

完美成功学

——完美直销商必读

完美事业

完美人生

前 言

完美事业是一种运用组织与人际关系,最富有合作精神,最讲究营销策略,以及最注重售后服务的事业。本书的重点就在于传授完美事业的绝招,用最浅出深入的方式,做最有效果的倾囊相授。

这是一本从事完美事业工作者都应该熟读的作品,书中最精彩的各种经营步骤与技巧,都易懂易记,具体可行,有别于市面上纯教条式的枯燥理论书籍;读者如果深入体会,活用其中成功的技巧,必定获益非浅。

一位从事完美事业的朋友告诉笔者,在他刚进入完美事业的时候,有一次小组办联谊活动,每一个人要准备一则故事,或者笑话,他被安排在最后几位发言,前面人员的讲演都获得满堂喝彩,轮到他表演时,脑中却一片空白,两只脚在不停地发抖。

“怎么办?怎么办?”朋友手中全是冷汗,突然灵机一动,他像一位在大海中抓住浮木的挣扎者,他并没有表演笑话或是故事,他在十分钟内清楚分析讲解完美活动的整个阶段,成功的“练习”法则与训练的“指挥”原理。出乎他的意料,他有条不紊的讲解,获得满堂最热烈的喝彩,从此克服了胆怯的个性。

本书的设计,就在于把完美的知识与技能,变成一项反射的动作,让你以最自然的方式吸收与表达,您会发现这是相当能够发挥实效的营销书。

也许你有机会在意外的场合上台或是演讲,传授完美的知识,本书能够协助您建立最清晰的概念,并且提供最有效率的法

则,以了解完美事业的领域。

书中精彩的安排简洁犀利,能迅速击中读者的内心,能让读者得到真正的帮助,笔者期盼,所有完美直销商,都能臻于完美的境界,做一位全方位的完美经营者。

编者

2003.10

目 录

第一章:完美价值与远景演讲	(1)
第二章:完美产品销售之路	(13)
1、 谁是你的部门:寻找部门的捷径	(13)
2、 先推后拉:一种从容的手段	(15)
3、 先拉后推:一种先发制人的手段	(15)
4、 贵精不贵多:如何建立部门	(19)
5、 谁是你的顾客:寻找顾客的捷径	(21)
6、 “围城”:寻找资源的包围圈	(24)
7、 登门拜访:直接而迂回的武器	(25)
8、 伺机而动:索取名片找精英	(27)
9、 保荐“二合一”:壮大组织的捷径	(29)
10、 群起而攻:小组出动的方法	(31)
11、 七天七代保荐比赛的技巧	(34)
12、 系统化:转非领导为领导的方法	(36)
13、 三代政策:善后持久的方法	(37)
14、 简而能进:永不失败的方法	(39)
15、 最细小的阻力	(41)
16、 精心挑选:高保证的营销手段	(43)

17、从被拒绝开始:推销秘诀之一	(45)
18、为自己工作:秘诀之二	(47)
19、掌握客户的心理:秘诀之三	(49)
20、不卖产品而卖梦:秘诀之四	(51)
21、打持久战:秘诀之五	(53)
22、明朗有力的表达:秘诀之六	(55)
23、让客户当场购买的手段	(57)
24、用行动创造自己的信心	(59)
25、天涯何处无芳草,不可强人“加入”	(61)
26、打开顾客反对意见的死结	(63)
27、左右逢源:克服不同拒绝的妙道	(66)
28、跟着顾客的心情走,完美成功常到手	(67)
29、经营完美:该用多长时间	(69)
30、潜在顾客类型分析及对付的实战技巧	(71)
31、怎样做好零售:做好零售的妙法	(73)
32、做完美的紧要技巧——具备一付老板相	(75)
33、怎样进行产品解说:解说产品秘诀种种	(77)
34、瞄准要害:专攻顾客要求	(79)
35、获取订单:缔结合约妙招	(80)
36、怎样做推荐:做推荐步骤与捷径	(82)
37、趁热打铁:发挥会后会的作用	(83)
38、赞美:完美成功的试金石	(84)
39、坚持:最动人的情操	(86)
40、跟进:选择领导人的技巧	(88)

- 41、试用产品:做到知己的保证 (90)
- 42、获取依赖:完美成功的先决条件 (92)

第三章:完美产品服务之路

- 芦荟的外用功效 (98)
- 一、创伤 (98)
- 二、冻伤 (101)
- 三、烧伤 (103)
- 四、皮肤病 (105)
- 芦荟的内服功效 (115)
- 一、消化系统疾病 (115)
- 二、呼吸系统疾病 (129)
- 三、血液循环系统疾病 (139)
- 四、内分泌系统疾病 (148)
- 五、恶性肿瘤(癌症)与营养治疗 (151)
- 六、泌尿系统疾病 (152)
- 七、神经系统疾病 (155)
- 八、运动系统疾病 (156)
- 九、其他 (160)

第四章:完美产品口碑分享 (164)

- 第五章:全球直销经济最新走势** (195)
- 直销在美国 (196)
- 直销在日本 (197)
- 直销在台湾 (198)

直销在香港	(199)
直销最新走势	(202)
直销业最新理论支持	(207)
1、倍增学原理	(208)
2、人际学原理	(209)
3、传播学原理	(210)
4、网络学原理	(210)

订购电话:13311230457 13366119449

网 址:cx-dz.com

信 箱:xinyuezz1@163.com

第一章：完美价值与远景演讲

(掌声响起)各地的朋友：

大家好！

演讲前，我给大家讲一个小笑话：有一个法官，问一个男子，说为什么你拿凳子打你老婆，你猜这个男子怎么回答的，他说：那个桌子我抬不起来呀。(笑声，掌声)我讲这个笑话是什么意思呢？是说人往往是答非所问，语焉不详。

为什么有人做完美，做起来去成效不大。就是他对完美的理解，对完美的认识不全面。所以为什么做完美，完美是什么？他说不清楚。那什么是完美，有人能回答吗？可能最简单的回答是：完美是一家可以营销的日用品公司，是这么说吧。

正如演讲的老师，他是个什么样子？是个瘦高个，穿西装的中年男子。就这些吗？你们刚才也听他演讲过。因此你们可以认识。但是，你们对老师有进一步了解吗？老师就只是如此吗？如果通过进一步了解，甚至跟他相处，朝夕相处，不过，他老婆不干的(笑声)。就会对他有一个全面的认识，究竟他是怎样，对他了解之后可以说半小时或一小时。

完美也是如此，当你对完美了解不是很深，甚至只了解皮毛的时候，说完美就会说得很浅。人们听了也毫无感觉，仿佛完美就跟一般的公司一样，没有什么大的区别。

当一个人对完美深入理解了，甚至更彻底地了解之后，再谈到完美，听众听到的就是一个与众不同的，一个大有实力的合法公司。

——完美成功学

至于它的分配制度,它的产品质量,以及它的运作方式,那说起来,是非常引人入胜的。我也是这样,一开始有人问我,完美在哪里?我不知道,后来我悟出来:完美吸引我的是它的价值与远景。

那么请问:什么叫价值?不谈出什么叫价值,我们就不好说话,价值是一件物品所内涵的东西。一个建筑物之所以被留下来,是由于它有欣赏价值和考古价值。一个人在人才交流中心之所以被高薪聘请,是因为他是一个人才,这个人才蕴藏着他本身的价值。

所以有人创造价值,有人留住价值,有人利用价值。那么价值就是它与众不同的东西,就是它的内涵。

完美的价值在哪里呢?实际上,当我们加入完美的时候,就会发现进入完美的人目的并不完全一样。有人会问,怎么不一样。还不是挣钱罢了。

我说,不一定,我遇到的人太多了。在从事完美事业不到两年的时间我遇到了成千上万的人。他们确实怀着不同的目的,有的是为了锻炼口才来的,有的是为金钱来的,有的是为了这个环境来的,有的是为健康来的,有的是为了交朋友来的,有的为出国旅游来的,有的是为了完美的自由性而来的。做这个生意挺自由。做这个生意可以到处游山玩水,边玩边做生意,边玩边挣钱,真是妙不可言。

诸如此类,有不同的目的的人,有5个、8个,甚至是10个,十几个的目的的人,聚在一个环境里,你说怪不怪?

一般,一个环境里只能聚一类人。例如捡破烂的,就是捡破烂一类的;集邮的都是爱好邮票的。俗话说:“物以类聚,人以群分。”但完美很怪,有5个、8个、10个目的的人聚在一起。因此,做完美有不同的目的,完美价值就不只一种,是不是?(对)。

完美的价值有多种。所以,只有了解完美的价值,我们才有实实在在的行为,这是很关键的一点。完美价值究竟在哪里?我专门利用3个月时间,研究和了解完美的价值,打了不少国际长途电话。

我这人做事很负责,做事也很认真,我在从事一个事业之前,一定把它吃透,做到心里有底。我现在已经充分感受到了完美的价值。

可能这里有很多朋友是第一次认识完美事业,那我下面跟大家分享完美的“价值”,好不好?(掌声)

第一点:完美是一个无限发展的事业

一个生意如果有限制,没有什么大意思,做一段后,便没动力了,再也干不下去了。一个职务升到一定位置上也可能再升不上去了。但完美不是这样,完美是一个无限发展的事业。

完美没有名额限制,不会说我们这个会场里分配大家5个名额得钻石。如果大家共同努力,全可以成为钻石,甚至金钻石。假如哪个会场或者一帮人做完美的,不努力,稀里糊涂的,可能连翡翠也上不去,西你控制不了;市场控制不了,贷款控制不了,产品的竞争力也控制不了。诸如此类,都控制不了。而完美不同,我们只要不断去做就可以了。所以完美事业,是一个自由自主的事业。

第四:完美是个白手起家的事业,几乎不要任何条件,为什么说“几乎”,485元,还是有个条件。但是诸位在座的朋友,如果你连485元都拿不出来的话,那就要注意了,那说明你的口袋里已经相当空了。(掌声)485元在传统事业算不上投资,也算不上资本。而在完美事业里,这个是创业资本,所以说“几乎”不需要任何条件。

说到白手起家,我要岔开说一下。有一个成熟年龄和一个归零的心态。如果用—个很复杂的心态来做完美事业,那就做不成。因为完美是个做人的事业。不能把很简单的事情复杂化,最后就复杂得没了。所以说心态得归零,才能从事完美事业。

在这里关键要跟大家分享一个概念:点和面,从事完美事业的人一定弄清楚“点”和“面”。什么叫点?什么叫面?

“点”就是一个点嘛,“面”就是面条的“面”嘛。(笑声)

“点”和“面”到底存在什么关系,得说出个道理。传统事业只是

达到了“点”的层次,假如你开了个服装店,一次性得投资十几万元。比如装修、进货,周转资金诸如此类的,十几万元的资金是很正常的。

如果生意做得红火了,又发现南京路,解放路有很好的门面,想另外开设连锁店、分店。当你在开设连锁店、分店的同时,还得把这个动作重复一遍,还得投入十几万元。不能说,开设分店便可以减少投资,甚至不要投资,那是不可能的,所以说,开分店也得投资那么大。

而完美事业是个“面”的事业。因为你开“分店”的时候。是不要投入资金的。请问有哪一位业务指导给伙伴出过 485 元钱?没有。是伙伴自己的。自己做的。之后形成一个网络关系而已。这样就形成了一个面。反馈非常的快。

每一个人都可以自己当老板自己做生意。一个开精品店的人不可能十年以后开设 100 个精品店。这一点,你相信好了,没有那么快的。当然,不能说没有奇迹。但是很少。但完美事业不同,你扎扎实实干 10 年,你的队伍有多大,这很难说,这个恐怕 10 年以后,你自己看了,可能都会害怕。

你现在从事完美事业,3 年、5 年、10 年以后,你的部门有多大,你的分店有多大,谁都预测不到。可能远远超过上百个精品店。这就是传统事业与反传统的完美事业重要的区别之一。它们一个在开设分店,一个是在发展部门。“点”和“面”的差距就在于此。

第五,完美事业是个“储蓄”的事业

我们在完美事业要不要付出?一定要付出!这是肯定的,不然就不可能有收获。没有哪个行业能不付出就有收获的,谁要知道有这样一种行业,请告诉我,我保证立即加入。所以说,干任何事业必须先付出。要付出哪些?钱要付出,时间要付出,还有能力也得逐步积累。所以说,开始从事完美事业的时候,就好像是在“储蓄”。

刚开始,要付出好多零碎的时间。付出好多零碎的钱,付出好多学习认识的精力。既要办加入,又要准备书、录音机、笔记本等,但是你可以绝对相信付出以后,将会有绝对的报答。你能得到几倍甚至上百倍的回报,这不是不可能的事情。

实际上也是这样。在完美事业中,当你做到一定级别的时候,你就会获得超凡的自由。你就不会这么累了,你就会有经验,而且你的潜力被挖掘出来、能力也提高了。

也许你刚进完美时,跟别人左讲右讲,讲不出个道理来。但到一定时间之后,你就不用说了,你一张嘴就能往外“冒”。(笑声)

第六:完美是个领导人的事业

有人说:“难道我也是领导人吗?”是不是领导人,在完美有特殊的理解法。在完美的环境里。当你有伙伴的时候:你就是领导人。伙伴多少是另外一回事。

领导人要做什么,从心理学和社会学上讲,为什么家中的老大一般比较成熟?从遗传学上讲,他并非生理成熟,而是由于社会环境造成他的心理成熟。当你是领导人的时候,你成长、成熟的机会是最快的。

我认为,领导人应该做的很多。第一,领导人必须以身作则,你做到了,再说别人,这就行了。不要想得那么复杂。第二,必须有无中生有的能力。当外人来完美时,可能会非常惊讶:怎么就一个人。对,就你一个人,你就是领导人。如果什么都干的话,你一定当得好领导人,所以你一定要有无中生有的能力。(对,掌声)

完美在中国,产生了这么多会讲的演讲家,产生了这么多会管理的领导者,他不就是无中生有吗?完美不会进屋说:“看这小伙顺眼,给你来个翡翠吧!”(掌声)所以一定要有成功的观念。虽然本来没有,但我能做出来。

第七:完美是家庭的事业

——完美成功学——

完美很逗,一家一家的,一帮一帮的。我有个老表,他弟弟、姐姐、妹妹、爸爸、妈妈等都做完美,他家真是其乐融融。其实,任何家庭都可以做完美。我也是,我老婆、岳父、小舅子、小舅子媳妇、弟弟,都进来了,完美事业这么好,为什么不做呢。它又不是骗人的。谁能把家属都骗进来呢?

所以说,它是家庭的事业,“夫妻一条心,黄土变成金”。别说变成金,变成银行都行了!(笑声)

第八:完美事业是个有保障的事业

衡量有没有保障的标准是这个事业能做多久。辛苦一阵子,享受一辈子。完美事业就是这个特点。

这就象蔬菜和水果的关系。种蔬菜,年年有的吃,而种水果就不一定年年能吃到。今年栽小苗,明年长高一点,后年又长了绿叶,等四、五年后才能吃到。但是当水果成熟以后,你也可以种蔬菜,并且可以在水果树下乘凉等蔬菜长出来。

完美就是这样子,辛苦一阵子,享受一辈子。(掌声)有些事情就是这样,当开始的时候,你做得可能不稳定,等做到一定级别的时候,部门越来越大,你不但稳定了,而且还会得到许多在传统行业得不到的东西。(掌声)

第九:完美是助人又助己的事业

加入完美事业,出发点要正确。一定要帮助伙伴成功,不要整天说我什么时候成功。因为你帮助伙伴成功,也是你自己成功了。所以,有许多老板发现了其中的学问,助人又助己。

完美事业刚开始的时候,是业务指导帮助伙伴,但到一定时候,就是伙伴报答业务指导。在历史的长河中,谁帮谁只是时候的问题。上司、伙伴是特殊的伙伴关系。完美事业是共同合作的事业。(掌声)

第十:完美事业是个诚实、公平的事业

完美决不是做一时的,而是天长地久的事业。所以,它不可能有

问题。为什么在完美刚刚开展时,没人怀疑是假的,这正是因为它是个诚实的事业。另外,无论你是早加入,还是晚加入,都不存在伙伴是业务指导的垫脚石这一说。完美事业可以伙伴超越业务指导,我如果不努力的话,我的伙伴也会超越我的。所以,完美事业是你追我赶的事业。

下面我讲个故事:

有个人跑了第三名,看台上他的一个亲属不太懂赛跑。就问:“冠军不就一个吗,跑不了第一,那你还跑什么?”他说:“我跑,我才有成就感,你没看第一名让我追得直跑吗?”(笑声、掌声)

再有一个就是完美不管在哪个地方做,都是同样的收入,不论是马来西亚还是中国、新加坡等等,这也表明了完美的世界性。(掌声)

第十一:这是个随时随地做的事业

完美不是专职的事业。出差、吃饭的时候都可以做。完美事业是有灵活性的。早晨,当你睁开眼睛,就是你的“百货公司”,开门营业了。到了晚上;闭上眼睛睡觉。就是你的“百货公司”打烊了。

有人说线索少,但我不这样认为。我就有好多陌生伙伴。生人,不就是我们还不认识的朋友吗!你不是在骗人。你怕什么?对方如果真正懂了,他会非常感谢你的。

第十二:这是个有无数次成功机会的事业

人们都希望发掘潜能,开拓视野。希望改善自己和家人的生活素质,希望有所作为,贡献社会。完美为来自各行各业、不同教育背景、不同文化水平的人们提供了均等的机会。只要你不吝付,坚持努力,奇迹就会发生!(掌声)

完美事业为什么要讲坚持?我并不是为鼓励大家,才让你们坚持。成功的起点是相信,成功的终点是坚持。完美事业要坚持才能成功。(掌声)

——完美成功学

第十三：这是有钱又有闲、可以得到免费国外旅游机会的事业。好多人有钱，却没有闲；好多人有闲，却没有钱。怎么能把这两者联系起来？完美事业就是好的选择。有的人都不愿意出国旅游了，“高级经理”说他就是这样，他现在想的是在哪买幢别墅，吹吹风，看看书。主要的发达国家都去了，一年五、六个国家，两年就是十几个国家，所以有的地方都不爱去了。

完美事业可以完成人生中的六件大事：家庭和谐、健康，有化妆品、营养品，得到友谊，交朋友最多，可以得到真诚，可以有成就感。现在金钱不是唯一。当你帮助多少人时，就有多少人感谢你！有人感谢你就有成就感。你的成功和别人的成功是合二为一的。所以，完美是一个比较理想的成功道路！（掌声）。

这是完美的价值。下面我和大家分享一下完美的远景。做事要做有发展的事，赚钱要赚长久的钱。没有远景不行。应该看得远一点，看看是否可以干一辈子。这就得分析一下：

第一点，就是营销。商场里的好产品，你都不知道有什么作用，而完美就会讲给你它的作用，完美事业采用的是一个重要的新流通形式。

还有一点；它融销售、消费、友情、爱心、文化于一体的，符合人心和时代的潮流。我这次去泰国，完美公司免费让我们去旅游，商业形式融化为文化形式，这是现在竞争的需要，发展的潮流。

完美也如此，它不单单是销售形式。我们既是消费者，又是经营者。文化、爱心、友情融于一体，才是有生命力的。完美还提倡个人创业精神。只要你想创业，完美就给你机会。一个很普通的人不需要什么条件，都可以从事完美事业。所以，完美特别强调创业机会。

完美还有详细的资金制度，这是它吸引人重要的方面。

当今世界发展状况是怎样呢？四、五十年代营销发源于美国，

五、六十年代流行于美国,七、八十年代全球兴起。发展相当迅速。马来西亚被称为:“营销王国”,台湾有 22.7%的人从事营销,也就是说 10 个人中就有一人从事营销。美国的成功企业家有 30%靠营销起家的。据统计,在下世纪初有一半的产品将由人上上门推销。

1995 年,美国有个叫理查的人预言世界的营销业将进入爆炸性成长的“第五波”。他为此专门写了一本书,现在已经翻译过来。我简单的介绍一下,他说营销在 50 年代发展起来,那时候是发展初期。处在试验阶段不知能不能行,甚至在不少时候、不少地方是不合法的,所以是黑暗时期。当被法律认可以后,进入发展期,但是条件并不具备,并不是人人都可以从事营销事业。现在,为什么成为“第五波”呢?因为通讯、运输和其它方面的成熟经验都连在一起,所以现在发展速度加快。

他这本书里特别指出:中国可借鉴美国几十年积累起来的技术和管理经验,直接进入“第五波”,这是中国的优势。(掌声)

那么中国人的发展状况怎么样?80 年代以后营销进入中国大陆,短短四、五年,就走进了上千家。虽然这里有鱼目混珠的骗人的东西。但营销还是站稳了脚跟。分析一下,原因有:

第一,营销有生命力,存在是必然的。

第二,市场经济不可能拒绝一种新的营销形式。

营销事业已经被国家肯定了。国家已经批准几十家营销公司在中国营业。(掌声)最近出来一个营销法,用法律形式对营销进行约束。中国政府从法律上、从各方面正式认可了这个营销形式。而今,从某种意义上讲,完美也是被政府完全认可并允许其放手经营的公司。

第三,在国外,有不少公司的产品是骗人的。它们已逐渐被淘汰,不被认可。

我想中国未来也会是这样的。原来一百多个公司,只剩下最后

——完美成功学

几十家、十几家了。不被淘汰的关键在于制度和产品。公司是否是优秀的,虽然可以模仿,但是模仿的只是一种表象。重要的是要有精髓,没有精髓一个企业很难发展。如果产品是不精的,骗人的。那它不会被人接受。这就是正当营销和不正当营销的区别。

有的人说:“呀。营销我知道。”是,你知道,你还知道计算机呢。计算机是哪种牌子的好,怎么搭配,知道吗?所以我们做一项事业,心里要有数,要知道政府批不批准。别做着做着违法了,你不也变成法盲了?(笑声)。另外,还应看它的产品质量过不过关,有没有国际质量认证证书,制度是否完善,是否无懈可击。

公司寿命有长有短,所以任何一种产品在两年内不要评价。台湾有本书讲道:公司一成立,无论产品好坏,是否发横财,五年内都不要评价它。公司到底行不行,没有时间考虑说垮就垮,很容易的。另一个。货品是否可以保障,能不能退货,税收如何呀,所以这些东西都得考虑清楚。而完美在这些方面都是完全可以放心的。

我们为什么要选择做完美。为什么我选择做完美?她也选做完美?选择的依据是要看远景。选它,就象你选择老婆一样。单单走进婚姻介绍所,让电脑确认下一个男的,一个女的,是不行的。(笑声)他选择她,她选择他,这是选择合作伙伴,家庭合作伙伴。

生意也如此,就是要慎重选择合作伙伴。一位国家领导人视察完美公司时讲过:“完美是一家与众不同的营销公司,论产品的种类、营销计划、企业种类以及社会效益,目前没有哪一家营销的组织能与完美看齐”。所以会有那么多的人和这种企业合作。

今天完美在社会上盛行;已经被百姓肯定,中国对完美产品已经给予了报道和宣传,大家都认为,象完美这种产品在中国发展没问题。

今天我们所担心的不是完美能不能做,你要担心的是未来完美在中国几个省的大市场有没有你的一分子。有没有你的一席之地。