

銷售

搵客

創業

成交



# 我要爆數

## 讓客戶瘋狂下單的關鍵

東尼 作品

緊貼時勢！

分享三種在經濟困境中逆流而上的思維

實用談吐技巧！分享萬用口才公式 新時代創業！網絡的創業營銷手段

聯合推薦

時景恒 周榮佳 李峻銘 阿 Bob 梁健恒 鄭英揚 張錦成



# 我要爆數

讓客戶瘋狂下單的關鍵

東尼 作品

## 推薦序 一

認識 Tony 是在他撰寫第二本著作《爆數密碼》時，我是他其中一位訪問嘉賓，到今天他出版第五本作品，時間橫跨了八年，感覺好像在看一個真人騷，見證著 Tony 由當年的一位作家、銷售員，一步一腳印地走到今天，成為了一位創業者、一位桃李滿門的導師。

自從《爆數密碼》的訪問之後，再見 Tony 之時，是他為時昌迷你倉的客服人員做培訓，察覺到 Tony 少了一份稚氣，多了幾分穩重，上課談笑風生，遊刃有餘。經 Tony 培訓後，客服人員預約客戶參觀的成功率，平均提升了 19%，最高增長的同事增長了 43%，為公司提升了競爭力。

祝願 Tony 新書大賣，也祝願更多創業者透過此書，找到自己的成長之道。

**時景恒**

時昌迷你倉

## 推薦序 三

在 Tony 告訴我要出版他第五本銷售著作，並邀請我為他寫序時，我心中不禁想：「有冇咁多嘢寫呀？」能夠圍繞銷售這個主題，多年來不斷分享，而且時常有新觀點、新資訊，唯一解釋是他的確把銷售研究得通通透透。在香港，若論對銷售技巧之精通，我相信無人能出 Tony 其右。

無論讀 Tony 的書，還是看 Tony 的 YouTube 影片，總是被他邏輯性的分析，以及通俗貼地的演繹所吸引，即使我在保險業有二十多年經驗，但還是每每能在 Tony 的分享中吸取新養份，任何從事銷售的人，如能多看 Tony 的分享，成績該不會差到哪裏。

預祝 Tony 新書身體力行，銷量爆數！

**周榮佳**

友邦香港高級資深區域總監

## 推薦序 三

大約兩年前，我邀請了 Tony 擔任我公司銷售培訓項目的教練。Tony 以他獨特的方式傳達了對銷售的熱愛和專業知識，他的教學方法總是充滿活力和互動，讓學員深深融入其中。

在我們的銷售培訓項目中，Tony 不僅闡述了線上和線下銷售的重要性，還強調了建立人與人之間的連結和建立信任的關鍵。他的教學方式不僅傳達了理論知識，還通過實際案例和角色扮演活動讓我們深入理解並運用所學。

Tony 將他過去的經驗和心得結集於此書，涵蓋了各個方面的銷售技巧和策略。他深入探討了個人品牌成長建立、社交媒體行銷、面對面溝通、產品展示和銷售話術等關鍵話題，為讀者提供了豐富的智慧和洞察。

我深信這本書將成為您銷售旅程中的寶貴資源，而 Tony 的獨特觀點和熱情將成為您的良師益友。讓我們一起探索這個充滿機遇的銷售世界，實現自己的目標，並成為頂尖銷售精英。

**鄭英揚**

中國人壽（海外）首席代理人總監

## 推薦序 四

首先感謝 Tony 邀請，讓我為這本書寫序。作為地產代理界別的從業員，相信這書定能為正在做銷售的同事幫上不少忙。

作者透過分享自身的經驗和見解，深入探討了溝通技巧、創業心得、學習方法以及成功關鍵等主題。分享了關於溝通、創業、學習和成功的寶貴見解。這些觀點不僅來自於作者自身的親身體驗，更蘊含了對於人生和事業的深刻理解。

書中提到了許多重要觀念，例如在溝通時將結論放在開頭、如何運用閱讀學習知識、創業前的準備、以及必須放棄的客戶等。這些觀點不僅提供了實用的方法，更引發了讀者對於自身行為和思維方式的反思。另外作者用詞簡單直接，激勵讀者勇敢追求夢想，勇於面對挑戰，並不斷超越自我，走向更加充實和成功的人生之路。

透過這本書，讀者可以學習到如何有效地溝通、如何提升自己的能力、如何在創業過程中應對挑戰，以及如何建立成功的工作和生活模式。這本書不僅是一本充滿智慧和啟發的指南，更是一本引領讀者探索自我、提升自我、實現自我價值的指南。

**李峻銘**

世紀 21 奇豐物業顧問行主席

## 推薦序 五

我係一個對做銷售好有興趣嘅人，可能因為我人生第一份工作，就係喺電台嗰度做營業員，而我認識 Tony，係因為好耐之前已經開始睇佢啲片，睇佢啲書，然後有一日，我自己主動私訊佢，由嗰一日開始，大家成為咗網友。

疫情期間，我搵過佢去做導師，教導一吓我自己公司做緊 Sales 嘅同事，例如點樣做 Cold Call，點樣處理客戶異議，點樣成交等等，佢做得好好。

兩年前，我要籌備一個節目，叫做《360 秒人生課堂》，我邀請佢成為演講嘉賓，希望佢用佢做銷售嘅故事，鼓勵同激勵一班仍然做緊前線工作嘅觀眾，最後，佢都係做得好好。

香港其實有唔少主力教大家做銷售嘅老師，但係如果喺實用性、貼地、即時運用到呢幾個範疇去睇，喺我嘅心目中，Tony，肯定係最好之一。

睇緊呢本書嘅你，我好相信只要你真係去運用佢教你嘅方法，不斷學習，不斷嘗試，最後一定可以令到你嘅銷售工作，做得更加好，爆人爆數！

**阿 Bob 林盛斌**

香港著名藝人

## 推薦序 六

我在未正式跟 Tony 見面前，聽林盛斌 Bob 說 Tony 的培訓好到位，能夠幫助激勵員工士氣，當時，我已好奇 Tony 是什麼人，所以開始在社交平台上關注他，看過他的影片、文章後，不僅認同他的銷售觀念和手法，Tony 的最大特式，就是他的教學不是教你什麼大道理，而是講求效率，有沒有用，用不用得上，才是最重要！因此也喚起了我過去在前線工作時，不少已遺忘的點滴。

到正式認識 Tony 後，我更加確信他在銷售學問上的熱情和專業，Tony 告訴我他的新著作即將出版，並邀請我為此書撰序，在此我除了預祝新書大賣外，也祝願每位銷售人員，在閱讀過此書後，利用書中的心法和技巧，提升業績，日日爆數！

**Alvin Leung 梁健恒**

琥珀集團創辦人



## 推薦序 七

我是在抖音認識 Tony 的，事原我在刷抖音時，無意中看到 Tony 的短視頻，他在視頻中分享銷售技巧，講得頭頭是道，便果斷點擊「關注」按鈕，接下來連續看了不少 Tony 的視頻，更被他對銷售的熱情所打動。

我在香港、澳門和內地從事地產代理逾 40 年，於美聯集團由營業員到加入董事局，以我們這種身經百戰的銷售悍將，任何個案來到我的手上，都總會處理得妥妥當當，然而這一身武藝即使能揮灑自如，但若要我把它總結起來，再分享給同路人，總是有千言萬語不知從何說起之感，亦因此我才更加欣賞 Tony 把銷售講得如此生動落地的本領。

跟 Tony 相逢雖恨晚，一見竟如故，這是 Tony 的第五本作品，有幸為此書撰序，但願此書能影響各行各業更多的銷售人員，提升自身專業性，成為客戶眼中的最佳銷售人員。

**張錦成**

前美聯集團執行董事

# 作者序

2014年，電子書版的《爆數——香港人的銷售天書》正式出版，那時的我絕對想像不到，這本書對我往後的人生有那麼大的影響。匆匆十年，這十年間我結了婚、生了兩個孩子、創了業，人一生最重要的幾個決定，我都在這十年裏做了，驀然回首，幸而大致上都做對了決定。

看著自己過去的幾本作品，感覺是貼地有餘，功力不足，文字雖通俗易懂，但內容深度未夠。沒辦法，即使是2020年出版的《爆數秘笈》，那時我還在打工，在我的世界觀裏，銷售就是面對面跟客戶互動的過程，當然這是重要的過程，但明顯那時我對銷售的理解比較單一。

直至我創業後，我的位置改變了，接觸的人和事都改變了，對銷售又有另一番詮釋，尤其是在網上創業，加上遇上新冠疫情，跟客戶面對面接觸機會減少，更催生了我在網上銷售的能力，感恩自己過去在做實體銷售時，打下了紮實的基本功，所以才能快速掌握。同時，創業後的思維、心態、人生觀都出現了變化，這些雖然都不是直接跟銷售有關，但人活在世上，

不就是為了過好這一生嗎？財富、功名利祿、幸福，都是良好心態和人生觀下的副產品而已。

因此這本書除了會一如我過去的作品，分享貼地實用的銷售技巧外，也會分享網絡營銷、創業、及個人成長等題目，希望將自己不斷成長的經驗分享給每一位讀者，令大家不止在銷售能力，還要在人生各個範疇獲得提升。在此我感謝為出版此書貢獻過力量的每一位，包括出版社的戰友們，為我寫序的（排名不分先後）時景恒先生、周榮佳先生、鄭英揚先生、李峻銘先生、林盛斌先生、張錦成先生和梁健恒先生，感謝你們一直在我身邊，成為我的良師好友。

現在，就讓我們一起爆數。

**爆數 Tony**

2024年5月

# 目錄

推薦序 一 時景恒 .....	4
推薦序 二 周榮佳 .....	5
推薦序 三 鄭英揚 .....	6
推薦序 四 李峻銘 .....	7
推薦序 五 阿 Bob 林盛斌 .....	8
推薦序 六 梁健恒 .....	9
推薦序 七 張錦成 .....	10
作者序 .....	11

## 第一章 爆數準備

2024 對抗經濟逆境 3 個重要思維 .....	20
最有效的閱讀方法 .....	24
自命懷才不遇？真相令你崩潰 .....	27
只能提款，不能存款的銀行 .....	30
這 3 種東西令你越買越有錢 .....	34
奢侈品能提升自信嗎？ .....	39
填鴨式教育不會告訴你的事 .....	42
父母必睇！點解學校教育無可能令你成功？ .....	45
上課有用嗎？ .....	49

為什麼大恩會養仇人？.....	52
戒掉拖延症 Delay No More.....	55
三十歲後要戒掉的七個壞習慣.....	58
令你一敗塗地的勵志金句.....	62
謙虛——一個令你失敗的美德！.....	66
令你完勝對手的工作態度.....	69

## 第二章 銷售技能 UP

從騙局學銷售.....	74
如何成為營銷食物鏈頂層，賺取暴利式回報.....	78
一條令你快速學懂網絡營銷的捷徑.....	81
3 種流量密碼 獲取超多流量.....	85
創造高轉發率 Facebook / Instagram / YouTube 內容.....	89
如何面對網絡 Haters？.....	93
EQ 主宰你的銷售業績.....	97
如何回應客戶說：「我只是隨便看看。」.....	101
萬用口才公式 極速提升表達能力.....	104
產品定價技巧：令你賣得貴、賣得多.....	107
推銷員點解咁鍾意講解產品？.....	111
科學化激勵 令你堅持跑數！.....	115
億萬富豪做銷售 超班恐怖實力.....	118

### 第三章 創業者吸客策略

創業前先做好 3 種準備，否則注定失敗 .....	124
一人創業者 必須知道的成功關鍵.....	128
毀滅創業者的糖衣毒藥式讚美.....	132
倪匡教曉我的個人品牌策略 .....	136
睇喜劇之王 做賺錢導師！ .....	140
賺錢思維 山窮水盡變盤滿鉢滿 .....	143
錯覺式銷售 玻璃可以變鑽石.....	146
透過網絡世界，大規模地開發潛在客戶 .....	150
什麼是網上自動化吸客系統？ .....	153
社交平台：你必須知道的遊戲規則.....	158
網上課程賺唔賺錢？ .....	161
唔出名！怕出名！都可以網上賺錢！ .....	166
成為一個無可取代的中間人 .....	170
如果我做保險？ .....	175

## 第四章 成交關鍵

4 種必須放棄的客戶 否則後果自負.....	180
做熟人生意前必睇 否則輸錢！輸感情！.....	184
地球人無法抗拒的銷售技巧.....	187
不著痕跡的拍馬屁技巧.....	190
3 種銷售語言藝術，令壞消息變好消息.....	194
想成交，絕不能講「這個字」.....	198
進階技巧拆解「我考慮一下」.....	201
臨成交時，客戶要求你減價.....	205
4 個購買訊號 看懂 100% 成交.....	208

第一章

# 爆數準備



# 2024 對抗經濟逆境

## 3 個重要思維

踏入 2024 年，首先要告訴大家一個壞消息，大家可能即將會越來越窮。大家都知道香港的經濟環境，政府宣佈財赤過千億，如果今年你用過去的方法、過去的思維賺錢，很大機會你會比以前窮，正正在經濟逆境之下就更加要發奮圖強。如果你想經濟逆境之下逆流而上，甚至比以前賺得更多，就要細讀我在本篇分享的三個思維。

### 風險思維

---

如果我問大家：「你靠什麼賺錢？」你會如何回答？專業？服務？技術？這些我統稱為個人技能，如果你是初出社會做事的人，以個人技能賺錢是很合理，但如果你已有一定的社會經驗，就不能只靠個人技能來賺錢，應該靠另一種事物，該事物叫「風險」。

風險大，回報高。這個道理大家都明白，那麼倒推賺錢少的原因，便是不願意承擔風險。大家不要誤會，我不是鼓勵大家盲目進行高風險投資，甚至是賭博。而是想大家回看過去的人生，有沒有為自己做過一些進取大膽的決定？如果你是打工

仔，你有沒有曾經出現一種想法，你老闆明明不比你聰明、讀書也沒有比你多、又不夠你精明，但偏偏做了你的老闆。原因是他願意承擔創業的風險。所以他今日可以請你打工、可以比你豐衣足食，這就是他願意承擔風險的回報。

網上流傳一個故事，是關於鴻海集團創辦人郭台銘。故事的真實性我不確定，但對於解釋用風險賺錢的概念很有幫助。話說鴻海集團的一位工程師，有天問郭台銘：「為何每天做到筋疲力盡的人是我，但賺大錢的人是你？」郭台銘淡然地回應：「因為三十年前我賭上全副身家來建立鴻海，而你只是寄出幾份履歷表來鴻海上班，而且隨時可以離開。」這個故事說明，你賺多少錢，取決於你可以承擔多少風險。

在此我要提醒大家一句，創業是高風險投資，在你還未可以冒大風險之前，你可以透過一些小風險來賺錢，例如轉工、轉行、兼職創業。固守原地不冒風險就不會有突破，2024年思考一下，自己可以冒什麼合理而又可承受的風險，令自己多賺一點錢。

## 結果思維

另一個大家在新一年要改變的觀念，就是不要以賣時間賺

錢，要以結果去賺錢。大部分的受薪工作都是賣時間，時薪、日薪、月薪等等，這種賺錢方法有兩個問題，第一，你的時間總量有限，因為一天最多二十四小時，就算你可以不停工作，賺錢的天花板已經被限制了。

賣時間的第二個問題，你的可替代性會很高，雖然每人每日都有二十四小時，但從另一角度思考，每人每日都有二十四小時，任何人都可以賣時間，所以可替代性很高。甚至當 AI 技術越來越普及之後，賣時間的可替代性就更高。所以大家不要賣時間，而是要賣結果，什麼是結果呢？就是你可以幫人解決什麼問題，解決問題不是用時間而是用方法，所以你可以擺脫被時間限制收入，而且當你可以解決的問題越大，你的收入便越高。

網上又有一個故事可講解這個觀念。話說有個人蛀牙，所以去找牙醫拔牙。他在治療椅上睡著了，三分鐘後醒來，牙醫已幫他拔了牙，收費一千五百元。病人跟牙醫說：「你賺錢很容易吧？三分鐘便賺了一千五百元。」牙醫回答說：「如果你不介意的話，我可以慢慢地幫你。」這個故事帶出的概念，便是人是為了結果，為了解決問題而付費，跟你付出多少時間，沒半點關係。所以如果你想在 2024 年突破收入，便要想想自己如何幫人解決問題，可以為人帶來什麼結果。

## 認知思維

---

再講一個提升收入的思維，就是要透過提升認知去賺錢。我很同意一句說話：「你永遠賺不到認知範圍以外的錢。」所以在提升收入之前，先要提升認知，而提升認知的方法，不外乎是學習、思考、執行、檢討；再學習、再思考、再執行及再檢討，不斷重複這個過程。很多人每日埋頭苦幹工作，但是忽略提升自己的認知，以同一個認知水平日復日，年復年地工作。但這個世界每一天都在改變，不提升認知便會落後。情況好比用一部十年前出產的 iPhone 去玩今天的遊戲，看今天的影片，是完全應付不了的。

而講到什麼是認知，認知是很虛無的。因為認知是思維，思維是無形的事物，亦都很視乎你的專業範疇、人生階段，需要什麼程度的認知。例如我，我需要的認知是銷售邏輯、商業模型、流量思維、富人思維等等，在這些方面我一直有透過不同的學習、觀察、思考去提升我的認知，因為我知道提升收入之前要先提升認知。

2024 年大家試試建立一個提升認知的習慣，展望 2024 年經濟無論上行或是下行，你本人一定要上行，好嗎？

# 我要爆數

——讓客戶瘋狂下單的關鍵

作者：東尼

編輯：林靜

設計：Anthony

出版：紅出版（藍天圖書）

地址：香港灣仔道 133 號卓凌中心 11 樓

出版計劃查詢電話：(852) 2540 7517

電郵：editor@red-publish.com

網址：<http://www.red-publish.com>

香港總經銷：聯合新零售（香港）有限公司

台灣總經銷：貿騰發賣股份有限公司

新北市中和區立德街 136 號 6 樓

(886) 2-8227-5988

<http://www.namode.com>

出版日期：2024 年 7 月

圖書分類：銷售／商務

I S B N：978-988-8868-64-3

定 價：港幣 108 元正／新台幣 440 元正

- 分享如何應對客戶在成交前的**減價要求**
- **流量即財富**人盡皆知，而將流量變現就是一門大學學位價值的學問
- 創業者必須知道的注意事項，創立個人的品牌，**開闢新市場**
- 從自我認知、思維方式層面出發，提升**自我價值**

提升價值

創業銷售

流量變現

下單成交

## 東尼繼續帶領各位讀者一齊「爆數」！

推銷員如何站於企業家視點觀察、思考？  
利用企業家思維，以全新角度，獨特觀點，  
讓你由創業至客源，達成交的一步。

見證著 Tony 由當年的一位作家、銷售員，一步一腳印地走到今天，成為了一位創業者、一位桃李滿門的導師。**時昌迷你倉——時景恒**

若論對銷售技巧之精通，我相信無人能出 Tony 其右。**友邦香港高級資深區域總監——周榮佳**

這本書不僅是一本充滿智慧和啟發的指南，更是一本引領讀者探索自我、提升自我、實現自我價值的指南。**世紀 21 奇豐物業顧問行主席——李峻銘**

不斷學習，不斷嘗試，最後一定可以令到你嘅銷售工作，做得更加好，爆人爆數。**香港著名藝人——阿 Bob 林盛斌**

不僅認同他的銷售觀念和手法，Tony 的最大特色，就是他的教學不是教你什麼大道理，而是講求效率。**琥珀集團創辦人——梁健恒**

讓我們一起探索這個充滿機遇的銷售世界，實現自己的目標，並成為頂尖銷售精英。**中國人壽（海外）首席代理人總監——鄭英揚**

但願此書能影響各行各業更多的銷售人員，提升自身專業性，成為客戶眼中的最佳銷售人員。**前美聯集團執行董事——張錦成**



9 789888 868643



專業出版 國際銷售

紅出版文化平台

加入我們：[www.red-publish.com](http://www.red-publish.com)

Mod E

上架建議：銷售 / 商務

定價：港幣108元正 / 新台幣440元正