

C

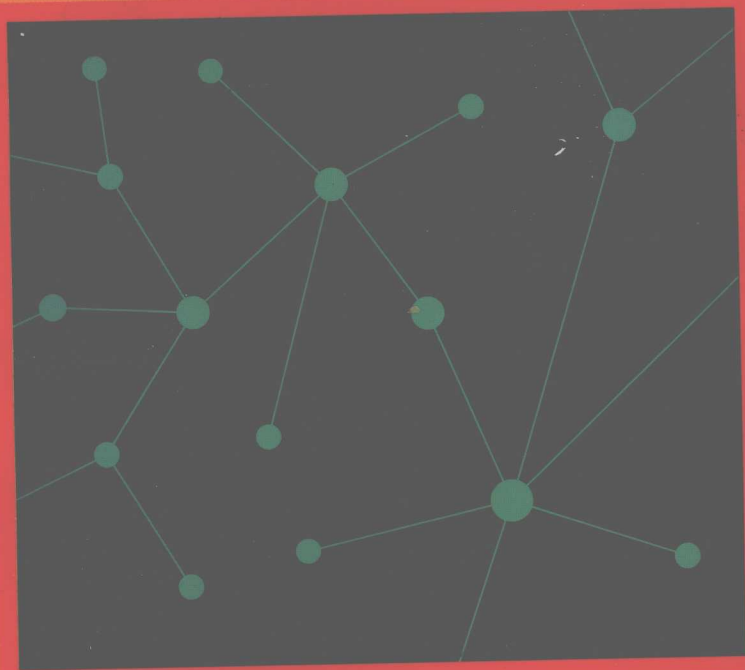
X

J

S

传销绝胜168招

张甲利 编著



吉林人民出版社

招 胜 168 招 销 传



吉林人民出版社

1996 年 · 长春

(吉) 新登字 01 号

传销绝胜 168 招

张甲利 编著

责任编辑：王炳顺 责任校对：余 海

*

吉林人民出版社出版发行

长春市中兴胶版印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 32 开本 6 印张 117 千字

1996 年 4 月第 1 版 1996 年 4 月第 1 次印刷

印数：1—10 000 册

ISBN 7-206-02430-0
F·577 定价：15.00 元

前 言

1995年6月23日,美国《华尔街日报》指出:“美国从事传销的工作人员,自1990年来成长率高达35%;专职的传销工作人员大约占总数的1/4,在过去的两年内增加两倍。现在,挣脱企业的束缚,投入传销业工作的人越来越多……”

近一两年来,国内传销业正在飞速发展。传销作为一种强有力的行销制度,重要性与日俱增。传销业也许今后还会遇到风风雨雨,但传销因为的确有用,定能迅速发展,不断壮大。当多个电视频道争夺人们的注意力,众多强势的广告使消费者逐渐麻木时,传销能够穿透消费者冷漠的自我保护层,它的影响力在未来几年,将遍及每一个家庭。

人无远虑,必有近忧。

传销在目前虽然饱受媒体的攻击,但是等三年或五年后,尤其是我国传销法出台后,传销将变得十分普遍,成为各行各业拓展业务所使用的标准工具。有远见的人现在就加入传销业,从基层开始,建立网络,作好准备。因为在不久的将来,你的朋友、亲戚、同事都会恳求你引导他们穿越21世纪的传销天地。

传销业对于个人而言,可以使一般的大众都能拥有自己的事业,都能有致富的机会;对于企业而言,传销将是中国企业 21 世纪获得客户最有力的方式。

本书讲述的是新传销商如何选择传销公司,如何避免误入“老鼠窝”,使有志加入传销业者有一个良好的开端;启迪高级传销商如何运用新的方法扩大你的体系,增加收入并拓展无限的机会,使你更上一层楼,事半功倍,尽快登上传销宝座,自己掌握自己的命运,实现你人生的价值与梦想。该书从传销理念到传销商应具备的知识,介绍了很多鲜为人知的传销运作技巧,使这本书条条真正成为“绝胜的招数”。

传销在未来几年内,将改变我们的工作及生活方式。为使正当的传销业不再受人非议,不再遭受排挤,让更多人客观地了解传销业,特编写了这本小册子。如果能使人正视传销的价值与功能,我将感到非常的欣慰!

编 者

1996 年 3 月于长春

目 录

一、传销法规篇

前言	(1)
1. 我国关于传销业发布了哪几个法规?	(2)
2. 多层次传销惩处界限划定的标准是什么?	(2)
3. 《关于停止发展多层次传销企业的通知》精神是什么? 如何理解?	(3)
4. 我国对传销企业审批的条件是什么?	(6)
5. 何谓《世界直销商德约法》?	(8)
6. 世界直销联盟组织简介	(9)
7. 我国直销协会概况	(9)
8. 我国成立“多层次传销管理条例”立法工作机构	(10)

二、路在脚下篇

9. 什么是传销?	(12)
10. 直销漫谈	(12)
11. 传销:让花钱的人也来赚钱	(13)
12. 传销并非先入者一定多赚钱	(14)
13. 正确看待传销训练会	(15)
14. 话说传销	(15)

15. 传销采用的是科学的市场倍增学	(17)
16. 传销是如何产生的?	(19)
17. 传销,我们该怎样认识?	(21)
18. 传销的魅力是什么?	(22)
19. 商品传销有什么优势?	(23)
20. 哪些商品宜传销?	(23)
21. 哪些商品不宜传销?	(24)
22. 传销方式与传统销售渠道有什么区别? ...	(24)
23. 世界传销禁区资料(一)	(25)
24. 世界传销禁区资料(二)	(26)
25. 世界传销禁区资料(三)	(26)
26. 从事传销的理由是什么?	(28)
27. 传销网并非金字塔	(28)
28. 何谓创业说明会?	(29)
29. 正规传销是天堂,变态传销是魔鬼	(29)
30. 何谓 NDO?	(30)
31. 传销业:自己做主人的事业	(30)
32. DMP 是什么意思?	(31)
33. 什么是激励士气大会?	(32)
34. 什么是购买确认?	(32)
35. 传销商奖金的来源	(33)
36. 如何介绍传销产品?	(34)
37. 传销——销售渠道的一场革命	(36)
38. 什么是传销中的“伦理规范”?	(38)

39. 传销在社会主义市场经济中有什么必要性?	(38)
40. 传销与推销有何差别?	(40)
41. 正当传销最能保护消费者	(41)
42. 独立传销商必须做哪四件事情?	(43)
43. 传销是一个三赢、三合、三好的事业	(43)
44. 传销没有三角债	(44)
45. 传销发展至今经过了哪三个阶段?	(45)
46. 传销给人带来三大健康	(45)
47. 传销与跨栏竞赛	(46)
48. 传销就是“老鼠会”吗?	(47)
49. 正当传销与老鼠会的区别	(48)
50. 成功者为什么会成功?	(50)
51. “三谈”与“三不谈”	(50)
52. 传销操作流水线?	(51)
53. 传销人口暴涨的原因	(53)
54. 如何看待传销商品的售价?	(54)
55. 传销成功者须秉持六颗心	(55)
56. 传销是在传递一种积极的生活方式	(56)
57. 传销的精神价值	(56)
58. 如何看待新闻媒体对传销的报道?	(58)
59. 什么样的人适合做传销?	(58)
60. 传销业无失败可言	(59)
61. 传销使您一呼百应	(59)

62. 动嘴说话也可以赚钱	(60)
63. 传销业有序而健康发展的条件	(61)
64. 消费者喜欢什么样的传销商?	(61)
65. 消费者讨厌的传销商	(62)
66. 成功没有上限	(63)
67. 人人都该占传销一席之地	(64)
68. 新传销商的首要任务是什么?	(65)
69. 传销界容易成功的两种人	(65)

三、实战兵法篇

70. 如何慎选传销公司?	(68)
71. 如何判定传销公司是否合法?	(69)
72. 全面详细了解传销公司的方法	(70)
73. 如何慎选产品?	(70)
74. 如何慎选上线?	(71)
75. 怎样列名单?	(73)
76. 见面推荐前要先具备一副老板相	(74)
77. 推荐的行动方案	(75)
78. 新传销商如果不擅交际怎么办?	(76)
79. 新传销商为什么要照着推荐人的方法去做?	(76)
80. ABC 法则	(77)
81. “会后会”的主要内容	(79)
82. 如何理解传销业“可塑性”的特点?	(80)

83. 传销商最想知道的是什么？	(81)
84. 为什么有的新传销商刚起步就放弃了？ ...	(81)
85. 快速掌握传销技巧的方法是什么？	(83)
86. 什么是传销商的“多”字法则？	(84)
87. 做传销的“难”与“易”	(84)
88. 传销商如何战胜恐惧心理？	(85)
89. 邀约时如何见什么人说什么话？	(85)
90. 邀约什么样的人成功概率高？	(86)
91. 为什么说不断邀约才是成功之道？	(87)
92. 邀约技巧的两大诀窍	(88)
93. 如何使对方愿意接受你的邀约呢？	(89)
94. 从事传销业为什么要先做好心理备战？ ...	(91)
95. 传销技巧 10 字诀	(92)
96. 传销商为什么要以归零的心态从事经营？	(93)
97. 成功者的足迹	(94)
98. 3S 行动法则	(96)
99. 何谓“三尺原则”？	(98)
100. 何谓“二合一策略”？	(99)
101. 为什么不要同时在两个公司从事传销事业？	(99)
102. 如何寻找传销业中的“老鹰”？	(99)
103. 传销商如何谈商品的价格？	(100)
104. 如何使自身成为产品中的产品？	(101)

105. 介绍传销产品的方法?	(102)
106. 会发问会倾听易于零售	(102)
107. 促成零售面谈的方法	(103)
108. 利用人性的弱点进行零售	(104)
109. 如何由产品切入进行零售?	(105)
110. 争辩是零售中最大的天敌	(105)
111. 售后服务包括哪些内容?	(106)
112. 如何运用波效应?	(106)
113. 怎样用心去做传销?	(107)
114. 如何留意对方的眼神?	(108)
115. 传销商为什么更注重友情?	(109)
116. 笑在传销中有什么好处?	(110)
117. 如何选择下线?	(110)
118. 为什么说直系亲属做直接下线弊大于利?	(112)
119. 如何指导下线?	(112)
120. 如何给下线打气、加油?	(113)
121. 为什么要给人留下第一次的好印象? ...	(114)
122. 兼职做传销的好处与方法	(115)
123. 专职传销商成功的方法	(115)
124. 新传销商快速成长的要诀	(116)
125. 成功传销商的特点	(117)
126. 如何培养下线领导人?	(119)
127. 传销领导人应具备哪些特征?	(120)

- 128. 高级传销商起码应具有哪两个特点? ... (120)
- 129. 传销商“八大注意”是什么? (121)
- 130. 成败一念间 (121)
- 131. 肯定自己与欣赏别人 (123)
- 132. 成功是累积的 (124)
- 133. 通向成功的要诀 (125)
- 134. 如何说服准传销商? (128)
- 135. 如何办好一个成功的家庭集会? (130)
- 136. 适时跟进是成功的关键 (132)
- 137. 发展组织要先横后纵 (133)
- 138. 如何组织横线与纵线,优化网络管理? ... (134)
- 139. 向成功者看齐 (136)
- 140. 如何开好体系大会,树立体系形象? (140)

四、最佳心态篇

- 141. 成功传销商必备的八大心态 (142)
- 142. 如何培养成功传销商的八大心态? (144)
- 143. 传销商心态真言 (153)
- 144. 心态体验:欲速则不达 (155)

五、疑难解答篇

- 145. “传销,我早就听说过了” (158)
- 146. “让我考虑考虑” (158)
- 147. “我没有时间,我很忙” (159)

148. “这生意不适合我”	(160)
149. “我想做,不过不是现在”	(160)
150. “因为有很多人误会,所以很不好做”	(161)
151. “传销是在赚朋友的钱吗?”	(162)
152. “传销商是不是在骗人?”	(163)
153. “传销就是在拉人头吗?”	(163)
154. “从事传销是利用朋友之间的友谊吗?” ..	(164)
155. “我不需要这些产品,为什么还要买?”	(165)
156. “市场会饱和吗?”	(166)
157. “如何判定公司会不会倒?”	(167)
158. “传销商品的价格合理吗?”	(169)
159. “传销为什么被误会为老鼠会?”	(169)
160. “我没有口才,所以不适合从事传销工作”	(171)
161. “上线是靠下线来赚钱的吗?”	(173)
162. “我营销网络大时,如何保证业绩和利润?”	(174)
163. “目前我国传销业发展到什么阶段?”	(174)
164. “政策会有变化吗?”	(175)
165. “如何看待传销商品的价格呢?”	(175)
166. “如何看待传销事业?”	(176)
167. “世界各国的传销活动开展如何?”	(177)
168. “我国开展传销活动有哪些有利条件?” ..	(178)
附录:绿迪矿泥之我见	(179)

一、传销法规篇

1. 我国关于传销业发布了哪几个法规？

一是 1994 年 8 月 10 日国家工商局发布的《关于制止多层次传销活动中违法行为的通告》；

二是 1995 年 10 月 8 日国务院办公厅发布的《关于停止发展多层次传销企业的通知》；

三是 1995 年 12 月 11 日国家工商局下发了《关于审查清理多层次传销企业的实施办法》。

2. 多层次传销惩处界限划定的标准是什么？

为了遏制不规范传销中的违法行为，1994 年 8 月 10 日国家工商局发布了《关于制止多层次传销活动中违法行为的通告》，该通告规定：

(1) 坚决取缔擅自开展的多层次传销活动。

(2) 严禁党政机关工作人员从事或参加多层次传销活动。

(3) 对于利用多层次传销方式推销假冒伪劣商品走私贩私物品的，依法从重处罚。

(4)经营者开展多层次传销活动,有下列情形之一的,予以取缔:

①多层次传销活动参加者的业务主要是介绍他人参加,且收入主要来自他所介绍的新成员缴纳的入会费或者经营者的利润主要来自参加人员的入会费的;

②以缴纳高额入会费或以购买商品方式变相缴纳高额入会费作为加入条件的;

③对多层次传销活动参加者的报酬或商品的质量、用途、产地等做虚假或引人误解的宣传,诱人入会的;

④商品价格高于合理市价,牟取暴利的;

⑤不准退货或设定苛刻的退货条件的。

理解:

此《通告》讲的是制止违法行为,合法经营不在其制止之列。

3.《关于停止发展多层次传销企业的通知》精神是什么? 如何理解?

【新华社北京 10 月 9 日电】国务院办公厅近日发出通知,要求停止发展多层次传销企业。

通知说,1994 年 8 月,国家工商行政管理局根据国务院指示发布《关于制止多层次传销活动中违法行为的

通告》，对此，个别地方没有认真落实，未对传销企业作清理检查，有的地方还陆续发展了一些传销企业，使非法传销活动又有所发展蔓延。鉴于当前我国关于传销经营方式的法律、法规尚未建立健全，对传销活动很难规范和管理，少数不法商人借此进行欺诈活动，严重侵害消费者的合法权益，也使大多数传销商蒙受了经济损失，引发了社会问题，扰乱了经济秩序。为遏制不正当的传销活动，打击不法商人的欺诈行为，保护消费者权益，保护公平竞争，维护社会主义市场经济秩序，国务院决定停止发展多层次传销企业。

通知要求：

(1)立即停止批准成立多层次传销企业并对现有传销企业进行审查清理。

(2)自通知发布之日起，各地工商行政管理机关和其他有关行政机关一律停止批准、登记注册以传销方式开展经营活动的企业及个体工商户。

(3)对已注册营业的传销企业，必须在1个月内经原注册机关审核逐级上报国家工商行政管理局重新审查；对拒不接受审查的企业，由当地工商行政管理机关吊销营业执照。

(4)在审查期间，传销企业必须停止发展传销员，不得扩大营业活动。

(5)对传销商已交款而传销企业未付商品的，由工商行政管理机关监督传销企业退款。