

从1到N：企业如何实现持续高速增长

作者：[美]艾伦·罗斯,杰森·勒姆金

第二十四章 金钱与意义并重

成就感来源于自我的充分实现。你是否能将工作和生活完全分开？或者你的生活与工作会有冲突吗？生活与工作并重，最大限度地利用它们。工作可以改善生活质量，生活可以提高工作效率。

一味强调意义也会出差错

现在，人们普遍希望自己的工作有目标、有意义，这种想法无可厚非。那些只强调意义的“行家”，他们不停地谈意义比金钱重要，或者他们的工作多有影响力，诸如此类，这没什么不好。

事实是，不论将意义列在优先事项清单的首位，还是第二位、第三位，都不能让你赚到钱。Avanoo公司的丹尼尔·雅各布斯创办过一家有意义的企业，后来失败了，直到丹尼尔将赚钱放在首要位置时，他才意识到如果自己不能创造可预测收入或资金，不管他做的事情多么鼓舞人心，或者多么有意义，最终都不会持久。

不论是将“意义”列在优先事项清单的首位，还是第二位、第三位，都不能让你赚到钱。

幸好世上有很多让赚钱变得有意义的方法。有什么事比看到孩子忍饥挨饿还令人恐惧呢？或者到了要给员工发薪水的日子、拜访急需帮助的人、为你的非营利项目努力筹资，这些因素能打消你的犹豫，促使你引进新的销售方法，发现金钱的意义。

你可以进行一项测试，了解某人是否在用“有意义”作为借口，寻求安逸，逃避成长。

举例来说，想象你的一位朋友，他的心肠很好，希望帮助别人，但他所做的只是每天分享励志名言，或者发布一些表现他注重精神，前卫进步的照片。或许他每周、每月都会做志愿服务。想象这位朋友对你说：“我要建立一个资金达100万美元的组织，帮助/改善/解决某项事业。”

你能看到这个人（或许这个人就是你）真正地在做这件事吗？你能看到他付诸行动，投身其中，将赚钱放在第一位了吗？要完成这项使命，金钱必不可少（假设此人很正直）。

要想实现突破，你通常需要释放自我，而自我则比坏习惯还难以改变。

逃避并假装“钱”（或者任何其他东西）并不重要，这样做很容易。没有勇气，就没有辉煌，也就没有失败的风险。要想实现突破，你通常需要释放自我，而自我则比坏习惯还难以改变。骄傲常会阻碍你做出大胆尝试。

这就是人为何会抵触改变的一个例子：这相当于是强迫我们承认，自己可能错了，或者自己没有想象中那么优秀，或者知道的东西并没有想象中那么多。做到对这些真相视而不见更容易，包括告诉你自己还有其他人，钱是可有可无的东西。别忘了，安逸是成长的敌人。

根据你的情况，与其告诉自己“你可以只做一件有意义的工作”，或许还不如坚信，你只需要专注于做软件，不用负责专业服务。或许你害怕提高价格，或许你不能接受其他人的帮助，或许你认为标准化不可实现。你觉得自己在团队中是不可或缺，还是随便谁就能代替？你可能认为自己有做首席执行官的才能，却只做到了经理的位子，或者认为你比普通人优秀（虽然在统计学上不大可能），理应受到不一样的待遇，又或许认为自己将会遇到伯乐……

这就是比起表面光鲜，成功的企业家更加关心残忍现实的原因。他们会对结果，而非意图负责。以上可以归结为：“这个方法有用吗？如果答案是有用，太好了，继续做下去。如果答案是无用呢？那就不要

责怪其他人，相反，问问自己能够做什么，怎样去改进。”

利用危机激励你自己去拥抱改变，尽管这个过程很艰难，但也不要选择逃避。如果你没有遇到危机，那就发挥你的创造力，用强制函数去制造一个，以此迫使你成长。

如果你就是找不到能够激励你的东西，或者没有勇气去创建有挑战的强制函数，或者无法投入时间直到做成这件事……或许你就该放弃现在的目标，寻找更小的目标。

从你手头的工作开始改变。不要以为只有辞掉现在的工作，谋求一份独特的新职位，人生才算有了意义。或者以为只有帮助无家可归者，去非洲做志愿者，鼓舞成千上万的人，你才会感觉人生有了目标。

不要以为只有辞掉现在的工作，谋求一份独特的新职位，人生才算有了意义。

这些目标没什么不好，但是你也可以先从每天所做的事当中找到意义：与客户交谈，提供有帮助的意见，写点东西（不管别人怎么想）。寻求同事的反馈意见，与团队成员一起去喝咖啡，修复漏洞，编写一个新功能，学会更好地整理工作区域。与气愤的客户交谈，挽回关系。突破创作的瓶颈。或者你会在某一方面取得重大进展。最终落实你的报告和仪表盘，从重大失败中吸取教训，完成每天的销售或活动目标。

你有什么独特才能

你如何能为企业和团队做出独特贡献？怎样才能使你的工作更加充实？你如何在人群中脱颖而出？

独特是件好事

如果一家公司与行业内的其他企业别无两样，那这家公司就很难脱颖而出。这同样也适用于人：要想在事业中取得成功，你就必须脱颖而出。



图 24.1 每个人都有自己独特的才能，或许你还未发现

发现你的与众不同之处，学会如何表达（让别人了解），利用你的才能帮他人解决问题。不论是同事也好，客户也罢。

发现你的与众不同之处，学会如何表达（让别人了解），利用你的才能帮他人解决问题。

你在简历中是否写了你会做100件不同的事？别人有可能会觉得很泛泛，不是很清楚，因此他们找不到雇用、提拔或者录取你的理由。公司的首席执行官怎么看待你，是觉得你与众不同，还是泯然众人矣？

特立独行和与众不同能够引人注目。

但是要做到特立独行和与众不同就需要勇气。

一个伟大的品牌（个人或企业）既能吸引，也能排斥别人，因为这代表了某种立场。当你有立场的时候，不管具体是什么，有很多人都会站出来反对。

与其考虑你能做什么或者该做什么，不如思考你想要做什么；与其考虑你有多少天赋和才能，不如思考你怎样利用它们解决问题或实现目标。做什么或者创造什么能让你感到自豪呢？

与其考虑你能做什么或者该做什么，不如思考你想要做什么。

发现你的独特才能

当你问自己：“我有哪些独特的才能？”你的大脑就会寻找答案。这里有一些问题能帮你更好地将金钱和

意义结合在一起。

当你问自己：“我有哪些独特的才能？”你的大脑就会寻找答案。

- 如果你能够学一些东西，你想要学什么呢？先列出至少10件事，然后选几个重要的。
- 想象一下，如果你钱多得花不完，也不需要工作，在自由自在逍遥了好多年之后，你开始感到厌倦。如果你能够做任何一件事，那么你会选择做什么呢（这件事通常会帮助他人或者改变世界）？
- 问同事或者客户一个问题：“是什么让你决定雇用我，或者要怎样你才会雇用我？”
- 回答这个问题：“如果我能够帮助任何人，那么我会帮助……”或者“如果我能够找到任何类型的客户，那么我会……”
- 如果你的项目肯定会成功，那么你会做什么呢？这个项目会帮助哪些人呢？这个项目有什么值得你骄傲的？



图 24.2 列出你的兴趣（无须多做修饰）

- 你嫉妒哪些人，原因是什么？为了无须再嫉妒他们，你需要学习什么内容，做什么或者拥有什么？
- 你迄今为止在哪方面最成功？
- 这个世界有哪些地方让你感到失望，让你想要亲自去改善？尤其是你个人或者每天要做的事情。
- 你最喜欢工作的哪些方面？你最喜欢从事的日常活动是什么？
- 别人会在哪些方面需要你的帮助，或者询问你的意见？
- 你私下喜欢做什么，或者你喜欢自己的哪些方面？
- 如果你在逛书店，你会先去看哪些书？你最想读（或者最想写）的书是关于什么内容的？假设你只看商务类的书会怎样呢？
- 怎样你才会觉得工作很愉快，即使没有工资你也愿意去做？
- 你的朋友认为你的优点是什么？

将这些问题运用到今天的工作中。

- 今天的工作哪些方面是你喜欢的，哪些方面是你不喜欢的？公司呢？你如何才能增加你喜欢的部分，降低你不喜欢的部分呢？
- 你的经理或者工作环境是充满负能量、无可救药的吗？如果不是，那么怎样才能改善这一状况呢？你怎样才能开启这一过程？
- 对于你想要学习的东西，你如何才能将它与你的工作联系在一起呢？举例来说：如果你想通过演讲或者激励他人获得酬劳，那么你该如何开始做这件事呢？
- 如果你想要帮助孩子，那么你也要试着将这些孩子想象成大人，你可以通过某种方式与他们一起合作。如果这些孩子是成年人，你会怎样帮助他们呢？

·如果你想要改变世界或者他人，那么你如何才能让你的团队、企业或者市场发生同样的改变？

忽视现实生活也无济于事

假装你或者团队成员没有孩子，不会感到疲劳，也不会生病，或者假装“万事大吉”，并不会让这些成为事实。

所有人在某个时刻，总会遇到无法置之不理的挑战，而这些挑战会影响到他的工作。

所有人在某个时刻，总会遇到无法置之不理的挑战，而这些挑战会影响到他的工作。



所有这些都是生活的一部分。生活就是如此。因此……即使你受到了不公正的待遇，如何将生活与工作结合起来？

你可以将工作和生活结合起来

具体该怎么做呢？先以身作则，别不好意思承认自己遇到了问题。让一切简单化，不要小题大做或者大惊小怪。“分享”是向他人提供信息，而不是发牢骚。

如果你向别人坦诚自己的困难，不要觉得别人会对你评头论足，这会让事态得以缓和。而且这也能让其他人停止揣测：“为何鲍勃最近这么心不在焉？”从而他们也能专心工作，这样能够避免之后发生不愉快。如果大家都能坦诚相待，在这种状况下，所有人都能够成功。

如果你向别人坦诚自己的困难，不要觉得别人会对你评头论足，这会让事态得以缓和。

永远适用的黄金法则

你不能也不应该坦诚所有事。有些事还是要保密。

最后要说的一点是，你不能也不应该坦诚所有事。有些事还是要保密。如果你和你的另一半出现了问题，那么在未经对方允许的情况下，不要透露你们的隐私。尊重你的另一半：你希望对方怎样对待你的隐私呢？

你可以什么也不说，或者搪塞过去。“对不起，我是有些分心了。我有一些私事，让我很是烦恼，而且我也不知道这种情况会持续多久。”

如果你还在煞费苦心欺骗

有钱、有时间自然会让企业经营更容易。但如果你没时间，或没有钱，那么也不要以此为借口什么也不做。前进一小步也比什么都不做强，不要嫌你的进步小。没钱或者没时间能激发你的创造力，让你充分利用现有资源，前提是你把这件事看作一个挑战。这就是为什么我要求自己每周只工作20~30个小时，以及每次开展业务的本金不超过100美元的一个原因。

只因为你遇到了一个严峻的挑战，并不意味着你必须放弃

目标即使你需要抽出时间或精力去做这件事，你也能取得进步，只要你想办法每天或者每周，甚至每年抽出一些时间，专心去做这件事。并且你要不断地设立或重置目标。当脱离轨道时，你要重归正轨。

比起那些全职工作或有足够资金的人，你可能要花3~10倍的时间去做这件事，但是你终究会成功。

艾伦，你是如何做到兼顾12个孩子与工作的

保罗·海勒（Paul Heill）写信给我：“你居然有12个孩子！伙计，你到底是怎么做到的？我有两个孩子，还有一个马上要出生了，仅是这样我就已经疲惫不堪了。”我们有12个孩子（目前是这样），最小的孩子刚出生，最大的孩子已经17岁了。作为一个父亲，孩子刚出生的时候最辛苦，也最耗费时间。因此，尽管12个孩子听上去很多，但他们中很多人是过了幼儿阶段之后，才开始由我抚养的。

·我和妻子生了两个孩子。

·我妻子与她前夫有两个孩子。

·我们从中国收养了四个孩子，从东洛杉矶收养了一个孩子。当孩子可以自己穿衣、吃饭、上厕所的时候，在体力上会轻松很多。

·我们最近收养的一个孩子是刚出生的婴儿。

·还有从萨尔瓦多收养的十多岁的女儿，以及她的孩子。

除此之外，我们的3个孩子身体有残疾或过去有残疾，比如我们6岁大的儿子马弗利克（Maverick），他的肘部和膝盖无法弯曲，但是这些大多可以矫正，而且我们都已经适应了，所以最后你会觉得这也没什么大不了。

相信我，当听到一对夫妇在没有别人的帮助下生育了四五个，甚至更多的孩子时，我就会想：“他们到底是怎么做到的？！”

兼顾生活与工作

先全身心投入，然后再想办法。

·**先全身心投入，然后再想办法。**再收养一个孩子？租比现在大一倍的房子，支付两倍的房租？我们先这样做，然后再想办法支付，或者解决这个问题。有时候，你要经历磕磕绊绊（比如说延期支付房租），但是这样做总是值得的。

·**随着家庭成员的增多，事情反倒容易了。**孩子可以与更多人一起玩耍和工作。同时，事情变得容易是因为，我们收养的孩子都过了幼儿期。

·**我们请了很多保姆。**一个互惠生（为学习语言而住在当地人家里并照看小孩的外国年轻人）。工作日会有两个保姆帮忙。一名保洁员。一位老爷爷曾在我们家住了一年。而另一位老奶奶偶尔会来帮忙，也做了好几周。年长的孩子在不得已时会用优步叫车。

·**我会把重要的事情标在日历上。**周一我会和妻子约会。周三一整天都会写作。当不写书的时候，我早上会去锻炼。周二、周四和周五的时候，我会和别人通话。这些日历上的提醒事项会每6个月更新一次。

·**我会坚持每周工作20~30个小时的原则，但也不是一成不变。**通常一周中，我有3天会工作4~5小时，其余两天会工作6~8小时。在某些星期，如果我在外出差或者遇到截止日期，就会工作更长时间。例如，在我和杰森一起完成这本书的几周内，我的工作时间通常超过30个小时。如果家里有重大事件发生，比如收养孩子，我就会减少工作时间（准备文书和预约占用了大量的时间）。

·**其他工作（每周168小时）。**当不工作的时候，我就是一个全职爸爸。我已经记不起上次放松是什么时候了。

·**我信任我的妻子。**她很会打理家中的事务、管理保姆、做饭以及举办家庭活动。与此同时，她还要写自己的书，运营SpyGirlHigh.com网站。她也并不是天生就这么能干，之前作为一个单身母亲，她不得不学习时间管理。她打理家庭事务，几乎包揽了我们所有的文书工作。

目前为止，都是我在赚钱养家，她想今后通过经营自己的生意赚钱。

·**我停止了锻炼。**大约有4年的时间，我都是通过照看孩子锻炼身体的。我的运动项目包括蹦床跳跃、婴儿卧推、枕头大战、购物拎包，以及家具搬运。所以我每天都有运动。

·**我们的孩子每天会做0~2项活动。**大多数活动都离家不远，开车一会儿就能到，比如在家学习音乐，或者参加附近的舞蹈课。

·**活在当下。**工作时间，我会努力工作。回家以后，我会将心思放在家人身上。吃饭时间，我会专心吃饭。和别人一起吃饭时，我很少看手机。当我和家人在一起的时候，我会将全部注意力放在他们身上，不管是玩耍还是训导他们的时候，我都会看着他们的眼睛。晚上休息的时候，我会迅速查看邮件和信息。我很少在晚上工作，我可能会在晚上写作，前提是我能保持清醒的话，但是这种情况从未发生过。

·**在工作中，我通常会有若干个主要的强制函数，我会承诺去做一件事，即使我还不知道该如何做：**写一本新书，合并公司，发表付费主旨演讲，出售一款新产品或举行研讨会，开展可预测收入认证项目（登录PredictableUniversity.com）。设立明确的截止日期，能够让我在忙碌中理清头绪。

金钱

·**赚更多钱的动力（有时是绝望）来自我要养活一个日渐庞大的家庭，这比任何一件事都管用。**它是我的终极强制函数。这从来都不是件容易的事，但是我总会达成目标。

·**在最初的几年里，我采用了本书第一部分“选定利基市场”、第二部分“创建可预测渠道”、第四部分“让交易规模翻倍”，以及第五部分“投入时间”中所提到的方法。**在2015年，当我们共同创立Carb.io公司之后，由于公司发展良好，我们将注意力转向了第三部分提到的“销售规模化”，以及第六部分“接受员工所有权”。

·**我的手头总是会有十多件待完成事项，比如写书、合并或者开发产品。**这些事通常会花费6~18个月的时间。我总是在投资自己的未来，即使那是以后的事。

·**我会努力寻求值得信赖的合作伙伴，因此我不必独自去做每件事。**

孩子

·**家里所有的孩子都是“我的孩子”“我儿子”或者“我女儿”。**因为原本就是如此。我从来都不会使用“继父”或者“养子/养女”这样的词汇。

·**我经常和孩子们一起玩耍。**我不只是看他们玩耍，而是参与其中。我会带孩子们骑摩托，大一点的孩子会自己骑车，而小一点的孩子则会坐在我的摩托车前面。我们会一起玩跳床、玩卡牌和桌游、玩积木、一起做饭、用枕头打架、玩捉迷藏、玩《我的世界》（Minecraft，一款沙盒游戏），还会一起制作搞笑视频。

·**所有的孩子都在不同的学校。**我们的孩子大多都不在一所学校，这听起来可能很疯狂——他们分散在太平洋帕利塞兹（Pacific Palisades）和圣莫尼卡（Santa Monica）地区的不同学校里。但是比起多花点时间开车接送他们，让孩子去合适的学校就读更为重要。

·**我对电子产品持谨慎态度。**现在的电子产品既能让你轻松地做很多神奇的事，也能让你沉迷于观看视频或社交状态之中，忽视现实生活。我们要尽量让小孩远离电子产品。我们鼓励年龄大一些的孩子在使用电子产品时，不要只做浪费时间的事，也要去创造一些东西。我能够容忍孩子们使用电子产品一起玩耍（因为这样做能增进感情，只要他们张弛有度），同时我也不反对大家一起观看经典电影或音乐剧。这是一个日益严峻的挑战。

·**孩子们经常一起玩耍。**他们也会有争吵。无论是哪种方式，他们彼此之间总归是在互动，这好过他们时刻需要父母在身边。

·**出差。**我会带上稍大一点的孩子去参加演讲，这是件很有趣的事。我女儿奥罗拉（Aurora）10岁时，她便登台协助我完成了第一次销售黑客大会（Sales Hacker Conference）的主题演讲。《可预测的收入》或者本书的所有活动都适合孩子出席。

挑战

·**我想减少罪恶感。**尽管我总是尽可能多地和家人在一起，但是我还是经常会感到内疚，希望能多一些时间陪他们，尤其是当我出差的时候。因此，我是这样看待这个问题的：当我需要工作来赚钱养家，或者为家人创造稳定的生活时，工作时间就是在陪家人。只有工作才能养活他们。

·**我面临了很多挑战与挫折。**但是这些挑战与我年轻时遇到的挑战相比，要容易一些。

·**我觉得自己并不完美。**我妻子说，我是她见过的最冷静的人，很难有什么事能惹恼我。但是我也会生气。就像有一次，当我正在家里做一些重要的工作时，我10岁的孩子悄悄跑到我身后，重重地将枕头砸到我头上，差点害我脖子受了伤。我当时就冲着孩子大吼，指责他这样做不对。

·**我做了很多年的月光族。**我这样做违背了财务专家与家人给出的合理意见（他们对此很失望，但是你能怎么做呢）。不管我们赚多少钱，我都会全部投资到家庭或事业上。多年以前，我成天担心入不敷出，害怕积蓄被花光，或者信用卡债务增加。现在，我已经习惯每个月或者每两个月将积蓄花到一文不剩。但凡是对企业或者家庭来说很重要的投资，花光积蓄或承担债务都是值得的——比如收养孩子、运行新的商业项目、送孩子去私立学校读书、度假（没错，度假也是一种投资）、聘请保姆和帮手。

·**我定期与每个孩子单独在一起。**这样的时间再多也不为过。即使是单独散步、骑车，或是出去吃早餐。每个孩子都需要单独和父母在一起的时间。

·**我避免与妻子成为室友。**即使我们在家时很快乐，我和妻子也会陷入惯性，或者忙于自己的事，忘了抽时间维系感情。当我们开始觉得彼此像室友时，我们会增加两人独处的时间，或者做一些有趣的事，比如给对方留纸条、触摸、交谈并且出去约会。我们都会期待每周一的晚上，神奇的周一夜晚，那是我们一直以来小心翼翼守候的约会之夜。

·**我总是很疲惫。**不论是身体上、情感上，还是精神上，我都感到很疲惫，但当休息与一件重要的事同时摆在我面前时，我总是会选择去做有趣或者重要的事。

·**我想要在自己的个人博客（PebbleStorm.com）发布更多的帖子。**这个想法迄今为止并未成为我的优先事项。

底线

在2007年，我花了很多时间去设想自己这一辈子要做什么。当时我还是单身，我完全没有考虑过孩子的问题，我也从未想过会有，或者想要组建一个庞大的家庭。

我想要成就一番事业，想要赚数不尽的钱，做我喜欢的事情。

10年过去了，我亲眼见证了不可能的事变成了必然的事。我只是从未料到，家庭会成为我赚钱、成就事业的主要动力，并为我带来如此多的欢乐。

不过，即使已经取得了不少成就，我也不愿意看到工作或是家庭的增长慢下来。我还不想要安逸的生活！除此之外，我和妻子还有一个目标，那就是鼓励更多家庭收养并帮助那些孤苦伶仃的孩子。我无法

告诉你，我有多少次听见别人说“我总是想收养孩子，但是.....”

大胆去做。

当你在做一些对自己极其重要的事情时，即便感到挫败也能坚持下去，就能解决问题。也许你需要花费比想象中更多的时间，采取完全意料不到的方式。

当你在做一些对自己极其重要的事情时，如果你不选择逃避，而是直面挑战，拥抱成长，你总能解决问题。

对本书的赞誉

过去的8年里，我决心要做好销售以及销路拓展。我阅读并研究了一切能够找到的资料，尝试了多种增加网站流量、提高销售的方法。读过这本书之后才发现之前的自己真是愚蠢至极。这本书真是了不起，简直太棒了。艾伦和杰森在书中给出了简单的解决方案，并且提供了具体的方法，学会了这些，你就不可能失败。他们会告诉你为什么、怎么做以及什么环节会出错。他们使用案例阐明了增长过程中常常会面临的挑战，也讲解了如何避开或者应对这些挑战。书中的内容彻底改变了我的工作方式。

——弗雷泽·莫里森（Fraser Morrison），
Schiffman Morrison Asia公司首席执行官

这本书让我惊喜不已。艾伦和杰森对软件即服务行业的所有从业者来说都是绝佳的榜样。他们不仅是“身经百战”的专业人士，还是有见解的行业领军人。他们的销售模式颠覆了我们的交易及定价策略。举例来说，虽说看似是后见之明，但是书中“让业务规模翻倍”的内容点醒了我们：靠小规模交易无法做大公司。这本书是B2B（企业对企业）创业公司的必读书目。

——利奥·法利亚（Leo Faria），
Hustler and Founder公司

大多数商务类书籍都枯燥无味。艾伦和杰森通俗的写作方式让人眼前一亮，书中内容生动有趣，对读者来说极为有益。细节以及案例（比如书中描述超文本标识语言与纯文本的邮件营销案例）能让我轻松地将这些想法快速运用到工作中。我认为任何想要成功的人，都能够像我一样在这本书中获取到非凡的见解。

——塞布丽娜·比安奇（Sabrina Bianchi），
营销与社交媒体策略师

我读这本书是想了解别人如何实现十倍增长，读完之后我也知道了方法，但真正让我感到惊讶的是，这些方法竟然能够应用于我所在的公司这样的小企业。书中的内容并非高不可及，相反，它们通俗易懂，而且实操性强、接地气。正因如此，这本书让人兴奋不已。

——拉里·西柯克（Larry Hicock），
Sparketers公司首席执行官

这本书中谈论的话题将我的事业提升到了新高度。它满足了我内心渴望获得收益策略以及提高商业敏锐度的需求，帮助我在生活和事业中成为一名更优秀的领导者。书中的原理不单单能运用于工作，还能运用于生活的方方面面，给你带来意想不到的改变。这本书不只是一本商业书籍，还应作为高中课本。

——瑞安·多诺休（Ryan Donohue），
Agility Recovery公司董事

自从读过《可预见的收入》，了解了SaaStr大会之后，我便成了艾伦和杰森的粉丝，而这本书更是让我对他们的崇拜之情更甚。他们对当前科技公司的人才及文化生态系统的理解之深刻令人惊讶。现在我觉得自己能够清楚地了解老板以及执行团队对我的业绩的看法。之前，我就像艾伦和杰森说的那样，没有主动地工作，但现在我意识到，若想要获得成功，那么凡是涉及自己职责的事情，我都必须成为主人。

——埃里克·泰勒（Eric Taylor），
HackerRank公司销售部

我关注艾伦和杰森已经有一段时间了。例如，在《可预见的收入》这本书上市时，我在去伦敦的航班上便如饥似渴地读了起来。飞机落地时，我给组里的员工发邮件，让他们请艾伦来我们的博客接受采访。那场采访给我们带来了可观的流量，用户黏性和浏览时长也远超过当时网站上的其他内容。我是SaaStr

的忠实读者，这本新书比以往更上一层楼。书的内容易于实践，阐述了便于企业采取的措施，我可以将这本书作为礼物送给新结识的管理者。对于一个在销售和营销领域打拼了二十多年的人来说，这本书中我最喜欢的一句话是：“你的销售副总裁有销售指标——为什么营销副总裁没有呢？”

——埃里克·W.查尔斯（Erik W.Charles），
ErikCharles.com激励专家

这本书让我明白如何专注于做自己擅长的事情。书中销售专业化的章节激励了我，并告诉了我如何改进公司的销售体系。书中还阐述了我先前闻所未闻的销售方式。大多数训练师只是帮助你改进打电话或者发邮件的状况，但是当内在系统缺乏效率时，这些做法只是浪费时间。我已经把这本书推荐给了自己在销售和营销界的所有朋友。

——迈克·史密斯（Mike Smith），
Touchpoints公司伙伴关系负责人

我之前的工作是经营自己的一项订阅业务，但我颇费了一番功夫才认识到，在新的经济模式下，你不能把产品卖给客户后就一走了之。艾伦和杰森在本书第二部分讲到如何投资于客户成功，就是我见过的最好的案例。他们阐明了为何客户成功并不是客户满意，而是收入增长。他们还提到了如何组建团队的细节，包括多层级服务的例子。我不仅把这本书买给整个团队看，还送给了客户。

——尼克·梅塔（Nick Mehta），
Gainsight公司首席执行官

如果你和艾伦聊起过他的生活，你就会知道他是一个懂得将精力放在重要事情上的人。在描写如何在商场取得成功时，他也将笔墨放在了核心内容上：“不要让你的宏伟愿景阻碍你争取客户的脚步。”这是一个简单而又重要的真理。

——特里斯·贝尔图齐（Trish Bertuzzi），
The Bridge Group公司首席执行官，
《销售拓展手册》（The Sales Development Playbook）作者

艾伦和杰森是难得的专家，他们像主旨发言人一样，结合现实生活中的专业知识，而非理论内容，有技巧地讲解如何在繁忙的世界中实现宏伟的收入增长目标。

——巴雷特·科德罗（Barrett Cordero），
BigSpeak Inc董事长

我原以为这本书中会是一些陈词滥调，诸如投资人才、拥抱失败之类的内容，这些我早就听腻了。但是看完这本书我才发现，书中不仅有很多新的理念，还将旧的理念赋予新活力，同时阐述了如何实现这些理念的有用细节。

——凯尔·罗曼纽克（Kyle Romaniuk），
The CHR Group公司合伙人

在对照书的第一部分利基矩阵的内容，查看关键步骤时，我们很惊奇地发现，团队学会了如何出售我们的服务，解决客户的难处，在销售过程中极大地增加业务规模。拥抱员工所有权章节的内容也十分有用。通过弄清谁负责服务升级，如何实现这一点，我们的客户管理负责人主动承担追加销售的工作，团队致力于让每月的产品销量加倍（这是一个强制函数），负责人还与团队成员一同制定活动，以达成目标。只用了两个月的时间，他们就让公司的月度产品销售额翻了一番。

——拉里·库伯（Larry Coble），
LLR Partners公司

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《从1到N：企业如何实现持续高速增长》[美]艾伦·罗斯, 杰森·勒姆金 著. epub

请登录 <https://shgis.cn/post/659.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

