

直销致富



世界直销协会联盟金牌培训教程 [美] 玛丽·克里斯坦森 著 李莉萍 译
韦恩·克里斯坦森

怎样在直销中赚到第一个100万

MAKE YOUR FIRST MILLION
IN NETWORK MARKETING

国际
畅销书

中国广播电视出版社

直销致富



怎样在直销中赚到第一个100万

美) 玛丽·克里斯坦森 ◇ 著 李莉萍 ◇ 译
韦恩·克里斯坦森

中国广播影视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

直销致富: 怎样在直销中赚到第一个100万 / (美)
克里斯坦森 (美) 克里斯坦森著; 李莉萍译. — 北京:
中国广播电视出版社, 2006.9
ISBN 7-5043-5083-4

I. 直... II. ①克...②克...③李... III. 销售 —
教材 IV. F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第104898号

MAKE YOUR FIRST MILLION IN NETWORK MARKETING

By Mary Christensen and Wayne Christensen

Copyright © 2001 by Mary Christensen and Wayne Christensen

Published by arrangement with Adam Publishing, a Division of Adams Media Corporation

Simplified Chinese translation copyright © 2006 by Beijing Hope Electronic Press and

China Radio & Television Publishing House

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记号: 图字01-2006-1863号

直销致富——怎样在直销中赚到第一个100万

作者	(美) 玛丽·克里斯坦森 韦恩·克里斯坦森
译者	李莉萍
责任编辑	李亚明
封面设计	李贺伟
责任校对	夏 茜
监 印	赵 宁
出版发行	中国广播电视出版社
电 话	86093580 86093583
社 址	北京市西城区真武庙二条9号(邮政编码 100045)
经 销	全国各地新华书店
印 刷	北京广益印刷有限公司
开 本	787毫米×1092毫米 1/16
字 数	160(千)字
印 张	16
版 次	2006年9月第1版 2006年9月第1次印刷
书 号	ISBN 7-5043-5083-4 / F·396
定 价	22.80元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

目录

CONTENTS



第一部

拥有自己的事业，拥有自己的人生

第一章 直销适合你吗？ / 3

第二章 你适合直销吗？ / 10

第三章 从哪里开始？ / 14

第四章 为什么我会热爱直销？ / 21

第二部

一路销售，步入成功

第五章 但是我不卖…… / 27

第六章 销售的七宗罪 / 33

第七章 通向成功的维护 / 45

第八章 经营事业，让它运转起来 / 54

第三部

建立事业基础

第九章 你认识的人 / 63

第十章 拨通你的第一次电话 / 69

第十一章 仅仅凭借约会 / 73

第十二章 被介绍人的力量 / 79

第十三章 你的人员档案 / 85

第四部

发展下级团队

第十四章 展示契机 / 91

第十五章 将顾客带入下级团队 / 96

第十六章 到哪里寻找HPO？ / 100

第十七章 神奇的直销业务工具 / 104



目录

CONTENTS

第五部

为实现目标而奋斗

第十八章 谁想成为百万富翁? /111

第十九章 拥有支配力 /119

第二十章 密切关注业务 /129

第二十一章 开启科技 /136

第二十二章 宣传业务 /141

第六部

无与伦比的展示事业

第二十三章 聚会时间到了 /151

第二十四章 黄金时段聚会计划 /161

第二十五章 来自展示会的新人招募 /169

第七部

百万美元的领导才能

第二十六章 目标就是出类拔萃 /179

第二十七章 培训技巧 /186

第二十八章 穿他人的鞋走路 /192

第二十九章 如何运作强有力的聚会 /199

第八部

你自身的神奇魅力

第三十章 测试你的领导技能 /211

第三十一章 成功掌握在自己手中 /216

附录一 美国直销协会会员 /219

附录二 世界直销协会联盟成员 /230

第一部

拥有自己的事业，拥有自己的人生

01

直销适合你吗？

这是一本关于你的书。你之所以会看这本书，可能因为你已经进入了直销的行列，想知道如何才能取得更大的成功，如何才能更快、更容易地取得成功。

或许已经有人在试图发展你，向你讲述一个机会，除你之外似乎所有人都在争先恐后加入其中。你自然会感到好奇，甚至还抱有一丝怀疑的态度：这种宣称近乎神奇的赚钱方式到底是真是假。

或许，你可能希望了解如何才能成为一个成功的自主经营者，摆脱那种朝九晚五的固定模式，你感到这种模式正在掠夺你的人生。

不论你想为每周的家庭收入增加一些额外的钞票，还是想调整自己的事业来适合目前的家庭生活，或者想在家工作，挣一笔你一直都暗自期望、过去却从不相信的收入，在本书中，你都能找到答案。

那些对你说一夜之间就能通过直销挣到100万美元的人，是在天花乱坠地胡吹，那绝不是现实。在这个行业里，你有可能成为一个百万富翁，但是，如果你不恪守两项原则，并且天天都付诸实践，那么，你永远都无法做到这一点。

第一项原则：始终如一地关注你的事业。换句话说，你当然能够挣到100万美元，甚至还能挣得更多，可是，你必须为此付出自己的劳动。

第二项原则，也是最重要的原则：开发你帮助他人成功的能力。这一点，比其他任何方面都重要，它决定了你赚取第一笔百万美元的速度。

什么是直销？

直销在面世之初就成为怀有强烈进取心的企业家们的最爱，而且，它至今保持着这种地位。在最早采用这种模式的公司里，有些已在纽约证券交易所和纳斯达克上市，进行公开交易，而一流的财富500强企业也正将直销纳入他们的企业战略计划中，称赞这是一种健全、强大而成功的经营方式。

近年来，人们的生活方式已经发生了戏剧性的改变。公司的规模在缩小，城市变得越来越拥挤，而物价也起伏不定。双收入家庭成为标准而非特例的形式。越来越多的人正在做出生活方式的选择，关上打工职业的大门，开始享受在家工作就能获得的高品质生活。城市移民的大潮仍在继续，使得乡村地区在零售选择上的服务显得相对落后。

而且，尽管直销并不依赖电子商务，英特网的革命却已给所有的经营方式都带来了天翻地覆的变化。

这种种变化给置身于直销行业的人们带来了日益增长的机会，让他们能够直接将商品销售给朋友、家人和邻居。于是，对数以千百万计的人们来说，不论他们年龄多大，文化水平多高，以及能够顺利成为独立营销人员的背景如何，这项事业已经变得简单多了。

这种方式的销售还有各种名称：直销、网络营销，以及关系营销。有时候，相关公司还将他们的销售系统冠以其他的名称，如“聚会计划”和“展示计划”。

一些人将直销视为一种新的做事方式，但是，直销这种经营模式基本上只是面对面销售某种产品或服务，没有一个固定的零售点。实际上，买卖生意自出现以来就一直采用这种方式，它为你提供的是一种“为自己而非靠自己”的经营机会。

相比，那种呆在一个地方、期盼顾客能够主动上门来的零售形式，则是一种相对比较新颖的模式。有一种观念认为，零售业正深陷重围。百货商店

以及较大的零售商都发现，要在一个变化无常的世界中生存下来，真是越来越难。我总能惊讶地看到那些购物中心上演一出出三角倒立、后翻筋斗等杂技表演来吸引、维持零售交易。一些购物中心已经演变成一条龙式的娱乐消遣中心，而另一些实际上成了主题公园，设施非常完备，还有大片的土地用来停车。

为了能在这样的环境中经营，零售商得为所有的相关费用买单，相伴而来的还有高额的租金、受限的合同以及蜂拥而来的竞争者。

门可罗雀的商店铺面、停业改行的生意买卖，以及“转让”的告示，随处可见，这也不足为奇。

与此大相径庭的销售环境，则是提供给那些直接购买并能享受个人的、面对面的、上门服务的顾客，当然还包括送货上门。这些顾客不会碰上停车纠纷，不用在购物中心里费劲地拽着已经精疲力尽的孩子，也不用东奔西跑，他们能够在工作与其他的事务之间挤出购物的时间。

洗涤用品、衣物、炊具、化妆品、礼品、家庭电器、家居装饰、人寿保险、珠宝首饰、营养补充剂以及电话宽带服务，这些都是可供人们广泛选择的、直接以一对一的方式从他人手中购买的产品。

如何运作？

大多数直销公司已经扩展了他们的营销体系，让简单的、面对面直接销售的行为模式具有另一种独特之处。正因如此，这个行业选择了直销或者叫做直接营销的名称，同时，这也提供了一个赚取丰厚收入的机会。

在直销中，作为一名独立的分销商（在这个行业中，他们一般都被称作批发商或独立经营所有人），你所属的公司会鼓励你招募其他的人员，并依据他们的销售额，让你赚取一定的佣金或红利，当然也包括你自己的。

你构建一个独立销售人员的团队，就是人们常说的“组员”。

想想吧，你可以发展、管理自己的事业，没有传统的企业管理费用、没有琐碎讨厌的行政事务、没有束缚。如果你已经加入了直销，你就会懂得，你的收入不会被房租、雇用人员、库存以及其他与零售业密切相关的费用所吞噬。

如果加入特许经营店，你不得不额外挣一笔收入给特许者，另外，还得

付特许经营费。而直销不但具有特许经营的一个非常重要的优点，即提供一种非常清晰、得到实践检验的模式作为你经营的基础，而且，它所需要的启动资金也非常少，连平日所需要的管理费用也相对少一些。

直销的真正魅力，体现在你正在构建一个团队，而这些团队里的人也在构建一个团队，而这些人也在构建团队……

由你发展出来的下级组员，不仅在为他们自己工作，同时，也为你自己做贡献。

这种团队的构建方式就是通常所说的复制，由此体现了多级的特点。

有时，我们将这种复制形象地描述为“5 的神奇倍数”。

简单地说（仅仅作为一个例子来解释它的运作原理），你招募 5 位能干的人员，然后他们每个人再同样招募 5 位，如此下去，形成 5 级。

你的工作与你所招募的 5 个人紧密相关（你成为了他们的上级），要对他们每一个人进行培训，使他们建立起自己的强有力的下级。这样一级一级传下去，他们都以相同的方式进行复制。你完全有可能构建一个由几千人组成的下级团队。尽管公司依据他们每一个人的销售额所付给你的奖金都不多，可一旦汇聚起来，每个月支付给你的奖金加起来也是一笔不小的数目。正是每月达数万美元的奖金，造就并激励着一批批成绩显赫的人物。

从长远的发展角度来看，即使你哪天不再直接参与这个行业，只要你拥有一个较具规模的团队，你也能在很长一段时间内获得留存收入。这源源不断的留存收入，就是直销独一无二的优势。这与传统的工资不同，它不会在你停止工作的那天就停止。尽管为了持续获得报酬，你必须坚持工作，并且保持少量的参与活动，但你也完全有可能在退休后依然从你创建的事业中获得可观的收入。

这是关于你的书

尽管我与你分享的这些原则和经验适用于直销的方方面面，可是，我写这本书的主要目的是帮助你在直销中取得成功。你应该学会一些必要的技巧，来积极主导自己的成功，而不是依赖运气或机遇。

这本书将教会你一些原则，帮助你通过应用、运作这些技巧，取得许许多多的人都已取得的东西——一项成功的事业。这些原则都是我从实践的战

场上以及公司的总部中学到的，25年来，我与不同国家的数千人都有过直接的工作接触，我咨询过一系列直销公司的管理人员，他们所销售的产品和服务的种类繁多，而且我发现这些原则都屡试不爽。遵循这些原则，你一定会爱上这项事业，因为你的工作有多勤奋，回报就有多少。

这是一本有关与自己共事以及与他人共事的书。它与加入金字塔计划毫无关系（那理所当然是违法的），也不是鼓动你去接近并发动一群完全陌生的人，更不是鼓励你去纠缠亲戚朋友，以至于他们在马路上见到你就躲。

你将学到如何建立一份稳固的直销事业，不用开支一大笔金钱，也不用积压大量产品。一份直销事业可以从你自己的家中启动，具有无限的潜能、很少的管理费用、实实在在的税收优势，并且没有呆账、坏账的风险。

这是一本讲述方法的书，它能指导你顺利发展自己作为批发商或独立经营者的直销事业——即使你现在已经有工作，你也可以启动这样的一项事业。它向你展示的不仅仅是如何生存，更是如何兴旺和发展，如何取得你做梦都不敢想象的生活方式。

许多在直销中取得成功的人士，在全职经营他们的事业之前，都是从兼职起步的。实际上，对于大多数人来说，我推荐这种方式作为最好的起步方式。对于那些家庭妇女来说，直销搭起了一座绝妙的桥梁，让她们又回到了双收入的家庭模式中。

如果你的伴侣有能力并愿意在经济上资助你，让你发展自己的事业，那就抓住这个机会。当你取得成功的时候，你们两个人都会喜欢上直销所带来的美妙的生活方式。

世界上数百万的男人和女人都已发现，直销非常适合他们。直销非常适合那种新型的做事方式，所以未来提供了不可预测的机遇。直销将我们从公司生活方式的束缚中解脱出来，从零售商不断延长的营业时间的约束中解脱出来。它允许我们做非常要紧的事情——创造一份值得付出精力与时间的收入，并且仍然有时间陪伴家人和朋友，做我们最喜欢的事情。

直销所提供的都是生机勃勃、不断扩张的机遇。那些在头几年里就能在直销中兴旺起来的人，都是思路开放的人，都具有一种认为万事已经改变并且还在不断改变的能力。当你面对这些变化的时候，一定要开放思路。偏见——预先判断，往往是由于无知，或者对未知的恐惧。对于直销的偏见，来自那些感觉受到它威胁的人们，那些根本没有花时间去弄清楚它到底是什么

的人们，以及那些怀疑自己是否有能力在种瓜得瓜的行业中取得成功的人们。

我认为，能够证明直销在未来一定会取得成功的最有力的证据，莫过于那些活力四射的财富500强企业，他们也采用直销的方式，他们已经认识到，有必要让营销渠道多样化，不再局限于传统的零售分销模式，直销是一种可行的选择，可以让平凡的、普通的人们（就像你的邻居）也从中受益。

在那些将直销涵盖于整个营销模式的企业中，包括花旗集团（Citigroup）——世界上最大的金融机构，环球电讯公司（Tele globe）——世界上最大的电信网络，神童公司（Prodigy）——世界上最早提供全面服务的网络供应商之一，还有美国电话电报公司（AT&T）、IBM、通用公司等，也正将直销整合到他们的战略计划中。

直销为你提供独立和自由，让你拥有一项企业管理费用极低并且投资很少的事业，让你分享财富，真正将你付出的劳动转化为财富。

这本书能够帮助你取得所期望的结果。它一步步向你展示，精力应该聚集在什么地方，才能释放出百万美元的潜力。不过凡事都没有简单的答案，直销的成功，如同任何一项事业，来自对许多事情的正确处理。

这本书中并没有充斥着鼓舞人心的、有关他人成功的故事。那些故事，你可以从自己的上级那里听到，也可以在研讨会中听到，或者从那些正在直销中享受成功喜悦的人们的书刊杂志中看到。

这是一本关于你的书。

直销究竟有多大?

直销究竟有多大? 据估计, 在北美洲大约有1200万人参与了直销, 在全世界范围内, 这个数字超过3000万。大多数都是女性(73%), 不过仍然有将近1/3的是男性或夫妻搭档。在所有的直销人员中, 大约有90%的人每周花在直销事业上的时间不超过30小时, 超过50%的人每周所花的时间还不到10小时。自1990年到2000年, 世界范围内的销售额从大约340亿美元增长到大约1000亿美元, 其中, 超过230亿美元集中在美国。美国直销协会宣称: “实际上, 每一项消费产品或服务, 都可以通过直销的方式购得, 而且超过50%的美国大众都曾经通过直销购买商品或者服务。” 他们所购买的产品范围非常广泛, 包括汽车产品、衣物、化妆品和护肤品、金融服务、珠宝首饰、植物滋补品、家居产品、网络和电话服务、营养和减肥产品、公用设施、旅行以及水过滤设备。以下是由美国直销协会报告的粗略的销售细目分类, 是按照产品来分组的:

美容、修饰及个人护理	31%
营养及健身产品	24%
家居清洁产品	12%
服务	7%
家居装饰品	5%
家用器皿	4%
其他	17%

根据美国直销协会的有关数据, 多级与单级直销公司在组织上的对比如下:

	多级	单级
公司数目	80.4%	19.6%
销售额	73.5%	26.5%
销售人员数目	81.7%	18.3%

一对一的销售方式是销售产品或者服务的主要方式。依据直销协会的销售人员调查报告, 销售策略情况如下:

一对一	72%
聚会计划	26%
其他	2%

02

你适合直销吗？

你认为直销可能正合适你，也许只是一闪而过的兴趣，也许是一种强烈的愿望，要马上付诸行动。可是，你适合直销吗？

要了解的第一件事就是：直销行得通。

没错，有时候那些过于狂热的支持者会对此大肆吹嘘。可是，它确实行得通——如果你做的话。

就是如此。如果你做的话，它就行得通。

你想过什么样的生活？

在你往下看之前，请花几分钟时间想一想：你希望自己的生活在未来5年里成为什么样？

闭上双眼，想象你的生活……你会住在什么样的房子里？你和你的家人会享受什么样的生活方式？要如何休假？驾驶什么样的汽车？孩子们要接受什么样的教育？……

描绘每一处细节——颜色、质地、视觉、声响以及味道。

现在，睁开你的双眼，做几次深呼吸，然后……将你的收入翻一番。再次闭上双眼，在脑海中重新浏览一遍这些图画，幻想一下，假如你所挣的钱是以前的两倍，你将享受什么样的生活方式。

现在，尽情想象，重新描绘一副收入为现在5倍时的情景。

最后，告诉你自己：不论你刚才的想象有多么惊人，都是可以实现的。已经有数不清的人做到了。你可以充满自信地对自己说：这都是事实。

如果你准备找一份工作，任何事情都比不上直销，因为它可以提供你所梦想的生活方式、收入。直销允许你经营自己的事业，又不必寻找一大笔预先投资，不必冒险。最好的是，你在实现梦想的同时，可以享受这种弹性与自由，将更多的时间花在你所期望的生活方式上。

除此以外，还有哪项事业能为你提供如此大的潜力，又只需要如此少的前期投资？不过，这可没有百分之百的保证，正如我之前说过的那样——**如果你做的话，它就行得通。**

直销不是——从来都不是，以后也决不会是——一条通往财富的轻松的道路。要小心提防那些在你面前过分吹嘘机遇的人。如同生活中的方方面面一样，兼职的努力不会产生专职的结果。你需要始终如一、坚持不懈的时间、努力和精力，才能建立一项直销事业。

谁是直销商？

这个世界上到处都是数不清的直销成功的故事。收入超过10万的人，开着公司的车，到处旅游，享受生活；也有数不清的故事说某些人依靠直销为孩子提供了高质量的教育，能够享有家庭假期，能够经常买新车……这些人所享受的，还有自信心和个人发展的惊人增长，同时，他们还能遇到一些有趣的人，结交许多新朋友，而且理所当然，已经有数不清的人成了百万富翁。——他们都在使用本书中叙述的原则。

参与直销经营的人，来自社会生活的方方面面——有的来自城市，有的来自农村；有的结了婚，有的离过婚，有的还是单身；有的很年轻，有的则从所谓的退休年龄起步。在直销中，没有单一的描绘成功人士的画像，但有一份承诺：只要能理解并应用这些原则，就能走向成功。

尽管产品种类繁多，大多数成功的直销商都有两个共同点：

第一，**相信自己的产品**。没有一件好产品，你不可能维持长期的销售。

第二，**相信复制**。无论你多么废寝忘食地工作，哪怕1个星期干50个小时，你的能量总是有限的。

例如一位成功的牙科医生，他每周能够预约病人的数量是有限的，当他的预约记录本写满了的时候，如何增加收入呢？只能靠提高收费标准，直到病人感到钱包比牙还疼。

与此不同的是，加入直销中的人，有无数次机会来复制自己，且能分享你的团队成员的收入。

复制你自己

复制并不局限于你的邻里社区、你所在的城市或国家。直销业中的千万富翁有许多在起步时都同你一样，而现在，他们的业务遍及全国，甚至全世界。

这种让别人来帮你赚取收入的聪明之举，被保罗·盖蒂(J. Paul Getty)概括为：“我宁愿拥有100个人中每个人1%的努力，而不是自己100%的努力。”

当你为一份薪水或工资工作时，你的时间、才能和经验都得到了支付。在这样的体系中，即使是公司里最能干、工作最努力的雇员，也要辛苦工作支持其他工作能力较差的雇员，还要为所有人创造利润。同传统的雇员相比，直销商所建立的经营模式，其创造的收入远远多于通过他们自己直接的努力所创造的收入。

在我所了解的行业中，没有一个能比直销更直接地获得成效。

在各行各业中，都有许多值得学习的经验。如果你做好准备去实践成功所需的努力、去遵循这本书所描述的步骤，那么你就会享受一份成功的直销事业带给你的乐趣。