

如何利用换算思维为你解决 带团队和客源引流问题

分解思维如果你弄懂了，就能把你所学的东西分解落地。逆推思维你弄懂了，你就能够学会布局，学会设计销售流程，当然这是需要演练的

中国有一个成语，叫老谋深算，百度词典解释的词义是周密的筹划，深远的打算，形容人办事精明老练

实际上那个词义解释的应该的深谋远虑这个词才对

我理解的老谋深算：谋，布局；算，换算，就是逆推布局，精于换算，老谋深算，早就布好局，算明白了

今天第三集分享的主题：

1：如何利用换算思维轻松销售

2：如何利用成本思维增加利润

弄懂换算思维，才能把逆推思维用出来，还有第5集分享的送礼思维你才能用出来，否则尽管你也知道逆推思维和送礼思维的重要性，但你总是找不到发力点

心理学有一个著名的“冰山

理论”，事物呈现给我们的，往往只是很小的一部分，最大头的部分通常被掩盖了。要学会培养对隐藏世界的洞察能力

一旦你弄懂换算思维，你就能看清一切模式背后隐藏的秘密，同时也能找到运用这种思维的发力点

有钱人跟没钱人的真正区别是什么？

为什么发广告的每天都在发广告，为什么穷人辛苦一辈子干活还是穷人，无论什么时候，赚钱的人终究是赚钱的，不赚钱的人，无

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

论什么原因，都是不赚钱的，失败的原因太多了

实际上真相和你就是一层窗户纸的距离，可是这层窗户纸终究很多人找不到捅破他的方法了

现在跟你披露有钱人和没钱人的真正区别是什么？

只有思维模式的不同而已！

只有思维模式的不同而已！

只有思维模式的不同而已！

重要的事说三遍！

口袋里有一个亿的人，和口

袋里有10块钱的人，区别在哪里？

其实就在于思维模式，思维模式不同，就决定了格局和眼界的不同，很多的人思维模式，就局限了他的发展——产品要自己找，文案要自己写、客服要自己当，产品要自己发……

其实你只要学会基本的换算技巧就行了

这就是有钱人掘金的另一面——很多人看不到，也想不到的真相

说到底，什么是换算思维？

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

换算、换算，无非就是计算你拿出什么？拿出多少？来作为投入，以得到更大的收获和成果换算之精妙，差之毫厘，失之千里

换算之道，在于“换”，更在于“算”，只有你“算”明白了，你才敢去“换”，才敢去投入，才敢去“送”，才舍得“送”！

“换”“算”，得失在心间，对所有的投入和产出都有足够的计算和预期

如果哪一天你能够深谙此道，绝对可以无往不利，在没有什么

所谓的“困难”和“难事”了，但是运用换算思维最大的绊脚石就是成本思维

我理解的成本思维包括显性成本和隐性成本，有时候我们计算盈亏的时候，用不同的摊销计算方式，就会得到完全不同的结果，

我不懂财务，有些东西我也整不明白，所以这些内容我也不能摊开了细讲

按照我的理解，我把成本思维分成金钱成本，时间成本，精力成本，试错成本，信用成本，机会成本， $\text{单件成本} = \text{总投入} / \text{总产出}$

这是一直以来成本思维，100多年来，这种思维已经根深蒂固，而忽略了其他隐性成本

一说到交换，大部分人本能想到的就是以金钱为媒介的交换：买卖商品，买卖服务等等。

但是除了金钱以外，我们的生活中其实还隐藏着大量的隐性成本。大部分生活中的不如意，其实就是因为没有看清这些隐性成本。而在我眼里，这些隐性成本其实都要比金钱更有价值

举例来说，很多人都会忽视最昂贵的成本——时间成本

我看到了太多人在肆意挥霍这么宝贵的时间成本。比如在交通工具的选择上，一味地追求廉价，而不考虑途中耽误的时间

在当前很多大城市，高铁比飞机有效率，飞机经常晚点误时，我最多一次在机场滞留5个小时，在高铁路上还是可以处理一些在线事务的

在广州呆了很多年，高峰时段地铁很可能比出租有效率；出租往往比自己开车有效率，

因为你可以堵在堵车的时候处理一些信息，回复什么的，而不

是全神贯注的跟前后车较劲，更不用花10几分钟去找停车位花很多时间去赚一点小便宜，也是没有计算时间成本的典型范例

正确的成本思维，应该是看到选择背后的取舍，以及紧随而至的收益或损失

下面通过几个案例来充分理解突破成本思维的局限，运用换算思维的不同结果

懂得换算思维让你看事物更有穿透力有些人在做各种慈善，付出，舍得，他们真的是都拥有那种心胸和情怀吗

我观察过很多周围的人，从亿万富翁到普通人，其中有很多聪明人，但真正生活中游刃有余的恰恰不是那些聪明人，反而是那些看上去很愚钝的人

但我知道这些看上去很愚钝的人是真正有智慧的人，他们很善于付出，懂得感恩，具有舍得精神，而事实上，就是这样的人，生活非常富足，人际关系很好，一呼有应

说白了，这些人都是懂得换算思维的人，他也许不信神，但信自己的换算结果，清楚知道自

己的付出能带来更多，更大的回报，无需等到来世，而是现世报

包括你在商界看到那些表面上不赚钱的傻瓜，实际上都是懂得换算思维的高手，前端不赚钱，后端赚钱，开始吃亏，后面赚得盆满钵满

微信朋友圈流传一篇文章，
《只拿六分：精明的最高境界是厚道》，你可以百度搜一下，大意如下：

一位破产的商人。短短几年内，他的资产就突飞猛进到一亿元，创造了一个商业神话

有很多记者追问他东山再起的秘诀，他只透露四个字：只拿六分

又过了几年，他的资产如滚雪般越来越大，达到一百亿元。他的核心秘笈就是：七分合理，八分也可以，那我只拿六分

这位建筑商就是台北全盛房地产开发公司董事长林正家。他说，这就是一百亿的起点。这个段子流传很广，但他在商界真正成功的原因是厚道吗？

如果就这么简单，看过的人都可以按照这种厚道的精神去做就好

了，为什么绝大多数人做不到呢？

说白了，就是不会算，不会换算，如果他真的算明白了，不要说厚道，不要说吃亏，他自己就主动去做了，这是介于换算明白之后的驱动力

经商做生意，最终的目的都是为了盈利，亏本生意没人愿意做，中国过去商场上有句话：

“杀头的生意有人作，赔钱的生意没有人作。”

只要有钱赚他敢冒险，不怕杀头；如果不赚钱要赔本，绝对没人会干的

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

然而，就有这么一些精明的商人，专门从“赔钱”中赚钱，令人意想不到的是这些做“赔钱”生意的人不仅没有赔本，反而大赚特赚

日本松户市有一家创意药局，老板名叫松本，他的经营策略就是“从赔钱中赚钱”

松本先生曾将当时售价200元的膏药以80元卖出。由于80元的价格实在太便宜了，所以创意药局连日生意兴隆，门庭若市

由于他以赔钱的方式销售膏药，所以这种膏药买的人越来越

多，其赤字也越变越大

但事实上，整个药局的经营却出现了前所未有的盈余。因为前来购买膏药的人，几乎都会顺便买些其他常规药品，这些药品当然是有利可图的

靠着其他药品的盈利，不但弥补了膏药的亏损，同时也使创意药局的生意做得有声有色，大大提高了药局的知名度。这是突破成本思维设限的例子！

这个世界上基本是95%的人，都在研究如何赚钱，但偏偏赚不到钱！而这个世界上，不到1%的人

在研究如何赔钱，研究赔钱的人懂得换算思维和人性的，看穿了前端，后端的架构，结果真正赚到大钱的，居然就是这群研究赔钱的人

京东，滴滴打车都是这种模式：赔钱式的营销模式，需要具备换算思维，否则根本不会玩，不敢玩这个高级营销模式

像京东的刘强东就是深谙换算思维的人，他在前面搭几百元获取一个客户，只要能够出单。他们赔越多，卖越多。他们越高兴！为什么？因为他们的交易额

越多，他们的上市公司的市值越高

对于所有营销商家来说，全世界最难的事情，就是卖产品。为此绞尽脑汁，竞争白热化，在红海之中厮杀。

但懂得换算思维的高手来说，他们想的是，只能够是平本，或者赔钱的卖。

因为他们只要把对于他们最难的这个环节，就是卖货的事情给搞定了。哪怕是不赚钱。或者倒贴一点钱进去。他们都非常乐意，因为他们后端可以出的牌非

常多

这个是换算思维的核心。如果你能弄明白上面这句话，价值100万

在《一鸣商学院超级VIP会员群》课程，分享我如何用赔钱的模式来赚钱，是我亲自实操的项目，所有超级VIP会员总裁都能见证这个过程，从一开始的赔钱到月入数十万，仅仅不到几个月时间

如果会换算，你就能做出一般人不敢玩的动作！

当初360杀毒免费出来的时

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

候，也是懂得换算思维才能做出来的行动！如果你是周鸿祎，你会有这个魄力吗，看不懂才觉得是魄力，看懂了才知道这盘棋的下的周期有多长

赚钱有多高明很多赚钱的生意，你根本就看不出来他是怎么赚钱的，你明明看到他这个生意不赚钱，他就赚了钱，就是让你看不透、看不明白！

因为这样的高手都是通过运作几个公司来配合赚钱的，有的公司是为了吸引现金流的，有的公司是为了打造影响力的，有的

公司是为了做人气的，有的公司是为了把资金杠杆放大的，几个公司配合来做一个生意，所以说你根本不知道他哪个公司赚钱

懂得换算思维的高手最善于布局，他可以通过一个公司进行平本，或者赔钱卖，把同行的客户数据都挖掘过来，导入到另一个公司赚钱，几个公司彼此扶持、彼此的支撑，就使得他这个生意别人根本就攻不破，也了解不透

在懂得换算思维的高手面前，你根本没有竞争力，会被挤压的没有一点利润空间。这就是懂得

换算思维的高手进行的公司链布局

关于换算思维，我介绍过文森特总结出来的 $1=3$ 的公式，这在数学上是不成立的，但这就是换算的出来的公式

为了各位总裁能够更好的理解换算思维，我会通过几个实际例子来让你理解的更透彻

黑社会老大如何培养跟班，下面这个故事你肯定看过或者听过，能把这种方法去运用才更厉害

从前有一个年轻人，不思进

取，每天沉沦交一些狐朋狗友中，他父亲看了很心疼，便选了一个日子，大摆宴席，招待这些“狐朋狗友”他叮嘱儿子在后面不要出现，叫他看看他交的这些朋友实不实交他儿子满脸疑惑，大言不惭：“我的这些朋友，那都是过了命的兄弟，你怎么试探都白费。”

他父亲没做任何回答，就是叮嘱他不要出现酒席开始后，他父亲首先敬大家酒，然后说：

“今天摆席请大家来，其实是有件事情和大家讲，你们也看到

了，我儿子今天缺席没来，是有原因的，上个月他喝酒闹事，不慎误杀了人家饭馆的伙计，现在逃命在外，我就这么一个儿子，大家伙又都是他的好朋友，都想个办法，帮我儿子过了这道难关”

话音刚落，有的人便起身，称家中有事，先告辞。接二连三的，人都走光了，剩下空空的酒席，和他的父亲

父亲把儿子喊出来：“看，这就是你所说的好朋友好兄弟，你交一百个，一万个朋友，也抵不上爸爸的一个半朋友。”

说完，他父亲就带他儿子去看看他的一个半朋友父亲首先带他到一个非常有钱的朋友家里，把编造的儿子杀人的故事讲给这个朋友听

这个朋友说：“大侄子出事了，这我不能不管，说什么也得把人保下来，别管用多少钱，只要能把儿子保住，你尽管跟我说，我倾家荡产也帮你。”

他父亲点了点头：“谢谢兄弟，那我就先走了，回头咱们再说。”

他父亲对他儿子说：“这个有钱人，就是爸爸的半个朋友。”

现在我在带你去看看我那一个朋友。”

二人来到一个穷人家里，这就是他爸爸的一个朋友：“大哥，你看我儿子把人杀了，我现在也不知道怎么办好，你能不能帮我想个办法？”

这个朋友想都没想，便喊了他的三个儿子过来，说：“你们看看，我兄弟的儿子杀人了，要抵人家命，他家就这么一个孩子，咱家穷，能做的就是你们谁去给叔叔的儿子抵个命去？”话刚说完，儿子哭了，父亲也哭了

父亲说：“看到了么，这就是我的一个半朋友。”

上面这个故事你在微信里或许看过，是否感觉有些不可思议

事实上这样的故事不是胡编的，都是有很多生活原型的，特别是黑社会老大从小培养跟班的小弟，十个里面有一个死心塌地就足够了

将来可以顶包，顶罪，扛事，挡枪眼，如果有两个或三个跟班的小弟死心塌地，忠心耿耿，那就赚大了

现在很多亿万级富豪风光几

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

年就沉沦了，就是不懂得黑社会老大培养跟班的这种模式

而有的富豪几十年如一日，经历各种风浪依然屹立不倒，就是因为他们懂得这种提前投资，也是懂得换算思维的精髓

因为在他刚刚生意有规模的时候，就开始资助那些穷苦的孩子，穷人的孩子早当家，资助的十个孩子里有一个成才成器，带给他的回报就超出他资助所有孩子的费用

如果是三个或者五个成才成器，这个恩德就很大了，这些被

资助的人会在将来的十年内成为这个老板的忠诚的铁杆拥护者，只要需要，他们会为你做任何事，甚至有人可以为你付出生命

换算思维让你学会忍让，让你的生活海阔天空

这是我从报纸上看到一个真实报道

有一个煤矿老板，年产值过亿，聪明能干，精力旺盛，事业正是最旺盛的时候，他投资一个小水电站，征地时，别人都比较买账，就有一个农民不干，非要多要四千块钱

越谈越僵，最后，老板下了死口，说不是钱的问题，这四千块，就是不给你

那个农民性子也刚烈，说这四千块我就要定了，最后的结局是，有一天，这个农民身上绑着屏蔽炸药包闯进了老板的办公室。俩人同归于尽

类似这样的报道，这些年越来越多，看起来似乎很极端，其实，仔细辨析一下，同样性质的事情在我们身边比比皆是

另一个报道是同一天刊载的，有一个科研工作者因为买菜的时候

候跟一个菜贩子较上劲了，为了几毛钱就是不松口，科研工作者也说这不是几毛钱的问题，而是一个大是大非的问题

菜贩子的老公在一边卖肉，口角中操刀砍了科学家，当场瞎了一只眼，另一只的视力也受严重影响，更不幸的还不是肉体的痛苦，因为他的科研极其依赖他的眼睛，他的事业就此告终。菜贩夫妇也受法律惩处，痛苦不堪

谁敢说，自己的生命中就不曾有过类似的情况呢，怒从心头起的那一瞬间，什么也不顾了，

绝对死磕到底。事后肯定都会后悔，但已经晚了，事后诸葛亮，基本上是没什么用的，这个世界真药，假药，啥药都有，就是没有后悔药

往往，很多大的痛苦、悲剧，都来自鸡毛蒜皮的小事，我们没有及时去察觉，辨析、制止，这个，还是理论，道理都知道，关键是如何能做到呢？

只有懂得换算的人思虑一遍，自己就会放下了，大道理没有用，需要自己去算明白

比如电视剧《天道》中的丁

元英与世无争，混沌摊老板收他两次钱，他不计较拉面店老板嘲笑他没工作，他也不计较在公园看晓丹表演舞蹈而被别人挤走抢占椅子，丁元英连看都不看挤占他位置的人一眼……

就像肖亚文警告芮小丹时，引用了丁元英前妻的话：“他永远都不会跟你吵架，他的每一个毛孔里都渗透着对世俗文化的居高临下的包容，包容到不屑于跟你讲道理”

丁元英看淡这些，是曾经经历过，思考过，凡事从结果出发，

就很容易看明白，如果争了，吵了，辩了，是谁对谁错重要？还是时间重要？是理论上赢了重要？还是心情重要

但是，看明白，看透的前提是先算明白，然后你才能想明白，看明白，做得到，那些所谓的道理才有用，否则那些大道理就是废话一箩筐

只有你经过换算，算明白之后，孰重孰轻早已经在头脑里设定过，是不需要思考的自动反应

当一个人从一开始就能知道结果是什么时候，就不会浪费

精力，浪费时间，浪费口舌，又何必去争，去辩，去吵，连最后双方反目或者和好的程序都省了

一旦掌握换算思维，你对任何商业模式都会看得懂，什么后端思维，逆推思维，送礼思维都是建立在换算思维的基础之上

换算思维的第一个核心是“算”，算明白以后才会有底气，有魄力进行“换”，进行操盘，才有所谓的大手笔

换算思维当中的“算”就是，算计的能力，是一个人生意最基本的能力

算计能力不仅仅是计算的能力，一个计算机或数学博士往往在商场上计算不过一个没有文化的但有经验的生意人，这个见得太常见了

虽然算计的能力首先是对数字的敏感与心算的能力，而且这种能力基本与文化素质、数学能力，学历的关联并不是很紧密

如果你说我要考虑一下或者拿出计算器按来按去，你的生意的机会已经失去大半

生意的本质是低买高卖，一个不会盘算自己成本的人(低买)、

也不会通过算计抬高自己生意价格的(高卖)，基本上做生意没戏

当你不去处心积虑地思考如何掏空消费者的口袋，而是考虑如何塞满消费者的口袋时，奇妙的事情就会发生——消费者开始回报般的将真金白银塞满你的口袋

越本质的东西越简单。世界上所有学问的最伟大共同特征是什么？

简单！简单！还是简单！越本质的东西越简单

如果复杂，就不是本质。不管树枝树叶多么繁茂，树根只有

一个。这就是本质，找到它，然后在本质上下工夫

越本质的东西越常用。你可能学过各种各样复杂的锻炼身体的方法，但到最后你会发现，你这一生最常用的锻炼身体的方法就是步行

越本质的东西越让人进步，所有布局，所有商业模式的前提是你算明白了，你可以拿任何资源去交换，无论这个资源是否归你所有

只要你算明白了，这个世界上的都就都简单了，你就敢付出，

敢于舍得，敢于前端不赚钱，下棋敢于丢子，吵架敢于主动认输

换算思维能够让你对自己的项目，前景，客户，都有一个预判，并且非常准，比算命先生都准

所以，看似简单的一个案例，需要你会算账，会算数，而不是去算命，但大多数人不去算数，却选择去算命，要知道只有命不好的人才会去算命，所以建议不要去算命。你要的是：给自己和客户进行一次换算，算明白你的工作效率和收入会有不同程度的提

升

我们用最简单的方法来进行计算你是否能够赚钱！你想要赚到钱，钱从哪里来？

是从客户那里来，那好，我们就从客户角度来算：

对于客户而言，你的贡献大于索取，你就是资产（阳）

对于客户而言，你的索取大于贡献，你就是负债（阴）

贡献10，只取1，你就是大资产，你是大资产，许多人就需要你；许多人需要你，你就轻松成交

看你自已能否赚钱，取决于你的客户怎么看你，怎么算你，怎么给你打分，这才是真正的核心之处，你就是在给自己算命，看你命里是否有钱

同时，你还要有另一种算法，给你的客户算命，你也要核算一下你客户的资质，这也是你能够轻松赚钱的一个重要秘诀

简单来说你面对的客户就有两种人，一阴一阳或者一正一负两种人

什么样的潜在客户对你有利？什么样的潜在客户对你不利？

利？

很多时候你在生意初始阶段为了让每一个潜在客户满意，总是要耐心的解释，并且总是想法设法讨好客户，不论是否成交，浪费了很多时间和精力，影响和其他感兴趣的客户交流，最终这个客户还是不满意，也没有成交一单

一般叽叽喳喳，东问西问的人不会买单，买单的人，一般不怎么问，这就是经验，我们尽量不要去服务问题过多的客户，就算做了他的生意，也是给自己惹

麻烦

只有你一天接触不同的客户，每个客户是什么样子，你会一目了然，有人付钱给你，他会很小心和你的交往，并且不给你添麻烦，还有些人根本不管三七二十一，问一下低级的问题，成交前问你，成交后还会继续问你一些脑残级的问题，会让你烦不胜烦

但这些都是经验，经过总结后你会发现，错在内心的出发点还是想成交这个挑剔，难缠的客户，还是为了推销而为

“嫌货人才是买货人”在网

络上不一定正确，你可以把这样的客户过滤掉，对他的给予和帮助适可而止，这样的人即使成交了也会浪费你的热情

帮助那些值得帮助的人，不要把时间浪费在解释上面，理解你的人，无需解释，不理解你的人，解释也没有用！

不是一个林子的鸟，把时间浪费在他们身上，就失去了帮助那些值得帮助的人的时间，这是机会成本

经过一段时间的总结后对过去网络上进行沟通和成交的客户

进行了总结，发现一个规律，过去成交的客户中有21%是在一次互动沟通中成交的，经过2次或3次沟通后成交的占47%，而聊天沟通达15次以上成交的占9%，加我好友聊天目的只是索要资讯的有23%，而我在这个9%和23%的潜在客户身上花费的时间，占用我所有工作时间的一半以上

经过分析，果断的放弃这9%的利益，和那个23%无限度索取的客户一起砍掉，只是送他们一些有价值的资讯即停止再次交流，可以送礼物，但不会给他们时间，不会回答他们任何问题

时间是最宝贵的，把腾出来的更多时间放到那些值得帮助的潜在客户身上，收入水平马上就翻番了

“减法变成加法，少变成了多”，和我当初要雇佣助理时想要达到的预期收入水准一样的，现在不需要任何助理，并且还不那么累

这里面要提醒你，有一个心理上的坎，需要你迈过去，这也是人的本性，就是你花时间和精力去关心客户，给予别人有价值的东西，但客户不需要，或要了

不领情，有的很贪婪，索取无度，你一定不要觉得可惜，或者难以理解

因为你给予的是多余的，你拥有的是丰盛的，不要影响你继续给予，分享的热情，继续给予，给予帮助，总有值得帮助的人需要你的帮助，就像分子和分母的关系，这个比值差不多一致的，分母数量大了，分子也会随之加大，这就是概率，给的越多，回报越多，你还担心那些不需要，不领情的人吗？

总裁，刚才跟你说了不要去算

命，因为换算思维是不让你算命，而是让你做从小你就会的事情，算数，这个才是你赚钱的核心能力之一

回过头来学习一下我们在小学时候学过的算术的最基本的要素，算术运算指加法、减法、乘法和除法，但有时也包括较高级的运算（例如百分比、平方根、取幂和对数）

你只要把最基本的最常用的运算：加法、减法、乘法、除法这四个内容就行随时随地操作就足够了

前面已经强调过，再强调一遍：越本质的东西越简单。世界上所有学问的最伟大共同特征是什么？

简单！简单！还是简单！越本质的东西越简单

如果复杂，就不是本质。不管树枝树叶多么繁茂，树根只有一个。这就是本质，找到它，然后在本质上下工夫

越本质的东西越让人进步，所有布局，所有商业模式的前提是你算明白了，你可以拿任何资源去交换，无论这个资源是否归

你所有

只要你算明白了，这个世界上的事就都简单了，你就敢付出，敢于舍得，敢于前端不赚钱，下棋敢于丢子，吵架敢于主动认输，敢于送礼，敢于卧底，敢于制作更多的砝码，敢于做出别人无法理解的让步等等

这个武器能让你变得火眼金睛，能够洞察一切商业模式背后隐藏的秘密，同时，也会让你做任何项目的时候不再盲目，经过你换算之后，你会看到原来被你忽略的东西

换算思维能够让你对自己的

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

项目，前景，客户，都有一个预判，并且非常准，比算命先生都准

好，总裁，今天的第三集就到此结束，有兴趣继续找给你发电子书的朋友发后面的剩下7集电子书和邀请你进《百业引流赚钱思维群》学习

 全球富豪致富十大思维-第1集 逆推思维.pdf 2019-09-23 07:47 360.57KB	 全球富豪致富十大思维-第6集 农耕思维.pdf 2019-09-23 07:49 244.29KB
 全球富豪致富十大思维-第2集 富人思维.pdf 2019-09-23 07:48 348.38KB	 全球富豪致富十大思维-第7集 高效思维.pdf 2019-09-23 07:50 243.51KB
 全球富豪致富十大思维-第3集 换算思维.pdf 2019-09-23 07:48 334.98KB	 全球富豪致富十大思维-第8集 杠杆思维.pdf 2019-09-23 07:50 202.01KB
 全球富豪致富十大思维-第4集 分解思维.pdf 2019-09-23 07:48 255.95KB	 全球富豪致富十大思维-第9集 卧底思维.pdf 2019-09-23 07:51 188.44KB
 全球富豪致富十大思维-第5集 送礼思维.pdf 2019-09-23 07:49 291.10KB	 全球富豪致富十大思维-第10集 先机思维.pdf 2019-09-27 01:12 906.46KB

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

用今天讲到的换算思维换算一下，如何得到后面的电子书

比如我当初学到的换算思维，现学现用，进入张一鸣老师《**百业引流赚钱思维群**》之前，我思考了两个问题？

一、**投资31.2元**，如果亏了对我会会有什么影响？

二、**投资31.2元**，如果赚了对我会有什么好处？

经过换算得出一个结果：

亏了：最坏的结果就是失去**31.2元**钱

赚了：获得了一个添加几十个，几百个为价值买单的潜在客户的机会，获得了让微信好友主动给你发大红包的操作方法，获得一下市面上看不到的内幕资讯，让自己的思维升级换代

立即支付**31.2元**，赠送《**全球富豪致富十大思维**》电子书10集和《**练成富人109招**》23个音频。同时邀请你进入《**百业引流赚钱思维群**》学习7天，轻松加好友赚红包的同时认识一群志同道合的朋友。

所以果断打赏**31.2元**给我的

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

朋友，现在我获得的回报早已经超出投资的**31.2元**的几十倍

庆幸自己的判断是正确的，如果你也不想错过这个机会，私聊我，拉你进群并把后面剩下的7集电子书给你，如果看完后面电子书和音频，学习完7天课程内容不满意，直接退你32元，电子书和音频你留下，我们还是朋友。