

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
- 與衆不同的致富魔術 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



第一章 經濟自由的祕密通道



經濟 金融 秘密 通道



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！

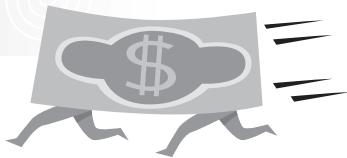
想一想以下的兩個問題：

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？

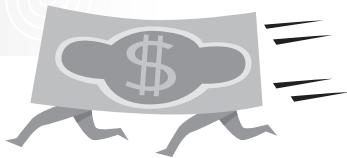
.....

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：



為什麼創業失敗率這麼高？這正常嗎？

為什麼創業成功的模式很難複製？這正常嗎？

為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。

為什麼不跳出「創業」的小圈子，去想一想更重要的命題……

什麼是財富

創業是為了什麼？

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，為什麼我們不換一條道路？為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，取決於你為別人創造的價值！

人們不會因為「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。

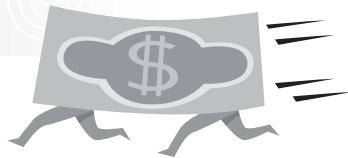
客戶才懶得管你是誰！更不關心「這是誰的事業」。

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……