

杠杆借力成功的三把金钥匙，让你轻松卖爆你的产品，你知道吗？

产品名称	杠杆借力成功的三把金钥匙，让你轻松卖爆你的产品，你知道吗？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

在一次的企业家聚会中，我与几位友人在交流一个很严肃的问题，那就是 为什么有钱人越来越有钱，没钱的人为什么越来越没钱？

一位友人说 因为有钱的人可以运用资本投资，通过钱生钱的方式，快速赚钱。

另一位友人说 因为没钱的人更珍惜钱，所以他们不敢投资，不愿意冒险，于是一直就在那个死循环中转动。

他们说得不无道理。但其中一位成功的企业家说了一句话 一个穷人，永远都在想着的是通过自己的力量来赚钱，而一个富人永远想的是通过整合别人的力量来赚钱。

这句话让我思考了很久，也一直印在脑海里。于是老李通过走访一些投资人士、企业家、公益人士，逐一分析他们成功的道路，找到他们成功的秘密是什么?因为我相信 成功不一定可以复制，但一定有迹可循!

我通过分析之后，发现他们的成功都有惊人的相同之处!而且精华地概括起来，就3句话!

成功3把金钥匙

第一把金钥匙 找有钱的人，因为钱流向那里。第二把金钥匙 找有客户的人，因为客户走向那里。第三把金钥匙 找有方法的人，因为方法就在那里!

金钥匙一 找有钱的人，因为金钱流向那里;

大家都可以发现社会一个普遍存在的现象 有钱的人，越来越有钱，没钱的人，越来越没钱。为什么?很多人都回答说 因为有了钱后，钱生钱啊。难道就是这么简单吗?

不是的。如果要用一句话来回答，那就是 因为钱会流向了有钱人!钱知道答案。金钱流动的方向代表着市场趋势的方向!有钱人越来越有钱的背后，代表着四个重要的因素

- 1、有钱的人，一定有一个很好的赚钱模式;
- 2、有钱的人，一定有一个很好的赚钱方法;
- 3、有钱的人，一定有一个很好的赚钱项目;
- 4、有钱的人，能够把握金钱流动的方向。

钱流向有钱的人，如果你与有钱的人在一起，那钱不也一样地流向你吗?

更重要的一点是 你可以找有钱的人投资给你，插上资本的翅膀，轻松快速地腾飞!

如何与有钱的人合作呢?1、为有钱的人工作。2、与有钱的人合作。3、让有钱的人投资于你。

案例解读

张强一直是一个平凡的厨师，做着自己喜欢做的工作，当有一天他看到周黑鸭成功的创业案例时（周黑鸭的老板之前也只是一个打工的。），他的内心开始强烈地反应，期待自己也能做出一些成绩。

张强有着祖传的卤制香干的方法，味道独树一帜，于是他想从这一块入手。

但是，钱在哪里呢?如何开始第一步的创业呢?张强想到了自己饭店的老板，于是他跟老板说 我想为饭店增加一个特色小菜，卤制香干。老板说 你做做试试呗!

张强把做好的香干给客人试吃，大家都十分认可这个味道!过不多久，很多客人来这里必点这份香干。

张强见铺垫做足了，鼓起勇气跟老板说 老板，我心中有一个计划，想做特色香干小吃连锁，同时把香干做成包装食品进入商超，我对自己的技术有信心，但是没有钱。

张强把自己的想法与写好的方案给他的老板看，老板看完后，也清楚张强的做香干的技术。于是就对张强说 我支持你。我想你可以集中做一个香干生产工厂，把生产好的香干直接输送到各大酒店。这一块我有资源。

于是，老板投资，并把资源介绍给张强，张强技术入股。一家地域品牌的香干就这么做起来了，从输送酒店开始，到开办自己的零售店，再到包装送到商超，张强的老板全盘管理与运作的的能力，帮助张强省了很多的弯路。

所以，有钱人背后，不仅仅是钱，更是资源，管理能力，团队能力，

以及丰富的吸钱经验!

金钥匙二 找有人的人，因为客户走向那里;

每次我在杠杆借力营销特训上课的时候，我都会问学员，我们做营销的人，是谁给我们付钱啊?他们都会回答说 客户。

是的。我在特训中讲到zui多的一句话就是 营销，你理解了客户，你就成功了一半!

同时，我们在生活中还会发现一个有趣的羊群效应 哪一家店面或公司的客户多，他的客户会越来越多，哪一个公司的客户少，他的客户会越来越少的。

这是为什么呢?很多时候，我们回答到 因为大家喜欢跟从啊。如果要用一句话来回答，那就是 客户会走向有客户的人;

有客户的人越来越有客户，背后有着三个因素 1、有客户的人，一定有一套很好的与客户建立信任的方法;2、有客户的人，一定有一套很好的满足客户需求的方法;3、有客户的人，一定有一套很好的留住客户的方法;

李晓经营着一款美容产品，一直以来卖得不好，只有零星的一些客户。她也知道，自己的客户就是那些经常喜欢去美容院，去SPA馆，去瑜珈会所等机构的爱美、注重生活品质的女士。

于是，李晓就从一家zui大的美容院开始，因为自己的客户就在这里啊!怎么开始呢?李晓就花了一个月时间，隔三差五地去这家美容院消费，同时还办了一张会员卡。久而久之，老板就注意到李晓了，交流过程中，渐渐产生了信任。

铺垫做足后，李晓提出把她的美容产品作为赠品送给美容院的老客户。老板欣然答应了！于是，由美容院与李晓推出一个回馈老客户的活动，通过活动，李晓快速获得了近1000多个客户。

李晓与美容院的老板相处久了，就以姐妹相称。美容院的老板教会李晓该如何服务于这群客户，如何与客户互动，如何成交这些客户。1000个客户加上这些运营的经验，李晓只是用一张会员卡，10多次的消费换来的！

有客户的人，背后不仅仅只是一群客户，更重要的是他们懂得客户的需求，他们知晓客户的内心，他们知道如何成交并服务客户！

金钥匙三 找会做的人，因为方法就在那里；

还会有人问，牛四爷啊，我有项目了，我找到很好的项目，我也清晰地看到了客户在哪里了，但是我还是不知道怎么做。

我们还会看到，做一件事情，会做的人，越做越顺手，不会做的人，越做越烦。为什么？有人会回答说 天赋啊。

答案应该是 因为他专业，让专业的人做专业的事。

会做的人，后面也代表着三个因素

1、会做的人，一定对这个专业有很深地了解，他一定经历了摸索或学习的过程，而这个过程我可以省去；

2、会做的人，一定掌握了这个领域中成熟的方法；3、会做的人，一定对这个行业与领域有感情，有期待。

你所不会的事情，在这个世界上一定有人会，你若想快速地做好这件事情，那么，找到会做的人，要么让他帮你做，要么让他教你怎么做

。我们来总结一下这三把金钥匙

有钱的人代表钱流向那里，说明项目在那里，或钱就在那里。

有人的人代表客户就在那里，说明需求在那里。会做的人代表方法在那里。

那么 通过借力有钱的人获得项目或钱，通过借力有人的人获得客户与市场需求，通过借力会做的人把项目与需求结合起来，把钱收回来

。