

如何利用卧底思维让自己快速达到目标

最后两集内容非常关键：

卧底思维就像我刚刚讲到的我不管是做餐厅还是教育培训，还是工厂管理都去卧底

“卧底”原指对敌方阵营进行秘密潜入、以进行暗中调查与搜集情报的工作，帮助己方打击对方的特工。

现在很多商业公司都在运用卧底，挖角手段，搞倒竞争对手公司很容易的，先派人卧底到他

的企业打工！然后和他的核心骨干成为朋友。分给他们更多的钱，他们就跟你干了。在利益面前，有的人是不堪一击的。

那么在创业初期，如果经验不足，就用卧底思维潜入到同行或者竞争对手的商业活动当中，学习一些推广，广告，产品展示，客服话术等方面的做法，借鉴，嫁接到自己的业务上面，会少走很多弯路。

如果你已经学过换算思维模式，现学现用，你来换算一下，如果你自己去摸索1年，会走很多

弯路，在1年之内你需要经过不断试错，试错的成本是非常高的

不仅会浪费很多时间和精力，最后如果项目没有进展，会影响到你的热情和信念，很多人就是因为做项目走入死胡同，从此退出这个行业，或者去打工，或者得过且过。

如果你运作一个项目，花费1年时间，从引流，文案，广告，设计，网站，内容，客服，成交话术等等方面都是从零开始摸索

最后还是没有赚到钱，可想而知你的心情是什么样的，无论

线下实体经营还是线上的网络经营，那些完全靠自己摸索的经营者的处境都很糟糕

通过换算你很容易得出结论：直接复制同行做的很成功的项目，最多用两个月就可以知道结果，最差的情况是你仍然没有赚钱，那么最起码你节省了部分资金，最重要的是你节省了10个月的时间，这就是用一个月杠杆十个月，用一年杠杆十年的换算方式，

另外你要反思，如果你复制没有成功，那是背后的思维模式你没有弄通透，那就付费直接咨

询，或者运用送礼思维，搞定一个人，你就彻底通了。

上一次公开课里面讲的用一年送礼十万，撬动老大十年的经验和资源的例子，这也是用1年杠杆10年的换算方式，你明白这其中内在的思维模式，才会用的出来。否则，你知道这个理念也用不出来。

学习赚钱创业的四个模式：

第一个模式是研究人，看谁做到了，搞定他，这是杠杆模式。这个介绍过了。

第二个模式是研究广告，找

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

出赚钱的广告和产品，这也是杠杆模式。报纸，电视，广播，网络广告，只要持续打广告的就是赢利的，你只需要把它换一个地方，从报纸用于网络，或者从网络用于报纸，从一个城市换成另一个城市

第三个模式是上课，培训，研究教程，这个容易变成眼高手低的理论家，除非你一开始就找到最顶级的专家的教程来研究，并且研究透，否则你研究久了不适合实体创业，到非常适合去做培训，现在很多人上课多了不都是搞培训去了吗？

第四种模式是自己摸索，这个付出的代价最大，因为没有经验有很多东西一旦付诸实施，会出现你意想不到的情况

如果你一开始没有足够的风险意识，有可能遭遇意外状况，手足无措，创业失败。

最容易的方法就是第一种和第二种方式。

第一种方式是找到和研究已经做到的人，用送礼思维搞定

第二种模式是找到研究成功同行的广告，用卧底思维搞定。

如何进行卧底？

找到你所在行业客户聚集的论坛或贴吧或微信群，加入进去，每天花半个小时集中看你也不用在群里聊天，因为高手从来不在群里说话，除非是内部小圈子，这种小圈子一般你也进不去的，如果能付费加入你一定选择付费进入。

如果你付费进入的行业VIP群，你可以接触更高一层面的同行，你遇到任何问题都咨询自己的老师或是同行。

并且告诉你一个秘密，付费

的那些群或者圈子里面的人都是有付费习惯，为价值买单的一群人，如果你成交其中一个或者几个，你支付的门槛费就轻松赚回来了

从这个角度来讲，你加入付费的圈子，不仅是免费的，还获取了一些高端客户的名单，后续再成交的都是纯利润。

所以第一步你要确定自己的目标是什么。如果你想赚五千，就解读月赚五千的广告，你想月赚一万，就解读月赚一万的广告

你想在网络上赚多少钱，就

解读能赚多少钱的广告，你想到达什么样的高度，就积累什么样的案例

当你想在月赚2万时，就用一个月的时间首先要寻找你想要从事行业的100个成功案例

百度你所在行业的关键词，QQ号，手机号，微信号都百度下，找到每个成功案例的广告的联系方式，百度宝贝描述，百度，QQ，电话，所有的宝贝链接，店家的旺旺账号，百度淘宝店名，不要只百度他店内一个宝贝的描述，要百度他店内所有的宝贝描述

挖掘出他们的流量来源，至少能挖掘出50种推广模式。寻找他们的共性，把他们的共性挖掘出来，写个简单的推广报告然后监督推广人员的工作进程。

怎么找找本行业相关论坛？

按照关键词百度本行业的论坛大全。通过一个论坛，在这个论坛下面的相关链接里我们就可以顺藤摸瓜，搞到更多的行业论坛。

在各种各样的行业论坛，看到别人买的广告位，你又会看到很多别人看不到的风景。

做任何项目，都要疯狂收集成功案例，你收集的成功案例越多，你赚钱的思维就越多。

按照你从事细分领域的关键词在天涯采集行业软文100条，整理成100本电子报告，上传到N个行业交流群。

如果自己不是行业权威，有些问题搞不定怎么办？

1，如果写不出牛逼的帖子，就复制同行的博客文章，空间日志或说说，只是稍微要改编下

2，在天涯搜索行业关键词，10分钟应该能找到若干条软文！

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

3，在百度搜索本行业关键词的电子书下载，10分钟可以找到几百本电子书；

4，一会儿应该就能在当当或亚马孙，搜索本行业关键词，找到很多本类似的书，这些书都是软文

5，文案怎么写？看看同行是怎么写的，收集100个，杂交下，一个小时就出来了

6，如果有人给你钱了，他咨询的问题，你不知道怎么回答，可以向同行咨询，他怎么告诉你的，然后你再告诉客户就可以了。

如果你觉得不满意，你用小号咨询多个同行，哪个同行的回答最给力，你择优录取就是了

最后总结一下卧底思维的
执行步骤：

1. 收集同行关键词，我们收集的关键词越多，意味着我们挖掘出来的同行就越多

同行在哪儿，我们就去哪儿？
也就是同行的流量渠道，我们都要知道。如何在一瞬间找到同行所有的流量渠道，包括免费的或收费的

2. 学会解读同行。知道他们

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

是怎么盈利的（怎么赚钱的？）：
知道他们是这么推广的（流量的
秘密是什么？）；知道他们的成
交系统是什么（话术？转化率秒
赚的秘密？）这是解读同行项目
最基础的流程

3. 学会复制同行，学会优化
同行的项目。一般人都是复制同
行的文字或图片，你还有挖掘他
们的思维模式与项目搭建框架

以上问题解决了，剩下的就是
执行力了

执行力怎么玩？建立系统，一
切都制度化、流程化，自己写执行

方案交给客服，养1个或N个客服，让他去推广就是了

上面只是给你列举了挖掘同行的一些推广手段的汇总，但是这些你不可能都用到，你只需要精通其中一个或者两个推广方式即可

用加法+了解测试各种推广方法；

用减法-删去不适合的推广方法；

用乘法X启动病毒营销倍增裂变；

用除法÷找到一种方法狠狠执行！

无论你做什么，无论怎么做，都必须每天有新的流量注入，每天推广的硬性指标必须完成，每

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

天都有人买单！一天都不能停，只要你去做，不间断，每天都会有订单，如果你坚持一段时间，一天不出单，你都感觉不适应

一天不推广就是偷懒，一天不出单就是失职，一天不赚钱就是犯罪！

如果你进入一鸣商学院会员群学完三周你就会学到分享式的广告，就不会再到群里发送那些硬广告了，一是没人看，二是遭人烦，三是被踢出，费时费力不讨好

一定要把“推销”这个概念从

头脑中抹去，没有人喜欢“被推销”

不断的分享，不断的给予，不断的贡献价值，懂的人自然懂。营销即分享，营销即影响，影响人的思维、情感、行为

在网络上混，广告是不可避免的，因为作为营销人，你必须要了解广告，熟悉广告，剖析别人的广告，你才能发现更多的商机，但也要反过来考虑，对于广告接收方来讲，没有人喜欢广告，没有人喜欢被营销，唯恐避之不见，所以你要先给对方价值，之

后再让他看你的促销广告，这种分享式广告要比那种粗暴的强奸式的广告效果强数倍

如果上面方法都不用，那就用这一招：卧底消费者

实际上做任何营销，真正的老师是市场，能让你进步最快的一个是把你成交的人，谁成交你，你研究谁，是什么打动你？

这个研究明白了，你就能学到一些你真正体验过的心理和购买历程，你花的钱也是值得的，你的营销功力会增长很快

第二个老师就是消费者，谁

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

购买你的产品，你就研究谁，卧底他们的消费心智，你就能对症下药，做出规模

史玉柱说过，研究消费者心理，消费者是最好的老师，如果不研究透消费者，就睡不着觉

史玉柱曾对《赢在中国》的选手说：“品牌是怎么打造的？我建议你本人到消费者中间去。品牌的唯一老师是消费者。谁消费我的产品，我就把谁研究透，一天不研究透，我就痛苦一天。”

不是技术，不是战略，不是模式，不是体制，而是忽视了客

户的心智。通过一天十几小时做客服，史玉柱掌握了业务的核心，掌握了客户的心智

没有经验，是史玉柱从事所有创业的资本。他不需要经验，他只需要把自己与繁华的世界隔离开来，专注于网游研发。他的方式很奇特：找玩家聊天

据说，史玉柱坚持在开发这款游戏的过程中与10000个玩家聊天，每人至少1小时。按1小时计算，10000个人，就是10000个小时

一天按10个小时算的话，也要聊天1000天。这是多么浩大的

工程！他本可以找十几个人聊聊天就行了，其他凭借想象，也可以有个八九不离十

史玉柱认为，每个人都是一个宇宙，都有闪光点，把分散在许多人身上的闪光点汇集在一起，就有了无人匹敌的竞争力

跟人聊天很容易，尤其是目的性不强的聊天，很可能是难得的消遣。可是真要咬定目标去与新人聊天400天而不生出厌倦来，史玉柱怕是第一人

在4000多个小时的聊天过程中，他一个个洞悉了从事网游的乐趣、

激情、义愤、郁闷、心跳、欢畅、紧张、算计、张狂、好奇、窃喜、嫉妒、悔恨、无奈、宣泄、控制、霸气、说一不二、依剑昆仑、饮马天河的干云豪气等等

所有这些复杂的甚至对立的情绪，他先前还没有体验过，甚至连想象都不可能，现在他却了如指掌。给所有这些情绪一种载体，一种释放机制，正是《征途》最吸引人的地方

史玉柱不像大多数老板那样忙于去各种论坛亮相和EMBA班去学习，也不习惯于跟政府要员和名

商大贾私密聚会，更没有许多老板打高尔夫的雅兴，剩下大把时间，他都用在客服上。他申言，自己每天就是在住房、汽车、办公室三点一线间走动

我现在很闲，基本没什么事情。每天大概有10个小时，跟消费者聊天，做卧底，做客服，很喜欢做这是史玉柱经常挂在嘴边的话

张老师用朋友圈的一段话结束本集的分享：这就是最好的卧底结果！

总裁第9集电子书就分享到这

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

里

还有就是三本纸质书，对于看手机学习困难的总裁，这是一个很好的福利

下面音频找送你电子书的人给你，具体免费得到的方式是送给你电子书的人给你方法，包括要加我私人微信的总裁，都直接找送你电子书的人还有进入群下一阶段会员群学习的总裁和赚钱的总裁