

传销系列 NO.6

传销人

THE ARE
OF ENCOURAGING PEOPLE
FOR MULTI-LEVEL SELLER

如何寻找事业伙伴

●透过你的人际关系, 创造一个行销网状的组织, 由你与这些人共同分享一种或多种产品。因此, 必须学会寻找传销事业伙伴, 建立组织网, 并辅导自己的下线让他们成功, 以使自己成功

中国对外翻译出版公司

作者简介

- 方天龙
- 福建省龙溪县人
- 台湾大学毕业
- 曾任电影编剧、出版社及杂志社总编辑、教师、记者、经理、顾问等职。
- 现为专职作家,著有《传销秘笈》、《如何寻找传销事业伙伴》、《做传销的实战技巧》等书
- 传销专业讲师

出版者序

近几年来,台湾的商业环境有相当急剧的变化。尤其是标榜人性化经营、注重消费设计及销售市场之追求高利润的多层次传销,如雨后春笋般的崛起,并列为当今十大发展最神速的行业之一。它透过不同层次的经理人、分销商、直销商,来分配和销售商品。而且是目前所有行销中最具完善制度、市场开发潜能和高争议性的新时代组织,才能使那么多的直销人员趋之若鹜。

传销的真正历史可追溯至公元一九四五年,美国的李麦汀杰和威廉卡森伯的共创多层次传销制度,并且由生产营养食品的纽崔莱(Nutrilite)成功地运用。多层次传销理论的精华在各个不同公司的制度下,显现了不同的特点。但是,所有传销经营者坚持的一贯理念为,“即使是最后一个人,也绝对不会吃亏”;意使每一位消费者都能以最优惠的价格买到最优良的产品,甚至借此致富。

只是,有些不肖业者为图己之利益,挂羊头卖狗肉,以“多层次传销”之名行“老鼠会”之实,

使正派经营的多层次传销业者蒙上清白之冤。尤以一九八〇年,台湾第一宗老鼠会——台家事件发生后引发的诸多经济、社会问题,更使人闻之“传销”色变,避之唯恐不及,视老鼠会与多层次传销同出一辙。

其实,根据全美地方检察官协会经济犯罪专案小组和直销协会共同制作的一份资料,“如何辨别合法企业与老鼠会骗术”上显示:“老鼠会‘从你身上诈财’,而多层次传销公司则借销售实际的商品‘和你一起’创立事业”。所以,究其本源,仍有差异。

未来商业环境的变化,将会为传销事业的发展提供较多的发展与市场机会。但,机会与威胁是一体两面的,面对快速变动的商业环境,传销业者必须有高瞻远瞩的信念,并及时掌握市场成长的良机,不断创新求变,树立风格,毕竟“适者生存,优胜劣败”,对于处在一个风云诡谲、竞争激烈的工商社会中,也惟有善用头脑因应变局的智者,始可立于不败之地。

有鉴于台湾有关多层次传销方面的论者略为不足,及多层次传销趋向炽热化,特别精心策划一套多层次传销的书籍,并聘请中外知名学者为本系列执笔,提供有心从事传销工作及对传销心生疑惑的社会大众一份有效的参考和指引;期望能够对多层次传销有更深一层的认识与了解。

此套丛书虽规划多时,或有部分疏漏或错误

之处,尚乞先进及读者来函指正,以使本丛书再版时能更臻完善。

作者序

这本书如果早几年诞生,书名一定叫做“如何寻找下线”,因为它是以建立经营组织体系为探讨主题。但是,时代是进步的,目前**传销界新观念已不讲“下线”了,而叫做“事业伙伴”**,所以笔者也从善如流,把书名定为“如何寻找传销事业伙伴”。

传销与传统事业在经营做法上,有很大的不同。尤其最具魅力的“多层次传销”特别讲究“层层分享”、“层层推荐”。介绍你加入某一传销公司的推荐人,就是你的上线,(也叫做“上手”);你所推荐的人,则是你的下线,(又叫“下手”)。

但是,**传销商之间彼此并非雇佣关系,而是各自独立经营的事业体**,即每一个人都是老板,谁也不是谁的部下。

下线的出现,只不过比你晚进入同一家公司而已,尽管有所谓的“先来后到”,但个人的修养、功力却未必输给你;甚至他原先的身分、地位、也未必低于你。

“谁也不甘愿当人家的下线!”虽然这是错误的想法(既入传销这一行,心态即应归零,重新认识自己),但未受过传销概念洗礼的人毕竟是无

法接受的。

因此,目前各传销公司的新趋势,多抛弃“上线”、“下线”的称呼,而以“事业伙伴”一词取代,在互相介绍时,这种较为尊重、客气的词汇,也广为传销界朋友运用了。

正如“多层次传销”早已合法化一样,时代在进步中,商法也不断在进步中,旧的观念渐渐抛诸脑后,新的经营理念始终迅速地向前进行中。笔者认为所谓的“传销高手”应是“现役选手”才能跟得上时代的脉动,否则纵然是拥有数十年的行销资历,如已中断多年,其技术未必有太多的参考价值。因此,本书特公开三十位杰出传销商的独门秘招。他们都选自各家传销公司的顶尖精英,技术炉火纯青,炙手可热,相当值得学习。

在此建议忙碌的您,每天读上一篇“独门秘招”,三十天便可读完。笔者花了一整年的时间采访来的智慧结晶,您一个月就吸收殆尽,可不是一宗好买卖?

目 录

出版者序

作者序

第一篇 赶搭传销班机

第一章 摸清时势才能造就英雄

传销渐渐热了 (3)

多层次传销的特性 (5)

第二章 生活习惯重大革命

做传销的孩子不会变坏 (9)

人际关系的改善 (11)

第二篇 为何要找事业伙伴?

第一章 群策群力的时代

- 大成功靠团体…………… (15)
- 做个复制人…………… (16)

第二章 上下线的合作模式

- 寻找事业伙伴的心理障碍…………… (19)
- 潜在顾客的角色转换…………… (20)

第三篇 如何寻找事业伙伴?

第一章 动哪些人的脑筋

- 列出所有认识的人名…………… (25)
- 排见面约谈的顺序…………… (27)
- 第一步应先叙叙旧…………… (29)

第二章 零售与推荐齐头并进

- 先横后纵…………… (30)
- 建立齐全的顾客资料…………… (32)

第四篇 半陌生市场的推荐

第一章 推荐要用真感情

- 不要给人现实的感觉…………… (35)

挖角抓老鹰的诀窍 (37)

第二章 现身说法建立信任感

要让老朋友看出你的“改变” (41)

重视大人物身边的爱将 (42)

第五篇 陌生市场大进击

第一章 掌握新人脉的契机

重新建立你的形象 (47)

见人点头,随时随地交朋友 (48)

目光四射,瞄准各类自由人 (50)

参与社团,与负责人多联系 (52)

热衷活动,广伸触角拉关系 (55)

担任义工,踏上成功垫脚石 (58)

问卷调查,闲谈寻求切入点 (59)

声东击西,创意传销走偏锋 (60)

第二章 如何展现强大说服力

争取好感最重要 (63)

活用“ABC”法则 (65)

第六篇 看看高手怎么做

第一章 展示传销策略

高手秘笈大公开…………… (69)

成功者都有一张共同的脸…………… (87)

第二章 三十位杰出传销商的独门秘招

一、找乐观积极而谦虚的人…………… (92)

——专访杰出传销商陈赏赐

二、做传销要用真感情…………… (96)

——专访杰出传销商陈兴文

三、点将不点兵…………… (100)

——专访杰出传销商许清美

四、活用“ABC 法则”…………… (104)

——专访杰出传销商黄元元

五、下线,无所不在!…………… (108)

——专访杰出传销商林文珍

六、多一次机会,就多一次历练!……………

(112)

——专访杰出传销商张欧正德

七、别让人偷走你的梦想…………… (116)

——专访杰出传销商李慕尘

八、会赢再来拚…………… (120)

——专访杰出传销商杜宪贞

九、夫妇分扮黑白脸…………… (124)

——专访杰出传销商陈尚政、蔡淑琴

十、向对你有兴趣的人推荐自己 ……

…………… (128)

——专访杰出传销商陈得修

十一、找独立性强的事业伙伴 ……

…………… (132)

——专访杰出传销商杨源清

十二、缠功要够，耐力要足 …… (136)

——专访杰出传销商侯文贵

十三、忍别人所不能忍的…………… (140)

——专访杰出传销商黄玉霞

十四、信用是最佳的本钱…………… (144)

——专访杰出传销商傅文添

十五、能力要好，形象也要好! ……

(148)

——专访杰出传销商谢龙飞

十六、找伙伴，要像“抓泥鳅”! ……

(152)

——专访杰出传销商庄胜发

十七、用对比式的举例解说最有效 …

(156)

——专访杰出传销商罗运河

十八、实话直说,不打哑谜! (160)

——专访杰出传销商沈文贤

十九、爱心、耐心与决心 (164)

——专访杰出传销商吴美华

二十、必要时得用“激将法” (168)

——专访杰出传销商蔡安成

二十一、找比较“鸡婆”的人 (172)

——专访杰出传销商傅美美

二十二、找有业务经验的最好 (176)

——专访杰出传销商吴秀英

二十三、推开公司“制度”作比较吧! ... (180)

——专访杰出传销商黄健民

二十四、坐公车也能结识事业伙伴... (184)

——专访杰出传销商黄淑卿

二十五、对任何人都不放弃、不死心... (188)

——专访杰出传销商陈素贞

二十六、不妨先从半陌生市场着手 ... (192)

——专访杰出传销商吴艳花

二十七、穷困的人比较懂得掌握机会... (196)

——专访杰出传销商吴秀玉

- 二十八、从他身边的人去影响他…… (200)
 ——专访杰出传销商苏珍美
- 二十九、陌生人拜访有诀窍…… (204)
 ——专访杰出传销商温修峰
- 三十、垫款和囤货是错误的…… (208)
 ——专访杰出传销商刘金生

赶搭传销班机

第一篇

——“横，要能生活在人际之中；纵，要能独自面对天地。”横、纵，都能做个无愧于心的老板，你的传销事业没有不成功的道理了。

第一章

摸清时势 才能造就英雄

传销渐渐热了

一九九二年二月四日，台湾“公平交易法”正式实施，多层次传销这种曾遭误解多年的行业，终于开始受到“公平”的对待。

根据台湾“行政院”公平会的统计资料显示，一九九二年六月，向公平会报案登记的多层次传销公司有一百四十六家，到一九九三年四月，已增至二百七十一家；到一九九四年底止，更达到四百三十一家之多。

目前从事多层次传销的工作者，已突破二百万人次。根据公平会的调查，台湾十八岁以上的人口中，平均每一百人就有十点九六人加入传销。换句话说，每十人就有一人属于传销族。这是官方发布的统计数字，应该不会离谱。

值得注意的是，公平会发布的数据中，还点明近期一年就激增了四十二万多人，这说明了老百姓都逐渐看好这一行业，不但投入的人渐多，