



# 杰·亚伯拉罕

# Jay Abraham

## 世界第一营销大师 杰·亚伯拉罕 Jay Abraham 简介

被誉为「世界上最伟大的商人」并拥有「营销鬼才」、「独一无二的零售专家」等盛名的杰亚伯拉罕，在 25 年的营销生涯中，曾协助超过 400 多种产业、上万家企业，如 IBM、微软、花旗银行、AT&T 等解决企业成长所遇到的瓶颈，不仅为客户创造了几十亿美元的财富，也成为世界上收费最高的营销顾问，一天 8 小时的顾问费用为 04 万~7.5 万美元。

名列《福布斯》(Forbes) 杂志的美国经理主管人员教练排行榜名列第一的杰亚伯拉罕，最擅长的事就是找出或开发企业隐藏、可利用的资产和资源，并创造新的价值和商机，为企业赢得最大的利润。

杰·亚伯拉罕累积过去的专业和实战经验，不仅举办一系列叫好叫座的企业训练课程和研讨会，还出版各式各样的营销报告和影音教材，让想要「赚大钱」的个人与企业，可运用技巧如愿以偿。

## 严正声明

本书为“【\$\$\$百万富翁制造工场\$\$\$】”版权所有，由【青爷】编辑。

本书任何部分未经书面许可，不得以电子、纸质、机械或其它任何方式予以复制和传播，包括复印、网络转播（供他人下载，**Email** 散播）等，否则将追究其法律责任。

本书不提供赚钱承诺或保证。在达到书中所述结果过程中，您的成功程度取决于下列因素：您为此项计划、方法和技巧所投入的时间、知识和外在条件。由于上述因素因人而异，所以我们不能保证您的成功程度或收入水平。同样的我们也不对您的任何行为负责。

与其它所有的商机一样，结果会不同，您的收入也会有多或少。但是，任何商机中的成功都源于辛勤的工作、付出时间和其它各种因素。对于任何个人或实体由于本书所含信息所造成直接或间接产生的损失或损害、或者是宣称将由本书造成损失或损害，作者对此不负有义务和责任。

本书的目的仅为了教育和提供信息。

## 【\$\$\$百万富翁制造工场\$\$\$】

**注意!!!**首先请提起您高度集中的精神!

这是您绝无仅有的一次机会!

您必须用心去发现,才能挖掘出工场蕴含的

**“金矿”**

【百万富翁制造工场】为您提供学习价值,

足以将您打造成一位“百万富翁”

请牢牢地抓住这次人生的机遇!

因为,下一位“百万富翁”的诞生将会是**您!!!**

马上点击这里去开采你的**“金矿”**吧:

<http://shop35156282.taobao.com>

<http://shop.paipai.com/419993943>

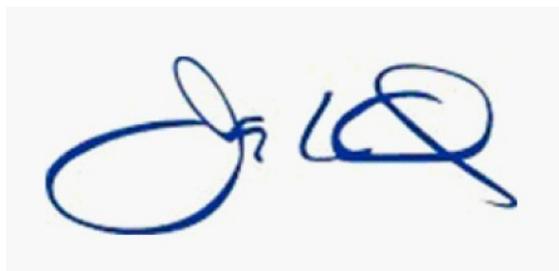
**温馨提示:**

免费赠送<房神秘笈>和<超级零首付>(试读版)

E-mail:[hombboyxyq@163.com](mailto:hombboyxyq@163.com) QQ: 736445434

# 杰·亚伯拉罕的 93 种 推荐方案

——杰·亚布罕 Jay Abraham



## 亚伯拉罕的 93 种推荐方案

### 1、影像服务

我会与一些竞争对手相互推荐客户。在德克萨斯，有一家公司制作与我们基本相同的节目。有一段时间，我们正在制作一期节目，这种节目在我们所在的区域增长迅猛，制片人告诉我们：“你知道德克萨斯的一些公司吗？你们的全部工作人员都要飞往德克萨斯进行拍摄，但是我根本无法承担这笔费用。”因此，我们找到了德克萨斯的那家公司，他们付给我们占标价 1% 的佣金。

在佛罗里达州的奥兰多，还有另一家制作公司。我们询问了他们制作的节目，发现两家公司制作了很多相同的网络节目。我们相隔很远（1500 英里），他们的客户未必会雇佣我们，我们的客户也是如此。因此，我们可以打电话给他们的客户说：“是 XYZ 制作公司提供了您的姓名。”我们主要是向这些客户介绍公司的情况。

我正在开始一项新的工作。那就是向一些与我建立了关系的人，

提供我所有的客户群资料、历史纪录、费率结构，以及我所完成的一切工作。如果你需要这些资料，你必须将你的客户群资料回馈给我，我保证将来不会争夺你的客户。

## 2、宾馆

我们有一个非常简单的推荐方案。只要您为宾馆带来九位客人，就可以享受宾馆提供的总统套房，价值最高为 200 美元，并附送晚餐。

知情人将这条消息告诉了一家杂志社的编辑，并将它写成了一篇文章，在全世界发行，自此，产生了一系列的连锁反应。其它两三家国家性杂志又刊登了这条消息，为我们进行了宣传，不论这个推荐方案浪费了多少个房间，产品和费用，我们都已非常轻松的获得了 50 美元的广告效应。

## 3、地产公司

我曾经负责出售位于南卡莱罗纳州 Hiiton Head 岛上的 Rexford 庄

园和 indigo Run 庄园。这两座庄园将在同一时间出售。当时，庄园的需求量很大，大部分的庄园业务都被那些著名的经纪人所垄断。

第一个客户选择了 Rexford Plantation 中的一大块土地，然后给我开了一张支票。我拒绝接受这张支票，除非他能够填写一张表格，至少向我推荐五个人：还要签署一份转让书，允许我当天晚上联系这些人，告诉他们：他已经在 Rexford 庄园购买了地产。依靠这种方法，我在 120 天的时间里卖出了 Rexford 和 Indigo Run 庄园中的 113 块土地。其中，有 74 块土地是经人推荐通过电话找到买家的。

#### 4. 精确加热与制冷

我的公司开始提供管道清洁服务。我联系到我的竞争对手，它们也是出售加热和空调设备的商家，但是它们没有管道清洁设备。然后，我与它们签订了一份协议书，这样做并不是为了攫取对手的客户群，只是希望为这些客户提供管道清洁服务。此后，只要有商家将我的服务出售给客户，无论管道清洁服务的总收入是多少，它都可以从中获得一定的收益。我的竞争对手向它们的很多客户介绍了管道清洁服务。从九月份到现在，这部份业务已经占到公司总业务的 30%。

## 5、视频服务

当初我很不情愿的参加了美国演讲家协会，现在它已经成为我开展业务的主要场所。目前，我的业务是完全通过推荐来完成的。由于进入协会后，我表现活跃，有所贡献。在现在的 3500 名会员中，有 500 人是我的积极客户。如果你计算一下就会发现这是个令人振奋的结果。

## 6、无需预约的医疗中心

至于学校，我们会对学生进行探访。例如，在职业体验日为他们设置急诊室。那么，学校就会将所有需要体检的学生送往我们的医疗中心。

由此，我又想到学生每年夏天都会参加夏令营活动，那个时候他们同样需要体检。于是我们就与夏令营联系。专门为学生设立体检服务，他们只需走过去，然后马上就可以接受体检。

我还与消防，救援和警察部门取得了联系。我们可以为这些部门开设教育课程。当他们遭遇事故的时候，便知道如何处理。记得在一次事故中，有一个人严重受伤，需要送往急诊室。身边的人居然让这样一个被严重刺伤的人，在地上行走。他们还说：“让我们走过去”。

我们设立了工人补偿金。我们将医疗卡赠送给所有的员工。在他们接受医疗服务时，可以享受一定的折扣。于是，他们就会经常来我们的医疗中心就诊，向我们出示这些医疗卡。

## 7、顾问

我 100% 的依靠推荐开展业务。我开设了多门研究课程，学员是其他的顾问。我请来那些非常了解我们业务的记者，让他们采访一些最坚定客户（征得客户同意后）。采访录音带让我和我的员工能够从客户的角度深刻认识我们的工作。然后，我们将录音带送给那些潜在客户。听完这些录音带后，这些潜在的客户会判断，这些录音带的内容是否正确。这种做法使我们能被完全的理解，并且能将客户置于另一种位置上。因为客户在听完录音带后会问我们：“你是不是希望我

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《杰·亚伯拉罕的93种推荐方案》杰·亚伯拉罕 (Jay Abraham) .pdf

请登录 <https://shgis.com/post/11875.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

