

Mary Christensen: Be a Network Marketing Leader: Build a Community to Build Your Empire
ISBN: 978-0814436820
Copyright © 2016 Mary Christensen
Published by AMACOM, a division of the American Management Association,
International, New York. All rights reserved.

本书中文简体字版经由 AMACOM 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号图字：01-2016-3991

图书在版编目（CIP）数据

如何成为网络营销领导者 /（美）玛丽·克里斯坦森（Mary Christensen）著；王瑶译.
北京：电子工业出版社，2017.9

书名原文：Be a Network Marketing Leader: Build a Community to Build Your Empire
ISBN 978-7-121-32504-5

I. ①如… II. ①玛… ②王… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 198808 号

策划编辑：吴亚芬

责任编辑：吴亚芬

印刷：三河市华成印务有限公司

装订：三河市华成印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开本：720×1000 1/16 印张：13.75 字数：171 千字

版次：2017 年 9 月第 1 版

印次：2017 年 9 月第 1 次印刷

定价：49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：(010) 88254199, sjb@phei.com.cn。

前 言

一切尽在掌握

人生最大的成就之一，就是生活免受贫困之苦。财务自由意味着你拥有各种各样的选择。你可以选择自己的住处、自己的生活方式、养育孩子的方式，甚至打发闲暇时光的方式；你也可以为全球慈善事业贡献一己之力，或者为自己生活的社区慷慨解囊，以此来实现自己的人生价值。当你打开视野时，世界尽在你的掌握之中。

大多数人会为了安全感而牺牲财务自由。他们喜欢稳定，只要有份朝九晚五的工作就行。因为他们面对风险总是避之不及，所以他们永远都无法发现自己的人生还可以是什么样子的。

如果你喜欢的是安稳的生活，如果你让心中的患得患失来限制人生的轨迹，或者你面对他人对你人生的安排逆来顺受，那么本书并不适合你。要想通过不断成长来填补自己的空白，你首先需要打破舒适地带的铜墙铁壁，勇敢地走出去。

如果你对财务自由能带来的生活方式满怀憧憬，也愿意为之付出努力，我可以教你如何通过打造自己的网络营销帝国来实现财务自由。

对那些胸怀大志同时又有勇气朝着梦想努力的人而言，网络营销是通向成功的不二之选。选择了合作公司之后，当你在与合作公司签订的独立承包商协议上签上自己名字的那一刻，你就成了自己创始公司的首席执行官，你就掌握了决定自己命运的关键因素。

如果你热爱自己的工作，你的事业就不再是简单的工作，而是一种生活方式。

网络营销就是机会。但是没有人能保证网络营销一定会带来财务自由。要想最大限度地实现营收，还需要意志坚定、恪守原则并且雄心勃勃。这些特质实际上都存在于我们的基因中。我们中的大多数人，都是开拓者的后代。他们从大陆出发，远渡重洋，目的就是追寻更好的生活。

一个人另辟蹊径时，也为其他人开辟了一条崭新的道路。数百万人都已经沿着网络营销这条道路最终实现了财务自由和自由选择生活方式。他们中的每个人都为你铺平了道路，让你可以追寻自己的梦想。但是没有人能直通成功，每个人需要经过一段旅程。和所有工作一样，你投入的越多，你的收获也就更大。

如果你雄心勃勃、兢兢业业又意志坚决，无论你在人生中选择哪条道路，都会大获成功。网络营销之所以会吸引创业者，是因为在这个领域，你无须和其他人竞争就可以最大限度地实现营收。你只要和自己竞争就可以了。这是你自己的竞赛，你可以自行设定比赛的节奏。

你可以决定自己什么时候工作，在哪里工作，还可以决定自己的工作方式。如果你没有得到自己想要的结果，也无须先去咨询所谓的委员会或得到监管者的批准，就能尝试新东西。无论是企业前进的方向还是采取的策略，都完全由你说了算。

当我发现网络营销这条道路时，我已经度过了命运多舛的童年，婚姻也以失败告终。我的人生轨迹并没有一个美好的开端，但是我内心中的一个声音总在提醒我：“你应该生活得比现在更好。”

我人生的真正转折点，是当我发现我的孩子只能依靠我一个人时，他们给了我动力，让我不再只是每天憧憬更好的生活，而是鼓起勇气开始创造一个新生活。

在网络营销这条道路上，我迈出的第一步微不足道，所以一开始，我并没有想过自己能在这条路上走多远。我正好看到了一则广告，招聘在家工作的人员，于是我就拿起了电话。几小时之后，我就买下了自己的入门者工具包，虽然当时我并不清楚这条道路将引导我通向财务自由。

一开始，我只不过将网络营销当成权宜之计。在孩子长大、我能重返原来的教师工作岗位之前，我需要一份临时工作来支付各种各样的账单。后来，我发现从事网络营销带来的收入，比当教师的收入还要多。这时候，我才意识到自己的营收不需要依靠任何人。这样的认知让我大开眼界，也让我越发坚信网络营销的巨大潜力。

网络营销并不是一件简单的事情。我的忐忑不安，也不是在一夜之间就烟消云散的。但是怯弱从来就不是我的性格。我的父亲嗜酒如命而且滥用暴力，我就是这样的环境中成长起来的。因此，怯弱对我而言，是一种奢侈品。要想生存，你就必须逼着自己强大起来。

后来，我接触到了很多大获成功的网络营销人士。尽管他们在人生中经历了重重苦难，但最后都拥有了自己的事业。这就证明，即使面临挑战，也不一定要对命运逆来顺受；目前的状况，不一定能决定未来的局面。并不是所有人都能够一帆风顺，但是让自己深陷在被害者心态中无法自拔，并不能让我们从困境中抽身而出。唯一的解决办法就是采取行动。

如果你已经摆脱了自我怀疑的束缚，你就会发现大多数挫折都是暂时的，只要永不放弃，就不会一直持续。如果你准备用自己的优点而不是缺点来定义自己，你就会发现，要想达到财务自由不是需要信心，而是需要勇气。勇气能帮助你将自我怀疑关在门外，排除重重障碍。无论踏错了哪一步还是在哪儿摔了跤，勇气都能支撑着你一路前行。

我知道上帝不会给我任何不能完成的任务。我只是希望他不要如此信赖我。

——特蕾莎修女

没有任何一个人比你更应该得到财务自由，也没有任何一个人比你有很大的机会实现这个目标。你可能来自一个小镇，可能早早辍学，或者你是从家里走出来的第一个人。你要克服种种困难，还要掌握这样那样的技能，但是不要让这些阻碍你前进的脚步。

定义你人生之路的，不是你的起点，而是你前行的方向。

我出生在新西兰，这个国家不大，总人口约 450 万人。但众所周知，这是一个由奋斗者创立的国度。第一代移民漂洋过海，来到这个与世隔绝的岛屿，展开了新的生活。

新西兰是第一个给予女性投票权的国家。第一个征服世界最高峰的人是新西兰人。世界上最伟大的运动团队之一——战无不胜的全黑橄榄球队，也来自新西兰。他们之所以成为世界冠军，是因为他们拥有获得成功的意志、纪律和渴求。

如果你允许自己朝着成功努力，你就将挑战看作机会，然后迎难而上，一样一样地着手解决。你不会左顾右盼，不会给自己找这样那样的借口，也不会妥协退让。你会遵守这样的人生信条：即使不成功，我也收获了经验教训。

失败的唯一方式，是在成功之前就偃旗息鼓。

在成为一名网络营销领导者的过程中，你将经历的最艰苦卓绝的一场战役，实际上是在你的脑海中发生的。只要赢得了这场战役的胜利，你就可以开始无拘无束地追求自己的梦想了。

在这段旅途中，你并非孤军作战。如果所有从事网络营销的人共同组建一个国家，那么这个国家按人口规模计算全球排第十三位。根据世界直销协会联盟的最新数据，目前有 9 600 万名独立合同商在从事网络营销业务。

绝大多数人从事网络营销都只是为了一些细小的改变。不要被这个数据吓住了，大多数网络直销人士只是在闲暇之余才打理自己的业务。一些人加入网络营销是为了能以批发价拿到自己需要的产品；还有一些

人将这些批发来的商品出售给自己的家人和朋友，从中赚取几美元的利润。很多人投身于网络营销，是因为这段经历能给予他们的社交、心智及情感方面的收获。

如果你的目标是实现财务自由，那么你首先要具备一名领导者应有的态度和特质。

- 有勇气建立宏伟的目标。
- 有决心朝着这个目标奋勇前进。
- 在心灰意懒的时候仍有工作动力。
- 有原则将所有自我怀疑、干扰因素和不和谐的声音关在心门之外。
- 有力量在自己原有成绩的基础上更上一层楼。
- 成熟地承担所有的后果。
- 有意愿克服自己的弱点。
- 有决心担任领导者职务。
- 当前路艰难时仍有毅力前进。

要想建立自己的事业，你没有必要彻底放弃原来的工作，甚至结束学业。即使兼职，或者灵活安排工作时间（但意思并不是你能够绝对自由地安排工作时间），随着时间的推移，你也能取得长足的进步。

本书根据我个人成功建立网络营销事业及帮助他人实现同样的事业的亲身经历编写而成。在编写过程中，得到了本行业内德高望重的领导者的意见和观点。通过我们的共同努力，我们已经帮助上百万名网络营销人士取得了成功。

现在，是时候建立你自己的网络营销帝国了。在这个过程中，你要打造一个属于自己的圈子，并在这个圈子里鼓励所有人乐于工作，努力学习，激情成长。

目录

第 1 部分 为领导做准备

第 1 章	网络营销的力量.....	2
第 2 章	五步建立网络营销帝国.....	12
	第一步：激励自己.....	15
	第二步：抛开一切借口，全力争取成功.....	17
	第三步：“狂热”收集各种各样的收获.....	18
	第四步：寻求支持.....	20
	第五步：脚踏实地地努力工作.....	21

第 2 部分 壮大自己的社交网络

第 3 章	发展自己的圈子.....	28
第 4 章	打造积极向上、乐于尝试的文化.....	33
第 5 章	与团队成员在社交媒体上互动.....	39



第 6 章	打造健康的关系.....	44
	文化与企业.....	44
	文化与客户.....	46
	文化与竞争对手.....	46
	文化与冲突.....	48
第 7 章	言出必行.....	51
第 8 章	拥有有效的联系人清单.....	56
第 9 章	最大限度地发挥社交媒体的潜力.....	62
第 10 章	利用展销会和其他活动来扩大潜在人员储备.....	71
第 11 章	广泛而深入地支持下级.....	77

第 3 部分 学会沟通

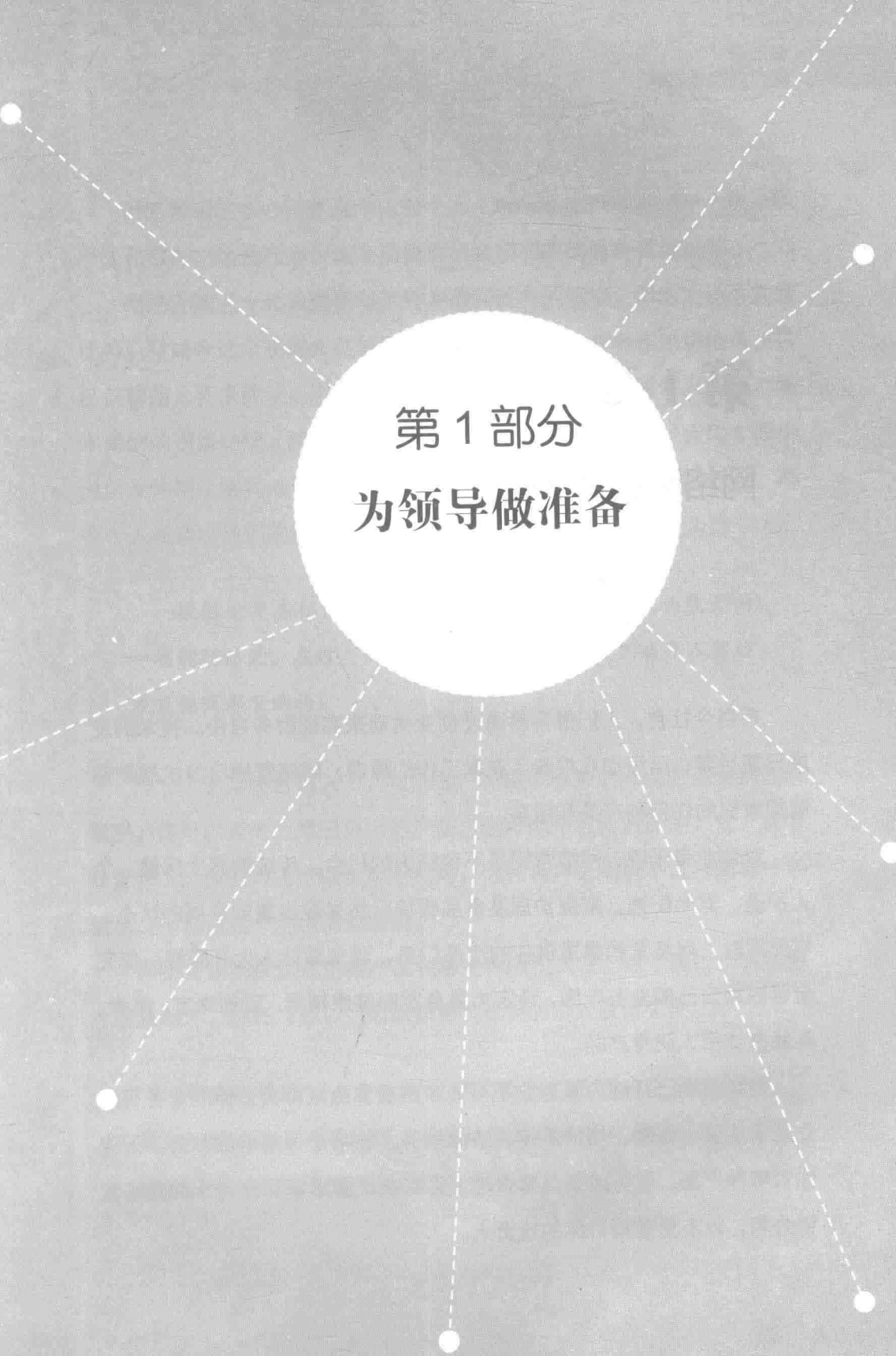
第 12 章	有效的沟通是第一要务.....	94
第 13 章	使用能展示最好的自我的资料.....	105
第 14 章	通过分享自己的故事和观众建立联系.....	110
	精心打造自己的故事.....	112

第 4 部分 领导自己的团队

第 15 章	创建高参与度圈子的技巧.....	122
	关注小细节.....	125
	为新人解决最初的所有顾虑.....	126
	在他们的顾虑发展成问题前预测并消除他们的顾虑.....	126

和每位团队成员建立联系.....	126
将各个团队成员彼此联系在一起.....	128
在会议上建立联系.....	128
和公司建立联系.....	133
重视自己的团队成员.....	134
第 16 章 在不精疲力竭的情况下从指导他人中受益	139
不要混淆指导者和培训者的角色.....	139
用大部分时间来帮助那些有工作热情的团队成员.....	140
不要急于给出答案.....	141
从一开始就期望对方独立.....	141
不要想当然地认为自己的团队成员能吸收信息.....	142
剔除过时的、多余的或重复的培训材料.....	145
持续分享理念，不断激发团队成员灵感.....	146
聪明地做事	147
指导团队成员给出解决方案.....	148
指导团队成员的事业，而不是人生.....	149
切忌没有底线.....	150
将个人活动作为重中之重.....	151
第 17 章 如何帮助弱势新人	152
第一步：为他们设定方向.....	154
第二步：增强新团队成员对事业和自身的信心.....	156
第三步：要求对方承诺.....	156

第四步：减少文案工作，从而让他们有更多的时间从事 人际工作.....	158
第五步：参加他们的开业活动，接触他们内部圈子的成员....	159
第六步：安排约见，获得订单.....	159
第七步：重点关注新分销商奖励计划，激励员工提升业绩....	161
第八步：让他们趁着热情高涨，尽可能提早努力.....	162
第九步：密切关注新团队成员的最初几次面谈，从而判断 他们的长处和短处.....	162
第十步：鼓励对方保持热情和自信.....	163
第 18 章 庆祝每件事情	164
第 19 章 如何利用竞争来激励团队成员	169
第 5 部分 走进未来	
第 20 章 成为出色的指挥者	174
第 21 章 勇于改变——这是你的竞争优势	179
总结	189
附录 A 按美元销售额计算直销排名前二十的国家和地区 (预估值)	194
附录 B 按年增长率计算直销排名前二十的国家和地区	195
附录 C 全球前五大网络营销公司	196
作者简介	206



**第1部分
为领导做准备**

第 1 章

网络营销的力量

在当今社会，人们很容易通过创业活动来实现财务自由。技术的发展日新月异，已经彻底根除了在家工作的障碍，网络营销已经扩展到你能想象到的任何一种产品和服务。

对创业者来说，网络营销是不容错失的机会。传统的养生保健、个人护理、时尚配饰、家庭护理及食品板块已然呈现出蓬勃发展的状态。与此同时，网络营销渠道供应的产品门类，越来越让人大开眼界。你完全可以将自己的业务范围，设定为量身定制健康辅导、定制珠宝、美食、礼品盒或个人防身产品。

网络营销已经成为服务业不可或缺的重要组成部分。你的业务可以立足于能源、保险、信贷监控、法律服务、住宅安保或电信服务。无论你对哪种产品、服务或渠道感兴趣，你都能找到愿意和你合作的网络营销公司，以及愿意指导你的投资人。

网络营销的核心，就是个人对个人（Person to Person, P2P）地销售产品和服务。这是在当今这个消费型社会中完美的商业模式。

网络营销人士无法垄断对某种产品和服务的营销，但他们还有其他优势。在如今这个高度关联的网络市场平台上，消费者在热切地寻找自己信赖的人征求建议。这个人绝对不是一个工作负担过重却只能挣到基本薪酬的销售助理。如今的消费者希望能够享受一周七天一天二十四小时全无休网上购物的便利，希望无论自己什么时候需要帮助或建议，都有个人能满足他们的要求，并能从中获得利益。你就可以成为这个人。

根据世界直销协会联盟委托哈里斯民意调查机构展开的一项调研结果，在过去的六个月中，有 1/3 的美国成年人曾经在直销商那里购物。

作为一名网络营销人士，物色客户和提供服务的地点无须受到任何限制。你可以在网上推销自己的产品，也可以采取面对面的方式，或者双管齐下。你的网店可以全年不打烊，你和客户之间也只不过隔着一条信息、一句话或一个电话的距离。

网络营销不仅仅靠销售产品和服务来吸引关注。除了通过个人销售业绩获利外，你还可以以“组织销售”抽佣的形式获得奖金。

所有网络营销人士入行时都要和自己选择的企业合伙人签订一份独立合同商协议。尽管这份协议是和公司签订的，但它们将成为发起人建立的组织的一部分。

公司会对那些介绍其他人参与进来并且提供相应指导的领导者施以奖励，根据组织销售业绩支付奖金。

每个公司的薪酬计划都各不相同，但是它们的都是奖励增长。你在吸引和指导其他人成功建立事业这一方面做得越得心应手，那么你的酬劳就会节节升高。你所签约的公司如何奖励独立合同商，具体信息会一目了然地写到薪酬计划里。

通过帮助其他人获得他们想要的东西，以此来获取你在生活中希望收获的东西，这并不是一个新想法。早在近一个世纪以前，约翰·洛克菲勒就说过：“我宁愿通过一百个人的努力赚到一美分，也不愿仅凭自己的努力赚取一百美分。”

真正新的是移动设备的诞生打破了游戏规则。现在，你可以在家里、在车上，甚至在你最喜欢的咖啡店处理工作。你可以在自己的家乡、在其他省基于其他国家建立一个网络营销组织。如果你的企业合伙人设定了全球薪酬计划，你甚至可以在另一个大洲建立自己的事业。

你旅行的时候，你的业务与你形影不离。你可以在等待登机赶往一个激动人心的旅行目的地时打理自己的业务，甚至可以在和家人一起在主题公园共享美好时光时兼顾生意。

网络营销是社交网络的起点。Facebook 的首席运营官谢丽尔·桑德伯格曾在 2014 年世界直销协会联盟大会上认可了这一点。她说：“在 Facebook 诞生以前，直销人士就已经将个性化营销运用得炉火纯青了。直销人士运作业务的方式，让我们获益良多。”

正是因为这个原因，网络营销对当今雄心勃勃的创业者们来说才是