



零資金無風險創業賺錢法

星丞資訊網路創業

作者：林星丞

Prepared By: EFH Internet Business Solution

<http://earnfromhome2u.yolasite.com>

星澄知識管理統編：2422-4634 星想資訊網路創業林星丞版權所有
星丞資訊網路創業免費課程

課程目錄大綱

前言

如果你一無所有，如何開始創造金錢？建立被動入？

從零到有、絕無風險的創業賺錢法！ 一、我如何開始？ 二、創業賺錢成功最重要的問題：你的顧客從哪裡來？ 三、從一無所有，憑空創造上億錢？

絕境中的新生 不可思議的創富絕技.

當你符合這個宇宙法則，金錢是流向你只是自然的事！ 如何運用你的熱情賺錢？

後記：如何將零資金無風險創業賺錢法運用在網路上？

前言

Hi, 你好, 我是星丞。 你會看到這個 PDF 的零資金無風險創業賺錢法電子書, 是因為你訂閱了我的資訊網路創業賺錢電子報。這是裡面所附加的第三堂課, 而我以文字的方式跟你分享一個零資金無風險的創業賺錢方法。

你看過富爸爸窮爸爸這本書嗎? 如果你看過, 你會了解建立被動式的收入是你財富自由, 擺脫老鼠賽跑的方法。

如果你沒看過, 那麼我建議你去看他系列中的「富爸爸, 有錢有理」, 裡面清楚的說明財富自由的重要關鍵。

在富爸爸有錢有理或是其他的相關書籍當中, 說明了致富的重要關鍵, 就是建立屬於你自己的被動收入系統。

這個被動收入系統, 可以一年三百六十五天為你創造金錢, 當你這個被動收入的系統大於你的支出的時候, 你就有自由的時間, 去做任何你想做的事情。

然而, 在該書中裡提到的許多創業的方法, 或者觀念, 為什麼一般人不容易實現? 很多人玩過現金流的遊戲, 也可能在遊戲中很快地跑出老鼠賽跑裡, 進入財富的快車道中。

但在現實世界中, 人們往往沒有多餘的金錢去投資房地產, 也沒有資金、能力與想法去建立一個企業。就算投資基金、股票, 賺錢的速度很慢, 大部份的上班族, 是將希望放在十年、二十年之後, 而在這之前, 就得辛苦工作, 或者做著自己沒有熱情的事情。

星丞寫這個課程的目的, 就是要跟你分享一套我自己證實有效的方法, 讓你可以運用你的熱情賺錢, 而且是一個簡單、輕鬆、符合宇宙法則的致富方式。在這堂課中, 你將知道: 如何沒有資金, 一樣可以從零到有創造金錢。為什麼在你建立被動收入的同時, 能夠對整個世界產生價值? 如何將放在十年、二十年後的夢想, 提早至一到三年完成? 如果你看過了許多關於賺錢、投資、創業的書籍, 但仍然沒有擁有自己想要的結果, 或者你現在跟一年半前的星丞一樣, 不只一無所有, 還負債累累, 不知道除了工作之外要如何多建立一套被動收入。

那麼，這個小小的課程，有機會 能大大改變你的處境。

我不會跟你說明太多理論，因為理論學的再多，是不切實際的，我會回答你「究竟該如何做」這個問題！

我了解在學習了眾多的資訊之後，你跟過去的我一樣，迫切想要知道一個能夠有效的翻身方法，非常著急，不想聽太多的道理，只想立刻知道該如何做，對嗎？

我跟你保證，在這一堂短短的課程中，我會告訴你賺錢的原則，而且絕對有實用性，不只是在網路上有幫助，甚至是你原本的實體通路的事業、產品服務都有幫助。

但，若你是帶有成見的在看這個小小的課程，如果你是帶著「看看就好」的心態來看這個小課程，而不是真的願意去改變來吸教這些資訊，即使這裡面的資訊價值上億，我想可能也幫不了你。

無論如何，這個課程很短，當你看到這邊，我請你深吸一口氣，準備跟我一起，坐上通往你夢想成真的財富特快車吧！

如果你一無所有，如何開始創造金錢？建立被動收入？

一開始，我想先跟你聊聊一件事... 成功，與財富自由的定義是什麼 星丞在過去接收了很多的資訊，不外乎價值上億的企業家是怎麼想的？或者改變世界的名人和企業是做了哪些事情？

我也接觸了一些成功法則，設定目標的方法和資訊，同時我也待過非常激勵人心的組織行銷的環境。

耳濡目染之下，我漸漸的以為，成功就是賺一大堆錢，財富自由就是要身價上千萬或上億，幹一翻大事，成就一個大事業等等...

然而直到我想清楚自己真正要的是什麼之後，我才發現，其實財富自由是很簡單的一件事！

所謂的財富自由，就是你建立了一個被動收入系統，其中的產生的收入除了大於你的支出，也剛剛好可以讓你去實現你的夢想。

什麼意思？ 星丞要跟你分享的第一個觀念就是，你不需要成為身價上千萬或上億的企業家，你也不用成為整天喊著要月入百萬千萬的人才是王道的人。你想要的，只是擁有剛剛好足夠的金錢，去完成那些你想要做的事情。 喔，不.. 我不是要你把你的格局和目標縮小到只是「賺到錢去買一杯飲料。」

我也不是要你完全放棄你那些偉大的月入百萬、名車豪宅、環遊世界的夢想。

(事實上按照我要跟你說的流程和網路創業反而更能讓你達成)

更不是要你不要懷抱遠大的夢想！ 我只是要你先了解一件事情，如果你每個月只需要花到兩萬五千元，那麼你要做第一步很簡單，學習建立一個每個月能「最輕鬆」創造兩萬五千元的被動收入系統。

所謂的被動收入，就是只需要花你一點點時間，就能擁有的收入。 當你做到這件事的時候，你擁有的不是大量的金錢，而是大量的時間，那麼你就可以開始選擇你想過的生活型態。你也可以選擇再做十個這樣的被動收入系統，這樣就是很輕鬆的一個月賺二十五萬。

OK，別急，方法在後面我會跟你分享。

但在這裡要跟你分享的是一個「價值觀」，是讓你擺脫「持續做 10 年、20 年自己沒熱情的事」的處境的方法。

這符合所謂的催眠。因為如果你現在一無所有，但你卻奢望能立刻產生十萬到一百萬的收入，你自己根本無法相信。若你不相信，又如何辦到？這也符合吸引力法則，只有你內在真正相信的事情，你才有可能創造出來。而當你能從最小的單位開始做起，成功之後，宇宙法則必定會讓你一步一步創造更大，更不可思議的夢想來。

所以，星丞是將你要做的事情，縮小成一個很小很小的範圍，縮小你的壓力，也讓你了解一個重要的價值觀。

「賺到更多更多的錢不是你要的，你要的是更好的“生活品質”和過著你要的夢想生活型態。」

我引用一篇文章讓你更了解這個觀念。引用自 Career 雜誌，這就是我認為網路創業和財富自由中最重要的事，也是我要強調的價值觀：

你想要過 A 級人生，事業有成薪水頂尖，卻犧牲掉其他全部人生，還是想過 B 級人生，寧可降格賺次級收入，卻能享受精采人生？

這取決於你如何衡量「人生投資報酬率」。若是成績單上出現 B，大部分人聯想到的，絕對不是「Better」，而是「Bad」。

B 這個字母，長期以來被認為是「次等」的表現，每個人都奮力想達到 A，甚至 A+，彷彿若不能達到 A 的成績，就是不夠努力與稱職。但人生凡事都追求 A，一定能獲得滿足感嗎？

享受生命的充實感 最近「B 級人生」的話題，在日本引起不少討論。起因於經濟專家森永卓郎，把人生分成三級：A 級人生是「有錢沒閒」 B 級人生的「錢少一點，但是有閒」，可算是「有錢有閒」。

至於 C 級人生則是經濟困窘，可能是「有閒沒錢」（如失業者），也可能「沒錢沒閒」（如底層勞動者）。

森永卓郎認為，B 級人生是最有滿足感的生活。若每天工作 10 幾小時，犧牲家庭與休閒，不惜一切代價追求 A 級人生，即使賺到 A 級財富，沒時間享受也是枉費。

B 級雖然收入次一等，但還是能維持在一定生活水準之上，反而因為付出較少的代價，有時間去做自己想做的事，享受生命的充實感，所以整體生活絕不輸 A 級。因此，森永卓郎特別強調「BisBeautiful」，認為「BisBetterThanA」。精算人生投資報酬率 B 級人生這種價值觀的出現，有其社會淵源。作家劉黎兒指出，日本經過長年經濟不景氣，原本「1 億國民都是中產階級」的社會，已經不再回頭，轉成「1%超級精英+99%平庸上班族」的結構，除了極少數 A+ 超級精英之外，99% 工作者的薪水都在遞減，再怎麼努力也是枉然。

在這種社會結構下，「一分耕耘、一分收穫」的正比例關係被打破，打拚不再保證出頭天，「努力必有回報」也成為一種欺瞞的說法。

因此，許多日本上班族，開始思考「人生投資報酬率」的問題。當付出無法獲得回報，他們不想再無條件賣命給公司，寧可將更多時間用來享受家庭生活，或是經營個人興趣休閒。

B 級上班族雖不是高薪族，但還是有一定生活水準，也還買得起車子等用品。比起將人生全部送給公司的 A+ 超級精英，誰的人生比較划算，答案不言而喻。贏了事業，輸了人生 有人用古瑪雅文化的活人獻祭，來形容追求 A 級人生的工作者。瑪雅皇宮貴族居住的中心地帶都有一個球場，凡是贏得球賽的人，就會被當作被神所選中的神聖的人，由祭司血祭給神；而贏家被砍頭祭給神明，被看成是件很光榮的事。

超級精英不惜一切贏得 A 級人生，就好像在瑪雅球賽最後贏得勝利的人，所換到的不過是過勞死。根據統計，日本每年死於心臟病的 21 萬人，至少有 20% 是肇因於過勞，其中多半是中壯年上班族。追求 A 級人生本身沒錯，只是若只把人生當成是一場競技，就算贏得了勝利，卻輸掉了身體、輸掉家庭、也輸掉人生，這樣划算嗎？

事業高度 v. s. 生命廣度

但追求 B 級人生，是否太消極呢？一位在媒體任職的劉小姐認為，B 級人生重視「人生投資報酬率」，從追求工作表現的「高度」，轉為追求人生多采多姿的「廣度」，這是一種價值選擇的問題，與人生是否積極進取無關。

她以研究所成績為例，一般研究生表現普普大約有 85 分，稍微認真一點有 86 分，一定要表現很亮眼才能拿到 90 分。她自己每天不眠不休，念完所有原文 papers 才得到 89 分，但其實只要稍微多花點心力念書，已經可以得到 86 分。為了多得那 3 分，劉小姐捨棄了社團活動與假日休閒。

「一學期 120 天，每天多念 3 小時書，360 小時只換來 3 分，想想真是划不來；若是拿 360 小時做其他有意義的事，人生想必更精采。」

劉小姐認為，不論是課業或工作，都適用 80/20 法則，亦即 80% 的成績，來自於 20% 的付出。假設你有 100 小時，只要花 20 小時做 A 工作，就能拿到 80 分，剩下的 80 小時，你有兩種選擇：

- 1、精益求精在 A 工作下苦工，最後拿到滿分 100 分；
- 2、去做 BCDE 四件工作，每件工作投注 20 小時，各拿到 80 分，最後總分是 $5 \times 80 = 400$ 分。

哪一種時間運用方式，投資報酬率較高，可帶給你更大的滿足感？這就是 B 級人生所要思考的問題。從連續 2 年蟬聯年終獎金第一名的理財專員工作引退，寧可在銀行櫃台當一般行員的安小姐，就是選擇 B 級人生的例子。工作樂趣蕩然無存 大學畢業後，安小姐就在老字號的三商銀擔任臨櫃行員，辦理一般存款工作，5 年前銀行民營化，她在組織重整後，被調到貴賓理財部門。

剛轉換跑道時，她相當滿意理專的生活，「可以說是虛榮吧！」安小姐說，這幾年理專儼然是當紅炸子雞，金控為訓練理專「伺候」金字塔頂端客層，安排許多繽紛的課程，安小姐轉跑道第一年學到很多新鮮事，包括高爾夫、品酒品茗、藝術鑑賞、插花、命理星座等。

課程的多采多姿，讓她學到許多人際應對技巧，而且第一年就考上多張證照，還幸運地拉到幾位「VIP 大戶」（資產超過 300 萬元），使她從工作中獲得不少成就感。沒想到，第一年的一帆風順後，銀行開始調高安小姐的績效指標。「公司把我的業務目標訂得『比山高比海深』，高不可攀的業績壓力，令我深感挫折，工作樂趣也蕩然無存。」安小姐說，當時每天加班到晚上 10 點是常態，甚至周末假日也不得閒。

「我不怕累，但我最怕客戶賠錢。如何在業績與顧客權益取得一個平衡點，令我飽受煎熬」安小姐說。安小姐去年決心向公司遞出辭呈，但公司基於愛才，強力慰留她當銀行行員。人生，要學習「減法」揮別年薪百萬的工作，安小姐沒有後悔。她說，人生前半段的職涯規畫，是一種「加法選擇」，所以擔任理專時，她不斷尋求各種可能性，為自己的職涯資本增值，包括薪水、職位等等。現在她則把人生當成「減法選擇」。

她說，減法管理其實非常簡單：在人生諸多追求的目標中，如金錢、地位、家庭、愛情、享受生活等等，一項一項刪除不是最重要的東西，最終留下一兩項，就是自己的人生目標。

33 歲的李勇毅過去一直是個眾人稱羨的電子新貴。擔任晶片設計研發工程師期間，李勇毅形容說，自己每天至少 12 小時和電腦相親相愛，忙碌一天後，再也提不起力氣做任何事，下班就直接打道回府，頂多倒在沙發前看電視，洗個澡，睡個覺，又是另一天的開始。

他表示，大部分工程師的生活乏善可陳，根本沒時間參加聯誼活動結識異性，所以曠男怨女一堆。「工程師最大的座右銘就是努力工作、趕快賺錢、盡快退休。」再見！電子新貴 剛開始李勇毅也是抱著這種看法，但 3 年前他找到人生摯愛的伴侶，婚後生活有了重心，他開始無法忍受一天工作 12 小時的生活。

「4 月結婚、5 月就決定考公職、7 月如願考上高考第一志願電力工程，分發到民航局上班。」從電子新貴到小公務員，李勇毅的薪水足足縮水一半，但他毫不後悔。「以前我用時間換金錢，現在我用金錢買時間，把過去加班的時間，用來享受天倫之樂。」作家吳淡如說，「賺錢也賺到人生，才是最大幸福的人。」人生和金錢的關係有四種可能狀況：賺錢也賺到人生、不賺錢卻賺到人生、賺錢卻賠上人生、不賺錢也賠上人生。

前兩者都是成功者，後兩者則為失敗者。賺錢也賺到人生，其實就是 B 級人生的真義，擁有一定水準的金錢，做自己想做的事情，才是人生的贏家。本文由《Career 職場情報誌》提供 黃金 A 級人生，與鑽石 B 級人生，你想要哪一個呢？OK，星丞說這些，是為了你要減輕你的壓力，我要讓你用一個完全不同的看事情的角度，去重新檢視你自己對於賺錢這件事情的目的。

另外，有一個很重要的信念我要跟你分享...

「事情永遠比你想像的更輕鬆，更安全，更沒風險，也更簡單！」如果你沒有上述所說的信念的話，你永遠沒有辦法實現夢想。因為你會認為實現夢想很難，你會認為想出賺錢的 idea 很難，你也會認為做網站要花很多錢。而你卻偏偏沒有資金、沒有 idea、沒有人脈！請你永遠不要相信創業一定要“有資金”！

當星丞剛開始網路創業的時候，我並沒有資金，我也不會做網站，更沒有人脈。我所擁有的，就是這個信念。我相信「事情永遠比我想像的更輕鬆，更安全，更沒風險，也更簡單！」因為這個想法，讓我吸引、找到做網站的簡單方法。因為這個想法，讓沒有能力、條件人脈的我，找到可以運用的賺錢資源。因為這個想法，讓我能 11 個月從零到有賺到 100 萬。

在上面我引用的文章中，有提到 2080 法則。當你相信「事情永遠比你想像的更輕鬆，更安全，更沒風險，也更簡單」的時候，你就會為你的夢想找出最輕鬆、安全、簡單的方法。你也就可以找出最重要的百分之二十。OK，觀念的部份我已經強調了，就只有以下這幾個觀念，是你從無到有的關鍵！

一、成功與財富自由的定義很簡單：「建立了一個被動收入系統，其中的產生的收入除了大於你的支出，也剛剛好可以讓你去實現你的夢想。」如果你一個月只需要花 25000，夢想是什麼事都不做，那就建立一個這樣的被動收入吧！之後有時間想出國或學任何你想學的東西，就再做另一個就好。

二、黃金 A 級人生與鑽石 B 級人生你想要的是哪一個？選哪一個沒有對錯，接下來的課程內容都對你有幫助

三、事情永遠比你想像的更輕鬆，更安全，更沒風險，也更簡單！永遠都有最輕鬆簡單的方式追求你的夢想！相信它，然後去尋找它！

2080 法則，百分之二十的事創造百分之八十的結果。你想徹底翻身，閱讀這個課程，就是你要做的百分之二十。

現在，讓我們來看實際的方法吧！

從零到有、絕無風險的創業賺錢法！ 一、我如何開始？ 簡單一句話，為別人創造價值。 我如何從零開始賺錢？

在 2008 年初，也就是我還沒開始運用網路創業的時候，我從待過五年的組織行銷公司離開。

你可能會說：「那你應該有累積的客戶和組織收入吧？就像很多公司所標榜的，經營一段時間，擁有持續性的收入。」但，星丞要告訴你的是，我並沒有。因為一些原因，我的組織在我離開了之後，並沒有為我帶來任何一點收入。而我的銀行帳戶裡，更沒有半毛錢。我也不想去找工作。因為擁有被動收入是我的夢想，而當時我也還沒想過網路創業，也不會那樣的技術，更缺乏任何專業技能。

我只擁有學習的熱情，對於吸引力法則的學習，對於快速記憶、心智圖、創業的方法，擁有強烈的興趣。

不過，就因為當時什麼都沒有，所以能讓我不小心做到一個世界級行銷大師所運用的致富方法。

當時我有一個小小的夢想，就是找一位好導師，學習演講的方法，希望能成為一個講師，過著學習我喜歡的新知，分享知識幫助人的生活。

接著我上網搜尋一些我想學習的知識，我找到了一位快速記憶的講師，我很想學習他們的知識。因此找了他們的業務，告訴他們說：

「我很想買你們的產品，但我沒有錢，我能否請你們來我住的地方，辦一場活動，然後將多賺來的金額，購買你們的產品？」

在幾翻商量，和親自見面之後，他們允許我舉辦這個活動。好了，問題來了，我要怎麼辦這個活動？

我剛離開前一家公司，也不好意思運用那邊的人脈，我剛回到家鄉，也沒有什麼朋友，我也不好意思一打電話給別人就推薦一個我都沒用過的產品賣給朋友。台灣亞洲人是講人情的社會呀...

我只想到了一個方法，而且很幸運地，我擁有那樣的資源。在我的家鄉，有一個當地報，閱讀當地報紙的人數根據該報社合作的送報公司說法，有超過上萬人。

只要我能在這個廣告上面廣告“快速記憶”的訓練，廣告寫的好的話，我就能賺到錢。但是，買當地報的廣告，名片大小的版面需要 3000~6000 元。我沒有多餘的金錢，應該怎麼辦？在那個時候，我的母親從事房地產的業務，常常跟該報社買廣告，我發現她都是登了廣告之後才開始付錢。

因此我就花了一些時間，設計了廣告的文案，“買”了那個廣告。(但還沒付錢)我當時在廣告上寫的是一個課程，價格是 2280，廣告一刊登之後，四天內，有差不多七位朋友打電話給我，詢問我如何報名，我賺了 15960，也有人是先繳訂金的。

就這樣我付了廣告費，有擁有了一小筆錢，我再設計了一張 DM，拿去印了四 千張，到處去一些銀行、業務單位、學習發。兩週過去後，總共 49 人來參加我辦的這個活動。我差不多賺了五萬元，扣掉廣告、場地費，還有一些講師費，剩下的錢讓我可以購買我感興趣的商品，我後來也靠這個方法，賺錢出國找老師學我想學的演講和創業。

而整件事情中，我要做的只有 1. 接洽 2. 寫文案 3. 收錢(當然還有後來的發 DM，不過後來證明，報紙廣告來的最多)這一套方法，一直到後來演變成我網路創業的基本方法。也是我今天要跟你說的，零資金無風險的創業賺錢法。你可能會說：「但這有風險呀，你的廣告費用，萬一沒有人報名，不就是 3000~6000 元的損失嗎？」

是的，這是一個小小的風險，所以為了降低這個風險，我花最多時間的事情就是“文案”，而這也是網路創業中最重要東西之一。這是你從無到有網路創業成功的關鍵。

「等一等，但不是每一個人都像你的家鄉一樣有地方報這麼好的媒體呀？」

OK，如果你會這樣問的話，代表你還沒看出這個簡單模式的關鍵在哪。

我要談的是運用熱情來賺錢，關鍵在於「整合」你的資源。把原本不相干的事連結起來，創造出金錢來。

首先我強調，我剛回到當地，並沒有人脈，我也沒有動用到我過去的關係。（家人親戚都沒有）我也沒有產品，這個課並不是我教的。但，別人有。我家那裡的當地報，他們的訂報人數是上萬人，這是我的客戶來源。我有興趣的產品，他們有提供講師，課程這樣的產品。我在做的只是整合我所擁有的資源，將看似沒有關連的事物整合起來。用這種方式，唯一的風險就是廣告費與場地費，因此文案寫的好很重要。報社媒體不會負責廣告的效果，但你的文案可以加強。

後來當我在看一些國外的行銷案例的時候，我才知道，也有很多人是直接跟報社或媒體談合作。

也就是當廣告有效的時候，運用跟報社媒體抽成的方式。這是美國有名的行銷大師亞伯拉罕常用的方式，與人合作。如果你能夠運用這種合作方式，你是不需要任何資金就能開始的。

你要做的只是寫文案和整合資源。而這些，當你運用在網路創業上時，風險是零，因為連場地費也沒有了。

在網路上，你只要能找到你有興趣的產品，推薦給同樣有興趣的人，你就能從中賺取佣金。

這是星丞資訊網路創業其中一個零資金無風險的創業賺錢方法。當你有了這個觀念，財富就充斥在網路的每一個角落，而你也能運用熱情來賺錢，邊賺錢邊增加你的無形資產。

你只要學會我在第二堂課程中所教的網路讀心術、催眠文案與製作會賺錢的網站的方法就行了。

那麼，若我網路創業有興趣和產品，客戶和對象要從哪裡找呢？

二、創業賺錢成功最重要的問題：你的顧客從哪裡來？

再說一個例子，是最近我給一位朋友的建議。這項建議對已經有產品，但不知道如何找到客戶的人有幫助。

創業最關鍵的就是如何找到客戶賺到錢，如果你沒有客戶，就算產品再好，店面再漂亮，你的生意就是會失敗。

我一位朋友是一間 SPA 店的擁有者，一位國際芳療師，收入來源是他們店的生意，做療程與銷售精油的收入，也會開一些芳療的小課程，像是芳療 DIY，芳療證照班等等。

他想增加他們做療程與銷售精油的收入，但卻不知道要如何找客戶，頂多是自己的人脈或客戶轉介紹，還有發傳單等等方式。

我大致了解幾個問題：我問：「你們的芳療 DIY 課程的價格是多少？」
「300~1000 不等，看課程的內容，所需要的材料」我又問：「參加的對象大部份都是哪些人呢？」
「女性比較多，對養生保健還有芳療有興趣的人。」大概了解後我跟他說一項簡單的企劃如下。
一、列出你們的消費者有可能會購買的其他產品或服務，與你的產品不重疊。
二、尋找銷售這些商品的店家或老闆。

三、將你利潤最低的商品，送給願意合作的老闆，讓他們當作促銷的套裝。

依照第一項，我們想到會上芳療 DIY 課程的對象可能是對自然療法、有機、美容、瘦身有興趣的對象。因此第二項的結果是：尋找自然療法的課程、有機專賣店的店家，或賣花精、有機食品的店家。

第三項，將原本要 300~1000 的 DIY 課程，送給店家的老闆，讓對方可以出售這個課程，而且能賺到錢，或者，將你的課程，加進對方的產品裡面，讓對方做優惠的促銷。（例如買滿一千元，送價值 1000 元的 DIY 課程）

按照這樣的方式，他可以整合他的商品和其他老闆的商品，憑空增加會進到店裡的顧客。

對合作的店家來說，不用做任何事就能做優惠促銷，或者多一項產品來賣，而不用任何成本。

對我那位朋友來說，只是運用現有的資源，就能不花錢為自己打廣告帶來客戶。雖然原本 300~1000 的課程變成免費，但這項產品本來就是不需要任何成本的，但來上課的人，可能因此變成 SPA 店的常客，或者購買精油、甚至上更多其他的課程。

而對於客戶來說，他可以用更便宜甚至不用錢的方式，得到一個學習的機會，賺錢的機會。

而我那位朋友要做的只是一、整合資源二、設計免費產品方案三、與特定對象合作。

你看懂我上面說的兩個例子了嗎？這兩項例子都符合我在我的吸引力法則~順流人生 30 天課程所說的財富關鍵：

「財富來自於你的想像力！」因為這都只需要分析你現有的資源，就能憑空創造金錢的方法。我和我朋友的例子，是打開你的創業賺錢開關的開始！

如果你沒有產品，你可以直接去找我那位朋友，幫他執行這項計劃，你就能憑空從中抽佣金。或者，你有產品和有興趣的事，只要知道找顧客的方法：與有顧客名單的人合作。

那麼學會網路創業的技術，只需要在家裡點點滑鼠，就有機會開始創造金錢。讓我再重申一次 2 句話：

「財富來自於想像力！」

「事情永遠比你想像的更輕鬆，更安全，更沒風險，也更簡單！」

我最後再舉一個國外行銷大師的例子，這是一個他從身無分文到賺到上百萬美元的故事。

三、如何從一無所有，憑空創造上億金錢？

這個故事引用自一位老師的網路創富學中，如下：

你聽說過邁克·安洛（Mike Enlow）嗎？

20年前，他是一個窮困潦倒、一無所有的殘疾人！

20年後，他被稱為“自動化行銷的教父”。他受到了傑·亞布拉罕、泰德·尼古拉斯、加里·哈爾博特、丹·肯尼迪以及眾多世界頂級行銷大師的稱讚。

他所研創的“空手創富秘密行銷術”改變千百人的經濟命運。也幫助他自己成為了億成富翁。

邁克·安洛的創舉被譽為：“引發了行銷界及商界的革命。”從1989年起，就他開始向世界傳播“互聯網商務”理念。他教授人們：如何低成本、甚至零成本開創網上事業；如何在零風險的前提下，獲得新顧客、獲得高利潤。

迄今為止，邁克·安洛仍處於互聯網行銷革新的前沿，他將眾多新技術及新理念匯集在“無紙化、無人化辦公室”研討會裡，在美國國內的門票售價高達15,000美元一張。

以下是他的從無到有的故事。絕境中的新生

首先，讓我們從一段描述他傳奇生命的“自白”開始。

邁克·安洛的傳奇 (邁克·安洛)

1983年8月28日下午4:50分，我騎著摩托車飛馳在黑暗的公路上。我趕回家去，準備參加家庭Party。當我轉過一個路彎時，突然一輛大卡車迎面衝來，毫無準備的我被立即被撞倒在地。馬上就昏死了過去。

當我甦醒時，看見救護車開到身前，一個護士在我耳邊呼喊……我被送到了急救室。很快我的家人都趕到了醫院，但是我的妻子勞拉已經與我分居，不在本地。哥哥站身邊，問我：可以為我做什麼。我說：讓我咬下你的手指，來舒緩一下難忍的疼痛。

除腦震盪外，我的頸、背、肋骨、手臂都發生了骨折，尤其是腿部最為嚴重，裡面不得不插入了6塊鋼板。醫生告訴我，情況極度危險，不能肯定未來是否能夠行走。

與病魔鬥爭、掙扎求存的我，在醫院裡一共經歷了7次手術；雖然最後終於順利病癒出院，卻不得不坐上了輪椅！回家時，不但沒有人照顧我，我還要照顧四歲大的女兒。沒有保險、沒有收入，沒有存款。而銀行又拿走了剩下的值點錢的東西：汽車及家具。

我徹底的一無所有了，孤苦無助。很幸運的是，房東同情我的遭遇，允許我繼續居在房子裡，不用交租。而兩位鄰居則每天給我和女兒送來食物。我終於活了下來，8個月後，我返回了密西西比。

儘管我仍坐在輪椅上，但我開始設法自謀生路。我吃力的一家接一家的上門推銷。還經常請路上的陌生人把我推上樓梯。2年之後，我終於告別了輪椅。我永遠也忘不了自己站起來的那天，現在還保留著這個輪椅，時刻提醒自己：我所失去的，又重新獲得了。既然我能從輪椅上站起來，那麼，就沒什麼能難得倒我。

我努力去尋找賺錢的途徑，在90年代的最初幾年，四處旅行，因為我知道：行銷是創富的槓桿。所以，我要研究地球上最偉大的行銷方

我永遠也忘不了，我是如何發現這種交易模式的。我遇到了後來成為自己摯友的人——加里·哈爾博特，他是睿智的行銷大師及優秀的廣告文案作家。

加里教會了我眾多行銷方法，尤其讓我領悟到了一種“神秘策略”的威力——這就是我苦苦尋覓的終極行銷策略。運用這一“神秘策略”，白手起家，迅速構建起了事業。下面，我們將分享邁克·安洛的成功秘密。請仔細閱讀，因為這些思路已經為邁克本人，以及他的學生創造了價值億萬美元的商業。

“安洛模式”成熟於 90 年代初，那時互聯網剛剛成長。但是，安洛認為，他的秘密也將是你在線成功的最快捷徑。不可思議的創富絕技下面，就是安洛的“秘密”的龐大財富。

20 年後的今天，人們稱我為：“世界上最頂尖的行銷大師之一。”我的生意達億萬美元的規模。我的創富模式幫助了數以千計的人改善了生活，幫助這些人從身無分文起步，獲得了夢寐以求的成功。雖然我現在仍不時忍受著當年那場意外所帶來的痛苦。但是我深深地感謝上帝，感謝他賜予我的可以傳播積極訊息的每一天。

如何從別人忽視的資產裡創造財富
(邁克·安洛)

當我告訴人們，他們可以“白手起家、空手創富”的時候，他們都不相信我。有時，我甚至感覺自己是唯一一個擁有“顯微鏡”的人：可以仔細觀察商機，利用眾多機會創造常人難見的現金流。幾乎每一個接受我諮詢的企業，僅有不到 3 個的收入渠道——實際上，正常有 10 個才對——這些渠道都可以利用現成的工作、現有的顧客及廣告，立即創造大筆額外的現金流。

你可能不懂任何行銷知識，也不相信我的行銷技術。那麼，可以馬上證明給你看。我將與你分享其中一個最簡單的行銷創富方法，稱之為“聯盟”。讓我們馬上開始。

我已經發現了很多高效的行銷理念與體系。所有這些都聚焦於兩個字：“槓桿”——利用槓桿，可以使你付出的每一塊錢、每一分努力，都可以獲取更高的利潤，更高的滿意度。

很多年來，我了解到，每一種商業都有共同的需求——需要創造更多的現金流而不是費用。數以萬計的公司做的非常好。但不幸的是，他們忽略了許多商機，可以從他們的付出裡，獲得更大的槓桿效應，可以收穫更多的回報。在下面的幾頁裡，我將介紹一種最快、最簡單的方法，適用於任何老闆，以幫助他們光明正大地立即增加 300% 的利潤。

在行銷裡，最可笑的錯誤及疏忽，就是沒有認識到“關係”的重要性。這裡的“關係”是指老闆與顧客的關係、與供應商的關係，與其他任何有日常生意往來的人之間的關係。正確開發這種被忽視的資產，能帶來千百萬的額外收益。

讓我來解釋一下。買過商品的人，更願意從他們信任的，過去對他們不錯的人那裡購買。如果，你想租一份“冷名單”（一串消費者的名單，他們對你一無所知，不了解你的公司、你的產品、你的服務、你的促銷……）。正常情況下，寫一份精心策劃的廣告信或是電視廣告，就能獲得 1%~3% 的響應。這是很多老闆的銷售方法。然而，如果你是這串名單的“原始主人”，以“主人”的身份寫做同樣的事，把同樣的“促銷信”發給“同樣”的顧客，那麼，響應率就將極大提升。

我親眼目睹這種“促銷”（稱之為“推薦式促銷”）的響應率，像火箭一樣上升到 33%；就是說，響應率增加了 1100%~3300%。同理，你甚至可以換種方法致富：告訴別人如何使用這種策略來賺錢，然後你從中一起獲益。下面，介紹一個成功案例，它發生在幾年前的聖誕節。我的一個客戶經營一家藥店。人有大約 1 萬名記錄在案的顧客，這些顧客都喜歡他、信任他，因為他為這些顧客長年提供優質的服務。

然而，我發現他從來沒有開發過這種“信賴”資產，用來達成光明正大的雙贏交易。跟其他大從多商人一樣，他經商中有點“近視”，看不到“大的畫面”。

藥店老闆沒有認識到，雖然他的生意是“出售藥品”；但同時，他的顧客也同時購買很多其他的東西，比如：衣物乾洗服務、日常食品雜貨、汽車、保險、計賬服務等等。只要他使用“推薦式促銷”，就可以為這些商家帶來眾多生意。也就是說，使用“聯盟”策略的思路是：當他推薦自己的顧客去另一家既專業、信譽又好的商家去消費時，他就可以從那些商家所獲取的新增利潤裡，得到一定比例的回報。

在這個案例中，藥店老闆跟一個本鎮的珠寶商關係不錯。聖誕節即將來臨。我看見了巨大的收益機會。馬上找到了珠寶商，我講解了“聯盟”策劃的思路，建議他分享藥店的客戶資源，要藥店老闆給這些客戶寫“推薦信”。這個珠寶商經常飛往紐約，去採購鑽石珠寶。他與新奧爾良的另一個珠寶商聯合採購，以節省大筆開銷。根據這些情況，我們草擬了一份“促銷信”如下：

親愛的顧客朋友們：上週，我和愛人一起，去為大家選購聖誕賀卡，希望可以找到一種最合適的聖誕賀卡郵寄給你們，以表達對您經常光顧本店的謝意。

但是，那裡有成百上千的賀卡，我們找不到哪張卡可以表達我們最誠摯的感激之情。畢竟，正是在和你一樣的眾多客戶幫助下，我們才行以送兩個小孩讀大學，並支持了我們的生意，使我們成為本市最成功的藥店之一。

因此，我決定用一種非常特殊的方式來表達謝意——用行動，而不是言辭。讓我解釋一下。我有一位好友，是本地的珠寶商人。他有本地區最多的精品：鑽石、紅寶石、翡翠、手錶及其他珍藏。更難得的是，他採取了一種巧妙的辦法，可以用較少的成本批量採購。

如前所述，我說到，我想採用一種非常特殊的方法為我的朋友及顧客表示謝意。詳細點說，我想做點事，用行動而不是語言來帶給你實在的好處。經過一翻協商，我的珠寶商朋友答應，提供 20% 的折扣給我的顧客。只要該顧客在節日期間出示這封信去購買。此期間你任何時間去此店購買珠寶，都可以享有這份折扣。這是我對顧客的特殊“致謝法”。

我的珠寶行老闆朋友，將為您提供最好的珠寶。而他之所以同意，就是因為他相信，您將成為珠寶行的老顧客，在未來的數年裡持續購買。因而，從現在開始到聖誕節，您隨時可以持此信到 XYZ 珠寶行採購。

任何商品都享有 20% 的優惠折價。您將受到珠寶店 VIP 客戶一樣的招待。想來大多數人在聖誕期間會購買珠寶，因而我們夫婦認為這是一種比賀卡更好的“致謝”辦法。

祝您聖誕快樂！PS：珠寶店老闆請求您在購買時把這封信悄悄交給他，以免引起其他沒有 VIP 折扣的顧客不快。請您務必照做，謝謝。

這封推薦信成為了藥店老闆的聖誕賀卡。這次交易裡，藥店老闆將收穫“推薦信”所帶來利潤的 50%；最後，我的客戶賺到了驚人的 87,550 美元，而不是花 5,000 美元給 1 萬人郵賀卡。珠寶商也很高興，因為這些新增顧客中的一些人將成為終身顧客。這次行銷“示範”，演示了達成類似交易的關鍵。

首先你要明白，大多數人沒有認識到“顧客終身價值”。你需要對你的潛在“聯盟夥伴”進行教育。不是所有的顧客都會再次購買。即便你提供最高質量、最優報價、最好的服務，結果也是如此。然而，這顧客中的某些人會回頭。

在本案例中，2,780 人利用了這次“推薦式促銷”。珠寶商把顧客首次消費的大部分利潤都讓給了藥店老闆。但是他將收穫更多。這個珠寶商在其首次消費中，並沒有獲得什麼利潤。假定 2,780 人中，有 10% 的在下一年會再次購買珠寶，平均每人貢獻 500 美元毛利；那麼，由於藥店老闆的推薦，珠寶商將獲得額外的 70,000 元的收益（ $2,780 \times 10\% \times 500 \div 2 = 69,500$ ）。

珠寶一般都有 100% 的利潤率。即使只有 10% 的回頭客，每人 500 美元；那也將帶來額外的 139,000 美元。也就是說，珠寶商可以獲得額外的 69,500 美元利潤。這還沒有考慮到一個事實：滿意的顧客可能年復一年的重複購買，即使沒有藥店老闆的推薦，也能帶來巨大利潤。你開始明白這種交易方式的潛在機會了嗎？這種“交易機會”是天文數字！那麼，你該如何發現機遇呢？

最成功的辦法之一，就是像下面這樣的寫某間公司的老闆寫封信：

“如果我告訴你，如何有效利用你正忽略的資源，使你賺到更多的錢，你願意分享新增利潤的 50% 給我嗎？”這裡沒有什麼“速效”法則。你應該想盡一切辦法來設計交易。前述的建議已經證實了其獨特之處，尤其是當你保證負擔為完成交易而需的成本，將只要求新增利潤之時。大多數交易將很快達成。

如果我是從零開始、白手起家，我將尋找出售產品而不是提供服務的公司來合作。當你與律師、會計師及其他服務型公司合作時，錢的收入是比較緩慢的。但是在產品銷售中，錢可以在兩、三週內湧來。尋找一些已經建立顧客數據庫的公司，更重要的，是客戶關係良好而穩定的公司。關係越穩固，推薦越有影響力。而推薦越有影響力，而利潤越大。就去尋找那些與顧客聯繫緊密的“推薦者”，最好是與顧客每月聯繫。

這個世界是一個巨大的“商品海洋”，你只要尋找一、兩樣給能你的客戶帶來真正好處的商品即可。你不但可以立即增加收入，也可以幫助你針對同一群客戶再設計同樣的交易。

下面是一些我將馬上撮合的交易示例：讓汽車經銷商與汽車養護行組合，養護行可以為汽車經銷商的顧客，提供一定比例的折扣。介紹牙醫的病人到牙齒漂白用品商店……

我希望你開始發現這種巨大的交易潛力。我已經使用這種簡單的方法獲取了數百萬美元。如果我不得不選擇一種簡單的方法來賺錢的話，當然要選擇“聯盟”！而你現在正尋找一種簡單而高效的方法來賺錢的話，當然也要選擇“聯盟”。無需擁有自己的產品，無需培育自己的客戶；你只要成為一名“聯盟”交易設計師，就可以迅速創富。作為“交易設計師”這裡有兩種主要的交易模式。模式一：你把自己的產品及服務介紹給與你不存在競爭關係的公司，然後與他們合作，針對他們的客戶設計“推薦信件”。你答應支付郵寄費用。對方可以分享新增利潤。雙方都不費吹灰之力，就可以互惠互利。

模式二：你撮合兩家不存在競爭關係的企業，為他們設計“聯盟”交易，並收取一些“行銷策劃費”——即新增利潤的特定比例。這種方式最理想的地方在於，你都不需要擁有任何屬於自己的產品。在“聯盟”交易裡，沒有受害者。每人都是贏家。我已經幫助眾多人達成這樣交易，其中有：傑·亞伯拉罕、加里·哈爾博特，泰德·尼古拉斯、丹·肯尼迪……包括數百位行銷專家，幫助他們把客戶引入這種革新性的行銷技術。這種交易非常完美，你可以在短短幾次交易中，收穫數千、數萬、數十萬的美元。

以上，是國外大師邁克安洛的從無到有聯盟致富的方法。只要你能做成一次這樣的交易，在這份交易的合約中，清楚註明你可以拿到的撮合佣金，同時是持續性的，那麼你就建立了一個被動收入。

金額可大可小，你可以在網路上面，撮合這樣的交易，每筆賺 1000~10000，甚至更多，都有可能。

就看你怎麼運用想像力。或者，你也可以在網路上面，參加星丞的聯盟計劃，運用上述的概念，分享我的課程，或星丞的資訊網路創業電子報，當未來有人購買星丞或參加課程的時候，我同樣會給你高額的回饋金。而這是免費加入的。

當你符合這個宇宙法則，金錢流向你只是自然的事！最近有一本書，叫作「當和尚遇到鑽石 2，善用業力法則，創造富足人生」 作者叫麥可羅區格西，他在印度的賽拉梅西藏寺院學習了二十二年之後，運用西藏古老又先進的智慧，幫忙成立於紐約市的安鼎國際鑽石公司，打造成年營業額一億美元的事業。

在這本書中，他提到一個簡單到了極點的概念，可以幫助你在事業上成功。擁有富裕的人生。

就是業力法則，書中所謂的業力是指：「我們所做、所說、甚至所想的任何事情。」再補充一下，就是：「任何我們『為其他人』所做的事情」。因為我們只能透過從別人身上彈回來的業力，來把業力種入自己的心識田裡。簡單的說，如果你能幫助他人得到他們所想要的，你就能得到你所想要的。一分鐘億萬富翁的作者馬克韓森說：「創業賺錢成功，就像蜜蜂採花蜜一樣，在採花蜜的同時，在週圍撒下花粉，讓花園中長出更多美麗的花朵。」

意思就是，為別人創造出價值。業力法則一書中指出，你必須為四個方向的人創造價值：一、你的同事：你能為你的同事或合作夥伴創造什麼價值？你如何幫助他們也賺到錢？

二、你的顧客：你如何為你的顧客或別人的顧客創造價值？例如像我們上面的例子，創造一個零成本或低成本的产品送給別人的顧客。讓別的店家也能輕鬆增加利潤。

三、你的供應商：你如何為提供產品給你的人賺錢和創造價值？四、整個世界：你賺錢之後如何回饋這整個世界？甚至我會再增加第五個：就是你的競爭對手，如果你有競爭對手，你要如何讓你自己的產品跟他產生差異化？這樣你就能介紹你的顧客給他，他也能介紹他的顧客給你。

如果你在創業賺錢的時候，符合上述這幾項，你就是在創造價值，你幫助的人很多，整個宇宙就會給你豐盛的回饋。而這一切，都來自於你的想像力，你的 idea，我在這本小書裡，提供了三個例子，足以激發你的想像力，讓你知道你的 idea 是有價值的。

這，也是報償法則，在暢銷書「答案」還有我的吸引力法則~順流人生 30 天裡的 Bob Proctor 的十一個被遺忘的法則中都有提到。

所謂的報償法則就是：「當有足夠多的人想要你的產品與服務的時候，報償就會發生。」

當你能做到符合上面五項的時候，你就是讓足夠多的人得到價值，你就是提供足夠多的人想要的服務。

你現在看到這邊，就是星丞所提供的價值，打開你的賺錢開關。
財富，就是從這裡來，可能，你的 idea 價值上億呢，那會是什麼 idea 呢？

如何運用你的熱情賺錢？

我要感激你將這個致富小書看到這裡，當你看到這裡，代表你有足夠的賺錢動機。我希望這個小書對於你創業賺錢有幫助。

我接著要回答這個我很喜歡的問題：「如何運用你的熱情賺錢？」在這裡，配合上面我所說的故事與例子，請你做這個練習，這個練習叫... 五個價值百萬，運用熱情賺錢的問題！按照這五個問題，你可以發想出運用你的熱情賺錢的方法，這是這第三堂課中，我最後送你的禮物。

知道，並不等於做到！行動，絕對是必要的，否則就是浪費你的想像力！行動的第一步，就是做以下這五個問題的回答，請你拿出紙跟筆，好好的回答下面這些問題，我想，你一定會有想法的。

- 一、誰擁有你的興趣的專業？
- 二、誰跟你一樣需要這項興趣的產品？
- 三、誰擁有可能需要這項興趣產品的顧客名單？
- 四、你要如何設計這項交易？
- 五、要設計成功你要學習和運用什麼技能？（廣告文案，網路創業）寫完答案，想像一下財富湧向你的畫面吧，去感受一下，你的想像力是無限的，財富也是無限的，只要你運用我在這堂課中所說的觀念和方法，那你就是「創造金錢」，而不是辛苦賺錢。

我在這裡做個總結：

一、成功與財富自由的定義很簡單：「建立了一個被動收入系統，其中的產生的收入除了大於你的支出，也剛剛好可以讓你去實現你的夢想。」

二、黃金 A 級人生與鑽石 B 級人生你想要的是哪一個？ 選哪一個沒有對錯，接下來的課程內容都對你有幫助

三、事情永遠比你想像的更輕鬆，更安全，更沒風險，也更簡單！ 四、財富來自於想像力！ 五、當你為越多的人提供價值的時候，你就能得到富裕的人生！ 六、找出你的天賦與使命，運用熱情賺錢！

後記

如何將零資金無風險的概念運用在資訊網路創業？

當你徹底了解我在這堂課中所要提到的觀念之後，你會發現，你可以憑空創造出金錢。而如果你了解這些觀念，就可以運用網路，在家裡就能賺錢。喔，不。應該說，你可以在任何時間、任何地點、運用極短的時間，開始在網路上賺到你人生的第一個一百萬。

這是一個全新的生活型態，網路創業，你不用在任何地方開店，也不用一定要待在什麼地方。

當你建立屬於你的網路創業系統，無論你在日本住一個月，或者在巴黎住三個月，你都一樣能賺錢，而且你的收入都只會增加不會減少。

很多人都說，賺到第一個一百萬是最難的，如果你早就已經賺到了，我恭喜你。

如果你還沒有，我要跟你分享的是，財富在知識經濟時代，已經轉移到網路上。

在國外已經有很多人運用資訊網路創業的方法，還有我在這本小書中所提到的概念賺錢了。

有人能在一年賺幾百萬，有人能每個月賺四萬美金，每週只需工作四小時。就像我網站上說的，也有人在日本賺進一億。中國大陸也越來越多，台灣，當然也是。

但，重點是，你呢？

而要做到這件事情，你要了解，過去我們在實體通路上所做的事情，已經轉移到網路上。

而網路的特性就是“速度”。你可以用很快，很簡單的方式，運用這本小書的觀念，建立你的網路被動收入。我也要告訴你，網路創業的流程，最後一步才是產品。並不是說產品不重要。

而是「產品能賣得出去才是最重要的事」。請你專注在一個比產品更重要的事情上面。就是：你不是借用別人的客戶名單，提供價值賺錢。就是自行學會網路建立客戶名單的方法。

這也是網路社群行銷為何這麼流行的關係，但很多人沒有搞懂真正的原因，就開始在網路上行銷。

就是創造財富的媒介，不是產品，不是銷售，而是我曾在課程中提過的：“有價值的客戶名單”。你要學的就是，在網路上面建立有價值的客戶名單！如何建立呢？請你開始學習“星丞資訊網路創業課程”第二堂課中所說的那些方法。

也歡迎你參加我的“七位數電子報網路創業的八堂課”。一起建立知識經濟時代的網路財富！

祝你心想事成，夢想成真！ 星丞

P. S. 未來你可以參加我的聯盟計劃，幫助星丞一起將這些有價值的資訊分享出去，我們會給予您高額的分享佣金。（備註：當你看到這時，我們的聯盟計劃也許已經啟動，你可以來信詢問喔 netbuilder2u@gmail.com）

P. S. 2 如果你週遭有其他人也想學習網路創業賺錢，歡迎你在你的 Facebook 或 E-mail 分享此課程網址，並註明出處，給予對方星丞資訊網路創業免費課程的網址：<http://earnfromhome2u.com> 這也是一種分享的業力法則喔！