



# 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，您的收入也会有多有少。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>

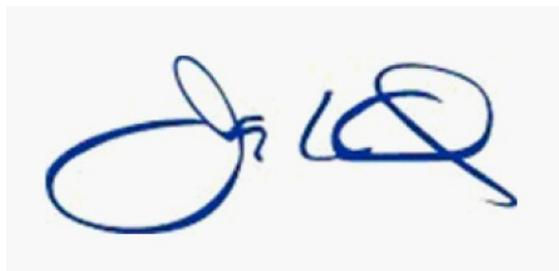
**温馨提示:**

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·亚伯拉罕营销 金点子

——杰·亚布罕 Jay Abraham



## 杰·亚伯拉罕营销金点子

1. 超级商人行销问句.
2. 吸引客户的广告策略.
3. 把你的客户变成推销员.
4. 有效运用客户资料卓越方法.
5. 电话行销缔结成交的经典方法.
6. 亚布拉罕与你分享他的伟大思想.

## 1. 超级商人行销问句

以下五十个问题，请认真思考并找到答案，你就会了解到所有问题的意义，你就会珍视这些问题的价值及重要性：

1. 是什么原因让我开始做生意（什么动机、事件等）？
2. 一开始时，我的客户从何而来（我用了什么人程序、方法及行动）？
3. 为什么客户在一开始时会向我购买商品？
4. 为什么客户会向我购买商品？
5. 我的客户要有何种方式而来？
6. 我的业绩及客户是经由我在行销或销售上的努力而产生的吗？这样的生意量占有所有生意的比率为何？

7. 我是否会测试行销及销售各种活动中的各个面相，以确定它们的最佳及最能获利结果？
8. 在销售或交易阶段，我和客户在联系及涉及的范围如何（我是否有时还会接订单或进行追访）？
9. 我个人在销售上做的努力为何？目前的我和刚开始事业时的表现有何差别？
10. 我的客户来自哪个特定区域（人口分布统计）？
11. 我宁愿选择吸引新客户，还是从现有客户身上增加更多的销售数字？为什么？
12. 除我的客户、员工及家人，谁从我的成功获益？
13. 我的供应商中，有谁会因为可以直接从我的成功获益而帮助我发展事业？他们是谁？
14. 当我为我的事业或专业而开发一位新客户，我还为谁直接制造了一个新客户？
15. 什么能完全描述我的事业（从产业、商业种类、或特定市场来看我卖什么，如何卖，卖给谁）？

16. 我的经营哲学为何？
17. 我做生意的方法为何？自从我开始事业后，我注意到生产线或服务线上的变化为何？
18. 旗下每名员工的销售量为何？是否高于、低于所处产业平均水平？
19. 典型的客户的终生价值为何（客户和我公司做一辈子生意，能为我带来多少收益）？
20. 客户对公司抱怨最多的是什么？公司如何解决这个问题？
21. 我的独特卖点（usp）是什么？（为什么客户要向我买东西、我的产品与服务和其他竞争对手相比，有何独特之处？在我的生意中，不同的产品与服务、各部门是否有一个以上的独特卖点？）
22. 在我的行销及业务中，我的独特卖点是否始终一致？如果是，又该如何保持？如果不是，原因为何？
23. 简单的描述我的行销计划及行销手法（所有使用的各种行销工具，以及如何相互关联。例如：推销员、信函、直接邮件、直接销售、电话本广告、广告等）。
24. 谁是我最大的竞争对手？他们提供的东西中，有什么是我

所没有的？

25. 针对他们的优势，我采取了哪些手段以减弱对方的优势？此手段有效吗？

26. 我竞争对手最大的弱点为何？我如何针对此弱点进行抢进？

27. 我的客户真正想要的是什么（要特别指明，不要用“高品质的产品及服务”来搪塞）？我如何知道？

28. 客户只向我采购，还是也向我的竞争对手采购？我能采取何种步骤以得到它们主要的生意？

29. 我的市场潜力为何（全面性）？我目前的市场占有率为何？

30. 去开发一位新客户的代价为何（如果我花1000元做广告得到2名客户，那成本是每位客户500元）？

31. 我的生意最大即最好的来源为何？我是不是尽己所能以保全此一生意？

32. 我最大的市场营销成功实例为何（只特别的推展计划、广告攻势及销售信等）？

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

文档名称：《杰·亚伯拉罕营销金点子》杰·亚伯拉罕.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/11876.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

