

初二话"如何发现商机?"

作者:王德生

如何发现商机呢?

教科书的答案是:

发现顾客需求,

创造价值,

传播价值,

传递价值

满足顾客需求,

回收价值!

绝对正确!

问题是:

价值是什么呢?

顾客需求是什么呢?

这些问题都不是小问题,

否则人人发大财!

=====

=====

钱的本质是什么呢?

5 人民币代表什么呢?

一种价值交换!

那么价值是什么呢?

根据三视角智慧，

创造价值就是把事物的分布视角的不和谐变得和谐，

或者越来越和谐！

只有创造了更大更多的和谐，价值才会产生！

价值论就是研究事物和事物的关系，

而价值就是对这些关系的重要性排序！

所以事物 A 对于事物 B 很有价值，

是因为这个事物和 B 的关系在 B 的分布视角里面非常重要！

我们不能离开事物的分布视角谈事物自身的价值！

这是虚无缥缈的价值理论！

自然地，我们发现了赚钱的秘诀：

发现事物的不和谐，

想办法修缮事物的分布视角，带来和谐，

这就是创造价值和回收价值，就是赚钱！

所以如果你聚焦于人类的分布视角，

发现人间的不和谐，去改变，

去带来和谐美好，

你就会赚大钱！

发现一个学校孩子的学习的分布视角的不和谐，

去改变，

你就创造局部的价值！

紧紧抓住：

分布视角是你赚钱的焦点!

带着一双慧眼，一颗爱心，

就能发现世界渴望和谐，

需要和谐的分布视角，

你就能发现商机!

商机的大小，决定于你的人生格局!

不和谐带来了顾客的痛点，

带来了顾客的需求，

带来了企业的产品创造!

产品，价格，服务

三位一体!

一定要紧紧抓住:

带给顾客和谐的生活!

使顾客的生活更加美好!

美就是关系的和谐!

=====

=====

所以营销的本质是创造顾客，

而创造顾客是创造新的和谐!

所以营销的本质是使世界更加美好!

如果你把营销的本质看成赚钱，

你永远也发不了财，

即使暂时赚钱了，

也会很快吐出来的！

这就是赚钱的奥秘，

也是赚钱的必然规律！

新年快乐！

学习快乐！

人的价值就是他的分布视角的函数！

衡量这个函数值的大小就是

他给人类，社会，国家带来的和谐的大小！

一句话，

如果你给别人带来美好，祝福，和谐，

别人就会回馈你，

祝福，和谐，美好！

后者的体现形式就会是钱，

价值的体现形式！

所以赚钱的奥秘就在这里！

其他所有的奥秘都是短暂的，

即使赚了，也会迟早被吐出来的！

====%%=====

最后总结：

赚钱三视角

1. 对比视角：赚钱就是发现不和谐，创造和谐

2. 变化视角:粒子的不和谐, 波的不和谐, 场的不和谐

3. 分布视角:各种不和谐的关系!

赚钱的最高奥秘就是赚钱的分布视角!