

赚大钱靠营销 (附光盘1张)



[赚大钱靠营销 \(附光盘1张\) 下载链接1](#)

著者:杜云生 著

[赚大钱靠营销 \(附光盘1张\) 下载链接1](#)

标签

评论

此用户未填写评价内容

感觉不错哦看了才知道。

还没看，朋友推荐，要好好看下

书不错，对于白菜可以看一看

做微商认识了他 他书写的很好 我特别喜欢

这个作者出了好多书，看看这本怎么样，好的话再买

好书，值得多看几遍

可以，不错，一直信赖京东

这本书非常好，值得一看，就是附送的VCD电脑光驱不能播放

书不错，买了一套

一直倍信赖杜云生老师的实战与技巧。

不错，可以。 。 。 。 。 。

发货很快，正版书籍

好书好内容收益匪浅

很详细，通俗易懂的介绍赚钱的好方法，好点子

送货快，老师课讲的不错，现场卖不少钱。

没用上，但是真的要夸一下京东物流

非常非常非常非常非常非常非常的不错哟

书很好 快递小哥也很给力 下着雨 清明节也给我送书 销售交流微信:ldh1199

买来学习的，但是还没看。

还可以还可以还可以还可以

书已经到。还没看应该很好

好！！！！！！！

不错，可以用最浅显语言说出营销的真谛，专业

字字句句都是金玉良言，使人茅塞顿开，受益匪浅

本书老师介绍的很好。

应该可以，没时间看

快递小哥，服务态度很是到位

物流很快，晚上下单，第二天中午就到了

很不错的一次购物经历

很不错的书，受益匪浅

这本书价值可以

快递员服务非常好，值得表扬

好好好好好好

书分质量很好

还可以吧！

看过她的作品 没看过这个

可以可以

还不错。

还可以

书不错

还行可以这么说

光盘不能播放。

挺好的

喜欢杜老师的作品，但是光碟看不见

强烈不建议买，观点和案例都很老了，这本只是把杰亚伯拉罕的观点重新讲了一遍而已。

都是大道理，没有意思

东西还可以吧，就是京东这种变着法的手法搞促销，价钱变来变去，当消费者是傻子，让人感觉很不爽！！！刚一买就降价，太差了！！！

喜欢

不错

很好

感觉不错哟

小行销小赚钱、大行销大赚钱、想赚大钱学行销

一般般吧，就是买了一直没有去看

没看 人在异地 等追评吧

很好，很实用，快递很快

发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！“我只要在搜索框内输入书名、作者，就会有好多书摆在我面前供我挑选，价格方面还可以打折，这样便捷与优惠的购书方式我怎么可能不选择呢！”经常在网上购物的弟弟幸福的告诉我。据调查统计，当前网上书店做得较好的的网站有京东等。现在大街小巷很多人都会互相问候道：“今天你京东了吗？”，因为网络购书已经得到了众多书本爱好者信任，也越来越流行。基于此，我打开网页，开始在京东狂挑书。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：

《电影学院037?电影语言的语法:电影剪辑的奥秘》编辑推荐：全球畅销三十余年并被翻译成数十种语言，被公认为讨论导演、摄影、剪辑等电影影像画面组织技巧方面最详密、实用的经典之作。从实践出发阐明摄影机位、场面调度、剪辑等电影语言，为“用画面讲故事”奠定基础；百科全书式的工作手册，囊括拍摄中的所有基本设计方案，如对话场面、人物运动，使初学者能够迅速掌握专业方法；近500幅机位图、故事板贯穿全书，帮助读者一目了然地理解电影语言；对大量经典影片的典型段落进行多角度分析，如《西北偏北》、《放大》、《广岛之恋》、《桂河大桥》，深入揭示其中激动人心的奥秘；《致青年电影人的信:电影圈新人的入行锦囊》是中国老一辈电影教育工作者精心挑选的教材，在翻译、审订中投入了巨大的心力，译笔简明、准确、流畅，惠及无数电影人。二、你是否也有错过的挚爱？有些人，没有在一起，也好。如何遇见不要紧，要紧的是，如何告别。《莫失莫忘》并不简单是一本爱情小说，作者将众多社会事件作为故事的时代背景，俨然一部加长版的《倾城之恋》。“莫失莫忘”是贾宝玉那块通灵宝玉上刻的字，代表着一段看似完美实则无终的金玉良缘。叹人间美中不足今方信，纵然是举案齐眉，到底意难平。“相爱时不离不弃，分开后莫失莫忘”，这句话是秋微对感情的信仰，也是她对善缘的执念。才女作家秋微近几年最费心力写的一本小说，写作过程中由于太过投入，以至揪心痛楚到无法继续，直至完成最后一个字，大哭一场，才得以抽离出这份情感，也算是对自己前一段写作生涯的完美告别。

受到了很大的启发，物有所值

很好，很实用，快递很快

吃完午饭，趁手头工作不多，便给朋友发了条短信，这次等了半个小时，却依旧没有朋友的回信。我开始坐立不安，记得不久的过去，就算她忙，她总会在半小时内回他的呀！他怀疑难道是自己昨天没发短信给她她生气了？两小时后信息回来，告诉我要到京东帮他买书，如果不买或者两天收不到书就分手！，我靠，没有办法，我就来京东买书了。没有想到书到得真快。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。废话不多说

同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，

而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

该书首先告诉我们什么是推销与行销？让我们清楚地会区分开来。推销与行销的概念在教大家如何靠行销赚大钱之前，我想先给大家讲讲什么是推销和行销。因为这两者既有本质上的区别，也存在一定的关系。事实上，对于从事销售行业的人来说，“推销”和“行销”都是很熟悉的名词。然而，对于这两个艰深的理论，很多人却弄不明白，就算学了，也不一定能理解它们真正的含义，更别说很好地应用它们了。所以现在我跟大家分享一些很简单的观念，我要为行销做一些通俗易懂的定义。我要将世界上最好的行

销方法通俗化，让每一个商业人士都可以学会为自己的企业做策划、为自己的产品做策划、为自己的利润做策划，而不需要仰赖过多的理论专家，不需要学习那些艰深难懂的行销知识。

推销就是满足需求，而行销就是创造需求。推销是从你制造出一个产品出来后才开始，而行销则是在一个产品制造出来之前就开始了。推销是说服顾客购买产品，行销是让顾客主动购买产品……大家听了可能还不是很明白，我还是举一个商界众所周知的例子来帮助大家理解这两个艰深的概念吧！杜云生，亚洲创富教育第一任导师，最实战的销售培训权威，杜云生创富教育机构创办人，财富网创办人，《绝对成交》国际课程专业授权华人导师，Nation University of USA客座教授、博士生导师。

16岁从销售基层做起，并成为百科全书销售冠军。

18岁登台进行个人销售培训，轰动台湾。25岁销售收入月超100万元。

27岁获得财务自由，是百战不殆的实战家。

1996年开始引进个人成长教育，培育、引进中国内地百位以上培训讲师，是第一个开创创富教育先河的行业领导者。

2006年开设《绝对成交》课程，已帮助无数个人和企业倍增业绩，杜云生老师也因此成为第一位创富教育华人导师。近20年时间研究并效法世界第一成交大师和各行业之亿万富翁的致富模式，是成交训练和创富教育的终生研究者。自24岁起，他以创富教育中分享的原则和个人影响力已经创造出每年超过100万元的捐款，他是倡导捐助社会的慈善家。著有畅销书：《绝对成交》、《赚钱机器》、《无敌谈判》、《赚大钱靠行销》、《如何永远赢得顾客》……

每天都有看，觉得书写的很好，很有道理 · · · · ·

不记得这是在京东买的第几本书了。很满意。我会继续坚持学习。

媒体不时报道，现在国民的阅读量不断下降，其实从我们身边也可以看到，能够坚持读书、热爱读书的人越来越少。就拿我市的中心城区——海港区来说，拥有人口几十万，商业繁荣，但书店、图书馆明显要冷清得多，人们购买的也往往是各类考试辅导用书。

书中有什么，读书能带给我们什么，除了应付考试之外还有其它用处吗？这些问题值得我们思考。古人云：书中自有颜如玉，书中自有黄金屋，书中自有千盅粟。古人对读书重视，因为一旦考取功名，自己的身份地位、生活状况都会发生翻天覆地的变化，可谓名利双收，这是一种封建时代功利性的读书。而现代社会，我们读书的目的是全面提高自身修养，跟紧时代发展变化的步伐，更好地履行自己的职责，无论是社会责任还是家庭责任。好书中，有先人深邃的思想，有富于哲理的人生格言，也有提高业务技能的科技知识。无功利读书对开启人的心智、陶冶各种情操是非常有益的。前不久，市城管局党委举办了一期“家教有方”大讲座，特别邀请了山海关区区委常委、纪委书记张椿林同志为大家现身说法，讲授家庭教育的方式方法，如何培养出优秀的孩子。张书记特别强调，家庭教育中最基本也是最有效的方法就是培养孩子的阅读习惯，大量读书，在各类书籍中汲取思想的精华，塑造健全的人格、打造丰富的精神世界。整堂讲座听下来，让我们受益匪浅，而张书记所传达的“读书重要”这一观点也令人心悦诚服，又唤起了我内心深处对于读书的热爱。

在各类书籍中，我最喜欢的是历史和哲理书籍，如《史记》、《孔子传》、《上下五千年》、《菜根潭》等。从一个个历史事件中了解社会的跌宕起伏、洞察人性的根本，从史书中了解中华民族五千年的灿烂文明，我为祖国感到骄傲，同时也倍加珍惜现在的幸福生活。近几年我一直反复读的一本书是明代洪应明所著的《菜根潭》。我喜欢《菜根潭》，因为它是一本历世阅人的书，充满哲理的味道，充满了富于通变的处世哲学，充满了诗情画意，让我在不知不觉中有所收益。我想大家可能和我一样，在日复一日的工作与家庭琐事中，渐渐消磨了棱角，失去了生活的情致，有时难免心浮气躁。每当这时，我就用《菜根潭》中的有些句子来舒缓情绪，抚平心境，效果很好。儒家的中庸和道

家的无为教给我们如何放下，如何舍得，而我们就是在不断的受挫总结摸索中一步步走向成熟。

我们学习的最终目的是做事，而要会做事，必先会做人。用好书滋润心灵，增强修养，提高辨别力，树立正确的价值观，做一个对社会负责、对家庭负责的人，我想那样我们的人生会更有意义。

当前我局开展的百日阅读活动，激发了人们的读书热情，很多人重又捧起了久违的书本。古人讲：“外物之味，久则可厌；读书之味，愈久愈深”。让我们一起多读书，读好书，读出真理，读出乐趣，读出雅致，读出一个全新的世界。

不错一书,以后天买这样的书

很好的一本书、值得创业的人阅读

京东快递24小时不到就到了，值得称赞。

一个人无论做什么，都可能形成习惯。有的人怕干活，时间一长，就会变成习惯性的懒惰；有的人遇上稍不顺心的事就会烦恼，时间一长，就会变成习惯性的烦恼；有的人遇上一点小事爱忧虑，时间一长，就会变成习惯性的忧虑……通常人们只是把人的外在表现，比如走路的姿势、个人卫生、吸烟、喝酒等称为习惯，其实人拥有很多习惯。好的习惯有诚实、勤奋、热情、节俭、快乐、自信等等；坏的习惯有虚伪、说谎、自卑、懒惰、忧郁、骄傲、胆怯等等。说白了，这些行为也只不过是人们给习惯起的别名而已。

本杰明·富兰克林说：“一个人一旦有了好习惯，那它带给你的收益将是巨大的，而且是超出想象的。”这是他亲身体验得出的结论。富兰克林青年时期，发誓要改掉坏习惯，养成好习惯。他给自己制定了克服13个坏习惯的计划，取得了意想不到的良好效果。他为了保证有更多的时间用于学习，在计划的“程序”一条里，规定自己几点起床，几点吃饭，几点阅读，使生活有条不紊。后来有朋友说他常常表现出骄傲情绪，他又把养成“谦虚”的好习惯列入计划。他每周选出一种缺点进行矫正，每晚必须作自我反省，每天记录自己努力的结果。有时坏习惯没有彻底改变，尚未达到自己理想标准时，就再延长矫正一周，直到好习惯代替了坏习惯为止。一个人只要改变了身上的坏习惯，就能换来带给自己走向成功的好习惯。富兰克林能成为引导美国走上独立之路的爱国者，能成为著名的科学家，能成为最受美国人尊敬的人，这与他改变坏习惯，养成好习惯分不开。

人生是一种优胜劣汰的竞争，在追求成功的道路上，良好的习惯常常是获得成功的捷径，即便是很小很小的好习惯，也会给人带来意想不到的收获。有个大学毕业生，到一家公司应聘。面试时，外边等了许多人，看起来个个踌躇满志，应试者一个个被叫到经理办公室，一个个又表情严肃地走出来。当叫到他时，他没有像别人那样慌忙推门而进，而是先敲门问：“我可以进来吗？”经理说了声“可以”，他才进去。进门后，他又轻轻地关上了门。几天后，他被意外地聘用了。两年后，他工作出色，升为业务主管，与经理接触的机会多了，才把心中的疑惑说了出来：“当初有人学历比我高，为啥要聘用我？”经理说：“说实话，你哪一条都不比别人强，我就看中你进门时很有礼貌，懂礼貌说明你有教养，有教养的人，先不说能在公司有多大的作为，起码不会给公司制造乱子。”可见好习惯处处受人欢迎，能使自己受益无穷。

记得我的政治老师说过人一生都有困难，只要认真去面对就一定能成功。只要认真面对每一件事就能成功。对待每一件事只要努力就能成功。所以习惯培养一生，有好的习惯就有好的一生。只要一件事做上七七四十九天就能成为一个习惯。

小学是班主任讲过:某中学的一位数学教师每天给他的一个学生出三道数学题，作为课外作业，让他回家后去做。这个学生每天都能认真完成。有一天，这个学生回家后，发现老师今天给他出了四道题，而且最后一道似乎有些难度。他想，以前每天的三道题，都顺利地完成了，从未出现过任何差错，老师早该给我增加点分量了。于是，他满怀自信地投入到解题的思考中，天亮时分，他终于把最后一道难题也解答出来了，当他把这四道已解的题一并交给老师时，老师看完后惊呆了。原来最后那道题竟是一道在数学界流传百年而无人能解的难题。老师把它抄在纸上，也只是出于好奇。结果，不经意把它与另外三道题混在一起了。这位高三的学生却在不明实情的前提下，把它攻克了。所以不要被时间的债哦！

写的不错，值得每位销售人员一读。

很好很好很好很好很好

很喜欢杜云生，他的每一本书几本上都有，这本赚大钱靠行销（附光盘1张）很不错，小行销小赚钱、大行销大赚钱、想赚大钱学行销，一套帮助你省力、轻松、快速倍增利润的系统工具。如何找到潜在的商业机遇，并从中获利如何让企业利润呈爆炸式的增长答案就在这里！赚大钱靠行销用通俗易懂的方法诠释了优秀企业赚大钱最重要的行销策略和工具，以3大目标为导向，通过9把铲子的灵活运用、6大涡轮战略的学习，让你的企业超越同质化竞争，用最小的付出换得最大的回报，在微利的商业世界里创造更多额外的纯利润！第一章揭秘行销什么是推销与行销推销与行销的概念在教大家如何靠行销赚大钱之前，我想先给大家讲讲什么是推销和行销。因为这两者既有本质上的区别，也存在一定的关系。事实上，对于从事销售行业的人来说，推销和行销都是很熟悉的名词。然而，对于这两个艰深的理论，很多人却弄不明白，就算学了，也不一定能理解它们真正的含义，更别说很好地应用它们了。所以现在我跟大家分享一些很简单的观念，我要为行销做一些通俗易懂的定义。我要将世界上最好的行销方法通俗化，让每一个商业人士都可以学会为自己的企业做策划、为自己的产品做策划、为自己的利润做策划，而不需要仰赖过多的理论专家，不需要学习那些艰深难懂的行销知识。推销就是满足需求，而行销就是创造需求。推销是从你制造出一个产品出来后才开始，而行销则是在一个产品制造出来之前就开始了。推销是说服顾客购买产品，行销是让顾客主动购买产品大家听了可能还不是很明白，我还是举一个商界众所周知的例子来帮助大家理解这两个艰深的概念吧！、两家鞋厂分别派出了一个业务员去开拓市场，一个叫杰克逊，一个叫板井。一天，这两个业务员一同来到了一个岛国。到达当日，他们就发现这个岛国的人，从国王到贫民、从僧侣到贵妇，全都是赤足，没人穿鞋子。随即，杰克逊向老板发了一封电报太糟了！这里的人都不穿鞋子，有谁还会买鞋子我明天就回去。板井也向老板发了一封电报太好了！这里的人都不穿鞋。我决定把家搬来，在此长期驻扎下去！板井通过自己的努力，让岛上的人都意识到了穿鞋的好处。最终，这里的人都穿上了鞋子，板井也因此获得源源不断的收入。显然，杰克逊的想法就是推销的概念，他觉得岛上的人没有穿鞋的需求，所以鞋在岛上就没有市场。而板井的想法就是行销的概念，他创造了需求，赢得了市场，也收获了财富。这个故事也从另一个侧面告诉我们一个道理真正能让我们赚大钱的不是推销，而是行销。为什么要靠行销才能赚到大钱呢接下来，我们就一起来探讨这个赚大钱的秘诀。为什么赚大钱要靠行销在我的培训课上，几乎每一个学

员都会问我一个问题杜老师，我该如何才能让我的企业赚大钱无论是企业还是个

小行销小赚钱、大行销大赚钱、想赚大钱学行销，一套帮助你省力、轻松、快速倍增利润的系统工具。

非常好，刚开始看，但写的挺好的。印刷清晰，不错。袋子装，不是盒子。

到货也很快，喜欢。。。

老公买的，他说好看，经典。

赚大钱靠行销 (附光盘1张)

是一本不错的书，可以更好地指导自己的营销生涯。

很喜欢此书 送货速度不错

可以可以可以可以可以

很喜欢很喜欢很喜欢很喜欢

是我想要的那本，对我有帮助

总是那么多的漏洞

书很好，正版，便宜，速度快

不错，很好的一本书。

这本书不错~可以都看看~学习下

值得收藏 价廉物美 推荐

杜老师的书不错！还有DVD可以看

非常好！质量也很好！

小k行销小赚钱、大行销大赚钱、想赚大钱学行销，一套帮助你省力、轻松、快速倍增利润的系统工具。

不错的一本书，讲了很多行销方面的好方法。

挺便宜的，也方便，自从在网上购书后，很少去书店了。

通俗易懂，杜云生的书买了几本了，赚钱机器和这本前面有重复

通俗易懂，不错，是学销售入门的好书，受益匪浅

内容是不错的，有意义的一部销售技巧书籍！大家都去看看！

一句话：好书一定要推荐

光盘物超所值，内容简单易懂。

商品名称：赚大钱靠行销（附光盘1张） 评价得分：(5分)

好书不是别人说的事自己看的

为我们经营者提供了一些思路.在力所能及的地方开始尝试.希望有收获

书本的页面质量还是可以的。灰尘有点多啊，

书写的很好，对我帮助很大

[赚大钱靠行销（附光盘1张）](#) [下载链接1](#)

书评

[赚大钱靠行销（附光盘1张）](#) [下载链接1](#)