



如何在人類的專注力
比金魚還短的時代中
脫引而出？

秒速 行銷

STEVEN, ERIC, CHARLIE

秒速行銷

S. E. C. Marketers

前言

這本電子書中我們會與你分享秒速行銷的三大原則如何幫助你在這個人類專注力短缺的時代中脫引而出。



Steven, Eric, Charlie

人類的專注力比金魚還少？

根據科技巨人微軟公司在加拿大針對三千位成年人所做的研究，2000年成人的專注時間為12秒，2015年底只剩下8秒，還不如金魚的9秒。

研究發現，平均專注度全面下降，不論性別、年齡。15年間，人的專注力降至8秒，有趣的是，金魚都有9秒。以年齡分組計算，18至34歲的參與者中，有31%屬高專注度人士，而55歲的群組則有35%。

在這份報告中，我們會與你分享如何在最短的時間內（8秒鐘內），將你的行銷訊息傳遞到客戶眼中，學會這三招的好處：

1. 你的廣告訊息更不容易被忽略
2. 你更清楚如何抓住他人注意力
3. 你更容易撰寫簡短有力的廣告文

現在我們開始吧！

秒速行銷創始團隊

在我們正式開始介紹前，我們想先讓您簡短了解我們的背景與經驗。

我們有三個成員，一位來自證券業的 Steven, 一位來自半導體產業的 Eric, 以及從事 UBER 的 Charlie。

Steven, Eric, Charlie 這也是我們團隊名字的由來 S.E.C 希望我們的使用者可以以秒數為單位來找到人脈以及未來。

我們的共同目標就是提供想賺錢的人，可以透過最簡單的方式，透過我們的 24 小時網路陌生開發系統，成就健康、富足及自我實踐的人生目標。



您好，我是李慶祥，Steven：

過去，我在證券公司擔任交易員近 20 年，經手的業績不計其數，在亮眼業績的背後，卻也讓我的健康亮起了紅燈。

由於時代的變遷，網路時代的崛起，尤其是後疫情時代，開啟了我的創業生活，並且開始注重健康。

過去擔任交易員的時候，找客戶就是一件不簡單的事情，不是每個人的人脈都是源源不絕的，有些人人脈廣，仕途自然輕鬆，但有些人卻不是這樣。

在路上陌生開發，再怎麼努力畢竟是一個人，效果有限。

因此，我將網路行銷以及健康事業做了結合開創了 24 小時網路陌生開發系統，幫助我們團隊的成員能加速實現人生的目標。



哈囉~我是李世裕，Eric，之前從事高科技產業，也做到主管階級，在高科技業的時候，待遇尚可接受。

薪資跟工作內容沒有對等，卻要承受很高的工作時數以及高強度的工作壓力，休假時，還要隨時 on call（待命），日子久了，生活品質很不好，身體也出現了毛病~

對資方公司而言，員工身體操壞了，換新人即可，可是身體健康是自己的，要替自己的未來以及健康多想想。

本來就有打算要未雨綢繆，轉換跑道，不管是自行創業當老闆，或是當個/斜槓青年，有副業，多賺點錢，不要替公司老闆賣命。

再怎麼辛勤努力，都不是自己的。寧可自己出來創業，不管如何，都是為自己所努力，而不是資方的老闆~

轉型之時，多方面尋找各種賺錢機會時，剛好自己的大哥 Steven 推薦了美商 Asili。

Asili 的產品，簡單，不分年齡、性別，都有絕對的剛性需求，市場不是只有在台灣，而是全球，目前已經發展將近 20 個國家~而且還再持續增加中~

也因為新冠疫情的關係，尤其是 2021 年 5 月中的疫情三級警戒實施，持續了將近 3 個月，線下無法人與人的接觸，導致線下百業蕭條，無法做生意~讓我意識到做生意一定要排除萬難，往線上網路世界發展，而且無國界。

我們 SEC 團隊還耗費巨資，打造了 24 小時不間斷的網路陌生開發系統！這就是我們 秒速行銷人 SEC 團隊 的由來以及初心！

希望通過這套 24 小時不間斷的網路陌生開發系統，幫助想要自行創業或是/斜槓青年，不滿於現狀，想要提升自己的收入，想讓自己還有家人們生活品質過得更好，或是一些需要幫助朋友們，額外增加自己的收入，可以透過我們 SEC 團隊，來達到想要的人生理想目標。



你好，我是巫定國 (Charlie)，從事 UBER 司機 5 年，前幾年的收入還很滿意，但是從 2020 年新冠疫情後生意就每況愈下，常找不到客人而在車上發呆，三級警戒下害怕染疫休息了 2 個月，讓我深刻體會到，選擇的重要性，要找到符合趨勢的事業。

因緣際會下遇到前輩葉姐跟我聊到 ASILI，我發現這家公司有符合趨勢，免疫力跟經濟力雙商機的特色。

公司的紫茶幫助我睡眠困擾以及長期使用 3C 視力退化的改善，不知不覺我的痛風也沒發作了。

產品不但讓我更健康，透過跟 ASILI 公司合作更勝過自行創業，金流、物流、倉儲庫存、客服都有人服務。我只需要專注在分享資訊，就有可觀的收入。

什麼是 ASILI？什麼是網路陌生開發系統？

我知道您看過上述三位創始人的介紹後，可能產生這些問題。不用急，我們馬上會回答，但現在是我們來學習秒速行銷三大原則的時候。

秒速行銷的三大原則

秒速行銷的三大原則的目標，是幫助你能夠找出自己的定位，形成專屬的訊息，並簡短有利地宣傳出去，因為你只有短短幾秒鐘的機會，可以抓取客戶的注意力。

原則一

善用定位公式「定位＝品牌＋行業」

來讓人秒懂你的定位

首先，你需要替你的品牌取個好名字，特別是能讓人一目了然且一眼就知道你在做什麼的名字。

例如，「秒速行銷」，其中秒速是從 S. E. C (Second, 秒) 這三位創辦人的姓名縮寫組成的含意，也就是三人品牌的基本含意。「行銷」則讓人一眼就懂這個品牌是屬於做行銷的，而且就是教人快速做好行銷。

再舉一例，「超人行銷」，其中超人是大家都熟知的品牌，結合行銷兩字，就讓人馬上聯想就像超人在做行銷，超人無所不能，所以行銷也無所不能。這就變成一間行銷公司的品牌與定位。

所以重點在於，你要找一個行業，再加上一個讓人容易聯想的名詞，來組合起來命名，這樣別人就能秒懂你在做什麼！

原則二

善用大想法公式

「大想法 = 主要承諾 + 獨特機制」

來設計令人耳目一新的行銷噱頭。

在將產品或服務推出時，你需要一個大想法（Big Idea），意思是，這個點子與眾不同且立即會引人注目。

如何做到？只要把握兩大要素即可，首先是要有一個主要承諾，這個承諾要是大家都想要的，再加上一個獨特機制，也就是一套獨特的方法、過程、細節、要素或系統，可以達成這項主要承諾。

例如，當你在替書籍命名時：

1. 主標題寫主要承諾
2. 子標題寫達到此承諾的獨特系統



主要承諾：一週工作四小時

獨特方法：擺脫朝九晚五的窮忙生活，晉身「新富族」

這本書很神奇的是，它在改成這個新名字之前是默默無聞的，改成「一週工作四小時」，讓人一眼就覺得眼睛一亮，想要了解更多，結果造成大賣！這就是大想法的威力！

其實他不過就是教人要去外包而已，把許多事業的事情外包給其他人幫你做，你只做最重要的工作，你就能一週工作四小時。

原則三

銷售新的身份而非商品

當大家都在賣東西、賣服務時，你賣的要有點不一樣，你要賣一種身份地位。這是最高等級的銷售方法。

人們買豪車的目的不是因為那輛車比較好開，車子的性能其實差不了太多，但身份地位卻不一樣了！

買昂貴的東西會讓人覺得自己的身份地位提昇了，所以廠商就利用這點，一直強調買我們的東西會提昇你的身份！

例如，你學秒速行銷的目的，並不是只是想學好行銷賣東西，而終極目標是成為一位能把任何商品都快速賣出去的行銷人！我們稱為秒速行銷人！

所以厲害的行銷他們會創造新的詞彙，創造一個新的身份，讓你渴望這個新身份，然後告訴你他們有一套獨特系統，可以幫助你達到這個令你渴望的身份！

總結

善用秒速行銷三原則，為你自己取個好名字，為你的商品或服務創造一個大想法，設計一個讓人吸引人的行銷訊息，銷售一個令人渴望的身份！

如此一來，你的行銷訊息就會讓客戶秒懂，你的銷售就會快速，用這三大原則去重新設計品牌與行銷訊息，創造成功經驗，你就能成為秒速行銷人！

你的下一步

2020 年的疫情讓全球經濟下滑，各行各業的蕭條失業率升高，網路創業結合健康產業，已不是新的話題，我們創造了秒速行銷系統能幫助您在這產業成功，我們有獨創網路陌生開發系統，搭配按部就班的學習方式，協助您成功，讓您透過網路創業成功並獲得健康，事業健康都有成，這是我們給您的最好禮物。

在接下來的幾天，我會透過電子報與你分享更多我學到的領悟，在此同時，如果你也想要開創一份能讓自己更健康的網路事業，你的下一步是：

1. 申請「[免費諮詢](#)」跟我分享你的故事
2. 報名免費的「[線上演講](#)」了解什麼是 Asili 與 SEC 秒速行銷的結合。

期待能夠親自與你聊聊，因為我們的使命是幫助一萬個人開創一份能讓自己更健康的網路事業！

你認同嗎？如果認同，我們聊聊看怎麼做！

秒速行銷團隊 敬上