

LOGIC KIỂM TIỀN



Thogenz.com

MỤC LỤC

1. Tập trung xây dựng hệ thống kiếm tiền của riêng mình _____	5
2. Rất ít người có thể kiên trì cày cuốc trong 3 tháng _____	5
3. Viết trước một năm rồi hãy hỏi kỹ thuật _____	5
4. Những việc quá dễ dàng thường không có giá trị _____	5
5. Marketing quan trọng hơn kỹ thuật rất nhiều _____	6
6. Kiếm tiền là trò chơi nâng cao _____	6
7. Biết kiếm tiền không bằng khiến bản thân có giá trị hơn _____	6
8. Lựa chọn nhiều quá sẽ dẫn đến chỗ chết _____	7
9. Những thứ miễn phí đều có cái giá của nó _____	7
10. Đừng dùng tình cảm và đạo đức để ràng buộc, yêu cầu người khác làm việc _____	7
11. Khóa học chia sẻ trong nhóm VIP chính là chuyên môn nâng cao thu nhập và khả năng marketing của một người _____	7
12. Học thuật ngữ không bằng học bản chất con người _____	8
13. Đừng luôn đổ lỗi cho người khác không trả phí _____	8
14. Bất cứ ai có thể tập trung, thu nhập đều tăng gấp N lần _____	8
15. Mọi phương pháp và kỹ thuật đều không bằng sự siêng năng và kiên trì _____	8
16. Vượt qua chính mình, thật thoải mái, thật sáng khoái _____	9
17. Chưa đến 3 năm, bạn có thể hoàn toàn lột xác, thậm chí thay đổi vận mệnh _____	9
18. Một người kiếm được tiền chính là sự báo đáp tốt nhất cho xã hội _____	9
19. Người hay do dự không phù hợp để kinh doanh _____	10
20. Tranh thủ từng giây từng phút để tạo lưu lượng truy cập, làm marketing _____	10
21. Đối với những người không được, hãy chặn ngay lập tức _____	10
22. Làm được 2 điểm này, có thể vượt mặt rất nhiều người _____	10
23. Tình yêu tinh thần, khởi nghiệp theo kiểu ảo tưởng, là lừa gạt những kẻ ngốc _____	11
24. Kiếm tiền, vẫn phải thông thạo các loại chiến lược marketing thu tiền _____	11
25. Không có tấm lòng từ bi, thì không có cách nào phổ độ chúng sinh _____	11
26. Chăm chỉ nghe khóa học trong nhóm VIP _____	12
27. Cao thủ đều dùng mô hình hợp tác _____	12
28. Học hỏi, bắt chước, sao chép những người giỏi _____	12
29. Không kiếm được tiền thì lý thuyết cao siêu đến đâu cũng vô dụng _____	13

30. Kiếm được tiền, chốt được đơn mới là chân lý _____	13
31. Trên đời này ngoài kiếm tiền ra, mọi thứ khác đều là thị phi _____	13
32. Tất cả các dịch vụ đều có tính phí, chỉ cần niềm yết giá rõ ràng _____	13
33. Đồng nghiệp mãi mãi là người thầy tốt nhất của chúng ta _____	14
34. Biết mình biết ta, trăm trận trăm thắng _____	14
35. "Ăn sạch" đối thủ cạnh tranh trong bán kính 10km, lợi nhuận hàng năm sẽ không tồi _____	14
36. Chỉ cần đào sâu một giếng, sẽ có nước _____	15
37. Tất cả khách hàng đều phải được đưa vào WeChat _____	16
38. 3 phần cuộc sống, 6 phần chuyên môn, 1 phần quảng cáo cứng _____	18
39. Phải làm tiếp thị trên vòng kết nối bạn bè _____	19
40. Tỷ lệ chuyển đổi của văn bản là cao nhất, không có gì sánh bằng _____	19
41. Chăm chỉ đúng chỗ, có thể bớt đi rất nhiều đường vòng _____	20
42. Những người giỏi hơn chúng ta gấp N lần, vậy mà còn chăm chỉ hơn chúng ta _____	20
43. Người bình thường không thể nào tự giác tuyệt đối _____	20
44. Cảm thấy không đúng, hãy tránh xa ngay lập tức _____	21
45. Một chữ, đáng giá ngàn vàng _____	21
46. Cứ làm marketing, sẽ kiếm được tiền _____	21
47. Đã thông suốt marketing rồi, thì cứ từ từ mà làm _____	21
48. Bất cứ nơi nào có đám đông tụ tập, chủ đề chính không ngoài 3 điều _____	22
49. Viết lách, viết rồi viết, rất nhiều vấn đề sẽ được thông suốt _____	22
50. Tất cả đều xoay quanh "marketing + biến thành tiền" _____	22
51. Phương pháp được chia sẻ trong nhóm VIP, đều là những phương pháp đã thành công _____	23
52. Tất cả sự xuất sắc đều được hiện thực hóa nhờ thực hành _____	23
53. Theo sát và hợp tác với những người giỏi, những người xuất sắc _____	23
54. Người tư vấn không mua hàng, người mua hàng không tư vấn _____	23
55. Định vị của chúng ta là tham mưu, là quân sư _____	24
56. Nghiên cứu kỹ bản chất con người, kiếm tiền sẽ rất nhẹ nhàng đơn giản	24
57. Mua hàng sẽ tìm ra bí mật kiếm tiền _____	24
58. Lấy tâm khách hàng làm tâm mình; lấy ý khách hàng làm ý mình _____	24
59. "Ngu" đến cực điểm chính là "thông minh" _____	25

60. Những trường hợp thành công tương tự, trong nhóm VIP rất nhiều	25
61. Vấn đề = Dự án, Dự án = Vấn đề	25
62. Khi chúng ta trở thành người đứng đầu, đối thủ cạnh tranh có thể "đi ngủ" rồi	26
63. Chỉ có tập trung đến cực điểm mới có thể kiếm tiền	26
64. Trường hợp thành công thu hút trường hợp thành công	26
65. Bằng quan, sẽ không kiếm được tiền	26
66. Trò chuyện chính là kiếm tiền, kiếm tiền chính là trò chuyện	27
67. Một khi tham lam, sẽ mất tất cả	27
68. Cao thủ kiếm tiền, đều bắt đầu từ sự cô đơn	27
69. Học những thứ không thể giải quyết bằng tiền mới có thể tồn tại	27
70. Người giỏi, không bao giờ có khủng hoảng tuổi trung niên	28
71. Con người là sản phẩm của môi trường, số phận cũng là kết quả của sự lựa chọn	28
72. Nói trúng điểm mấu chốt, lên sân khấu chính là bậc thầy	28
73. Marketing thực sự là giúp khách hàng giải quyết vấn đề một cách thiết thực	29
74. Kiếm tiền chính là marketing marketing marketing	29
75. Quyết định cắt bỏ bộ phận mua hàng, bộ phận sản xuất, chỉ giữ lại bộ phận bán hàng	29
76. Kiếm tiền = Chia tiền, Chia tiền = Kiếm tiền	29
77. Cô đơn, chẳng qua chỉ là trạng thái bình thường của cuộc sống	30
78. Những người không muốn xây dựng quan hệ, đều bị quan hệ giết chết	30
79. Có thể giải quyết bao nhiêu vấn đề, thì có thể tạo ra bấy nhiêu của cải	30
80. Nếu là vì lợi nhuận tối đa, có thể cân nhắc nuôi dưỡng đối tác	30
81. Tuyệt đối đừng làm shipper hoặc giao đồ ăn	31
82. Những người không làm gì cả, chỉ càng ngày càng kém	31
83. Chỉ cần dùng internet để dẫn dắt lưu lượng + marketing là được	31
84. Chỉ cần thêm được vào WeChat, sẽ tạo ra tỷ lệ chuyển đổi	31
85. Học hỏi từ tất cả những người có kết quả, say mê hết mình	32
86. Có thể đạt đến giao dịch tự động, bạn đã thành thạo	32
87. Làm việc nghiêm túc, cống hiến giá trị một cách thực tế	33
88. Học marketing, kiên trì với marketing, liên tục marketing	33
89. Học được marketing, mới có thể bán được nhiều hàng, kiếm được nhiều tiền	33

90. Xã hội này bán con người, chứ không phải sản phẩm _____	33
91. Dành chút thời gian tìm hiểu xem khách hàng làm gì _____	34
92. Làm công ăn lương không có tương lai, nên đã sớm ra ngoài khỏi nghiệp 34	
93. Đừng để ý kiến ngu ngốc của họ làm hỏng tương lai và sự nghiệp của bạn _____	35
94. Làm marketing, chính là toàn tâm toàn ý vì khách hàng _____	35
95. 99% thời gian là để làm dịch vụ hậu mãi _____	36
96. Tại sao phải làm việc chăm chỉ, vì nghèo _____	36
97. Có tầm nhìn, cảnh giới như thế nào, thì có của cải như thế ấy _____	37
98. Cao thủ trực tiếp dùng tiền đổi thời gian _____	37
99. Thực hiện nghiêm túc, không kiếm được tiền, trời không dung tha ____	37
100. Sức mạnh của tám gương và sự cạnh tranh là vô hạn _____	37
101. Thông thường khi người khác mời bạn ăn cơm, là bắt đầu tính toán bạn rồi _____	38
102. Thay đổi tư duy, bắt đầu từ việc học các khóa học marketing ____	38
103. Sống trên đời ngoài việc trở nên mạnh mẽ ra không còn con đường nào khác _____	39
104. Kiếm tiền chính là mỗi ngày làm những việc đơn giản nhất _____	39
105. Không làm người một cách thực tế, nên không kiếm được tiền ____	39
106. Muốn tự do tài chính, thì hãy học marketing _____	40
107. Nói bằng trường hợp thực tế, nói bằng câu chuyện, nói bằng dữ liệu	40
108. Người như thế nào có thể được quý nhân nâng đỡ _____	40

1. Tập trung xây dựng hệ thống kiếm tiền của riêng mình

Học viên: "Hiện tại có quá nhiều dự án, không biết nên chọn dự án nào để kiếm được nhiều tiền."

Trả lời: "Dự án không phải là thứ đáng giá nhất, hệ thống kiếm tiền mới là. Đừng chạy theo dự án, hãy luôn tập trung xây dựng hệ thống kiếm tiền của riêng mình."

2. Rất ít người có thể kiên trì cày cuốc trong 3 tháng

Học viên: "Trước đây vẫn luôn theo dõi thầy, cảm thấy tư duy đã được khai mở, bây giờ muốn bắt tay vào thực hành, những điều chưa hiểu, vừa học khóa VIP vừa hỏi thầy, dần dần tìm hiểu."

Trả lời: "Điều quan trọng nhất là nghĩ kỹ rồi hành động ngay lập tức, hơn nữa phải hành động có phương pháp. Tất cả các phương pháp đều đã được chia sẻ trong nhóm thành viên, bạn chỉ cần làm thôi, làm những việc cụ thể, gặp vấn đề thì phân tích cụ thể. Cứ làm hàng ngày, trong vòng 3 tháng nhất định sẽ có thành tích. Đáng tiếc, rất ít người có thể kiên trì cày cuốc trong 3 tháng."

3. Viết trước một năm rồi hãy hỏi kỹ thuật

Học viên: "Luôn muốn viết công chúng hào, muốn hỏi thầy, viết công chúng hào có kỹ thuật gì không?"

Trả lời: "Công chúng hào có kỹ thuật gì? Viết trước một năm rồi hãy hỏi kỹ thuật. Mới học bắn cung mà đã hỏi làm thế nào để bắn trúng hồng tâm thì không có ý nghĩa, bắn vài nghìn mũi tên có cảm giác rồi thì nói về kỹ thuật mới có ý nghĩa."

4. Những việc quá dễ dàng thường không có giá trị

Học viên: "Làm dự án thực sự là ép bản thân phải toàn năng, phải biết dẫn dắt lưu lượng, phải biết marketing, phải biết làm dịch vụ, còn phải biết trò chuyện, suốt ngày bận rộn, cũng khá phiền phức."

Trả lời: "Rất nhiều việc đều là do phiền phức mà ra. Giai đoạn đầu càng sợ phiền phức, giai đoạn sau càng phiền phức nhiều hơn. Dự án nào bắt đầu

thử nghiệm mà chẳng lóng ngóng, đủ loại việc phiền phức. Những việc quá dễ dàng thường không có giá trị, vì ai cũng có thể làm."

5. Marketing quan trọng hơn kỹ thuật rất nhiều

Học viên: "Thứ giỏi nhất thường sẽ trở thành điểm yếu trong sự phát triển của một người! Ví dụ như năng lực cạnh tranh cốt lõi của tôi là làm đồ nướng, tôi ngày nào cũng làm đồ nướng, cực kỳ quen thuộc. Nhưng muốn mỗi ngày đều có tiến bộ, nâng cao thu nhập, gần như là không thể."

Trả lời: "Muốn học kỹ thuật, hãy liên tục đi thử những quán đồ nướng có tỷ lệ đánh giá cao nhất trong nước, trải nghiệm từng quán một, sau đó bắt chước, cuối cùng vượt qua họ. Tất nhiên, điều lợi hại nhất, nên là tư tưởng tiên tiến. Trên cơ sở kỹ thuật rất tốt, không ngừng học hỏi mô hình kinh doanh tiên tiến, và không ngừng thực hành. Không ngừng học hỏi tư duy marketing tiên tiến, phương pháp kiếm tiền, mới có thể không ngừng nâng cao thu nhập. Marketing quan trọng hơn kỹ thuật rất nhiều."

6. Kiếm tiền là trò chơi nâng cao

Học viên: "Tôi tin vào quy luật 10.000 giờ, nhưng nếu một người giống như công nhân trên dây chuyền sản xuất, làm một việc gì đó một cách máy móc hơn 10.000 giờ, cũng không có ý nghĩa. Nói cách khác, trong 10.000 giờ, liên tục cải tiến và lặp lại, mới có giá trị."

Trả lời: "Kiếm tiền là trò chơi nâng cao, cốt lõi của việc tiến bộ là không ngừng bắt chước bậc thầy, không ngừng nâng cao, không ngừng thay đổi những người thầy giỏi hơn, từng bước đứng lên, đó mới là tư thế đúng đắn. Chỉ lặp lại một cách máy móc, ý nghĩa không lớn."

7. Biết kiếm tiền không bằng khiến bản thân có giá trị hơn

Học viên: "Mặc dù hiện tại kiếm đủ tiền để nuôi sống gia đình, nhưng mỗi ngày đều bị đủ thứ việc vây quanh, thời gian đều tiêu tốn vào việc giao tiếp, họp hành, thăm hỏi, tặng ca, hoàn toàn không có thời gian để dừng lại suy nghĩ."

Trả lời: "Biết kiếm tiền không bằng khiến bản thân có giá trị hơn. Kiếm tiền sẽ ngày càng vất vả, có giá trị lại ngày càng thoải mái. Kiếm tiền là dựa vào hai tay, có giá trị là dùng tên tuổi. Tương lai là thời đại của cá nhân trội dậy, sớm một ngày xây dựng thương hiệu cá nhân, thì sớm một ngày đạt được tự do. Vấn đề lớn nhất của con người là chỉ nhìn chăm chăm vào thu nhập trước

mất, không muốn đầu tư vào thương hiệu, vì thương hiệu là quá trình xây dựng lâu dài, cần tích lũy lâu dài mới thấy được hiệu quả."

8. Lựa chọn nhiều quá sẽ dẫn đến chỗ chết

Học viên: "Tôi thấy thầy nói về việc tập trung, có phải là chỉ được làm một dự án không. Hiện tại tôi đang làm đại lý rượu vang, lại có cửa hàng riêng, lại muốn thử bán một loại mỹ phẩm, phải làm sao bây giờ?"

Trả lời: "Một người chỉ nên chọn một dự án, làm cả đời, cho dù là kẻ nghèo, cũng có thể kiếm tiền, lựa chọn nhiều quá sẽ dẫn đến chỗ chết."

9. Những thứ miễn phí đều có cái giá của nó

Học viên: "Rất nhiều người thích tìm tài liệu miễn phí để học, thực ra rất lãng phí thời gian, tôi thích trả phí trực tiếp, thẳng thắn. Trả phí, không phải để có được bao nhiêu tài liệu, mà là để kết nối với những người giỏi đằng sau đó!"

Trả lời: "Vì một cốc cà phê miễn phí mà chờ đợi một tiếng đồng hồ, uống xong cảm thấy mình được lợi rồi tự mãn, những người như vậy rất nhiều. Những thứ miễn phí đều có cái giá của nó, chỉ là rất nhiều người không nhận ra."

10. Đừng dùng tình cảm và đạo đức để ràng buộc, yêu cầu người khác làm việc

Học viên: "Cần chú ý gì khi hợp tác với người khác?"

Trả lời: "Lúc nên chia sẻ lợi ích thì nhất định phải chia sẻ lợi ích, lúc nên trả tiền thì nhất định phải trả tiền, lúc nên tặng quà thì nhất định phải tặng quà. Đừng dùng tình cảm và đạo đức để ràng buộc, yêu cầu người khác làm việc."

11. Khóa học chia sẻ trong nhóm VIP chính là chuyên môn nâng cao thu nhập và khả năng marketing của một người

Học viên: "Cảm ơn thầy, lúc tôi ở điểm thấp nhất đã được học khóa VIP, lại nhen nhóm mục tiêu nhân sinh, đồng thời, phải nghiêm túc làm theo phương pháp trong khóa VIP để rèn luyện bản thân, mới có thể liên tục chốt đơn! Cảm ơn sự cống hiến đầy yêu thương của thầy!"

Trả lời: "Khóa học marketing kiếm tiền VIP, chính là chuyên môn nâng cao thu nhập và khả năng marketing của một người. Làm việc có quy củ, có nguyên tắc, có phương pháp, tự nhiên sẽ có thu nhập. Sống ngay thẳng, có lòng

biết ơn, tự nhiên sẽ có thành tựu. Kiên trì, hãy là một người quân tử, một người trưởng thành, một người khôn ngoan."

12. Học thuật ngữ không bằng học bản chất con người

Học viên: "Thầy ơi, em làm sales, có thuật ngữ nào không?"

Trả lời: "Học thuật ngữ không có ý nghĩa lắm, vì nó sẽ mất tác dụng khi tình huống thay đổi. Muốn thực sự học nói, vẫn phải học cách nhìn thấu lòng người, quen thuộc với bản chất con người, đồng thời bản thân cũng phải có kiến thức. Học thuật ngữ không bằng học bản chất con người. Bản chất con người mới là thứ đánh trúng cốt lõi."

13. Đừng luôn đổ lỗi cho người khác không trả phí

Học viên: "Có vài khách hàng, đã nói sẽ mua, nhưng đến lúc trả tiền thì lảng nhảng..."

Trả lời: "Hãy tìm vấn đề của bản thân, đừng luôn đổ lỗi cho người khác không trả phí, hãy nghĩ xem, bản thân đã xuất hiện vấn đề gì."

14. Bất cứ ai có thể tập trung, thu nhập đều tăng gấp N lần

Học viên: "Càng học hỏi sâu, càng muốn thay đổi bản thân. Tập trung, không phải là một câu khẩu hiệu, mà là nền tảng hành động của tôi. Trước đây tôi nghĩ mình có thể làm rất nhiều việc, bây giờ tôi nghĩ mình chỉ có thể làm tốt một việc. Bất cứ lúc nào cũng phải tập trung, chỉ làm một dự án!"

Trả lời: "Trong nhóm VIP, bất cứ ai có thể tập trung, thu nhập đều tăng gấp N lần. Tập trung bao nhiêu, kiếm được bấy nhiêu tiền. Chỉ làm một dự án, thậm chí chỉ làm khâu kiếm tiền nhiều nhất là được. Những người có thói quen ăn từ đầu đến đuôi, đều chết."

15. Mọi phương pháp và kỹ thuật đều không bằng sự siêng năng và kiên trì

Học viên: "Trước đây kiếm tiền, đều dựa vào may mắn, vẫn luôn không thay đổi được tính xấu tự ti lười biếng của người nghèo, tiền đến nhanh, đi cũng nhanh. Vào nhóm VIP rồi, mới bắt đầu thấy căng thẳng, quả thực không thể

sống u mê nữa, nhất định phải khiến bản thân mạnh mẽ lên, nếu không, tiền kiếm được nhờ may mắn, sẽ mất đi vì thực lực."

Trả lời: "Hoặc là cứ sống qua ngày, đừng nghĩ đến sự nghiệp. Hoặc là hãy làm việc chăm chỉ, làm việc không màng đến hậu quả. Thực ra đạo lý thành công rất đơn giản, mọi phương pháp và kỹ thuật đều không bằng sự siêng năng và kiên trì, mà mọi sự siêng năng và kiên trì, đều bắt nguồn từ thái độ làm việc và sự tận tâm. Hãy làm việc một cách thực tế, coi công việc như sự tu hành, coi sự nghiệp như sự tu hành, bạn sẽ kiếm được nhiều hơn!"

16. Vượt qua chính mình, thật thoải mái, thật sáng khoái

Học viên: "Tôi căm ghét bản thân yếu đuối trước đây, tôi phải thay đổi, phải trưởng thành, phải lột xác."

Trả lời: "Đừng bao giờ chiếm tiện nghi. Đừng bao giờ giở trò khôn vặt. Đừng bao giờ tìm cách gian lận. Nhất định phải chọn việc khó nhất. Ngủ nướng không thoải mái, chơi game không thoải mái, đi mua sắm không thoải mái, du lịch cũng không thoải mái. Vượt qua chính mình, thật thoải mái, thật sáng khoái. Thăng hoa rồi, tự tin hơn rồi, lợi hại hơn rồi. Cảm giác này, người yếu đuối sẽ không bao giờ cảm nhận được. Sự trưởng thành của một người, tóm lại là, những việc bạn từng sợ hãi, sẽ không còn sợ nữa."

17. Chưa đến 3 năm, bạn có thể hoàn toàn lột xác, thậm chí thay đổi vận mệnh

Học viên: "Thầy ơi, làm sao để nhanh chóng thay đổi bản thân, thay đổi vận mệnh?"

Trả lời: "Hãy làm marketing một cách thực tế, làm việc một cách thực tế. Bạn không cần phải thay đổi vận mệnh trong một ngày, bạn thậm chí không cần phải tiến bộ 1% mỗi ngày, bạn chỉ cần tiến bộ 0,01% mỗi ngày, 1000 ngày, tức là chưa đến 3 năm, bạn có thể hoàn toàn lột xác, thậm chí thay đổi vận mệnh."

18. Một người kiếm được tiền chính là sự báo đáp tốt nhất cho xã hội

Học viên: "Thầy ơi, xin chào thầy! Thầy đã nói, gặp bất kỳ cảnh đẹp nào cũng phải biến thành tiền thật, về điểm này, em phải học hỏi thầy!"

Trả lời: "Tất cả thời gian phải đổi thành tiền, một người kiếm được tiền chính là sự báo đáp tốt nhất cho xã hội, vì bạn có giá trị đối với xã hội. Bạn

kiếm được càng nhiều, chứng tỏ giá trị càng lớn. Tất nhiên, đều phải là con đường chân chính. Kiến thức trả phí, chính là con đường chân chính. Đây là điều có thể trường tồn."

19. Người hay do dự không phù hợp để kinh doanh

Học viên: "Thầy ơi, trong WeChat của em có khách hàng của em, còn có một số ông chủ đồng nghiệp, còn có họ hàng bạn bè... Em muốn đăng bài lên vòng kết nối bạn bè, em nên chọn lọc xóa người, hay là đăng ký một tài khoản WeChat mới ạ?"

Trả lời: "Xóa người. Chặn. Hay là đăng ký một tài khoản mới. Em muốn làm thế nào thì cứ làm thôi, trong lòng em đã có câu trả lời rồi. Người hay do dự không phù hợp để kinh doanh."

20. Tranh thủ từng giây từng phút để tạo lưu lượng truy cập, làm marketing

Học viên: "Thầy ơi, rốt cuộc làm thế nào để kiếm tiền?"

Trả lời: "Tôi cho rằng, cốt lõi của việc kiếm tiền, chẳng qua chỉ là tranh thủ từng giây từng phút để tạo lưu lượng truy cập, làm marketing, cống hiến giá trị mà thôi. Nói trắng ra, chính là lúc bắt đầu một mình cày cuốc, thành thạo nghiệp vụ rồi, thì dần dắt cả nhóm cày cuốc. Sau đó lợi nhuận sẽ cao."

21. Đối với những người không được, hãy chặn ngay lập tức

Học viên: "Em kiên quyết không nín kéo những người muốn rời đi, sau khi vào nhóm VIP, em mới hiểu được đạo lý này."

Trả lời: "Đối với những người không được, hãy chặn ngay lập tức, không chấp nhận, chỉ làm ăn với những người cùng tần số, tầng lớp cao, đừng cho bất kỳ ai cơ hội giải thích, điểm này, chỉ những người trải qua nhiều mới hiểu."

22. Làm được 2 điểm này, có thể vượt mặt rất nhiều người

Học viên: "Thầy ơi, làm thế nào để tặng quà cho người giỏi ạ?"

Trả lời: "Họ bán gì thì mua nấy; họ nói gì thì làm nấy. Làm được 2 điểm này, có thể vượt mặt rất nhiều người."

23. Tinh yêu tinh thần, khởi nghiệp theo kiểu ảo tưởng, là lừa gạt những kẻ ngốc

Học viên: "Thầy ơi, em phải học gì để nâng cao cảnh giới của mình, gần đây đi xem mắt gặp vài cô gái, họ coi thường học vấn của em."

Trả lời: "Đừng nói gì về cảnh giới. Đàn ông đến 30 tuổi, ngoài kiếm tiền ra, không còn con đường nào khác. Trước 30 tuổi, thu nhập hàng năm phải đạt 1 triệu; sau 30 tuổi, thu nhập hàng năm phải đạt 10 triệu đến 30 triệu. Xã hội này có 2 bước: 1. Trước 30 tuổi, phải có kỹ năng riêng. 2. Sau 30 tuổi, phải có đội ngũ của riêng mình. Đàn ông, phải nghĩ cách kiếm tiền, cách kết nối với thị trường, cách kết nối với khách hàng. Đàn ông, phải có xe có nhà, có xe có nhà rồi mới có vợ. Tinh yêu tinh thần, khởi nghiệp theo kiểu ảo tưởng, là lừa gạt những kẻ ngốc."

24. Kiếm tiền, vẫn phải thông thạo các loại chiến lược marketing thu tiền

Học viên: "Thầy ơi, em vẫn hơi mơ hồ, rốt cuộc làm thế nào để kiếm tiền?"

Trả lời: "Kiếm tiền, vẫn phải thông thạo các loại chiến lược marketing thu tiền. Những thứ khác đều là phù du. Bây giờ những người làm đào tạo, đa phần là nói lý thuyết, nói tư duy. Phương thức giảng dạy như vậy, tôi rất phản cảm. Bây giờ phương thức giảng dạy tôi yêu thích là gì? Mở mang tư duy + thành thạo chiến lược + hướng dẫn 1 kèm 1. Kiếm tiền, là một quá trình rất chậm. Chỉ cổ vũ tinh thần suông, bán bùa chú, không có bất kỳ ý nghĩa nào. Mấy năm nay, chúng tôi đi rất chậm rất chậm. Chậm, không có nghĩa là chúng tôi mục nát suy tàn. Chậm, có nghĩa là chúng tôi đã trưởng thành, đã biết cách giao tiếp với xã hội, cách giao tiếp với con người..."

25. Không có tấm lòng từ bi, thì không có cách nào phổ độ chúng sinh

Học viên: "Em luôn băn khoăn về việc cho đi và nhận lại, đôi khi cho đi quá nhiều, không được nhận lại, sẽ thấy rất âm ỉc."

Trả lời: "Người thành công, đều là cứ làm việc tốt, đừng hỏi tương lai, đều là những người cống hiến giá trị một cách ngốc nghếch mà không tính toán thiệt hơn. Những người có tâm lý nhận lại, đều là kẻ tiểu nhân, cơ bản là không có tương lai. Tôi làm sự nghiệp, là với tâm thế bố thí. Bố thí có 3 hình thức: Bố thí tiền bạc, bố thí Phật pháp, bố thí sự không sợ hãi. Những thứ bố thí cho

người khác, lại muốn lấy lại, thì không tính là bố thí, nhiều nhất chỉ là đầu tư. Những thứ bố thí cho người khác, không muốn lấy lại, thì sẽ được phúc báo vô lượng. Thứ này, cũng giống như ân tình, ân tình đối với người khác, chớ nên đòi lại. Đi đòi, cả vốn lẫn lời đều mất. Không đi đòi, ân tình vẫn luôn còn đó. Không cầu tỷ suất hoàn vốn, mới có tỷ suất hoàn vốn. Một khi cầu tỷ suất hoàn vốn, tỷ suất hoàn vốn liền biến mất. Không có tâm lòng từ bi, thì không có cách nào phổ độ chúng sinh."

26. Chăm chỉ nghe khóa học trong nhóm VIP

Học viên: "Thầy ơi, em là một người hoàn toàn mới, nhưng em rất muốn thông qua việc học marketing để bản thân nhanh chóng trưởng thành."

Trả lời: "Chăm chỉ nghe khóa học trong nhóm VIP, làm việc một cách thực tế, dần dần sẽ phát triển."

27. Cao thủ đều dùng mô hình hợp tác

Học viên: "Vị trí hiện tại của em hơi khó xử, một mình làm, cả đầu vào và đầu ra đều một mình làm, kết quả không tốt. Thầy ơi, thầy có lời khuyên nào không?"

Trả lời: "Tự mình làm, sẽ không bao giờ thắng được những người hợp tác. Cao thủ đều dùng mô hình hợp tác. Chỉ có kẻ ngốc mới đơn độc chiến đấu. Mượn sức người khác, mới không tốn sức. Người tài giỏi luôn có tư duy hợp tác, tư duy theo đuổi, tư duy nền tảng, tận dụng nền tảng, hợp tác với nền tảng, có tiền cùng kiếm, có thịt cùng ăn. Ăn từ đầu đến đuôi là tư duy của người làm ăn nhỏ lẻ, không thể làm lớn được. Một giọt nước phải hòa vào biển cả, mới không bị khô cạn."

28. Học hỏi, bắt chước, sao chép những người giỏi

Học viên: "Thầy ơi, em chắc là học viên VIP có trình độ văn hóa thấp nhất, ngốc nhất trong nhóm, được tham gia vào một nhóm xuất sắc như vậy, là phúc khí lớn nhất đời em, em sẽ cố gắng học hỏi."

Trả lời: "Kiên nhẫn nghe giảng, kiên nhẫn ghi chép, hiểu và cảm nhận nhiều hơn. Học hỏi, bắt chước, sao chép những người giỏi. Chỉ cần khiêm tốn, ham học hỏi, thực tế, sẽ có tương lai. Bất kỳ ai cũng đều trải qua như vậy, tôi cũng không ngoại lệ!"

29. Không kiếm được tiền thì lý thuyết cao siêu đến đâu cũng vô dụng

Học viên: "Hơi xúc động một chút, trước đây đều là tự mình làm một cách mù quáng, bây giờ cuối cùng cũng được kết nối với thầy, em sẽ học hỏi marketing thật tốt!"

Trả lời: "Theo sát khóa học VIP, làm việc một cách thực tế, là có thể chốt đơn, có thể kiếm tiền. Việc marketing bị rất nhiều người nói quá lên. Thực ra rất đơn giản, đánh giá hành động có hiệu quả hay không chỉ có một tiêu chuẩn: Kiếm được tiền hay không. Kiếm được tiền là đúng, tiếp tục tối ưu hóa và mở rộng. Không kiếm được tiền thì lý thuyết cao siêu đến đâu cũng vô dụng."

30. Kiếm được tiền, chốt được đơn mới là chân lý

Học viên: "Những điều thầy nói, là những điều mà bất kỳ nhóm xã hội nào cũng không muốn dạy chúng ta, ngộ ra những điều này, coi như thành công một nửa rồi."

Trả lời: "Kiếm được tiền, chốt được đơn mới là chân lý, những thứ khác đều là nói nhảm. Hãy đi marketing, đi gặp khách hàng, đi biến thành tiền, không ngừng nâng cấp tư duy, không ngừng nâng cấp vòng kết nối."

31. Trên đời này ngoài kiếm tiền ra, mọi thứ khác đều là thị phi

Học viên: "Thầy ơi, dạo này em cãi nhau với gia đình, trong lòng rất buồn, em cảm thấy mình quá nhạy cảm yếu đuối, không đủ mạnh mẽ, làm sao để em rèn luyện bản thân mạnh mẽ hơn ạ? Em cũng không biết nói với ai, xin hỏi thầy."

Trả lời: "Trên đời này ngoài kiếm tiền ra, mọi thứ khác đều là thị phi. Hãy đi kiếm tiền, đi làm marketing, đi chốt đơn, căn bản là không có thời gian để buồn. Tất cả các vấn đề, đều là do quá rảnh rỗi mà ra."

32. Tất cả các dịch vụ đều có tính phí, chỉ cần niềm yết giá rõ ràng

Học viên: "Thầy ơi, em làm đào tạo dân dốt lưu lượng, có một vấn đề muốn hỏi thầy: Rất nhiều khách hàng đến chỗ em, có người làm dịch vụ ăn uống, có người làm đẹp, đến là hỏi han, em giúp họ giải đáp, sau đó họ cũng không có nhu cầu trả phí, em phải tối ưu hóa việc chốt sales như thế nào?"

Trả lời: "Em đã giải đáp hết rồi, tại sao người khác phải trả phí? Rất đơn giản, tất cả các dịch vụ đều có tính phí, chỉ cần niêm yết giá rõ ràng, không trả phí, không làm dịch vụ là được."

33. Đồng nghiệp mãi mãi là người thầy tốt nhất của chúng ta

Học viên: "Làm thị trường bắt đầu từ đâu?"

Trả lời: ""

1. Theo dõi đồng nghiệp;
2. Nghiên cứu thị trường một cách triệt để.
Đồng nghiệp mãi mãi là người thầy tốt nhất của chúng ta.
Trước khi làm bất kỳ dự án nào, chúng ta nhất định phải theo dõi đồng nghiệp, nhất định phải nghiên cứu thị trường.

34. Biết mình biết ta, trăm trận trăm thắng

Học viên: "Theo dõi đồng nghiệp để học gì?"

Trả lời: ""

1. Học cách họ làm quảng cáo;
2. Học cách họ dẫn dắt lưu lượng;
3. Học cách họ chốt sales;
4. Học cách họ làm dịch vụ.
Biết mình biết ta, trăm trận trăm thắng.

35. "Ăn sạch" đối thủ cạnh tranh trong bán kính 10km, lợi nhuận hàng năm sẽ không tồi

Học viên: "Nghiên cứu thị trường cụ thể phải làm những gì?"

Trả lời: "

1. Có bao nhiêu đối thủ cạnh tranh trong bán kính 10km xung quanh?
2. Cửa hàng nào trong số các đối thủ xung quanh có việc kinh doanh tốt nhất?
3. Tại sao việc kinh doanh của họ tốt, tốt ở điểm nào?
4. (Họ) thường làm những hoạt động gì?

5. Chúng ta khác gì so với đối thủ cạnh tranh? Điểm mạnh và điểm yếu của chúng ta lần lượt ở đâu?

Nói chung, nếu "ăn sạch" được tất cả đối thủ cạnh tranh trong bán kính 10km, lợi nhuận hàng năm sẽ không tồi."

36. Chỉ cần đào sâu một giếng, sẽ có nước

Học viên: "Làm thế nào để tìm đối thủ cạnh tranh trực tuyến? Có những kênh nào?"

Trả lời: ""

1. Weibo;
2. WeChat: Số WeChat, Vòng bạn bè (朋友圈), nhóm WeChat, tài khoản công khai (公众号), v.v. - những công cụ lưu lượng khổng lồ;
3. QQ: Số QQ, QQ Zone (QQ 空间), nhóm QQ, QQ Tribe (QQ 部落), v.v. - những công cụ lưu lượng khổng lồ;
4. Kéo traffic từ Alipay: Koubei (口碑网), Daowei (到位), Tài khoản đời sống (生活号) (có tính thương mại mạnh);
5. Kéo traffic từ các trang web rao vặt: như 58 (58.com), Ganji (赶集.com), Renren (人人), trang web tuyển dụng, v.v.;
6. Kéo traffic từ các nền tảng O2O: như Meituan (美团), Dianping (大众点评), Meituan Waimai (美团外卖), v.v.;
7. Kéo traffic từ video: Douyin (抖音 - TikTok China), Kuaishou (快手), Video Account (视频号 - WeChat Video Account);
8. Livestream: như Yingke (映客), Douyu (斗鱼), v.v.;
9. Hình ảnh: Quảng cáo được chỉnh sửa bằng Photoshop (PS) nhắm đến khách hàng mục tiêu;
10. Email;
11. Tin nhắn SMS;
12. Forum (Diễn đàn);
13. Q&A (Hỏi đáp);
14. Baike (Bách khoa - e.g., Baidu Baike);

15. Blog;
 16. Bên trong Taobao (Hoạt động trên nền tảng Taobao);
 17. Truyền thông chuyên mục: như Toutiao (今日头条) và các phương tiện truyền thông đại chúng khác, và các phương tiện truyền thông chuyên ngành như website của bộ phận marketing, v.v.;
 18. Zhihu (知乎 - Q&A community);
 19. Ximalaya Audio (喜马拉雅 - podcast/audio platform);
 20. Douban (豆瓣 - social platform);
 21. Xiaohongshu (小红书 - lifestyle platform);
 22. Thương mại điện tử: Tmall (天猫), Suning (苏宁), JD.com (京东), Pinduoduo (拼多多), Taobao (淘宝) (Xu hướng mới: Xitao - 嘻淘)
- Hãy tập trung vào 1-2 kênh bạn giỏi nhất, tìm những đối thủ cạnh tranh đỉnh nhất. Học hỏi họ, bắt chước họ, sao chép họ.
Chỉ cần đào sâu một giếng, sẽ có nước.

37. Tất cả khách hàng đều phải được đưa vào WeChat

Học viên: *"Thầy ơi, em làm ngành nghề truyền thống, 2 năm nay do ảnh hưởng của dịch bệnh, kinh doanh không tốt như trước, khá hoang mang. Hướng kiếm tiền trong tương lai là gì? Lối thoát cho các ông chủ truyền thống ở đâu? Xin thầy chỉ đường!"*

Trả lời: "

Một: Bỏ tài sản nặng, chuyển sang tài sản nhẹ.

Đầu tư thấp, chú trọng marketing;

Ít tài nguyên, chú trọng năng lực.

Đầu tư 90% năng lượng vào marketing, mô hình kiếm tiền nhanh nhất là thành thạo quy trình thu tiền từ marketing nội dung (copywriting).

Thông thường mất 3 tháng đến nửa năm để thông thạo quy trình, kiếm tiền rất rất nhanh!

Nâng cao toàn diện năng lực cá nhân, trong thời đại internet, chỉ cần bạn dám học, dám thể hiện, dựa vào năng lực bản thân, bạn sẽ có thể nổi bật!

Hai: Bỏ sản phẩm vật lý, chuyển sang dịch vụ ảo (trực tuyến).

*Ví dụ: Tư vấn thiết kế hình thể, hình ảnh (có phí) thuộc về dịch vụ ảo.
Ưu điểm của dịch vụ ảo là không cần tồn kho, 0 chi phí, có thể phục vụ mọi lúc mọi nơi, tối đa hóa sự tin tưởng và độ bám dính của khách hàng.*

Ba: Bỏ cách thu hút khách hàng truyền thống, chuyển sang thu hút khách hàng trực tuyến.

*Các cách thu hút khách hàng truyền thống là gì?
Phát tờ rơi, làm khuyến mãi, tổ chức sự kiện. Tại sao thiếu nguồn khách hàng?
Vì cách truyền thống đã lạc hậu, khách hàng thấy nhiều rồi nên chai sạn.
Các cách thu hút khách hàng trực tuyến là gì?
Kéo traffic bằng bài viết, bằng âm thanh (podcast), bằng video ngắn, vãn vãn.
Tất cả khách hàng đều phải được đưa vào WeChat!
Khách hàng không xem tờ rơi, nhưng sẽ xem WeChat, giữ chân khách hàng trên WeChat chính là giữ chân sự chú ý của khách hàng.*

Bốn: Bỏ việc thành lập công ty, chuyển sang làm cá thể siêu việt.

*Thế nào gọi là cá thể siêu việt?
Tham khảo: Steve Jobs, Luo Yonghao, Lei Jun, Dong Mingzhu.
Cái gọi là cá thể siêu việt chính là xây dựng ảnh hưởng cá nhân, uy tín cá nhân.
Có ảnh hưởng cá nhân, uy tín cá nhân, dù bán bất kỳ sản phẩm hay dịch vụ nào, cũng sẽ có người chủ động mua.*

Năm: Bỏ lợi nhuận, chuyển sang thu phí hội viên.

Thu phí hội viên, giữ chân khách hàng trên nền tảng của chúng ta. Khách hàng đóng một khoản phí nhất định, sau khi trở thành hội viên, có thể hưởng mức ưu đãi lớn nhất cho sản phẩm.

Sáu: Bỏ nhân viên, chuyển sang tuyển đối tác.

*Xây dựng cơ chế chia tiền, cơ chế khuyến khích, học cách chia hơn 70% lợi nhuận cho đối tác của chúng ta.
Thiên hạ là do phân chia mà có, không phải tự mình đánh mà được.
Chia tiền cho 10 người, 10 người giúp bạn kiếm tiền;
Chia tiền cho 100 người, 100 người giúp bạn kiếm tiền;
Chia tiền cho 1000 người, 1000 người giúp bạn kiếm tiền.
Tiền là do phân chia mà ra, lửa nhỏ có thể cháy lan đồng cỏ...
Không có tư duy chia tiền thì không có cục diện (khả năng) kiếm tiền.
Sẵn sàng chia tiền, tự nhiên sẽ có người theo.
Có người theo, tự nhiên có thể thành bá nghiệp!*

Bảy: Bỏ mô hình làm việc truyền thống, chuyển sang làm công việc khởi nghiệp lấy giá trị làm chủ đạo.

Phải điên cuồng công bố các trường hợp thành công, phản hồi tốt của khách hàng.

Phải trở thành chuyên gia trong ngành, mỗi ngày suy ngẫm làm thế nào để nâng cao giá trị bản thân, làm thế nào để dịch vụ đạt đến mức hoàn hảo, trở thành SỐ 1 trong ngành.

Phải điên cuồng lan tỏa giá trị liên quan mật thiết đến ngành nghề của mình, khi giá trị được lan tỏa đầy đủ, khách hàng đều chủ động tìm đến chúng ta để mua hàng."

38.3 phần cuộc sống, 6 phần chuyên môn, 1 phần quảng cáo cứng

Học viên: *"Làm phiền thầy xem giúp vòng kết nối bạn bè của em được không? Em không biết phải công hiến giá trị như thế nào."*

Trả lời: *"Làm thế nào để công hiến giá trị?"*

1. Theo dõi hơn 100 đồng nghiệp trên Himalaya, Weibo, Tieba, công chúng hào, Toutiao (những người để lại tài khoản WeChat thì thêm tài khoản WeChat).
2. Quan sát cách đồng nghiệp công hiến giá trị, cách tương tác với khách hàng, đăng ảnh gì, chốt sales như thế nào?
3. Đăng gì lên vòng kết nối bạn bè?
 - (1) Tôi là ai.
 - (2) Tôi làm gì.
 - (3) Tôi có thể cung cấp dịch vụ gì cho khách hàng.
 - (4) Trường hợp thành công, câu chuyện, phương pháp, kỹ năng của chúng tôi... Tóm lại, viết nội dung thiết thực, khách hàng sẽ trả phí, không viết nội dung thiết thực, khách hàng sẽ không bao giờ trả phí.
4. Mỗi ngày viết một chút những điều mình cảm nhận được, hoặc cảm nhận về một việc nào đó.
5. Quảng cáo cứng một cách thích hợp là điều bắt buộc, mỗi ngày đều phải có quảng cáo cứng, kiên trì lâu dài, người khác mới biết bạn bán gì.
6. Thông thường quy luật nội dung là: 3 phần cuộc sống, 6 phần chuyên môn, 1 phần quảng cáo cứng.

39. Phải làm tiếp thị trên vòng kết nối bạn bè

Học viên: "Xin hỏi nhỏ một câu, nhất định phải làm tiếp thị trên vòng kết nối bạn bè sao? Có công chúng hào, Dianping, còn có website vẫn chưa đủ sao?"

Trả lời: "Công chúng hào, Dianping là hệ thống mở. Vòng kết nối bạn bè là hệ thống đóng. Nói cách khác, nếu bạn muốn nâng cao tỷ lệ chuyển đổi, tất cả khách hàng phải được đưa vào WeChat, thì phải làm tiếp thị trên vòng kết nối bạn bè. Khách hàng từ công chúng hào thêm vào WeChat, sau đó thông qua vòng kết nối bạn bè để tiếp thị tuần hoàn, về cơ bản là khá chính xác. Công chúng hào nếu có 1000 người hâm mộ trung thành, đã rất giỏi rồi. Tiếp tục cập nhật, tiếp tục chuyển đổi, vẫn rất tiềm năng."

40. Tỷ lệ chuyển đổi của văn bản là cao nhất, không có gì sánh bằng

Học viên: "Làm lâu như vậy mà vẫn chưa có đột phá, tôi nghĩ có thể là mình đã làm sai ở đâu đó, ví dụ như chưa học bài bản về marketing, cũng không có ai để thảo luận, tự mình mò mẫm quá chậm, thật may mắn khi tôi gặp được thầy!"

Trả lời: "Tôi khuyên bạn nên viết công chúng hào như thế này:"

1. Theo dõi nhiều đồng nghiệp, đặc biệt là những blogger có lượng người hâm mộ lớn trên Weibo, Toutiao, Xiaohongshu, công chúng hào, theo dõi chủ đề họ chọn, sau đó bắt chước, chỉnh sửa.
2. Cập nhật một tuần một lần vẫn còn quá ít, hãy duy trì cập nhật hàng ngày, để người hâm mộ quen với việc có bạn. Tỷ lệ chuyển đổi của văn bản là cao nhất, không có gì sánh bằng!
3. Bài viết, có thể dài, có thể ngắn, có thể là trường hợp thực tế, có thể là phản hồi của khách hàng, có thể là phổ cập khoa học, có thể giải đáp những vấn đề khách hàng quan tâm, v.v.
Hãy liên tục chia sẻ chuyên môn, kiến thức của bạn thông qua văn bản. Đồng thời, xây dựng giá trị cá nhân, giá trị thương hiệu. Ví dụ, định vị của bạn, không phải là biên tập viên, mà là nhà thiết kế chuyên nghiệp.
4. Liên tục hướng dẫn khách hàng thêm bạn vào WeChat, tạo thành vòng khép kín.
5. Vòng kết nối bạn bè của WeChat này phải liên tục chia sẻ những trường hợp thành công, phản hồi của khách hàng và nội dung có giá trị.

6. Dẫn dắt lưu lượng, tập trung vào một điểm, dồn lực. Giỏi văn bản, thì dồn lực vào văn bản! Nếu cái gì cũng làm một ít, sẽ tốn thời gian, tốn tiền, tốn sức, mà hiệu quả lại không tốt.

41. Chăm chỉ đúng chỗ, có thể bớt đi rất nhiều đường vòng

Học viên: "Cảm ơn sự động viên của thầy, em đã có động lực rồi, hy vọng sau này cùng thầy và các bạn trong nhóm cùng nhau cố gắng, như vậy khi nản lòng sẽ không cô đơn một mình!"

Trả lời: "Chăm chỉ đúng chỗ, có thể bớt đi rất nhiều đường vòng!"

42. Những người giỏi hơn chúng ta gấp N lần, vậy mà còn chăm chỉ hơn chúng ta

Học viên: "Tôi cảm thấy mình có chút tiền, thì dễ tự mãn, luôn muốn nổi bật, nhưng công việc thì luôn không hài lòng."

Trả lời: "Không sao, hãy xem nhiều cuộc phỏng vấn doanh nhân, xem nhiều tiểu sử người nổi tiếng. Sẽ biết rằng, những người giỏi, những người giỏi hơn chúng ta gấp N lần, vậy mà còn chăm chỉ hơn chúng ta!

Tại sao con người lại cảm thấy tự mãn? Là vì chúng ta đã so sánh sai đối tượng, là vì môi trường chúng ta đang ở không tốt. Hoặc là nâng cấp vòng kết nối, hoặc là nâng cấp môi trường. Con người, muốn nổi bật, muốn xuất sắc, con đường duy nhất, chính là thực tế, từng chút một: Làm! Bất kỳ ai cũng không ngoại lệ."

43. Người bình thường không thể nào tự giác tuyệt đối

Học viên: "Thầy ơi, em phải làm sao nếu khả năng thực hiện kém? Làm việc gì cũng chỉ được ba phút nóng vội, nghĩ nhiều làm ít. Cảm thấy mình đang lãng phí thời gian, khá lo lắng. Bao nhiêu năm rồi chưa làm tốt một việc nào một cách nghiêm túc."

Trả lời: "Thực ra, nói gì đến tự giác hay khả năng thực hiện, nói ra đều là lừa người. Người bình thường không thể nào tự giác tuyệt đối. Muốn có khả năng thực hiện, chỉ có thể đột phá từ 2 điểm: Thứ nhất, cắt đứt đường lui. Không dựa dẫm vào cha mẹ, không dựa dẫm vào anh chị em, không dựa dẫm vào người yêu, không suy nghĩ lung tung, tự nhiên sẽ có khả năng thực hiện. Cho đi nhiều mới nhận lại được nhiều, mạnh mẽ quyết đoán. Khả năng thực hiện, tự giác, nói trắng ra, đều là bị ép buộc mà thành. Thứ hai, làm việc cùng

những người có khả năng thực hiện. Con người là sản phẩm của môi trường, những người xung quanh có thói quen làm việc thất thường, cũng sẽ ảnh hưởng đến bản thân chúng ta. Muốn trở thành người như thế nào, thì hãy chọn môi trường như thế đó, học hỏi từ những người như thế đó."

44. Cảm thấy không đúng, hãy tránh xa ngay lập tức

Học viên: *"Bản thân đôi khi cũng không có chính kiến, thường dễ bị lừa."*

Trả lời: *"Gặp những người cảm thấy không đúng (chính là những người khiến bạn không thoải mái, có cảm xúc tiêu cực), hãy lập tức đẩy xuống mười tám tầng địa ngục, vĩnh viễn chặn họ trong lòng. Cảm giác sẽ không lừa dối bạn. Đừng nghe đối phương nói gì, cảm thấy không đúng, hãy tránh xa ngay lập tức. Chính kiến, thực ra chính là nghe theo tiếng nói trong lòng mình, chứ không phải bị thế giới bên ngoài làm phiền."*

45. Một chữ, đáng giá ngàn vàng

Học viên: *"Muốn hỏi thầy một vấn đề, mỗi lần em nói chuyện riêng với người khác, em nói khá nhiều. Nói chuyện với một nhóm người, em lại không biết nói gì, giọng nói của em cũng khá nhỏ."*

Trả lời: *"Không biết nói gì, thì hãy nói: Được. Cảm ơn. Đúng vậy. Bạn thật tuyệt vời. Thực ra, trong một nhóm người, tôi là người không bao giờ nói, ít nhất là không bao giờ nói về bản thân, vì tôi cũng không giỏi nói. Làm người nghe, cũng khá tốt. Trò chuyện, không nằm ở việc nói nhiều hay ít, mà nằm ở việc một hai câu quan trọng có nói ra được giá trị hay không, vậy là đủ rồi. Nhất tự thiên kim. Một chữ, đáng giá ngàn vàng!"*

46. Cứ làm marketing, sẽ kiếm được tiền

Học viên V: *Thầy ơi, em rất đau khổ và băn khoăn, bản thân đã học được một số thứ, nhưng không biết bắt đầu từ đâu, biết mình chưa đủ cố gắng.*

Trả lời: *"Khóa một dự án, cứ làm marketing, sẽ kiếm được tiền."*

47. Đã thông suốt marketing rồi, thì cứ từ từ mà làm

Học viên: *"Em là một người hoàn toàn mới, nhưng em rất muốn thông qua việc học marketing để bản thân nhanh chóng trưởng thành."*

Trả lời: “Chăm chỉ học các khóa học marketing, đã thông suốt marketing rồi, thì cứ từ từ mà làm.”

48. Bất cứ nơi nào có đám đông tụ tập, chủ đề chính không ngoài 3 điều

Học viên: “Trước đây thích tham gia các loại tụ tập, giao tiếp, học khóa VIP rồi, mới bắt đầu tận hưởng sự cô đơn, tận hưởng sự tĩnh lặng, học cách ở một mình.”

Trả lời: “Bất cứ nơi nào có đám đông tụ tập, chủ đề chính không ngoài 3 điều: Khoe khoang bản thân một cách vòng vo, nói xấu người khác một cách thêm mắm dặm muối, dò xét nhau nói xấu sau lưng. Thực sự không có gì thú vị. Không có việc gì, hãy làm marketing nhiều hơn, tạo lưu lượng truy cập nhiều hơn, kiếm tiền nhiều hơn, chẳng phải tốt hơn sao?”

49. Viết lách, viết rồi viết, rất nhiều vấn đề sẽ được thông suốt

Học viên: “Cảm thấy bây giờ thiếu kinh nghiệm sống, nhưng thứ này, trong thời gian ngắn, tôi lại không có cách nào học được.”

Trả lời: “Đối với kinh nghiệm sống, tôi hiểu là khả năng phân tích vấn đề + giải quyết vấn đề. Tức là bạn giúp khách hàng giải quyết vấn đề, giải quyết nhiều vấn đề rồi, cảm giác này sẽ có được. Khả năng giải quyết vấn đề đến từ đâu? Tôi có hai phương pháp: Một là đọc nhiều. Hai là viết lách. Quá trình viết lách chính là quá trình sắp xếp suy nghĩ và trình bày. Đọc, đọc rồi đọc lại thấy ngứa ngáy tay chân muốn viết. Viết, viết rồi viết, rất nhiều vấn đề sẽ được thông suốt. Thông qua 2 phương pháp này để tìm cảm giác, là có hiệu quả khá rõ ràng.”

50. Tất cả đều xoay quanh "marketing + biến thành tiền"

Học viên: “Bây giờ mỗi ngày em đều không ngừng làm marketing, không ngừng viết bài, không ngừng nói chuyện với khách hàng, không ngừng chốt sales thu tiền.”

Trả lời: “Cố lên, chỉ cần em không ngừng làm, thu nhập sẽ nhanh chóng tăng lên. Hãy nhớ, tất cả đều xoay quanh "marketing + biến thành tiền", những thứ khác, đều là vô ích.”

**51. Phương pháp được chia sẻ trong nhóm VIP,
đều là những phương pháp đã thành công**

Học viên: "Theo thầy học được nhiều hơn là tinh thần, là năng lượng, trong nhóm VIP, năng lượng này được tạo ra từ hư vô, là động lực được tạo ra, là kiếm được không mất gì, khóa học VIP chính là nhà máy điện, là cỗ máy kiếm tiền vĩnh cửu."

Trả lời: "Học xong khóa học VIP, nhất định phải rất cố gắng, rất chăm chỉ, rất nỗ lực. Nếu không, tiền dựa vào đâu mà để bạn kiếm chứ? Chúng ta phải thừa nhận, mình là người bình thường. Người bình thường, thì có gì hơn người chứ? Người bình thường, thì có tài năng gì chứ? Tất cả những sự xuất sắc đều đạt được nhờ lượng lớn thực hành."

**52. Tất cả sự xuất sắc đều được hiện thực hóa
nhờ thực hành**

Học viên: "Nếu chúng ta ngày nào cũng xuất hiện trước mắt khách hàng, rất nỗ lực, rất siêng năng, bản thân điều này đã là một loại năng lượng tích cực, họ chắc chắn cũng sẽ tin tưởng chúng ta hơn."

Trả lời: "Nói rất hay!"

Nhất định phải rất nỗ lực, rất chuyên tâm, rất hết mình. Nếu không, tiền dựa vào đâu mà lại cho bạn kiếm được nó? Chúng ta phải thừa nhận, bản thân là người bình thường. Người bình thường thì có điểm gì vượt trội đâu? Người bình thường thì có tài năng gì đâu? Tất cả sự xuất sắc đều được hiện thực hóa nhờ thực hành rất nhiều."

**53. Theo sát và hợp tác với những người giỏi,
những người xuất sắc**

Học viên: "Bí quyết để nhanh chóng chốt đơn là gì?"

Trả lời: "Theo sát và hợp tác với những người giỏi, những người xuất sắc."

**54. Người tư vấn không mua hàng, người mua
hàng không tư vấn**

Học viên: "Những người đã tư vấn nhiều lần mà không mua hàng, có cần giữ lại không?"

Trả lời: “Không cần, cứ xóa đi là được. Người tư vấn không mua hàng, người mua hàng không tư vấn.”

55. Định vị của chúng ta là tham mưu, là quân

sư

Học viên: “Có một người bạn chuẩn bị “nhảy hố” rồi, tôi nên ngăn cản anh ấy, hay là làm ngơ...”

Trả lời: “Nhảy hố có lợi ích gì, không nhảy hố có lợi ích gì. Hãy phân tích và giải thích cho anh ấy, để anh ấy tự chọn. Định vị của chúng ta là tham mưu, là quân sư, là thư ký, là thầy của bậc đế vương.”

56. Nghiên cứu kỹ bản chất con người, kiếm tiền

sẽ rất nhẹ nhàng đơn giản

Học viên: “Tại sao lại nói, tìm việc đừng làm việc với máy móc, hãy tìm công việc làm việc với con người.”

Trả lời: “Máy móc thường xuyên được cập nhật và thay thế. Bản chất con người, ngàn năm không đổi, vạn năm không đổi. Nghiên cứu kỹ bản chất con người, kiếm tiền sẽ rất nhẹ nhàng đơn giản.”

57. Mua hàng sẽ tìm ra bí mật kiếm tiền

Học viên: “Làm thế nào để nổi bật?”

Trả lời: “Học cách giao tiếp với con người. Giữa người với người, tặng quà là có thể nghe được lời thật; không tặng quà thì bất kỳ lời tốt đẹp nào cũng không nghe được; mua hàng là có thể tìm ra bí mật kiếm tiền; không mua hàng, tìm được đều là môi nhử. Thế giới này quá thực tế, thực tế đến mức khiến chúng ta luôn muốn khóc.”

58. Lấy tâm khách hàng làm tâm mình; lấy ý

khách hàng làm ý mình

Học viên: “Ai ai cũng đang cạnh tranh về sản phẩm, ai ai cũng đang cạnh tranh về kỹ thuật. Chúng ta làm thế nào để vượt lên?”

Trả lời: “Học cách làm marketing, học cách giải mã bản chất con người, học cách cống hiến giá trị. Khách hàng cần gì, chúng ta liền cung cấp cái đó. Lấy tâm khách hàng làm tâm mình; lấy ý khách hàng làm ý mình. Chứ không phải mình muốn làm thế nào thì làm thế đó...”

59. "Ngu" đến cực điểm chính là "thông minh"

Học viên: "Thầy ơi, em thấy mình quá ngốc, khả năng lĩnh ngộ quá kém phải làm sao?"

Trả lời: "Tất cả những người tài giỏi, xuất sắc đều bắt đầu từ sự ngốc nghếch. Người vụng về chăm chỉ hơn người khác, khiêm tốn hơn; người vụng về từ nhỏ đã chịu đựng thất bại, khả năng chịu áp lực mạnh; người vụng về không biết tìm cách gian lận, luôn thực tế, vững vàng, ngược lại sẽ gặp được nhiều quý nhân giúp đỡ. "Ngu" đến cực điểm chính là "thông minh"; "vụng" đến cực điểm ngược lại trở thành "khéo". Cũng giống như làm kinh doanh, nhất định phải học cách cày cuốc kỹ năng cơ bản marketing. Đừng tìm kiếm bất kỳ phép thuật, chiêu trò nào, tất cả chỉ là quay về với kỹ năng cơ bản..."

60. Những trường hợp thành công tương tự, trong nhóm VIP rất nhiều

Học viên: "Thầy ơi, bí mật cốt lõi của việc kiếm tiền là gì ạ?"

Trả lời: "Đơn giản, nghe lời, làm theo, có khả năng thực hiện, làm làm làm. Hồi tôi đi học, nghe lời thầy cô, lần nào cũng thi được top đầu. Tôi đi làm, nghe lời sếp, lần nào cũng được nhận lương cao. Tôi khởi nghiệp, nghe lời thần tượng, lần nào cũng kiếm được rất nhiều tiền. Những trường hợp thành công tương tự, trong nhóm VIP rất nhiều..."

61. Vấn đề = Dự án, Dự án = Vấn đề

Học viên: " Tư duy quan trọng nhất để kiếm tiền là gì?"

Trả lời: "Giúp người khác giải quyết vấn đề. Có tư duy này rồi, chúng ta sẽ không băn khoăn nên làm sản phẩm hay dự án gì, mà là tập trung sức lực để phát hiện các loại vấn đề, tìm ra những vấn đề mà đa số mọi người đều muốn giải quyết. Vấn đề = Dự án; Dự án = Vấn đề. Không biết làm thế nào để bán hàng online = Đào tạo bán hàng online; không biết làm thế nào để viết quảng cáo = Đào tạo viết bài PR; không biết làm thế nào để chữa bệnh nấm chân = Bài thuốc chữa bệnh nấm chân... Đa số mọi người không phát hiện được cơ hội kinh doanh, là vì không biết quan sát những vấn đề mà khách hàng đang rất cần giải quyết. Đối với những người bạn đã có dự án, nếu có thể tìm thấy nhiều vấn đề hơn ở khách hàng cũ, thì có thể phát triển nhiều sản phẩm hơn để bán cho họ..."

62. Khi chúng ta trở thành người đứng đầu, đối thủ cạnh tranh có thể "đi ngủ" rồi

Học viên: "Tại sao chốt sales lại khó?"

Trả lời: "Chưa chiếm lĩnh được tâm trí khách hàng. Nói cách khác: Trong lòng khách hàng không có bạn. Nhất định phải có sự tiếp xúc với số lượng lớn. Tại sao Haidilao lại không cho bạn tự mình làm những việc như nấu mì, rót nước? Vì mỗi lần phục vụ = một lần tiếp xúc = chiếm lĩnh tâm trí một lần! Không có sự tiếp xúc với số lượng lớn, rất khó để lấy được lòng tin của khách hàng. Nói cách khác, trong lòng khách hàng, nếu bạn xếp thứ năm thứ mười, thì cảm giác xa lạ nhất định rất mạnh mẽ. Khoảng cách đến việc chốt sales, xa như từ Trường An đến Tây Thiên. Chỉ có thông qua sự tiếp xúc với số lượng lớn, từng bước xây dựng lòng tin, chúng ta mới có cơ hội bước lên từng bậc thang, từng bước chiếm lĩnh tâm trí khách hàng. Khi chúng ta trở thành người đứng đầu, đối thủ cạnh tranh có thể "đi ngủ" rồi..."

63. Chỉ có tập trung đến cực điểm mới có thể kiếm tiền

Học viên: "Bây giờ tất cả lời nói và hành động, văn bản, quảng cáo của tôi, đều xoay quanh điểm bán hàng của mình."

Trả lời: "Cao thủ marketing, luôn chỉ quảng cáo sản phẩm của mình, dịch vụ của mình, câu chuyện của mình, sau đó hình thành sự lan truyền theo kiểu phân nhánh của khách hàng, người hâm mộ. Rất nhiều người căn bản không nhận ra điểm này, họ không thể nào nghĩ ra. Chỉ có tập trung đến cực điểm mới có thể kiếm tiền."

64. Trường hợp thành công thu hút trường hợp thành công

Học viên: "Bây giờ tôi cũng tự mình làm kết quả, tôi muốn kích hoạt nhiều người hơn cùng làm với tôi."

Trả lời: "Mọi người thấy bạn kiếm được tiền, tự nhiên sẽ cùng làm với bạn. Trường hợp thành công thu hút trường hợp thành công."

65. Bàng quan, sẽ không kiếm được tiền

Học viên: "Rất nhiều người đều rất bàng quan, thái độ của đa số mọi người là, chốt được đơn hay không không liên quan đến họ."

Trả lời: “Bằng quan, sẽ không kiếm được tiền. Trên thế giới này, luôn là người nghĩ nhiều, người làm ít. Hãy tự mình làm trước, biến mình thành người chốt đơn giỏi, sau đó dẫn dắt một bộ phận người trở thành người chốt đơn giỏi. Hãy tự mình kiếm được vài nghìn, vài chục nghìn mỗi ngày trước đã!”

66.Trò chuyện chính là kiếm tiền, kiếm tiền chính là trò chuyện

Học viên: "Em lại ngộ ra rồi, trước đây em không thích trò chuyện, học khóa VIP rồi, em đã hoàn toàn "khai sáng", em biết phải trò chuyện như thế nào để thu hút người khác, như vậy mới có thể chuyển đổi sau này. Điểm này, thực sự quá giá trị!"

Trả lời: “Trò chuyện chính là kiếm tiền, kiếm tiền chính là trò chuyện. Hãy trò chuyện nhiều hơn, mạnh dạn trò chuyện, bạn sẽ trở thành bậc thầy trò chuyện. Một người, chân thành, tốt bụng, không lừa người, có nội hàm, lại giỏi trò chuyện, thì sẽ có tất cả.”

67.Một khi tham lam, sẽ mất tất cả

Học viên: "Thực sự chỉ cần tập trung làm tốt một điểm là đủ rồi, luôn làm marketing, luôn trò chuyện với khách hàng, luôn chốt sales, nghiên cứu kỹ kiến thức chuyên môn, không ngừng duy trì khách hàng cũ, công việc chỉ có vậy, cuộc sống chỉ có vậy."

Trả lời: “Con người, tập trung vào một điểm, làm tốt một lĩnh vực, là có thể phát tài rồi. Một khi tham lam, sẽ mất tất cả.”

68.Cao thủ kiếm tiền, đều bắt đầu từ sự cô đơn

Học viên: "Em là người hay thay đổi, luôn thấy người khác kiếm được tiền thì muốn đổi dự án, em cũng biết, phải bình tĩnh, ổn định lại mới được..."

Trả lời: “Cao thủ kiếm tiền, đều bắt đầu từ sự cô đơn. Thấy người khác kiếm được tiền, phải chịu đựng được sự cô đơn. Đừng nghi ngờ con đường mình đang đi. Cũng đừng nghi ngờ dự án trong tay mình. Nếu chúng ta từ bỏ, sự phồn hoa sẽ mãi mãi là của người khác, chỉ còn lại "cọng lông gà" là của mình."

69.Học những thứ không thể giải quyết bằng tiền mới có thể tồn tại

Học viên: "Học marketing, hay là học kỹ thuật?"

Trả lời: “Học marketing. Kỹ thuật có thể giải quyết bằng tiền, marketing có tiền cũng không giải quyết được. Chúng ta chỉ có học những thứ không thể giải quyết bằng tiền mới có thể tồn tại. Trong một số lĩnh vực, kỹ thuật thực sự không phải là cốt lõi, marketing mới là cốt lõi.”

70. Người giỏi, không bao giờ có khủng hoảng tuổi trung niên

Học viên: “Muốn nghỉ việc, nhưng lại không biết mình có thể làm gì? Đi làm không có tương lai, sau 30 tuổi sẽ bị đào thải.”

Trả lời: “Hãy tự xem xét lại, nếu coi bản thân như một sản phẩm:”

1. Ưu điểm của bạn ở đâu, nhược điểm của bạn ở đâu?
 2. Chỉ được chọn một nhãn dán cho mình, bạn sẽ chọn nhãn nào?
 3. Có thể cung cấp giá trị gì cho người khác?
 4. Nếu nghỉ việc ngay bây giờ, bạn có thể tìm được công việc gì?
- Người giỏi đều là một người sống như một đội ngũ, không bao giờ có khủng hoảng tuổi trung niên.

71. Con người là sản phẩm của môi trường, số phận cũng là kết quả của sự lựa chọn

Học viên: “Khởi nghiệp nên chọn thành phố lớn hay thị trấn nhỏ?”

Trả lời: “Chọn thành phố lớn. Thành phố lớn, mỗi ngày đều có lượng người mới đổ vào, ở đây mỗi ngày đều có cơ hội kinh doanh dồi dào. Mấy năm nay, mọi người đều có cảm giác, thị trấn nhỏ không còn ai, trống rỗng. Bắc Thương Quảng Thâm sẽ thu hút nhân tài từ khắp cả nước, thậm chí là toàn thế giới. Chúng ta khởi nghiệp ở thành phố lớn, thay đổi vận mệnh có lẽ chỉ cần hai ba năm. Chúng ta khởi nghiệp ở thị trấn nhỏ, thay đổi vận mệnh thực sự quá khó. Con người là sản phẩm của môi trường, số phận cũng là kết quả của sự lựa chọn. Cuối cùng mình muốn sống cuộc sống như thế nào, muốn có được những gì, là do chính chúng ta quyết định.”

72. Nói trúng điểm mấu chốt, lên sân khấu chính là bậc thầy

Học viên: “Giáo viên như thế nào mới được gọi là bậc thầy?”

Trả lời: “Quan trọng là xem ai nói trúng điểm mấu chốt, ai dẫn dắt học viên kết nối với hiện tại. Bậc thầy không liên quan đến thời gian giảng bài,

không liên quan đến cách thức giảng bài, không liên quan đến khí chất giảng bài... Nói trúng điểm mấu chốt, lên sân khấu chính là bậc thầy; nói không trúng điểm mấu chốt, giảng cả đời cũng chỉ là kẻ tầm thường! Giáo viên bình thường giảng về Phật, giảng về Pháp, tụng kinh, bậc thầy thực sự giảng về những điều bình thường trong cuộc sống! Giáo viên bình thường giảng về hình tướng, bậc thầy thực sự phân tích những điều bí ẩn đằng sau hình tướng!"

73. Marketing thực sự là giúp khách hàng giải quyết vấn đề một cách thiết thực

Học viên: "Thầy ơi, làm thế nào để khách hàng giới thiệu khách hàng khác?"

Trả lời: "Làm tốt dịch vụ hậu mãi đến mức tận cùng, việc giới thiệu khách hàng sẽ diễn ra một cách tự nhiên. Marketing thực sự là giúp khách hàng giải quyết vấn đề một cách thiết thực. Tiền đề để chúng ta tối đa hóa lợi nhuận chính là trước tiên hãy để lợi nhuận của khách hàng tối đa hóa, chứ không phải chỉ đơn thuần là tối đa hóa lợi nhuận của mình. Cùng có lợi mới là con đường đúng đắn."

74. Kiếm tiền chính là marketing marketing marketing

Học viên: "Cốt lõi của việc kiếm tiền là gì?"

Trả lời: "Kiếm tiền chính là marketing marketing marketing! Kiếm tiền chính là bán bán bán!"

75. Quyết định cắt bỏ bộ phận mua hàng, bộ phận sản xuất, chỉ giữ lại bộ phận bán hàng

Học viên: "Không có sản phẩm thì bán thế nào?"

Trả lời: "Người có sản phẩm nhiều hơn chó, người biết bán sản phẩm ít hơn cả gấu trúc. Vật hiếm thì quý. Thị trường thiếu gì chúng ta liền học cái đó, làm cái đó. Quyết định cắt bỏ bộ phận mua hàng, bộ phận sản xuất, chỉ giữ lại bộ phận bán hàng. Sản phẩm hợp tác với các nhà máy khác. Công ty chỉ chuyên bán hàng, thu nhập hàng năm vượt 50 triệu là chuyện bình thường!"

76. Kiếm tiền = Chia tiền, Chia tiền = Kiếm tiền

Học viên: "Làm thế nào để công ty lớn mạnh và trường tồn?"

Trả lời: “Hãy để khách hàng kiếm tiền, để nhân viên kiếm tiền, để đối tác kiếm tiền. Kiếm tiền = Chia tiền; Chia tiền = Kiếm tiền.”

77. Cô đơn, chẳng qua chỉ là trạng thái bình thường của cuộc sống

Học viên: “Thầy ơi, nếu người khác không hiểu chúng ta, hiểu làm chúng ta thì phải làm sao?”

Trả lời: “Nếu họ ở trên mạng, hãy chặn và xóa; nếu ở ngoài đời, hãy đừng bao giờ liên lạc nữa. Cô đơn, chẳng qua chỉ là trạng thái bình thường của cuộc sống. Tôi chán ghét bất kỳ hình thức nào nhiệt nào...”

78. Những người không muốn xây dựng quan hệ, đều bị quan hệ giết chết

Học viên: “Làm thế nào để xây dựng mối quan hệ với người tài giỏi, người xuất sắc, quý nhân?”

Trả lời: “Biết nói chuyện + biết tặng quà + biết mua hàng. Những người không muốn xây dựng quan hệ, đều bị quan hệ giết chết. Đôi khi đối thủ cạnh tranh rất mạnh, không phải là do năng lực của đối phương mạnh, mà là do có quan hệ.”

79. Có thể giải quyết bao nhiêu vấn đề, thì có thể tạo ra bấy nhiêu của cải

Học viên: “Làm kinh doanh truyền thống dễ hơn, hay là làm internet dễ hơn?”

Trả lời: “Ai có thể tạo ra giá trị cho xã hội thì người đó sẽ sống thoải mái hơn. Tại sao có người lại trắng tay? Là vì họ chẳng làm gì cả, tại sao phải thương hại họ? Có thể giải quyết bao nhiêu vấn đề, thì có thể tạo ra bấy nhiêu của cải. Hãy dùng thực lực để chứng minh, marketing không để lại dấu vết, thu nhập mới có thể dồi dào.”

80. Nếu là vì lợi nhuận tối đa, có thể cân nhắc nuôi dưỡng đối tác

Học viên: “Thầy ơi, em có một dự án, kiếm được 1000 tệ mỗi ngày, nên nuôi dưỡng nhân viên, hay là nuôi dưỡng đối tác?”

Trả lời: “Nuôi dưỡng nhân viên, chúng ta thấy nhân viên không vừa mắt, có thể từ chối; nuôi dưỡng đối tác, họ không kiếm được tiền, sẽ làm phiền chết chúng ta. Tại sao phải khởi nghiệp? Vì tự do. Nếu là vì lợi nhuận tối đa, có thể cân nhắc nuôi dưỡng đối tác.”

81. Tuyệt đối đừng làm shipper hoặc giao đồ ăn

Học viên: “Thầy ơi, em không có bằng cấp, phù hợp làm công việc gì?”

Trả lời: “Bảo vệ. Tuyệt đối đừng làm shipper hoặc giao đồ ăn, những công việc đó tưởng chừng kiếm được tiền, nhưng lại tiêu hao hết thể lực và tinh thần của con người. Làm bảo vệ, tưởng chừng mất mặt, nhưng lại có thể khiến các tế bào não của bạn hoạt động rất tích cực, lại gặp đủ loại người, muốn trở nên ngốc nghếch cũng khó. Rất nhiều người thi cao học, đều là vừa làm bảo vệ vừa ôn thi. Chưa từng nghe nói, vừa giao đồ ăn vừa ôn thi cao học.”

82. Những người không làm gì cả, chỉ càng ngày càng kém

Học viên: “Tôi tự thuê một căn phòng, có một máy tính, hai điện thoại. Tiền tiết kiệm đủ để tôi sống nửa năm.”

Trả lời: “Tôi luôn cho rằng, chỉ có marketing là gần tiền nhất, phải xem những người kiếm được tiền đang làm gì, phải học hỏi, suy nghĩ, sao chép, hành động. Những người không làm gì cả, chỉ càng ngày càng kém.”

83. Chỉ cần dùng internet để dẫn dắt lưu lượng + marketing là được

Học viên: “Thầy ơi, có một vấn đề muốn hỏi thầy, em làm ngành thẩm mỹ, cửa hàng offline là không thể thiếu, em nên chuyển đổi như thế nào để tận dụng internet tăng lượng khách?”

Trả lời: “Chỉ cần dùng internet để dẫn dắt lưu lượng + marketing là được.”

84. Chỉ cần thêm được vào WeChat, sẽ tạo ra tỷ lệ chuyển đổi

Học viên: “Em muốn quay một số video ngắn, giới thiệu dịch vụ của chúng em, như vậy được không?”

Trả lời: *“Chỉ cần có lưu lượng truy cập là được. Chỉ cần có lưu lượng truy cập, chỉ cần thêm được vào WeChat, sẽ tạo ra tỷ lệ chuyển đổi. Đừng nghi ngờ mô hình này, internet kỳ diệu như vậy đấy.”*

85. Học hỏi từ tất cả những người có kết quả, say mê hết mình

Học viên: *“Làm thế nào để kiếm được nhiều tiền?”*

Trả lời: *”*

1. Bán sản phẩm vô hình, bán sản phẩm có giá trị văn hóa gia tăng, bán sản phẩm có thể tiêu dùng lặp lại.
2. Bán dịch vụ, bán trải nghiệm.
3. Làm ăn với người già, trẻ em, phụ nữ, người muốn khởi nghiệp.
4. Kiếm tiền của người giàu, làm thị trường cao cấp.
5. Tham gia vào những nhóm có chất lượng cao.
6. Xem nhiều trường hợp thực tế, sao chép tư duy kiếm tiền và mô hình kiếm tiền trong các trường hợp đó.
7. Học hỏi từ tất cả những người có kết quả, say mê hết mình!
8. Tạo thói quen chia tiền, tạo thói quen hợp tác.
9. Tạo thói quen ghi chép, tổng kết, tối ưu hóa, thường xuyên tự kiểm điểm.
10. Quy trình hóa, tự động hóa, hệ thống hóa marketing.

86. Có thể đạt đến giao dịch tự động, bạn đã thành thạo

Học viên: *“Càng ngày càng cảm nhận được giá trị cống hiến được đề cập trong khóa học VIP, bây giờ trọng tâm của em căn bản không phải là kiếm tiền, mà là không ngừng nâng cao bản thân, không ngừng truyền bá giá trị, để nhiều người hơn công nhận con người em.”*

Trả lời: *“Kiếm tiền trước tiên phải làm người, hiểu được cách làm người, mới hiểu được cách làm việc, mới hiểu được cách cư xử, tâm lý khách hàng. Khách hàng vui vẻ, hài lòng, thỏa mãn rồi, tự nhiên sẽ chủ động mua hàng. Có thể đạt đến giao dịch tự động, bạn đã thành thạo!”*

87. Làm việc nghiêm túc, cống hiến giá trị một cách thực tế

Học viên: "Hôm qua em nói chuyện với một khách hàng tiềm năng 2 tiếng đồng hồ, kết quả người ta gửi một bao lì xì, mở ra là 1.98 tệ, suýt chút nữa thì tức chết!"

Trả lời: "Tôi cơ bản không nói chuyện phiếm, có vấn đề thì giải quyết vấn đề, có thắc mắc thì giải quyết thắc mắc. Trên thế giới này ai là ai không quan trọng, tôi là ai cũng không quan trọng. Quan trọng là chúng ta đều làm việc nghiêm túc, cống hiến giá trị một cách thực tế. Khách hàng cảm thấy hài lòng thì mua hàng, không hài lòng thì thôi. Dứt khoát, hiệu quả cao, không lãng phí cuộc sống."

88. Học marketing, kiên trì với marketing, liên tục marketing

Học viên: "Thầy ơi, em là một kẻ nghèo hèn, làm thế nào để thoát nghèo?"

Trả lời: "Người bình thường, muốn thoát nghèo, là rất khó. Nếu thoát nghèo dễ dàng như vậy, thì trên đời còn nhiều người nghèo như vậy sao? Muốn thoát nghèo, nhất định phải học marketing, kiên trì với marketing, liên tục marketing, đây là con đường kiếm tiền nhanh nhất! Chỉ có marketing là gần tiền nhất!"

89. Học được marketing, mới có thể bán được nhiều hàng, kiếm được nhiều tiền

Học viên: "Bây giờ đang chuẩn bị khởi nghiệp, em biết mình không còn đường lui nữa, em nhất định sẽ cố gắng!"

Trả lời: "Một người muốn kiếm tiền, trước tiên phải học marketing. Học được marketing, mới có thể bán được nhiều hàng, kiếm được nhiều tiền. Một người có thể bán được hàng, người đó cũng có thể khởi nghiệp!"

90. Xã hội này bán con người, chứ không phải sản phẩm

Học viên: "Thầy ơi, em làm ngành làm đẹp, làm thế nào để bán được nhiều sản phẩm hơn, nâng cao doanh số?"

Trả lời: “Dùng 97% thời gian để thể hiện thực lực của mình, giúp người khác giải quyết vấn đề, ví dụ như vấn đề hôn nhân của bà chủ, vấn đề phong thủy của cửa hàng. Sau đó, dùng 3% thời gian còn lại để nói về sản phẩm của mình, là chốt được đơn. Xã hội này bán con người, chứ không phải sản phẩm.”

91. Dành chút thời gian tìm hiểu xem khách hàng làm gì

Học viên: “Bây giờ thẩm mỹ viện mời khách hàng đến tham gia sự kiện, tặng quà, mọi người đều không đến.”

Trả lời: “Ai cũng biết là cho một viên kẹo, sau đó muốn bạn mua thẻ hội viên. Hơn nữa, xã hội bây giờ, gần như ai cũng có sản phẩm. Gặp nhau, đều muốn bán sản phẩm cho đối phương. Hãy dành chút thời gian tìm hiểu xem khách hàng làm gì, cung cấp cho mọi người môi trường tao nhã và trà ngon của mình, giới thiệu những khách hàng có nhu cầu cho nhau. Như vậy, thẩm mỹ viện không còn là thẩm mỹ viện nữa, mà trở thành một nền tảng phục vụ khách hàng, việc kinh doanh sẽ phát đạt.”

92. Làm công ăn lương không có tương lai, nên đã sớm ra ngoài khởi nghiệp

Học viên: “Em là nam, 26 tuổi, ở Thâm Quyển, hiện đang làm việc tại một công ty internet lớn, áp lực công việc lớn, 996, làm việc 3 năm, lương tăng một chút, nhưng dạ dày bị hỏng, đốt sống cổ cũng bị hỏng, lại còn bị rụng tóc.”

Trả lời: “Rất nhiều người vẫn chưa nhận ra, điều đáng sợ nhất của 996 thực ra không phải là sự mệt mỏi và áp bức, mà là sự chận đứng và vắt kiệt sức lao động một cách chính xác trong những năm tháng vàng son. Hơn hai mươi tuổi bạn có thể chịu đựng được, thậm chí có thể cảm thấy hăng hái và tự khẳng định mình, đến ba mươi tuổi bạn còn chịu đựng được không? Con người không thể mãi mãi ở độ tuổi hơn hai mươi, nhưng doanh nghiệp sẽ không bao giờ thiếu những người hơn hai mươi tuổi đổ vào. Đối với các thành phố lớn, những người hơn hai mươi tuổi thậm chí còn dư thừa. Bạn thử nghĩ kỹ xem việc này đáng sợ đến mức nào. Chúng tôi đều biết, làm công ăn lương không có tương lai, nên đã sớm ra ngoài khởi nghiệp...”

93.Đừng để ý kiến ngu ngốc của họ làm hỏng tương lai và sự nghiệp của bạn

Học viên: "Làm sự nghiệp, quả thực phải tránh xa một số người, dù là cha mẹ. Chỉ có tự mình đứng lên, ở bên ngoài, mỗi tháng gửi tiền cho họ mới là hạnh phúc nhất, sống cùng họ sẽ bị hủy hoại."

Trả lời: "Đa số cha mẹ, đều là người bình thường. Người bình thường, thì làm gì cũng bình thường, cho dù là sự nghiệp, hôn nhân, hay là giáo dục con cái, đều như vậy. Có lẽ khi chúng ta ốm đau, cha mẹ sẽ là người đầu tiên đứng ra chăm sóc chúng ta. Nhưng khi chúng ta muốn tìm kiếm sự phát triển, cha mẹ thường là người đầu tiên đứng ra phản đối. Vì kiến thức, năng lượng của họ, không đủ để hỗ trợ chúng ta tiến lên. Cha mẹ không thể khiến chúng ta phát tài, chỉ cản trở, chúng ta hãy tôn trọng, hiếu thuận, đối xử lịch sự với họ, cho họ nhiều tiền là được. Đừng để ý kiến ngu ngốc của họ làm hỏng tương lai và sự nghiệp của bạn."

94.Làm marketing, chính là toàn tâm toàn ý vì khách hàng

Học viên: "Thầy ơi, em bán cơm chân giò, bây giờ chúng em đã làm Meituan Waimai, thầy xem giúp em thực đơn có gì cần cải thiện không, cảm ơn sự hướng dẫn của thầy!"

Trả lời: "Làm marketing, chính là toàn tâm toàn ý vì khách hàng, tất cả đều lấy nhu cầu của khách hàng làm trung tâm."

1. Đừng đựng cơm vào hộp rồi chụp ảnh, hãy mua một số hộp đựng tinh tế, dùng phong nền sạch sẽ để chụp ảnh, nếu không chưa đặt món đã bị người ta coi thường rồi.
2. Điều quan trọng nhất của đồ ăn mang đi là để càng nhiều khách hàng càng tốt có thể tìm thấy khẩu vị và cách kết hợp phù hợp với mình, vì vậy việc lựa chọn quy cách là rất quan trọng. Một suất cơm chân giò có thể chọn "toàn nạc, toàn mỡ, nạc nhiều hơn, mỡ nhiều hơn, nửa nạc nửa mỡ" thường có doanh số bán hàng cao hơn nhiều so với suất cơm chân giò chỉ có một quy cách. Mà doanh số bán hàng của từng món là yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ đặt hàng của khách mới, bạn hiểu chứ.
3. Đừng dùng những sản phẩm như "xúc xích nhỏ", "gà rán viên" làm quà tặng kèm nữa, không phải vì chúng không ngon, mà là vì chúng đã bị đồ ăn nhanh giá rẻ kéo giá trị xuống mức thấp nhất rồi. Không nhất thiết phải dùng đồ đắt tiền, hãy đổi thành "trứng cút chiên giòn", "kẹo sữa

bông tuyết", "trà sữa thạch đen", v.v. những sản phẩm tặng kèm chưa bị các thương hiệu giả rẻ làm hỏng, hiệu quả sẽ tốt hơn nhiều.

4. Những sản phẩm tặng kèm miễn phí về hương vị như "thêm một thìa nước sốt bí truyền" lại thu hút khách hàng mua thêm hơn cả xúc xích sụn, khoai lang tím viên, v.v.
5. Đối với các loại thịt, ghi rõ trọng lượng là việc rất quan trọng, nhưng xin lưu ý, có thể ghi "nửa cân" thì đừng ghi "250 gam", có thể ghi "một cân" thì đừng ghi "500 gam". Vì cảm nhận đầu tiên của khách hàng, tính theo cân thì có vẻ nhiều hơn tính theo gam, không cần giải thích.
6. Muốn giá trị đơn hàng cao, thì đừng làm quá nhiều món ăn vặt dưới 5 tệ, ít nhất phải có 1-2 món ăn vặt giá cao (như gà rán miếng) và súp giá cao (như súp gà hầm nấm).
7. Hình ảnh món ăn đừng quá chân thực, thịt và nguyên liệu nhất định phải trông nhiều. Phải được khách hàng lựa chọn lần đầu tiên thì mới có thể có lần thứ hai thứ ba, không "tút tát" sẽ không bao giờ có lần đầu tiên!
8. "Trang trí" bằng văn bản cũng quan trọng như trang trí bằng hình ảnh, vì khách hàng khi gọi món hoàn toàn dựa vào cảm nhận đầu tiên, không có tâm trạng suy nghĩ nhiều. Nếu không tin, bạn hãy thêm dòng chữ **【95% khách mới nhất định phải gọi】** vào trước món chính mà bạn muốn đẩy thành món ăn bán chạy nhất, hãy quan sát thử trong một tuần.

95. 99% thời gian là để làm dịch vụ hậu mãi

Học viên: "Em muốn học marketing với thầy, xin hỏi thầy có lời khuyên nào không!"

Trả lời: "Từ chối kỹ xảo, từ chối thủ thuật (chiêu trò), giữ chặt giá, chỉ có 3 điểm này."

1. Có gì bán nấy, rao bán hàng ngày;
2. Giá cả minh bạch 100%;
3. Dịch vụ trước khi bán chỉ chiếm 1%, 99% thời gian là để làm dịch vụ hậu mãi.

96. Tại sao phải làm việc chăm chỉ, vì nghèo

Học viên: "Thầy ơi, tại sao thầy lại phải làm việc chăm chỉ?"

Trả lời: "Vì nghèo."

97. Có tầm nhìn, cảnh giới như thế nào, thì có của cải như thế ấy

Học viên: "Cảm ơn thầy, thông qua khóa học VIP, tầm nhìn của em lại được nâng cao. Mặc dù năng lực của em không bằng các bạn trong nhóm, nhưng về độ lượng, em vẫn tự tin, điều này có liên quan đến trải nghiệm của em. Tầm nhìn và cảnh giới đến mức nào, của cải sẽ đến mức đó."

Trả lời: "Có tầm nhìn, cảnh giới như thế nào, thì có của cải như thế ấy. Đức hạnh điều khiển của cải, không nhiều hơn một phần, cũng không ít hơn một phần. Cảnh giới của con người càng cao, thì càng có của cải. Người vô đức, nhất định nghèo khó, dù có thông minh đến đâu cũng vô ích. Máy câu này, rất sâu sắc, người có thể ngộ ra, chỉ có một trên vạn người."

98. Cao thủ trực tiếp dùng tiền đổi thời gian

Học viên: "Thầy ơi, cái gì gọi là đắt nhất chính là rẻ nhất, em chưa ngộ ra, xin thầy chỉ dạy."

Trả lời: "Kẻ ngốc thích lãng phí thời gian, cao thủ trực tiếp dùng tiền đổi thời gian."

99. Thực hiện nghiêm túc, không kiếm được tiền, trời không dung tha

Học viên: "Làm thế nào để kiếm được 1 triệu tệ một năm?"

Trả lời: "Học chiến lược kiếm tiền của nhóm VIP; học quy trình thu tiền của nhóm VIP; học mô hình tư duy của nhóm VIP. Thực hiện nghiêm túc, không kiếm được tiền, trời không dung tha!"

100. Sức mạnh của tấm gương và sự cạnh tranh là vô hạn

Học viên: "Cốt lõi của việc xây dựng cơ chế lương thưởng là gì?"

Trả lời: "Hãy để một bộ phận người giàu lên trước! Thu nhập của nhân viên phải có sự chênh lệch hơn 10 lần! Tốc độ phát triển của một công ty phụ thuộc vào mức lương cao thấp của những nhân viên hàng đầu! Mọi lời răn dạy đều vô ích, sức mạnh của tấm gương và sự cạnh tranh là vô hạn. Cơ chế được xây dựng trên nền tảng này, nhân viên mới có ý chí chiến đấu!"

101. Thông thường khi người khác mời bạn ăn cơm, là bắt đầu tính toán bạn rồi

Học viên: "*Bí quyết kết bạn là gì?*"

Trả lời: ""

1. Thông thường khi người khác mời bạn ăn cơm, là bắt đầu tính toán bạn rồi!
2. Khi bạn rất biết mặc cả, những người xung quanh bạn cũng vậy, trên thương trường chỉ cần sống được là được rồi, chính là trao đổi lợi ích, đừng nói đến nghĩa khí mà phải nói đến bình đẳng.
3. Đừng kết thân với những người vừa được giúp đỡ đã lập tức báo đáp bạn, vì họ cũng mong bạn làm như vậy!
4. Hãy trả tiền cho người khác vào lúc họ cần nhất.
5. Đừng bao giờ giao du với những người không chịu thiệt!
6. Việc quan trọng phải xử lý như việc nhỏ, việc nhỏ phải xử lý như việc quan trọng.
7. Hợp tác không phải là tìm người thiếu tiền để hợp tác, mà là tìm người có cùng chí hướng để hợp tác, một nhóm người không có mục tiêu tinh thần, sẽ không bao giờ thành đại nghiệp.
8. Chín người bạn, có hai người tri kỷ, ba người giúp đỡ, những người khác không cần quá thân thiết!
9. Danh tiếng lẫy lừng không bằng thực lực trên giang hồ, hãy luôn để thực lực của bạn lớn hơn danh tiếng của bạn!
10. Khi bạn thành công, những người xung quanh bạn đều trở nên tốt đẹp hơn.

102. Thay đổi tư duy, bắt đầu từ việc học các khóa học marketing

Học viên: "*Một người không kiếm được tiền, cuộc sống không như ý, chính là do tư duy không đúng, những thứ trong đầu không tốt, muốn thay đổi cuộc sống, hãy bắt đầu từ việc thay đổi tư duy.*"

Trả lời: "*Thay đổi tư duy, bắt đầu từ việc học hỏi từ những người giỏi, bắt đầu từ việc học các khóa học marketing.*"

103.Sống trên đời ngoài việc trở nên mạnh mẽ ra không còn con đường nào khác

Học viên: "Tôi cảm thấy trước đây mình thực sự quá lãng phí thời gian, tuổi trẻ tốt đẹp như vậy, không dùng để kiếm tiền, không dùng để làm cho bản thân mạnh mẽ, nâng cao bản thân, thật sự phí hoài!"

Trả lời: "Sống trên đời ngoài việc trở nên mạnh mẽ ra không còn con đường nào khác. Kẻ yếu có quyền lên tiếng sao? Kẻ yếu có chỗ để tồn tại sao? Kẻ yếu có tôn nghiêm sao? Không. Sống trên đời hoặc là có quyền có thế, hoặc là có tiền có thế. Không tiền không quyền không thế lực, ai coi trọng bạn? Ai thêm quan tâm đến bạn? Tự an ủi bản thân bằng sự bằng lòng với hiện tại, chẳng phải là trốn tránh hiện thực sao? Trốn tránh hiện thực có thể giải quyết vấn đề sao? Không thể. Không thể thì trốn tránh làm cái quái gì? Hãy dừng cảm đối mặt..."

104.Kiểm tiền chính là mỗi ngày làm những việc đơn giản nhất

Học viên: "Phát hiện ra rất nhiều thầy cô đều rất khách sáo với học viên, chỉ có thầy là nói thẳng nói thật, chỉ nói trọng điểm, hoàn toàn không khách sáo, thực sự ngưỡng mộ!"

Trả lời: "Tôi không thích chơi trò tâm cơ, cũng không thích chơi với những người chơi trò tâm cơ. Tôi làm marketing, đều dùng cách đơn giản nhất, trực tiếp nhất để dạy học viên, những thứ khác, không nói nhảm. Thực dụng mới là chân lý!"

Gió cát nổi lên mây mù mịt, thực hiện đơn giản là thần tiên. Kiểm tiền chính là mỗi ngày làm những việc đơn giản nhất, nói những lời đơn giản nhất, ăn những món ăn đơn giản nhất, tâm sự với những người đơn giản nhất.

105. Không làm người một cách thực tế, nên không kiếm được tiền

Học viên: "Tại sao không kiếm được tiền?"

Trả lời: ""

1. Làm người không thực tế;
2. Phương pháp không phù hợp;
3. Không có mô hình kinh doanh;

4. Không có hệ thống vận hành;
5. Không có quy trình thu tiền;
6. Không chuyên tâm không tập trung, cực kỳ nóng vội;
7. Không có đội ngũ, không có người thầy chỉ dạy;
8. Không đầu tư học hỏi, không liên tục nâng cao kiến thức.

106. Muốn tự do tài chính, thì hãy học marketing

Học viên: "*Kiểm tiền chính là marketing marketing rồi lại marketing!*"

Trả lời: "*Kiểm tiền đối với tôi mà nói, chính là làm marketing ngày đêm. Tôi khuyên mọi người: Người có khả năng lĩnh ngộ cao, thì hãy học marketing; muốn nổi bật, thì hãy học marketing; muốn tự do tài chính, vẫn là học marketing.*"

107. Nói bằng trường hợp thực tế, nói bằng câu chuyện, nói bằng dữ liệu

Học viên: "*Làm thế nào để tôi có thể dùng chuyên môn của mình để chinh phục khách hàng?*"

Trả lời: "*Nói bằng trường hợp thực tế, nói bằng câu chuyện, nói bằng dữ liệu. Nói về chuyên môn, quá gốc. Nói về lý thuyết, quá dở.*"

108. Người như thế nào có thể được quý nhân nâng đỡ

Học viên: "*Thầy ơi, người như thế nào có thể được quý nhân nâng đỡ?*"

Trả lời: "*Đại khái chia thành 3 loại người:*"

1. Khiêm tốn thận trọng, phẩm chất tốt, đáng tin cậy trung thực, đơn giản nghe lời, sẵn sàng làm việc cho người giỏi, sẵn sàng để người giỏi phát triển, sẵn sàng hết lòng hết dạ đi theo người giỏi.
2. Có năng lực, có kỹ năng đặc biệt, có một tài lẻ. Quý nhân sẽ yêu quý nhân tài, trân trọng nhân tài, nên sẽ nâng đỡ bạn.

Tặng mọi người vài câu: Làm việc phải nỗ lực, làm việc phải tận tâm.

Cuối cùng, tổng kết lại:

Rất nhiều người mới làm internet, thậm chí cả những "lão làng" đã làm nhiều năm cũng chưa kiếm được tiền. Hoặc là đang tìm dự án hoặc là đang trên đường tìm dự án.

Có rất nhiều dự án kiếm tiền trên thị trường, làm thế nào để phát hiện ra? Chia sẻ một vài kinh nghiệm:

1. Xem quảng cáo.

Năm đó khi tôi học thiết kế, giáo viên đã nói với tôi, bây giờ em đã là nhà thiết kế rồi, sau này xem quảng cáo ở bất cứ đâu cũng đừng thấy phiền, em phải xem quảng cáo của người ta được thiết kế như thế nào, có sáng tạo gì.

Tương tự, việc kiếm tiền, cho dù là tìm dự án, hay là làm marketing, phương pháp đơn giản nhất chính là xem quảng cáo.

Vì người ta đã bỏ tiền đầu tư quảng cáo thì nhất định là có lãi, học cách nhìn thấu thông tin đằng sau quảng cáo, bạn sẽ không thiếu dự án, cũng sẽ không thiếu tiền.

1. Lĩnh vực nhỏ.

Ai cũng nói về lĩnh vực nhỏ, nhưng bạn đã thực sự hiểu chưa? Làm thế nào để tìm được lĩnh vực nhỏ phù hợp với mình?

Trước tiên, bạn phải hứng thú, như vậy mới có thể liên tục cung cấp động lực cho bạn, tạo ra năng lượng.

Sau đó, hãy nhìn xa trông rộng, xem dự án này có thể làm lâu dài hay không. Chỉ có dự án dài hạn mới có thể cung cấp dòng tiền liên tục, dự án kinh doanh lâu dài mới có thể kiếm được nhiều tiền. (Miễn là bạn học được cách vận hành)

1. Trả phí tham gia nhóm.

Bây giờ, có quá nhiều nhóm miễn phí, mọi người đều không coi trọng, ngày càng nhiều người thích nhóm có tính phí. Vì vậy, làm nhóm có tính phí cũng là một sản phẩm tốt.

Ví dụ như nhóm thành viên liên minh lưu lượng tự nhân của chúng tôi, rất nhiều người trả phí 99 tệ chỉ là muốn vào để kết nối, tìm kiếm đối tác kinh doanh.

Rất nhiều người luôn than thở không kiếm được tiền, thực sự không biết làm dự án gì, vậy thì hãy đổi cách khác.

Bạn không biết làm dự án cũng không sao, biết làm người là được.

Ví dụ như bạn muốn làm Taobao, vậy thì hãy tiếp cận một người, có người làm Taobao có thể kiếm được 500 tệ mỗi ngày, vậy thì bạn hãy tiếp cận người đó, chuyển khoản 5000 tệ, làm trợ lý miễn phí cho người đó, giúp người đó xử lý một số việc vặt, kết nối một số công việc, không có việc gì thì giúp dọn dẹp vệ sinh, rất nhanh, bạn sẽ có thể kiếm được 500 tệ mỗi ngày.

Sau đó, lại tiếp cận những người thầy kiếm được 1000 tệ, 2000 tệ mỗi ngày, chỉ cần bạn muốn, không có ai mà bạn không thể tiếp cận được.

Một số người rất giỏi, vậy thì tôi sẽ trả phí, họ mở khóa học gì, nhóm gì, hội nghị offline gì, tôi đều mua, tiền đề là người này thực sự đáng tin cậy, như vậy giá trị bạn thu hoạch được sẽ lớn hơn nhiều so với giá bạn phải trả.

Ngoài ra, phải học cách từ bỏ, rất nhiều người tưởng chừng bận rộn, nhưng lại không có tiến triển gì, không thu hoạch được gì. Có người, cái gì cũng biết, chỉ là không biết tập trung.

Các bạn thân mến, nội dung của "Logic kiếm tiền theo bản chất con người - 108 câu hỏi" xin được chia sẻ đến đây.

Tangthucac.store

Tewie couwojrao ltao dnteq oiti isitbie.

Nirien affthurgib otvqja: vewuq' o'i lee lieie: teollie: loameonqon.

ndoeiorap off entotudēiorbre

enwzē zwilic anbi cōv e olumierwollit/wi