



天狮

TIENS



一个直销企业的崛起

郑星季 编著

中国是雄狮，沉睡了几百年，现已觉醒，正展翅飞向世界，我们每个炎黄子孙都有义务让她飞得更高更远。只要我们端正心态、奋发图强，21世纪是中国的，21世纪更是天狮的。

——天狮总裁李金元

 中国纺织出版社

THE RISE OF A DIRECT SELLING ENTERPRISE

The Rise of a Direct Selling Enterprise

天 狮

TIENS

一个直销企业的崛起

郑星季 编著

中国是雄狮，沉睡了几百年，现已觉醒，正展翅飞向世界，我们每个炎黄子孙都有义务让她飞得更高更远。只要我们端正心态、奋发图强，21世纪是中国的，21世纪更是天狮的。

——天狮总裁李金元

 中国纺织出版社

内 容 提 要

作为一家民族直销企业,天狮的成就有目共睹,天狮的故事曲折而又传奇:短短的5年时间即横贯五大洲,在全球90多个国家建立了分公司,170多个国家开展业务,拥有900多万人的营销队伍,形成了百万洋人为华人打工的“天狮现象”!

在国外直销巨头纷纷大兵压境,国内民族直销企业普遍经营惨淡的情况下,天狮凭什么能与众不同、出类拔萃?面对即将到来的发展机遇,天狮又有怎样的应对之道来续写辉煌呢?

打开本书,天狮的气息将扑面而来,天狮的形象亦跃然纸上。发展轨迹、组织机构、激励制度、营销策略、经营理念……详尽的描述、深刻的分析,将会引领你迈入天狮的殿堂、体会民族直销的魅力。

图书在版编目(CIP)数据

天狮,一个直销企业的崛起/郑星季编著. —北京:中国纺织出版社,
2004. 12

ISBN 7 - 5064 - 3279 - X/F · 0534

I. 天... II. 郑... III. 私营企业 - 企业管理 - 经验 - 中国
IV. F279. 265

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 136595 号

策划编辑:于飞翔 · 责任编辑:曲小月 责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

电话:010-64160816 传真:010-64168226

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京楠萍印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2005年2月第一版第一次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:8

字数:200千字 定价:18.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

序 言

财富究竟藏在哪里

大约 200 年前，人类处在农业社会，谁拥有土地，谁就拥有了权力和财富；后来人类发明了蒸汽机，进入到工业社会，谁拥有了机器设备和自然资源，谁就拥有了权力和财富。

到了 20 世纪初，随着工业技术的进一步发展，大工业时代到来了，换句话说，真正意义上的市场经济开始了。这时困扰着大型制造商的问题，是产品销售不畅，造成货物积压。

为了解决这个问题，产生了一个与大型工业企业相配套的流通环节：制造商不得不把他的产品卖给代理商，再由代理商卖给批发商，批发商再卖给零售商，最后由零售商卖给消费者。

美国经济学家比尔茨博士告诉我们：当这个大的流通环节刚刚诞生时，财产的分配还是比较合理的。以日用品为例，产品出厂价如果是 100 元，经过这些中间环节，到达消费者手中时，一般会卖到 200 元。

而到了 20 世纪 50 ~ 60 年代,随着化学工业、尤其是塑料工业的发展,产品成本在急剧下降。过去出厂价为 100 元的产品,现在下降到大约 40 元。产品的成本下降后,价格有没有下降呢?没有,价格反而在上升。为什么呢?

因为中间环节越来越多,商人的胃口越来越大。他们要装修更加豪华的商厦,扩大更多的营业面积。近 5 ~ 10 年来,装修豪华的商场和店铺,超过了历史上的任何时期。与此同时,一个新的行业——广告行业产生了。广告业的出现,使中间环节的费用进一步加大。

在中国有这样一个例子:山东有一家酒厂,在企业鼎盛时期一年的销售额达到 10 亿人民币,而它在中央电视台黄金时段的广告费就花去了 3.2 亿元人民币,也就是说,这家企业用它销售总额的 30% 做了广告。最后这些增加出来的广告费用由谁来承担呢?当然是消费者。所以人们买东西时感到商品越来越贵。

这时候,美国出现了两种最重要的商业模式——零售超市和直销模式。零售商把制造商的产品直接拉到他的零售商店,省下中间环节的花费,让利 3% ~ 12% 给消费者,它的典型代表是沃尔玛连锁超市;直销模式通过直销商把产品直接销售给消费者,它的典型代表是安利公司。比尔茨博士研究到这里,有了三个惊奇发现。

1. 流通环节就是财富

人类在农业化时代和工业化时代初期,财富是有形的,是可以用手去触摸的,比如土地、石油和机器。但随着

大的流通环节的出现,绝大多数财富已经变成无形的了。

例如一个大制造商,他决定由你来做他的总代理商,在他做出这个决定的一刹那,你已经是百万富翁了。因为他把中间环节的财富交给了你。请记住,流通环节就是财富!

2. 消费者创造了人类的财富

我们每个人为了生存,必须要去商店买生活用品,就是说我们要把自己劳动挣来的钱付给商人,这就等于把我们的一部分劳动转交给了商人。绝大多数消费者遵循这样一个生活轨迹:上班、挣钱、买东西,然后再去上班、挣钱、买东西。在这个过程中,消费者就创造了人类的财富。

3. 消费者很少有机会参与到世界财富分配之中

(1)绝大多数消费者缺少资本。资本包括经验、学历、社会关系和资金。

(2)即使有些人拥有了资本,已进入到财富分配的通道中来,又有谁能够向他们保证,他们一定能赚到钱?没有人能做出这种保证!这是市场风险。

就是以上两个原因,使世界上绝大多数的消费者被无情地挡在了财富分配的大门之外!

当比尔茨博士研究到了这里,越发感觉到直销模式的魅力——制造商把它的产品直接卖给消费者,直销模式在销售产品的同时,为世界上的每个人提供最好的个人事业机会。也就是说,它愿意为普通消费者和平民百姓,提供一个低风险、公平、合理的创业机会。这正好可以解决消费者很少有机会参与到财富分配之中的问题,这

也是零售超市所不具备的。

比尔茨博士把这种合作方式称作“交互式合作”。企业把产品卖给消费者，自己挣到了钱；而作为一个普通消费者，当别人受到你的影响，特别是在你的专业化的推广服务之后，他们也会去购买这种产品，这样就会产生一定的营业额，这时制造商就把在中间环节和广告费方面省下来的钱作为奖金发放给你。

在传统营销模式上失败后，天狮集团总裁李金元把比尔茨博士的“交互式合作”理论运用到自己的企业中，化有形市场为无形市场，将有形的店面销售作为一个辐射点，进而形成全面的营销，从而达到减缩中介成本的目的。对“交互式合作”营销方式的坚持，如同天狮人坚信自己一定能够走向更为辉煌一样，没有丝毫动摇。

财富藏在流通环节中，如果仔细分析一下天狮事业计划，我们会发现我们要找的财富就藏在天狮的“交互式合作”模式中，藏在直销渠道中。一旦我们开拓了自己的直销渠道，世界的财富就掌握在自己手中。

Contents

目 录

序言 财富究竟藏在哪里/1

创业篇

创业历程

经商奇才/5

看好保健品市场/8

直销拯救天狮/12

展开飞翔的翅膀/16

逐鹿全球直销市场

震撼欧洲的全球策略/23

美国资本市场的神话/27

目标锁定世界 500 强/29

直面直销立法

为天狮事业正名/33

天狮欲杀回马枪/38

Contents

重金揽才备立法 / 41

管理篇

天狮制度

天狮奖金制度 / 47

高效创新的知识管理 / 57

六网互动的发展战略 / 62

以人为本,广纳贤才 / 67

天狮核心管理团队 / 72

天狮领导人 25 项系统原则 / 74

天狮用人故事 / 77

健康产品

保健品系列 / 83

天狮医疗器械 / 89

生活用品系列 / 92

个人护理系列 / 95

营养补充品系列 / 98

Contents

销售模式

- 交互式合作拓展市场/103
- 顾问式销售赢得顾客信任/106
- 三网合一打造销售利器/111
- 立体传播打造知名品牌/114
- 特许专卖进行灵活销售/118

系统培训

- 以产品为导向的 OPP/125
- 开发潜能的定期聚会/128
- 新直销商训练(NDO)/133
- 系统有效的讲师培训/136

企业理念

- 诚信为荣的价值取向/143
- 得人心者得天下/146
- 民族大旗永不倒/149
- 爱心满人间,人道无国界/153
- 天狮理念/157
- 天狮集团部分捐赠一览/159

Contents

操作篇

为什么要选择天狮

天狮企业与传统企业的比较/165

选择天狮直销的 11 大理由/175

新人做直销容易遇到的误区/179

直销成功的 4 项修炼

成功必备的 10 种心态/183

经营人脉 16 招/189

天狮的 4 种事业态度/193

学会自我暗示/196

天狮成功的 8 大步骤

梦想/201

承诺/203

列名单/206

邀约/208

讲计划/213

跟进/215

Contents

检查进度/219

复制/221

启动天狮事业

会场运作的技巧/225

选择事业伙伴的 8 大绝招/228

带好下属的 5 大守则/231

克服异议的 8 个策略/235

活用 ABC 法则/239

创业篇

创业历程

在中国,提起民族直销,人们自然而然会想到天狮,这不光是因为 2003 年天狮国内营业额突破 8 亿元人民币,还因为这个在夹缝中生存、在灰色地带游走的民营企业,谱写了一段民族直销业的传奇。

经商奇才

河北沧州是一座具有一千四百多年历史的古城,地处渤海之滨,北接京津,东临渤海,南接山东,是我国的交通重镇,历史上为兵家必争之地。施耐庵的《水浒传》更使沧州名扬天下,成为闻名全国的“杂技之乡”和“武术之乡”。

在沧州,有一个国家级重点保护文物——铁狮。千百年来它已经成为沧州古城的标志与象征,是至今保存最大的铁铸狮。民间传说,旧沧州一带濒临渤海,经常发生海啸、洪水灾害,致使民不聊生。当地劳动人民为消除水患,自动捐钱,请名师李云铸建造此狮以镇海啸,故名“镇海吼”。

天狮集团的创始人李金元就出生在这个富于传奇色彩的“狮子城”。和所有同时代的人一样,李金元的少年时期是在那场史无前例的文化大革命中度过的。蒙昧之中,10年光阴悄然而去。正当他青春年少、求知若渴的时候,因为时代的因素,学校的大门却向他紧紧关闭。

天资聪颖的李金元在16岁的时候就表现出超出常人的精明。当时,南方的服装、录音机很便宜,北方的粮