



内部绝密

赚第1桶金

59种策略总有一种适合你

曝光率营销
之

增加**利润率**方法



目录

- 1 涨价
- 2 销售更多高利润的产品/服务
- 3 不打折
- 4 卖品质
- 5 卖品牌
- 6 销售独家代理的品牌
- 7 清除“C”级和“D”级客户
- 8 使用精确的数据库
- 9 通过直接邮寄和互联网销售
- 10 通过社交聚会和多层次营销
- 11 唯一授权销售团队
- 12 给予团队培训
- 13 不延期支付
- 14 减少团队的规模
- 15 减少不必要的经理
- 16 减少主管费
- 17 商议雇员合同
- 18 基于利润上的团队动机
- 19 减少文书工作
- 20 知道你的实际成本
- 21 工作成本作为销售百分比

- 22 设定每个月的开支预算
- 23 只允许你的队员在得到授权的情况下才进行购买
- 24 更好的谈判技巧
- 25 减少所有成本的 10%
- 26 第一次就做对
- 27 循环利用
- 28 减少经营范围
- 29 销售别人库存的物品
- 30 减少库存的进货量
- 31 只卖畅销的产品
- 32 大批量购买，延期付款
- 33 自己生产
- 34 用你自己的商标重新包装
- 35 促销闲置时间
- 36 租赁闲置时间
- 37 实施 2 班倒，甚至 3 班倒
- 38 在家办公
- 39 移动的公司
- 40 参加或者组建购买团
- 41 采纳新技术
- 42 使工作系统化
- 43 使工作自动化

- 44 销售陈旧的设备
- 45 销售旧的库存
- 46 商议固定的费用
- 47 雇佣全职工作
- 48 外包
- 49 搬迁
- 50 现金支付而不是利息支付
- 51 只购买你需要的
- 52 使用信用卡累计奖金积分
- 53 出租减税
- 54 更换会计
- 55 保持日常开支最少化
- 56 停止宣传没有效果的广告
- 57 及时发送账单
- 58 核实你的账单
- 59 测试一切

1 涨价

提示和秘诀:

- 1 立即告知涨价
- 2 不要把注意力集中在涨价上
- 3 至少涨价百分之十

2 销售更多高利润的产品/服务

- 1 知道你销售产品的额外利润
- 2 总是把客户的注意力转移到高利润的产品和服务上
- 3 只提供高利润的产品

3 不打折

- 1 集中精力在价值和利益而不是降价
- 2 不要开打折的先例
- 3 假如你不得不打折，那么只能给老客户打折

4 卖品质

- 1 确保价格越高利润越高
- 2 当你与客户做交易时，不断地强调产品的品质
- 3 确保你的客户基础可以承受得起任何新产品
- 4 记住：高品质的产品也意味着高品质的服务

5 卖品牌

- 1 制造商仅仅是生产，不断地受到送货问题和预算超支的困扰
- 2 不定期的可以根据市场情况适当优惠来销售品牌---但你需要把它建立成高质量的品牌
- 3 在委任任何事之前小心的加重筹码

6 销售独家代理的品牌

- 1 寻找别人没有卖的产品和独特产品
- 2 把独家代理作为你的营销特点之一
- 3 人们将会向独家代理付费，因此千万不要害怕收取费用

7 清除“C”级和“D”级客户

- 1 评估每个客户
- 2 C级和D级客户占用你太多本应该用于真正黄金客户的时间---你的A等客户还有B等客户
- 3 当你发送邮件的时候给他们留一条退路，但是前提是他們要遵守这些规则

8 使用精确的数据库

- 1 不断的监视和更新你的所有联系人
- 2 不要把材料发送给错误的人，而让预期收件人收不到任何东西
- 3 指派某个人去完成这项工作---不要任何借口

9 通过直接邮寄和互联网销售

- 1 列下清单或电子邮件地址---它是起步必须的投资
- 2 你必须有不同的报价
- 3 信件或电子邮件必须简短，简洁，销售词要描述利益

10 通过社交聚会和多层次营销

- 1 研究其他系统是如何运作的
- 2 产品应该是非常特别的，质量一定要非常棒
- 3 利润比率要吸引人，而且准时发放，这样人们才有动力去销售

11 唯一授权销售团队

- 1 只是最安全的开公司方式 按业绩支付
- 2 委任需要很严肃
- 3 这是检测人员的最好办法，加入他们不能销售出去，他们通常会自动离开

12 给予团队培训

- 1 培训团队队员是你做的最好的投资之一
- 2 通过提高全体团队成员的销售技能，你对那些因生病或者离开的人依赖就会减少
- 3 不断的鼓励队员去扩宽他们的基础技能
- 4 确保你公司里的每个人能够去完成给定的任务

13 不延期支付

- 1 计划好，尝试在工作时间完成每一件事
- 2 不是延期，而是在公司的淡季的时候给队员假期

3 跟队员讲，创建合适的贸易，这说明没有过高的费率

14 减少团队的规模

- 1 密切分析每个人员的产出比
- 2 给每个队员更多的工作，看出他们是否能够胜任
- 3 可以增加让工作效率比以前更加高的任何新技术

15 减少不必要的经理

- 1 学习给一线的人委派重任
- 2 完善系统，允许员工在没有监督的情况下工作
- 3 奖励那些在没有监督的情况下完成任务的人们---这比付钱请经理监督他们划算的多

16 减少主管费

- 1.留尽可能多钱在公司
- 2.由于纳税问题，最好是把你所赚的钱重新投资

17 商议雇员合同

- 1.商议每个合同都当做事一笔生意
- 2.找出团队的动机是什么——不一定非得是金钱
- 3.尝试去尽量减少底薪。同时增加业绩提成

18 基于利润上的团队动机

- 1.所有的队员需要清楚的知道利润是什么

- 2.对于全额销售的人员给予较大百分比的奖励
- 3.设定一个数字——你的销售团队需要知道他们的底线

19 减少文书工作

- 1.不断的审查你的系统
- 2.鼓励队员去发现或者浪费在文书工作上的时间
- 3.假如可行，请第三方管理，这样你的销售团队唯一关心的是：销售

20 知道你的实际成本

- 1.坐下来，花一个星期的时间去核实每一件事情
- 2.当购买任何商品，通常多找几家报价

21 工作成本作为销售百分比

- 1.告诉所有的队员这个数字——他们需要知道维持公司发展下去需要什么
- 2.设定恰当的奖励机制

22 设定每个月的开支预算

- 1.早早的设定预算，然后告诉每个人这个数字是多少
- 2.这个预算应该像是第十一条法令：在任何情况下都不能破坏

23 只允许你的队员在得到授权的情况下才进行购买

- 1.恰当的计划 and 谨慎的计算是非常重要的

2.告诉你的队员这不是信任的问题，而是让他们去问，“这个真的有必要吗？”

24 更好的谈判技巧

- 1.总是索要折扣
- 2.多处咨询购买，利用其他价格作为谈判工具
- 3.向你的供应商销售跟你做生意的好处
- 4.假如供应商说不能再低了，千万不要认为这是真的

25 减少所有成本的 10%

- 1.每天进步一点——仅仅是一个星期百分之一，在十个星期之内你就可以完成
- 2.跟踪公司的每项开支成本
- 3.考虑从外面引进新东西或者工具减少持续的成本

26 第一次就做对

- 1.千万不要降低质量；从长久来看修理花费的会更多
- 2.当然，犯错误——但是只有一次
- 3.把培训你自己和你的队员作为一种投资

27 循环利用

- 1.创造循环利用的声明，自豪的挂在哪里
- 2.鼓励你的队员想出循环利用的创意——你甚至可以颁发绿卡拇指奖给那些杰出的建议
- 3.四处寻找其他公司是如何做到循环利用的，然后把他们的创意借鉴过来

28 减少经营范围

1. 监视每类产品的走向
2. 对于那些畅销的产品投资多些
3. 不要害怕牺牲成本，库存，这些都拖得很长
4. 通过大量购买畅销货物，你可以跟提供商那里获得大的折扣

29 销售别人库存的物品

1. 假如库存物品通过你真的可以销售出去，你要确保可以弄到足够多的库存

30 减少库存的进货量

1. 创建一个系统，这样在库存很少的时候就会提醒你
2. 对于可以持续热销产品，你可以准备更多的库存
3. 只跟那些能快速完成你订单的供应商做交易

31 只卖畅销的产品

1. 给每一个产品记下营业额表格
2. 假如是畅销产品，加大力度促销它
3. 假如它不是畅销产品，赶紧清除它

32 大批量购买，延期付款

1. 让供应商向你承诺价格不会上涨
2. 假如每个月不能按时交货，你有权享有某种形式的折扣

33 自己生产

1. 你要知道生产制造的每个流程

2.小心你的预算，然后给出一个确定的数字

3.确保市场中足够多的需求量

4.把你的产品批发给你的竞争对手

34 用你自己的商标重新包装

1.千万不要自我满足——不停的询价

2.问问客户他们喜欢什么类型的包装，什么尺寸的包装

35 促销闲置时间

1.在淡季以较低的价格吸引客户

2.当你服务的时候，推销你的利益，尝试确保旺季时的全价——通过好好做开始

3.有创意性

36 租赁闲置时间

1.寻找可以对你有帮助的服务的公司

2.你甚至可以建立一个战略联盟拍档，这样就会给你带来更多的生意

3.使这个租凭更加灵活——你可以随时把空间收回

37 实施 2 班倒，甚至 3 班倒

1.寻找那些愿意轮班工作的团队

2.确保你的办公场地 24 小时都可以进出

38 在家办公

1.假如客户要拜访你，那你必须得有一个独立的空间，起码要看起来像公司，很专业的样子

- 2.以这种方式设计办公室，你可以让你自己不受家庭影响而分心
- 3.使用最先进的电脑和电信技术可以使你的家庭办公室看起来更加专业
- 4.确保你充分利用了税收利益

39 移动的公司

- 1.计划你的行程，你将可以以最少的行程到达每一个客户那里
- 2.便利性是很有价值的，因此到人家家或者办公地点可以收取额外的费用
- 3.在你的广告和营销中提出现出你对客户的便利性
- 4.确保利用了税收利益

40 参加或者组建购买团

- 1.团购给你巨大的力量
- 2.只与那些信誉度好，按时支付的公司合作
- 3.谨慎调整你的购买
- 4.当你与供应商商议的时候，不断的提醒他们，你的“不”就意味着无数客户的“不”

41 采纳新技术

- 1.设定预算，引进新的技术
- 2.不要太担心技术很快就会落后，大部分项目都会有生命周期

3.寻找财务软件系统，电子系统会帮助你事半功倍

4.通过电子邮件交流，你可以节约很多时间和金钱

42 使工作系统化

1.定期审核所有的任务，经常问问自己：“使用另外一个系统是否会做得更好呢？”

2.记住客户

43 使工作自动化

1.假如你恰当使用的话，最初的机器投资将很快就会收回

2.要确保对使用这些机器的工作人员做完整的培训

3.向你的队员解释，为什么这些改变是必须的，只雇佣愿意掌握新技术的人们

44 销售陈旧的设备

1.千万不要纠结于陈旧的设备

2.尝试去寻找可以接受以旧换新的贸易方式的供应商

3.给销售旧设备定一个计划，并保持更新，你将从中获得最大可能的税收利益

45 销售旧的库存

1.定期投资，销光旧的、滞销的产品

2.可能以特价销售给他们，或者当他们购买高利润产品的时候免费赠送给他们

3.再也不要购买这些产品了

46 商议固定的费用

- 1.在定期的基础上锁定使用的供应商，这样就确保服务稳定和价格低廉

- 2.跟他们强调终身价值

- 3.获得尽可能多的报价

47 雇佣全职工作

- 1.研究一个月内的数字，然后比较外包和雇佣两种情况下每小时的费用

- 2.当你分析这些数字的时候，还要记住雇佣一个全职人员将产生一些额外的日常开支，例如：员工的补偿，病假，假期，退休等等

- 3.假如你已经雇佣了一个人，开始是有三个月是试用期，这么一来，假如这个人不好，你也不用勉强接受

48 外包

- 1.对于零散的工作，外包是一个非常好的选择

- 2.假如你定期雇佣某一批，尝试去降低一些价格

- 3.确保他们有完整的必须设备去完成这项任务

- 4.对于欠款处罚有着严格的截止日期，这样他们就不会将注意力转移到其他工作上

49 搬迁

- 1.你需要坐落于能够完成交易最多的地方

- 2 假如你不需要你的办公室给别人留下深刻印象，从实用性出发，而不要耍派头

3.为了不依赖交通工具，可以考虑设立在租金非常便宜的工业区

4.仔细计算需要多少间房子，不要多租

50 现金支付而不是利息支付

1.假如你拿到了现金，利用它

2.看看你是否可以无利息的定期还贷

3.把你的贷款联合在一起，这样你就只需要支付一笔费用，并且可以商议一个更低的利率

4.把信用卡不要把当作是长期资金的来源

51 只购买你需要的

1.提前计划

52 使用信用卡累计奖金积分

1.获得一个时间长无息信用卡

2.记得及时还款，由于逾期一天就会带来严重惩罚

3.核实奖励结构，然后利用它好好做

4.假如你的供应商不接受信用卡，去其他地方

5.用信用卡支付还可以帮助你的会计，因为你每个月的所有开支都单独列出来了

53 出租减税

1.千万不要认为出租是固定的钱，它还可以帮助节省税收

54 更换会计

1.选择那些不断学习和提高自己技巧的会计

2.忽视墙上的证书

3.记住，这是你的钱，他是为你工作

55 保持日常开支最少化

1.保持每个月的日常开支最少化

2.现金支付而不是租赁

56 停止宣传没有效果的广告

1.不断的测试和衡量

2.这跟你是否喜欢它没有关系，假如这项投资不能立即获得回报，放弃它

3.坚持尝试直到找到一个真正起作用的，然后坚持运用它

57 及时发送账单

1.一旦销售完成，把账单发出去

2.假如你发送账单不及时，那么客户就会认为，延期支付也没问题

3.不要留下任何机会

4.在每个月的最后七天完成盈亏报告，这样你就能清楚的知道你不能衡量的，也应付不过来的会造成什么后果

58 核实你的账单

1.不要把任何事情都当做理所当然的

2.保留所有的收据和支出记录，这样你就可以反复散考

3.假如你认为有不符，不要只是耸耸肩

59 测试一切

更多精彩免费赚钱点子请访问：www.zd1tj.com

1. 逐个观察你公司的每一项
2. 测试和衡量每次反应
3. 假如你不能做到足够的客观性，那么让外人来帮你看看
4. 不断努力去获得小小的进步

扫描二维码

获得更多营销资讯

