方法免费或自费参加，他同意了（可能他认为我无法做到！）

长话短说，我说服了你的一名员工，他允许我参加课程，作为交换（对于他（和你）都有利），我操作录音系统（尽管我一生中从来没有做过录音工作）！

以下是曾经发送给你的信，它列出了在参加你的课程后我所获得的一些成果。

亲爱的杰：

首先，谢谢你为我的事业带来了巨大的价值。在你于加利福尼亚举办的一个为期3天的工作坊中，我认识了你和你的方法。我很幸运能说服你的一名员工，以我操作录音系统作为交换，允许我参加你的课程。这3天永远地改变了我看待营销和销售的方式！

自三年前第一次相遇以来，我的妻子和我已经将我们的生产业务（我们为芭蕾舞市场生产针织品）扩大了几倍——从每年业务总额仅为5万美元的“业余爱好”业务，到1996年预计销售额为30万美元。虽然我们的规模仍然非常小（我、我的妻子和3名员工），但如果没有实施你的原则，我们根本不可能成功。

你在1996年8月出版的《商业突破》(Business Breakthroughs)要求我们提供所使用的创新理念的具体例子。以下是我们在公司中成功使用和



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

将继续使用的理念。

1. 风险逆转。我们在去年圣诞节开始使用风险逆转，我们为新零售分销商提供机会，我们将自己的产品在他们的商店寄售30天（在他们最旺的季节），而没有事先作“购买/退货/换货”的决定。去年秋天，我们寄信给全美大约2,500个零售舞蹈用品店，结果有大约60个商店与我们合作（成功率达到2.5%）。

我们打算今年也推出这项活动，但有一点不同，即我们要求新客户预付订单价款，但保留30天“由你决定”的特色。我们还在此提议中添加了“聊胜于无风险”一项，即纳入了我们编写的一份报告，提供了7种能使这些店主赚线的无/低成本方法。虽然我们要求预付款，没有任何负面影响，在头两个星期，我们就已经吸纳了14位新客户！

2. 战略策应。去年，我们成功地从两家不同、不相干的公司为我们的客户提供产品。只花了少许功夫，我们的总销售额便增加了近1万美元。

3. 售后跟进。我们即将开始一项活动，即发送样本售后跟进名片给所有的新客户以及很长时间没有向我们订购产品的任何老客户。目前还没有结果，但我不禁想，我们的这个简单举措，将使他们记住我们。

4. 这些和其他的活动以及你建议的技巧将在今年帮我们实现销售额100%以上的增长！实际上，我们的业务已经超过我们只用了一年的生产设备的承受能力，我们的生产能力需要翻一番！

该信的后半部分列出了一些问题 — 事实上，你把我们公司作为1996年10月的《商业突破》补充的一个“迷你磋商”。

顺便说一句，你在1998/99年结束了《商业突破》，我真的很难过。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

它以前是我最急切等待的月刊，我保留了自1995年第一期以来所收到的每一期，现在还会重看！

真高兴可以藉此机会向你讲述“其余的故事”（正如保罗·哈维所说的）！

在1996、1997和1998年，我们几乎只使用你的销售和营销技巧，这使我们公司发展为15个国家的700多个零售舞蹈用品店服务，每年销售额接近50万美元的水平。

1998年5月，全球第2大舞鞋生产商来找我们。他们想扩大他们的产品系列，并已搜索美国所有的针织品生产商（根据他们原有的客户反馈），他们决定收购我们公司。

我们高兴得手舞足蹈，在他们的所有者确认后，贝丝和我会经营他们公司的针织品分部，担任要职并有决策权。1998年10月，我们同意以6位数的高价（总销售额的1.5倍）出售我们公司(LytleWare)。

该公司聘请我们回去经营针织品生产分部（在同一地点）……并以较高的租金租用我们在上一年才买下的建筑物！

一笔交易带来了三股收入流！我不确定与哪一根“亚伯拉罕营销成功支柱”有关，但我知道是其中的一根支柱！

但故事还没完。

我们认为，LytleWare之所以成功，是出于以下的3个或4个原因：

1. 我们提供优质产品。
2. 价格等于或低于我们大多数竞争对手。
3. 保证7天交货——我们通常在订购当日或翌日发货（这在我们的时

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

间和市场利基中是相当大的革新，这通过维持所有种类的存货来实现，没有任何其他竞争对手比我们更早采取这种措施）。

4. 我们使用积极、独特（对于市场利基）和成功的、以教育为基础的销售和营销方案，包括在每本舞蹈杂志刊登广告、直接邮寄广告、卓越理念、持续与客户联系、附加值（特殊报告等）以及杰·亚伯拉罕教的其他理念。

随着我们继续与新店主接洽，他们显然想尝试并使用他们现有（和未来）的销售渠道和方法（独立销售代表每年拜访客户1到2次）来销售我们的产品。

他们的这种销售/营销方法对他们的产品（舞鞋，这是每个舞蹈员都必须拥有的必需品）很有效。

然而，贝丝和我知道它对针织舞蹈服可能无效，因为这通常是妈妈在购买必需品后有多余的钱才买的产品。

在接下来的1999年和2000年，我们请求、恳求和要求他们了解和实施过去3年使LytleWare呈指数式成长的销售/营销/客户服务理念。

不幸的是，店主说他知道销售我们的产品的最佳方法，而没有实施我们已经成功使用的任何方案。

结果：

1. 产品质量仍然很高。
2. 价格仍然等于或低于我们大多数竞争对手。
3. 交货无法完美实施，因为他决定尝试采用“适时制”存货管理并轻微减少存货贮存成本，导致我们没有足够的时间生产……交货时间从保



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

证7天延长到3-4个月。

4. 我们的积极和成功的销售/营销/客户服务方案倒退为“业界标准”  
— 独立销售代表每年拜访店主1-3次，而且产品的任何方面都没有附加值。

也许你可以猜到他的决定的结果：

1999年的销售额少于1998年

2002年的销售额少于1999年

2001年的销售额少于2000年

他在2002年5月结束了LytleWare。

原本会是一家非常成功的公司，却有不幸和不必要的结果。

然而，作为幸存者和一名长期企业家，我目前继续在我的最新投资（生产和销售低强度治疗用激光）中使用多年来从你那里学到的技能和技巧。

这些装置真是不可思议的产品，它可以立即减轻疼痛和炎症，同时赋活受损的细胞壁，从而大大加快治愈的速度。

我们正在最后润饰我们的信息网站，虽然它目前还不是“公共的”，但欢迎你的任何反馈（如果你有时间的话）：

<http://wowapipublishing.freeview.ca/default.html>

我们预期这家公司的年销售额在2002年将突破100万美元！

杰，我许多的事业成功可以直接归功于我自1995年以来从你那里学到的销售/营销/客户服务技巧。这些年来，我从你那里买的大多数书籍、报告和磁带由于经常使用而有卷角了。我惟一的遗憾是，我的境况不允许我参加你最近的PEQ和Elite 100课程。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

然而，我认识一个人，他擅长录音，而且有时间，他愿意自付路费……!!!

再次感谢！

真诚的

基普·莱托

Business Wizards, Inc.

LytleWare Enterprises前所有者

## 238. 凯斯·利姆

-----原始信件-----

来自：凯斯·利姆 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午9:18

亲爱的的杰：

我不擅长写东西，也无法很好地表达我自己。然而，我有东西想和你分享。你已经教我许多东西，其中一些很简单，但可以带来非常好的结果。以风险逆转为例，我们公司从来不同意提供保证，因为我们担心客户不诚实和提出不合理的要求。

我们生产碎石设备用易损件。在听和学习了你的风险逆转技巧后，我们提供了口头保证，即如果我们的产品提前失效，我们会100%更换这些易损件。起初，我想这个保证的风险很大，因为我们的利润只有15%到20%。然而，正如结果所示，150位客户中只有3位提出过要求，而且是合理要求。另一方面，我们的销售额上升了35%。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

更重要的是，它使我们的产品形成了更高的品质认知。即使在目前的经济放缓时期，此认知也帮助我们维持原来的销售水平。谢谢！

祝商祺！

凯斯·利姆

## 239. 琳达·休布

-----原始信件-----

来自：琳达·休布 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四上午11:30

亲爱的杰：

我很喜欢你的时事通讯。非常感谢你提供了这么多好主意。

你的一个基本营销理念是追踪销售。客户是如何找到我们的？什么促成了这笔销售？我的会计程序无法让我追踪来源。但我可以按业务员打印销售报告。现在，我们在每封信件、每篇杂志文章和每个杂志广告上标记“业务员”代码。

该程序累计数字，我用电子表格计算每月合计数。

根据这些记录，我决定添加一辆购物车以增加我的网上广告。去年直接归功于该购物车的销售额达到2万美元，而初始成本只有1500.00美元，因此零售利润很高，达到至少1.8万美元。我确信，如果没有该购物车，我不会有这么好的业绩。

今年的结果一样好。

谢谢！



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

琳达·休布

October Country

生产和分销前装式武器耗用品给遍布全国的枪店。

208-772-2068

## 240. 利萨·莫内特

-----原始信件-----

来自：利萨·莫内特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午2:12

亲爱的杰：

谢谢你给我这个机会反馈我从你那里学习的方法以及它们如何改善了我们公司。

三年前，我开设了我自己的化妆品和皮肤护理公司。多年来，我曾经在全国顶级的化妆品公司担任管理人员和培训师，与名人和艺人合作过，后来，我决定为自己创造独特的机会。这很独一无二和令人兴奋，每当我们和客户在一起时，他们都会疯狂地购买。

过去15年，我已经学习了一些最好的东西（托尼·罗宾斯、香奈尔、法国浮生若梦、玫琳凯·艾施、莱福仕瑞、Landmark Forum论坛等等）。我与美国广播公司、全国广播公司、全国花样滑冰锦标赛（特别为奥运会和美国全国锦标赛而设，去了Emmys，并受到当地纽波特海滩的报纸、杂志称赞报导）合作过。

在1997年收到你的《营销天才杰·亚伯拉罕的赚钱秘诀》后，我用了

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你许多的策略来启动我的公司。后来，我继续买你的各种磁带系列。因此，我决定把重点放在一部分，也就是公司成长的三个主要策略。

我培训想当专业化妆师的潜在客户。我们销售我的品牌（超过165种产品）。我们提供交钥匙运作和我们的证书，以使他们对我们的产品、技巧以及发展业务的方式有信心。现在，我们为各种客户服务：发廊、Spa、电视、视频、婚礼等等。我甚至发明了一个叫做CMW（名人化妆工作坊）的研讨会，这个研讨正在产生越来越多的销售和推荐。

在我的新化妆师培训中，我们会举行一个目标会议。在会议上，我一贯地使用你的策略：吸引新客户、增加销售量以及教他们如何令客户更经常地购买。我知道这听起来很简单，但和我合作过的大部分独立承包商（在80年代，我在玫琳凯工作时，我的销售额有100万美元）都很难找到人和跟进了，因此你的理念和策略为我提供了拓展特定业务的明确战略。

我让我的新化妆师写出对这3个策略的想法。然后，我们举行每月业务突破方式会议，以分享哪些有效，哪些遗漏了。我们通过角色扮演来练习。我们举例说明了会阻碍我们的担忧和需要增强的优势。我编写了一个收集想法的成功指南，将来，我会把它转化为我自己的书面手册。像任何东西一样，你需要一个教练在旁边（当我的公司发展到我所需的规模时，我的梦想是负担得起你的现场培训!!!）

我是一个精力充沛的培训师和演讲人，但我们当中大多数都是右脑发达的人，我们写出来的策略会很刻板！

去年夏天，在听了你的一盘磁带后，我发邮件给当时的150名客户。（我有使用产品的个人顾客以及代理我们产品的批发商客户。）邮资和打

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

印花了我大约100美元，虽然很简单，但为客户提供的许多想法似乎为那个夏天增添了色彩。我赚了1,000美元，这是因为我大部分的利润收回后立即用来支付账单了。

3年后，我的销售额从1.2万美元增加到2.6万美元，今年的目标是7万美元。我知道我可以创办一家百万美元公司，并给女性带来巨大的改变。我们节约她们的时间并教她们……

谢谢你允许我分享我的小故事，这个故事正在转变为我的客户、我自己和我的家人的巨大财富！

与O. L. A. 携手共创最美好的将来!!!

利萨·莫内特 — ON LOCATION ARTISTS的创办人

“我们使你出名！”

949-640-9263

化妆品和皮肤护理直销公司。购买我们的启动套件的独立承包商来参加我们的培训和工作坊，有机会赚无限的钱、成为化妆师以及在消费阶层最高、目的性强的化妆品行业中占据有利的地位！

我们拥有20名员工（在头2年，我非常挑剔，只招聘有经验的化妆师；现在我认识到，我只想要可培训、有奉献和团队精神、忠实的人，因此我现在会招聘各种类型的人）。

你使我认识到不管是百万美元企业，还是千美元企业，我们所要做的只是实施对客户有益的策略。我的新挑战是管理我已创建的成长率，以继续壮大！

再次感谢。我希望很快可以见到你!!



利萨·莫内特

## 241. 小卢·菲瑞斯

-----原始信件-----

来自：小卢·菲瑞斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月4日星期日下午10:00

我们属于房地产过户服务行业。几年前，我们要将大量工作转介给特定行业的供应商（提供物业销售和/或再融资所需的服务，而我们州的法律禁止我们从事这种业务）。此外，联邦法律禁止我们通过转介业务给这种供应商或任何其他类型的供应商来获得报酬。因此我们采取了以下措施：

我们转介了可以由我们转介的业务相当大的的一部分给该行业的一个选定的供应商。

由于量很大，该供应商为该服务报出了非常有吸引力的价格和较短的周转时间，这些都是由我们直接交给消费者的。

供应商将他们的工作的一部分（我们可以合法执行的）分包出去，这是他们无论如何都宁愿不执行的工作。

我们有一位现有的员工在不做其他优先顺序更高的工作时，执行上述分包给我们的工作。

这种安排是一种双赢局面，而且是全面、干净、简单和合法的：

消费者获得更优惠的价格和更好的服务。

该供应商可获得更多业务，并可以集中精力处理他们的核心业务，因为他们能够分包非核心工作给我们。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们分配未使用的资源（员工的自由时间），用这些时间执行服务，并通过执行该服务获得报酬。

这种安排在多年来产生了非常可观的收入流。不幸的是，这种安排由于一些我们任何人都无法控制的因素而结束了。但是，如果它可以持续下去，真的很棒。

杰，我是使用你的资料所提供的理念和主意来设计该安排的。

谢谢！

小卢·菲瑞斯

## 242. 路易斯·阿劳兹

-----原始信件-----

来自：路易斯·阿劳兹 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午7:28

亲爱的杰：

我在大约一年前认识你，我被你的思考方式征服了。我一直在寻找一种我可以使用自己的技能和专业，但又不用担心大学课程的业务。

在吸收你网站上的所有文章和你的书《Getting Everything You Can Out of Everything You Got》（从你拥有的一切汲取你可以获得的一切）（我越读它，越觉得它好）的精髓后，我上易趣搜索并获得了关于你的视频。我不明白为什么有人觉得听你的故事很无聊，而我在听这些磁带后获得的理念，比从参加大多数其他研讨会或演讲者那里获得的还多。

你的早期生涯和我的生涯有许多相似点、相互关系和类同之处。因此

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我打从骨子里觉得我可以做同样的事。

我被吸引住了，我获得所有可以获得的東西，做你做的事，以及学习你推荐的所有其他人。

我希望能够使用学到的所有信息来帮助其他公司，我想成为小杰·亚伯拉罕。但我不知道自己能否做到。之后，我收到了你的导师/门生研讨会和门生重聚磁带。这就像闪电划过和灯泡亮起一样。

我已经尽力复制和系统化你所做的，并在与客户交涉时使用它。我充满热情、精力充沛且目的性强。我与接触到的所有人说话，为每个公司提供我的服务（没有线索的人和营销“专业人士”如何做营销，这真使人困惑）。我通过网络结识朋友，他们也是狂热的爱好者，我至今有3位客户完全是偶然认识的。我一次只想与8位客户合作（按照哈瑞·皮肯的建议）。因此，我目前打算再寻找5位客户。这很有趣。

当我向潜在客户解释我的独特销售主张——“我保证提高你的销售额和利润，否则我的服务免费”时，我很喜欢看他们的脸。然后我解释偶然性，它完全征服了他们。你已经给我的职业，甚至我的个人生活带来了巨大的力量，“你的秘密财富”磁带系列被低估了。它比托尼·罗宾斯出版的任何东西好10倍。

谢谢你，你是难以置信的老师、神话般的导师和令人受鼓舞的成就者。你已经打开通往许多可能性的门，并将你获得专利的杰·亚伯拉罕3D/Xray CatScan护目镜和所谓的“Go Gettem”交给了我。

我期望有一天能够与你合作，并亲自感谢你。再次感谢你，杰，请代我感谢你的员工，他们为我提供了大力的支持。但作为你的员工，我相信



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

他们已经知道他们有多棒。

一切成功！

路易斯·阿劳兹

## 243. 曼格拉·萨克德夫

-----原始信件-----

来自：曼格拉·萨克德夫 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月26日星期五上午1:37

亲爱的杰·亚伯拉罕：

我23岁，来自英国苏格兰，开了一居家公司。根据你的理念、书籍和磁带，我自称利润产生顾问。我专门从事营销、公关和出版，我一直将你的智慧之语和理念作为我的祷文。我的公司Publicity Workshop是这样开始的：

我在21岁时创办了该公司，花了400多英镑买你的课程 — “如何超越自我”……

那时，我从零开始，花了400多英镑来买你的课程，而不是做一些广告以宣传我的公司，这对于我来说有很大的风险，但我这样做是有原因的。我必须看你的承诺对我是否有用。在这之前，我从来有没听说过你。

收到资料后，我从头到尾地看，花了大约3个星期，同时做了笔记，这些笔记足够我写自己的书了。我坐下来细想自己的整个业务。你的想法和理念给我留下了深刻的印象，我希望做你所做的每件事。我完全改变自己的业务计划，申请了1000英镑支助贷款，比以前任何时候更有目的性地向

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我的公司顾问表明，我的公司将永远地改变苏格兰的小公司市场。（我喜欢大梦想。）

我有问题，我没有说谎。并非所有人都来排队等候见我，听我说如何改变他们的公司。我开始写关于我的创业经历以及我提供给新居家企业的营销理念的文章。我因在一些出版物发表文章而引起关注，实际上，我现在为自己的公司“做广告”，而且还有报酬。在我写第一篇文章后的18天内，我的公司值400英镑。这是我的兼职，我仍然要完成已经开始的一些课程。

我16岁便离开了伦敦的学校，不久之后便在新加坡结婚。我嫁给了一位医生，和他生活花了我太多的时间。在搬回英国之前我阅读了大量有关商业和营销的资料。但任何这些书都没有给我创办自己的公司的动机和信心。

你的课程不仅帮助大型的百万美元公司，而且为小型的居家公司提供帮助。居家公司现在有成功的梦想和机会。最近，我刚刚重读了你的资料的第一卷，并吸引了9位新客户，在一个月内赚了1900英镑。我知道每当我看你的著作和听你的磁带，我就会想出产生客户的新点子，而且这些点子还会使客户的利润增加。

我的公司虽不大，但我计划扩大它，因为我现在有时间把我所有的时间和资源都集中在我的公司，并全面遵循你教的每个理念。

这可能不是你要找的成功个案研究。我不能向你展示我如何在开业后第一年赚100万美元，只是因为我不允许自己这样做。如果从今天起，我再次遵循和阅读你的书，我知道在一年或一年半后，我将可以为你提供更

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

成功的个案研究。

非常感谢！你给予一个女孩无限的教育，以在当今的世界中有机会实现成功经营一家公司的梦想。

曼格拉·萨克德夫

Publicity Workshop

16 Curlew Gardens

Dunfermline

Scotland, UK

## 244. 马克·瓦恩尤伦

-----原始信件-----

来自：马克·瓦恩尤伦 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月5日星期一上午8:42

亲爱的杰：

谢谢你的电子邮件。我复习了PEQ课程，但它实际上是你的“终极100” (Ultimate 100) 信件，这使我想起来你在PEQ课程中教的“梦想100” (Dream 100) 理念。

我在负责勃起功能障碍领域的一种开发中新型化合物的所有销售前工作。因此，我负责与此领域的顶级研究员和物理学家沟通。他们提出关于未来药物的观点。当收到你的“终极100”信件时，我非常高兴，我在想能否在我的营销领域中使用它，它将是非常好的开端，并使结果产生杠杆效应。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我与我的团队根据出版物、演讲预约、媒体关注点、学术地位和病人转介方式等来识别勃起功能障碍领域的顶级物理学家。这些物理学家中大多数是真正的“主角演员”，喜欢个人约见。知道这一点后，我们更进一步，指派我们公司的高级经理一个月至少联系一次这些物理学家。最近，我们在美国食品药品监督管理局(FDA)办事受到了一点挫折，我们需要立即与我们的意见领袖沟通。由于有“梦想100”，这证明了是一个理想的平台。结果相当令人惊异，消息很负面，但没有激烈反应（3个月前，当我们的竞争对手处于相同的境地时引起了激烈反应），我们反而从联系过的物理学家那里收到了大量的鼓励和积极的反馈。他们觉得他们与我们的品牌和公司息息相关的，而且因为能够在最新发展方面与时俱进而感激我们。它帮助我们大大地控制了损害，仅是这个理念就带来了巨大的回报。

祝商祺！

马克·瓦恩尤伦

## 245. 马库斯·圣玛利亚

-----原始信件-----

来自：马库斯·圣玛利亚 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午7:03

### 潘多拉/市场调查

十年前，我的配偶和我无意中发现了杰·亚伯拉罕的一些磁带。一位前大学讲师借了这些磁带给我的配偶。我们从来没有听过像杰这样的理念，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们感觉好像发现了通向王国的秘密钥匙。

当时，我们有一种微型纤维毛巾料产品的分销权。这种纤维以特殊的方法缠绕以便快速地吸收水分，这在美容市场中作为干发毛巾是一种很棒的应用，这些不会拉扯头发的精细、柔软、温和的纹理可以使干发时间减半。

我们有全国主要百货商场的个人护理和美容产品的全国分销权。我们有这么好的产品和全国分销权，真希望使用我们学到的杰·亚伯拉罕知识来使这些优势产生杠杆作用。我回想起，我们当时精力充沛但没有充分掌握杰·亚伯拉罕的理念。但它们仍然对我们很有用，我们的业绩非常好。

我们收到百货商场的消费者的反馈，他们对该产品大加赞赏。我们想，显然，在直接与消费者打交道和提供建议的美发市场零售，可使该产品大卖。因此我们在全国最大的展览会预订了一张桌子（甚至不是展台）。

在展览会开始之前，我与一些发型师交谈，我注意到一位发型师有一个很雅致的工具包。所有其他发型师只有同一类型的贮存包——钓具箱、背包等。那个有雅致工具包的家伙给我留下了深刻的印象。我想，贮存产品可能是这个市场的好产品。我进行目录搜索，发现一家生产照相机箱的香港公司。我记得杰的测试市场的建议。因此我要求那家公司发几个样本给我。样本的成本大约为100.00澳元。

我们带了两个箱子连同我们的毛巾去参加展览。我们真诚地把大家的注意力引向该测试，并说：“看，我们想，你们可能喜欢这些箱子。如果你喜欢它们，我们可以提供这些箱子，不过要8个星期后才有货。”

这些发型师非常喜欢我们的箱子。我们不断听到“这是这次展览会上

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

最令人兴奋的新产品”。我们以平均125澳元的价格做了大约100个箱子的预订。这使我们的预订销售额达到1.25万澳元，利润接近7500.00澳元。我们有足够的销售来满足最低订货量要求，而且还有利润，这意味着我们有寻找分销商和拓展市场所需的资金。然后，我们开始修改设计以满足发型师工具的特定需要。我们后来有了独特的产品，而不只是照相机箱。我们拿原创设计去冒险，把它们带到在美国举行的一个展览会上。此后，我们开创了一个小型但稳定的企业利基市场，并在澳大利亚、新西兰、加拿大、美国和挪威有分销商。这对于成本仅为100澳元的初始市场测试来说真是非常的不错。

顺便说一下，干发毛巾完全无法给发型师留下深刻印象，作为发廊的零售产品来销售是失败的。

公司：Pandora Luggage Solutions

人数：3人

类型：设计与营销

联系人：Marcus Santamaria [Marcusintas@yahoo.com](mailto:Marcusintas@yahoo.com)

[www.pandora.au.com](http://www.pandora.au.com)

我期待看到其他个案研究。

祝商祺！

马库斯·圣玛利亚

## 246. 玛丽亚·帕斯

-----原始信件-----



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：玛丽亚·帕斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月5日星期一上午5:21

杰：你好！

已过8月2日了!!!

我不确定是否相信8月2日的截止日期是真的，或者是否有某种出版截止日期。你或许可以从最后一句话看出，我肯定是杰·亚伯拉罕的追随者。

不过，我没有许多的营销故事要分享。大约半年到一年前，我由于需要在湾区买一套房子而有很大的开支。问题：旧金山是美国房价最高的城市之一。因此，我必须寻找新的收入流。我先后找到了多个多层次传销机会，但找不到要购买的网站。最后，我选择了预付费法律服务(Pre-Paid Legal)作为多层次传销，并找营销资料来学习。我上下班开车时都听磁带，并参加在湾区举行的每个研讨会。为什么要这样拼命？

因为我一早就了解到，每家公司要生存，都绝对地、不能改变地需要营销和销售。我经常上易趣，尝试寻找博学者的磁带、书籍和资料，可是没有意外收获，但凭借运气，我发现了你的一盘营销新手训练营磁带。

然后，我开始了学习亚伯拉罕营销的历程。我买了1987年的磁带系列。（我惊喜地认识到，十多年前的营销方法在今天仍然适用。）麦克·罗斯非常出色，肯德里克的讨论NLP简直是令人惊异。这些磁带录了五年的新手训练营。在我听完所有46盘磁带后，我觉得好像在重温自己的经历。

在你教的众多营销课中，主要的独特销售主张与众不同：你没有鼓励你的门生对他们的营销服务收费，反而鼓励他们以实物交易他们的服务，即只要求获得一定比例的利润。这样最终会减少潜在客户的障碍。这是前

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

所未有的最热的热门事物！在听完该磁带系列后，我决定做推销员，一名真正的推销员。听你和你的演讲者的演讲就好像将我和我的背部从沙发拉起来，移到门外并进入营销世界。但这个故事有蹊跷。

杰，我在六个星期前才听了你的磁带，在2002年7月9日才正式开始我的营销业务。是的，就在不到一个月前！在听了这些磁带后，我有足够的信息在网络发布免费广告，我获得了十二个销售线索，转化了其中三个，并在昨晚发送了我的第一份报告。是不是难以置信？我采取你的措施一向本地的公司提出以实物交换我的营销服务，并转化了25%的销售线索。我发送了一封指导性的电子邮件给他们，以确定他们是否感兴趣。如果某个销售线索非常感兴趣，我会提出在电话交谈和面谈。我问许多没有威胁性的问题，并诱导他们说出其业务的具体细节。

到目前为止，这个过程对你来说必定是非常熟悉的了。昨晚，我发了我的第一个营销计划给一位客户。虽然我很担心他会有什么反应，但我知道我已经在该报告中列出了营销的主要前提，而且这些原则已被你自己和你众多的有说服力的门生测试过了。

谢谢你，杰。我从来没有想过会成为推销员，但在听你的资料一个月后我做到了。我还有很长的路要走。

真诚的

玛丽亚·帕斯

Kintegritiy Marketing

[www.katrinapaz.com](http://www.katrinapaz.com)

附笔：我的故事是真实的，你也可以在你的营销工作中使用我的推荐

书。

## 247. 马克·梅

-----原始信件-----

来自：马克·梅 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五上午8:44

我是一名住宅出租代理，我从事这个职业有9年了。我很难想出业务提议，我不知道为什么。

我在“向上杠杆作用和指数式企业成长的九个驱动因素” - 第5种关系中发现了一个理念，之后我便能够把注意力放在该问题上，以便解决具体问题。

下面讲述这个经过。

每个星期五早上，我都和BNI Windsor Chapter的成员一起吃早餐，通常有25到30位成员和访客，我要做10分钟的报告。

我的问题是，有一个房地产代理同事，他住在肯特郡，离我家大约三小时车程，他在西班牙开了一个办事处，并已经开始在英国销售西班牙的物业（作为第二套房）。他想我在我的地区销售30套左右的物业，并分佣金给我。现在，我没有西班牙物业的销售经验，但我知道那里有分时骗局，许多人都知道。在提出几个问题后，我让我的BNI同事发表意见和担忧的问题。我对他们不得不传递的联系和传授的经验感到惊讶。我的10分钟报告持续了20分钟。

现在我要全面评估这份兼职工作所需的时间、成本和精力。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

无价。

这是在今天发生的，是真实的，所有参加者都可以作证，你可以在你认为适合的任何促销资料中使用此信。

祝商祺！

马克·梅

## 248. 马克·斯蒂芬森

-----原始信件-----

来自：马克·斯蒂芬森 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午4:17

杰：

我最后决定了回应你的成功故事请求，尽管我没有个案研究要提供。由你去判断我能否获得你收集的所有个案研究。我对你的个案研究集很感兴趣。我很喜欢个案研究，如可能，我会在目前的工作中使用它们。不管怎样，以下是我的故事。

几个月前，我拥有了《X先生》这本书，一有机会，我就会阅读和研究它。我一直没有机会实施该书中的任何理念或技巧，但在偶然发现了你的资料、理念和哲学后，至今，它们已经为我做了两个非常有价值的事。

我经历过的最有价值的回报是我对自己的营销和销售才能的自信和信任。我没有正式的“商业背景”。我父母非常有艺术家气派，而且反对商业。我在大学学习音乐，然而，毕业后，我知道自己不想把音乐作为职业，于是我另谋出路，“寻找自我”。不必说，我做了各种各样的工作。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我所有的工作都有一个共同点，即我经常对先后服务过的各个公司的经营和营销方式感到很失望。我总是觉得他们提供的客户服务不足够，没有充分利用现有的客户，而且不是很愿意尝试可以增加业务量的新想法。从小型的家庭式公司到我目前所服务的大型的财富100科技公司，都是这样。我提出的任何有关客户服务、营销理念和创造价值的建议总是被那些有商业学位的人拒绝。我想，也许我错过了什么，我在大学没有学商业和营销。

然而，在阅读你的资料后，我觉得自己是正确的。我的简单的、展示出自然的良好判断的才能很有价值，现在我有信心辞职，然后与其他公司合作并协助他们发展。现在我知道不是有学位才能成功，事实上，我认为没有那种背景反而是一种优势。我想，我可以更容易地跳出营销的“标准惯例”框框，创造性地做营销。

这把我引入了第二个项目。我担任目前的软件销售代表职位已有一段时间了，我参与过一个涉及我们的软件订购服务的方案。此订购服务允许用户全年获得技术支持和在他们的软件安装更新。然而，对于大多数客户来说，他们与我们公司联系的惟一时间是续订以及我们向他们收钱的时候。在许多情况下，在销售初始产品后，销售代表从来不会再联系客户。当时，我们尝试了一些向上销售和交叉销售，但我们无法与他们建立有效的关系。此外，大部分客户联系人的职位都比较低，是采购部的一些没有决策权的技术人员或其他人员。我已经向我的几位经理及其经理提过，我们应该提高订购服务的价值，但他们的意见是“这是不可行的”、“不可能发生”等。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

最近，我们分部来了一位新总监，他一对一地召见了每个人。凭借我对自己的营销天赋的信心，我直率地告诉她，公司将错失一个扩大原有客户群的机会。我建议我们应该如何利用订购服务方案来提供额外的“服务”，以和这些客户建立关系。我们的订购服务可以包括一项“免费的”场所评估，以评估他们可能导致效率低下或出现问题的基础架构。或者，我们可以在销售过程中用一个工具来利用与关键决策者和影响者的有组织的会面，以制定技术策略，突出各部门的实际目标与测量结果相冲突的领域。这是许多技术项目失败的原因。我建议将这包装成一项“免费服务”，以便我们可以与决策者接触，同时为客户提供许多价值。虽然我不在乎这些想法能否在食物链上更进一步，但通过指出我们可以更好地利用我们的资产的领域，我受到这位新总监的注意。为此，我正在编写一份提案，以防万一，它恢复了我对一项已变成例行公事的工作的兴趣。

杰，我期待在将来实施更多从你那里学到的理念，并渴望赚更多钱，以便购买更多你的资料。我看你的书时会坚持做笔记，因为我很快就会有自己的想法，这样很难让我把精力集中到你写的东西上。

保重！谢谢！

马克·斯蒂芬森

Andover Creative Advertising（挑选了一个名称，但还没有业务计划）

1 Henderson Avenue

Andover, MA 01810

978-804-8855



## 249. 马蒂·萨克斯

-----原始信件-----

来自：马蒂·萨克斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月27日星期六上午6:06

杰：

通过运用我从你的磁带和书籍学到的理念和技能，我轻易赚到了几千美元。然而，我想讲述一个关于我第一次使用你的杠杆作用原则如何赚到500美元的简短故事。这在大多数人眼里不是大数字（不管怎样，我将继续讲下去！），但它对于我来说已经非常多，因为它是我刚刚从Nightangale-Gonant买到的你的“秘密财富”磁带系列的价格的10倍。

以下是我的故事：

我在我的行业相当出名，经常收到经理招聘员的电话，他们期望我担任新职位。虽然他们提供的机会不适合我的情况，但我通常知道他们可以打电话给其他感兴趣的人。我已经用这种方法帮助几个认识的人，使他们的事业更进一步。我做这样的事，自觉形秽。

在听你的磁带系列后，我意识到我在为这些招聘员提供服务，我在帮助他们完成工作，他们在享受多年来与我建立的关系。因此，按照你的建议，我与一位招聘员商讨了一种安排，即如果我推荐的人担任他提供的职位，我可获得佣金，作为帮\*他\*获得职业介绍费的报酬。这是一种双赢局面。你的“风险逆转”策略在这里也起了作用，因为在我的建议（方式是介绍某个人担任某个职位）为他的顾客带来利益之前，他没有风险。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你教会了我如何充分利用我的技能和理解力。

谢谢！

马蒂·萨克斯

全国销售总监

Baltimore, MD

## 250. 马文·道恩斯

-----原始信件-----

来自：马文·道恩斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午10:56

我经营一项小型的一人业务 — 购买空墨盒和调色剂盒，找人再制造它们，然后以合理的折扣出售它们。

我是在大约两年半前使用多年来收集的杰·亚伯拉罕资料来启动此业务的。我开始时以各种测试方法来获得客户和潜在客户。我的研究表明，99.5%以上的公司拥有某种类型的打印机。

我发现我最好的潜在客户是小型公司和办事处 — 一部分原因是它们的数量很多，另一部分原因是，它们没有充分利用打印机来吸引较大的供应商。

它们当中许多是所有者管理的公司，因此他们被所获得的节约吸引了过来。我花了一年半时间来调查供应商、接洽潜在客户的方法等。在调查获得进展后，我至少认为我有一种有效的技巧。

我打冷不防电话，简短地说明我们是做什么的，并留下一个包含我们

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的信息的文件夹。今年，我制作了一个5 1/2 X 8 1/2的日历，每个月的背面是关于循环再造行业的信息。几个星期后，我决定制作一种永久性的日历 — 取出过去的月份，然后添加新月份，共14 - 16个月。（有一位客户来访，当我问他是如何知道我们的，他说“我是维修医疗设备的，经常看到这些日历，因此我想我可以让你们试一下”）！

我总是收集负责打印机的人的姓名以及我打电话时看到的姓名 — 在小型办事处中，有时是同一个人。当天晚上，我会发一张“感谢卡”给和我说话的人，让他们记得我。

我们将这些姓名输入一个数据库，并测试各种联系他们的方法 — 信件、电话等。目前，每月明信片似乎很有效。我正在尝试想出其他更有效的计划。

一个想法是以较低的工资雇用一些人，把他们获得的客户的第一张订单的利润给他们，并让他们按照该客户的后续订单获得一定比例的佣金。

目前，我们的销售额大约为一年前的3-4倍。你的技巧真有效！

马文·道恩斯

Shake A Leg Enterprises, Inc

7037 Ralph Road, Rockford, IL 61109

saleg@earthlink.net

## 251. 迈克尔·费尔德斯坦

-----原始信件-----

来自：迈克尔·费尔德斯坦 至：杰·亚伯拉罕



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送日期：2002年7月31日星期三上午10:23

20世纪80年代末，棒球卡风靡一时，我设计了一个叫做棒球卡协会 (Baseball Card Society) 的棒球卡持续方案。我们每个月发送一些价值25美元的我们认为最有机会增值的精选卡。我们写了一封很棒的销售信，我们有扬基队著名投手福特和捕手约吉·贝拉的顾问委员会，以及负责选择精选卡和购买卡片的在行的棒球卡经销商。

我们进行了测试邮寄……结果是微利。我深知该想法很合理，该方案很吸引人，而且我可以与适当的目标受众建立关系。因此，我不想放弃该想法。相反，我安排在周末去洛杉矶与杰·亚伯拉罕商讨如何启动该方案并使其成为成功的方案。

他教我的方法非常棒——几乎在一夜之间将一个微利方案变成了巨大的成功。

他建议我们与《体育新闻》(THE SPORTING NEWS)和《棒球文摘》(Baseball Digest)作交易，即以它们的名义销售该方案，换取持续的忠诚度。因此，实际上，我们变成了《棒球文摘》棒球卡协会和《体育新闻》新手卡俱乐部，并以他们的名义向杂志邮寄名单的客户发邮件以及在其出版物做广告，以推销该方案。

有了他们的认可，我们的回应率立即增加到三倍。

此外，杰教会了我一种用于购买页面广告的非常有效的议价技巧：我们向《体育新闻》和《棒球文摘》保证在他们的杂志中制作一页的“硬成本”（大约为费率卡的20%），以支付销售版税。这样，这些杂志不会受损，因为他们的制作成本获得了补偿，而且他们还有依靠忠诚度赚钱的优

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

势。此后，我成功地与其他出版物进行这样的交易，而且其中有一些以前曾发誓不做咨询积费交易（向他们保证，硬成本是关键）。

我可以与你分享其他的杰·亚伯拉罕故事，以及他如何成功地帮我在营销努力方面产生杠杆作用，但上述故事是最特别的例子。

迈克尔·费尔德斯坦

营销总监

Boardroom, Inc.

Two Stamford Plaza

281 Tresser Blvd., 8th Floor

Stamford, CT 06901

203-973-6279（电话）

203-967-3767（传真）

## 252. 迈克尔·莫拉雷斯

-----原始信件-----

来自：Michael Morales 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午1:16

迈克尔·莫拉雷斯 - 战略规划

商业 / 房地产 / 金融 / 营销 / 商业通信

816 W. National Ave. Suite 19 414/ 941-6288

Milwaukee, WI 53204 414/ 645-0504 fax

亲爱的杰：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我很高兴能为你写这封推荐信，并描述你的著作如何影响了我以及增加了我这名策划专员和企业顾问的收入。

在这封信中，我将描述我从你那里学到的一个原则，我将给出具体的例子，说明我如何训练两位客户在提高价格的同时，增加他们的销售和提  
高客户满意度！该原则与以下三项之间的平衡有关：1) 服务的质量、2) 服务的速度/时间选择，以及3) 服务的成本。

客户1（锯和工具磨工）

我的客户磨过各种类型的工具（工业、建筑、花园、车间、厨房用工具等）。他的一位锯条常客抱怨，他们要在建筑物外面安装新的金属扶手，但不得不丢弃用于穿透水泥和混凝土的价值300美元的钻子。

这些钻子经常断，他们每次都不得不更换新钻子。每当钻子断裂时，他们的工程利润就会减少，因为他们的工程成本会增加。

我的客户说，他认为他可以想出办法将新割嘴安装到断裂的钻子上，这样可以像新钻子一样使用。他的顾客说他带来了一个断裂的钻子，让我的客户想办法。如果他可以修理它们，他们会使用他的服务，而不用丢弃钻子。

几天后，我的客户在电话中将详细的情况告诉了我。他还说，他想出了修理钻子的方法，以使钻子的寿命和新钻子一样长或者更长，而且和新钻子一样锋利。问题是，他不肯定如何为这个新发现的“利润中心”定价。我建议他用一种非常独特的方法来设定价格。

他告诉我，订购和接收这种新钻子要花几个星期的时间，市场上新钻子的最低价为300美元。如果我的客户可以把它们修理成与新钻子一样快



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

（或更快），寿命一样长（或更长）而且一样锋利，那么它们至少与新钻子一样好。我建议他将每个钻子的修理费定为125美元，并有5天的周转时间；如果周转时间为2天，收150美元；如果是当天修理好（上午10点前送来），收175美元；如果预付5次磨快作业的费用，价格降为100美元（5 x 100美元），每次磨快作业有2天的周转时间。他和他的顾客都喜欢这个收费办法。

我们将这个定价想法推广到他的所有工具，这样他不用总是匆匆忙忙。他过去每个作业都是当天完成，但我告诉他在改善营销策略后，他不能继续这样做了，因为他无法处理增加的业务，也无法为所有人提供当天可取服务。我制作了一个非常吸引人的易于阅读的牌子，以让顾客一走进来就看到牌子上的“定价政策”，而不会使顾客觉得不愉快，因为他们可能会想他只是为加速服务而向他们收取额外的费用。过去，当他不得不亲自向顾客报出定价时（在我制作定价牌之前），他会觉得紧张不安。

#### 客户2（特许会计师）

我的一位客户经营一家1人会计师事务所，她以前在每个“税务季度”都向我抱怨，因为她每年三、四月都工作到晚上11点或午夜，弄得疲惫不堪。她向我抱怨“为什么他们都是等到最后一分钟才将他们的税务资料拿过来？”最后，她已受够了，并决定采取措施。我问她，如果顾客给她更多钱，她是否介意工作得很晚。她立刻说：“不”。就算她喜欢这样，他们也不会给她更多钱。我说我有一个主意。

这很有趣，因为我们每年至少成功举办一个营销活动，但她从来不采纳我的关于消除因“拖延者”而抱怨的建议。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

以下是我提出而且她采用的建议：我说顾客喜欢有优惠，喜欢领先和给定方向，而且喜欢有利的交易。我为她写了一封信，让她发给所有的顾客，该信的基本内容如下：

\_\_\_\_\_ 你好！

如你所知，税法又再修订了。有一些新的优惠政策，而以前的一些减税优惠现在已经取消了。为了应付通货膨胀，我决定将我的基本服务费维持去年的水平。我总是希望为顾客提供最好的服务。

我需要做的是均衡我的税务季节的工作量，以便我可以为各位提供绝对是最佳的服务。我不想在1月至3月15日这段时间很清闲，然后在3月16日至4月15日这段时间又很忙碌，我希望分散我的工作量，以便我有充沛的精力和高效率。这样，我可以为你确定最佳的税务解决方案。

如果你在1月2日至2月15日以及2月16日至3月15日这两个时间段内送税务资料过来，我会将服务费降低10%；如果在3月15日之后送来，我将在原服务费的基础上收取50%的“紧急附加费”。信不信由你，我宁愿所有人都在10%优惠期内送资料过来。这样，我可以有更多时间来处理你的纳税申报单，而且可以在几个月的“税务季节”里安排处理它们的时间。

期待很快见到你们。此外，你每介绍一位新顾客给我，我就会奖励你25美元的“感谢奖金”。

杰，正如你所教的，人的作风通常不会改变（除非我们给予他们“伦理行贿”以激励他们 — 但有些人几乎永远不会改变）。我们发现，倾向于提前送税务资料过来的顾客总是提前送来并获得10%的折扣；倾向于等到最后一分钟的顾客，继续等到最后一分钟，他们要支付50%的附加费，但没有投诉，因为我已经提供少支付10%，而无需多支付50%的机会给他们。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

他们会了解并接受自己的选择的后果。

就这些了，杰。谢谢你的一切。你可以使用此推荐书，如果你需要上述故事的证明材料，我很乐意提供。

祝商祺！

迈克尔·莫拉雷斯

“发现是看别人所看，想别人所未想”我们擅于发现。

## 253. 迈克尔·拉特

-----原始信件-----

来自：迈克尔·拉特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午3:46

我的公司Quest For Health属保健行业，业务包括开发和分销实务和病人管理软件程序。实务管理软件解决方案的开发始于1989年，是以Apple 电脑公司的数据库开发软件包Filemaker Pro为基础的。当我于1979年开始成为针刺疗法和中医领域的保健专业人士时，我要面对的是我受过的培训终于要接受试验，病人的健康掌握在我这个毫无经验的人手中。在至少五年的临床实践后，我的技能和知识才应用自如。由于我掌握了更多技能，我开始思考，如果可以用一个易于使用的涵盖病人管理和实务管理所有方面的专家系统，将我所知道的东西复制和展示给刚刚接受完培训的新医疗开业者，会是多么好啊。1989年，我决定将自己的实务计算机化。我希望能够记录病人资料并用一个健康评估问卷系统来产生条形图，以显示病人的健康状况以及身体各系统中的不平衡状态。该程序非常简单，但对于我



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的实务来说已足够。

我继续开发该软件包，并纳入一个有现金账簿和预算功能的开单和库存控制系统、一个有邮寄和电子邮件功能的营销活动系统、一个包含保健产品、治疗方案和食物疗法的技术细节以及诊断辅助程序进一步改进和新增内容的大型数据库。

1997年，我终于拥有了一个功能强大和万能的软件包，它几乎包含我在1979年开业时只能梦想的所有功能。我已经停止全职临床业务，打算将一系列面向专业人士的保健产品销售给医疗开业者和他们的病人。我想是时候推出我的软件了，于是开始联系其他保健分销公司和医疗开业者。我设计了该程序的演示版，发出了许多个，急切地等待，预计会收到很多订单。结果大失所望，订单少得可怜。因此该项目在一个相对不太重要的位置上又放了一年。

1998年，在参加一位杰·亚伯拉罕培训课程毕业生举办的一个营销研讨会后，我遇到了另一个主要分销商，我问他我能否将一份邮寄广告性印刷品与他平常的邮件一起发送给他的5,000位医疗开业者。使我高兴的是，在看了我根据在研讨会学到的知识编写的邮寄广告性印刷品后，他同意了。这一次，我在几个月内卖了75个程序，使我大吃一惊。

不幸的是，在所学的原则中，我只运用了一些，当然，销售额又再下降。我变得很沮丧，又再把重点放在其他业务上，在这个过程中，我失去了与已购买我的软件的大部分客户的联系。不过，我遇到了另一位杰培训课程毕业生（他已成为了我的朋友），他给予了我更多无价的帮助和知识。丹尼斯帮我写营销信，以发送给所有前购买者，要求他们提供关于使用经

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

历、问题和建设的反馈。我们的信有50%以上的回应率。结果真令人震惊，有相当大比例的购买者由于缺乏支持和培训而从来没有使用过该软件，其他则在软件操作的某些方面时遇到了问题，只有少数感到满意。

由于在澳大利亚，我的客户和我往往相隔数千英里。提供支持很困难，我尝试通过电话向无经验的客户解释如何操作和安装他们的程序。在大多数情况下，客户和我都因挫败和怒气而很不满意。

我加入杰的电子邮件时事通讯行列，开始收到对我来说至关重要的信息，即解决客户的支持和营销问题。持续联系和支持以及客户给我的反馈现在是我业务的重要部分。

我真正开始了解并分析我遇到过的各种问题，并寻找解决方案。正如杰告诉我们的，如果你想知道如何把事情做好，看专家在做什么吧。

从该程序的演示版本产生销售的问题通过使用一家美国营销公司的研究解决了，该研究的概要是寻找最好的有助于做软件购买决策。如果没有接受过培训，大多数潜在客户都不会知道如何使用演示软件，因此，演示软件只是使他们相信，该程序很难学、很难用。这其实是错误信息，是不真实的。实际上，基于Filemaker Pro的数据库解决方案非常直觉和易于学习。

该研究公司说可以制作一本有大量图片和屏幕截图例子的书。所有人都懂看书!! 以前，表示对该软件感兴趣，在收到演示程序后购买该软件的人少于2%，现在，超过80%看过电子书的人会购买软件。最使人沮丧的是，我在1997年发送演示程序之前就听说过这个营销研究。杰的营销培训使我看到使用专家的营销经验的好处。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

为了进一步解决客户的问题以及提供会使客户高兴的培训和支持，我用PC Anywhere软件程序设置了一个支持系统。此程序使我可以从在布里斯班的办公室操作澳大利亚和海外任何地方的客户的计算机和软件，以提供培训和支持。就像我在他们的办公室，坐在他们旁边一样。受挫的日子一去不复返了。

该程序现在是一个有超链接的500页培训手册，包含大量的屏幕截图和简单的逐步说明，而不是以前使用的培训视频。手册还可以打印成纸件文件。

客户变得更高兴，满意客户为我推荐更多高品质的客户。最近，该软件被选择来管理位于澳大利亚里斯莫的南十字星大学自然疗法系。该大学在全世界搜索了2年，才选择了HealthQuest来进行自然疗法系的临床、病人和学生管理。

该程序的销售额不断上升，前客户升级程序，我现在有许多更满意的客户。我开始看到我在实现在1979年开业时只能梦想的能够为医疗开业者提供公司建立、实务和病人管理技能的目标。

我在杰培训中学到的重要信息是 — 不要只是设想，要问、检查和测试。看专家在做什么，复制他们，然后做得比他们更好。在着手重大活动之前，测试营销理念是否真的有效。为客户提供相关的和易于理解的信息。经常与客户保持联系，为他们提供有价值的信息，以维持和改善你和他们之间的关系。寻求关于他们对你的服务或产品的反馈。用来自客户的有关问题和改进建议的反馈来改进产品和服务。继续接受营销培训，与思想相似的人保持联系，以避免偏离正轨，并把重点放在达到目标和维持收益上。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

Quest For Health

软件开发和销售

保健产品分销

有5个人的小型公司（目前）

迈克尔·拉特

ND DipAc DipCHM

QUEST FOR HEALTH

55 Snow Wood Drive

Eatons Hill Qld 4037

AUSTRALIA

电话：61 7 3264 7945 传真：61 7 3264 7946

## 254. 迈克尔·路德斯

-----原始信件-----

来自：迈克尔·路德斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午10:08

显然，你的理念很有效，否则，你不会取得这么多的成功，我也不会取得这么多的成功，因为我使用了你教的理念。

我在自己的印刷公司CGI第一次尝试了你有关广播传真的理念。我按照你教的方法，整理了各种信函样本并对每个样本进行设计。这些信函有大字标题、利益粗体圆点，并要求立即采取行动。这些信函不要求销售，我只是想要买了印刷品的人的姓名，以便寄资料给他们，说服他们使用我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

们的印刷服务 — 因此我问是否有人想要我们编写的叫做“全彩直接制版印刷，了解传统印刷机不想你知道的东西”的特殊报告。该报告会说明如何在他们的下一次印刷作业中节约21-48%的成本，同时将印刷时间减半。我们甚至让他们只需回传广告作为回应。

问题是我有四张我认为都很好的传真。我很难决定用哪一张。后来，我想起了你的测试方法。我挑选了两张最好的分别进行测试，每张传给大约一千位潜在客户，一共2000份。结果很令人惊异：传真A只有一个回应，而传真B有27个回应。

如果我只发传真A，我会在广播传真上浪费很多钱，而且将来也不愿再试其他传真的了。但通过测试，我发现了有效性为26倍的传真，而且我的广播传真可以帮我赚钱。之后，我又测试了其他的新传真。

现在，我已经卖掉我的印刷公司并创办了一家营销公司，教印刷厂如何更好地做营销。我用从你那里学到的知识创建了一个营销系统，我花了很少时间和金钱，但产生了一致的结果。

我教印刷厂如何使用特殊报告和优惠措施来更好地与潜在客户沟通，教他们如何用我为他们设计的一系列资料，将更多咨询者转化为客户，教他们用时事通讯来与客户保持联系，还教他们如何奖励常客，如何使最重要的客户觉得自己很特别且心怀感激。这一切都基于从你和你的资料中学到的知识。

谢谢你的所有帮助和理念。

真诚的

迈克尔·路德斯

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

办公电话：760-598-3158

传真：760-598-3308

附笔：我的故事是真实和可证实的，你也可以在你的促销和营销工作中使用我的推荐书。

## 255. 迈克尔·施罗

-----原始信件-----

来自：迈克尔·施罗 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月1日星期四下午9:58

亚伯拉罕激发的成功故事

迈克尔·施罗

Castle Consulting Group

[www.castleconsultinggroup.com](http://www.castleconsultinggroup.com)

我的公司：我拥有一家顾问公司，为大型公司提供逐步沟通和领导策略，通常每个月可为客户节约原来浪费的时间（值3-4.5万美元）。

亚伯拉罕理念：推崇我的服务

正如杰所说的，如果你不推崇自己的产品或服务，你的客户/顾客肯定不会推崇它们。

时间、人物和决定：四年前，我与四大会计师事务所（它们都是公正的事务所）之一签订了一份合同。这是在听杰的关于推崇服务/产品的内容不久后发生的。听了此内容后，我发生了一些转变。平常，我会想：“太好了，我刚刚签了一份很合意的合同。”这一次，我推崇自己的知识、技



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

能和承诺，以为顾客提供巨大的价值，而且非常希望以最高的水平为此公司作贡献，我做了一些对于当时的我来说相当特别的事。为了推崇我自己和我公司的服务，我做了一个非常简单的决定。我对自己说：“我将为此公司提供这么多价值，所以我自然地成为他们‘求助’的顾问选择”。一个简单的叙述/决定，但依据了所有的“我是谁”分析。

这个决定驱动了每个策略、战略、会谈、措词、决策商谈，事情开始发生了。

简言之：我的小型顾问公司至今已培训过这家公司的300多名中、高层经理和领导人，而且刚刚签了一份再培训100人的合同。此外，我们正在商谈为该公司中我原来无法接触的领导人提供培训的事宜。这代表还会有4500人来参加培训。Ya @##%#@\*& 呼！他们都是大人物，我很乐意为他们服务。

“不错，不错，迈克尔，”我可以听到你说，“这一切都很好，但请告诉我们，在这四年里，杰的推崇服务理念使你赚了多少钱?!!，这才是我真正关心的事情。”

啊，这也是我会问的问题。

答案是六十六万八千美元(66.8万美元)。一个理念，一个客户。

## 256. 迈克·弗赖依

-----原始信件-----

来自：迈克·弗赖依 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午9:36

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

亲爱的杰：

很高兴能列出你对我生命的许多影响的结果。

在参加你建议的第一个活动后，我需要为自己的幸运饼设计更好的包装和更多主题。

因此我想出了3个不同的主题。一个叫做“力量箴言”，一个叫做“祝您好运”，另一个叫做“侮辱”。

我把它们包装在鲜亮的金罐中，并制作了好看的4色标签。我带着自己的幸运饼参加选拔，QVC公司选择了它们参加他们的全国展示。在印地安那州展出的50家公司中，我是当场卖完的3家公司之一。我在两分钟三十二秒内卖完，并赚了10,200美元。

我大部分广告文编写能力是从你那里学来的，我肯定，在我的一生中，它将值数十万美元……

但使用你的技巧，我写了一封关于我的幸运饼技巧的电子邮件，并放在各种网络电子布告栏上。这封邮件很引人注目，但都是事实。

三个星期后，一家位于英格兰的公司回复了，我最终赚了4万美元的利润。这是因为我知道说什么以及如何有效地说。

还有一次，我无法联系到一家超大型糖果公司的重要联系人。在杰的一个课程中，某人说过他们寄了100美元给一位潜在客户，尝试买他们的一小时时间（杰的一种技巧）。我决定在信中放200美元，并要求买这位联系人的一小时。

这位先生在收到我的信后打电话给我，他给了我3小时。我们见过一次面后，他打电话告诉我，他允许我的产品在他的4间连锁店出售。在我写

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这封信时，他在帮我做扩充工程。

非常非常有用的200美元，使我可以联系到主要人物并与他建立友谊。他刚刚卖掉了他的公司，领取6000万美元过退休生活。

你是我认识的所有人当中惟一对我的生命有如此深刻和重大影响的人。

你的朋友和学生

迈克·弗赖依

Fancy Forayne Cookies

## 257. 迈克·格雷斯比

-----原始信件-----

来自：迈克·格雷斯比 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午8:31

亲爱的杰：

这是多么令人兴奋的任务：提供有形的和可以计量的证明你的技巧帮助了我的证据。这就像要我量化我的宗教教养和精神历程如何影响了我的生命！请让我详细叙述我与你的公司交往的奇妙经历……

当我在1985年开始在Timberline Software工作时，我很年轻，事业才刚刚起步。我是一名客户支持代表，时薪7美元。客户服务是灾难性的工作。六个月后，在营业额达到一定水平后，我差不多是高级代表了。

客户支持只是一个“冲突抑制”部门，是愤怒的客户的高压锅和传声结构。Timberline Software有一种非常出众的产品，但正处于成长期，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

一个几乎没有几个软件公司参与竞争的时期，更不用说理解如何提供售后服务了。

客户支持也会使公司的资源耗竭，和大多数客户支持小组一样，它无疑是一个费用中心。一段时间后，公司来了新管理层，我们当中有几个人被提拔去协助复兴我们部门。为了提高凄凉的周转率，我们开始提供一些软件培训、咨询和报告编写，让我们的员工除接电话之外还有其他工作可做。我们还通过这些服务赚了一点钱。我们的大部分收入来自维护费，此维护费用来弥补持续产品开发的开支，有些收入来自支持费，尽管我们为新客户提供的大部分支持是免费的。

有更多收入来弥补成本中心的开支给我们带来了希望，但我们不知道如何推销无形服务 — 非实体产品！在收到杰·亚伯拉罕的资料一段时间后，我们想，它是否使部门运转所需的火花。客户支持副总裁批准了参加杰·亚伯拉罕课程所需的巨额开支。

有两位经理参加课程，买回来所有的磁带、书籍和个案研究。虽然我不是做营销的，但我看了一些个案研究，听了几盘磁带，后来，我完全改变了！

我突然意识到，营销是我的终生职业。我是一个有创意的人，宁愿画画或做雕塑，但也很喜欢商业，杰的新营销范例是解开“我是谁，我想什么以及我的未来在哪里”的钥匙。我最后明白了如何把艺术和商业融为一体。

在接下来的几个月中，我贪婪地看和听杰的资料。我读每个词，研究每个句子，而且每次吃午饭和在车里都争分夺秒地听杰的大量磁带 — 如

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

果是关键理念/机会，我通常会听几遍。

突然，其他经理让我领头实施杰的理念。虽然公司以前强调从新客户身上获取收入，但我的使命是用新产品和新服务水平为现有客户服务，以带来更多收入。

雪球效应发生了：我们提高收费 — 开始时，客户会抱怨。但我们可以增加客户支持员工的工资，以提高他们的忠诚度、他们可以学习更多知识并为客户提供更好的服务 — 这又使我们可以进一步提高收费、增强技术熟练员工的忠诚度和提供更加好的服务，年复一年。我们认识到，某些客户无法负担巨额的支持费，因此我们的方案是以不同的成本提供不同层次的服务。这实际上发展了更多客户，因为他们不用进行“全部或无”这种极端的选择。我们甚至将此理论与我们的维护计划（业界的“神圣的牛”，客户支付相同的服务费以获得新产品更新）配合执行。

我们举办自己的新手培训课程，将他们形式化，使每个受训人员都有标准的职业形象和感觉。我们磨练自己的教学技巧并研究成人学习问题（后来成为了我在职大学学位课程的论文）。

虽然有培训和支持，但是，如果没有在所有营销工作中实施测试，我们绝不会实现盈利！结合市场调查以及课程和服务的测试，我们能够查明他们想要什么。例如，某些人不懂操作计算机，需要花一个星期来学习某种产品。有些则懂得基本知识，只需要两到三天的高级课程。我们总是要求学生填写评估表，包括a)持续改善课程内容和课程提供的详细反馈以及b)允许我们在营销资料中使用的推荐书的反馈部分！这非常有用，因为客户通常彼此认识，如果它对别人来说有好处，它对来说也有好处。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

培训收入在公司财务结果中占很大比例，因此我们在未使用的办公室设置美观的新教室和培训实验室。不久后出现的问题是，如何安排我们的培训课程，而且教室已安排满了。由于培训和支持成为了公司的主要产品，收入迅速增加为数百万美元，因此我们需要更正式的营销课程。公司把我晋升到全新的职位：客服营销总监。担任这个职位后，我能够奉献自己所有的精力，用杰的理念来构建我们的营销资料，以及与一个电话推销和课程管理员小组配合工作。

我们测试所有东西！我的直效营销时间表被小册子和其他制作项目占满了，但在发送任何群发邮件之前，我总是安排3到4个星期的测试营销时间来执行A/B/C/D测试，以查明哪些营销资料有效，哪些无效。测试通常是对数据库中5-10%的客户进行，几乎每次测试都有明显的“胜者”，通常我们不予考虑的资料反而很有效！

我们的测试通常用两份差别很大的营销资料进行，如奇特的小册子和更热切的“亚伯拉罕式”信函。其余的资料有大字标题或文字说明的差别。令人惊异的是，一个大字标题，或者甚至是纸张颜色的区别都会影响结果。

实际上，我总是（即使到了今天）使用亚伯拉罕的拼写错误伎俩，也就是在行文开始不久后拼错单词，通常在第一段，但有时在大字标题。这样，至少会有两三位客户打电话来告诉我们，而电话推销员总是能做成这些友好的销售。

有一次，我想我差点因为测试而丢了饭碗。从事营销工作这么长时间了，我总是希望知道我们怎样才能有最佳的回应率和转化率。

克林顿总统当权后不久便推行工薪税改革。这意味着我们的旧工薪软



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

件税务表格将过时和无用。我的目标是看我能否通过让非预订客户购买我们的维护计划，以在这次改革中赚到100万美元以上。他们认为我是疯子。我像平时那样做测试，一份是普通信函，另一份的一面为橙色霓虹纸，是巨大的标题，背面为白色，是我们服务的详情。结果是，橙色纸和普通纸信函的回应率之比达到7:1！因此我选用了橙色纸信函。

在寄出信函三个星期后，公司的高级副总裁叫我到总裁办公室，他谴责我，说我用“威吓战略”来强迫客户预订。虽然他的观点是有根据的，但幸运的是，公司总裁已经看到我们墙上的“销售温度计”，它显示我们已经超过100万美元收入这个目标，而且还有相当多的利润。

该故事的寓意是，必须使用销售温度计，它向员工显示他们必须努力工作，以及向其他人展示你努力的成果。

此后不久，我实现了我自己的客户服务收入占公司收入一半的目标——大约900万美元。这是一个重要的目标，因为，像许多其他公司一样，我们原来的重点是新客户而不是新收入。这也是一名推销员的终极测试——如何推销无形的服务。几年内，我们接手了一个有高营业额但客户服务很差的赔钱部门，把它转变为一个收入产生器，同时提高了员工和客户的忠诚度。

在我的生涯中，我用杰的技巧不断地为我的项目和公司带来成功！

我保证本推荐书中的叙述就我所知和记忆是真实的。Timberline Software是一家上市软件公司，某些财务信息已公开，可供查证。

祝商祺！

迈克·格雷斯比

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

常务董事

Technology and Business Strategies Group

at MikeGrigsby.com

## 258. 迈克·莱希

-----原始信件-----

来自：迈克·莱希 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午10:22

1995年，我们在经营一家非常小型的公司，但资金不足。根据托尼·罗宾斯的推荐，我肯定杰的书（价格超过350美元）可以帮助像我的公司一样的微型公司。我发誓，下次我们银行有钱时，我会用来买这本书。我的妻子抑制住她的怀疑。当这一天到来时，我几乎用光银行的钱来买一本书，她生气了。

驱使我买这本书的是托尼·罗宾斯和维克·科南特的背对背多页信函。我非常尊敬他们两位，显然，这种推介是奇妙的宾主两益关系。我想知道它是怎样建立的。

我开始贪婪地看这本书，然后立即计划获得我的竞争对手（我们为职业棋手生产软件）批准，写一封多页信函，从他那里寄给他自己的客户，以推介我们的互补产品。

结果是，当月的销售额创下了新记录。邮寄许多包含高质量信函的扁平信封的成本大约为1,000美元，产生的销售额超过1.8万美元，而在过

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

去三年里，我们的每月平均销售额只有7,500美元。

因此，这本书和邮寄的成本（1,350美元）不仅直接产生超过1万美元的额外销售额，而且我们在随后几年不断地向这些新客户销售后端产品。这些客户从来没有想过我的公司有他们也需要产品，直到他们信任的供应商推介我们。

杰的这本书的第二个最有效的主意还使我们所有的客户都钟爱我们，那就是寄手写感谢信的简单主意。有些客户打电话告诉我们说，他们买过房子和汽车，但从来没有收到过手写感谢信。而且，他们通常会立即订购更多电子棋书！

致以亲切的问候

迈克·莱希

“The Database Man” <http://www.bookup.com>

## 259. 莫顿·盖奥特

-----原始信件-----

来自：莫顿·盖奥特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月2日星期五下午9:59

成功故事

此信息可作为任何业务的模型/模板。

客户的公司：Colour for me（选择与你的肤色相配的适当颜色来穿戴）

居住在澳大利亚墨尔本的女客户。她没有营销或杠杆作用理念，每个



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

星期赚100美元，只有名片和小册子。

我给她的一些主意：

书面工作

详细描述和设计有关颜色搭配的书

出版自己的书（找人代笔）

制作自己的时事通讯

在报纸、杂志、网页和电子杂志等发表文章

制作自己的日历，作为促销赠品

制作自己的颜色搭配表

设计自己的小册子

促进与自我改进书籍/课程、商业杂志、女性杂志、时尚/服装店

和化妆品店之间的合作/放入插入物广告

以书面形式说明客户应该购买/使用你的服务的原因

手把手地引导他们

提供聊胜于无风险保证

在第一次销售/交易后五天内寄信给客户，感谢他们，再向他们推  
售你公司的价值，并再次使他们确信，购买你的产品或服务是英明的决定

电影/视频

为自己的员工而设的培训电影/视频/使用培训组织

设置自己的电影制作公司

有自己的用于培训的电影院

制作自我改进视频/颜色搭配

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

接洽电视台，以在他们的节目中推销

咨询戏院的价格

联系专业兴趣组/俱乐部，以向他们的成员授课

还有早餐/午餐/晚餐/有目的的业务员(SWAP)、宴会主持人、公开

演讲团体

设立自己的卫星电视台/频道

录音磁带/CD

推广

自身培训

组织培训

设立磁带制作公司

自我改进磁带

广播电台（推销产品）

设置自己的广播节目/

当广播节目的演讲嘉宾

工作坊

创建/拥有皮肤护理/化妆工作坊

医师/脊椎指压治疗师/新时代/备选疗法

衣柜扩充

时装展览

服装厂

男装/女装店

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

服装公司/生产商

颜色心理学

心理学家、医疗中心、验光师

催眠治疗师

咖啡聚会

为客户组织自己的

晚宴

狮子俱乐部、宴会主持人、单身俱乐部、运动俱乐部、商务俱乐部

对工作坊的员工/其他人进行培训，按销售额的一定百分比支付佣

金给他们，以产生杠杆作用

促销（测试所有要素）

公司索引使用黄色页面最适合颜色咨询（在线/CD版本也一样）

公司商务、防卫军、必要的服务

小公司

识别市场、年龄群、肤色、不同语言

识别文化

任何与颜色有关的东西

学校、孩子的学校、大学、模特儿学校

直接邮寄广告（销售线索产生、直销、第三方推介、数据库营销）

对不同行业写不同的信（包括小册子）

打电话跟进，进行预约

与有关的人会面



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

安排研讨会等

在报纸/杂志刊登广告

挑选有目标客户统计数的杂志

获得刊例价格卡

挑选杂志和设计广告

跟进销售线索

在酒店做演示

冷推销 …… 选择目标

推介：使用其他公司的信头写信，使用他们的视频、音频磁带等促销材料，让他们向他们的客户/数据库推介你/你的公司/你的产品

进行电话推销，以产生销售线索

进行电话推销，以直销产品

进行电话推销，以进行市场调查

公开演讲

电子杂志

新闻稿

通过生产代表促销

将自己重新定位为业界专家

拥有领取销售佣金的员工

向初次购买都进行向上销售（更好或增加交易）

交托（将你的产品交托给其他公司）

交托（让其他公司将他们的产品交托给你的公司）

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在自己网站的推广

在其他网站推广我们的产品/服务

## 做广告

电话簿

超市

电影院/戏院

郊区报纸

寄信

免费样本赠送

名片

发传真

自选传真服务

信用卡/百货商场每月对账单信件插入物广告

公司/特别俱乐部邮寄广告的插入物广告

时事通讯/杂志、电子杂志插入物广告

录制信息

## 计算机

颜色软件程序

全部在计算机中管理

计算机接听电话

计算机冷不防电话

设立自己的计算机公司

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

自己

你自己的学习流程

公共演讲课程

沟通/谈判课程

化妆课程

外貌分析课程

杰·亚伯拉罕营销课程

销售课程

网络推广

学习时间管理

后端（第一次销售后赚钱）

你的时事通讯、内部交流俱乐部和咨询的预订

预订其他人/公司的服务

用信件向你的客户推介其他人的产品/服务

向你的客户销售类似的产品

谢丽尔在应用上述信息后，在12个月内，从每个星期赚100美元发展为到每个星期赚5,000美元。

莫顿·盖奥特

The Marketing Wizard

澳大利亚悉尼

如需要，在业务和分包合同中推销各种服务。



## 260. 穆里尔·哈特

-----原始信件-----

来自：穆里尔·哈特 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月30日星期二下午12:19

亲爱的杰：

我在1995年第一次接触亚伯拉罕。我在洛杉矶的各个舞厅惊讶地发现，已有500人花了5000.00美元来学习亚伯拉罕。当我认识到大约有三分之二的人多次参加他的活动时，我更加惊讶了。他们不是在第一次就掌握了吗？

我参加他的活动是因为：

1. 我已经对精疲力竭（从经济上来说，是这样的）感到厌烦。
2. 我有很好的邮寄名单，但我知道我没有很好地利用它。
3. 杰提供完全无风险的第一天以评估课程以及融资选项。
4. 我多年来收到的亚伯拉罕资料很有激励作用，很有用。

我停留了整个周末。杰改变了我所有的经营方法。以下是我所学到的：

推崇你的公司

珍爱你的客户

夸赞你的供应商

创新地思考

这不是立即发生的，而是慢慢地发生，当我实施更多杰的理念后（是的，我也多次参加他的活动），我认识到他的确是一位天才。风险逆转、

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

直接邮寄广告、无法拒绝的提议、特殊活动、独特销售主张（我们只花了四年时间便恢复正常）后端、推荐系统、客户的终生价值、宾主两益关系——我们全都使用了。

也许最宝贵的资产是学习如何写大字标题和文字说明。许多客户说，每当收到每月KC传单时，他们都会坐下来慢慢看。

因此，我们的销售额从我在1995年末第一次参加杰的活动时的40万美元，上升到1999年的100万美元以上（这是我们的目标）。

今年夏天，我要推销我们的七月烹饪课程。我们提供30堂课，共687个名额。我推出了每堂课（任何时段）27.00美元的优惠价格，结果，月末只剩下2堂课的10个名额没有卖出去，其他时段的课有等候名单。而镇里的其他烹饪学校则由于没有人报名而取消了它们的课。

谢谢你的工具，杰。

穆里尔·哈特

## 261. 默里·邓比

-----原始信件-----

来自：默里·邓比 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月28日星期日下午4:09

亲爱的杰：

建筑师提案成功率翻一番

大约一年半前，有人把你的资料介绍给我。因此，当你最新的书出版时，我是新西兰中第一个购买的人。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我在自己的业务中使用你的原则的第一个领域是我的提案或报价系统。多年来，我用一页纸为我的服务报价，如可能，则写几句话。我的潜在客户实际上不知道他们付钱将获得什么 — 在工程结束后，他们才知道我们为他们建了房子，而且房子是“由建筑师设计的”，但他们不知道我们共同参与的步骤。

当然，我们在这里不只是谈论49.95美元 — 而是很多的钱，数千美元，这是适当的专业服务费。他们聘请我，表示他们完全相信我，而且非常依赖我亲自向他们推销的技能。建筑师没有接受过这方面的培训（难过地），我的成功率只有大约40%。

后来，我读了你的书，尤其是有关指导你的客户为什么应该使用你的服务或购买你的产品的部分。因此我决定从头开始，看我如何在早期指导客户当他们使用我们的服务时会发生什么事。我已经有一个很好的系统，以将他们和他们的想法纳入我的设计流程中，但在我们开始合作时他们才发现这一点。

现在，我的提案有4页纸！我描述我打算为他们做什么。我将服务分解成不同阶段，告诉他们每个阶段会发生什么事。他们会明白各阶段涉及许多工作，我打算照顾他们的每个需要，设计概念、建筑许可阶段、厨房和浴室设计、颜色、照明、寻找声誉好的施工队、整理建造成本，然后密切关注实际建造过程。

他们要阅读大量信息，但他们都仔细地读，而且他们很喜欢它！有些客户与其他建筑师合作过，他们说：

“我们不知道其他人要做什么，因此我们不知道会获得很好的服务，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

还是很糟的服务。有了你的提案，我们知道你的服务将很棒。”

“谢谢你为我们揭开了整个过程的神秘面纱。”

自从读你的书后，我在提案添加的另一方面是后端服务。我在服务列表中添加了室内装修和造园，这是与2位同事做的交易。现在我们可以从头到尾处理整个项目。正如我在大字标题中所述的，我现在的提案成功率已达到80%。实际上可能更高 — 上个星期，我收到客户的电话，他要我开始一个项目（一年多前我为它写了提案），这些提案给人留下了深刻印象，所以他们一直保留着。

这样做的另一个副产品是，它实际上是使我检查自己的流程。只是由于必须描述我是做什么的，我已经以许多小方法改善我的所有服务。例如，我开发了一个出色的系统，此系统可用于了解关于客户对计划中的家的梦想、想法和偏爱的信息，这样实际上保证了当他们使用我的服务时，他们获得他们想要的东西。他们无法相信建筑师如此地关心他们尝试在居住环境方面实现什么目标。那么，所有这些措施的结果是什么？那肯定是增加了我的利润。但更重要的是，它已经将我的整个业务从“为客户服务的顾问”变成“关心和帮助别人实现梦想的人”。这是值得做的事！

谢谢你，我确信我已经懂得了指导客户的价值。

祝商祺！

默里·邓比

建筑师

RENOVATION STUDIO Ltd

新西兰奥克兰

## 262. 尼尔·菲利普斯

-----原始信件-----

来自：尼尔·菲利普斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四下午1:03

从哪里说起呢？

在收到科南特(N Conant)的磁带时，我第一次听说杰·亚伯拉罕。当时，我在英国的一家大型美洲银行工作，我在经营兼职跑马时事通讯（不要问）时买了这些磁带，不管怎样，我用了杰的几个技巧来吸引了更多客户（风险逆转、测试和增加后端产品等），这些技巧很有用，它们使我的预订人数增加到3倍。然而在这时，我去了奥地利，因此卖了该时事通讯，老实说，我完全忘记了杰。直到两年后，我去了西班牙，在一家证券经纪公司工作。我在网上浏览，查找到杰在互联网上注册的网站，最后看到一些产品的推销信息，我用了大约1000美元买了这些产品，虽然看起来有点贵，但我以前通过自己的努力赚的钱已超过这个数字，因此对于我来说，风险已经逆转。

我平时在办公室会打电话，尝试引起潜在客户对我的服务的兴趣。现在，打电话给潜在客户，让他们付钱给某家他们可能未听说过的公司中的某个他们不认识的人是很难的，而不管行业管制是多么的好，所以我真诚地尝试使事情变得更容易。

因此，我采用了每个星期新增一个亚伯拉罕技巧的程序（有几分像托

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

尼·罗宾斯所称的“我可以……吗”，即持续改进）。

我使用的第一个想法是设计形式化的推荐方法。

有两种方法：

1. 首先，我写信给所有现有的客户，问他们对我的服务是否满意。

大约95%的客户说满意，而且他们认为我做得非常好。因此，我写信给这些客户，告诉他们，如果他们想我继续做他们的经纪人，他们必须至少介绍两个与他们有相同素质的人给我（我用了那位澳大利亚牙医帕迪·兰德的这句话）。没有客户拒绝这个要求，而且还很高兴地和我交谈。在几个月内，转化率达到大约60%，我的业务量大约增加110%。我事先告诉这些客户，为了成为我的客户，他们必须为我进行类似的推介。其后，每层总共使我的业务量增加60-80%。仅是这一项业务，使我可以搬到一个有私家游泳池和网球场的美丽的别墅居住，真的不错。

2. 我使用的下一个策略是宾主两益关系。我与会计师和律师联系，要求他们向其客户推荐我的服务，对于每位接受我的服务的客户，我会支付佣金给这些会计师和律师（有些同意推荐，但要求我把钱捐给慈善机构，这样对我来说也很好）。在头2个月里，我建立了大约10-12个这样的关系，产生的销售线索超过了我的服务能力，因此我开始将自己的销售线索转给我办公室中业务量不多的其他人，他们遵守我与“主人”签订的协议，而且分一部分佣金给我。长话短说，我让大约五位经纪人与高素质的销售线索做交易，他们每次做成交易后，都把超额收益支付给我，所以钱来得多又快。最后，我把自己的客户群转给了其他经纪朋友，把精力集中在建立这些关系上，因为这样赚的钱比经纪业务还要多。后来，我决定回英国，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

因此我与该公司签订了机密性和工作协议，它会分合理的佣金给我，现在我回到英国了。自此，我每个月可以收到5位数的佣金，足够我好好享受生活了。

我打算在短期内收购或设立另一家公司，因为我需要挑战，但确信无疑地，我将又再使用杰的技巧。在我的职业生涯中，它们是无价的。关于最后一点，当我在西班牙时，我经常与一位朋友在一家酒吧喝酒，他是一位画家和装璜师，他在努力找工作。我把杰的一本书介绍给他，给予了他几点建议。最近，我收到了他的电子邮件，他使用了“他的圣经”，现在有5个人为他工作，并打算在年末将人数增加到10人。

因此，我猜想，这证明了杰的理念是通用的。

## 263. 尼尔森·库普兰

-----原始信件-----

来自：尼尔森·库普兰 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午11:05

我们的业务是供应和安装窗户。由于我们通常做整个房子的窗户，重复业务非常少，因此我们设法得到推荐业务

我们的业务在过去11年不断扩大（在过去两年翻了一番）的原因是，我们不断地问客户“你对我们的产品仍然满意吗？”

我们是通过发问卷来获得客户反馈的，这些问卷包含关于产品、安装和服务等的有针对性的问题。客户会在安装后1个星期内，然后在1、5和10年后收到问卷。客户的回应总是“它们像安装时那样好”；“这钱花得

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

很值……节约了供冷/供暖的费用”；“很感谢你们的跟进服务”；“关于我的窗户最令人惊异的事情是……yadda/yadda”。

当我们收到像这样的证明书时，它好像真的在说什么……特别是“它们像安装时那样好”和“这钱花得很值”。

我们每个星期在当地的所有报纸刊登广告，内容包括客户评语……这里是口头传播真正发挥作用的地方。所有人都听说（或看）过关于我们公司的好评语。

没有比客户的话更好的广告了。我们确保所有人都知道我们的客户对我们的评价……（然而，我们会在工作完成后才离开，以确保他们没有负面的东西可说）。

这需要花时间和精力，但很有效。

我的丈夫和我使我们的公司从拥有2名员工成长为拥有18名员工，而且我们打算继续招人。我们的成功是帮助客户解决问题的直接结果，确保他们100%满意，定期跟进，以确保维持他们的满意度；然后告诉我们认识的所有人，我们的满意客户如何评价我们。

附笔：客户如果不想我们印出他们的姓名，可以在问卷底部注明，但仍然要把问卷交回。但几乎没有客户勾选“请不要在促销材料中印出我的姓名”。这样，我们不会担心任何人投诉我们印出他们的评语。至今没有任何投诉。我认为客户都喜欢看到自己的姓名被印出来，尤其是关于正面的东西。

## 264. 尼尔·康诺利

-----原始信件-----

来自：尼尔·康诺利 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午9:16

亲爱的杰：

虽然你将他的电子邮件作为群发电子邮件发送，但我知道你是真诚的。读罢你的“Getting Everything You Can Out of Everything You Got”（《从你拥有的一切汲取你可以获得的一切》），我应用了这些原则。

虽然我还无法负担你其他的课程，然而，根据事情的进展情况，我应该很快就负担得起了！

在读你的书时，（我知道这听起来有点像陈词滥调）我觉得自己受到了某种启示。我开始发现我的行业中需要改进的东西，此外，我开始看到我的（小）公司的日常运作中有明显的漏洞。

出于以下三个原因，我很高兴能与你分享个案研究。

1. 我很高兴地向你汇报，你的一个理念几乎是立即起了作用，并有确实的结果（如现金利润）。我有点着急，很想继续看其他几个理念。

2. 我实施的其他理念将最可能在我所在的行业引起震动。我希望把它改善得更好。

3. 我很喜欢看使其他人成功的技巧的具体例子，通过这些例子，我可以了解如何修改这些技巧并在我的公司使用，然后使我的公司与众不同。

我的个案研究



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

Eagle Investigative Services是一家提供全面服务的私人调查公司。这是一家相对较新的公司，成立了大约一年，包括我自己，只有三名全职员工。

私人调查行业的形象相当“令人不快”。在我们的行业和竞争对手研究中，我们发现这有多个原因，然而，公众对这个行业的看法有几个最重要的因素。

在读你的书时，我发现了几个可以立即实施的原则。

1. 我们实施的第一个原则是将客户视为客户而不是顾客的原则。当客户找私人调查员时，他们需要协助。这通常有一个情感的问题，而且几乎总是存在担忧。大多数普通消费者客户做一次性购买，因此其他公司通常尝试榨取顾客的钱财。我们对每个个案采用超过限制的方法。我们提供折扣，不收取电话费以及执行我们不收取费用的工作。我们让客户知道我们做这些事情的方式会向他们表明，我们关心他们的个案的结果。通过使用此原则，我们能够将150美元的销售发展为1.5万美元的销售。现在，我们每个星期还收到客户（他们不仅满意，而且确信我们将为他们推荐的客户提供相同水平的服务）的1-2个客户推荐。在这之前，我们从来没有收过推荐。这是私人调查行业的第一次。任何律师都可以证明。

2. 我们应用的第二个原则是提供为招徕顾客而亏本销售的商品，或者激励潜在客户在试用竞争对手之前，先试用我们。我们使“表面上”很昂贵的服务变得让客户非常容易享用。例如：GPS车辆跟踪是一种远程跟踪车辆和监视其位置的服务。大多数人都没有使用过这种技术，它是相当新的概念。传统上，私人调查公司对这项服务的收费超过1,000美元，通

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

常接近2,000美元。

我们采用了以下方法：我们以非常低的收费出租设备。如果客户还需要有人操纵的监视，我们将免费提供租用服务。通过使用GPS装置，我们可以使用1个侦探进行监视，从而为客户省下不少钱。如果没有该跟踪装置，通常必须有2-3个侦探，这样非常昂贵，因为每个侦探每小时收费50-75美元。

此外，有2、3个，甚至5个侦探也不能保证成功。在车辆行驶过程中很容易丢失监视对象，或者更坏的是，他们可能会注意到被跟踪。GPS装置可消除丢失监视对象的可能性。因此，客户可以在接受我们的服务之前就看到真的省钱了。当我们向他们解释通过获得更好的投资结果可使他们受益时，他们很渴望与我们讨论这笔交易，因为我们无疑地能够表明，我们真诚希望获得结果，而非做成交易。

本市的其他代理行因为这个广告而讨厌我，这说明了我做的是正确的。

3. 我们应用的第三个原则是风险逆转原则。

其他代理行没有提供保证，虽然无法保证调查的结果，但可以保证调查方式的某些方面。

我们向所有客户提供无风险保证，并利用每个机会推广它。我们还以书面形式保证服务质量。

我已经能够明确地测量它。通过提供此保证，我将电话咨询转化为预约的数量增加了一倍。我可以精确测量这个数量，因为我是公司里负责接听电话的人。在我们决定实施保证两天后，我们签订了平常无法签订的

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1500美元 的合同，而且每天都有新安排的预约。

我们仍然在微调此保证，但我确信，这将是使我们与众不同的优势。其他代理行说我们是白痴 — 这是客户告诉我们的。他们只看到口头保证，而没有看到该原则，因此他们总是把它视为愚蠢的想法，而这种想法对于我们来说很棒！

4. 第四个原则是使用直接邮寄广告。上个星期，我寄了100份邮寄广告给律师。我用蓝色墨水笔手写地址，并贴上真邮票。我请Office Depot办公用品连锁公司制作了一个来自地址翻斗印章。我的报价并不引人注目，但这是一个好报价，而且我根据你的一些广告文编写提示来写信。至今，我已收到10个咨询并吸纳了4位客户。我认为这是极好的回应。

通过用你的原则来吸纳新客户，我结识了一些好朋友。

我还计划实施你的宾主两益关系原则，我与一位律师商讨如何提出来才会被接受以及如何付诸实践。我还有一个改变该原则以使其更有效的想法，因为我认为法律界会蔑视推销或任何类似的东西。

我们还实施了一个推荐系统。对于为每位被推荐的客户，我们会支付100美元。我们付款给客户以外的人。我们曾经有几个被推荐的客户，我们立即付了款给推荐人。大多数人没有要求我们付款，但在收到钱后都很惊喜。

因此，事情开始从慢速、不稳的起点改进。我们现在有更稳定的现金流，但还不能预测，因为直接邮寄广告才刚刚起步。

你还为我省钱 — 我几乎完全停止在报纸刊登广告，因为我无法测量有效性。我没有注意到销售额的任何下跌。我保留了一份报纸的一个广告，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

因为它持续地为我们带来客户。我不知道为什么这份当地的报纸会成功，但我希望知道。我思考过这个问题，但不明白为什么这份特别的报纸对于我们来说是成功者。因此我期望事情只是发展得更好，关于它，我觉得很兴奋。当看到直接邮寄广告的效果，我欣喜若狂。

谢谢你写了你的书。阅读、吸收和知道你展示的一切，实施它们以取得成功，这真令人振奋。

我不太会写东西，如果你希望使用我任何的漫无限制的信件，你可以修改写得不好的地方。

如需要更多信息，请直接与我联系。

祝商祺！

尼尔·康诺利

总裁

Eagle Investigative Services – The Problem Solvers（问题解决者）

电话：770-318-3155

传真：770-234-4246

[www.eaglepiservices.com](http://www.eaglepiservices.com)

## 265. 尼克·蒂普勒

-----原始信件-----

来自：尼克·蒂普勒 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午4:07

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

亲爱的杰：

看了你的书“Getting Everything You Can Out of Everything You Got”（《从你拥有的一切汲取你可以获得的一切》）后，我深受鼓舞，我肯定它已经影响了我的心态和我目前的经营方式。我合资拥有和管理英国的一家高品质精密工程公司，除了我的新心态和业务重点之外，我想你会喜欢听我说我组合使用你的理念来获得好结果的具体情况。我们想购买一种新型火花机工具，并有机会购买一个尖端的自动化版本，这比我原来需要的机型贵，因此我思考（一个好习惯）如何以较低的成本购得这种机器。

我想到的解决方案（谢谢杰）是实物交易和宾主两益关系安排的结合。我同意用10万英镑来买价格为11.5万英镑的机器，多出的1.5万英镑通过推荐方案来支付，即对于他们介绍的每位客户，我们会支付该客户产生的收入的10%，直到还清1.5万英镑。这个方案不是实施得很理想（部分原因是我没有积极地坚持实施，此外，供应商发生了人事变动），6个月后，他们还没有介绍任何人给我，但我仍然拥有一台以10万英镑换回来的价格为11.5万英镑的机器!!!!!!!

谢谢你，杰，你是真正的领导者和鼓舞人心的人。

尼克

尼克·蒂普勒

任事股东

*Wines - The Subcontract Specialists (分包专家)*

电话：01732 740542

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

请访问我们的网站 <http://www.winesweb.com>

## 266. 朗托·玛姿

-----原始信件-----

来自：朗托·玛姿 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午7:34

杰：你好！

我非常高兴，因为你，East Coast Radio仅用了5年时间就取得了成功。

历史

这家广播电台隶属南非广播公司(SABC)，听众主要是白人。在非洲人国民大会(ANC)开始当政时，有几家广播电台被处理了。East Coast Radio原名Radio Port Natal (RPN)，1996年，Black Empowermen公司收购了East Coast Radio，使其成为了Kagiso Media的成员。

该电台开始时听众人数大约为30万个白人，收购带来了变化，实现了跨越发展。目前，我们的听众人数达到125万，他们是较高收入人群和LSM 7 -10。

我们的核心目标听众是25-49岁的人群，来源市场是16-24岁的人群，后者选择了我们，后来成为了我们的忠实听众。我们的覆盖区只限于夸祖鲁纳塔尔（省），因此，我们是一家地区性电台。

节目形式

电台的形式是成人当代(AC)，至今，我们提供娱乐和诙谐节目。我们



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

播放的音乐是八九十年代和目前的流行歌曲。我们最妙的措施是通过执行集合研究和听众音乐测试来确定听众对音乐的期望。此外，我们有国际顾问为电台提供他们在国际前沿挑选任何趋势，并确保我们及时满足他们的需要。我们还为拥有一支年轻、充满活力的经理团队而自豪，他们目标高远，而且努力地在我们的每一件事中驱动我们的成长策略。我们的座右铭是：积极的心态，每位员工都是品牌先锋并以他们自己的方式取得品牌的拥有权。反过来，这样可确保所有人都是品牌管理人，并以高水平维持品牌个性。

## 新闻

我们的新闻编辑室更拥有涉及多个领域的记者团队，他们带来了文化多样性，从而采集最广泛和最新的新闻。我们的重点是地区新闻，其次是全国新闻，最后是国际新闻。我们的新闻报道组成总是大约30%的国际新闻和70%的当地新闻。

## 电台网络

我们认真对待创新优势，我们已经推出网站，它吸引大量广告商，如入无人之境，至今仍是这样。我们的网站被Radio Ink杂志通过投票选为最佳广播电台网站中的第38位，无需在此介绍，详情请访问

[www.ecr.co.za](http://www.ecr.co.za)。

## 广告收入

我们的广告商很喜欢我们，我们有广告索引，可以显示我们的普及程度，我们对提供解决方案以满足客户需求的方式大胆的期望。而我们知道，尽管有LSM 7（KZN中的10个不同族群）的限制，我们也可获得此类反馈。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

## 产品多样化

我们是少数几个倡导非传统收入（事件通讯）的电台之一，并已证明我们因凭借品牌和“粗俗骇听”派与公众保持联系而闻名和成功。现在，凭借我们在海滨的地理位置，我们参加重大日程表活动，即Dusi马拉松（独木舟比赛）、克姆雷德马拉松比赛（长距离赛跑）、复活节、沃达肯海滩非洲节（冲浪锦标赛）和十二月海滩节等。关于这家旗帜高高飘扬的电台，我还能说什么呢………

如要将上述详情在任何出版物中使用，请事先征求我的许可。

朗托·玛姿

营销主管

East Coast Radio

电话：(031) 570-9434

手机：082 55 9495 2

[www.ecr.co.za](http://www.ecr.co.za)

## 267. 奥泽尔·泰兹

-----原始信件-----

来自：奥泽尔·泰兹

至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月31日星期三上午11:41

杰：你好！

我已收到你的电子邮件，邮件中，你要求我提供有确实结果的成功故

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

事。以下是我的成功故事：

“直接推销你自己的例子”

这是关于我改变职业的故事。1997年，我毕业于土耳其安卡拉的中东技术大学土木工程系。然而，我从来都不喜欢土木工程，而且对以前从事过的工作颇不满意。我一直都热爱计算机和高科技，更胜于砖块和灰浆。此外，土耳其有8000个土木工程师，而市场需求只是2000个。由于缺乏适当的教育规划，导致高度熟练的工作者暴增，主要是因为不充分就业。这种挫折我受够了，2001年7月，我辞掉了工作，并决定转为从事IT行业，而不管干这一行有多辛苦。有人提醒我，我们正在经历有史以来最大的财务危机，因此，没有任何IT工作经验的我不得不与数千人竞争一个工作岗位。

首先，我尝试过“平常的”找工作方法。2002年2月，我取得了微软系统工程师认证(MCSE)，成为了合格的IT工作者。我写了自己的简历，收集了有职位空缺的IT公司的资料，发送我的简历给它们，本以为所有公司都会关注我，然而，我申请的所有工作都要求有经验，而且最好是计算机工程师。

我被一个问题难住了。我相信自己的实力，我知道自己不管在技术还是营销方面，都是一个可以为任何IT问题提供解决方案的非常熟练、聪明和能干的人，可是，我找不到工作来证明自己的才能。我还必须补充一点，我的“营销”技巧大部分是基于阅读了互联网上的大量资料，不管是否免费，只要是有益的，我会为知识付费。我必须承认，有一本书，在读了15分钟后，必定有很棒的营销或商业想法在我的脑中打转，这就是杰·亚伯



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

拉罕的《秘密行动营销》。

我刚刚意识到，找工作也是一个简单的直效营销活动。我所要做的只是将其视为营销活动，将我的简历求职信写成强有力的销售信，整理出本市IT公司的清单，然后寄信给它们。

这有什么不同吗？当然有。第一次，我随机传真给30家公司，便产生了5个回应（请求会面），其中有3家公司在一个星期内决定雇用我。请注意，过去四个月，我每个月发了40-50份简历给正在招人的IT公司，但只有一、两个会面请求，而且没有雇用我。真希望没有浪费那四个月的时间，使用“平常的”资料……

因此，不管你要做什么，即使是找一份简单的工作，杰所教的营销知识都会使情况有很大改观。是营销使世界充满了力量，能成事儿。要大胆，表明自己可做出好成绩并提供保证（我提出一个月免费试用期），并努力履行你的承诺。如果你无法有效地向其他人推销，即使最好的产品、人、想法和技能都将毫无意义。在此经历之前，我以为营销只是关于“产品”的，但现在，我明白到营销是生命的驱动力。

也许这不是很大的成功，我肯定已经有许多人使用杰的营销知识来赚了很多钱，但这是一个在经济不景气时期都能选择自己的工作的有启发和帮助的经历，我必须把它写下来。

希望它有用。

奥泽尔·泰兹

## 268. 帕德莱克·戴汉

-----原始信件-----

来自：帕德莱克·戴汉 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年7月25日星期四上午6:41

杰，作为你的推荐书请求的回应，我可以真诚地说，你的方法已经改变了我的生命、我的员工和我们的财务结果。

在接受你的教导之前，我们的皮肤病中心经营得非常好。然而，我们后来制定了新的卓越标准，并继续指数式地发展业务。例如，在1996年，我们的NJ地点的营业额为110万美元，现在则达到425万美元，而且没有招聘新医师，这是真正的成长！

我们的NJ地点被药物公司分析独立地定为他们的种类的1号，我们的主任医师被选为全国从业网络主任，我被挑选去经营该网络。此后，我们在宾夕法尼亚州、德克萨斯州和南加利福尼亚取得了同样的成功。

我们建立的收入支柱来自传统的医生病人关系。现在，我们提供美容和整形外科服务。

通过交叉教育，病人了解我们所有的服务。我们利用直接邮寄广告与现有的病人保持联系并吸纳新客户。我们积极、正式和创造性地寻求推荐。这已证明是我们的第一新病人来源 — 每个月700位！

我认识到，皮肤科医生站在抗衰老药物的最前线。我们充分利用这种优势，与美容师和整形外科医生共同提供全面的抗衰老、医疗和美容皮肤病治疗，以及美容和整形外科服务。我们仅是在NJ的5万多人的数据库也

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

证明了是无价的。我从来没有意识到数据库营销的价值。

最后，在你的指导下，我们受益匪浅。一般地，我必须说，我是通过把重点放在“业务之上”而不是“业务之中”来受益的。明确地说，收入、推荐书、直接邮寄广告、资产的杠杆作用、交叉销售和宾主两益关系理论具有最深远的影响。今天，我们已经是一家1100万美元公司，而且还在皮肤病从业方面支配400万美元！我们刚刚才开始探索与制药和化妆品公司合作的机会……

帕德莱克·戴汉 MBA, JD

总裁兼首席执行官

DermAmerica Inc

1000 Main Street Suite 103

Voorhees NJ 08043

856-751-5647

856-751-5912 fax

## 269. 派翠克·陈

——原始信件——

来自： 派翠克·陈 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月1日星期四下午 8:10

嗨，杰，

谢谢你的邀请。

在没有任何产品的情况下，我在商业机会栏中做了三行分类广告。这



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

样做的目的，是希望能找到如何能有更好的发展。我写了若干个不同的标题，然后测试了其中一个，获得了25个回应。广告花费了我51美元，并且引起25个回应。

在获得25个回应之后，我尽量寻找一种产品来销售给这些客户。我写了一份材料寄给他们，但是没有销售出任何东西。

对电话进行跟进但是没有销售，我发现产品不合适，他们所需要的是一个系统。我现在正在做一个市场需求的系统，并且将会测试从中能得到多少个销售机会。

很抱歉这只是一个案例，但我希望对你能有一些帮助。

虽然只是25个回应，但它激起了我的热情，并且它确实证明测试是一种成长的方式。

谢谢并祝好。

派翠克·陈

## 270. 保罗·哈雷

——原始信件——

来自： 保罗·哈雷 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年7月31日星期三下午9:23

保罗·哈雷

41 弗兰克林路，

塔哇，惠灵顿

新西兰

尊敬的杰，

从1995年至1998年，我曾经营一个提高记忆的生意叫作记忆魔法。经过三年的努力工作，由于挫折和微薄的利润，我退出了。今年年初时我发现了杰·亚伯拉罕，我读了一本他的书和他的网站上的所有文章。读了这些材料之后，它给了我激励，更重要的是这些营销知识给了我重新开始自己生意的信心。我有十几个杰的方法要进行实践，但是目前为止，他的三个方法已使生意有了巨大的变化。

1. 我从杰那里学到的第一个也是最重要的一课是：在有大鱼的地方钓鱼。幸运的是我保留了我第一次失败尝试时的营销活动的丰富而具体的数据。从杰那里学习后，我研究了我的结果并发现了大鱼在哪里。我发现我的生意大部分来自销售人员。和很多第一次做生意的人一样，我没一个目标市场，想销售给“每个人”。这次我将精力集中在销售人员和大鱼身上。

2. 我从杰那里学到的第二点是测试每一件事。关于这一点的最有奇妙部分是我已经做了测试，但是我没有技能或者知识来理解或者应用。对我过去的成功和失败进行研究，我学到：

- a. 做一个记忆演示可以将销售量提高10倍。
- b. 仅限邀请的专题讲座比广告讲座利润提高三倍。
- c. 记忆讲座的利润比激励讲座高五倍。我现在经常做记忆演示，仅限邀请嘉宾出席，我已不再做任何激励讲座。

3. 我发现第三个极具价值的杰的方法是推荐产生法。以前在讲座最后我不过稍微提一下，如果有被推荐来参加的人我将非常高兴，结果平均每两个人会介绍一个人来参加讲座。我重新定位了被推荐人，就象我帮客

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

户一个忙一样，我会为客户推荐来的朋友讲课，这样一来客户都愿意推荐朋友来参加。我也为所有至少推荐三个人来参加的人免费提供一本书。我的被推荐率增加了四倍，考虑推荐别人的人也增加了平均四倍。

相比于冷冰冰的电话，这真是一个非常有价值的方法。当我与被推荐人谈好之后，我给介绍者打一个感谢电话，告诉他们结果。这样做的结果是有更多的被推荐人来我这里。

目前我自己兼职做这个生意，但是它已显示出巨大的前途。感谢杰·亚伯拉罕，我现在每周工作十小时挣的钱比以前每周工作六十小时还多。我计划明年全职做这个生意，希望第一年赚十万美元。当我全职工作时，我会集中精力将杰的更多理念应用于我的管理包括进行广告宣传，直接邮寄，后端服务，发展合资和交换等。杰让记忆魔法死里逃生。我认为任何人在没有读、学和全面理解杰的材料之前都不能去做生意。它改变了我的生历程。

杰，感谢你的激励、希望和战略。

保罗·哈雷

记忆魔法董事，新西兰

我的陈述是真实有效、有据可查的。我允许您将我的信件用于您的促销和营销资料中。

## 271. 保罗·马德森

——原始信件——

来自： 保罗·马德森 至： 杰·亚伯拉罕



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送于：2002年8月5日星期一下午12:31

证明：

在你的记录中，“你的秘密财富”，你鼓励我们“当生活给我们什么就坦然面对吧”。我知道那不是你的原话，但是你不断鼓励我们重新看、重新包装，重新注意事情，以不同的方式来看它们。

多年以来，我一直从事信息技术专家猎头的工作，在2000年底和2001年初，当我认识的许多技术专家被解雇，并重新寻找工作时，我感到很困惑。人才的供给过多带走了我大多数的客户机会。最后，大量失业和被解雇的人员都劝我将猎头的知识收起来，教这些人如何营销他们自己。

这些事情后来被我编成了书《爱上被解雇！失业人员如何克服职业危机》（ISBN 0-9713836-0-X）。这本书在Amazon.com中销售很好，其它国内销路的开拓也正在顺利进行。我已从Amazon.com收到了几次支票，但是最近拿到了其中的几百美元。这对我来讲是被动收入，因为我按你的建议用另外一种方式看待事物。

这本书在一个脱口秀广播中被应用，现在我正在与像杰·亚伯拉罕和他理念的后继“大军”一样的人们办合资。因此，所有该信的读者（包括你，杰），如果谁想和我一起赚取额外的被动收入，在他们的网站上（或他们的个人网络）销售我的产品，那么，让我们一起干吧！我将会很高兴付给你们所有人利润的一定百分比作为回报—为什么就该“知名人士”零销商独得所有收益呢？

需要更多信息请联系我：[paul@americasjobcoach.com](mailto:paul@americasjobcoach.com)!

感谢杰的激励！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

保罗·马德森

402.895.8610

奥马哈，荷兰

## 272. 保罗·迈吉森

——原始信件——

来自：保罗·迈吉森 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月25日星期四上午 2:59

尊敬的杰，

感谢你过去六年对我的帮助。我最大的成功是在2002年4月15日加入了一家公司做销售代表。应用你的理念，我提出了那些从未被提及过的问题，“对他们讲意味着什么？”，这个问题以及相应的答案揭示了他们与供应商的一个问题。另外我让他们看到我确实有兴趣帮助他们，就象你的兴趣确实是帮助我们一样。我使这个我为之提供服务的国有公司在它十七年历史中获得了最大最快的销售量。

如果我提供的信息能够帮助你，请随意使用。

保持优秀的工作！

保罗·M，圣彼得堡，佛罗里达州

## 273. 保罗·罗登

——原始信件——

来自：保罗·罗登 至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送日期：2002年7月25日星期四上午 7:05

嗨，杰，

谢谢你的邮件。我是最近才通过你朋友的月刊音频杂志安东尼□罗宾激励访谈中知道你的想法的。我已应用了从你的书《选对池塘钓大鱼》学到的很多方法，并应用大字标题来吸引客户，并对我的销售信件和网站产生兴趣。

我也观察那些我提供保护的客户们，就象你做的一样。我的公司只开业了三个星期，人们正在给我一个接一个的个人推荐。当我在人寿保险工作时，这种事情从没有发生过，这是与我所有的新客户进行新的接触。我现在是一名个人发展顾问。

介绍一下我自己：我是一家健身房的会员，我告诉健身房的销售人员，他应该利用其他组织来辅助他的生意，例如张贴海报并为放在当地诊疗室的海报引来的客户做免费健康检查。这样有双重效果：他们现在从当地医生那里招徕客户，以前可从来没有这样做过，而且，我还为所有的咨询者开设了销售课程。就这样，我从你教给我的东西中得到了一个2000英镑的生意。实施这些理念的第一周，我的新业务开展的很不错。

希望你在生活中心想事成。

保罗·罗登

罗德斯

## 274. 保罗·索文斯基

——原始信件——



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自： 保罗·索文斯基 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年7月29日星期一上午7:15

杰，

我从你那里得到的最深刻的观点是“提升销售”。我已虔诚地使用这个策略将近两年的时间了，它已改变了我的生意。总之，仅这一个策略已为我挣了一万多美元。虽然只是每次5美元、10美元、15美元和20美元的再次销售和升级，但是其有利的一面是我顾客的一多半已经升级了，并继续购买了更大件的产品。我喜欢这个理念是因为大家都得到了利益，顾客们得到了更好的价格。我在展会中使用此策略，并用展会上的提升销售和附加销售得到的利润支付了我的所有员工工资。这是我第一次真正地严肃地使用它！当我的生意在大约一年之前经历困难时期时，是提升销售、附加销售和销售升级使利润保持在一个收支平衡的水平上。

谢谢你，杰！

并且，查特·赫尔姆斯的PEQ真是太棒了！在过去的六个月我一直勤奋地学习它，刚刚开始真正的领会它、理解和实施它。真叫人惊异。

再次感谢，杰！

您忠诚的

保罗·索文斯基

顶级电脑供应公司

(注意：改变公司名称可以更好地体现我们业务的性质，我们公司原来的名字叫NP世界有限公司)

电话：586—725—5074

## 275. 保罗·斯图尔特

——原始信件——

来自：保罗·斯图尔特 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月31日星期三上午 11:41

嗨，杰，

我想到目前为止，我还没有一个能讲给你听的成功故事。我目前的工作是自己为自己打工的商业顾问。我为客户在财务、商业战略和营销方面提供建议。最近，我开始为一家会计公司提供咨询服务，现在正在进行我们的第一次营销活动。

在上一次政府预算中，税法方面有一些变化，这些变化对专营商或者组成公司的合伙关系有利。通过组建公司可实现每年节省三千美元。

我们写了一份销售信给包括226个现有客户的目标群体，告诉他们关于节税的事，邀请他们打电话预约，确定他们是否符合节税的要求。我将风险逆转引用到提议中，这样与客户的会面是完全免费的。一般情况下会计师是按时间收费的。通过提供免费的会面，会计师将最终通过承担所有组建公司及关闭旧公司，解决税务事宜等必要工作而得到报酬。

至今为止，会计师们从226个客户中确定了70个预约。关于那些打电话表示对第二年退休金计划，或者关闭公司不感兴趣的客户，就是说他们不希望在这么短的时间组建新公司，我还没有得到具体数目。

这个统计数字是极好的，如果考虑更多的跟进，最终的转变数字将会

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

超过百分之五十。如果年终评估时再重新提起组建公司的话题，这样的不断跟进，那么最终的数量有望将接近百分之七十五。而且和会计师们一起，我已将风险逆转引入他们给客户的关于寻找营销和战略计划的信中。我们现在只发了两封信，但有百分之百的接纳率。这些信基本上是说我们将召开一个关于商业战略计划的研讨会，客户可以在会后付费，所需的跟进服务已经完成。客户也可以选择按年付款或者按季度或者按月分期付款。而且营销注重结果，因此我们必须实现承诺的结果，不然客户可以不付我们钱。

希望这些小故事对你有所帮助。

祝好！

保罗·斯图尔特

## 276. 彼特·佩瑞卡

——原始信件——

来自：彼特·佩瑞卡 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月31日星期三上午7:47

尊敬的杰，

我写这封信是为了分享我的生意近来的发展，它是我购买的PEQ家庭学习课程的结果。在看了录相，并坚持上下班的路上在车中听CD后，我最终弄清了那些原来仅仅是概念性的想法，并将它们付诸实施。

我立即把下列程序和方针付诸实施。我对我公司的所有程序进行了完



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

全的评估。我订立了一周一会制度，研究探讨我们的核心活动。我们做汽车二级市场，特别是发动机加工和曲轴抛光。我们在会上探讨工作流程和与客户（以前叫顾客）的交易。

现在，所有的店员都接受了培训，要求他们对每个销售做到七个步骤。当一个客户进门时，他们首先以友好的微笑表示欢迎，然后，带领客户沿着店铺参观，在展示店铺的同时，我们对设备进行说明，同时告诉客户公司的历史。而且在这个过程中，我们建立了一个非常高的购买标准，这是其它当地的竞争对手所不能企及的。

然后，这些顾客将通过我们提供的服务菜单（向所有顾客推销的七件事情）了解服务情况。通过做这些，我们每个顾客产生的销售额从平均120美元增加到400至1000美元。这听起来很多，但是一旦我们理解了受托人责任的概念，做起来很容易。

现在，我们保证能卖给每个客户他需要的所有产品，一样不少，这样工作才算完成。我们更像一个顾问而不是一般意义上的销售人员，而且我们能够针对客户的问题提供整套的解决方案。

我的员工们现在能够销售更多的零件和服务，而且我们建立了两个战略联盟来扩大我们的服务。两个附加利润中心（我们的帕台农神殿的柱子）是外部资源，就是我们开始联系的一个热处理公司和一个做发动机平衡的公司。我们在服务菜单中也提供他们的服务，向百分之四十的新老客户销售他们的产品。

我现在正积极地寻找其他战略联盟的机会。

我们也建立了一个正式化的推荐程序，我们向客户询问与他们一样有

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

需要的人的名单，并让他们带走我们的宣传资料。我们的推荐客户比例已增加了百分之三十。

为巩固我们的地位，我们也加入了一个商业组织，因为行业专家和购买到的软件使我们能够根据客户特殊要求，为每位客户提供他们所需要的各种规格产品。这样有助于我们成为行业专家，而且我们这样的公司正是客户所欣赏的，并且客户会乐于告诉其他人。

除公司业务以外，我正在与我们的竞争对手之一洽谈合作的事，他现在只进行曲轴加工，没有我的商店里所提供的完整服务。通过合作（具体的事宜还需要进一步洽谈，但是我现在让他对这件事很感兴趣），我们将控制我们这个区域的市场，他的客户可以使我的零件销售增加百分之五十。理解一个客户终身价值的概念（没有一个我认识的做小生意的人看起来理解），在我对这个竞争对手研究时起了关键作用。他和他的每个客户付给我们的钱足以让我给他提供一个慷慨的优惠了。

我现在正打算从另一个经营卡车配件生意的熟人那里获得一个客户数据库。我正在写一封销售信，信中对我们公司提供的服务进行了介绍，他会把这些信发给他的客户。

同样，我也正在与我的一个硬件供应商联系，他没有修理店，因此我们之间不存在竞争。这将会在我的客户数据库中增加五千个人名。

邮寄材料（销售信和画册）正在准备中，并且正是按照查特关于有效的画册演示中所列出的简易格式进行的。准备这些材料是如此简单，而它们能起到这么大的作用，真让人惊异。

在二十年中我第一次感觉我是真正主动的，而不是被动的做事情。有

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

很多人（也包括以前的我）从来没有想过主动与被动的概念，对此我真是感到奇怪。这个PEQ程序已经使我的生意有了真正转机，我以前一直赔钱，并且打算不干了，但是在短短四个月的时间里，不过应用了几个核心概念，我们就实现了自从去年秋天以来的第一次赢利。

最令人兴奋的是，通过这些方针和程序，我可以把做生意看成具有价值的事情，销售可以像转动钥匙那样易如反掌。

杰，我的证明信件是真实有效、有据可查的，只要你认为合适，我允许你随意使用该信。

感谢你给我这个机会和你分享我的经验。

彼特·M·佩瑞卡

机轴专业公司.

1016 大学 Dr.

皮帝亚克, Mi. 48342

1-866-858-2683

## 277. 瑞克·安德森

——原始信件——

来自：瑞克·安德森 至：杰·亚伯拉罕

发送于： 2005年8月2日星期五 凌晨1: 58

亲爱的杰：

自从七、八年前购买了你的“X先生”这本书，我一直在进行热切的研究。不过实际上我可没有取得你所要寻找的那种大成功。我的公司不是那



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

种每年收入100万到1000万的大公司。实际上自从我开始采用你们的理念经营以后，每年总收入不到8万。工作很辛苦但是增长一直比较稳定，我们家的生活水平也有了很大改善。

我写信给你是因为我推测，在所有你的超级成功案例中肯定有很多像我这样的小企业家吧，他们辛辛苦苦的努力工作，收入也没有发生从1万到100万的量变。或者至少短时间内没有取得那样的成功。当然有时候那些数字也很难确定。

跟那些取得大成功的案例相比，我取得的成功是无数个小成功的组合，这些成功帮助我取得了稳定的发展。我有一家小广告公司。因为我年轻也没什么资历，所以我接的一般都是小客户。他们希望不花什么钱就能看到奇迹。我研究了许多营销理念，但是总是很难跟客户合拍。

在学习了你的教材后，营销理念对我来说变的非常清楚明白而且切中要害。比如你的理念“生意获得成功的唯一三种方式”和“客户的终生价值”等非常容易向客户解释清楚。

当然你的理念也帮助我能更有效地为客户制作广告，使我的业务不断扩大。有一个客户每月都找我做广告，几乎持续快两年了。我帮她从实践开始，在一年多的时间里已经增长到快20万美元了。我开始是在报纸上刊登社论式广告。因为这是一家小公司，广告也只有包括标题、正文和联系方式那么几行字。有趣的是，我跟客户见面正是在广告打出去的那天上午。她跟我说有点担心，因为这个“广告”跟别人的广告好像不一样。但是当我们会面结束后大约一个小时，她就接到了广告发布后的三个客户电话。这个广告在撤掉之前又连续几个月取得了成功。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

还是同一个客户又请我做了其他广告。于是我再一次采用社论式广告。基于杰的理论，我又增加了一个标题“当地医生研究出一种新方法可以在30天内治愈膀胱疾病，无需药物或手术”（小标题）“试验显示完全治愈率达92%”。正文开始介绍失禁的问题，让每个有这种问题的患者都能自我判断。然后解释临床试验是如何进行的，什么人参加了试验，如何联系等等。于是，一个小广告再一次取得了巨大的成功。我记不清具体数字了，但是由此带来的收益非常可观。值得一提的是本来广告就打算做几天的，结果报纸弄错了，多刊登了几天，后来我的客户给我打电话时几乎绝望地说别再打广告了，因为日期排满了，她的接线员每时每刻忙着接听电话，都没时间休息。

我想对我来说，最有意义的就是杰灌输的“营销精神状态”了。通过读他的材料，听他的磁带，让我很容易就能找到营销机会。他的许多节目讲的是同一些内容，但是每次都有不同。这种理念的不断重复已经成为我潜意识中一部分了。我最大的失败是，我在自己身上应用这些理念不像我为客户做的那样多。象老话说的那样：皮匠的孩子没鞋穿。但是这种营销精神状态已经大大提高了我的收入。

刚开始做广告公司时。我打算每次咨询每小时收取35美元。当有一个客户每月付150美元雇我的时候我是如此兴奋。自从接触了杰的“营销精神状态”，事情有了变化。接触杰的理念之前，甚至没有一个客户肯支付500美元购买我的营销计划。我总是得附带一些有形的东西比如宣传手册或是平面图什么的。现在我可以直接去客户那里，然后立即开始确定从他们的经营范围哪部分着手，才能让他们得到额外的效益。现在杰的理念在

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我头脑中如此根深蒂固，以致我跟客户谈话时会不知不觉地冒出来。

而且，现在我能够把我的策划理念很清楚地讲给那些期望值很高的客户听，往往我的想法会让他们很惊讶并很容易就拍板决定。最直接的收益是，几年间我的咨询费用每小时上升了10倍，而且遇到以前仅靠咨询我什么也得不到的情况，现在我能自信的向客户开价。现在，依靠基本营销计划我能收入5000美元，还有每月固定客户的继续咨询收入1000美元。除此之外，制作特别宣传手册和商业广告让我还能有些额外收入。我知道可能我还不能算跟杰联合，也不能跟那些营销大师相比，但是对我来说已经是一个飞跃了。

我想对我来说，最大的安慰是来自一个企业经理，他听了我的演讲后，想让我帮助他的一位正在努力奋斗的客户。我们见了面，探讨了的客户以及怎样帮助他，我们谈话中间他打断我问道：“你研究杰·亚伯拉罕多久了？”好像他参加过杰·亚伯拉罕的一个研讨会，而且他认为跟我有共鸣，我的营销方式是“杰·亚伯拉罕式”的，我对他这种说法深感欣慰。所以就是这样，采用杰的理念，我的业务有了发展，跟那些大公司比我们挣得钱不值一提，但是确实这些理念对我们同样有效。而且现在我的收入从上万元增加到了数十万，因此也许今后我可以瞄准上百万的目标了。

瑞克·安德森

创意形象广告公司

地址：华盛顿 98409塔科马4530 S. Pine

电话：(253) 473—5456



## 278. 罗杰·赫拉德

——原始信件——

来自： 罗杰·赫拉德 至： 杰·亚伯拉罕

发送日期： 2002年8月2日星期五上午 10: 13

杰，你好：

我是组织资源咨询有限公司（以下简称ORC公司）的高级副总裁，并自从1994年起就是您营销理论“热心的学生”。ORC公司是一家资格很老的人力资源咨询公司，在全世界范围内有12家分公司，总收入超过3000万美元。

我主要负责ORC公司在芝加哥分部的工作，该分部是在1991年设立的。芝加哥分部的业务主要是向那些派往国外的人们提供咨询和资料服务，在中西部地区我们的服务对象大约有300家跨国公司客户，主要为他们派往国外的不同类型的雇员服务。我们的客户从通用和福特这样的大公司到刚开始扩展国际业务的小公司都有。从传统角度来说，公司的营销目标有时候就象“机关枪”。我们开发产品和服务，然后把这些东西卖给客户。有时候，简直分不清我们到底是咨询公司还是出售商品的公司。

自从我们分部于1991年开业以来，我们已经在中西部地区开始采用了完全不同的营销方法，那就是关注更多的客户，我们开发了紧急呼叫服务项目，并可根据客户需要提供特别服务等等。1994年，我们第一次购买了您的书和研讨会资料，并开始使用您的营销理论来改善我们原先没有什么技巧可言的营销模式。我们取得了一些成功，主要情况如下：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1. 我们确立了一个明确的USP（特别销售计划）。ORC公司是世界范围唯一既可向跨国公司的国际员工分派项目提供咨询服务又可提供资料服务的公司。

2. 逐渐向咨询销售方式靠拢。我们这样培训公司所有咨询人员：“一定要在跟客户见面开始时，让他们告诉你关于他们公司、项目、重要事项和目标的一些情况。一定不要落入总是强调自己的服务而实际上会发现跟客户要求根本没有什么关联的误区。”

3. 通过规律性的地区信息性研讨会和早餐会议指导客户，同时连同其他辅助和非竞争性服务提供商一起，比如税务、配置及法律公司为客户提供服务。这可以使我们与这些公司一起共担支出、共享客户并最终取得共赢。我们严格规定，会议期间不允许出售商品，这样可以为客户创造一个非常舒适的环境。

4. 对公司客户的特别国际指派项目进行调查并确定我们的目标。这样既可以为我们公司又可以为其他参与者提供有价值的信息和市场资料，并且事实证明这对我们来说是一个行之有效的方法，可以帮助我们发展与客户的关系并有助于与以前没有过合作的公司安排会面。

5. 根据客户要求开发辅助的“附加”产品和服务。我们提供资料服务的范围以前只局限于传统的移居国外的委派。因为客户派往各个国家不同领域的雇员逐渐增加，所以我们也根据他们的实际需要开发并提供相关资料服务。

6. 相对于追求短期效益，我们致力于长期合作关系的建立。很明显，这样提高了我们的竞争优势。例如，一位我拜访过的德国公司总裁这样评

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

价我说：“你是第一位拜访我但没有试图卖给我东西的咨询师”。我们希望成为客户真正的合作者，我们对了解客户的需求非常感兴趣，而且非常乐意为客户提供解决方案，而不是仅仅卖给他们东西。

因为我们把您的营销理论融入到我们自己的业务方式中，所以很难说清究竟我们业务的发展有多少是直接得益于您的理念。但是，当我回顾一下我们的咨询收入，数额已经从1994年的30万美元增加到2001年的100万美元，于是我就估计出至少有一半的收入增长是因为采用了您的营销理念的结果。因此，我同意您可以使用我的推荐信作为您的市场营销理念的推销案例，同时也向您表示衷心的感谢，是您赋予了我们灵感。

罗杰·赫拉德

高级副总裁

伊利诺斯州 60631—3508芝加哥Bryn Mawr 西大街8750号460公寓三角广场ORC公司

电话： 773—272—0630

传真： 773—714—8879

## 279. 沙莱士·库马

——原始信件——

来自：沙莱士·库马先生 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：星期三，2002年7月31日 晚上10:29

尊敬的杰·亚伯拉罕先生：

我从事室内装饰行业，主要做墙面装饰。大约5年前，我参加了您的研



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

讨会，然后从那时起，我的观念变了，由此开发客户的行事方法也完全变了。如果用数字来表示的话，从那时算起我的业务已经增长了413%。

我学到的最重要的一课，对我们大有裨益的就是业务增长的三种方式。同一个客户需要的业务量大大提高了。但是，回过头看看，我认为如果我们坚持不懈、完完全全地采用您的理念，我们还应该增加1000%。

我学到的另一重要一课是您的客户终生价值观念。我想，单是应用您这一条理念，我们的业务就增长了30%。我们采用额外措施激励客户有规律的经常购买我们的产品和服务。理论上我能弄清业务增长和不景气的原因，但是这需要我把这些理念应用到实际工作中去。

其中帮我节省大量资金的理念是大字标题和制度建议选择。我可以明确地说，我们因为广告对症下药，节省资金超过3万马币(马来西亚货币单位)。作为额外收获，您的语言还提高了我的词汇量，听您的讲座就象在欣赏电影大片。我总是在车上放您的讲座磁带，每天都听磁带，然后在路上思考这些理念，但是遗憾的是我没有把理念应用到更多的业务中去。

我真心喜欢您的节目，也喜欢您通过邮件发给我的许多信息，虽然我没有上过哈佛，也没有学习过什么专业课程，但是我跟许多进过名牌大学学习过专业课程的人都接触过。他们不如我的地方是他们“错过”了杰·亚伯拉罕这所大学。

顺致祝福

沙莱士

马来西亚吉隆坡53000 Taman Setapak, KSD 9 Jalan Mertang, Metro  
地毯及装饰公司

## 280. 斯科特·艾利

——原始信件——

来自：斯科特·B·艾利 至： 杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月24日星期三上午1:46

杰，

你的材料教给我的最重要的知识就是：清楚地（不是抽象地）鉴别自己的才能和资源，以及在个人交往或商业联系中认识或已认识的人的才能和资源。应用才能鉴别表，我清楚地识别出自己在网络商业开发领域里是同龄人中最有能力和出众的人。在过去的六个月，我创建了网络商业包括在线商业道德规范协会<http://www.obea.biz>，FindaSeminar.com，<http://www.findaseminar.com>和二十六个其它相关网站。

上星期，我创建了DomainsAvailableNow.com。有人出价十万美元买我的一个域名。我在这方面的成功与应用你的成功战略有着密切的关系，那就是对创造价值重要性的理解。我拥有85个域名，而且我在Domainsavailablenow.com中更是列出了几百个之多。我买这些域名时，每个域名的成本是固定的，但是，其实际价格取决于我发现那些看重这些域名的人的能力，这些人会比其他任何人都珍惜这些域名。值得一提的是，我在HTML程序方面没有受到任何正式的培训。实际上我个人能够创建这些网络商业就是对我的能力的一种证明，我阅读和消化了你的激励性和教导性材料，并真正接受和清楚地理解了自己的能力。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你对读者提出的一个很好的问题是“由于不能理解你自己的真正实力和能力以及它们提供的价值，或者选择对你的产品和/或服务兴趣一般的客户做生意，而不是那些对你的产品和/或服务来讲最适合的具有针对性的客户，这种客户可以对你提供的东西给出最高的价值，结果会支付最高的费用，那么你为此失去了多少利益呢？”

为了证明清楚地理解价值概念所带来的益处，请注意一下，我的域名 Photosquick.com 的潜在购买者刚刚给出了一个十万美元的出价，这个域名我两年前只花了十美元。

杰，请保持这种优秀光荣的工作吧。你的信息被人们所了解，你具有用容易为人理解的方式清楚地讲解成功战略的能力，为此，我本人和其它“受惠”的人们深表感激。最后还有一点，你提出过一旦人们“理解了它”，将会看到到处都是机会。你是正确的。一秒钟想法无所谓，在改善我自己的生活中，并真正使我接触到的人的生活以一种积极的方式每天都发生改变的过程中，我得到了快乐。

您真诚的

斯科特·B·艾利 MCSE

总裁

在线商业道德规范协会

## 281. 斯科特·海德布林克

——原始信件——

来自：斯科特·海德布林克 至：杰·亚伯拉罕



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送于：2002年8月2日星期五下午11:26

杰，

真是不可置信，在过去的几年里我从你那里学到了这么多。是的，我承认，有时我很懒，“忘记”实施我所学到的东西（经营我的生意太忙了）。但是在过去的七个月时间，我重新致力于营销，并有机会将你的理念应用于我自己的生意和我的客户上（我是一个自由广告撰稿员/营销顾问），它帮助我在各方面取得了成功。在我参加过的智多星讲座中我学到一件事，就是集中精力并在自己的生意中建造“支柱”。在过去的二十二年中，我一直从事汽车行业。但是过去几年，这个生意发生了波动，出现了很大的变化。在二十二年前，当销售下降时，制造商加强营销方面的努力—我就有更多的项目去策划。今天，当销售下降时，他们会采用利率津贴项目，减少他们的费用（用他们的非主流利率来弥补他们损失的钱）。

因此，我开始尝试多样化经营—建造新的支柱。这个新支柱，就是我开始在无线电领域工作，并由此将业务提高了百分之八。另外，我开始提供更多的服务—如交钥匙时事通讯（所有的采访、写作、设计和实施都是我一个人完成—并其我会将时事通讯通过电子邮件和传真发送出去）。这又使我的业务每年增加了百分之十二。这样，我增加了百分之二十，太好了，但是我还是不满足。

应用你的方法，我查看了的客户到底是谁，以及他们购买的频率（例如：他们多长时间让我为他们工作一次）。应用这个知识，我弄清了如何接近我的客户。我以前总是百分百的依靠电话联系。现在我使用电话、电子邮件和邮局寄信组合的方式。这三种联系方式帮助我重新启动了一个大

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

客户，结果使我的业务增长了两位数（我的意思是说，我的订单数量又增加了一个百分之十二）。

因此在去年，我对业务做一个仔细的回顾，然后将精力集中在实施方法上。我计划在年底（2002年12月），将我的净收入提高超过三分之一，这是一个奇妙的增长，因为我的业务在过去的三年一直是稳定的（实际上不景气的），在那段时间没有任何明显增长。而且更令我兴奋的是，因为我模仿了你和查特·赫尔姆斯在近来的LA会议中分享的一些理念，它已经开始帮助我又一次增加了业务。

感谢你的激励，

斯科特·海德布林克

S & K 创新服务

P. O. Box 13536

Palm Desert, 加利福尼亚州 92255—3536

760 772—1120

760 772—1509 - 传真

## 282. 泰迪·帕尼尔

——原始信件——

来自： 泰迪·帕尼尔 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月5日星期一下午 4:48

案例研究： 软家具进口/批发

采用了杰氏共有战略： 增加交易频率—规划顾客

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

背景：我所介入的这种生意，通常是销售代表和代理定期访问零售店，将新产品介绍给店主或者店里的顾客（因为是软家具，他们在购买之前必须触摸和感受产品样品）。然后店主/买方向销售代理或代理下订单。然后仓库再发货到店里。问题是，当仓库里缺货时，店主/买方通常不会在销售代表/代理下次来之前用其他产品替换货架，很多情况下，如果竞争对手的一个销售代表/代理洽好在我们的销售代表/代理定期电话间隔期间给店家打电话，他们就会从中购买类似的产品而不会让货架空着。

引用战略：我们启用了“优先再订购单”，上面有他们上个月购买的产品清单，在每月初传真给零售店，其中一栏可标出他们每种产品需要多少和1800回发传真的号码。

这样，他们很容易检查他们的库存需求并再次进行订购。这种方法的效果非常好，钱真容易赚。我们现在得到了以前从来没有得到的重复订单，就好象我们多了一个销售人员，而且它将竞争对手的产品拒之门外。这种方法不但很好地服务了客户的需求，还减少了我们为客户服务的费用。

## 283. 泰瑞·伊巴哈特

——原始信件——

来自：泰瑞·伊巴哈特

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月25日星期四下午1:43

艾帕哈特物理治疗和健康门诊

成功故事



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我有一家自己的物理治疗门诊，我几年来一直在读杰的作品，但是我  
现在做完了PEQ，并且正在做PEQ II，我在课程中学到了一个方法使我的  
生意成倍地增长。我在过去的二十年一直使用电刺激法，它能很大程序地  
减轻疼痛和炎症。我现在是Alpha Stim 100的分销商，我的所有病人以前  
都问过我，他们能否将机器带回家自己治疗，现在他们可以了。随着技术  
的进步，这个机器现在的售价是八百美元，大多数保险公司可以根据诊断  
证明报销这笔费用。而以前，每台机器的售价是八千美元。就象我曾经做  
过的一样，现在我可以发信给我以前的患者，两个星期内，我给二千位老  
患者中的二百位发出了信件，结果我们卖出了八台机器。如果我一次性购  
买二十五台机器，每台我只需花二百五十美元。因此你可以看出，这是一  
种联系老患者的很好的方式，这些患者中一些人需要物理治疗，一些人只  
需要一台a Alph Stim 100。

感谢这个方法，它的效果真是太好了!!!!!!!!!!!!!!

泰瑞·伊巴哈特

## 284. 泰乐·科布

——原始信件——

来自：泰乐·科布

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月31日星期三下午4:41

杰，

按照你的要求，现发给你我的案例，关于我如何将你的战略实施于我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

自己的日光浴沙龙行业。我的妻子和我在镇上拥有一家很小的日光浴沙龙，我们开办沙龙的时候没有任何计划。这个沙龙占地只有一千平方英尺，但是它很干净，有很好的日晒床，位置很好，这个地方看起来很好。我们所做的第一件事是创造几个不同的包装来销售日光浴套卡。我从你那里学会让顾客很容易和你做生意的技巧，所以我们就这样做了。我们制作了各种不同的日光浴套卡，提供给那些经常来做日光浴的人，那些持续做但次数不多的人，以及那些偶尔来做日光浴的人。通过辨别他们的需求和频率，我们能够指导他们选择最合适的日光浴套卡。对于我们来说，这意味着最好销售大额一点的套卡，而不仅仅是一些个人套卡，或时间少的套卡。

我们做的下一件事是，建立正式的推荐程序，会员通过推荐他们的朋友而得到回报。这个效果很好，因为在新泽西的冬天，很明显任何晒成褐色皮肤的人都会去日光浴沙龙。因此，我们回报那些为我们沙龙推荐顾客的会员。当然，在我们这个行业，离家远近跟经营好坏关系很大。因为在我们这个地区有很多日光浴沙龙，基本上推荐给就近居住或工作的人很有效。于是，我们立即开始建立了一个数据库，记录客户名字、地址和电话号码等，以及他们购买的何种日光浴套卡，记录他们的来访时间，因此我们就能总结出他们的频率。现在，当我们浏览记录时，如果我们发现有顾客的套卡已经到期，而且有一段时间没有来，我们就会发一些优惠券让他们回来。对于那些还有时间，但最近没有来的人，我们就发一个信息提醒他们卡上还有时间，可能他们会喜欢晒回那种健康的肤色。

我们还从你那里学到关于后端服务的技巧，因此我们还在沙龙销售一些减肥产品。你总是问“你了解关于你的顾客的什么？”。那么我们了解

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

到，我们的顾客喜欢在来这里晒出褐色的皮肤，这让他们看起来更漂亮，我们还发现保持苗条可能也是他们感兴趣的事。它确实增加了我们的净赢利额。我们也销售日晒前后使用的护肤液，以及陈列柜中的一些小手饰。

我们还有特殊的新会员打折券，在其它几家公司中给他们的顾客发放。我们以一种有利于双方的方式进行交换。每个地方都可能在希望自己如何得到补偿方面有不同的偏好。这样每个战略都在不同程度上使我们的业务得到增长。我们的底线就是全年都有顾客预定我们的服务。

好了，你已经了解了这些信息，我们实施了提升销售和包装，直接邮寄给我们的顾客，还采用了后端服务和合资。我相信通过测试，我们总是可以把工作做得更好，但是我们会尽最大的努力去做。我希望这些是你需要的东西。如果我还能对你有任何其它的帮助，请告诉我。

你的朋友，

泰乐·科布

## 285. 阿德里安·卡斯特罗

——原始信件——

来自：阿德里安·卡斯特罗 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午12:43

下面是我的案例研究：

电讯公司启动教育垂直市场

在1997年到1998年，一家程控交换机制造商以及电讯业领先企业看到



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

了在K-12教育市场增加投资的需要，而且在这个领域可以利用Erate基金。我当时担任技术营销主管，主要负责为K-12市场提供技术解决方案。由于这个电讯公司只制造程控交换机和附属设备，我必须联系几个第三方厂家进行合作。这个电讯公司没有的产品，我必须从另一个公司拿到。说起来容易做起来难。由于这个电讯公司是通过了ISO9001认证的，它有特殊规定，要求必须完整地记录其内部和外部生产流程及质量政策。因此，在与第三方伙伴联合启动教育垂直市场并定义商业流程时，新的计划、政策和流程必须一步到位。其它电讯公司通常都会建立他们自有的有竞争力的生产线，这导致产品导入慢和市场延迟。我采用了第三方的K-12教育产品来为这家电讯公司的程控交换机提高市场渗透率。销售人员能够积极地应当K-12市场需求，如学生出勤保持记录，家长和社区通告，网络安全等等。这些以前从来没有包括在程控交换机的销售范围内。这些第三方产品的应用确实与程控交换机有联系，但是程控交换机销售人员没有办法单独销售任何具有程控交换机特点的产品！第三方产品的销售为程控交换机销售拉开了序幕。

最终的分析表明，该电讯公司从美国各地的好几个校区那里，赢得数百万美元的合同（大约四千二百万美元）。第三方厂家非常愿意与电讯公司合作，因为他们能够与跨国大公司拥有的著名品牌结成联盟。而电讯公司又能够从第三方厂家高品质的新产品线中立即获益。

杰·亚伯拉罕在工作中的原则：双赢关系、联盟、思维跳跃、前端/后端产品，PPP、等。

如果你有任何问题，请告诉我。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

您真诚的，

阿德里安·卡斯特罗

手机 949—278—3811

## 286. 阿兰·卡纳文

——原始信件——

来自：阿兰·卡纳文 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日星期四晚上10:47

尊敬的杰，

我的成功故事可能比不上其他人的，但它对我来说确实算得上是成功。五年来，我一直在一家名为信用卡服务的商业信用卡处理公司担任销售经理。我们编写零售和网络帐目。在应用你的理念之前，我们每月都编写许多新的帐目程序。我们的主导销售方式是通过电视推销新产品，以及销售人员没什么特色的电话推销。业务开展地很慢，但还比较稳定。

为了应对激烈的市场竞争，基于我们的诚信经营，我们创建了 USP 系统。所有潜在客户都可以给我们现在的客户打电话核实我们的情况。我们的客户清单是公开的，随时接受新客户的监督。由于没有丝毫的隐瞒，潜在客户当然相信我们。我们也开发了一套颇具成效的推荐系统。作为销售部经理/业务开发经理，我联系了所有新业务的卖主，这些卖主包括银行、会计师、自动收款机公司、标识公司等，他们每介绍一个新客户就能得到 100 至 200 美元。而新客户推荐其他人也会得到相应的回报。另一条途径是，如果我们的竞争对手关闭一个账户，我们就会补偿他们。当我们开始

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

通过互联网进行业务时，我们添加了网络设计公司、ISP 等。通过网络，我们可以联系到来自全国各地的被推荐人。这只是我们使用的两种亚伯拉罕方法，相信我，还有很多。结果，我们的月销售量从原来的 12 个增加到 50 多个，而且每笔业务的利润也提高了。

一年前我们的母公司被并购了，我们的分公司关闭了。无论是我们业务的快速增长还是后来的停止都是得益于您的教导。

谢谢你！

阿兰·卡纳文

## 287. 阿莱克斯·尼古拉斯

——原始信件——

来自：阿莱克斯·尼古拉斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二中午12:11

嗨，杰：

我研究你的营销技巧很多年了，而且跟许多人一样，你的理论对我影响非常大。

我能告诉你的最好的例子是：当我帮助我的姐夫经营餐饮服务时是怎样应用你的观念的。跟大多数业主一样，他的生意当时陷入了困境。他只会采用随处可见的那种“我也是”广告宣传方式，这让他自己说起来都汗颜。

我跟他会面商量，怎样让他的公司显得与众不同，我们提出了许多有用的观念。首先，我为他制作了一个双面商业名片（就象婚礼中的姓名标



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

签），放到餐桌上。上面有他公司的简介。一般顾客坐下后，会先看卡片朝外的一面：“肥嫩多汁的肉类和海鲜拼盘，还有流行音乐主持人、豪华轿车、婚礼蛋糕、鲜花、婚礼司仪等等一切，谁想得到这些而又能享受51%的折扣呢？婚礼、洗礼、订婚、21岁生日或者工作聚会都可以为您省下3500元（甚至更多）。”在您看到这条重要信息之前，千万别选择其他餐饮公司。内侧还有不想让您知道的关于帮您备办宴会承办商的秘密信息，特别信息在内侧哦—现在就打开看看吧！

“当其他宴会承办商按每人70元收取费用时，我们只收取40元，另外还保证提供比别家都丰富的食物。如果当天晚上食物没有多的吃不了的话，我们保证下次完全免费为您提供餐饮服务”。大家晚上好，欢迎您来到这里。我是乔治·皮瑞库勒斯，我跟我的三个兄弟一起拥有Pelopidas餐饮公司—悉尼最令人惊奇和最棒的餐饮服务公司！之所以这么说，原因是：你知道大多数的餐饮服务商可以给你提供食物，但是会开出天价，而且，如果你需要他们帮你组织其他服务象豪华轿车、鲜花、大烛台、豪华帐篷、流行音乐主持人以及安排其他事宜，他们会在实际花费之上另外加收30—60%，这样你至少多付3500元（因为组织这些服务真是很麻烦）。而我们做的是，为你提供所有这些服务（可能还多），我们不赚一分钱。当你选择我们承办餐饮服务时，我们会为你安排好豪华轿车、婚礼蛋糕、生日蛋糕、鲜花（和其他所有你需要的服务），这些不会暗中多收你一分钱。在悉尼我们是唯一一家这样做的公司！这意味着你最多可以节省51%的费用并节省3500元得到上面这些服务（因为你是一次付清全部款项的），而且还可以大量节省自己安排这些事情耗费的额外工作、时间、精力等。我们

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

为你安排好一切，免费的，不多收你一分钱。这是我们送给客户的礼物。我们会让你的重大聚会顺利进行，一切都安排妥当，你会节省上千元，还会因此喜欢上我们。除此之外，我们保证准备丰盛的食物，超过你的想象，如果当晚客人走后没有剩下食物，我们会在下次聚会时为你提供餐饮服务，完全免费！想了解详情，请拨打我们办公室的电话。我们已经准备好了一份秘密报告，题目就是“下次重大聚会需要餐饮服务时，怎样才能节省3500元和23小时的工作量”。独家热线电话：9845 3939（24小时）。现在就拨打吧。

就是这样，猜猜结果如何？他们从一天接到5个电话到一天超过35个电话，他们公司不得不雇用了57个临时工来处理客户要求。对这样的结果他是非常非常的满意。正如你了解的，我也为他们写了一份免费报告，内容以上面提到的信息为主。但是你知道最有趣的是什么呢？许多人根本不要这份免费报告——他们只想马上会面安排服务事宜！

除了免费报告和我设计的卡片之外，我还给他写了封介绍信，总体来说信非常简单。这里我不想再复述这封信了，但是可以告诉大家，是关于对客户推荐的朋友或家庭成员，我们会给出500元折扣的。一个月以后这封信发给了所有客户。那么为什么当时不发出这封信呢——或者为什么我们不复印我们的执照并在重大聚会时散发出去呢？这不过是因为他们公司几乎被订单淹没了（我认为有点太贪婪了：））。因此我说服他在将来某个时间试验一下。杰，我希望这些信息对你能有帮助。

致以亲切问候

阿莱克斯·尼古拉斯

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

公司名称：T & A出版公司

规模：4

类型：出版业

## 288. 阿兰·安克海姆

——原始信件——

来自：阿兰·安克海姆 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月14日星期三晚上9:43

亲爱的杰：

谢谢你给我机会讲讲我的故事。下面就是。我是理财咨询师，主要推销人身和健康保险以及养老金。

我注意到，当我使用比无风险报价好得多的用词时客户的反应。这意味着什么？那就是在30天内，因为任何原因，我都可以全额给他们退款，而且他们会收到免费的价值494元的综合理财分析，外加全年价值99元的会员业务通讯。就这样我的销售额增加了至少25%，也就是增加了25000元。

**宾主双赢关系**

我开始聪明地工作而不只是努力工作。我感觉更加自信更加精力充沛了，因为我不再担心寻找客户的事了。我开始关注与其他专业人士，比如抵押代理人、房地产经纪、职业会计师甚至其他理财咨询师建立业务联系。我们互相关照彼此的客户以提供不同侧重的服务。

建立这样的关系是一个漫长的过程，但是确实值得花费时间和金钱。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

下面是一个例子，说明我是如何与其他保险经纪人合作的。经纪人也经常收到客户询问并要求报价或提供信息。不是所有这些要求都是经纪人主动向客户提出的。我会征得他们允许，向客户发送一封信介绍我的服务，并且说明可能我的服务更适合他。这样我能得到5—10%的业务反馈，比以前的1—3%好得多。

祝好

阿兰·安克海姆

## 289. 安得鲁·瑞恩

——原始信件——

来自：安得鲁·瑞恩 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午7:30

杰，

感谢你给我这个机会和你分享我的经验。我在六个月前接触了你的理念，这些理念很快就成为了我所工作的公司运营中一个相当重要的部分。最大的好处是，开始应用一些基础的概念是如此容易和快捷，而它使销售收入有了很大的不同。

此前，我们公司的主要产品的销售正在下降，公司已经处于一种低效率和无利润状态。经过检查，公司将精力集中在产品开发上，而没有集中在销售、再销售、提升销售、新市场、质量服务、客户满意度等上面。我们的目的是想改变品牌，面对高收入顾客的市场，但是实际上这并没有提高价格。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们的市场战略只有一个支柱——通过我们的区域销售力量直接销售，这是高风险的。开始，管理层的反应是“那是我们的竞争对手所采取的方式，在过去的三十年在这个行业一直是这么做的。”实际上，这个公司采取的不是战略性的而是战术性的措施。财务控制人员的主要精力放在了如何让银行高兴上了。我在这个公司的职位是业务分析师——主要负责数据和财务。我的工作在过去的六个月完成改变了，并且更好了。之前，我关注损益表、资产负债表、降低经营成本，保持利润上升等。现在这种情况发生了改变，我将所有的精力集中在一件事上——客户。他们的购买习惯、他们所关心的问题、按他们想听的称呼他们————这是一个全新的状态。

高级管理者认为，销售没有增长是因为我们没有开发足够的新客户。以前从来没有衡量过顾客流失率。在分析数据中显示，我们每年开发30%的新客户。但是，我们的流失率是40%。销售停滞不前，也就是说，我们从老客户那里开发额外业务可以说是成功的。高级管理层是错误的。我们今年的主要目标是使流失率降低百分之五十。我们有很好的目标来实现，而我们完成这个方法也很简单的。现在，我们不断将销售力量集中在超过两个月没有从我们这里购买的客户上（我们现有的客户平均是每四到六星期购买一次我们的产品）。这让我们能集中精力有针对性地工作。任何这种还没有发生交易的

账户都将收到我们寄出的一封销售信和/或一个电话来了解客户的需求，提供各种各样的优惠或购买建议。

至今为止，这种流程最重要的部分之一是，我们的顾客管理报告的自动化。以前这种报告是不灵活的，只能提供有限的信息，并且报告本身意

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

意味着结束。现在，这些报告自动传给我们的销售人员，提供各种信息，包括流失率、新开户率、销售频率、交易值、上次的发票日期、客户的收益以及用扇形表现出的不活跃客户比例。组织内部的几乎任何人都可以快速建立这样的报告。

除此以外，我们也注意我们的大额账户——他们的性格和他们的购买方式。在做这些的过程中，我们还开发了一种专门做为目标的新的可能性购买清单。

分析了以前我们的客户离开的原因，主要问题是一些产品的价格。现在我们更倾向于在这些价格敏感产品上竞争，而除此之外，我们也销售其它利润额高的产品。这只是一个很简单的例子，但是在市场战略上发生了明显的改变——使我们保持收入上升，通过销售辅助产品而产生利润。另一个优势是，我们能通过产品范围集中这一独家销售方法与其它公司竞争。将来我们的整体经营思路会继续沿着这些方向发展。最近，我们已开始注意到在我们的营销战略上增加更多的支柱。主要是增加免费赠送产品给那些我们将会获利和增加销售额的顾客。我们也开始建立了一种宾主双赢关系，作为回报，我们获得在国内市场独家销售欧洲知名产品的权力。这再一次强调了产品范围集中的战略，它使我们与我们的竞争对手明显不同。

我们还获得与在全国范围内销售和经营的集团合作的机会，可以在国内市场上我们的销售人员尚未覆盖的区域销售和经营我们的产品。这两种交易保证了公司利润的增长。

另外，这个发展将降低我们的营销成本，增加利润，更重要的是能使我们增加获得客户的时间。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

最后说明 - 我在不到六个月的时间内从杰·亚伯拉罕那里学到的知识比我在2001年完成的两年的MBA课程还要多。我认为MBA是理论性的，太主流化。在课程中出现的营销材料不实际，为了得到一个好的分数，讲“外语”比任何事情都更重要。那时营销没有激发我的热情，而现在，这才是我的未来所在。

我对于面前的挑战很兴奋。其中一个主要的挑战将是改变我的同事们和其它高级管理者的状态，他们以前从来没有使用过这些理念来增加业务。

简单地说 - 真正的收益是：应用杰氏基本概念，在三至六个月的时间内，把一个公司从销售不景气或下降转变成适度增长是如此容易和迅速。面临的挑战（我不能等了）是将这些理念与其它超级杠杆活动进行优化和混合，以实现几何倍数的增长。

“我的声明是真实有效，有据可查的，我允许您在促销和营销活动时使用我的证明材料”

姓名：安得鲁·瑞恩

纳氏矿泉水

广场

纽卡斯尔西

利默里克郡

爱尔兰

类型：矿泉水 / 软饮料

每年销售7,000,000 欧元

## 290. 安迪·卡瑞

——原始信件——

来自：安迪·卡瑞 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月14日星期三上午 7:14

杰：

在零售业，要想有效的应有你的这些技巧有时会比较困难。但是我记得你说过，如果一种技巧不管用，那么就采用多种不同的方法。这是我们所做的。我的竞争对手仅局限于在报纸上做广告，费用很高。而我们用各种方法。有些是我们在网站上营销，获得电子邮件地址，这样我们免费发给他们广告（这样节约了我们上千美元），通过黄页广告，客户拨打800号码，获得我们的销售信息，重新设计商业名片，名片上写明我们的营销活动，带有“很难拒绝”的优惠和保质期的声明来激励他们购买，还有更多。

就象你所说的，用很多方式来吸引一个顾客而不是仅仅用一个主要的方式。这种“多方式”使销售量有了改变。实际上，我们的平均销售最近增长了百分之八多。由于我们的销售是成百万的，这使我们的利润发生了很大的变化。

安迪·卡瑞

## 291. 安妮·陈

——原始信件——

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：安妮·陈 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月12日星期一晚上11:28

嗨，杰，

我开始不同意你的营销方式。但是后来我想我最好试一下，万一它真的有效呢。

因此以下是我的例子：

我每月给大约两千人发出一份邮件。我将名单分成每500人一组的4个不同的组，然后把我的邮件做成四种完全不同类型的版本，测试哪种版本能带来最多销售量，然后我下个月再用那个版本。用它作为基准点测试三个新的版本，以便提高或调整这个成功的版本。这已成为了我正在使用的评估测试的流程。

我发现了真正简短的句子、小段和显眼的关键词的作用，这些能使视线一直向下看到页末，几个不平常的词加上恰当的语气，听起来好象我作为朋友在面对面地与至谈话，简直太棒了!!! 销售有了很大的变化。

我现在按下面流程进行：..

- 1) 吸引注意
- 2) 引发兴趣
- 3) 让他们充满热情和欲望
- 4) 让他们看到优惠
- 5) 用保证和证明来结束

你问这样做产生了多少改变？

开始的电子邮件会带来2到3单销售。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

经过14个月的循环，我的名单现在是54,000人，可以转变为250单销售，平均每单80美元。

P.S. 我不能告诉你我的产品和名单，因为我担心看到这份证明的人可能会是象我一样的生意人，他们看到后会复制我的生意和我的邮件/营销流程，然后轻而易举地把他们自己的篮子装满。

祝好，

阳光

## 292. 阿兰·考斯廷

——原始信件——

来自：阿兰·考斯廷 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二中午12:23

杰：

虽然我只是一名会计师，但是我很喜欢你的理念。你的理念浅显易懂，言之有理，而且不可否认，对我来说是一种“智慧的享受”，因为我的工作性质跟营销根本沾不上边。

我跟老板和许多自己开公司的朋友一起分享了你的策略和理念，但是出于某种原因，他们只想采用现在同行业其他人正在采用的方式，而不想尝试新方法。我现在的老板也是这么想的。

很简单，他是老板，他说什么没人跟他争论，何况努力改进也没有什么额外回报。（也不是为了执行过程中没有意外情况的利益）那么干吗还

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

花钱改进系统呢？

所在行业：非营利退休社区，拥有60个独立居住单元，30个协助居住单元，另有60张护理家庭病床。

我的职责：我是管理者/IS经理（绝望卑微的会计师/计算机操作人员）。大约5年前，我建立、开发并安装了一套新的会计系统和计算机网络系统，那时候社区刚成立一年（头一年他们把所有会计事务全部外包）。在公司里我排在CEO和COO之后，算单位第三把手。

环境：不幸的是环境非常糟糕，因为根据一般原理CEO本人的生活也是一团乱麻（噢，这也算不上是生活的原理）。“她的方法就是没有方法”，“她什么事情也不管，如果出了什么纰漏，她只会责怪别人”，“朝令夕改，因此她根本不适合做负责人”，“总是弄的一团糟，不过要是一切顺利，她就该说是她自己的功劳了”，“在她的领导之下，每个人负责的工作几近瘫痪”。

当我跟她分享了我从你那里学到的营销和发展体系理念后，她找借口说“这对我们不管用的，我们跟他们不同”。但是实际问题是她根本不想为自己的行为和领导能力负责，而且出于某种原因，董事会也不想让她为此负责。那么我该怎么做呢，我认为我既然已经学习了这些东西，也许我可以试验一下，并尽我最大可能应用这些理念。那么这对我来说就具体到我的财会部了。我们部门的人聚在一起，集思广益，列出了所有我们必须完成的工作：1）重复性工作；2）随机工作；3）很少需要的工作。然后我们列出15项工作，就是这些工作占用了我们大约80%的时间。我们列出来是为了弄清每一项工作所要花费的时间，然后对每一项进行检查以便确

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

定我们是否能把这项工作系统化并采用更行之有效的方法来完成（排除了可能出现的错误后，效率大大提高了一原来每个错误需要花费45分钟解决）。系统部分功能还可以，但是我们又改进了该系统的大部分功能，尤其是对正确录入可支付账户、正确录入现金收入账户、以及实时制作每月财务报告有关的部分进行了改进。

采用新的方法取得的成果如下：

1) 月底的时候不再忙的团团转，不再忙于修改一堆一堆的错误或者加班加点赶做财务报告了，气氛显得轻松多了。

2) 财务报告比原来提前三天完成。

3) 现在大家觉得在一起精诚协作是一种乐趣，而且我也有了更多自由和休息时间，因为我们建立的系统可以防止出现那些耗费时间修正的错误。即使我不在办公室我们财务部也会一如既往地顺利运行。这样让我感到了脱离繁忙工作之外的新的乐趣。

但是我们部门取得的明显效果，也没有说服我们的CEO，让她相信这种理念在其他部门也是同样有效的，更不用说包括市场营销部门！

有一天，我一定要消灭心中恐惧变化和满足现状的怪兽，投入到市场营销/企业家的行列中去。我承认我对不了解的领域存在恐惧心里，而且也没有说服自己真正开始行动，如果我把想法付诸实践我可能会赚更多的钱，感情更能得到满足，社会关系更广泛，而且能够享受到更有回报的生活了。

因为我所处的环境，请隐去我本人和公司的名字。“毕竟这世界太小了”，但是我想让你知道的是，你使我的生活变的不同，我还想告诉你我



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

非常感谢你！！！！

谢谢！！

## 293. 阿诺德·冯·威恩

——原始信件——

来自：阿诺德·冯·威恩 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月13日星期二下午 12: 26

亲爱的杰：

我住在荷兰，我把你的书《选对池塘钓大鱼》研究了大约一个月，我非常喜欢这本书！

从那时候起，我就用亚伯拉罕的营销观念来看荷兰的零售业和商业。然后我建议我的一位朋友应用你的营销技巧，现在他正处在实施阶段，所以对于结果如何我还说不好，因此这里我很坦诚地讲出我的看法。而且我认为最棒的是我们这里一家音像店正在采用你的营销技巧，所以我正好也可以顺便描述一下他们的案例。

我谈的这个人，有一家电信咨询公司叫做新时代发展电信公司，在公司里他通过电话服务中心和专用小交换机为各公司提供咨询，主要咨询内容有：

应该购买什么样的系统

怎样获取客户/用户的要求

怎样控制和设备厂商的谈判过程

运行系统

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

## 培训接线员和电话中心雇员

但他在生意中缺乏连贯性，更重要的是他有一些非常好的（前）客户，而他们的要求有时候不能得到满足。我一开始让他跟我说说是怎样接待客户的，在他提供咨询前和咨询后都是怎么做的，客户又有什么要求。他跟我说他的客户在他这里咨询过后又去找别家公司了，然后运行了电话服务系统并随时作些小调整并更新系统。这样的人可能是公司内部职员或临时雇员，但通常这种人只有很有限的技术知识，也就是维护系统什么的。因此我问他现在他的客户是怎样确定系统运行良好，而且在组织发生变化后又是对系统进行怎样正确的小调整呢？他们怎么知道可以随时联系到客户，并了解所有那些可以让他们有效节省成本的新技术呢？我对他的建议是一就象我在你书中读过的一样一向他的（前）客户提供资料订阅服务，或者实际上只需要一定数量的订阅服务

（一年、两年、一种模块、多种模块），因此这些公司就不用担心系统是否运行良好并可以最大程度地贴近用户，然后还可以给消费者打电话询问他们是否需要购买什么。

他准备提供的这种方法和订阅服务包括几个组成部分：一是每三个月做一下测试，看看公司系统是否可接通；一是每六个月对内部因素筛选一次，对那些因为组织或程序变化而带来的改进机会，员工培训机会，程序总结和检测服务雇员态度等因素进行筛选。

一是每隔12个月做一次客户反馈调查，与客户进行面谈，了解一下他们怎样评估与公司的通讯情况。一是每年对系统进行检测，并更新到最先进的技术。我们写了一份五页纸的订阅服务介绍，如果他推销不出去至少

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

一份或者更多份订阅服务，我们俩肯定都会感到奇怪的。

因为哪怕只卖出一份，他今年的收入都会增长25%！！

我在音像店发现的情况是这样的：

在荷兰国内我们还有很多音像店，即使音像店里不过是在闲谈，人们也会想进去看看，因为一般那里都有宽带连接的互联网。以前人们一般使用VHS播放机播放录像带，现在一般都用DVD了。但是我想许多音像店年底时还会剩下60%的DVD卖不出去。因为这里有许多人家还没有购买DVD播放机。这家音像店是怎么做的呢？他们跟DVD播放机厂家/零售商联合起来一起销售。跟他们合作的是一家没有名气的牌子，但是如果有了最常用的功能，是不是名牌也无所谓了，就象MP3/CD和Dolby没有地域限制，到哪里都能用。

如果你是这家特别音像店的会员，那么你可以以249欧元的价格买到这款DVD播放机，而且还可以采用延期付款方式以150欧元租借DVD光盘！！实际上他们出售给客户的是一种贷记服务，要不然可能消费者不会只在他一家店里购买产品并买一台没有什么名气的DVD播放机，价格也不过算是一般DVD的平均价格。音像店可能在DVD播放机上赚了很多钱，DVD播放机生产商也卖出了比以前多得多的DVD机，客户群和音像店都受益匪浅，因为客户家添置了DVD机，音像店也可以定期更新DVD了。实际上我知道好多音像店不像这家这样有头脑，所以我想接近他们并了解一下他们生意增长的比例。希望你对这个故事感兴趣，我还会继续关注荷兰其他成功的案例。

祝好

阿诺德·冯·威恩



## 294. 阿特·亚当斯

——原始信件——

来自： 阿特·亚当斯 至： 杰·亚伯拉罕

发送日期： 2002年8月16日星期五上午 5: 59

亲爱的杰：

我们是位于纽约Metro区的制造商代表及分销商，现在有员工3—8人，其中1—3人在外推销，1—2人在内负责客户服务，还有其他辅助人员。

传统上意义上，销售工作都是由特别委派的固定地理区域的外部推销人员完成的。而新业务开发则由厂商指导的相关人员进行。由于种种原因，这种方法不再行之有效，而且这种情况也持续很长时间了。感谢你的一系列理念，让我们能够在许多不利于业务发展的情况下，比如工厂关闭，办公室的洪水达到两英尺深，而公司依旧坚持了下来。我们现在正致力于搞好市场营销，以确定更好的方法来扩大与现有客户的生意并开发新客户，我正是采取了你的第一个理念—测试。

我们测试了各种不同的媒体、信息、产品等，看看哪一种会产生最好的效果。分析反应/成本最高的日期，然后作出产品应用数据表（我们拥有技术客户群）并传真出去。不过通过测试结果看出，我们还没有在任何没有带来回报的项目上花费大量金钱用于来往邮件呢。

第二个观念：销售=一定数量的客户X一定数量的订单X订单单价。这

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

确实是搞好营销的良好基础。努力向现有客户销售更多的产品并且开发更多新客户。

第三个观念：采用不同的分销渠道。相对来说我们通过网络拓展业务取得了成功，这是通过直接销售可能没有取得的。我们也与其他公司一起合作，这样跟以前相比更加贴近客户了。

我不得不说风险逆转也是我们销售成就的主要成果之一。这样的话，如果系统应用没有给我们带来客户，那么我们可以更容易地结束订单，但是还能同时为以后的合作留下可能性（这对我们非常重要），总比客户说“再也不跟我们做生意了”强的多。

我真希望我能在数字方面提供更实际的基础数据，但是由于目前我们正处在变动之中的市场和经济因素，让我们很难分清那些帮助我们生意顺利运行的特别因素。我想说的是如果我们还只坚持直接销售的话，那么我们可能不会像现在这样取得这么大的成功。

你真诚的朋友

阿特·亚当斯

## 295. 奥塔罗·冈萨雷斯

——原始信件——

来自：奥塔罗·冈萨雷斯 至：杰·亚伯拉罕

发送日期：2002年8月16日星期五上午8:25

亲爱的杰：

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

Case:

案例：我的妻子在哥斯达黎加圣何塞有一所芭蕾舞学校，主要培训小姑娘（3—12岁）。我们希望在短时间内尽最大可能扩大客户群。

解决方案：

我们不过只采用了众多理念中的一个，那就是“营销天才杰·亚伯拉罕和其他营销大师的赚钱秘笈”。特别是171页，我们采用了该页的推荐战略。我们制作了小的优惠券向老客户散发（开始就发出15份，因为客户主要是孩子的母亲们），我们承诺如果她们推荐朋友加入我们学校，她们下月费用可以享受25%的折扣。她们的朋友第一个月费用也可以享受10%的折扣。这其中也考虑到了客户终身价值的理念。我们希望在前期牺牲部分利益以求后期取得更大的效益。这种策略就象野火一样迅速蔓延开来，不到一年时间里，我们的客户群从最初的15人增加到120人，800%的飞跃。一周大约只需10小时的工作，我妻子却可以得到全职工作的薪水，这对我们帮助很大，而且也让她有更多的时间陪我们的孩子以及做她自己喜欢做的事情了。

谢谢

奥塔罗·冈萨雷斯

哥斯达黎加圣何塞

## 296. 阿托·塔克勒

——原始信件——

来自：阿托·塔克勒 至：杰·亚伯拉罕



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送于：2002年8月13日星期二上午11:01

尊敬的杰，

好吧，你已经在不经意间促使我开始了行动。

贸易：虚拟现实服装。34 Carillon Court, 拉夫堡镇, 雷斯特郡,  
LE11 3XA, 英国。

网站：vr-designerwear.com (虚拟服装设计师/公司)

零售衣服，中等档次的男士和女士服装，配饰和鞋子，在最好的位置  
有一个1200英尺的商店。

成立时间：1996年12月

现在的销售额：35万英镑

### 风险逆转

当我们实施 (在 1998 年) 并宣传了无危险无理由交换/退款制度后，我们的销售至少快速增长了三分之一，而且仍然正在这么进行着。目前我们已经从买家身上看到了效果。在我们的一个销售区—品牌/设计师服饰—完全退款几乎不存在，而且它使得我们因友好和乐于助人而显得与众不同，而且它毫无疑问地证明：我们希望那些客户对他们的购物感到满意，不仅是在采购中而且在购买之后。

### 问一个简单的问题

我们体贴地询问每个客户“今天您需要什么/还需要什么其它的？”，我们以这两种方式获得了令人惊异的结果：

1. 首先，人们通常四处看看而且欣赏着我们还有什么能让他们/她们中意的东西。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

2. 第二，由于我们所提出的问题，我们增加了15—25%的销售。最让我们吃惊和震撼的是有时小件的购买（如衬衫，牛仔裤和体恤衫）之后是高价物品的购买（夹克衫，大衣）。

如果您需要进一步了解细节或信息，请直接联系我。

你忠实的朋友

阿托·塔克勒

## 297. 奥德瑞·兰福德

——原始信件——

来自： 奥德瑞·兰福德

至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月13日星期二下午7:00

我已经写信告诉你我们用过去从您那里学到的不同的策略取得的很多成果。今天我想重点说说一件非常简单的事情：测试

我们最近一直做了大量的测试（象平时一样）。最有趣的测试比较了我们出版的两种不同的3-D封面对旺销电子图书的销售影响，这本名叫《成功——一种精神上的物质》的书，由瑞克·碧尼陀编写。顺便说一下，这本电子图书已经打破了我们所知道的任何一本电子图书发行的销售纪录。

更为明确地是，我们保留了所有的副本、设计、大标题、小标题、保证书等等。唯一的不同是图标（开始它离屏幕顶端大约 13 英寸，因此人们地视线必须往下移动很多才能见到它。）

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

访客可随意地浏览带有原始封面或新封面的任何一页。每个封面由同样多的人们看过。你可以在以下网址看到我们测试过的两个3-D封面：

==> <http://download.makethisyeargreat.com/covertest.html>

注：如果你想看全部的销售页，你能在文中看到那张封面，访问：

==> <http://ebooks.wz.com/spiritual/m40.html>

结果：

带有照片的3-D封面占棕榈树封面销售的86%！这就意味着对于每笔带棕榈树封面的销售，我们得到六笔带照片封面的销售。

从另一方面说，如果我们只使用棕榈树的封面，而且不测试，我们就会损失每七笔销售的六笔！

坦白地说，我们很震惊。我们的确预测出这个照片封面会表现得比较好，但是大约我们所问过的一半的人们认为棕榈树会表现更好。这个图标只是销售信函的相当一小部分。它产生了那么大的影响确实让我们很吃惊。

为什么这些封面会导致如此不同的销售业绩？

我们真的不知道。我们的理论是棕榈树封面看起来像大多数其他的电子图书而不是我们的电子图书。

然而这真的没有办法知道。

尽管如此，这的确是没有关系。关键是通过测试，以这种方式，我们能够尽量增加了我们的销售到极大的数量。因为我们期待着卖掉数千本这样的电子图书，这将造成巨大的区别——目前是在成本上的差别。

谢谢您，杰！

衷心的祝愿，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

奥德瑞·G·兰福德 Ph. D.

首席执行官，WZ.com Inc.

## 298. 巴瑞·M·舒斯特

——原始信件——

来自： 巴瑞·M·舒斯特

至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月2日星期五下午10:56

参加了ULMRL和阅读了杰的很多资料，我决定我应该改变我的业务重点——销售学校用家具。这种业务占的比例很小，不做这一行的几乎没有人考虑过教室课桌、图书馆的家具、或者餐厅桌子是从哪来的。它是只是在学校出现，每个人都认为理所当然。然而，在过去的五十二年中这是一个非常令人兴奋和回报丰厚的生意——因为它非常稳定而且正在增长。我们主要在加利福尼亚和佛罗里达工作，那里的学校建设的规模很大。但是我意识到我需要有一个特别销售计划（USP）以便与我的竞争对手有所区别——他们以相当的低的价格提供类似产品。在与杰和其它ULMRL训练组成员的谈话中，我开始理解我需要有一个更突击的重点才能在这个低价的行业中取得成功。我剖析了我们销售的各种产品，想出了一个可以制定很好的USP的竞争优势。

我销售了很多连桌椅，但是我不能证明我们高品质的连桌椅跟我们竞争对手低价的椅子相比，对学生来说会使学习变得更好。

我销售很多图书馆用的漂亮的、高品质的实木书架和学习桌，但是我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

不能估量相对于廉价的竞争对手的书架和家具，学生在我的图书馆能够获得更多的知识。

我销售大量的电脑桌，但是我不能证明相对于廉价的桌子学生坐在我的桌子和人体坐姿椅上能够更精通电脑。

我真正高兴的是把一个枯燥单调的学校餐厅转变成为一个漂亮的美食餐厅—就象你在购物中心看到的一样。（你可能对你高校餐厅没有什么深刻的记忆了—除了一个不吸引人的大型厅式的房间，人们坐在很多排暗色的胡桃木面的长条桌子前。）

多年前，我意识到饮食服务项目在学校是教育中是一个非常重要的组成部分。实际上，与很多年轻人的肥胖、缺少锻炼、不良饮食习惯相比，使学生在一天中得到营养平衡的饮食更重要。我认为如果餐厅的环境能够吸引学生—房间看起来象他们喜欢的餐馆—那么他们就会进入餐厅，成为学校餐厅项目中的一部分。实际上，饮食服务在学校中唯一可以挣钱的地方。其它部门如果英语和数学学校是要花钱的—但是经营良好的饮食服务对于学校系统来讲是赚钱的机器，因为大多数的食物由美国政府免费提供。

我认为如果我们创造一个改变学校餐厅环境的计划，我们就可以改变学生对餐厅的标准看法，增加学生就餐（因而增加收入）。

记得我前面说过我不能证明我们的家具比廉价的竞争对手的家具的更有好处吗？那么，在饮食服务部门，每天都有就餐数量和食品的总销售额的记录。我知道我能够使就餐数量增加—从而可以增加收入，我们会有一个可证实的改变餐厅环境的效果，因为我们可以用我们把新家具、艺术品和装饰品放入餐厅之前的销售记录来作为我们基准销售数。任何安装了我

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

们的新家具和艺术品之后的销售增长都将归功于餐厅的新面貌变化。

因此我们的家具生产厂的设计部门将麦当劳餐馆中摆放的相同类型的艺术品、家具和装饰品改成适合学校用的。我们开始将学校餐厅设计成硬石咖啡厅的样子—放上自动电唱机免费播放流行音乐(当然是有限度的!),把'57 Chevy车的前部从墙里露出来,餐厅主题有校园的颜色和吉祥标志。我们用五十年代主题的创作校园咖啡厅,有古老的闪光的金属片颜色创作成摊位,苏达喷泉凳、和快餐桌,这样学生们会感觉他们在一个购物中心。这些和你在学生时代看到餐厅肯定不一样—因为他们在里面很高兴。

对于靠近海边的迈阿密、佛罗里达,我们在餐厅中间创建了一个海盗主题,放一个拖上岸的海盗船。在船中间有一个很大的乌鸦巢里面放了两个27寸的电视,这样学生们可以看上一周体育队的精采片段。甚至还有一个会说话的鹦鹉也是PA系统的一部分。

对于西部主题的学校,我们的设计师在餐厅中间放了一个木头畜栏,还有一个画成古老的酒店和综合商店式的凉亭,放着两台电视机。我们在餐厅周围放一些带有古老格言的艺术画来促进学习—例如:想象力是飞得最高的风筝

我们尽最大的努力在餐厅里创造一种令人兴奋的氛围。现在学校能够从销售量的增加中估量出餐厅改造的成功—通过他们每天的账目。有效吗?是的,在迈阿密的一所高校,以前餐厅里只有老式的家具和空空的白色墙壁时,每天3200个学生中只有250个来就餐。当我们花了25万美元,把餐厅改造成一个海盗主题的餐室,墙上有9英尺高的壁画,30英尺长的墙变成从茅草屋顶看到的海景—在餐厅的就餐人数已增加到超过700个



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

学生。学校将在两年内收回他们的投资，然后继续靠稳定的收入来赢利。

我现在知道我的USP需要证实我的服务如何改变饮食服务的经营状况。

在杰的指导下，我们制定了一个USP，它能保证投资的快速回收，和增加感兴趣学生的人数。在我们的多页销售信中，我们的标题是“麦当劳花费数百万吸引你的学生。不要忘记一复制它！”我们给出一些我们已转变的学校就餐人数和收入增加的历史例子。我们更进了一步，当我们安装一个新的餐厅时，我们录下全部过程。

从将旧家具从餐厅中拆下搬走

到没有旧家具的空房间

我们展示搬进新家具的箱子

我们如何安装家具

我们在墙上和天花板上摆放画和装饰物

我们还录下带有新家具的房间最后看起来的样子。

然后我们将15—30个小时的工作快速录制成3—4分钟的短片。然后在短片中加上合适的音乐一如“Lone Ranger”主题，然后我们有了精彩的“前”“后”营销品。你在电视上看过快速播放电影吗？很多人都象蚂蚁一样跑来跑去。你笑了吗？好，这就是我们的未来客户看我们的片子时发生的。（如果你浏览网店universalseating.com，你就会看到两个我们安装时的短片）。我们将他们与其它学校餐厅用的产品信息放在一张CD盘里，当我们把它与一封商业信和一本画册寄给学样，它成为一种有效的销售工具。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

现在，我们的CD里有四个学校的短片，到今年夏末还会再做四个。现在我们可以估计我们的计划对学校饮食部门的益处了。我们的USP和我们的营销材料有多有效呢？我可以给你举一个例子说明这个计划的力量：

在2001年11月份举行的一个学校展会中，从加利福尼亚Compton来的两位学校董事会成员来到我们的展台，看我们的安装录相。他们对录相印象很深，以至于带给其它董事会成员看——他们认为这个计划可以为一个在35年来没有新建筑的学校带来效益。

我们介绍了我们的计划，他们要求准备五所学校的设计——如果你看到现在的餐厅——四年每天都在那里吃饭你不会高兴的。我们刚刚收到超过一百万的订单来改造这五所学校——还有三个需要在今年秋天进行设计。

在我们改造完所有这些学校后，我们将会有一个图书馆，里面有超过13个安装短片，每个都有过去的历史资料，还有每个学校更新前后的具有说服力的照片。

正如杰告诉我的，我要制作一个USP，它是如此令人注目和有利可图，以至于可以自行销售。我们已经做到了，并且为未来的竞争对手建立了一道槛——因为我们将会有13个短片和案例历史与他们的所声明的低价格相对比。

我在ULMRL的两年时间教会我用象激光一样强力关注我的能力，在USP中强调我们对客户的利益，那才是简明的并令人关注的重点。

我把我们的成功归功于这个适合的市场（市场有很大的潜力，因为每个学校都是我们的未来客户），还有杰的不断提倡的改变。我决定把我自己从一个商人变成学校饮食服务计划的合作伙伴，并帮助他们成长。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们现在很开心，并且也能带给别人微笑。更重要的是创造了利润。

您真诚的，

巴瑞·M·舒斯特

总裁

商业规模 - 7 个雇员

网站：[universalseating.com](http://universalseating.com)

(800) 743—8755 手机

(800) 586—3291 传真

## 299. 比尔·马洛

——原始信件——

来自：比尔·马洛 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年7月27日星期六上午5:16

亲爱的杰：

我可以坦诚地说，自从我接触了“亚·伯拉罕理念”，我的生活发生了很大变化。1994年的时候我在一家美国公司做主管。工作清闲，薪水包括奖金每年能挣到10万美元。自从1995年我自己独立开办了咨询公司以来，收入攀升到超过了40万美元，而且请相信我只需要工作几个小时。

虽然我们公司本身可以提供广泛的管理咨询服务，但是我在策略和市场营销方面所作的工作还是受了杰的理念很大影响。毫无疑问，我的客户业务已经取得了7位数的成果。下面是几个不为人知的例子：

通过提供附加产品，保险培训公司收入在90天内翻番；



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

通过建立市场营销“帕台农神庙”，执行服务公司利润在60天内翻了四翻；

通过开发特别销售计划，电讯公司销售收入在仅仅30天内增加了50%；

我还可以列举出一个又一个的例子，比如长期复制理念、正式化推荐系统及发展计划、政策和程序等理念的效果，但是这些正是“亚伯拉罕式理念”倡导的内容。也许最重要的影响是，因为亚伯拉罕理念，我对自己设计未来和客户未来的能力充满了“100%信心”

谢谢你，杰。

致以亲切问候！

比尔·马洛

内华达州拉斯维加斯

附言：我所说的一切均真实有效，有据可查，我允许您在推销您的营销理念时使用我所提供的证明书。

## 300. 鲍勃·蒙哥马利

——原始信件——

来自： 鲍勃·蒙哥马利

至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月13日星期二晚上10: 05

## 自我介绍

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我是一名律师，拥有一家小的律师事务所，主要为公司和法人公司提供服务。除了个别情况外，我大多数的客户都是刚开始做一家新企业或者自己刚刚做企业业主。当他们的业务达到了一定阶段后，就需要成立法人组织或者以一些形式或实体来运营公司，而不仅仅是开始的个人独资公司。经过一段时间努力，我改进了组建公司的程序，这样我做起来就简单快速的多了。我通过企业黄页提供服务，跟其他律师相比价格也合理。我当初认为要想吸引更多的业务，仅靠价格本身吸引力已经足够。但是我用这种方法运行了一年多，业务量并没有像我希望或预计的那样增加多少。

我原来对杰·亚伯拉罕就有些了解，所以决定去买他的磁带《选对池塘钓大鱼》来学习一下。事务所离家有一段距离，因此每天上下班来往于事务所的路上我就听磁带学习。磁带内容激发了我的热情，并帮我产生了关于如何提供服务的无数想法。我选了5个想法付诸实施，在几个月的时间内我亲眼看到组建公司（及有限责任公司）的数量几乎增加了一倍，从原来每月平均3到5个发展到现在每月平均7到10个。

## 具体执行过程

### 1. 让客户能够很容易联系到你。

杰在他的磁带中提到了需要让消费者（对我来说就是“客户”）很容易能够联系到你。联系到一位律师通常比较麻烦。他们不是在出庭就是有客户或者在接电话，如此等等。

在我的黄页广告中，开始我列出了“免费录音信息”并提供了一个免费拨打电话号码。有些人不愿意打电话，也不希望收到推销宣传资料，但

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

是却非常乐意了解有用的信息。

我的录音信息大约有60秒，主要介绍了我提供的服务、费用、让客户满意保证，然后特别指出，如果他们留下自己的信息，我可以通过电子邮件、传真、电话或定期信件提供其他附加信息。

虽然我没有做过科学调查，但是我估计80%打电话的人留下个人信息要求提供更多资料。

## 2. 使用电话跟踪回访。

以前，给客户发送了资料后我很少再打电话询问。杰的磁带指示说只要使用电话跟踪回访，那么销售额会稳步增长。

我于是开始这样做，通常也只是问客户是否收到了资料，他们还有没有其他问题等等。我发现这是一个绝佳的跟客户拉近关系的机会，并且让客户明白我真的知道自己在做什么。同样，我没有做过科学调查，但是相信邮寄资料后电话回访对业务量提高有了很大影响。

## 3. 提供保证。

虽然我的事务所位于爱达荷州博伊西，但是我在许多其他州也组建了公司和有限责任公司。这些事务通常是通过电话、电子邮件、传真等搞定的，不需要跟客户亲自会面。

这种安排就需要消费者或客户对我有一定成分的信任了。一般都是采用几种方法来完成。我相信上面提到的电话帮我建立了来自客户的信任。第二，在我所有文献中都提供客户满意保证。我允诺如果客户不是100%满意我可以退还他们支付的全部费用。

## 4. 让客户提供证明。听了杰的磁带后，我认为从以前服务过的客户那



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

里收集一些证明材料非常重要。有许多客户跟我说他们对我的服务非常满意，但是我忽略了没有把这些事情记录下来。我开始询问客户他们是否乐意向我提供一份说明为什么喜欢我服务的材料。几乎所有客户都说他们非常乐意，但是因为忙结果还是没能提供。我发现最有效的办法是问他们最喜欢哪些服务，然后请他们写出来，并请他们允许我使用他们提供的证明材料。这好像是最行之有效的办法。我甚至还从专业人士，比如会计师那里得到了证明材料。我相信这些材料增加了我的诚信度，客户花钱购买你的服务，他们需要这种诚信度。

#### 5. 要求推荐客户。

过去我对客户推荐从没有过多考虑。听了杰的磁带后，我决定，至少我需要让人们知道我也需要并接受推荐客户。有些我的客户说他们并不知道我接受推荐。我在发给客户的声明（帐单）底端加上了一句话，说明我们大多数的业务来自客户推荐，而且我们对客户的推荐非常感谢。因为在我为客户组建了公司或有限责任公司后，大多数的客户会给我们打一到两次电话来询问一些问题。在探讨了他们的问题后，我会告诉他们很感谢他们给我们带来业务，而且如果他们愿意推荐朋友或生意伙伴的话，我也非常感谢。同样我还是没有进行科学研究，但是一直接到电话询问，说你们给谁谁谁组建了一家什么样的公司，然后他们会说给你留个电话吧。这些都是最好的潜在客户，因为我不需要事先卖给他们什么东西或者博得他们的信任。他们已经从朋友或生意伙伴那里了解了我的情况并对我有了信任。

## 结论

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

毫无疑问，在我头脑中我很清楚这些营销技巧都是我从杰的磁带中学到的，正是这些技巧大大增加了我法律事务所的业务量。还有另外一种方法我上面忘记提到了，那就是后期销售。我同时也提供其他法律服务，比如合同、协议、公司出售、调解等服务。所以我开始在我发出去的所有文献中另外附加了一页，介绍我这些其他的法律服务项目。这样做帮助我接到了更多的其他业务。

## 附言

我也很想通过电子邮件等形式扩大公司组建方面的业务。我现在正努力想办法，如果想达到这个目的，怎样得到可靠及能够支付得起的电子邮件名单。如果您有什么建议将不胜感激。

提交人： 罗伯特·蒙哥马利

日期： 2002年8月14日

联系电话： (208) 322—8865

## 301. 鲍勃·尼尔森

——原始信件——

来自： 鲍勃·尼尔森 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年7月25日星期四上午5: 12

亲爱的杰：

8年前当我第一次收到你的销售材料时，我就知道这正是适合我的东

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

西。你的市场营销理论创造了奇迹，你的营销理念已经成为世界范围内的咨询准则了。这么多年来，我购买磁带、书籍和许多其他工具上面花费了几千美元，就是为了学习销售和市场营销的秘密。但是你的战略、想法和理念跟其他的完全不同。你的方法是起效迅速的、引人注目并简单易行的，无论是业务开始阶段还是扩大业务阶段都非常有用。因为根据你的多极“营销支柱”理念，我的公司取得了成功。实际上，一旦客户选用了我们特别的零售服务并使用了一体化程序，取得50%、100%，甚至300%的成效都很常见。

而且，因为我们是在“只看结果”的基础上工作，他们只根据结果付费！我们不再像以前一样，对顾客按小时收费，所以这种基于实际结果的收费标准，在第一天就收入了1万美元就不希奇了。这是执行你的创新理念并根据你教导的无风险保证取得的成果。

杰，如果没有采用你已经经过证明行之有效的营销技巧，我们的公司不会取得今天的成绩。你的实事通讯、文章、书籍和磁带都针对解决最特别的需要并帮助我们公司成长为更高专业水准的公司。

这是一个强大的突破自我的过程，我们的发展让我的许多竞争者们望尘莫及。而且我们还学到了怎样开发战略伙伴、销售材料、直接邮件、推荐以及有奖网站等招数，实际证明你的营销策略能够最大程度地发挥我们的销售潜能，而且一定能够在将来为我们带来数百万美元的利润。

杰，如果没有采用你的营销技巧，我们的公司肯定不会取得现在这样的成绩。是你的定位于解决顾客需要的文章、书籍和磁带让我们成长为层次更高的专业公司。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

谢谢你对我们的帮助和特别建议

鲍勃·尼尔森

亚利桑那州凤凰城POWER零售有限公司

网址：[//www.retailing.com](http://www.retailing.com)

附言：通过学习怎样开发战略伙伴、销售材料、直接邮件、推荐以及有奖网站等招数，实际证明你的营销策略能够最大程度地发挥我们的全部销售潜能，而且一定能够在将来为我们带来数百万美元的利润。（我所说的一切均真实有效、有据可查，我允许你在推销自己的营销理念时使用我的证明材料。）

## 302. 鲍勃·莱得勒

——原始信件——

来自： 鲍勃·莱得勒

至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月16日星期五上午7: 57

杰：

我最得意的一个营销案例是使用室外信箱推销房子——我自己的房子。这正是采用了杰总是提到的目标和广告营销原理，不过背景完全不同罢了。那就是把一份令人望而生畏的法律文件变成推销工具。

事情的经过是这样的：

多年前，我从宾西法尼亚州搬到堪萨斯州。因为我早想检查一下新房

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

子的建筑情况,并打算一直等新房子建好再卖掉原来在宾西法尼亚的房子。我让房地产中间商来处理宾西法尼亚房子的出售事宜,而不打算运用自己学过的市场营销知识来亲自卖房子。

其中有一份通常在房地产业使用的合同文件,是在房子有什么问题需要说明时的披露声明。有规定说如果没有相关披露说明可能会导致法律诉讼,而且房地产经纪人董事会对该文件采用了一种特别格式。

当我收到这份表格时就知道这是个麻烦问题。我的房子已经40多年了,这些年没有修补过也没有什么大的磨损。如果要在一张冰冷的表格上披露每一个“问题”,那实际就等于大喊:“这里有问题,要小心!”,这可不是我想要的结果。当我收到这份表格时,他们要求尽快填写因为可能有潜在的买主在等着看呢。

因为我本人是律师,我知道表格本身没什么魔力。重要的是每一件事都得披露。因此我把这份表格弃之一边,坐下来很快起草了一份新的说明文件,以一个短故事的形式。这个故事有一个醒目的标题,充分说明实际上这是一份披露文件,但是又是以我自己的方式。说明是这样的:

### 约克大街1113号的故事

#### 房子历史的公开说明—包括最不能示人的缺点

我预计买我房子的目标客户应该是带有小孩的夫妇,或者准备成家的人。我同时也知道,在房地产这个特殊市场,一般妻子对房子购买决定的作用比丈夫的影响要大。因为这个原因,我的叙述是以一种让人感到舒适、随意、家常式和个人化的方式来写的。

确实这是一份法律文书,但是又没有一点超出法律上不允许披露的信

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

息，只要没有以任何方式进行欺骗就行。没有任何事能阻止我，把一份可能存在问题的法律文本变成能向买主提供房子“温暖”印象的销售过程，并打动打算购买房子的夫妇，让他们的视野扩展到从现有的装修方案，看到未来能反应他们的想法、个性和品位的装修方案。同时也没有什么能阻止我“走遍”每一个房间，谈论我的家庭、孩子、有多少家公司，当然还有关于房子缺点的介绍。

下面是我摘录的一些内容：

“下面介绍一下房子的历史”

这所房子建于（根据县里的记录）1954年。我们直到1981年才搬进来，因此以前的情况也说不太清。那时候我妻子黛博拉还在怀孕期，我们已经找房子找了六个多月了。当时这所房子看上去跟现在一点也不一样，跟我们的品位也不一样，不过每个人也都有过这样的经历，不可能事事如自己所愿。不过房间都很大，也有充足的壁橱和储存空间，院子也非常宽敞，很适合我们的女儿（不久就会到来）玩耍，也适合全家人聚在一起。

我们当时带有一些想象，想着怎样装饰这所房子。【注：这样可以介绍避免出现潜在买主不再打算观看目前装修情况的问题，那样对目标市场来说情况可能就会变得复杂了，如果能继续看下去，那么接下来他们就会考虑到重新装修的问题】

“我们是四月份买下这房子的。”

“我们最先做的是把深兰色墙面的卧室改成婴儿室。我们还在那个房间贴了壁纸以后，又计划采用装饰窗帘进行装饰并对窗户改造一下，然后我们着手进行改造。如果你家也有小孩子，你可能会发现用壁纸教孩子学



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

习字母表对大人来说是有很有趣的事，比那些老旧的闪光卡片要好得多。

[注：壁纸有那种字母表积木的印刷图案]”

“我们的女儿黛安娜直到9岁左右还非常喜欢这个房间，那时候我们准备为她重新装修这个卧室毗邻的角落部分，并准备在天花板上装上电扇。说到电扇，两个这样卧室里的电扇都曾经换过，所以您要住进来使用的就是新电扇了。【注：说明以前不好的方面，也要提到好的方面】”

“当我们搬进这所房子以后，起居室和餐厅的壁纸还是乡土式样的。我们比较喜欢更正式一些的样式，像那种有纹理的壁纸。过了一段时间，我们找到了喜欢的壁纸，因此就换成现在墙上的样式了。除了壁纸，我们还在起居室重新装了窗帘并在餐厅按了电扇。餐厅窗户和墙面的处理花费了一些时间计划并改造。对我们来说，这些事很值得去做。”

“下面是我们要披露的第一件事情”。鲍勃自己安装了所有的吊扇。安装后我们也已经使用了相当长的时间，从来没出过什么问题。唯一的“问题”是楼上两台电扇最终磨损严重，我们对其进行了更换。如果您对我们的安装不放心的话，可以请验收人员来检查一下安装和线路情况。[摘录完毕]

后来房子卖给一对完全符合我预期想法的夫妇以后，我跟该夫妇中的丈夫谈论了一下，问他认为究竟是谁是提出“这封信”的人（当然不是指法律意义上的披露），他推测说是我妻子写的这封信。他说他妻子被这封信中关于房子的故事感动了，所以决定把自己、丈夫和计划中的全家人都搬进这所房子，无疑这封信是说服她（他们）买这房子的最重要的原因。看来改写貌似正式吓人的法律文书也不是什么坏事，而且我当时并没有充

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

足时间把这份促成最终卖房合同签订的“广告”修改的更精炼完美些。

我的法律实践过程如此与众不同，我针对客户的工作也扩大到法律范围之外的公司策略和公司成长等服务，而且我也对其他市场营销和销售工具的“标准格式”做了修改，但是卖房的事仍然是我最有成就感的一件事。

鲍勃·莱得勒

66536堪萨斯周圣玛丽6115 Pleasant View

电话：785—437—3250

### 303. 布莱顿·斯蒂佛德

——原始信件——

来自：布莱顿·斯蒂佛德 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午7:32

杰：

请接受来自地球另一端的问候。

我对杰·亚伯拉罕和他的理论来说都是新人。我是在市场营销教科书的参考中知道杰的，然后我买了一些他的材料（特别是天才边缘、门徒—导师磁带系列）。从那时起，我的生意就开始慢慢度过了平淡毫无起色的阶段，在那段时间里我的中等规模玻璃雕刻企业的批发和零售情况都一直不好不坏。

最先影响我的就是他的思想，这种思想我认为是打算开公司的人，还有周围那些希望在市场营销、时间、团队、卖方等方面取得最好效果的人们必须学习的，这种良好效果一般是通过创造力、系统和组织结构才能

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

实现的。实际上基本有3种方法可以增加业务量，这3条准则是应该时刻牢记在心的。那就是：

1. 多增加一些远景展望目标；
2. 提高把这些目标变成客户的能力；
3. 努力发挥消费者的价值以及他们对公司的终生价值作用。

如果上述这几条都能做到，那么你的公司将会以指数规律发展。

最先取得的较大成果，是来自我们淘汰了目前正使用的一条广告，代之以完全不同的标题、选择不同的出版物，然后衡量消费者的反应和转化率，再然后就是制做了一条又一条最好的广告。

有时候为了不影响收入，能顺利得到广告空间，我们甚至跟人私下做交换。

第二就是我们把这些和以前的消费者资料做成数据库，并向他们提供其他产品和服务，比如免费更换工艺品，消费者花5个产品的价钱可以买到6个同样的产品，我们还对现有的生产线进行了改造，增加了其他能够兼容的生产线。

第三是对得到认可的业务进行阶段性交叉宣传（主体寄生），也就是对那些消费者最有可能购买的产品使用可赎回凭单加奖金、减少工艺品图案排列、只花三份价钱买到5份产品等的方法，同样最后对效果进行衡量。

当然我也知道还有许多其他的方法可以用到我们的业务中来，这些方法同样可以引领市场营销快速发展并取得更大的利润，比如销量会稳居榜首、业务会越来越多、直接销售和卖方安排等也会更加有效合理。

我可以说不就是只凭这三种方法我们的业务就得到了指数型的增长，我



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

们现在正计划着扩大规模。不过，要想扩大业务我们必须建立更好的系统，比如说象工作人员、交货、电话、订货生产系统等都需要考虑。

杰，对你我只能说声谢谢，谢谢你的市场营销知识。

祝好

布莱顿·斯蒂佛德

## 304. 布赖恩·伯纳沙克

——原始信件——

来自：布赖恩·伯纳沙克

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二下午 8: 37

亲爱的杰：

感谢你给我这次机会让我跟你一起分享我的成功故事。到目前为止，我还没有机会参加一场你的现场研讨会呢，但我购买并聆听了你的磁带（你的秘密财富、93个特别推荐系统以及“X”先生写的不那么有名的书），并且我还从你各种“不断出新的”磁带中收集了很多有价值的想法。

我有一家规模很小但是不断发展的图书出版公司，我从事这行超过15年了。我原来认为，我可以把我从以前成功的广告业务中学来的知识应用到出版业务中来，也会同样取得成功。

但不久我就发现这两种业务从本质上就不一样。广告业主要是服务行业，但是出版业要算是生产行业了（当然我的看法可能有些片面）。原先

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在广告业中起作用的财务系数在出版业中根本不管用。要想拓展业务也不容易。从事广告行业时，我有时间向为数不多的几位客户展示我的能力，这几位客户是我需要争取到的。但是在出版业，我怎样才能跟所有那些需要耐心说服的人们交谈呢？并且让他们知道我们的书值得一读？

您的“亚伯拉罕理念”鼓励我超出竞争和现状来思考问题。在听了你的秘密财富和93个特别推荐系统讲座以后，我脑海中开始浮现出一个想法，这个想法实际上是把两个想法融合在一起了。这个想法就是改变目前我只定位于潜在作者、书店和书籍销售代表的推销方法。

我一直非常努力地扩大我的业务，不过有时候为在市场竞争中站稳脚跟真是绞尽脑汁。我原本认为“多做广告肯定对我有帮助”。但是广告并没有起到什么作用。这种情况让从前曾经是广告人的我一筹莫展！

在“你的秘密财富”中，你说要发掘自己隐藏的潜能，这不仅仅是指自己的技能或者无形的物质资产，更包括跟他人联系的能力。因此，我问自己“我拥有什么样的关系能帮我的公司发展呢？”

突然我如同醍醐灌顶（请原谅我的陈词滥调）。我一直试图把公司印刷的每一个书目直接卖给读者、书店和分销商。我的人数不多的营销队伍（我儿子和我）忙着联系这些人，每天把自己弄得团团乱转、焦头烂额。

沿着这个思路，我发现其实我只需要联系那些已经联系过的人就行了，我们希望把书卖给他们。再来说说指数型增长的效果吧！这个主意是实现我现有潜在价值，利用潜在关系，和采用推荐系统打开另一扇门的融合产物。

我认为首先需要赢得读者和书商的信任，这样他们才会对我打算在书

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

中宣传他们的想法接受。（不过事实很值得探究，我的这种做法在基督教义书籍中很起作用，远远大于一般世俗类的书籍）。问题是我怎样建立信任呢？

思路继续前行，我发现我需要首先赢得几家产业内部人员的信任，那么反过来他们会对我们的书籍产生信任。我还发现赢得企业代表的信任相对要容易，因为他们在对我们书籍的信任中能拥有既得利益。这种既得利益就是他们可以从我们这里拿到回扣。（更不用说他们会努力对我们提供的书籍进行促销了，我只是想说这种方法容易得多，因为这种经济上的原因，他们现在非常愿意阅读/评论这些我们希望他们代理销售的书籍了）。

这个想法让我们受益如何呢？2000年，我们的总销售额达到14.8万美元。2001年，销售额为30.2万美元！我们现在正计划在2003年底销售额达到40万美元。但是这还不仅仅是钱的问题。我们现在拥有了更大的满足感，知道我们用我们的书接近了更多的人。我们的自我价值观念增强了，同时我们拥有的这家出版公司也取得了成功，现在很有竞争力。谢谢你，杰。

其他人怎样才能从我学到的知识中受益呢？我这些年在广告业中的经验告诉我，要想别人买你的东西首先要取得消费者的信任。好的广告可以帮助提高信任度。但是更好的方法是对你接待的每一个人都用对待有价值的人的态度去对待，这样更能建立信任。我们要从超越消费者终生价值的观点来看问题，更把他们看作是有价值的人。这是那些困惑的CEO们在商学院中应该学习到的（不好意思，我好像在讲道了）。杰，如果我没有能够与你分享每一个细节或错过了主要内容，一定要告诉我，以后我会努力在介绍我学到的东西方面把交流和沟通做的更好。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你真诚的朋友，

布赖恩·伯纳沙克，出版商

长青出版社

## 305. 布赖恩·马洛维奇

——原始信件——

来自： 布赖恩·马洛维奇

至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月13日星期二上午 9: 23

嗨，你好：

“我在印刷精美跟真的一样的百万美钞上承诺，可以为客户提供‘打印机小毛病专门解决办法’，客户采用我们的办法可以享受五折优惠。我的打印机确实有点影响打印工作，但也并不是不能用。事实上，我办公室的人都认为我简直疯了，因为他们根本没看出来打印机有什么毛病。所以我就这样利用我发现的小缺点为客户提供五折优惠。最早的订单是一封简单的电子邮件，然后增加到一小张客户名单，而且那些不久就会收到直接邮件的客户还会给我带来源源不断的订单！”

布赖恩·马洛维奇，总裁

网址：[www.LeadStampede.com](http://www.LeadStampede.com)

地址：加利福尼亚州 肯特菲尔德484邮箱

电话：415—884—9202

## 306. 布赖恩·马丁

——原始信件——

来自：布赖恩·马丁 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午9:25

1991年，我有机会被特许参加了一次您的营销研讨会，并从那时起成为杰·亚伯拉罕的追随者。我通过亲身体验学到的东西帮助了许多公司，同时也为我自己打开了一扇门，并使我可以加入财富500强企业。但是因为你需要的是案例研究而不是生活史，那么我这里提供一些想法，也许对别人能有帮助。

在为一家家族式专业木材公司提供咨询时，我发现他们的销售额在下滑，而且来自大公司的竞争正要把这家公司排挤出去。这家的父亲已经退休，儿子需要有人帮助让公司业务回到正常轨道上去。我首先发现的是这家公司没有找准定位，因此对外联络不畅，也没有专门的销售计划——实际上是有计划的。

这家公司致力于为大都市地区的建筑行业生产特殊切割木材和提供木材打磨服务。在研究了他们跟竞争对手相比，在提供保证和交货方面的弱点后，我们首先开始建立一个固定的USP（特别销售计划）。

据我回想，我们设计的USP是“提供专业木材产品保证，满足价格、业绩和个人化服务要求”。我向他们询问了一些关于他们提供产品的性能

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

特点以及独立的6个要素方面的信息—选择森林、切割选择、木材质量、价格、交货以及客户工作。然后我们设计了一份支持产品每项性能的保证，并对公司如何具体支持每份保证作了特别说明。

第二，公司原有几个文件柜，保存的都是以前客户的记录，但是公司却没有有效地利用这些非常有价值的资源。我告诉他们这些文件柜里最有可能产生新的业务—因为如果我们能重新联系到这些客户，也许能为公司争取到新的机会。如果他们在每份文件中记录下客户是怎样离开的那就会更有帮助了。但经理说他通常不知道客户为什么离开，但推测是价格和交货的问题才导致许多客户另寻其他的供货商。

使用产品特点/保证单后，我们又加了一封信，邀请以前的客户再跟公司合作一次，给公司另一次机会。然后木材厂主就开始把这些信发给以前的客户，然后紧跟着再电话访问。这样做的效果就是在两个月内订单增加了25%。

杰，我不得不遗憾地要说的是这场变革刚刚初见成效，木材厂主就又沉迷于其他业务了，没有坚持到底。毫无疑问，以我的看法，如果一直正确地坚持下去一定会取得更大的成果。以后我又多次看到很多企业主不能把已经成功的想法和实施行为坚持到底，所以我要对那些已经执行您的理念的人说“一定要坚持到底”，这是我建议中最重要的一点。

希望这些叙述能象当初帮助我一样帮助他人。

布赖恩·马丁，沟通经理

Administaff有限公司

电话： 281—348—3726.



## 307. 布赖恩·芮文尼尔

——原始信件——

来自：布赖恩·芮文尼尔

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日星期四下午7:49

我一直很喜欢这句话“别掏钱做广告，只为结果付钱”。今年夏天，通过一个非常成功的“试验性”雇用大学生实习的事情，我终于把这句话的含义真正体验了一次。

三月份我刚刚雇用了办公室的第一位职员，我这间四个年头的老财务服务公司可没钱支付太多的额外费用。虽然业务还算不错，但是当我接到一位高端客户的电话，说希望我“雇用”他的侄子来“夏季实习”时，对此我是持怀疑态度的。

“我想让他跟你学学怎么与客户交流以及如何建立客户关系，布赖恩。我的建筑公司提供不了这样的机会，他在我这里学不到什么。帮帮我吧？”

如果你的“A”级客户对你本人和你的公司感兴趣，我感觉自己就有责任对客户的兴趣作出回应。不过你要面对的是客户的侄子，一个根本没有经验的人，还得教他怎样跟客户“交流”，这事可不那么好做。所以我必须得把握机会，让这种事情变成每个人都觉得是值得做的事。我明白有他“叔叔”在，我就不用白白充当这个年轻实习生整个夏天的“ATM”取款机了。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

对这个实习生的管理主要包括两部分。开始是“代币”薪水，然后是根据实际工作绩效发放“利润”奖金。“奖金计划”包括夏季的研讨会和每周的推荐计划。对他为期十周的实习，我的目标就是这样简单。如果我能帮助这个实习生学会财务方面的基本语言 and 知识，“叔叔”就会帮他侄子尽快找到合适的主顾。

因此，我们的研讨会目标当然就定位于“建筑”行业，而且我很清楚“叔叔”希望他的侄子“成功”。

长话短说，有24位企业业主参加了45分钟的研讨会（参加人员有的是邀请的，有的是由我的实习雇员和他叔叔介绍来的）。后来我的业务产生的效益简直势不可挡。为我们带来了35000美元的新业务，我允诺他的奖金比例是10%，仅这一个项目我的实习生就挣了3500美元！！

推荐项目中，实习生推荐一个人就能挣到25美元。19个研讨会之后，他又拿走了500美元。又一次证明“叔叔”的影响不容忽视，因为实习生电话联系的客户都是适合我们的。我还想补充的是，做这些只不过支付了一点点周薪，而且都是在我们叫做“弹性时间”里完成的。我可没有太多时间天天跟他见面，我让实习生自己选择时间只要他能每周给我一份进度报告就行。

正如你所见，对各方来说这真正是一个“双赢”的结果。每天有人帮我免费做广告，宣传我的服务。实习生也赚到了平时暑期工作薪水的5倍。

最后，“叔叔”不仅为他侄子的成功充满骄傲，还到处跟人介绍我“无与伦比”的财务服务经验！！！！

学到的真理：永远要把眼光放长远些！！！！！！

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

杰，谢谢你所有的理念。是你让我的生活变得更美好。

您真诚的朋友，

布赖恩·M·芮文尼尔e

## 308. 布赖恩·塔特拉

——原始信件——

来自：布赖恩·塔特拉 至： 杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月19日星期一凌晨3:16

亲爱的杰：

我是英国9家女装店其中一家小连锁店的老板，这9家店位于英国各个购物中心。我们试过很多方法改善商店的经营情况。不过唯一真正起作用的一个点子是从你的书中学到的。

我们跟女鞋进口商谈妥，让他选一些女鞋款式放在我们店里，我们帮他卖掉。我们在服装店里展示他的鞋，同时销售人员也是我们提供。作为回报，我们得到卖鞋款项的30%。去年12个月里我们在四家店里都采用了这种方法，结果赚了70万英镑，换成美元差不多是100万。而且根本不用雇用更多的店员，我想这应该算是个好办法吧。今年我们正准备跟其他人合资经营呢。

您忠诚的朋友，

布赖恩·塔特拉



## 309. 布鲁斯·埃里奥特

——原始信件——

来自： 布鲁斯·埃里奥特 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月17日星期六凌晨3: 38

亲爱的杰：

下面是我的成功故事。

我和其他两位合伙人在欧洲共同创立了一家ISP企业。后来在两年之后我们把这家ISP卖给了美国一家更大的ISP企业。

我们刚开始的时候没有多少钱，当然更不会有多余的钱花在市场营销上。但是我们有一个好产品，比竞争对手的产品好的多，不过没钱宣传。我们怎样才能尽快找到销售渠道呢？我决定建立一个战略性合作关系网络来进行推广。

1. 首先我们跟国内最大的软件批发商合作。

他们为我们提供“合格代理人”，我们向每一位代理人支付数额很少的佣金。但是只有在代理人把产品销售出去以后才可以拿到佣金。

批发商每月向国内各地2000家计算机商店提供简讯。他们通过简讯和他们自己内部的电视推广项目宣传我们的“合格代理人”想法。就这样这种想法很快流行起来。他们组织了国内许多商店收听我们的产品销售计划。

这就象一个大哥哥牵着小弟弟的手帮他开始走路一样。他们甚至为我们提供了一些前期费用，因为他们知道这个点子非常棒。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

2. 然后我们跟个体计算机商店合作，跟他们签订协议让他们做我们的“合格代理商”，然后对他们进行培训，教会他们如何销售我们的产品。

我们提供了营销工具包和营销担保（钱由我们的大哥哥出）来帮助这些商店开始运行。我们每周跟他们联系一次，每月召开几次培训会议。

3. 接下来我们跟一家较大的美国电影制片厂合作，他们正在想办法让更多的人观看他们制作的电影。“网”是一部他们制作的网络电影，正准备发行，因此我们充分利用这个机会在互联网上大肆宣传。这可是“战略性事件”。

我们在国内各家影院都做了特别展示，并推出为期一个月的免费预定。这起了非常大的作用，影响也随之扩散了出去。

4. 下一步我们又开始利用新闻报纸。我们仍旧采用免费预定，并对所有报道人员进行培训，作为交换，他们在报纸上报道我们的故事。他们很喜欢我们这个想法，于是每周都写一篇关于我们的报道。

5. 我们还跟大学合作，让大学也变成我们的“合格代理商”。我们对学生和教授进行培训，让他们学会如何连接。

6. 最后，我们还采用了非常醒目易记的服务宣传标语“今天就连接吧”。虽然简单但是非常有效。

三个月后，我们的分销商网络已经有了80个热情高涨的计算机商店、咨询顾问和学生对我们的产品进行再销售。我们还有专门机构（我们的大哥哥—软件批发商）为我们招募新的代理商。全国的报纸上都有关于我们的报道，也有许多风险投资商来找我们，他们想弄明白我们是怎样刮起的这股“旋风”。这些我们没花一分钱—只不过占用了一点时间、精力和想

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

象而已。

总之，只要你有好点子，别人就愿意跟你合作，这样他们也能赚取相应的利益。

但是要想跟实力强大的合伙人合作，并让他们从金钱上给与支持，那么就需要为他们构建一个赢得长期回头客的业务计划。使用当地媒体的力量让影响扩散出去。

当然还必须要跟所有这些合伙人保持联系。定时给他们出几个新点子。

希望我说的这些能对你有帮助，杰。我一直很喜欢读你的书并按你的理念行事。

祝好

布鲁斯

## 310. 卡列布·琼斯

——原始信件——

来自：卡列布·琼斯 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月14日星期三下午9:25

我叫卡列布·琼斯，我是一位电脑咨询专家，在奥勒冈州波特兰地区开展业务。我自己一个人工作，没有雇员。对我这样一个从事技术性工作的计算机狂来说，要想搞好销售非常难，不过为了赚钱养家我必须得学会销售。

在听了杰的一些磁带，读了他的书之后，我有了初步思路，那就是想办法利用那些我目标市场上已经拥有很多客户的其他人或其他公司。如果



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

已经有人已经拥有了许多你想联系的客户，那何必麻烦自己去体验打电话或门挨门推销的冷遇呢？

我是联网计算机咨询方面的多面手，因此我可以在一间办公室里处理所有基础计算机系统。我做过一些市场调研，手里有几家小公司的名称，他们也做电脑咨询服务，主要是计算机辅助会计系统服务。他们不做我做的这种整体网络和软件咨询服务，但是他们提供服务的市场跟我的目标市场是相同的。

我不想简单地给他们打电话跟人家说“嗨，我希望你能把我介绍给你们所有的客户”，我想了一个办法能让他们也得到好处。我决定如果下次碰到我的客户遇到问题，需要求助于计算机会计咨询商时，我就给他们中的一家打电话，这样也是为他们拉到了生意。

几周内，这样的机会就来了。我的一个小客户需要会计咨询服务。我从那张会计咨询商名录中找出一家并给他们打了电话，并带着他们的人跟我一起去见客户。这个女人后来也给我推荐了她的客户——当然现在也成了我的客户了。她因为有机会看到我是怎么为客户服务的，所以不久后她对我说“我有几个客户，我想他们真的、真的很需要你的服务。”就这样，我们的合作开始了。

长话短说，在接下来的两年半时间里，我自己一个人就从这个女人推荐给我的客户身上赚到了超过19万美元，这还不算那些我的新客户推荐的业务收入。对我来说，这是一桩没有成本没有广告费用的买卖。也是一直以来为我带来最多效益的一项行动。我现在已经开始着手提前联系城里其他计算机辅助会计公司，希望能象这家一样取得成功。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

事情就是这样决定的。只不过让自己的头脑稍微改变那么一下，情况就会完全不同。

卡列布·琼斯

总裁

地址：奥勒冈州97045奥勒冈城伯恩顿街12305Draxx 计算机服务有限公司

电话503—675—9786

## 311. 查尔斯·麦克兰敦

——原始信件——

来自：查尔斯·麦克兰敦

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二下午1:27

我要讲的故事非常简短，因为至今为止我的律师/职业会计师工作一直是兼职的——虽然现在我正准备做全职。基本上我实施了两个主要的原则。第一个很简单：交叉销售或将我现在的客户资源发掘出来为我的进一步销售服务。例如：我现在的税务客户已经成为销售法律服务、不动产计划、委托书、提供合同问题解决方案等服务的良好资源。而相反地我的法律客户已成为销售报税准备和税务策划服务等的良好资源。这个原则从本质上增加了销售收入，也促使我下定决心全职从事这份工作，而所有这些只是因为这个简单的想法和其实施过程。当我提起这些新产品时，我告诉我的

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

客户我将很高兴提供已经购买了我所建议的服务的客户名称，因此这让他们感觉购买这种产品更放心。另一个我已实施的重要原则是，提供我的业务所包含各个方面的方针、程序、表格、清单、手稿、模式等的书面材料。这个系统以一种无缝的方式建立，有可无限延伸和修正的规定，但是基于一种无缝的格式或模式，当然它本身在必要的情况下可以被延伸。这是一个大项目而且很费时间，但是基于该项目能帮助顺利地经营业务，所以其回报也是相当可观的。因此时间没有浪费在犯同样的错误和重新使用相同的方法上。我随时做方便的数据记录，以便不断地获得新的想法纳入这个系统中。这个系统很容易调整来适应这个不断变化的市场和其它条件。有不断产生的想法使系统“制度化”，使思想更有创造性并产生新想法，这样就会更专注于完美的执行并使客户充满了购买欲望。

目前这是一个人的实践，但是这些系统文件将会更容易培训和指导那些可能和我共事的人们。

## 312. 克理斯·阿伦

——原始信件——

来自：克理斯·阿伦

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日星期四下午10:58

我写了下面的东西来表达我的感谢之情，通过阅读你的书和文章我的洞察力得到了提高。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我在1998年还是一个小生意顾问，我有机会读了一些杰写的作品。我从一篇文章中学到的一个理念显著地增加了我的业务量。当我偶然发现这个理念时，正值我介入的一个公司建立的关键时期。

这个公司是一个互联网科技公司，他们有一项极好的技术——一种把居民用户的互联网传输速度达到10MB的方法，只是电缆费用的一小部分。我正忙于组建销售和营销团队，正为如何起动这个公司而绞尽脑汁——来自杰氏思维的一个观念油然而生——我不能准确地记起他使用的词，但是我记得大概的理念——我马上清楚地想到，我不需要一个强有力的销售队伍，这个产品是如此有吸引力，以至于它都不需要一个熟练的销售队伍去赢得客户。

我与所有当地的电脑再销售人员和电脑店建立了关系。他们喜欢谈论最新的技术，已有的那些技术——不论如何那是电脑销售者普遍存在的热情，因此当我们给他们一个令人兴奋的事物来谈论和促销时——那是一个绝佳搭配。

我们与我们服务的各地理分区的所有电脑店合作，通过使用这种战略作为一种软化市场和销售服务的方式——电脑店很有热情，顾客也很感兴趣，营销成本为零——这对于我们所处的时期非常重要。这种合作比我所看到的任何方式都有效，软化市场，形成舆论，使整个社区中所有人参与将这项计划并推广到他们所在的城市（通过给市议员施压），一个拥有三十万人口的城市所有购买新电脑的人都听说了这个能提供比拨号上网传输速度快500倍的互联网公司，而费用只有每月不到20美元。由于这个敏感的信息，我们通过渗透不同的合作伙伴，销售量达到了附近居民的50%。合作伙伴帮助我们扩展服务，这对于互联网来讲是最棒的。由于合作伙伴在社区中

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

创造的舆论，我们的财务开始有了很大的飞跃，我们从当地投资商那里得到的第一次飞跃高达两千万美元—他被舆论所打动，并象别人一样兴奋地希望得到这项服务—我将大部分舆论归功于我们与在社区周围的电脑店和维修中心建立的合作关系。

只做一点小小描述，我走进一家兼卖电脑的家具店，偶然听到两个人在谈论关于我们的公司和技术—他们

不是我们公司的客户，但是他们两个都在讲它是如何不可思议，他们的朋友的朋友如何得到这项服务，他们非常喜欢。正在那时另一个人加入了这个谈话，并寻问那是什么公司，他们都开始分享他们听过的所有关于这项技术的故事—我不认识他们中的任何人，这说明我认识的客户—我们的合作伙伴在传播这个新闻方面做的非常好—就好象病毒，不久每个人都在传播这个新闻，他们都想拥有这项服务。不用说随着我们的服务转移到不同的区域，舆论越来越大，收入也是越来越高，因此我们开始使用各种媒体宣传—使大多数人成为我们的客户，我们与辅助业务公司建立的合作关系也是生意成功的有力保证。

我所遵循的与电脑店和维修店建立伙伴关系的步骤非常简单：

1. 我得到了我所居住的区域三个电话号码本。
2. 我查看在电脑部分每页黄页中的所有公司。
3. 我制作了能够使雇员（主要是技术人员）充满热情的具有吸引力的信息。
4. 我亲自走访名单上的每个公司，开始与那些访问公众的雇员聊天—主要是销售的技术人员—并“分享关于这个新公司正在做的事情的这个

秘密”

5. 我的另外两个雇员然后再如法炮制，这样每家公司都从三个不同的人那里听到了这个“秘密”。

6. 然后我们给那些公司一个优惠，向他们的客户以每月19.95美元销售这项服务作为提升销售；他们每签一个客户将会得到20美元的小小提成。

7. 当这些公司从我们公司的第一手资料得知传闻是真的后，他们开始真得兴奋起来。然后我们开始听到这个舆论到处传播—我记得在这个州的另一边240英里远的地方听到关于我们的事。

8. 当你让人们开始谈论你的时候，那么再轻易地让他们闭嘴可就不那么容易了——所幸人们谈论的是关于我们公司的一些好事。这些信息就象病毒一样传播迅速。

9. 我们只是继续煽火，利用社会上感觉到的所有积极的因素来促销。从那以后我利用这个原则与几个项目建立了辅助合作关系，而且取得了类似的效果。

对于杰的所有观念表示感谢。

克理斯·阿伦

StreetMaker, Inc.

电话. 800. 561. 8705

传真. 800. 561. 4928



## 313. 克里斯汀·高尔兹

——原始信件——

来自：克里斯汀·高尔兹

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午 3:47

来自德国的案例研究

业务类型：建筑承包商的许可证计划

核心概念：用特殊的USP营销石头房屋

战略：公关活动——在建筑石头房屋方面的世界记录

想法：我们在九天内建了24所房子—尽力想得到一项吉尼斯世界记录

支持这个概念的著名德国政治家：

原外交部长：汗斯·迪特里希·根舍（主题发言人）

原经济部长：格林特·雷斯洛特博士（主题发言人）

目标：不寻常的公关事件来吸引注意力 - 投放一个新的许可证计划

销售24所房子

结果：在两星期内售完所有房子—24所房子每所135, 000万元

下一项目的新展望（销售房子）。大约超过100个预期客户。

在这个事件之后的前两周内销售了12个许可证协议 - 费用为每个8, 000元，两年期协议每月1, 000元。

超过50个报纸报道、广播采访、电视报道。媒体报道花费超过250, 000 元

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

优秀的销售材料：来自主题发言人的报纸报道和广播

吸引新的销售代表

吸引更多的供应商取得特别资助和协议

费用：超过100,000 元公共关系公司、备办食物、主题发言人、广告、直接邮寄

发生日期：1999年10月

营销总监(CMO)：克里斯汀·高尔兹先生—B. A. —营销

学习ULMR — 基础研究营销实验室—研究项目 98/99 —

杰·亚伯拉罕

公司：DM Meister Systemzentrale GmbH — Oetzberg — 德国

业务规模：15个雇员

2001年销售：1.000.000 \$

在两年中销售了100多个许可证协议

“我的声明是真实有效，有据可查的，我允许您将我的证明用于您的促销和营销资料中。”

克里斯汀·高尔兹

PMC 积极营销顾问 GmbH

Ruegnerstr. 69

D—64319普奉斯德特

德国

电话：0049—6157—3233

传真：0049—6157—2830

## 314. 查克·哈特曼

——原始信件——

来自：爱伦·雷德 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二上午12:33

尊敬的杰，

感谢你让我投稿。

作为一个市场营销人员，我非常了解USP对生意人来讲是首要的任务；实际上这种计划适用于任何开始或即将把生意推向下一个高度的人们。

在你的书《选对池塘钓大鱼》中，在第六章中你解释说特别销售计划需要创建、识别和整合入所有客户的促销、营销、广告和销售、辅助材料、网站等每一个环节中。你告诉人们应该谈论、证明并依靠特别销售计划取得成功！

阅读后我意识到这一章对我来说，是一个特殊礼物，它让我能够以人们自己看不到的方式“看”他们。我看到他们自己所见到的事物“里面、后面和延伸”部分，并为我的客户服务，这样基于他们特性所提供的，他们就可以看到一個扩展的、更大的、更令人兴奋的关于“他们的读者需要什么”的视野。我也会想出他们从来没有考虑过的想法。“如果你以前从来没有尝过你怎么知道冰淇淋的味道呢？”

我的Smarketing公司专门为那些想自己出版书的作者们服务。这项工



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

作非常适合我们。我们能够为所有人出谋划策，并给他们量身定做独特的销售计划、宣传介绍，让他们成为闪亮的明星。我们通过精心设计标题、收尾语、作者标记、书的标记和简洁的段落叙述，以及介绍书的写作背景来进行宣传。波特作家工场的史蒂夫·波特，写过很多书，他说他不想只做一个小镇的牧师，在手工艺品集市上卖自己的书。他想通过图书行业分销书籍，也想成为全国乃至全世界闻名的作家，让更多的人能够看到他的书。首先我在电话里跟史蒂夫做了一个“Smarketing”式的会谈，我问他好多问题，他都做过什么，他的生活是什么样子的，他怎样看自己和自己的出版公司。这样的谈话持续了半个小时到一个半小时的样子。然后我开始“沉思”，我的市场营销背景让我能够“分清”需要做什么，并告诉作者我认为的“有利可图”的事。原来就有很多人订购史蒂夫的签名书籍，那些由圣诞故事牧师写的《圣诞节十二个故事》。我们对此做了一些改动，打出了他自己的品牌。我们从《圣诞节十二个故事》中挑出一些，比如《史蒂夫伯特的感人的圣诞故事》，《用心讲故事的人》。接下来是《碎股》，《史蒂夫伯特的让人寒心的故事》，《用心讲故事的人》。然后是《安克的小提琴》，《史蒂夫伯特的感人的圣诞故事》，《用心讲故事的人》。他的书现在由Biblio分销，而且也是今年纽约BEA书展上为数不多自己印刷书籍并现场签名售书的人。他自己当然觉得自豪！他已经印刷了超过5000册软皮《圣诞节十二个故事》，现在该书也印制了硬皮版本，而且卖出去的书超过了他自己的想象。

下面是我收到的来自Rev. 伯特的推荐信：“我跟埃伦·里德是在2001年4月的Dan Poynter 研讨会认识的。我是一位小教堂的牧师，我有一本

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

精美小巧，完全是自己印制的圣经故事书，除了家人和朋友们知道，其他人都不知道这本书。可是现在，6个月以后，我成了全职作家/出版商/演说家，出了三本装帧精美的书，几乎每个人都听说过，而且人们谈起这些书来乐此不疲。甚至《读者文摘》在他们的杂志上、《出版书刊》的读者认可评论栏目上都有相关评论，听到的都是一片赞扬声。这一切的变化和成功都是埃伦带来的，她帮我重新给自己找准了定位，然后发挥出自己的潜力。埃伦不仅是我的项目经理、销售经理，还是我能攻善守的内场手。她也是我的教练、啦啦队长、候补队员，同时还兼任着其他角色。”

Rev. 史蒂夫. 伯特博士，网址为BurtCreations.com，是畅销书《圣诞节12个故事》，包括—《感人的圣诞故事》和《安克的小提琴》，《触动心灵的故事》和《碎股》，《让人寒心的故事》等。他说过要改变自己。这也是所有人都需要做的，或者应该鼓励别人去做的，这些你在你的书中都提到过。另一位客户，马克. 赫尔摩斯博士（网址：[www.drmarkholmes.com](http://www.drmarkholmes.com)），是《生来无罪》和《灵魂归来》的作者，他说：“除了建议Cauldron出版社最好印刷时少用《生来无罪》的手稿之外，埃伦还很清楚我的特点，所以她的建议都很专业，比如网页设计、版面设计、封面、标识、固定等等，她给我的反馈都是值得信任的。

她可以准确地知道一个人最需要的是什么。”——马克T. 赫尔摩斯博士

一旦我的客户“确定”了目标，他们就会勇往直前，努力做到最好，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

正像你在书中极力推荐的那样。回顾一下你在95页谈到霍华德·鲁夫时是怎么说的吧。说得太棒了！我铭记在心。每个人都有自己独特的自我，也有自己的特别卖点。我的责任就是看到他们的“内心”。谢谢你帮我了解了什么是最重要的东西，而且现在这种东西已经成为我的聪明营销和 Smarketing 业务中第一重要也是最重要的部分。

谢谢你，杰

祝好

埃伦·里德

聪明营销—无限的可能

\*Smarketing

\*咨询 \*定位

加利福尼亚州90212贝弗利山1065号贝弗利街南269

电话： \*310—234—0626 免费电话： 866—406—4352

电子传真： \*1—208—692—7170 手机： 310—210—5169

[www.smarketing.com](http://www.smarketing.com)

## 315. 克雷伦斯·安德伍德

——原始信件——

来自：克雷伦斯·安德伍德 至： 杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期四下午6:44

Subject: 优化PEQ



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

亲爱的杰：

我之所以没有早点回应你是因为我在领悟如何应用在PEQ丛书学到的信息时有困难。然而，我做了以下的事情：

我是一个私人调查员和大专院校的老师。我原本打算利用这些信息提高背景调查工作中的营销计划，但我进行的很不顺利。为此我感到羞愧，但我说的完全是事实。许多信息很好，简直无与伦比。

在教育方面，当调查超级明星的时候，我对他们对自尊和同情的看法感到很好奇。我用这些观念写了一篇演讲稿，是相关教练如何在运动中向运动员展示自尊与同情心的。我在两个场合免费向团体发表演讲，受到了热烈的欢迎。

你发给我的资料非常棒，自从我最近从教育岗位退休后，我希望真正能够利用你的建议为我的家人和我自己赚一些钱。  
感谢你对我的慷慨和耐心。

## 316. 克拉克·科里

——原始信件——

来自：克拉克·科里 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午8:25

亲爱的杰，

首先，我很欣赏您的PEQ计划。PEQ II有一些积极的改善，它用更多的细节和大纲来帮助我们公司迅速地了解和实现您的想法。当您亲切地把

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我当成一个毕业生时，我在我们公司里只是处于学习和适应您的理念的早期阶段。

因此，我不能肯定地说，我有一件相关的个案研究，但是还是要告诉您我具体是如何做的。

我的父亲在 1968 年成立了这家公司，我当总经理已有大约 15 年了。我们从事家畜类营养生意，而且我们的产品直接销售给大约 16 个国家的农场，还有欧洲的英格兰、苏格兰和爱尔兰。在那些我们没有销售团队的国家或州，我们有几个战略联盟来代理我们的产品和服务。我们是一个销售业绩在两千万美元的中小型公司。

我实施您的计划，不是因为我们公司本来做的差。事实上，公司正值最佳销售和会计年度。当我们做的很棒的时候，我感觉我们距离充分发挥我们的潜能还有一段距离。

看了您的录像带后，我得到了这样一个观点，如果我一开始就让我的领导团队参与的话，PEQ 计划可能会更有效地实现。因此，我接受了这个观念，您和拿破仑·希尔可以说是这个组织里的“思想原理大师”。每周一的午餐时间我们的领导观看和讨论了您的录像带，以便更好地实施与我们生意相关的思想和/或理念。切中要害的第一个观念是开始把顾客当作客户。您是对的，客户的费伯斯特定义显然是您想要的关系。

虽然似乎很平常，含义却是极深的。在组织里您很少听到有人再使用顾客这个字眼。有人说，“把你的行为方式转化成思维方式，比把你的思维方式转化成行为方式更容易。”

接下来的主要发现很难让人接受。包括我在内的每一个人都无法很快

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

地定义我们的生意。

尤其由于我们的产品变得多样化，因此我们正在花大量时间研究您定义为核心理念的东西。

我再一次表示同意，如果您想让您的客户和您所希望的人们为您销售，他们必须了解您是谁，您代表什么。如果我们不能明白地做好我们的竞技演讲，我们的竞争对手会比我们更有效在我们的客户心理和前景方面定义我们的生意。“可怕的想法”我们很快就要完成我们的核心理念，因此我们公司的每个人都能做好这个竞技演讲，并且清楚地说出我们公司与竞争对手的区别。我相信核心理念本身就能减少新销售人员的失败，增加我们的接近比例，减少客户更换率，而且最后改善我们的销售增长。

我曾经抱着怀疑的态度不想承认，但您已经使得这一事实更为明了。当领导一个正在成长的公司时很容易地变得足智多谋，但会缺乏策略。我们正在花费时间来评估我们正在做的一切。到目前为止，您的计划已经激励了我们的领导层。在瞬息万变的环境下，我们现在更多地把重心集中在指导变化而不是每天的经营上。

亲切的问候您！

克拉克·科里

董事会总裁兼主席

## 317. 克劳迪奥·美纳

——原始信件——



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

来自：克劳迪奥·美纳

至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月14日星期三上午6:10

亲爱的杰：

我在过去的几年里听了你的演讲磁带，并拜读了你经营策略的著作。我不得不说，这些知识的巨大价值是无法衡量的。

我早在2000年就开始实施这些策略，将产权资本增加到了100,000美元，而我之前的业绩与之相比简直望尘莫及。我运用了沟通策略，如果在首次公开募股或有意购买所有权之后，资产价格（对于私人配售股份）没有增长100%的话，我将一无所获。

现在，在这种情况下，在这个市场内，份额增长了500%，所以坦白说，对我而言已经没什么风险了。如果资产增长了，我将会得到增长的15%到25%。

我联系了大约14个人，其中10个人接受了这项提议，而其中大多数的人在我打完电话一周之内就开始跟我投资。我首先让这些人去联系他们的朋友，然后问他们有没有一些朋友的朋友愿意从这项投资中受益，坦白说这和之前一个步骤一样容易；我对结果惊叹不已，尤其是当时我才20岁，之前并没有做类似生意的经历。

我个人认为取得这些成绩要归功于我所学到的策略（尤其是风险逆转的概念），我学会了用一种简单、真诚、直接的方法与人们交流，并且注重在投资风险中要以顾客的利益为主，而不是只考虑我们自己的利益。

我只用了短短几个星期的时间（业余时间）便敲定了这项交易。我第

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

二次运用这些经营策略是在易趣上用业余时间做了一笔生意。我使用了杰·亚伯拉罕2000年的《千万美元互联网策略 销售超级峰会》中的策略，并开始运作了易趣销售系统。我尤其被峰会中那位一天工作三小时，一年收入200,000美元的先生所打动。

我将其建立起来之后到今天为止平均每周收入1200—1500美元。每天所用时间平均不超过40分钟（用于上网和邮寄产品）。我还发现秘诀就在于创造性的寻找产品来源（要打破局限来思考），诸如拍卖行之类的地方，还要善于跟踪周围那些拥有有价值产品的人，将资源整合，然后交换项目，或直接用现金购买产品。

我发现易趣销售系统在仅处理几个项目（至多也就几个而已）时，运行效果最佳，能让你以较高的价格销售（成批价格将会更合适）。这样的话你就能节省回答有关项目问题的时间，还能节省邮资和保险费用，这些都是你在每次销售中的头等大事。

我使用杰的经营理念 and 策略，并创造出更加吸引人，更加聪明的易趣广告。我发现易趣上，有的人不知道如何通过自己和竞争者以往的易趣竞拍价格来引导消费者，你的产品怎么才能对他们更有好处（价差），和结果差，在长期的进程中哪一个是客户真正想要的。

我还知道了如果附加了较高的价值，消费者会更热衷于高价商品。事实上，我的顾客们更愿意买“高价”商品，而不是低价的。（我收到的关于高价商品的质疑邮件要比低价产品少的多）

我希望通过提供这些我在事业上发生的变化能够帮助你。致以最美好的祝愿，愿你的事业有一个更加辉煌美好的未来。

C· 麦纳

澳大利亚

## 318. 克瑞格·凯斯特安

——原始信件——

来自：克瑞格·凯斯特安 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二上午11:59

杰，

告诉你一个在销售订单中使用你的提升销售技巧而快速成功的故事。

过去，我所接管的销售团队销售的只是最廉价的服务。我们所销售的是保健福利服务。

以下就是我们所提供的最基本的服务：

现保健福利参与者的原始接管和审计。提供所需要的所有表格和指导，比如美国国税局所要求的保健福利方针和程序手册。处理和裁定所有的保健福利选举。免费求助热线。账单、收集保健福利参与者每月费用，必要时还会寄出一些感谢信。提供活动分类报告。将收集的费用汇往公司。在专业文档中保留福利证明。随着服务的增加我们所做的实际上是办公室里的工作。我们寄出适当的公告和档案福利证明来得到额外的费用。每项交易有三个要求的公告和一项费用。

在听完你仅靠询问就能提高每次销售收入的磁带后，我们也通过增加所有的选择权，使平均每次收入增加了30%。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我们的年销售额在十二个月内从170万美元上升到了300万美元。这还只是三年前的事情，去年我们综合运用了你的一些技巧之后，实现了高达650万美元的一个新的销售额。你要记住这是一个全新的年销售额。我还没有算进每年客户不断更新而带来的增长额，我们平均和每个客户保持4年的业务关系。

希望这些正是你们所要了解的。我还要继续努力！期待读到更多的成功案例。

寄以最美好的祝愿！

副总裁，销售部

克瑞格·凯斯特安

电话：800—790—9057 x 6654

传真：727—866—5604

[www.ceridian-benefits.com](http://www.ceridian-benefits.com)

## 319. 戴乐·格林

——原始信件——

来自：戴乐·格林 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日星期四上午 9:37

杰你好，

要说我由衷的感谢你独特的企业经营策略，简直不足以表达我的心情。你不仅向我展示了如何以一种非常专业的态度去经营企业，并且还给了我有效的工具，让我在经营我的产品时能够完全消除那些猜测成分。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你很容易的让我学会了去爱自己的顾客，那是因为你让我们看到了你非常爱你的顾客。我不会轻易被欺骗的，我知道谁真正关心自己的顾客。杰·亚伯拉罕就是这样的，我是说他真的很关心顾客。

我使用你的商业技巧大约有两年了。过去我在一些地方做生意时，要十分费力的与人交流，而现在我是满怀信心，大步向前。因为我发现，我越是了解、关心顾客，他们跟我合作的时间就会越久。

我和我太太有四个孩子，其中两个在上大学。他们四个都知道杰·亚伯拉罕是他们老爸的“顾问”。我有很充分的理由（杰知道他自己的东西）来说：“因为有了杰神奇的商业策略，毫无疑问，从现在开始，我将在三年里每年至少收入1,251,000美元。”

对任何一个想经营真正的生意的人来说（你若不爱你的顾客，你就永远都不会经营真正的生意），都应该去试一下杰的商业策略。哪怕你只在日常运作的基础上使用上一小部分杰的经营策略，我敢向你保证，你的生活就将不会是现在这个样子。

万分感谢你，杰！

祝你生意繁荣！

戴乐·格林

founder/cellphonecash.com

## 320. 大卫·艾里奥特

——原始信件——

来自：大卫·艾里奥特 至：杰·亚伯拉罕

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

发送于：2002年8月16日星期五上午 7:33

通过不用的客户名单中可以赚到钱。我拥有一个小型的地毯清洁生意，希望能够将其扩大。有一天我在报纸的商业栏中看到一个竞争对手发的广告。我与他谈了话，了解了详细的情况，他想卖什么，他想从这个生意中得到什么。他要的价格比他那些东西的价值高太多。他的两辆卡车已经过时，三台地毯清洗机需要维修。所以我只好跟他说再见。

在想到从杰那里学到的关于揭开隐藏的价值以后，我突然想到他的2651个客户名单如果能够开发的话就是一块纯金。他已经在这个行业做了九年的时间，对他的客户保持着很好的记录。大约在一周以后我给他打了电话，告诉他如果他还不能卖掉他的公司，我可以和他做笔交易。我知道他会打回电话因为他的公司对他来说已经没有真正的价值了。但是他的客户清单对我来讲非常宝贵。三个月以后他失落地打来电话，想听一下我的想法。我们坐在一起，我告诉他我想从他那里买他的客户名单。价格不值一提，但是我能够从中挖掘出10%的销售机会。

我出了一本信息指导名为“如何让你的地毯持久如新”，并无偿地邮往那些老客户的邮寄地址。这么做的效果非常好。我通过这个没给客户施加什么压力的做法中获得很多销售机会。应用这个从杰的磁带中学到的知识，我在两年的时间中赚了14,653.47美元。

除了这个成功得例子以外，一年以后，我还与一个地毯零售商进行了合资。使用我无需前端费用获得的客户名单，我们为名单上的客户提出类似建议，如果他们不想清洗他们的地毯可以换新地毯。我从地毯销售商那里得到了3790.43美元作为我的提成。我能挣到这些钱都要感谢杰的理念，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

在没有意识到的行业中总会为你带来效益。那些快要被扔进垃圾筒的不用的客户名单使我自己、原客户名单的主人和地毯销售商赚了很多钱。而客户也对我们提供的服务感到非常满意。

大卫·艾里奥特

魔力触手地毯清洁公司

703—670—7383

销售：少于100,000 美元/年

## 321. 大卫·阿德拉得

——原始信件——

来自：大卫·阿德拉得 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午9:27

杰，

我已做了15年你的学生了。虽然我没有参加过任何你的现场活动，几年来我买了好几本你的课程，并且成功地将一些方法应用于几个生意中。以下只是几个例子。

1. 在我和妻子结婚后我们买下了一个小专门零售店（气球和礼品），现在已经从一个每月销售一万美元的小店成长为一个集团公司，包括三个零售店、一个批发分销公司、一个活动计划公司、和一个每年总销售额超过4百万美元的出口公司（包括一些迪斯尼特许权）。这些只用了我四年半的时间。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

我使用了几十个你的点子和战略来实现这些，但是最重要的是公司的每个分公司的USP开发。我们很早就学到我们的顾客和客户基础是如何宝贵，如何从我们正在与之做生意的人们那里赚取更多的钱。最后我们逐一地卖掉了每间公司，转移到我们的下一个项目。

2. 我咨询了另一个项目（汽车服务公司），我写了一封销售信并传真了一个目标清单。结果非常好，这个公司的服务能力马上扩大了四倍，最终把公司卖给另外一个公司以便将所得资金用于扩大业务。另外，我提醒他们在象他们这样的一个服务行业，可能不必需要我的帮助，但是无论如何他们认为需要。我可以把这个项目变成一个固定的长期收入，但是为了更好的机会，我拒绝了。我在此应用参考的是亚伯拉罕原则中的“亚伯拉罕101”。找出一个客户的价值所在，寻找其它象你所拥有的客户一样的潜在客户，然后给他们一个不可抵抗的提议，让他们给你以最低的获取客户的成本赢得新客户。

3. 我最近的成功案例是和牙科有关的。我父亲已经做了37年的牙医。但是四年前我开始观察我父亲的财务情况以便确定他是否已准备好退休。他一直是一个很棒的牙医，但不是一个最好的商人。这里我不再赘述细节，但是通过几个月的时间我发现这个行业马上就会繁荣起来，如果做好适当的计划，我的父亲能够在接下来的五年中挣得钱比他过去的20年挣得总合还要多。

我们制定了一个计划，我成为一个完全的伙伴，我开始在牙科实践中运用“超级亚伯拉罕”。1998年我的父亲每年毛收入是30万美元，今年我们将做到差不多300万。我们在同一个地方做（虽然做了改造并且有更具

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

战略性的布局），我的父亲比在他的全部事业生涯中工作的时间都少。实际上他可能在九月份只需要工作四天时间，而且挣得钱比他以前挣得多三倍。当他完全退休时，只要他还拥有诊所，他将仍然拥有一个继续增值并固定付款给他的资产，即使当他不参与时也会如此。

在应用你的战略之前，他每月大约看二十到三十个病人，每个病人每年大约花费280美元。病人总数大约为1500人。我们现在的新病人看不完。平均实际看120个病人，其它的病人介绍给别的牙医。我们每月推荐三十个病人而推荐费是5000美元，最酷的是我们从来没有看过这些病人。顺便说一下，我们的新病人每年的普通牙科花费超过1000美元，麻醉花费超过3500美元。我们的病人超过8000人。在春季之前，在我们这个城区我们将会开设两个公司拥有的诊所和四个其它附属诊所。现在我们正在处理相关法律方面的事宜。为了取得这些成果，我以你的材料为基础，应用于牙科业。作为旁注，我发现你有很多关于牙科方面的特殊报告或案例研究。我从来没有看过。我只是应用了普通的亚伯拉罕原则就取得了这些成果。

我还可以继续，但是我不这么做。我的下一步打算是脱离这种日复一日的经营实践，走出去寻找其它可以应用“亚伯拉罕方法论”的合资机会。我过去做了这些，想以更大的规模重新应用这些方法。一旦一个人发现了这些原则并学会如何应用它们，最棘手的事情就是决定你想做什么。

希望你度过美好的一天！

大卫·R·阿德拉得

管理伙伴

阿德拉得牙科诊所



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

美国梦的发展的作者

建立顾问

美国健康顾问

总裁

阿德拉得集团公司

办公电话：816—356—1300

## 322. 大卫·鲍尔

——原始信件——

来自：大卫·鲍尔 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五下午12:32

下面是对过去18个月中，我们的业务发生的一些变化和取得的成果的主要介绍。

我们的第一个改变就是建立了系统化的推荐体系。

我们原来的推荐方法是想当然认为顾客很愿意推荐我们的设计，因为他们会喜欢我们的服务，他们的朋友和家人也想知道他们在哪里做的头发。但实际情况令人沮丧，这种方法根本不管用。事情并不是如想象的那样发展的。

后来我们有了特别印制的专业推荐卡，被推荐来的顾客无论需要什么服务都会享受25%的折扣。卡片上还有个地方是写推荐顾客名字的。推荐人每推荐一位客人来美发沙龙，就可以享受一张10元礼券。我们把卡片发

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

给常来的顾客时，会向顾客作出说明。美发师一般在服务完毕后送给顾客两张推荐卡。然后美发师会告诉顾客“这是两张推荐卡，请在这里填上您的名字，然后可以把它送给朋友。您的朋友来我们这里就可以享受25%的优惠，而您每推荐一位新顾客就可以得到一张10元礼券。”如果出于某种原因，美发师忘记给顾客卡片的话，那么顾客在前台付款时，前台接待人员就会代为颁发卡片并向顾客介绍使用方法。这样做的结果就是在不到一个月的时间内，推荐顾客增加了200%。

我们的第二个改变是增加每位顾客的零售购买量。

向顾客推荐零售护发产品、化妆品和珠宝首饰是让顾客每次来多花钱的一种办法。另外还有就是为顾客提供满意服务，让顾客这次或下次愿意再选择其他服务，也是让客户多花钱的另一种方法。一般我们的零售产品都摆放在零售区的架子上，其他服务在服务项目单上有说明。其实这是我们服务项目中真正需要做的营销活动。如果营销成功就卖出去了，营销不成功，就只好还放在那。

我们在实践中学会了向顾客推荐那些零售产品和附加服务，一般我们推荐的时候都有固定模式。美发师给顾客使用产品时，会顺便跟顾客讨论使用护发产品的益处和使用方法。当美发师为顾客洗头时，她会跟顾客说明使用的产品是什么，她为什么选择这种特别产品，以及在家里如何使用等等。当美发师为顾客设计发型时，她会一直跟顾客聊天，从正在使用的这种产品，选择这种产品的原因到客户如果在家怎样使用等等。

当美发师送顾客去前台结账的时候，她会顺便把产品从展示架上拿下来带到前台去。然后再次跟顾客解释这种产品的特性，为什么应该选择使

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

用这种产品以及如何使用。她会告诉客户使用这些产品会感觉非常舒服。然后前台接待人员会询问顾客当天想把哪种产品带回家使用。这样我们的零售额增加了138%。

我们的第三个变化是提高了每位顾客来美发沙龙的频率

需要预约服务时，我们的顾客一般使用电话预约，然后我们为顾客安排时间。他们可能会每6周、8周、10周来一次，或者时间更长。但是对大多数人来说，最适宜的剪发时间是每4—6周修剪一次。所以我们就象推销零售产品一样，采用了同样的方法以增加顾客的来访频率。

当美发师带顾客去前台结账时，她会告诉顾客，“希望您在6周内回来，这样您的发型能保持住”。根据不同顾客，可能推荐时间为4周、5周或6周不等。但是底线是必须告诉顾客，如果他们想保持理想的发型就需要定时回来修剪。就这样，我们的预约记录从提前几天预约，到现在预约已经排满了第五周。

战略性联合

我们还和一家女性减肥中心搞了一个战略性联合。到目前为止，我们已经代表他们向我们的顾客发出了推荐信，他们也代表我们向他们的顾客发出了推荐信。事实是，是我写了这两封信，而且所有投递事宜都是我负责的。他们同意信以他们中心的名义发出，而且对内容也没有异议。唯一的要求是全权由我们这边处理，不要让他们费事就行。这种促销不过才开始几个星期，但是我们已经看到积极的效果了。

市场调研

对我们来说最大的突破是：我们学会了询问顾客他们需要什么。并开



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

始根据顾客需要为他们提供量身定做的服务，而不是那些千篇一律的服务项目。不过到目前为止我们还提供不出具有说服力的相关数字，因为这对我们来说还只是一项新举措。

## 323. 大卫·克鲁兹

——原始信件——

来自： 大卫·克鲁兹 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月13日星期二下午4: 21

嗨，杰：

自从我在网上了解到你的一些情况，然后后来又通过你的书《选对池塘钓大鱼》学习了你的理念，我现在已经是你的铁杆粉丝了。

我跟几个合伙人在菲律宾的马尼拉拥有一家小的电讯公司。你的材料包含那么多的理念，我们不得不分门别类，考虑到菲律宾特殊产业方式的实际情况，从中选择最适合我们的方法。

对我们来说，采用业务增长多支柱方法就象一块跳板。因为这个理念本身具有的能力，自从采用这种理念以来，我们在8个月内每月销售总额增加了226%。具体情况如下：

1. 使用这种方法之前，我们公司—One Touch 电讯公司（致力于国际长途语音通讯服务）只有一种基本的营销方式，那就是通过4位负责公司销售的客户账目经理进行直接销售。2001年11月份，我们的管理委员会同意采用多支柱方法发展公司业务。首先，我们集思广益并确定这些可能

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

的支柱具体是哪些方面。在讨论的几种选择中，我们决定坚持已经确定的两个“支柱”，主要是1) 通过第三方渠道扩大额外销售，并为那些固定客户提供作为外购渠道的转售，这样我们可以相互出售我们的国际长途语音服务，及2) 和能够提供辅助产品的公司联合，比如PABX厂商，电话机厂商，电缆厂商和电气承包商合作。

2. 至于另外的渠道“支柱”，首先我们租用了一条线路，雇用了转售业务经理，与我们单线联系并负责开发非直接销售。我们请他负责人员招聘、培训并与其他公司洽谈转售协议，那些公司原来都有自己的客户群，但是提供的服务与我们的直接销售不同。我们的方法是如果能看到效益，他们支付我们佣金，但是我们并不要求对方支付薪水和管理费用。然后跟这些公司签订协议，为他们提供销售证明，他们得到我们的授权，向他们的固定顾客介绍我们产品的特性、优点等。客户对销售证明这种方式反应良好，随后他们的固定客户踊跃购买我们的交叉服务。然后我们如法炮制，并在试验过程中对销售证明进行调整，让该证明更符合客户要求。通过这一“支柱”性策略，我们的销售额增加了大约40%。

3. 为促进公司重复购买圈子的扩大，我们同样也与其他辅助产品厂商签订了协议，比如PABX厂商、服务器、软件和电话系统厂商。我们然后根据已经跟这些厂商签订的协议，出售这些辅助产品。这项举措立即在我们的固定客户身上见到了效益，因为客户可以很方便地从我们这里买到需要的设备，而且相对于那些陌生的供货商，客户也很信任我们。通过这个方法，我们的每一笔销售额和每一笔利润都获得了最大化提高。我们现在正继续开发其他单位利润较高的辅助产品， — 614 —

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

以便进一步提高我们的利润所得。到2002年6月，我们的月销售量与2001年11月份相比，增加了226%，而且结果显示还会继续增长！

4. 我们从实践中学到的经验就是我们根本不需要重复开发新产品，或者开发新客户，因为有更加简便易行的办法，那就是通过合作、联合或者建立其他“支柱”方法，这样可以长期增强业务基础。同时，我们现在也知道，一个理念可以多次复制使用，这样做的结果是相对于直线增长，产生的效益是以倍数形式增长的。

谢谢你，杰。我们也希望能学习到其他人在发展业务中，是如何使用他们自己的方法获得成功的经验。

祝好

ONE TOUCH 通讯有限公司

大卫·克鲁兹

总经理

## 324. 大卫·米斯明

——原始信件——

来自： 大卫·米斯明 至： 杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日 星期二上午6:58

包装—真正有效的措施

在读了杰·亚伯拉罕的《营销天才的赚钱秘笈》之后，我决定亲自试验一下这个想法，把一次性合同和每月合同与全年合同捆绑在一起销售。不



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

再仅限于每次提供一个月的服务，我们提出花7个月的钱可以享受一年的服务。这种方法得到客户好评，一位客户甚至说：如果还有客户说支付不起费用，那么他们更支付不起不接受我们这种优惠服务而转寻他人的费用。哇塞！这法办法真的很有效。我也节省了开发票和销售的时间，我正带着这样的成就感，继续研究杰的其他更棒的点子呢。

大卫·米斯明

个人和企业培训

[www.dlma.co.uk](http://www.dlma.co.uk)

## 325. 大卫·莫尔莱格

——原始信件——

来自：大卫·莫尔莱格 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二下午 8: 21

首先谢谢你的提议。开始对回不回信我很犹豫，因为我还没有什么成功的经验。实际上，我很奇怪是不是你对象我这样缺乏自信的人更感兴趣并/或希望我能有成功的故事跟大家分享。

对你宣传自己和经营你自己的公司的做法我深感敬佩。我也考虑采用一些你多年前教导或者分享的支柱理念，但是也仅仅这么想想而已。也许，不过是希望自己能按你的理念去做罢了。下面是我的故事：

18年前我在密歇根州卖掉了一家很小的制造企业，然后搬到南方开始了新的事业，当时也是出于玩儿心，就希望能赚到足够的钱支付湖边的房

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

子。实际上我开了一家小发廊，不到四年时间发展到拥有22个雇员，每年税前收入49.2万元。但是我觉得没意思。总是不高兴。我比较喜欢创造性和管理方面的工作。所以我开的这间发廊是用头脑经营，而根本不是真正用心经营。后来我有点气馁，裁减了部分员工，现在剩下差不多10个雇员，税前年收入38万元。我一周工作四天，雇员们相处融洽，象一家人一样，我以为这样就万事大吉了，结果并非如此。

其实故事可能才算刚刚开始。后来经营不算太好，需要花费更多精力才能改变这种后劲不足的发展状况，而且为了自己的利益（为了缴税）雇用员工工作，确实需要投入足够的精力和兴趣才能保证有成功的企业。我说情况不好是因为三年来，我们一直试图想把这家店卖掉，但是因为收入下降一直卖不出去。

因此我们不仅没有看到转让出去的可能性，而且也没有弄明白这些年来我的这种骚动不安究竟是怎么回事。我知道，杰·亚伯拉罕希望听到关于我的好消息，很多好消息，如果真是那样，事情可能就不同了。

我们没有雇用专门的业务经理，因此我自己有足够的精力把个性融入到生意中去，当然最后剩下的也只是遗憾了。没有用心经营买卖也是一个原因。如果多关注客户和内部消费者（雇员）可能就会是另一副样子了。

这就是我以自己的方式行事，当然我收获的结果也只能是以我的方式。

谢谢你一直这么努力让我振作，杰。

您谦恭的朋友

缺乏自信的大卫

## 326. 大卫·摩根

——原始信件——

来自： 大卫·摩根 至： 杰·亚伯拉罕

发送于： 2002年8月15日星期四下午1: 14

嗨，杰：

我最多算是亚伯拉罕理念的一个新追随者而已，因此我只能为您提供一个简单的案例以供研究。不过相信我们的故事仍旧是很有说服力的。

### 关于公司

过去10年里，我们一直致力于进口及分销高质量、商业化的折叠宴会桌。我们主要从美国进口产品，然后销往英国和法国。

我们的餐桌一般用于豪华套房、娱乐中心、教育机构、社区中心、高尔夫俱乐部和社交俱乐部等地方。

我们的独特销售计划就是保证始终为客户提供坚固耐用而又轻便的折叠餐桌。我们的餐桌可以承重600公斤，但是本身重量仅有18公斤。

### 营销历史记录

多年里，我们一直抓住跟宣传媒体合作的各种可能机会，并采取相应后续跟进措施，但是转换率也仅仅达到5%。这大半是因为我们的餐桌售价昂贵所致（比售价最贵的餐桌还要贵上50—100%）。

我们一边继续采用媒体宣传促进销售，控制成本，让公司经营暂时保持在这种较低的转换率上，一边寻找更好的解决方法。但是问题是我们的



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

客户总是对自己购买的产品100%满意。通过再次订购，客户的终生价值总是很高。

我们的销售额1998年达到了最高，大约为75万美元。但是，到达最高点之后，我看到不会再有新突破了，因此我削减了进一步的发展计划，为的是从现有业务中把资金撤出来。

营业额很快降到了30万美元，但是令人惊讶的是一直保持在这个水平不再下降了。

## 亚伯拉罕式的飞跃

我们知道客户对我们非常满意，我们的客户终生价值平均达到1500美元。所以我主要致力于研究怎样不需要花费太多费用就能开发新客户的方法。

到目前为止，我们的解决办法是向客户提供“花三张桌子的价钱买到5张桌子”的优惠措施，这实际上等于提供了40%的折扣。

把这些情况全部录入我们的数据库中（我们联系了25000人，占对我们的广告回应总人数的80%）。发出第一批邮件后，我们的订单率立即提高了1.5%。通过试验和苦心经营，我敢说这个比例还会提高到2—3%。如果我们愿意把营销部分的可选择余地缩小的话，订单率能提高到5—10%。而且我认为只要规律性的给客户发送邮件，这种顾客回应率可以维持在一定的水平（虽然目前来说这还仅仅是凭直觉）。

一般订单我们的利润是10%，所以虽然只有1.5%的顾客有回应，我们还是能够赚钱。因此差不多平均花费100元我们就能开发两个新客户，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

每位新客户的终生价值大约为1500元。我们做到这些，并没有使用您其他的方法就已经增加了客户的终生价值。

## 总结

我认为仅这一种方法在明年一年中能为公司带回100万的回报，对此我深信不疑。我们也会在广告宣传中辅以其他办法，我认为到那时候，顾客回应率和转换率还会大大提高。这就如同凤凰涅槃一样，我对餐桌生意的未来充满了信心。

后来我亲自把这种方法传授给业务开发经理负责，我自己同时还负责一些其他项目，那些项目中我也正采用你的办法进行运营。谢谢你独特的洞察力，也谢谢你能把你的理念慷慨地同别人分享。你的理念帮助我开阔了视野，如果有机会我也会引领别人按照你的方法去试的。

## 大卫

附言：根据办公室内部讨论，我们对信中附言产生的效果进行了测试（通常我们附言内容如下：“要想买到结实轻便的餐桌吗，这真的是一个很好的机会。可以享受5年期无风险100%满意退货保证，退货费用几乎为零”）。后来客户对广告的回应率从原来下降300%到现在不足0.5%，这些还不能说明问题吗！

又即：我非常喜欢最近一份电子邮件中你建议的策划理念。但是我认为自己还没准备好应用这个理念呢。但是您在英国应该有足够的客户可以试验一下的，不是吗？

大卫·摩根

Mobilite 国际有限公司

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

通信地址：PO Box 236, Oxford OX2 6XU

电话： 44 (0)870 241 0729

传真： 44 (0)870 241 0730

## 327. 大卫·索布斯

——原始信件——

来自：大卫·索布斯 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日星期四晚上10:56

亲爱的杰：

下面是我的成功故事：

接受了你的许多建议后，我偶然想到把你的营销理念用于鲜切花束的销售上。我把鲜花销到各种零售网点，比如便利店、旅馆、自助加油站等地方。在这些零售网点我一般采用委托销售的方式。

只有在花卖出去后他们才付我钱。因为他们不需要垫付前期费用，也没有风险，所以很愿意跟我合作。鲜花不仅能装点他们的店铺，而且他们也能多赚些钱。

不过这么做之前，必须查找州相关法律规定，看看销售植物和/或鲜花是否需要农产品许可证。在新墨西哥州，每一个鲜花销售点都需要购买许可证。一份许可证需要50美元，每年9月份还得更新。这说明时效很重要。如果你是7月或8月份开始出售产品的，因为9月份就需要更新，那么可能会在许可证上白白浪费一大笔钱了。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

你还需要找到一位鲜花进货商，这个人必须头脑灵活，喜欢自由安排工作，还能帮你开始操持生意。不过进货时，一定比一两天内预计能销售出去的数量要少，这点很重要。这些只能在不断摸索中学习了。开始的时候进货，一定要比自己认为能卖出去的要少。不然可能会造成相当大的损失。

向许多网点委托销售鲜花方式的好处是，可以避免自己开店产生的管理费用，同时又增加了潜在的销售量，因为你可以不断地把鲜花委托给新的零售网点出售。这样一天内只需要几个小时就可以完成为许多网点供货的工作。

杰，希望我的经营方法能给你的读者提供一些灵感。

祝好

—— 大卫·索布斯，新墨西哥州阿尔伯克基

## 328. 丹尼斯·克罗芬斯顿

——原始信件——

来自：丹尼斯·克洛芬斯顿 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月1日星期四中午12:49

机会青睐有准备的人

30多年前，通过霍华德鲁夫的通讯，我知道了杰·亚伯拉罕。

自从那时他的理念注入我的头脑之后，我的思想发生了天翻地覆的变化！自从服用了第一剂杰的理念之药后，我便沉迷于杰这种多种营销营养

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

物了，从那时起，我就一天也离不开“Jabes”（杰·亚伯拉罕理念的缩写形式）这种药了，杰的理念一直是我确定发展目标和未来期望值的指路明灯。这些年来，在等着上帝赐给我机会的同时，我投资了上百上千个小时和大量金钱来存储和记录各种资源和想法，这些资源和想法不仅存在我的文件柜中，还存在于我的头脑中。

家人和朋友反应一样，看着我满架都是昂贵的营销资料他们总是疑惑，而且他们这种担心根本无法掩饰：一个穷技师简直就是一个浪费金钱的空想家！不过随着年纪慢慢增大，自己花这么多钱在这些“不会说话的物件”上，有时候我的信心也需要经受考验。突然之间！命中注定一般，一种超自然的力量，在关键时刻不仅点燃了我心中隐藏的那团火药，甚至令人惊讶地，波及到我那谨小慎微的妻子，这一切都是通过我潜移默化的影响，最终引爆了心中那颗埋藏已久的“定时炸弹”，让我们内心那种时刻准备将杰的理念付诸实施的冲动找到一个出口。尽管我的肾上腺素为此以十倍指数或十倍以上指数的兴奋期待了多年，当这颗“重磅原子弹”——机会降临身边时，我还是诚惶诚恐的。

下面就对为什么说“机会青睐给有准备的人”的具体说明。那天我们到达圣地亚哥汽车旅馆后（要穿过我妻子要去的癌症治疗中心的边界），我们走到丹尼的饭店预定了晚餐。在等饭上来的时候，我壮着胆子冒昧地走向我们后面桌子一对亚米西夫妇和他们9岁左右的女儿。面带微笑，我好奇地表示我原来真的不知道加利福尼亚州也有亚米西人。

很快我就发现这个亚米西家庭——威廉（威利）、玛丽和美琳达（琳蒂）·沙尔塔跟我妻子和我有很多共同之处：我们都住在同一家汽车旅馆，去同一

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

家诊所（可供选择的诊所有50多家）而且我们都住在亚利桑那州，相距只有18公里！虽然离我家乡布鲁夫顿这么近，但我竟然没有听说过威廉·沙尔塔和他经营了18年之久的杂货和各种物品的邮购公司以及仓库包装中心——“沙尔塔批发公司”。自从18年前从工厂被解雇以后，威利就赶着马车挨门推销手表和钟表，后来终于成立了自己现在这家年收入136万美元的公司。

就是认识他的那天晚上，我浏览了他有100页、包括1400种产品的彩印目录，第二天又问了他诸如他没有电子设备和电脑，是怎样在纸上完成这些工作之类的问题。他说有三年的时间他身体不好，健康状况欠佳，都不想再发展公司业务了，可是业务仍旧在增长。他说“这可真的不是什么有趣的事”。我问他“你的宗教允许你使用计算机与外界联络吗？也许我儿子和我可以另外使用计算机辅助你的工作。”虽然我们几乎还不了解彼此，他还是立即就建议我“你何不干脆买下我的全部股份让我为你工作呢？”

两个月后，回到了印第安那州，沙尔塔批发公司和我的杰·亚伯拉罕理念彼此融合在了一起。这真是一个强烈的文化冲击，我那枯燥无聊的世界也“爆炸”了。沙尔塔的公司是一个完全未经开垦的处女地，已经准备好迎接杰·亚伯拉罕理念这架现代化“水肥车”来为它施肥了。或者我应该说“多么伟大的建筑项目啊！一个在我自己“沙箱”中建造的“帕台农神庙”沙塔模型！”

现在十八个月过去了，我不再从事以前的服务工作，我们重新抵押了新房子和湖边的产业，得到的钱用于实现我的梦想，我满腔兴奋，打算彻



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

头彻尾重组“杰·亚伯拉罕式”的沙尔塔批发公司。有了“杰·亚伯拉罕”书籍、磁带、CD和各方面能人的帮助，我们正保持着年销售额25%的持续增长率，到2002年底销售额将超过200万美元。

我们采用“杰·亚伯拉罕式”理念区分轻重缓急来分别执行：

1. 每周召开培训会议：讲解培训、系统、团队、报告制度、沟通、客户终生价值的重要性等。

2、招募各方面能人（CFO/计算机操作人员/商业顾问/联络人员）。

3、实行每周召开执行团队会议制度。

4、执行时间管理项目。

5、创建了一个计算机目录数据库。

6、创建了一个产品和成本数据库。

7、对选货/包装/海运办法进行了改进（根据会议讨论意见）。

8、建立了一个仅对经销商开放的展示室。

9、创建了对负责邮寄人员和目录邮寄的检验及跟踪系统。

10、绘制了零售商和经销商销售系统图并对其跟踪监督。

11、使用计算机对USP（特别销售计划）标签、目录设计及发票印制工作进行处理（以前全部为手工制作）。

12、对“排名前100位经销商”（从700多位经销商中选择）和“购买量排名前100位的客户”（从2200名客户中选择）进行了确认。

13、尝试缩短发送产品目录资料的邮寄周期，以便更好地与客户沟通、提高销售量和便于分类。

您的所有“杰·亚伯拉罕式”理念我都已经领会了，所以我们的公司就

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

是一个非常理想的环境，这个环境有利于通过经培训实行的全面系统化、现代化和委托责任制取得发展。

来自亚米西朋友（他们认为只要接受最多八年级的教育就够了）的帮助充满了聪明才智、勤勉、道德意识和对知识的渴求。我们已经在收入/销售和支出减少方面取得了很大的成果。只要我们在以后几年中销售量一直保持这种发展态势，那么我们的效率提高和底线倍数型增长就指日可待。

谢谢你杰（柴特和卡尔），是你们点燃了我心中的智慧之火。

您忠诚的朋友

丹尼斯R. · 克洛芬斯顿

沙尔塔批发公司

各种商品和邮购目录产品服务中心

年销售额200万美元

留言及电话：260—824—539

## 329. 安德鲁·蕾斯

----- 原始信件 -----

自：安德鲁·蕾斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日星期三，上午5:11

Jay，你好：

我的职业生涯是在听到 Roger Dawson 先生的“谈判的秘密力量”课程后开始起飞的。他提出这样的概念，每次你与他人“眼对眼，面对面”时，你就是在和我用心谈判。从此开始，在自我发展的道路上我开始研究

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

Tom Peters, 杰·亚伯拉罕 和 Anthony Robbins 的理论。Jay 的技巧不仅对我个人而且对我的事业非常适用,我希望向你提供一些事例来说明这点。

## 风险逆转

在申请一份年薪正常在 4-5 万英镑的工作时,我提出两周的免费工作,但要求增加 7 万 5 千英镑的补贴率。如果那里我没有证明我的价值,我就会辞职。他们立刻说,没必要,然后下个星期我就签了合同。

力量支柱在这个多风险的时代,这一技巧会提供额外的红利。我为个人和企业创造了多个收益渠道。从个人来说,我开始为多个公司工作。就企业来说,我把我们的公司带入几个不同的领域,包括汽车、财务和政府。因为接触了不同的领域,我们的公司能够生存下来,保持收益,努力转向人们愿意花钱的行业,同时我们看到竞争者的失败。

那么为什么我还不是个百万富翁呢?到目前为止,我关心的是与我的家庭一起享受生活。自己成为百万富翁没什么好处。我也在生活中发现其它的东西。

最近,我在发展自己的兴趣爱好,丰富自己的生活,我有一个 moviethemed 魔术节目,我在发展一项生活培训业务,在建立一个关注人民的政党。在我发展生活的各个方面的同时,他们会共同发展,互相补充。  
祝愉快

安德鲁



## 330. 大卫·里奥特

——原始信件——

来自：大卫·里奥特 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午 7:33

通过不用的客户名单可以赚到钱。

我拥有一个小型的地毯清洁生意，希望能够将其扩大。

有一天我在报纸的商业栏中看到一个竞争对手发的广告。我与他谈了话，了解了详细的情况，他想卖什么，他想从这个生意中得到什么。他要的价格比他那些东西的价值高太多。他的两辆卡车已经过时，三台地毯清洗机需要维修。

所以我只好跟他说再见。

在想到从杰那里学到的关于揭开隐藏的价值以后，我突然想到他的2651个客户名单如果能够开发的话就是一块纯金。他已经在这个行业做了九年的时间，对他的客户保持着很好的记录。大约在一周以后我给他打了电话，告诉他如果他还不能卖掉他的公司，我可以和他做笔交易。我知道他会打回电话因为他的公司对他来说已经没有真正的价值了。但是他的客户清单对我来讲非常宝贵。三个月以后他失落地打来电话，想听一下我的想法。我们坐在一起，我告诉他我想从他那里买他的客户名单。价格不值一提，但是我能够从中挖掘出10%的销售机会。

我出了一本信息指导名为“如何让你的地毯持久如新”，并无偿地邮往那些老客户的邮寄地址。这么做的效果非常好。我通过这个没给客户施

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

加什么压力的做法中获得很多销售机会。应用这个从杰的磁带中学到的知识，我在两年的时间中赚了14, 653. 47美元。

除了这个成功得例子以外，一年以后，我还与一个地毯零售商进行了合资。使用我无需前端费用获得的客户名单，我们为名单上的客户提出类似建议，如果他们不想清洗他们的地毯可以换新地毯。我从地毯销售商那里得到了3790. 43美元作为我的提成。

我能挣到这些钱都要感谢杰的理念，在没有意识到的行业中总会为你带来效益。那些快要被扔进垃圾筒的不用的客户名单使我自己、原客户名单的主人和地毯销售商赚了很多钱。而客户也对我们提供的服务感到非常满意。

大卫·里奥特

魔力触手地毯清洁公司

703—670—7383

销售：少于100, 000美元/年

## 331. 大卫·德拉得

——原始信件——

来自：大卫·德拉得 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五上午9:27

杰，我已做了15年你的学生了。虽然我没有参加过任何你的现场活动，几年来我买了好几本你的课程，并且成功地将一些方法应用于几个生意中。以下只是几个例子。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

1. 在我和妻子结婚后我们买下了一个小专门零售店（气球和礼品），现在已经从一个每月销售一万美元的小店成长为一个集团公司，包括三个零售店、一个批发分销公司、一个活动计划公司、和一个每年总销售额超过4百万美元的出口公司（包括一些迪斯尼特许权）。这些只用了我四年半的时间。我使用了几十个你的点子和战略来实现这些，但是最重要的是公司的每个分公司的USP开发。我们很早就学到我们的顾客和客户基础是如何宝贵，如何从我们正在与之做生意的人们那里赚取更多的钱。最后我们逐一地卖掉了每间公司，转移到我们的下一个项目。

2. 我咨询了另一个项目（汽车服务公司），我写了一封销售信并传真了一个目标清单。结果非常好，这个公司的服务能力马上扩大了四倍，最终把公司卖给另外一个公司以便将所得资金用于扩大业务。另外，我提醒他们在象他们这样的一个服务行业，可能不必需要我的帮助，但是无论如何他们认为需要。我可以把这个项目变成一个固定的长期收入，但是为了更好的机会，我拒绝了。我在此应用参考的是亚伯拉罕原则中的“亚伯拉罕101”。找出一个客户的价值所在，寻找其它象你所拥有的客户一样的潜在客户，然后给他们一个不可抵抗的提议，让他们给你以最低的获取客户的成本赢得新客户。

3. 我最近的成功案例是和牙科有关的。我父亲已经做了37年的牙医。但是四年前我开始观察我父亲的财务情况以便确定他是否已准备好退休。他一直是一个很棒的牙医，但不是一个最好的商人。这里我不再赘述细节，但是通过几个月的时间我发现这个行业马上就会繁荣起来，如果做好适当的计划，我的父亲能够在接下来的五年中挣得钱比他过去的20年挣得总合



还要多。

我们制定了一个计划，我成为一个完全的伙伴，我开始在牙科实践中运用“超级亚伯拉罕”。1998年我的父亲每年毛收入是万美元，今年我们将做到差不多0万。我们在同一个地方做（虽然做了改造并且有更具战略性的布局），我的父亲比在他的全部事业生涯中工作的时间都少。实际上他可能在九月份只需要工作四天时间，而且挣得钱比他以前挣得多三倍。当他完全退休时，只要他还拥有诊所，他将仍然拥有一个继续增值并固定付款给他的资产，即使当他不参与时也会如此。

在应用你的战略之前，他每月大约看二十到三十个病人，每个病人每年大约花费280美元。病人总数大约为1500人。我们现在的新病人看不完。平均实际看120个病人，其它的病人介绍给别的牙医。我们每月推荐三十个病人而推荐费是5000美元，最酷的是我们从来没有看过这些病人。顺便说一下，我们的新病人每年的普通牙科花费超过1000美元，麻醉花费超过3500美元。我们的病人超过8000人。在春季之前，在我们这个城区我们将会开设两个公司拥有的诊所和四个其它附属诊所。现在我们正在处理相关法律方面的事宜。为了取得这些成果，我以你的材料为基础，应用于牙科业。作为旁注，我发现你有很多关于牙科方面的特殊报告或案例研究。我从来没有看过。我只是应用了普通的亚伯拉罕原则就取得了这些成果。我还可以继续，但是我不会这么做。我的下一步打算是脱离这种日复一日的经营实践，走出去寻找其它可以应用“亚伯拉罕方法论”的合资机会。我过去做了这些，想以更大的规模重新应用这些方法。一旦一个人发现了这些原则并学会如何应用它们，最棘手的事情就是决定你想做什么。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

希望你度过美好的一天！

大卫·德拉得

管理伙伴 阿德拉得牙科诊所

美国梦的发展的作者

建立顾问 美国健康顾问 总裁

阿德拉得集团公司 办公电话：816—356—10

## 332 大卫·尔

——原始信件——

来自：大卫·尔 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月16日星期五下午12:

下面是对过去18个月中，我们的业务发生的一些变化和取得的成果的主要介绍。

我们的第一个改变就是建立了系统化的推荐体系。

我们原来的推荐方法是想当然认为顾客很愿意推荐我们的设计，因为他们会喜欢我们的服务，他们的朋友和家人也想知道他们在哪里做的头发。但实际情况令人沮丧，这种方法根本不管用。事情并不是如想象的那样发展的。

后来我们有了特别印制的专业推荐卡，被推荐来的顾客无论需要什么服务都会享受25%的折扣。卡片上还有个地方是写推荐顾客名字的。推荐人每推荐一位客人来美发沙龙，就可以享受一张10元礼券。我们把卡片发给常来的顾客时，会向顾客作出说明。美发师一般在服务完毕后送给顾客

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

两张推荐卡。然后美发师会告诉顾客“这是两张推荐卡，请在这里填上您的名字，然后可以把它送给朋友。您的朋友来我们这里就可以享受25%的优惠，而您每推荐一位新顾客就可以得到一张10元礼券。”如果出于某种原因，美发师忘记给顾客卡片的话，那么顾客在前台付款时，前台接待人员就会代为颁发卡片并向顾客介绍使用方法。这样做的结果就是在不到一个月的时间内，推荐顾客增加了200%。

我们的第二个改变是增加每位顾客的零售购买量。

向顾客推荐零售护发产品、化妆品和珠宝首饰是让顾客每次来多花钱的一种办法。另外还有就是为顾客提供满意服务，让顾客这次或下次愿意再选择其他服务，也是让客户多花钱的另一种方法。一般我们的零售产品都摆放在零售区的架子上，其他服务在服务项目单上有说明。其实这是我们服务项目中真正需要做的营销活动。如果营销成功就卖出去了，营销不成功，就只好还放在那。

我们在实践中学会了向顾客推荐那些零售产品和附加服务，一般我们推荐的时候都有固定模式。美发师给顾客使用产品时，会顺便跟顾客讨论使用护发产品的益处和使用方法。当美发师为顾客洗头时，她会跟顾客说明使用的产品是什么，她为什么选择这种特别产品，以及在家里如何使用等等。当美发师为顾客设计发型时，她会一直跟顾客聊天，从正在使用的这种产品，选择这种产品的原因到客户如果在家怎样使用等等。

当美发师送顾客去前台结账的时候，她会顺便把产品从展示架上拿下来带到前台去。然后再次跟顾客解释这种产品的特性，为什么应该选择使用这种产品以及如何使用。她会告诉客户使用这些产品会感觉非常舒服。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

然后前台接待人员会询问顾客当天想把哪种产品带回家使用。这样我们的零售额增加了138%。

我们的第三个变化是提高了每位顾客来美发沙龙的频率。

需要预约服务时，我们的顾客一般使用电话预约，然后我们为顾客安排时间。他们可能会每6周、8周、10周来一次，或者时间更长。但是对大多数人来说，最适宜的剪发时间是每4—6周修剪一次。所以我们就象推销零售产品一样，采用了同样的方法以增加顾客的来访频率。

当美发师带顾客去前台结账时，她会告诉顾客，“希望您在6周内回来，这样您的发型能保持住”。根据不同顾客，可能推荐时间为4周、5周或6周不等。但是底线是必须告诉顾客，如果他们想保持理想的发型就需要定时回来修剪。就这样，我们的预约记录从提前几天预约，到现在预约已经排满了第五周。

## 战略性联合

我们还和一家女性减肥中心搞了一个战略性联合。到目前为止，我们已经代表他们向我们的顾客发出了推荐信，他们也代表我们向他们的顾客发出了推荐信。事实是，是我写了这两封信，而且所有投递事宜都是我负责的。他们同意信以他们中心的名义发出，而且对内容也没有异议。唯一的要求是全权由我们这边处理，不要让他们费事就行。这种促销不过才开始几个星期，但是我们已经看到积极的效果了。

市场调研对我们来说最大的突破是：我们学会了询问顾客他们需要什么。并开始根据顾客需要为他们提供量身定做的服务，而不是那些千篇一

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

律的服务项目。不过到目前为止我们还提供不出具有说服力的相关数字，因为这对我们来说还只是一项新举措。

## 333 大卫·鲁兹

——原始信件——

来自：大卫·鲁兹 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二下午4: 21

嗨，杰：

自从我在网上了解到你的一些情况，然后后来又通过你的书《选对池塘钓大鱼》学习了你的理念，我现在已经是你的铁杆粉丝了。我跟几个合伙人在菲律宾的马尼拉拥有一家小的电讯公司。你的材料包含那么多的理念，我们不得不分门别类，考虑到菲律宾特殊产业方式的实际情况，从中选择最适合我们的方法。对我们来说，采用业务增长多支柱方法就象一块跳板。因为这个理念本身具有的能力，自从采用这种理念以来，我们在8个月内每月销售总额增加了226%。具体情况如下：

1. 使用这种方法之前，我们公司—One Touch电讯公司（致力于国际长途语音通讯服务）只有一种基本的营销方式，那就是通过4位负责公司销售的客户账目经理进行直接销售。2001年11月份，我们的管理委员会同意采用多支柱方法发展公司业务。

首先，我们集思广益并确定这些可能的支柱具体是哪些方面。在讨论的几种选择中，我们决定坚持已经确定的两个“支柱”，主要是1) 通过第三方渠道扩大额外销售，并为那些固定客户提供作为外购渠道的转售，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

这样我们可以相互出售我们的国际长途语音服务，及2)和能够提供辅助产品的公司联合，比如PABX厂商，电话机厂商，电缆厂商和电气承包商合作。

2. 至于另外的渠道“支柱”，首先我们租用了一条线路，雇用了转售业务经理，与我们单线联系并负责开发非直接销售。我们请他负责人员招聘、培训并与其他公司洽谈转售协议，那些公司原来都有自己的客户群，但是提供的服务与我们的直接销售不同。

我们的方法是如果能看到效益，他们支付我们佣金，但是我们并不要求对方支付薪水和管理费用。然后跟这些公司签订协议，为他们提供销售证明，他们得到我们的授权，向他们的固定顾客介绍我们产品的特性、优点等。客户对销售证明这种方式反应良好，随后他们的固定客户踊跃购买我们的交叉服务。然后我们如法炮制，并在试验过程中对销售证明进行调整，让该证明更符合客户要求。通过这一“支柱”性策略，我们的销售额增加了大约40%。

3. 为促进公司重复购买圈子的扩大，我们同样也与其他辅助产品厂商签订了协议，比如PABX厂商、服务器、软件和电话系统厂商。我们然后根据已经跟这些厂商签订的协议，出售这些辅助产品。这项举措立即在我们的固定客户身上见到了效益，因为客户可以很方便地从我们这里买到需要的设备，而且相对于那些陌生的供货商，客户也很信任我们。通过这个方法，我们的每一笔销售额和每一笔利润都获得了最大化提高。

我们现在正继续开发其他单位利润较高的辅助产品，以便进一步提高我们的利润所得。到2002年6月，我们的月销售量与2001年11月份相比，



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

增加了226%，而且结果显示还会继续增长！

4. 我们从实践中学到的经验就是我们根本不需要重复开发新产品，或者开发新客户，因为有更加简便易行的办法，那就是通过合作、联合或者建立其他“支柱”方法，这样可以长期增强业务基础。同时，我们现在也知道，一个理念可以多次复制使用，这样做的结果是相对于直线增长，产生的效益是以倍数形式增长的。

谢谢你，杰。我们也希望能学习到其他人在发展业务中，是如何使用他们自己的方法获得成功的经验。

祝好

ONE TOUCH

通讯有限公司

大卫·鲁兹总经理

## 334. 大卫·斯明

——原始信件——

来自：大卫·斯明 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日 星期二上午6: 58

### 包装——真正有效的措施

在读了杰·亚伯拉罕的《营销天才的赚钱秘笈》之后，我决定亲自试验一下这个想法，把一次性合同和每月合同与全年合同捆绑在一起销售。不再仅限于每次提供一个月的服务，我们提出花7个月的钱可以享受一年的

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

服务。这种方法得到客户好评，一位客户甚至说：如果还有客户说支付不起费用，那么他们更支付不起不接受我们这种优惠服务而转寻他人的费用。哇塞！这法办法真的很有效。我也节省了开发票和销售的时间，我正带着这样的成就感，继续研究杰的其他更棒的点子呢。

大卫·斯明

个人和企业培训

[www.dlma.co.uk](http://www.dlma.co.uk)

## 335. 大卫·尔莱格

——原始信件——

自：大卫·尔莱格 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月13日星期二下午 8: 21

首先谢谢你的提议。

开始对回不回信我很犹豫，因为我还没有什么成功的经验。

实际上，我很奇怪是不是你对象我这样缺乏自信的人更感兴趣或者希望我能有成功的故事跟大家分享。

对你宣传自己和经营你自己的公司的做法我深感敬佩。我也考虑采用一些你多年前教导或者分享的支柱理念，但是也仅仅这么想想而已。也许，不过是希望自己能按你的理念去做罢了。

下面是我的故事：

18年前我在密歇根州卖掉了一家很小的制造企业，然后搬到南方开始了新的事业，当时也是出于玩心，就希望能赚到足够的钱支付湖边的房子。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

实际上我开了一家小发廊，不到四年时间发展到拥有22个雇员，每年税前收入49.2万元。但是我觉得没意思。总是不高兴。我比较喜欢创造性和管理方面的工作。所以我开的这间发廊是用头脑经营，而根本不是真正用心经营。后来我有点气馁，裁减了部分员工，现在剩下差不多10个雇员，税前年收入38万元。我一周工作四天，雇员们相处融洽，象一家人一样，我以为这样就万事大吉了，结果并非如此。

其实故事可能才算刚刚开始。后来经营不算太好，需要花费更多精力才能改变这种后劲不足的发展状况，而且为了自己的利益（为了缴税）雇用员工工作，确实需要投入足够的精力和兴趣才能保证有成功的企业。我说情况不好是因为三年来，我们一直试图想把这家店卖掉，但是因为收入下降一直卖不出去。

因此我们不仅没有看到转让出去的可能性，而且也没有弄明白这些年来我的这种骚动不安究竟是怎么回事。我知道，杰·亚伯拉罕希望听到关于我的好消息，很多好消息，如果真是那样，事情可能就不同了。我们没有雇用专门的业务经理，因此我自己有足够的精力把个性融入到生意中去，当然最后剩下的也只是遗憾了。没有用心经营买卖也是一个原因。如果多关注客户和内部消费者（雇员）可能就会是另一副样子了。这就是我以自己的方式行事，当然我收获的结果也只能是以我的方式。

谢谢你一直这么努力让我振作，杰。

您谦恭的朋友

缺乏自信的大卫



## 336. 大卫·根

——原始信件——

自：大卫·根 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日星期四下午1:14

嗨，杰：

我最多算是亚伯拉罕理念的一个新追随者而已，因此我只能为您提供一个简单的案例以供研究。不过相信我们的故事仍旧是很有说服力的。

关于公司过去10年里，我们一直致力于进口及分销高质量、商业化的折叠宴会桌。我们主要从美国进口产品，然后销往英国和法国。我们的餐桌一般用于豪华套房、娱乐中心、教育机构、社区中心、高尔夫俱乐部和社交俱乐部等地方。

我们的独特销售计划就是保证始终为客户提供坚固耐用而又轻便的折叠餐桌。我们的餐桌可以承重600公斤，但是本身重量仅有18公斤。

### 营销历史记录

多年里，我们一直抓住跟宣传媒体合作的各种可能机会，并采取相应后续跟进措施，但是转换率也仅仅达到5%。这大半是因为我们的餐桌售价昂贵所致（比售价最贵的餐桌还要贵上50—100%）。

我们一边继续采用媒体宣传促进销售，控制成本，让公司经营暂时保持在这种较低的转换率上，一边寻找更好的解决方法。但是问题是我们的客户总是对自己购买的产品100%满意。通过再次订购，客户的终生价值

总是很高。

我们的销售额1998年达到了最高，大约为75万美元。但是，到达最高点之后，我看到不会再有新突破了，因此我削减了进一步的发展计划，为的是从现有业务中把资金撤出来。营业额很快降到了万美元，但是令人惊讶的是一直保持在这个水平不再下降了。

## 亚伯拉罕式的飞跃

我们知道客户对我们非常满意，我们的客户终生价值平均达到1500美元。所以我主要致力于研究怎样不需要花费太多费用就能开发新客户的方法。到目前为止，我们的解决办法是向客户提供“花三张桌子的价钱买到5张桌子”的优惠措施，这实际上等于提供了40%的折扣。把这些情况全部录入我们的数据库中（我们联系了25000人，占对我们的广告回应总人数的80%）。

发出第一批邮件后，我们的订单率立即提高了1.5%。通过试验和苦心经营，我敢说这个比例还会提高到2—3%。如果我们愿意把营销部分的可选择余地缩小的话，订单率能提高到5—10%。而且我认为只要规律性的给客户发送邮件，这种顾客回应率可以维持在一定的水平（虽然目前来说这还仅仅是凭直觉）。一般订单我们的利润是10%，所以虽然只有1.5%的顾客有回应，我们还是能够赚钱。因此差不多平均花费100元我们就能开发两个新客户，每位新客户的终生价值大约为1500元。我们做到这些，并没有使用您其他的方法就已经增加了客户的终生价值。

总结：我认为仅这一种方法在明年一年中能为公司带回100万的回报，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

对此我深信不疑。我们也会在广告宣传中辅以其他办法，我认为到那时候，顾客回应率和转换率还会大大提高。这就如同凤凰涅槃一样，我对餐桌生意的未来充满了信心。

后来我亲自把这种方法传授给业务开发经理负责，我自己同时还负责一些其他项目，那些项目中我也正采用你的办法进行运营。谢谢你独特的洞察力，也谢谢你能把你的理念慷慨地同别人分享。你的理念帮助我开阔了视野，如果有机会我也会引领别人按照你的方法去试的。

大卫

附言：根据办公室内部讨论，我们对信中附言产生的效果进行了测试（通常我们附言内容如下：“要想买到结实轻便的餐桌吗，这真的是一个很好的机会。可以享受5年期无风险100%满意退货保证，退货费用几乎为零”）。后来客户对广告的回应率从原来下降0%到现在不足0.5%，这些还不能说明问题吗！又即：我非常喜欢最近一份电子邮件中你建议的策划理念。但是我认为自己还没准备好应用这个理念呢。但是您在英国应该有足够的客户可以试验一下的，不是吗？

大卫·根

\*Mobilite 国际有限公司

通信地址：PO Box 6, Oxford OX2 U

电话： 44 (0)870 241 0729

传真： 44 (0)870 241 07



## 337. 大卫·布斯

——原始信件——

自：大卫·布斯 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月15日星期四晚上10:56

亲爱的杰：

下面是我的成功故事：

接受了你的许多建议后，我偶然想到把你的营销理念用于鲜花束的销售上。我把鲜花销到各种零售网点，比如便利店、旅馆、自助加油站等地方。在这些零售网点我一般采用委托销售的方式。只有在花卖出去后他们才付我钱。因为他们不需要垫付前期费用，也没有风险，所以很愿意跟我合作。鲜花不仅能装点他们的店铺，而且他们也能多赚些钱。

不过这么做之前，必须查找州相关法律规定，看看销售植物或鲜花是否需要农产品许可证。在新墨西哥州，每一个鲜花销售点都需要购买许可证。一份许可证需要50美元，每年9月份还得更新。这说明时效很重要。如果你是7月或8月份开始出售产品的，因为9月份就需要更新，那么可能会在许可证上白白浪费一大笔钱了。

你还需要找到一位鲜花进货商，这个人必须头脑灵活，喜欢自由安排工作，还能帮你开始操持生意。不过进货时，一定比一两天内预计能销售出去的数量要少，这点很重要。这些只能在不断摸索中学习了。开始的时候进货，一定要比自己认为能卖出去的要少。不然可能会造成相当大的损失。向许多网点委托销售鲜花方式的好处是，可以避免自己开店产生的管

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

理费用，同时又增加了潜在的销售量，因为你可以不断地把鲜花委托给新的零售网点出售。这样一天内只需要几个小时就可以完成为许多网点供货的工作。杰，希望我的经营方法能给你的读者提供一些灵感。

祝好

大卫·布斯，新墨西哥州阿尔伯克基

## 338. 丹尼斯·罗芬斯顿

——原始信件——

来自：丹尼斯·洛芬斯顿 至：杰·亚伯拉罕

发送于：2002年8月1日星期四中午12:49

### 机会青睐有准备的人

多年前，通过霍华德鲁夫的通讯，我知道了杰·亚伯拉罕。自从那时他的理念注入我的头脑之后，我的思想发生了天翻地覆的变化！

自从服用了第一剂杰的理念之药后，我便沉迷于杰这种多种营销营养物了，从那时起，我就一天也离不开“Jabes”（杰·亚伯拉罕理念的缩写形式）这种药了，杰的理念一直是我确定发展目标和未来期望值的指路明灯。

这些年来，在等着上帝赐给我机会的同时，我投资了上百上千个小时和大量金钱来存储和记录各种资源和想法，这些资源和想法不仅存在我的文件柜中，还存在于我的头脑中。

家人和朋友反应一样，看着我满架都是昂贵的营销资料他们总是疑惑，

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

而且他们这种担心根本无法掩饰：一个穷技师简直就是一个浪费金钱的空想家！不过随着年纪慢慢增大，自己花这么多钱在这些“不会说话的物件”上，有时候我的信心也需要经受考验。突然之间！命中注定一般，一种超自然的力量，在关键时刻不仅点燃了我心中隐藏的那团火药，甚至令人惊讶地，波及到我那谨小慎微的妻子，这一切都是通过我潜移默化的影响，最终引爆了心中那颗埋藏已久的“定时炸弹”，让我们内心那种时刻准备将杰的理念付诸实施的冲动找到一个出口。尽管我的肾上腺素为此以十倍指数或十倍以上指数的兴奋期待了多年，当这颗“重磅原子弹”——机会降临身边时，我还是诚惶诚恐的。

下面就对为什么说“机会青睐给有准备的人”的具体说明。那天我们到达圣地亚哥汽车旅馆后（要穿过我妻子要去的癌症治疗中心的边界），我们走到丹尼的饭店预定了晚餐。在等饭上来的时候，我壮着胆子冒昧地走向我们后面桌子一对亚米西夫妇和他们9岁左右的女儿。面带微笑，我好奇地表示我原来真的不知道加利福尼亚州也有亚米西人。

很快我就发现这个亚米西家庭——威廉（威利）、玛丽和美琳达（琳蒂）尔塔跟我妻子和我有很多共同之处：我们都住在同一家汽车旅馆，去同一家诊所（可供选择的诊所有50多家）而且我们都住在亚利桑那州，相距只有18公里！虽然离我家乡布鲁夫顿这么近，但我竟然没有听说过威廉尔塔和他经营了18年之久的杂货和各种物品的邮购公司以及仓库包装中心——“沙尔塔批发公司”。自从18年前从工厂被解雇以后，威利就赶着马车挨门推销手表和钟表，后来终于成立了自己现在这家年收入136万美元的公司。



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

就是认识他的那天晚上，我浏览了他有100页、包括1400种产品的彩印目录，第二天又问了他诸如他没有电子设备和电脑，是怎样在纸上完成这些工作之类的问题。他说有三年的时间他身体不好，健康状况欠佳，都不想再发展公司业务了，可是业务仍旧在增长。他说“这可真的不是什么有趣的事”。我问他“你的宗教允许你使用计算机与外界联络吗？也许我儿子和我可以另外使用计算机辅助你的工作。”虽然我们几乎还不了解彼此，他还是立即就建议我“你何不干脆买下我的全部股份让我为你工作呢？”

两个月后，回到了印第安那州，沙尔塔批发公司和我的杰·亚伯拉罕理念彼此融合在了一起。这真是一个强烈的文化冲击，我那枯燥无聊的世界也“爆炸”了。沙尔塔的公司是一个完全未经开垦的处女地，已经准备好迎接杰·亚伯拉罕理念这架现代化“水肥车”来为它施肥了。或者我应该说“多么伟大的建筑项目啊！一个在我自己“沙箱”中建造的“帕台农神庙”沙塔模型！”

现在十八个月过去了，我不再从事以前的服务工作，我们重新抵押了新房子和湖边的产业，得到的钱用于实现我的梦想，我满腔兴奋，打算彻头彻尾重组“杰·亚伯拉罕式”的沙尔塔批发公司。有了“杰·亚伯拉罕”书籍、磁带、CD和各方面能人的帮助，我们正保持着年销售额25%的持续增长率，到2002年底销售额将超过200万美元。我们采用“杰·亚伯拉罕式”理念区分轻重缓急来分别执行：

1. 每周召开培训会议：讲解培训、系统、团队、报告制度、沟通、客户终生价值的重要性等。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

2、招募各方面能人（CFO/计算机操作人员/商业顾问/联络人员）。

3、实行每周召开执行团队会议制度。

4、执行时间管理项目。

5、创建了一个计算机目录数据库。

6、创建了一个产品和成本数据库。

7、对选货/包装/海运办法进行了改进（根据会议讨论意见）。

8、建立了一个仅对经销商开放的展示室。

9、创建了对负责邮寄人员和目录邮寄的检验及跟踪系统。

10、绘制了零售商和经销商销售系统图并对其跟踪监督。

11、使用计算机对USP（特别销售计划）标签、目录设计及发票印制工作进行处理（以前全部为手工制作）。

12、对“排名前100位经销商”（从700多位经销商中选择）和“购买量排名前100位的客户”（从2200名客户中选择）进行了确认。

13、尝试缩短发送产品目录资料的邮寄周期，以便更好地与客户沟通、提高销售量和便于分类。您的所有“杰·亚伯拉罕式”理念我都已经领会了，所以我们的公司就是一个非常理想的环境，这个环境有利于通过经培训实行的全面系统化、现代化和委托责任制取得发展。

来自亚米西朋友（他们认为只要接受最多八年级的教育就够了）的帮助充满了聪明才智、勤勉、道德意识和对知识的渴求。我们已经在收入/销售和支出减少方面取得了很大的成果。只要我们在以后几年中销售量一直保持这种发展态势，那么我们的效率提高和底线倍数型增长就指日可待。谢谢你杰（柴特和卡尔），是你们点燃了我心中的智慧之火。

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

您忠诚的朋友

丹尼斯R·洛芬斯顿

沙尔塔批发公司

各种商品和邮购目录产品服务中心 年销售额200万美元

留言及电话：260—824—539

## 339. 安德鲁·蕾斯

-----原始信件-----

来自：安德鲁·蕾斯 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002年7月31日星期三，上午5:11

Jay，你好：

我的职业生涯是在听到Roger Dawson先生的“谈判的秘密力量”课程后开始起飞的。他提出这样的概念，每次你与他人“眼对眼，面对面”时，你就是在和我用心谈判。从此开始，在自我发展的道路上我开始研究Tom Peters，杰·亚伯拉罕和Anthony Robbins的理论。Jay的技巧不仅对我个人而且对我的事业非常适用，我希望向你提供一些事例来说明这点。

### 风险逆转

在申请一份年薪正常在4-5万英镑的工作时，我提出两周的免费工作，但要求增加7万5千英镑的补贴率。如果那里我没有证明我的价值，我就会辞职。他们立刻说，没必要，然后下个星期我就签了合同。力量支柱在这个多风险的时代，这一技巧会提供额外的红利。我为个人和企业创造了多



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

个收益渠道。从个人来说，我开始为多个公司工作。就企业来说，我把我们的公司带入几个不同的领域，包括汽车、财务和政府。因为接触了不同的领域，我们的公司能够生存下来，保持收益，努力转向人们愿意花钱的行业，同时我们看到竞争者的失败。那么为什么我还不是个百万富翁呢？到目前为止，我关心的是与我的家庭一起享受生活。自己成为百万富翁没什么好处。我也在生活中发现其它的东西，最近，我在发展自己的兴趣爱好，丰富自己的生活，我有一个moviethemed魔术节目，我在发展一项生活培训业务，在建立一个关注人民的政党。在我发展生活的各个方面的同时，他们会共同发展，互相补充。

祝愉快

安德鲁

## 340. 杰瑞戈尔·斯特泽尔博士

----- 原始信件 -----

自：杰瑞戈尔·斯特泽尔博士 Dr. Greg Stetzel 至：杰·亚伯拉罕

亲爱的杰：

我是杰瑞戈尔·斯特泽尔博士。

我是一个脊椎指压治疗者，在新泽西州北部的一个小镇上工作。自从购买你的营销秘诀磁带和讲义以来，我把你的营销理念用于我的工作已经十年了。我们成功的把逆转风险运用在我们开发新患者方面。然而让医生保证治疗结果是不符合伦理的，但是服务却是保证满意合乎情理的。我们在广告和我们的实践手册中都提到对于最初的门诊费是“无风险满意保证

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

”，如果在首次检查完毕，得到检查报告之后，患者觉得脊椎指压治疗法不能满足你的健康需求，我们将退回他们首次的全部门诊费。我们还减少了首次的检查的费用，消除了患者来就诊的最先障碍，正是那个让人们总是拒绝了解脊椎指压治疗法的障碍。通过减少最初的花费，这样大多数人都可以接受，使最初交易的风险最小化，我们已经增加了新患者的数量。并且，从我们开始运用这个方法以来的4年里，没有一个人要求我们退款。我们也通过一贯使用 USP 的营销方法，把自己从其他部分的营销都分离出来了。我们已经通过在家庭健康市场上创造我们的小生境，而不是跟风一起进入大众市场上去。这也让我们从这个领域脱颖而出，成为这个行业的龙头。

谢谢你的建议和理念。

杰瑞戈尔·斯特泽尔博士

## 341. 卡洛尔·安妮·威尔逊

----- 原始信件 -----

自：卡洛尔·安妮·威尔逊 至：杰·亚伯拉罕

发送于：星期二，2002年8月13号上午8:19

Hi 杰：

你的方法中对我真的起作用的一个就是“风险逆转”。我是一个离婚专家学院的校长，我们所培训的包括有关离婚资产问题的金融专家，这样他们就可以帮助他们的客户更公平的解决金融问题。我们课程的价格是1255到1895美元，这是取决于不同的折扣和他们是否 take the

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

liveworkshop，或是自学课程。这就让一些人成为“sticker shock”。但是当我们指出，我们的退款保证时，他们就开始自信的把他们的钱投入到这个新的冒险当中了，并且接受了这个课程。他们知道如果这个课程不适合他们，他们还可以拿到全额退款。

我们的保证是这样写的：“退款保证，如果你拿到课程材料之后，参加考试之前，觉得对我们的课程不满意，请立即通知我们，以便于我们为你办理退款手续。”

在过去产的 9 年中，我们收了 1500 名学生，其中只有四个人要求退还学费。

忠诚的，卡洛尔·安妮·威尔逊， CFP， CDS

离婚专家学院

6395 Gunpark Drive, Suite Y

Boulder, CO 80301

303-527-3193

[www.carolannwilson.com](http://www.carolannwilson.com)

## 342. 比莉斯特·沃特

----- 原始信件 -----

来自：比莉斯特·沃特 至：杰·亚伯拉罕

发送：2002 年 8 月 1 日星期四，上午 4:28

Jay, 你好:



《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

过去几年里我一直是你的拥护者，在许多情况下我运用你的方法为我和我的顾客获取利益。象你总是说的，这只和他们有关，而不是你。

这是我取得成功的一些具体事例。

## 风险逆转

仅仅通过风险逆转，我的转换率从 1/6 上升到 1/2。这种增长一直持续到 1/2 为止，但此时我运用了你的有关检查的其它方法。

我在至少 6 个不同行业中运用你的理论，每次都十分有效。我相信，如果正确运用的话，它会适用于每个行业。

当我开始运用风险逆转的时候，我告诉自己，为了证明这种方法，我必须测量“关键区域”。我做到了，我的测试告诉我，哪里应该回头，改变我的提议以便收到最佳效果。

## 联合企业

最近几年里，我管理过许多家联合企业，现在甚至写了一本有关这方面的书，我举办了多个研讨会教授我的系统。虽然这有点涉及专利，许多主意与你的很象，我在短短三天时间里，在这样一家企业里就赚到了 1 万 6 千美元。

## 把自己作为一个例子

一般很难让别人相信“这个古怪的主意”能够有用，因此许多时间我用你和你的经历作为一个例子。这很快让人们的思想活跃起来，与我不得

《策略大全》网独家提供：<http://www.jaystrategy.com/>

不用我所有的时间、技巧和知识来教育他们相比，他们会更快地看到这样做的可能性。仅此一项，我在去年就节省了数千美元（至少 6000 美元）。

既然如此，为什么还要彻底改造你的办法呢？

我希望这篇文章对你有用，你可以根据自己的需要运用上述材料。

此致

首席顾问：比莉斯特·沃特

