

让你的事业说明最具说服力

我——市
场中有没
我们
的公司的经济命运。



——巴菲特



巴菲特教你做直销

选择完美的四大步骤和十大准则

王万军 著

新人进与老人留
成了你现在的首要战略任务
但传统的直销话术正在失去吸引力
读《巴菲特教你做直销》
让你的事业说明最具说服力
让你成为直销界的巴菲特

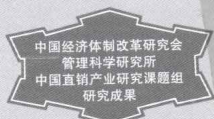
完美公司总裁胡瑞连先生作序推荐：
《用“投资观”重建直销心灵家园》



中国经济体制改革研究会
管理科学研究所
中国直销产业研究课题组
研究成果

广东省出版集团
广东经济出版社

抗震救灾 百分关怀
购买一本书，捐赠一元钱。
让灾区孩子健康成长



医药学院 610 2 12032381

Warren Buffett Tell You How To Do Direct Selling

巴菲特教你做直销

选择完美的四大步骤和十大准则

王万军 著



广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

巴菲特教你做直销/王万军著. —广州: 广东
经济出版社, 2008. 6

ISBN 978 -7 -80728 -893 -0

I. 巴… II. 王… III. 企业管理: 销售管理
IV. F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 070757 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11-12楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东广彩印务有限公司 (佛山市南海区盐步镇河东)
开本	889 毫米×1194 毫米 1/32
印张	9.6 2 插页
字数	186000 字
版次	2008 年6 月第1 版
印次	2008 年6 月第1 次
书号	ISBN 978 -7 -80728 -893 -0
定价	28.50 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路11号11楼

电话: (020)37606055 38306107 邮编: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路11号11楼

电话: (020)37601950 邮编: 510075

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

· 版权所有 翻版必究 ·



与驻马来西亚大使程永华先生在一起



现场采访驻马来西亚大使程永华先生



与完美公司董事长古润金先生在一起



与马来西亚董校总成员和中国媒体团合影留念



与马来西亚著名华人学者陈亚才先生(在)在一起



与世界直销协会政府公共关系总监合影留念



赴世界直销协会联盟总部调研、书赠世界直销协会联盟
执行副总裁Kimberly Harris Bliton



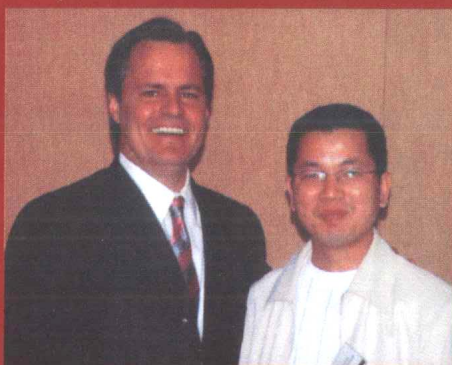
与世界直销协会联盟主席贺楚门先生



与安利总裁温安洛先生对话于安利总部



与安利中国董事长郑李锦芬女士



在美国德州访问玫琳凯总部、并与其总裁合影留念



与仙妮蕾德董事长陈得福先生



与国家工商总局市场司副司长黎晓宽先生合影留念



与完美公司总裁胡瑞连、北京大学法学院教授刘凯湘做客搜狐财经、畅谈中国直销立法与企业公民责任



与北京大学中国直销行业发展研究中心执行主任陈得发教授、詹庆博士合影留念



出席清华大学《行进中的资本·中国卓越领导高峰论坛》



与中国经济体制改革研究会秘书长、著名经济学家石小敏先生在一起。



与中国保健协会副秘书长贾亚光先生



与著名国学大师傅佩荣先生交流



甘肃省副省长陆武成接受王万军捐献母亲水窖善款



深入四川地震灾区探访



王万军在甘肃捐建的母亲水窖



探访卡尔·宏邦故居

序

在中国政府2005年公布《禁止传销条例》之后，直销的团队计酬的奖金制度基本上是被禁止了。从法律的角度说，直销员面对消费者只能销售产品，不能再谈事业机会，摆脱了短期致富的幻景。因此中国大陆在现有的法律规范之下，直销正逐渐走向产品导向的时代。

其实直销本身就是一种产品的行销通路，是靠直销员主动的去寻找潜在顾客来推销产品；在有团队计酬的奖金制度之下，很多直销公司和直销员过份强调团队计酬所带来的事业机会，而让产品销售退居第二线，才会引起大家对直销的迷惘，忘了产品销售才是直销公司和直销员收入的主要来源。

当直销在法律上没有奖金、事业机会可以谈的时候，其经营管理的原则和一般营销通路的管理就非常类似。二者最大的区别是直销员没有固定的薪酬，只有靠销售的业绩来领取奖金，使得直销公司的人事成本很低，可以雇用大量的直销员。而直销员想要靠直销来获得市场效益，就要想办法提高销售的业绩。

在没有奖金制度、事业机会可以吸引消费者购买产品、加入直销组织；没有上线直销员辅导下线直销员的上下线关系，以及没有组织团队经营管理的环境之下，原有的直销员教育训练制度都要改弦易帜了！

在目前的环境之下，直销员和一般营销通路的推销员所扮

演的角色其实是一样的，无论是他们选择公司成为该公司的合作伙伴，还是他们选择产品通过销售获得业绩，都与其它营销通路的销售人员的出发点都越来越类似。

趋势的变化要求我们改变固有的思维。这就要求广大直销人员在继续发扬直销固有的优势基础上，真正做到“跳出直销看直销”，更广泛地吸取其他营销通路的先进营销理念、方法和手段。而营销通路经营管理的许多经典名著、知名推销员的成功经验，都可以让从事直销的企业或直销员作为重要的参考依据和指导原则。

王万军先生从事直销的著作和媒体出版工作有很多年的经验，对于直销的发展脉动有敏锐的知觉，他看到了直销走向产品导向的趋势，直销员的角色和一般通路的推销员类似，立刻想到将一般营销管理的经典名著所强调的观念和方法引用到直销领域。他计划将几位世界知名的营销大师所提出的原理原则针对直销的特性加以改写，出版《世界大师教直销》系列书籍，第一本书就是《巴菲特教你做直销——选择直销企业的四大步骤和十大标准》，极大地突破了直销行业一致倡导的选择之道，而是从传统投资的角度，将世界首富巴菲特的选股步骤和持股标准与直销的特点相结合，全新理性地演绎了直销员选择直销公司的步骤和从业标准。我很佩服他的远见，期待他的第一本书能给广大直销员带来启迪，也期盼他能顺利将系列书籍书写完、出版。

陈得发

2008年3月27日



自序 让直销成为一种投资生活方式

“你可以跑不过刘翔，但不能跑不过CPI。”中国最牛的财经报纸《21世纪经济报道》创办的《理财周报》这句最牛的广告语，牛烘烘地让我们意识到了理财的紧迫感。

“跑不过CPI”甚至引发了跳楼的悲剧。

据《新快报》报道，2008年1月21日下午2时许，一名中年男子从广州五羊新城寺右南一街一小区内8楼跳下身亡。据目击者称，该男子跳楼前曾在楼顶大喊：“涨价太快了，我受不了！”尽管极端，但CPI上涨给我们带来的压力却不容否认。2008年2月，CPI上涨8.7%创近12年来新高。种种迹象表明，CPI还将持续上涨。

怎样才能跑过CPI？最好的办法就是投资理财。所谓“你不理财，财不理你。”2007年的牛市行情，也极大地激发了我们的理财热情，纷纷投资股票或基金，投资理财成为了一种重要的生活方式。

不过可惜的是，热闹了一年后，随着国内通胀和海外股市的影响，中国股市频频下滑，散户平均收益率几乎是零，“一夜回到解放前”，而号称“只要是基金就能赚钱”的神话也随大盘下滑而破灭。据统计，超过9成的基金投资者今年以来出现了亏损，其中亏损幅度最大的超过了17%。

炒股不赚钱，炒基金也赔钱。至于炒楼、炒外汇、炒期货，更是风险重重。面对CPI的持续增长，我们该怎么办？

其实除了我们熟知的一些投资理财产品外，生活中还有许多事务同样具有投资理财产品的属性，只是我们没有用投资理财的眼光去看待而已。

直销就是一种典型的投资理财行为，做直销就是做投资。

尽管直销号称是白手起家的行业，但具备投资理财的基本要素——用少额的资金投入，然后投入精力和时间不断的打理这个理财产品，来获得经济回报；起步的时候回报比较小，随着滚动投入和时间的积累，逐步获得长久的高额回报。

这让直销非常具备股票型投资理财产品的特质——股神巴菲特认为，股票的“复利累进理论”是投资股票获得财富持续增长的最大奥秘，而直销的“倍增原理”则是直销获得财富持续增长的最大奥秘。正因为如此，巴菲特倡导长线投资，他最喜欢持有一只股票的时间期限是“永远”，直销倡导的是“建立财富管道”，希望的期限是“永续经营”。二者对时间都强调“永远”，在于所获得的回报前期都比较小，而随着时间的推移，回报会越来越大。

当然，作为一种投资理财产品，尤其是直销具备股票型投资理财产品的特质，投资直销，就必须遵循投资理财的规律。

投资股票谁最厉害？

自然是股神巴菲特莫属。

巴菲特以100美元起家，通过投资股票，成为了最新的世界首富，目前的财富总额已经达到约620亿美元，超过连续

的普通人一样，通过投资理财获得自己的收益，只不过选择的投资理财产品不同而已——不是股票，不是基金，不是期货，而是直销！

世俗的眼光也会得到改变，他们没有理由再用有色眼镜来注视这个行业，他们也不会用有色眼镜来注视这个行业——因为他们和你一样，同样是在作投资，只不过选择的投资理财产品不同而已——不是股票，不是基金，不是期货，而是直销！

王万军先生多年从事直销理论的研究和行业文化建设，给业界带来过很多优秀的观点。这次率先提出“做直销就是做投资”的观点，把投资之神巴菲特的投资理念和方法系统地引入到直销行业，不但有助于从业人员利用巴菲特的理念来调整自己的从业心态，还可以利用巴菲特的“选股方式”来选择值得选择的事业机会，更重要的是，这本书解决了长期困扰直销从业人员的心理问题，也给社会提供了观察直销业的全新视角。

用“投资观”重建直销从业的心灵家园，我们没有理由感到彷徨和苦闷。请记住，我们和其他人士一样，同样是在作投资，只不过选择的投资理财产品不同而已——不是股票，不是基金，不是期货，而是直销！

心灵家园的重建，也将改变世俗的眼光，并赢得社会的尊重。
直销就是做投资，期待你们都成为直销界的巴菲特！

完美（中国）日用品有限公司总裁 胡瑞连
2008年3月25日于中山

序 用“投资观”重建直销心灵家园

直销是什么？

其实很简单，直销就是通过销售产品来获得市场收益，并且经过长时间的耕耘，还可以收获一份事业。同样是在做产品销售的工作，同样要获得市场收益，同样在耕耘一份事业（即使是传统的代理商，做到一定程度后，他们也是在耕耘自己的事业。）但长期以来，直销总要遭受到一些世俗的眼光，许多从业人员在这种世俗眼光的注视下，也经常感到彷徨和苦闷。

这是为什么呢？

一方面是外界对直销并不完全理解而带来了偏见，另一方面，许多从业人员往往抱着“投机”的心态，过度地强化了直销的事业机会，急功近利地忙着拉人头，心态的偏差导致选择的偏差、行为的偏差，不但害人害己，还给社会留下了唯利是图的印象，自然会遭受世俗的眼光，并让整个行业声誉受损。

但是，做直销就是做“投资”，而不是做“投机”！

做“投机”一定会带来急功近利、唯利是图的行为结果，但如果直销从业人员有了“投资”的心态，很多问题会迎刃而解，心态会得到调整，选择的标准会得到调整，从业的行为也会得到调整，世俗眼光里的那些“急功近利”、“唯利是图”等不好的看法，也将会随着从业人员的调整而发生改变，直至

尊重这个行业。

有了投资的心态，面对纷纭复杂的选择机会，像巴菲特一样，以科学的“选股方式”挑选值得追随一生的事业，宁愿错过机会，也不要抓错机会。然后“把鸡蛋放在同一个篮子里，并小心看好她”，通过“长期持有”细心地孵化她，你的事业将会发展得越来越顺畅，越来越壮大。

不过，投资直销与投资股票还是有不同的地方。投资股票一般不需要你亲自参与经营，目的是赚钱，但投资直销需要你直接参与经营，这时候你一定要挑选自己最感兴趣的事业机会。如果自己不感兴趣，在参与经营的时候会带来不愉快的感觉，事业比较难做大。而事业做大以后与投资股票也不尽相同。投资股票采用的是“养猪”的方法，成功以后投资者往往会选择卖出；投资直销采用的是“养儿子”的方法，即使成功了，还会悉心打理，谁见过把“儿子”养大后卖掉的呢？

用投资的理念做直销，一段时间过后，你会发现，用“投资”方法来做直销，你的收获将比做“投机”不知道要大多多少倍——“投机”尽管带来的可能会有暂时的利润，但结果只是昙花一现，甚至血本无归；“投资”尽管前期收获可能比不上“投机”，但却是持续的、倍增的。

更重要的是，如果确立了“做直销就是做投资”的观念，并且用“投资”的观念指导你的行为，你将不再彷徨，也不再苦闷，你将不再会为世俗的眼光感到苦恼——因为你是作“投资”。

有什么理由还要去感到苦闷呢？你和许多热衷于投资理财

13年排名富豪榜榜首的微软创始人比尔·盖茨。

巴菲特的成功，得益于他的投资理念和方法。由于巴菲特投资理念和方法与一般的股民大不相同，使他在股市大跌中依然得以“我自巍然不动”，并荣登世界首富宝座。

“拿来主义”是成功最好的捷径。怎样投资直销，巴菲特早已给了我们科学的指引。他倡导的“价值投资理论”、“长线投资”、“买股票就是买公司”等，对于我们投资直销同样重要。而他探索出来的选股“四大步骤和十大准则”，则是我们选择直销企业的指路明灯。

如果我们能够以对待其他投资理财产品的平常心看待直销，而不是把直销当成暴富的机会，很多问题都可以得到轻松的化解。

在我国，直销（过去称传销）曾一度被鼓吹成千载难逢的创富机会，甚至是一夜暴富的机会，再加上部分从业人员过度渴望成功的心理导致的过激行为，直销往往不被主流社会人群所接受，并使直销遭受到了市场不公正的待遇，部分人对直销避之唯恐不及。这也使许多直销从业人员心理上背上了沉重的负担，即使通过直销获得了成功，拥有了财富，仍会感觉到一些难以抹去的自卑感。

为什么不用对待其他投资理财产品一样的平常心对待直销呢？这样我们会意识到，既然是投资理财，就很难做到一夜暴富，不但自己不再会抱有一夜暴富的幻想，也不会用一夜暴富的说辞去忽悠人，让直销真正走上理性的轨道。

其实在国外，只有不到20%的人会把直销当作创富的机

会，80%以上的人从事直销是为了获得消费便利，并通过销售获得经济回报来帮补家用，早就属于投资理财的一种生活方式。

另外，从事直销，我们只是在做投资理财的事情，和从事股票投资或基金投资等其他人的做的是同样的事情，只不过投资不同的理财产品而已，根本无需有什么自卑感。而当社会普遍意识到直销也是一种投资理财产品的时候，直销也会获得应有的社会认同度，直销人将完成一场主流迁徙的革命。

做直销就是做投资，借助股神巴菲特的理念和投资方法，以投资理财的平常心对待直销，让直销成为我们的一种投资生活方式！

王万军

2008年3月25日于广州



引子：一个幸福直销人的生活片段

做直销的日子里，每一天，都充满了阳光。这些幸福的片段，记载了一个成功直销人的生活脉络。

片段一：温馨的晚餐

时间接近七点。新闻联播要开始了。厨房里传来了香味，食物的清香让我的胃咕咕的叫。

老婆和母亲在厨房里忙着呢，我也插不上手，看看今天的报纸吧，《新民晚报》上很多健康知识，学学也很好，到时候讲课用得着。

门铃响了，我赶快去开门。是孩子们下课回家了，看着他们跑得满头大汗，我马上接过了他们手中的书包。

“快快洗手，准备吃饭了”，本来我想责备他们为什么不带钥匙，但看着他们红扑扑的脸蛋和笑容，我也被他们的活力感染了。

随着一盘盘的美味端上桌，温馨的晚餐开始了。其实，温馨的晚餐不仅是因为桌上的色香味美的菜肴，而在于一家老小用餐时那聊不完的话题，享不尽的欢乐。

我感谢我的家人，是他们把我从多姿多彩的生活，拉回到踏实平淡的生活。我们自己做饭，吃完饭在小区里走走，等会还在