

目录

Ω 写在前面.....	4 -
-------------	-----

Ω 第一章 关于洗脑.....	6 -
-----------------	-----

洗脑，是一个中性词，我们一直都在被洗脑。传销，人人都唯恐避之不及，但还是有很多人毅然决然地陷了进去……我们应该正确认识我们的大脑。

一、“洗脑”是一个中性词.....	6 -
-------------------	-----

二、洗脑的真实存在.....	6 -
----------------	-----

三、传销洗脑的原理.....	7 -
----------------	-----

五、洗脑的终极秘密.....	10 -
----------------	------

Ω 第二章 销售信—最简单的赚钱机器.....	12 -
-------------------------	------

为什么销售信可以是最简单的赚钱机器？因为它融合了完整的营销流程，并根据人性规律进行布局。

一、以销售为最终目的的信.....	12 -
-------------------	------

二、销售信威力背后的秘密.....	13 -
-------------------	------

Ω 第三章 如何打造你的赚钱机器.....	16 -
-----------------------	------

打造赚钱机器，首先要知道销售信布局背后规律，并熟悉怎么运用这些规律；再是，了解销售信的每个部分，以及写作要领。

一、你必须知道的销售信五步方程式.....	16 -
-----------------------	------

二、五步方程式背后的人性密码.....	18 -
---------------------	------

三、快速文案写作技巧.....	21 -
-----------------	------

四、销售信 12 步骤模板.....	25 -
--------------------	------

Ω 第四章 魔力攻心密码之销售信标题.....	39 -
-------------------------	------

顶尖营销高手写标题，普通营销人写内容。顶尖的高手都是写标题的高手！标题可以说是广告中的广告，想要快速增加自己广告的点击率，请从标题入手……

一、30 种催眠标题写作方法.....	39 -
二、32 种突出标题和卖点的秘诀.....	54 -
三、37 个价值百万美元的标题.....	58 -
四、102 种超级攻心标题模板.....	67 -
五、盖瑞亥尔波特-12 个最顶尖的标题.....	73 -
六、《读者文摘》最具杀伤力的 333 个标题.....	74 -
Ω 第五章 魔力攻心密码之销售信开头.....	90 -
法国人写情书是“开头不知道怎么说，写完不知道说了什么”，写出能产生业绩的销售信，你必须知道什么时候该说什么……	
一、保持注意力的诀窍.....	90 -
二、812 个催眠式开场句式.....	91 -
Ω 第六章 魔力攻心密码之火力升级.....	129 -
强力词汇和独特的表达，能绕过人的潜意识，勾触发人们最原始的情感，这些情感会影响他们的行为。你可以理解为这些表达能很好地顺应人性，引导人性。	
一、333 个强力词汇.....	129 -
二、55 个子弹头模板.....	145 -
三、《奸的好人》104 个爆破子弹头.....	148 -
Ω 第七章 魔力攻心密码之潜意识影响.....	156 -
主观能动性就是有意识，而人和动物都具备潜意识（无意识）。意识是要符合逻辑，但潜意识不需要符合逻辑。	
一、60 个打开潜意识的神奇句子.....	156 -
二、30 个心理暗示和 19 个感官诱导语句.....	161 -
三、132 个潜意识着床指令.....	164 -
四、12 个间接促单句子和 16 句有穿透力的附言.....	171 -
Ω 第八章 销售信策略背后的人性密码.....	174 -
执着与表象往往让人容易迷失，只有对本质的把握可以让你深刻的理解这些策略，并进	

而总结演化出不同的新的策略，而这些新的策略会同样有效。

一、6 大主要情感触发器.....	174 -
二、影响力 6 大心理杠杆.....	182 -
三、把握 6 大心智规律，“霸占”客户心智资源.....	192 -
Ω 第九章 加速你的赚钱机器.....	197 -
写完一封销售信不难，但写完以后需要不断的优化和测试。盖瑞·亥尔波特透露：修改一封销售信的时间一般是写一封信时间的 5 倍。	
一、催眠销售信运用.....	197 -
二、标题及文案测试的方法和秘诀.....	211 -
Ω 第十章 销售信的延伸与应用.....	216 -
销售信是一个工具，它更是一种思维模式，更是一种对人性洞察后做出的引导。所以，销售信的作用可以加强，并延伸到其他营销形式。	
一、销售信多米诺布局技巧.....	216 -
二、销售信多米诺布局思路.....	220 -
Ω 第十一章 可供模仿和参考的 16 个销售信样本.....	222 -
当不知道怎么写好销售信的时候，我们可以模仿。但只有丢下拐杖，我们才能行走自如。	
一、同一产品两封信的对比.....	222 -
二、15 封百万美元销售信 2 封上亿美元销售信.....	229 -
Ω 第十二章 后记.....	231 -