



互联网第一桶金

编著：杨文博

百团天地 www.100team.com

第一课：永不破产的银行

何谓“永不破产的银行”？

客户数据库，就是你永不破产的银行。

当我们衡量一个人的财富时，常说他有多少银行存款、有多少实物资产……

但是，在 21 世纪的市场经济条件下，“钱”很容易贬值，只有人脉关系，只有客户资源才是持久财富之源。

只要你拥有客户数据库，哪怕你现在身无分文，只要你发几条短信、打几个电话，就会有人把钱送给你。

构建数据库就能快速生财。

你构建数据库的速度有多快，赚钱的速度就有多快；而无论你现在是否有钱，现在是否有人脉……

很多人抱怨自己没有基础、没有技术、没有资金、没有好项目……总之，言下之意就是“自己赚不到钱是应该的，别人赚钱是因为条件比自己好……”这样的论调在我们周围非常常见。

你可以什么都没有，但是，你一样可以快速赚钱——只要你拥有客户数据库。

然后，再把产品信息传递给你的客户，并证明产品可以解决别人的问题，就会有人来买。

这就是“客户数据库”的魅力。

第二课：什么才是适合的“数据库管理工具”？

大家千万不要把“数据库管理工具”想象得多么复杂、多么高科技、多么难用……

实际上，几乎每个人都有一个“数据库工具”，那就是“手机”。因为“手机”本身完全具备了“数据库工具”的两大职能：

- (1) 存储客户联系方式
- (2) 可以与客户双向沟通

看明白了吗？

“数据库工具”真的很简单，你的手机、你的邮箱、你的 QQ……这些都是数据库管理工具。拥有这些工具，赚钱就易如反掌——所以，我常说，很多人都是“身在宝山要饭吃”。你只要把你的邮箱打开，把你的 QQ 启动，就会有赚钱机会扑面而来……

给大家推荐两个工具：

- (1) 企业 QQ 官网：<http://b.qq.com/>

这个企业 QQ 是需要付费的，2012 年前，大概 3000 元/年，每年都要交 3000 元。2013 年开始，听说涨价到 4500 元/年，具体还不清楚，看看官网怎么说了。具体申请，可以咨询官网，个人也可以申请的。哈哈…钱啊？大家是不是，开始犹豫起来呢？

新人往往容易犯这样的毛病，对于某些要花钱的东西，都慎之又慎。总想少花钱，或者不花钱就可以赚到钱……

这个理念本身并没有错，但问题在于：

客户数据库是一个人的核心资产，什么钱都可以省；唯独存储数据库的工具不能省……

普通 QQ 只能存几百好友，但是企业 QQ 可以存 10 万好友，并且可以群发消息，2 分钱一条消息；当一个人拥有 10 万潜在客户时，他随便卖什么都可以成为百万富翁了……

(2) QQ 邮件列表 官网：<http://list.qq.com/>

哈哈…大家一定想免费了，我知道大家怎么想的。好的，这个 QQ 邮件列表就是一个免费的工具，可以免费装无数的数据库，一个栏目装 5 万人，一个帐号，可以建非常多栏目。

还有一个好处，它可以免费的群发 QQ 邮件，你说好不好呢？？具体使用，网上有非常多相关教程，大家可以搜索来学习。

第三课：数据库里的惊人财富

我们多年实践发现，每一条客户数据在一段时间之内，都会给我们带来稳定的回报，其中有一个重要的经验值：

百万富翁法则

每一条客户数据库，在未来 1 年内，至少会为你带来 **100** 元的财富回报。

这个统计不一定适合所有行业，但很多在线销售类项目，都有类似比例的现象。

这意味着什么呢？

意味着，你要想成为一名百万富翁，你只要构建起 1 万条客户数据库就够了。

即：**10000 条客户资料 × 100 元 = 1000000 元（100 万元）**

第四课：成为百万富翁的捷径

“成为百万富翁的捷径”是……？

你要想快速成为一名百万富翁，那么，你就要快速积累起1万条客户资料。

客户积累的速度有多快，你成为百万富翁的速度就有多快。这就是“成为百万富翁的捷径”……

很多人都想成为百万富翁，但是，他们不知道到底该怎么做。好的，我在此，把这个“捷径”披露给你。

这就是市场经济的“伟大之处”：

你只要与1万人建立起联系，并把产品交换给他们，把现金换回来，你就可以成为百万富翁……

你只要快速积累到1万人，你就可以轻松把产品卖出去，快速成为百万富翁……

充分展现市场经济的“交换创造财富”法则，客户数据库可以清晰、可衡量地指出你的财富之路。

第五课：不为人知的财富真相

我们前面已经论述了“交换创造财富”的原理，但是，还有很多人固守“生产创造财富”的观念，不能理解“销售员”为什么能赚那么多钱……

实际上，生产不一定创造财富。相反，如果生产的产品品质不好，给消费者带来伤害或副作用，那么，社会总财富不但没有增加，反而减少了。

所以，劣质产品生产得越多，对社会资源的浪费就越大，对人们带来的伤害就越多。

因此，劣质产品的生产行为，不但没有创造财富，反而浪费了财富，甚至消灭了财富。

但是，基于“交换创造财富”的原理，我们只要挑选出好的产品来销售就行了。

我们完全没有必要去自己建设工厂，完全没有必要自己去聘请技术人员，甚至完全没有必要自己开公司……

一切跟“客户数据库”无关的事情，一切需要跟“物力”打交道的事情，我们都可以抛开。这就大大降低了创业的成本与风险。

第六课：暴利的“价格法则”

暴利的“价格法则”。

价格法则：

价格与成本无关，仅取决于“稀缺性”，或叫“供求关系”。

按不懂经济学的人的“常识”，一定会批评我说：“奸商”；但是，根据“价格法则”，她的行为是完全符合市场经济道德的。

在激烈的市场竞争之中，会生产的人不算能耐——因为同类的产品往往竞争激烈。

而会销售的人才算有本领——尤其是那些能卖出高价的人。因为这些销售高手，把产品真正“配置”到了“稀缺”的领域，满足了更高的需要。

所以，会销售的人，是真正为社会创造财富的人。

第七课：“客户数据库”的赚钱秘密

根据“价格法则”，大多数人之所以收入低，是因为“工作岗位”不稀缺，所以“定价低”。

根据“交换法则”，以“销售员”为业。低买高卖，为“数据库里的客户”提供真正能解决他们问题的好产品；这才是快速致富之路。

根据“贡献法则”，如果2项工作能赚的钱不同，那就说明你对社会的贡献也不同。你赚得越多，对社会的贡献越多，社会回报给你的也就越多。

这才是市场经济所指引给我们的光明大道——中国有那么多零售超市、贸易公司、批发商贩……

他们实际上就是在做这样的生意。只不过，他们是以公司的形式在经营，是拥有运输工具、营业场地的“大商家”。

但本质上，他们都是在通过“低买高卖”来重新配置资源，在通过“交换创造财富”的法则来赚钱。

你只要拥有一个属于自己的客户数据库，只要能直接跟他们沟通，把产品信息传递给客户们；那么，你就可以像“大商家”一样快速赚钱，而且比他们成本更低、风险更小、利润更高……

经过以上分析，相信你已经充分认识到了“客户数据库”的价值。

正如第一课所讲，客户数据库是你永不破产的银行。要想快速成为百万富翁，你就必须从现在开始，为你的银行“存款”——不断地吸引

新的客户进入你的“数据库”，直到有一天，你突然发现：自己已经成为百万富翁……