

付费20W学习私域成交（1.1W字）-旭东笔记

一、高价IP锻造班开营复盘——旭东复盘4.21

【我的感受】

不变的，依旧还是如此的#炸裂、高能、欢乐的 开营，特别是越到结尾处，越是彩蛋满满，看看凌晨社群依旧活跃的老师连连喊停，这还只是开始...

改变的，依旧是慧歌老师迭代速度，一上来超强教练团就足够震撼、老师背后的设计初心、环环相扣的底层逻辑，再加上这么一群高能的同学们，让我对于接下来的280天无比期待

【我的收获】

1、让社群每一个人都被看见，创造一个共创的场域，鼓励每一个人去积极发声、鼓励社群人群进行有意义的链接，每一动作背后都藏着机制的用户思维；

2、开营即交付，从1分钟的即兴自我介绍开始进行训练，特别是一场自我介绍，老师迭代了5个版本，这个高频反思能力，本身就是一种潜移默化的高级教学；

3、#如何批量成交高价用户，这一句话就足够吸引、让人震撼，另外，慧歌的一鱼多吃特别极致，开营海报中用所以同学拼成的一个#干，突出未来的主题，让每一个人都被看见，也是一次极好的营销宣传海报，感叹，细节中太多钱了

【我的行动】

1、最重要就是#干，那就从不缺席任何一次课程、不落下任何一次作业开始，毕竟，盲从也是一种智慧，最关键的是，要先成为一个好老师，就先成为一个好学生；

2、敢于去连接，社群中有太多优秀同学，取长补短，结成联盟；

3、该取个啥名字，这是一个需要好好想一想的问题[破涕为笑]

二、慧歌加餐小灶第一场——旭东复盘4.28

三、慧歌静心创富闭门会（阳朔）--旭东复盘5.30

【我的收获】

#001、教育的魅力在于，用生命点亮另一个生命；

闭门会全场最大的泪点在于：当一个个助教站在台前接受大家掌声与鲜花时，每个人说一句与慧歌老师最感动的时刻，每个人内心都动容了，因为每个人人生的路程中，尤其是在人生低谷的过程中，或多或少都被老师影响；

回想起了最初为什么要去选择跟老师，因为看见了那种去真正帮到人的魅力，也许这就是教育的魅力和意义，真正用生命去点亮另一个生命；

#002、从对抗到共赢，只需要去赞赏就好；

回想起运动会的时刻，特别是激烈的篮球场上，为了多得一分，哪怕摔倒到地上，也要为团队去多拿一分，在这个当下，大家是胜负心、是对抗、是赢家与输家，到了惩罚那一刻，我还特别担心输家会不舒服；

可这时候反转来了，所有的赢家变成了输家的小天使，去赞赏对方，还给对方送上小礼物，现在回想起来，我终于明白了这句话：#赞赏是让大家从对抗到共赢的捷径；

#003、守住自己的心力，要真正去接纳、去热爱自己；

在助教内训考核的时候，印象特别深刻的时刻在于，静姐播放了一首音乐—《回家的小孩》，当我们拥抱我们的自己的时候，随着动容的音乐，那一刻眼眶莫名的湿润了

常说越近越喜，最近的到底是谁吗？其实就是我们自己；真正接纳自己，热爱自己，找到自己内心真正的热爱，在热爱中去寻找天赋，找到正反馈系统，这就是一个人的英雄之旅；

#004、相见恨晚的美好遗憾

我过往在线上与大家连接太少了，总感觉有聊不完的话题，任何一个时间段大家都舍不得放下，争分夺秒的想跟更多人一起进行交流；

果然是#线上越发达、线下越珍贵，人与人，面对面，心与心彼此大家，彼此与交流，彼此是看见对方，这种感觉特别好

#005、取经路上的成长，比最终显现的结果更重要；

做个人品牌也有一样，不管结果好与坏，在实现一个个有挑战性的目标的过程中，积累的经验、锻炼的能力和磨练的心智才是一个人最宝贵的财富；

【行动方案】

- 1、找个独立安静的办公室；我是一个特别容易受场域影响的人，在家里办公，特别容易受干扰，晚上如果没有睡好，精神状态也不好，所以，给自己搭建一个适合自己的场域特别重要；
- 2、与至少10名同学们约云咖啡；线下聊完发觉大家彼此之间非常渴望彼此连接，彼此赋能，大家一起形成同盟关系，形成一股合力去把势能滚起来，借势起势非常关键；
- 3、做一场线下闭门会拆解发售。从明天开始滚圈积累势能，计划卖发售拆解课，为后续发售做好准备。

四、慧歌静心创富闭门会线上复盘（第二场）——旭东复盘6.07

五、慧歌产品设计问题梳理——旭东复盘6.10

六、《天道》领读官专属小灶——旭东复盘6.30

【感受】

#所有的震撼，来自于120%全力以赴和刻意训练

昨天1.5h小灶分享，最让我触动的点在于，慧歌老师给我们分享了她#如何做到要么不开口、开口必吸粉？

她一般不轻易开口和发声，但凡开口与发声，不管是自我介绍、分享内容，都会去精心打磨、all in准备，#刻意训练 分享内容一定是当下最好的；

结果就是，她一般不在社群分享，但凡分享，必然会吸粉，转化率还特别高；

真正践行了#价值吸引、被动吸引的法门

【收获】

#不断提高自我标准是打造影响力的密门；

人的精力有限，所以不贪多、不求快，但凡开口，必然极致，多问问自己：内容对他人有帮助吗？可以给到人激发吗？

发分享之前，停下来再看一遍，问问自己#还可以更好吗？

与其练习一万种招数，还不如把一种招数练习一万遍；这才是高手成事的不二法门，这也是打造高价IP的核心；这也是老师经常跟我们提及的#打基本功；

【行动方案】

一鱼多吃；今天复盘准备1小时，除了分享给锻造班铁子、还可以发条朋友圈、还可以留存到#私塾小灶，等到一年后，打印成册，也是旭东的进步成长化产品；

【我的收获】

01、见多识广的思考和判断才更加有价值；

最后环节老师与陀宝的碰撞非常精彩，老师为什么可以做到拥有如此强的判断力，不单单是因为见识了很多，更因为自己也践行了很多、踩过了很多坑；

所以今天还发圈感叹，为什么盲跟这样的老师如此超值，因为老师的一句点拨可能帮你少走半年、一年弯路，单单帮你省下来的时间就太超值了；

02、积累足够多人生样本，从终生中见自己

慧歌老师经过多跟我讲多与人聊，来到线上我也很诧异，为啥有了流量我都没有转化，难道真的是我销售能力弱吗，其实不然，就是因为我没有怎么跟人私聊、都没有怎么跟人云咖啡

这几天云咖啡特别多，我感觉一下子就找回自己了，这就是我过往在线下干的活呀！！跟人多连接、多交流，即培养了关系、又调研了需要，还以输出倒逼了输入

【感受】

对于能量、心力的感知提升了不少，过往总搞不明白人不主动，这一次回来后状态提升了不少，也搞明白了自己就是适合1对1的，我终于又找回了我自己，哈哈

【行动】

1、直播13天；

2、继续与人云咖啡，每天保持2个云咖啡的量；

【收获】

001、要想让自己的时间更贵，先自己重视起来

1对1咨询是段位产品，定贵是为了让自己、让别人去珍惜自己的时间；但，也需要分清楚自己所处的阶段，如果是从0-1的阶段，那就是跨不过需要大量与人1对1连接，积累用户样本、熟悉了解用户需求的过程

002、如何激发原有圈子的人群？那就是让人感受到你在不断进化迭代

人性对于#新奇特 感兴趣的，一个不断迭代、不断可以给学员创造惊喜的盲盒老师，就是激发起了人性盲跟的欲望，再加上，不断去搞事情，不断去累势，特别不要让自己的势能断下来，都是特别吸引人群关注的要点

003、0-1的过程到底该如何打？找1-2个标杆，带出结果

从0-1最大的痛苦就在于，你到底可以教什么？你的人群是谁？都处在一个迷茫期，如何破迷茫期？干，结果过往、擅长、喜欢，找到1-2个人群，拼命交付、拼命出结果，在这个过程中，一切都清楚了

【感受】

4小时的答疑场，简直就是一个一举多得的学习场，最直接的受益获得慧歌老师1对1指点点破了产品设计的bug，指出了一条更加丝滑的路径；

间接的收获，通过围观同学们的产品设计，又是一个不断在#见众生见自己的过程，这里有1-10、10-100的同学，也有跟我一样0-1的同学，不断去看见的过程，也为我未来自我进阶埋下了种子

【行动方案】

001、模仿慧歌老师转型知识付费阶段，0-1的过程，先搭建自己的#销售俱乐部，持续与人群建立粘度，大量训练1对1，积累对于线上人群需求、痛点的了解；

002、继续与同学交流，每个同学身上都是宝藏，互相激发赋能；

【我的收获】

如何才能更好吸引高价的用户？

#001、我比你懂你；

成交的核心在于信任，信任的前期在于了解；让客户感觉你懂我的需求、懂我的痛点，能够感受我的感受

用户内心就在想：这个老师太厉害了吧！一定特别有经验，我愿意相信她；

#002、我能帮到你；

为什么客户觉得价格高了？其中有个核心的原因在于，你的价格与价值是否匹配，如果感受到的价值感不足，那价格就高了；能帮我 = 能够满足我的需求

跟我的需求越匹配，客户感受到的价值观越高，成交又开始迈进了一步；

#003、我能成就你；

成就为什么要比帮更有力量感？帮你只是解决你自己想解决的问题，成就你可是告诉你，我可能会带你去向何方，这也是慧歌常说：我们要用美好去吸引客户，而不是用痛点去吸引客户；

#004、我比你更相信你；

很多时候无法成就并不是客户不相信你，而是客户并不相信她自己；为什么更高级的成就是能量的成交，是信心的传递，愿意就在此，无畏布施就是功德无量；

【我的行动】

- 1、受今晚场域的激发，明晚给学员开个小灶立马输出；
- 2、今晚学习到的高价成交内容，输出一条公众号文章；

七、慧歌7月锻造班答疑复盘——旭东复盘7.17

【我的感觉】

再次感叹，老师的课程就应该常听常新，你在实战中，所有的困惑，该如何发圈？发售要如何布局？都在养成型IP里面了，这哪是文案课，明明就是IP课，还是高价IP那种

【我的收获】

☀️#会克制、能累势是高价、批量成交的密码

日常销售该如何才能累势，利用势能进行销售，那就是前3个周花式展示，展示高价值用户证言、展示超值交付，总之，把胃口吊足；

最后一周再发力，集中销售，给用户一个购买的理由；

☀️#不贪多、不求快，把一个点打透；

精力有限，大家对你的注意力也有限，一定要集中性展示一个自己最强的点，比如交文案、还是脚私聊，聚焦一个点打爆、出结果，这样就更加容易被记住；

☀️#信任才是成交的核心

第一批种子用户到底从哪里来的？一定是从哪些你提供过价值、一起服务过的人群中来的，第一批用户就是基于信任过来；

不断去提供价值，与用户接触，培育第一批种子用户；

【行动方案】

- 1、花式发圈展示3周，然后最后一周累势来成交；
- 2、花心思在这群种子用户身上，不断提供价值，让他们充分验货；
- 3、验货过程去生发自己的产品，为后续发售做好基础；

八、稻盛和夫《经营十二条》专场启动会——旭东复盘7.21

【感受】

终于又找到一次可以与慧歌老师一起搞事的机会，几个月前，慧歌老师跟我讲，旭东要学会借势，我说噢，我以为我听懂了，我以为我看懂了意义，其实没有看懂；

如今，在践行在路上，对于势能的感知越来越强，反而，只要慧歌老师搞影响力，盲跟就好，这样难得的实战机会、借势、精进销售力的机会，别错过

【收获】

#001、找一个让用户靠近你的理由；

当你的影响力还不够的时候，那就可以借助慧歌老师、猫叔、稻盛和夫，让圈里的朋友有一个机会借此跟你结缘，每一次结缘都加深彼此了解；

#002、所有的落脚点都要在自己身上

在推广《稻盛和夫经营12条》的时候，要与自己的产品捆绑到一起，这样才是更好的借势；

【行动方案】

设计自己的推广方案，带动学员一起来卖60本；借此打自己的影响力和持续扩大势能；

九、慧歌老师深夜加餐#如何写一份精彩故事——旭东复盘8.20

【感受】

慧歌老师真的是行走的金句王，所听到的所有的金句，都在践行给你看

不愧是百战归来再教学，极具震撼力

这背后的#极致思维、高标准形式准则 真的是让人拍案叫绝

【收获】

#001、如何才能写一份好的分享稿？ 五大关键点助力你：

观点、金句、故事、情绪、框架脉络

#002、当没有灵感，怎么找到一个可以突破的点，来写稿件？

a、随便找过往开会的回听，哪怕听半小时，一定就有触动你灵感的点

b、看看分享写得好的同学，是不是有一些可以触动你的点

c、打榜的时候及时写复盘，情绪最饱满的时候写的内容，就是可以方便此时分享

#003、神仙下凡可以吸引人，凡间的故事依旧可以给人希望与勇气

我这次拉了百人快闪群，但没有成交，这份勇气就是可以给到很多人希望与力量

【行动方案】

（认知改变）1、未来重要的事情，就可以拉上教练，协助你复盘、给你信心。

（行动改变）2、养成有效的复盘，成与败要从中术法与心法都要总结（过往痴迷心法，而忽视术法）

十、慧歌三天涅槃班初试培训第一轮——旭东复盘9.2

【感受】

学好文案，走遍天下都不怕。今晚再一次见证了文案力的魔力，学好文案简直就是互联网上通吃的技能

不论是短视频、公众号的文案，其实也都是慧歌老师讲文案的底层逻辑

【收获】

001、完读率决定成交率

所有爆款背后都是拥有完读，完读的重要性不言而喻。如何做到完读？重听慧歌老师灵魂收钱文案力，答案都藏在里面

002、卓越的敌人是完美

做事的顺序不应该是一上来就惊艳要整出精品，而是把初稿迅速做出来，然后不断迭代。

如何才能更好？核心在于审美标准的提高，在于要求的提高

这也是#格物精神 体现

003、永远在一线

如何才能避免闭门造车？时刻关注市场，尤其是你的竞品在搞事情，一定要去围观

毕竟，多去了解市场的变化，了解同行都在做什么，是更有利于我们更好的了解市场

【行动】

用更高标准完成复试稿件

十一、慧歌三天涅槃班复试培训第二轮——旭东复盘9.4

【我的感受】

经历了第一遍文稿的慌乱、匆忙，中途3小时的复试会议就像遵义会议一般极具转折意义，第二次整理时，可以调用心智对文稿进行二次创作、优化

更为关键的是，拥有了更高的标准，知道该从哪里优化，如何优化才是好的标准，第二次优化就更加得心应手；

单单这次5天来的面试，就感觉#文案力提升了一大截，更加期待三天线下的密训的涅槃了[哇]

【我的收获】

001、高质量创作不是追求一气呵成，而是多次迭代；

第一次创作时，时间紧迫，远远低估了逐字稿需要花费的时间，匆忙下心智除了用在如何完成之外，根本没有余力来思考如何更好的优化

第二次在第一版的基础下优化，明显就可以有多余时间来思考？究竟用什么标题更有吸引力？哪个案例举起来更能触动？是否运用了总分总结构？

002、极致的用户思维就是要想用户所想

Percy的分享很受启发，不着急先动起来，而是先思考，究竟用如何的格式来创作会更好呢？甚至借用了李诞的那一套框架来创作

更为关键的是，互联网网感太强了，时刻在践行用户思维，一切都为了完度，#三个抓注意力妙招很赞

1 运用不是，而是的转折来抓注意力；

2 偶尔来个反问，持续抓注意力；

3 类比来加强用户的理解

果然，极致的用户思维就是要#想用户所想

【我的行动方案】

沉浸三天的线下课，期待给文案力带来一次基因突变跃升；

十二、慧歌三日涅槃班线下当日——旭东复盘9.6

【感受】

意料之外，但又情理之中。

意料之外在于，明明只是来提升内容力，却偏偏收获到了更具辨识度IP成事心法、个人定位、超哇塞的产品设计链路，2024年对于未来市场的预判

这还没完，竟然还个性化的对每一个人进行优势挖掘

情理之中是在于，慧歌老师依旧是一以贯之，越近越喜，靠的越近，给到越多

所以，如摆渡侠所说，老师搞事，先不管是啥，先卡位再说

【收获】

001、IP一定要去打辨识度

只是牛逼不一定就是很吸粉，牛逼但还很逗比，那就特别容易吸粉，毕竟，更加立体的形象才是IP打造的密码

002、重视传播力，就是重视影响力

老师抓素材，传播的意识已经形成了肌肉记忆，在时间极其稀缺的背景下，为什么依旧愿意为一次合照调整几十个姿势，花费半个小时？这就是重视传播力，但凡涉及曝光的成本（时间）一定要花

【行动】

001、持续打自己的IP辨识度

002、聚焦好战略不松动

十三、慧歌三日涅槃班总复盘——旭东总复盘9.8

1、9.8旭东—三日涅槃班总复盘¹

【感受】

一场涅槃班，收获了#5种力4种笑态

5种力：内容力、情绪力、连接力、IP力、营销力

4种笑势：笑哭了、笑出腹肌了、笑跪了、笑得胃疼了；

仗着魔性笑声背后的情绪力，过往还挺忽视内容力，最近愈发觉得，做好一个知识IP，内容力这项基本功的打造简直就是必不可少；

于是排除万难，哪怕是在西湖的游船上写申请也赶到了线下，这一次线下场果然很特别；

明明只想要一个苹果，结果收到了一个果园；

明明只想提高内容力，结果#内容力、情绪力、连接力、IP力、营销力统统都有收获；

更关键的是，竟然笑哭了、笑出腹肌了、笑跪了、笑的胃疼了；

2、9.8旭东—三日涅槃班总复盘²

【收获】

001、IP力——价值观和性格才更加吸引人；

IP的五种身份：#专家、老师、顾问、商人、作者。比起你是谁？用户认为你是谁更重要？所以在IP打造过程中，被记住才是核心的核心；

如何才能让人记住呢？不是因为你多专业，而是你的价值观和性格；如果我只是销售方面很牛逼是很难吸引更好用户的，但如果我还是宠妻狂魔、有魔性笑容，就更加吸引人；

002、情绪力——情绪力的显现需要事上练；

每一次复盘时，我总是特别羡慕南南、E姐的表达，我在想，为什么她们看完老师的内容，可以发出如此精彩的感受呢？为什么我的情绪力表达不出来呢？难道是因为我缺乏情绪力吗？

我这样一个情绪饱满的人怎么会缺乏情绪力呢？其实真正答案还是在于经历的还是不够，发售、带学员、带私教，互联网上毕竟积累不够，没办法从老师的文字中产生强烈的共鸣；

这是每一个转型人都要经历的一个阶段，反而，文字里面藏着好多细节，让我拍段大腿，感叹“噢，原来是要这样混社群呀？”“噢，原来IP打造的本质是这个？”

003、一切都靠积累

看老师的内容、听老师给我们赋能拆解，再感叹老师强调的功力的时候，有一种“幼儿园的宝宝在听老师讲课的感觉”，本质不是我们能力弱，而是在这方面的积累太少

想一想，如果我们也可以如老师一样做到7年连续写圈，我相信我们的文字力一样会飞速提升；越来越期待#9月份慧歌老师带我们提升内容力

3、9.8旭东—三日涅槃班总复盘³

004、深度思考的方便法门除了剥洋葱，还可以找不同；

慧歌老师经常引导我们，如何训练深度思考？那就是要不断去问为什么？凡事多问为什么？像剥洋葱一样，一层一层深究背后原因；迟到是因为下雨厌恶时间？为什么没有考虑到这个因素？为什么没有多预留时间呢？

除了剥洋葱，还可以找不同。慧歌老师分享，你要去思考、观察，面对同样一件事，不同的学生的反应到底如何？为什么她们会有这样的反应呢？

三天前的你与三天后的你到底又有哪些不同呢？这样的觉知会帮你更好的深度思考；

【行动方案】

001、选了一个最绝的方案，期待大家监督我，我是一个对于家庭非常看重的宠妻狂魔，所以，我给自己定了一个规则，为了训练文案力；

我从今天到2023年12月31日，如果有一天没有完成3条圈，那我就过年一个人呆着深圳，不回家过年；

002、整理记录20页笔记，在13号之前给自己的学员进行赋能；

十四、慧歌三日涅槃班线上复盘会（第一轮）——旭东复盘 9.12

旭东 慧歌三日涅槃班小灶复盘

「我的感受」

三天线下，深刻感受到了沉浸的力量，昨晚，放下所有干扰，专注沉浸在办公室，又记了接近4页笔记；

回忆昨晚接近3小时的复盘场，个人感觉只还原了现场5%都不到，但能够隔着屏幕感受到了同学们也期待；

昨晚在不停的记录的同时，还带着#两份觉知 在观察整个场；

第一份觉知，我在觉知老师、同学们的觉知，沉静地声音，通透、纯粹的生命状态、悬浮式觉察、老天爷亲吻过额头的人，这些觉知精准且高维

第二份觉知来自于同学们的复盘+每个人最想说的一句话；心宇与老师的冲突片段、木林被老师一步步挖掘引导，这些片段都是大家感兴趣的；

尤其是最后阶段的每个人一句收获，都是自己缺乏但又想要、又很重要但过往没有觉察的，比如说#正面冲突、IP的多样性；

这两份觉知，对我来说，就是一个在帮我打开感知，打开对#人、事、物拥有更加丰富、立体的认知，写圈不就是在传递感知；

另一方，我在这个过程中，也在研究人，什么内容才能吸引人？为什么呢？这也是老师说的#用户调研

「我的收获」

#001、过多的选择反而是一种能量消耗；

老师送了我100元，说让我裱起来，我已经买了画框，马上计划裱起来，老师的寓意就是希望我可以一心一意，聚集才是成事的根本，这一点我感同身受；

#002、IP的立体性、丰富性才更吸引人；

这次线下大家看到了我的高能，除了高能之外，也看了我萌萌的一面，什么的话，确实也挺可爱的，严肃的大师兄再加个直男版的可爱，也蛮好的，哈哈哈哈哈

#003、90%的人先看见再相信，10%的人先相信再看见

这两类人没有高低、没有对错之分，只有对于价值的判断之分；这种对人的判断、对未来的判断，对于趋势的判断，反正，都是选择的结果；

「我的行动」

照用老师拉重视的方法在我的销售俱乐部做分享，把消耗的内容，以教为学的输出出去，就是最好的学习

十五、慧歌三日涅槃班线上复盘会（第二轮）——旭东复盘 9.19

在听复盘之前，跟老师打了解决2小时的1对1语音，被扎了1.5小时，我也知道，老师的扎心语录背后，其实是一种对我的一份更高的期待；此刻的慧歌老师，就像一个严厉的老师，看着考试不及格的学生那股恨铁不成钢的感觉

晚上再来听2个半小时的复盘，又看到了另一种风格迥异的老师，苦口婆心的说着：孩子们别学了，你们快干吧！去实战吧！去挣钱吧！别太佛了！

哈哈哈哈哈哈！！

【我的收获】

#001、哪怕对标管理，也不忘记自己最终要的是什么。

举个例子，晚上璞玉说在拿轩慧做对标，璞玉说我去研究一下轩慧怎么做的就好？然后就没有了。

而慧歌会去反问，对方做的好的是哪几个点？哪些是我可以立马践行？践行过后再来思考，我究竟有哪些变化？

同样是对标管理，从慧歌老师的反问视角，看得出来这背后的目标感得到有强，就跟文案一样，时时刻刻落脚点都在自己身上，我究竟有哪些变化了；

#002、解决最重要的问题会直接避免无数他人长期不断面临的问题；

轩慧问老师，拆解会、文案课的学员后续如何转私教，如何设计产品。老师一针见血，根源不是产品设计、定价的问题，而是信任的问题；

真正解决信任的问题，其他问题没有那么难解决的；不要拼命解决树枝丫的问题，根源不解决，其他问题层出不穷；

#003、包治百病，还得是干

勒夫托尔斯泰说过：幸福的家庭千篇一律，不幸的家庭各有各的不幸；

内耗的人原因也是千奇百怪，不内耗的人都是一个字干；

学太多、想太多，就是思太少、动太少，所以一切的困难其实都是自我设限，自己把自己困住了；抓住一些机会，多去践行，多去行动，干活才能治百病；

【我的行动】

#001、重听慧歌老师的课程，尤其是文案课，践行了什么就去分享什么；

#002、准备连续30场直播+每天复盘总结；

十六、慧歌老师一对一2小时语音——旭东复盘9.19

1、0919 与慧歌老师2小时语音复盘（一）

【我的感受】

与老师2小时的对话，深切的感受到，刻在骨子里面的“极致想要”究竟是怎么回事？顶级的目标感、顶级的积极主动究竟是怎样的？

被扎1.5小时后（28条反问），只是为了让你更清醒，活得明白才能干的明白；

2小时疯狂给了我15条方便法门，只希望给到我希望、力量与勇气，让你真正变的更好，更快速拿到结果；

感恩老师[爱心]

2、0919 与慧歌老师2小时语音复盘（二）

【我的收获】

#001、出产品两大灵魂拷问：你为什么要做这个产品？你的核心优势到底是什么？

如何才能让自己的产品卖的更好？如何才能更好的吸引他人呢？

最要紧的，不是告诉别人产品卖点是什么，而是你自己一定要清醒两个问题：

1 你为什么要做这个产品？

2 你的核心优势到底是什么？

只有你自己先明白，你才可能让别人明白。顺序不能颠倒；

#002、走老路永远看不到新风景；

当我花了两天再次梳理好定位、产品体系找到慧歌老师时，本想跟她讨论产品；

万万没想到，老师立马跳出我的框架，告诉我，#走老路永远看不到新风景；

上一轮没有跑通的路径，一定要从思维先改变，思维不改变，如何取得大突破呢？

#003、搞明白自己的核心优势，才是你财富宝藏钥匙

你到底是可以促进人改变？还是可以激发人深度思考？还是什么呢？

“如果你都没法第一时间告诉我，那证明，你对自己不够了解”，那有什么方便法门没？

身边最近的10个人，问一问，他们对你的第一印象如何？关键词究竟是什么？

#004、想快速拿到大结果的重要前提就是#聚焦、聚焦、聚焦

你是否真正聚焦把一件事穿透了呢？是否及时、高效进行复盘？究竟该如何复盘呢？

比如：聊100个客户；然后每个客户总结经验？他们的需求都是什么？自己的谈单总结如何？

深度复盘，社群玩法+1对1咨询过程中，深度总结你的问题究竟是什么？然后接下来该如何打基本功？

是否足够想要？是否愿意不惜一切代价得到它？

如果真正可以做到，每个月聚焦一个关键词，然后去死磕，不改头换面，天理难容；

#005、老师都无法感受到你的改变，那你的用户如何感受到你？

锻造班改变最大的就是奶爸嘉林，轩慧，是否可以观察他们的做事颗粒度；

你与他们之间的差距在哪里？接下来可以如何优化？

你的改变不能自以为的改变，而是要让更多人看见，这才是真正的改变；

3、0919 与慧歌老师2小时语音复盘（三）

0919 与慧歌老师2小时语音复盘（三）

#006、最顶级的靠谱是事事有回应；

老师说的一件事，你答应去做，做完了之后，然后呢？结果呢？复盘呢？总结呢？

事事有回应，其实就是连接大佬的方便法门，过往带团队其实也希望这样事事有回应的学员。

换位思考，大佬也一样有这样的需求，作为学员，如何才能更好向上连接，那就是努力做个靠谱的人。

答应一件事，及时反馈进度就是个极好的习惯。

#007、一个普通人想要逆袭成功，付出的努力要远远大于你以为的努力

一个人最大的妄念就在于，又不想极致努力，又想拿到大结果；

这就如同天天买彩票，然后天天做梦期待中大奖；

《经营十二条》讲过，要付出极致的努力；千万别努力的感动自己；

要提高对于努力的标准，多去观察别人都是如何努力的。

#008、如何拥有更大的影响力？在圈子里做极大贡献+成为最贵学员；

每个生态圈子里面每个人都有生态位的；有人业绩很猛，有人愿意做贡献；

通俗来说，有钱出钱、有力出力；

慧歌老师目前就在搭建这样的圈子，业绩很猛的贡献业绩，文案很厉害那就去贡献文案，总之，你的付出终将会以某种形式会回馈到你身上；

#009、预判别人的预判，你就配拥有更好的影响力；

在一个圈子里面跟老师学习，对于老师什么最重要？

- 1 拿结果，不断在群里报喜；
- 2 认真听课，积极写复盘；
- 3 积极连接同学，互帮互助；
- 4 遇到活动，第一时间冲上去响应帮忙；

当你可能不断去预判对方的预判，就“活该”你拥有更好的影响力；

#010、人生没有躲的掉的事，有些该来终归要来

大多数人都会面临畏难情绪，在正确但困难的事情面前会退缩；
扎心的事情就在于，人生没有躲的掉的事，该来的一定会来的；

与其选择逃避，还不如拿出勇气面对它。其实，#地狱与天堂，就在一念之间；

4、0919 与慧歌老师2小时语音复盘（四）

0919 与慧歌老师2小时语音复盘（四）

【行动方案】

001、战略方面不擅长，最好的策略就是跟一个战略强的老师，极致简单听话照做，这种与对的人盲跟，也是一种策略；

002、找个相框把老师在涅槃班送的100元，一心一意，聚焦就是我要修的关键词；

003、挑战连续直播30天，100条私域知识直播分享；如果有伙伴也愿意一起通过#直播一起练习基本功，欢迎与我一起；

004、重听老师课程，涉及到私域成交所以知识点梳理出来，边讲边践行；

005、作为私塾大师兄带头打造家文化，最近在协助E姐闭门会，如果有其他同学也搞#线下闭门会，也可以跟我释放信号；（我参与慧歌老师高端闭门会4次，其中，助教身份3次）

006、如果未来有同学，需要#直播成交，我特别愿意去支持助力大家；

十七、第32场锻造班小灶——旭东复盘10.04

【我的感受】

听完老师下午苦口婆心的答疑，我非常强烈的感觉在于，我现在越来越可以听得懂了，听懂的标准是#我最近并不单纯在学，而是在持续践行，比如老师跟我说，连续直播30天再找她；

我连续直播13天，我明显感觉，我的能量、行动力、目标感都回来了，你看#践行 多重要

【我的收获】

#001、IP早期最重要不是定位，而是在践行中调整定位；

与其他同学一样，过往非常纠结于定位，老想着1对1销售、1对1成交，反而总感觉不对劲，但是，当我放弃对于定位的执念后；

虽然我也调整成了私域成交，但是我更多在展示自己的价值观、我的性格，我的经历、所思所想，反而，特别圈粉；

#002、打破自己一根针顶破天的能力；

表达与写作，我认为表达相对来说是我的优势，那我要做就是直播、利用课程1分钟表达机会去训练自己的表达力，但，我绝不会放弃文字力的修炼；

文字力训练好可以更好的赋能我的表达力，表达与写作并不冲突，搞清楚什么更擅长，然后把它从80分提高到90，写作从60分提高到80分即可；

【我的行动】

1、持续直播挑战30天，持续精进表达力，直到把私域一个板块跑出闭环；

2、寻找适合自己的付费社群，为接下来自己的里程碑事件，积累种子用户。

十八、高阶线上定位密训会——旭东复盘10.06

【感受】

昨天听完老师的课程，最大的感觉在于#通透

现在慢慢能感受到，持续跟、聚焦带来的强大魅力，老师讲到很多内容，开始内化到让我可以去立马践行的程度；

老师分享的高纬行业见识、对于定位、流量、产品板块的高维分享，触动特别大，虽然噎着了，但是种子以及埋下去

【收获】

#001、注重投产比

加入付费社群之前，想明白，你在这个社群目的究竟是什么？学习为主、还是以托举群主被动吸引为主；

#002、流量的终点私域、私域的终点是发售

越来越能明白老师让我去布局#私域成交 这个定位用意，对于有流量缺转化的公域博主来说，1对1成交是伪刚需，反而，私域成交，包括私域布局、朋友圈、1对1私聊、发售....才是他们真正想要的；

#003、两类案例积累非常重要

素人案例和牛人案例，帮助普通人跑通0-1，帮助有底子的人放大收入，这就是高价IP的打法；

#004、成长共同体

老师搭建的一个生态圈里面，找到一个刚需位置，就是可以很好的与老师共赢，比如发售成交、高价IP，都是可以与老师更好共赢的方式；

【行动方案】

001、重听课程，再次把很多没有听懂的先记录下来，做着做着就会慢慢通；

002、定位表达需要再次梳理，可以让自己更加清晰；

003、找10个人寻求关键词，总结出自己非常鲜明3-5个性格特点，然后持续放大

十九、慧歌·云端涅槃班第二场——旭东复盘10.14

【我的感受】

今晚课程，慧歌老师发圈六轮修改法，给我极大冲击，觉察到过往我并不愿对文案修改

除了没意识到修改的重要性，更进一步是#用户思维 缺乏，再深挖一层，是人性的#懒

今晚整理听下来，三大感受关键词，#极致用户思维、疯传密码、简能通神

如果真正把老师精髓悟到1成，营销文案力、影响力能比目前提升10倍[哇]

【我的收获】

#穿透的力量

小小水滴为何能穿石？这就是时间与积累的魅力

我的复盘、文字刚起来也不咋地，但我从未放弃，每堂课必跟、复盘必写

最近明显感觉，我的觉知力、结构力有极大提升，从而文字力也在飞升

老师金句，#可以慢，但别停，蜗牛也可以爬上树

【行动方案】

从今天开始，发圈之前修改3-5遍（标准：没有错别字、文字精简有力、用户想看）

二十、涅槃班高阶定位课答疑复盘——旭东复盘10.26

【我的感受】

此刻，再次被慧歌老师强大答疑能力震撼到[666]，例如，同学问：如何提高转化率？我会换位思考，我会如何回答呢？可能也就是1、2、3；

可当你听到慧歌老师15条，刷刷刷的建议出来的时候，再一次被震惊、震撼，连发售信逻辑、成交主张、如何疑虑前置处理，简直就是#信手拈来 给出来；

这还没完，甚至基于同学特点，跳出框架来给出定位建议；老师身上这一份能力如果能学上10%，去大多数圈子绝对是降维成就

【我的收获】

#001、给挖金子的人卖铲子；

大家都在挖金子，你要学会这群人卖铲子。要有#错位竞争 意识，比如美学博主，那是不是可以教学位博主做个人品牌。这个过程积累两个能力：专业的能力、营销的能力；

#002、在人上、场上学习，而不是单纯事上；

别单纯学知识点，多看老师、同学都是如何做，比如老师如何拉重视、直播间如何托举对方，带着这份觉知学习，效率绝对更高；

#003、喜欢与擅长，先选择擅长；

擅长可以更好先帮你拿到结果、正反馈，等你有了资本、有了选择的权利之后，再去追求诗与远方。

【我的行动方案】

用老师教我的方法，优雅去付费社群被动吸引学员。