

## 智多星2023.02.15直播分享《杠杆的秘密》

目录：

【时间杠杆的三个秘密，第一个让时间变得更值钱，第二个让别人的时间为为你所用，第三个让时间变相复制。把这三个记下来。 Ok，】

【那么我的时间为什么更值钱呢？因为我有影响力，因为我出名，所以公众的大脑中他就觉得你比别人更值钱ok。】

【那时间杠杆的第二个秘密，让别人的时间为你所用。 Ok，比如说你开工厂，开公司，都是让别人的时间为你所用啊就是让自己用别人的时间来打造一台机器，然后赚钱，然后分一部分给别人，然后自己剩下大部分，对吧？ Ok，这就是让别人时间为你所用。】

【那现在由于有了互联网之后，时间可以变相复制，什么叫变相复制？就是说原本今天晚上我只能跟在没有互联网的情况下，原本像今天晚上这样子，我只能跟一个人或者跟十个人在聊天，我没有办法跟100个人1000个人聊天，对吧？但是由于有了互联网之后，你看有了直播技术，我在直播间现在有500人在线，我在同时跟500个人在分享，在聊天，如果没有互联网技术，我要跟500个人聊天的话，我需要花很多天挨个挨个聊过去，但是由于现在我可以广播系统， ok，所以我的时间相当于变相复制了。或者我把我的课程录制在某一个平台，然后不断的去卖， ok，然后买的人直接可以听，并没有占用我的时间，这也相当于变相复制。 Ok，听明白了吗？好，这就是时间的三个秘密，】

【如果你赚钱，没有占任何一种，就是如果你没有让自己的时间变得更值钱，也没有让别人的时间为你所用，也没有让自己的时间变相复制，那么不好意思，你铁定啊，你铁定是一个普通人啊，】

【 Ok，第一个秘密好吧？第一个杠杆叫时间杠杆，

第二个杠杆叫什么？第二个杠杆叫技术杠杆

什么叫技术杠杆呢？技术杠杆就比如说这个直播间，它是一个技术的杠杆，比如说社群啊，然后短视频呢，这都属于技术杠杆。

我们刚刚这三种统一为叫媒体杠杆啊，就是技术杠杆里面分为媒体杠杆，代码杠杆啊能力杠杆啊，把它记下来，

什么叫媒体啊？就这样。直播间，短视频，然后那个文章啊这都属于媒体杠杆啊，媒体杠杆不属于技术的产物？当然属于技术的产物了，对不对？Ok。

第二种叫代码杠杆。什么叫代码？就是诶你写了一套程序啊，让裂变变得更简单，你写了一套程序，让成交变得自动化，

你写了一套程序，可以自动化的去播放你的课程，比如说小儿童啊，这些都属于技术代码杠杆啊，这些工具提供商都属于代码杠杆。Ok，

第三种叫能力杠杆啊，就是技术杠杆里面的能力。什么叫能力啊？比如说发售就是一种能力啊，发售可以有效的替代销售，发售的效率大于你的销售啊，那么这就是能力杠杆。

比如说你的脑袋，你的记忆力很好啊，这也是一种能力（节省学习时间），比如说你很擅长用思维导图去做排兵布阵，这也是一项能力，或者你很擅长于做pptok，这都属于能力杠杆。

能力杠杆有很多啊很多啊啊ok，

那么这就是这就是包括在技术杠杆里面啊媒体、代码、能力，ok，这三种。】

【第三个板块叫叠加杠杆。叠加杠杆是一种哲学的意义上的东西啊。

杠杆是什么，杠杆是在单位平方空间内来放大你的效率，放大你的规模的，理解吗？Ok，】

【还有一种东西是没有办法瞬间放大的。Ok，那就要用叠加的力量。叠加的力量啊。好。所以叠加杠杆是什么？叠加杠杆其实来自于你人生的最重要的一件事情，就聚焦啊。聚焦的能力。Ok？当你聚焦做一件事情，这是第一步，ok？聚焦做一件事情是先是第一步，就是你懂得取舍了，然后你选择你要做的一件事情，而不是很多事情。不要相信什么多元化发展，不要相信什么什么什么多条腿走路，ok，千万不要相信。】

【所以聚焦是人生的第一第一原则啊。那么聚焦之后就赢了吗？错了，不是聚焦之后你要做到持续的聚焦。

Ok，持续的聚焦，持续的聚焦才会带来第二种东西，叫叠加的杠杆。Ok，



那个东西是诱惑，但是这个行为本身又是强迫，所以记住诱惑加强迫这两个关键词啊，】

。。。。。

（第一种是流量杠杆）

，然后我们讲第二种杠杆叫转化杠杆啊，假如说你的流量已经到极限了，ok，你的客单价也固定了，那么你想这一场发售获得更好的业绩的方法只有一种，就是提升转化率。

提高转化率的三个要素啊，！！！！

第一个呢，叫从众

第二个叫违约成本，

第三个，叫安全。

。。。。。

（发售第一个流量杠杆，第二个转化杠杆）第三个叫价格杠杆。

对，价格翻倍比流量翻倍更容易。！！！！！！

。。。。。。。。。

直播正文：

呃，取得了不少的收入，同时呢，也帮助我的弟子和学生也取得了非常棒的成绩，对吧？大家有在如果有关注我的朋友圈，你可以看到啊，就是隔个几天，一个星期就会有一个成功案例，隔个几天，一个星期就有一个成功案例，非常多的成功案例啊，就是大家用这个模型简单复制，对吧？然后轻轻松松就赚了赚了最少的那个对吧？最少的就是20万，对吧？然后多的对吧？就有100万啊这个其实真的挺棒的啊。像这种发明啊，今年至少还会有两个啊，就是今年我会带来更加颠覆性的这种这种发售模型。啊非常一去，然后嗯然后动用了杠杆的东西，对吧？然后然后大家啊如果去年错过了。啊如果2012年错过了啊，那么2023年跟上今年的这个模型如果复制的话，赚的钱一定是比去年要多几倍的啊？几倍的。

Ok，好，那接下来我们先分享这个关于呃就是呃，我们讲的人生杠杆，对吧？

人生的第二个呢叫时间杠杆啊，时间看看啊，首先我们说过了，所以我们说过了，我们每个人的时间一天都是24个小时，不会多一分，也不会少一秒，对不对？那怎么办呢？那你说我们在相同的时间内，

每天工作的时间一样，吃饭睡觉的时间一样的情况下，你怎么超越你的同龄人呢？你怎么超越你的竞争对手呢？Ok，第一个就要搞不清楚时间的杠杆，时间杠杆。

Ok，其实赚钱的秘密都在这里了。啊，跟你的时间有关。

Ok好，时间的三大杠杆，第一个第一个杠杆，让时间让你的时间变得更值钱。Ok，然后第二个，第二个啊，让你的时间可以变相复制。谁呀谁呀谁呀啊？还有一个啊。二好。

【时间杠杆的三个秘密，第一个让时间变得更值钱，第二个让别人的时间为为你所用，第三个让时间变相复制。把这三个记下来。Ok，】

第一个让你的时间变得更值钱，你一定要记住啊，我讲的这个道理啊，这个这个时间杠杆的这个这个三个三个应用啊三三种方法啊，是中英老师观察了很多年，先总结世间万物，所有的成功人士啊，所有人都脱离不了，任何一个，只要赚到钱的都没有，都无法脱离啊。好，你看如果，如果我们干的是同样的事情，记住，如果我们干的是同一个行业，同样的事情，而且我们的时间是同样的，我不可能比你的时间多，因为每个人一天都是24个小时，对吧？所以那我怎么赚的钱比你更多呢？

第一个方法就是让时间变得更值钱。

Ok好，那么让时间变得更值钱的方法其实很简单，就是打造影响力。Ok，比如说你是做营销策划的，我也是做营销策划的，但是我的顾问费可以收1001000个人，而你的顾问费可能是十万块钱一个人，所以这里的本质区别是什么？本质区别不是你的策划能力比我弱多少，而是因为我花了时间去做了影响力，而你可能所有的时间都在花在你的这个呃学术上，或者是你或者是你不你没有开这个窍，你没有懂得要用互联网的工具让自己变得更出名，对吧？所以某种意义上来说，可能我们两个营销的能力是一样，但是我们的收入差了十倍，这十倍差在哪里？它的影响力ok，所以让时间变得更值钱啊。首先你看啊，世界上世界上只有两种赚钱方法，一，用自己的时间赚钱啊，让别人的时间帮你赚钱，是不是只有这两种？听明白这个逻辑了吗？世界上赚钱的方法只有两种，一，就是用自己的时间和空间体力去赚钱啊，用自己的体力脑力去赚钱，都是用自己的时间赚钱，第二种方法就是用别人的时间来用别人的时间来帮你赚钱。只有这两种。Ok，那么在第一种的情况下，同样我们都是要用时间去帮别人做策划，去赚钱，那么为什么我的收入比你高呢？因为我的时间更值钱。

【那么我的时间为什么更值钱呢？因为我有影响力，因为我出名，所以公众的大脑中他就觉得你比别人更值钱ok。】



那我们那都这么说。Ok ok，普通人的工资他为什么不说？

Ok，他现在也做视频，然后他讲孙子兵法，ok，他在各大平台通过然后广告去曝光自己，让自己变得变得卡吗？我这边我自己感觉不卡呀。你们感觉卡吗？哈喽哈喽哈喽哈喽。现在不卡了，打个一好吗？超级卡好了吗？

刚才卡了吧？现在不卡了吧？不知道什么原因啊。好，现在好了，那我们继续讲。啊。啊，现在好了，我们继续讲啊。所以啊，所以同样的时间，你要赚的比别人钱更多，那只有一个办法，让自己的时间变得值钱，让自己时间变得值钱的方法就是达到影响力，对吧？这是第一个时间杠杆的第一个秘密啊。

【那时间杠杆的第二个秘密，让别人的时间为你所用。Ok，比如说你开工厂，开公司，都是让别人的时间为你所用啊就是让自己用别人的时间来打造一台机器，然后赚钱，然后分一部分给别人，然后自己剩下大部分，对吧？

Ok，这就是让别人时间为你所用。】

Ok，那么微商或者现在比较流行的合伙人代理商模式啊逻辑也是一样的，就是让别人的时间为你所用，ok，让别人的时间为你所用，ok，对吧？先给你交一笔代理费，然后帮你去，然后去代理你的产品，然后去卖产品，这都属于让别人的时间为你所用。Ok，这是第二个啊第三个对吧？让你让别人的时间为你所用的原因，你为什么可以赚更多的钱？因为你的时间只有一份嘛，对不对？你的时间只有一份，你没有办法多出来，对不对？所以你能让那些他们认为他的时间没有你值钱，或者他的他认为他的时间不值钱的人，让他为让你工作，然后赚到钱之后给他分一部分啊也就是发工资嘛，然后剩下的是你的，你赚了无数个人，无数个人的什么剩余价值？大家都读过书，对吧？书里面有一句话叫什么？是资本，资本主义啊，资本主义就是榨取，怎么样榨取这个劳动的剩余价值，剥削叫剥削劳动，劳动的这个剩余价值啊，就是所以你可以赚更多的钱，对吧？虽然每个人多帮你赚100块，但是100个人对吧？就多帮你赚了这一个一万块啊。这就是让别人的时间为你所用，对吧？当然别人的时间为什么为你所用呢？那是第二个事情呢，对吧？首先你要知道这件事情啊。第三个就是让时间让自己的时间变相复制。Ok，让自己的时间变相复制，也是用自己的时间赚钱，只是你一份时间可以变成无数份，在以前没有互联网的时候，他是实现不了的，听明白了吗？在以前没有互联网的时候是实现不了的。为什么？因为你在这里跟这个人说话，你就没办法去干别的事情，你在为这个人服务的时候，你就没有办法干这个事情。

【那现在由于有了互联网之后，时间可以变相复制，什么叫变相复制？就是说原本今天晚上我只能跟在没有互联网的情况下，原本像今天晚上这样子，我只能跟一个人或者跟十个人在聊天，我没有办法跟100个人1000个人聊天，对吧？但是由于有了互联网之后，你看有了直播技术，我在直播间现在有500人在线，我在同时跟500个人在分享，在聊天，如果没有互联网技术，我要跟500个人聊天的话，我需要花

很多天挨个挨个聊过去，但是由于现在我可以广播系统，ok，所以我的时间相当于变相复制了。或者我把我的课程录制在某一个平台，然后不断的去卖，ok，然后买的人直接可以听，并没有占用我的时间，这也相当于变相复制。Ok，听明白了吗？好，这就是时间的三个秘密，】

【如果你赚钱，没有占任何一种，就是如果你没有让自己的时间变得更值钱，也没有让别人的时间为你所用，也没有让自己的时间变相复制，那么不好意思，你铁定啊，你铁定是一个普通人啊，】

这三样一样不沾的就一定是普通人啊，就一定是普通人啊，占其中一样的，只要占任何一样，ok，一定一定是比别人一定是比普通人赚得多的啊，如果两样三样你都用了，那么你就会赚更多。

【Ok，第一个秘密好吧？第一个杠杆叫时间杠杆，

第二个杠杆叫什么？第二个杠杆叫技术杠杆

什么叫技术杠杆呢？技术杠杆就比如说这个直播间，它是一个技术的杠杆，比如说社群啊，然后短视频呢，这都属于技术杠杆。

我们刚刚这三种统一为叫媒体杠杆啊，就是技术杠杆里面分为媒体杠杆，代码杠杆啊能力杠杆啊，把它记下来，

什么叫媒体啊？就这样。直播间，短视频，然后那个文章啊这都属于媒体杠杆啊，

媒体杠杆属不属于技术的产物？当然属于技术的产物了，对不对？Ok。

第二种叫代码杠杆。什么叫代码？就是诶你写了一套程序啊，让裂变变得更简单，

你写了一套程序，让成交变得自动化，

你写了一套程序，可以自动化的去播放你的课程，比如说小儿童啊，这些都属于技术代码杠杆啊，这些工具提供商都属于代码杠杆。Ok，

第三种叫能力杠杆啊，就是技术杠杆里面的能力。什么叫能力啊？比如说发售就是一种能力啊，发售可以有效的替代销售，发售的效率大于你的销售啊，那么这就是能力杠杆。

比如说你的脑袋，你的记忆力很好啊，这也是一种能力（节省学习时间），比如说

你很擅长用思维导图去做排兵布阵，这也是一项能力，或者你很擅长于做pptok，这都属于能力杠杆。

能力杠杆有很多啊很多啊啊ok，

那么这就是这就是包括在技术杠杆里面啊媒体、代码、能力，ok，这三种。】

Ok，这三种是你在社会上生存啊，你要你要落地的时候你要用的，对吧？我们刚刚讲的时间杠杆是比较抽象的，是你在脑袋中要理解这三个，理解这三种把时间变得更有效，把时间变得更值钱的方法。Ok，但是技术杠杆的技术杠杆就是要落地的时候你要用的，对吧？我要达到影响力，那我要用媒体啊，对吧？我要让我的这个业务流程变得更智能化，我要用代码呀，对吧？我要我要我要去落地的时候，我有什么能力呢？我是自学的大师，还是营销大师还是发售大师还是文案大师，对吧？还是ppt大师？Ok，你总有总要有一项能力，否则你没办法达到你的影响力，你也没有办法输出，对吧？所以呢？Ok啊，当然文案和演讲都属于能力，杠杆啊，都属于能力啊，都属于能力啊。啊。那么这是第二，第二大板块的技术杠杆，

【第三个板块叫叠加杠杆。叠加杠杆是一种哲学的意义上的东西啊。

杠杆是什么，杠杆是在单位平方空间内来放大你的效率，放大你的规模的，理解吗？Ok，】

【还有一种东西是没有办法瞬间放大的。Ok，那就要用叠加的力量。叠加的力量啊。好。所以叠加杠杆是什么？叠加杠杆其实来自于你人生的最重要的一件事情，就聚焦啊。聚焦的能力。Ok？当你聚焦做一件事情，这是第一步，ok？聚焦做一件事情是先是第一步，就是你懂得取舍了，然后你选择你要做的一件事情，而不是很多事情。不要相信什么多元化发展，不要相信什么什么什么多条腿走路，ok，千万不要相信。】

Ok，对于你来说，你要的就是选择一个地方，然后全力以赴，否则你不会成功的。啊不要。不要。不要去。不要去听那些鬼故事啊看那些看那些大的大的公司和大的企业好像在干嘛？你们要知道大的公司大的企业他去搞那么多发展，是因为他已经没有增长点了，它的本职的业务已经做到最大了，没有增长点了，所以他就要搞投资。而且你去看任何一家这个所谓的大公司，他的投资里面大部分都是失败给你亏掉的，你你看阿里巴巴，呃当年搞了那个，呃当年搞了手机亏掉了，搞了社交社交软件亏掉了，都是几十亿上百亿的亏啊，他干了很多事情都亏掉了。你不要认为他这样，他的做法就是对的，但是他又亏了本钱，为什么？因为它的主营业务一直在赚钱，其他方面亏一下算了，亏就亏掉了，不影响它的发展啊。你连一个主营业务都没有，连一个顶梁柱的业务都没有，你还学别人家多条腿走路？我告诉你，



死的就是你啊，死的就是你好。

【所以聚焦是人生的第一第一原则啊。那么聚焦之后就赢了吗？错了，不是聚焦之后你要做到持续的聚焦。

Ok，持续的聚焦，持续的聚焦才会带来第二种东西，叫叠加的杠杆。 Ok，

叠加的杠杆，因为很多东西不是一蹴而就的，任何一个品牌不是一年之内成功的，但通过持续的聚焦这个定位，聚焦这个领域，然后持续的一年两年三年不断地叠加下去之后，然后由量变到达质变，能听明白吗？能听明白吗？ Ok，所以你要看明白这个逻辑啊啊，不要老是觉得别人碗里的菜香一点啊，这是人最大的误导】

，你一定要理解，人生的成功来自于反人性，就是就是，你对自己是要反过来的啊，反过来的啊，不要总觉得别人别人碗里面的菜香一点啊，然后想去吃一口啊你你要知道自己的碗里这碗菜已经很香了啊，你喜欢吃就好了， ok，你喜欢吃鱼，别人喜欢吃肉，对不对？ Ok。然后呢？然后你总觉得别人的肉香一点，你就吃一口肉，对吧？对。所以这就是叠加的力量啊叠加的力量是一种无形的力量，无形的力量啊。那你坚持下去，一年两年三年下四年一直叠加下去。 Ok啊。在聚焦的前提下，持续的聚焦，持续的聚焦就会产生叠加。啊。那么这个杠杆是非常恐怖的，非常恐怖的啊。你想象一下，如果我啊如果你看呢我做发射这个定位，对吧？持续一年两年三年到第五年，你想想那个会带来什么威力？理解吗？它不是它不是平行的。 Ok，假如说今年赚100万，明年赚100万，后年赚100万，大后年就不一定是赚100万，然后大后年可能一下子就可以赚1000万。啊这个也是一种杠杆，这种杠杆是悄无声息的在怎么样？悄无声息地在发生变化。 Ok，它不是，它不是你瞬间就会产生巨大的呢，给你带来巨大的爆发，但是由于叠加的次数多了，它产生的这个力量就会很大。嗯啊。那么这个就是目前你要做到这些，要持续的。

。。。。

购买这个产品。 Ok好。假如说你搞了一本书，你搞得其实搞了两本书，一本书叫a，这本书卖50，一本书叫b，这本书是非卖品不卖。 Ok，这本书不卖。所以当用户买了aa之后，你告诉他，你告诉他，你去分享给你的朋友，你的朋友购买了，我会分你50%，同时，如果你有两个朋友购买了，或者三个朋友购买了，我给你送一本b这本书，

【这本书是非卖品，你花钱也买不到。你要获得这本书的唯一方法就是邀请身边的朋友购买aa这本书，那么这样的话它的裂变动力就出来了。那么付费裂变的第二种方法也是很常见的一种方法，对吧？要省钱的方法，这本书你塑造的价值很高，然后卖99块钱一本。 ok，一个人购买就是99块钱一本，但是如果他邀请一个朋友一



，然后我们讲第二种杠杆叫转化杠杆啊，假如说你的流量已经到极限了，ok，你的客单价也固定了，那么你想这一场发售获得更好的业绩的方法只有一种，就是提升转化率。

提升转化率就是让这个唉我自己记一下啊，自己把今天我今天讲的东西记一下。啊上不是这样子，是不是不一样？这是什么？你说你bb好转化杠杆啊，我没有办法一直跟你总结啊。嗯在脑子里面，因为我怕时间久了，我自己我自己有的时候会有一些错位啊。所以最好的方法记下来啊。

好，我们在讲发射三个杠杆啊，第一个刚刚讲的流量，第二个是转化成啊，就是你要提升转化率，你的业绩就会提升，对吧？原本你只能做到2%的转化率，你做到5%对吧？如果你原本只做到5%，你做到10%，那这个转化率就会提升。啊转化率会提升。那么那么转化率对吧？就是怎么提升这个转化率呢？啊我跟大家讲三种这个转化杠杆中的三个要素，三个要素啊当然要素有挺多的。我先给你们讲三个，三个比较核心的基础的要素啊基础的要素，嗯，就是在整个发售的过程中，你怎么让转化率变得更高？转化率变得更高的核心只有一个，就是你触发了他的很多人性的按钮，他的心理按钮。Ok，让他产生了一些对应的行为。明白吧？就是你要让转化率变大，就是你要成交一个人，你要让转化率变得更高，你要让一群人的转化率变得更高，其实核心在干嘛？就是你在他大脑中在变魔术啊

，你在用户的大脑中在变魔术。ok啊，你如何让他信任你啊，你如何让他产生欲望啊，你如何让他欲罢不能的去购买呀，对不对？那这些东西都是你做得好，做得对，按中了激动了对应的心理按钮，它的转化率自然就会高，对吧？

那其中有三点是非常重要的，就是一定要做的，就是可以提升这个转化率的三个要素啊，！！！！

第一个呢，叫从众啊，你一定要引发用户在这个过程中的从众心理是吧？你通过细心紧迫感也好，你通过滚动播报也好，你让一群人看到有一群人准备抢也好啊。这很神奇的啊。我举个例子。好吧，举个例子啊，因为我现在在用手机直播啊，所以没有用投屏啊。然后因为各种原因啊，最近因为那种像这个视频号有一个缺点，就是用那个相机直播的时候，用obs推流直播的时候他不能连麦，所以连麦的时候就只能用手机直播。没有饿，没有饿啊。好，我举个例子啊，举个例子，假如说，假如说你要卖一个产品，嗯，我们这样说吧，假如线下买房，买房子买房子，现在呢，我有一百套房需要卖，ok，正常的做法是什么呢？就是呃100套房，我要我有100套房要对外卖，然后我做宣发，对吧？做宣发，然后大家也接到了这个消息，也知道我有100套房要卖。呃这个时候你怎么让这一群人紧张呢？就是你怎么让这一群人紧张的感觉得用电脑拨可以用相机电脑给忘记了。好，下一次吧，下一场直播，我就开始用那个用那个抢购。对。你怎么让他们产生紧张的感觉？它的



前提条件只有一个稀缺，这些是没有用的。你有100套，只有一只有有一个方法让他们紧张，一个前提条件就是让他知道有一群人准备抢，那你怎么怎么怎么让他准备，怎么让他知道有一群人要抢呢？就是告诉他，我只有100套房，但是已经有300个人交了看房定金，那这个时候他就知道有多紧张了，他就他就会很紧张，听明白了吗？你们再回想一下，我们去年做了一场发售，我不知道你们有多少人跟踪啊？我们这个发售流程中有一招你们还记得吗？假如说我只有50个名额，但是我没有先存成交，我在成交之前做一件事情，先卖优惠券啊，结果有150个人买了优惠券，那你想象一下对吧，只有50个名额，有一百一十五个人买了优惠券，那显然显然就不够卖嘛。那你必须要紧张起来，这就是产生了从众的感觉。你要让他预先知道，你要让他预先知道有多少人，有多少人想要购买，如果他不知道，如果他不知道啊，如果他不知道，你再找也没有用啊。你说只有十套，他也不知道有多少人买，他就觉得可能只有我一个人想买，对不对？

所以十套对他来说也是多的。嗯听明白了吗？那个规矩啊，你不用在那里教我，我都是专门教直播的，我还不会弄，我会弄，只是我没有我没有去弄而已，听见没有？好啊，这就是一种就是你要制造从众的感觉，从众呢是非常神奇的，你们在人类社会中要去多去观察啊。我再给你们分享一个新闻啊，这个原本也是不对外的啊，那你们有多少人听懂，你听懂了啊？你们坐过飞机吗？做过吧？应该有一些人做过，对吧？飞机或者是高铁对吧？即将起飞的时候。即将起飞的时候啊，那个检票的那个那个工作人员说啊呃什么什么航班即将起飞，551堆人就去排队了，但是显然我们知道排队要排很久，对吧？首先要排一会儿，然后他才开始检票。啊。好了，那你从这里悟到什么？就是当你告诉别人飞机即将起飞的时候，人们就会莫名其妙地排队。所以你只要做一件事情，你只需要告诉用户这一趟飞机可以带他去往他梦想中去的的地方，只要你做这一件事情，然后你说即将起飞，那么这个时候想去到这个梦想中的地方的用户就会主动来排队就是来的啊。然后你要把这个排队的现象展现给那些没有排的人看，他同时也要展现给排队的人看，我讲的排队并不是物理世界的排队，虚拟世界的排队也是一样的，虚拟世界的排队人们看不见呢，你怎么让它可视化呢？你问一下，我再点拨一下好不好？微商是怎么做的，微商起盘的时候，里面有一个关键词，一个动作，有个阶段性的动作叫卡位，来把这两个字打出来，叫卡位，什么是卡位？所以微商的品牌方是不是跟你说了个故事，说有一趟财富列车，有一架通过财富还梦想的这个保障的财财富的飞机即将起飞了，但还没有起飞，产品都没做出来，怎么起飞啊？是不是微商是不是一开始连产品都没有，产品都没做出来，就打了一个样，然后说这趟飞机要从这里飞往那里，从这里到那里之后，你就可以获得什么，对不对？获得财富，然后说现在你们可以开始排队了，什么叫排队？提前卡位是两万块钱的代理商提前卡位，限时卡位只需要一万块，是不是？是不是一模一样的？什么意思啊？好，

。。。。。

第二个提高转化的杠杆的第二个叫违约成本，就是如果你想让用户在整个流程下来之后，它的转化率会变得更，其核心原因是提高它的违约成本，是不是？晚上好，晚上好。嗯啊。违约成本是什么？是不是违约成本？当然它不是成本，但是它是人们大脑中的一种假想的成本。Ok，青年人，如果现在让你去上一个赌桌赌钱，ok，你手上有50万，你已经输了40万了，你会怎么做？你会继续赌，为什么？因为你觉得那40万是你投入的成本，ok，如果你现在不赌了，那40万就亏掉了，事实上他已经亏掉了，事实上我那40万已经是别人的钱，但在你大脑中你还认为这40万还是你的，所以你想把它赢回来，所以你就必须要最后把那40万继续投下去。Ok，你很难回头。现在试想一下，现在试想一下，现在有一个阶梯，ok，有一个阶梯，一共有五个阶阶梯，ok，你现在站在阶梯的最下面，然后阶梯的最上面有一个阶梯的最上面有一个保障，有一个保障，ok？或者阶梯的上面是一个金矿啊可以挖金矿的地方，然后你在这样说，你在三角下，然后山顶上，别人说这个山顶上有金矿，只是说山顶上有情况啊有没有情况不知道，有的人挖出的情况，有的人没挖出来，不知道。但是总而言之，山顶上有金矿。啊ok。然后呢山底下呢？你你你慢慢慢慢往上爬，慢慢往上爬，慢慢往上爬，爬到快到山顶的时候只有一步之遥了，那个地方被人被被一群人围起来了，你要进去挖金矿，你要买一张门票。ok，这个门票是多少钱？一万块钱。Ok，好，现在你是买还是不买？如果你不买这张门票进去，就意味着你从山底下爬到山顶，这一段路白爬了，爬得气喘吁吁的，可能爬了一两天终于爬上来了，很累。现在你的角色是什么？首先是你有钱啊，你可以付得起这一万块钱，你的角色是什么？你的决策当然是买呀，对不对？我都爬了那么多路了，如果我不买这张门票进去，就意味着我这这整座山这么高的路我白爬了，我还要走下去，我累死了，我什么收获都没有。Ok ok，那如果你的设计整个营销流程的过程中，你让用户在这个过程中不断地产生投入成本，然后到最后的时候，只有一步之遥就可以接近他的梦想的时候，这个时候需要买一张门票，那他会不会买呢？会不会增大他买的概率呢？

Ok，你试想一下，这两种情况完全不一样啊，ok，你不要跟我讲理性和感性啊，大部分人都是感性的啊，并不是理性的啊。好，刚刚这种情况就是从山底下走到山顶上，然后才发现那个地方要收费，收一张门票才能进去挖矿。

Ok，这是一种流程，第二种流程是。第二种流程是呃就是山脚下有个山洞，ok，有个山洞，然后那里面有金矿，然后山洞外面也被人拦起来了，然后你走你走过去一看，啊，要收门票啊，唉，还不知道能不能挖了矿，算了吧。为什么？因为你的违约成本很低，因为你没有爬山，你走过去的就在山脚下，你走过去一看，有人收门票，还要一万。那我想想吧，我想想吧，因为你没有付出任何成本，你就走了几步路就回酒店睡一觉吧，再说吧，听明白了吗？那你说哪种转化率会更高呢？那肯定是第一种啊，让他爬得很累，然后到山顶这样的上不上下不下的，这个时候它的转化率才会高。但是如果他一眼过来，对不对？他什么都没投入，对吧？什么都没投入，然后你然后你说还要交一万块钱，当然就难了。

Ok好，有24小时的回答。啊好，



.....

第三个啊第三个就是让转化率提升的第三个因素叫安全，叫安全。安全，你要让他感觉到购买这个产品是很安全的，然后购买之后也是很安全的。Ok，那么这样的话转化率也会提升。好吧，这三个啊从众啊，从众心理，违约成本啊，然后安全感啊，安全是设计出来的，一部分是用户想象出来的，另一部分是设计出来的啊，这是转化杠杆啊，转化杠杆里面的三个要素啊

.....

(发售第一个流量杠杆，第二个转化，行)第三个叫价格杠杆。你一定要你们一定要对人的大脑有足够的了解啊，了解大脑的方法，一是观察自己，观察身边的人啊，是大量的看心理学的书啊，看人脑结构的书，那么你们就会对对人的大脑就会有更强的了解啊，更加的了解啊。价格杠杆，这个很重要啊，当你的流量无法再提升了，你的转化率也到了极限了，那么这个时候能够提高你发送金额的最后一个办法就是价格杠杆。价格杠杆。

.....

Ok，什么叫价格呢？就是原本就是你一场发售，你发售搞得辛辛苦苦，然后你发出了一个1000块钱的东西，和你发出一个一万块钱的东西，那产生的金额能一样吗？完全不一样，完全不一样啊。是不是啊？有一句话叫什么价格翻倍比利润，价格翻倍比流量翻倍更容易。这句话记下来。

对，价格翻倍比流量翻倍更容易。！！！！！！

你思考一个问题啊，你思考一个问题啊，如果你发售的产品，你觉得你觉得把你的你假如说你发出一个产品1000块钱，然后呢你单场发售，单场发售可以变现十万可以变成十万，ok，如果你想当场发作变成100万呢？你怎么办？当场发作变成100万？如果你客单价不变的情况下，你就要有十倍的流量。Ok，你要获得十倍的流量是极其困难的，并且是极其痛苦的，因为它是不可控的。那什么是可控的？价格翻倍是可控的，你从一万块钱涨到你从1000块钱的产品你发。