

<<下班以后更赚钱>>

图书基本信息

## <<下班以后更赚钱>>

### 前言

这本书是由两个人合写而成——大卫林达尔和乔纳森罗泽克——我们故意让书的语言有点特别，好像两个人在对话似的，当然，其中的一个说话的人，就是看官您了。

你会在书中读到这样的句子：“我希望你看出……的价值”，而不是用这样的口吻进行说教：“我们希望你能看出……的价值”，我们会尽量使书中的表达口语化而且直截了当，这也许比让你隔三岔五地看见诸如“我们觉得……”“大卫说……”“乔纳森建了一个……”之类，感觉要好得多。

你很快就会知道，丰厚的第二收入不一定是靠售卖实体商品，或者靠耍花招，而是源自你和你客户之间的充分互信和顺畅交流。

在这本书当中，我们和您之间的互信与沟通也是如此。

## <<下班以后更赚钱>>

### 内容概要

也许你梦想着通过网络创业赚钱，但还没有付诸实践，因为这意味着你有可能辞掉现在的工作，进入陌生且充满风险的领域重新开始。

本书集知识、建议和经过验证的窍门于一身，提供了你所需要的几乎所有资源，帮你在产品投放市场后赢得最大的收益。

作者开门见山地告诉你如何创业，怎样用简单、高效的方式销售产品。

这些事完全可以利用业余时间、依照你的工作进度搞定。

假以时日，你的不懈努力终将会化作数量惊人的收入。

除非你反对赚钱，否则就请翻开这本书，从今天开始，为曾经的梦想扬帆起航吧。

<<下班以后更赚钱>>

作者简介

作者：（美国）大卫·林达尔（David Lindahl）（美国）乔纳森·罗泽克（Jonathan Rozek）译者：耿小越 大卫·林达尔目前经营着超过七千套遍布美国各地的公寓套房，代理价值超过三千万美元的房产项目。

除热衷投资外，他还关心公益事业，也喜欢在各类成功学讲座上发表演说，足迹遍布世界各地。除本书外，还出版过《特朗普大学地产投资101》、《百万多户住宅》、《新兴房地产市场》等。

乔纳森·罗泽克二十多年来致力于金融服务行业，曾从事该领域的分析、营销、行政等工作。

近几年，他成为了一名全职的市场顾问，主要服务对象是国际客户。

他在业余时间从事写作，已同大卫·林达尔和比尔·巴特曼合写了六本书。

## <<下班以后更赚钱>>

### 书籍目录

第一章 你可以变得很富有——只是，有一个棘手的问题

网上创业成功之路上的十大虚假障碍

现在我们谈谈阻止你在网上成功创业的六个真正的危险信号，它们有

可能让你的事业瘫痪

第二章 怎样开发一款能快速盈利的产品

典型梦想是无用的

你的第一款产品应该是这样的

就一个已经被证实的主题探索其他变数

吸引狂热的业余爱好者

另一种学派

避开这个陷阱

获取我的表格

第三章 怎样将创建内容变成廉价却轻而易举的事

第一阶段：获取未经加工的内容

第二阶段：编辑内容

第三阶段：提供内容

一个重要的概念：持续性

机遇工程师

第四章 开始创业

构成好网站的七大基本要素

为你完成工作

第五章 如何让人们主动举手

迷思之一：“流量就是一切”

迷思之二：“定向流量就是一切”

迷思之三：“我在等待局面颠覆者”

迷思之四：“按引导数付费就是一切”

在潜在客户挖掘工作中起推动作用的部分

优秀的潜在客户资源

第六章 如何把潜在客户变成真正的买家

错误之一：低效的营销者常把引人注意和喊叫混为一谈

错误之二：低效的营销者总是过度夸张

错误之三：低效的营销者总是把焦点放在自己而不是客户身上

错误之四：低效的营销者常过于迫切地要求人们购买产品

错误之五：低效的营销者不会给出行动召唤和明确的时间

错误之六：低效的营销者因制造虚假的截止日期而进一步破坏人们的信任感

错误之七：低效的营销者说话时面对的是观众，而不是独立的个人

八大金钱问题：找出答案你的产品就能大卖

第七章 人际关系就是收入

自动回信系统VS.邮件群发

通过电子邮件建立盈利关系的四个小窍门

从其他途径去跟紧你的客户

第八章 获得螺旋式上升的利润的秘密

第一步：安装测量设备

第二步：确定非买家为什么不买，对你的网站进行相应调整

第三步：对网站所有功能进行测试

<<下班以后更赚钱>>

第九章 我要做的

## <<下班以后更赚钱>>

### 章节摘录

版权页：本书讲述的是你如何赚取巨额收入——一份全职的收入——通过利用你零星的兼职时间。你无须做出一百八十度的大转变；也不必辞去你的日常工作；更不用注册成为任何会员俱乐部的会员或是制订一个多层次的推销计划。

你只需要遵循我的建议——这些建议的有效性都已得到论证——尝试着像个婴儿一样迈出一小步，一步一步，直到实现你的财政目标。

没错，这事听起来好得不像是真的！

确实，这里有一个棘手的问题，而且这个问题还很大：想要成功地开展网上业务，你必须无视许多传统的观点和建议。

那些关于如何在网上成功地开展业务的观点，不管它们怎样在你的脑海中盘旋，也不用管它们是不是某个有心之人对你提出的忠告，它们大部分都是谎言、片面的真理、神话，以及简单的、过时的信息的一种综合。

在我将你打击得垂头丧气之前，你应该感谢你的幸运之星，因为到目前为止已经出版了这么多关于创办企业的垃圾信息。

正是这些信息减少了真正的商业竞争，如果你无视这些信息，也就意味着有更多的钱可以进入你的口袋。

有时候，因为你多年的认知或是对自我的怀疑，这些无用的建议会以信仰或是自我怀疑的形式出现在你的脑海里。

有时候，也会有好心的朋友或是家人给你提出这样的建议。

不管通过是哪一种方式，它都是有害的。

所以，我的首要任务就是清除你脑海中这些错误的信念，这样，我们才可以开始赚大钱。

让我们把这些小小的无用的建议当成是大大的禁忌！

赶紧开始你的财富之旅吧！

网上创业成功之路上的十大虚假障碍 熊出没请注意“我太老了 / 我太年轻了” 网络买家不会关心你有多老或是你有多年轻——他们只关注你能为他们做什么。

这听起来可能像是一个很自私的想法，但是对你有利。

事实上，我的（乔恩的）儿子，汤姆，在他14岁的时候，就开发了他的第一款信息产品。

几年来，他把这东西卖遍了整个美国，从来没有人问过他的年龄。

因为，年龄实在是无关紧要的。

网络是以业绩为基础的终极市场：如果你有他们要的东西，他们就会来买。

熊出没请注意“我钱不够” 忘掉那些咨询公司的建议，为了一个网站，他们就想瓜分你成千上万的美金；也请忘掉每月70美元或是更多的主机托管费。

事实就是你完全能以低于100美元的价格建起一个功能全面的网站，并将它很好地运营下去。

实际上，只要50美元或是更少的钱就可以建起一个很不错的网站啦！

在本书中，我会对此进行详细的解释。

噢！

如果你以为你需要大笔的资金去设计和制造产品，那么，事实并非如此。

接下来，我将向你展示怎样不花钱创造一件产品，而且只需花费你少量的时间，不管你信不信。

熊出没请注意“我没有充足的时间” 你无须花费大量的时间就可以得到一笔六位数的第二收入。

你所需的只是这里或那里的一点零星时间。

过去，人们总认为如果你想要获得第二收入，就得走出去，找第二份工作。

那就意味着你从你的第一份工作下班后，筋疲力尽地回到家里，狼吞虎咽地吃完晚餐，又得出门去工作好几个小时。

嗨，如果你想，你现在仍然可以这样做——但是这完全没必要。

让我们回想一下当初电话作为一种革命性的新发明出现时，如果有人了解这项新技术，而有人则完全不懂，两人之间的对话可能会是这样的：“儿子，不是我没有办法离开农场去城里拜访弥尔顿叔叔，

## <<下班以后更赚钱>>

但是现在是收割期，我要收割粮食。

” “但是，爸爸，你可以到隔壁史密斯家去，用他家的新电话。

” “他家的什么？

” “他家的电话。

你可以打电话给弥尔顿叔叔。

他会在电话里听到你的声音，你也可以在电话里听到他的声音。

” “但是这怎么可能？

电话？

是魔鬼在施法术吗？

” “不，爸爸，这不是魔法或是巫术。

这只是某种与电有关系的东西。

一些科学家找到了一个新法子，可以发送声音，也可以接收声音。

” “噢，我没听说过。

没有电话这玩意儿，我们也好好地活了这么久了。

我看现在没有理由要做出改变……”就像人们很难接受用电话来交谈这种革命性的转变一样，我们也处于另一场变革之中：你无须每天花费好几个小时来做你的第二份工作，以从中赚取一笔额外的收入

当然，这是个好消息，也是个坏消息，具体情况因人而异。

有些人需要一种固定的工作模式，这样，他们可以每天去上几小时的班，做别人安排给他们的工作。

他们对于花费时间来赚取金钱这一点很满意。



## <<下班以后更赚钱>>

### 媒体关注与评论

“通过兼职能获得六位数的第二收入？

大多数人会感到这样的说法太耸人听闻，但读过本书之后你就会明白，这并非完全没有可能。

作者能帮你摧落阻挡你在网上成功创业的重重障碍，让你了解这样一件事：撇开对网上创业的成见，将是你一生中做出的最明智的选择。

”——哈维·麦凯(Harvey Mackay)，畅销书《与鲨鱼游泳而不被生吞》的作者 “我在商海打拼了四十多年，经历过破产，也有过腰缠万贯的时候。

你知道我从中都学到了什么吗？

那就是，人一生中最重要的资产，莫过于知道自己所走的路一定会通往成功的事业。

您手中的书正是这样一部为你指出明路的作品。

作者用实实在在的语言为你提供了非常有价值的指导。

要是它能早几年出版就好了。

”——比尔·巴特曼(Bill Bartmann)，畅销书《拯救财富》的作者 “乔纳森·罗泽克是个资深的新英格兰人，他最不能容忍两件事情，一是对某种赚钱方法的过度炒作，二是不全身心投入自己事业

。我欣赏他直接、坦诚。

以及对待每件事情不偏不倚的态度。

其实在网络营销领域，人们很难找到一部特别出色而全面的操作指南。

但是这本书却涵盖了从‘PDF是什么意思’到这个领域相当先进的营销策略。

在你阅读本书之后，深入自己的业务领域之前，你的脑中将会有有一个清晰的框架。

”——佩里·马歇尔(Perry Marshall)，《Google Adwords权威指南》的作者

## <<下班以后更赚钱>>

### 编辑推荐

《下班以后更赚钱:找到适合你的网上创业之路》由大卫·林达尔、乔纳森·罗泽克著，耿小越译，你很快就会知道，丰厚的第二收入不一定是靠售卖实体商品，或者靠耍花招，而是源自你和你客户之间的充分互信和顺畅交流。

在这本书当中，我们和您之间的互信与沟通也是如此。

## <<下班以后更赚钱>>

### 名人推荐

“通过兼职能获得六位数的第二收入？

大多数人会感到这样的说法太耸人听闻，但读过本书之后你就会明白，这并非完全没有可能。

作者能帮你摧落阻挡你在网上成功创业的重重障碍，让你了解这样一件事：撇开对网上创业的成见，将是你一生中做出的最明智的选择。

”——哈维·麦凯（Harvey Mackay），畅销书《与鲨鱼游泳而不被生吞》的作者“我在商海打拼了四十多年，经历过破产，也有过腰缠万贯的时候。

你知道我从中都学到了什么吗？

那就是，人一生中最重要的资产，莫过于知道自己所走的路一定会通往成功的事业。

您手中的书正是这样一部为你指出明路的作品。

作者用实实在在的语言为你提供了非常有价值的指导。

要是它能早几年出版就好了。

”——比尔·巴特曼（Bill Bartmann），畅销书《拯救财富》的作者“乔纳森·罗泽克是个资深的新英格兰人，他最不能容忍两件事情，一是对某种赚钱方法的过度炒作，二是不全身心投入自己事业。我欣赏他直接、坦诚，以及对待每件事情不偏不倚的态度。

其实在网络营销领域，人们很难找到一部特别出色而全面的操作指南。

但是这本书却涵盖了从‘PDF是什么意思’到这个领域相当先进的营销策略。

在你阅读本书之后，深入自己的业务领域之前，你的脑中将会有有一个清晰的框架。

”——佩里·马歇尔（Perry Marshall），《Google AdWords权威指南》的作者

<<下班以后更赚钱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>