Atitit 爱提拉经济学 赚钱法

目录

[1. 流窜转场法 短期救火法 1](#_Toc30748)

[2. 移民法 2](#_Toc10994)

[2.1. 去殖民地 2](#_Toc2976)

[2.2. 去异国他乡法，小城市 2](#_Toc19251)

[2.3. 三线城市搞it 2](#_Toc16409)

[3. 自雇 创业法 3](#_Toc32060)

[4. 年终时节法 节日法 3](#_Toc3646)

[5. 资产重组 4](#_Toc28193)

[6. 提升经济 聚众法平摊法 4](#_Toc4402)

[7. 向前看 预期结果法 4](#_Toc11655)

[7.1. 工作目标 小公司 代团队 指导他们哈哈 5](#_Toc7902)

[7.2. 烧钱也烧得理直气壮，还美其名曰“我们的征途是星辰大海 5](#_Toc13065)

[8. 经济需要新的增长点， 5](#_Toc19557)

[8.1. 艾提拉觉得，出海是必须的一个阶段。 5](#_Toc4969)

[8.2. 咨询法 专业人士能够给予的建议 6](#_Toc1799)

[9. rf 6](#_Toc3170)

# 流窜转场法 短期救火法

要维持几千人的军队生存，他们不可能固定驻扎在一个地点，因为要“大碗的喝酒，大块的吃肉”，仅仅在梁山附近，无法长期筹集到足够的给养，他们必须像历史上所有的农民起义军一样，四处流窜，否则他们就只能吃糠咽菜。

# 移民法

## 去殖民地

## 去异国他乡法，小城市

​ ​士为知己者死 陈纳德在美国没有受到重用 来到中国后 蒋介石宋美龄重用他 陈纳德是很敬业的很有奉献精神的

## 三线城市搞it

就我自身的经验来看，在三线城市搞IT你会过的很舒服，因为由于近些年经济每况愈下，各种赚不到钱的传统行业的老板都在瞄着转型互联网。

但是他们又很难找到一个特别合适的人去帮他们做这些事，因为懂技术的人都愿意去北上广这些一线城市赚高薪，留在本地的都是一些能力很差的码农。所以如果你技术过硬，你会经常被这些老板请喝茶。

我就是做了这样一件事，我通过我十年来的技术积累和三年的项目经验，在本地培养一些能力相对较差的程序员，让他们尽可能的达到北上广外包公司程序员的水平，然后为本地的企业提供互联网战略转型咨询和软件开发服务。

现在在我所在的这个小城市里，大到轩宇、长城这种汽车生产销售集团，小到为本地企事业单位配送蔬菜的蔬菜配送公司，都是我的公司在提供互联网转型咨询或者技术支持。然后你就可以通过这些小老板的资源做很多其他额外的事情，比如9500的商品房你可以7500拿到手，16元一瓶的燕京原酿你可以10元一瓶搞到，资源盘活之后，达到中产只是一个时间问题。

而同龄人里面，其他任何一个行业都不具有这个优势，除非他继承了他老爸/老妈的社会资源

# 自雇 创业法

多元化经济合作（创业 短期兼职

发展带队外包业务

自

# 年终时节法 节日法

后回拉萨打工挣钱。“餐饮业流动性大，越到春节，越好找工作。”在拉萨七年，任康待习惯了，那里工资也更高。有人开玩笑说，他的房子看着很破旧。他则对我自嘲，其他购房者都比他有钱，“就我一个穷鬼”。他准备存点钱，把网贷还完，再给家里做装修，估计要花两万元。**此番离去，他说不上下次归来是何时，但他憧憬着再买一套房**

# 资产重组

适当公共投资

放松银根

反腐适当缩减消费

改变其资产负债表的结构

# 提升经济 聚众法平摊法

​这全靠众多“小弟”抬庄了。看看美国这些年发动的所有战争，没有一次是独自作战的，朝鲜战争时美军联合了17个国家，海湾战争时美国联合了34个国家，伊拉克战争更是召集了49个国家，基本上占全球总国家数量的四分之一了。那它为何要找这么多国家做帮手呢？ 其实很简单：除了引导国际舆论之外，更重要的是——找一些冤大头国家承担军费。 ​提供了很多物资援助等

# 向前看 预期结果法

## 工作目标 小公司 代团队 指导他们哈哈

新东方的员工就借着年会表演节目的机会控诉道：“干的累死累活，有成果那又如何，到头来干不过写PPT的，要问他成绩如何，他从来都不直说，掏出PPT一顿胡扯。” 这些人，天天开会，到处乱飞，今天参加业界论坛，明天出席行业峰会，刚飞了上海，马上又转机去深圳，时不时还出国考察一下新项目。

## 烧钱也烧得理直气壮，还美其名曰“我们的征途是星辰大海

车的鼻祖贾跃亭都远走美国。 互联网之所以成为取消年终奖和加班费的重灾区，就因为这个行业最容易批量产生那些只会写PPT的“精英”。 他们的苹果电脑高端时尚，他们的PPT精美大气，他们的演讲激情澎湃，可是一旦问到具体的业绩，他们总会拿未来预期来搪塞你，就算是烧钱也烧得理直气壮，还美其名曰“我们的征途是星辰大海”。 摩拜的王晓峰就说，“如果我有30%的利润率，为什么要找投资人？我们之所以还在不停地找投资者，就是因为没有清晰的盈利模式，希望别人给我钱，让我活下去、让我们继续发展，现在谈盈利还太早

# 经济需要新的增长点，

## 艾提拉觉得，出海是必须的一个阶段。

。一方面可以降低生活成本。一方面增加海外经历，完善自我之修身养性。一线城市房价这么高，不如去海外采购

## 咨询法 专业人士能够给予的建议

觉得，品牌和顾客的关系不是上帝和服务员的关系，也不是狼和羊关系，而是师生关系。 品牌是老师，顾客是学生，老师要辅导学生完成一门功课——如何买到最合适的商品？ 这就解释了，顾客明知道你要赚他的钱，为什么还要听你推销？ 因为他不知道哪家的产品最适合自己，怎么买最有利，他需要从你这里获取资讯，更进一步地说，是内幕资讯。 所谓的内幕资讯，可不是什么商业机密，而是你作为一个专业人士能够给予的建议。 雷义飞行员出身，又卖了多年飞机，所以对航空运输业有很深的认知，所以他常常一边推销飞机，一边专业分析对方公司的未来，对方就像学生听书一样，获益匪浅。 因此，雷义和不少顾客都建立了这样的“师生关系”，一边卖飞机一边给对方当指导，其中阿联酋航空最为夸张，不仅和空客成为长期合作伙伴，听说雷义要退休，还主动订购了30架A380，总值72亿美元，只为送给雷义作为退休礼物！

# rf

艾提拉经济学也要出炉了提升经济v3.docx

Atitit 艾提拉经济学核心措施

Atitit ati eco爱提拉经济学定理