

杰·亚伯拉罕案例研究

Jay Abraham's incredible

“亚伯拉罕”案例研究，在今后的**3到18**个月里，用成功故事和事例激发你的创造性，让你转变市场战略，培育企业发展和职业习惯。

来自Jay L. Abraham

主题：**80**个难以置信的案例研究，在接下来的**3到18**个月里让你的事业飞速发展！

亲爱的顾客：

这份“难以置信的案例研究”是专为你一个人而写（“切勿外传”），很可能引起诉讼，内容高度机密。本册是从《502案例》中提取出的80个真实个案，企业案例研究，成功故事和记录完整的证明资料。他们一定能够激发你的创造性，让你转变市场战略，培育企业发展和职业习惯。

你可能知道，对于提交我希望了解的各种类型、格式和内容的各个案例的人，我十分清楚。他们必须详细描述，量化说明结果，他们要确切说明我的概念对他们产生的影响，从各种有利的角度，他们必须描述我的基本策略，这样所有的人在事业中才能遵循、适应并采纳这些基本策略。

一句话，我要求并且是无情地要求大量的资金来采访并记录每个案例，而不是亲自或雇用一队执行记者或研究者来写出案例研究。

作为访问过程的一部分，不幸的是，我不得不遗憾地拒绝几百个提交案例的人。因为虽然他们对我给予了过高的赞扬，让我感到高兴（对此我真心地感谢他们），但我找不出他们的案例对你会有什么价值，他们对你并不适用。

本册中包括了80个合适的案例研究、成功故事和事例。任何人都可以研究这些案例，立即从中得到有益的影响……这包括你。在接下来的18个月里，最

快在18天里，你就能飞速发展你的事业。

真心的建议

如果我是你，我会把这些无与伦比的机密案例研究信息当作一笔财富，这样开始系统地利用它们采取行动：

- 首先，“粗略地”通读一遍这本书。打印出来，放在一个文件夹里，标明“机密”。放在案头或随身携带。用即时帖对那些立即适用你本人、你的环境或事业情况的案例研究做出标记。

我会找出能够针对自身的具体情况来借鉴、适应和采用的策略。在这一过程中，我会基于时间、可用资金、努力程度、最有创造性的案例，或者我会找出与我相同行业，能够模仿的那些案例研究。

- 然后，我会仔细研究上述这些案例，用一支笔或记号笔，标出案例中成功的基本要素。我会试着研究每一个案。我会提出问题，象“这对我有什么启示”？是什么策略、战术或动力使之成功？最重要的是……

我能从这里学到什么，对我本人的事业有什么启示和适用性？

- 接下来，拿来笔和纸，我会优先记下我想要“创造性地模仿”的那些案例研究。我会基于执行的容易程度和时间来将其排序。（注：我会给你个提示……到目前为止，在所有502个案例中，有报道的最成功策略是利用“风险倒转”。这很容易，从根本上讲，很自由，这样可以立即成倍地或成三倍地提高你的营业额。）

- 下一步，我会为我想要实施的每个策略建立一个详细的计划，建立一个营销日历，确定何时实施。我会倒过来看，确保建立了一个伟大的执行计划。

- 最后，我会注意一个策略，根据情况优化改进，直至最终从中获取最大价值。就这么做——不需要更多，这样在3—18个月后，当你的销售业绩直线上

升，利润增加，你就会感谢我了。

这就是通向王国的钥匙——自由！

你可以看到，如果我是你，我会完全消化和理解这本书，根据自身情况采用各种策略和战术，因为这本书是一把钥匙，让你能够发展事业，增加利润，在事业过程中创造许多的突破。

我希望你知道，你的行动会激励我更加努力地工作，因为你在给我的案例中已经展示了……你是少数取得成功事业的人士（硬是有多数不做为的人——面对我公开地希望与你分享在过去职业生涯中获得的经验，不去执行、适用和采取行动）。

我衷心地希望，你会立即针对这些案例采取行动，能够告诉我在事业上取得的巨大成功。任何一个案例研究、成功的故事和事例说明，都能够改变你的营销策略。其中任何两个都能相互结合，成几何倍数地增加你的营业额……如果是三个或是更多，你的利润就会火箭式地上升。

因此这样你就让你的工作非常适合于你自己。我相信这是生命中的积极冒险经历，一个极少数人能够体验的经历。再一次感谢你与我分享你的案例研究、事例或是成功故事。希望你所有的事业努力都能成功。



Jay L. Abraham

附

下一次取得成功时，请不要感到不好意思，把成功的故事告诉我。我对所有利用我的方法和理论时采用的新的、创新性和有创造力的方法都感兴趣。把

你的故事发给apgi@abraham.com。

（正如你所知道的，我可以利用你的成功提出许多新的方法，增加我的书本销量。这也是一个案例研究课程：你应该从我学到营销经验，把相同的方法应用到你自身的情况中去。）

附

重要说明：在准备这些案例研究中，我花费了大量的努力、时间、金钱和承诺，向与我分享的人做出的承诺。为了我的目的而分享他们的经历。这也是某种商业应用。

我很高兴仅与你分享这些完整的案例研究——绝对超值。然而，非常重要并且绝对必要的是，你完全尊重这些案例的机密性和排他性。

未经我的书面批准或同意，绝对禁止以任何形式传播本书内容。

本书仅仅是与你和你的企业分享，帮助你成功、发展，拓展事业。你应该知道本书是无价之宝。书中包括了几百个（如你已经拥有行销教程大全，可与提供给你的朋友免费索取〈502案例〉研究）完全的具体策略和为其提供支持的战术，每个读者都能获得巨大的财政、竞争力和企事业优势，超过所有的竞争对手。

因此，这被认为本书完全为Abraham出版公司所有，其知识产权归于该公司。所以，本书的编写、设计和出版不用于向除你以外的其它人传播、转让或分享。我们衷心希望你能以我们期望的标准保持本书的机密，不要辜负我们的信任和你的品行。

警告：在某些商业应用下，我们修改为.pdf文件，以便追踪并确保我对于机密性和不得公开的要求得到尊重。如果我们发现你或你的员工有违反上述要求的行为，我会感到非常糟糕。所以，再次重申，请尊重我对保持本书机密的

请求。谢谢。

目录

1. Abdul Moqid	6
2. Adam J. Betcher	8
3. Ahron Katz	10
4. Alan Cooper	11
5. Alan Forrest Smith	13
6. Alan Turin	15
7. Alfred Johnson	19
8. Allan Ferguson	23
9. Allan Pollock	24
10. AllyNoorali	25
11. Andrew Lawson	26
12. Andrew Noniewicz	28
13. Andrew Rice	29
14. Andrew Russell	30
15. Andy McNabb	33
16. Andy Miller	35
17. Anthony Dyson	36
18. Anthony Milston	37
19. Anton Kaufmann	38
20. Antony Howard	39
21. Armando Ortega	41
22. Arthur Murray	43
23. Ashley Jessen	46
24. Becky Morris	49
25. Ben Wagner	52
26. Beverly Yates	52
27. Bill Oliver	55
28. Billy Stewart	56
29. Bob Bettaglini	57
30. Bob Concoby	58
31. Bob Logan	60
32. Bob Van Ginkel	61
33. Bob Wolfe	64
34. Brad Burt	65
35. Bradley Oaster	67
36. Brady Flower	69
37. Bruce Caswell	76
38. Bruce Wilson	78
39. Bob Bettaglini	80
40. Carl Berger	83
41. Carol Ann Wilson	84
42. 卡萨尔·斯伯尔曼 Cathal Spelman	85

43. Charri E.....	87
44. 克里斯.伍尔弗克Chris Woolfolk	88
45. Christian Cares	89
46. 戴尔.A. 哈姆林Dale Hamlin.....	91
47. 达雷尔.泰勒Darrell Tyler	92
48. 大卫.科那林David Conallin	94
49. 大卫.摩克尔 (David Merkle)	95
50. 道尔和贝克	97
51. Dr. Gregory Stetzel	100
52. Ed Laprade.....	102
53. Gary North	104
54. Gay Hendricks	105
55. George Williams.....	106
56. Glenn E. Woolsey	107
57. James McKnight	108
58. Jiri Slovencik.....	109
59. Joshua Perelman.....	110
60. K R Bhutta	112
61. Kimball Norup	114
62. L Stocks	116
63. Larry Blair	117
64. Larry Steele.....	119
65. Leo Restrigh	121
66. Letsgo.....	127
67. Linda S. Brewer	128
68. Loretta Wright.....	128
69.Lou Farris Jr.	129
70.Lou Landau	131
71. Maria Pesin	132
72. Mark Leonard.....	133
73. Master Van Donk	134
74. Mayur Shah.....	136
75. Michael Scott.....	138
76. Mike Gilgan.....	143
77. Mike Salmond	144
78. Mike Westbury	144
79.Neil Maxwell-Keys	146
80.Nick Di Mondo	148

1. Abdul Mozid

----- 原始信息 -----自： Abdul Mozid 致： Jay Abraham 发送： 2002

年6月31日星期三，上午 10:09

我怎样在6个月内把我的营业额从1200英镑每星期增加到超过2500英镑。

我做了什么？我在6个月内把我的营业额从1200英镑每星期增加到超过2500英镑。我为我的叔叔工作，在7个月的时间里，当他出国的时候，我负责整个生意。

我们所有的营销就是圣诞节时在报纸上一块卡片大小的地方做广告。我们不会整年做广告，因为这样效果不好。

经再三考虑，我要说的话违反逻辑——我们也会散发传单，这会带来新的顾客，然而，我们从不持续不停地发传单。我们只在生意不好的时候这么做。这就是我们仅有的两种营销方式。

在研究过JAY的“Jay Abraham的赚钱秘诀和其它营销秘密”后，我认识到我们在运营中存在许多问题。

最大的问题是我们从不了解顾客的姓名——对于常客我们只知道他们的姓名。这意味着我们对顾客无法做任何事，因为我们不知道我们为谁服务，不知道我们有多少顾客。我们也从未计算过每位顾客的边际净利润。

我做的第一件事就是了解顾客的姓名，并记录到一个卡片索引系统中。在分析过我们的行业后，我认识到我们可以轻易地了解约50%顾客的姓名。这包括留下姓名、地址和电话叫餐的顾客。其它一半需要一些“创造性”来了解姓名……

我从一个朋友处借了个主意，他有一本顾客手册，记录了他酒店的顾客。我把这本手册用在外卖饭菜时。我在柜台前有一本“顾客”手册，记录了顾客的姓名、地址、电话，并注明他们对外卖饭菜的意见。我们给顾客的优惠是，所有手册中的顾客在将来会受到特别邀请。

在得到姓名后，发展生意就很简单了。首先，我会给名单上的每位顾客发

一封感谢信。然后，给他们一个便条，写上本周特色菜式，以及今后5个月的每周菜单（首先给50名顾客试一下，以免浪费钱）。

结果会为自己说话的——我们的营业额翻了一番。

我学到的最重要一点是：

我们必须提出问题，问一下“还有更好的办法吗？”

你必须量度并记录每件事——例如你有多少顾客，他们是谁？

愿意尝试事物——即使可能失败。

确保你与顾客经常接触——否则他们会忘记你！

我不再为我的叔叔工作了，事实上，我正在开展自己的事业，但所有这些事实都是真的——我的详细联系方式是（简单一点）：

A Mozid先

2. Adam J. Betcher

----- 原始信息 -----自： Adam J. Betcher 至： Jay Abraham 发送：
2002年7月，星期三，晚11:51

我可能是最不适合提供案例研究的人，因为我现在还在整天工作，帮助我的第一位顾客。

为了解释清楚为什么这是一种成功，我必须告诉你整个故事。

我是在“财富100”公司中的一家公司任项目经理/流程开发人员/系统工程师。我只有一个助理职位，而我的同事多数是工程师，拥有博士头衔，所以你可以看出作为一个普通的人，我没什么成功机会。

在这个公司里，我注意到有些人能够创造出优秀的技术解决方案，但公司会忽视他们，转身去雇用对此一无所知却具有良好销售业绩的咨询人员。

这让我和我的同事很苦恼，所以我决定做些什么。我开始研究营销和销售，

因为在这些方面我的同事并不在行。我遇到了一个人，他叫Jay Abraham Protégé，他愿意告诉我他的方法。我花了一年的时间学习、研究和总结磁带、书本和简报里的核心原则。最后我终于准备好了。我邀请了一群精英中的精英吃午饭，向他们展示一份有关创建一家咨询公司的商业计划，公司收取的费用是从顾客的赢利中提取一定的百分比。

*** 这是我的首次成功。如果没有研究到JAY的材料，我决不会想到有勇气或有能力说服别人加入我的行列。

有三个改善大师加入我的公司。一位Demming 专家，一位培训专家，和一位限制理论家Jonah 。这三位都对人员和系统管理理论有着深刻的理解，但没有营销技巧。

一旦我开始运作公司，我立即拥有了足够的顾客填满我的空余时间（我们都有正式工作和家庭）。我们只能为2位顾客提供服务，和一位顾客会面的正常时间需要一年半，公司开始已经2年了。当我们和顾客合作时，他们提出了似乎是不可逾越的困难，我们开始分享形成战略伙伴关系、逆转风险、获得参考的原则和理论，利用系统管理工具体系中的方法帮助他们想清问题。他们总是带着新的希望满意而归。

我也有一份新的希望。最近，我开始收到Jay的合作者，Chet Holmes的材料。开始，我想，“又一个笨蛋想要借Jay Abraham的名气”。但我错了。我收到了一盘录音带，其中Chet简要说明了他讲述一个核心故事的技巧。

我要告诉你的是，所有我的顾客/同事/朋友/亲戚等等，听说过Chet Holmes。我购买了 PEQ和PEQ II家庭研究，正在努力学习。我完成了我花费一年时间来完成的计划，签订的合约达到了其它人在过去一年中签约的50%（到目前为止，他今年做的不好）。

***这是我的第二次巨大成功。如果没有Chet的方法，我不会知道我能帮助他提高销量，也不会获得这个顾客。

我现在开始工作40个小时，星期一不上班。在星期一这天，我和这个新的顾客一起工作。我们建立了出色的风险逆转，为他建立了一个极好的核心故事，并正在改进其中的缺陷。他与他的顾客分享之后，他的顾客都对这种新的商业方法产生兴趣。很快，我们会雇用一些超级销售人员，看我们的成功吧。

Adam J. Betcher

3. Ahron Katz

----- 原始信息 -----自： Ahron Katz 至： Jay Abraham 发送： 2002年8月1日，星期四， 下午12:54

我是 Ahron Katz， A-abc 设备和空调公司的创始人，公司位于德克萨斯的达拉斯，拥有“红色的小货车”。每年的营业额有约1千万美元。

我要与你分享的例子中采用了三个Jay策略。

这三个策略是：

1. 风险逆转。这样，顾客没什么损失。
2. 成为你公司的发言人，因为人们更愿意和一个人而不是一个实体打交道。这样会为你的广告增加知名度和反应性，效果会增加超过30%。
3. 如果你对产品或服务有信心，提供免费或折扣样品会非常有效。如果长期关系有利可图，那么这种关系会让你的业务成指数级的增长。

采用这些策略后，以下是三个成功的结果。

1. 通过学习自己做电台广告，我成为公司的发言人。我使用Jay 的风险逆

转策略向顾客做出个人承诺。“你会喜欢我们的服务，否则你不用付钱。”

最后，我在一个星期六的下午，主持了一小时的电台广告。在几年中，对A-abc 的认知度——一家拥有“红色小货车”的公司，从3%增加到超过40%。

2. 作为服务的开始项目，我提供了免费的一氧化碳探测器和免费的检查。我们送出了1500个一氧化碳探测器，做了200次安全检查。总费用是1万3千美元。但因此得到的顾客，在12个月内所带来的销售额是11万2千美元，毛利润率为43%。在24个月内，销售额增加到25万美元。

3. 我为每位拥有5年以上房龄的顾客提供一项价值19.95 美元的能量核算。正常价格是150美元。这一计划为我带来了超过200名顾客，12个月内营业额为110万美元。

总而言之，这三个策略让公司的知名度增加了超过1000%，公司的营业额增长超过上百万美元。

在过去几年中，我不断地利用这些策略。他们帮助我公司的成长，在7年内利润增加超过100%。Jay的理论和方法确实有效。

4. Alan Cooper

----- 原始信息 -----自： Alan Cooper 至： Jay Abraham 发送： 2002年8月1日，星期四，下午4:27

在阅读Jay Abraham 的书时，其中多数证明是根据Jay Abraham 的理论，他的顾客增加了惊人的收益。

但Jay给我的最大礼物是让我明白我们生活在一个充满不确定机会的世界里。我们每个人都有能力抓住机会。

我现在正在从一个打工者成为一个老板。走过这条路的人都知道，有时候

这很困难。Jay的理论成为大海中的指路明灯。

作为一个没有任何大公司背景的人，Jay对于杠杆作用原理解释就是我最最大的依靠。

古希腊哲学家阿基米德说，“给我一根足够长的杠杆，我可以撬动整个地球。” Jay给了我这个杠杆。

在我浏览他的网站www.abraham.com以前，我一直满足于挣一份工资，养家糊口。Jay教给我期望更多。

利用Jay在网站上的免费技巧，我和一家主要的移动电话供应商谈成一个合资企业项目，这样我一个月可以有价值数千美元的免费广告。

我住在南非，一个美丽的生气勃勃的大陆。但许多朋友和同事不停地抱怨。他们抱怨犯罪率。抱怨工作机会减少。抱怨我们的货币对美元和其它世界货币的弱势（一个兰特不到10美分）。

过去我也是这样，直至我遇到了Jay Abraham。现在我认识到在每个发现的问题后面都隐藏着巨大的机会。

当我的朋友抱怨由于货币贬值，他们没法去海外旅行，我却在忙着利用Jay的理论大把地赚钱。

我的外快已经超过了工资，在两年内，我就会每年赚到超过10万美元。这对你来说可能只是个小数目，但会让我在我的国家里成为一个百万富翁。而这只是剩余收益，无论我工作与否都可以赚到的钱。

其美妙之处要感谢杠杆作用，我知道这只是潜在收益的冰山一角。

在10年的时间里，Jay可能再编写另外一些故事。我希望我能再一次入选。我相信我能用我的收入证明这点。

但是，我也知道Jay给我的最大礼物是为我打开了一扇大门，让我可以进入

一个充满无限机会和激动人心的世界。

Alan Cooper

5. Alan Forrest Smith

----- 原始信息 ----- 自： Alan Forrest Smith 至： Jay Abraham 发送： 2002年8月15日下午 5:42

Jay, 你好:

我能说些什么呢, 我没买过多少你的书, 但我确实采用了你的方法。

自从读过你的书后, 我采用了其中许多不同的方法, 特别是多重流动和与其它人建立伙伴关系。但这并不是我想要告诉你的。我想说的是更具体的事。

我拥有一家美发店, 网址: <http://www.bigscissorcompany.com>。

我希望扩展业务, 但不确定什么是最好的方法。我们这行中, 员工一直是一个问题。虽然对新员工我努力“提高待遇”, 但还是很难在行业中招募新人。

我希望美发店不断有新顾客流入。这样我们在一年中就没有淡季了。象许多其它行业一样, 美发业也受到季节的影响。

首先是损耗系统。我是这么做的。首先利用我们的数据库开始。我检查了店里的损耗率和数量。我们在6个月里损失了约500名顾客(我们每星期为160名顾客提供服务)。这会是“新生意机会”的来源。我开始给他们发电子邮件, 并发出了三封信的邀请。

首先提出了软邀请, 最后提出免费邀请, 获得/生命等等。邮件的回复率为60%。我现在每年两次查找流失的顾客。这样做大大地促进了美发店的营业。

第二封信是提醒。每星期简单的提醒, 让顾客知道到美发时间了。其回报率极高, 但做法非常简单, 无需什么成本。

下一封是介绍。虽然我过去也试过，以前一直不重视，没有努力尝试。我们给每位顾客发放了一张介绍优惠券，可以推荐一位朋友。顾客和新的顾客下一次来可以有50%的折扣。新的顾客其实不会得到这些折扣，因为我们受到良好的培训，向他们推销更多的产品，多数顾客会购买染发品和其它产品。

我们也在每封电子邮件里附上介绍优惠券。

现在我们谈谈具体细节，这有用吗？当然，现在我们的营业额为30万英镑。相信我，在英国的一个矿业小城市，对一个小型美发店来说，这相当不错了。我甚至也成为我们所使用的染发品品牌的最大的销售商。在英国，我们是染发产品的前10位销售商之一。

这让我们的美发店的营业额从16万英镑增长到30万英镑。对我来说呢？开玩笑吧。我甚至建立了一套管理系统，现在我每星期只需一天工作时间。我已经脱离了美发店的业务，正在做其它的事情。目前，我的主要目标是继续自我教育，成为一位著名的/报酬优厚的广告词撰稿人。我正在沿着大路前进。请访问<http://www.orangebeetle.co.uk>

那么我会再听到你的消息吗？老实说，我没有读过你所有的电子邮件，但我确实读过你和其它几个人的作品。我离开学校时什么都没有，没受过良好的教育。我现在拥有5百万英镑的资产，4个好孩子，漂亮的汽车，所有普通的一切。我对上帝的信仰从未如此强烈，生活真美好。

所有这一切不是机会或突然发生的。不错，你的员工确实在工作，这也不是航天科学，只是普通常识。知识不是力量，从不是。是我和其它人在读了你的书后，对知识的运用创造了力量。

祝安，并致感谢。

LeighLancs WN7 4NP, Bradshaw gate 106号 Big Scissor 公司，电话：

44 (0) 1942 606706

<http://www.bigscissorcompany.com>

<http://www.hairee.com>

<http://www.orangebeetle.co.uk>

以上所述均真实可靠, 你可以在宣传和营销时使用我的材料

6. Alan Turin

--原始信息-- 自: Alan Turin 至: JayAbraham

发送: 2002

年7月26日15:55

Abraham先生:

这是我的故事:

1. 1992年, 当我高兴地等待着Florida Bar雇用我的时候, 我在打零工。

我记住你和一个抵押经纪人的会面。我找机会和一个抵押经纪人见面, 提出帮助他扩展业务。他不相信, 但在我不断劝说下同意在新的业务中有所投入。

他给约2000人发了信, 他在信中提出, 付现金取得抵押权。他会亲自去当地的记录中收集这些人名单。所以我问了他几个问题:

有多少人回信? 他说是2%。好, 对回应的人, 假定多数人对其抵押权不是十分清楚, 折成现金, 那么其中只有1/5的人。他很惊异我是对的(我所做的一切只是运用了80/20规则)。

我要求看看信。好的。但信的署名是他的公司Revenue Management Services。我说这听起来好象是一家代收欠款公司。他说是的: 他以前开一家代收欠款公司。我说如果他用自已的名字会更有用。接下来, 我问他, 发信的频率是多少。他不知道我在说什么。

这是我的建议。继续发第一封信。这是你能做的。接下来，发一封不同标题的信（已经发了2,000封信，这几乎不算什么问题）。看看哪封信有回应，哪封信更有效。

然后我建议他发两次。我询问他打电话过来的人，什么时候打来，寄信以后5天，3天，10天还是多少。他不清楚，但感觉那些打电话的人会在一个星期内打来。那么我假定是7天。我建议他在第8天寄出同样的信，这样会增加1%或1/2的回信率。

在最初的2000封信中，回应的40个电话，有8个成交。第二封信中，有20个回音，4个成交。4个抵押权购买值得发出第二封信。

然后我建议另一种方法。继续寄信。但只接听感兴趣卖出抵押权的人的电话。我建议在当地商业报纸上星期一商业版（一张单独的插页）的地产栏中刊登广告，当地有两家报纸，一家日报，一家周报。

我告诉他直接用信件上的标题（已经测试过）。

他消失了。找不到他。没给我的建议付一分钱。

几乎一年后，我碰到他：他很高兴看到我！

我问他生意怎样了。通过抵押权买卖，他赚了25万美元。当然我没有任何报酬。那么我问他做了些什么。

事实上，他没按照我的建议，他做了完全相反的事。

他没有继续发送直接邮件或试验标题。他放弃了。

他唯一做的是在电视上播放一段短广告（我没有想到）。他从价目表中得到了折扣（我对他解释过的一个技巧），但却是通过咨询报纸销售人员得到这一折扣的。

他估计在这段时间内收益翻了五倍。由于他没有与我签订协定书，所以觉

得不欠我什么。他同意签张支票给我。他给了我一百元。这是小费吗？

我感到生气，在把钱放到口袋里以后，我决定还给他。

我指出，他不继续发送直接邮件损失了5万美元。我也指出他没有利用其它媒体来销售。如果当地电视台能为他带来25万美元的收入，我指出其它4种媒体，如果每种只是电视台所带来收入的1/3，加起来就有32万美元。“如果其它的能和电视相比，他就可以有1百万美元。”他似乎觉得我说得对，但还是对他的25万美元感到高兴。我戳破了他的气球，行为不那么高尚，但觉得受骗了，没拿到属于我的那少少的10%，或2万美元的报酬。

2. 1992年进入Florida Bar工作后，Andrew 飓风扫过Dade 县。我住在县的北面，突然发现自己可以为房东做许多收回财产的工作。接了20个工作以后，我想我应该为我的价格定个标准。我认识到房东的生命价值对收回财产和其它相关活动是非常重要的。

问题是我缺少资金（又一次抵押经纪人的故事），也不想为广告付款，这需要经过公司事先批准。

我需要一群房地产经纪人。然后我开始打电话给一位房地产经纪人刊登的“办公场所招租”广告。我告诉他我的姓名和所需要的办公场所。不可避免地，他问我从事哪类法律业务。我告诉他们：我专门从事房地产收回财产业务。我打了三个电话：一个是自动应答机，没人回答。第二个是一个不耐烦的房地产经纪人，置疑我的专业。第三个是一位女士，她态度很好。我去了她的办公室：太大了。但她问了我更多有关收回财产的信息。我说我做了份清单，这样在法庭上不会觉得尴尬，我可以给她这份清单。她说，“你可以和我手下的房地产经纪人一起吃午饭，和他们谈。”太好了。

所以我带着100份“Dade县租房住户退租房主清单”，和50名房地产经纪人

交谈。作为他们邀请的发言人，他们邀请我吃午饭。我仍然还没有看到这笔生意的杠杆作用。

吃完午饭45分钟以后，我和他们商谈如何完成收回财产，而不需要一名律师。这是一名律师提出的问题（分类广告），他们把我看作一个朋友。这是1994年5月。在接下来的一年里，我自己的工作占一半，另一半来自这次午餐会。在我的记忆中，这是一家海鲜餐馆的美味鱼肉。这次午餐一共让我赚了2万5千美元。

3. 在做完收回财产业务后，我厌烦了这项工作。我决定在与我的专业相近的领域内工作：税法。我在上学时学习了所有的税法课程。在实践中，我发现为了编写税务计划，你必须是税务上的注册会计师或法学硕士。要回到学校，不止是参加或听一场讲座，这个想法让我感到讨厌。

在考虑的过程中，我遇到了一位注册会计师，他为许多人解决了实际的税务问题。5年，10年，21年忘记报税，这是我所见到的最长的时间。

他愿意把我领进门。他说这是一个巨大的市场。

我问他，哪个职业或行业中这样的人最多。他说，这说不定，但大致来说通常是承包商和人身伤害律师（这让我很奇怪）。

承包商？我最近购买了一套fixer-upper的房子，我有了合理的借口。打开电话簿，打电话给承包商，让他们来估价。房屋扩建，电力，次卧室，厨房改造等等。

不可避免地，承包商问我，“你从事什么行业。”我说，我是名律师，专业是为一段时间忘记报税的人提供服务。我为他们谈判减税、减息或减轻处罚。”

所有人，除了一位承包商（他说两年前他会需要，但现在已经没事了）都成了我的顾客。每件案子约2000美元，这让我在很长一段时期内收获不小。我

的电话簿确实为我找到了三个顾客，但没有什么比打个电话，让他们上门成为我的顾客更好的了。

如果我想起其它，我会告诉你的。

谢谢你，Jay

Alan Turin

7. Alfred Johnson

----- 原始信息----- 自： Alfred Johnson 至： Jay Abraham 发送：2002年7月26日上午4:54

Jay，你好，

我是加兰的Al Johnson。

你的营销策略和Jay式方法改变了我的生活。 我没受过大学教育，大部分时间在一个贫穷的环境中长大。

我在高中毕业后参军，去了德克萨斯，在那里我对邮购和直销有了兴趣。我摸索了多年，试着进入邮购行业，建立某种直销业务。我认为我了解了所有有关这项业务的一切。 但有一天，我偶然发现了你的理论， Jay Abraham先生。

我以前没听说过你，因为你的名字不在我通常阅读的一般的邮购杂志和商业报纸上。 我从你那获得的信息是一盒磁带，是你和Tony Robbins的访谈。这盒磁带改变了我的生活。

我无法负担你的培训计划，所以我决定仔细听听你和Tony Robbins的访谈，从中尽可能了解一些线索和想法，而不去购买你的任何产品，因为我当时无力负担你的培训计划。

我听过许多邮购课程，如何成为邮购专家，如何写广告材料等等，但你的

方法与众不同。

你不是在教我们普通的东西，你是在教我们思考方法……

你在简单的磁带上教了我许多，与我见过的所有其它书本、文章、杂志和专家相比，你教了我更多的东西，更多有用的知识。

我甚至无法说清你的知识到底属于哪类……

是直接邮件？还是直接反应？

到底是什么？

我知道如果说所有其它“虚构”专家能做到，你就获得了更高的成就，但我决心公开你的方法。

这是一种我能利用它取得更大成就和更大事业的方法，正是这种方法让我着迷，Jay，你不仅教会我怎样开阔我的事业观，而且教给我在各方面开阔我的生活。

有多高才算高？

从盒子里出来。

想想看。重新下个定义。开拓自己。

你教会我3种办法发展我的事业。

幻觉原则！

我不敢相信我所听到的。

我是一家全国保险公司的销售培训师，出于两个目的我决定采用你的方法：

1. 为全国各地的保险代理编写更好的营销材料。
2. 让我自己成为公司里的当地营销专家，拥有重要价值，得到提升。

当我开始时，还有其他几位培训师，但几年后，他们或是被解雇了或是辞职，只有我还留在公司里。

当时我的年薪是3万5千美元，但利用你的方法，在工作中运用你的理论，

帮助公司赚取了几百万美元，公司开始了解我对他们的重要性。

今天，我的年薪是6万美元，并可在每位会员身上获得2美分的收益。这看起来不多，但我们的目标是发展1百万会员，这会让我拥有2万美元的红利。

公司提升我做了企业通信主管，请记住，我没有大学学位。

公司甚至奖励我你的《Jay Abraham的营销秘密》和其它营销秘读书籍。你知道，过去我无力负担你的昂贵的大部头作品，现在我免费得到它们了。

按照你的理论，我为公司建立了一套营销体系。多年来，你的理论一直是我们的代理人的头号工具。

它帮助我们的代理人每年为公司产生数百万美元。

它有一套自由的顾客指导概念，教育顾客购买健康保险。

利用直接反应原理、记录的信息、研究会、跟踪信件和体制，通过直接反应营销来开发指导顾客，我为顾客建立了各种类型的Jay Abraham 式广告。

我把你的理论教给部分全国营销主管，他们招募人员的反应和销售成果翻了一番。

部分销售人员的销售达成率提高了90%，你能相信吗？

有趣的是，他们都相信这是我的原因。

但在每个研究会上，我都会告诉他们，我所有这一切都是向世界上最伟大的营销专家Jay Abraham学来的。

一天，在一个二手书店里，我发现你的“秘密财富”计划，我说，谁这么笨，把Jay Abraham 卖到二手书店。

我花了几个美元买下这本书，并从此利用你的多重支柱概念，发展了超过30家合资企业和公司，通过向他们介绍顾客来获得收入，其实他们完全可以绕开我！

另一个Jay Abraham 概念决没有尽头

我创建了一家公司，利用业余时间打理，公司叫做Johnson Information Research。业务是帮助企业所有人，企业家和销售专业人士了解营销、广告和销售理论，这都是以你的思考方法为基础。

实际上我并没有购买你的计划，但我成功地实现了这一切，因为你知道开始的时候我无力负担这些。

我只是利用一些免费磁带、免费报告，或你提供的所有免费材料，象花钱买下来一样努力研究你的免费材料。

实际上，我把你和Tony Robbins的访谈打印出来，让我的思想沉浸在你的思想当中。

我有一整盒信件、销售信、贺卡和其它你送出的一切。我学会注意你，观察你，思考、测试并运用我看到你的所作所为，我知道，你的一封信是那么的珍贵，是一笔巨大的财富。

我没有购买你的计划，因为我无力负担，很久以前我就决定，你把你最好的广告语用在了你自己的销售信中，所以我想，与其依靠课程，不如认真研究你送出的东西。

我知道，通过获得和阅读你送给潜在客户和顾客的材料，我可以获得免费的广告写作课程。

最终，我在书店里购买了你的书《尽一切努力挖掘你所拥有的一切——在思考、绩效和赢利上胜过对手的21种方法》。

现在，我发展了你的思想。

感谢你， Jay

德克萨斯75043 972-240-616 加兰Waltham Court 5117号 Alfred Johnson

8. Allan Ferguson

----- 原始信息-----自：Allan Ferguson 至：Jay Abraham 发送：2002年7月31日星期三，上午3:18

Jay，你好：

很高兴能对你有所帮助，我也期待着你为我提供帮助。

我会对你说实话，我只读过你的《如何从你的所有中获取能够获取的一切》一书。这是我迄今读过的最好的商业发展营销书籍。我的唯一问题是，找到机会实施你的所有伟大想法。

在发展事业时，最大的变化在于测试和测量。我们现在知道监控每个打来的电话。我们现在确切地了解有多少工作、转换率和平均销售额来自现有的顾客，也了解了所有不同类型的营销。我们已经认识到，这样做我们的电话销售成本非常高。我们现在已经开始尝试在当地报纸上刊登广告，把我们的成本削减到三分之一，这就增加了公司的利润率。我们不断尝试广告方式，在这方面尝试改进结果。我们现在意识到我们的转换率，我们正在采用不同的策略和销售战术，如特价优待方案等等。

在事情做完以后，作为服务的一部分，我们会致电顾客，询问他们对我们的服务是否满意，是否还有改进之处。我们发现，人们对此做出了积极的反应，收效明显。

现在，我们建立了一个更专业的数据库（file maker），尽快跟上顾客的发展步伐，我们会密切地关注他们的成长。自从我们决定严肃地对待营销问题，我们的业务询问量从02年1月的24宗上升到7月的98宗，转换率约为65%。我们将编写第2次新闻报道，由于新的数据库是针对顾客而设计，对我上述的信息以及

更多信息加以监控，我们也准备把营销瞄准顾客的具体需求。但目前这是所有的内容，希望我对你有所帮助。

澳大利亚悉尼Omega卫生管道工程公司营销主管

Allan Ferguson.

9. Allan Pollock

----- 原始信息 -----自： Allan Pollock 至： Jay Abraham发送： 2002年8月13日星期二上午5:46

用Jay Abraham 方式系统化我的业务

我的业务是寿险、残废保险、重大疾病保险、长期医疗险和公司的集体保险。

从Jay这里，我学到和做到的最重要的事就是让所有一切变得系统化。目前，我们正在针对所有的业务编写详细的工作说明。无论多么简单或是普通都必须编入，这样一旦有人生病，就有人可以照本宣科地接替工作。

这样的结果是迫使每个人真正地思考他们的做事方式，他们写出工作说明，我们在每周的员工会议上进行审阅，采纳每个人的意见，重新修改完善。

如果员工提出一项重大改革并得到执行，我们会发给他50美元的奖金，我们也建立了一套与产量有关的奖励系统，这真正让所有员工关注目标，帮助顾客并获得让人心动的利益。

另一个重要变化是每月编写一份报道，送给所有的顾客和潜在客户，以及有影响力的人或场所。这不是标准的财务计划者信件。信中包括有趣的一些与财务无关的文章、员工照片，和升职人员，以扩大影响。

Mitzy Harnick-Pollock 公司，Allan Pollock

10. AllyNoorali

----- 原始信息-----自： Aali Noorali 至： Jay Abraham 发送：2002年8月2日星期五，下午5:26

首先，感谢你的成功故事。

我们尝试过你的许多不同的策略，确实，带来了大量新的商机，我们不得不慢下来，有时候甚至停止营销工作！

令人惊奇的是，简单的策略是最有效的策略：

1. 标题不同的直接邮件。我们发现，“免税组织者”最为有效（我们是一家会计公司）。

2. 电话后寄出邮寄广告。我们尝试在不同的间隔后寄出广告，即1星期、2星期、3星期等等。最有效的是在1星期以后。

3. 提出退还保证。这在会计行业中非常普遍。我们保证，如果顾客对服务不满意，他们可以退回发票，标明“撤销”，我们会退还他已付的费用。不用说，这很成功。然而，我们做得更好，我们提出免费提供第二年的会计服务。我们得到的回应翻了一番。

4. 通过新闻报道的定期接触收到了良好的反应。然而，当我们在报道中用标题注明提供一个小时的免费咨询，反应就更加热烈。

5. 进行调查，提供在健康农场度过一个周末的奖励，也非常成功。

6. 介绍系统：最有效的是三个联系人的介绍。如果两个人成为签约顾客，则介绍联系人的顾客可以获得年费25%的折扣，是每年的折扣！（只要新介绍的

顾客不退出)。

7. 分发《顾客手册》对新的顾客也非常有效。

8. 除了新闻报道以外，定期发送促销文章。我们试过几种方法，但信件格式（以信件格式写的文章）最为成功。

9. 形成顾客网络，具有相同兴趣的顾客会在其中一方觉得工作负担太重时相互分忧。

10. 安排顾客访问工厂/技术场所，帮助他们增进对其行业内相关业务的了解，这也非常有效，并让顾客学习了许多知识。

还有很多……，一句话，我们需要应用你的策略，我们感谢你的策略。

谢谢，祝好运！

Ally

11. Andrew Lawson

----- 原始信息 -----自： Andrew Russell 至： Jay Abraham 发送： 2002年7月25日星期四，上午5:34

Abraham先生，你好：

你问我，通过采用你的营销概念，我有什么成功故事。

我很高兴能告诉你以下的真实故事。

致礼

Andrew J. Lawson

Abraham 思想- 证明故事：“通过Amazon.co.uk/marketplace 销售二手书”

Abraham 概念：主人/受益人

我想要卖掉几本（即一打左右）用过的商业书籍。

有这样一些方法：

1) 在“车库甩卖”时卖书，这样幸运的话，只能收回其售价的10%—20%（即，一本10英镑零售价的书，我只能卖到2英镑）。

或

2) 卖给二手书店。这样幸运的话，只能收回其售价的10%—30%（即，一本10英镑零售价的书，我只能卖到1到3英镑）。

实际上，我是通过Amazon.co.uk/marketplace 卖掉这些书，你可以在Amazon 的新品目录中卖掉二手货。

我认识到，这是一种主人/受益人情况，因为：

1) 我是受益人，利用Amazon.co.uk 花费数百万英镑建立和运行的网站来卖掉二手货（即我能“利用”真实的大型资产）。还有一个好处是，我能把自己的货物放到一个拥有数千名潜在顾客的市场上，这些顾客遍布英国各地——这种机会比一个当地的“车库甩卖”或是一家二手书店要大得多。

2) Amazon.co.uk 是主人，因为他们提供了网址，我在这个网址上卖东西，他们从我卖东西的收益中获得一定的佣金。Amazon 也无需：库存、处理、包装或邮寄货物，因为这是卖方的责任。这样，Amazon.co.uk 公司就发展了额外的收入来源（或按照Jay 的说法，“收入支柱”），他们只需要利用网站的现在投资，加上他们市场的转卖者在进行销售时产生的少量额外直接成本。

结果：

10英镑的书我卖了8英镑，除去给Amazon.co.uk 公司的佣金和包装费用，我净收回6英镑。这是向上杠杆收益，比我原先用正常方式在“车库甩卖”或是一家二手书店可以得到的收益，超过+100% 到 +600%。

我很高兴，因为我从用过的书里获得了更多价值；买书的人也很高兴，因为他们用低价买到了送到门口的二手书； Amazon. co. uk 公司也很高兴，因为他们从网站上获得了更多的佣金。这是一种三赢的情况！

“我的叙述是真实可靠的，你可以在宣传和促销时利用我的证明。”

12. Andrew Noniewicz

----- 原始信息 ----- 自： Andrew Noniewicz 至： Jay Abraham 发送：
2002年8月14日星期三，上午8:11

Jay, 你好:

这是对你的理论的证明。

我是一个信息商。我把我的财务新闻卖给不管市况如何都会投资股票市场的顾客。确定无疑的100% 赢利行业。

在听你的课，阅读你的材料以前，我的想法停滞不前。在我理解了你的营销理论后，我期望我的公司和自己能有大的发展。

我的做法——主人/受益人关系- 介绍。

对象——营销公司（付费）；报纸（免费广告）；

其他企业家（交叉营销）

我怎么做——用我的想法瞄准具体的公司/报纸/企业家

为什么这么做——对所取得的结果不满意。为了让我自己和我的公司占据一席之地。

底线——期望收益增加100%。

秘密——坚持不懈。

名称: NBM 公司

规模: 3人型: 财务新闻

联系人: TheNBMC01@cs.com Andrew Noniewicz

13. Andrew Rice

----- 原始信息 -----自: Andrew Rice 至: Jay Abraham发送: 2002年7月31日星期三, 上午5:11

Jay, 你好:

我的职业生涯是在听到Roger Dawson(罗杰道森)先生的“谈判的秘密力量”课程后开始起飞的。他提出这样的概念,每次你与他人“眼对眼,面对面”时,你就是在和我用心谈判。从此开始,在自我发展的道路上我开始研究Tom Peters, Jay Abraham 和 Anthony Robbins的理论。Jay的技巧不仅对我个人而且对我的事业非常适用,我希望向你提供一些事例来说明这点。

风险逆转

在申请一份年薪正常在4-5万英镑的工作时,我提出两周的免费工作,但要求增加7万5千英镑的补贴率。如果那里我没有证明我的价值,我就会辞职。他们立刻说,没必要,然后下个星期我就签了合同。

力量支柱

在这个多风险的时代,这一技巧会提供额外的红利。我为个人和企业创造了多个收益渠道。从个人来说,我开始为多个公司工作。就企业来说,我把我们的公司带入几个不同的领域,包括汽车、财务和政府。因为接触了不同的领域,我们的公司能够生存下来,保持收益,努力转向人们愿意花钱的行业,同

时我们看到竞争者的失败。

那么为什么我还不是个百万富翁呢？到目前为止，我关心的是与我的家庭一起享受生活。自己成为百万富翁没什么好处。我也在生活中发现其它的东西，最近，我在发展自己的兴趣爱好，丰富自己的生活，我有一个moviethemed 魔术节目，我在发展一项生活培训业务，在建立一个关注人民的政党。在我发展生活的各个方面的同时，他们会共同发展，互相补充。

祝愉快

Andy

14. Andrew Russell

----- 原始信息 -----自： Andrew Russell 至： Jay Abraham 发送： 2002年7月25日星期四，上午8:13

Jay，你好：

谢谢你的电子邮件。

有一天，我收到Tony Robbins 对你的访谈，作为他的“谈话力量”系列书籍的免费宣传，自从那一个命运之日起，我就成了你的忠实拥护者。它引起了我的思想革命，希望从下面你能够了解到，我们很好地运用了你的理论。

“Arran Aromatics 公司，Jay的方法如何把我们的内部预展变成数十万英镑的订单。”

关于我们公司和我自己：

我的父母在1989年建立了家族企业，制造和销售优质化妆品礼物。公司在苏格兰西海岸风景如画的Arran 岛上，员工有近100人，年营业额为7百万英镑，

增长率为每年约25%。我在1996年加入企业，当时我已经有了5年的资本货物和包装销售经验。

证明材料

当我加入企业时，营业额为140万英镑，利润不错，但我们不断为缓慢的销售增长发愁。我们主要雇用销售代理人，利用对零售顾客的展览作为产品销售方式。我们的主要展览每年二月举行，一般成本为1万5千英镑。销售额为3万英镑。初看起来，收益不错，但我们期望更高。

我们的挑战在于：

1. 许多参会的购买者期望有一位代表来招待他们，而不是当场订货。
2. 我们的产品全年出售，但在关键的礼物购买时期会有季节性高峰。零售商们不愿意在这以外的时间保持库存，这样就影响了销售。
3. 零售商的意见主宰了我们的产品，我们不能保持所有的产品库存。

我的第一步是利用你的《赚钱秘诀》一书中的一些技巧。我们修改了展览前的邮寄广告，把标题改为——“是的，你可以在复活节前卖出我们的产品，这是其秘诀……”

我们是基于这样的事实，出于现金流的影响，零售商不希望在淡季存在库存，但他们总要卖东西。我们有整仓的库存，在获得复活节购买高峰时的订单前在仓库里呆上2—4个月。我们的提议是，如果他们当场购买完整系列产品（达成第一个目标，停止随意选取，尽量减少不必要的后续问题），然后我们会从一月起向他们交货（这样可以更快地销售产品），我们在1月以前不向他们要求支付货款。（说明——一般零售商在60—100天内向我们支付货款，这样我们的现金流不会受到太大影响。）5个月的贷款！

你应该利用这点，来参加我们的展览会等等。

回应非常热烈，下一个展览时，订单飙升到12万5千英镑，我们最近的一次展览会上，订单超过了50万英镑（但现在我们的成本提高了，因为我们需要更大的展台，更多的人手处理订单）。同时，所有的顾客在全年签订重复的后续订单，这难以置信。说明：所有订单在展览会上签订，数字不包括重复订单或结束后的新顾客。

第一个关键是邮寄广告上的标题变化，第二个是我们怎样为顾客增加额外价值，这就是在增加零售额的同时延长信贷，第三个是超卖，向我们购买完整的产品系列，而不是一种产品，有时甚至是几个系列产品。我们为零售商提供了一个主要的动机，让他们在商店里摆放我们的产品，而不是我们竞争对手的产品。这样，我们也赢得了新的顾客。在过去两年里，这样做的其它优势还在于我们现在不需要提供延长信贷了，因为顾客发现他们可以提前销售产品，只是会要求更多的东西，象是“随产品附送的礼物”，这样也有助于他们本身的发展。

我们在选择顾客以后，尝试着提出了5个月的延长信贷促销，但反应平淡。我们利用你在《更长的销售信》中的技巧（这与我以前所学完全相反），说明这一提议的原因，这让我们看起来是经过深思熟虑，而不是一家不计成本疯狂销售的公司。

我知道，事实上，利用这些高级技巧，在同一个展览会上，我们的订单金额是我们竞争对手订单金额的10—25倍。

这对我们的事业和我们对待展览会的态度具有巨大的影响。我们的销售人员不断地寻找办法多销售产品，增加让人惊奇的价值，签订订单。我们的顾客现在来我们的展台寻找价值，他们知道我们能够为他们提供这些价值，他们准备好签约，你可以把这称为顾客的教育。我们帮助他们发现事业中的成长机会，

我们自己也得到了回报。

“以上所述真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。”——销售

主任Andrew SRussell

Arran岛KA27 8DD , Brodick , Home Farm , Arran Aromatics 公司, 电话: 00 44 1770 302595 - 0044 1770 303006 (直线) 传真: 00 44 1770 302599

电子邮件: andrewr@arranaromatics.com

网址: www.arranaromatics.com

15. Andy McNabb

-----原始信息 -----自: Andy McNabb 至: Jay Abraham 发送: 2002年8月5日星期一下午4:23

McNabb Andy McNabb

广播公司

加拿大L2S 2R8安大略省St. Catharines , Westdale Dr.14号• 电话: (办公室) 905-704-0239 (传真) 905-704-1768 2002年8月2日星期五 至: Jay

Abraham 自: Andy McNabb

Abraham 公司电子邮件: apgi@abraham.com 页数: 1页, 内容: 10万2千美元之门, 2200人加强婚姻关系的结果, 一夜之间, 为期一天的婚姻研讨会

Jay, 你好:

每7个婚姻中有1个是注定“关系密切的”。我的婚姻生活充满了热情, 我想要帮助其它夫妇找到办法, 加强他们的婚姻关系——无论他们的婚姻状况如

何。

我们邀请了一位在婚姻和家庭方面发表了许多文章的作者参加一次婚姻研讨会。他在美国非常有名，但在南安大略省（加拿大），当时他没什么名气。

利用你的直接邮件原则，我们给教堂发了一封信，请求为我们的售票提供支持。信的标题非常直接、具体，让他们看到好处所在；每段都很简短，只有2行、3行或4行；我们用了副标题，吸引看信的人，方便他的理解和反应；我们发出了具体的行动请求；在一个信封中有不同尺寸的信纸；我们记住这样的事实，两页纸的信比一页纸更能吸引人的注意，四页纸的效果要好于两页纸；除了标题以外，附注是最重要的部分，让人理解最重要的意思和行动步骤，等等。

我们用其它国际知名的牧师提供的证明来增加我们的可信度，这些牧师举办研讨会取得了巨大的成功。我们的结果是什么？有125座教堂参与研讨会售票——比洛杉矶这样的大城市参加的教堂数量还多。2200人参加，售出1700张票，总价值为10万2千美元，我们免费送出500张票给贫困家庭。

结果？就在过去的一星期，我的妻子在多伦多的一家教堂得到了一个福音唱诗班的位置，这家教堂帮助我们举办了研讨会。在他们的材料中，这次活动4年后他们仍然在举办“爱之关系的秘密钥匙”婚姻班。

我们运用你的营销交流方法来直接和间接地帮助丰富和加强了成百上千对夫妇的婚姻关系。

祝福你Andy McNabb

附：以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

16. Andy Miller

----- 原始信息 -----自：Andy Miller 至：Jay Abraham 发送：2002年8月2日星期五，上午9:40

案例研究：风险逆转

背景：

你的技巧中，我最常运用的是风险逆转。我从你那里学到的一个问题和思想是：“如果我只能从结果中获得报酬，我会怎么做？”这是个强有力的问题！现在我从事培训行业。我问了40个同事这个问题，他们看着我好象我疯了。他们的回答总是“我为什么会那么做？”但当我问他们，如果根据结果取得报酬，他们会继续现在所提供的服务还是会改变做法？每个人都说他们会改变做法。我觉得这很奇妙，这个问题让每个人认识到，即使他们保持目前的薪水结构不变，他们也能用更有效的方法提供培训。这是4年以前的事，所有40人没有改变任何事，他们停留在“现状”中。

巨大的竞争优势：

事实是，我的同事没有得到这个问题是一个巨大的优势！首先我改变了自己的计划，让我的顾客得到更多的结果，无论他们会不会为此向我支付报酬。其次，我有一个巨大的销售优势。当我与潜在的顾客会面时，我们讨论如何付款。我提出了3种方式：按人，按天或按结果分成。他们总是对按结果分成感兴趣，因为没有其他人提出这样的选择。我会解释清楚，我们对自己的工作有信心。我们的目标是带领他们走过一个过程，确切的了解他们的需要。然后，我会展示要做些什么，要多长时间，会有什么样的结果。因为我们是根据结果取得报酬，我们建议的每件事都是从顾客的最佳利益出发，对他们没有任何风险。

效果如何：

当我询问这些潜在的顾客，是否有其它的培训公司提供相同的选择，他们说没有。我问为什么不？他们对自己的工作没有信心吗？这样做非常有效，100%的时间顾客会告诉我他们不会考虑其他公司了。这太令我惊奇了，每个公司都期望顾客会觉得按天付费比按结果分成便宜而选择按天付费量化结果：

我不知道确切的结果，但我估计，在过去4年中，我的公司签约金额每年增加了30万美元，用其它方式这是不可能的！

联系人信息：

弗吉尼亚州STI

Andy Miller

销售培训

电话：703-922-7160

17. AnthonyDyson

----- 原始信息 -----自： Andrew Russell 至： Jay Abraham 发送： 2002年7月25日星期四， 上午7:52

Jay， 你好：

我从事商业地产业。学过你的课程后，我考虑如何获得一个后端产品来扩展我的业务。我尝试租赁审核，其实在更大的程度上成为一种前端业务。与租赁不同，后者任何时间都能售出。我从顾客处赚到了超过1百万美元的佣金，他们原先需要租赁审核业务，但后来却和我讨论新的租赁业务。

多伦多M5R 1B5 ， Prince Arthur 大街50号， 205套房， Dyson Realty 公

司总裁，Anthony Dyson 电话：416-410-1080 传真：647-439-1409

仅为承租人提供咨询

18. Anthony Milston

----- 原始信息 ----- 自：Andrew Russell 至：Jay Abraham 发送：2002年8月2日星期四，上午8:58

Jay，你好：

七年前，我在圣迭戈机场偶然发现了Nightingale Conant 公司出版的一盘磁带，记录了Tony Robbins对你的采访，这促使我购买了该公司出版的“你的秘密财富”计划。从那时起，我就成为你和你的众多美妙理论的忠实拥护者和追随者。

1996年，我有幸在伦敦Ex-factor 研讨会上遇到你。虽然我觉得4天的会议日程安排太满，但那次会议引起了我思想的巨大转变。我兴奋地回到家，这种兴奋持续了多日，我把一切细节都讲给我的妻子，她耐心地听完了我的故事。但让我失望的是，我无法真正地应用和执行在那4天中和以前从磁带上学到的巨大知识财富。

你知道，当时我是一名独立财务顾问，由于该行业受到许多烦琐的符合性要求和规定的制约，我很难保持工作的动力。在英国，该行业当时正在经受简直可以说是迫害。你可以想象，对这样一个行业，受到众多报纸和电视节目的贬低，你很难保持热情。我的工作要求我推销自己的业务，我发现整个环境让我感到窒息，削弱了我本身的创造性。

在参加了研讨会以后，我受到许多成功代表的激励，我记得你把他们许多

人称为是“获得新生的人”。和这么多的人会面，他们看起来是“从事自己热爱的职业，并热爱着自己的职业”，这足以激励我下定决心摆脱困境！

六年以来，漫长的历史和无法改变的事实——对于这样的锻炼已经是足够了，我要开始面对新的挑战，这样我将能够（最终！）带着热情、积极性和对研讨会大师深深的尊重，把“Abraham 技巧”的本质和精髓应用到工作中。你，Jay，就是我尊重的大师，你是我的偶像！看着吧——我会做到最好！

可能是你在英国的最忠实的信徒（我们全家都学习过你的磁带！）

Anthony Milston

19. Anton Kaufmann

----- 原始信息 -----自：Anton Kaufmann 至：Jay Abraham 发送：2002年7月26日星期五，上午 3:24

Jay 以及Jay的团队，你们好：

谢谢你这一无价的邀请，这样的邀请没有人能够拒绝。

不幸的是，我是在几个星期前才开始研究Jay的材料，我还没法告诉你一个这样的成功故事。

我能说的是，在学习过程中，我完全改变了自己看待、经验和做事的方式。令人难以置信的是，我认识到过去自己在事业中一直错过的东西，我就象对待其它90%一样对待这些事情。我几乎立刻发现了几个“改变生活”的解决方案，在我的事业中加以执行。

从去年起，我成为德国的一名企业经纪人（企业买卖）和财务顾问。我努力寻找新的顾客，应对日益激烈的竞争。

1. 现在，Jay的材料激励了我，他慷慨地和我们分享这些材料，我在编一本手册《如何在我需要的时间以我需要的价格出售我的企业！》。这本手册为卖方提供了成功出售企业所必须的一切知识，其中甚至包括了核对表。在广告中，我承诺感兴趣的人可以免费订购。我相信这会让顾客真正对我的有价值的服务感兴趣，让他们了解我确实有能力帮助他们出售企业。

2. 我准备在因特网上建立一个平台，让希望出售企业的人和购买企业的人相互交流。

3. 我还为希望思考经营企业方式的企业拥有者们编写了一本手册。这本手册也是免费的，我知道有一部分读者会打电话给我要求服务的。

4. 我也会向其它地区的人免费赠送。但我知道，我可以向德国各地的同行求助。然后我可以从他们的推荐名单中选择一些人。

..... 还有更多。

我知道这些步骤会非常有效和成功，但我还无法证明这种成功——几个月以后，我就可以向你证明。

我对这次研究的结果很感兴趣，正如你对向你提供成功故事的人承诺的那样，我希望能够收到研究结果。可能你可以把我加到名单中——非常感谢。

非常感谢并致最亲切的问候——Anton Kaufmann

20. Antony Howard

----- 原始信息----- 自： Antony Howard - Jackpot Marketing 至： Jay Abraham 发送：2002年8月26日星期一，上午9:16

Abraham先生，你好：

我刚刚渡假回来，发现自己错过了8月16日的截止日期。这封电子邮件是希望你能推迟这个截止日期。

老实说，我在直销这行干了6年左右。这是从我购买了《懒人致富法》一书开始的。这本书打动了我，我打电话给书的作者Richard G Nixon，他重新编写了Joe Karbo的原著。我与他谈判，要求获得在英国销售的许可，这是我的直销事业的开始。

从那时起，我直销过许多产品，最近的是营养品。虽然我认为自己清楚地了解需要知道的一切，可以运行我最新成立的公司，但我对如何让人们定期地重新订购产品仍然觉得棘手。在那时，只有5%的老顾客会再次订购。

我从你的书中了解到非常重要的一点，这就是如何加强人们的购买决定，让他们忠实于你的产品，不断地再次订购。

在书中，你写道，实现这点的办法是在送货的同时奉送一本小册子或一本手册，向他们保证，他们做出了正确的决定。但你的建议中有个小小的不同，不是利用这种机制来进一步游说人们做出购买决定。毕竟来说，这个工作已经由销售信完成了。我们要做的是，向他们提供技术信息（从他们的角度出发），告诉他们为什么他们购买的产品能够达到销售信中所说的效果。

凭借这种高超的建议，在订购率从不足轻重的5%上升到近12%，并且正在继续上升。我可以告诉你更多的情况，但因为我不知道你会不会阅读这封电子邮件，所以就写这么多了。如果你希望了解更多，你的案例研究邀请仍然有效，请给我发邮件。

谢谢

真诚的

Jackpot 销售公司，销售主管Antony Howard

21. Armando Ortega

----- 原始信息 -----自： Armando Ortega 至： Jay Abraham 发送：
2002年7月26日星期五，下午3:19

Jay，你好：

Jay Abraham 对我的最大影响是我拥有了“远见”，这让我在研究一个行业时，能够立即明白其在许多领域内的潜在利润。在过去的12个月中，由于这种新的能力，我挽救了一所重点学校，这所学校属于我所在州的主要大学，大大地提高了入学率（我也得到了满意的报酬），并且挽救了一家濒临破产的目录公司，这家公司现在正在成为一家全国性的公司（我的合同报酬是每月1000美元律师费以及该企业10%的股票）。

在第一个例子中，墨西哥Chihuahua大学Facultad de Zootecnia 学校的管理者来找我寻求帮助。他们告诉我说，大学每年的入学率在过去12年里持续下降，学校面临解散的危险，这样会让许多人失去工作和机会。他们给我看了一项研究和教育领导的决定，如果入学率仍然不能回升，那么就要关闭学校或是与其它处于类似情况的学校合并。这是在2001年的1月，学校委员会立即批准让我参与改革，费用是8500美元。我必须立即着手，因为时间不等人。但一天后，他们推翻了这个决定，因为委员会的一个成员提出反对，他说不需要我，另外，我在签约前已经告诉他们整个计划。“我们自己能做。”他告诉委员会成员。我回答道，“如果你们自己能做，为什么他在过去12年里什么也没做呢。知道做什么是一回事，但真要做起来，就是另一回事。”

两个月后，就在春假的前几天，他们打电话给我，“我们准备签合同，我们说服他了。让我们开始吧。”我在4月21日第一次开始接触学生，报名的那天

是6月9日，这样我们有6个星期的时间采取行动——我们能做的不多，因为到1月份，学生们已经决定就读哪所大学。不管怎样，前一年的报名人数是60个一年级新生，我把这个数字提高了132%，几乎是150名新生。

我是怎么做的：我做好准备工作，送出一系列的信息和教育信件、手册和“特别报告”，送给Chihuahua市和附近小城市的8500名预科学生。第一份特别报告是我写的一个小书，标题是《选择最佳职业的57个小诀窍》“，第二份是另一本小书《50种为学生赚钱的方法》。

对学校来说，报名率的提高是赢得2001年全州范围内年度质量奖的决定性因素之一。

几个月前，一家新的目录公司，在一份非常漂亮的大型鞋子图片目录项目上失败了。他们在电台广告上投入了一大笔钱，只吸引了400名顾客（只有10名是电台广告的结果，另外390名是在他们4家零售商店里正常买了鞋子以后，由员工售出的）。但他们只找到20位愿意投入的经销商，销售业绩令人沮丧。

在一次商业集会上，在我发表了5分钟的必定会成功的演讲以后，我和公司的所有者会面。他说，“我需要一名战略家和销售专家。”我们签了合同，报酬是每月1000美元律师费以及该企业10%的股票。然后我设计了一个非常简单的、低成本的战略，包括（1）找回并赢得以前的销售商，找到在过去30天内再次购买或初次购买的50位重新建立关系的销售商，打个电话，问问有什么问题，他们为什么停止购买，邀请他们再试一次；（2）开始和8家当地公司交换名单，他们也是目录公司——珠宝、化妆品、女用内衣等等，相互交换无效的代表，在他们的废品堆里我们发现了黄金，在接触的每10人当中赢得了3-4人。（3）和全国的目录公司交换名单，主要来自墨西哥蒙特雷，正在关注全国市场，这让我们了解当在一个特定区域中成为一家关键的大型销售商以后，特许权经营

的扩张会是怎样的。对方非常满意，我们又开始发送新的目录。

如果没有Jay Abraham的洞察力，这对我来说是不可能的。对我影响最大的是Jay的《你在工作中的营销天赋》，《隐形营销》和《最终研究实验室》，还有最新的书《如何从你的所有中获取能够获取的一切》。

S. A. de C. V., Speak International 公司总裁, Armando Ortega

网址：www.dirmex.com

22. Arthur Murray

----- 原始信息-----自： Arthur Murray 至： Jay Abraham 发送： 2002年7月31日下午2:48

Jay, 你好:

很荣幸送上我的故事, 真诚地感谢你给我生活带来的深刻变化。

你正在开始一个全新的事业。你愿意怎么做——从开始就走上正确的道路, 还是以后改正?

我经常看见企业家们凭感觉驾驶飞机。他们会说, “以后再决定吧。现在我们需要销售。我们需要把产品推销出去。我们需要更多的人手。” 我们需要, 我们需要, 我们需要, ……你明白这样的情况。

他们陷入困境。他们知道, 如果他们停下来一会, 重新组织, 就会走上轨道。但前面总是有另一个危机。

我承认——我几乎成为其中一员——非常近。但就在我要这么做的时候, 某些奇妙的事发生了。可能是命运的干预。或只是幸运。但我相信, 这一次短暂的遭遇挽救了我数年的尝试和错误。把我从终生的失败和没有能够说清楚的

无数的无用功中解救出来。

那个决定性的时刻就是我初次遇到Jay Abraham 和 Chet Holmes的时候。就是那时，我决定我宁愿挨饿、睡在汽车里也不能让自己落入相同的陷阱。

那是在洛杉矶的PEQ-II 现场研讨会上。我记得甚至无法对听众解释我从事什么行业。所以我以一段清白的历史开始，一张白纸，从2002年2月20日开始。这是5个月前。我希望能够告诉你，我已经挣到了第一个一百万。事实上，到现在为止，我的销售额是零。但我并不担心。这就是原因。

开始成功故事： 美国弗吉尼亚州Boyce ， Telart 技术公司，

企业的性质： 高端软件非常强大。公司可以节省数百万美元，取得巨大的投资回报。但软件也非常复杂，很难设置。应用错误的话，数百万美元的软件就躺在那时，毫无用处。这经常发生。原因在于多数软件销售商只对销售许可证感兴趣。他们没有花力气与顾客密切合作，看看顾客的过程，找到最适合他们的产品。

这是我们着手之处。我们帮助公司获得高端软件投资10倍的回报。这要求和用户之间建立长期的信任关系——友谊。象你将看到的，这也特别要求采取非常有战略性的眼光。

工作的成功原则： 核心故事； “伙伴或毁灭”

我们建立起核心故事，开始推销。工具销售商几乎立刻来找我们，要求我们销售他们的产品，和他们合作。即使我们没有销售业绩，他们也喜欢我们的故事。

结果： 在5个月里，我们与7家高端工具销售商和4家IT咨询公司建立了战略联盟。

那么终端用户怎样呢？我们真正要销售产品的顾客怎样了？我相信，我们

现在还没有任何业绩，因为我们的战略是让最急切的顾客也从战略角度思考。让我解释一下。

工作的成功原则：战略推动战术

举一个例子，一位政府高官说他要立即购买我们的软件，马上投入使用（他想好一个具体的用途）。但他也说，我们的代表让他考虑有多少软件出于这个原因失败了——因为这些软件不是整体应用，而只是一时的兴致。所以我们和他合作，为他建立了一份战略计划，优化他的机构运行。猜猜看他们最终用了谁的软件？我们放弃了一次性销售，而很可能赢得了更大的销售额，与他建立了长期的关系。

工作的成功原则：爱上你的顾客，而不是你的产品；限制购买者；运动场沥青；目标设定在梦想100

人们讨厌别人的推销，特别是政府官员。在华盛顿特区，当国土安全部成立的时候，大批疯狂的销售商蜂拥而来，向政府推销自己的产品，政府官员们则把办公室当作屏障。但我们进去了。因为我们是为他们提供教育和指导，而不是销售。我们与安全部门一个特别机构合作。谈论他们的问题，他们的需要，他们的想法和期望。完全以顾客为中心。

结果：我们赢得了机会，向超过24家联邦机构主管出售我们的产品。我们有一个半小时的时间，是唯一一家销售商。在这里，我们的梦想100变成了现实。我们的接触和大量的指导使得我们有机会被介绍、认可和推荐给房间里的高层决策者。

好吧，你可能在想，那又怎样？你们什么时候能卖出产品？

问得好。我提过，我们与几家高端工具销售商合作。他们没饭吃。退一步说，情况很糟。他们陷入了恐慌。当他们看到我们在教育潜在的顾客，而不是

把顾客的手拉住把东西推销给顾客，他们只是大叫。他们的计划是卖出产品，相互拆台，象打乒乓比赛一下驳回反对意见。

工作的成功原则：大脑怎样工作；设定目标；战略营销计划

我承认，开始我和他们的想法一样。身体里的每个细胞都告诉我停止顾客教育/指导，这是无聊的做法，开始卖东西！我知道自己必须要做些什么，不然我会疯掉的。所以我开始建立成功确认。重新设定RAS（网状激活系统），考虑战略、战略、战略……。我把公司的战略目标写下来，粘在所有的地方。我利用PEQ工作手册建立了一幅达到这些目标的地图。

结果：我知道陷入恐慌就让我自己陷入危险。我曾经说过的落入陷阱的危险。我受到了约束，决定留在轨道上。如果你刚开始，我希望你也能这么做。我相信这是唯一的方法——保持清醒。

“以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。”



Telart技术公司CEO，企事业生产率软件Startup顾问

23. AshleyJessen

----- 原始信息 -----自： Ashley Jessen 至： Jay Abraham 发送： 2002年7月31日星期三，下午5:37

简单的生活方式

对你的选择的前景提出每天的解决方案

Jay，你好：

感谢你让我赚到这么多钱。在过去6个月里，我发现我已经了解你的服务，以许多不同方式激励我前进。

首先，通过直接邮件和利用有效的邮寄技巧来获得顾客，这种能力真是令人难以置信。我努力的结果好极了。能够了解每个星期和每个月会有多少顾客真是一种不错的感觉。

在过去一年里，财务服务行业的工作非常困难。我们以前所做的营销努力变得很不稳定，花费大量的资金。我们的公司甚至雇用了一位拥有MBA学位的营销和销售经理，她在位时（6个月）成功地赢得了13位顾客，这是很大的数量。同时，生意快速回升。

在研究了你的理论和运用你的概念后，取得了以下的成果：

第一个营销努力给我们在9天内带来了164位新顾客，随后还有新的顾客。我用一份有效的销售单邀请他们来参加一个研讨会，对此表示祝贺。我运用了一个创造性的技巧，介绍人们参加研讨会，为此收费（从未有过），邮寄广告的回应率为21%。结果是邀请了30个人参加研讨会。

从此，因为实施了正确的跟踪系统，我们赢得了更多的顾客。这要感谢你，Jay。

现在，跟踪系统不断吸引顾客，不断创造销售业绩。

我从你那里学到的最重要的事情之一是不需要考虑广告单的长短，是否有趣言妙语。在写一份有效的广告单时，我们的主要任务是让读者不要感到厌烦。尊重你的顾客，尊重他们的权利。一旦你能够这么做，你就成功了。

从你那里学到的另一个关键信息是如何更有效地通过直接邮件和其它通信方法来有效地促使一个人决定购买你的产品。这里我的意思是，你说当某人第一次开始购买某样东西时，他在这方面的知识可能是有限的，例如希望购买股

票市场教程时。

开始的时候，顾客要应付那么多的信息，他们会感到有点害怕。当他们进一步提出不同的问题，和许多人讨论时，他们开始感觉到需要什么，希望得到什么样的服务。通常，他们会拼命地研究，结果是他们了解的比所有的销售代表所了解的还多（通常是在几个星期后）。

你提出了一个宝贵的概念，快速跟踪他们的学习经历。我可以写出有效的文稿（并不让人厌烦的文稿!!!），解释他们所购买产品的细节。通过为他们提供信息服务，我可以促使他们做出清楚的购买决定，比以前要快得多。在几乎所有的情况下，顾客不需要去找我的竞争对手，因为我们的专业特性让他们觉得“到家了”。

这帮助我更加有效的成交。我说成交的意思是说，顾客比以前更早下决心购买。实际上，我不是试图成交，我只是在促进他们的个人需要。这在整体上解除了“销售”压力，而一般情况下这个行业的大多数人都会感到这种压力。

按照你所教的，我们的行业有许多方法获益。至少来说，学习了你的理论后，一个人不会迷失方向。我会很肯定地说，你必须熟悉Jay的理论。

与以下这些方面相比，收入的增加显得没那么重要：信心的增加；“知道”下个月有多少顾客上门；知道能够吸引多少顾客；知道所有的后续工作已经系统化，富有创造性，继续吸引顾客购买；知道建立了数据库，有利可图，并且能够有效地管理数据库，发挥出它的最大效益。

基本上，最大的收益是减轻了运营一家企业所受到的压力，增加了自我的信心，解除所有相关人员的压力，能够促使更多的人早点做出成交决定。还有太多的好处。

谢谢你，Jay。知道有人能够获得巨大的成果，愿意分享如何取得惊人的个

人成功和事业成功，这是很大的安慰。

感谢你，并致深切的祝福。

营销和销售主管Ashley Jessen

24. Becky Morris

----- 原始信息 -----自：Becky Morris 至： Jay Abraham 发送：2002年8月5日星期一，晚9:56

我采用的一个策略是成为本领域内公认的领导者，“成为一名专家”。

只有屈指可数的几家公司和我的公司一样在销售辅助装置。我过去在寻找一个办法，能让我突出出来，在研究了我们的行业杂志后，我认识到，只有几名专家在撰写产品文章。

我的目标是在两个专业中成为公认的专家，这两个专业都要使用我的产品。我感到，通过出席地区性和全国性会议，我将能够成为公认的专家，把与会经历写入我的介绍中。我从一次地区性会议开始，然后参加了一次全国性会议。

在会议上发言以后，一名杂志编辑来找我，要我写篇文章；这只是因为我参加了这次会议。现在我在一份行业杂志上刊登了一篇文章。

我寻找其它的战略地区性和全国性会议，由于过去的会议经历，我的请求被接受了。其它的行业杂志陆续而来。

参加会议并没有什么报酬。我是自费参加。过去4年里，我在3次国际性会议和几次地区性会议上发言。

我尽力扩大在那两个专业中的影响，公开发表演讲。参加全国性会议并没有报酬。然而，我可以通过谈判，在地区性会议上获得免费/打折扣的展览位置，

并在某些时候获得了酬劳。大约有3000美元。

对于参加过的会议，每本计划表都刊登了我的照片和经历，有几本会议的书里包括了我写的文章或是关于我的文章。因为我的经历，我写了4篇文章。这些文章都是有稿酬的，只有600美元。但我在简历中包括了这些文章。

以这种“领域内公认的领导者”状况为基础，我得到了额外的免费公司广告机会，在两年里新增了15位顾客，这些顾客是免费广告的直接结果。

在设定目标前，我也开设了1-2天的培训课程，每天200美元，内容是我的第二专业。两年后，我把价格提高到300美元，然后是500美元，现在是每天700美元，还要加上所有与旅行相关的费用。2003年，价格将提高到1200美元。因为我的计划，每年我只开设2-3次课程。

我也从事评估和编写报告。以前这些是免费的，但根据我现在的情况，我为每份报告收费75美元，每年的总收入有8000美元。

这两个领域都是由专业人员组成，他们在承诺任何事前，会先听取他人的意见。他们组成了相当紧密的团体，在达成合同前可能需要3年的时间。两个领域内都是拥有硕士或博士学位的专业人士。我不是任何一个领域内的成员，但由于我的经历，人们公认我是一位专家。

总的来说，我的目标是在领域内成为公认的专家。我在4年前开始努力。我的战略是在地区性和全国性会议上发表演讲，建立信誉。参加会议的一个好处是有机会为行业杂志撰写文章。这进一步为我建立了信誉。

没有任何广告费用或是在一个领域内长期的经历（平均从业年限为15-20年），我就已经得到了承认。在任何一个领域内我都没有被正式认可或成为其中一员。我的公司在9年前成立。

我只是在会议上发言，在这些会议上我能够得到展览位置。我每年开设收

费的培训课程，因为我不想过多的旅行。

因为我的地位，报告收费在两年内提高了三倍。明年，我受邀为一份出版物撰写几篇文章。

在过去4年里，我的销售额从每年7万美元上升到超过25万美元。我的销售商计划在两年前开始，现在从8人发展到50人。在4年里，我花了3000美元的广告费用（都是在去年），以便利用我参加/参展会议的优势。

现在，我的简历是“一位该领域内公认的领导者，国际演讲家，著名的技术培训师，发表了多篇辅助装置领域的文章”。简历包括过去4年里专题学术讨论会经历，一共2页。我的公司在这个不大的行业内排名全国第五。

我取得的成功始于我的目标，我从事不同的活动，申请了一项美国专利，成为领域内的专家，快速建立了信誉，成为公认的领导者。这只是我用来发展公司的一个策略。

公司名称： Effective Communication Solutions Inc.，网址：
BeyondHearingAids.com

我是一名听力辅助装置的经销商。主要的顾客是为这些听力障碍者提供直接服务的专业人士。产品包括扩音电话，电视助听器和其它可使用或不使用助听装置的产品。（我不是注册助听器药剂师，也不销售助听器。）

辅助装置在从批发到零售时只有30—40%的涨价幅度。平均产品零售价为180—800美元。

我有一名助手和一位兼职承包人。

Becky Morris，电话： 859-371-9203

25. Ben Wagner

----- 原始信息 -----自： Ben Wagner 至： Jay Abraham发送： 2002年8月2日星期五，晚10:39

我从事租赁审核业务，Jay Abraham 的理论给我带来的最大变化是检查我发出的邮件广告。一旦我理解自己需要检查这些邮件，我就在信件开始加上了标题。只是这点就增加了150%的会面机会，会谈后成为顾客的机会增加了20%。

这个简单的想法为我带来了更多的顾客。

Ben WagnerWagner & Wagner

26. Beverly Yates

----- 原始信息 ----自： Beverly Yates 至： Jay Abraham 发送： 2002年8月1日星期四，上午11:43

Jay和 Abraham的朋友们，你们好：

我在波特兰开了一家自然药物公司，或者说是从1997-1999年间开始。当我开业时，病人来得不多，收入总额和净利润也很一般。我定了两年的ULMRL计划，彻底转变了我的业务方式和对病人的服务。对我来说，这让我明白了如何在事业上取得成功，同时保持高尚的道德和正直。

我运用了从Jay 那里学到的两种技巧，取得了极好的效果。

第一种技巧是只接受其它病人或同事推荐的病人。没有例外。对于没有人推荐的病人，我会（事先）声明，如果他们需要我的建议的话，其他的医生可能对他们有所帮助。我的病人仅限于那些理解我的诊所提供的服务，并且理解自己的健康取决于照顾自己的意愿的病人。

第二种技巧是请正在接受治疗的病人向我介绍一些人，当他们第一次来看病的时候或是当他们的健康得到显著改善时提出这样的请求——“欢迎你介绍别人来我们的诊所，让他们了解我们能为他们提供帮助。”或是当他们觉得自己的健康得到改善时向他们提出同样的请求。在新病人的《欢迎信》中也谈到介绍人，如果病人对我们的服务感到满意，请他们告诉他们所爱的人或是朋友，如果病人出于任何理由不满意我们的服务，请他告诉我，以便我们及时改进。

我的病人都支付现金，没有保险或是其它第三方赔偿。在任何时候，我都保留两个病人的名额，他们可能在诊疗时无力承担诊费，无论是因为他们失去了工作，还是受到债务拖累或是其它原因而无力付款。这一简单的举措带来了许多商誉。许多医生和其它健康医生不愿意减免费用或是调整标价，因为他们知道有些人会滥用他们的信任，对自己的付款能力不诚实。我发现，只要有人介绍，就可以杜绝这种情况，因为被别人介绍来的人在接受我们治疗的时候不想被介绍人看成是一个骗子和说谎者。随着时间的推移，有2、3个病人介绍一个人来看病的情况已经变得十分普通。这成为一种现象。我从未没有收回的欠款。

更特别的是我表现出了慷慨。当人们重新找回健康，他们开始画画、写作、拍照等等。病人和其亲属给我送来了不计其数的礼物和贺卡，表达了他们的谢意，这对我来说比任何金钱更加重要。这样做是真正的“双赢”。我现在在家里照顾孩子，我的妻子又怀孕了，我计划在2005年重新开业。

所以，具体来说：

1. 在过去12个月里收入总额增加了40%，在我出售诊所时仍保持这样的水平。
2. 预约计划已经排满了，我不得不提前并推迟上下班，还得见缝插针地

安排诊疗时间。

3. 净利润增加了500%，部分原因在于诊所计划更加可以预计，我们能够以折扣人体定购用品和特殊的药物。

4. 后端机会飞速增加。任何专用药物、增加的药物或其它用品能够在一个月内，按照病人方便的时间送到他们手中，病人们喜欢这种感觉，他们无需开车到诊所取药。

这些用品都是预付费，诊所不存在财务危机。在有些情况下，我可以用折扣价格大量购买，这样提高了利润率，为付款存在困难的病人降低费用。以这种方式，他们可以继续治疗，也没有引起我的诊所出现任何财务危机。

5. 作为自然疗法医师（ND），我觉得业务进展不错。诊所变得越来越忙，越来越有效率，治疗也一直有效。我发现自己真正地愿意从事这份工作，而不只是一份工作。当我为病人检查身体时，人们作出积极的反应，他们喜爱方便的服务，知道我们为他们提供真正的保健而不只是治疗。他们乐于介绍自己所关心的人来此就诊，这让他们感到自己为别人做了好事。

6. 当所有一切不断成长时，我缩短了办公时间，找出时间写自己的第一本书，在电台参加每周一次的现场电话节目“自然健康谈话”。病人诊疗、利润和我个人的满意程度仍然保持不变。

7. 我不做任何形式的广告，甚至连传单也不发。

8. 在运用Abraham 技巧前，我每周有1—2名病人。采用了Abraham 技巧以后，平均每天有2—3名病人，有时甚至更多。

9. 现在为一个团体提供教育课程，让他们加强对自己健康的关心，这已经变得非常容易。

10. 我有各种各样的病人，从CEO到大学生，到电工、家族主妇和退休人

士。

11. 员工：有1名兼职员工，1名独立的合同工和一名办公室经理。

12. 这样运营我的诊所非常有趣！对其他人有所帮助并从事业中获得自己希望的东西，这真是一种乐趣。

好吧，就这么多。我希望有人能有效地利用这一切对我十分有效的方法。

此致

自然疗法医师Beverly Yates博士

27. Bill Oliver

----- 原始信息 -----自：Bill Oliver 至： Jay Abraham 发送：2002年7月25日星期四上午5:31

Jay, 你好:

这是我的故事——真实可靠，但问题是不那么有说服力。希望能对你的案例有所帮助。谢谢。

我同意在成果的基础上帮助一家俄国新娘机构。这只是一项业余爱好，每年有10位顾客，每位顾客收费3500美元。我运用你的方法，建立了包括邮差在内的“领导产生系统”。（实际上，我是通过Peter Sun, Brad Sugars, Mal Emery等人学到你的方法，但我现在认识到你和John Caples, Claude Hopkins, Gary Halbert等人一样，是这一行的大师。我把你当作是现在的营销大师Jedi）。“领导产生系统”几乎立即吸引了超过4倍的新顾客。他们在6个月内签订了6笔合同，每份合同价值5000美元。

不幸的是，企业所有人的“暗中削减服务”（隐含的费用惹起顾客的不满）

使他们失去了顾客。销售经理——他负责这么做——把他们的惯例暴光给顾客，结果所有的顾客在交纳最初的抵押金以后，没有人继续履行合同。

Bill Oliver

28. Billy Stewart

----- 原始信息 -----自： Billy Stewart 至： Jay Abraham发送： 2002年8月1日星期四，上午4:28

Jay，你好：

过去几年里我一直是你的拥护者，在许多情况下我运用你的方法为我自己和我的顾客获取利益。象你总是说的，这只和他们有关，而不是你。

这是我取得成功的一些具体事例。

1 风险逆转

仅仅通过风险逆转，我的转换率从1/6上升到1/2。这种增长一直持续到1/2为止，但此时我运用了你的有关检查的其它方法。

我在至少6个不同行业中运用你的理论，每次都十分有效。我相信，如果正确运用的话，它会适用于每个行业。

当我开始运用风险逆转的时候，我告诉自己，为了证明这种方法，我必须测量“关键区域”。我做到了，我的测试告诉我，哪里应该回头，改变我的提议以便收到最佳效果。

2 联合企业

最近几年里，我管理过许多家联合企业，现在甚至写了一本有关这方面的书，我举办了多个研讨会教授我的系统。

虽然这有点涉及专利，许多主意与你的很象，我在短短三天时间里，在这样一家企业里就赚到了1万6千美元。

3 把自己作为一个例子

一般很难让别人相信“这个古怪的主意”能够有用，因此许多时间我用你和你的经历作为一个例子。这很快让人们的思想活跃起来，与我不得不用我所有的时间、技巧和知识来教育他们相比，他们会更快地看到这样做的可能性。仅此一项，我在去年就节省了数千美元（至少6000美元）。既然如此，为什么还要彻底改造你的办法呢？

我希望这篇文章对你有用，你可以根据自己的需要运用上述材料。

此致

首席顾问Billy Stewart

29. Bob Bettaglini

----- 原始信息 ----自： Bob Battaglini 至： Jay Abraham 发送： 2002年8月1日星期四，下午3:50

Jay, 你好：

下面是我的故事。

首先我要说的是，我是你的忠实拥护者。感谢你的努力工作和成果。我拥有一家小型的人行道维护公司，有许多高兴的顾客。在生意发展缓慢的时候，我运用了你教的一些方法：

1. 我给所有的顾客发了一封信，告诉他们他们的车道需要再次密封了。收效显著，有20%的人让我检查他们的车道（其中多数同意维护）。

2. 我开始向对待朋友一样对待顾客，而不是让我赚钱的对象。朋友会向你介绍更多的顾客，这样的效果要比顾客的介绍要好得多。

3. 我提高了工作质量，确保每位顾客对我的工作满意。

4. 当我推销时，我告诉销售对象所有相关知识，从长期来看如何在实际上节省了他们的资金（我的收费比多数竞争对手要高）。

5. 最好的部分是，我并没有只把我的企业看成是另一件商品，相反的是我把它当作是一种所有财产，这一想法让我赚到了成千上万美元，否则的话根本不可能。

总而言之， Jay的方法让我成为一名更加成功的企业家，我毫无保留地向所有人推荐他的理论。

感谢你， Jay

纽约13760, Endicott, Robble 大街221号Bob Battaglini

30. Bob Concoby

----- 原始信息 -----自： Bob Concoby至： Jay Abraham 发送： 2002年7月30日星期二， 下午12:28

Jay, 你好:

感谢你的来信。这是我的故事:

一段时间以前，我收到了Jay Abraham 的几封信，有关他的营销培训课程。信件本身就是优秀的培训课程。我在电信产品销售广告中运用了Jay在他的信中涉及到的技巧。我的销售经理花在广告上的费用是我的3倍，收效却只有我的三分之一。这样，我的广告在采用了Jay的技巧以后节省了我66%的成本，成交量

是我的经理的3倍。

这说服了我参加Jay的个人培训班。象Jay所说的，在上午2点左右得到了一个“尤利卡”时刻。星期四的早上改变了我的生活。课程：从顾客的角度写广告，让他们获得利益，最重要的是，广告应该让人感兴趣。

我开始了广告工作，编写直接邮件广告。起初只是尝试性的，因为我的老板对Jay的理论不屑一顾，让我按他们的方式来写。但结果让人沮丧——用他们的方法我每年只有3万6千美元的提成。回应率平均只有百分之二点几，每份广告的利润在30美元左右。

但我聪明起来。我偷偷地试着采用了Jay的方法，自己承担费用。我必须要知道真相。

Jay的方法赢了。大获全胜。

结果是如此良好，我辞职不干了，开了自己的公司，赢利超过了我的预期。

在直接邮件行业，我运用Jay的技巧已经有几年的时间了。我记得Jay说过，他的技巧是如此有效，你在非常短的时间内就可以有更好的成果。

这是真的。下面是更多的证明。

我的一名同事不用Jay的技巧。他用老办法写直接邮件广告，每份广告的利润为21美分到38美分之间。

我的邮件效果要好得多。以上一封邮件为例，每份广告的利润为2.21美元。这是在收回所有邮件成本以后的利润。

同样的邮件成本，同样的邮件计划，花了同样的工作和努力，我赚的钱是他的6—10倍。所以我没必要工作得那么辛苦或工作那么长时间来赚同样多的钱。

Jay的方法让我有了更多的时间。我可以利用所有多出来的时间去运动，充

当志愿者，或是休息，而不损失一分钱。

直接邮件广告行业回应率一般为1%左右。我的回应率从未低于3.4%，最后一次达到了4.8%。这让我觉得，直接邮件广告专家应该更多地去听Jay的课。他们会获益非浅的。

所以现在我的工作很轻松，休几个假期，赚得钱比为别人工作要多得多。我没有错过孩子的独奏会，没有错过游戏或马赛。

从没有。

如果没有Jay的方法和推动因素，这一切都是不可能的。

真诚的

Newman 公司总裁：Robert Concoby。

Newman 公司是一家直接邮件广告公司，拥有18,000名顾客，顾客人数不断增加。

说明：以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

31. Bob Logan

-----原始信息 -----自： Bob Logan 至： Jay Abraham 发送： 2002年7月31日星期三，下午12:54

我写了一封信又撕掉了，我没有把这封信寄给你的原因在于，我不能告诉你我赚了多少钱，但这是一大笔钱，我担心人们会认为我吹牛。

但你的计划为我的事业和我的生活提供了巨大的帮助。

我尽可能地阅读了你的书或是磁带，从中获益良多。你的理论帮助我的事业发展。我现在在我的专业领域内出版一本杂志，书籍和录相带。我花了多年

研究马。作为一名驯马师和牧场主，你的理论教给我从盒子里出来，而多数牧场主所学的却是呆在盒子里的。

你的方法告诉我不要信任一个推销员，但我知道我信任你，Jay。你是其中最好的一位。我学到了许多。我在20世纪80年代最初接触到你的理论。我的生活和收入从此改变，这种变化一直持续至今，并将一直持续下去。

不要让他们骗了你，牧场赚不了太多钱。牧场是一个在你赚了许多钱以后去休息娱乐的地方。

谢谢你，Jay。你帮助我成为一名富人。

Bob Logan

32. Bob Van Ginkel

----- 原始信息 -----自：Bob Van Ginkel 至：Jay Abraham发送：2002年8月2日星期五上午3:55

Jay L. Abraham, 你好：

这是我的成功故事，运用了向上的杠杆作用，取得了飞速的事业发展。4年前，我在荷兰乌得勒支市Oudegracht 140号的一家名为Café Flater 的酒馆里开始了工作。在半年的时间内，我成为酒馆的经理。半年前，我辞职了。这期间发生了什么呢？我运用了9种向上的杠杆作用和指数事业发展方法的哪种？其结果是什么？下面是我的故事：

如何把一家中型酒馆变为一家顶级酒馆？

乌得勒支是荷兰第4大城市，凭借其大量的学生数量而闻名。就是这个城市的酒馆文化高度发达的原因所在。酒馆和酒馆所有者之间的竞争非常激烈。

当我在这家酒馆开始工作时，Café Flater 只是一家中等规模的酒馆，多数顾客是一个专业的学生（新闻和通讯管理）。其所有者对现状很满意。他是一个没有幻想的人。酒馆的面积大约为70平方米。

当我成为经理以后，我做的第一件事就是劝说其所有者制订一个战略。我们一起制订了一个战略并设定了更多的目标。我们相信我们的目标是具体的、可量度的、能够接受和现实的。从那时起，我们知道我们正在前进。特别是其运营方式改变了。我们制订了政策和清楚的规定，人们起初感到怀疑，但面对新的情况他们改变了态度。

第二件事是试图扩大顾客的范围（不止一类）。通过良好的营销和人员管理，我取得了成功。café Flater 位于Oudegracht街，这条街处于城市的中心，周围是乌得勒支主要的服装店。我向服装店寄出了一些直接邮件广告，我成功地吸引到高层次的富有的顾客。另外，我试着寻找一个有许多女孩子的学生环境。女孩子是酒馆利润的源泉；她们吸引那些想要以大豪客的形象给女孩子留下深刻印象的男生。我雇用了这样一个女孩子在酒馆工作，并且确保她的所有女性朋友也来这里。很快，Café Flater成为乌得勒支每个时尚学生想要来的地方。

第三点也是最重要的一点。我努力了解我的竞争对手。我找了几家可能与之发展良好关系的酒馆，并且没有损失任何市场份额（营业时间更长和提供食品的酒馆等等）。做法是组织了一支曲棍球队（曲棍球是荷兰学生最普遍的运动），球队由酒馆所有者和经理组成。从那时起，我们把顾客相互送到各自的酒馆。每个人都在称赞其它人的生意。但那时Café Flater 已经成为乌得勒支的一家最受欢迎的酒馆了，这样吸引了更多的常客。

最后一件事是由我个人带来的心理变化。一名顾客不再是一个来花钱的人，

而是成为一位家族成员，来这里坐下来、跳舞、消费，共同分享生活。当他再次光临的时候，我们会认出他。人们感到自己是特别的。

总而言之，我采用的向上的杠杆作用和指数事业发展方法按照顺序是战略、生意模式、营销和关系，所有都在我对做生意的观念范围内。通过利用这些动力，我把乌得勒支的一家中型酒馆变为一家顶级酒馆。我在Café Flater 工作时，各种结果变成原来的一倍（价格和生意上升，成本、损失等等下降），在我的告别聚会上，不仅是酒馆老板和员工，而且有许多顾客都流下了眼泪。

我希望这篇文章能对学习你的经验的人有用。现在我在因特网上建立了自己的事业。

祝所有人好运

公司名称： Café Flater
地址： Oudegracht 140 号
邮编： 乌得勒支 3511 AZ
国家： 荷兰
电话： +31302321728
网址： www.cafeflater.nl
作者： R.H. van Ginkel
地址： Maliebaan 31 号
邮编： 乌得勒支3581 CC
国家： 荷兰

以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

33. Bob Wolfe

-----原始信息 -----自： Bob Wolfe至： Jay Abraham发送： 2002年8月1日星期四，下午12:10

关于： 梦想顾客概念

我们作为国际制造商代理人向塑料行业出售固定设备。

我们在几年前参加Jay Abraham 的“为自己的双赢而营销”课程，学习了“你最初的销售是你现在的顾客”。在过去几年里，在应用中我们感到，这种方法效果很好——许多美国和加拿大顾客有其制造工厂里有多种塑料制造机器。我们在寻找一种能够提高有效性的办法。“梦想顾客”这一概念，根据Chet的解释，帮助我们一家有多种设备的公司看作是一个单一的实体，信中注意于它所要求的努力。

方法总结：

- 1) 定义“梦想顾客”（尽量简单）
 - a) 对我们产品的需要
 - b) 大批购买的潜在可能（每年超过50万美元）
 - c) 财务稳定
 - 2) 在方法a)中的关键要素是注意定价的透明和公平； b) 的关键是如果可能的话提供“超出预期的”服务； c) 的关键是访问所有有可能购买这种设备的地方（理解他们的需要）
 - d) 回答具有批准权的经理提出的疑问（安全、回报、质量）
 - e) 与公司“关键”人物建立良好关系
- 3) 实施：选择符合1中标准的公司。在这种情况下，已经有多种机器投入使用。
 - a) 加强与有批准权的经理的关系。
 - i) 单独访问负责人的总部（多次访问）
 - ii) 与管理层建立一名合适的“关

键人物” iii) 提供推荐和回报信息iv) 主动提出参观工厂现场并提出具体的良好投资回报建议

b)加强与存在购买可能的公司之间的关系。 i) 与已经有联系的人加强电话联系ii) 与“关键人物”一起参观两家工厂（顾客就是上帝）以了解详细的需求情况。iii) 相互协商，在尽量满足顾客需要的基础上修改报价。 iv) 与“关键人物”频繁联系，详细了解各种可能。 v) 与负责人谈判，提出在6个月内大批购买的优惠折扣。

4) 结果：现在还没有实际结果，但回信截止日期已到（8月2日）： a) 今天已经签约 “下星期” 出售两台机器（超过40万美元）

b) 接到消息，对方的管理会议（一星期前）委派“关键人物”“更快地“购买”更多的“机器。批准在计划中包括5中设备。

c) 可以较为肯定地说，接下来的6个月内，订购的5台机器会超过1百万美元。

R. W. Wolfe Action 工业股份有限公司

Ct. 06066, Vernon, 148号邮政信箱, 电话： 1(860)872-4660 传真：

1(860)872-7574以坦率正直的态度向塑料行业提供有利可图的机械设备

34. Brad Burt

-----原始信息-----自： **Brad Burt**发送： 2002年8月4日星期六晚8:36

Carl, 你好：

我要告诉你一个美妙的Abraham 成功故事。大约两年半以前，我生了一场大病。妻子把我送进了急诊室。我活了下来，但开始几个月每周要看两次医生，然后是一星期一次，我没法干什么事业了。

我做了能做的一切，但情况糟透了，我欠了几万美元的债务，身体刚刚完全恢复。我还得付医药费，但药物还能保证我的病情稳定。

这是我的成功故事：我运用几乎是所有的Abraham方法让事业走上了正轨，在过去两年中，甚至在花钱如流水的情况下，我们还把公司维持下来，我花了更多的时间再一次注意到需要做些什么等等，业务有所发展。我确实相信，这一切都要归功于我从Jay那里学到的无数方法。我雇用了一名优秀的全职员工，他有严重的注意缺损障碍。因为这一点，他被许多其它公司解聘（不是有意的）。即使这样，如果能够保持现状，公司仍然会有足够的收益。我的家庭和我本人会在几年内好起来。

如果情况允许的话，我的疾病能够受到控制，医生告诉我我能够完全恢复。所以我根本不担心我能否再次赢利，付清欠债并向前发展。在那时，我希望利用P. E. Q. 课程及其所有的有用之处。

从Jay这里我学到了：系统和结构、顾客对于生活和我出售的产品的价值。我学到了，建立一种企业模型，帮助人们从我出售的产品中得到他们想要的东西，这样一种模型能够保证顾客会再次上门。这种方法确实有用，至少对于我在过去两年中失败之处有用……真是发挥了大的作用。我学习得很好。在我的行业中，甚至会更加有效，我希望有自己的邮件广告事业。我只是还没能到达，没能联系到足够的顾客。如果我能告诉这行的从业人员一件事，那就是：列出一份顾客名单，一年和他们至少联系4次。这就够了，继续工作吧

祝生活顺利

Brad Burt BRAD BURT的魔术商店“创造激动的信息”，电话：858-571-4749
问询热线；订购热线：800-748-5759

http://www.magicshop.com/online_store.htm 网址：

<http://www.magicshop.com> 我们提供最好的魔术、录相带、书籍和附属用品选择！

35. Bradley Oaster

----- 原始信息 -----自： Bradley Oaster 至： Jay L. Abraham发送：

2002年7月31日星期三，晚6:58



HARVESTIME

通过消除成长壁垒来扩大牧师动力

Harvestime 是一个基督教组织，在全美国范围内为基督教堂提供策略计划服务。Harvestime 以科罗拉多的Colorado Springs为中心，在过去22年里为基督教牧师提供专业服务。在这段时间内，Harvestime 发展了一套独特和有效的系统，指导各个教堂客户完成发展长期“战略牧师计划（SMP）”和“校园发展计划（CDP）”的复杂过程。SMP的目的是通过确认目标、任务、前景和核心价值 and 战略来集中牧师资源。SMP包括了BHAG（一个大型、掠夺性的大胆目标）。CDP的目的是确认并消除各种障碍，扩大牧师动力，领导教堂完成各种牧师目标。

Harvestime不是一家建筑企业或建筑公司。Harvestime 指导教堂客户完成长期计划和机构扩张的复杂过程。Harvestime把业务活动限制在咨询方面，避开了建筑公司和建筑行业通常存在的所有可能的责任问题。

Harvestime 帮助我们的教堂客户各种障碍来扩大其牧师动力。这些壁垒通常阻碍于教堂现状和拯救迷途者并影响迷途者周围的人这一神赋使命之间。障碍经常包括缺乏资源，诸如场所、土地、金钱和人员。另外，各牧师会受到缺乏团体认知、关注、祈祷者支持、团结和前景等问题的负面影响。

在 Harvestime，我们和美国各地的教堂客户合作，为牧师成长和扩张制订了积极的计划。这些计划基于我们自身22年的经验，我们也结合了其它超过100位以前客户的经验。通过消除成长障碍，为挑战作出事先计划，教堂可以加速成长，不受通常阻碍牧师成长的诸多限制的影响。

Harvestime 提供的服务在全美国不断增加的基督教堂中有很大的市场。在美国，现在有超过400,000所教堂。每年建造约4,000 到5,000所新教堂。据估计，除了这些，另外还有10,000至12,000 所教堂还有问题，但不知从何处着手。许多教堂受到房地产经纪人的、建筑师、建筑商、借贷人和其它人的利用，因为这些教堂缺乏财产管理经验。在学习班上没有人教给他们有关教堂发展（设施或战略计划）的东西。F. W. Dodge 公司跟踪了全国的建筑市场，他们在报告中称，今年所有教堂项目的60%的预算在报价时被多计算了30%！在过去几十年里并且一直到目前为止，全美国的教堂都在寻求该领域的专业指导。上帝委托 Harvestime 来承担这一任务，Harvestime 在过去20多年里一直为此努力不懈。

Harvestime是如何成立的

即使你拥有伟大的产品或服务，但如果没有了解你……你就会没有收入。在收到Jay的教材，仔细阅读过他的材料以后，我开始了一项营销计划，在短期内就把Harvestime 变成了美国头号教堂设施开发商。利用我称之为穆罕默德阿里的营销学校（攀登到顶点，你就会发现就向全世界宣告你有多么伟大！），我通过以下步骤建立了Harvestime：

1. 我确认自己的首要目标——美国所有每周参加人数超过1000人的教堂。
2. 我编写了“关注设施”简报，每年向我们的目标市场发送4次。
3. 简报中详细说明了我的基础，我的顾客的成功，这样我的名字定期为8000所教堂所知。
4. “关注设施”让Harvestime 成为美国最热闹的教堂开发商。

反应非常热烈。自从第一期简报出版以来，每个项目的咨询费从1万8千美元上升到6万美元，我现在不得不拒绝过多的工作。

36. Brady Flower

----- 原始信息 -----自Brady Flower至： Jay Abraham发送：2002年8月3日星期六，上午12:01

Jay, 你好:

过去6年里，我是一家可重复使用的热敷和冷敷袋公司的销售商（零售商），在商场手推车和小亭子里出售商品（有些人称之为售货亭或售货台）。

在一个圣诞节期间，一个成功的商场手推车能够产生超过10万美元的销售额，3万美元的利润。过去6年里，我是一名零售商，在明尼阿波利斯/圣保罗双城区经营这样的手推车。

两年前，在2000年，我们所销售的商品的公司总部问我，我的伙伴和我不能与其它的经销商分享经验。

他们在全国范围内的生意越来越差。特别是他们寻找并保留经销商的努力不见成效。

按照总部提供的系统运营的经销商通常能够获得成功。然而，只有极少人会从一开始就遵循总部提供的系统，至于坚持下去直至取得赢利的经销商就更少了。

经销商流失的速度要大于加入的速度。我们能为此提供帮助吗？

在读了你的书以后，我有了各种想法。我集中注意解决如何能够应用你的“发展企业的三种方式”模型。

我们如何增加全国的经销商数量：

我们提出了一个新型的介绍人计划，最终这一计划有效地增加了80%的经销商，从1999年的51名到2000年的92名。在6个月的介绍时间内，该计划帮助经销商的销量增加了100%，从刚刚超过120万美元到超过了250万美元。

在当时，制造商向经销商提供500美元，作为介绍新的经销商的报酬。他们没有强调这一计划，好象只是一种事后产生的想法。几乎没有经销商介绍别人加入。

在当时，经销商拥有第一权利拒绝在其所在城区的其它商场开业。经销商经常不愿意在自己的市场中“邀请”竞争者。他们觉得自己会“损失”当地其它商场的开业机会和利润。

公司吸引新经销商的主要方法是在企业家杂志上刊登广告。对过去做法的分析表明，他们平均要花费2000美元才能吸引到一位新的经销商。平均来说，经销商的持续时间为1.2年。

我们说服制造商增加（他们很勉强）向经销商支付更多的介绍费。我们建议不要采取静态的一次性红利，他们把这笔钱改成了持续和永久性的介绍红利。如果一名经销商介绍了一名新的经销商，则只要他们双方都未退出，他就可以获得对方购买金额的10%作为奖励。

另外，我们建议不要采取现金红利，他们以商品信贷的形式支付这10%的红利。对于售出产品的经销商，信贷和现金没什么区别。他们总要定购商品的。

在新的红利制度下，经销商在第一年里获得的红利是以前的4倍。而且，在新的经销商未退出以前，他会一直收到红利。

我们认为，如果能够持续收到红利回报，一名当前的经销商会更愿意介绍别人加入这一行。另外，为新的经销商帮助培训、提出建议和指导，将符合他们的最大利益，这样才能一直获得介绍红利。

我们还认为，现有的经销商一旦开始收到信贷，他们就会更加尽责。他们不会想要失去已经获得的优势。

制造商可以根据自己确定的制造成本为经销商提供信贷。生产成本大约是经销商成本的40%。1999年，平均的经销商购买金额是23,144 美元。所以他们估计，他们要付出的“硬性”成本仅为介绍定单的4%，或如果定单数量保持不变，即为925.66美元（ $4\% \times \$23,144 = \925.66 ）。

获得新经销商的“硬性”成本比利用企业家杂志广告的费用要低得多。而且，他们只需要在经销商未退出时才需要支付介绍红利。

制造商同意持续红利为10%，以商品信贷支付。唯一的例外是第一年，他们同意在2000年为每位新经销商介绍人支付2000美元，并从1月1日开始支付10%的购买红利。

他们需要时间来设计一套系统，搞清楚持续信贷。持续信贷从2001年1月购买时开始。

一旦制造商同意为“会员”计划的新介绍系统，我们就编写了一本25页的手册，说明了发展新的经销商的步骤，这些步骤是基于我过去在明尼阿波利斯寻找商业伙伴的方法。我们为寻找潜在的顾客并将其变为经销商的整个过程列

出了一个大纲。

手册中包括了我在星期日的商业机会版寻找商业伙伴/经销商的分类广告。还包括了与潜在对象交谈时我使用的语言邮件地址、电话和后续计划。我们还提供了我们编制的一系列表格，经销商可以利用这些表格来组织他们的经营活动，包括潜在对象信息表、跟踪表、报纸合同信息表。

我们送给每位经销商一套资料，包括所有的指导。我们还提出，让他们通过三方电话在开始几次听听看我们是怎样与潜在的对象交谈的，以便帮助他们顺利走上正轨。我们为经销商提供本地区和没有经销商存在地区的“广告范围”。只要他们在当地的星期日报纸的商业机会版刊登广告，那就是他们的范围。

在不到3个月内，公司增加了41名新的经销商。与1999年相比，其中80%是该计划的成果。

几乎所有的收益可以归功于新介绍计划。在不到6个月内，整个销量增加了100%，从刚刚超过120万美元增长到超过250万美元。

“隐藏的”津贴自2001年开始发放。比前一年几乎高了400%。作为一个整体，现有的经销商似乎对生意更加尽责。与第一年的经销商相比，重新签约的经销商购买的产品高出34%，售出产品高出66%。

增加了新的介绍计划以后，我们争取现有的经销商帮助我们寻找新的经销商。结果是我们找到一种低成本高效率的方法。

该计划激励了现有的经销商。我们为他们提供了一个机会，把最大的费用——产品成本——降低到零，而且能够把利润增加一倍。结果是所有的经销商都更加满意，对整个计划更加尽责。

我们如何增加购买频率：

虽然圣诞节销售期是经销商出售公司产品的主要手段，但我和我的伙伴在

“淡季”（1月—10月）中通过展览会和交易会也从销售中赚了许多钱。然而，几乎没有经销商会这么做。

我们编写了另一本手册，解释通过展览会和交易会销售产品的优势。在手册中，我们介绍了在展览会和交易会上逐步成长和销售的方法。我们在年度培训会上向新经销商传授经验，教给他们如何和为什么要在展览会和交易会上卖东西。

根据我们的建议，公司总部安排人打电话给会展中心，集市场地和其它展览会场地，确认可能的展览会。公司随后向经销商发送了电子邮件，告诉他们包括日期、成本和地点在内的基本展览会信息。

在整个淡季中，我们通过电子邮件发送了定期“消息”，提出建议以尽量利用展览会和交易会。在经销商参加展览会后，我们也向他们发送了表示“祝贺”的电子邮件，并复制到整个经销商数据库中。

我们认为，如果我们指导经销商走过制定展览会计划的早期阶段，一旦他们理解能够赚到多少钱，他们就会乐于保持下去。

我们发现，一旦经销商认识到展览会是多么有利可图，他们就会给我们发电子邮件，告诉我们有关他们发现的展览会信息，象计算机展、狗展、牙医展会，这也证明是非常有利可图的。

我们发出的电子邮件还有另一个作用。过去，经销商在圣诞节以后会去做别的事。然而，通过展览会邮件，公司能够更好地与经销商保持联系。

即使经销商没有参展，他们也会有兴趣听到别人是怎么做的。

增加展览会计划的结果是这样的。2001年非圣诞节销量比2000年同期增加了1000%。实际销售额从5万美元增加到超过50万美元。

一旦我们向经销商证明，他们能够获得更多的利润，并帮助他们渡过成长

壮大的早期阶段，他们的订购频率就会增加。

我们如何增加平均订购规模：

我们发现阻止经销商在最初阶段以后继续订购的最大障碍是他们不愿意学习5页纸的销售方案。只要一名经销商学习了该方案并在实际上加以运用，他一般会做得很好，赚到许多钱。销售方案对产品销售确实有效。

但许多新经销商不会花时间学习这个方案。结果是他们的销售人员也没有学习。他们因此没有取得原本应该得到的成功。许多人就此停止，没有认识到其潜力所在。

公司有一个全国培训课程，覆盖了起步阶段的所有方面。理论上，经销商应该在参加培训课程前学习该方案。事实上，根本没有人事先学习，他们都决定等到课程开始以后再说。有些经销商一直推迟下去，根本不会学习。

我们建议并增加了一系列的“新兵训练”培训课程，在9月份第一次培训后两个星期开始，直至10月底。除了全国培训课程以外，新经销商必须参加一个周末课程。在“新兵训练”培训课程中，新经销商要到明尼阿波利斯的销售点工作一个周末。

我们在周五早上七点开课。我们在早餐时召集一个会议。我们建议他们每周也与员工开一次会。

我们来到商场参观开业程序，然后回到教室上课，学习如何按照方案培训他们的员工。我们回顾以前的成功做法，逐个章节地学习方案，解释背后的原因。

午餐后，经销商再一次来到商场，用整个下午和晚上售货。他们与那里的经销商一起工作，边干边学。我们帮助培养经销商。

当他们星期日离开培训班的时候，如果说他们还不了解整个方案的话，他

们至少理解了它的重要性。

参加了全国课程和“新兵训练”培训课程的人，平均来说销量翻了一倍，利润翻了4倍。

零售销量的增加结果是购买量的大幅上升。平均来说，经销商在2001年的销量比2000年增长了13%。在“新兵训练”培训课程的第二年，平均经销商销量增加了另外的25.1%，甚至在9/11那个星期也是如此。

根据一份全国贸易杂志，在2001年圣诞节期间，这家公司是全国唯一一家利用商场售货车和售货亭计划提高平均当地销量的公司。他们在今年年初把公司刊登在一期杂志的头版。

通过对更有效和更昂贵的培训投资，帮助经销商逐步渡过培训期，我们比过去更快地帮助经销商取得利润。我们能够帮助经销商走过最初的几步，让他们也能体会成功的喜悦，而否则的话他们可能永远没有机会做到这点。

我们提出并帮助实施的这些变化只在过去两年里就增加了3百多万美元的销售额。最好的是，现在所有的收益都建立在早期收益的基础上，经销商都希望公司继续成长。

***** 我们基于《事业成长的三种方法》来提出这些建议。我们也能够按照你的建议发展企业。

作为我的伙伴和我本人努力的结果，公司在去年请我们成为公司的共有人。另外，似乎我们发现到处都有机会。谢谢你花时间把你的想法写下来。

舒适地带2001，全国销售额：超过3百万美元 Brady Flower

邮政信箱 582083

明尼阿波利斯 MN 55458612-396-8572

37. Bruce Caswell

----- 原始信息 -----自： Andrew Russell 至： Jay Abraham 发送： 2002年8月3日星期四，上午11:09

Ex-Or 有限公司前营销主管Bruce Caswell 的案例研究

在1995年，我们公司面对的是一个很小机会的市场。事实上，我们以前说我们是从机会中寻找机会。但生意赢利丰厚，赚钱容易，公司能够赚到足够的钱支付工资，让主管按照习惯的方式行事。我们没有赚到本来可以赚到的钱，但赢利也不少。

我们的机会是利用直接雇用的销售人员出售节省在公共场所使用的照明控制开关。这是一种典型的“跳水板”情境。

然而，情况变了，在几年内我们陷入了困境。随着竞争对手们看到我们的所作所为，想要分一杯羹，我们的市场竞争变得激烈了，预算吃紧。具体来说，我们习惯于在一年的前三个月完成50%的营业，然后把钱花掉，等待明年的到来。在1996和1997年，我们第一季度的赢利很差，不得不挣扎着渡过全年，生存下来。到了1998年，我们没什么生意，我们终于明白情况变了，我们最好更加认真地考虑寻找新的市场。

幸运的是，在我听过Jay的“有力的谈话”访谈后，我在1996年12月仔细研究了Ex-Factor的情况，有了一些能够让企业重新焕发活力的想法。1998年7月，公司认命我负责让公司重新振兴起来。

我们吸引了一些国外的经销商，虽然在公司的营业额中所占份额不大，但不需要花太大的力气为他们提供支持。

另外，我们与批发商和照明OEM厂商签订了第三方协议，向他们的顾客销售

主要产品，他们的顾客群与我们的不同。

我们吸收了一些只支付佣金的代理商，效果很好——有些地区，这些代理商的业绩超过了我们雇用的销售人员的业绩。

我们开发了一系列的先进产品，与一些照明OEM厂商建立了战略伙伴关系。这么做赢利没有那么丰富，但由于销售成本降低，因些所减少的利润尚可接受。

除了开发自己的新产品以外，我们从其它两个来源增加了产品种类，一个是与其它提供免费技术的组织合作，另一个是直接购买产品。产品种类的增加让我们能够提供更完整的产品，与大型项目的专业人员和咨询顾问进行谈判，赢得合同。

然后，当设备安装时我们会挑选承包商。

有关财务情况：营业额的增长要慢于公司的预期。产品和市场的多样化使得公司更加稳定，提供了发展的动力。然而，从“跳水板”到“帕台农神庙”的转型把公司从几乎注定的破产中挽救出来。

原来的情况是公司80%的生意来自一个来源，现在却更加多样化了，25%来自老顾客，30%来自合作的OEM厂商（原来是0），20%来自海外（原来是10%），15%来自有库存的批发商（原来是0），10%来自终端用户。支付佣金的代理商以其它渠道销售产品，因为没有单独列举。

公司发展的下一阶段是让专业的销售人员具体负责公司市场的某个部分。

重要的旁白。在描绘原先情况和甚至当前情况时，一个困难是缺乏清楚的、易于使用的管理数据。公司帐目建立在一套初步系统上，无法进行任何实际分析。管理层习惯于简单地收到所有的货物，然后分解到销售人员。公司没有针对产品或市场部门进行细分，因为我们无法测量，无法管理。如果当时有更好的管理数据，我们就能够更容易地看清面临的危机和突破。我们已经对这种情

况加以改正，在将来可以获得更好的数据。

然而，说完做完所有的事以后，毫无疑问，最大的突破存在于我的大脑。我现在绝对肯定，任何事物都没有看起来那么复杂，如果说没有许多好办法，那么也总有一条更好的办法。如果不从你的事业投资中获取最大的利润，这就是一种对生命的浪费。我在将来一定要采取发散型思考方式。

以上所述均真实可靠，你可以在宣传和营销时使用我的材料。

Ex-Or有限公司

营销主管（前）

Bruce Caswell

Ex-Or 有限公司有营业额超过了 3 百万美元，有 20 名员工。公司总部位于英国默西塞德郡，主要从事照明管理系统的设计、制造和销售。

38. Bruce Wilson

自：Bruce Wilson 至：Jay Abraham 发送：2002 年 8 月 13 日星期二凌晨 1: 05

亲爱的 Jay，

5 年前，我售出了自己的药房。在商业上，我感到迷茫和无所适从，我需要一次爆发。

大约在一年前，当时我在寻找一个新项目，我邂逅了你的书籍，我对你的思维方式着迷，我一直将你的书放在案头，它从来没有进过书柜。

7 周以前，我的第二家药房开张了。现在就分享成功经验，恐怕为时过早，但是我想告诉你一些我使用过的方法，以及我未来的打算。

我做的第一件事情就是，将药价上调到市场可以接受的水平——绝不是 x% 涨幅的方程式。我不敢相信，零售经理居然不知道毛利率是多少。于是，我给她补了课，我写了一套非常简单的电子表格给她，这样她就可以，依据表格算出不同价位的毛利率。现在她明白了，有些东西标价 19.95 美元，反而比标价 19.50 美元好卖。仅此一项，就让我们的毛利率增加了 2%。

我们提价后，就要为客户提供更多的服务，于是我们更多的与顾客交流，我们同他们谈产品，以及如何充分利用产品，我要确保，他们能安全的使用产品。我们给顾客产品的书面信息，如果我们没有现成的信息，我们就会为顾客去搜寻信息。

其次，我们将整个过程系统化。整个过程都有标准操作流程，于是我们每时每刻都协调一致、有条理和高效。

我正在为药房装修。新的灯饰所营建的完美的自然光谱，能让药房的所有物品显现出原本的颜色。我们的肉眼很轻易就能分辨出物体本来的颜色。

我们有一个有规律、必须严格遵守的明晰时间表。

我们不仅不会在口头上做虚伪“附加服务”承诺，相反我们会将“附加产品/服务”并排放到一块，放到橱窗上，这样我们就不会忘记，自己的工作是要让顾客获得最大的实惠。

我为销售电脑配备了新的薄显示器，这样我们的柜台上，就有更多地方放给女性顾客放手袋。我们也有足够的空间在柜台，布置更多的电线。

我认识到，在我获得销售上的巨大突破以前，我需要把琐碎的事情做好。我们付出的许多努力现在并未显示出作用，但是随着我们行政效率提高，它的效果将渐渐显现出来。

在列表上剩下的部分是一些重复的内容，和我们橱窗的新陈列品。Further

down the track is a serious focus on 我们的书面材料和复制品的质量。我一直在思考这方面的问题，并且开始听从自己，而且当我评估，那些字词和短语容易打动顾客。如果这些词汇有效，我就会反复使用这些词汇，只是用短语表达会略有不同。因为我一次又一次地测试，我工作中的一切事情都变成了试验。

测试中最有趣的事情就是，我能享受到其中的快乐。我一度枯竭的灵感，变得如泉水般涌动。

我们保持 Email 交流好吗！我肯定会读这些邮件，这些邮件给我灵感，我热切的想了解他人是如何在他们的工作中取得进步的。

谢谢

Bruce Wilson Strand Arcade Pharmacy

39. Bob Battaglini

----- 原始信息 -----自： Bob Battaglini 至： Jay Abraham 发送：2002年8月1日星期四，下午1:45

亲爱的 Jay:

今年早些时候，我的弟弟问我是否愿意加入他的网络工程公司，为了筹集启动资金，最后，我们做出了一项回收策略——该策略承诺将按工作，付给我们报酬。既然我就要退休，大多数时间都无所事事，我同意帮助我弟弟。

我曾在高科技公司担任 CEO 的背景，使得我在筹备期中成为了理所当然的领导人，过去三年的财务分析显示，我们的公司已经进入一个每个月能有 30,000 美元收入的稳定期。我发现了一件有趣的事情，在互联网泡沫破裂期间，我

们一直有着这样的收入。这样非常好。我的战略就是创制流程、自动化的操作，并通过企业基金来拉动利润。

这是一家能最大化利用我所学杠杆技巧的最佳公司，尤其是我从 Jay Abraham 那里学到的技巧。我所做的第一件事情，就是分析客户边际利润值。依据过去 3 年的经验，我发现我只要花上 1000 美元就能争取到一个新客户，这令人兴奋，随后，我开发出一种瞄准热点的“许可行销渠道”——转介绍等等，接下来，开发出一套只要花 1~2 小时就可以评估创业公司 IT 基础工作的三步流程。我们告诉那些创业者，这个流程值 250 美元，但只需要 150 美元的投入，我们能说服 25% 的创业公司，这样的话，成本通常都低于我们的目标成本 1000 美元。

我们实施的下一个计划是一个用于扩张关系生活与减少动荡的“客户交流流程”。在服务结束后，我们会立即把一些感谢卡寄给了客户。客户满意度调研会调查每张顾客发票，每个客户都会接到一个电话，不是推销，而是复核情况，以确保我们的系统运转良好。顾客好评度上升了 20%，而转介绍顾客数亦有所提高。

谈谈转介绍，我们成功的利用了一项 Abraham 式技巧。我们给顾客发信件，感谢他们对业务的支持，并告知他们，我们宁愿将行销费用于提高服务水平，我们决心倾力为他们服务，最后，我希望他们给我们转介绍顾客。我们会在信中夹一份 10 美元的优惠券，而他们可以用于下一次购买。如果顾客不愿为我们转介绍，他们可以存着这 10 美元。如果他们真的对我们有好感，他们会写推荐信。对于这样的顾客，我们承诺给他 50 美元的优惠券。这样做能取得非常好的回应。我们甚至从顾客/公司老板那里获得了许多建议，非常聪明的行销战略。

依据 Abraham 哲学，我们分析了旗下产品和服务的最优化组合。如果有潜

在销售机会, 我们就会联系我们满意客户, 以说服接受服务, 向他们推销产品, 我们还会培养网络工程师, 让他们在每次拜访客户时, 寻找潜在上升销售机会。他们受过训练, 会去推销那些需要他们鉴别的产品或服务, 通常客户都会同意。

我们也会采用一些成熟的 CRM 流程, 这样我们可以检测行销效果, 我们系统的提出一些用于活动的草稿、标题, 以鉴别其中的哪一个才最适用。一旦我们希望将一位潜在客户变成客户, 我们就会将这种技巧用在客户跟进、生日和其它别的流程上。

我花费许多时间来收集对手们的情报。我很清楚, 我们正在开发的一些系统可能, 对其它在我们目标市场以外的网络顾问公司有所帮助, 我们计划在年底做完情报收集工作。

我非常感激 Jay Abraham 在对行销的理解方面所给我的影响。自从我开始执行这些 Abraham 的战略我们的销售量每个月都有提升, 在过去的六个月中, 我们每个月都能有 30, 000 美元到 50, 000 美元的销售额。这些工具使得我能够在提高利润的同时, 获得较高的客户满意度, 它们是一套非常迷人的工具。

一位疯狂的 fans

Bryan Brandenburg

CEO

Network Solutions Int'l

(310) 314-7325

(310) 314-7326 FAX

14058 New Saddle Road, Suite 100,

Draper, UT 84020

如果你没有搜集, 我们是一家网络顾问公司。有 5 位员工, 以及一打全职

或兼职网络工程师。

40. Carl Berger

----- 原始信息 -----自： Carl Berger 至： Jay Abraham 发送： 2002年8月3日星期六，下午6:15

作为一个大四学生，我的工作前景渺茫，但是也没有什么东西向我挑战。在 1996 年 6 月 “eX! Factor”，但是我们发现，我并未用好他交给我们的，推销自己的战略。

不断运用《卓越战略》，我在 1997 年 2 月曾抱着谋一份工作的目的，参加了 eX! Factor。作为研讨会中最年轻的一位听众，我把自己包装成一位可以帮助小公司老板，运用 Abraham 概念。正如 Michael Gerber 所说的那样，人们虚度了太多的时间。

在寻找特定的合适职务方面，作为一位以 Abraham 式思想武装自己的年轻人（经验较少），我能在一周内获得 3 份工作要约，最后就任了位于纽约/新泽西区的一家办公用品供应企业的业务拓展主任。

我成功的关键在于，在课程学习中 Jay 所讲述的知识，作为智力这些还不够，你还要反复将他讲述的理念转化为实际行动。

附，你的邮件没有在 8 月 2 日终止日期前及时交给我。我是研讨会的常客，你事业的推广者，我希望你能将我的事情作为一个案例合集的一个部分，以及将我写进你的 PDF 资料邮件。谢谢

41. Carol Ann Wilson

----- 原始信息-----从：卡罗尔 安. 威尔逊Carol Ann Wilson至：杰亚伯拉罕

发送于：星期二，2002年8月13号上午8：19Tuesday, August 13, 2002 8:19 AM
2002年8月12号

Hi 杰,

你的方法中对我真的起作用的一个就是“风险逆转”。我是一个离婚专家学院的校长，我们所培训的包括有关离婚资产问题的金融专家，这样他们就可以帮助他们的客户更公平的解决金融问题。我们课程的价格是1255到1895美元，这是取决于不同的折扣和他们是否take the live workshop，或是自学课程。这就让一些人成为“sticker shock”。但是当我们指出，我们的退款保证时，他们就开始自信的把他们的钱投入到这个新的冒险当中了，并且接受了这个课程。他们知道如果这个课程不适合他们，他们还可以拿到全额退款。

我们的保证是这样写的：“退款保证，如果你拿到课程材料之后，参加考试之前，觉得对我们的课程不满意，请立即通知我们，以便于我们为你办理退款手续。”

在过去的9年中，我们收了1500名学生，其中只有四个人要求退还学费。

忠诚的，

Carol Ann Wilson, CFP, CDS

离婚专家学院

6395 Gunpark Drive, Suite Y

Boulder, CO 80301

303-527-3193

www.carolannwilson.com

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 81

42. 卡萨尔.斯伯尔曼 Cathal Spelman

-----原始信息 -----

来自: 卡萨尔.斯伯尔曼Cathal Spelman至: 杰亚伯拉罕发送于: 2002年8月2号, 星期五, 早3: 14

亲爱的杰,

我最好的成功故事就是我第一次试用你的材料。

早在1996年, 我买了你的<赚钱的秘诀>, 第一本书大约花了600美元, 对那时的我来说, 那真是一个天文数字, 因为那时我穷得就像教堂里的老鼠一样。

但这件事对我真是意义重大, 我读着这本书, 越读越兴奋。那时我已经开始了我自己的装潢事业。我有很多关于销售方面的经验, 但是对于行销却一无所知。所以我就决定我要按照你的指导方针, 销售一些装潢艺术品。我画了一幅美丽的当地地标式的建筑的古画, 我知道我一定把它画的很美, 它就是在找客户, 那也是一个挑战。

所以我在当地每月的杂志上刊登广告。仅仅是一小块插入广告就花了我1500美元, 那对我来说是一个巨大的数目, 也是一个巨大的风险。

在我做决定之前, 我按照你书上说的写了推销信, 我就照着你的书一字一句的写了这封推销信。我开始写了一个标题, 运用了你所提到的关键词, 然后

是一张漂亮的照片，并写上了你所谈到的销售说明。然后我又详细说明了我所提供的服务和产品。我认为可能没有人会用到如此多的“你”和“你的”！

之后我提出了报价，当然也提供了保证。寄信之后我又打了追踪电话，这个电话加强了对方的购买欲，和信件中的不足。之后我还提供了“无风险的优惠券”。

我付出了我的1500美元，然后就等待着。我需要至少四个订货的人才能和我的广告费打平。这是一个很棘手的问题。但是我绝不会忘记当我打开第一封信件发现我的优惠券都填满的感觉。然后传真也不断的发过来，在最后我从那个广告中赚到了7800美元。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 82

我真的不知道说什么好了，你的方法是第一次对我起作用的！

此致 敬礼，

卡萨尔. 斯伯尔曼 (Cathal Spelman.)

艺术世界.

员工：一个销售员 (我), 一个秘书, 一个设计师.

USP：你可能正在为找不到一个真的适合你的新家的设计方案而绝望，尤其是你当你的预算又非常紧张的时候，好了，现在你不必再绝望了，因为我们这里有仿真的油画展示给你，而且比你去印刷还要省钱。

我们有115个不同的艺术家的画，这些都是天才的油画画家。你可以从古典主义到印象主义直到现代的抽象主义，从各种风格中选出你喜欢的形式。你可以同时看到150多幅画，而且如果你预先通知我们还可以看到几百张其他的画。

你也可以从20种不同的结构风格中选择，和你的油画完美的结合，让你的

家庭或是办公室更加完美。在提供高质量的油画方面我们很多的经验，一定能让我们的客户满意。

怎样把你的客厅变成一个美术室呢？你将看到的这些油画都是一些技艺高超的艺术家用了几十年的时间才画出的作品。因为我们是直接和画室相联系的，因为这些艺术家一周之内会有40个小时是在画室画画，我们可以为你省下相当可观的费用。那对你来说就是你可以花在一般小店或是艺术馆打印的价格而得到手画的油画的品质。对你来说那真正的意义就是你可以为你的家里提供令人吃惊的油画设计而不只是印刷品。

产品：装饰艺术品，一些著名作品的仿真品，肖像及你订做的作品。

杰，应该让你看到我们家人的肖像，那简直是太棒了。

地点：爱尔兰。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 83

43. Charri E

-----原始信息 -----来自：Charri E. 至：杰亚伯拉罕发于：星期三，七月31号，2002 下午1:08

杰：

我是一个餐馆的咖啡供应商，当竞争对手把我的客户抢走时，我做了什么？我告诉那些餐馆他们可以用他们的服务来付我的账。（实物交易）

当我去了一个当地的电视台，我用这些服务换了整个时段的广告

忠诚的，

Charri E.

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 84

44. 克里斯.伍尔弗克 Chris Woolfolk

----- 原始信息 -----来自: "克里斯.伍尔弗克"至: 杰亚伯拉罕发于: 周五, 八月16号, 2002 上午9:50

杰,

希望这会是很有趣的事情.

我从PEQ中得到的两个差别:

- 1) 多多关心我的客户.
- 2) 发展更深层的关系, (卖给他们更多的产品).

我一直坚持这样的想法: 我的影响是有限的, 最终决定还是取于客户, 我认识到在我的计算机维护生意中, 我的一致态度就是要么就认真做, 要么就放弃, 不要以为客户做的就是正确的事情。

我明白了两点, 就是售后服务 (backups) 和病毒维护。当这些并不是一个很吸引人的话题时, 他们就成为一个很好的思想指路灯了。我决定不能让我的客户自己随意的选择。要拜访每一个客户, 我安排了一个会议来讨论这两个问题, 重新审核一下他们已经有了什么, 和他们还需要什么。我又在网上设了一个售后服务网点, 以改善我们的售后服务, 查看一下录音带和媒体终止日期, 回顾并更新每个月的病毒数据库。

在会议期间, 他们都蠕动着, 想去做更多的工作而不是在这里谈论这些问

题。我让他们清楚的意识到和我做生意并不是随意的，我还可以帮他们找到其他的服务提供商，他们踌躇着，盯着天花板，最后每个人都做了正确的选择。

这使我的生意每个月的纯现金流增长了10%。这又可以让我对更多的营销策略进行测试。（来自杰）

谢谢你，

克里斯·伍尔弗克 (Chris Wool folk)

伍尔弗克机构。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 85

45. Christian Cares

----- 原始信息 -----From: Christian CaresTo: 杰亚伯拉罕Sent: 周三, 七月31号, 2002 年 早8:40

这是我学习的案例：

在大约三年之前，我辞掉了工作，做起了一个高端的国际服装零售的生意。多年以来，每天都是长时间的工作，最后令人吃惊的结果就是我依然只能勉强养活自己，我觉得自己很失败，也对此而感到厌倦，但是我不知道面对这种情况我应该做些什么。那段时间我一直不断的跳槽，直到有一天我找到了你的录音集，在开始的时候，我还犹豫要不要买—那是一个旧货市场，而价格又不便宜。但是这上面所谈的内容是有关财富和怎样取得财富的—不幸的是，我正在渡假，我根本就没带钱…。尽管我应该把它买下来。

就是在这其中就给出了怎样在公司内进行谈判以取得更大的成功的建议。

我想了一下所有我想出的点子，有多少为我所在的组织创造了利润，而我所得到的只是证书。

我下定决心马上就把这些点子放到实践中去，我给以前工作过的公司的一个竞争者打了一个电话—这次我再也不会任何没有竞争的协议下工作了，并告诉他们我要为他们工作三个月，薪水要求很低，如果他们同意，我就立即做一个项目，让他们在这个非销售期节省近100万美元。我已经计算过了，也已经对一个典型的商店在存货过程和销售规划中所花的时间做了一个调查。我已经有了一个计划，这个计划可以诱发一个非卖活动，然后用这些时间来对货物重新部署，这样它们在销售台上就会更有价值。

他们对这个点子非常感兴趣，然而我还是给了他们一个警告，如果我的这个计划在这个期间赢利的话，那么下一年省下来的钱要按一定的百分比给我分成。他们开始有些犹豫，但是我解释说，我是从他们扔出去的钱中捡回一美元，而我只要其中的15美分。最后我们达成协议是12美分，然后我就去工作了。

三个月之后，我从这个公司辞职了，尽管他们请求我留下来，到那一年的年底，我几乎和我以前的老板这样做了三次，没有出过一点的问题。

这是两年前发生的事情，今年我是在以同样的概念，稍有不同的方式在做电脑零售业。我已经谈判过了，如果我开始一个能不断创造收入的新的生意线，在五年的期间我要每个月净利润一个小小的百分比，不管如何。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 86

我继续做生意，我把所有的精力都放在了HotSpot 技术上(公众无线高速上网通道。 - 例如，在机场，宾馆等等。) 每个月都是以交订金的形式做交易。我一定会让你明白它是怎样运行的。但是我一定要增长真正的财富，但是在二

十七岁时，在工作方面我有了一个新的想法，不仅仅是为了工资，而是为了个人的财富变得更聪明些。如果说仅仅是一些录音带就让我取得了成功，我真不敢想像如果我去参加你的课程我将得到什么！

Christian Cares

CSM 加拿大

403-212-0008 ext 303

我真的期望能看到其他读者成功的例子。我很羡慕你的工作，当有人问我的导师是谁时，在过去的两年中，我一直是说杰·亚伯拉罕。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 87

46. 戴尔.A. 哈姆林 Dale Hamlin

----- 原始信息 -----来自：戴尔.A. 哈姆林至：杰亚伯拉罕 发于：周二，八月13号，2002年，下午1:02

公司名：夕阳公园房地产有限公司，LLC

生意类型：出售土地

在本行业的时间：10年

主要市场：退休人员（通常是来自本国东部）

平均价格：\$88,000

平均住宅价格：\$300,000

从历史上看，大约每年30次的交易。

我想促进销售，所以我写了一本标题为“怎样找到一个完美的休养所呢？”

的报告书。

我们现在免费提供这本书(29.95美元)给那些愿意参观并参加一个销售旅行的人。而且还把这本书链接到了一个发展较好的网站上。

自从我们这样做以后,我们的销售率成倍的增长。

戴尔.A. 哈姆林 (Dale A. Hamlin)

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 88

47. 达雷尔.泰勒 Darrell Tyler

-----原始信息 -----来自: 达雷尔. 泰勒至:亚伯拉罕团体 发于:周三, 八月21号, 2002年 上午6:35

高先数据解决方案有限公司.

3914 Mt. Holly-Huntersville Rd.

夏洛特 NC 28216

电话: (704) 236-8880

联系人: 达雷尔. 泰勒

高先数据解决方案有限公司, (ASDI)

ASDI 成立于1999年,起初只是提供有关于有效软件工具大型主机的生意,这些软件速度非常快,也非常准确(可以找到98%的错误,并对其进行修复),为Y2K (Y2Kcompliance) 检查遗赠码。这些主机运用了面向商业通用的语言 COBOL, PL1, 汇编程序, 及RPG。ASDI的业主和创始人就是达雷尔. 泰勒 (Darrell Tyler) 。

我的故事

在创立ASDI之前,在90年代的初期有人介绍给我亚伯拉罕的营销资料。在那时,我在商业中的经验只是为一个资产12500万美元的公司管理一个资产320万美元的子公司,使其安全运转。因为我想学到所有有关于营销的知识,所以就开始学习亚伯拉罕的营销资料。

虽然我没有上过大学,但是由于我在这个生意中的成功,他们让我做企业法人,并成了他们的营销经理。所有来向我报告的人都是MBA和大学的毕业生,他们都是靠他们的大学文凭来工作的。

在两年当中,管理层内部就出现了问题,于是我决定跳出这个圈子。我被赋予的职责就是管理北卡罗莱纳州的西半部分,和整个南卡罗莱纳州。在我接手的时候,这个安全产业每年只能赢利120万美元。在很短的一段时间之内,当我用了杰的策略来经营之后,(我已经读了三套“你的神秘财富”,都是关于怎样经营商业的。)在5年之内我把生意的营业额扩大到了520万美元,然而,这只是我故事的一小部分….

在1999年,在我们的组织内部,我就是那两个被选中为Y2K建立区域办事处的代表之一。有一天在我开车去上班的路上,我听到我们城市的谈话直播节目主持人采访一个人,他说他开发了一个软件程序,这个程序可以发现一些大组织所用的遗赠码中98%的错误,已经在今日美国(金钱篇)的首页刊登出来了,而且他的软件已经成功的运用在几个大的银行机构。当我听完这些以后,我就想,如果在卡罗莱纳有人为他销售他的产品,会怎样呢?唯一的问题就是…..我不是一个程序员,我对商业通用的语言COBOL,汇编程序等一窍不通, ….

因为我已经读过杰的资料了,他总是说我们应该把自己推向成功,我决定自己要试一下我能做些什么。

我与那个公司联系了一下，他们问我有什么经验。我就告诉他们我在电脑编程方面没有任何经验，然而在营销方面却非常卓越。我告诉他们我会给他们发传真，告诉他们我的造诣，并简单的说一下我能帮他们做什么。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 89

三天之后他们就与我联系了，让我立即到他们的公司去，和他们在一起呆了两天，我签订了独立承包人的合同，其中规定我所销售的任何东西都可以拿到25%的佣金。如果我没有读杰的资料，我绝不敢做这样的事情。长话短说，在一个非常短的时期内，运用这个产品很少的一点知识，我就能卖出价值205,488.65美元的软件。就此我可以拿到51,372.16美元的佣金，而且这是在我经营那个安全公司的同时做的这件事。谢谢你，杰，通过分享你的策略，我在自己所在的事业中取得了成功。

忠诚的

达雷尔.泰勒 (Darrell Tyler)

达雷尔.泰勒 (Darrell Tyler) 会长

高先数据解决方案, Inc

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 90

48. 大卫.科那林 David Conallin

----- 原始信息 -----来自: 大卫.科那林 (David Conallin) 至: 杰.亚伯拉罕 发送于: 周二, 八月13号, 2002年 上午12:39

谢谢你延长了我成功的底线。在很多年前，我买了一些杰的录像带（音和像），从这些录像中我明白了概念，营销不只是一个活动，而是一系列持续不断的事情。

所以在过去的这些年里，我试着测试了很多不起眼的小事，其中就有一个让我取得了很显著的成效，而这件事是我以前从不做的，因为在我这个行业中没有人会做像给客户寄生日贺卡这样的事情。我知道现在这没什么好炫耀的，但是在有些情况下还是很有效的。

1. 客户会对此非常感激。
2. 如果我碰巧在他生日的时候与他联系，那么我就知道他的生日了。
3. 这样可以提醒客户让他们想起我们。在他们收到卡片后我们就会接到更多的电话或是更多的约会。
4. 可以不断的更新客户数据库。

所以我要感谢杰让我通过一些小事看到了更多的利益，而且与我的客户保持联系。

大卫·科那林

特许会计师

澳大利亚

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 91

49. 大卫·摩克尔（David Merkle）

----- 原始信息 -----来自：大卫·摩克尔至：杰亚伯拉罕 发送于：周

三，八月14号，2002年，下午12:32

亲爱的杰，

事情是这样的，我不知道应该从何说起，就这么说吧，我是一个专业的摄影师，已有25年之久了。我为我的客户，顾客，朋友，及家人拍过无数的照片，我还曾为现存的五位美国总统拍过照片，同等的重要人士还有，两位国家第一夫人，苏联的米卡尔·乔伯柴夫（Mikail Gorbechev），诺曼公爵文森特·皮尔（Vincent Peale），科林·鲍威尔（Collin Powell），莱夫·比丽·格兰姆（Rev. Billy Graham），斯科勒博士，奥利弗·诺斯（Oliver North），芝哥·芝哥拉（Zig Ziglar），马克·维克托·汉森（Mark Victor Hansen），吉姆·罗恩（Jim Rohn），来斯·布朗（Les Brown），两位最高法院的法官，国会议员，布赖恩·特蕾西（Brian Tracy），美国参议院议员，宇航员，当然还有很多。还有数不清的当地人，他们付钱给我，这样我就可以应付自己的开销。我觉得自己很伟大，因为我做的事就像是一个事实的母亲。

问题并不在此，问题就是我要么就是很疲劳，爱发火，烦躁，或是我得了一种不治之症，而这种病还没有被研究出来。我觉得自己像一个不中用的工具，*你能理解我的处境吗？*

我曾简单的和卡尔·特纳（Carl Turner）谈过，看我是否能开始一些让我改变现状的事情。我真的希望你能帮我找到一种方法让我回到常规的生活中去，脱离现在这个轨迹，做一些事情或是继续做一些其他工作能让我再找回我往日无尽的激情。如果我买一套南丁格尔·科南特的磁带是否有效呢？我买了50盘，其中有三四盘是你的。

请帮我一下吧，救命，救命，救命。。

谢谢你杰，

我期盼着你的回应，也希望你可以给我一些帮助。

我也希望读到更多成功者的故事。也许其中的某一个就会对我有所触动。

这是我的最终要求。

再次感谢杰，我期盼着尽快收到你的回信。

大卫. E. 摩克尔

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 92

50. 道尔和贝克

----- 原始信息 -----来自：道尔和贝克至：杰亚伯拉罕 发送于：周三，八月14号，2002 下午5:48

五年之前，在杰. 亚伯拉罕和安东尼罗宾的激励和指导下，我的未婚夫和我做出了一番激动人心的事业。

我们在矫正儿童牙齿的事业中，我们赢得了广受欢迎高消费阶层的租约，起初是中西部中型城市的银行。我们把我们的事业继续推进。

当时我们正在学习和运用亚伯拉罕的思维，并开始有效的运用杰的很多有利的概念。

每周我们都列出并实行7个新的活动，以便增加我们病例—我们的事业。我们发起了一种独特的商务主张，并写在我们的介绍当中，黄页广告中，还有我们给当地一些病人的父母的信件中写到：“和孩子生活在一起的父母们，你就是你坚实的保证。”（这在矫正儿童牙齿科是很不平常的事情—允许，承认独一无二的保证—那些有孩子的父母不用为了所有的程序，甚至是牙齿开方和

外科手术而操心) 那些父母也很喜欢这样。

我们和附近的儿童理发业还有儿童鞋店都联系过了，给那些父母发优惠券，也让他们意识到还有我们这个公司的存在。我们还服务我们市那些未知名的阶层—我们总是能接待到病人—每时每刻。我们还为每位家长和来访者提供饮料的选择，咖啡，茶，软饮料，矿泉水。盥洗室里有土耳其的棉制面巾，花香剂，蜡烛，尿布，甚至还为那些孩子们准备了不太贵重的儿童汗衫和裤子，以备不时之需。在会客室妈妈们可以享受一下Yamaha钢琴和钢琴曲，而我们的介绍正好就在那里—他们可以自己记录下来带走。我们制定了三个月的检查，而不是普通的六个月的检查。

我们看着它运行—看到每个季节的指数都在增长。我们为此而庆祝，高兴，尽可能的享受为别人带来快乐的乐趣，看到这些都得到了很好的结果。我们期盼着杰能亲自为我们的事业指路，把我们带到一个更高的水平。

然而我们的顶峰就到了尽头：我的事业伙伴和生命中的爱人，在一次意外中去世了，是一种没有预料到的快速疾病。就剩下我一个人在这个两个医生的工作中—就我一个人—一个一直以来都在扮演助手角色的女医生，那个次要角色，—一个为那个卓越男士做催化剂的角色。

但是现在，我在经营一个公司，有很多的员工，很多的病人，和一群崇拜我们的家长—显示出关心—而我却是在一个悲惨的，无法用语言表达的损失之中。

就在这百忙之中，我就开始钻研与现在相似的亚伯拉罕的思维模式。我开始列出那些能够解决我现在所面临的困难的一些行动。我亲自用简短的卡片回复那些来自我的病人和其家长们发来的几百张同情卡—与每个人又建立了更加紧密的联系。我开始和世界范围内的几百个专业的同行联络，告诉他们每个人

这种专业的关系对我有多么的重要，告诉他们我们专业的牙齿矫正研讨会将会继续成长，并邀请他们加入到我们的队伍中来，还要把一些年轻的同行吸引到这个课程中来。

一个网上的正齿学研究俱乐部就诞生了，通过它可以和我们的同行保持联系。我参加了每一次我所知道的专业会议，进一步加强我们的广播网及与我们同行之间的联络。一些当地的参与者成了我们的策划人，分享病人的病例，提出参考意见，及一些商务策略。我们每个月都开一次会，我依然是那个组织者，刺激者，是这个组织的“妈妈”。在我的办公室比其他任何办公室见到的人都要多，有各种各样的参与者，我们一起研究一起学习，让彼此都达到最高的水平，我们的目标就是让我们的事业增长。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 93

我改变了公司里员工的工资制度—每一个员工都是根据—只是根据—实际接到的病例。基于服务和雇佣年限，员工的工作表现，处理病例所用的时间，当期的工作时间，这些因素决定了最后的薪水—而不是基于利润分红计划—薪水完全和公司的收入挂钩，他们将会拿到比应该得到的更多的钱，根据病例的增长，他们有既定的工资—在第一年之后，他们还是选择留在这里。他们喜欢这份工作。

沃尔特死后的第一年，按逻辑来说，我们的病人应该还有一半，因为只有一个医生（我）就诊。可是我们的收入却比沃尔特去年在世时还稍稍的高出了一些，我们还使牙科的收入达到了双倍。在他死后的第二年，比前一年又增长了33%我们为此而感到高兴。

目前我正在为我们的研讨会开发一种咨询/培训设备。这将会增强我们教

育，培训其他医生的能力，这也是运用了亚伯拉罕的思维—运用成功策略。这在让他们的病例达到一个卓越的结果方面，及解除来自信息技术发展，激烈的竞争，不断的革新，当前形式和经济的压力方面都对他们有很大的帮助。很多的咨询服务都提供了相关的信息。我们提供了医生的策略，具体的行动，和各种专家达成商务关系的解决方案，这些专家就是支持过我并为我的事业指路的人，和我们公司的一些员工，我自己也培训过，还有一些其他的专家。我们将会提供各个领域的培训和专家技术：制图和营销，信息技术，实习团体，员工培训，办公室计划和设计，及一些非药理的训练，这样就可以让孩子们在不用镇定剂，药物，普通麻醉剂的情况下得到治疗。就在我们做这些所做的事情的时候，这个艺术之国的概念和策略，还有那些寻求我们建议的医生，共同创造了一个新的利润中心。

通过一个无法抵抗的个人的，专业的损失，我结合杰亚伯拉罕的策略找到了保证，方法，和快乐。

爱我之所做，做我之所爱，是我的真实写照，因为我不断的把这些技术和方法付诸实践。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 94

51. Dr. Gregory Stetzel

----- 原始信息 -----

来自：Dr. Gregory Stetzel

至：亚伯拉罕

发送于：周日，八月十八号，2002年 上午 6:40

亲爱的杰：

我叫Dr. Greg Stetzel. 我是一个脊椎指压治疗者，在新泽西州北部的一个小镇上工作。自从购买你的营销秘诀磁带和讲义以来，我把你的营销理念用于我的工作已经十年了。我们成功的把逆转风险运用在我们开发新患者方面。然而让医生保证治疗结果是不符合伦理的，但是服务却是保证满意合乎情理的。我们在广告和我们的实践手册中都提到对于最初的门诊费是“无风险满意保证”，如果在首次检查完毕，得到检查报告之后，患者觉得脊椎指压治疗法不能满足你的健康需求，我们将退回他们首次的全部门诊费。我们还减少了首次的检查的费用，消除了患者来就诊的最先障碍，正是那个让人们总是拒绝了解脊椎指压治疗法的障碍。通过减少最初的花费，这样大多数人都可以接受，使最初交易的风险最小化，我们已经增加了新患者的数量。并且，从我们开始运用这个方法以来的4年里，没有一个人要求我们退款。

我们也通过一贯使用USP的营销方法，把自己从其他部分的营销都分离出来了。我们已经通过在家庭健康市场上创造我们的小生境，而不是跟风一起进入大众市场上去。这也让我们从这个领域脱颖而出，成为这个行业的龙头。

谢谢你的建议和理念。

Dr. Gregory Stetzel

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 95

52. Ed Laprade

-----原始信息 -----来自 “Ed Laprade”至：杰亚伯拉罕发送于：周四，8月1号，2002年，下午2:44

杰：

我只是想用书信的形式对你说“谢谢”，在我告诉你我为什么要谢谢你之前，我会先叙述一下背景情况。

ADNET是一个技术机构。我们为中小型企业提供技术方面的专家意见。具体说，我们是安装，支持同时也经营局域网和广域网，发行并制造其软件。我们在这个行业已有十年的历史了，并雇佣了21个人，一直以来我们都是一个很专业的技术机构，对我们所从事的工作也是非常在行。

不幸的是，销售却不是我们的长处。因此在七个月之前，我被委托把我们的机构转化成一个可怕的销售机器。这个计划首先就要让我自己在销售和营销领域学习。至少我可以理解当前的方法是什么，这样的话，如果我是这个职能的发启人的话，我就会知道我将进入的是一个怎样的领域。

我开始参加营销课程，读所有塞斯（Seth Godin）的“释放病毒想法”到布赖恩特来西（Brian Tracy）的《掌握成功研究院》。同时也买了一册你的《你的财富秘诀》，正是这些资料让我对你的作品有了解。你的方法激起了我这个工程师的兴趣。他们看起来是那么简单，但是对于像我这样背景的人来说却是如此的显而易见。这就要求“通往王国的钥匙”销售威力。让我购买了PEQ课程，然后又买了PEQII，就是在这些课程中让我意识到并没有“银铸的子弹”，如果我们想几何增长的话，只有一个我应该学习的过程。另处一点，我开始了销售改良的冒险，而这时正是我所在的这个行业的衰落的时候。所以说我们的

资源并不丰富。

现在我们怎么样了呢？从我开始运用PEQ课程以来，并没有用那么长的时间，在这一点上只用了三个月的时间。从我在PEQ课程中所学到的内容中，我已经可以减少费用了，通过排除一些无效的营销计划，并用一些新的计划来代替它们（我们不断的测试，测试，测试）。当然整个过程是很慢的，我们已经开始看到结果了（在不同的领域我们都有很多的工作要做，但是我们已经开始运用PEQ研究课程进行正规的管理团队的培训，我们也正在安排工作场地）。如果说让我现在就给出一个具体的详细的销售方案还为时过早，但是我可以告诉你在最近的这个试验阶段我们所采用的直接邮寄随后电话追踪的活动已取得了成功。我们开始了这个活动，测试，它不起作用，我们转换，测试，现在已经取得了一些成效，我们会更多的改进，更多的测试。这只是一个小的比例（在大约两百封邮件中只有3个成交）。而我在过去根本就不会有成交。否则我们就不可能在此告诉你我们是怎样做的了。我可以看到我们越是深入的了解就越能达到更好的结果。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 96

如果不是时序安排的关系，我就会参加PEQ的立方体课程了，它可以进一步加速我们的发展进程。

我要感谢你就是因为你把所有的出色的点子都聚集到了一起，并把他们放到一个教程中，教人们怎样建立一个发展你的事业的必要过程。那就是它所谈到的内容。我一个渴望的磁带听众和读者，这是我第一次不期而遇的成果。我敢说在今后的六个月中我不能给出一套具体的通过PEQ培训而产生的销售改善计划。我强烈向那些发展事业的人推荐PEQ的课程。

谢谢你所做的一切。

忠诚的

Edward Laprade

会长

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your
Eyes Only - All Rights Reserved. Page 97

53. Gary North

----- 原始信息 -----

来自: 加里诺斯

至: 杰亚伯拉罕

发送于: 周二, 8月十三号, 2002年, 上午10:25

主题: 不要打破这个规则

那是1987年, 我还记得。杰亚伯拉罕打算大量的发送时事通讯, 其中插入整个硬币行业。他就是使用他的新专利“mother of all offers” - 免费订阅就可得到很多奖金。第一年提供一个非常低价的订阅价格。同时, 我正计划一个常规的直接邮寄方式来提供我的时事通讯。

我们不能把他们打印出来。我们安排好的这些纸在得克萨斯由于潮气都浸水了。打印机不能逐字的打出来, 我不得不取消了这次邮寄, 这可真是一次大量的邮寄。我非常的失望。但是时间不长。

我正好错过了杰提供的洪水般大量的资料发放期, 在那个月本行业其他所有试图与杰竞争的人都跌到了低谷。我可以在稍后几个星期再邮寄, 所以我受

到什么损失。我甚至还赚了一些钱。

所以也就是通过没有和杰竞争我省下了几万美元。一些神秘的力量让这些纸都粘在一起。

这使我明白了营销的规则：“当你和杰亚伯拉罕竞争的时候，你需要奇迹。”

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 98

54. Gay Hendricks

----- 原始信息 -----来自：Gay Hendricks至：杰亚伯拉罕发送于：周六，8月17号，2002年，上午11:49

主题：你回来了吗？

这是一个伟大的被广泛推荐的书，我想你一定喜欢！

至我们的魔力解答团体：

一个减掉12磅的女人写信来告诉我们一个非常神奇的经历：

“在起初当你说选择可以为精神提供养分的食物而不是满足身体的需要的食物，我根本就不知道你们所说的是什么。然后，有一天，当我看到一个汉堡的时候，我突然有了一种强烈的愿望想吃两个夹肉的奶酪汉堡。我并没有飞速的去买一个，而是我用了这“神奇的一刻”的呼吸方法来驱除我身体中那股渴望。大约花了一分钟的时间我就摆脱这种愿望，但是那个“新的自己”想要吃水果沙拉。就在这条街上过几个门就有一个水果蔬菜市场，你猜发生了什么事情？那里还卖做好了的水果沙拉！我把它带到了公园，开始享受葡萄，哈密瓜，浆果，还有菠萝。之后我就感到很开心，并感到很清醒，而不吃一些重食物后

感觉行动缓慢。那这后我就觉得自己与精神接触的更多了。”

Marjean Teppers (人名)，路易(斯)维尔 (Louisville)

是的！那就是魔力钥匙可以为我们所有人做的事。谢谢Marjean 与我们分享她的神奇时刻。

送上我的尊敬与爱，

Gay Hendricks

.....

.....

盖伊 (Gay Hendricks) 博士

The Hendricks Institute

现存意识基金会 (The Foundation for Conscious Living)

<http://www.hendricks.com>

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 99

55. George Williams

----- 原始信息 -----来自：乔治威廉斯 (George Williams) 至：杰. 亚伯拉罕发送于：周三，8月14号，2002年，下午1:06

杰：

去年12月我在搜索引擎广告方面花了3000美元，但是公司一个月的销售就达到了30,000美元。同时也增加了公司其他的网站点击数，从每天0到150—200次，帮他们突破了底限，也大大增加了他们的知名度。这并不是通过在SEO的优

化方面花费100个小时（这就是我为一些公司做的事情），而是在Overture和Google上运用了一些具体的方法。

你想知道这些公司的名字吗？还有我具体是怎样做到的呢。让我知道，也许我可以告诉你一些东西。我所知道的就是这些。

如果一个公司有很好的产品，也有一个不错的网站，我就能教他们怎样在几分钟之内就让他们变得知名——当然他们的产品要好——立即产生销售。如果他们是在一个独立的小生境的市场上，这是绝对可能的。

请告诉我。我渴望读到其他学习案例。

谢谢，

乔治威廉斯© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential -
For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 100

56. Glenn E. Woolsey

----- 原始信息 -----来自：格伦 E. 伍尔塞至：杰亚伯拉罕发送于：周三，8月21号，2002年，下午12:59

在过去的20年里我们一直在市场上操作一个工业房地产的公司（Industrial Real Estate Owner）。我们的重点就是买到一些“不太强手的资产”，就是那些一直都物质的短缺和空闲的资产，以达到不断的改善和不断出租空闲的空间。

我们的房地产市场一直有超过10%都是空白，也就导致了非常低的出租率，或是用“免费出租”的方法来吸引承租人。

就在1998年我们接触到了杰亚伯拉罕机构，想从中得到一些营销策略来克

服我们这个困境中的问题。杰专门为商务房地产，居民房地产机构，和现有的承租人制定了一个单独的营销课程。

这个课程包括组织营销会议，提供激励计划，追踪过程，加强表现业绩。我们对杰亚伯拉罕快速回答我们的问题及他能提供很多解决问题的选择方法的能力印象很深。

自从我们参加了杰亚伯拉罕的课程，我们的范模增加到了1,300,000平方英尺，而我们现在的空闲率只有0.6%—比当前本行业的平均率还要低。

感谢杰亚伯拉罕和卡尔特纳的帮助

格伦 E. 伍尔塞

会长

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 101

57. James McKnight

----- 原始信息 -----来自：詹姆士 (James McKnight) 至：杰亚伯拉罕
发送于：周四，8月1号，2002年，下午2:21 PM

自从搬到迈阿密，我就把我的整个财政未来都交给了杰，所有我听到的，读到的，看到的，我都会耐心的听他说。当我在伊利诺斯州的时候，我做了很多的工作，也为我带来了很多的收入，从拥有自己的资产，教大学的经济学，做以家庭为基础的生意 (small home based business)，也就是为一个非常著名的，倍受关注的公司领导一个专注处理器的团队，对了顺便说一下，我为这个美国鹰公司工作8—10小时，它是全美国最大的空运公司。

但是当我们重新部署这里的时候，离开家，决定在这个神圣的城市冒一下险。就是在这里我的Brimm, Barrington, Bernard & Basil Inc. 公司，一个小的营销公司，可以提供旅游套餐服务的折扣，15000美元的套餐仅需1295美元。就是因为学习了杰的思维，我决定与信誉协会联系，他们能明白这种报价的价值，我们也相信这是利益所附加的最高价值因为大多数信誉协会都提供度假俱乐部的情况。你也知道大多数人也会问他们，他们今天为我做了什么了吗？所以我把整个财政未来都放在了这件事情上，那就是宾主互利关系。

简而言之，我想从那些信誉协会成员中找到50,000个人，就是那些已经有了账号，又想在度假方面节省钱的人。当然这些提供给信誉协会是完全免费的。钱绝不是问题，因为如果一个人想要我们的套餐，他们可以通过信誉协会来支付购买的费用，因此在账簿中又给了他们新的贷款。

我和我的女朋友已经决定要买一个新居，我们的目的就是要用意大利式的家具装饰它，所有的这些都归结于杰的所教的东西。

此致，敬礼詹姆士（James McKnight）/迈阿密，佛罗里达（Miami Florida）

另外，信誉协会也很愿意接受这些。.

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 102

58. Jiri Slovencik

-----原始信息 -----来自: 吉瑞. (Jiri Slovencik) 至: 杰亚伯拉罕

发送于: 周二, 8月13号, 2002年, 上午10:42

杰:

我正处在一个魔术的事业之中，是的，我是一个专业的魔术师。我想提及一个对我有极大帮助的方法——一直跟着客户的需求走。就是在上一周我去拜访一个老客户，他已经不再让我为他服务了，也失去了联系。这个人见到我非常的高兴，并告诉我在那个春天他正在用其他魔术师，就是因为他找不到我。这是一个多么简单的方法，就是从这次拜访中我认识到了多关注我的客户就能为我多增加1500—2000美元的收入。不需要说我被重新雇佣了，所以我要感谢你，杰！在我的数据库里有大约300个客户，我会坚持不懈的为此而工作……

吉瑞 (Jiri Slovencik)

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 103

59. Joshua Perelman

-----原始信息 -----来自: Joshua Perelman至: 杰亚伯拉罕发送于: 周五, 8月16号, 2002年, 上午8:08

战利品和奖品商行

在过去的这个五月份，我买下了这个战利品和奖品商行。这个公司已经有大约50年的历史了。它一直是一个独立竞争的战利品和奖品的公司。客户会打电话或是或是直接来购买战利品，奖品，或是墙上挂的那种纪念章，来纪念一个事件，奖励个人，或是作为礼物送给别人。其他的器材还包括几个雕刻机，和一个玻璃蚀刻机它可以让这个公司把玻璃和金属人格化。这些消费者一直都很忠诚，根本就不需要努力营销来增加客户量，因为这种情况对于销售员来说也是比较舒服的。当我接手这家公司以后第一步就是重新定义这个公司。我们

不再把自己称为战利品商店了，在一个7亿美元的行业中竞争，我们扩大了视野，使市场人格化，公认化，这个市场的价值是180亿美元。

有了不同的产品销售，我们也改变了我们的销售过程。在改变之前，当有顾客打电话来的时候，我们会用那种声名狼藉的方式问到“我能帮你做些什么吗？”并期望着顾客知道我们所有能为他们做的事情。偶尔也会有顾客问到我们是否知道哪里可以买到一些人性化的东西，但那是很少见的。我们本质上来讲也就是命令购买者，和其他的竞争者没什么两样。

现在我们的销售过程更像是一个咨询部门，来满足我们顾客的真实需求。我们解释满足他们具体事件需求的哲学原理，这让我们不仅是卖给是一个小联盟组奖品，而且还有人性的卡片，上面有孩子的照片和名字，另外还有帽子，衬衫和杯子。这让我们可以为一个奖励仪式提供其他的产品，而不仅仅是那种墙上挂的纪念章。现在我们得到最普遍的回应就是“噢，我不知道你们还出售这个东西”。

我们也通过建立独特的销售主张使我们的公司与其他的竞争者区分开。然而，他们大多数会说他们提供服务，我们为顾客提供具体的购买标准的答案，所以他们没有任何理由再去其他地方了。我意识到99%打电话到我们公司的人都是要满足一个紧迫的需求。要满足这个需求，我们就必须及时的快递我们的产品，要用高品质的材料制成，还要100%的人性化。在一开始我们会提供一些不同产品的目录，从普通的产品到“超级快速的服务”24小时之内送到。第二点就是让顾客看不同的种类产品，让他们对比同种产品的不同材料。我们会给他们展示竞争对手所用的产品，然后告诉他们为什么我们的产品看起来更好，持续的时间更长，价格上也是公道的。

最后我们还提出了100%的满意保证。如果有印刷问题或是顾客不完全满意，

我们就把这个产品重做，或是如果他们不完全满意我们就把钱退还给他们…绝不问任何问题。通过转移他们做决定的风险，和满足他们所有的需求，他们没有任何理由再去其他商店了。

虽说我经营这个公司只有三个月的时间，我们依然在寻找更好的调整方案。我相信最后的结果是可观的。

自从我们有了不同档次的产品，和竞争对手相比，与我们讨价的人也是越来越少了，我们也在不同的销售中增加了更多的项目。

我们的下一步就是要进攻我们这个领域的其他行业，把我们人性化的服务运用到他们的顾客名单中，以取得更多的生意，并为我们现有的顾客提供一个参考过程。 .

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 10460.

60、 K R Bhutta

----- 原始信息 -----来自：“ K R Bhutta至：杰亚伯拉罕发达于：周一，8月5号，2002年，下午1:21

亲爱的杰：

首先，我要为没有在上周五把这个邮件发给你向你道歉，我一直都没有时间打理我的生意，也没有时间早些读邮件。

第二，我并不是为了得到报酬才做的这件事。只是为了你教我的一切对你表达一下我的感激之情。谢谢你！这就是我微弱投入。

在过去的7-8年里，我从杰的思想，及他教我的独特有策略中获益非浅。

事实上我对营销所了解的都要归功于杰。

那是在90年代初，当我移居到美国，我对营销和经营公司真的是一无所知。因此要成功的开办一个公司对我来说绝对是一个挑战。在奋斗了几年之后—（当我已难以支付帐单的时候）我相信那是1993年，我不期而遇的收到了杰的时事通讯—商业突破。在短短一年当中，我从做小院子和后院的喷水装置到建筑大型的改造工程，海关，商务工作，那成本是几十万美元，也开始了很多我自己的生意—从磨练中（from the scratch）。。

令人惊异的并不是我碰巧遇到了这些生意，而是我对这些生意一无所知的情况下我做了这些生意。

比如说，我有一个建筑公司，但是我连一个大头针都没摸过。我还开了很多家美丽沙龙，零售商店，还开了18个月的符号公司（sign company）。

首先来说，我对沙龙、零售、符号这方面的工作是一窍不通。第二，我把这些生意都分别以六位数的好价卖出。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 105

第三，这些生意或者是已经关掉了，或者是改行了，因为新的业主无法经营下去—因为他们不知道我从杰那里学到了什么绝招，运用杰的思维是很重要的，因为这种思维可以帮你克服你的弱点，智胜你的竞争对手。新业主从我这里买到的只是我经营的很成功的公司，而不是思维。当他们运用我的咨询服务无效时我感到很惊异。他们花了很多的钱来买一家公司，却不愿意花一点钱来保证他们的公司发展，就是这样让他们付出了昂贵的代价。最后一点，但不是最次要的，开办这些公司并没有让我花过多少成本。

我非常注重所有广告标语，其他促销资料的标题，我也非常强调要与其他

相似的公司区分开,有自己的特色。我永远会记得杰重复说过——一个花去你1000美元的广告,就有给你带来十个或是100个客户的潜力。在你的标题、副本资料、及其他报价上下点功夫。每次当我们遇到来自我们公司客户时,我也确保我及我的员工提供一个更高水平的顾客服务。

要是让我说出具体是什么原则帮我取得了成功,我也很难说出来。此外,我最诚恳的愿望就是为我的客户提供我们最好的服务。但是总起来说,我认为就是用“能做”的态度,还要很好的理解这些原则,在学习了杰的营销资料之后我自己开发出来的原则——这些原则就决定了一些特定公司的成败。

忠诚的,

K R Bhutta

另外,能为别人做些事我也感到非常的荣幸,我会一直保持这种尊重。如果有什么我可以帮忙的请告诉我。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 106

61. Kimball Norup

----- 原始信息 -----来自: “Kimball Norup”至: “亚伯拉罕组织”发送于: 周五, 8月30号, 2002 年, 下午1:14

我第一次了解杰亚伯拉罕的理论是在一次急训营中(我相信那是1990年的4月)。随后我用了很多他的方法来发展我们的管理,咨询及出版公司,国际乔德克斯公司(Geodex International),发展成一个数百万美元的企业。

我坐在椅子上反省着这件事,那有很多的个人营销和公司发展活动,这些

都是我们成功开展的（比如说有利润产生）。然而，他们还是都运用了杰的中心哲学理论：

1. 计算你顾客终身的价值，并把它运用到决策当中。
2. 提供一个有力的保证
3. 口头表达

让我来详细的说一下。

终身价值：我们任意抽取1000个样本（选自50000个人），只要我们的档案允许的话，我们就一直追踪。从这其中，我们可以算出来平均每个客户在我们一生中的价值是750美元。奉献出我们的最高利润极限（高出50%），我知道我们可以花很多的钱来取得新的客户。每次我们在预期的营销和公司发展的投资时知道这一点是很有价值的。

保证：我们制定了一套非常强有力的、书面的、100%的终生满意保证。假定我们出售的大部分产品是打印的材料（讲义，日历，临时契约等等）这些都是稀奇古怪的。我们会不断的有客户（潜在客户）来询问我们忠诚性，我可以告诉你我追踪了所有的回头客，在一年中我们最多退款只有1500美元！大多数人都想通过这个保证来让自己放心，但是只有很少的人会真的让你来负责。一个警告：不要说我们非常自信我们所提供一个强有力的保证，我们所出售的产品是一流的，而用一种异样的服务来支持。

最后，口头表达。除了每年给我们客户名单上的客户发一份目录之外，我们没有做出任何其他营销努力，只有促销的口头表达。另外一个经过培训的超乎寻常的客户服务团队找出每个客户的推荐客户。我们所卖出的每一个产品都会带来很多的推荐机会（转嫁息票，推荐卡等等）。而且，我们得到的每一个客户中又能挖出另外的客户。有一个我们可以借鉴的例子：有一个空军上校（他

就是一个被推举的人) 亲自负责购买价值几百万美元的产品和服务, 他是我们终生客户。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 107

在我当前的角色(我是一个垄断公司人力资源管理方面营销副部长)在每天的工作我还是运用从杰那里学来的工具和方法。不要告诉我所毕业的那个学校的教授, 但是我的确是从杰亚伯拉罕那里学到的有关营销和商业的策略比从他们里学的东本要多的多。

Kimball Norup

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 108

62. L Stocks

----- 原始信息 -----来自: LHS至: 杰亚伯拉罕发送于: 周四, 8月15号, 2002年, 上午4:49

亲爱的杰:

现在我学习你的课程和磁带已有十年之余了。我成功的故事可以轻而易举的就胜过别人。我在普通外科手术方面的实践已有十五年之久了, 以直以来都很好, 但是却没有太多的病人。在北卡罗莱纳州的广告遭到了医学同僚的反对。

根据一个有900个推荐医师的推荐表, 我开始用我办公室的电脑做传真服务。用那个方法我写了一张一页的教育性传真, 并不是恳求, 并在一个周末把这些传真自动的发送出去。在周末发送不会打扰他们的工作时间, 而在周一的

早晨就在他们的桌子上了。我的病人增加了一倍多，我现在就有一个麻烦就是没有时间去看我所有的病人。我想我要增加顾客量的新问题，及怎样解决它，还是要靠杰，把他的方法用到工作是最有效的。我也继续在每一笔交易中用USP。

一个人不能不把价值放在杰的建议上。

此致敬礼LHS

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 109

63. Larry Blair

----- 原始信息 ----- 来源：拉里布莱尔至：杰亚伯拉罕发送于：周一，8月19号，2002年，上午8:17

至所有相关的人：

我们是一个小制造公司，大约每年的收入在3 5 0万美元。我们正处于一个竞争激烈，低利润的行业中，在这个行业中产品都快成为日用品了。

在距我们公司100英里处有一个大公司下好用我们所生产的产品。我们用了你的两个概念去接近他们。第一就是客户的净利润空间，第二个就是给他们提供一个无法抵抗的报价，让我们摆脱这个日用品的身分。

然而价格是封顶的（他们不会花比现在这个供应商更高的价格）。我们要找到他们的“内部需求”。

他们现在正从海外购买这种产品，在存货的流动当中他们可以得到奖金，他们还要付到他们公司的运费。

根据对产品传统的管理费用来估计产品销售价格不可能有太大的利润空

间。只要犯点错误就会在金钱方面有损失。但是当观察了利润基础，这个产品提供了一个适当的利润。有相当一部分成本是非直接费用，如管理费，未充分利用的劳动力和设备。

现在我们从这个单位看到了一部分利润，我们可以为顾客带来更高的价值，让他们知道我们是与其他公司不一样的，但是对我们来说成本也相对较少。

首先，自从他们进口以来，他们要购买集装箱来运货。这就意味着他们要一次买几个月用的产品。其次，他们要付到他公司这一段的运费，他们根据存货利润给私人分发的奖金也让我们可以注意到他们的需要。

我们可以为他们提供一个比他们当前这个价格更有竞争性的价格，尽管他们在规模上比我们大11倍。我们可以通过运用他们未充分利用的资源来证明这一点。

自从他们因为增加存货利润得到了个人的回报，我们也观察了提供他们每周所需产品我们的现实成本和集装箱的尺寸的对比。我们总结出来额外的装货时间花费只是每套产品2美元，售价却是大约600美元每套。

下一点，因为我的客户只有100英里远，我们决定来付这一段的运送费用，因此减少了我们客户接收产品总的成本。我们是通过用我们的卡车和工作来做这件事的。

所以我们是可以提供一个较好的产品，我们可以从客户那里得到一个长远的生意，但是再看一下顾客的净利润值，我们可以和一个比我们大11倍的公司竞争。

我们可以提供每周的供货，而且还有免费的运送。这样就增加了他们的存货利润从6到52，降低了他们的总成本。由于我们接近成本并并观察了我们的成本，我们可以签订一个5年，每年502000美元的合同，额外的利润成本只有18美

元每单位。对我们来说是一个相对很低的成本，但是对我们和客户来说却是一个可观的利润。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 110

这些因素让我们脱离了日用品的身分，而成了一个提供服务的公司，这是我们的竞争对手所不能比的。

忠诚的

拉里布莱尔

PosiTech

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 111

64. Larry Steele

----- 原始信息 -----来自：Lsteele@entre至：杰亚伯拉罕发送于：周四, 8月15号, 2002年, 上午9:56

亲爱的杰：

我要用一个我营销的故事来回复你的要求。我也非常期望收到你现在收集的这本故事集。

我的故事：我正在为我的新公司寻求独立的承包人作为一个销售机构，我们把它叫做eBanking 专家 (www.ebankingexperts.com)。我们为全国性的商人提供现金流量增加服务。我们所涉及到的产品是电子控制系统 (ECR)。在此我们收集了NSF控制系统，为商人通过设立电子控制复写器帐户。并且这是一个免

费的服务。

所以一开始我给那些想每年赚到10万美元的人做广告，就是卖免费的服务。这是通过购买通往Monster.com的简历数据库实现的。我给Monster的新成员用电子邮件发了信息，说有一个首领通过提供免费的服务赚了100000美元的额外收入!!

我与一些预期的机构谈过话了，看起来他们当中大多数都把这个信息给忽略了，觉得这个事太好了而不像是真的。你知道人们都被那些不可置信的承诺给淹没了。我每天都会收到十个回应，其中有一半是让我不要再给他们发了。我们每天会给1000个新人发邮件，他们都是在Monster.com上注册的人，他们想寻找一个销售职位。我期盼着回复率会更低，因我们是找独立的承包人，只是负责代理。

我决定把这个原始的信息变成信件的形式。我把标题改成了“eBanking专家回复Monster.com”。我注意到的第一件事就是那个要求我们不要再给他发邮件的比率从50%降到了10%，我们发现并不像那些用这种方式来做的人那样的可恶。回复邮件的数量也从10增加到了15封每天。所以我们就有了两倍多的要求更多信息的回复者。

我们已经签定了26个代理商，分布在本国的各个州，都期望有一个利润丰厚的未来。现在我们必须把精力转移到帮助和激发这些新的代理商。我希望你的故事能在这个方面提供一些新的方法。

谢谢你给我这个机会让我讲自己的故事，我希望其他人也能从中获益。©

2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 112

Larry Steele

larry@ebankingexperts.com

lsteele@entre-okc.com

405-721-0803

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 113

65. Leo Restrigh

----- 原始信息 -----来自: Leo Restrigh至: 杰亚伯拉罕发送于: 周三, 8月14号, 2002年 下午5:30

下面是一个让你复习的案例。

这个案例是关于用杰的方法教那些法人组织的销售代表的。策略, 概念, 想法, 及技巧是可以改变的, 或在一个非常灵活的公司环境中可以用于其他的销售境遇中, 或作为一个对厂商的研究。

这个情境包括销售软件工具, 这个工具可以帮用户得到10到1的生产力, 超过了现存的方式。

我公司的定期目标是得到市场份额。然而还有很多不合适的阻止了销售成长的程序, 和策略。

在我六年的受雇期间, 在可能存在的222个可能的候选公司中我可以销售给215个公司, 他们都是适合我们的产品的。对于这个证明的资格, 这种前景需要一个确定的构造, 模型电脑, 当前正在用典型的电脑语言计划他们的应用软件。我那些销售的同事每人都有一个拥有600合适的客户的区域可以销售。在我所在的地区只有222个公司适合这个标准。这就意味着我不得不更努力的开发

一些可使用的策略和行动方法。在这六年的销售中我没有让竞争对手抢走一个客户。

正如期所望，这个公司每年都有一个更高的配额，每年他们都把配额提高一点。

这成了我的人生哲学，那就是我的个人销售目标要一直高于他们的配额。我也致力于在 8 至 9 个月中达到公司的配额。然后我限定了我的个人限额是他们的125%…有时还会更高。现在我设计了一下自己的思想，产生更高水平的一个挑战我个人的潜在意识去发现更多的方法来做到这一点。

这里就有一些方法，策略，和概念，正好与杰的说法是一致的。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 114

没有对邮件的预算，所以我对所有的 2 2 2 个公司进行了电子营销，并为我的产品建立了一个公司数据库，包括联系方式，预算，机器的数量，应用软件类型，等等。

首次电子营销之后，我回来并和大多数的临时的潜在客户约见了几次。我的目的就是卖给最有战略的客户，这些策略会在当地的市场上证明我们的产品，这样我们就得到了其他客户的信誉和参考。

之后，我又同那些现存的客户进行了更深的再销售。我做了一个客户电子数据表，在顶上的一栏列出了我们的产品。当顾客买了一个确定的产品时，我就会在适当的一栏里做一个记号。然后，过一段时间，我会再看一下顾客的帐户，看一下他哪一项产品还没有买。尚未填满的一栏就意味着一个机会。我的目标就是把每个顾客的适当的栏目装满。

我所用的另外一个策略就是取样。我会允许我的客户在他们的电脑上安装

我们的软件，试用一下。这个方法起了很好的作用。他们有30天的试用期，在他们的环境中来评价我们的产品。

在这些年里，随着我的策略和系统的演变，我有客户的规划人员要求提高报告或是应用程序的管理，这些对他们都是非常紧急的，而且在近期也没有在发展的计划之中。也总会有6-18个月应用程序的订单，让我们来编程。

信息技术员工看到他们可以多快的生产应用程序，并让他们视觉化他们的工作会多快的被减少。在任何一个组织的生产力都是关键，这已经变成了我的USP(美国专利)。

当上级管理的编程需求在几天之内就达到的时候，而不是几个月才做到，我的联系就立马变成了主角。

现在，30天之后我的软件就到期了。上级管理再次期望着他们每个月的报告或应用程序。然而他们并没有得到，因为…30天的试用期已经到了。

我的策略不是给那些没有许诺要买的人更新一个评价试用期。上级管理看到我的产品的直接价值，能够满足他们的需求，更重要的是满足了整个组织的需求。我很快就成了上级管理者最好的朋友，他们就成我们有购买动机的伙伴，准备购买我们生产出的定货。

购买定货现在正在预定时间里生产。

当然，我会延长他们的试用期，在我们生产这个购买定单，及运送产品的过程他们一直可以试用。这也使我成了一个主角，这也为我提供了一个有力的客户推荐基础。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 115

我从来都没有培养一个特殊的客户群让他们作我的推荐人。每一个顾客都

是我的证明书。当我们需要2至3个推荐顾客的时候，我们会收到一个6英寸厚的商务卡的书。我看这本书，并指出一些将会认可的主要公司，然后我就把这本书再还给他们，并告诉他们去给那些他们愿意联系的人打电话。这是非常有效的。

发销售配额变得非常高的时候，我知道我需要找到更好的策略和战略。平均销售仍然是90天完成。我知道如果我没有一个大体的检查我怎样做销售我就没有办法生存下去了。

我拿了一块黑板，在上面写上我销售产品的所有行为。然后我检查了每步，表达的每一部分，及销售的每一个步骤。我把它分成部分，去掉一些，重组，并重新配置行动。我改变了每一个方面，我把这些行动的40%都去掉了，把其他的部分结合成一条销售流线。

现在我完全明白了我做销售员的工作就是不断的提升销售。现在我就进入了一个超动力阶段。

有一次我们的公司在政策上有一点紧急情况，销售员让潜在客户安装我们上述的软件，30天试用期必须付费。

这就意味着我的销售方式的一个主要改变。这也意味着我不得不在开始之前就先买下购买定单。相对来说，这将会推迟销售周期。策略的思想还是需要的。

所以我看这个法律信函，这是源于新的公司政策。它开始就说到我必须让客户为30天试用期付费。（记住，这30天的试用以前是免费的。）我知道“免费”是一个伟大的营销概念，我读这个新政策的方法就是我必须让30天的试用付费。

但是，我读的方法，它并没有说我必须让29天或21天试用的客户付费。嗯，

免费的试用还是在继续，但绝不是30天。

这个方法很有效，很快就减少了对潜在客户的销售时间。我珍惜我的时间和我的生产力。在很久之前，我使用30天试用期，客户会要求延长，因为他们太忙了没有时间 试。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 116

现在我的客户更尊重我的产品 了。我给了他/她一些别人必须付钱的东西。我让他们珍惜我的时间，他们的时间，我的产品，及他们公司生死攸关的形式。

我的策略效果很好呀。我变得更重要，得到了更多的推荐，因为我照顾到了客户的最大利益。（然而，我全国的些销售伙伴都被这个新策略所重伤。）

我所喝到的所有柠檬水都来自公司给我的柠檬。还有很多更有用的策略和战略方式。

我总是想在很多潜在客户和顾客的前面。当有人问我是否知道一个潜在人选适合做一个前景开发人的时候，我会重新看一下我的客户资料，从其中找出一个对编程和我的产品都熟悉的人。

当我们雇佣了这个人，之后我就会收到一张来自潜在客户的邀请表，来介绍我的产品。我也曾运用策略把我产品方面 的专家引入到我们的前景规划部。他或就成了我最好的销售员。他们通过在做决定前先问我来报答我，为复习我的产品。他们总是会买。

一直以来这些策略的改变导致的结果就是减少了销售周期，从90天到30天，或是更少。通过 这样做，我的销售量在同样的时间内增加了三倍。然而，当我卖出了我的产品时，出现了一个小问题。工作之外我还卖了自己。

我所运用的策略就是：

推荐体系

评价你自己和你的产品 - 珍惜自己做的一切

取样

去额外的距离

末端销售

USP

牢固的市场环境

保证

章鱼行销

杠杆作用

直销

交叉销售

受约束的口头广告词

互惠

杠杆作用的专家意见：

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your

Eyes Only - All Rights Reserved. Page 117

教育前景

怎样说的更清楚明白，怎样支描述一些事情

测试，测量，比较

移动的游行

与公司的其他尖销售员进行交流

设立目标，目的，策略，计划，战略，和一些行动

与电脑公司联合冒险

营销支柱

免费报告

提高销售

一致的表现

提供一些免费的东西!!

更多...

谢谢你给我机会与你分享这个学习的案例。

你的朋友,

Leo Restrigh

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your
Eyes Only - All Rights Reserved. Page 118

66. Letsgo

-----原始信息 -----来自: LetsGO至: 杰亚拉罕发送于: 周三, 8月14号,
2002年 上午 6:33

这个非常简单, 但是却很有效。

这个故事发生在电脑行业。我有一家网络公司, 我们也卖硬件。但是我们的焦点是放在网络设备的安装和支持上。我们所做的就是我们的仓库里剩下很多的硬件, 需要脱手, 因为当新的设备出来以后, 这些硬件在我们的行业中很快就要成为垃圾了。因此我们就需要有一种方法快点摆脱这个担子。

所以我就想让我的顾客来做我的销售员。我做生意已经有9年的历史了, 有

一个3000多人的数据库。我所做的就是如果他们能带来一些新的客户就给他们一些回报。

如果他们买了或是让别人来买了多于300美元的升级或是设备,我将会给他们一个价值50美元的证书。.

让我吃惊的是,大数的顾客带来了两个人,我们按着自己的需求卖出了我们的存货。然后每一个顾客只要是为他们的原料而来,我们提供了相同的待遇。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 119

67. Linda S. Brewer

----- 原始信息 -----来自: Linda S. Brewer至: 杰亚伯拉罕发送于: 周三, 8月14号, 2002年 下午5:32

我的成功故事就是:

在一个有组织,便于使用的形式中学习了PEQ的课程,它给了我勇气,让我成为一个咨询者,同时也是牙齿组织的主要操作指挥官。在未来的几年,这将会有数百万美元的收入。我把焦点放在PEQ的信息,接地的,心理前摄的执行这数百万美元的步骤。

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 120

68. Loretta Wright

----- 原始信息 -----来自: Loretta Wright至: Jay Abraham发送于: 周

二，八月十三日，2002年 上午5:53

在您的请求中，我不太确定您所找寻的案例类型，我曾经在这类案例中分别经历了六次长短不一的时日。这其中，有的方面让我全身心的投入而有的却不那么令人满意。使我印象深刻的一个成功故事是源于我收到的一个来自服务台的电话。一个镇上的家庭继承了其已故姐姐的房子，想把这房子卖掉。在会见了三家房产代理经纪以后，这家人告诉我，他们选择了我，由于以下三方面原因：1) 适时的会见。我从来没有不预约或者因打电话打扰到他们；2) 做笔录；3) 认真的倾听；这三点看起来似乎都微不足道，但是，坦白地说，我记得与他们的会见是很特别的，我从未毫无把握的与房屋所有人打过交道。我十分注意，非常专业的去谈判。我只知道要展现的是在我生活的南方所传承的热情和自身魅力，以及以十分的热忱去学习我需要知道如何把房屋买卖进行的更顺利的技能。基于这些，我克服了一个巨大的难题，那就是房屋位于洪水区域，在双方达成协议后，我很快地就卖出了房子。我收到最好的最专业的要求参考信（任何人都有可能收到）中的一封来自于Mr. Brown，他在信尾这样写道：我不会考虑其他任何Loretta Wright代理商如果我有机会再在Louisville做房地产。

这对于我来说是珍宝。希望它能帮助我！

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 12169.

69.Lou Farris Jr.

-----原始信息 -----来自于：Lou Farris, Jr至：周一，八月五日，2002

年 上午1:00

我们是一家做房地产结算业务的公司。数年前，我们处于一种向将工作重心向一种为不动产销售或者融资提供服务的特殊行业转型的阶段，但是我们国家的法律却明文禁止了此种类型的商业活动。除此之外，联邦法律还禁止给予此类商业活动相关的商家以补偿，所以我们做了如下调整：

我们对于此类商业活动进行了相应的调整，是其能在行业中自主选择销售商。由于销售商会给出非常诱人的价格及对服务做出较好的回应，这些都通过我们直接传达给客户。

销售商突出了我们合法运作而他们基本没有涉及的部分工作。我们有个员工，过去经常因为专著于一件事情而对一些更为重要的工作置之不理，所以，当她比较忙，无暇顾及其他重要性的工作时，我们会把这部分事情外包给现有职员来做。

这个项目对于每个人来说将是个双赢的绝好机会，它是合法有效并且简单易懂的。

- 消费者获取更好的价格和服务；
- 由于销售商把一部分不太重要的工作交由我们来做，这样他们就获得更多的商业机会，能把更多精力投注于需要重视的事情上；
- 我们分配了未动用的资源，比如利用员工的空余时间来提供一些服务；

这些年来，该项目曾产生过非常良好的收入狂潮，不幸地是，由于一些原因不得不结束了。

杰，我从你的资料中获取了一些非常宝贵的理念来发展项目，对此，十分感谢！

Lou Farris Jr.

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 12270.

70.Lou Landau

----- 原始信息 -----来自于: Lou Landau至: Jay Abraham发送于: 周二, 八月十三日, 2002年 下午 2:55

杰:

你好!

很开心能和你分享我成功的故事。

大概在五年前, 我听了一盒你介绍的关于“理念”的磁带录音, 内容涵盖了从一个行业到把其应用到其他行业。了解到这些理念使得我很兴奋, 并且决定要尝试一番。

那时, 我曾致力于此类商业活动, 而且早就知道需要相关人员的协助, 对突发状况进行处理。所以对于我自身而言, 还有什么别的行业能具有这些挑战力? 以及怎样去对待这些问题?

我意识到保险行业(尤其是人寿保险)是迄今为止左右挑战力的行业, 所以我咨询了一家保险经纪行的朋友, 长话短说, 他告诉了我一些在这个世界上随处可得的但非常实用的交流方式。

结果我买到了一个在我的行业中适用的非常成功的一个保障处理工具, 叫做OCS(一卡通系统)。

我想借此机会感谢你所提供的帮助, 感谢你能和我分享你的知识, 你的磁带, 你的书籍等等。

我也期望能看到他人的成功的故事。

再次感谢你所作出的伟大的工作。

-、 Lou

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 123

71. Maria Pesin

-----原始信息 -----来自于: Maria Pesin至: Jay Abraham发送于: 周二, 八月十三日, 2002年 上午6:01

你好:

我是Maria Pesin, Apparel制造公司的副总裁兼部门经理。我的公司此类市场中是佼佼者。我是在十年前的时候开始运作这个分公司的。刚开始的时候真的是步履艰难。只有当我们把精力集中在最最重要的事情的时候, 我们才开始成功。首先要说的也是最重要的就是产品。数季度以来, 我们一直致力于产品的研究和完善。

其次是人脉关系。不管发生了什么, 客户回头找的总是我们。就算他们没有获得最大的成功是有理由的, 那时因为我们说他们的语言, 我们通常关心的是如何满足客户的需求, 我们如此努力是为了保证公司员工永远能积极向上, 我们在客服上寻求一种卓越。

再次就是员工培训和发展。我们不断地培训我们的员工, 他们是一种无形资产, 使他们始终保持一种激励的状态, 这是非常重要的。当我们招聘人员时, 更多的看中的是他的自我激励和对生活的态度而不是其工作经验, 你可以告诉

那些真正想成功的人,但切记不能告诉他们应该成为一个渴望成功的人。

经营是一项真正有创造性的活动。我不懈地读书,听磁带来使我处于激励状态,以一种极大的热忱去热爱让我在工作中尽显不同风范。

此致,敬礼Maria Pesin

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 124

72. Mark Leonard

----- 原始信息 -----源自: Mark Leonard至: Jay Abraham发送于: 周一, 八月十九日, 2002年 下午9:37

案例研究: 共同承担负荷, 价格共享, 以求最大利益

Jay Abraham的朋友们:

你们好!

以下就是我的故事: 我是一名电脑工程师,正在努力扩展我的服务内容,当然,同时也要增加效益。我目前的工作是做无线上网。我有一个客户他的公司做的是高速网络连接,我建议他与我合作谋求更大的发展,他答应了。我们开始进行大量的广告宣传,我们以市场价的一半每月25美元的价格(此类服务一般每月为50美元)为客户提供高速网络连接外带网上冲浪和邮箱账户。我的客户定期将对他所连接的服务付费。我的收入就来自于这种服务的建立和后期的维护费用的一部分,就算没有连接的服务费,我仍然能获利。我没有任何的实际支出,却能得到些许的费用。显而易见的是,对于每一个网络操作来说,并不需要太多的资金就能做出很好的成绩来。

Mark Leonard

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 125

73. Master Van Donk

----- 原始信息-----源自：Master Van Donk至：Jay Abraham发送于：周五，八月十六日，2002年 下午10:25

杰：

谢谢你与我共同分享这次机会。我很欣赏你对事物的坚持不懈的追求精神。你的市场理念是超前的，具有长远深刻的洞察力，对于经营起到了一定的先锋作用。

简单的以我们这种小企业管理者为例，你的行销理念激励我们的生意在三年之内从每年14万美元增值到35万多美元，为了我们书籍和影像的发行能更好的实现自动化并持续发展，我不得不放慢公司发展的脚步。明年，由于公司新的配置将进入市场，我们期望有40%的利润增加。同时，我们的产品从40种增加到300种，宣传册从当初区区六页增加到一本四十页的目录册，而网页也比先前扩展了许多。三年前，网络销售占公司业务的12%，我在学完Abraham的十亿美元网络高峰课程以后把以前的多数网络业务使其自主发展，然后重新开辟一个完全崭新的方向，现在网络销售在公司比重增加到84%，而且在直接邮件和其电话订单方面占有绝对市场。我们从销售自己生产的产品到竞争者的产品，目前，我们在此类市场中至少占有75%的市场份额，处于领先地位。我们的口号是：自己才是最大的给予者！*一直在坚持的一些关键：*

我的工作和服务我的客户，而不是销售。我始终相信双赢，总是为客户的资金流动提供一个良好的价值取向。你教我对待客户要像对待自己一样，还教我任何可能发生的事情要有预见能力，通过自身产品利用客户所具备的某些条件，使客户高兴就是让自己开心，这就是使我更好的进行包装，把一些独立包装的产品捆在一起，在交易中赠给他们所有所需的。奇迹发生了。反复销售和被提名的人上涨了25%。想想长期的关系与一次性销售的对比吧。

建立战略联盟——

我主要是向单一的武术市场推销自己的书籍和录像带。我鼓励 Grandmaster 在日本以他的风格做了一系列艺术录影带。在我的建议下，他与日本最大的制作商联系，打算在日本制作以此为主题的影像带。我监管日本以外的海外市场的版权，一年内说服制作商进入英国市场。许多高级艺术家都有点嫉妒，我控制销售，不让他们的这些学生从我这直接购买。在听了你的营销策划丛书后，我感觉我遇到了这个专业最顶级的老师，让我更好的在我的网站上和书籍的目录册中为他们提供宣传的书籍和影像带。这让我的工作进行的很顺利，我和大师都得到了很好的收益，很大程度上，增加了彼此的销量。令我惊讶的是，我自己的东西居然超过了大师和其他顶级老师的销量，如果你能带来更多的客户，特别是能够让你的对手也为你带来客户，这样有时候，你就能以自己的方式进入产业联盟。因为如果你不能打败对手就与他合作。现在，我可以这样说：我们是世界上最大的真是信息提供商！没有人能比我们给你更多了，我们的销售人员增长了一倍还多，我现在正在做批发市场和其附属市场。

正在准备给我们那些拥有公司网站的竞争对手们机会来批发我们的产品，同时也给自己的销售增加压力。

Eyes Only - All Rights Reserved. Page 126Dr. X book—我的妻子（还有其他生意朋友）都说我一定疯了，可我真的觉得我没有再多的500美元去买这书了。但结果是这本书确实激励了我去做一些事情。我曾做过一次20-25人的有关武术方面的露营。我运用杰的行销理论（第一次）给我挑选的人员写了一封12页鼓舞人心的信，并且把信发给同样一批我一直挑选好的人群，但是我仅把回馈寄给了前五十个注册的人（露营除外），同时给前十位注册的人员一份免费的露营技巧活动指南。不到十天，所有的回馈礼物都发完了，这是十年没发生过的！从500美元的书中我赚了5,000美元。我现在关心的是怎么把这些信息理论运用到实际当中。我写了一个一百步计划并把它用在我工作上（杰书上惟一没有找到的）。

我有很多年实践经验。市场营销是一门源远流长，能让你体现自身价值去服务世界的学科。我在毫无预示的情况下，体验了亚伯罕的完美行销技能，并把它推荐给不同层次的人们，你要觉得你真的负担不起那就意味着你是真正需要它的人。

此致，敬礼

Rich

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your

Eyes Only - All Rights Reserved. Page 127

74. Mayur Shah

----- 原始信息 -----源自: Mayur Shah至: Jay Abraham发送于: 周四, 八月十五日, 2002年 上午10:12

我们是一家做印地安人风格服饰的零售商。我们决定学习Jay Abraham的经营技巧，以成本价去吸引更多的客户。我们以一个令人十分难以抗拒的价格吸引消费者，通过他们的再次消费赚取利润。我们选了个强有力的标题：在不同的丝绸上消费20美元的，可返还10美元的现金！以下附有解释说明为什么这样做（这是杰的另一理念）从我们的研究中获知，超过95%的顾客都曾光顾过我们，意味着再次购买是非常可能的，这使我们非常有信心地摈弃了开始不利并会阻碍以后发展的因素。

我们制作了前页是一个A6大小的明信片反面是其解释说明的议价书，里面还夹着一份迎合我们目标客户的周刊。我们把8000张明信片随书附上，我们的期望是能得到50个到75个左右的回复。

在我们的店里，收到了484张明信片的回复，占总数的6.05%，这简直太令人惊讶了，使得在这两周内销售额13,868美元的增加。消费者的名字都被收录在我们的客户名单里，并定期给他们发邮件。我们通常一年内增加500到600个左右的客户，而这两周内就增加了484个，这不得不说明这是一种招揽客户最好的方式。

秘诀就是明信片的正反面！

Mayur Shah

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 128

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 129

75. Michael Scott

----- 原始信息 -----源自: Michael Scott至: Jay Abraham发送于: 周五, 八月十六日, 2002年 上午4:33

Accelerated Health & Fitness Pty Ltd

A. C. N. 088 936 583

菲利普大街88号 Aurora 大厦三十一层

悉尼 NSW 2000

PO Box 20 Manly NSW 1655

电话: +61-(0)419-276-308 传真: +61-(0)2-9977-

8996

加强锻炼, 保持健康的研究The Accelerated Health & Fitness Case Study

杰:

你好!

2002年七月一日, 健康美体中心在靠近澳大利亚悉尼的魅力海滩的体育馆里首次举行了一场加强锻炼, 保持健康咨询会。利用PEQ做成了第一笔生意。

这种咨询会, 遍布整个澳大利亚, 它包括物理疗法, 整骨疗法, 针刺疗法, 营养评估及规划, 按摩治疗及个人培训, 所有这些都是基于USP的主要部分: 保证在具体时限内创造出无限价值。

我们用解剖学的眼光去建立企业核心理念, 处理客户遇到的问题, 这其中就提出了“为什么需要按摩的31个理由:”

“科学证明, 支持并说明了按摩的好处, 当今它已经发展成为一种成熟专业的治疗肌肉、断裂、韧带及关节伤痛的手段

按摩可保持健康肌肤，通过：

2. 改善皮肤表层的营养和给肌肤充足的养分
3. 增加并保持皮肤弹性，释放皮肤疤痕组织，保持肌肤健康.
4. 改善油脂分泌, 嫩滑肌肤

放宽对头皮筋膜, 减少压力，减轻头痛还可保持身体机能健康，通过：

6. 维持肌肉最佳的营养状况, 灵活性及其生命力，加快复苏活动后的肌肉受伤.
7. 缓解肌肉紧张，并消除可能限制运动的肌肉紧张、僵硬、痉挛
8. 由于缺乏运动导致肌肉日常耗损不正常, 例如中风后长时间卧床
9. 通过增加营养，改善废弃物的排泄，来促进正常有力的肌肉运动.
10. 放松肌肉。如肌肉紧张会使神经紧张，造成疼痛，同时还将使神经陷入连接细胞。按摩可以使肌肉放松，减轻由神经紧张带来的肌肉不适。.

© 2002
Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only -
All Rights Reserved. Page 130

还可促进心血管的健康，通过：

44. 增加局部血流量, 但不产生额外心脏负担.
45. 对于惯于久坐的和长时间卧床的人们机械地促进血液循环
46. 受刺激的神经可控制血管。扩张血管可一定程度上促进血液循环，降低血压。
47. 增加肌肉组织或其他组织细胞的氧分解（代谢），且促进废物排出
48. 降低代谢废物的蓄积作用且减少组织损伤的副产物和炎症反应，从而促进愈合（好转）

通过减少交感神经系统兴奋减慢心率（松弛反应）对呼吸的辅助按摩疗法

17. 通过减少对交感神经系统的刺激来减慢呼吸频率

18. 通过减少呼吸肌的初始性和继发行紧张来增加肺容量和肺功能

19. 促进受损或淋巴系统循环障碍的淋巴系统循环

20. 通过机械性刺激血循来减轻一些淋巴管性水肿的增大

21. 减轻受损后的扩张可促进修复和迅速激活作用。

22. 增加天然杀伤细胞的生成和火星，证明按摩可以促进激活免疫系统。

23. 通过标准化的神经活性提供机体镇静和放松作用

24. 通过特殊的按摩方式刺激肌肉活动性

25. 通过刺激副交感神经系统来促进放松，减轻失眠，改善睡眠型式

26. 通过释放减痛神经化学物质来减轻疼痛。通过一些按摩技巧可以刺激痛觉调节和直接减轻疼痛

27. 通过激活松弛反应来减轻压力。一些缓慢的有节奏的按摩可以许多日程生活中的身体压力问题。被按摩者可观察到多巴胺和5-HT的释放增加来证明可以有有效的减轻压力和抑郁。按摩疗法对于消化系统的促进

28. 促进大肠的蠕动，帮助重新排出肠结石和肠胀气

29. 促进副交感神经系统的活性，从而可以兴奋消化吸收

30. 通过刺激副交感神经系统和直接促进肠内粪便运动来减轻便秘。这一作用可不依靠药物作用。

对其他软组织的影响：

31. 协助受损后的结缔组织的同心度

32. 通过减轻肌张力和减轻的连接组织的增厚和僵硬来促进关节的运动

典范的按摩疗法

颅骶的技巧在于找到并纠正脑和脊柱之间的不平衡或者可引发痛觉的、行

动或智力障碍的阻滞

通过在收缩部位的缓慢的按摩和深度指压来释放深组织由于长期紧张带来的压力。被称之为深组织

是因为其病灶同样位于深层肌肉组织

反射学（体区疗法）因为手和脚的一些特殊点是对整个有机体的效应点（或“反射”）。通过按摩特定部位，可以预计影响到整个身体。

Shiatsu和指压按摩是系统的指压式按摩，基于东方治疗理论，通过沿着“经线”治疗一些特定的点，

打通体内的无形的能量通道。能量在这些“经线”受阻可引起机体不使，因此疏通阻滞和重新平衡能量流是治疗的目的所在。

可作用于整个机体或特定部位

运动式按摩疗法式主要分为三大类：保持，竞赛，康复。

保持按摩是通过无损伤的有规律的按摩从而帮助运动员达到最适操作。竞赛按摩是在比赛发生前，中，后期，帮助运动员暖身，通过强健的

按摩使其达到最佳状态，并减少肌痉挛和促进代谢。这些方法提高了机体的复原进度，减轻了受伤的可能。康复按摩可有效的治疗即兴或慢性损伤。

瑞典按摩疗法采用一系统的，长时间的按摩，揉搓，摩擦和震动浅层肌肉组织。结合关节有效的和被动运动，主要用于整个机体的，促进广泛的放松，促进血循，和关节活动度，减轻肌张力，是一种最常见的按摩方法。

穴位疗法（肉食疗法或神经肌肉疗法）通过集中手指压力来按摩穴位（肌肉痛区）来接触肌肉痉挛和疼痛。

我们在间接的推销我们创造的教育性课程，帮客户定制标准，以下就是个例子：

“在挑选私人教练前，你应该多咨询”：

- 教练能给你带来什么靠你自己做不到的成效呢？
 - 教练的教育水平怎样：是在体育馆和健身中心（大约十天的培训）最基本的保障水平还有专业的证书或学位（数百天或以上的培训经历）反应了对运动生理学的高深理解和对你的指导？
 - 他们在培训过程中得到过那些赞扬，这符不符合你的要求？
 - 通过其他客户的推荐，一些案例的研究，到底谁有能力帮你达到一直追求的目标吗？
 - 教练会把你与有共同目标的其他客户联系在一起吗？
 - 你怎样才能知道他们制定健康健身计划的方法和手段？
 - 多久审查一下你的健康健身计划然后根据你的目标进行更新？
 - 教练会教你以至于你自己独立也可以完成吗？教练会检查培训过你而你自己能独立完成的那些培训活动吗？
 - 教练会而且能对你要求的健康健身目标来估计时间和费用吗？（会为你制定计划吗？）
 - 教练在营养学和饮食有其教育经历和认证吗？会真正根据你的要求制定计划吗？
 - 在以后的接触中，教练会真正忠实于你的要求吗？
 - 他们会以他们的能力和经验来保证一种满意的效果或无效退款？
 - 他们有责任心和专业保证吗？
- 一旦选择好标准，下一步就是利用更多的亚伯罕理论来创造利益… …

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your

Eyes Only - All Rights Reserved. Page 134

76. Mike Gilgan

----- 原始信息 -----源自：Mike Gilgan至：Jay Abraham发送于：周五，八月十六日， 2002 年 上午1:07

BC网络是一家为英国哥伦比亚的旅游网络门户。在春天的早些时候，这家公司总裁的行政助理建议总裁去浏览一下亚伯罕的官方网页（这位助理以推荐网页来获得一部分收入）。

这家公司每年拥有将近2,000,000特殊的访客，属于中型企业，这就意味着它是一个免费的买卖市场。公司也用传真向主要客户群体通知些事务，但很少用电子邮件。在亚伯罕的网页上，总裁听了Tony Robbins与Jay Abraham的谈话。立即按照杰提到的杠杆理论采取行动。从本质上来看，在花费广告宣传上之前，先做好在做的事，这样就能得到好的回报。他觉得这是一个很好的理念。价格是合理的，便不再花费更多的投入在宣传上，他发现现有的市场回馈很少，这样就很难测试其市场。揣摩了些亚伯罕网址上的某些主题，特别是Tony谈到的“风险转化”，这位总裁决定运用这些好的战略，开始投资在取得所有客户的市场反馈保证上。结果太令人惊奇了！几乎每一个单个的客户都想在这名单上除名，这使他十分惊讶，从未收到过如此多的回复。不管它是好是坏，总是一笔财富。他决定开始重新翻阅以前收到的细微积极的回复。这两者有什么不同呢？现在，他知道怎样才能让客户满意了，他把目标集中在有很大反应的客户。他的执行秘书朝一个方向斜侧得过多，以致把他复印的客户新回复的文件给推倒了。销售都要被传真淹没了，收到6%的回复，而且几乎都是肯定的。这是，他发现，所有的销售团队都很忙，公司正在套用的方法很科学，用新兴知识和专业技能来测试市场，一而再，再而三的测试，这正是抢攻市场占有率的开始。

这一切在广告上没有任何花费！

77. Mike Salmond

----- 原始信息 ----- 源自：Mike Salmond 至：Jay Abraham 发送于：周四，
八月十三日，2002年 下午12:19

2002年十月

杰： ‘

你好！

我的故事相当简单，也非常奏效。我曾经陷入这样一种尴尬境地，为了自己的原则而限制了发展。我一直在学习你的书籍（例如PEQ）。目前，我冒着风险正进入一个新的行业，并把你的原则应用其中。最近，我的合作伙伴买了一个有32年历史的项目，就是把购买群体集合起来，把他们介绍给产品服务的提供商。我已经做好了充分的准备，并把你的准则作为我的行动指南。之所有充满自信是因为知道什么该做而且必须做，这是企业决策中最关键的。我特别高兴在我们一步一步成长中，彻底执行PEQ原则，它将会使我们成为国内知名企业。

再次感谢！

Michael R. Salmond

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your
Eyes Only - All Rights Reserved. Page 136

78. Mike Westbury

-----原始信息 ----- 源自：Mike Westbury 至：Jay Abraham 发送于：周一，

八月十九日，2002年 下午6:48

杰：

你好！

转向伐木搬运业！

杰，我在新西兰经营一间带有价值三百万工厂的伐木搬运公司。我现在所面临的问题是我所拥有的传动装置以及怎样调整员工的薪酬，这关系到整个公司的生产率的问题，我必须花费很多时间去培训新员工怎样去操作复杂的机器设备，建立产品的运作系统和维护程序。我根据适应速度来挑选人才，在这过程中，有些人会选择离开去做别的事情，有些人会被其他经营者看中，这使我不得不又开始新一轮培训。

大概一年以前，我尝试过采用你的经营理念，我告诉所有员工，他们的工资将会是整个月收入的平均值，我所要的是希望他们按小时租用我的设备。不必说，我的这番话让他们惊讶地眼珠都快要掉下来了，热情瞬间高涨，脑子里嗡嗡地想的全是怎样更新设备。

结果是：

产品提高了30%

员工淘汰数：0

操作小时上涨了10%

维护费用下降了35%

我的纯利增加了25%

我的负债风险几乎下降为零

员工们现在都是自主盈亏，他们要求所有的税收收益并希望增加25%的收入，我们最终达成了协议。非常感谢您对我的激励。

此致,

Mike Westbury

Taupo

New Zealand

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 13779.

79.Neil Maxwell-Keys

----- 原始信息 -----源自: Neil Maxwell至: Jay Abraham发送于: 周三, 八月十四日, 2002年 上午11:33

杰:

你好!

近来,有人给我介绍了杰的方法理论。大概两个月前我从Nightingale Conant买了一套名为“行销巨人”的磁带,这是我首次与杰接触。

MK 招聘是一家专门经营人才招聘的代理机构,特别是为最奢华的海上油轮的不同部门招聘人员。我们基本上是为每条油轮航线公司招聘合适的员工,从中收取费用。

在听完磁带后,我考虑杰的哪条战略原则能马上在我的生意中发挥效应。他所提到的有一件事让我感到非常尴尬,因为这是如此的显而易见我们却还没有做。每个独立的商业机构都需要有至少一个(最好是多个)适当的有组织的相关管理系统。我立刻想着怎么开始做这个事情,还有就是怎么增加我们招聘合格人员的数量。

我们以前招聘在油轮上的工作人员（都是花钱在专门的公共传媒上做招聘广告），当然，做招聘广告的这些人会知道我们需要什么样的经验背景的人（例如他们的同事和朋友）。这就是为什么我们没有在询问他们认不认识具有相关背景的朋友对在油轮上工作感兴趣的信末额外增加（即使发额外的信息也是免费的）一些附加的信息。

我们立马改进，然而效果是明显的，我们采用这种方式还没有去激励他们，招聘的人数增长了50%多。我们的研究结果显示，通过这样的转化制度没有用任何的激励形式就使聘请人数增加了50%以上。这些候选人老问身边的同事朋友，他们是否太兴奋了在奢华油轮上难得的工作机会，他们这样的热衷对我们无疑是有利无害的。

基本上我们在全国各个地方报纸设置分类广告，这些广告费用每个约100英镑。每个广告大约能有50份简历，经评选面试后，从每个广告中我们大约平均能招上七个人左右，相当于有1400万英镑左右的收入。现在，我们已经有了这个转化制度，我们从每个投放广告中招聘的候选人和咨询的人，他们还会介绍同事和朋友，这样一来每个广告能招上11个人左右，我们收入就增加到2200英镑，你看，这可比增加三句广告词有效的多！尽管这只是一个小小的成功故事，却对我们公司有着非常深远的影响。我们高兴地看到，不单单是成效的改进和收入的增加还有客户对我们的满意程度。而这仅仅是个开始。

公司名称：MK 招聘

规模：两名员工

类型：专业招聘公司，在世界范围内招聘在海上豪华油轮的工作人员

联系方式：MK招聘，43 Mainwaring Road, Wallasey, Wirral, CH44 9DN.

England.

Tel: +44 151 512-5218

Email: neil@mkships.co.uk

我的声明真实有效，可以用在你日后的宣传行销上。

Neil Maxwell-Keys

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your
Eyes Only - All Rights Reserved. Page 13980.

80.Nick Di Mondo

----- 原始信息 -----源自: Nick Di Mondo至: Jay Abraham发送于: 周三,
八月十四日, 2002年 上午 9:42

杰:

你好!

让我来告诉你我是怎么运用你的行销技巧的吧! 我是多伦多两家律师事务所的合伙人。我工作的一部分是关于客户房屋的买卖。当客户进行房屋买卖时, 我们总与之讨论立遗嘱的事情, 虽然他们有这方面的想法, 却没有十足的行动意愿。

在听闻了你的资料后, 特别是那章“你也喜欢左边的鞋子吗?” 我就决定为每一个与我们有房屋买卖关系的客户增加一项服务。

首先, 我把这项服务命名为“享受房屋+遗嘱服务”(实际上, 我在公司内用不同的名称), 然后, 在首次与客户商讨完房地产交易后, 我就向他们说明这项服务的内容, 并出示了一份资料, 上面写着客户买卖, 抵押房屋与我们

的合作事宜，在他们签订房地产交易的同时也明确可立遗嘱的意愿，这样我们至少节约了一个半到两个小时的时间，省下来的时间可以用在另一个单独的场所，与客户见面，详细讨论遗嘱内容并确定下次签订遗嘱的时间。

我还告诉他们，如果在房地产交易的当天签订遗嘱的话，我会适当的降低立遗嘱的费用，同时免费给予两份不同类型的委托书（一份是金融方面的，另一份是健康保健方面的）

我开始着手会谈时所需的遗嘱费用的文件和授权书等各方面的相关文件。例如，在我的律师事务所签订一份夫妻遗嘱和授权书所需费用共计800美元左右，但是享受这项服务后我可以为他们节约250美元，客户只需花费550美元就可以签订一份标准的遗嘱和授权书，这样客户很快就被激发起来去做这件事情。当然，我在合同的空白处让客户签订同意这些条款，同意在房产交易结束之后交纳被优惠了的款项。

客户最终被激发签订这些重要的文书，这是一个双赢的过程。对我的事务所而言，每对夫妇的签订就意味着增加了550美元，在开通服务后的这几年来，我们的年收入大约是7,000美元并有超过20,000的额外收入，我们从未想到这一点点的努力能带来这么丰厚的收益。 这项服务计划正在并将继续在今后多年获利。

谢谢杰的激励。我希望这能展现你的行销技巧！

Nick Di Mondo

© 2002 Abraham Publishing Group, Inc. - Confidential - For Your Eyes Only - All Rights Reserved. Page 141