

卖产品.卖商机.卖股权 《路演的最高境界》收钱.收人.收心.收灵魂

---

全人类，人手一本的商业圣经

# 路演的最高境界

封锁一个多世纪的商业真相

从未公开过的终极成功秘密

一诺老师

---

愿景:惠及全人类    使命:帮助更多人实现梦想    活着就是为了改变世界

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

## 一诺老师最高境界系列书籍

书名	副标题
《猪买单》	空手道最高境界
《商业模式·顶层设计》	模式的最高境界
《一步一步引导别人说YES》	说服的最高境界
《全球疯狂吸金》	吸金的最高境界
《全球疯狂变现》	变现的最高境界
《全球疯狂盈利》	盈利的最高境界
《全球疯狂演说》	演讲的最高境界
《全球疯狂营销》	营销的最高境界
《全球疯狂销售》	销售的最高境界
《成交的最高境界》	成交的最高境界
《融资兵法》	融资的最高境界
《顾问兵法》	顾问的最高境界
《领导兵法》	领导的最高境界
《股权兵法》	股权的最高境界

成功只有一条捷径，那就是跟着一诺老师实操落地！

所以，成为一诺老师的亲传弟子是实现梦想最快最有效的途径！

第一章：产品路演兵榜 .....	19
产品路演·通过路演卖产品 .....	19
第 01 课：产品路演 .....	21
什么是产品路演 .....	21
第 02 课：成交的逻辑 1 .....	24
从成交过程中学习成交 .....	25
第 03 课：成交的逻辑 2 .....	27
好的讲师必须具备什么特征 .....	27
第 04 课：成交的逻辑 3 .....	30
什么是成交 .....	31
第 05 课：成交的逻辑 4 .....	35
客户为什么会买单 .....	35
第 06 课：成交的逻辑 5 .....	40
听众在现场时都在想什么 .....	41
第 07 课：成交的逻辑 6 .....	44

听众喜欢被什么样的讲师成交 .....	45
第 08 课：成交的逻辑 7 .....	51
客户都是怎么“被成交”的 .....	51
第 09 课：成交的逻辑 8 .....	52
成交讲师的“六脉神剑” .....	53
第 10 课：成交的逻辑 9 .....	57
引发听众兴趣的六大步骤 .....	57
第 11 课：成交的逻辑 10 .....	61
引发听众兴趣的六大步骤 1：给听众贴标签 .....	61
第 12 课：成交的逻辑 11 .....	64
引发听众兴趣的六大步骤 2：开场瞬间破冰 .....	65
第 13 课：成交的逻辑 12 .....	71
引发听众兴趣的六大步骤 3：听众需求调查 .....	71
第 14 课：成交的逻辑 13 .....	75
引发听众兴趣的六大步骤 4：讲师自我塑造 .....	75
第 15 课：成交的逻辑 14 .....	79
引发听众兴趣的六大步骤 5：主题好处 .....	79

第 16 课：成交的逻辑 15 .....	80
引发听众兴趣的六大步骤 6：掌声欢迎 .....	81
第 17 课：激发需求 1 .....	82
当客户渴望改变的时候，成交就很简单 .....	83
第 18 课：激发需求 2 .....	86
激发需求三要点 1：大势所趋 .....	87
第 19 课：激发需求 3 .....	88
激发需求三要点 2：提问痛点 .....	89
第 20 课：激发需求 4 .....	97
激发需求三要点 3：案例列举 .....	97
第 21 课：项目介绍 1 .....	101
要用通俗易懂的语言进行讲解 .....	101
第 22 课：项目介绍 2 .....	102
站在听众角度的讲解步骤 .....	103
第 23 课：信用背书 1 .....	107
背书能增加客户对我们的信任度 .....	107
第 24 课：信用背书 2 .....	108

做法 1: 权威影响力背书.....	109
第 25 课: 信用背书 3.....	112
做法 2: 火爆市场背书.....	113
第 26 课: 信用背书 4.....	114
做法 3: 客户见证背书.....	115
第 27 课: 信用背书 5.....	119
做法 4: 企业故事背书.....	119
第 28 课: 信用背书 6.....	120
信用背书的注意事项.....	121
第 29 课: 合作方案 1.....	123
第一步骤: 崇高使命.....	123
第 30 课: 合作方案 2.....	126
第二步骤: 方案呈现.....	127
第 31 课: 合作方案 3.....	133
第三步骤: 凸显优势.....	133
第 32 课: 合作方案 4.....	134
如何更有水平、更有效果地打击对手.....	135

第 33 课：合作方案 5 .....	139
第四步：价格分解法 .....	139
第 34 课：合作方案 6 .....	145
报价成倍的关键及注意事项 .....	145
第 35 课：现场成交 1 .....	147
成交就是控脑+攻心的结果 .....	147
第 36 课：现场成交 2 .....	149
现场成交步骤 1：陈述利害 .....	149
第 37 课：现场成交 3 .....	152
现场成交步骤 2：释放大招 .....	153
第 38 课：现场成交 4 .....	154
现场成交步骤 3：精准促成 .....	155
第 39 课：现场成交 5 .....	161
现场成交步骤 4：气氛营造 .....	161
第二章：捋商路演兵修 .....	167
招商路演•通过路演卖商机 .....	167
第 40 课：招商路演的特点 .....	169

通过演讲批发式地卖商机 .....	169
<b>第 41 课：招商路演的形式 .....</b>	<b>175</b>
招加盟商、招代理商、招合作商户 .....	175
<b>第 42 课：为什么要招商路演 .....</b>	<b>179</b>
就是吸引天下资源为我所用 .....	179
<b>第 43 课：招商路演的五个板块 .....</b>	<b>182</b>
第一个版块：项目价值 .....	183
<b>第 44 课：招商路演的五个板块 .....</b>	<b>185</b>
第一个版块：项目价值 1 •深挖项目价值 .....	185
<b>第 45 课：招商路演的五个板块 .....</b>	<b>188</b>
第一个版块：项目价值 2 •项目概念包装 .....	189
<b>第 46 课：招商路演的五个板块 .....</b>	<b>190</b>
第一个版块：项目价值 3 •行业趋势包装 .....	191
<b>第 47 课：招商路演的五个板块 .....</b>	<b>193</b>
第一个版块：项目价值 4 •企业实力包装 .....	193
<b>第 48 课：招商路演的五个板块 .....</b>	<b>196</b>
第一个版块：项目价值 5 •产品价值包装 .....	197



第 49 课：招商路演的五个板块.....	201
第一个版块：项目价值 6•品牌优势包装 .....	201
第 50 课：招商路演的五个板块.....	205
第一个版块：项目价值 7•客户见证包装 .....	205
第 51 课：招商路演的五个版块.....	207
第二个版块：企业战略 .....	207
第 52 课：招商路演的五个版块.....	211
第二个版块：企业战略 1 •充分地认识自己.....	211
第 53 课：招商路演的五个版块.....	220
第二个版块：企业战略 2 •分析自己当下需求...	221
第 54 课：招商路演的五个版块.....	229
第三个版块：客户资源 .....	229
第 55 课：招商路演的五个版块.....	233
第三个版块：客户资源 1•找四种人合作 .....	233
第 56 课：招商路演的五个版块.....	239
第三个版块：客户资源 2 · 如何找到他们 .....	239
第 57 课：招商路演的五个版块.....	243

第三个版块：客户资源 3 •如何吸引他们 .....	243
第 58 课：招商路演的五个版块 .....	251
第四个版块：招商团队 .....	251
第 59 课：招商路演的五个版块 .....	257
第四个版块：招商团队 1 •会前铺垫 .....	257
第 60 课：招商路演的五个版块 .....	261
第四个版块：招商团队 2 •会前流程 .....	261
第 61 课：招商路演的五个版块 .....	268
第四个版块：招商团队 2 •会后三件事 .....	269
第 62 课：招商路演的五个版块 .....	271
第五个版块：方案设计 .....	271
第 63 课：招商路演的五个版块 .....	273
第五个版块：方案设计 1 •加盟职责 .....	273
第 64 课：招商路演的五个版块 .....	277
第五个版块：方案设计 2 •权益设计 .....	277
第 65 课：招商路演的五个版块 .....	290
第五个版块：方案设计 3 •市场支持 .....	291

第 66 课：招商路演的五个版块.....	296
第五个版块：方案设计 3 •可行性方案 .....	297
第三章：融资路演兵穆 .....	305
融资路演 · 通过路演卖股权 .....	305
第 67 课：资本路演的目的.....	307
资本路演搞什么 .....	307
第 68 课：何谓资本路演.....	317
资本路演的形式 .....	317
第 69 课：资本路演的对象 1.....	321
我们要面对谁来路演 .....	321
第 70 课：资本路演的对象 2.....	326
投资机构都在想什么 .....	327
第 71 课：资本路演的原则 1.....	329
清晰的企业战略规划 .....	329
第 72 课：资本路演的原则 2.....	335
让投资方更多地了解你 .....	335
第 73 课：资本路演的原则 3.....	339

资金使用的有效性 .....	339
第 74 课：资本路演的原则 4.....	340
规范的财务体制 .....	341
第 75 课：资本路演的原则 5.....	343
规避法律风险 .....	343
第 76 课：资本路演的套路 1.....	347
如何做好资本路演 .....	347
第 77 课：资本路演的套路 2.....	349
商业模式 1 · 顶层设计.....	349
第 78 课：资本路演的套路 3.....	350
商业模式 2 · 阐述项目 .....	351
第 79 课：资本路演的套路 4.....	353
商业模式 3 · 当下风口 .....	353
第 80 课：资本路演的套路 5.....	363
商业模式设计的误区 .....	363
第 81 课：盈利模式 1 .....	369
靠卖产品赚钱 .....	369

第 82 课：盈利模式 2.....	371
赚产品涨价的钱 .....	371
第 83 课：盈利模式 3.....	372
赚搭售的钱 .....	373
第 84 课：盈利模式 4.....	374
赚产品链的钱 .....	375
第 85 课：盈利模式 5.....	376
赚重复消费的钱 .....	377
第 86 课：盈利模式 6.....	379
赚转介绍的钱 .....	379
第 87 课：盈利模式 7.. ..	380
赚节约成本的钱 .....	381
第 88 课：盈利模式 8.....	382
赚资源互换的钱 .....	383
第 89 课：盈利模式 9.....	387
赚未来的钱 .....	387
第 90 课：盈利模式 10.....	389

赚平台规模的钱 .....	389
第 91 课：盈利模式 11 .....	390
赚品牌影响力的钱 .....	391
第 92 课：盈利模式 12 .....	393
赚上游的钱 .....	393
第 93 课：盈利模式 13 .....	395
赚下游的钱 .....	395
第 94 课：盈利模式 14 .....	397
赚过路的钱 .....	397
第 95 课：盈利模式 15 .....	398
赚挖坑的钱 .....	399
第 96 课：盈利模式 16 .....	400
赚股权的钱 .....	401
第 97 课：盈利模式 17 .....	403
赚信用的钱 .....	403
第 98 课：盈利模式 18 .....	405
赚投资的钱 .....	405

第 99 课：资本战略规划 .....	414
一个清晰的资本规划 .....	415
第 100 课：商业计划书 .....	417
做一份人见人爱的商业计划书 .....	417
第 101 课：资本路演套路 1.....	425
如何路演• PPT 的制作 .....	425
第 102 课：资本路演套路 2.....	430
如何路演·路演注意事项 .....	431
第 103 课：资本路演套路 3.....	434
如何路演•加深投资人的好感.....	435
第 104 课：资本路演套路 4.....	436
如何成交投资人 .....	437
第 105 课：资本路演套路日 .....	441
天使投资人选项目的标准 .....	441
第 106 课：资本路演套路日 .....	442
风险投资机构 (VC) 选项目的标准 .....	443
第 107 课：资本路演套路 7.....	444

私募股权投资机构(P6)选项目的标准 .....	445
第 108 课：投资人套路 1 .....	451
保持联系哟 .....	451
第 109 课：投资人套路 2 .....	453
我还有个会 .....	453
第 110 课：投资人套路 3 .....	454
我们内部讨论没有通过 .....	455
第 111 课：投资人套路 4 .....	457
如果有人领投，我们跟 .....	457
第 112 课：投资人套路 5 .....	461
我们最看重的是团队 .....	461
第 113 课：投资人套路 6 .....	464
我们的基金投过 XXX 等很多成功的项目 .....	465
第 114 课：投资人套路 7 .....	469
我们能够给企业带来很大的帮助 .....	469
第 115 课：投资人套路 8 .....	473
这是标准的条款 .....	473



第 116 课：投资人套路 9 .....	477
估值太高对公司没有好处 .....	477
第 117 课：投资人套路 10 .....	480
以后咱们就是一家人了 .....	481
第 118 课：人生如戏 .....	485
人生就是一场接一场地路演 .....	485
第 119 课：路演绝招 .....	488
商业路演成功的秘诀 .....	489
后记 1：梦想践行实操团 .....	493
如何拥有成功的教练（零风险+对赌模式） ....	493
后记 2：终极成功秘密 .....	509
自古成功有路——师道也 .....	509

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

## 第一章：产品路演兵法

产品路演 · 通过路演卖产品

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

## 第01课：产品路演

### 什么是产品路演

乔布斯通过产品路演引爆苹果手机的销量，打败了原来的行业龙头诺基亚。

小米也通过产品路演，带来巨大的订单，短短几年就把销量做到行业前三名。

直销公司通过产品路演，销售产品及招募，吸引更多人加入到他们的事业。

保险公司通过产品路演，让消费者认识到保险的重要性，从而进行购买。

我们可能对另外一个词语比较熟悉，那就是“会议营销”。

记住一切老师这句诱，梧商注真诗

路演的最高境界就是：

收钱、收人、收心、收灵魂！

一诺老师

会议营销的主要内容包括“产品路演”、“招商路演”和“资本路演”，可以说这三部分是会议营销的三种主要形式的细分。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

它们之间的区别是——

产品路演的目的是销售产品/服务：

招商路演的目的是招代理商/加盟商/合作商：

资本路演的目的是为进入资本市场而融资。

本书讲解将围绕第一部分：“产品路演”展开。

什么是产品路演？

所谓的产品路演，就是通过邀约客户来参加会议，走完一系列的会议流程，最终达到让客户购买产品的目的。

记一老师这话，顿悟商业真汁

产品路演就是通过一对多的演说，  
来让客户购买产品/服务的过程！

一诺老师

产品路演每天都在进行，如果不懂这里面的门道，想要成交产品恐怕不是件很轻松的事情。

虽然市场上面成功的产品路演比失败的产品路演要多，但这并不代表大家都会做产品路演，而是因为不会做产品路演的公司都倒得差不多了，会做产品路演的公司都活下来了，并不断优化。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

所以，产品路演的好坏涉及企业的生死存亡一点都不为过。

产品路演有大型的，也有小型的。

大型的如苹果、小米的发布会；小型的就是直销或保险行业的产品说明会，还有各种公司的沙龙会等。

你会发现这些会议的核心目标只有一个，就是卖出更多的产品/服务。

不管是大型的还是小型的路演，有一个角色都非常重要，那就是会议营销的主讲人，一诺老师也把他称为“成交讲师”。

这位成交讲师将直接影响结果。

产品路演失败无非就三个原因—

记一诺老师这句话，语商业真计！

一是会议团队配合得不好，  
二是客户不够精准，三是讲师讲得太差！

一诺老师

而在一诺老师的统计里面，讲师讲得太差而导致产品路演失败的情况占了70%以上。

也就是说，10场失败的产品路演里面，有7场以上是因为讲师讲得不够好。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

从某种程度上来说，只要把这个主讲人训练好，我们就可以避免70%的失败可能性。

如何才能成为一名好的成交讲师呢？

我们必须先搞明白成交的逻辑是什么。

《记在一老师这句话，商业真！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】：

## 第02课：成交的逻辑1

### 从成交过程中学习成交

在一诺老师的课堂里，讲述“成交的逻辑”这部分内容的时候，一诺老师会问大家，学习成交最好是研究谁？

有很多人都会回答说，要研究做得好的人。

其实不是的，最需要的研究对象是——客户。所以一诺老师提出一个概念，叫做“从成交过程中学习成交”。

记住一诺老师这南话领悟商真单！

学习最好的课堂就是，不断试错的过程！

一诺老师

成交过程是和谁成交的过程？是和客户成交的过程。

史玉柱先生说过：“营销是没有专家的，唯一的专家就是消费者，也就是说，只要打动消费者就可以了”

所以，我们需要研究的对象就是消费者，因为买单的是他们。那么，我们要如何来梳理成交的逻辑呢？一诺老师通过以下五个问题来研讨，相信大家就会明白。



卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

### 第03课：成交的逻辑2

好的讲师必须具备什么特征

好的讲师必须具备什么特征呢？

一诺老师在课堂中，常常会问这个问题，大家会给一诺老师很多答案，例如：

台风	知识	气质	好看的衣着
智慧	精神饱满	口才	手势内容吸引人
丰富的经验	自己先做到	反应要快	了解需求
气场	亲和力	控场经验	

在大家一番激烈的分享后，一诺老师说：“如果现在你是主办方，你要办一场会议营销，你的团队辛辛苦苦把客户邀请到现场并铺垫好了，有一个讲师符合上面你们说的所有条件，但讲完之后成交结果很糟糕，你下次还会不会请他？”

大家很整齐地回答：“不会！”

一诺老师继续说：“假设有另外一位讲师，上面的条件他只符合一小部分，但是讲完之后成交的结果特别好，你下次会请他吗？”

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

大家异口同声地说：“会！”

一诺老师再继续问：“那各位现在认为好的讲师必须具备什么特征？”

后来听了一诺老师的答案，大家恍然大悟。

记住一诺老师这句话，悟商业真谢！

好的讲师能带来好的结果，  
好的路演大师会带来好的成交结果！

一诺老师

记得在多年前，一诺老师在讲台上分享时说到：“什么是销讲讲师？重点在于销而不在于讲，通俗地说，销讲讲师就是个会讲课的业务员。”

是的，有很多销讲的讲师，就是太把自己当讲师了！

把自己抬得太高，放不下身段去做销售的动作，迈不出销售的那一步，说不出销售的话，最后没有成交。

这是一件非常悲催的事情！

曾经有一位亲传弟子，跟一诺老师倾诉自己的苦处：“有很多讲师课讲得很好，但成交就是不行。很会讲但不会卖。甚至

有些请过来的讲师直接说他只管讲，卖的事情交回给主办方，  
这让人很痛苦。”

其实对企业来说真不缺把课讲得好的讲师。

缺的是能够把产品卖得好的讲师。

最开始这种角色叫做“会议营销讲师”，后来有些机构直接  
称呼其为“销售讲师”、“营销讲师”、“销讲讲师”，还有些机构  
把这个称呼浓缩为“销讲师”。

一诺老师觉得这些名字都不够贴切！

因为会议营销、销讲、销售、营销都是过程，但我们更想  
要的是结果。结果是什么？标准答案——成交。

《记一诺老师话，修商业真！

一切不以成交为目的的路演都是耍流氓！

一诺老师

不管是哪一种路演，一位好的路演讲师是会带来好的成交  
结果的，所以一诺老师把这种角色命名为“成交讲师”。

而成交讲师刚好是主办方需要的讲师。所以一诺老师经常  
说，一切不以成交为目的的销讲都是“耍流氓”。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

好的讲师必须具备什么特征？

成交能力！

对于路演来说，成交大于一切。

记住一诺老师这句话，悟商业真谛！

商业路演，成交大于一切！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

### 第04课：成交的逻辑3

#### 什么是成交

我是销售产品的，你购买了，就成交了；

我是招商加盟的，你加盟了，就成交了；

我是股权融资的，你投资了，就成交了。

记生一诺老师句话，指语商业真！

成交无处不在！

一诺老师

谈判，达成一致，签订协议，这是成交；

宣讲，吸引人才，精英加入，这是成交；

竞岗，突出优势，得到聘用，这是成交；

孩子想吃雪糕，通过表达，爸爸买了给他，这是成交；

男孩喜欢女孩，通过追求，女孩嫁了给他，这是成交；

妻子看上首饰，通过沟通，丈夫送给了她，这是成交。

成交是什么？

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

一诺老师认为，根据你的目的，通过沟通影响他人，从而使他人产生行动，以达到你的目的，这就是成交。

目的是成交的方向，影响是成交的过程，行动是成交的结果。

成交是一个双赢的过程，至少成交的那一刻，双方都是那么认为的。

说住一老师道句话，柄错商业真诗

人行为的根本动机是：  
追求快乐，逃离痛苦！

一诺老师

为什么要工作？

不工作就赚不到钱，赚不到钱就没得吃、没得穿、没得住、没得用，就会很痛苦，所以工作是为了逃离痛苦。

为什么要努力工作？

因为努力工作就会赚到更多的钱，有更多的钱就吃得好、穿得好、住得好、花得爽，就会很快乐。

所以努力工作就是为了追求快乐。

为什么要结婚？

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

因为两个人在一起相处很快乐，为了永久地拥有这份快乐，  
所以结婚。结婚是在追求快乐。

为什么要离婚？

因为两个人在一起相处很痛苦，为了永久地逃离这种痛苦，  
所以离婚。离婚是在逃离痛苦。

站在销售的角度来说，成交可以让客户感觉拥有了快乐，  
逃离了痛苦。

成交的过程就是——不断让客户感觉到，他行动了、购买了  
就会拥有很多的快乐，如果不行动、不购买就会承受很多的  
痛苦！

记住一诺老师句话，悟商业真计

要和客户达成成交，  
让客户感觉到购买的快乐与不购买的痛苦！

一诺老师

是的，成交讲师要和客户达成成交，就必须让客户感觉到  
购买的快乐与不购买的痛苦。



卖产品卖商机卖股权 《路演的最高境界》 收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

## 第05课：成交的逻辑4

### 客户为什么会买单

我们回想一下，在我们买过的东西里面，我们做出购买动作的时候都符合哪些条件？

比较大的有房子、车子；比较小的有衣服、手机；天天买的有吃的、喝的；偶尔买的有家具、电器。

那，符合什么条件我们才会买？

记住一羊老印速话，悟商业真谢！

客户购买行为的四个前提条件：

需求、信任、价格、保障！

一诺老师

#### (1) 需求

就是我需要这个东西我才会掏钱买。

买衣服穿、买食物吃、买房子住、买车子代步，我买的都是我需要的。

拥有了这些我就快乐，拥有不了我就痛苦。

所以“需求=快乐+痛苦”。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

相信很多人都听过“把梳子卖给和尚”的故事，里面最核心的部分，就在于发现了未被发现的需求，甚至说是创造需求。

## (2) 信任

当客户信任这个品牌、信任这家公司、信任卖东西的人的时候，客户才会买。

这就是打造品牌的原因，人们不是愿意为品牌付出更高的价格，而是因为对这个品牌有更高的信任度，觉得它值。

之前的微商之所以火爆，就是因为微商的销售对象都是自己的朋友，对微商有足够的信任度，所以卖什么都比较容易。

记住一诺老师这句话，悟商业真！

信赖感解决了，一切都不是问题！

一诺老师

一诺老师的一位亲传弟子，两年前在云南做原生态羊的众筹，规则是——消费者可以在羊羔期就进行认购，由养殖方养大后做成羊肉成品发货给消费者。

认购一只羊羔是2000元，众筹时间为3个月。

众筹结束时，只被认购了一只羊羔，就是一诺老师买的。

为什么呢？

因为一诺老师认可这位亲传弟子的为人，觉得他做事肯定靠谱。为什么其他人不认购呢？

因为不认识，无法信任他，掏2000元就难多了。

### (3) 价格

消费者可以接受的价格，不一定是高的也不一定是低的。

很多人以为越便宜越好，其实错了。

价格高低跟客户的心理价位和消费能力有关系。

如果客户对这个产品的心理价位很低，就很难卖出高价格。

当然，如果客户的消费能力很低，也很难卖出高价格。

记住一诺老师句话，悟商业真！

做销售要先找到有消费能力的人！

一诺老师

### (4) 保障

对产品效果的保证。

比如你要买一台空调，你会问销售人员多长的时间包退或包换，帮不帮安装、维修等，你想要的表面看起来是售后服务，

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

其实是一份购买的保障，以此来保证，你花这些钱购买的产品效果或产品功能是可以实现的。

我们购买的东西通常都符合一诺老师说的这四个条件：需求、信任、价格、保障。

我们买房子，不管出于自住的目的还是投资的目的，都是我们的需求。

我们会更愿意找信任的品牌或者信任的人来买。

我们对房价有一个心理价位，在考虑买哪个区域的房子时，我们会考虑自身的购买能力。

最后我们要签合同，还要办房产证，来保障我们付钱后拥有对房子的所有权。

这些条件有一个不符合的话，就会影响我们的购买行为。

记住一诺老师这句话，概桥商业真计！

客户购买行为的四个前提条件：

需求、信任、价格、保障！

一诺老师

各位不妨回想一下，过去我们成交的那些客户，是不是四个条件都符合了？

过去我们没有成交的那些客户，又是不是因为没有符合哪个条件？

如果要在四个购买的条件中挑最重要的，会是哪个？

假设，一个人现在得了重病，来到医院，医生说要做手术，但是，不敢保证做完手术就一定能治好，治愈的可能性只有75%。

如果不做，这个人马上就要死了，他做不做这个手术？

他一定会做！

记性一老师道向话，悟商业真谛！

当需求足够大的时候，  
购买者会放弃考虑保障的问题！

一诺老师

但是这个病人，他全部积蓄只有5万元，做这个手术要20万元，他会不会做？

很大概率还是会的，他会找人借钱，想尽一切办法凑够20万元来支付手术的费用。

也就是说，当需求足够大的时候，消费能力是可以被激发出来的。

如果说，这个病人听说这家医院的医生都是骗子，一天到

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

晚干的都是骗钱的事情，还会不会治呢？

这个时候就很难说了，要么这个病人自己能够判断这家医院是值得信任的，并坚持在这里治疗，要么他会选择其他可以信任的医院。

通过以上例子，一诺老师给大家总结了一下。

记住一诺老师这句话，顿悟商业真谛！

在四个购买的前提条件里面——

需求是成交的核心，没有需求就没有成交。

信任是成交的前提，信任你才会向你购买。

价格是成交的基础，好价格促成更多成交。

保障是成交的动力，有保障让他买得安心。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

## 第06课：成交的逻辑5

听众在现场时都在想什么

研究销售一定要研究客户，要想现场成交就要研究现场的客户都在想什么。

这就是知己知彼，百战不殆。

其实他们对于台上的成交讲师，对于我们的活动所思考的问题，无非就是以下9个：

(1) 你是谁？

你的资历如何，或者你有什么代表性意义？

(2) 听你讲有什么好处？

完整听完你的分享会有什么收获，也就是为什么要花时间听你讲？

记件一诺老师句话，顿悟商业真谛！

客户只对好处说yes！

一诺老师

(3) 你要讲什么？



卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

你要分享的主题、主要内容，或者你要介绍的产品/服务是什么？

(4) 你讲的产品/服务对我有什么好处？

能够为他带来什么好的结果或好的感受？

记住一诺老师这向，预语商业真！

好处到位了，一切都不是问题！

一诺老师

(5) 你说的是真的吗？

应在现场放出照片、视频、成功案例等，眼见为实，让听众相信。

(6) 我应该怎么做？

给出你的解决方案、指引或建议。

(7) 我还有些疑虑，为什么现在要听你的？

疑虑就是客户的抗拒点，我们可以提出客户的抗拒点并化解。

(8) 按照你说的做，我会拥有什么？

不按照你说的做我会面临什么？

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

直接概括性陈述利害，告诉客户买了有什么好处，不买有什么坏处。

(9)我为什么要现在付款？

给出客户不可抗拒的、现场就掏钱的理由。

知道客户都在思考什么问题，就可以更好地布局你的演说内容了。

记住一蒂老师这句，预商业真

要给到对方不可抗拒的好处！

一诺老师

太阳和寒风在争论谁更有威力，寒风说：“我来证明我比你行。你看到那儿那个穿大衣的老头了吗？我打赌我能比你更快地使他脱掉大衣。”

于是太阳躲到云后，寒风就开始吹起来。

刺骨的寒风一阵阵地刮过，但是风吹得愈急，老人把大衣裹得愈紧。

终于，寒风放弃了。

然后太阳从云后走出来，对老人露出了灿烂的微笑。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

温暖的阳光落在老人身上，不久，老人开始擦汗，然后脱掉大衣。

寒风投降了，对太阳说：“还是你有威力。”

太阳回答：“其实并不是因为我更有威力，而是我比你更懂他。”

有时候，好的成交结果，不一定是因为讲师方方面面都优秀，而是因为该讲师比其他讲师更懂客户。

记住一读老师这句话，商业真评！

人生就是一场心理学的游戏，  
你要比客户更了解他们自己！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

## 第07课：成交的逻辑日

### 听众喜欢被什么样的讲师成交

一诺老师曾经不断地问亲传弟子：如果你是客户，你喜欢被什么样的人成交？弟子给出的答案非常多，包括——

人品好

幽默

有能力

诚信

有使命感

有气场

大爱无私

相似经历

有成功案例

有能量

自信

“+\*\*

既然客户喜欢被这样的人成交，那我们是不是要把自己变成这样的人？如果我们成为这种人，客户是不是就会喜欢被我们成交了？答案是——肯定的。

纪世一诺老师迷话，锁悟商业真！

只有投其所好，才能赢得客户芳心！

一诺老师

你会发现，有些时候，销售人员沟通半天，都谈不下来的单子，讲师过去谈下就成交了。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

是因为这位讲师的水平高出很多吗？

答案是——不一定！

很多弟子听到这里就迷惑了……究竟是什么原因呢？

有很大的原因是因为客户喜欢被讲师那样的人成交。

记一诺老师这句话，语商业真！

蔡

不是因为这位讲师的水平很高，  
而是听众喜欢被那个讲师成交！

一诺老师

一诺老师的亲传弟子叫作白雪，从事美业多年，同时也是国内顶级的纹绣师之一。再难缠的客户，只要跟她一见面聊上两句，三两下就成交了！

可是，同样的话术别人也用过的，没起什么作用，但她说出来就有效，连她自己也不知道为什么。

一诺老师告诉她：“因为客户本身，就喜欢被你这样的人成交。”

从气质、打扮、谈吐、眼神、手势、语气、为人处事等方面来说，她都是别人信任或者崇拜的对象。

所以，当客户一见到她，就很信服，很多问题都不用考虑

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

了，马上愿意刷卡。

甚至很多人会主动说：“白雪老师，您觉得哪个方案适合我？

您建议我做哪个方案，我就做哪个方案。”

当然，这位白雪老师也不会因为客户信任她，就拼命推荐

价格高的方案，她一定会推荐最适合客户的。

记位一老师句话，顿悟商业真细

小成交靠话术，大成交靠人品！

一诺老师

想把成交变轻松，就先把自己变成客户喜欢的那种人。

在产品路演中最重要的是，我们要告诉客户或要让客户知

道，我们就是这样的人，怎么告诉他们呢？三个方法：

(1) 自己个人品牌与口碑的打造

一诺老师经常说“市场很大，圈子很小”。

生意是做不完的，只要去开发，客户就源源不断。

但圈子是很小的，特别是在互联网时代，可以传播得很快。

你通过努力取得一些不错的成绩，很快就会有别人知道。

反之，要是你做了违反规则、违反道德的事情，也一定会

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

传播得很快。

所以讲师也好，企业家也好，一定要注意自己口碑的打造。

你诚实守信，大家都愿意和你做生意。◎

你不诚信，也很快就会传播出去。。

记位一老师这句，商业真计！

我们要像保护心脏那样去保护我们的信用！

一诺老师

(2) 销售人员在前期给客户做的铺垫

如果销售人员在客户参加会议之前，已经把讲师与企业塑造得很好，多说说讲师的故事、观点，让客户很期待，那自然就比较容易成交。

(3) 讲师在演说过程中讲述的故事

讲师可以讲自己与产品的故事、自己与企业的故事、自己与客户的故事、自己的使命、自己的爱心等，这些都在影响着客户，不断构建一个形象。

而这个形象就是客户喜欢的，愿意被他成交的。

客户喜欢被什么样的企业成交？

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

道理也是一样的，一诺老师给出标准答案——

说住一诺老师句话，顿商业真D

要把企业打造成客户喜欢的类型，  
客户自然就喜欢被这家企业成交！

一诺老师

如何让客户相信你、喜欢你、疯狂地爱上你的企业，对你的企业品牌和产品欲罢不能呢？

经过一诺老师20年的顾问经验，加上一诺老师3000位弟子实操经验总结，方法如下：

i企业的品牌与口碑的打造。

ii销售人员在前期给客户做的铺垫

iii在演说过程中讲述企业的故事。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

## 第08课：成交的逻辑7

### 客户都是怎么“被成交”的

很多人都问一诺老师：“请问一诺老师，客户都是怎么被成交的呢？”

关于客户是如何“被成交”的，一诺老师曾经写过10句话：

客户被成交的十大因素

谁来执行

具备潜在需求与购买能力：

受充满吸引力的内容邀约；

会务团队与销售团队

带着好奇与评断来到会场；

逐渐被动融入会议氛围中；

信任与尊敬台上的主讲人；

感觉到有使用产品的需求；

了解产品能够带来的好处；

成交讲师

看到很多人已经得到改变；

遇到一个心动的购买方案：

看到更多惊喜就马上付款。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

这10句话，是一诺老师精心琢磨之后总结出来的，写的就是在会议营销当中，客户整个“被成交”的过程。

10句话里面，前面4句话是由会务团队与销售团队来完成的，后面6句话则由成交讲师来完成。

那我们要怎么把这6个部分做到极致？

记住一老师道句话，悟商业真！

加V：357607890

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

这就是接下来一诺老师要讲的内容——“六脉神剑”。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

## 第09课：成交的逻辑8

### 成交讲师的“六脉神剑”

我们先来看一个案例。

老太太离开家门，去楼下的市场买水果。老太太看到一个  
小贩的A小贩在卖李子，问道：“这李子怎么样？”

A小贩说道：“我的李子又大又甜，特别好吃。”

记性一老师句话，顿悟商业真计！

人生是一场心理学的游戏，  
你要比客户更了解他自己！

一诺老师

老太太摇了摇头，向另B小贩走去，又问道：“你的李子怎  
么样？”

B小贩说道：“我这里有两种李子，您要什么样的李子？”

老太太说：“我要买酸一点儿的。”

B小贩说道：“我这篮李子又酸又大，咬一口就流口水，您  
要多少？”

老太太说：“来一斤吧。”

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

老太太买完水果又继续在商场中逛，这时又看到一个水果摊上有李子，又大又圆，非常抢眼，便问水果摊后的C小贩：

“你的李子好吃吗？”

C小贩说：“您好。我的李子当然好，您要什么样的李子？”

老太太说：“我要酸一点儿的。”

C小贩说：“一般人买李子都要又大又甜的，您为什么要酸的李子呢？”

老太太说：“我儿媳妇要生孩子了，要吃酸的。”

记性一诺老师这句话，顺d商业真！

只有了解客户需求，才能投其所好！

一诺老师

C小贩说：“老太太您对儿媳妇真体贴，都说酸儿辣女，多吃酸的李子容易生男孩啊，您儿媳妇一定能给您家生个大胖男孩。前一个月，这附近还有一家人要生孩子，总来我这买李子，果然生了个男孩。您要多少？”

老太太说：“我再来一斤吧。”

老太太被小贩说得很高兴，便又买了一斤李子。

C小贩说：“我这里由于属于菜市场比较里面的位置，租金没那么贵，所以同样的水果都比其他摊子的便宜20%左右。”

C小贩一边称李子，一边向老太太介绍其他水果：“猕猴桃有多种维生素，特别有营养，尤其适合孕妇。您要给您媳妇买两斤猕猴桃，她肯定高兴。完了我再给您送半斤新鲜葡萄，对孕妇还有安胎作用。”

老太太说：“是吗?好，那我就再来两斤猕猴桃。”

记一老师这门话，领悻商业真!

客户购买的不是产品，  
而是产品带来的价值!

一诺老师

C小贩说：“您人真好，谁遇上您这样的婆婆，一定有福气。”

C小贩开始给老太太称猕猴桃，嘴里也不闲着：“我每天都在这摆摊，为了让每位客人都吃上新鲜的水果，我的水果都是当天从批发市场找新鲜的批发来的，您儿媳妇要是吃了觉得好，您再来。”

老太太说：“行。”

老太太被小贩夸得高兴，提了水果一边付钱一边答应着。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

这个是一诺老师通过一个哲理小故事改造出来的案例，里面有三个小贩，他们的结果分别是：

第一个小贩什么都没有卖出去；

第二个小贩卖出了一斤李子；

第三个小贩在老太太原来已经买了一斤李子的基础上，再卖给了老太太一斤李子和两斤猕猴桃。

记住一诺老师这句话，俗商业真神！

没有卖不出的产品，只有卖不出产品的人！

一诺老师

大家发现没有，在这三个小贩里面，毫无疑问是第三个小贩的销售做得最好。

通过第三个小贩的做法，我们可以提炼出6个要点，就是一诺老师说的“六脉神剑”——引发兴趣、激发需求、项目介绍、信用背书、合作方案、现场成交。

## 第1口课：成交的逻辑9

### 引发听众兴趣的六大步骤

我们先来看一张图：熊猫和黑熊，两个都是熊，但是待遇确实天壤之别，现实生活中，我们对它们的态度是什么样的呢？

对待熊猫你会给它竹子；

但是对待黑熊却要端起猎枪。

为什么对待外形差不多的动物，态度却截然相反呢？

A记一老师述句话，悟商业真！

我们对待外界事物的态度，  
是由固有的印象所决定的！

一诺老师

通常在人们的印象中一



卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

熊猫就是可爱的、呆萌的……

而黑熊却是凶暴残忍的！

所以我们的态度也截然不同。

如果有一天，把熊猫化妆成黑熊的样子，你可能也会用猎枪对付它：把黑熊化妆成熊猫的样子，你也会给它竹子。

这张图片，一诺老师给它取了一个名字叫做——

伤不起的第一印象

客户也是一样，他对不同的人会有不同的印象，从而会有不同的态度。所以，我们要把自己打造成客户喜欢的人、客户信任的人、客户愿意成交的人。

记住一诺老师这句话，格商业真！

客户希望被谁成交，我们就要像谁！

一诺老师

“六脉神剑”的第一剑——就是要让客户感觉到，你就是他希望“被成交”的那个人。

下面，一诺老师要给大家分享一个，引发兴趣的开场方法，这个方法，只有极少数的培训课程会教。一旦使用了这个方法，

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

听众马上对你产生好奇、信任和敬佩之情，并对你接下来要讲的内容充满兴趣。

经过一诺老师20年全国5000多场次的巡回演讲，和面对2000万粉丝的演讲经验，最后总结出——引发兴趣开场法，的六大步骤。

步骤一：给听众贴标签

步骤二：开场瞬间破冰

步骤三：听众需求调查

步骤四：讲师自我塑造

步骤五：主题好处

步骤六：掌声欢迎

记住一老师话，语商业真！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

## 第11课：成交的逻辑10

引发听众兴趣的六大步骤1：给听众贴标签

句式：

各位\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_大家早

上好/下午好/晚上好！

你可能会说了，一诺老师啊，这空格里面填什么呢？

你希望你的听众是什么样子？

那你就填什么词语进去！

后面的空格就是对听众群体的称呼。

住一诺老师这句话，领悟商业奏诗！

你希望听众成为什么样的人，  
就要给听众贴什么样的标签！

一诺老师

比如一

各位最有智慧、最爱学习、最有状态的企业家朋友，大家

下午好！

61/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

各位最热情、最豪迈、最有能量的成功人士们：大家，晚上，好！

你希望听众是有智慧的，那就赞美他们是最有智慧的：

你希望听众是爱学习的，那就赞美他们是最爱学习的；

你希望听众是有状态的，那就赞美他们是最有状态的；

你希望听众是有能量的，那就赞美他们是最有能量的：

你希望听众是有爱心的，那就赞美他们是最有爱心的；

你希望听众是有素质的，那就赞美他们是最有素质的；

你希望听众是很豪迈的，那就赞美他们是最豪迈的。

总之，你希望他们在整个会议中的表现是怎麼样的，那就怎麼赞美他们。

为什么呢？

记住一诺老师这句话，悟商业真谢]

人都喜欢被赞美，人都有自我实现的需求！

一诺老师

当别人这样赞美自己的时候，哪怕自己本来不是，也会往那个方向去靠、去要求自己。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

相当于一开始，就给了你的听众一个范围，让他们在这个范围里面去活动。

相当于，给僵尸贴了一个“定身符”！

定身符！

你赞美他们是有智慧的，销售的时候就能让他们做个智慧的决策；

你赞美他们是爱学习的，讲课的时候就能让他们认真地听你讲解；

你赞美他们是有状态的，学习的时候就能让他们一直都充满热情；

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

你赞美他们是有能量的，提问的时候就能让他们给你热烈的  
回应：

你赞美他们是很豪迈的，成交的时候就能让他们刷卡豪爽、  
不犹豫 %

记住一诺共师这话，顺商业真评！

你赞美客户什么，你就能得到什么！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改  
变世界商学院】和【梦想教练】

## 第12课：成交的逻辑11

### 引发听众兴趣的六大步骤2：开场瞬间破冰

为什么要破冰，一诺老师相信大家都很明白。让学员敞开心扉、消除紧张与防备心理，处于一个良好的氛围当中，更利于沟通与成交。

但是，一诺老师为什么要强调“瞬间”呢？

因为，你的大部分时间还是要留在内容上面，所以破冰的时间不能太长。

冰怎么破呢？

就是要让大家动起来，包括老师与学员。

记住一诺老师这句话，商业》

破冰的关键在于：

让客户一开始，就习惯按照你的指令去做！

一诺老师

而动起来的部位包括四肢与嘴巴。

比如——



卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

### 案例一：相互握手

各位，请伸出我们的右手，跟你旁边的朋友握手，再跟他说一句：“很荣幸见到你”、“认识你很开心”。

记住一诺老师道句话，商业真诗！

破冰的行动指令：越简单越好、  
越容易记住越好、越容易做到越好！

一诺老师

让我们行动起来，伸出你的手和身边至少5位朋友握个手。

听说行动力越强，跟越多人握手就越容易成功哟。（这就是又给客户贴标签，我们希望听众按照我们说的去做，所以才要给他贴行动力的标签。）

好的，1分钟时间到，请回座。

有和10位以上的朋友握手的，请举手。

哇，你们太棒啦，给自己热烈掌声鼓励一下。（太棒啦，是对听众行动的认可标签，让听众鼓掌又是一次行动指令。）

各位，你要仔细琢磨上面这段话，一诺老师可不是随便乱写的，大家都知道一诺老师的书籍以实战为主，可以说，在培训界有百分之八九十以上的讲师，都接受过一诺老师的训练或

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

者看过一诺老师的书籍，只要一诺老师的书籍，他们直接买！

买！买！

为什么？

因为一诺出品必属精品！

因为一诺老师的书籍以实战著称！

你再也不用浪费时间，去看那些让你越看越糊涂的假书、  
烂书……

配住一诺老师话，商业真！

成功就是：看对书、上对课、选对教练！

一诺老师

假如你要学营销，你只需跟一诺老师学习，因为一诺老师  
营销的知识是——营销的最高境界！

假如你要学成交，你只需跟一诺老师学习，因为一诺老师  
成交的知识是——成交的最高境界！

假如你要学演讲，你只需跟一诺老师学习，因为一诺老师  
演讲的知识是——演讲的最高境界！

假如你要学商业模式，你只需跟一诺老师学习，因为一诺

67/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      廷着就是为了改变世界

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

老师商业模式的知识是——商业模式的最高境界！

假如你要学说服力，你只需跟一诺老师学习，因为一诺老师说服力的知识是——说服力的最高境界！

《记位一诺老师远句话，商业真

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

案例二：相互认识

现在请现场全体朋友起立，跟我们小组的其他新朋友作个自我介绍，大家相互认识一下。

每个人30秒的时间，现在开始。

案例三：上台作自我介绍

人脉就是钱脉，我们提供5个机会，让大家来到讲台上作自我介绍，让全场的朋友都能认识你。

案例四：拍肩说话

伸出我们的右手，拍拍右边朋友的肩膀，并对他说：“我好

喜欢你哟。”

伸出我们的左手，拍拍左边同学的肩膀，并对他说：“我爱死你啦。”

一诺老师研究发现，破冰还有一个很大的好处，就是能够快速分散大家的注意力，让大家的聚焦点从你身上转移开，还能够降低讲师的紧张程度。

哦一老师这句话，板语商业真诗

开场破冰互动：

分散听众注意力，降低讲师紧张程度！

一诺老师

更多的互动或破冰的方式，请参见一诺老师课程中的“互动技巧”。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品卖商机卖股权 《路演的最高境界》 收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

## 第13课：成交的逻辑12

### 引发听众兴趣的六大步骤3：听众需求调查

#### ★公式——

先做个调查：

请举手；

请举手；

请来点掌声加欢呼声！

很多不懂得人，看到这里是一脸懵逼，究竟填什么呢？

记住一老野过句话，语商业真译

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

填的是，你今天的分享内容或产品，能够帮助客户达成的

结果。比如——

案例一

先做个调查：

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

希望自己企业的销售额，在未来一年提高30%以上的请举手：

希望自己企业的市场占有率，在未来一年增加50%以上的请举手：

希望自己企业的纯利润，在未来一年增加100%以上的请来点掌声加欢呼声！

记一诺老师速句话，顿悟商业真！

你就是听众的希望，你就是听众的贵人！  
你将要讲什么，就引导听众去盼望什么！

一诺老师

案例二：

先做个调查：

想要拥有3张50万元以上信用卡的请举手；

想要在未来一年，从银行拿到1000万元贷款，甚至更多的请举手；

想要掌握一套，让金融机构追着你，给你钱的方法，请来点热烈的掌声！

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

这里填的就是——你的项目能够帮助听众达成的结果，并且是他想要的。

这个过程，需要用数字或者一些有吸引力的语言，让客户感觉很想要。

可以提前做调查、需求分析，然后开场就讲出来。

祝住一诺老师这话，锁悟商业真诗！

讲自己想讲的叫做意淫！

讲听众需求的叫做雪中送炭！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】



卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

## 第14课：成交的逻辑13

### 引发听众兴趣的六大步骤4：讲师自我塑造

#### ★公式——

假如有这么一个人，过去\_\_\_\_\_经过\_\_\_\_\_

，现在\_\_\_\_\_

假如有这么一个人，过去\_\_\_\_\_ 经过

\_\_\_\_\_，现在\_\_\_\_\_

各位有兴趣认识这样的一个人吗？

这个人就是\_\_\_\_\_

我叫\_\_\_\_\_是\_\_\_\_\_的

\_\_\_\_\_是\_\_\_\_\_的。

祝福大家从认识\_\_\_\_\_的这一刻起

#### ★实例一

假如有这么一个人，过去申请信用卡被拒绝，经过在xxx  
半年时间的学习和实践，现在拥有信用卡的额度超过50万元，

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

大家觉得怎么样?如果不是50万元，而是100万元呢?如果不是100万元，而是300万元呢?

假如就是这个人，过去从来不懂得如何跟银行打交道，经过在xxx半年的时间学习和实践，现在银行追着给他贷款200万元，大家觉得怎么样?如果不是200万元，而是500万元呢?如果不是500万元，而是1500万元呢?

假如还是这个人，过去月薪只有5000元，生活过得很拮据，经过加入xxx平台半年的时间，现在每个月收入3万元，大家觉得怎么样?

如果不是每个月3万元，而是每个月5万元呢?不好意思，不是每个月3万元，也不是5万元，而是每个月20万元!

各位有兴趣认识这样的一个人吗?这个人就站在大家面前，就是我本人。

记住一诺老师这句话，修商业真诗D

客户不关心你是谁，  
只关心你能给他带来什么好处!

一诺老师

我叫xxx(接下来做名字拆解)。

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

祝福大家从认识xxx的这一刻起天天心情愉快，活得自在。

由此，我们可以看出来，要讲述自己过去是什么样的，经历了什么之后，现在变得怎么样。

记性一课老师这向话，顿悟商业真评！

我们要给听众讲华丽转身的故事！

一诺老师

重点突出的是过去在某些领域的不如意，经历了什么改变后，现在变得多好，形成强烈的对比。

所以最好是以数字进行说明，从多少变成了多少。你要知道你的客户想要什么、关注什么，你就去塑造自己的那些地方。

这个方法，主要应用在推荐你自己和你自己的企业，而且要分三个方面来进行点对点的对比。

比如钱和钱对比，人和人对比，车和车对比，产品、时间等的对比。同时，语言简洁一些，不然太冗长了就体现不出这个方法的威力。

卖产品卖商机卖股权 《路演的最高境界》 收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

## 第15课：成交的逻辑14

### 引发听众兴趣的六大步骤5：主题好处

★公式——

今天我要和大家分享的主题是\_\_\_\_\_，可以帮助大

家\_\_\_\_\_，可以帮助大家\_\_\_\_\_，可以帮助大

家

比如：我今天要和大家分享的是“财富的规律”：

可以帮助大家找到财富的规律及实现财务自由的方法：

可以帮助大家合理地融资，解决你的燃眉之急：

可以帮助大家学会让钱为我们工作而不是我们为钱而工作。

前面的需求调查是了解大家想要的好处，这里是讲你能够

给大家带来的好处。

一老师迷话，领悟商业真诗

客户只对好处说yes!

一诺老师

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

前后是否呼应不重要，重要的是——能够给客户带来的好处是什么。

前面讲的是公司、平台的好处，这里讲的是这次课程或者分享可以带来的好处。

可以用数字来说明。

这三个要点最好都是一句话的，不要扩展太长。

所以，这里的句式也可以改成：今天，这里的分享可以为大家带来第一……第二……第三……。

重点就是，找三句话来告诉听众，他们听完以后的收获是什么。

记性一诺老师这句语，语商业具诗！

别人不关心你讲什么，  
只关心对自己有没有好处！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品卖商机实股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

## 第1日课：成交的逻辑15

### 引发听众兴趣的六大步骤6：掌声欢迎

★公式——

如果以上内容，是你想要的，请来点掌声鼓励一下。

掌声越热烈，我

欢呼声越大，我

比如：

如果以上内容，是你想要的，请热烈掌声鼓励一下！

听说掌声越热烈，我分享的干货就会越多！

听说欢呼声越大，我分享的内容就会越精彩！

纪住一诺老师这句话，领悟商业真诗！

用好处去驱动听众！

一诺老师

这个步骤比较简单，重点就是，让大家鼓掌来迎接你分享的内容。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

引发兴趣的6个步骤讲完了，分别是登场问好、瞬间破冰、需求调查、自我塑造、主题好处、掌声欢迎。

一诺老师再来谈谈这6个步骤的注意事项

(1) 开场不宜过于激昂；

(2) 选择恰当的互动方式；

(3) 避免过度夸大的语；

(4) 自我塑造环节也可以塑造企业；

(5) 注意你要用你的内容、亲和力来点燃听众的内心，而不是用夸张的肢体语言和声音来吓跑听众。

讲师最需要问自己的问题

听众凭什么听你讲下去？

配住一语老师达话，悟商业兵

要么你这个人很牛，要么你讲的东西很牛！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

## 第17课：激发需求1

当客户渴望改变的时候，成交就很简单

2003年夏天，一诺老师去西北讲一场会议营销课程，那一次课程非常成功，创造西北有史以来最高的成交纪录。

会后，主办方的老板跟一诺老师聊天说到，他的一个朋友今天看老中医去了，如果他今天来了肯定会刷卡，然后就聊到，传说那个老中医很厉害，不用把脉，只是看你的名字就可以知道你的身体状况及有什么病，然后给你开药。

记一诺老师句话，悟商业诗！

营销就是制造神乎其神的传说！

一诺老师

一诺老师是一个对神奇的事物非常感兴趣的人，一个老中医不用把脉只看名字就能诊断出病情，那是多么神奇的事情啊。

一诺老师的好奇心一下子就被引爆了，赶紧向这位主办方的老板要了去找那个老中医的路线。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

他说这个老中医有很多人慕名前往，排队要排很久，要去就要早点出发。

于是第二天大早5点多，一诺老师就起床出发去寻找这个神奇的老中医了。一路上那是狂风暴雨、电闪雷鸣。经过一番折腾，一诺老师终于来到那个老中医的诊所。

前台的助理让一诺老师先写名字递进去，一诺老师的心“扑通、扑通”直跳，心想：莫非这老中医真的那么神奇，只看名字就能诊断？

一译老师这句证，悟商业

营销就是勾引客户的好奇心！

一诺老师

轮到一诺老师了，一诺老师走过去，那个老中医真的没有给我把脉，只是用四川话跟我交流，让一诺老师把嘴打开，然后就说出了一诺老师的身体情况。

相信懂中医的朋友看到这里已经明白，这位老中医用的是中医诊断里面“望闻问切”的望——看舌头。

并不是什么看名字诊断，而是看舌头诊断。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

到此，一诺老师因为好奇而引发的兴奋感全部烟消云散。

拿了药后我便非常失落地离开了。

医生开药前是一定要诊断病人情况的，不存在只看名字就能诊断的道理，只是诊断的方法有人不了解而已。

所以，我们要向客户推荐我们的产品/服务，得建立在了解客户的基础上，要了解客户的哪些方面呢？

首先就要了解客户的直接需求和潜在需求，通过演说把直接需求、潜在需求都激发出来。

记住一诺老师这句话，商业真诗！

需求足够大，就会变成渴望。

当客户渴望改变的时候，成交就很简单了！

一诺老师

客户对快乐的追求会形成购买的动力，对痛苦的逃避也会形成购买的动力。

至于哪个更强，没有可比性。

同一件事，得到快乐就已经逃离痛苦了，同样，逃离痛苦，就已经得到了快乐。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

因为快乐和痛苦也是相对的，两千多年前老子在《道德经》  
里面就已经告诉了我们这个道理。

有人也把需求称为“痛点”，解决客户的痛点，客户就愿意  
买单，

祝住一老师这句话，惜商业真！

客户最大的痛点，就是我们最大的卖点！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改  
变世界商学院】和【梦想教练】。

## 第18课：激发需求2

### 激发需求三要点1：大势所趋

那要怎么激发客户的需求呢?在成交演说过程中激发需求有三个要点：

第一个要点：大势所趋

★有没有统计数据，能够推理出我的项目是大势所趋？

★在当今时代背景，能否推理出我的项目将引领市场？

★有没有政府政策或领导人的言论，能够证明我的项目符合趋势？

★有没有市场的痛点，能够证明我的项目很有前景？

说一老师运句送，悟商业诗！

要找到足够的支撑点，  
来证明你说的是对的！

一诺老师

如果有，请把这些信息搜集起来，非常有用！

而且，证据越充分，就越有说服力！

卖产品卖商机实股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

关于这一点，大家可以参考一诺老师《超级讲师》中讲到的，课程开发方面的内容，里面讲过很多的论证手法。

记诺老师迷间，顿商业真谢！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

要论证我们的项目/产品/服务是大势所趋，就可以用到这些方法。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】



## 第19课：激发需求3

### 激发需求三要点2：提问痛点

通过问问题的方式激发客户的需求，并且把他的需求变成渴望。

1999年，一诺老师成了一家公司的总经理，运营演说培训的项目。刚开始一诺老师对于如何运营这个项目并没有太多经验，只能写3点课程的介绍让销售人员背下来，客户来了就跟他们讲已经背下来的内容。结果连续两个月业绩都很差！

一诺老师只能去找一位朋友请教方法。朋友做销售很厉害，个人业绩在公司长期排在前三名。

《记一诺老师速句，顿悟商业真！

成功一定有方法，失败一定有原因！

一诺老师

于是乎，一诺老师便邀请他来给一诺老师的销售人员培训一下。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

谁知他说他不会讲课，一诺老师让他先教会一诺老师，他也说教不来。

一诺老师无奈之下想出一个办法一

由一诺老师来扮演客户，他来扮演销售，我们模拟整个销售的过程，一诺老师再把他的方法和秘诀总结出来。

一诺老师当时的销售经验不如他，但是总结能力特别强。

当天晚上我们只模拟了三次，一诺老师就发现了他的秘密，这个秘密就是——发问！

记生-诺老师这句话，悟商业真和

问对问题，才能赚大钱！

一诺老师

这里的发问不是简单地问问题，而是问出有威力的问题。

他每问一个问题，一诺老师觉得自己的需求就增加一分，在一诺老师不断回答问题的时候，一诺老师的需求也随之增加。

这个方法很厉害，在他问完连串的问题之后，一诺老师自己就已经有购买的冲动了。

后来，一诺老师就根据他提问的技巧，为演说培训的课程

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

设计了一套系统的话术，用来培训一诺老师的销售人员。

培训完的第二周，一诺老师团队的业绩就改善了，之后连续6个月，每个月的业绩都以50%的速度在增长。

当时，一诺老师团队的销售场景都是——先打广告。客户看到广告后就找上门来咨询。

而这套话术是什么呢?现在分享给大家。

记性一诺老师适话，格商业真!

成功很简单，只要方法正确!

一诺老师

(1)请问您为什么觉得演说能力是如此重要?

我们没有问客户演说能力重不重要，为什么呢?

如果一诺老师问他重不重要，他就会有二个思考方向，一方面重要，一方面是不重要。

那他的回答就有三种：很重要、不重要、一般般。

要把演说课程卖给他，就一定要让他觉得演说能力很重要，所以，显然后面两种答案不是一诺老师想要的。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

那一诺老师就直接问他，为什么觉得演说能力如此重要，这个时候，他就不会去思考重不重要的问题，而是去思考为什么演说能力很重要！

也就是他自己已开始论证演说能力很重要这个观点！

(2) 从什么时候开始发现你这个方面需要提升？

这个问题看似在闲聊，其实呢，是让客户去回忆在演说方面的痛点。这个问题已经缠绕他很长时间了都还没解决，请问这种感觉舒不舒服？

肯定不舒服！这个时候客户就开始去回忆，可能说是半年前，一年前，几年前，甚至从小时候开始。

记一老师道司，语商业真计

要学会挖掘客户的痛点，  
客户最大的痛点，就是我们最大的卖点！

一诺老师

(3) 让你印象最深刻的一次是怎样的？

这个印象最深刻的一次，通常是他演说得好还是不好的经历？根据一诺老师的经验，98%的人说的都是他不好的经历。

为什么？

因为大部分情况下只有不够好了，有痛点了，才会想到要解决。这个时候，他就开始去回忆并叙述那一次痛苦的经历。

在他回忆及叙述的时候，我们是不是就等于让他把这种不舒服的感觉又重新感受了一遍？

如果剩下的2%的人回答的是好的经历怎么办？

记性一诺老师道句话，顿悟商业真]

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

一诺老师还有另外一套话术。

(4) 还有吗？

如果你觉得他说得不够具体，就可以问这个问题，目的是让他说得再具体点，回忆越仔细，感受就越深刻。

(5) 当时的感觉怎么样？

从事情反映出内心，前面是让他回忆整个故事，这个问题是让他回忆自己当时的感觉，让他说出自己的身体反应、心理变化。

(6) 这样会给别人什么感觉？

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

感受完了自己的不舒服，再让他感受一下别人的目光、表情、窃窃私语对他表现不佳的看法等。

(7) 这种情况如果不改变，对你有什么影响吗？

把痛点再放大到未来。

记性一老师这句话，顿悟商业真计！

不光要挖掘过去的痛苦，  
还要把痛苦放大到未来！

一诺老师

这几个问题让客户从回忆痛点、深入回忆痛点、感受自己身上的不舒服到回忆别人对自己的看法，再到分析对他未来的影响，步步深入。

(8) 你已经下定决心要改变了吗？

确认客户改变的决心，当得到肯定的回复之后，只需要简单介绍课程并建议他上哪一门课程，客户都很容易接受，因为他已经痛到愿意去改变了。

后来一诺老师拿这套话术给很多口才培训机构培训过，它们都一直沿用到现在。

这里面最大的技巧是问到客户的痛点，而客户回答的时候也能自己感受到痛点。

所以，我们在设计问题的时候，就要思考两件事情：

(1) 客户是不是一听到这个问题就会感到痛？

(2) 客户是不是回答这个问题的时候也会感到痛？

如果是的，那他的需求不就被激发出来了吗？

虽然这是面对面沟通的例子，一对一地发问和回答，但是，在会议上，大部分的时间，讲师不能单独问一个人，所以，设计的问题，就要对全场的人都形成刺激！

说一话老师运话，领语商业真诗●

只要你问的问题精准，他们开始思考，  
你的问题就问对了！

一诺老师

举例：

一个天然水的项目会议现场，讲师提问：“自来水为什么不能喝？”

一个定制游的项目会议现场，讲师提问：“为什么跟团旅游感觉不好？”

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

一个投资理财的项目会议现场，讲师提问5个问题——

第1个问题：“你的钱是越花越多还是越花越少？”（绝大部分听众想到的都是越花越少。）

第2个问题：“你工作够努力吗，工资够花吗？”（绝大部分听众都会回答虽然工作很努力但钱总是不够花。）

第3个问题：“现在的生意有多难做？”（几乎所有人都觉得现在的生意很难做。）

第4个问题：“通货膨胀有多严重？”（听众会不自觉地联想到现在通货膨胀很严重，货币贬值。）

第5个问题：“你的钱在被谁使用？”（引导听众想到钱被银行使用，被贷款的人使用。）

这里要注意一件事情，

记住一诺老师这句话，领性商真湘

你提出来的听众的痛点，  
必须是你的产品/服务能够解决的！

一诺老师

挖出别人的伤口却不治疗，那是不道德的。



## 第20课：激发需求4

### 激发需求三要点3：案例列举

什么是案例列举呢？一诺老师研究发现，案例列举，就是举出和你提的问题有关的例子。

自来水为什么不能喝？

例子：自来水的水源很脏、水塔漂白粉很多、水管生锈、水管有细菌、蓄水池很不卫生、烧开了很多不好的物质没法除掉等。

记住一诺老师这句话，悟商走真D

案例就是给你的观点，找出活生生的证据！

一诺老师

为什么跟团旅游感觉不好？

例子：人太多、行程太赶、吃得不好、住得不好、同行的人素质不高、旅行团服务不好、态度恶劣等。

你的钱是越花越多还是越花越少？

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

例子：供房子花钱、交通费花钱、吃饭花钱、孩子花钱、老人花钱、买衣服花钱、生活用品花钱、看病花钱等，年龄越大，花得越多。

你工作够努力吗？工资够花吗？

例子：加班、应酬、通宵、健康问题、工作压力、钱还不够花等。

现在的生意有多难做？

例子：原材料价格上涨、人力成本增加、利润减少、现金流压力大、跨界冲击、三角债、身体垮掉等。

通货膨胀有多严重？

例子：房子涨价、医疗费用涨价、各种商品涨价、通货膨胀的统计数据等。

你的钱在被谁使用？

例子：银行在用、朋友在用、创业者在用、贷款的人在用、金融机构在用等。

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

记性一诺老师句话，颈商业真！

每问出一个挖痛点的问题后，  
我们都可以举出相应的例子！

一诺老师

这样我们传达给听众的观点就会更加充实。

在激发需求这个环节有几个注意事项：

(1) 关于大势所趋，可以重点使用列举名言、统计学数据(用具体的数字)、政府文件报告(分量越重的人说的越好)、事物变化规律等来论证。

(2) 学会分析伪痛点和核心痛点。

(3) 找准客户的痛点来设计问题。

(4) 选择会让客户产生共鸣或者危机感的案例。

记性一诺老师速句话，胡商业真谢！

客户之所以没有行动，是因为痛得不够深！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品卖商机买股权 《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

## 第21课：项目介绍1

### 要用通俗易懂的语言进行讲解

如果别人根本听不懂你讲什么东西，怎么成交呢？

所以，最好用通俗易懂的语言，来告诉听众你的项目！

而且，对于说话的对象、时机要有所掌握，有时过分修饰反而达不到目的。

过去20多年的教育生涯里，一诺老师就见过很多的路演者，没把自己的项目讲清楚，本来项目很好，却导致了不好的销售结果，让人惋惜至极。

记一诺老师透内话，顿悟商业诗！

成功一定有方法，失败一定有原因，  
你不改变，谁也救不了你！

一诺老师

在做项目介绍的时候，有哪些要点能帮助我们zhuo项目讲清楚，以避免这种情况发生呢？

1、项目说明：简单概括这是什么项目。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

2、项目优点：讲出项目能够打动人的地方、和别人不同的地方。最大的特色是什么，定位的客户、重点宣传产品的特色是什么，这些要根据你的客户群体而定，他们关注什么你就包装什么特点。

3、项目好处：前面讲优点是为了给好处作铺垫的，所以要把项目能够给客户带来的好处讲清楚，这是重点。

4、效果举例：讲完了好处，还要举些例子来进一步说明，这可以让别人的理解更形象，也让别人对项目的效果更期待。

5、项目体验：现场设计一些体验，最好是能够让客户现场感受你的项目，因为现场的体验是最好的。

记往一老坪达句话，悟商业真

没有体验就没有感觉，没有感觉就没有购买。

**要客户看得见、摸得着、感受到！**

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】



愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

## 第22课：项目介绍2

### 站在听众角度的讲解步骤

一诺老师现在给授证讲师做训练的时候，也会用另外一种站在听众角度的讲解步骤来进行训练——

瓷佳一诺老师速句话，颈好商业真！

要站在听众的角度讲解步骤！

一诺老师

- 我要给你介绍什么？
- 客户都有什么迫切想要解决的痛点？
- 我的产品有什么特点？
- 我的产品如何为客户解决痛点？
- 会为你带来什么好处？
- 我来给你举例说明。
- 现在给你震撼的体验。

举例：介绍卡凡巧克力染膏

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

●我要给你介绍什么?(卡凡新产品——巧克力染膏。)

●客户都有什么迫切想要解决的痛点?(普通染发膏化学  
气味太重。)

●我的产品有什么特点?(染膏是香浓巧克力味。)

●我的产品如何为客户解决痛点?(香浓皇家巧克力味代  
替了化学气味。)

●会为你带来什么好处?(染发体验更愉快，身体更健康。)

●我来给你举例说明。(用一部微电影讲述客户体验染发的  
过程。)

●现在给你震撼的体验。(现场让大家闻染膏的味道。)

这也是一种逻辑非常清晰，非常有震撼力的项目介绍步骤。

记住一道老师这句话，顿悟商业真谛

要想成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

项目讲解的注意事项：

(1) 一般建议针对痛点来做项目优点的提炼。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

(2)无法直接体验的产品/项目，也要设想一些间接的体验方式让客户体验到，比如招代理，你就帮他演算他能获得多少收益。

(3)要把产品/项目讲清楚，可以使用模块化、图形化、顺序化、图表化、类比化五种方式。

一诺老师在超级讲师班已经讲过，这里就不再重复。

记住一诺老师句语，商业真评！

深入浅出，通俗易懂，  
感受深刻，方为高手！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

加V：357607890

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

## 第23课：信用背书1

背书能增加客户对我们的信任度

信用很好了解，背书是什么意思呢？金融领域的背书，指的是——找人或找机构给自己做担保的行为。

住一老师速句说，桶悟商业真谛！

就是请自己以外的名人，  
为自己的项目做个见证！

一诺老师

客户要购买一件新的东西最容易有不安全感，我们要把这种不安全感去除，让他产生信任感，所以要做信用背书。

有很多的路演，不是产品不够好，也不是成交方案不够诱惑，而是因为客户不相信演说者说的话。

他不相信，你说什么他都充满怀疑。

在构建信任这个环节，我们要借助一切有影响力的元素，来为我们做信用背书，增加客户对我们的信任度。

信用背书的作法有4种：权威影响背书、火爆市场背书、

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

客户见证背书、企业故事背书。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

## 第24课：信用背书2

### 做法1：权威影响力背书

权威影响背书指的是，找一些有权威或者有影响力的人或机构来给自己做个见证。包括一一

#### (1) 该领域的权威专家

研发产品的权威专家，认可产品的权威专家等。

很多牙膏的广告，都会有个牙科专家在为产品说话或者用该产品做实验。

记性一诺老师句话，悟商业真译

人们迷信专家和权威！

一诺老师

#### (2) 行业名人

该行业商会会长、资深人士、泰斗级别人物等。

比如说，很多培训讲师，在做非常大型活动的时候，会把他的师傅一诺老师请去坐镇。



卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

### (3) 权威机构

政府、科研机构、顶级律师机构、会计师机构、评估机构

等。有的项目会说，我们请的是某某律师事务所，来做上市辅导规划。

### (4) 社会名人

政府官员、企业家、社会突出贡献者、作家等。

比如说，很多亲传弟子都在一诺老师的指导下，写出了自己的书，然后自己就成为了有文化的商人。

### (5) 代言明星

为自己产品代言的明星等。

比如说，香港著名影星雄哥为改变世界商学院代言，志玲姐也在积极地帮一诺老师做音频课程的主持人。

记注一诺老师这句话，商业真！

明星的信用背书能够提升品牌形象！

一诺老师

### (6) 正在合作的大品牌

权威大品牌，已经在跟自己合作的行业佼佼者。

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

在世界500强企业里面，肯耐珂萨(人力资源服务商)服务过的就超过300家。

做酒的企业都会强调自己跟茅台、五粮液的合作关系。

(7)有实力的合作伙伴

那些已经在合作的有实力的投资方、战略合作方、渠道商、加盟商等。

有的人说我的项目被红杉资本投资了，除了意味着资金实力雄厚以外，还意味着背后有红杉资本的资源。

乔布斯在第一代iPhone发布的时候也会邀请销售代理商来现场做分享。

记一诺老师这句话，颈悟商业真计！

傍股东就可以拥有股东背后的资源！

一诺老师

(8)经典名言

一些名人名言或者经典语录也是有影响力的，比如“你可以拒绝学习，但你的竞争对手不会”就是借用经典名言来为自己的教育培训产品背书。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

这8种类型是最常见的通过权威的、有影响力的个人或机构来为自己进行信用背书的方式！

记一老师这句话，领商业真诗！

有权威、有影响力的人都在使用、  
认可你的产品，会影响客户产生信任感！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

## 第25课：信用背书3

### 做法2：火爆市场背书

火爆市场背书，就是要把自己的项目在整个市场中的火爆情况告诉客户，让客户感受到大家都在疯狂购买。

记住一诺老达句话，模悟商业真论！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

具体要怎么做呢？

(1) 公布你的销售数量

公布销售数量达到多少。比如小米公布月销量已经超过1000万台。

(2) 公布你的市场占有率

公布市场占有率达到多少。比如苹果公布市场占有率已经达到35%。

(3) 公布你的增长速度

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

如果销售数量不多、市场占有率不高，可以通过公布增长速度来体现火爆程度。

比如销售量比上季度增长了200%。

(4) 公布销售的火爆场面

比如大家排队、提货、发货的截图。

(5) 公布付款的火爆场面

比如刷卡截图、转账截图、汇款截图。

记住一语老师这句谏，悟商业真诗

你看起来像什么，比你是什么还要重要！

一诺老师

这些都是为了告诉消费者我们的项目好，性价比高，引领趋势跟潮流，所以才会这么火爆，从而刺激客户跟风购买。

人是很容易跟风的，当大家都买的时候，自己不买就好像很奇怪了。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

## 第26课：信用背书4

### 做法3：客户见证背书

指在会议过程中，请已经使用过产品的老客户来分享使用心得的背书方式。

很多产品路演都会有这个环节，但是通常没做好，因为请来分享的老客户不知道怎么说，结果乱说一通，起的是反效果。

祝佳一诺老师句话、领悟商业真计！

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

分享是要有技巧的，一诺老师多年研究下来，认为以下方式的分享最能打动客户。

#### (1) 购买之前

三五句话概括遇到产品之前的经历。

#### (2) 购买痛点

遇到这个项目之前，都有一些什么样的疑惑、困难、问题

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

痛点。其实这些就是场下的听众当下面临的事情。

### (3) 购买过程

讲自己购买这个项目的过程是怎么样的，一般我们建议讲爽快买单的经历。

因为你的分享有一定的导向性作用，你分享爽快买单的经历，客户听了也容易跟着爽快买单。

说在一老师迷句话，悟商业兵

金杯银杯不如客户的口碑！

一诺老师

### (4) 使用结果

讲述购买之后的使用结果是怎样的，和前面的痛点形成强烈的对比，引发客户跟你一样追求购买后的快乐。

### (5) 感悟总结

这里的感悟总结其实就是隐性的促成，说一些号召性的话语，不直接说促成的话语，但暗含让客户赶紧购买的观点。

值得注意的是，不是仅仅告诉分享人这5个步骤就可以了，还要给他做训练。



实产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

记住一诺老师句话，烦悟商业真！

没有训练过的士兵上了战场就是送死，  
没有训练过的分享人上场最容易搞砸！

一诺老师

最后还有一种方法：由讲师来把这些客户见证讲出来。讲师可以根据自己的需要来讲述。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

## 第27课：信用背书5

### 做法4：企业故事背书

在产品路演的过程中，适当地加入企业的故事，能够帮助我们更好地体现价值。

记一诺老速句话，顺语商业真增

不同的故事类型体现的价值也不一样！

一诺老师

创业发心的故事：体现创业者的使命感、价值观的传递。

团队执行的故事：体现有铁军团队，强大的执行力，这是项目、产品成功的保障。

员工工作的故事：体现员工用什么样的态度在这里做事，有什么心得。

研发产品的故事：体现用户至上，一切从用户角度出发。

专注坚持的故事：体现追求完美、一丝不苟的做事风格。

反败为胜的故事：体现通过不折不挠的精神与创新的智慧

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

可以扭转乾坤。

展望未来的故事：体现企业的宏图大志。

记住一诺老师这句话，要悟商业真！

故事一讲，黄金万两！

一诺老师

这些故事背后，所体现出来的价值，都会给我们自己形成背书，增加听众对我们的信任度。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

## 第28课：信用背书日

### 信用背书的注意事项

(1) 信用背书不是放一堆图片，而是要讲故事，甚至还要现身说法。

(2) 找典型的、跟当下听众情况相似的客户做见证。

(3) 适当地刺激一下听众的竞争意识。

比如，你可以拒绝学习，但你的竞争对手不会。

你的对手在看书，你的仇人在磨刀，你的闺蜜在减肥，隔壁老王在练腰。

(4) 注意分享人的训练。不能随便抓一个人就讲，一定要提前训练好，免得砸场子。

就任一讲老师遣句语，悟商业真译！

客户讲一句好话，顶我们自己讲一百句！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

## 第29课：合作方案1

### 第一步骤：崇高使命

这个方案一定是做过市场测试的方案。

我们在产品路演上讲解合作方案，应该怎么讲解呢？

一诺老师将此分为4个步骤。

### 第一步骤：崇高使命

记住一诺老师速句话顿悟商业真计！

合作方案，就是客户的购买理由！

一诺老师

在说出你的方案之前，我们需要塑造自己的正面价值，从而让听众从我们的发心上去认可我们。

这里所讲的崇高使命，不一定是企业使命，可能是创始人的发心，可能是产品的使命等。

就好像【改变世界商学院】的创始人一诺老师，就是一位有使命感的人，一诺老师的使命就是惠及全人类！

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

讲师要为自己的项目确立一个有爱心高度、行业高度、民族高度、国家高度，甚至人类高度的崇高使命，再围绕这个崇高使命做番激昂的演说，从而影响客户。

有些行业很乱，所以你站出来树立的标准就是行业的高度；推到国家的高度就是民族主义和情怀；

记住一诺老师这句话，商业真！

推到人类的高度，你就会影响全人类！

一诺老师

举例一：

一诺老师辅导影城项目的时候，把使命定位为“让中国电影成为世界的骄傲，发起属于中国的奥斯卡奖项”

举例二：

一诺老师辅导的旅游项目，把使命定位为“中国超越——中国互联网的光荣与梦想”。

在电商领域，中国的淘宝把美国的eBay打败了；在搜索领域，中国的百度把美国的Google打败了；在通信领域，中国的



QQ把美国的MSN败了；在交通领域，中国的滴滴把美国的Uber打败了。在旅游领域，我们的项目必定要把外国的项目打败。

举例三：

一诺老师曾听过有一位项目路演的创业者用这样的一段话

作为结语：

“最后我想说我为什么会做天天陪护这个项目，因为我是独生子女，不仅如此，中国还有数以千万计和我一样的独生子女。

我希望有一天，当我们的父母老去或在生病需要陪护的时候，即使我们不在身边，他们也可以得到非常周全的看护和照顾。

更重要的是，我想为中国医疗和康复行业的标准化、透明化做出自己的贡献。感谢各位关注！谢谢！”

把企业使命推高到爱心、行业、民族、国家的高度！

你会发现，这么说出来的这个使命，就不仅仅是企业的使命，而是企业与听众，甚至是人类共同的使命了！

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

《记一诺老师这句话，顿悟商业计！

在抛出你的方案之前，  
先把你的使命抛出来，让客户先认可你！

一诺老师

在团队、产品、营销方面大家都差不多的情况下，大家还能够拼什么？

——就是拼客户更认可谁的发心。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

## 第30课：合作方案2

### 第二步骤：方案呈现

方案呈现，就是把你的合作方案讲出来，客户给多少钱会拥有哪些东西？

能给客户的好处、回报，不要笼统地说，而是要一条一条地列出来。

就一希老师道句场，顿惨商真！

方案呈现就是：  
就是客户给多少钱，拥有哪些东西！

一诺老师

案例一：

投资理财课程学费：18800元

2天1晚学习内容——

- ①十种地产的全方位分析
- ②投资房地产的十大标准
- ③投资股票的核心标准

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收人收心收灵魂

④如何通过杠杆获利与控制风险

⑤资产配置的方法与比例

案例二：

美容厂家加盟方案加盟费：16800元

①13800元产品4折任选，再送零售价13800元的产品

②内含3000元光电项目保证金(可退)

③赠送“横扫全城”互联网拓客活动1场

④可购买20份198元的豪华拓客大礼包

⑤可购买10个98元VP会员名额

⑥成为本企业产品项目与光电项目区一级股东

简单说来，方案呈现就是明确地告诉客户，需要他付出什么，和他能得到什么。

而客户重点关注的是——他能得到什么！

所以，这里可以一条一条罗列出来，我们经常听到“太贵了”这句话。

卖产品卖商机卖股权《路演的最高境界》收钱收入收心收灵魂

记住一诺老师这句话，商业真！

客户觉得“贵”是因为：

你没有把价值塑造到位！

一诺老师

所以，最关键的就是提高客户的心理价位！

告诉他，这些会为他带来多大的价值。

这是呈现方案最核心的地方。

佳一诺老师这句话，领修商业真译！

只有客户觉得这个产品真的值那么多钱，

客户才会愿意付钱！

一诺老师

在讲解方案的时候，绝对不是简单地读完条款就算了，每一条都要给他举例子讲故事，描述这条回报给到他的好处，甚至帮他做推演。

案例一：十种地产的全方位讲解

帮助你分析各种房地产类型的优缺点、风险以及机会。

住宅好不好？公寓好不好？商铺好不好？写字楼好不好？

别墅好不好？那哪一种更好？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第31课：合作方案3

#### 第三步骤：凸显优势

在讲课的时候，一诺老师会把这个方法叫做“优劣对比”，后来觉得不够形象，就改成“打击对手”了。

记住一诺老师这句话，顿悟商业真！

优劣对比的目的是打击对手，  
让客户觉得我们才是最好的！

一诺老师

如果一诺老师问“我们是否应该打击对手”，85%的人都会说不应该，因为那不道德。

如果一诺老师问“我们是否应该凸显优势？”100%的人都会同意。

一诺老师想说，其实这是同一件事情。

我们是一定要打击对手的，只是我们要用合法、合规、合乎道德的方法，不能用卑鄙、龌龊的方法而已。

当你凸显你的优势的时候，难道不是已经在打击竞争对手

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

了吗?凸显优势怎么凸显?就是需要做比较啊!

拿谁比较?当然是竞争对手。

你告诉客户，你的产品比竞争对手好，不就是打击对手吗？

记住一诺老师话，顿悟商业算计！

凸显优势，就是打击对手！

一诺老师

既然一定要打击，那我们要研究的就是——怎么样让这个  
打击更有水平、更有效果。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改  
变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第32课：合作方案4

如何更有水平、更有效果地打击对手

既然一定要打击，那我们要研究的就是一一如何更有水平、更有效果的打击对手。

根据一诺老师研究发现，打击对手有三个方法一一

### ①放大自己的优点

百事可乐曾经有一句广告语：“百事，新一代的选择。”

潜台词是：“你们喝可口可乐的都是老人家。”

加多宝会一直说自己是全国销量遥遥领先！

王老吉会说自己是百年品牌！

记住一诺老师句，领好商业诗

用自己的优势，去凸显对手的劣势！

一诺老师

### ②放大对手的缺点

乔布斯在第一代iPhone发布会上一一

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

乔布斯在介绍苹果的触屏功能之前，就拼命打击其他品牌手机的按键是既麻烦又落后！

然后又打击那些手机既不智能，又不好用！

等到打击一遍之后——显示屏上面就出现了苹果手机。

记住诺老师这句话，锁语商业典诗！

我们的优势，恰好填补市场的空缺！

一诺老师

③方位对比

案例：某集团项目（“\*”号越多证明越有优势，中间配合着讲解）

机构	品牌	市场容量	投资成本	利润空间
A公司	***	**	***	
B公司	**	***	****	**
C公司	****	*	**	****
D公司	*	**	*	***
E公司	**	****	**	
某集团	*****	*****	*****	*****

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### ④价格分解

有人去买剪刀，A商店卖8元，B商店卖10元。

这客户就说B商店的剪刀贵。

B商店的老板说：“这把剪刀是帮助你做生意的，一天帮你赚20元，一年帮你赚7300元。这把剪刀才卖10元，多划得来。

而且，8元的剪刀只能用两年，平均一年4元。

我的剪刀卖10元，但可以用三年，平均一年才3.3元，很明显我的比A商店的便宜啊。”

顾客最后购买了B商店的剪刀。

B商店的老板用了两个技巧：

前面是塑造价值，卖的不是剪刀，而是赚钱的机会；后面是价格分解，分解到1年才3.3元。

记住一诺老师那句话，颈椎商业真！

客户根多时候不要便宜，  
而是要价值、要性价比！

一诺老师

所以，在做价格分解的时候，要对价值进行再塑造，同时把价格分解掉。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

加微信 jue

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第33课：合作方案5

#### 第四步骤：价格分解法

这么多年，一诺老师听了超过1000场会议营销，一诺老师自己也讲了超过2500场会议营销，一诺老师总结出5种价格分解的方法，下面分享给大家。

##### ①投入产出的对比

举例一：投入10万元，回报是30万元。

举例二：购买价格是5万元，回报是20万元。

在这两个例子里面，回报分别是30万元和20万元，付出的费用分别是10万元与5万元。换句话说，就是付出10万元得到30万元，付出5万元得到20万元。

记一老师句话，顿悟商业真译！

客户只对好处说yes！

一诺老师

这种讲解价格的方式就叫投入产出的对比。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## ②从高到低的惊喜

一诺老师给大家演示一下——

教你空手道融资100万不用还，你愿意吗？

教你如何白手起家赚到100万，你愿意吗？

帮你多赚100万元以上，你愿意付多少学费？

一诺老师的学费定价9.8万！

用9.8万换100万，各位你觉得值不值？

住一话老师这句话，领惨商业真谢！

先要学会塑造价值，因为价值决定价格！

一诺老师

一诺老师考虑到很多家庭没有办法承受这个学费，所以，

把价格降到3.98万，用3.98万换100万值不值？…

今天，为了帮助更多人实现梦想，价格不再是3.98万，而是9980元呢？

……哇，不可思议！

先要塑造100万元的价值，让听众感觉很高，然后报出3.98万的价格再降到3.98万，最后定价9980元。

140/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这叫什么？

这就是一次又一次地给听众制造惊喜。

③化整为零的表达

比如：

产品：6000

可用10年

每年才多少？600元。

每天才多少？不到2元。

6000元听起来还是挺多的，但分解到每一年600元，听起来就不多了，再分解到每一天不到2元，听起来就是很少的钱。

记住诺老师这句诗，顿悟商业真

把大数拆分成小数，叫做“化整为零”！

一诺老师

④经常花销的举例

一诺老师给大家演示一下——

产品：3800元。

3800元可以做什么？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

吃两顿饭； 去两次KTV；

买4件冬天的衣服；

给3次份子钱。

866

3800元如果放在平时，可以用来请客人吃两顿饭，可以请别人唱两次卡拉OK，可以买几件冬天的衣服，可能也就可以给三四次的份子钱。

这些都是平常的花销，也就是说，你现在要交的3800元就相当于你平常花在这些方面的钱而已。

一诺老师这句话，精悟商业真谛！

日常花销举例的目的，  
是要让对方知道，这点钱根本不算啥！

一诺老师

### ⑤等值物品的分解

案例一：微代理保证金：2万元。

今天交2万元的保证金，送价值2万元的产品。

一年后不做了，退2万元的保证金。

一年后继续做，再送价值2万元的产品。

案例二：房地产大亨的话



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

某房地产大亨曾经有过一段著名的言论：“一个房地产项目从开发到最终完成要好几年，你做一套内衣要用多久？再说，胸罩那么大一点，要好几百元，按面积来算，比房子贵多了。”

他说的好像有道理，一诺老师竟无言以对！（捂脸中……）

把客户要付的钱，用等值产品来进行比较一

记住一老师这句话，频悟商业真谛

用等值产品比较，目的是让客户觉得，  
我们的产品值这个价或者值更高的价！

一诺老师

说到讲解价格，乔布斯是高手当中的高手。

他是怎么介绍第一代iPhone的呢？

他说， iPod定价199美元， 市场上一台诺基亚卖299美元，  
如果你同时拥有它们，要花接近498美元。

而我们这台手机不光有这些，还有很多它们不具备的功能——真正的视频功能、十分漂亮的大屏幕、多点触碰交互界面、Wi-Fi、真正的浏览器、HTML邮件功能、更好的电话体验……  
我们也只卖498美元。这就是让客户感觉到超高的性价比。

来，我们给乔老太爷掌声鼓励一下。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第34课：合作方案日

#### 报价成倍的关键及注意事项

合作方案的4个步骤讲完了，分别是崇高使命、方案呈现、凸显优势、价格分解。

下面一诺老师来谈谈注意事项：

(1) 愿景与使命，要情真意切地讲，充满真情实感，而不是背诵出来。

(2) 使用“从高到低的惊喜”这个方法的时候要注意，把价格降下来要有理由，你一定要说一些让大家觉得合理的理由。

(3) 打击对手所用的方法和措辞要注意回避法律风险。

(4) 方案呈现最核心部分的是塑造价值，并提高客户对我们产品的心理价位。

说体一诺老师过句话，预悟商业真！

离开价值，所有的价格都是贵的！

一诺老师

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第35课：现场成交1

成交就是控脑+攻心的结果

成交是一种人对人的影响，要成功地影响他人有两个方法：  
一个叫“控脑”，一个叫“攻心”。

究竟什么是控脑？

记住一诺老师这句话，悟商业真谛！

控脑就是用理性的方式告诉客户：  
成交的好处、不成交的坏处分别是什么！

一诺老师

那什么又是攻心呢？

《记性一诺老师这句话，顿悟商业真谛！

攻心就是去影响客户的情绪，  
让客户对我们产生好的感觉！

一诺老师

就像一诺老师前面教大家的愿景与使命，目的就是要让客户对我们产生好感。

下面一诺老师教大家现场成交的步骤。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第36课：现场成交2

### 现场成交步骤1：陈述利害

核心思想，跟一诺老师前面教大家的“追求快乐，逃离痛苦”有异曲同工之妙。

记位一诺老师句读，顿悟商业真译！

利：好处！

害：坏处、威胁、不好的！

一诺老师

现在不行动的风险在哪里？

以后再投资大脑学习一诺老师的课程，

将来学费会涨价！

而且，

等学习的人多了，

成功的难度也会增加！

所以，

你迟早都要学习一诺老师的课程，对不对？





卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

请问你啊，

你是要早点学，

还是晚点学呢？

这就是陈述利害。

记住一诺老师这句话，顿悟商业计！

可以把成交的好处再强调一遍，

把不成交的坏处也再强调一遍！

一诺老师

符合以下上课条件的人，请举手——

有梦想的请举手；

相信自己一定会实现梦想的请举手；

想要借用一诺老师的智慧整合天下资源，让天下资源为你所用的请举手；

想学会融资100万、1000万、一个亿，而且融到这么多钱不用还的请举手；

想学花别人的钱，用别人的时间，办大家的事情，钱进自己的口袋的，请举手；

想要实现财富自由的，请举手：

150/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

想要拿起麦克风，讲到台下全发疯，你就是亿万富翁，想要拥有这个能力的请举手！

记住一诺老师这句话，经语商业真诗

我们在把客户的终极梦想卖给客户！

一诺老师

如果以上是你想要的，请举起你的右手，举高举直，让一诺老师看到你！

举手的请起立，起立的请来到一诺老师的身边！

一诺老师有大礼送给你…

看到没有？

只要你按照一诺老师的方法，你就可以在任何时间、任何地点、成交任何人！

记住一诺老师这句话，领商业真计！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

这也是一种陈述利害的方法！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

看上去说的是加入的条件，实际上是听众利益的归纳。

我们也可以用名人名言来陈述。

马云说：“很多人一生输就输在对新生事物的看法上。第一，看不见。第二，看不起。第三，看不懂。第四，来不及。”

一诺老师在讲解项目招商的时候，经常引用这段话，它能很好地把紧迫性与利害关系表达出来。

巴菲特说：“最好的投资就是投资自己。”

这句话也是在陈述利害。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第37课：现场成交3

#### 现场成交步骤2：释放大招

什么是大招？

记住一诺老师速句，悟商业真谛！

就是给客户当下就购买的，不可抗拒的理由！

一诺老师

★现在就行动，成为一诺老师的亲传弟子，全价33万，只需要先付10%，也就是先付3.3万，等你赚到100万再付尾款。

★现在就行动，成为一诺老师的亲传弟子，除了可以免费学习一诺老师所有课程，还可以拥有一诺老师微信。

★现在就行动，成为一诺老师的亲传弟子，可以免费申请一诺老师全球合伙人，推广的音频课程和书籍获得100%收益。

★现在成为一诺老师的终极弟子，再送5重大礼。

大礼一：免费学习一诺老师音频课程(价值118万)；

大礼二：赠送一诺老师全套书籍/资料(价值5.8万元)

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

大礼三：赠送一诺老师弟子内训资料(价值18.8万)：

大礼四：推广一诺老师课程/书籍50%收益(价值1个亿)：

大礼五：免费参加梦想践行者实操团(价值10万)。

好的大招有以下几个特点：

①一定是现场刷卡才有的；

②客户认为很有价值，或者迫切需要的东西：

③这个方案一出来就让客户有马上刷卡的冲动；

④一定是有稀缺性的。

记一老师句话，锁悟商业真谛！

放大招是给到客户，立刻行动的理由！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第38课：现场成交4

### 现场成交步骤3：精准促成

消费可以冲动，但是投资一定要了解清楚很多东西。

如果是产品路演，哪怕是客户第一次来，都可以现场促成。

但如果是投资项目，客户才第一次来，现场促成就要慎重。

记住一老师运选，领真业真谢

成交的三种类型：

台下成交、台上成交、会后成交！

一诺老师

#### ①台下成交

举例一：有没有谁是对我们送的礼物有兴趣的？请把手举高举直。请我们的销售人员把订购单发给大家，填好了就去右手边的财务处刷卡，领取礼物。

举例二：现在各位只需要拿出你的手机，扫一扫我们显示屏上面的二维码，就可以完成付款了。

我们今天送出的大礼仅限前面20位，先付款成功的先得到。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

付款成功后，拿着付款成功的二维码到我们后面就可以领取礼品了。

这个时候销售人员就该拿着订购单去促成交易了。

订购单的设计可以简单一些，把今天的成交方案包含在里面，让客户签名，就可以带客户去刷卡了。

## ②台上造势

这里先说明一下，如果讲师经验不够丰富，就不要让客户来到台上成交。

你可以请大家到台上去造势。

说住一诺老师这句话，故商业真许！

上台的三个好处：拍照很好看，便于宣传，  
而且台上的人会有压力，成交率更高一些！

一诺老师

一诺老师在成交环节，通常会对已经被邀请上来的人说：

“台上的朋友，一诺老师不会一个一个逼你们报名，一诺老师不干那种事情。因为大家这么认可一诺老师。一诺老师其实没有其他要求，只是想和大家拍照而已。各位朋友，我们一起把右手伸出来，掌心向上，面带微笑看向摄影师。”

156/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

拍完照之后，把你释放大招的政策讲出来。

然后发出号召：“决定和一诺老师合作的人，请走到那边去填写申请。”（会务人员陪同前往）

记在一诺老师这句话，顿悟商业真谛！

先要卸载听众的防备心理：

攻其不备，才能出奇制胜！

一诺老师

### ③台上一对一

用这个方法，讲师的语气、眼神必须非常坚定。

跟第一个人说：“贵姓？相信一诺老师能帮到你吗？相信就百分之百地相信，刷全款，好还是不好？这边请。”

跟第二个人说：“怎么称呼你？相信我能帮到你吗？相信就百分之百地相信，刷全款，好还是不好？这边请。”

后面都一样，遇到不能全款的就说：“你还是相信一诺老师能帮到你吗？那就在旁边先等一等，一诺老师一会来帮你。”

然后请他们往队伍后面站。

等到能够刷全款的都处理完了，再来逐个问他们：“一诺老师相信你是个有决心的人，你今天最多能刷多少？”



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

如果总额为3万元，他说今天可以刷1万元，那就问他：

“以你的决心程度，最快什么时候可以全部付完？”

等他说出一个时间后，就回应：“好的，一诺老师相信你，现在先刷1万元吧。请到旁边办理。”

让他先刷1万元，会务人员后续跟进。

如果总额为3万元，他说刷1000元，那就说：“一诺老师相信你的决心不止这么点，刷多少？”

然后眼睛看着他，不要让他说别的话。

记住一诺老师句话，领惨商业真评

成交时，后发制人！

谁先说话，谁先输！

一诺老师

所以，上台不用问太多的问题，也不用讲太多。

刷卡之前不要让他们分享，因为一分享就可能会控制不住时间，破坏掉成交的气氛！

成交的时刻要快！要用霹雳手段，快刀斩乱麻！

刷完卡以后，倒是可以请他们分享一下。

这就是一诺老师经常说的“快、准、狠”的上台成交！

158/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

因为书里面没有办法很清晰地呈现，有兴趣的朋友将来来到一诺老师课堂上，一诺老师现场演示给大家看。

《记住一诺老师句话，顺悟商业真诗

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

#### ④会后成交

会后成交就是会后跟进客户。如果用的是这种方法，在现场只需要把项目和方案讲清楚，讲得有吸引力就可以了。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第39课：现场成交5

#### 现场成交步骤4：气氛营造

一诺老师认为，现场成交是需要气氛的，如果现场买单的人很多，客户的购买冲动也会被带动起来

记一送老与话，班悟商业真诗！

要创造抢购的氛围，来带动客户的冲动！

一诺老师

经过一诺老师研究发现，有几个地方对于成交气氛的营造尤为关键一

#### ①在高潮中做成交动作

比如你的大招，应该要在现场有大家一起说“哇”的效果。这是需要现场的工作人员带动和配合的。你设计的会议成交点一定是整场会议的高潮。

#### ②销售人员给力

销售人员反应要快，要能跟得上讲师的节奏。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

在讲师号召客户上台的时候，销售人员就要在台下配合，推动那些有意向、很认可、情绪高涨的人。

最好能陪同客户一起上台，保证有人跟进刷卡事项。如果在台下成交，销售人员就要配合着讲师的要求发订购单。

### ③充分的铺垫

现场要买单，铺垫一定要够。

同样的讲师，同样的场地，邀约的客户质量不同，会务不同，结果也可以完全不同。

这就是为什么那么多人模仿一诺老师，那么多人抄袭一诺老师的课件和书籍，却没有一个人能够超越一诺老师的！

因为一诺老师花了大量的时间跟听众建立信赖感！

记位一老师句话，语商业真译！

信赖感解决了，一切都不是问题！

一诺老师

一诺老师把整个培训界甩开了一个银河系的距离！这绝不是自吹自擂，你看市面上那些下三滥的讲师，三句话就想成交听众，就想收钱，眼里只盯着钱！却没有心思去付出！

162/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

曾经一诺老师的一位弟子，因为从来不付出，只想着讲完话就收钱，后来饿得面黄肌瘦住在贫民窟，后来他问一诺老师说：“一诺老师啊，我也是按照您教的方法来成交别人呀，为什么我却没有您这么伟大、这么成功呢？”

一诺老师对他说

记诺老师句、顿悟商业真谢

万法皆空，因果不空！

你之所以还没有成功，因为你付出的还不够！

一诺老师

他一味地索取，不想付出，这就是他失败的原因！

很多老学员都知道那个弟子，一诺老师让他录课，他就是不录，还说“没钱干嘛要录？我的课不给不认可的人听。”

由于他心态有问题，总想不劳而获，面对一诺老师对他的教导总是抱怨，一诺老师就把他逐出了师门！

记一诺老师过进，桥商业真计

不要抱怨，

抱怨是无能的表现，抱怨是死亡的开始！

一诺老师

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### ④熟客的感召

客户讲一句，比我们讲一百句都好。所以要学会借力，让你的老客户帮你邀约新客户到场，让老客户也来到现场帮我们说话，帮我们成交。

#### ⑤主持人的唱单

成交环节一开始，主持人就要开始唱单了，一直不停地说：“掌声恭喜xx成为我们尊贵的VIP用户！”

中间也可以穿插刷完卡的人来分享，绝不能让成交气氛冷下来。

#### ⑥音乐的配合

音乐的配合很重要，成交的时候要放紧凑、有气势、有气场的音乐。

记住一老师这句端，频悟商业真计！

音乐可以引领客户情绪、调节会场氛围！

一诺老师

#### ⑦会务的管控

一诺老师去参加专业的会议，都会发现站在会议室门口的会

164/513

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

务人员都比较高大威武，有气场。

一诺老师通常称呼他们为“门神”。

“门神”主要负责会场客户的出入，这样做的好处是，可以让客户在成交环节不会随意进出。

如果人都走了，场就破了。

在客户要离去的时候，“门神”可以跟他们说：“活动还没结束，等下还有重要环节(比如抽奖、颁奖、送礼物)，大家可以等会儿再离开。”

办一场会议要取得结果，一定是有充分而全面的配合。

结果的转化一定不是轻而易举的。

正所谓“台上一分钟，台下十年功”。

就位一诺老师这句话，插好商业真计！

没有完美的个人，只有完美的团队！

一诺老师



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

现场成交的4个要点，一诺老师就讲完了，分别是一一陈述利害、释放大招、精准促成、气氛营造。

一诺老师来谈谈注意事项：

(1) 大招要有针对性，要真的能打动客户，要让客户尖叫。

(2) 要选择适合你的客户、适合你的项目、适合当下会议场景的成交。

(3) 把你成交的决心升华，没有足够的决心是成交不了的。

优秀的球员，总会在合适的时间，合适的地方，使用合适的力度，伸出合适的一脚，破门得分，成交亦然。

《记住一诺老师句诱，顿悟商业真谛！

讲师不能成交，是无能的表现！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第二章：招商路演兵法

招商路演 · 通过路演卖商机

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

XU  
f jue

微

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第40课：招商路演的特点

### 通过演讲批发式地卖商机

我们都听说过这句话：“酒香不怕巷子深。”但酒香真的不怕巷子深吗？一诺老师的答案是——不一定！

在1912年的巴拿马世界博览会上，茅台酒是中国展团的成员之一。由于包装不华丽，只是用普通的陶瓷罐装着，所以茅台酒没能从视觉上引起世界各国的商家及博览会评委的注意。

到了第三天，茅台酒依然无人问津。

妃佳一诺老而道句话，顿桥商主真诗

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

茅台酒的代表非常焦虑，因为照此下去，茅台酒在博览会的白酒评估排名肯定上不去，这么好的酒不为人知确实是一件很可惜的事情。

正在他着急之际，忽然一道灵光闪过，于是他装作不小心把一瓶茅台酒摔落在了地上，酒水洒了一地。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

顿时，茅台酒展区附近都弥漫着茅台酒特有的香味，很多人闻香而来了解、咨询。

这也令茅台酒引起了博览会酒类评委的注意。

最后，世博会落幕之时，茅台酒被评为了“全世界最好的白酒。

看完这个真实的故事，你是否还会觉得“酒香不怕巷子深”？

要是茅台酒没有去参加世博会，要是茅台酒罐没有被摔碎，整个世界就要晚很多年才能认识到茅台酒了。

所以，“酒香”还是怕“巷子深”的，好的产品、好的项目就需要被更多的人知道，招募更多的商家来合作，共同把生意做大。

记住一诺老师道句诱，商业真诗！

一如果成功有一万个方法，最简单的是合作！  
如果成功只有一个方法，那铁定是合作！

一诺老师

2014年到现在，在“大众创新、万众创业”的号召下，国内掀起了创业的热潮。

170/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这种创业跟过去的创业不一样。

过去的创业是开个小店、做点小买卖、搞个淘宝什么的，  
赚亏都是个人。

而这几年的创业，很多都是大项目，动不动就是资本运作、  
全国招商。

其实一诺老师真心建议，那些没有企业运作经验的人，要  
从小生意做起，不然，哪怕项目再好，只要运营的人有问题，  
获得投资的就坑了投资人，招商成功的就坑了合作伙伴。

说住一诺老师达句，顿悟商业真谢

只会招商路演，不会企业运营就是在犯罪！

一诺老师

市面上有很多机构都在开设资本运作类、商业模式类的培  
训课程，课程的最后就是筛选一些学员做项目路演。

路演完了，同学们就开始投钱加盟，但是，没过多久项目  
就黄了。这种事情比比皆是！

原因就是没有系统地学习一诺老师的课程！

比如风靡一时的某水果行，开个年会还把汪峰请到现场，

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

结果说倒就倒，加盟商血本无归。

比如加盟店、代理商在全国都插满旗帜的某某天惠便利店，  
结果也是说倒就倒，无数加盟店、代理商求助无门。

还有各种击鼓传花式的传销、资金盘，更是害了不少人。

这年头，很多项目都打着上市的旗号。

上市真的那么容易吗？

你知道还有多少家企业在排队？

连俏江南都没有上市成功，你以为你的项目有多厉害？

还有一些项目打着资本运作的旗号，不想着怎么赚钱，只想着怎么一轮一轮地融钱。如果赢利能力都没有，有多少投资机构会犯傻看上你，你以为证券公司的人都是笨蛋？

记生一老师这句话，领商业真诗！

把别人当傻子的人，自己是最大的傻子！

一诺老师

招商是一把双刃剑，它既可以使好项目的市场规模倍增，  
也可以让不靠谱的项目融到很多的钱。

172/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：

活着就是为了改变世界

357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

很多顾问单位找一诺老师辅导他们做招商的时候，一诺老师必然会先对创业者本人及团队、项目本身做充分的背景调查。

如果项目的创始人、核心团队都不是有责任感的人，那么你很难指望他们会对投资人的钱负责。

所以，在这里一诺老师也奉劝各位创业者们，不要随便做招商，没有那样的能力，就不要找那么多人加盟你，否则你会害惨很多人，当然也会害惨你自己！

加V: 357607890

说住一诗老师句话，商业真\*!

没有成就别人的能力，招商就是诈骗！

一诺老师

何谓招商路演？

招商路演，其实就是招募商家的路演。

通过招商路演，把这些商家都变成合作伙伴，借助彼此的力量、发挥彼此的优势共同把项目做大。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第41课：招商路演的形式

### 招加盟商、招代理商、招合作商户

招商路演的形式主要有三种：招募加盟商、招募代理商、招募合作商户。

#### 第一：招募加盟商

招募加盟商更多是针对服务业与零售业来说的，为了便于大家理解，下面统称为门店。

比如我们是开店的，已经有2家以上的门店了，也有一套相对完善的运营系统，这时，可以选择打造我们的连锁体系，让别人来加盟我们，开更多我们这个品牌的店。

这种行为就是招募加盟商。

性一诺老师句诱，顿悟商业真！

招商加盟就是：把发财机会卖给别人！

一诺老师

最典型的就是麦当劳、肯德基。

用这种方式做加盟的，餐饮行业最多，其次是服务业与零

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

售业，如酒店、美容院、发廊、服装店、水果店、培训机构等。

它们都有一个共同的特点，就是有门店——这里说的门店不一定是开在街边或者商业场所，也有的是在写字楼里。

## 第二：招募代理商

招募代理商更多是针对制造业来说的。

比如我是厂家，我希望生产出来的产品能够卖到全国，所以要找一些能够卖货的商家来销售我们的产品：或者说我们是项目方，我们希望找到更多的人来帮我们开拓市场。

这种行为就是招募代理商。

记住一语老师透句话，烟悟商业真汁！

招募代理就是：用别人的钱，花别人的时间，  
办大家的事情，钱进自己的口袋！

一诺老师

绝大部分生产产品的厂家都是采用这种方式。

这些代理商的形式包括区域代理商、直销的经销商，甚至微商等。

## 第三：招募合作商户

小到一个商场，大到一个商圈乃至一个城市，它们都希望

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

有更多符合自己条件的商家进驻。

这种行为就是招募合作商户。

商场希望引进一些大品牌，因为大品牌，本身就很能够吸引人气。

每个城市都希望引进大企业，因为这会为当地带来税收带来GDP，带来就业机会。

一诺老师在本书和大家探讨的，主要是前面两种：招募加盟商、招募代理商。

记一诺老师这句话，餐悟商业真！

如果成功有一万个方法，最简单的是合作！

如果成功只有一个方法，那铁定是合作！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第42课：为什么要招商路演

就是吸引天下资源为我所用

为什么要做招商路演?一诺老师认为，就是吸引天下资源为我所用。就是希望借用更多的时间、资本、资源等，把自己的企业做大做强的过程！

记一诺老师这句话，商业真！

天下资源不为我所有，但为我所用！

一诺老师

招商能够为企业带来的效益是显而易见的，它可以帮助企业实现以下目标：

(1)找到合作伙伴把蛋糕做大

对于门店来说，自己开两三家店，只能做两三家店覆盖的市场，但如果能够开100家，就能做100家店覆盖的市场。

对于厂家来说，单靠厂家的能力，产品销量肯定是有限的。

要把整个市场做好，还得借助全国，甚至是全世界合作伙

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

伴的力量。

## (2) 更好地发挥自身的优势

对于门店来说，已经形成较为清晰的赢利模式与运营系统，如果只用在两三家店就很可惜，而如果能够用在100家店，那就有可能产生100家店的效益。

对于厂家来说，其优势应该是产品研发、系统构建、市场战略布局，如果有好的合作伙伴，厂家就可以强化自身的优势，构建商业壁垒，快速发展。

记住一诺老师这句话，悟商业具！

如果成功有一万个方法，最简单的是合作！

如果成功只有一个方法，那铁定是合作！

一诺老师

## (3) 适当弥补自身的劣势

对于门店来说，现有资金或者现有资源只能开3家店，要开更多的店就必须等这3家店赢利起来之后，这个时间可能是半年、一年或者更久。

这个时候，就容易出现自己的开店模式被他人抄袭的风险。

对于厂家来说，一般的厂家比较难在全国各地都建立自己

180/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

的销售公司。若能与全国各地的代理商达成合作，通过代理商自身的资源进行推广，销量就可以很快上规模。

#### (4) 快速建立品牌形象

一个城市有一定数量的门店，消费者就会容易认为这个品牌做得好、做得专业，购买其产品和服务就更有安全感和保障。

记性一诺老师道句话，顿悟商业真谛

门店的数量越多，就越能形成品牌效应！

一诺老师

对于厂家来说，销量上来了，产品的消费者或者使用者随着使用频率的增加，就会逐渐对该品牌形成认知，品牌形象就逐渐打造出来了。

#### (5) 快速抢占市场

对于门店来说，可以通过招商加盟借用别人的资金、资源来开更多的店，在竞争对手反应过来之前就占领市场。

对于厂家来说，那些技术含量不高的新产品，又或者在知识产权保护不明确的情况下，是很容易被抄袭或者模仿的。

如果不能快速占领市场，就有可能出现抄袭模仿的做得比



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

自己还好的现象。

## (6) 形成项目的良性循环

对于门店来说，有了核心优势，开了更多的门店，占领了市场，就是构建起了壁垒，从而得以专注于系统的优化与市场的管理，降低经营性风险。

对于厂家来说，招商完成，代理商开始销售，工厂产品销量稳定，项目就形成良性循环。

否则，没有代理商，销量很低，工厂产能无法发挥，或者生产出来变成存货卖不出去，那就很可惜了。

只要你的产品足够好，你的项目足够好，哪怕现在只是星星之火，借助着招商路演，发展成燎原之势也是完全可能的。

记住一诺老师句话，预桥商业真诗！

拿起麦克风，讲到台下全发疯！

你就是亿万富翁！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

182/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第43课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值

要在招商路演中收到钱，单单凭一张嘴是不够的，还需要做很多的准备工作。当一切就绪的时候，收钱就易如反掌了。

#### 第一个版块：项目价值

项目价值是招商路演的根本。

招商路演的成功，最根本的就是项目本身。

其他所有的部分，都是由项目引申出来的。

记住一老师速句话，顿悟商和具语！

如果我们想赚别人的钱，  
就要用我们的“大价值”来换别人的“小钱”！

一诺老师

那你的产品或者项目是不是具有价值呢？

很多时候，不是我们没有价值，而是不懂得如何去塑造价值。

项目的价值，是包装出来的。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

所谓“包装”，不是无中生有，而是选择性地告诉客户我们项目的亮点，从而去塑造价值。

记性一诺老师让话，顿悟商业真！

包装不是无中生有，而是选择性地告诉客户，  
我们项目的亮点，从而去塑造价值！

一诺老师

一诺老师给大家举几个例子：

红酒——进口红酒——原瓶原装进口红酒——法国xx庄园原瓶原装进口红酒。

羊肉串——新疆羊肉串——新疆原生态羊肉串——新疆维吾尔族大草原生态羊肉串。

酸奶——牦牛酸奶——西藏牦牛酸奶——西藏林芝鲁朗（中国的“阿尔卑斯山脉”）牦牛酸奶。

如这3种商品，你看到最前面的名字，是不是没有什么感觉？但是，当你看到最后一个名字的时候，是不是充满着想象与期待？这就是包装的威力。

接下来一诺老师会从以下几个方面，来和大家谈谈如何包装项目价值。

184/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第44课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值1 • 深挖项目价值

项目价值，是指这个项目能够为社会创造的价值。再说得具体一点，就是这个项目能够做到——

- (1) 解决什么痛点。
- (2) 带来什么好处。
- (3) 提供什么便利。
- (4) 增加什么效益。
- (5) 降低什么成本。
- (6) 构建什么未来。
- (7) 如何影响世界。

一位老师道向透、顿悟商业真评

一场好的路演，  
一定要有一个令人唏嘘的痛点被化解的时刻！

一诺老师

乔布斯无疑是其中的世界顶级大师。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

他在发布iPod播放器的时候，用的广告词是“iPod播放器，把1000首歌装进你的口袋”。

在iPhone3G上市前，乔布斯只用一句话就直击听众痛点：  
“售价减半，速度翻倍。”

发布Macbook Air的时候，乔布斯称它非常薄，可以装进一个信封。但是乔布斯并没有到这里就结束，因为这句话只是提出了很多人感到电脑过于厚重的痛点，并不足以戳痛他们。

所以，乔布斯接下来做了一个动作——

从一个信封中，拿出了一台Macbook Air。

这就是痛点的解决！

记住一诺老师这句话，悟商业真\*！

一个好的产品或项目的诞生，  
必定伴随着用户痛点的解决！

一诺老师

一诺老师再以iPhone为例，从7个方面去思考项目价值。

(1) 解决什么痛点：手机按键太多，麻烦。

(2) 带来什么好处：各种软件都可以在手机上运行。

(3) 提供什么便利：操作、使用方便。

186/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(4) 增加什么效益：处理工作的效率加快，与家人联系的效果更好。

(5) 降低什么成本：许多功能集合在手机上，不用买很多其他设备。

(6) 构建什么未来：iPhone会变成世界第一的手机品牌。

(7) 如何影响世界：用手机处理一切原来只有用电脑才能处理的事项。

这就是iPhone的项目价值。

记住一诺老师道句话，悸商业真讲！

客户购买的不是产品，而是价值！

一诺老师

一诺老师再带大家一起来看看阿里巴巴的例子——

(1) 解决什么痛点：做生意铺面租金太贵。

(2) 带来什么好处：网上就可以购物，网上就可以做生意。

(3) 提供什么便利：商家线上就可以找到客户，客户线上就可以找到商家。

(4) 增加什么效益：不用再经常跑到商圈、批发市场去找商

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

品。

(5)降低什么成本：节省铺租等费用。

(6)构建什么未来：只要能上网，几乎所有的东西都可以买到。

(7)如何影响世界：让天下没有难做的生意。

不是每一个项目都会包含以上7种项目价值，但我们可以深挖、深挖、再深挖。

为什么互联网的项目价值高？

因为互联网正在改变世界。

为什么高科技的项目价值高？

因为科技也在改变世界。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第45课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值2 • 项目概念包装

为什么要做项目概念的包装？

因为，新概念，就有新机会，所以呢，我们要学会包装概念，操作概念！

就一诺老师达句，预悟商业真！

概念可以让我们的项目：  
更高大上、更有影响力与震撼力！

一诺老师

那要如何进行包装呢？

这就要求你在设计项目的时候跟当下的风口结合起来。

雷军不是说了句大家都很熟悉的话嘛“站在风口上，猪都会飞起来。”

也就是说，你的项目要符合当下的风口。

符合风口的项目，不仅会让你的潜在代理商、加盟商很感兴趣，投资机构也会很感兴趣。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

所以，试试看你的项目能否跟以下风口结合起来。

互联网	节能环保	信息技术
高科技	新消费	生物医药
新能源	新材料	新能源汽车
人工智能	教育(幼儿)	高端装备制造
实体+互联网	教育+互联网	在家创业模式

在另一本《融资路演大师》书中，一诺老师还会详细给大家介绍这15个风口。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第46课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值3·行业趋势包装

行业趋势包装，目的是告诉大家，接下来这个行业的发展趋势会很猛。从哪些方面能够体现呢？

#### (1) 政府部门对本行业的表态

比如政府部门说这个行业接下来会怎么发展，国家会有哪些政策支持，国家预测未来一段时间这个行业会发展成怎样。

#### (2) 行业营业额增长情况

把该行业过去5年、10年的营业额进行对比，从而计算出增长率，来体现行业趋势。

记住一老师这句话，领悟商业真谛》

人们渴望追逐趋势，而又害怕失去机会！

一诺老师

例如：xx行业过去10年的营业额年增长率约为40%。

#### (3) 行业消费者数量增长情况

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这个行业过去3年、5年的消费者数量增长情况。

比如：过去3年，移动互联网消费者数量以每年多少倍的速度在增加。

(4) 外国统计数据跟本国统计数据的对比

通过与发达国家进行数据对比，体现市场潜力。

例如：美国人均拥有3.5张信用卡，中国人均拥有0.3张信用卡。

(5) 社会名人对这个行业的表态

名人、企业家、资深专家学者对行业的判断。

例如：百度的李彦宏特别看好AI(人工智能)，巴菲特先生特别看好中国的新能源汽车。

(6) 其他能够体现这个行业趋势的数据或信息

记住-诺老师这句话，领译商业真讲！

我们要拿出足够的证据，  
来证明我们说的是对的！

一诺老师

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第47课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值4 • 企业实力包装

企业实力包装，通俗地说就是告诉别人你“很厉害”。

怎么体现呢？

记住一诺老师这句话，督商业真诗！

你看起来像什么，比你是什么还要重要！

一诺老师

#### (1) 模式优势

企业商业模式的优势，企业招商模式的优势，企业销售模式的优势。

#### (2) 创始团队

创始团队的背景。

如果团队中有“牛人”，比如大企业高管、顶尖技术人才等，就重点说说；如果没有，简单带过就可以了。

#### (3) 企业人数

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

企业人数通常代表着企业的规模，但最好是跟企业的营业额成正比。

#### (4) 企业营业额

比起人数，企业营业额的规模及营业额的增长速度更能体现企业的实力。

#### (5) 人均产能

人均产能反映企业创造价值的效率。

同样是1000万元的营业额，一家公司有100个员工，另一家公司只有10个员工，实力就完全不一样了。

他们的人均产能分别是10万元/人和100万元/人。

一家公司平均每人每年创造100万元的价值，另一家公司平均每人每年创造10万元的价值，哪个实力强？高下立见。

记位一诺老师这句，顿悟商业真！

要学会拿自己的优势，去PK对手的劣势！

一诺老师

#### (6) 赢利状况

这个更多是针对门店来说的。

194/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

一个门店自己能够赢利是别人加盟你的先决条件，赢利的速度越快，说明你能力越强，别人加盟的渴望度也越高。

#### (7) 核心技术

核心技术是竞争对手无法超越或者短期内无法超越的商业壁垒，也是市场拓展、招商加盟的利器。

#### (8) 所得荣誉

借助官方机构、权威机构、第三方的报告、评估或评价来体现自己的强大。

#### (9) 名人参观

试想，如果国家主席、国家总理参观过你的企业，哪怕是省长、市长来参观过，那也是超强的信用背书。

记住一搭老师道句话，惯悟商业真

你是谁不重要，重要的是你跟谁在一起！

一诺老师

#### (10) 投资机构

你舅舅投资了你的公司，没有人会在意，但如果是红杉资本、阿里巴巴投资了你的公司，那加盟你的人是不是信心倍增？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### (11) 合作伙伴

比如腾讯跟你形成了战略合作，给你提供相关支持，或者打算要收购你。这也是很强大的背书。

### (12) 客户见证

都有哪些有影响力的个人、企业、单位在使用或者采购你的产品，这些权威的个人、企业都在使用你的产品，已经为你这个项目的信誉度拉高了很多分数。

记住一切老师这句话，领悟商业真！

客户的一个yes， 胜过自己的千言万语！

一诺老师

### (13) 其他能体现企业实力的信息

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第48课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值5 • 产品价值包装

如何进行产品价值的包装?可以分为5个步骤

第一步骤：找到痛点——找到市场上用户的痛点

第二步骤：放大痛点——阐述该痛点的严重后果：

第三步骤：产品特点——针对性地介绍我们的产品有什么特点；

第四步骤：解决痛点——我们的特点如何解决前面所说到的痛点：

第五步骤：升级高度——我们这个产品是解决国内(甚至世界)多少亿人的什么问题。

记一老师句话，顿悟商业真论！

客户的一个yes， 胜过自己的千言万语！

一诺老师

举例：国内有许多直销公司



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

每一家直销公司都有自己的产品优势。

但大部分直销公司的产品价格都比较高。

以日用品来说，大部分直销公司销售的日用品的价格都会高于在超市销售的其他品牌。

这就形成了一个痛点——

很多直销的销售员是消费不起自己销售的产品的，于是就  
没有了产品的使用体验，不能很好地说服客户。

十几年前，有一个直销品牌，请一诺老师出山，给他们做  
全国第一届招商讲师培训。

通过了解，一诺老师发现这家企业的产品性价比非常高，  
而且价格居然跟超市的其他知名品牌更低。

这就找到了市场上的痛点。

记住一诺老师4话，顿悟商业真谛！

客户最大的痛点，就是我们最大的卖点！

一诺老师

在一诺老师的帮助下，这个品牌发展得非常快，两年时间  
里足足增长了15倍多。

198/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

究竟一诺老师是如何帮助他们找客户的一级痛点的呢？

一诺老师句，语商业真计！

成功很简单，只有拥有成功的教练！

一诺老师

★找到痛点：直销产品很贵：

★放大痛点：很多人消费不起也“从事不起”直销；

★产品特点：性价比高、价格低；

★解决痛点：大家都能买，都能从事；

★升级高度：解决千万直销员“产品卖不出”的难题。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第49课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值6 • 品牌优势包装

对于一个项目来说，总要虚实结合。一诺老师这里说的“虚”  
不是指虚假的东西而是调动情怀、情绪的内容。

《记住一诺老师这句话，顿悟商业！

攻心为上，攻城为下！

一诺老师

这方面主要靠的就是品牌优势，而包装品牌优势包括CS(企  
业识别系统)、VI(视觉识别系统)、MI(企业理念识别系统)、  
BI(企业行为识别系统)、SI(专卖店形象识别系统)。

这些都很专业，通俗点来说，一诺老师就从以下4个方面  
着手。

#### (1) 品牌标识

品牌标识最显著的体现就是企业的LOGO。LOGO最好的效果  
就是让普通人看着LOGO就联想到它的寓意。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

比如我们看到“M”这个字母会想到麦当劳。其次是企业的VI，简单来说就是主色调。这些就是企业的标识。

## (2) 品牌定位

品牌定位指的是，找准使用我们的产品或者服务的目标客户。清晰的目标客户对于招商来说，也有很明确的导向性。

比如一

奔驰就是给商务人士用的。

宝马就是给潮流人士用的。

沃尔沃就是给追求安全的人士使用的。

## (3) 品牌故事

要打造品牌肯定离不开品牌故事。

德芙巧克力就有一个动人的爱情故事，海尔也有一个“砸冰箱”的故事。

记住一证老师这句话，顿悟商业真谛！

每一个成功的企业，  
都需要一个神乎其神的品牌故事！

一诺老师

## (4) 品牌广告语

202/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

实产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

一句朗朗上口、广为传播的广告语，其威力是非常巨大的。

例如——

农夫山泉有点甜

好空调，格力造

车到山前必有路，有路必有丰田车

没有什么大不了(丰胸广告)

只要你缺钱，咱俩就有缘(贷款广告)

吹吧，这里是展示精彩的舞台！(广告牌招租)

## 你展示彩的台

这些非常有创意的广告语。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第50课：招商路演的五个板块

### 第一个版块：项目价值7·客户见证包装

客户见证包装，也是一种自我证明和实力展现，主要表现为：

- (1) 都有哪些人在使用我的产品/在我的店里消费。
- (2) 都有哪些人代理我的产品/加盟我的项目。
- (3) 他们都有什么样的感受。

对这些客户见证的包装可以通过资料的方式呈现出来，也可以在招商过程中，请他们现场分享。

记住一老师这句话，悟商业真计！

人靠衣装，佛靠金装，  
好的项目需要好的包装！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第51课：招商路演的五个版块

### 第二个版块：企业战略

有了产品、门店，把上述的价值塑造好了，就一定能招商了吗？答案是一——不一定！

招商要看时机！不同的时机之下我们的需求不同、侧重点不同，所以战略也会不同。

有很多人学了一些商业模式课程，就拿课堂上的招商方案改一改，变成自己的方法，其实这种做法是很草率的。

因为企业要做招商，需要先考虑清楚我们的企业现在发展到什么阶段？我们为何招商？

一定要先把招商的目的琢磨透，盲目地招商只会给企业的发展造成障碍。

记住一诺老师这句话，指商业诗

快就是慢，慢就是快！

一诺老师

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

曾经有一家直销企业，通过几年的高速增长，年营业额已经超过100亿元。

其实这个时候稳步增长是最好的发展战略，只要保持这个势头，两三年内成为国内直销领域第一名是没问题的。

但是，这家企业选择了一种更激进的做法——销售自己的股权。它声称企业即将上市，所以呢，只要成为100万元级别以上的经销商，就可以获得即将上市的企业股票。

在这家企业整个庞大的市场团队里面，大部分人都不懂金融，甚至越来越多人把这种股票的收益传为“一旦上市就会有10倍、20倍的收益”，很多人就冲着这个“一夜暴富”的机会，不惜借高利贷，来投资成为100万元级别以上的经销商。

记住一老师这句话，顿悟商业真谁！

傻子太多，聪明人明显不够用！

一诺老师

虽然该企业后来确实上市了，但并不是在国内主板上市，上市后的回报也少得可怜。

很多投资了上百万元的人，拿着的股票没法变现，手里的

208/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

货又卖不出去，从此一B不振。

由此导致的后果就是市场开拓严重受创、企业信誉受到严重影响，该企业的业绩也大打折扣。

该企业从那时候起元气大伤，到现在也没恢复。

通过这个案例可以看出——企业的招商是要讲战略、讲时机的。

记住一老逃岗话，顺俗商业真诗！

时机搞错，战略搞错，  
就变成“杀敌八千，自损一万”！

一诺老师

如何才能把握好招商的战略时机呢？

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第52课：招商路演的五个版块

### 第二个版块：企业战略1 • 充分地认识自己

做好企业各个方面的盘点，简单说来，就是审视一下企业现在发展得怎么样了，做出了哪些成果，都有哪些资源，具备哪些优势，又有哪些劣势。

企业要正确地面对自己。

盲目自信的企业认为自己什么都能做，可以创造一切不可能的事情，结果往往死得很快。

记一译老师这句话，悟商业真津！

有所为有所不为，才能大有所为！

一诺老师

有一个项目的创始人，他过去没有什么创业经验，只是学了一些商业模式的课程，才刚刚踏入这个行业一年，但因为被供应商捧上天了，因此把供应商的话都当真，觉得自己各种牛气冲天，各种天下无敌，一副救世主的姿态。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

该行业所有的店开张第一天最多做20万元，他说自己的店开业当天要做200万元。

结果怎样？

当然是死得很惨。

他喊出的口号最终成了整个行业的笑柄。

这就是对自己没有正确认识的表现。

一诺老师不是说普通人无法创造奇迹，而是指创造奇迹是有条件的。你应该问问自己，是否你智商特别高，团队特别强，客户资源特别丰富，说服力特别牛？

记住一诺老师这句话，顿悟商业神！

不要让自己的能力，配不上自己的野心！

一诺老师

所以，盘点自己，正确认识自己的实际情况，也是招商成功的基础！

如何盘点自己？

经过一诺老师多年的经验，我们可以从以下几个方面着手。

(1) 核心竞争优势

212/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信: 357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

企业的优势是什么?

资金?人才?产品?企业特色?关键资源?

找到自己的核心优势是商业竞争的根本，什么优势都没有的企业是难以生存的。

记你一诺老师速句话，悟商业真！

只要是做得比行业平均水平高的地方，  
都是自己的优势！

一诺老师

案例一：

之前，有一位弟子叫张海燕，开了一家香港贵族女子学堂，  
有一天，张海燕来到一诺老师的课堂学习《招商大师》。

尽管之前已经有所接触，但是在这一次的交流中一诺老师  
才算比较全面地了解这家学堂。

香港贵族女子学堂是亚洲优雅仪态培训的泰斗，它不仅是  
这个行业的创始企业，也一直是这个行业的龙头企业。

企业成立5年，帮助超过20万名女性打造优雅仪态、高贵  
气质，也在行业内培养了超过5000位优雅仪态类的老师，可以



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

说，目前全国做优雅仪态类培训的老师，基本上都是出自这家学堂。

该学堂还与时俱进地开发了许多视频课程、微课程、语音课程等。这家学堂的核心竞争优势是什么？

是历史、规模、品牌、领导地位、持续创新。

记住一诺老师这句，语商业美详！

优势越多，在行业的地位就越高，  
招商自然也容易得多！

一诺老师

案例二：

一位弟子叫张晓敏，他在2005年创立了大唐棉业，主营服装填充棉、家纺、酒店布草、枕芯、被芯这几样产品。

该企业最大的优势是生产能力——枕芯的日产量居全国第一。这样的企业跟竞争对手在市场上面拼的时候，就会拥有规模效应所带来的成本优势。

案例三：

有一家企业叫做陈金英，是国际某知名集团旗下的企业，

卖产品. 实商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

目前有三个品牌。

该企业特别重视教育，在教育上的投入在同行里面是最大的。不仅仅是让自己的内部员工来学习一诺老师的课程，还包括自己投入费用让代理商、加盟商也来学习。

在第一次跟一诺老师合作之后，该企业马上加订了5000个培训名额，并升级获得一诺老师330万的顾问案名额。一诺老师发现，这是一诺老师遇到过的学习态度最好的团队之一。

记一诺老师这句话，频悟商业具！

付费，是对老师最大的认可！

一诺老师

该企业的一位CEO曾分享说：“我认为我们企业最大的优势不在于品牌、模式产品、技术等方面，而在于学习！学习最重要的是选对教练，一诺老师是我见过全世界最实战的教练！”

另外，这家企业还有一个非常强大的核心优势，就是技术研发与生产。

在走美容院路线的化妆品品牌里面，很少有人会带加盟商去参观自己的工厂，因为大部分的品牌都只是代工而已。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

而陈金英却能够做到自己研发与生产。在带加盟商参观后，加盟商基本都不会再做别的品牌。

案例四：

有一位弟子名叫刘启明，他的企业涉足房地产开发、工程、建筑材料等。

凭着自己多年的行业经验，他研发出了一套新颖的别墅建筑系统，并成立了“欧美”这个品牌来专门推广这个项目。

别人要用半年到一年才能建好的别墅，他用1个月就可以建好了；普通的房子能抗8-9级地震，他建的房子能抗12级地震；建同样的别墅，他的造价能比别人低10%-15%。

这些优势就非常明显！

因为他是一诺老师的亲传弟子，在一诺老师的亲自指导下，设计了一个所向披靡的商业模式：只要你找欧美给你在当地盖一套房子，你就可以拥有欧美在该区域的代理权。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

记一诺老师这句话，领悟商业真谁！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

企业一定要去发现并且持续打造自己的优势，没有优势就要创造优势。当我们清晰了解企业的优势，再去招商，就会方向更明确，成交率更高。

记推一老师速句话，概俗商业真诗！

懂得扬长避短，就能事半功倍！

一诺老师

## (2) 企业资金情况

资金就是子弹，就是粮草，决定了我们目前的招商规模和范围可以做到多大。

## (3) 人力资源情况

要想把市场开拓到目标区域，就要考虑你的销售和市场团队是否跟得上，人才培养的速度是否够快。

## (4) 企业产品情况

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

产品的结构能否满足市场的要求，产品的更迭能否跟上市场的变化，产品的生产能否满足市场增长的速度。

#### (5) 竞争对手分析

最常见的就是——“SWOT”分析，分析企业的优势、劣势、机会、威胁。

另外，还需要时刻关注竞争对手，关注他们又推出了什么产品和策略，他们的重点市场是哪些，与竞争对手正面作战还是避开锋芒。

陈女士参加过一诺老师课程的学习，她自己也是行业的十大品牌之首哎呀呀品牌的创始人之一。

她的竞争对手的特点是一一投放传统媒体广告量大，品牌效应强，产品标准化，同时代理费门槛高，回报相对比较慢。

对于竞争对手的这些特点，一诺老师教导她采取的策略是一一避免零和游戏的正面交锋，转攻线上媒体，实现产品定制化、个性化，设定较低的代理费，并帮助代理商实现5个月回本，1年300%的回报。

后来在一诺老师的指导下，一发不可收拾，成为行业的龙

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

头老大!

记住一诺老师句证，循悟商业真

成功很简单，只要方法正确!

一诺老师

这在行业里面是非常强大的竞争优势。

#### (6) 区域市场情况

对区域市场进行评估，分析竞争对手在该区域市场的占领情况，计算一下如果要做这个区域的市场需要投入多少的人力、物力财力。

记一诺老师这句话，悟商业真

不仅要四两拨千斤，  
还要懂得量力而行!

一诺老师

#### (7) 后端服务能力

把代理商和加盟商招进来是需要提供服务的，最基本的就是协助他们把销售做得更好，所以我们也要盘点企业做服务的资源以及做服务的能力。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### (8) 成本结构分析

企业的直接成本、间接成本的盘算，单位产品的成本核算，成本占销售额的比例等。

#### (9) 运营管理能力

在做全国市场的时候，最考验的就是运营管理能力。

要看看自己的团队是否有具备这方面的经验的人；

如果没有，则需要通过学习、聘请顾问等方式来弥补这一块和不足。

记生一诺老师这句话，顿悟商业真计！

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 实股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第53课：招商路演的五个版块

### 第二个版块：企业战略2 • 分析自己当下需求

做企业最需要做的事情就是——“模仿”！

模仿就是学习别人先进有效的做法。

但做企业最可怕的事情也是“模仿”，很多人看到别人用那种方法招商，自己就跟着复制。

记住一诺老师这句话，顿悟商业奏！

不要盲目地复制和模仿，  
要知道，适合别人的不一定适合你！

一诺老师

所以是否要招商，用什么方法招商，还得看自己当下的具体需求和状况。一诺老师前面说了，招商会为企业带来很多好处，同时，也能满足企业当下的一些需求，包括：

#### (1) 带来现金流

企业处于投入阶段，现金流不足的时候，招商可以帮助企业收到现金，解决现金流短缺的问题。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## (2) 提高营业额

招商能够带来企业营业额的倍增。

## (3) 利润与利润率增长

营业额增长了，利润就会相应增长，只要控制好成本，就能带来利润率的增长。

## (4) 提高市场占有率

代理商的销售，会让产品铺开的面更广；有更多加盟商的加盟，就有更高的市场占有率。

记住一老师这句话，悟商业真谛！

如果成功有一万个方法，最简单的是合作！

如果成功只有一个方法，那铁定是合作！

一诺老师

## (5) 让市场产生裂变

好的招商方案可以让市场自动裂变，说通俗点就是代理商会转介绍其他代理商，加盟商会转介绍其他加盟商。

## (6) 增加客户数量

最典型的就是互联网企业，对这类企业来说，活跃的用户数量是非常重要的。好的招商可以让客户数量倍增。

222/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### (7) 提高企业产能

市场的销量大了，企业产能就会提高，从而形成规模效应，相对应的边际成本就会降低。

#### (8) 形成品牌效应

对连锁店来说，在一个区域里开店的数量多，就会在客户心中形成品牌形象，从而带来品牌效应。

对于制造业来说，到处都有自己的产品在销售，也会在消费者心中形成品牌效应。

这8个方面其实都是企业需要的，但我们要分析清楚，目前最迫切需要的是哪些，哪些是只要一打开局面就会产生的。

记任一诺老师述白话，商亚真！

了解自己当下的需求，是招商致胜的关键！

一诺老师

就像一诺老师前面讲的直销企业的失败案例，它当下最迫切的需求已经不是钱了，就没有必要用这种方式来刺激市场。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

有一次，一诺老师去浙江义乌，给某控股集团的顾问培训招商团队后，一诺老师受弟子之邀，去参观他的红酒企业。义乌被称为微商之都，这家企业也是用微商的方式在做。

弟子当时跟一诺老师聊到一个想法，就是在各地开西餐厅，让销售自己红酒的微商，可以带朋友到西餐厅品尝红酒。

弟子的观点是，微商是在线上做的，没有落地的实体，如果开了这些西餐厅，就能够“空军、陆军(线上、线下)相结合”，西餐厅做西餐赚钱，微商销售员卖红酒也赚钱。

听着是相当不错的一个设想。

一诺老师当时就提出了自己的顾虑：如果开西餐厅是纯投入，作为对微商人员销售红酒的辅助，那是没有问题的，这样就要做好西餐厅不赚钱甚至亏钱的打算。

记性一诺老师这句话，最悟商业真谢！

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

因为西餐厅的收入来源有两部分，一部分是食物，另一部分是酒水，酒水在西餐厅收入当中所占的比例是不低的。

?24/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

微商销售员带客户来品酒，用的或者卖的肯定是自己销售的酒，也就是他们会拿走酒水这部分的利润。

这样餐厅的收入就会大大减少。

如果微商销售员来这里不能卖自己的酒，那他为何还要把客户带来这里？所以，要搞清楚做这个店的定位，到底是用来辅助市场，还是用来赢利？这就是企业的当下需求。

弟子被一诺老师这样一点拨，醍醐灌顶、恍然大悟！

记住一老向，顿悟商业真谛！

用师者王，用友者霸，用徒者亡！

一诺老师

另外一家企业在这个方面就做得很成功——7天连锁酒店。

7天连锁酒店是以快速招商的方式进行市场扩张的，它在招商之前对自己有个非常清楚的分析。

一个连锁企业要快速在全国扩张，有三个核心条件：

人才、系统、资金。

人才，指经营连锁企业的人，包括店长、员工及其他岗位职员。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

系统，指一套完善的店务管理系统，包括员工管理、财务管理、营销管理、客户管理等。

资金，就是开新店所需投入的资金量。三者缺其一，新店就没法开起来。

7天连锁酒店有着强大的人才培养能力，比如说，一般酒店培养一位店长需要2—3年，7天连锁酒店只用半年到1年就可以完成。

记住一诺老师这句，领悟商业真谛

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

另外，7天连锁酒店自己也研发了非常完善的运营管理系统，从开店要怎么选址、怎么装修、用什么样的设备，到新店怎么做营销、员工怎么管理、客户怎么管理、财务怎么管理等一系列的运营管理工作，都已经形成了可以快速复制的流程与标准。所以，要快速扩张只需要解决资金的问题就可以了。

7天连锁酒店采用了招商加盟的方式来做扩张，但招商方案里面就设定了“投资人只投资，不参与任何的经营管理”的

225/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

条件，投资人唯一可以做的贡献就是推荐好的物业给7天连锁酒店的专业团队来评估，看这个地方是否适合做酒店。

其实，这也刚刚好利用了投资人的优势，规避了他们的劣势。因为很多投资人本身都不是做酒店行业的，要他来管理，很容易出问题。

由于采用直营管理模式，保证原来设计好的流程标准能够执行到位，所以7天连锁酒店前期的年回报率都达到30%，好的甚至达到100%。

可以看到，7天连锁酒店招商加盟的成功，是建立在清晰了解自己情况的基础上的。

记住一老师这话，锁悟商业真！

对自己没有清楚的了解，  
研发不出最适合自己的招商方案！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第54课：招商路演的五个版块

### 第三个版块：客户资源

李嘉诚先生说过，投资房产有三个核心：位置、位置、位置。过去做生意，开店的地段很大程度上决定了这家店的生死。

地段本身不值钱，值钱的是地段所带来的客户流量。现在互联网上面的生意也是，流量很大程度上决定了销量。

记一羊身达话，悟商业真诗！

地段带来流量，流量决定销量！

一诺老师

当然，流量有精准流量，也有不精准的流量。我们要明确自己要什么样的流量，也就是要明确客户群体。

有一家企业叫魔鬼营销，创始人是一诺老师的弟子叫道一老师，是一位非常落地的创业导师。

一诺老师看着道一成长的，从他一诺老师做助理、放音乐……擦黑板等，到一诺老师给他第一次机会让他上台演讲。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

曾经还被一诺老师的学员轰下讲台三次！

后来痛定思痛，道一从弟子升级为亲传弟子，在一诺老师的帮助下，道一的命运被改变，成为了万人敬仰的营销大师！

万能营销在开展业务的时候发现，比起大中型企业，小微企业其实更需要管理咨询服务。

这些小微企业也明白自己需要咨询服务，也想购买咨询服务，但对于普通咨询公司动辄数十上百万元的咨询费用，它们只能望而却步。

记住一老师述向、顿商业！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

因为是亲传弟子，所以拥有一诺老师微信，有问题就可以请教一诺老师，在一诺老师的帮助下万能营销的定位非常清晰，专为小微企业提供咨询服务，所以开发了一系列针对小微企业的在线咨询、管理咨询、培训产品，主题包括企业战略、赢利模式、管理系统构建、人力资源、团队打造等。

万能营销对单个企业的服务收费比其他同行都要低，让小

230/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

微企业很容易接受。

因为市场需求的量极为庞大，万能营销又通过规模效应把咨询师、培训师的成本大大降低，同时更注重服务的实效性与落地性，所以创造了比其他咨询公司更好的口碑。

万能营销目前发展迅速，当一诺老师在写这本书的时候，该企业已处于在全国开分公司的阶段。

记住一老师这句话，倾悟商业真谛！

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

这家企业之所以发展得好，最主要的原因之一就是对自己的客户群体有非常清晰的定位，所以从市场调研到产品研发、产品定价、市场开发，都有着一一条清晰的脉络。

招商路演要找的客户是谁？

不是消费者，而是潜在的代理商或潜在的加盟商。

这些人在哪里呢？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第55课：招商路演的五个版块

### 第三个版块：客户资源1 • 找四种人合作

要知道“他们”在哪，先要知道“他们”是谁。

好的项目，不会乱招商！好的项目清楚地知道自己需要什么样的合作伙伴，所以其招商肯定是定向的，是针对特定人群的。

那要找什么样的人来合作呢？这就涉及一诺老师前面所说的，进行企业盘点的时候，要了解企业目前最需要的是怎么了。

记一诺老汗达句造，桥商业要计

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

比如，对于制造业的厂家来说，符合以下4个条件当中的一个，就可以招募成为合作对象。

(1) 拥有市场的人

比如一诺老师是做化妆品的，我可以找已经在代理别的化

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

妆品的代理商来代理我的产品。

他们本身已经在做这个行业的代理，他们的客户就是我需要的客户，如果他们能够代理我的产品，只要一上架就可以向他们现有的、已经有足够信任感的客户销售一诺老师的产品了。

记位一诺老师句，悟商业真！

谁拥有我们的客户，谁就是我们的大客户！

一诺老师

一诺老师的亲传弟子叫张敏，他的企业做得很好，是国内做翻页笔的龙头企业，自创的品牌也是行业的翘楚。

他的一位朋友准备做一个生物科技领域的原材料项目，这种原材料的成本只有同行的三分之一，可以为很多使用这种原材料的企业节省很大的成本。这是一个相当有优势的项目。

当时产品已经研发好，生产能搞定，就是不知道要怎么开拓市场。

于是张敏就带着他的这位朋友报名了一诺老师的亲传弟子顾问案，顾问案收费330万，当时由于对方是经济紧张，加上一诺老师也想帮助他，首付30万，帮他赚到1个亿，再付剩下

234/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

的300万，一诺老师教了他很多方法，最后一诺老师问他，想知道终极大招吗？他说当然想！

于是乎，一诺老师就给他列了一张清单，告诉他：“你就按照这张清单来挖人就可以了。”

这张清单是——

市场总监/渠道总监

市场副总监/渠道副总监

各大区总监/经理

大区的代理商

怎样找到这些人？

肯定是从同行中找，这是最快的！

佳一转老师话，相悟商真计！

优秀的人才都在竞争对手的企业里！

一诺老师

因为这些岗位的人本身已经拥有了市场资源！挖的时候最好挖一些有市场开拓经验的，也就是说，那个市场原来是空白的，或者做得不怎么样，他去了以后才做起来的。

卖产品. 卖商机. 实股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

薪酬挖不动就给股份，高级的挖不动就挖下一级的。同一片区域，这家企业的挖不动就挖另外一家企业的。

这就是能够帮你最快速启动市场的策略。

其实这就是一诺老师经常说的“找拥有市场的人”。

住一诺老师迷话，烦悟商业真诗！

谁拥有我们的市场，谁就是我们的人才！

一诺老师

## (2) 拥有市场资源的人

有些群体他们不一定在做这个行业的产品，但是他们有我们想要的客户资源。比如行业商会的核心成员，培训机构等。

2002年，一诺老师的一位亲传弟子就感召了他们行业一位非常著名的老师，来做他华东分公司的CEO，这样一来，这位老师在该行业多年积累下的学生资源，马上就可以利用起来，实现共赢并创造价值。

这位老师不仅仅有市场资源，还有很强大的市场号召力。

他一出场，行业的很多人都会肃然起敬，很多人都会冲着他的个人名气来跟这家企业合作。

236/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      话着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### (3) 能把市场做好的人

有的人可能前面两种条件都不具备，但是他在另外一个行业做市场做得特别好，也就是说他有足够的运营市场的能力与经验。这类人也是我们的合作对象。

很多企业找一诺老师做他们的顾问也是一样，一诺老师可能没有某个行业的经验，但是一诺老师指导过的许多行业做的市场招商路演都非常成功，因此，很多人都希望一诺老师做他们企业的顾问。

记住一老师这句话，悟商业真谛

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

### (4) 通过你的辅导后，能把市场做好的人

一诺老师喜欢研究做得好的企业，不管是什么行业。

一诺老师虽然不做直销，但喜欢研究直销的模式与市场打法。中脉是做养生系列产品的，富迪(前身是月朗国际)是卖卫生巾的，安利、如新、完美是做日用品和保健品的，旅爸爸和WV是做旅游的。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

一诺老师从中发现一些很有意思的事情：中脉起家的时候挖了富迪的一支团队；有一次跟一个富迪的人聊天，他天天想的就是怎么挖安利、如新、完美的团队；旅爸爸起家的时候，一部分团队成员来自WV。

对于有能力做市场的人来说，换的行业只要跨度不是太大，一般情况下他们都能够做起来。

这就是一诺老师说的“找能把市场做好的人”

其实这种做法，也不是直销公司的专利。

有很多日化品牌的高管都是来自于宝洁公司，所以人们都称宝洁公司是行业的“黄埔军校”。

记住一老师这句话，维语商业真许

谁的客户资源多，我们就找谁合作！

谁能把市场做好，我们就找谁合作！

一诺老师

当然，把别人挖过来，让别人动老东家的资源，这样有点不厚道。所以，高尚一点的打法是把他挖过来后让他组建团队重新开拓市场，而不动原东家的客户资源。

238/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第5课：招商路演的五个版块

### 第三个版块：客户资源2 • 如何找到他们

既然知道要找哪些人合作了，就要去研究怎么找到他们了。

对于如何寻找潜在代理商、加盟商，一诺老师归纳了9个方向。

在一老师速句语，领商业真坤！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

#### (1) 自身资源

自己的人脉、社交圈子等。需要注意的是：保护自己的信誉，信誉一旦受损，负面影响将很快蔓延，而且很难修复。

#### (2) 广告投放

互联网、自媒体、传统媒体。注意投放后流量数据与转化数据的统计。

#### (3) 电话邀约

精准群体名单。需要注意的是：尽可能拿到精准群体的电

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

话，或者加到他们的微信。

#### (4) 人员拜访

专业市场、批发商市场、代理商市场、商圈。需要注意的是：  
拜访人员的团队激励与氛围打造。

#### (5) 行业渠道

商会、行业协会、资源平台、宗亲会等。需要注意的是：

记体一诺老师这句话，领悟商业真谛！

合上路演比台下的沟通有用得多，  
台下准备说的话尽量留在合上说！

一诺老师

#### (6) 转介绍

朋友的转介绍、现有合作伙伴的转介绍。需要注意的是：  
设定好转介绍的机制，给予他们想要的激励方案。

#### (7) 展会

国际性展会、全国性展会、区域性展会、行业展会。

需要注意的是：在项目有明显优势的时候去参加，在  
需要开发新市场的时候去参加。

#### (8) 内部孵化

240/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

从员工里孵化，从客户里孵化。需要注意的是：如果要实行内部孵化，可以结合企业文化、策略等一起引导，同时要做好人才储备。

#### (9) 教育平台

行业课程、专题课程等。需要注意的是：要找对有潜在合作商的教育平台，让教育平台的工作人员也协助你对接。

记一诺老师这句源，语商业真！

天下资源不为我所有，但能为我所用！

一诺老师

在找潜在合作商的时候，可以从这9个方向进行头脑风暴，找出符合自己企业的、可执行的方式。

9个方向中，有的是需要投入资金的，企业就要去评估它的效益。有效益的可以做，效益大的就大量投入去做，没效益的就别投入了。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

实产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第57课：招商路演的五个版块

### 第三个版块：客户资源3 • 如何吸引他们

如何吸引这些潜在客户来参加我们的招商会呢？

记住一诺老师句话，柄悟商业真谢！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

客户一般会冲着以下几个理由过来。

#### (1) 亮点

项目的亮点，包括项目价值、项目概念、行业趋势、企业实力、产品价值、品牌优势等，这些内容前面都有讲过。提炼出核心的亮点，吸引潜在客户。

#### (2) 痛点

放大潜在客户的痛点，让他们奔着解决这个痛点而来。

#### (3) 名人

行业名人、社会名人会过来参加，因为这些名人有号召力！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

所以，很多人会想看看他们或者听听他们的观点，并为此而来。

#### (4) 人脉

某些领域的朋友特别有价值，包括商业价值、情感价值。

#### (5) 面子

会议限定具备什么条件的人才能参加，也就是营造“资源稀缺”的感觉，让来的人觉得很有面子。

#### (6) 玩

人都是喜欢玩的，有什么既符合主题又特别好玩的事情，就会有客户冲着这个好玩的东西而来。

#### (7) 礼品

礼品也是吸引客户的一个重要因素。

记生一诺老师这句话，顿悟商业真！

客户只对好处说yes！

一诺老师

#### (8) 知识

会分享某些客户很需要的知识点。

244/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### (9) 资讯

会分享行业发展的一些重要资讯、统计数据等。

一诺老师想说的是，同样的内容未必能吸引不同的群体。

不管想吸引谁，内容都是需要有针对性地去设计的。

2004年一诺老师在帮一家顾问单位做电影路演的时候，某个宗亲会的成员，是一诺老师的潜在合作商，而配合一诺老师的招商总监也是这个宗亲会的成员，他就特别想邀请这些宗亲来听路演。

但开会评估后一诺老师发现，他去直接邀约的到场率很低，而且显得很刻意。

记住一诺老师这句，悟商业真计

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

于是一诺老师策划了一场宗亲联谊会，流程是下午看电影，晚上吃饭喝酒。

由于一诺老师选的是当时非常火爆的一部电影，所以大家的到场率非常高。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

等到电影播放完，一诺老师就从旁边走出来问大家：“大家知道我们刚刚看的这部电影票房是多少吗？”

接着一诺老师就开始分析电影市场的发展，并开始了半小时的项目路演。

路演非常成功，切入时机也很自然，所以受到了一致好评，后来这些宗亲会的成员投资项目的总额度达到2000多万元。

这里面用到的，包括面子、人脉，也包括了玩，其中最重要的，就是人脉里的情感价值。

这个案例中，客户来参加的理由是什么？

不是招商会本身，而是宗亲会的活动。

一诺老师借助着宗亲会的活动为一诺老师的招商项目做了一个很好的切入。

记住一诺老师这句话，领悟商业真计！

我们都是在从事人际关系的行业！

一诺老师

有一家汽车美容连锁企业叫做路顺，一诺老师在写这本书的时候它已经有接近100家连锁店了。

246/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

做直营连锁店有三大核心条件：系统、人才、资本。

在一诺老师的指导下，路顺沿用了7天连锁酒店的运作模式，先是自己建立标准化的单店运营体系与人才复制体系，再借助资本力量进行快速扩张。

在投资机构方面，2014年10月它就获得了7天连锁酒店郑南雁、国内天使投资权威薛蛮子的投资，2015年11月获得了红杉资本的投资。

针对民间资本，在一诺老师指导下，它设计了一套单店投资的模式。

记住一诺老师句话，铅商业真！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

自己的开发团队先找好可以开店的物业，然后把潜在投资人聚集起来开一场项目投资说明会。

听完说明会后，投资人愿意投资了，就让投资人自行选择已经谈好的物业。

在做民间资本融资的过程中，最难解决的问题是客户的邀

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

约与信任感的建立。对于一般人而言，这很有难度！

但是到了一诺老师这里，天空飘来五个字：这都不是事！

记住一诺老师这句，插悟商业真

成功就是要看对书、上对课、选对教练！

一诺老师

大家别忘了一诺老师是这家企业的顾问，在一诺老师的指导下，路顺先把陌生客户变成汽车美容店的客户，接着变成忠实客户，接着再变成投资人。

这种漏斗式的做法，能够轻松地把邀约与信任的问题很好地解决。这些听众本身已经是路顺的客户，对它的服务也比较满意，所以愿意去听一听项目投资说明会，听完后觉得项目好而自己又有闲钱的话就会投资。

一诺老师为大家剖析一下他的项目成功关键词——

(1) 亮点：红杉资本、薛蛮子都在抢占的风口。

(2) 痛点：客户投资的痛点是把钱放银行回报少，投入其他行业风险高。

(3) 名人：由曾经开了87家火锅连锁店的人来主讲说明会。

248/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(4) 人脉：来认识一些车友，多一些人脉。

(5) 面子：会议限定是本企业的高级VIP才能参加。

(6) 玩：可以体验最新的洗车机器人等。

(7) 礼品：每一位来的人都能获得价值2000元的伴手礼。

(8) 知识：会分享客户关注的关于汽车的知识点。

(9) 资讯：会分享汽车行业未来发展的一些重要资讯、统计数据。

要让别人来，就要给他来的理由。

理由充分，他就会被吸引到场。

记住一老件迷句话，商业真\*!

客户只对好处说yes!

好处到位了，一切都不是问题!

一诺老师

当然了，为了保护一诺老师顾问案的商业机密，只公开了

冰山一角，将来有机会成为一诺老师的亲传弟子，可以拥有一

诺老师的亲自辅导，任何商业问题都不是问题。

卖产品. 卖商机. 实股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第58课：招商路演的五个版块

### 第四个版块：招商团队

战场上，要靠将领带领整支队伍打仗。

大家应该都听过“虎狼之师”这个词语，这个词语是形容谁的？春秋战国时代的秦国！

当时的秦国政治、经济和军事都非常强大，其他国家一听到就会害怕。秦国的军队打的仗大部分是获胜的。

但它是不是每一次打仗都大获全胜呢？也不见得。

但秦国哪怕是打了败仗，也能够很快重新调整过来，在战场上依旧霸气十足。这就是虎狼之师的特点！

记住一语老师速句透，商业真诗！

任何一个伟大的公司，  
都需要打造一支嗷嗷叫的虎狼之师！

一诺老师

而在招商领域，我们的招商团队如果具备这样的特质，何愁市场做不下来？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

优秀的招商团队有以下几个特点。

(1) 出色的领袖

优秀的团队一定有一位出色的领袖。所谓“兵熊熊一个，将熊熊一窝”。领袖就是榜样，团队成员都会模仿他的风格。

(2) 良好的品行

良好的品行表现为对客户负责。收钱很重要，但更重要的是知道什么钱该收、什么钱不该收。

(3) 成功的经验

团队中不一定每一个人都有经验，但最好有三两个有成功经验的领头人，有成功经验证明有成功的做事风格跟习惯。

(4) 狼性的文化

对赚钱有渴望的团队。他们不一定都来自经济不富裕的家庭，但业绩、提成、奖金会给到他们很强大的成就感。

记住一诺老师这司话，领悟商业真！

重赏之下必有勇夫！

时间、资源、人才都会留给好处！

一诺老师

(5) 对等的层次

252/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

对等的层次指一定要找能够跟客户聊得来的人。客户感觉你跟他是同一类人，才会愿意与你打交道。

#### (6) 相关的资源

招募有客户资源的人进来，如果项目好，这些资源马上就可以转化成业绩。

这样就可以一边出业绩一边培养，减少前期的压力。

有一个品牌叫做自然美，一诺老师曾经担任这家企业的顾问，因此他们送了好多高管到一诺老师的课堂学习营销、招商、销讲、成交、商业模式、说服力等课程，后来又把一诺老师邀请到他们的企业去给他们的高管做《招商大师》的内训。

加V: 357607890

记住一老师句话，领悟商业真计！

用师者王，用友者霸，用徒者亡！

一诺老师

企业的董事长刘敏先生和总裁张小雨都是一诺老师的粉丝，后来全部报名成为了一诺老师的亲传弟子，因此也进入小组里面学习，上交手机，认真听课、记笔记、做作业，试问员工看到这种情形，还敢偷懒，还敢不认真么？



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这就是自上而下的强大执行力。

课程结束后，张小雨把一诺老师讲课的要点一个字一个字地用电脑打出来，发到他们的群里让大家复习，刘敏也是每学习一节课，就用学到的知识来修改他们的招商PPT，一诺老师被他们深深地感动，所以，一诺老师也加班加点协助他们设计了一个符合他们招商会的成交模式。

好的团队是能够带动人、感染人的。这家企业只推两款产品，一款面霜，一款面膜，但仅2007年一年时间就卖了9000多万元，2008年的目标是1.8亿元。能有这样的成绩，跟自上而下的强大的招商团队是分不开的。

记住一老师这句，领悟商生美计

用师者王，用友者霸，用徒者亡！

一诺老师

招商团队也有分工，通常可以按照以下岗位来进行设计。

招商总监：统领整个市场团队，制定与调整方案，特殊条

件审批：把控方向，调配公司内部资源与外部资源协助招商。

招商经理：开拓客户、成交客户、维护大客户、整合渠道

254/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界  
第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

招商专员：前端开拓客户与维护客户，做大客户的引流文案。

美工策划：这里可以是一个岗位也可以是几个岗位，负责设计制作招商的相关资料。

后勤：可以根据需求设置客服、法务等岗位  
会务：招商活动的执行岗位，如果活动外包，则设置一个“会务统筹的岗位”来负责对接。

有的项目自己有很强的引流资源，招商人员就很少，可直接通过渠道引流做业绩。

有的项目，把前端的市场招商部门与后端的市场服务部门分开，市场招商完成后，就把这些加盟商代理商交给市场服务部门。

记一老师这句话，顿悟商业真译！

一流的企业需要一流的团队，  
一流的团队需要一流的教练！

一诺老师

接下来一诺老师要教大家的是——招商会的会前、会中、会后我们的招商团队分别要做什么。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第59课：招商路演的五个版块

### 第四个版块：招商团队1 • 会前铺垫

在招商会议前，我们要如何进行铺垫呢？会议前，我们的招商团队要做到以下几件事情一

记生一诺老师这句话，插商业真

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

- (1) 构建客户对品牌项目的认可度；
- (2) 构建客户对市场团队的信任度；
- (3) 构建客户对主讲人的尊崇度；
- (4) 构建客户对方案的认知度；
- (5) 构建客户对项目操作的熟悉度；
- (6) 构建客户对签约的渴望度；
- (7) 构建客户对会场的配合度。

这些认可度、信任度、尊崇度、认知度、熟悉度、渴望度、

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

配合度塑造到位了，会议中的成交就变得简单多了。

十几年前，某集团的支付项目招商，找到一诺老师亲自出马，那个时候，但凡一次性支付330万的大客户，一诺老师会亲自设计这家企业的招商流程、话术、环节!并亲自上台演示一遍。

因为这样的话，可以录像留给后面的企业招商师来学习。

这家集团是跟一个培训机构合作的。培训机构开办4天的课程，一诺老师会在第三天晚上上台做招商路演。因为课程的主讲老师非常认可某集团的项目，并且同时也是一诺老师的骨灰级粉丝!所以呢，他在前面3天的课程中都会拼命地塑造某集团和一诺老师。

记住一诺老师道句话，悟商业真谛!

会前塑造就是塑造品牌和主讲人的价值!

一诺老师

等到第三天下午，台下的听众对某集团和一诺老师已经有了足够的认可度、信任度、尊崇度、认知度、熟悉度、渴望度、配合度了，所以呢，在一诺老师上台路演的时候，大家都充满

第①时间分享更多绝密课程 加微信: 357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

着期待，听得特别认真。

最后的成交签约环节，一下子就有500多人上台签约成交了。当场就签约1.2亿的合作意向。

记一老师这句，乐商业

用师者王，用友者霸，用徒者亡！

一诺老师

这都是十年前的案例，现在没有800万是不可能让一诺老师亲自出马为你登台路演，但是只要成为一诺老师的顾问案弟子，也就是333万顾问费，首付33万，等到一诺老师指导你多赚1个亿，再补交尾款，这样你就可以拥有一诺老师的私人微信，有任何问题随时能得到一诺老师的亲自辅导。

听到首付33万没有被吓倒的企业家，可以联系一诺老师的助理或者是一诺老师的全球合伙人，有惊喜等着你……

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第6课：招商路演的五个版块

### 第四个版块：招商团队2·会前流程

会议中的流程要如何进行呢?这部分的内容讲两个方面，一个是流程设计，一个是岗位安排。

关于招商会的流程设计，要把握三个原则：目的明确、节奏紧凑、体验震撼。

#### (1) 目的明确

整个流程的设计，最终目的都是为了成交！

《在一果老师的话，协商业真

成交的四个前提：

需求、信任、价格、保障！

一诺老师

也就是说，我们整个招商会的流程设计，都是为了让客户产生强烈的需求，信任我们的项目，愿意支付相应的价钱，感觉到做我们的项目很有保障，从而最终达到成交的目的。

#### (2) 节奏紧凑

261/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

整个流程的设计，要从客户的理解，与感受的角度出发来设计。

站在客户的角度，应该先理解什么，再理解什么，最后理解什么，按照这样的节奏安排顺序。

另外呢，你还要环环相扣，各个环节相互搭配好，不拖沓、不拖延，拖延的讲师简直就像老太太的裹脚布是——又臭又长！

因此，一诺老师经常开玩笑地说——

记一诺老这闲话，预悟商业真计！

演讲就像是美女的超短裙，  
长不能多一块布，短不能失去重点！

一诺老师

### (3) 体验震撼

很多招商会最容易漏掉、忽略、不重视的一个环节就是体验，而这个环节恰恰是成交的关键。

为什么呢？

我们看乔布斯的苹果发布会，他80%的时间都在讲解产品，并带着大家一起体验产品。

当体验足够震撼，客户就会产生强烈的购买欲望。但很多

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

招商会都是项目、产品还讲得不清不楚就急于成交。

一诺老师把这种行为称为“强奸客户”，对此鄙视至极。

下面是一诺老师给到亲传弟子用的——招商会流程的表格

模板，给大家参考：

时间	主题	内容	目的	负责人	注意事项
----	----	----	----	-----	------

★时间：就是几点到几点。

★主题：就是这部分时间安排做什么环节。

★内容：就是这个环节具体要做什么。

★目的：就是做这个环节的的目的是什么。

★负责人：就是这个环节的负责人是谁。

★注意事项：就是这个环节特别要强调的事项。

举例如下：

263/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信: 357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

时间	主题	内容	目的	负责人	注意事项
13: 00-14: 00	签到	到场客户签到. 前期沟通了解 客户情况		迎宾 姐	签到台、签到表、胸 卡
14: 00-14: 05	开场白	主持人致欢迎 词, 塑造企业	让客户了解、信 任企业	主持 人	
14: 05-14: 10	视频播 成	观看企业介绍 视	客户了解、信任 企业	DI	企业介绍视频
14: 10-14: 15	讲师介 绍	主持人塑造讲 师	推崇讲师, 让客 户信任、认可讲 师	主持 人	
14: 15-14: 45	讲师授 课	行业发展趋势、 客户的痛点	剖析趋势, 挖掘 痛点, 让客户产 生购买需求	讲师	
14: 45-15: 30	产品体 验	感受产品的魅 力	让客户体验产 品, 深度产生购 买需求	讲师	把产品准备好, 销售 人员按照讲师的步 骤让客户体验产品
15: 30-16: 00	客户见 证	使用者分享, 权 成人士做信用 背书	信用书, 使客 户感觉到购买有 保障	分享 嘉宾	分享嘉宾提前练习 好, 推各好PPT
16: 00-16: 30	合作方 案	讲师讲解购买 方案	使客户接受购买 价格	讲师	
16: 30-17: 15	成交、签 约	销售人员理场 促成客户成交	成交, 客户交订 金或全款	销售 组	订购单、刷卡机、礼 物
17: 15-17: 30	总结			总统 筹	

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这是半天的招商会的例子，还有些招商会是一天的、两天的，甚至三天的。

时间长的招商会主要是体验部分占了比较多的时间，比如企业参观、生产线参观、样板店参观、现有加盟商与代理商分享等。

有很多人纠结招商会要不要设计一些表演环节。

如果这个问题问到一诺老师，基本上都会被一诺老师打回去。

因为招商会跟做秀不同。做秀的目的是彰显企业实力派，没有成交的环节。但招商会的一切是以成交为目的的！

《记一老师这句诸，份商业真讲！

不能成交的招商会，都是在耍流氓！

一诺老师

如果是在表演环节对成交有帮助，时间又允许的情况下，那就可以放进去，否则，就不要安排。

要做好这三点，前提是有一个合理的岗位安排。以下是常见的招商会的岗位设置。

265/513

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

●会务统筹：整个会议的总统筹，安排会议的一切事项。

●主持人：会议所有环节的串联者。

●讲师：项目的主讲人。

分享嘉宾：分享人， 提前练习好分享的内容， 做好PPT。

●销售总监：销售团队的管理、激励，协助大客户的谈判，  
负责完成业绩指标。

●销售员：邀约客户，迎接客户，沟通客户，与客户成交。

●屏幕管理：保证投影屏幕的顺利播放， PPT与图像、视  
频的切换。

●DJ： 调音，控制现场播放什么音乐，调节音量的大小。

记住一诺老师这句话，格商业真地！

招商会必须协同作战，  
短板会影响成交结果！

一诺老师

●灯光：控制会议室的灯光，开灯、关灯、调暗。

●迎宾：一般在楼下与会场门口，形象好。

签到：负责客户签到，发放胸卡。

●引位：把客户引导到已经安排好的座位上。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

●门神：不让会场里面的人随便进进出出，门打开后及时关上。

●控时：控制每个环节的时间，适当的时候对台上的人做提醒。

●物资管理：管理所有会议的物料。

●财务：收钱、刷卡、统计。

某些招商会还会有某些特殊的岗位要求，可以根据需要再去增加或减少岗位设置。

记一法老师向话，覆悟商业真评！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

在选择主讲人的时候，要注意以下4个方面：

- (1) 主讲人的风格能否为品牌形象加分
- (2) 主讲人能否把内容演讲好。
- (3) 主讲人能否调动气氛。
- (4) 主讲人能否促进成交。

最后，不要忘了制作一张订购单，在招商会结束之际，销

267/513

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

售人员就应该拿着订购单去找客户成交。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第61课：招商路演的五个版块

### 第四个版块：招商团队2 • 会后三件事

会议后如何进行跟进，围绕着成交，会议后要做3件事情。

(1) 对于没有现场刷款的，但是又有意向的，继续跟进成交。

会后跟进有个“黄金48小时”，就是会议结束后的两天内都是跟进的黄金时期，两天后，客户的热情会开始有所回落。

记住一老师这身话. 悟商业真!

机会迎面而来，不要让它擦肩而去!

一诺老师

(2) 对于现场刷了订金的，跟进补齐余款。

已经交过订金，收余款相对来说就比较容易了。

一般的客户都享有一个补齐余款的时间，这里面可以设计一些优惠或者赠送的方案，在完款期限之内就可以享受，超出期限就没法享受。

(3) 对于已经完款的，马上开始服务、管理与裂变。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这一点是最重要的。

因为，只要实际的合作还没开始，客户都还是会有退款的  
可能。

如果客户硬要退款，不管原来合同怎么签，你也很难处理。

所以，赶紧开始对客户进行服务与管理，帮助他们快速赚  
到钱，这个招商才算稳稳地完成。

同时，可以设计一些激励制度让客户转介绍。

我们都知道物以类聚，人以群分，客户肯定也认识很多潜  
在客户。

记性一老师这句，铎商业美！

成交的客户，表示对我们已经认可！

一诺老师

这个时候让他们去做分享、转介绍，甚至帮助我们说服别  
的客户加盟，他们都会比较乐意。

## 第62课：招商路演的五个版块

### 第五个版块：方案设计

招商方案的设计是招商工作中最重要的工作之一。

一个成功的项目必定源于一个好的方案，一个失败的项目也很有可能是因为一个失败的方案。在设计方案之前，必须结合一诺老师前面讲到的企业战略来进行考虑——

记住一老师这内话，惨商业真计！

当下需要什么，能给合作伙伴什么，  
再结合我们招商的目的来设计方案！

一诺老师

潜在合作伙伴在考虑是否与你合作的时候，往往是在考虑  
以下几个问题：

- (1) 需要我做什么？
- (2) 我会得到什么？
- (3) 保障我的是什么？
- (4) 马上成交还有什么？

卖产品. 卖商机. 实股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

也就是说，我们的方案必须完整地回答以上4个问题。

同时，一个好的招商方案会有3个特点：

(1) 容易理解

也就是这个合作方案很容易看得明白，容易理解才容易考虑，也容易传播。

(2) 激发需求

这个方案让潜在合作伙伴一看就觉得有戏，自己加盟或者代理后能够实实在在赚到钱。

记住一诺老师句话，桥商业真诗！

说一千道一万，不如整点实在的！

一诺老师

(3) 难以抗拒

方案的性价比很高，各个要点设计得很到位，没有抗拒点。

招商方案通常应包含三个内容——

第一个是代理商/加盟商的职责：

第二个是代理商/加盟商的权益：

第三个是公司代理商/加盟商的支持策略。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第63课：招商路演的五个版块

### 第五个版块：方案设计1 • 加盟职责

一诺老师这里说的加盟职责，也就是——代理商/加盟商的职责！

很多人做招商会，不知道要求加盟商干什么！

因为他自己都稀里糊涂的，今天大家有幸学习一诺老师的课程，这才叫做系统！你再也不用蒙着眼睛瞎来了！

记任一诺老师这句话，悟商业真计！

成功就是看对书、上对课、选对教练！

一诺老师

第一：代理商的职责：

(1) 投资

如果要成为代理商，需要投入多少资金，一次性拿多少货品或者交多少的保证金。

(2) 销售产品

273/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

往后每年/每季度要销售多少产品。

### (3) 开发市场

需要开发多少个下一级的代理商。如果是省级代理，需要开发多少个市级代理，依此类推。

### (4) 排他性

对于能否经营同类产品是否有要求。比较强势的品牌就会要求代理商在同类产品中只经营自己一种。

记一老师奇话，惨商业真诗

不能全力以赴，何以成就伟业？

一诺老师

## 第二：加盟商的职责：

### (1) 投资

如果要加盟，需要交多少加盟费/保证金，每年需要交多少的管理费/品牌使用费等。

### (2) 经营项目

是否需要加盟方自己经营门店，要请多少员工，装修家具备等要投入多少等。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### (3) 整合资源

需要贡献一些什么资源，比如加盟7天连锁酒店除了需交加盟费以外，还要求提供物业资源。

祝住一诺老师这话，顿悟商查真！

天下资源皆能为我所用，只是凭什么？

一诺老师

这才是重点，你不要去企图跟你没有任何关系的人帮助你，  
如何发生关系才是最硬的关系呢？

就是让对方为你——花钱！让对方花钱加盟你的项目！

一诺老师道向话，顺商业典诗！

钱在哪里，心在哪里！

一诺老师

说得俗一点就是，不花钱就是不上心，花钱才有可能上心！

说到这里有吃瓜群众会说了，花钱也不一定上心呀？是的！花钱都不一定上心，就那不花钱更不会上心了！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第64课：招商路演的五个版块

### 第五个版块：方案设计2·权益设计

一诺老师研究发现，代理商/加盟商之所以加盟你，那是因为他们看到了——好处！

这个世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨！

记仕一老师速句论，预悟商业真诗身

好处到位了，一切都不是问题！

一诺老师

代理商/加盟商交了相关门槛费用后，项目方需要给到代理商/加盟商关于本项目的权益。

这些权益的设计非常巧妙，一诺老师结合顾问单位和亲传弟子的超过500家企业上千场招商会，证明行之有效的经验，梳理出以下几种权益的类型。

#### (1) 等价商品

现在的项目招商，很少说需要纯加盟费或纯代理费，一般



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

在交代理费/加盟费的同时，就会配相应额度的产品或其他回报。

这种产品或回报一诺老师称之为等价商品。

举例一：成为省级代理的代理费是50万元，交了50万元后，会获得80万元的产品。

这个省级代理把产品卖掉后可以赚回80万。

举例二：加盟某连锁店，加盟费是300万元，这300万元会转化成这个加盟店的一年房租、装修、家具等费用。也就是开店不需要再另外支付一年房租、装修、家具的费用了。

记住一诺老师这句话，商业真讲！

加盟商希望一劳永逸的缴费形式，  
一次缴费，无需额外支出！

一诺老师

## (2) 采购折扣

成为这个级别的合作商后，以后采购需要的商品，可以享受相应的折扣。

举例一：成为某产品的省级代理后，以后的拿货都享受6.5折。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

举例二：成为某连锁店的加盟店后，采购需要的产品享受

8.5折。

### (3) 阶梯性方案

阶梯性方案，指不同级别的代理商/加盟商，相对应的条款也会有差距。低级别的代理商/加盟商获得的条件没有高级别的代理商/加盟商那么优惠。

这个设计，会让潜在合作商觉得，成为高级别的代理更有诱惑力。

举例：20万元的代理配送30万元的产品，30万元级别的代理配送60万元的产品。

前者相当于每1万元的投入换回了1.5万元的产品，后者相当于每1万元的投入换回了2万元的产品。

记住一诺老师这句话，语商业真计！

好处到位了，一切都不是问题！

一诺老师

### (4) 永久性收益

高级别代理可以享受其属下低级别代理的业绩提成。

279/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

区域服务商可以享受该区域合作商的营业额提成。只要生意继续做，这种收益就永久存在。

举例一：省级代理拿货价格是3折，市级代理拿货价格是5折，市级代理必须向所在区域的省级代理拿货。所以，只要市级代理拿货，省级代理就有2折的差额可以赚。

举例二：只要成为某连锁项目的区域服务商，就可以享有该区域内所有连锁店0.5%的营业额提成。

记住一诺老师这向话，领格商业真诗！

客户只对好处说yes！

一诺老师

### (5) 转介绍奖励

如果希望代理商/加盟商转介绍其他商家成为代理商/加盟商，就需要设置一套奖励方案。谁转介绍成功了，就可以获得对应的奖励。

举例一：成功转介绍一位代理商，提成10%。

举例二：成功转介绍一位加盟商，提成10%，并可持续获得该店营业额0.5%的提成。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## (6) 业绩达标奖励

业绩达到某些指标，可以送旅游、汽车等相关奖励，可以设定返提成点数的奖励，也可以设定返还初始投资额的奖励。

举例一：年度业绩达到60万元，送欧洲游，年度业绩达到200万元，送汽车一台。

举例二：年度业绩达到1000万元，返点3%。

举例三：年度业绩达到300万元，初始30万元的投资额全额返还。

记位一年老师达打话，悟商业真诗！

重赏之下必有勇夫！

一诺老师

## (7) 风险逆转

总是会有些人担心自己做不好，对于这种情况，可以设计一些风险逆转的方案。

如：保证金多长时间内可以退，产品卖不出可以按什么样的折扣退，在多长时间内如果赚不到多少钱可以退加盟费。

## (8) 股权激励

281/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信: 357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

对满足一定条件的人，给予相对应的股权激励。

举例一：在2018年内成为省级代理的代理商，可以拥有公司总部0.5%的股份；在2018年内成为市级代理的代理商，可以拥有省公司0.5%的股份。

举例二：连续三年业绩达标的代理商，赠公司1%的股份。

举例三：2017年公司发行总股本为1亿股，代理商每拿货100元赠1股。

举例四：成为5万元级别的代理商可以在公司上市前购买5万元的原始股。

记住一诺老师速句话，悟商业真！

天下无难事，只要股份制！

一诺老师

#### (9) 其他权益

其他权益包含但不限于以下内容：

①仪式：授牌仪式、签约仪式。

②身份：展架、团队合影、证书。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

③投资权利：可以买多少额度的股票，可以投资公司其他项目。

如果我们想让代理商、加盟商努力干活、拥护我们，就需要设计好他们的权益。

别人决定要不要代理或者加盟，只考虑三个问题：

记一诺老师这句话，领悟商业真！

代理商和加盟商考虑三个问题：  
好不好卖？赚不赚钱？风险是否可控？

一诺老师

好不好卖，就是容不容易卖，市场的接受度如何，销售的难度大不大？

赚不赚钱，就是利润空间大不大，卖了能赚多少？

风险是否可控，就是万一卖不了、不好卖了怎么办呢，万一做不好怎么办呢？

把这三个问题解决了，他就会给你掏钱了。

从事一个行业久了，思维容易被局限。

有时呢，借用一下别的行业的方法，可能会带来翻天覆地的变化。

283/513

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

在美容行业，有一类厂家是生产美容仪器的，这些美容仪器可以给客户做水光针、热玛吉、超声刀之类的项目，每台仪器售价2万元至30万元不等。

这些厂家有两种经营模式——

一种是把设备卖给美容院，美容院自己给客户操作：

另一种是带着设备到美容院合作，做出来的业绩五五分成。

这两种方法都会有些弊端——

第一种方式会让美容院购买设备的压力很大，后期赢利不稳定：

第二种方式也会让美容院很被动，约好了厂家的人，客户不来；约好了客户，厂家的人又不在。

而且两种情况都是因为流通环节导致终端价格非常高昂。

记位一语老师句话，顿商注真谢！

天下无难事，只要股份制！

一诺老师

有一家企业叫做真善美，一诺老师是这家企业的顾问。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

在一诺老师的亲自指导下，这家企业很快梳理了市场运营模型。运用一诺老师教给的方法，这家企业很快扭转乾坤，华丽转身。

仅仅用了一年半时间，一诺老师就帮助这家企业从卖仪器的普通工厂做到拥有5家分公司，30多个服务商，600多家加盟店，估值5亿元的大型集团公司。

在一诺老师的辅导下，真善美借用了在其他行业已经用得很好的一种模式——保证金模式。

先是找到美容院的老板，跟他们说：“不要买设备了，买设备太贵了，更新换代成本高，跟我们合作。”

配性一诺老师这句话，领悟商业真！

只要不花钱，客户什么都想要！

一诺老师

我们把9台仪器放到你们的店里，做出来的业绩我们厂家拿45%，你们美容院拿55%。

这个时候美容院的老板愿不愿意？(肯定愿意)

当然愿意，因为这9台仪器他们去买的话要花20万元左右，

285/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

现在不用花这个钱了。

但作为厂家来说，有一个风险：设备很贵，万一美容院拿走了怎么办？

所以呢，厂家提出要收10万元的保证金，合同签3年，到期后美容院要继续做的话，10万元保证金继续保留，如果到期后不做了，把10万元的保证金退给他们。

对于收保证金的做法，客户最害怕的就是企业跑路。

《记住一诺老师这句话，领悟商业真谛》

成交的前提是，解决顾客的后顾之忧！

一诺老师

美容院会害怕厂家收了10万元保证金后跑路吗？

不会，因为这9台仪器也要花20多万元才能买到，即便厂家真跑路了，美容院也没有损失。

美容院交了10万元的保证金，意味着什么呢？

首先，可以证明这个美容院是有实力的，后面做业绩自然就容易。

其次，就像一诺老师教导亲传弟子的，只有客户交了这个

第①时间分享更多绝密课程 加微信: 357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

保证金，他们才会花比较多的心思来做这件事情。

记住一诺老师这句话，预悟商业真！

钱在哪里，心在哪里！

一诺老师

所以，一诺老师亲自辅导的这个招商模式，做下来之后，  
达到了以下3个效果——

①美容院的老板不需要花巨额费用再购买、更新仪器。

②合作的美容院质量高，他们的客户也比较有实力，一场  
活动平均出单30万元以上。

③美容院的老板会全力推真善美的仪器项目。

通过一诺老师设计的这个招商模式上的创新，真善美开业  
一年的时间就创造了接近1亿元的营业额。

为什么一诺老师辅导招商成功的案例非常多？

因为，一诺老师是实实在在把招商的结果从无到有，从0  
到100干起来的。

在权益的设计方面，有些行业已经用得很普遍了，但另外  
一些行业可能听都没听过，其实只要稍微借鉴，就能找到市场

287/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

破口。

上面这个真善美的方案，在当时打向市场的时候非常有竞争力，获得了很高的市场占有率。

记住一老师这向、悟商业真评！

用师者王，用友者霸，用徒者亡！

一诺老师

但这个方案有没有痛点呢？

痛点还是有的，比如以下几点。

①仪器太多：9台仪器光学习都要学很久，加上美容院有自己本来的项目，仪器多了也不知道推哪个，容易混乱。

②门槛太高：美容院需要一次性缴纳10万元保证金，快速做出合作决策并不容易。

③退款太晚：10万元的保证金要3年后才能退，但3年后行业会发展成什么样子大家都不知道，所以对于3年这么长的周期还是会有所担心。

④扣点太高：后期产生的业绩厂家基本上没做什么事情，但是要拿走45%，而后期美容院承担绝大部分工作，只拿走55%，

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

对于美容院来说划不来。

一老师道句话，悟商业真！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

后来，另外一家美业用品企业也找到一诺老师合作，一诺老师就为它设计了一个更具颠覆性的方案——

今天大家有幸听到这个方案，这个价值333万的企业顾问案，是不是有点小激动呢？

不要激动，现在就让我们一起学习这套价值333万的商业模式—

①可以配送4台最受欢迎的仪器到店里，容易学习也容易推广。

②保证金不需要10万，只需要1.8万，门槛大大降低。

③试合作周期为45天，如果合作美容院做不到约定的业绩标准，保证金可以马上退。

④后续的业绩厂家只分走12%，其余88%都留给美容院。

一诺老师这个方案，把之前的痛点全部解决了，所以，加

289/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

盟商签约异常火爆。

记住一诺老师句话，预悟商业真！

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

招商方案是根据行业的变化、市场的反应来进行设计的！

没有一个方案可以永远保持优势。

做市场如逆水行舟，不进则退。

所以，我们只有不断学习，不断进步，才能立于不败之地。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第65课：招商路演的五个版块

### 第五个版块：方案设计3 • 市场支持

打天下易，守天下难。收到第一笔钱并不厉害，能够持续地收钱才是真正的厉害。

一个好的招商方案，不是单单把代理商/加盟商的回报罗列出来就算了。还要明确地告诉他们，一旦他们代理/加盟成为合作伙伴后，我们对他们都会有哪些市场支持。

代理商手里的产品卖不出去，他会退货；

加盟商赚不到钱，也会闹事影响品牌。

所以，直到代理商、加盟商都赚到钱了，我们的项目才真正进入了一个良性循环的阶段。

记一语老师这句话，瓶桥商业真！

不以收钱为目的的招商，就是耍流氓，  
只以收钱为目的的招商，就是真流氓！

一诺老师

我们需要向合作伙伴提供什么市场支持呢？

291/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

代理商考察一个产品，主要评估两个方面：

一是这个产品好不好卖；

二是这个产品的利润空间有多大。

◎

加盟商考察一个项目，也是评估两个方面：

我做了这个项目能不能赚到钱？

赚到钱需要的那些条件，我是否都能够达到？

而我们提供的市场支持，就是为了——

记住一诺老师这句话，顺悟商业真谛

让代理商更容易卖出产品，

让加盟商满足赚钱的条件！

一诺老师

市场支持包括以下几个方面：

(1) 培训学习

产品知识学习、操作技能学习、运营管理学习、销售技能学习等。

(2) 营销工具

促销产品、赠送产品、产品介绍视频、产品演示道具、产品介绍资料等。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### (3) 营销会议

条件允许的话可以在各大区办营销会议，让代理商带客户来参加，通过会议帮助代理商与客户成交。

### (4) 人员支持

派人员下店帮忙推介、销售产品。

### (5) 广告投放

适当地在线上或线下投放广告，增强品牌效应。

### (6) 系统输出

连锁店加盟需输出选址系统、产品系统、管理系统、营销系统、财务系统等。

啦住一诺老师道话，顿悟商业

给力的市场支持，也是企业的核心竞争力！

一诺老师

在实际的市场运作过程中，根据每个项目的不同特点，提供不同的市场支持。

只要是对市场开拓有帮助的，只要在成本允许的前提下，可以给予代理商、加盟商更容易赢利的支持。

293/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

支持给力，有些时候也是核心竞争力之一。

在一诺老师的学员当中，有两位做汽配做得相当优秀的企业家。

一位是科尔奇、佳能两大品牌的创始人，大贵实业的张志东先生；另一位是国内卡车灯的龙头企业德霸照明的创始人陆卫黄先生。

大贵实业的张志东先生，为了让代理商更好地把产品销售出去，他会把代理商都组织起来，给他们进行销售技能的培训。

2005年一诺老师就帮他们培训过一次，大家的反映非常好。

开展这种培训其实就是向代理商传递一个信息：不用担心不懂得怎么卖产品，由他的老师来教你们怎么卖就好。

祝住一祥老师这句话，顿悟商业真

用师者王，用友者霸，用徒者七！

一诺老师

欧普照明的孙志国先生，为了帮助代理商更好地销售产品，替骨干交学费学习一诺老师的所有课程，然后把训练好的骨干销售员，派到代理商那里驻店，帮助他们销售。

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这个举动向代理商传递的信息就是——不用担心卖不掉，  
我来帮你卖。

记位一诺老师这句话，颈商业真

帮助代理商卖货，就是最好的市场支持！

一诺老师

一诺老师还有一位亲传弟子叫何国杰，他们的豪门集团是行业内做得最好的。其中的秘诀就是——他经常聘请一诺老师的讲师团给市场团队做销售内训，提升他们的销售技能与销售热情。

而且何总做事非常认真，每次邀请一诺老师给他们做培训，都会提前至少两个月跟一诺老师沟通细节。

这些频繁的培训向代理商传递的一个信息是：听话，照做，就能做好，就能赚钱。

这些做法在美容行业也非常普遍。

一诺老师有一个弟子叫做陈明宇，专做皮肤管理的仪器，品牌名字叫作“逆龄者”，

跟其他品牌不一样的地方是——

295/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

第①时间分享更多绝密课程 加微信：357607890

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

他们会更注重经销商的全面提升，除了提供产品培训以外，还提供心理学、心态、团队、管理、模式、智慧女性、销售等一系列的课程。

经销商的能力全面提升了，市场业绩自然就好了，这是个相互成就的过程。

记住一诺老师这句话，悟商业真谛！

不给经销商交学费叫做投资！

一诺老师

有很多人担心把代理商培养好了以后他们会走，会去做别的品牌，这其实是杞人忧天，格局太小。

把所有代理商都培养起来，即便走了20%，剩下的80%不也能为你创造更大的价值吗？

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第阳课：招商路演的五个版块

### 第五个版块：方案设计3 • 可行性方案

首先，我们要知道如何评估方案是否可行，什么意思呢？

如果你经常逛街，那么一定见过这种情况：一些店家用大大的白纸写上全场3折，最后三天”、“全场清货，最后一天”并贴在墙上，但你一周后再去，还是能看到这些“最后三天”、“最后一天”的牌子，甚至你过一个月再去，都还是这些牌子。

如果我们经常路过这些地方，就不难发现，这其实只是一种促销手段。但是，有没有人在嘲笑他们的同时，思考过为什么这些牌子一直挂在那呢？

答案只有一个，就是“有效”。

说住一诺老师这句话，顿悟商业真谛

有效比有道理更重要！

一诺老师

只有这种方法对销售有帮助，能够做到更好的业绩的时候，

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

老板才会把牌子一直这么挂着。

老板怎么知道这种方法有效呢？

这是测试出来的，只要用过并且觉得效果不错，就持续用了。

这就是建立在市场反应之上的做法。

同样，好的招商方案，是建立在市场反应之上的，做招商最忌讳的就是自己闷头想东西，不了解代理商、加盟商的想法与需求。

记住一诺老师这句话，领悟商业真谛！

人生就是一场心理学的游戏！

我们要比代理商更了解他的需求！

一诺老师

所以，在做出来方案之后，不要急于马上推向市场，而是先小范围地做市场测试，反应好了再推广，反应不好还能及时调整。

做市场测试的时候有两个注意事项：

(1) 不能只找熟悉的人做测试

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

熟悉的人对你有较高的信任度，可能不管你做什么他们都愿意相信并支持你。

但我们开拓市场的时候，很多人对我们是不熟悉的，我们要测试的是这部分人的反应。

(2)能收到钱才是真正有效的测试

很多时候我们都会遇到一种情况，跟别人一说我们的项目，他们都说好，都说要合作，但真正要合作掏钱的时候，拿钱出来的人却寥寥无几。

所以，不要被一开始大家口头上的“愿意合作”蒙蔽了。如果你能够马上收到他的钱，才是真正有效的测试。

记住一诺老师这句话，顿悟商业真谛

只要客户不交钱，说啥都是废话！

一诺老师

案例一：卡尺生产厂家

卡尺是每个制造业都要用到的一种工具，但用量很少。曾经有家企业，是生产卡尺的，一诺老师姑且把它称为A企业。

A企业制定了一个招商方案，其中一条是按照三级分销的

299/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

方式来进行分销，而不是传统的区域代理：另外一条是需要代理商一次性采购的量比较大，大概是他们年销售量的3倍左右。

当时A企业把一诺老师请了过去，一诺老师就发现这两个问题会影响招商结果。

一诺老师向他们提了出来。企业主比较坚持自己的想法，认为方案里面还送了很多股份之类的，这些代理商会很心动。

一诺老师建议他请销售部，拿着这个方案向代理商做个抽样调查，如果代理商们接受，那就是好方案；如果不接受，那就需要调整方案。结果后面一调查下来，没有一个代理商愿意按这个方案拿货。

记一诺老师这话，d悟商业真诗

客户只对好处说yes!

一诺老师

## 案例二：美甲工厂

一个做美甲的厂家，市场相对已经稳定。

该厂家老板想邀请自己的所有省级代理商，在年底做一场订货会。过去他的代理商每一次活动拿货都是10万元左右，一

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

直没有大的突破。

这次他希望把省代的拿货额度提高到30万元，因为一诺老师是这家企业的战略顾问，他请教一诺老师应该怎么做。

一诺老师跟他一起核算了代理商拿30万元货后的销货时间，结果是：如果集中主推这个品牌，2个月不到也就可以销售完了。

于是，一诺老师给他出了个方法：先把几个关系最好的、为人比较公正的、有影响力的代理商提前邀请过来，跟他们沟通，说这次订货会希望大家拿货30万元，然后把方案给代理商看，问代理商要拿多少。

有的代理商说10万元，有的说15万元。这当然没有达到目标，说明方案还不够具有吸引力。

记一诺老这句话，悟商业真计

好处到位了，一切都不是问题！

一诺老师

那就把改方案的权力交给这几个代理商，要他们讨论出一个他们自己会拿30万元货的方案。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

因为这批人比较熟悉，也比较公正，所以做方案的时候既考虑他们自己的利益，也考虑厂家的利益。

方案出来后，他再问这些代理商愿意拿多少，他们都回答愿意拿超过30万元。这么一来目标就达成了。

然后再把这个方案拿去跟其他代理商谈，基本都同意。

最后，这一场年底的订货会就做了100多万元。

也是凭着一诺老师辅导的方案，第二年该厂家就从行业的国内第十名做到了国内前三名。

记住一诺老师这句，悸商业真译！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

案例三：化妆品品牌

一诺老师的一位亲传弟子经营化妆品，产品包括护肤品、彩妆、水乳霜、眼霜等系列。

2018年初，他想向原有的代理商推出一套店务运营系统，让代理商在代理产品的同时，也可以开零售店经营。

这个系统一开始并没有大范围地推，而是先做一些试点，

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

进一步论证这套店务运营系统的效果。在一诺老师眼中，这就是对加盟商、代理商负责任的一种表现。

这三个案例说的都是市场测试。

如果没有市场测试的话，卡尺的项目就泡汤了，而美甲的项目也没有办法做出那么好的成绩。

所以，有效的市场测试，可以帮助我们规避很多不必要的麻烦与不必要的风险。

记一诺老师句，顿悟商业真谛！

快就是慢，慢就是快！

一诺老师

最近几年，找一诺老师做商学院院长的人特别多，遇到好的项目、负责任的企业家，一诺老师就会考虑跟他们合作，所以一诺老师也挂着很多个商学院院长的头衔。

现今，企业建立内部商学院的目的，不仅仅是为了自己员工的成长，更多的是把眼光放在代理商一类的合作伙伴的成长上面。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

许多企业找一诺老师做商学院院长的原因，是因为一诺老师擅长企业顶层设计和商业模式、股权架构、招商策划、市场营销等，尤其擅长训练招商讲师。

如果能够帮助代理商、合作伙伴培养出一批优秀的招商讲师，他们做市场就容易得多了。

有好的招商讲师在，代理商只需要专注把客户邀约过来会场就行了，不用一个个地慢慢讲，把一对一销售的“零售”模式变成一对多销售的“批发”模式。

记住一诺老师这句话，领悟商业真计！

会销路演就是：  
一对多的“批发式”销售！  
一诺老师

所以，一位好的招商讲师带来的销售业绩并不亚于一支招商队伍，

如果你的企业，在开拓市场阶段，还没有打造出自己的招商讲师，你就应该思考，在这一点上的竞争上是否已经落伍了。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第三章：融资路演兵法

### 融资路演 · 通过路演卖股权

卖产品. 实商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第7课：资本路演的目的

### 资本路演搞什么

这几年高速发展的企业，尤其是一些互联网企业，大多都是因为背后有强大的资本力量。

从阿里巴巴、腾讯、百度，到京东、滴滴、小米、摩拜等，都是借助资本的力量把自己做大。可以说，没有资本的力量，就没有这些企业的今天。

记住一诺老师这句话，锁商业真谛！

所有的企业家，都在为资本家打工！

一诺老师

### 阿里巴巴的融资历史

创业伊始，内部融资1999年2月，阿里巴巴静悄悄地诞生在杭州湖畔花园的一间小公寓里。

门上连一个牌子都没有挂，简陋、质朴、无名。

马云决定在杭州成立公司，远离当时已成为中国中心的北京和深圳，这样会使公司运营成本更低。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

阿里巴巴成立那天的第一次集会也成了筹资会。

马云让参会的18人(都是马云任杭州科技大学英语老师时，夜大英语班的学生，被称为阿里的“十八罗汉”)拿出自己的存款来，最终他们凑了50万元，作为初始投资。

小有名气，天使投资

很快，阿里巴巴网页发布了。

马云很快就进入了外媒的视野。互联网是个烧钱的行业，它的规模效应比其他行业都重要，所以对资本最为渴求。

马云需要风投资金。

到了1999年底，钱已经成了公司的最大问题。1999年10月，高盛的500万美元天使投资把阿里巴巴从悬崖边拉了回来。

记一老师这句话，商业真谛！

大多数企业都死于资金链断裂，如何融到永远也花不完的钱？跟一诺老师学习融资兵法！

一诺老师

成长阶段，轮融资

2000年1月18日，马云收到软银2000万美元的融资。就在这一年4月，美国纳斯达克市场泡沫破灭，股价暴跌。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这之后再也没有投资者向中国的互联网企业投资，而阿里巴巴却有充裕的资金度过寒冬。

快速扩张，三轮融资

2004年2月17日，马云在北京宣布，阿里巴巴第三轮融资8200万美元，软银牵头出资6000万美元，其余2200万美元由富达、TDF和GV出资。

这笔投资是当时国内互联网企业获得的金额最大的一笔私募投资。

三轮融资过后，阿里巴巴的持股结构改变为：马云及其团队占47%，软银占20%，富达占18%，其他几家股东占15%。

三轮融资合计1.12亿美元，并没有改变马云在阿里巴巴的大股东地位。

记一话老师这话，锁悟商业真！

只要股权模式做得好，  
公司大权就不会旁落！

一诺老师

上市准备，雅虎入股

2005年8月11日，阿里巴巴创始人马云与雅虎全球首席



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

运营官丹尼尔罗森格联合宣布，阿里巴巴收购雅虎中国全部资产，同时得到雅虎10亿美元投资。

而雅虎获得阿里巴巴40%的股权及收益权和35%的表决权。  
这是中国互联网史上最大的一起资本运作。

记住一语老师这句话，悟商业真谁！

股权掌控计策一：同股不同权！

一诺老师

完成收购后，阿里巴巴公司新董事会共有4席，其中，阿里巴巴两席，雅虎公司一席，阿里巴巴的投资人日本软银公司一席， 阿里巴巴创始人马云仍将担任公司的CEO与董事会主席。

港交所首次IPO融资

自2007年起，阿里巴巴就一直寻求在香港上市。

2007年，阿里巴巴进行了第一次重大重组，在香港上市了公司的一部分，成功筹集到15亿美元的资金。

2012年2月21日，阿里巴巴集团和阿里巴巴网络有限公司联合宣布，阿里巴巴集团向旗下港股上市公司阿里巴巴网络有限公司董事会提出私有化要约。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

在阿里巴巴私有化要约中，回购价定为13.5港元/股，巧合的是，这一价格与2007年11月阿里巴巴在香港上市时的发行价一样。

5年已过，马云此番私有化代价是否“平进平出”？实际上，仅从账面盈余看，对马云及其背后团队而言，这是一笔划算的生意。5年间，马云用与最初相同的价格买下了净利润增长6倍多、现金增长25倍的企业股权。

相当于在这5年之间，阿里巴巴使用了一笔15亿美元的无息贷款。从这一角度来看，马云赚大了。

住一老师这句话，悟商业真译！

资本就是一笔没有利息、没有风险的借贷！

一诺老师

纽交所二次IPO融资

2012年的私有化并不是马云及阿里巴巴集团的终点。如外界所料，本次私有化只是暂时退市，马云采取的是以退为进的策略。阿里巴巴集团终究还会向资本市场发起冲击。果然，两

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

年后马云再踏征途。美国时间2014年9月19日，马云在纽交所敲钟， 阿里巴巴正式登陆纽交所， 股票代码BABA。

阿里巴巴此次上市成为全球最大规模的IPO。

十几年前马云在杭州湖畔花园的一间小公寓里创立的阿里巴巴，最终叩开了美国资本市场的大门。

记住一课老师这句话，损错商业真！

你相信什么，你就得到什么！

一诺老师

在纽交所上市交易首日，阿里巴巴开盘价92.70美元，收于93.89美元， 市值为2314亿美元， 超越Facebook成为仅次于谷歌的世界第二大互联网公司。

下面，一诺老师带大家看看几家知名企业的融资历史。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## of o的融资历史

时间	轮次	资金	投资方
2015. 03. 17	天使轮	数百万元人民币	唯猜资本
2015. 12. 22	Pre-A轮	900万元人民币	东方弘道、唯猎资本
2016. 02. 01	A轮	1500万元人民币	金沙江创投、东方弘道 朱啸虎
2016. 08. 02	A+轮	1000万元人民币	真格基金、天使投资人 王刚 张子淘
2016. 09. 02	B轮	数千万美元	经纬中国、金沙江创投 唯猫资本
2016. 09. 26	B+轮	数千万美元	滴滨出行
			滴滴出行、Coatue Management
2016. 10. 10	C轮	1.3亿美元	小米科技、顺为资本 中信产业基金、元璟资 本 经纬中国、金沙江创投 Yuri Milner
			DST、滴滴山行 中信产业基金、经纬中 国 Coatue、Atomic o、新华 联集团
2017. 03. 01	D轮	4.5亿美元	蚂蚁金服
2017. 04. 22	D+轮	1亿元及以上美元	
2017. 07. 06	E轮	7亿美元	阿里巴巴、弘毅投资 中信产业基金、滴滴出 行、DST

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

### air bnb的融资历史

时间	轮次	资金	投资方
2009. 01	种子轮	2万美元	Y Combinator
2009. 04	种子轮	60万美元	Sequoia Capital、Y Ventures
2010. 11	A轮	720万美元	Sequoia Capital、Greylock Partners、SV Angel
2011. 07	B轮	1. 12亿美元	Andreessen Horowitz、General Catalyst、Jeff Bezos
2013. 10	c轮	2亿美元	Sequoia Capital、Andreessen Horowitz、General Catalyst
2014. 04. 20	D轮	4. 75亿美元	Dragonair investment Group TPG Growth
2015. 06. 30	战略投资	15亿美元	Kleiner Perkins、GGV Capital、Tiger Global Management、Wellington Management
2016. 06. 16	K轮一上市前	10亿美元	Morgan Stanley、JPMorgan
2016. 09. 23	战略投资	5. 55亿美元	Google Capital
2017. 03. 10	F轮一上市前	10亿美元	中投公司

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 小米的融资历史

2010年4月，雷军及其团队、晨兴创投、启明创投投资创立小米；当年完成A轮4100万美元融资，公司估值2.5亿美元

2011年12月，小米获9000万美元B轮融资，估值翻了4倍，达10亿美元。

2012年6月底，小米宣布C轮融资2.16亿美元，此时估值为40亿美元。

2013年8月，D轮融资完成，估值已达100亿美元。

2014年12月，小米完成第五轮11亿美元融资时，估值为450亿美元。

2017年12月，有投行给小米开出高达1000亿美元的估值。

你会发现，如果没有资本的力量，没有成功的路演，这些企业就没有今天的高峰与辉煌。

说住一诺老师道句话，商业真！

企业要快速发展，一定要插上资本的翅膀！

一诺老师

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第68课：何谓资本路演

### 资本路演的形式

什么是资本路演：其实就是以融资为目的的路演。具体来说就是面对投资人、投资机构，阐述自己的商业想法，说服投资人与投资机构给自己投资的行为。

资本路演的形式：在企业的初创期，第一笔创业资金可以是几个人合伙共同出资，也可以找身边的朋友去筹集。

记住一老师道句话，概语商业诗！

企业的头等大事就是融资！

一诺老师

当企业的商业计划已经成型，就可以寻找天使投资人，或是通过一些平台来众筹。

当企业发展到一定规模，可以找风险投资基金，进行A轮、B轮、C轮、PE轮等融资。

当企业上市后，则是通过IPO，以及在交易市场出售股票、股权获得资金。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 企业资本路径图

一诺老师《资本兵法》企业资本路径图

P0轮

天使轮 P轮 轮 晶 磊

创业一

## 为什么要做资本路演

资本路演会给企业带来的好处主要有两个方面，一个是钱，一个是资源。

很多人都以为找投资人、投资机构只是简单地融钱，这是一个严重的误区。

聪明的创业者在选择投资人或投资机构的时候，钱不一定是第一考虑要素，资源才是放在第一位的。

有的投资机构进来，可以解决市场开拓的问题；有的投资机构进来，可以解决成本降低的问题；有的投资机构进来，可以解决技术的问题。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

记住一语老师这句话，顿悟商业真谛！

投资机构可以帮助解决：  
市场开拓、成本降低、技术难题！

一诺老师

概括来说，资本路演可以帮助创业者：

- (1) 获得更多资金
- (2) 快速扩大企业规模
- (3) 更好地抓住市场机会
- (4) 横向与纵向并购产业
- (5) 降低现金流压力
- (6) 获得投资人的相关资源

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

第码课：资本路演的对象1

## 我们要面对谁来路演

一诺老师在本书所探讨的资本路演的对象，主要分为个人投资者和机构投资者。

个人投资者包括家人、朋友、同学、同事等，他们的投资决策更多取决于对你的信任与支持。

而机构投资者又可以分为天使投资、风险投资(俗称VC)、  
山 私募股权投资(俗称PE)，他们的投资决策则更多取决于对创业项目的一系列理性的分析判断。

其实天使投资某种意义上也属于风险投资，相比起风险投资，它介入更早，风险更大，回报也有可能更高。

记住一老师这句话，据商业真计

人无横财不富，马无夜草不肥！

一诺老师

一些具有大量人脉的前企业高管，尤其是互联网行业的前企业高管最早成为天使投资人，代表人物有李开复、徐小平、

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

雷军。

因为对企业运作及资本行业十分了解，因此这些天使投资人也趋向于用机构的方式规范投资行为。

想要拿钱，就必须知道你的客户是谁。如果你的客户就是这些股权投资机构，你就要去了解他们的关键信息。

比如：投资机构一年会看多少个创业项目？

它们每年会投资多少个项目？

顶级投资机构正常的话一年会收到2万到4万个项目。

一般的投资机构见过面的项目和最后投资的项目，两者之比是100：1，甚至更高。

记住一老师这句话，领悟商业真！

不能出类拔萃，就没有出头之日！

一诺老师

也就是100个项目中，真正投的可能不到1个。像红杉资本、IDG、深创投、九鼎这些，平均每年的投资项目是60~80个。

中国的股权投资机构有15000多家，哪些投资机构跟你的

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

项目比较匹配？

我们可以从以下4个方面来考虑：

(1) 投资机构有没有投你的竞争对手？

如果它已经投资了你的竞争对手，就不要再花太多时间跟这个机构沟通了，因它很有可能是拿你的项目，在为你的竞争对手做调研。

很少有机会是在一个行业投了老大，又投老二、老三的。

“记住一诺老师道句话，语商业真带

融资过程中，要保护好自已的商业秘密！

一诺老师

(2) 投资机构的行业相关性如何？

大多数投资机构都有自己侧重投资的领域。如果你是做生物科技的，去找一个只投互联网的机构，结果可想而知。

(3) 投资机构的定位是什么？

初创期的项目，要找的是天使投资机构；成长期的项目，找的是VC，也就是俗称的A、B、C轮；成熟期的项目，找的是PE投资机构。

323/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(4) 投资机构有什么资源支持?

一诺老师前面也讲过，我们不仅仅是要投资机构的资金，还要它的资源。获得投资机构的资源支持，是有可能提高我们的销售、降低我们的成本、加快我们的速度的。

记住一诺老汗这句话、悟商业真谛!

融资就是——融钱、融志、融资源!

一诺老师

前海梧桐并购基金成立于2014年3月，被誉为投资行业的一匹黑马：

投资“昆仑决”，3个月翻了1倍；

投资“鲜丰水果”，4个月翻了1.33倍；

投资“敬众数据”，1年零3个月翻了2.71倍；

投资“欣欣旅游”，1年翻了4倍。

为什么能取得这么好的结果?因为该基金称自己是“一个有思想的资本”，有自己的一套独特的运作方式。

首先，在做投资的时候，该基金在一个细分领域只挑一个领军企业进行投资。除了上述说到的项目以外，还包括：

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

中国移动音频行业第一名——喜马拉雅；

中国共享办公领域第一名——优客工场；

中国电子签名行业领先者——e签宝；

中国互联网咨询行业领先者——艾瑞咨询。

其次，前海梧桐并购基金专注投资七大方向：

互联网、信息化、工业自动化、大健康、环保节能、军工转民用、文化教育。

在做投资的时候，只选择自己了解的、擅长的、专注的领域。

再次，该基金非常注意新项目与原有项目的行业相关性，这样可以帮助项目做更直接的资源整合。

只有了解了投资机构的运作特色、投资倾向、投资方式后，我们才能选择适合自己的投资机构。

礼佳一诺老师述句端，商业真诗

只有了解投资机构的运作特色、投资倾向、  
投资方式后，才能选择适合自己的投资机构！

一诺老师



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

对于投资机构，除了要有基本的了解以外，还要知道它们都在想什么。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第70课：资本路演的对象2

### 投资机构都在想什么

在面对一个项目的时候，它们往往会有以下思考：

- 为何创业？
- 产品或服务是什么？
- 市场有多大？
- 有多少付费客户？
- 利润如何最大化？
- 未来规划是什么
- 核心团队是怎样的？
- 计划的可行性如何？
- 为何要融资？
- 如何利用资金？
- 相关人士是否有投资？
- 除了钱还需要哪些支持？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第71课：资本路演的原则1

### 清晰的企业战略规划

进行资本路演的第一个要点就是——做好5年的规划。

有的人会说，现在时代变化太快，计划赶不上变化。

其实，这是一种没有长远眼光的表现。

马云就说过：“阿里巴巴今年做的事情不是去年规划出来的，而是10年前我们就已经预测到今天的社会会变成这个样子，所以10年前就已经布局，可以说阿里巴巴今天的结果是由10年前就已经决定的。”

记一老师这句话，领悟商业真！

一个优秀的企业家必须有长远的战略眼光！

一诺老师

当然，规划出来了也有可能根据实际情况进行调整，而我们要做的，就是让我们的眼光尽量准确。

这里说的企业战略规划，就是把未来5年企业的各个板块的关键指标、目标，用数字化的形式表达出来。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 举例一：连锁企业战略规划

关键指标	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	备注
直店数量						
加盟店数量						
市场占有率						
营业额						
利润						
公司市值						
投资并购						

### 举例二：制造业战略规划

关键指标	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	备注
省级代理商						
市级代理商						
市场占有率						
营业额						
利润						
公司市值						
投资并购						

### 举例三：互联网公司战略规划

关键指标	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	备注
月活跃用户						
月均消费额						
市场占有率						
营业额						
利润						
公司市值						
融资						
投资并购						

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

以上的关键指标只是举例，企业在做的时候有可能还会有其他的  
关键指标，有的企业一段时期内，只需要营业额，只需要大数据，不需要利润，京东就是个很好的例子。

有的企业重点是在利润，有的企业重点是在用户数据，有的企业重点是在市值。

企业规划的第二步是细化你的5年规划，做好每一年的销售计划、销售与成本计划、现金流量计划。

举例一：连锁企业总部年度销售计划

项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
加	价格												
	单价												
	价格												
	数量												
	a板												
	价格												
	R												
	桌												
	价粘												
	Pe												
“	总												
收入合计													

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

举例二：制造业年度销售计划

项	1月	2月	3月	5月	6月	7月	月	9月	10月	11月	2月	合计
价格												
单价												
数量												
数量												
收入												
收入合计												

举例三：企业销售与成本计划

	1月	月	本月	5月	*	7	x#	2用	**
销售 收入									
收入									
销售 收入合计									
企业 成本一									
成本									
成 合计									
货一									
税安									
税费合计									
利润									

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### 举例四：企业现金流计划

A月una an食

金 项目一  
流入 项目二

现 流入合计

项一  
现金  
流出  
项#兰

现金流出合计

## 结

可能有的人心里想：“我不会做计划，我不会做表格。”

不会做可以学，如果不愿意学，你的企业就是凭感觉做的。

记住一据老师过句话，频语商业真！

真正的投资人，

是不会投资一个凭感觉来做的企业的!

## 一诺老师

很多学员学完之后都跟我说，原来想着这些表格只是填一些数据进去，没想到给老师一讲解，竟会引发出那么多企业规划的核心要点。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第72课：资本路演的原则2

让投资方更多地了解你

资本路演的另外一个误区是——需要钱的时候再去找投资方。要知道，投资方决定要不要投资你的项目，也是有流程的。

记性一诺老师道句话，悟商业真诺！

要在口渴之前，把井挖好！

一诺老师

### (1) 搜寻投资机会

投资机会可以来源于投资方自行寻找、企业家自荐或第三人推荐。

### (2) 初步筛选

投资方根据企业家交来的投资建议书，对项目进行初次审查，并挑选出少数感兴趣的项目作进一步考察。

### (3) 调查评估

投资方会花大约6~8周的时间对投资建议进行十分广泛、深入和细致的调查，以检验企业家所提交材料的准确性，并发

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

掘可能遗漏的重要信息；在从各个方面了解投资项目的同时，根据所掌握的各种情报对投资项目的管理、产品与技术、市场、财务等方面进行分析，以做出投资决定。

8

(4) 寻求共同出资者

e

通常，风险资本家作为投资方的一个重要角色，一般都会寻求其他投资者共同投资。

这样，既可以增大投资总额，又能够分散风险。

此外，通过这个举动还能分享其他风险资本家在相关领域的经验，互惠互利。

记住一诺老师这句话，顿悟商业真谛！

强者懂得合作，弱者只会逞强！

一诺老师

(5) 协商谈判投资条件

一旦投、融资双方对项目的关键投资条件达成共识，作为牵头投资者的风险资本家就会起草一份“投资条款清单”，向企业家做出初步投资承诺。

(6) 最终交易

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

只要事实清楚，一致同意交易条件与细节，双方就可以签署最终交易文件，投资生效。

如果你等到没钱了，再去找投资机构，是否能熬到“最终交易”这个步骤还有个大大的问号。

配住一老|这句话，悟商业真站！

越有钱的时候越是要融资，  
要融到永远也花不完的钱！

一诺老师

所以，如果打算要走引入资本这条路线的，可以在项目一开始就让投资人或投资机构关注项目，走该走的流程。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第73课：资本路演的原则3

#### 资金使用的有效性

在行外人看来，滴滴、优步、摩拜、小黄车这些企业只是拼命在烧投资人的钱，殊不知它们是在抢占互联网高频用户的流量入口，花这些钱的直接目的就是抢占市场、培育市场。

可惜有很多人只复制了表面，看着别人拼命烧钱自己也拼命烧钱，最后把自己也烧掉了。

有更加过分的创业者，拿了投资人的钱就开始讲门面、讲排场，把投资人的钱花得七七八八后，想做下一轮的融资就没有人再理他了。

住一讲老师句话，顿悟商业真制

富人把钱花在刀刃上，

穷人把钱花在享受上！

一诺老师

一位创业者，借助着团队的力量，完成了第一轮的股权融资，融资了2000万元。

融资完成后，该创业者自信心开始膨胀，焦点从企业经营

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

转移到享受上：装修豪华的办公室，每天花天酒地。

创始团队无法忍受他的所作所为，一个个离开了他。

到后来，该企业欠下了房租、员工工资、供应商货款等一系列债务，面临倒闭。

记一诺老师这句话，悟商业真谛！

挥霍投资人的钱，只会载送自己的前程！

一诺老师

这个案例让我们看到，有靠谱的团队能拿到融资。本来是一盘很好的棋，如果把资金用于开拓市场，做能够产生效益的事情，应该大有作为。

可惜这个创业者德行有问题，把大好局面葬送掉，让人不胜唏嘘。

所以，一定要坚守把钱用在刀刃上的原则。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### 第74课：资本路演的原则4

##### 规范的财务体制

企业要引入资本，财务一定要严格。没有规范的财务体制，自然无法赢得投资人的信任。

投资人即是股东，有对企业财务的知情权。

如果一家企业通过各种手段隐瞒，甚至造假，不仅会引发内部矛盾，还会面临法律的制裁。

记住一诺老师透刻话，悟商业真！

把别人当傻子的人，自己是最大的傻瓜！

一诺老师

其实，有点资本运营常识的人都会知道，如果企业从一开始就打算要上市，那么从开始就要规范财务体制。

用个体户的思路来经营，却想走资本化路线，那是完全行不通的。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第75课：资本路演的原则5

### 规避法律风险

在进行资本路演的时候，有的项目干着干着把自己干成了非法集资，有的把自己干成了非法传销。

在这个方面一诺老师的建议是，公司一定要有法律顾问，而且这个法律顾问是擅长这个领域的。

记体一诺老道句话，颈悟商业真带D

加V：357607890

任何的融资行为，都要先考虑风险的问题！

一诺老师

所有的路演形式、路演的方案、路演的对象都要给法律顾问审核。大一点的企业，还可以成立自己的法务部门，来规避这方面的风险。

有很多的企业都会打着上市的幌子来忽悠代理商，忽悠客户，忽悠员工。

在这里一诺老师想说，人是会成长的，知识是会普及的，骗得了一时骗不了一世！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

忽悠，只能换来企业与自己信用的破裂。

企业上市绝对不是喊口号，“要上市”和“用上市作为口号来忽悠”是两种完全不同的企业状态。

记住一诺老师这句话，预悟商业真！

忽悠别人的人，最终是自食苦果！

一诺老师

那么真正要走IPO道路的企业，从细节中可以看得出来。

比如下面的这家企业说走IPO就是来真的。

某月子中心的第一品牌，是一诺老师的亲传弟子。

这类型的企业如果要走IPO，就必须打造月子中心经营的标准化，这样才能加快复制的速度，以满足IPO对于企业经营规模的要求。

推动标准化最好的方式，就是在内部培养一批讲师！

所以他聘请一诺老师作为该企业的顾问，并邀请一诺老师到他的企业做了两个阶段的招商大师的培训，来培养公司骨干的招商路演能力。

在一诺老师的辅导下，他们的企业规划、内部管理、财务

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

规范都是按照上市的要求来做的，而且，就在第一阶段培训的第二天，一诺老师就遇到投资机构来访。

记任一诺老师这句话，氨福商真诗

对现股东和准股东都要以诚相待！

一诺老师

通过这些细节你就能发现，这家企业要走IPO是来真的。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第7日课：资本路演的套路1

### 如何做好资本路演

过去几十年的教育生涯中，一诺老师自己看过的项目不下5000个，其中大部分来自股权交易中心。

里面有很多成功的案例，也有很多失败的案例。

怎么把资本路演做好，获得投资人的钱？

一诺老师将分成5个步骤来和大家进行分享，分别是：

(1) 商业模式设计

(2) 资本战略规划

(3) 制作商业计划书

(4) 面对投资人路演

(5) 与投资人成交

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第77课：资本路演的套路2

### 商业模式1 · 顶层设计

如果你要建一栋1~2层的农村平房，你可能不需要花很多心思在设计图上，但如果你要建的是10层的高楼，那就需要请设计师好好规划了。

如果是建100层的摩天大楼，那就需要一个顶级的建筑设计团队。做企业也是一样，要做成什么样子，设计清楚是第一步。如果没有设计好，做到哪算哪，你会发现突然你就干不下去了。

接下来一诺老师就要和大家谈谈商业模式 · 顶层设计。

记位一路老师途句，顿语商业真！

不为企业设计未来，

你的企业就没有未来！

一诺老师

什么是商业模式呢？

一诺老师认为，就是企业通过什么途径或方式来赚钱。

比如说，餐厅通过卖餐饮来赚钱，饮料公司通过卖饮料来



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

赚钱，加油站通过卖汽油来赚10钱，快递公司通过送快递来赚钱，批发贸易公司通过批发销售商品来赚钱，网络公司通过点击率来赚钱，美容院通过提供美容服务来赚钱，通信公司通过收话费来赚钱，超市通过平台和仓储来赚钱，等等。

这些就是它们的商业模式。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》 收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第78课：资本路演的套路3

### 商业模式2 • 阐述项目

如何阐述清楚你的项目呢?很多的创业者由于缺乏专业的训练，可能用半个小时、一个小时都讲不清楚自己的项目。

一诺老师认为最好的方式，应该是用一句话，就能把项目先作一个简单的交代。

这句话标准的句式就是：如何为谁提供什么产品/服务的。

记住一语老师这句，商业真

如何阐述清楚自己的项目：  
为谁提供?提供什么产品/服务?如何提供?

一诺老师

为谁提供，就是我的客户对象是哪些人，他们有什么需求。

提供什么产品/服务，就是我为这些人创造的价值，包括我的产品与服务。

如何提供，就是我的生意是怎么做的，也就是我们所说的商业模式。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第79课：资本路演的套路4

### 商业模式3·当下风口

当下的“风口”，既然说到赚钱，那肯定会有难易之分。投资人对赚钱的难易程度的判断，形成了他们的投资倾向。

而整个社会发展的未来走向，必定会产生一些比较被看好的趋势。我们要拿到钱，就要知道“风口”是什么。

站在风口上，要想拿到投资人的钱就容易得多。

记一老师这身话，悟商业真译！

趋势就是我们俗称的风口！

一诺老师

在《招商路演大师》中，一诺老师讲到项目在概念包装的时候，就讲到当下的风口。今天在这里呢，一诺老师再把这个风口给大家讲得更细一些。

#### (1) 互联网

过去20年是互联网飞速发展的时代，它的普及为我们的生活带来了太多太多的便利。许多互联网巨头应时而生。早期的

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

搜狐、新浪、网易，中期的阿里巴巴、腾讯、百度，近期的京东、滴滴、摩拜，这些企业创造了一个又一个的互联网神话。

未来10年内，互联网领域肯定还是商业开拓的主阵地。

## (2) 高科技

也叫做高新技术。一般认为，高科技是一种人才密集、知识密集、技术密集、资金密集、风险密集、信息密集、产业密集、竞争性和渗透性强、对人类社会的发展和进步具有重大影响的前沿科学技术。

这个领域包括核燃料加工、信息化学品制造、航空航天器制造、电子及通信设备制造业、电子计算机及办公设备制造业、医疗设备及仪器仪表制造业等。

住一诺老师这句话，悟商业真谢！

科技是企业市值裂变永恒的良药！

一诺老师

## (3) 人工智能

人工智能，英文缩写为AI。它是研究、开发用于模拟、延伸和扩展人的智能的理论、方法、技术及应用系统的一门新的

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

技术科学。目前应用得比较多的就是机器人、无人驾驶系统，其实搜索引擎也是人工智能应用的一种。

#### (4) 节能环保

节能环保产业是指为节约能源资源、发展循环经济、保护环境提供技术基础和装备保障的产业，主要包括节能产业、资源循环利用产业和环保装备产业，涉及节能环保技术与装备、节能产品和服务等。

#### (5) 新一代信息技术

新一代信息技术分为六个方面，分别是下一代通信网络、物联网、三网融合、新型平板显示、高性能集成电路和以云计算为代表的高端软件。

《记一诺老师句话，杨悟商业真详！

企业的迭代能力，  
构筑未来商业的内在力量！  
一诺老师

#### (6) 生物医学

生物医学工程是综合应用生命科学与工程科学的原理和方法，从工程学角度在分子、细胞、组织、器官乃至整个人体系统

355/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

统多层次认识人体的结构、功能和其他生命现象，研究用于防病、治病、人体功能辅助及卫生保健的人工材料、制品、装置和系统技术。

#### (7) 高端装备制造

高端装备制造产业指装备制造业的高端领域，包括：

关键基础零部件和基础制造装备、重大智能制造装备、船舶及海洋工程装备、轨道交通装备、民用飞机、民用航天、节能环保装备、能源装备等。

记住一送老这句话，顿悟商业真

企业走高端，才能高大上！

一诺老师

#### (8) 新能源

又称非常规能源。是指传统能源之外的各种能源形式，即刚开始开发利用或正在积极研究、有待推广的能源，如太阳能、地热能、风能、海洋能、生物质能和核聚变能等。

#### (9) 新材料

新材料是指新近发展的或正在研发的、性能超群的一些材

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

料，这些材料具有比传统材料更为优异的性能，包括：特种金属材料、高端金属结构材料、先进高分子材料、新型无机非金属材料、高性能复合材料、前沿新材料等。

记住一诺老师这句话，悟商业真！

只要是新的，就给资本无限的想象空间！

一诺老师

#### (10) 新能源汽车

新能源汽车是指采用非常规的车用燃料作为动力来源(或使用常规的车用燃料但采用新型车载动力装置)，综合车辆的动力控制和驱动方面的先进技术，形成的技术原理先进，具有新技术、新结构的汽车。

新能源汽车包括纯电动汽车、增程式电动汽车、混合动力汽车、燃料电池电动汽车、氢发动机汽车、其他新能源汽车等。

#### (11) 新消费

新消费包含两方面内容：新的消费方式、新的消费领域。随着生活水平的提高与“80后”、“90后”进入主流消费市场，他们更倾向于个性化消费、时尚消费、品质消费，更倾向于电



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

子商务与跨境电商，这就是我们说的新消费方式。

2015年底国务院出台相关意见，明确服务消费、信息消费、绿色消费、时尚消费、农村消费和品质消费六大领域作为消费升级的重点领域和方向，这就是我们说的新消费领域。

#### (12) 教育(幼儿)

为什么教育，尤其是幼儿教育也是风口？

除了跟全世界的育儿观在成长有关以外，还跟我国的生育政策放开“二胎”有很大关系。这一领域包括：婴幼儿教育、学前教育、课外辅导、综合技能提升等。

纪住一诺老师这句话，领悟商业真计！

教育是永远的趋势！

一诺老师

#### (13) 实体+互联网

共享单车的诞生，就是“实体+互联网”的模式；共享充电器、共享雨伞、共享办公室、共享汽车、共享别墅等，只要加上互联网，就能拿到投资人的钱。

#### (14) 教育+互联网

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

大家都知道，教育是永远的趋势，现在随着互联网技术的不断革新，很多线下课程和培训已经搬到互联网上了，就好像是一诺老师，之前做了18年的线下传统教育，粉丝不过100万，但是自从做了互联网演讲，粉丝在3个月突破500万，半年突破1000万，1年拥有3000万粉丝！

现在一诺老师已经把毕生课程陆续地录制成音频课程，大家无论是山南海北，还是世界各地，都可以24小时无休地通过【改变世界APP】学习一诺老师的所有智慧。

记他一老师句话，商业真！

一诺老师的使命是：帮助更多人实现梦想！

一诺老师

(15)在家创业模式

各位，知道什么叫作家吗？不仅是以创作为家，而且大多数的作家都是在家里完成自己的作品。

就像一诺老师一样，在家里就可以写书、写课、录课，可以不用上班打卡，每天睡到自然醒。

相比很多企业家，以企业为家，一年到头很少见到自己的

359/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

妻儿老小，亲戚朋友，失去了人生的天伦之乐！

后来很多人都羡慕一诺老师的生活方式，并认同一诺老师的生活方式——

什么是作家？在家写作！

什么是演说家？在家演讲！

什么是企业家？陪伴家人不耽误赚钱！

所以现在，很多的亲传弟子，申请到深圳跟着一诺老师来学习这一切，回去后，住在别墅里就可以月入几万、几十万、几百万……既不少赚钱，又不影响自己孝顺父母和陪伴家人。

记使一诺老师这句话，悟商业真谁！

在家创业模式：  
让人生多一些自由，少一些遗憾！  
一诺老师

这15个领域，是当下投资机构最看好的领域，也就是说，如果你的项目是属于这15个领域的，投资机构投资你的可能性相对来说就会大很多。

2012-2014年，O2O的项目非常流行，那时，O2O的项目只要有些数据，就很有机会拿到机构的投资。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

但现在不同了，风口已过，投资机构对这类项目的兴趣已经大不如前，考察这类项目的指标也会严格很多。

到了2017年，大部分机构看互联网的项目都要求它自己本身一定要有赢利能力，才会考虑投资。

所以，我们要明白一件事情：风口是会随着时代改变的。  
我们要做的，是跟上时代的步伐。

记一诺老师这可话，模语商业真！

世界上唯一不变的就是变化！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 实股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第8课：资本路演的套路5

### 商业模式设计的误区

创业者，如果没有足够的市场开拓工作的经验，如果没有跟一诺老师系统地学过“商业模式·顶层设计”，也没有这方面的顾问老师，那么设计出来的商业模式是存在比较大的风险的。

我们都认同一个观点：85%以上的老板都是干销售出身的。

为什么干销售出身的人比较容易创业成功？

因为他们更了解一线市场，更了解客户需要什么，也更知道市场、销售才是企业的生存之本。

配住一诺老师的话，商业！

销售是商业的第一生产力！

一诺老师

总结一诺老师看过的几千个项目，一诺老师把容易犯的商业模式设计的误区分成6种类型。

误区一：总想着烧钱抢用户

看到支付宝、微信、滴滴、饿了么等的补贴大战之后，很

实产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

多人就一味地想着创业第一件事情就是烧钱把客户数量做起来。

这是很严重的一个误区，没有一个企业是单纯靠烧钱就可以创业成功的。

如果说，随便融点钱来做就可以成功，那创业岂不太简单了吗？

《记一语老师这句话，悟商业真谢！

太容易成功的事情，根本轮不到你！

一诺老师

误区二：商业逻辑不够清晰

通俗地说就是把握不到创业项目的重点，不清晰企业的营收是怎么一步一步构建的。

一诺老师就遇到过一家企业，创业一开始就建立品牌中心，整个品牌中心每个月发十几万的工资，而这个品牌中心，做的事情就只是做做平面设计、活动邀请函、朋友圈文案等，几乎不产生业绩。

结果是把最重要的市场中心完全忽略乃至撤销，后来一步一步把投资人的钱花完，没有给到投资人应有的回报，导致投

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

资人集体抗议。这就是典型的商业逻辑不清晰。

误区三：一厢情愿，自以为是

犯这种错误的一般都是没有市场销售工作经验的人，他们觉得客户有需求，只是基于他们自己的感觉，而且非常偏执。

凭感觉来判定的市场需求当然不如真实的市场感受、市场调查来得靠谱。

还有种情况是，这些自以为是的需求不是不存在，而是客户不愿意为这些需求付费。

误区四：想法过大，变成空想

人要立大志，创业要往大格局去想，这没有错，但也要考虑自己的资源与承载能力。

记住一诺老师这句诺，悟商上真诗！

不要让自己的能力，配不上自己的野心！

一诺老师

曾经有一个创业项目，其商业逻辑是清晰的，但这个项目需要整合五大行业的商品与渠道资源。

这个难度相当大，因为，单单整合一个行业的商品与渠道，

365/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

都已经非常艰难了。

商业模式一开始要足够简单，环节足够少。

记位一老师速句场，语商业真

把复杂的事情搞简单了，叫大师！

把简单的事情搞复杂了，叫老师！

一诺老师

误区五：严重缺乏爆品思维

什么是爆品思维？

就是找到客户的核心痛点并解决它，这个解决痛点的产品或项目，就是爆品。

比如，卡凡开发的巧克力染膏，解决了染发产品气味很重的痛点，是一个非常成功的爆品：

卡仕邦的汽车隔热防爆膜，解决了夏天汽车被晒后温度很高的痛点，也是一个非常成功的爆品：

无铅、汞的唇膏，解决了普通唇膏含铅、汞的痛点，也是一个爆品。

把你的创业项目推向市场的时候，如果有了爆品，推动起来将会非常迅速。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

误区六：没有设计赢利模式

商业模式很大程度上就是赢利模式。

有一个项目找到一诺老师的时候，项目方连自己的项目是怎么赚钱的都说不清楚，只是看到别人商业计划书的大概，就东抄一点、西抄一点，拼凑出来一份PPT。

企业一定要去梳理清楚：

记住一诺老师道句话，悟商生真译！

我的企业赚的是多少钱？还可以赚多少钱？  
现在可以赚多少钱？未来还可以赚多少钱？

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第82课：盈利模式2

### 赚产品涨价的钱

在企业战略规划的支持下，根据市场的反应适当地涨价，  
或换个新的包装涨价，或定期涨价等。

记住一诺老师句话，领悟商业真\*！

涨价是一种营销策略！

一诺老师

假如：一个产品的成本是8元，原来的销售价格是10元，  
利润是2元，我们可以有以下的选择——

①原来的成本是8元，现在需求量增加，把销售价格涨到  
11元，利润就变成了3元。

②原来的成本是8元，现在重新包装，增加了1元的成本，  
把销售价格涨到12元，利润也变成了3元

③原来的成本是8元，现在花1元打广告，即增加了1元  
的成本，把销售价格涨到11元，利润还是2元，但是销量增加  
了。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

④原来的成本是8元，销售价格是10元，现在宣布每隔3个月涨0.5元。

记一诺老师这句话，透商业真谢

垄断产品，才有产品的定价权！

一诺老师

例如苹果手机、茅台酒可以做到经常涨价，这是为什么？

因为他们能够垄断，不能垄断就没有市场话语权和定价权。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第83课：盈利模式3

#### 赚搭售的钱

服装店卖衣服，卖了一件衣服还搭售了一条裤子，再搭售一件外套，这就是搭售的钱。

记住一老师这句话，语商业真！

搭售又可以分为：

产品搭售、产业搭售、跨界搭售！

一诺老师

#### 1、产品搭售

像饭店卖的套餐，会比单点那几样菜更便宜一些，但如果没有这个套餐的方案，消费者可能就只点一样菜了，这就是产品搭售。超市、大商场、便利店的竞争力就是产品搭售。

#### 2、产业搭售

就是销售自己产品的同时，也销售相关产业的产品。比如电影院在卖电影票的同时还会卖爆米花、汽水；房地产开发商本来只是卖房子现在连装修一起卖；房东租房子，把家电、家具配上一起租；培训公司销售课程，连带企业咨询服务也一起

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

做：移动、电信公司卖话费，后来连手机也一起卖，于是就有了充话费送手机。这叫相关产业搭售。

### 3、跨界搭售

两个不太相关的行业搭配起来销售，比如看房送加油卡、买保健品送花生油、买电器送大米等。

跨界搭售的时候要特别慎重，因为比较难确定你的客户是否对搭售的东西感兴趣。

记住一诺老师这句，语商业真谢！

跨界就是把不同的产品，卖给同一批客人！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第84课：盈利模式4

### 赚产品链的钱

一个企业产品链的设计可分为引流产品、标准产品、利润产品、生态产品四种类型。

我们会发现一个现象，即很多的企业在做生意的时候都喜欢先用一个性价比非常高的爆品来吸引客户，把流量带进来，在这些客户群体里面再销售其他的商品。

可能前面引流的产品是微利、不赚钱甚至是亏钱的，但是其他产品是有利润的。

比如说美容院，会用免费的项目，先吸引你进去，在操作项目的过程中，再向你推销其他项目：

记生一老师句，商业真译

先免费后收费，免费就是为了更好的收费！

一诺老师

培训公司，也会先用几百元的课程先把你吸引到会场，通过两天一夜或三天两夜的课程再推销其他的几千上万元的课程。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这些，就是我们说的赚升级产品的钱。

往一老师这句话，悟商业真论！

通过不断的追售，来升级客户的价值！

一诺老师

腾讯QQ是免费的，但里面的一些功能就需要收费，你需要  
升级为黄钻会员才能使用；

网络游戏是免费的，但需要花点钱才玩得好；

银行存钱是没有限额的， 但你要享受VIP服务就要有一定  
的日均存款。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改  
变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第85课：盈利模式⑤

### 赚重复消费的钱

像电影院、餐厅、超市、蛋糕店、健身房、KTV等你去了一次之后还会去第二次、第三次，这就叫重复消费。

开发客户的成本很高，如果把客户维护好，让他重复消费，成本要低很多。

有的人说，我的行业比较难让客户重复消费。其实也不一定，有些时候要看我们自己的模式创新能力。我们知道电器行业都是一次性消费，你买了一次，短期内很难购买第二次。

有一家太阳能热水器公司原来只销售太阳能热水器，改变商业模式后，变成了免费安装太阳能热水器，而在学生每一次打热水的时候收费。

这样就从一次性营收改成了持续不断的营收。

记件一话老师这句话，悟商业

要不断地挖掘客户的终身价值！

一诺老师

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第86课：盈利模式日

### 赚转介绍的钱

一诺老师前面讲过，开发客户的成本是很高的，让客户重复消费的成本就低很多。

同样的，让客户转介绍的成本也低很多。

物以类聚、人以群分，同样的人总会有渠道跟同样的人打交道。比如你的客户是中小微企业主，那他们的身边是不是也有很多的中小微企业主？

你的客户是企业的人力资源部，那他们是不是也会认识很多做人力资源的人！

记住一老师这话，透商业真！

客户的朋友圈是我们最大、最精准的鱼塘！

一诺老师

这里面的重点是让客户转介绍的手法。

有的人要收益，就设置一个回报的机制给他；有的人要荣誉，就设计一套荣誉授予机制：

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

有的人喜欢帮助朋友，那就跟他成为好朋友。

一些餐厅会告诉你，如果你发了朋友圈或者微博，它们就会对你有什么奖励。

记住一老师速句话，顿悟商业真谢！

客户只对好处说yes！

一诺老师

为什么？

因为吃货的圈子里总会有很多其他的吃货。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第87课：盈利模式7

### 赚节约成本的钱

本来成本是需要10万元的，你在不影响效益的前提下降到了9万元，那么省下来的1万元就是纯利润。

记住一诺老师这句话，商业谢！

节约下来的钱，也是你赚到的钱！

一诺老师

有一条简单的公式：营收-成本=利润。

营收是12万元，成本是10万元，利润就是2万元。

如果把成本降到9万元，那利润就变为3万元了。

成本只降低了10%，利润却增长了50%。

企业降低成本的方式有很多，包括集体采购、减少流通环节、商务谈判、降低损耗、内部培训等。

7天连锁酒店就是降低成本的高手，它采取了统一装修风格降低成本、统一采购家具降低成本、内部技能训练降低成本、减少夜柜降低成本、快速收拾房间降低人工成本等手段。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这些成本的降低，使7天连锁酒店在最开始打市场的时候，房费能够比很多同级别的酒店都要便宜，同时又有足够的利润空间。

Easy Go无人便利店把智能化、互联网的技术应用到便利店里，每个客户的消费通过微信小程序就可以完成，店里不需要店长、店员，每店每月可以节省1.5万-2万元的工资成本，自然有强大的竞争优势。

记住一老师这句话，语商业真诗！

节约成本，可以提升企业的竞争力！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第88课：盈利模式8

### 赚资源互换的钱

就像一诺老师经常说的，如果这个世界上有一万种赚钱的方法，最简单的那一定是合作！如果世界上只有一个赚钱的方法，那么最简单的一定是合作！

记住一蒂老师这句话，颈悟商业兵谢！

我的产品就是你的产品，  
你的客户就是我的客户！

一诺老师

A企业是家具公司，需要对内部员工进行5天培训，市场上面找培训机构需要花10万元；

B企业是培训机构，需要购买10万元的办公家具；

A企业销售家具的成本是70%，毛利是30%；

B企业给别人做培训的成本是60%，毛利是40%；

于是A企业与B企业达成合作，A企业为B企业供应10万元的办公家具，B企业为A企业的员工进行5天的培训。

这样一来，A企业只花7万元的成本，就得到了原来要花



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

10万元的培训，节省了3万元；

B企业只花6万元的成本就得到了原来要花10万元的办公家具，节省了4万元。

双方都高兴。这就是资源互换，双方都节省了成本，也就等于赚了钱。

北一诺老师述身话，悟商业真评！

资源互换有：产品资源互换、客户资源互换、  
供应商资源互换、合作伙伴资源互换！

一诺老师

只要彼此的客户是同一类群体，销售的是不同的产品，就可以进行客户资源的互换。

一家企业是卖婴幼儿用品的，另外一家企业是做婴幼儿教育的，客户资源能否互换？

当然可以，因为客户都是同一群体。

一家企业是做办公家具的，另一家企业是做家用家具的，  
供应商资源能否互换？

当然可以，它们可以帮助彼此找到更好的供应商，来降低采购成本。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

一家企业是做共享单车的，另一家企业是做共享汽车的，  
它们彼此的投资机构的资源能不能互换？

现在和未来的业务都不冲突就可以了。

记住一老师这句话，商业真！

世上有一万种赚钱方法，最简单的是合作！  
如果只有一种方法，不用问那一定是合作！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第89课：盈利模式日

### 赚未来的钱

未来的钱，指的是提前收到未来的营业额，这样一来可以增加企业的现金流，二来可以绑定客户。

记住一老师句语，商业真！

要学会把未来的钱，拿到今天来用！

一诺老师

预售、预收款、充卡都属于这种类型会所、美容院、美发店、按摩店、健身房经常用的就是这种方法。

还有就是房地产。以前的房子都是建好了再卖出去，现在只要是在建都可以卖了。这些就是赚未来的钱。

各位，你的微信钱包是不是有余额？

你的支付宝里面是不是有余额？

这些钱你不一定马上用，这时微信、支付宝就在赚你的未来的钱了。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第10课：盈利模式10

### 赚平台规模的钱

任何一个单位、机构、平台，只要流量大了，就可以赚平台影响力的钱。

比如商场、广场，火爆的电视节目、媒体、公众号、网站、APP等，你会发现有很多商家找它们合作，投放广告、赞助、冠名等。其实这也是一种共享客户资源。

还有一样东西也非常值钱，叫做“大数据”。

配住一讲老师这句话，给商业真诗！

你拥有多少粉丝，就拥有多少财富！

一诺老师

你关注的公众号、小程序，你下载的APP，它们都能获取你的信息。这些就组成了大数据。

专业的数据分析者，可以通过这些大数据，来了解消费者的特征、消费风格、阅读习惯等，从而做出战略决策。

为什么当初滴滴与优步、小黄车与摩拜、百度外卖与美团

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

外卖都在拼命烧钱，除了想烧出流量、消费习惯以外，更重要的就是抢占大数据入口。

拥有大数据的平台，是非常值钱的。

记位一老师句话，领语商业奏

拥有大数据的平台，是一家值钱的企业！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第91课：盈利模式11

### 赚品牌影响力的钱

企业的品牌一旦打造起来，就会有很多意想不到的效益。

品牌影响力达到一定程度或企业规模达到一定程度，去招商、采购、谈判的时候都会更有议价能力。

这些都属于品牌规模的钱。有一些人想进一些平台（比如名校的MBA），冲的也是品牌、人脉进去的。

有一些商场也会以比较低的价格引进好的品牌，这个赚的也是品牌影响力的钱。

比如现在随处可见的名创优品就属于这种。

让住一诺老师这句话，悟商业真！

品牌影响力在招商、采购、谈判的时候，  
都会更有议价能力！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 实商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第92课：盈利模式12

### 赚上游的钱

企业上游，就是企业的供应商。

如果你的供应商过去跟你合作都能稳定赚到钱了，那你就可以考虑赚它们的钱。

比如延长结算时间，就是在赚他们的钱了。

说住一年老师这端，商业真谢！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

原来每月结算一次的，现在变成三个月、半年，甚至是一年结算一次。

许多大企业都会用这一招，包括大超市类的沃尔玛、家乐福、华润万家等，大卖场类的国美、苏宁等，大商家类的麦当劳、肯德基、真功夫等，大商场类的广百、天虹、万达等。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第93课：盈利模式13

#### 赚下游的钱

企业下游，就是企业的代理商、加盟商。

他们会向你采购商品或使用你的系统。如果你有相对成熟的技术壁垒，就可以进一步赚它们的钱。

收代理费、加盟费，提高代理的门槛，提出采购的数量要求，提出年度与季度的业绩要求，按照区域收代理费用(省级代理、市级代理、区级代理)，提前收取半年或一年的商品采购费用等。

记性一老师过向话，顿悟商业真详！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

一诺老师的一位弟子，是做传统制造业的。

在一起吃饭时，聊到他想增加一条自动化生产线，预计投入1000万元，通过这条生产线可以创造的年回报大概是1500万元。但他手头资金紧张，拿不出资金来投入。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

一诺老师在给他出方案之前，先了解了他的上下游情况。

上游主要的供应商有10家左右，每家每年供应原材料100-500万元不等，结款方式都是月结。

下游主要的代理商也是10家左右，每家每年拿货200万-800万元不等，结款方式也是月结。一诺老师的这位弟子为人比较诚信，长久以来在上下游中建立的口碑都不错。

记住一诺老师句话，顿商业真墙！

诚信会24小时为我们工作！

一诺老师

一诺老师就给他出了个方案：跟上游供应商协商，未来一年的时间把他的款由月结改成年结，然后赠送这条新生产线一定的分红权给他们：

再跟下游代理商协商，让他们提前把一整年的货款先付了，也同样赠送这条新生产线的分红权给他们。

有闲钱的、信任他的，又没有太多其他投资门路的上下游就会答应。结果他没花自己一分钱就把生产线建立起来了。

这里面用的方法就是赚上游的钱与下游的钱。

396/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第94课：盈利模式14

### 赚过路的钱

顾名思义，钱或者业绩从你这里经过的时候，你抽取一点。只要有营业额发生，就收取一定比例的费用。

随着交易量的倍增与持续，这也会变成一笔客观的收益。

记住一[老师句话，语商业真！

只要公司的体量做大了，赚钱真的很容易！

一诺老师

中介商家就基本上都属于赚过路的钱，地产中介、二手车中介、招聘中介、贷款中介、相亲平台、网络中介平台。

连锁加盟店，它们不收管理费，吸引了大部分商家加盟后，会要求提取2%的营业额，这也是过路的钱。

其实代理赚的也是过路的钱。

省级代理拿货是40元，市级代理拿货是50元，但市级代理拿货必须到所在省份的省级代理那里去拿，那只要市级代理有营业额，省级代理就稳赚10元。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这几年流行起来的二级分销、三级分销也是如此。还有直销也是一样，只要下面的人有业绩，上面的人就有钱赚。

一诺老师的一位亲传弟子叫作张俊，他专门做大品牌的授权业务。有很多产品自己没有品牌，比较难打开市场，他可以帮助你获得白云山制药厂、南京同仁堂等知名品牌的授权。

记住一诺老师速句诸，颜商业真谢！

只要你的品牌好，  
你就可以赚品牌使用费、品牌授权的钱！

一诺老师

有了知名品牌的信用背书，做市场就容易得多了。

这时候品牌商收取的费用，就是过路的钱。

有一些项目，想用直销的方式来做市场，但是自己没有直销牌照，于是就找那些有牌照的直销企业，给该直销企业支付一定的营业额提成，利用他们的牌照来做市场。

这个有牌照的直销企业赚的也是过路的钱。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第95课：盈利模式15

### 赚挖坑的钱

马云搭建了一个平台，让大家都可以在上面买东西，但消费者的钱不是直接给到商家，而是先到支付宝里面，等到消费者收到货了确认没问题了，支付宝再把钱给到商家。

那这些钱会在支付宝里面待多久呢？一般是7天的时间。

“记住一诺老师这句话，顿悟商业真

资本的最大成本是时间！

一诺老师

这就相当于在现金流的旁边挖了一个坑，如果淘宝、天猫、阿里巴巴每天的营业额有50亿元，那么坑里面就有350亿元躺着，只要淘宝、天猫、阿里巴巴平台上的交易持续，这350亿元就可以无限期地被用来做别的事情。

一诺老师把这种对现金流进行截留的方式叫作——赚挖坑的钱。

挖坑还有很多种形式，比如有些连锁店把现金统一收上去，



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

按1个月或半个月结算给到各个店：

收保证金，锁定一年、两年、三年的时间，也会形成一个钱坑；有一些企业采取提货券的做法，买家先付钱，然后给提货券，真正去提货的时候再交货，这个过程也形成一个钱坑。

千万要注意的是：

操作的过程里面，千万不要牵着后面人的钱来给前面的人发回报，不然就会变成“庞氏骗局”，那就是违法的了。

所以，没有系统地学习一诺老师课程的人，很容易踩到法律的禁区。

记住一活老师这句话，顿悟商业真

人生需要磨难，成功需要教练！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第96课：盈利模式16

### 赚股权的钱

如果是好的项目，一般会把原始投入比例作为原始股的股权比例来招募纯投资人。

根据项目的需要，可以引进技术入股、能力入股、业绩入股等。

另外，分红股的招募也是一种方式，即只给分红，但没有话语权。

随着企业的发展，企业的估值会不一样，可以一轮一轮引进投资人与投资机构，我们常说的天使轮、PE轮、IPO以及企业上市后的股权交易等，都属于股权的钱。

住一老师句话，悟商业真！

人无股权不富，马无夜草不肥！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第97课：盈利模式17

### 赚信用的钱

除了股权的钱以外，剩下的融资方式，一诺老师把它们称为信用的钱。

贷款、信用融资、发行债券、担保抵押、股权质押、融资租赁、银行承兑、资产证券化等，都属于这一类型。

记位一诺老师过句话，柄商业美诗！

富人的钱，都不是自己的，  
都是借银行和资本家的钱！

一诺老师

这些呢，都属于金融领域的范围，一诺老师在本书就不作深入探讨了。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第98课：盈利模式18

### 赚投资的钱

我们把钱放到银行，银行赚到钱后分我们一点，这就是投资的钱。银行把钱贷给企业，企业赚到钱后付利息给银行，这也是投资的钱。

所有的投资行为，都是赚投资的钱，投资股权、房产、股票、基金、外汇债券、保险等，收益部分就是赚投资的钱。

另外一种情况是所经营的商品本身具有增值的空间，这也是投资的钱。如果你经营的是电器，那么你的商品会慢慢不值钱，所以，越早清货越好。

让位一诺老汗达句话，瓶语商业真许

资本的最大成本是时间！

一诺老师

但如果你经营的是普洱茶、珠宝、玉石、艺术品、白酒等具有收藏价值的商品，那么随着时间的推移，这些商品就会有不同程度的涨价，时间越长，价值越高。

卖产品. 卖商机. 实股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

到了某一天你把存货变现了，就能获得一大笔资金。

对于走资本化路线的企业来说，投资的对象更多是上下游，  
并购上下游，使上游的利润、下游的利润都归自己。

这样也利于更好地控制成本。

另外就是并购同行，除了可以解决产能不够的问题外，并  
购一些有技术的同行还可以使自己的企业实现技术升级。

以上就是一诺老师的18种赢利方式。

当你看完一诺老师这18种方式之后，你就已经了解了所有  
合法赚钱的方式了。

记住一诺老师这句话，顿悟商业真

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

优秀的企业会把所有能赚钱的方法都用上，比如麦当劳。

(1) 产品买卖的钱：汉堡、薯条、汽水

(2) 产品涨价的钱：根据市场变化逐年涨价

(3) 搭售的钱：套餐、玩具

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(4) 产品链的钱：全家桶等

(5) 重复消费的钱：客户经常去消费

(6) 转介绍的钱：客户带朋友去消费

(7) 节约成本的钱：统一装修，统一采购机器设备

(8) 资源互换的钱：用消费优惠券换取流量

(9) 未来的钱：企业一次性购买麦当劳餐券作为礼品赠送

(10) 平台规模的钱：因为麦当劳是大品牌，所以，很多商场会以比较低的租金价格吸引它进驻

记住一诺老师句话，商业真诗！

品牌越大，成本越低！

一诺老师

(11) 品牌影响力的钱：麦当劳与相关产业的结合

(12) 上游的钱：延长上游供应商的结算周期

(13) 下游的钱：收取加盟商的加盟费

(14) 过路的钱：收取加盟店的管理费

(15) 挖坑的钱：加盟费、管理等资金沉淀

(16) 股权的钱：上市融资



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(17) 信用的钱：属总部操作，不对外公开

(18) 投资的钱：投资物业。麦当劳大部分的店面都是自己买下来的。

记一送老师速句话，顿商业真译！

实业是资本的马甲，  
因此你看到的未必是真的盈利模式！

一诺老师

再看看阿里巴巴一

(1) 产品买卖的钱：提供淘宝平台，提供网络开店服务

(2) 产品涨价的钱：开店的成本越来越高

(3) 搭售的钱：商品套餐

(4) 产品链的钱：天猫店

(5) 重复消费的钱：下载APP进行交易

(6) 转介绍的钱：一键分享朋友圈，有效引流

(7) 节约成本的钱：强势品牌强势谈判

(8) 资源互换的钱：属总部操作，不对外公开

(9) 未来的钱：把钱先放到支付宝

(10) 平台规模的钱：很多商家在上面打广告

408/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

(11) 品牌影响力的钱：天猫的开店费用比淘宝要高

(12) 上游的钱：商家先发货给买家

(13) 下游的钱：买家先把钱打入支付宝

(14) 过路的钱：3%-5%的扣点

(15) 挖坑的钱：支付宝、开店的保证金

(16) 股权的钱：孙正义及其他投资机构投资，纽交所上市

融资等

(17) 信用的钱：余额宝

(18) 投资的钱：投资入股其他互联网企业

各位，看完了这些案例，我们可以想一想：

自己企业的赢利模式都有哪些？

主要的赢利模式又是哪些？

我们是否可以在赢利点上去进行一些规划？

我的商业模式可以用什么样的方式来创新一下？

《记一诺老师句，悟商业真谢

企业找不到盈利模式，就只有死路一条！

一诺老师

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

有一家企业，是做有机粮油的。

其产品在同类产品中算得上比较高端。

原来的推广方式是到各个比较有消费能力的小区去摆摊开拓客户，客户下单后送货上门。

通过2年的时间积累了3000个客户，每个客户每年平均消费2000元左右，年营业总额大概600万元。

这种商业模式的竞争力怎么样?很弱。

因为开发客户的成本非常高，需要支付摆摊的租金，人员的工资、提成等；同时客户的黏度也很弱，容易被抢走。

后来这家企业就对商业模式进行了创新。

记性一诺老师这句话，悟商真

实业是资本的马甲，  
因此你看到的未必是真的盈利模式！

一诺老师

这3000个客户都是有实力的客户，在银行的活期存款一般都会有10万元以上。

即便以每个客户有5万元存款来计算，他们加起来也至少会有1.5亿元的存款。如果能够为银行拉去1.5亿元的存款，

410/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

是不是就可以跟银行谈回报的条件？

假设回报谈到一年5%就是750万元。

假设普通储户的活期存款年利率为0.35%，那1.5亿元的活期存款的年利息为52.5万元。

这个时候去跟消费者谈新的合作方案：

只要他把活期存款转移到指定的银行，一年2000元的粮油就免费送。

记住一诺老师途向活，纸商土真谢

先免费后收费，免费比收费更赚钱！

一诺老师

消费者愿不愿意？

当然愿意，因为钱放哪里都是放。

银行愿不愿意？

当然愿意，因为多了1.5亿元的存款。

那这家粮油企业呢？

银行要给储户52.5万元的利息，再给粮油企业697.5万元的回报(750万元-52.5万元=697.5万元)。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收入. 收心. 收灵魂

粮油企业每年要送出价值600万元的粮油，但这并非实际成本，算下来，能获得超过97.5万元的利润，而且客户黏度还提高了。这就是商业模式创新。

这家企业原来赚什么钱？

赚产品买卖的钱。

现在呢？

赚的是“融资+投资”的钱，等于汇集了一大笔钱投到银行，让银行给高回报。

记住一诺老师达身话，顺悟商业真诗

表面上你是开企业的，  
实际上你是开银行的！

一诺老师

这就是，干着企业的活，赚着银行的钱。

有一家企业，原来是卖植物盆栽的。

买植物盆栽的客户有两个痛点：

一是都想买好的充场面，但好的植物太贵；

二是不擅长打理，植物经常会养着养着就死掉了。

这家企业设计的模式是：客户交2万元保证金，可以任意

412/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

挑总值2万元的植物放到自己的企业，过一段时间觉得不好可以换，总额2万元不变；

哪一天企业搬走了，把植物还回去，保证金还可以退；另外每周派人到场打理这些植物两次，每次收10元。

这就等于植物不用钱了，客户都愿意合作。

记性一老师句，瓶悸商业真诗

只要不花钱，客户什么都想要！

一诺老师

如果你学过一诺老师的课程叫《融资兵法》你就知道，这就是影子银行模式。这背后的商业逻辑是什么呢？

一诺老师来给大家算一笔账：

通过这个方法收了300个客户，每个客户交了2万元的保证金，总共到账600万元：

仙每个员工每天能够打理10家客户的植物，一家客户每周打理2次，一周工作6天的话打理30家；

打理300家企业需要请10个员工；

10个员工的工资为： $10人 \times 5000元/月 \times 12月/年 = 60万$

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

元/年;

植物成本:  $600\text{万元} \times 5\% = 30\text{万元}$ ;

其他支出大约2万/月, 一年为24万元;

经营这家企业的是一位女士, 她的先生是开小贷公司的,  
资金在她先生的小贷公司每年可以得到30%的收益。

如果是600万元, 收益就是180万元;

纯利润 =  $180\text{万元} - 60\text{万元}(\text{工资}) - 30\text{万元}(\text{植物成本}) - 24\text{万}$   
元(其他) = 66万元。

原来靠卖盆栽赚钱, 现在靠投资赚钱。

《记一添老师这句话, 频悟商业真!

商业模式的创新,  
是建立在自己资源的基础上的!

一诺老师

有一点要注意的是, 如果没有她先生的小贷公司让这些保  
证金产生30%的年收入, 那么这个方法就行不通了。

了解书籍和课程, 请在微信内添加一诺老师官方公众号【改  
变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第99课：资本战略规划

### 一个清晰的资本规划

一诺老师研究发现，如果你要走资本化的路线，就必须有一个清晰的资本规划，包括：

- (1) 清楚地知道自己要用钱：
- (2) 清楚地知道为什么用钱：
- (3) 清楚地知道什么时候用钱：
- (4) 清楚地知道需要用多少钱。

拿一诺老师前面讲到的滴滴出行来举例子。通过这个列表可以发现，滴滴出行就非常清楚自身的发展需求：

- (1) 知道自己用钱，及早地开始准备融资：
- (2) 知道自己融资是为了开拓市场；
- (3) 知道什么时候开拓到多少市场；
- (4) 知道把这些市场打下来，需要用多少资金。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第10课：商业计划书

### 做一份人见人爱的商业计划书

如果没有专业学习过怎么做商业计划书的PPT，那么在商业计划书的内容逻辑、要点强调、动画方面都容易出现问題。

这也是为什么很多企业家都花333万直接找一诺老师做的原因。今天，一诺老师先把商业计划书的逻辑给大家讲解清楚。

记住一老师这话，顿悟商业真神！

用人的三层境界：

用友者霸，用徒者七，用师者王！

一诺老师

#### 1、计划书封面

- 企业名称：公司全名。如果全名太长就用简称。
- 口号：一句话描述价值主张。
- 联系人：融资方面工作的负责人，一般是企业一把手或二把手。
- 联系方式：电话、邮箱。
- 提交日期：标注日期，时间久了信息会发生变化。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

●保密声明：内部机密，敬请保密。

## 2、计划书目录

商业计划书的目录，分成几个部分来给大家介绍。

一般是：市场需求、解决方案、增长空间、竞争对手分析、赢利模式、核心团队、企业规划、融资方案。

## 3、市场需求

●用户是谁：定位的客户是哪些群体?细致一点，还可以标注性别、年龄、收入水平、职业情况、生活习惯、居住分布。

●有何痛点：他们有什么需要解决的问题?生活或工作中的痛点是什么?

●是否迫切：解决这些痛点的需求是否迫切?

●目前尝试：目前这些用户尝试过用哪些方式来解决痛点?最后的效果如何?

记位一菲老师句话，模商业

需求就是市场，  
没有需求就没有市场!

一诺老师

## 4、解决方案

418/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

●是何方案：针对上述的痛点，我们提出什么样的解决方案？

●有何优势：我们的解决方案有哪些优势？

●如何解决：有了这些优势，我们如何解决上述痛点

●进展情况：目前我们的解决方案处于什么阶段？

是研发、测试，还是已经在市场上推广？

市场占有率如何？

记住一老这句话，顿商生真译！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

## 5、增长空间

●市场容量：这个方面的市场有多大？

国内市场有多大？

全球市场有多大？

●市场存量：目前已经被占有了多少？

还有多少没有被开发？

●增长情况：这个需求的增长情况怎么样？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这个行业的增长情况怎么样?

接下来的增长预测怎么样?

●增长动力: 这个行业的增长动力有哪些?  
国内外的比较是怎么样的?

6、竞争对手

●都有哪些对手: 我们这个项目都有哪些直接竞争对手、

间接竞争对手?

●彼此的优势和劣势: 跟竞争对手比起来, 我们的优势是  
什么?劣势是什么?

●竞争对手融资情况: 竞争对手有没有融资?

融资情况怎么样?

7、赢利模式

●主要收入来源: 这个项目主要是靠什么赚钱?

配性一课老师这句话, 悟商业真!

没有盈利模式, 就没有未来!

一诺老师

卖产品?

420/513

愿景: 惠及全人类      使命: 帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

卖广告?

卖模式?

卖增值服务?

●其他收入来源：除了主营业务收入以外，还有哪些方面可以赚钱?(可参考前面一诺老师讲的“18种盈利模式”)

## 8、核心团队

●内部团队：全职的内部核心团队成员，即企业高管。

●外部团队：外部投资人、顾问团队、战略合作伙伴。

团队背景：注意塑造团队成员的背景，背景越深厚，越容易吸引投资人。

记住一老师这句话，悟商业诗D

投资人投的就是团队！

一诺老师

## 9、企业规划

●大事记：大事记就是把企业发展的里程碑式的时间节点，在时间轴上标注出来。

●关键指标：用户数据、用户消费情况、渠道情况、市场

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

占有率情况、产品研发情况等。

- 财务状况：企业从成立到现在的投入与支出情况。
- 未来规划：企业未来3-5年准备实现的战略计划。
- 实施计划：企业计划与目标的实施方案。

《记一诺老师这句话，悟商业真谛！

你不为企业规划未来，  
你的企业就没有未来！

一诺老师

## 10、融资方案

●企业估值：企业目前的估值，即你要卖的价格高低，视企业状况而定。

●融资金额：本次打算融资的金额。

●资金用途：融资的资金是用于产品研发、开拓市场还是其他方面？

●出让股份：本次出让的股份比例。

●下一轮融资：下一轮融资计划在什么时候？

各方面数据会达到多少？

●退出机制：投资人投资后，退出机制是什么？

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

封闭期是多久?

是否回购?

记住一语老师这句，罐语商业真语

退出机制是保护投资人利益的!

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第101课：资本路演套路1

### 如何路演 • PPT的制作

要做好路演， 首先要做好路演的PPT。

路演PPT与商业计划书是有区别的。

商业计划书要给别人看，所用的文字、图表可能会相对偏多； 而路演PPT因为有人主讲， 所以更接近演说型PPT。

记住一诺老师话， 概悟商业真！

PPT两大要素： 关键词+图片！

一诺老师

路演PPT具有以下特点：

(1) 文字方面与图表方面会比商业计划书精简很多。

(2) 一页PPT有可能是一张图、一个字、一个词、一句话，或者一组数据。

(3) 同一页PPT里面， 随着讲解的先后， 要点的出现也有先后顺序。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(4) 内容的排版上逻辑关系非常强。

(5) 版面风格与创业项目相吻合。

路演PPT的逻辑应该是什么样的呢？

《记生一老师，顿悟商业真！

成功很简单，只要方法正确！

一诺老师

一诺老师编了一个口诀——

★客户多么痛

★产品多么好

★模式多么牛

★市场多么广

★对手多么慢

★伙伴多么强

★发展多么快

★潜力多么大

★赚钱多么稳

卖产品. 实商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

●客户多么痛：先点明市场的需求，即客户在这个领域的痛点。

●产品多么好：我的产品/服务/项目如何解决了消费者的问题，优势、特点是什么。

●模式多么牛：在整个经营模式、战略上有什么优势与新颖之处。

一老师斋，顺悟商业真诗助

三牛理论：你很牛逼，  
很多人说你牛逼，说你牛逼的人也很牛逼！

一诺老师

●市场多么广：市场产业估算，用户量有多少。

●对手多么慢：竞争对手分析，各自的优势、劣势、机会、威胁分别是什么。

●伙伴多么强：创始团队都是些什么样的人，上下游的合作伙伴、投资机构都有谁。

●发展多么快：企业发展大事记，市场占有率、推广程度，同时体现使命感。

卖产品. 实商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

●潜力多么大：财务预测，展示这个项目的潜力有多么巨大。

●赚钱多么稳：融资方案与退出机制。

记住一老师这句话，顿悟商业！

投资人要的是最小风险，最大收益！

一诺老师

阿里巴巴在美国纽交所上市前的路演非常精彩，其中的关键内容是以下几点：

- (1) 庞大的中国商业机会：
- (2) 我们的规模和市场领导地位；
- (3) 我们蒸蒸日上的市场地位，不断完善的平台和生态系统；
- (4) 在移动端的领导地位；
- (5) 清晰的发展战略；
- (6) 成功的管理团队和企业文化；
- (7) 强劲的营收、利润率和现金流。

当然，马云的搭档蔡崇信先生在讲话时放大了阿里巴巴7大投资亮点，也是让投资者欲罢不能：

428/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(1) 中国当前在线购物人群只占总消费人群的9%，成交规模占GDP的比重不大， 仍拥有巨大的增长空间；

(2) 相对于美国社会的高度发展，中国电商社会还处于早期阶段，仍有较大提升空间；

(3) 阿里巴巴集团构建的是一个电商生态圈，不仅有淘宝、天猫、聚划算、阿里巴巴B2B及国际业务，还有支付宝、阿里妈妈及投资的相关企业微博、UC、高德、优酷等作支撑，而阿里云及相关公司则提供了很好的数据支撑，让阿里巴巴生态不断做大：

记+老师这句话，悟商业真谛！

企业做大之后就是做生态圈的布局！

一诺老师

(4) 阿里巴巴的活跃用户遍布中国及美国，而且阿里巴巴的菜鸟物流系统都能提供支持；

(5) 除电商业务外，阿里巴巴也在做安全、移动搜索、大数据等工作，阿里巴巴集团现在与UC联合推出的神马搜索，前景乐观：

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(6) 阿里云平台为在阿里巴巴购物提供支撑，超过千万的用户使用阿里云服务。

阿里巴巴也在加强布局移动端，用户通过手机端成交的比例已达到阿里巴巴总成交额的33%；

(7) 移动互联网的快速发展给阿里巴巴提供了很多机会：UC为阿里巴巴提供移动浏览器和移动搜索入口，高德为阿里巴巴提供位置服务，优酷提供娱乐服务，微博则提供社交服务。

未来阿里巴巴的增长策略有6种方式，包括进一步获得活跃用户、增加商品品类、发展移动端等多种方式。

记位一老师这句谣，商业真评

你不为自己的企业设计未来，  
你的企业就没有未来！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第102课：资本路演套路2

### 如何路演 • 路演注意事项

#### (1) 得体的形象

要体现出自己对路演的重视，穿符合路演场合的服装。

如果同时能符合自己创业项目的风格就更好了。

#### (2) 沉稳的语气语调

用沉稳的语气表达。投资人会喜欢对事业狂热的人，但并不喜欢轻浮的人。

配住一通老师达句、悟商业真论！

沉稳而自信的语气，  
有助于增加投资人的信赖感！

一诺老师

#### (3) 多点使用数据

数据对于理性的听众是最有说服力的，像百分比、市场占有率、利润率、消费者使用率等，不妨多些使用与强调。

#### (4) 语言的通俗化



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

有很多项目涉及比较多的专业术语，或者比较抽象的概念，一定要通俗化地表达，尽量少用专业术语。

### 案例一：1500亿元的资产

很多人对1500亿元并没有什么概念，我们不妨这样表达假设你买彩票中奖，中一次是500万元，每天中一次，中间还不能有周六日休息，也要连续82年中奖才能拥有1500亿元。

在2016年初，1500亿元相当于一个新浪的市值，超过网易，超过9个搜狐、3.5个奇虎360。

记压一送老师速句话，顿商生具！

企业家要重视市值管理，  
比赚钱更重要的是让自己值钱！

一诺老师

### 案例二：5亿中产阶级

2015年马云就说过，今天中国有3亿的中产阶级，但是，我们的钱可能达到中产阶级了，但我们的消费水平和消费能力依旧处于初等阶级，未来的15年，中国将会有5亿人成为中产阶级。

5亿中产阶级意味着什么？

432/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

美国今天的中产阶级不到1.5亿人，但是美国的内需拉动了、带动了整个世界经济的发展，也就是说未来15年中国的内需将3倍于美国，挖掘这个内需才是中国经济真正可以持久发展的基础。

这样的表达要形象得多，可以让你的听众更具体形象地接收到你所表达的概念。

配住一诺老师句话，顿悟商业真！

什么叫做有效沟通？

就是用客户听得懂的语言来沟通！

一诺老师

#### (5) 互动设计

可以稍微设置一些互动环节，比如提问、现场调查等简单的方式。

有些特殊项目可以进行一些有针对性的互动设计。

#### (6) 亮点呈现

一定要提炼自己的亮点、与众不同之处，并且在路演的过程里面把它放大。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

比如技术优势、人才优势、系统优势、经验优势、市场占有率优势、商业壁垒等。

#### (7)时间把控

一般给创业者路演的时间不会太长，通常只有5-10分钟，注意在有限的时间内把握重点。

可以自己多计时演练几次。

很多路演都是半天讲不到重点的。

#### (8)应对提问

应对提问要冷静沉着，不要慌张，也不要害怕。

知道的就告诉他，不知道的就诚恳地告诉投资人不知道，千万不要不懂装懂。

记住一老师句话，极悟商业真谢！

淡定，淡定是一种境界！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第103课：资本路演套路3

#### 如何路演 • 加深投资人的好感

##### (1) 不卑不亢

不要嚣张也不要奉承，毕竟双方合作是平等的。

在与投资人打交道与路演的过程中：

让位一语老师这句话，预语商业真！

保持不卑不亢的态度就是最好的礼貌！

一诺老师

##### (2) 真诚

不隐瞒、不欺骗，把项目进行适当的包装与塑造并呈现给投资机构。

##### (3) 知识沉淀

在自己创业项目的专业领域，应该要有足够多的知识沉淀，这样才能在与投资人的交流过程中应对自如。

##### (4) 问题预测并准备

路演前，最好先做一些预演，找到一些做投资的朋友，提

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

前预设一下投资人有可能会提问的问题，并准备好回答的话术。

#### (5) 情怀

创业除了为了赚钱以外，还应该有些情怀。部分投资人会欣赏有情怀的创业者。这个跟一诺老师前面讲到的，把企业使命上升到一定高度是一样的道理。

佳一语老师句话，频锡商业真！

门行

我们要做一个有情怀的企业家！

一诺老师

#### (6) 故事

创业者要会讲故事，讲能打动投资人的故事。比如创业的初心、创业的决心等。

#### (7) 适当的个性

创业者要有不屈不挠的精神。每个成功的创业者都有自己的特点。保持个性是必要的，但要把握好分寸，过了就不好了。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第14课：资本路演套路4

### 如何成交投资人

在人与人之间的沟通方面，一诺老师概括了三句话：

(1) 人所不欲，勿施于人。

(2) 人之所欲，施之于人

(3) 授之以欲，成之于人。

这三句话，简单来说就是：

(1) 不要给别人不想要的东西。

(2) 给别人需要的东西

(3) 让他产生某些需求，并通过你来满足这些需求。

要与投资人成交，就要先弄清楚投资人的需求，思考一下他为什么要投资你。

记性一语老师这句请，悟商真谁！

要给到对方投资自己的理由！

一诺老师

个人投资者投资你，可能会有以下的原因：

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

(1)给创业者面子:

(2)看重创业者的个人能力、品行、经验或行业背景:

(3)认同创业者的使命:

(4)被动人的故事感动;

(5)漂亮的包装能够很好地凸显项目优势:

(6)看中项目高额的回报。

从上面可以看得出来，要与个人投资者成交，更多是要引发他的情绪。

记住一诺老师这句话，顿商业真诗！

成交是信心的传递，情绪的转移！

一诺老师

不同的投资人喜好不！

所以，最好对你要成交的对象有个提前的了解。

而机构投资者，基本就是理性化地看待项目了，他们有一套流程与标准。

所以，经过一诺老师几十年的企业顾问经验，今天把投资人看项目的秘诀告诉大家。

438/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

投资机构针对企业发展的不同的阶段，关注的重点不一样，  
一诺老师可以用一句话概括为：

祝一诺老师这句话。悟商业再！

天使轮看人，A轮看产品，  
B轮看数据，C轮看收入，上市看利润！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第105课：资本路演套路5

### 天使投资人选项目的标准

#### (1) 熟悉的领域

对于熟悉的领域，投资人会更了解里面的需求、运作方式、成功的关键点，所以投资自己熟悉的领域会更有安全感。

#### (2) 未来趋势

符合未来趋势的项目，当然是天使投资人最感兴趣的。这些项目可能还没成型，有比较多大胆的设想。

记住一诺老师道句话，商业真地！

要让投资人看到未来无限的可能性！

一诺老师

#### (3) 分摊风险

天使投资人投的项目比较多，而且一般额度不会特别大，这样可以分散他们的投资风险。

#### (4) 创业者本身

天使投资人最看重的往往是创业者本身是否具备成功者的

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

特质。

### (5) 带有个人风格

国内著名的天使投资人都比较有个性，他们的投资行为也带着自己的风格，像薛蛮子、徐小平等就是典型例子。

记位一老师这句话，悟商业具话！

企业家要有性格，  
性格来自于企业的精神领袖！  
一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第106课：资本路演套路日

### 风险投资机构(VC)选项目的标准

#### (1) 务实

对于创业这件事来说，务实无疑是最重要的事情。

很多创业型公司一开始就过分地讲究各种排场，证明了它们的注意力没有放在做事业上，而是放在炫耀事业上。

#### (2) 激情

创业会遇到很多的困难，所以需要整个创业队伍有源源不断的激情与能量去解决问题。

记住一诺老师这句话，悟商业真谛

没有激情，创业必败！

一诺老师

#### (3) 执行力

执行力可以说是创业成功的第一要素。

马云曾经说过：“我宁愿要三流的项目，一流的执行力，也不要一流的项目，三流的执行力。”

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

#### (4) 团队背景

内部团队的背景，还有外部团队的背景，当然也包括外部投资机构。

Q

这就是为什么，有一些著名机构投资的项目会形成“领投效应”，其他机构会愿意跟投。

e

#### (5) 数据增长

数据是最实在的、无法忽悠的指标。创业团队的刻意表现可以骗得了人，但数据骗不了人。

记住一语老师这句话，质悟商业真！

快速增长的企业，更容易获得下一轮的融资，  
因为，这是风险投资机构最想要看到的结果！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第107课：资本路演套路7

### 私募股权投资机构(PE)选项目的标准

#### (1) 国家政策扶持

私募股权投资机构看的层面通常更高，它们投资进来就是为了企业的IPO，那些有国家政策扶持的企业与行业，IPO成功的可能性自然会更大。

#### (2) 有独特优势

有核心技术优势，有独特的难以复制的商业模式，已经成为行业的领军企业，或者在传统行业基础上的产业升级等。

记住一诺老师道向，概誉商业真！

差异化是企业致胜的基础！

一诺老师

#### (3) 利润与高成长性

走到这个阶段的企业，利润的重要性就显示出来了。

因为利润对上市的股价，会产生比较大的影响(不是绝对，京东就是例外)。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

其实，好的项目是自己选择投资人，能够选到用各方面的资源来帮助项目成长的投资机构就是最好的了。

一语老师这句话，机商业真地！

成功是一种选择！

一诺老师

### 案例一：今日资本与京东

徐新第一次见到刘强东的时候，就很看好京东，如她所说：

“京东销售收入5000万，一分钱广告不打，每个月比上个月成长10%，这说明生意模式对了。

那是在2006年10月，京东在持续亏损中严重缺钱，刘强东不得不硬着头皮开始寻求融资，他当时只想要200万美元，但是徐新担心这点钱不够，果断给了1000万美元。

这1000万美元将京东从困局之中成功解救。

钱到账之后，刘强东立刻开始扩充产品线，商品品类大幅增加，逐渐确立起在2C领域的地位，京东强大的物流体系也是在这个时候开始建立的。

徐新选择投资京东，从一开始就做了长期规划。

446/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

她对刘强东承诺，只要前四年公司每年的营业收入都能增长100%以上，就拿出18%的股份作为员工期权。

这个承诺不仅让京东飞速发展，也为京东招聘人才、完善管理层打下了良好的基础。

2008年，京东遭遇了另一个困境——年初的大雪压坏了京东上海的仓库，上轮的融资快要花光了，物流处于持续亏损状态，市场上不看好京东的投资人越来越多，京东的估值断崖式下降。有人说刘强东“一夜白头”。

此时，徐新依然没有放弃京东，今日资本不仅多次借给京东过桥贷款，徐新本人也积极地帮刘强东寻找新投资人。

终于，在今日资本的年会上，徐新将来自香港的百富勤投资创始人兼香港超级富豪梁伯韬引荐给了刘强东。

《记住一诺老牌这句话，锁悟商业真！

我们都是从事人际关系的行业！

一诺老师

梁伯韬以美国的零售业作为参考，研究了京东的模式，他很认同刘强东自建物流的做法。最终，刘强东喜获2100万美元



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

的融资，其中包括雄牛资本领投的1200万美元、今日资本跟投的800万美元和梁伯韬以个人名义投资的100万美元。

熬过了冬天之后，春天很快就来了。

2008年之后，京东的年销售额持续并且大幅度地上涨，瞬间引来了大批投资人，刘强东再也不用天天见机构、求融资了。

2014年5月22日，京东成功登陆美国纳斯达克，股票代码为“JD”，开盘价为21.7美元，总市值约为300亿美元，徐新8年的坚守换来了超过百倍的投资回报。

记住一诺老师这句话，桶悟商业真谁！

万法皆空，因果不空！

一诺老师

## 案例二：软银集团与阿里巴巴

马云在经历了两次创业失败之后，依然不死心，和当下的创业者一样，执着地、勤劳地拿着项目资料 and 名片挨个拜访各家机构，去解释自己的创业想法，寻求资金支持。

1999年10月，阿里巴巴刚过满月，还是一个名不见经传的小公司，没有人知道它日后会成长为千亿帝国，称霸国内互  
， 448/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

联网圈。而孙正义就是在这个时候走进马云的世界的。

当时马云只用了6分钟来做路演，路演完后，孙正义看好马云，就把已经决定的另外一项投资停下来了。虽然孙正义不是马云的第一个贵人，但绝对是成就阿里巴巴的关键人物之一。他不仅投资阿里巴巴，还帮阿里巴巴对接很多资源。

记住一诺老师道句话，悟商业真译！

我们不仅要投资人的钱，  
还要投资人背后的资源！

一诺老师

这笔投资完成之后不久，2000年硅谷互联网泡沫破灭，纳斯达克科技股纷纷大跌导致国内的互联网企业也融资无门，而阿里巴巴靠着软银的这笔钱，不仅熬过了资本寒冬，还借助着孙正义的资源，走上了高速发展的快车道。

2014年9月19日，阿里巴巴在美国纽交所挂牌上市，上市首日总市值超过2300亿美元，软银成为最大赢家，投资回报高达2000多倍。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第108课：投资人套路1

保持联系哟

但更多的创业者在跟VC的接触中，常常被VC忽悠了。

下面一诺老师就列举VC常用的十大忽悠用语，以便创业者在融资时参考使用，明白自己的处境，不要被VC忽悠之后还说句：“谢谢哦！”

投资人经常忽悠创业者的一句话叫：保持联系！

这句忽悠用语的频率是最高的，一个活跃的VC也许一天就要用这句话忽悠10个创业者，几乎可以成为他们的口头禅了。

记住一诺老师这句话，语商业真谛！

人生就是一场心理学的游戏！

一诺老师

在某个会议论坛上，一群创业者将某个大牌VC团团围住，VC逐一分发名片之后，有一两个幸运儿拉住VC要沟通一下他们的商业计划，3分钟之后VC为了尽快摆脱，跟创业者握手及挥手：“保持联系！”，然后一路小跑溜之大吉。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

在VC的会议室，你和你的创业团队给VC做融资演示，1个小时之后，你们兴高采烈地迈出VC大门，依依不舍地跟VC道别，VC握着你的手说：“保持联系！”

这个忽悠用语极具迷惑性，初次接触VC的创业者通常会非常兴奋，以为VC真的还会跟他保持联系，殊不知这纯粹就是一句礼节用语，跟“再见”是一个意思。

如果VC真的对创业者的项目非常感兴趣，他们会马上查一下级别更高的“领导”的时间表，尽快安排下一次会面，而不会说“保持联系”的。

跟这个忽悠用语类似的还包括：“我们研究一下再跟你联系。”、“稍后给你电话。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“有多远走多远，以后别再来烦我了！”

记性一语老师句，覆语商业真！

不要看对方说什么，要看对方背后的含义！

一诺老师

452/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第109课：投资人套路2

我还有个会

VC做得最多的一件事就是开会了，他们的日程通常被各种会议塞得满满的，而跟创业者见面、沟通项目的会则是最的一种。

“我还有个会”也是他们用来忽悠创业者常用的一个借口。

还是在VC的会议室，你和你的创业团队给VC做融资演示，100页的PPT，你激情澎湃地讲到第30页，对面的几个VC却开始面色呆滞了。

两个资深的VC打断你的话，说：“抱歉啊，张总，我们后面还有一个会，先过去下，你们继续。”

记住一转老师这句话. 惯悟商业真译!

人生就是一场心理学的游戏!

一诺老师

于是只留下一个投资经理、分析员之类的小角色陪你们继续后面的演示。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

要是真的是好项目，VC撵都撵不走。

VC要是这么忽悠你，证明他已经对你的项目失去兴趣了，  
这要么是项目本身的问题，要么是你路演得太烂。

所以大家有机会一定要跟一诺老师好好修炼一下路演！

在你做融资演示的过程中，要是VC不断提问，根本不让你  
有机会按部就班演示PPT，甚至2、3个小时还意犹未尽，到吃  
饭的时间就叫外卖盒饭边吃边聊，那你就离成功拿钱不远了。

跟这个忽悠用语类似的还包括：“我出去打个重要的电话。”

“好嗯不错……行…… • 再见。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“什么烂项目嘛，浪费我  
时间！”

住一诺老师这句话，悟商业真！

再见就是再也不想见你的意思！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改  
变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第110课：投资人套路3

我们内部讨论没有通过

VC要看大量的项目，但通常只会投很少的项目，比例可能为小于100：1，所以要拒绝99%的项目，对于VC来说，就是让99%的创业者不高兴了。

按说一天到晚拒绝创业者，那VC的口碑和人品应该遭到很多创业者的唾弃才对，但通常很少有VC会让创业者因此而憎恨自己，那他们是怎么做的呢？

很简单----推卸责任。

记一老师句话，领商业真！

借口是给双方一个台阶下！

一诺老师

即便是某个VC自己觉得某个项目不好，他拒绝的时候，也会跟创业者说：“我很喜欢你们公司和你们的团队，但是我们内部讨论没通过。”

这样拒绝，会让创业者觉得他人不错，认可你的公司，但



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

VC公司的“其他人”不认可，所以不要怪他。

当然还有其他理由。总之，VC会让创业者觉得，不是某个人让你受委屈，而是背后公司的项目决策机制的原因，要怪就怪公司吧。

因此，常常会听到很多创业者骂VC公司，但骂具体某个VC合伙人、投资经理的却不多。

真正挨骂的VC可能是两种人：一种是VC圈最善良的人，他们愿意告诉你VC拒绝的真实理由，并给你提出一堆建议；另一种是确实啥也不懂的一帮VC混混。

跟这个忽悠用语类似的还包括：“这个项目太早期了。”、“我很喜欢你们公司，但合伙人投票3：2没通过。”、“你的融资额度太低了，我们不投1000万美元以下的项目。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“这是个烂项目，我老早就Pass（否定）了！”

记住一诺老师这句语，顿悟商业真\*

不要怪风投拒绝你，要怪模式不够吸引人！

一诺老师

456/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第111课：投资人套路4

如果有人领投，我们跟

众所周知，VC都是非常贪婪的，他们整天都梦想着能够投资下一个Google， 获得几百、上千倍的投资回报。

可现实是，真正获得超过10倍回报的项目都可以被VC称为“明星”案例了。

既然VC是贪婪的，那么遇到好项目的时候，只有独享才能保证利益最大。

VC说愿意跟投就如同是婉转拒绝，这种忽悠话，比“保持联系”更加赤裸和讨厌。

记性一老师迪句话，预器商业真诗

风投拒绝的背后，是自己的模式不够强大！

一诺老师

VC还有一个特性，就是在投资前，尽量做足工作，避免出现投资风险对拟投资项目做尽职调查，这是VC避免投资风险的一个惯用手段。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

但有很多懒惰的、水平和眼光很差的VC也有自己的方法，那就是跟着大牌VC走，或者随大流。那些红杉资本、鼎晖投资、IDG、赛富投资等大牌VC都看好的项目，他们一定哭着喊着要跟投，但是就怕人家不会带他玩。

所以，如果有VC跟你说：“我们还需要讨论一下，但是如果你能够让红杉资本领投，我们愿意跟投你……”

如果是这样，你就直接跟他拜拜，头也不要回。

住一诺老师这句话，顿悟商业真谢！

我们的时间很宝贵，  
只浪费在认可的人身上！

一诺老师

对于创业者来说，如果某家VC知道你同时还在跟很多其他的VC沟通，这家VC愿意独自投这一轮，创业者的融资额度他可以独自消化，不愿意或不需要其他投资者的参与，那么创业者有理由相信这家VC是有诚意的。

或者有VC说“如果你们还没有人领投，我们愿意”，这样的VC也是真正认可你的公司的投资人。

跟这个忽悠用语类似的还包括：“我们对这个领域很感兴趣，

458/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

但是想跟一家更了解这个行业的VC一起做。”、“我们的单笔投资额度没有这么大，你要是能找一个联合投资者，我们就投。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“你这个烂项目，能找到VC投资，那是活见鬼了！”

记住一老师这句话，悟商业真谛！

再烂的项目，都有人投资你！

关键是商业模式的强大！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第112课：投资人套路5

我们最看重的是团队

每家VC都有自己的投资准则，包括投资领域、投资额度、投资阶段等也有各自的评判项目的标准。

可是，几乎所有的VC，都会声称自己评判项目的标准中，最重要的是“团队”。

这句忽悠话不知道让多少创业者误入歧途。

记生一话老师这句话，格商业真

只要风投不投你，所有的原因都叫做借口！

一诺老师

很多创业者为了能够向VC融资，创业之初就拼凑所谓的“梦幻团队”，这样的团队绝大部分是很难产生预期的经营效果的，当然也对融资没有帮助。

现在VC基本都一窝蜂地看传统行业的成熟项目，这些项目的创始人团队和管理团队很多，甚至是农民企业家，没什么学历，不懂什么管理学，但一身的市场打拼经验、胆子和魄力。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

他们在5年前、10年前创业的时候，没有人会说他们“团队很强”。

甚至像Google、腾讯、百度等成功企业，当初创业的时候，也没人说过他们的团队很好，VC投资的时候，这些创业的毛头小伙怎么看都不是“团队很强”。

所以，说“团队很强”其实有点儿“事后诸葛亮”的意思，对于一个成功的企业，说不清它怎么成功的，就可以归功于“团队很强”

《记你一诺老师这句话，顺悟商业真谛！

只要项目好，风投也会相信：  
有我就有千军万马！  
一诺老师

另外，从那些成功的企业里出来的人，在VC眼里，也可以作为好的团队的必要条件，可是这些所谓“很强”的团队，除了在拿VC的钱方面比较成功之外，到底有几家把公司做成功了  
呢？

连续创业成功的创业者又有几个呢？

VC说“我们最看重的是团队”，其实这不是一句完整的话。

462/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

尽管他们也许确实是投资这个团队，但创业者千万不要以为VC不会炒掉你。

也许VC是因为你和你的团队才决定投资，似乎没理由炒掉你，但VC隐去的后半句是：“如果公司运作良好，那么你可以继续干下去，否则，我们会炒掉你，因为没有谁是不可缺少的。”

VC看项目就跟姑娘相亲找对象一样：VC说看重的是团队，就像姑娘说看重的是小伙子的人品；VC说你的团队不错，就等于姑娘说小伙子“人好”。

没有钱、没好工作、没好家境、没长相、没学历……什么都没有的人，才会被姑娘用“人好”来“夸奖”的。

因此，当VC真的这么“夸”你的时候，你也就知道他其实是想说什么了…

记住一诺老师这句话，领悟商业真场！

当别人夸你的时候，  
就是不想跟你合作的意思！

一诺老师

跟这个忽悠用语类似的还包括：“我们不会干预创业者对企业的管理”、“我们评估项目主要看三点：第一是人，第二也是



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

人，第三还是人”、“我相信你们的团队可以把公司带到上市。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“你们这帮傻帽，要是能把公司做大，算我瞎了眼！”

记住一老师过句话，松商业真译！

只要风投不投你，说再多都是废话！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

### 第113课：投资人套路日

我们的基金投过xx等很多成功的项目

几年前，VC在国内还是新鲜事物的时候，拿着大把美元的外资VC是大爷，融资的企业得求爷爷告奶奶才能找到机会跟VC见上一面。

现在的世道反过来了，在国内A股和创业板的催动下，满世界都是投资公司、VC基金、个人投资者。

只要是好项目，就轮到项目方做大爷了，变成投资人、VC做自我推介，说服创业者来接受他的投资、拿他的钱。

记住一老师这句话、商业真米！

只要项目好，资本追着跑！

一诺老师

这个时候就是投资人之间的竞争了。

他们比拼的是什么呢？

除了投资价格外，主要就是所谓的“实力”和“业绩”了。

说到实力，最重要的就是资金规模了，这个外资基金有优势。

实产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

一般的外资VC基金盘子动辄三五亿美元，有些甚至超过10亿美元。而本土的大部分人民币VC基金，盘子只有3-5亿元，超过10亿元的不多。

于是乎，VC在各种场合鼓吹自己的时候，开口就会说自己手下管理着几只基金、合计有多大规模。

可是，这家VC管理的基金是面对全球投资，还是专注中国？

真正可以投资在中国的比例有多少？

单个项目能够投资额度有多大？

这些才是创业者关心的。

记住一老师这句话，顿悟商业桌！

风投只对好处说yes！

一诺老师

另外，VC的业绩不是表现在管理多少钱，投了多少项目，而是成功了多少个，回报情况怎么样。

很多VC就靠着5年前、10年前的某个成功项目赚足名声，满世界忽悠，可是从此再也投不到一个像样的项目了。

466/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

还有很多VC就靠着“傍大款”，跟在大牌VC屁股后面投，也能侥幸拣点漏。

也有很多“成功”的VC，只做第二、第三轮投资，甚至只做Pre-IPO投资，1、2年之内没有上市可能的项目根本不看。

不要看VC吹嘘自己的投资业绩有多么成功，只需要问他几个小问题：“您公司上一个成功的项目是几年前上市的?是在第几轮投资进去的?投资后多久上市的?您本人有过成功的项目吗?”

跟这个忽悠用语类似的还包括：“我们有20家公司IPO了”、“我们正在募集一个20亿元的人民币基金”、“目前为止，我们还没有投资失败的案例”。

记一老师道句法. 杨悟商土真谢

人生如戏，全靠演技！

一诺老师

通常情况下，这些话的潜台词是这么牛的VC，怎么听起来不像我们自己啊。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第114课：投资人套路7

我们能够给企业带来很大的帮助

VC的钱其实跟某些人差不多，比如山西煤老板、江浙富二代，但VC自己绝对不会这么看，他们常常号称他们的钱更有价值。除了钱之外，他们还会附上“增值服务”。

eod

记住一诺老师这句话，预语商业真！

投资人是没有时间帮你做，  
除了投资以外的任何事情！

一诺老师

VC的商业模式里，最重要的一条就是“不把鸡蛋放在同一个篮子里”，那么如果把鸡蛋放在10个篮子里，即便打翻了9个篮子，打碎了9个鸡蛋，只要有1个鸡蛋孵出小鸡，他们就算成功了。

实际上，绝大多数VC公司不会只把“鸡蛋”（资金）放在10个“篮子”（被投资企业）里的，有时候VC公司的一个合伙人需要照顾10多个“篮子”。

VC合伙人要是每月能够为每家企业花5到10个小时去了

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

解企业经营状况，帮助企业出谋划策，就算是谢天谢地了。

这些VC每天还要忙着见一大堆新项目，国内国外、省内省外飞来飞去的，能够带来的“增值服务”可能仅仅是为企业省了一点儿广告费而已。

当然，也有真的能够提供增值服务的VC，但数量少得可怜，应该不超过十分之一。

如果某个VC碰巧刚好了解企业所处的行业，或者认识某个不错的职业经理人，也许还真的能给企业提供一点帮助。

记一诺老师这句话，悟商业真诸！

世界上没有无缘无故的爱，  
关系到位了一切都不是问题！

一诺老师

这些有价值的VC通常有过多年创业并成功的经历，但他们中的大部分远离企业经营多年，对市场的感觉已经与实际脱节。

绝大部分VC所谓的“行业经验”，真实情况是这样的——

你是做新能源的，他也认识一个煤老板；

你是做医疗器械的，他投资过保健品公司；

你是做B2C电子商务的，他看过十几家垂直B2B网站。

470/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

最可怕的是那种投行出身或VC公司成长起来的VC合伙人，他们毫无企业经营管理经验，却可以拿被投资企业做试验田，给企业提供所谓“战略规划”方面的“增值服务”，常常会把企业给整到沟里去。

跟这个忽悠用语类似的还包括：“我们在这个行业有很多经验。”、“我们能够给公司带来战略价值。”、“我们跟红杉、鼎晖这些VC也很熟，跟摩根、高盛这些投行的人很熟，以后的融资、上市我们很容易搞定。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“我们其实都是MBA出身，做过几年投行券商，但没有经营过企业，什么行业发展、战略、市场、营销、人力资源我们统统不懂！赶紧上市捞一笔就好了。”

記一语老师这句，预悟商业真诗！

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第115课：投资人套路8

这是标准的条款

创业者在拿到VC的Term Sheet (投资条款清单) 的时候，是既高兴又发愁的。高兴的是，终于得到VC的一个书面的投资承诺 (尽管没有法律效力并且还有一些前提条件)，融资成功就近在眼前了：发愁的是，Term Sheet里的条款看得稀里糊涂的，搞不明白其中的奥秘啊！

自己搞不懂那就请律师帮忙吧，可是律师的费用对于创业者来说实在是太贵了，动辄几万美金或者几十万元人民币。

于是VC就说了：“其实这些条款都是标准条款，也没什么好谈的，要不让我的律师给你解释一下就行了。”

记件一语老师这句话，柄商业真评

谁先拿出条款，谁就占据主动性！

一诺老师

有一些对法律语言本来就感到头疼的创业者，稀里糊涂就答应了。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

VC说得没错，他给你的条款基本都是标准条款，但是这只是VC保护自己的标准条款，这些条款都是大量的VC参考大量的案例，请费用昂贵的律师设计出来的，这样的条款确实是可以“标准化”地维护VC的利益，但不一定能维护创业者的利益。

这也是为什么创业者也需要有自己的律师的原因。

记性一诺老师这句话，银话商业真诗！

律师就是拿人钱财替人消灾，  
替不替你消灾关键是，有没有拿你钱财！

一诺老师

其实，Term Sheet中大部分的条款都是可以协商的。

有律师帮忙解释和沟通会让你更有针对性，另外，如果你手上能够拿到好几家VC的Term Sheet，那么会让事情更为简单，相互对比一下，你就能够在谈判桌上有更多的底气。

项目足够好的前提下，同时又有其他VC的争夺，这个时候，沉不住气的VC会主动松口的，很多苛刻的条款会被放松。

如果创业者是在做第二轮融资，最好是请第一轮VC聘请的律师，因为他最清楚他当初为了VC的利益给创业者设置一些什么样的条款，对创业者有什么样的限制。

474/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

这个时候一旦他掉转身份，要维护创业者的利益的时候，  
就会在所有条款上想方设法跟第二轮中的VC “对抗”

这个时候， 创业者就会发现原来， 所有的Term sheet条款  
都是可以谈的呀！

纪住一老师速创话，商业真诗！

所有的合作条件都是可以谈的！

一诺老师

跟这个忽悠用语类似的，还包括：“我们所有项目的投资协议都是这么签的。”、“这个条款绝对是不能修改的，这是行业惯例。”、“其实，这些都是标准条款，没有什么好谈的。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“我们就指望这些条款保护自己的利益了，你千万别找个高手律师来帮忙啊，不然我们就露馅了！”

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第11日课：投资人套路9

估值太高对公司没有好处

估值问题通常是创业者在向VC融资时最为关注的一个问题，也是他们最为迷惑的问题。

一方面他们不懂估值方法，另一方面对于VC提出的估值结果，他们也不知道是否合适。

VC尽管有自己的一套估值方法，但估值通常是一件艺术性和科学性相结合的事情，对初创、没有利润、没有收入的企业，估值更是艺术性大于科学性，也就是所谓的“拍脑袋”。

配一语老师速句话，悟商业真计D

要让投资人看到我们未来无限的可能性！

一诺老师

既然是拍脑袋，VC拍的和创业者拍的一定是不同的脑袋，双方的结果也会相差十万八千里，企业估值的最终确定通常是双方协商的结果。

VC的梦想是投入1000万元到一个投资前估值为2000万元

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

的公司， 并因此持有下一个Google公司的33%股份， 最终获得超过100倍的投资回报！

VC非常看重回报的数额， 同样也以回报倍数来衡量投资的质量。如果某VC一直持有上面这家公司33%的股份直到上市，如果公司市值是30亿元，那么VC所持股份的价值就是10亿元，他就赚到了100倍。

假如当初投资的时候，公司估值为4000万元，他还要占33%股份的话，就要投资2000元，那么在公司达到30亿元市值情况下，VC的回报只有50倍。

很显然，两种情况下，VC都赚了约10亿元，这是千年不遇的情况了，但回报倍数却相差很大。

记住一诺老师这句，预语商业真！

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往！

一诺老师

其实，VC一旦决定投资，那一定是认为项目有很大的成功把握，这种情况下，多投100万元仅仅只会让最后的回报总额

实产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

降低一点儿而已；即便是看走了眼，投资失败，也只不过再多  
损失100万元而已。

可是VC仍然会在投资的时候尽量压低公司的估值，告诉你  
“估值太高对公司没有好处”，以便能在获得同样股份比例的情  
况下尽量少投资，这样可以获得更为好看的回报倍数。

记住一诺老师句话，顿婚商业真语！

买卖永远不一心，关键是平衡！

一诺老师

对于企业来说，向VC融资一次，相当于是经历一次磨难，  
要花费大量的时间、精力和资金。

另外，融资的时机不是什么时候都有的，一旦能够抓住一  
次融资机会，企业还是要把估值尽量抬高些，尽量多要些钱，  
省得以后还要受一遍罪。

所以，VC通常比较讨厌企业方聘请的融资顾问，因为顾问  
是按融资额度拿佣金的，他们有动力帮助企业炒高价格。

跟这个忽悠用语类似的还包括：“现在估值低有利于后续融  
资”、“现在的PE倍数最多只能做到5倍”。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

通常情况下，这些话的潜台词是：“你要的价格也太高了，  
我还怎么赚100倍啊！”

记性一老师这句话，顿悟商业！

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改  
变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第117课：投资人套路10

以后咱们就是一家人了

谈判结束了，文件都签署了，VC和企业双方得庆祝一下，VC免不了要拍着创业者的肩膀，语重心长地说：“以后咱们就是一家人了。”

真的就是一家人了吗？当然不是！

《记性一诺老师这话，商业真详！

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往！

一诺老师

如果把VC与企业的结合比作一个男人和一个女人结合的话，那么VC跟企业“结婚”的唯一目的是尽快“离婚”，并瓜分家产。

他们甚至都不愿意跟企业多培养几年感情，因为他们不是长线投资者。VC基金的生命周期只有8~10年，这就决定了VC不可能跟企业真正成为过日子的“一家人”。

他们如果高兴，可能双方能够一起过上3年、5年，如果

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

不高兴，1年都会嫌长。

VC想要让创业者认为自己以后是一家人，无非是想让创业者以后不要把他当作外人，公司经营管理、业务、财务等等方面的信息不要对自己有所隐瞒，日常的事务定期汇报，重大事项单独汇报。

因为中国公司做假账、欺瞒VC的事非常常见，VC是防不胜防的，那VC希望投资进来以后，就不要对他隐瞒了——大不了大家一起做假账嘛！（捂脸中……）

记住一诺老师这句话，领悟商业真！

商场诡道也！

真真假假假亦真，道是无情却有情！

一诺老师

其实，VC在投资之前，想得最多的根本不是怎么帮助企业做大做强，而是有没有机会跑路、怎么跑路。

一旦发现短期内企业上市、被并购没有指望，他就会千方百计忽悠别的VC进来，多个“朋友”多条路嘛！

一旦有上市机会，管它是NASDAQ、香港创业板、英国AIM，还是其他什么人迹罕至、没有融资能力的资本市场，只要能让

482/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

自己的股份可以流通变现，VC也会逼着企业去上市；

一旦有买家感兴趣，VC因为有优先权的保护，通常可以廉价将股份卖掉，获得不错的收益，但可能就给创业者剩不下什么了。

跟这个忽悠用语类似的还包括：“咱们的利益是一致的”、“公司以后遇到困难，我们会尽力提供帮助的。”

通常情况下，这些话的潜台词是：“只要公司按照你说的方向和速度发展，就是你好、我好、大家好。否则，别怪我翻脸不认人！”

记一老师这句话，顿悟商业真造！

没有永远的朋友，也没有永远的敌人，  
只有永远的利益！

一诺老师

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

用300元最低融资500万，签订《零风险+对赌》协议！

零风险：没有融到约定金额，你1分钱损失没有！

对赌：在约定的期限内没融资500万，倒赔你3-300万！

想要实操，请马上联系一诺老师官方助理老师微信！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第118课：人生如戏

### 人生就是一场接一场地路演

纵观世界，大到国家政治、军事、经济的往来，小到同事、朋友、亲人之间的交往，凡是能达成一致的，都离不开路演的影子。

从路演的角度看一下历史，你就会发现人类的历史其实就是一部路演的历史。

人民为了和平而路演，国家为了发展而路演，职员为了竞聘而路演，男女为了寻伴而路演。

记住一诺老速句话，顿悟商业真

人生就是一场接一场地路演！

一诺老师

在商业上，路演的价值更是不容小觑，它可以：

★吸引人才

★渠道招商

★新品发布

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

★成交客户

★影响股东

★引来资本

★凝聚人心

★传承文化

案例一：《港囧》发布会

2015年3月30日，打着“《港囧》全球定档发布会”的名号，上百位记者赶到《港囧》发布会现场，就是想知道这部片子到底由哪些人演，什么时候上映。

结果片方把发布会搞成“高大上”的“苹果发布会模式”，自称“徐布斯”的徐峥以脱口秀形式介绍电影。

配在一诺老师这句话，最语商业真

人生就是一场接一场地路演！

一诺老师

到最受关注的揭晓档期时，伴随着全场的“Du ang”声，徐峥只给出四个字：随时上映。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

但演什么，谁来演，除了站台的赵薇，不露丝毫，无数的问号，已将大众的胃口高高吊起。

《港囧》第一场发布会，全场不开放采访，“徐布斯”和赵薇结束后就闪人。所以，这部任性的电影到底卖的什么药，俨然成谜，吊人胃口。

这场发布会颇有意思，一反常态地玩起了“苹果发布会”模仿秀，徐峥调侃自己是“徐布斯”，戴着耳麦自己一个人站在台上，就把主持人的钱也挣了。

这场发布会，可谓史上最没内容的发布会——说了跟没说一样。徐峥在这场发布会上几乎什么都没说，但这无疑是一场成功的商业路演。

为何?因为这场路演让记者、观众都对电影充满了期待。

记一诺老师这句话，悟商业真诗

有一种路演叫制造神秘感，  
有一种营销叫做故弄玄虚！

一诺老师

案例二：拉勾网



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

拉勾网的创始人许单单，在路演的时候，是这样向总理介绍自己的企业的：“我们是帮助互联网公司招人，帮年轻人找工作的平台。不到两年的时间，已有150万人通过拉勾网找到了工作。”

要知道，2015年全国的高校应届毕业生一共是749万人，许单单说到的帮助150万人找到工作就相当于解决了五分之一的应届高校毕业生的就业问题。

记一诺老并这奇话，般商业真！

起心动念利他，一切方法自来！

一诺老师

难怪总理会兴奋地给予拉勾网充分的肯定：“今天你们的路演，就是明天成功的预演。”

由上述案例可知，路演对于项目的发展是至关重要的。

了解书籍和课程，请在微信内添加一诺老师官方公众号【改变世界商学院】和【梦想教练】。

实产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 第119课：路演绝招

### 商业路演成功的秘诀

很多弟子都问我说：“请问一诺老师，商业路演成功的秘诀是什么？”

对于这个问题，一诺老师有两个回答——

一是——行动

只要你按照一诺老师前面所教的内容去做，一定会有好的结果产生！

学习一诺老师的知识不会给你带来质的改变，唯有行动才会给你带来改变。

记一老师道句话，悟商业真诗！

唯有践行，方有结果！

唯有用心，方能卓越！

一诺老师

二是——用心

精诚所至，金石为开。

用认真、负责的态度去面对每一次路演。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

在一诺老师的课堂里，有一个环节，一诺老师会问学员这些问题：

周凯旋三分钟里说了什么，能够打动李嘉诚并使其成为终生合作伙伴？

马云在6分钟内说了什么，使其获得了2000万美元的投资？

刘邦靠哪三句话定鼎天下？

孝庄说了什么，使康熙成为千古一帝？

诸葛亮舌战群儒的核心智慧是什么？

王石当年说了什么，打造了万科的铁军？

刘德华说了什么，使周润发愿意帮助他？

周杰伦说了什么，最终打动了吴宗宪？

章子怡对李安说了什么，继而人生开始飞翔？

乔布斯说了什么，能够让百事可乐副总裁斯卡里转投苹果公司？

讨论完后一诺老师会把这些事情的对话经过说出来，每一番对话都不同，没有规律，没有套路，所以，也没有答案。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

如果一定要找一个方向，那就是——用心。

用你的心来驾驭一切的方法。

《笑傲江湖》里面的“剑宗”与“气宗”之争，谁更厉害？

“剑宗”可以比喻成招式，“气宗”可以比喻成用心，两家相斗，分开两派，结果怎样？

华山一派衰落了……

记住一老师这，商业真计

生就是死，死就是生！

不生不灭，不垢不净，不增不减！

一诺老师

你会发现如果他们合二为一，那么华山派就是当之无愧的武林霸主了。

所以，做好路演，除了要掌握方法以外，还需要用心！

讲到这里，一诺老师的课程也快结束了。

有人会问，社会在变，时代在变，当下学的，以后是否还适用？

一诺老师想说，小时候学的语言，至今还在用：

小时候学的数学，至今也还在用：

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

春秋战国时期百家争鸣的智慧沿用到现在；

数千年中医，今天依然在救死扶伤。

时代变了，社会变了，变的是形式，不变的是根本，是“道”。

一诺老师以上和大家分享的，乃是路演之道，说话之道，  
收钱之道，成交之道。

记住一老师句，倾语商业真！

时代变了，社会变了，变的是形式，

不变的是根本，是“道”！

一诺老师

为了让学习者更容易理解，一诺老师呈现了很多案例。

但一诺老师以上举的案例是有时效性的，如果你想学习最  
新的!最实战的!最落地的知识，请下载【改变世界APP】，实  
时地跟着一诺老师学习商场上的最新案例，一诺老师将帮助大  
家“将收钱进行到底”。

当然，在收钱的同时，请谨记一个原则：

君子爱财，取之有道。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 后记1：梦想践行实操团

如何拥有成功的教练(零风险+对赌模式)

没读过书的人，往往会上“人”的当；读书太多的人，往往会上“书”的当。不要以为一诺老师开玩笑，大家想想看，这么多年，你吃过多少亏？上过多少当？

你以为成功学可以帮你，结果你被忽悠了！

你以为财商学可以帮你，结果你被忽悠了！

你以为理财课可以帮你，结果你被忽悠了！

你以为彩票可以中大奖，结果你被KO了！

别再相信骗子了，咱们整点实在的！

一诺老师开设了【梦想实操团】，亲自辅导你从创业、融资、组建团队、市场营销、招商演讲，每一步都由一诺老师和【梦想教练团】亲自辅导你。

人生需要磨难，成功需要教练，你可以看一下，前几期你的师兄师姐们在一诺老师的帮助下，人生是如何华丽转身的！

请看下面——

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 开招商会狂引岸市场

我是公司创始人天生，来自云南。在我人生最低谷、对未来一片迷茫的时候，我遇到了生命中的贵人——一诺老师。

一诺老师的课程让我拨云见日、满血复活，于是我果断报名一诺老师的亲传弟子。

我一边全力以赴地参加，为期100天的《弟子密训实操班》。一边运用老师教的方法筹备公司开业事宜。一边做开业前的市场引爆工作。万万没想到的是，仅仅20多天，我就招募几十家加盟商，获得百万订单!不可思议!

494/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

我做过洗车工、装修工、电焊工、操作工、搬运工、快递员、开过挖掘机，一直在社会的最底层痛苦挣扎!中间有过几次创业，但，现实就像是个疯子，打得我满地找牙

正当我幼小的心灵，被社会的残酷，摧残地满目疮痍!我遇到了生命中最重要的贵人，全宇宙最最最伟大的梦想教练：一诺老师!在老师的帮助下，我3个月人生华丽转身，拥有几十位创业的兄弟团队!现在我们团队已经在开拓：云南、广西、广东、福建、江西、湖南、湖北、贵州等几十个省市的市场。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

开天发表韩力讲

从事教育行业多年，亲眼目睹从业人员水深火热。因为有太多假大空的讲师只是为了收钱，没有帮到别人！

看一诺老师的“猪买单”让我拨云见日、醍醐灌顶、顿悟商业真谛，感觉这几年白活了，要是早认识一诺老师，也不至于负债累累，所以我毫不犹豫报名一诺老师的亲传弟子，并申请参加一诺老师亲自指导的实操团。

在一诺老师的帮助下，一个月不到我的人生华丽转身，事业快速进入正轨！感恩遇见！感谢一诺老师！

496/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

大家好，我是天一，之前是个收破烂的，成为一诺老师弟子后， 参加了实操团，在一诺老师的亲自指导下，我开始改头换面，从一个收破烂的，6个月不到人生华丽转身！

公司在筹备阶段，居然所有样车都被抢完了！来自云南、湖南、湖北、河南、河北、山东、安徽、江苏等几十位加盟商，在朋友的介绍下抢着要加盟我的事业！

这始料未及的结果，我要特别、特别感谢我的恩师，他就是：全宇宙最最实战、最有格局、最有大爱的一诺老师。

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

我是改变世界出行创始人天幕，我来自陕西！

偶然的一个机会，在互联网上听了一诺老师的课程，让我激情澎湃，满血复活！被一诺老师的大爱和格局所征服，受一诺老师的感召，我果断来到深圳，全力以赴，跟随恩师践行梦想，实现人生价值！

不可思议的是，公司还未开业，竟然就有来自四川、贵州、云南、广西、山东、河南、河北、东北三省等，几十个省市和地区的，几百位顾客和代理商的，价值千万的订单！（掌声）

498/S13

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

开招商会疯狂引燥市场

天道酬勤，人道酬诚!我就是你们的好朋友——天诚!

人生需要磨难，成功需要教练!我拜师一诺老师，来到深

圳参加梦想实操团，与改变世界商学院师兄弟们，共同在一诺

老师的教练下践行梦想!

我没有花1分钱整合了400平米超级写字楼，没有花1分

钱整合了几家工厂，并且1个月帮助了近百家代理商!

现在，我郑重承诺：在没有帮助兄弟们实现亿万身家之前，

我不拿公司一分钱分红，100%分润给兄弟们!

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

大

开招商会只狂引焊市场

我是来自河北承德的天久，不远千里来深圳创立这家公司，  
因为深圳是一个可以创造奇迹的地方！华为、中兴、腾讯、富  
士康，这些我们耳熟能详的科技巨头，都是在这里起家的。

最最重要的是，深圳有我的恩师——一诺老师。

在于一诺老师的亲自辅导下，自己公司还没正式开业，就  
陆续有来自全国各地的好兄弟，过来加盟我的项目！现在已经  
有来自河南、山东、山西、四川、云南、广东等全国几十个省  
市和地区的加盟商，加盟了我的项目！

500/513

愿景：惠及全人类

使命：帮助更多人实现梦想

活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

我是来自河南的天恩，以前在行政事业单位上班，偶然的机会，遇到了我生命中的贵人：一诺老师，他让我顿悟人生。

所以，我就带着宏愿，和已经熄灭的梦想，来到深圳创业。

在一诺老师的亲自教练下，公司还在试业期间，通过互联网成功引爆市场，来自全国各地的订单，像雪片一样飞来！

作为一位衣食无忧、家庭优越的退休干部来说，赚钱已经不是我的追求，我奋斗的使命是：为国家，创造更多的税收！

为社会，解决更多的就业岗位！帮助108位股东成为亿万富翁！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

开拍商会疯狂引爆市场:

我是【深圳亿诺创联科学有限公司】创始人，钱学。

来自苏州，我是一个踏实、肯干、有梦想、有激情，想改变自己和别人命运的人，我的梦想是成就你的梦想。

首先，我要感谢我的恩师一诺老师，正是由于他的大爱和大格局，我才创立今天这家公司！

其次，我还要感谢“梦想实操团”中的每位家人，正是由于你们的鼎力相助，公司在开业前就引爆市场。

公司致力于打造——世界级的民族品牌！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

法狂引爆市

我是天润老师，偶然的机会听到一诺老师课程，我果断报名成为一诺老师弟子，并且申请参加“梦想实操团”。

在恩师一诺老师的帮助下，我运用了全宇宙最最实战的商业智慧，开业前就引爆市场，我没花1分钱整合几百平米办公室，免费用3年，现在已经成功抱住几十家代理商。

在未来，我要携手波思密码，以智能出行为入口，与更多用户产生关联!后期，将逐步延伸到智能家居、智慧城市、智能旅游和大健康等领域。



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

我是天慧老师，我是来自广州的潮州人。

一个偶然的机会，我遇到了生命中的最有大爱、最有格局的贵人：一诺老师。

在恩师的亲自指导下，我踏上了创造辉煌事业的起点！

由于我们的产品质量，有【0风险保障承诺】，因此，在公司筹备阶段，还没开业，就接到公来自全国各地几百家的订单，就连样品都被抢购一空，客户空前膨胀的热情，是对我们公司的肯定！感恩遇见，感谢一诺老师亲自指点！

504/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

招公狂引焊场

大家好，我是来自河南的天赐。

我非常荣幸在2020年7月，拜师一诺老师，在恩师的点拨下，我空手道整合全国几十家公司、几百平米办公室免费用、整合了一家工厂，并且，成功引爆了全国几十个加盟商，我相信未来会有几百家、几千家……

我郑重承诺：我将用我一生的精力，去帮助所有相信我的股东成为亿万富翁，让他们的家人过上：有房、有车、有尊严的幸福生活！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

其实，一诺老师弟子的案例何止这些，这只是近期参加【梦想实操团】弟子中的一部分，更多案例就不一一列举了。

可以肯定的是，在这个世界上——再也没有任何哪位老师，敢带着你实操，为什么?因为，他们自己都做不到!

他们不敢带着你实操!怕自己做砸了，就没法骗你学费了!  
所以，他们只能躲在后面，背别人的演讲稿，抄袭别人的课件!  
骗你的学费!

记住一诺老师这向话，语商真

成功就是看对书、上对课、选对教练!

一诺老师

如果有一种方法，能让你不出家门赚到全世界的钱!，  
如果有一种方法，能让你空手道整合1千平米办公室。  
如果有一种方法，能让你空手道整合2家实体工厂。  
如果有一种方法，能让你不花1分钱3年狂收500万。  
如果有一种方法，能让你不花1分钱，在全国开几百、乃至上千家分公司，拥有10万人的销售团队!

如果有一种方法，能让你创业100%的成功!

506/513

愿景：惠及全人类      使命：帮助更多人实现梦想      活着就是为了改变世界

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

请问你，你愿意吗?(愿意)

如果你给哪位老师交过学费，你可以问问他：“老湿，你不可以带着我实操一下?我想知道你教的课程能不能落地!”

你猜它们敢不敢答应你?答案是：不敢!

知道吗，项目实操，不仅理论要扎实，还要有实操经验!

然而，这些靠讲课捡硬币的江湖骗子，它们从未做过企业，怎么可能会有经验呢?呵呵……

蛙类个去，讲理论是不会啊?别玩虚的!咱们整点实在的!

《记住一老师封话，悸商业真译少

所有不能落地的讲师都是耍流氓!

一诺老师

全宇宙，只有一诺老师敢手把手的教你实操落地!

是的，只有一诺老师!

一诺老师已经把整个培训界的讲师甩开了一个银河系的举例!一诺老师是全宇宙最最伟大的企业家教练!

是的，一诺老师是最伟大的企业家教练，没有之一!

你的梦想，被现实这个“疯子”打得是满地找牙!

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

你开始看书，可是假书越看越糊涂！

你去找大师，可是大师都没做过企业！你一次次被假大空  
的成功学讲师忽悠，你一直被忽悠，从来都不落地！

请问，你的青春还有多少能够挥霍？

请问，你的资金还有多少能够浪费？

记住一诺老师这句话，经悟商业真\*！

成功很简单，只要拥有成功的教练！

一诺老师

如果你受够了目前的生活渴望改变！

如果你想要改变自己和整个家族的命运！

如果你想要成为子女的榜样、父母的骄傲、家族的荣耀、  
国家的栋梁、世界人民的偶像！

来吧，现在就勇敢的做出决定！

和一诺老师成为一生的好朋友！

让一诺老师帮助你实现梦想！

请问，你愿意吗？(愿意)

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 后记2：终极成功秘密

自古成功有路——师道也

刘备三顾茅庐(跪拜、哭求)奉诸葛亮为师，终成帝业！

荀子的老师是孟子、孟子的老师是子思、子思的老师是曾子、曾子的老师是子贡、子贡的老师是颜回、颜回的老师是孔鲤、孔鲤的老师是子路、子路的老师是孔子。

刘邦的老师是张良！刘备的老师是孔明！你的老师是谁？

一诺老师是你最佳人生导师、梦想教练！

卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

为什么你会开车?(学过)

为什么你会跳舞?(学过)

为什么你会游泳?(学过)

为什么你懂英语?(学过)

为什么你不会开飞机?(没学过)

为什么你还没有成功?(没有成功的教练)

你只是缺一个教练，教你的机会而亡，同意吗?(同意)

既然要学，就学最好的，一诺老师是这个领域中最好的！

一诺老师通过互联网演讲就吸引千万粉丝，一套本书能卖9999元，这是人类有史以来，史无前例！无人能及的能力！

一诺老师已经将整个培训界的讲师甩开了一个银河系的距离！成为一诺老师的弟子，就可以100%复制一诺老师的能力！

伸出你的手来，做出自豪一生的决定！

让自己和一诺老师成为一生的好朋友！

让一诺老师来拯救你、帮助你！

你愿意吗？       (愿意)

来吧，立刻践行英雄的决定！

实产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

愿景：惠及全人类！            使命：帮助更多人实现梦想！

★改变世界商学院·创始人

★中国梦集团·独立董事

★波思密码·独立董事

★共产主义接班人

★人民日报最佳评论人

★作家、演说家、教育家、企业家

★一诺老师从事教育行业20余年，能系统拆解古今中外企业  
家成功案例，并将总结的商业真谛深入浅出的穿插在教学中。

一诺老师的梦想就是成就你的梦想！



卖产品. 卖商机. 卖股权 《路演的最高境界》收钱. 收人. 收心. 收灵魂

## 一诺老师最高境界系列书籍

书名	副标题
《猪买单》	空手道最高境界
《商业模式·顶层设计》	模式的最高境界
《一步一步引导别人说YES》	说服的最高境界
《全球疯狂吸金》	吸金的最高境界
《全球疯狂变现》	变现的最高境界
《全球疯狂盈利》	盈利的最高境界
《全球疯狂演说》	演讲的最高境界
《全球疯狂营销》	营销的最高境界
《全球疯狂销售》	销售的最高境界
《成交的最高境界》	成交的最高境界
《融资兵法》	融资的最高境界
《顾问兵法》	顾问的最高境界
《领导兵法》	领导的最高境界
《股权兵法》	股权的最高境界

成功只有一条捷径，那就是跟着一诺老师实操落地！

所以，成为一诺老师的亲传弟子是实现梦想最快最有效的途径！