

# 如何利用杠杆思维让自己获得大量的客户

我3年前上过资本总裁班学到的。第一次听。我当时就后悔。他妈的我要是10年前懂这些正道的模式。我就过去10年就好好干事了

当听完其中的一个案例，我发现他妈的早知道这些模式就好了，其次是这10年白活了。所以，今天把这个模式案例。再分享给大家

**第一个案例：**就是银行的钱，  
如何能够1块变10块？1亿变10

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

亿？

简单的说。这个游戏规则是这样子的。央行总的发行比如100亿人民币。然后。百姓就把钱存到工商行，建设银行，农业银行……等四大银行。

但是这四大银行。比如工行吸收了10亿的客户存款。其实工行只需要放5000万就够了。把其他的9.5亿挪出来用于其他的投资。这个模式，也就是简称，开一家银行。客户存10亿，相当于银行白赚了9.5亿。

为什么这样子理解呢？

因为第一，客户不可能全部挤兑。第二：哪怕全部挤兑的话中央有权让工行与建行之间进行拆借。这个，就是银行的杠杆。所以我们看到。央行最近不断的降息。还有调低准备金基准。

同样的，有种厉害的，一般人还感觉不到。厉害的是，接下来的这个例子这，我一说完，你会觉得他妈的这种正道的玩法，简直比抢银行还更赚钱，其实就是通过杠杆，来放大。也就是把1块钱当100块花，达到这种效果。

甚至很多搞赌博，搞偏的人

听了，都想改邪归正，想走正道模式。因为正道模式会玩，确实比搞偏的来钱更快。

所以，第二个案例：是美容连锁店。他们正常的就是通过，比如推出活动。10元剪刀+干洗的活动。以低价去吸引客户。

然后再引导客户成交购买会员卡。比如2000元。所以他们的业绩衡量指标是，每天转化多少个会员。比如一天10个，那么这个店就相当于日赚2万，月赚60万。

但很多人会觉得说。这只是客户预存的钱而已，最终还要服

务的，服务有成本的。扣除成本，这个60万也剩不了多少钱了，对吧？

理论上是这样子的。但是。搞美发行业的高手，他们也学聪明了，他们学会了央行的这种杠杆放大模式。

也就是他们每家店大量的收会员。一个月A店赚60万。拿这个60万再去开B店。持续的开了个100家。搞美发的，都是靠预存款赚钱。

这个时候，很多人会觉得，店开越多，要服务，要成本。而

且低价根本赚不了钱，最终玩资本现金流的，迟早要吐的。

这个好像是对的，但是他们吸收经验。怎么玩呢？

模仿央行的玩法。也就是告诉你。你的卡可以全城通用。

也就是你的卡可以在100家店  
里使用，全面打通数据库，更方便，走到哪，洗到哪。

各位聪明的兄弟，看懂了吧。  
也就是这样子玩。到时我每个月。  
比如A店生意不好，赔钱，我就把  
A店关掉

客户不会受影响吧。客户看到A店关掉，客户会跑去B店消费啊。

所以，他们采用的是前面开店，圈钱。然后再慢慢关店的方式。控制一些赔钱运营不好的店。

所以，总部厉害的就在于。把钱通过100家店去大量的圈钱。然后用总部的钱来控制所有分店运营中的风险。确保每家店都能够赚钱。而且是持续的赚钱。

这样总部和分公司的原理是一样的。你分店一个月圈60万，没事，上交总部。



然后你每个月继续去圈钱。如果发现这家店业绩不好，或者是亏损。那OK，直接关掉，把客户转到其他店消费。

所以，大家算一笔帐。100家店，一家店一个月圈60万，100家就是6000万，一年就是6个亿。

然后，每家店，让优秀的有能力的员工控股。他们控股所得到的好处就是这家店实实在在的的经营所得收入的分成。比如给50%。

那么，好的店长。就能够运营得管理让每个店每个月至少纯



利润赚2万以上。这个时候，老板分1万，店长分一万。

全城有100多家店。老板都是坐着数钱的。而且风险又能够控制得很好。

看懂没？这种模式玩下去。每个业绩不好的店，直接干掉。能赚钱的店，继续帮老板吸钱。

这种模式。就是叫类银行的模式。跟自己开了个银行一模一样。银行是吸纳了百姓的钱。比如客户总的存10亿在工行。工行只要放5000万，就能继续这家工行的运营。钱全部上交总部。总

部来调控风险。

美发店也是一样。吸收客户的预存款，然后全部上交总部，总部每个月进行绩效考核，裁定每家店的干事效率和赚钱能力。

原理一模一样的，玩企业跟开银行的道理是一样的，很赚钱。银行怕挤兑，但是这个风险通过分店的模式，就能够有效的解决。

哪怕也就是当所有人挤兑，工行没钱取了，他会告诉你，兄弟，去建行取啊，一样的，自家银行。原理一模一样的，玩企业跟开银行的道理是一样的，很赚

钱。银行怕挤兑，但是这个风险通过分店的模式，就能够有效的解决。

同样的。A店的美发店，客户多服务不过来，他会告诉你，没关系，去B店消费，一样的，自家开的。大家看懂了吧。

先吸收过去，然后充300元送400元，等你第二次去先问你，有会员卡没，我说有。然后会员剪头40元，不办会员80元，然后你也不能跟人家说什么吧！

这种才是真正的高手在玩的。随便一年赚个十几个亿。而且很

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

轻松，又没风险，又不犯法。

所以，背后的老板。就靠这些钱。全部吸走。就一年十几个亿了。

然后找好的店长来运营。然后再众筹，让大家来投资，分红。比如投资1万块。一年的回报率是20%的形式来玩，再送多少的洗头。

上过资本模式的总裁班，我花了19.8万。上完后。我发现，仁督二脉都通了。

原来搞正道比搞偏的还赚钱。鬼还去搞偏的，还担心犯罪成本。

如果这世界搞正道的生意比搞偏的来钱慢。那肯定这个世界慢慢的大家都搞偏的。

问题是，搞正道有正道的商业模式，懂的人，就不会去弄偏门的生意了。

营销背后，也有一套自然规律，也就是营销领域最高的道。也就是营销的前段是学会舍弃，营销的后端才是得到。

这个世界上，很多人其实总是错误的认为，他妈的我有病啊。我就想从对方身上得到东西，我应该打破脑袋想着怎么得到才对，

怎么可能舍呢？

越想练成上乘武功，就越得自废武功。这就是很多人从内心无法割舍对营销的术层面上的追求和依赖

这个世界很奇妙，很多人在得到某个东西的时候，很高兴，但是他根本不知道，无形之中，他也失去了另一个宝贵的东西。

任何的事物都是有双面性的

就像：很多创业中的人，哪怕现在很穷，口袋里一毛钱都没有。

也许持续的付出几年时间去创业最后失败，失去的或者得不到的是钱，但是无形中看不到的，得到的是，是离成功更近的，从失败中总结出来的成功之经验。

最近比较流行的微商营销。都是基于免费的赠送，索取，试用。在有赞里的一个运营专栏里，我最早在研究移动互联网的营销，我在那个论坛里研究了7天，发现了一句最有营养的话：也就是说，玩移动互联网的产品营销，没有拿出个5—10万的产品前期先做活动，根本就做不起来



永远不要指望一分钱不出的，指望某一个群发模式，不用花钱的，就可以获得源源不断的客户，一天连续出个几千单。

这句话，确实是反映出了移动互联网做产品生意的精华。

也就是基于这种前期的赔钱。能得到啥，这是最重要的。

第一：能够得到大量的客户。

第二：能得到大量的客户的转发和朋友圈转发。

第三：能够获得大量的客户反馈。

至少，能够得到第一批踏实的客户。所以，从小舍小得层面上来说。就像前期一个网店刚开业，做些免费的索取，促销，打折。自己表面上不赚钱，但至少赚到了源源不断的客户。

这个世界上，任何的产品，都有他的市场需求，都有他的客户。

你只要前期提供了免费的产品，或者贡献了免费的高价值的东西给你的客户。

你的客户对于你后期收费的产品和东西，接受非常容易

一个人不断的舍弃。自然就会得到更多的东西。

一个人的格局，也是不断舍弃出来的。舍小得大。

我一个老乡。过去的8年，就一直搞了一个网站，做装修网的，说直了商业模式

就是大家都非常清楚的。做下SEO优化，引来一群客户，让有想装修的人，免费的在上面注册会员，免费索取装修方案图。

然后，联系所有的装修公司，上去接单。然后组建了40多个小妹，天天打电话营销这些装修公

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

司，要不要升级成VIP，我们VIP套餐。有680元的初级网店。有4800元的中级网店。有9800元的高级网店。

就靠这种简单、粗暴的方式，一个月赚了10多万。扣除一下员工小妹的工资。一个月赚个五六万，很容易。

然后有一天，格局提高了。开窍了。把模式一变，让所有的装修公司，不要交任何钱了，都免费进来啦。

然后，网站的流量速度，快速的翻了3倍以上。原来IP一天

3000多，变成免费的，变涨到1万多每天。

很多业主装修，很怕被忽悠，也很容易被忽悠，因为没经验啊。传统的装修公司，都有很多潜规则，就像医院一样，往死里忽悠客户

比如说，你可能肚子不舒服而已，结果到了医院，给你忽悠一下，先检查一下，然后告诉你可能要拍片一下。

然后拍完后，告诉你，建议你，做个全身检查。1000元。检查完后。告诉你好像肾有点问题，

建议你住院一下，可能是肾功能问题

住院后，再忽悠你，开了七七八八的药。住个十多天，告诉你，兄弟，恭喜你，没事了。其实。他妈的本来就没事。只是多花了万把块而已。

很多传统的装修公司也是这样。低价忽悠你，然后偷工减料，然后实施过程中，又多了这个费用，那个费用。

所以，很多装修的业主，第一次买房子装修嘛，没经验

因此，我那个兄弟，就推出

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

了一个标准的产品，就是777元，统一标准。直接实施。他的这个标准一推出。基本上正常业主，要是让传统装修公司忽悠到最后，一平方至少1500元

虽然传统公司也打出800多块，其实是忽悠的。他这个777一推出，其实是赔钱在干的。结果刚推出的第一周，接了500多单

你想一下，777元一平方，一套房子100平方，就是接近10万。500套就是5000万。

今年的3月份，A轮融资5000万到手了。5月份，腾讯也以5个



亿的资源入股。5000万的单子在手上。找那些入驻的装修公司。给你单子，干不干？

装修公司你来干，但是为了保证质量，材料由其他厂家提供。又联系了一些大的厂家。你给我这些客户提供建材和材料，干不干？

然后，结算的时候，你是厂家，3个月结算一次，玩不？你不玩，可以。我找你竞争对手玩

对于装修公司，给他们单子让他们去实施。完了后2个月结算一次，你玩不？不玩算了。太多

## 人想玩

所以，这种成功的案例和模式，包括很多高端的商业模式。其实都是要自废武功的。包括我也一样。一阶段我也自废武功。把原来的营销在术层面的这些都给废了

物以类聚。小姐永远只会和小姐以姐妹相称，相依为命

商业模式也是这样子的。把现有的赢利的模式不断的调整。视野提升。才能看到更远的地方。跟练葵花宝典不是一样的道理吗？不都是要自宫的吗

把自己最宝贵的东西舍弃掉，才能让自己突破，进入另一个高度。很多东西不是嘴巴说说而已。

淘宝开店的话题。其实就是我以后要分享的重点了。在淘宝的这块领域。我见识过两类高手：

一类就是专门做爆款的。但是很多人一味的追求利润，结果陷进去了，钱有没有赚到？有。但是最后赚到的钱都在仓库里了，淘宝货卖越多，你的库存就越大

基本上很多这个群里的兄弟，干到最后，钱都干到仓库里了。这是我见识过的第一类高手

第二类高手。我一个兄弟，  
是我邻居，出道才3年，身价过亿。  
今年才27岁，开着一部卡宴

我问他，兄弟，你玩啥生意，  
这么赚钱？他说，淘宝。一天出  
单3000多件

我说卖啥？他说欧美款式的  
内衣产品

他在广州揭阳那个地方。有  
一个工厂，1万多平方的工厂。在  
福建。也有2个工厂。在泉州，有  
一个淘宝运营中心

他玩的模式是众筹。这个新  
的模式非常可怕。杀伤力无穷。

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

也就是，他开发了他们专用的系统，给所有的商家，告诉他们。我今年有这一系列100多款的产品。每款产品的设计和介绍和款式都有专用的画册给你们，反正你们要的话

大家用众筹的方式。简单的说。比如我每款的供货是1000件起发。我给大家就是联合众筹下单。单子凑够1000单，工厂这里开始供货

价格有绝对的优势，他们公司专注于产品的研究和设计。也就是凑够单子1000单，一批发出

去。凑够1000单，就一批发出去

然而大家要货的方式，很简单。只要预付30%的钱就行了。你想一下，一夜之间。每天都有人，打30%的钱，预定。等凑够1000单

这样子对他们工厂来说，有五大层面的意义

第一层面：不用担心库存过多，避免积压尾货

第二层面：手上拥有了大量的现金流

第三个层面：他们的交易额，

一年能干到20多个亿

第四个层面：他们的这种模式，很容易融资。很多时候，你找投资商融资，比如你要融资1个亿

其实，只要简单解决和回答一个问题就行了。投资商会问你，你这个1个亿，你需要的。那么你打算这资金干什么？刚好。就是帮客户垫资金。才能生产货

第五个层面的问题。他的这种模式。需要投入很多厂房，规模的扩大，还有机器设备等等。所以也非常容易从银行里贷款



因此。这几个案例，我们很容易震撼到的就是。特别是领悟到了。聪明的人，永远像犹太人一样。

对于很多人来说。总是去思考：我靠我的双手如何打天下

与其这样子打破脑袋。还不如告诉你换个思维，如何借别人的手帮你打天下。这个世界，你缺少的东西，永远在别人手上，已经现成的有了

你缺少钱，但是这个世界上总有那么一群傻瓜，手上捏着大把的钱，满世界找好的项目投资

变现。YES，一个越一无所有的人，越容易成功。就是这个道理

相反，一个半桶水的人，好像很怕被人利用。之前，我一个员工，在公司上班一个月5000元，小有点能力，但是有一个不好的习惯，就是喜欢发牢骚

埋怨和其他同事传递了一种负能量，说，张总好像总是在利用我，利用我的能力去干事情。

第二天。我说：一个若是在工作上连被利用的价值都没有的人。留在公司干嘛？养老？

结果，第三天，他被赶走了。

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

我对于员工就是这样。你若不好，  
可以给你时间和帮助你。但是对于  
传递负能量的人，我一般对这种  
人，直接，坚持，痛下毒手

天下钱财天下人拥有

有一句话叫做“天下钱财天  
下人拥有，有钱大家一起赚，大  
家才会有钱赚”这句话，确实是王  
道

很多时候，我有些时候夜深人  
静的时候，我在思考一个问题

就是，比如，对于某个人来  
说，比如在群的，我是卖你个学  
习课程赚你个1万块呢。还是让你

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

和我合作，一起共赢某个项目，大家有钱一起赚？

我一直在思考这两种模式，所带来的价值和钱。哪个更多？

所以，谈到核心的关键点。就是当大家都清楚了。推广只是一个工具。单独的卖产品能赚钱，但是要靠产品赚很多钱，不现实。毕竟正规生意

所以，如何构建合理的商业模式，才是布局的核心

只要能够大家一起赚钱，这个世界的钱就永远赚不完。做生意甚至是做营销的，必须得这样

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

子的。

别老是小人之心，总觉得好像怕客户不买你的东西，总觉得好像客户在套你。总是防着客户，这个过程中，其实你可以舍很多。

甚至是客户和你砍价的时候，你可以和客户说，其实买不买，并不重要。我可以和你分享很多，可以甚至成为好朋友。

每个人要有一种觉悟。你是在帮助别人，是你的使命。哪怕你卖任何一款产品。你的心态永远要记住。你可以在客户咨询过程中，去无条件的帮助他，哪怕他不买

你产品。

“没你我很好，有你我们都更好”，自己的姿态，瞬间改变过来，不会说有时候没有成交到客户而郁闷。做人，做生意。营销从道的层面上，以舍为得

其实任何一个生意中。最重要的一点理念。就是别老是想说服别人买你东西，别总一味的标榜自己的产品有多好，没用。

在这个过程中，应该有一种心态，客户买和不买，其实对你的生活没有任何影响。只是你天天能够对一群客户，你能够施舍一些，

你能够帮助到客户的，买了又怎么样，不买又怎么样，不就是钱嘛！

人何必一辈子就为了钱奔波。人越追着钱跑，越赚不到钱。人越想着怎么去帮助别人，钱就越追着人跑。

第8集就分享到这里

本套电子书还剩两集，这套电子的内容分享只是并冰山一角，这两本书可以免费获得

具体获得方式找送你电子书的总裁



# 第9集电子书分享的是如何利用卧底思维轻松赚取财富

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891