

網路印鈔術

世界上賺錢最快的行銷祕訣

鄭錦聰／王紫杰 著



CONTENTS



| 推薦序 |

- 一、讓您成為有錢人的魚池致富術
創造大池和大魚的行銷祕笈 3
- 二、百萬級網路行銷祕訣 7
- 三、縱橫商場「一個打十個」必勝絕招 9

| 名師推薦 |

- 要學，就要跟第一名學習 11
- 我從事感動行銷的經驗裡，鄭老師的課是我看過最成功的範例 12
- 網路行銷是所有個人與企業必須了解的行銷方式！ 13
- 人的一生與其用哲學去解釋，不如用生活去體驗 14

| 自序 |

- 不花錢就能大廣告 16
- 掌握自己「天生的財富網」 19

| 前言 |

- 富爸爸沒有告訴你 21
- 到底什麼才是「致富的核心關鍵」 22
- 你到底是做什麼職業的 28

第一章 經濟自由的祕密通道 37

- 創業的陷阱 39
- 與眾不同的致富魔術 44

第二章 打造我們的永續致富 55

- 真正屬於你的致富 56
- 「購買決策」的奧祕 61
- 口碑——信賴感的傳播 67

第三章 快速打造你的財富「魚池」 77

- 魚池合併：與商家雙贏合作 79
- 魚池滲透：完美入侵別人的客戶圈 84
- 破解行銷天書 93

第四章 向「商家」借「魚池」 107

- 幫別人把垃圾變黃金 108
- 幫助別人打造「超級促銷」 116
- 無處不在的「目標魚池」 122

第五章 向「媒體」借「魚池」 127

- 強大的「媒體放餌」策略 128
- 不用花錢的「放餌媒體」 135
- 打造你的「媒體金礦」 144

第六章 向「客戶」借「魚池」 155

- 重新理解「轉介紹」 156
- 「人際嵌入」技術的應用 163
- 綜合利用魚池擴張策略 170

第七章 如何從「魚池」裡快速提現 177

人們為什麼掏錢 178

客戶欲望週期 185

讓你的「魚池」快速變出現金 198

第八章 魚池致富的綜合實踐 207

設計自己的魚池 209

從零開始建設自己的魚池 217

讓客戶相信你 228

第九章 網際網路魚池致富術 245

部落格：超越網路商店的網路商店 246

開掘你身邊的致富金礦 258

讓我們馬上動手吧 281

第十章 超越魚池致富術 287

超級夥伴計畫 288

站在富人的肩膀上 295

打造魚池矩陣 305

後記 310



網路釣金鉤



我們的學員，從17歲到70歲，遍布各個階層與行業。無論他們現在有多少的財富，我都在他們剛開始學習的時候，提醒他們……

思路決定出路，起點決定高度。

格局決定布局，布局決定結局。

無論你現在是一個年輕的大學生，還是一名上班族。無論你是餐風露宿的創業者，還是事業有成的老闆……

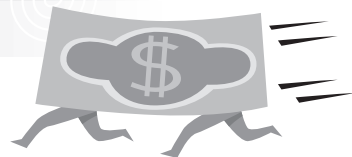
你都應該重新思考一下自己的致富觀！思考一下你的致富未來！

想一想以下的兩個問題：

1. 財富到底來源於何處！
2. 什麼才是創造財富的最短路徑！

我相信，這兩個問題，是億萬人大半生求解的難題——而這個難題最「詭異」的關鍵點卻是：人人都能說出一大套理論，卻很少有人能真正實踐成功。

大多數人之所以失敗，往往不在於「不夠努力」。而在於「起點的思路」錯了……



創業的陷阱

這是我本人曾經走過的真實故事

18歲起，我就陸續閱讀大量的書籍，銷售，談判，行銷……等各種專業應有的技能，通通沒放過。

我把「努力努力再努力」這句話奉為聖經，我在22歲以後，成立了自己的公司，平均每天工作超過16個小時以上，365天沒一天休假，當我在25歲時，我的存摺不但沒有存款，而且還積欠銀行與親戚一屁股債，如此努力的我所換來的，卻是在親戚中口裡的那個敗家子。

難道努力錯了嗎？我不禁這樣尋找疑惑。突然我發現到，遵從努力努力再努力，堅持堅持再堅持的成功人士們，最後都變成了超人，而我覺得這條超人之路我再也堅持不下去了，這世界大部分的人都是平凡人。

難道就沒有一條可以讓平凡人也能成功的路嗎？

這個案例，說出了很多人心中的疑惑，甚至痛苦。包含我自己都有很多這樣的朋友，跟我一樣，義無反顧地投身創業。

結果在努力努力再努力之後，卻身陷痛苦的泥沼。不但事業未成，甚至還落得滿身債務——面對高達90%的創業失敗率，我們怎麼還忍心跟他們說：

「失敗是暫時的，堅持下去，就有希望……」



這樣的話聽上去是鼓勵，實際上，是無視問題的本質；甚至是想把他繼續推向「創業的陷阱」，甚至「深淵」……

走在錯誤的路上，走得越快，錯得越快！

像我這樣的人，無處不在。他們不缺激情與行動力，但是，他們卻被「創業」所毒害了……

「創業」有毒

如果一種理念，有90%的信仰者會受害，為什麼還有人執迷不悟？

如果一種模式，有90%的嘗試者會失敗，為什麼還有人堅定不移？

如果一條道路，有90%的前行者會跌倒，為什麼還有人前仆後繼？

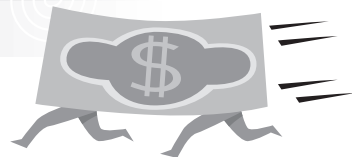
……

這種讓人「受害」的理念，這種讓人「失敗」的模式，這種讓人「跌倒」的道路，就是「創業」！

不錯，我說的是「創業」——就是很多人大談特談的創業！就是很多人所理解的：開個公司、租個場地、請個員工、進些商品、做些交易的創業……

我要說：創業就是一個陷阱！

你可能要拍案而起，跳起來反駁我。但是，請你先仔細想一想下面的問題：



爲什麼創業失敗率這麼高？這正常嗎？

爲什麼創業成功的模式很難複製？這正常嗎？

爲什麼研究創業命題的人士成千上萬，卻至今沒有一套有效的解決方案？這正常嗎？

我們很多人的思維，都是遵循著「創業」的方向去伸展，所以，越走越難。

爲什麼不跳出「創業」的小圈子，去想一想更重要的命題……

什麼是財富

創業是爲了什麼？

創造財富，獲得經濟的自由，享受幸福人生！

所以，創業不是終點，它只是達到「財富人生」目標的一條道路。

既然「創業」這條路讓絕大多數人都跌倒了，爲什麼我們不換一條道路？爲什麼不換一條更容易的、更輕鬆的、更快捷的沒有風險的道路？

既然我們的目標是「創造財富」，那麼，我們就要認真思考一下：什麼才是致富？

致富，取決於你爲別人創造的價值！

人們不會因爲「你付出的時間比較多」、「你投資的金額比



較大」就多給你幾塊錢！

人們之所以願意掏錢，是因為「你幫他解決了問題」；

人們之所以願意掏高價錢，是因為「你幫他解決了大問題」。

所以，致富與你的付出不成比例。

因為，人都是「自利的」。人們是按照自己的受益程度來衡量商品的價值、進而比較其價格的。

所以，你要想賺錢，你要想賺大錢，就必須想方設法，為別人解決問題，為別人創造價值。

「創業」之毒，在於其預設的著眼點就是「我要打造自己的事業」；潛意識就是「我的事業才能帶來致富」。

這種「致富偽命題」根本就是與致富之源背道而馳。

致富是價值交換的結果。

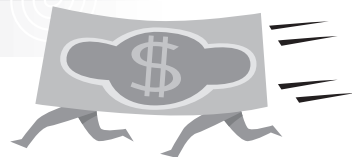
客戶才懶得管你是誰！更不關心「這是誰的事業」。

只要你能為客戶創造價值，帶來好處，客戶就會回報「致富」。

所以，「致富之本」不在於「業」，而在於「人」。

打個比方說明：

1. 同樣的產品，A跟B兩個人都買回家使用，其中A解決了問題，而B卻沒解決而導致退貨退款。
2. 假設有一顆仙丹要賣（也只有一顆），對大多數願出一千萬購買，但對富可敵國的富翁，卻願意出一千億，而非大眾認知的千萬，仙丹賣給不同的人，會有不同的價值。



這兩個故事都說明同樣的產品（業），只因人的不同，而有不同的結價值。

掙脫束縛，海闊天空

拋棄了「創業」的枷鎖，也就遠離了「創業的陷阱」。

既然我們要的是「創造財富」，那我們就要還致富之本色，揚致富之道！

所以，這本書，是你一定不能錯過的致富寶典。

因為，在這本書裡，我不但要介紹一系列打造自動致富的思維模式，更重要的，我要給你一整套具體的實施流程與行動方案。

無論你是網上創業，還是傳統開店。

無論你是普通上班族，還是企業實體的老闆。

我們都要幫助你……

讓你看到一片致富的藍海，一片顛覆你致富思維的天空……