

直销企业家成功的超级秘密



直销天王

全球直销精英的成功观念与步骤

钟鼎安 著

一本关于直销的操作说明书……

个人经济自由的必备手册……

ZHI XIAO TIAN WANG

吉林大学出版社
吉林音像出版社



江苏工业学院图书馆

直销天王

钟鼎安 著

F713.32
ZDA

直销企业家成功的超级秘密
全球直销精英的成功观念与步骤

直销天王

作 者：钟鼎安 责任编辑：鹏 宇
出版发行：吉林大学出版社 吉林音像出版社
地 址：长春市人民大街124号出版大厦
 邮政编码：130021
开 本：787mm×960mm 1/16开
印 张：10 字 数：110千字
版 次：2004年10月第1版
印 次：2004年10月第1次印刷
书 号：ISBN 7-5601-2847-5/G·357
定 价：16.80元

目录



第一课	改变观念 远离贫穷	1
	网络改变社会	2
	个人创业是必由之路，但是.....	3
	学习、改变、创业	5
	皮尔泽博士的 3 个发现	6
	“交互式合作”	8
	培训：交互式合作的前景	9
第二课	信念激发梦想	16
	信念是自己创造出来的！	16
	直销商信念的来源	17
	心理调节的 8 个技巧	19
	决定成功的 10 种积极心态	27
	写下你的梦想	28
	培训：梦想定能成真	29
第三课	列名单	33
	突破困境，建立广泛的人脉	33
	了解顾客的 15 种信息	34
	获取电话名录的 11 种方法	41
	列名单的 3 个原则	45
	列名单的各种方式	47

培训：高效经营人际关系网	48
第四课 邀 约	54
邀约的注意事项	54
邀约的3个原则	55
标准台词卡	56
培训：电话邀约	58
第五课 跟 进	64
如何进行跟进	64
克服21种异议的技巧	65
按部就班拓展市场	73
如何创造短期高峰	75
踢好临门一脚	76
培训：如何讲计划	78
第六课 聚 会	83
会场运作的功能	84
“进人”会场的运作策略	86
“留人”会场的运作	89
如何举办小型会议	92
小型会议的5个注意事项	93
DBS(大型业务拓展会议)培训大纲	95
培训：网络直销业务说明会	97
第七课 系统和复制	103
复制过程中的“三化”	104

迅速启动新人	105
新人做直销容易遇到的误区	106
第一次当上级的 12 个黄金守则	108
如何检查进度	113
如何成为网络直销的领导人	114
领导人应遵循的 25 项基本原则	116
培训：系统是成功的秘密	118
 第八课 网络直销事业的核心培训	 121
培训游戏	121
如何做好每一次培训	122
产品分享	126
培训：成功的销售	128
 第九课 完美团队	 137
建立学习型团队	137
如何处理团队中的意见	139
培训：团队工作的四大准则	140
 第十课 时间管理	 143
阻止时间“抢”去你的钱	143
学会时间管理	144
培训：7 天学会时间管理	148
 附 录 擦亮你的眼睛，分清直销与传销	 152

第 1 课

改变观念 远离贫穷

你对你现在的收入满意吗？你是否有机会很快拥有自己的事业，而不再替别人打工？你付出的劳动与你的收入是否成正比？你喜欢你现在的工作吗？你的工作能否让你充分施展才华？你现在的单位景气吗？你现在的行业景气吗？你若不能继续工作，还有不断的收入吗？你的工作是否有保障？你的退休待遇合理吗？你对你现在的生活方式满意吗？你能否经常跟家人一起团聚？你的工作是否很自由，让你自主选择喜欢的工作时间？你是否能愉快地和同事一起工作？你是否能决定你的工作伙伴？你的工作是否能让你交到许多知心朋友？你的工作是否能有效地帮助别人？你是否能经常旅游，特别是海外旅游？你的工作是否能给家人带来健康？

如果你的回答是：满意。恭喜你！你并不需要了解网络直销，也不用从事网络直销事业。那么欢迎你成为网络直销产品

的使用者,我们会有专人向你提供优质服务,让你在家享受使用优质产品的乐趣。如果你的回答是:不满意。那为什么不给你和网络直销一个互相了解的机会呢?

网络改变社会

很多人已经意识到,我们从工业化时代进入到了信息化时代,这种转变,对我们的生活产生了很大的影响。从 1989 年到现在,美国已经有 4,000 万个以上的工作岗位消失了;很多的行业,也已经永远地消失了。随着科学技术的不断发展,这种现象也开始影响到世界上其他国家。在中国,我们已经看到很多大型企业也在纷纷减员,生意也变得越来越难做了。

对此,我们没有必要抱怨,这是社会进步和发展的表现!全球最大的新闻机构 CNN 的报道说:“在 21 世纪,我们将处在一个没有固定职业的社会。”也就是说,各位朋友,不管你是老板还是工薪族,如果你还自认为你现有的职业或事业是可以终生不变的,那将是非常危险和不现实的想法。有未来学家预测:人类现有的绝大多数职业再过 20 年将永远在这个地球上消失,失业和破产将成为 21 世纪最流行的名词之一。

工业化时代向信息化时代的转变,将会对我们的生活很大的影响。为什么会这样呢,这里有一个例子:在工业化时代,如果我们要给朋友写一封信,会有多少人可以收到呢,是不是只有一个人?那发送这样一封信需要用多长时间呢?如果要送到美国,最快的速度也需要十几个小时,而且它的收费也是很贵的。但是,到了信息化时代,这一切就不同了。比如,你写了一本 20 万字的书发表在互联网上,有多少人可以看到这本书呢?只要你知道 10 万个、100 万个,甚至 1000 万个电子邮件地址,那么,就有 10 万个、100 万个、1000 万个人可以同时看到这本书。那么,这本书是用什么样的速度传递的呢——它是以光的速度传递的。也就是说,每秒钟可达到 30 万公里。形象地说,就是“滴答”一声,这本书就围绕着地球跑了 7.5 圈。很明显,没有任何一

个邮递员能够超过这个速度。

也许有很多朋友就会问,“这样高的效率收费会不会很贵?”答案是,“不贵!”传递这样一本 20 万字的书,大约也就是几毛钱。现在,让我们来想一想,那些造纸厂、印刷厂、油墨厂的工人以及邮电局的职工会怎样呢?他们会面临着巨大的挑战和威胁,甚至会因此而下岗。

旧事物消失,将带走它的一切
新选择个人创业是必由之路,但是.....
所以何须担心失业. 陈永聪撰

回顾历史,每当人类经历一次重大变革时,总是旧的机会在消失,新的机会在产生。只有那些先知先觉的人才能够把握住这些机会,从而走向成功。那些抱着旧观念不放的人将会逐渐被时代所淘汰! 20 世纪 90 年代初,当这种变革在美国发生时,很多美国人也不得不考虑重新创业。有一本畅销书叫《学习的革命》,作者在书中写到:“在 21 世纪,你最大的雇主将是你自己! 在未来,个人创业将成为一种趋势。”在美国,每天大约有 8,000 个家庭开创个人事业,但很可惜,不到 5 年,就有 90% 的个人生意走向破产! 那么,个人创业为什么会这样艰难呢? 这里有三方面的原因:

首要原因是,人们在创业初期往往缺少经验,而最典型的表现就是人们在创业之前就选错了行业。如果你本来在一家纺织厂任高级工程师,你的企业倒闭了,你只好重新选择事业。在一般情况下,人们愿意选择他们所熟悉的行业。你也许会承包或自己再开一家纺织厂,难道你就有把握,比原来经营了几十年的那家工厂搞得更好吗? 我看未必。你用习惯思维选择了一个正在被淘汰的企业或行业,也就难逃破产的命运。人为什么会选错行业呢? 因为 20 世纪留给人们最大的陷阱,就是满足现状。当有一天早晨你醒来时,忽然发现自己失业了,面临着生存的危机,不得不考虑个人创业。在这样一种慌不择路、饥不择食的状态下,你被迫选择自己去当老板。但是,你缺少真正做老板的眼光、思维方式和积极心态,这时就难免会选错了行业。

第二个原因是经营者缺少精力。我们发现,要搞好一个企业,至少需要7个环节的有效运营,我们把这7个环节概括为7个字:人、财、物、进、销、存、产。

“人”指的是人力资源,更为流行的说法是人力资本。在经营中,你要始终处理好内部和外部的方方面面的人际关系。如果处理不好人的因素,其他的一切就都谈不上了。

“财”指资金。企业需要启动资金和周转资金以及再投资的资金,等等……不善理财的公司注定要破产。

“物”指设备和设施以及相关的物流系统。例如,两家酒店有同样的装修,一个用了7年,另一个只用3年就已经破旧不堪了,这里就有一个物资管理的问题。

“进”指进货,你要有能力低价进货,并且还要保证产品质量,这样才能降低成本。

“销”指你要把商品有利润地销售出去,并且营业额还要稳定持续地上升。

“存”指你的库存要安全、合理。因为库存太小生意做不大;库存大了又占压资金,最后把你拖垮。

“产”指产品和品牌。你要生产科技含量高又适销对路的产品,这样才有竞争力。

但这里有一个问题,就算你有了高质量、低价位的产品,并且通过千方百计的努力,把它做成一个让消费者认同的著名品牌,你会发现,满街都是和你包装一样的产品,并且他们卖的价格比你的出厂价还要低。这时你就需要开始筹划“打假”了。这些都是你作为创业者和守业者需要年复一年来处理的问题,你想自己能有精力长时间处理好上述所有这些事情吗?因此,缺少精力就是造成创业破产的第二个原因。

另外,创业不成功还源于很多个人原因,比如“懒惰”(当懒惰毁掉你之前,你一定要先毁掉懒惰!)。人对成功具有本能的恐惧,为什么?就是因为有些人从来没有成功过。还有,坏习惯也是成功的拦路虎,如果你选择了每天打麻将、看电视、喝酒、交坏朋友,你等于选择了失败。大家应该记住一句话:当你远离了恐惧、远离了懒惰、远离了无知、远离了坏习惯,你就永远地远离了贫穷。

学习、改变、创业

在 21 世纪，我们每个人都强烈地感到了生活的压力，每一个人都面对着巨大的挑战。有些人，可能要重新选择自己的职业，有些人可能要重新定位自己事业的目标。如果你的观念不能适应时代高速发展的要求，那么，你的一切就将被残酷地留在昨天。

在 21 世纪，我们要做的最重要的三件事，请一定要记着，那就是：学习、改变、创业！

当今时代，知识更新尤为重要。你今天刚刚拿到的大学文凭，明天就可能已经成为一张废纸。要想赶上时代发展的步伐，你就要不断地补充新的知识并制订一个终身的学习计划。同时，如果你想成功，只限于学习是不够的，你还必须要做出改变。虽然改变是一个痛苦的过程，但一个人不愿改变，就不可能进步，就不可能成功。而改变要从观念开始，从自身开始，从小事开始，从现在开始。这里所说的改变，不是要你试图去改变别人，而是通过你自身的改变，影响更多的人去改变。随着时间的推移，改变的人多了，就可以形成一种氛围，形成一个团队，我们就有机会为提高整个民族的素质，改善人们的生活水平而毕生工作。另外，创业应该遵循这样一个过程：先学习，再改变，最后创业。如果你毫无准备、迷迷糊糊地先去创业，等到失败了、破产了，才想起来要学习、要改变，那样你会背上了一个沉重的包袱。

读到这里，也许有些已经做了老板的朋友会问：“我已经开创了个人事业，还需不需要学习？”答案是，“当然需要！”做生意的人应该用一只眼睛盯着自己现有的生意，而用另一只眼睛随时观察这个多变的时代。否则，不管有多大的企业，任何一个决策的失误，都会让你以往所有的努力都付诸东流。

各位朋友，生活需要梦想、需要信念、需要勇气，成功不取决于你的年龄、学历、社会背景，不取决于你今天的财富有多少，它

取决于一个决定,也只有你自己才能做出这个决定。各位朋友,无论你今天的现状如何,是顺利还是无比艰难,请相信,每一个人都是独一无二的,都是天赋潜能的,没有人能像你的未来那么辉煌!只要你有梦想、有目标、愿学习、愿改变、愿不断地行动,你就一定会成功。只要你相信你做不到,你就一定能做不到!

皮尔泽博士的三个发现

世界发生这么大变化,美国官方也深感忧虑。有一位总统曾经向世界著名经济学家、财富教育家、两届总统的经济顾问、《上帝要你富有》的作者皮尔泽博士请教了两个问题:信息化时代的到来,将会对美国乃至整个世界造成什么样的影响?世界的财富究竟藏在哪里?

皮尔泽博士对此做了深入研究,并就此写出报告。这个报告被作为美国官方进行重大决策的依据,现在已经公布于众了。皮尔泽博士在这个报告中告诉我们,人类从一开始到距今大约200年前,始终处在农业化时代,谁拥有土地,谁就拥有了权力和财富。随着蒸汽机的发明,人类进入到工业化时代,谁拥有了机器设备和自然资源,谁就拥有了权力和财富。到20世纪初,随着工业技术的进一步发展,大工业时代到来了,换句话说,真正意义上的市场经济开始了。这时困扰着大型制造商的问题,就是产品销售不畅,造成货物积压。为了解决这个问题,就产生了一个与大型工业企业相配套的流通链:制造商不得不把他的产品卖给代理商,再由代理商卖给批发商,批发商再卖给零售商,最后由零售商卖给消费者。

当这个大的流通链刚刚诞生时,财产的分配还是比较合理的。他作了个统计,以日用品为例,产品出厂价如果是50元,经过这些中间环节,到达消费者手中时,当时一般会卖到100元。而到了20世纪五六十年代,随着化学工业,尤其是塑料工业的发展,产品成本在急剧下降,过去出厂价为50元的产品,一般下降到大约20元。经过中间环节后,再把产品卖给消费者,产品

的价格有没有下降呢？没有，而且在上升，为什么？因为中间环节越来越多，商人的胃口越来越大！他们要装修更加豪华的商厦，扩大更多的营业面积。你们是否发现，近5年~10年，我们所在的这个城市，装修豪华的商场和店铺，超过了历史上的任何时期。同时还可以发现，破产的商场数量也超过了历史上的任何时期。

随着市场竞争的日趋激烈，一个新的行业——广告业产生了。广告业的出现，使中间环节的费用进一步加大。山东有一家酒厂，它某一年的销售总额是10个亿，而在中央电视台黄金时间段的广告费就花去了3.2个亿。也就是说，这家企业用它销售总额的30%来做了广告。我们来想一下，广告费的增加，对产品质量的提高有没有关系？没有！实际上，广告费的增加只和产品的销量有关系。但这些增加出来的费用由谁来承担呢？当然是最终的消费者，所以人们买东西时会感到商品越来越贵。

这时候，美国有一个非常聪明的商人，他把制造商的产品直接拉到他的零售商店，把中间环节省下来的钱，让利3%~12%给消费者。消费者得到了实惠，纷纷到他的商店来买东西。在短短的时间内，他就成为当时世界上最富有的人。这个人就是仓储式连锁店的创始人沃尔顿先生，他的商场就是著名的沃尔玛连锁超市。

皮尔泽博士的第一个发现是——流通环节就是财富。人类在农业化时代和工业化时代初期，财富是有形的，是可以用手去触摸的，比如土地、石油和机器，但随着大流通环节的出现，绝大多数财富已经变成无形的了。例如一个全国性制造商，他决定由你来做他的总代理商，在他做出这个决定的一刹那，你已经是百万富翁了。因为他把中间环节的财富交给你。请记住，流通环节就是财富！因为我们已经知道，人类绝大部分财富存在于中间环节，中间商占据了人类财富的60%~80%。这也可以说明人们为什么要发疯似地去从事商业！

第二个发现是——人类的财富主要是消费者创造的。我们每个人为了生存，必须要去商店买生活用品，就是说我们要把自己劳动挣来的钱付给商人，这就等于把我们的劳动转交给

了商人。绝大多数消费者遵循这样一个生活轨迹：上班——挣钱——买东西——再去上班——挣钱——买东西。在这个过程中，消费者创造了人类的绝大多数财富。

第三个发现——消费者很少有机会参与到世界财富分配之中。这里有两个原因：绝大多数消费者缺少资金、经验、学历和社会关系；即使有些人拥有了这些资本，已进入到财富分配的通道中来，又有谁能够向他们保证，他们一定赚到钱？没有人能做出这种保证！这就是市场风险。就是这两个原因，使世界上绝大多数的消费者被无情地挡在了财富分配的大门之外！

“交互式合作”

当皮尔泽博士研究到了这里，他发现，在 20 世纪 40 年代中期，美国诞生了这样一个行业。这个行业的特点是，制造商把它的产品直接卖给消费者，在销售产品的同时，它还向消费者做出两个承诺：一是要为消费者提供最优质的产品和服务，二是要为世界上的每个人提供最好的个人事业机会。也就是说，它愿意为普通消费者和平民百姓提供一个低风险、易获取、公平合理的创业机会。

皮尔泽博士把这种交易方式称作“交互式合作”。那么，什么是“交互式合作”呢？企业把产品卖给消费者，它想不想赚消费者的钱？当然想了，如果企业不挣钱，它就不能维持和发展。而作为一个普通消费者，是不是也想开创一个真正属于自己的事业呢？当然想了。但我们为什么不去做呢？因为我们没有资本，也承受不了市场的风险。

而“交互式合作”给了每一个消费者这样一个机会：它几乎不需要你的投资，也不在乎你的学历以及社会关系等，它只需要你在使用产品后，把心得体会向别人分享。当别人受到你的影响，特别是在你的专业化的推广服务之后，他们也会去购买这种产品，这样你就会产生一定的营业额。这时制造商就把

在中间环节和广告费方面省下来的钱作为奖金发放给你。《学习的革命》一书中曾提到：在未来，交互式合作营销方式加上特许经营的方式，所产生的营业额将占到全社会消费总额的50%以上。

当你读到这里，你对交互式合作这种营销方式是不是产生了极大的兴趣呢？值得注意的是，一个好的交互式合作公司，应符合以下7个特点：起步费低，它不需要你大量的投资，因为在个人创业之初，你还没有雄厚的资金和对资金的掌控能力；不需要雇人，因为你还不懂得人力资源的管理和选择；缩短中间环节，在未来，制造商不再和大型的代理商、批发商、零售商合作，而是直接跟每一个人或每一个家庭直接合作；不需要大量存货，这是因为你没有大量的资金用于加速物资的流通；没有在人、财、物、进、销、存、产7个环节的头痛事，在这7个字中，你只需要管好人和销就可以了，其他的5个字都由制造商来承担；在你的经营中，始终有良师益友的指导和教育系统的支持，在你还没有经商能力时，你需要有比你更高明的人来指导你，这种经验的传递比财富还珍贵；公司实力雄厚，可以提供全球的市场，并且经营的产品是可以重复消费的，为每个个人和家庭都必需的，因此它不受通货膨胀和经济危机的影响。



培训：交互式合作的前景

培训目的：通过展示交互式合作的前景，让受训人了解经济发展以及交互式合作的价值。

培训适用：新人的启动和跟进。内容主要为基础培训的基本课程，时间为2小时。



讲稿（大纲）

一、世界正在经历一场重大变革

1. 工业化向信息化时代转变。讲《市场营销计划》的第一部分，“今天我将谈到的会对你们的未来生活非常非常地关键……失业和破产将成为21世纪为最时髦的名词之一。”

2. 个人创业成为时尚。《学习的革命》一书称，在21世纪“个人创业已成为时尚”，“你最大的雇主将是你自己”。美国20世纪90年代初，平均每天有8,000个家庭开创个人事业。在中国，个人创业也正在兴起。

3. 交互式合作在全世界迅速成长。今天我们面对的经济问题，大多是美国曾经经历过的。这将为我們提供重要的参考。1989年~1994年，美国工业化向信息化的转变，产业调整的阵痛期，此间爆发了“白领危机”。很多大型的创业团队在纷纷减员，而有些企业却快速成长，原因是它们具有优质的产品和先进的分配方式，特别是采用了一种先进的营销方式。经济学家把这种方式称之为：“交互式合作。”

二、交互式合作的定义

制造商为消费者提供优质的产品和服务，同时又为消费者提供一个低风险、易得到、公平、美好的个人事业机会。

解释一：松下公司为消费者提供了优质产品和服务，但显然并不是交互式合作公司，因为它们不直接把产品卖给消费者，也不为普通消费者提供创业机会。

解释二：为什么是“低风险，易得到”？大多数人都想拥有个人事业，但为什么大多数人不能成为老板？有两个原因：缺少资本（资金，经验，关系等）和不能抵御市场风险。而交互式合作中的成员，在开始创业时，无需投入大量资金，因此交互式合作是低风险的生意。

解释三：为什么是“公平，美好的个人事业机会”？只要你年满18岁，不是全日制学生、国家公务员、现役军人，你



便可以成为交互式合作营销的业务员。并且每一个人都是在同一个起跑线上开始：从自用分享到销售第一款产品、服务第一位顾客，到帮助公司招聘第一个业务员开始。公司对每一个人的待遇都是公平的。

三、原理（传统销售方式与直销的比较）

直销的含义 直销这个名词绝大多数人都“听过”、都“知道”，但深入“了解”它的人并不多，对它产生“误解”的人却很多。经常会把“直销”与“推销”划上等号，在脑中浮现的印象不是正面的，却是负面的。其实，“直销”早已存在，并没有我们印象中那么可怕，那么不受欢迎。像我国古代的“售货郎”，现在沿街叫卖的“小贩”，卖“烧肉粽”的，就是一种“直销”的销售方式。还有，现在很流行的邮购、超市、便利商店，广义上也是“直销”的一种形式，不管我们喜欢还是不喜欢这个名词，它都早已走进了我们日常生活之中。

通常一件商品在工厂制造完成以后，要经过代理商、大批发商、中批发商、小批发商到零售店（商），才能转到消费者手中。在这“漫长旅程”中，制造厂家或中间商要花费大笔广告费做各种广告宣传，借以增加商品的知名度（不是增加品质），增加顾客购买欲望。庞大的广告费当然也转化成商品价格的一部分，由消费者负担。这也就是“羊毛出在羊身上”的道理。

直销是指商品在工厂制造完成以后，不再经过许多中间商的“漫长旅程”，只经过一个经销商，直接交付到消费者手中。这个经销商也许是一个人，也许是一个固定的场所、店面，就像邮购、超市、便利商店一样。直销的方式主要是登门拜访、说明、展示，直接对消费者展开销售及服务。直销事业的经营理念、制度，是在20世纪中叶，由美国的安利公司两位创办人狄维士与温安洛完善创立的。之后，经由当今世界上许多同行公司长达半个多世纪的不断完善，如今已经发展得逐渐完善。

传统销售与直销在商品流程方面的比较 传统事业与直销事业最大的差别在于，商品流通过程的不同。直销之所以被称为