

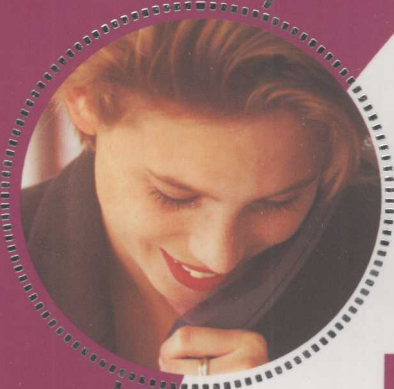
101 Insider Secrets from
Top
Direct Selling Experts

**Build
It Big**

做大

全球101位直销明星的成功经验

◎ (美) 直销妇女联盟 著
彭一勃 叶 凯 译



電子工業出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

101 Insider Secrets from
Top Direct Selling Experts

Build It Big | 做大

全球 101 位直销明星的成功经验

(美) 直销妇女联盟 著

彭一勃 叶凯 译

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

Direct Selling Women's Alliance: Build It Big: 101 Insider Secrets from Top Direct Selling Experts
Copyright © 2005 by Direct Selling Women's Alliance
ISBN 0793192773

All Rights Reserved. Authorized Translation from English language edition published by Dearborn Trade Publishing, Inc.

本书中文简体字版由 Dearborn Trade Publishing 公司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、复制或节录本书中任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2005-3305

图书在版编目(CIP)数据

做大: 全球 101 位直销明星的成功经验 / (美) 直销妇女联盟著; 彭一勃, 叶凯译. —北京: 电子工业出版社, 2005. 8

书名原文: Build It Big: 101 Insider Secrets from Top Direct Selling Experts
ISBN 7-121-01191-3

I. 做… II. ①直… ②彭… ③叶 III. 销售—经验 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 044814 号

责任编辑: 赵 菁

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

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

经 销: 各地新华书店

开 本: 787×980 1/16 印张: 17 字数: 245 千字

印 次: 2005 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

凡购买电子工业出版社的图书, 如有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系。联系电话: (010) 68279077。质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

Foreword

与你共庆这一美好时刻

直销业动员致词

理查德·内哈特 (Richard Neihart)

他们像宇宙中闪耀的彗星般登上了新闻头条：这些超新星以其辉煌的壮举让世人为之惊叹、为之兴奋。他们不仅出现在我们的生活中，还在银屏上频频亮相。我们一方面羡慕他们的成功，一方面反思：自己为什么不够聪明、不够创新、不够勇敢？！

我想这就是我希望打开这本神奇的书的原因。这一刻我可以与你——生活中真正的英雄——共同庆祝。同时提醒你：这个世界上最伟大的功业并不是只在电影中存在。生活中最伟大的英雄是电影中无法表现出来的。

真正的英雄就是你这样的人。你满怀勇气、富有个性地走进人生；你保持尊严、遵守规则，虽然没有明亮的灯光和优美的音乐为背景，你也尽一切努力发挥自己的才智。没有道具，没有烟火，你默默走上人生的大舞台，上演真正的自我，没有哗众取宠的绝技，也没有替身。

真实的人生并不是一场 120 分钟的电影。它是日复一日的戏剧，每时每刻、每分每秒都在上演。没有预演，不可能重新再录制一遍。

作为一名直销业的发言人和座谈会领导者，我已经逐渐了解到不少有关你的故事。除了有幸发言之外，我对你的会议最感兴趣的就是它所取得的成果。我坐在那里，为你惊讶，为你自豪，甚至忍不住想要高声叫好——有时我真的这样做了！这种不同寻常的感觉再寻常不过了，你会像任何一个站在闪光灯中的明星一样目眩神迷。

也许我不了解你们每个人具体的生活状况，但我很清楚你站在这个舞台上的理由。我知道你暗自下定决心要创造未来；你制定计划并为之行动；最后成为你自己产品的代言人。在别人仅仅满足于许愿时，你已经在付诸实践了。在别人为自己寻找借口时，你在追求改变。别人离开直销业的原因就是你继续奋斗的因由。

尽管此刻你并没有觉得一切真的这么“美好”，请记住这一点：所有不知疲惫的期冀、不曾间断的订单、无时无刻的关怀，以及你的上级的指导都将得到回报，这回报将远远超出你如今付出的努力。

在此期间，我只想提醒你不要低估自己的能力。你有足够的聪明和力量来实现这个被称为直销业的美好行业的所有梦想。前进吧！好好看看自己，你就会发现你是多么特别！

Preface

序

今天，人们对从事直销这一行业的可能性所进行的考虑远多于以往。对于那些不能充分发挥才干、对薪酬不满的人们来说，直销行业所许诺的自由工作时间、声誉、独立和个人抱负的实现具有令人心动的诱惑力。但事实是，创立传统的小公司是一件辛苦费力的事，需要长期夜以继日的工作、永无止尽的融资投资，以及坚忍的意志力。这就是生活的惟一道路吗？我们不这样认为。

请来到我们的直销业看一看——小型、简约，却不可思议地高效。作为一位直销专业人士，你可以在上百家优秀公司中进行选择，从女性服饰到高档滋补养生用品，它们能够提供你所能想到的所有产品和服务。只需微不足道的一点投资（基本上不超过 100 美元），我们的公司就可以提供调查、设计、测试、加工、储存、运输等服务，很多时候还可以对自己的产品进行保修。而你将成为公司的“销售部”，可以独立地交流产品信息、招徕新用户，之后他们就会成为你的客户。你所做成的每一笔交易，都会得到销售额的 20%~50% 作为佣金。作为直销专业人员，你可以选择兼职工作或全职工作，也可以通过招募、培训那些喜爱产品、对该业务充满热情、能够吸收新客户的人来建立自己的公司。为此你会得到额外的分红。

但是事情并没有到此为止。在你成功的基础上，公司的长远发展将激励你把

业务由普通产品扩展到包含一切费用的产品的对外出口。公司完全理解其成功是建立在你成功基础之上的这一事实，并且以人员培训、提供实际案例等形式对你进行长期支持，以促进你继续发展、不断学习。与那些惯于“单飞”的传统企业家不同，你永远不必担心在直销业中孤军奋战。在这条路上总会有人陪你同行。至少到最后，你将会与某些一生中难得相遇的人成为朋友。

如果你是那些正在考虑开创小公司的几十万人中的一个，在你准备一辈子做一名传统企业家之前请再想一想。你也许会惊讶地发现那些传统企业束缚了你的手脚，无法让你展现才华。因此，为什么不考虑开创自己的直销公司呢？像在你之前的几千人一样，你也许会得到从前不曾想到的回报。

Contents

目 录

引言	1
----	---

第 1 章 开创你的直销业 5

1 把每一天都当做从业的第一天	6
2 把“为什么”联系起来	8
3 打响事业的第一炮	11
4 事业就是事业	13
5 从交谈到建立联系	15
6 克服被拒绝的恐惧, 迈向成功	18
7 知道这些就够了	20
8 重在实践	23
9 协调成功启动阶段的6个重要方面	25
10 工作在先, 享乐在后	27

第 2 章 预约及新人指导 31

11 用新的预约重新恢复业务	32
----------------	----

12 最大化地利用每次展示会	34
13 以要求结束, 以赠与开始	37
14 传送潜意识信息	39
15 掌握你的日程安排	42
16 克服电话恐惧症	44
17 在变化中满足市场要求	46
18 深化与培训对象的联系	49

第 3 章 销售的艺术 53

19 持续销售	54
20 自然销售法——对话的神奇力量	56
21 问题即是答案	58
22 说明价格的合理性	61
23 体现自我, 建立信誉	63
24 成功的聚会是销售量和订单的保证	65

- 25 克服对未来的恐惧心理.....67
- 26 以诚相待.....69
- 27 再订购业务的自动化.....72
- 28 建立可长期发展的业务.....74

第 4 章 指导和组建你的团队 77

- 29 建立职业信誉.....78
- 30 使你的家成为人员招募发电站.....80
- 31 招募和建设团队的个人风格.....82
- 32 授人以鱼不如授人以渔.....86
- 33 有计划地发展业务.....88
- 34 向谎言说不.....90
- 35 保持力是长期成功的保证.....93
- 36 战胜自卑心理, 促进招募成功.....95
- 37 应用科学的培训方法.....98
- 38 用信息交流计划缩短成功曲线...100
- 39 更多地关注梦想, 而不是现实...103
- 40 精心组织你的招募故事.....105
- 41 掌握培训的艺术.....107
- 42 建立一个多元文化团队.....109

第 5 章 指导你的团队 113

- 43 不要拘泥于结果.....114
- 44 首先倾听——再送上最美好
的礼物.....116
- 45 提出具有启发性的问题.....118

- 46 与“内心的评论”友好相处.....121
- 47 用“我眼中的你”肯定法揭示
真正的自我.....123
- 48 协调行动方案和责任分配.....125
- 49 把握 80/20 原则的精髓.....128
- 50 通过指导转换关系.....129
- 51 对你所爱的人给予真诚的赞赏..132
- 52 用你的心指导.....133

第 6 章 培养领导技巧 137

- 53 让理想常青不败.....138
- 54 寻找拉美裔的金矿.....140
- 55 将她从绝望中拯救出来.....142
- 56 你不必喜欢这件事, 但要把它
做好.....145
- 57 为成功做计划.....147
- 58 争取重要谈话的成功.....149
- 59 掌握倾听的艺术.....152
- 60 会议拉近了人与人之间的距离..154
- 61 言传身教.....156
- 62 你经营的是公司, 不是孤儿院..158
- 63 做一位别人愿意追随的领导.....161

第 7 章 商务财政管理 165

- 64 走上通往自由的捷径.....166
- 65 控制你的财务.....168

66	为家庭事业做好准备	169
67	前进——整理你的税款	172
68	关注商业财务	173
69	超级富人们的 7 大理财方法	176
70	把握这个世界	178

第 8 章 将家庭与事业结合起来 181

71	家庭式事业——一切为了孩子	182
72	孩子就是你的理由	184
73	燃起永不熄灭的火焰	186
74	让孩子也加入你的事业	188
75	与伴侣再次牵手	190
76	平衡才是最佳选择	192
77	树立你的职业形象	194
78	让你的生活伴侣成为事业伴侣	197
79	在餐桌上——一决胜负	199
80	选择成功系统，坚持必胜信念	201
81	良好的开始	204

第 9 章 科技兴业 207

82	组织快捷而高效的远程交流	208
83	用电话和网络建设优秀团队	210
84	在网上建立联系	213

85	利用科技培训	215
86	改善网上的形象	218
87	做一个网上联络高手	220
88	科技：交友的新平台	222

第 10 章 成功战略 225

89	当众展示你的能力	226
90	不断改变的自我	228
91	向你的 101 个目标前进	230
92	如果你能做到“优秀”，就不要 满足于“良好”	233
93	甩掉别人强加的包袱	235
94	展示你对事业的信念	238
95	专业精神和直销	239
96	浇灌自己的草坪	241
97	要求！要求！再要求！	244
98	选择合适的机遇	247
99	警惕网络营销的红灯	249
100	评价回报方案	252
101	选择公司的艺术	255

附录	257
----------	-----

译者后记	260
------------	-----

引 言

如果你拥有一个“家庭办公式”的公司或已经考虑开创直销或其他类型的公司，本书正是为你而写的。书中包含了 101 条介绍如何在该行业取得成功的最新观点，提供这些观点的先生或女士不是只会纸上谈兵的理论家，而是以此为生、身体力行的实践者。尽管这本书是专门为全世界 4 400 万名独立于直销公司的直销者所写的，但它所提供的信息同样适用于那些已经拥有小企业或正在开创自己公司的人们。通过这些观点，我们试图挖掘成功的精髓，并建设性地启发你从各个方面发展业务，首先我们从学习如何成为领导以及培训团队开始。

本书的观点和内容设计不是出自直销妇女联盟的领导层，而是来自其成员。在我们每月召开的领导工作组电话会议中，我们提出这样一个问题：“如果你想出一本书，把在直销业中所取得的成功经验介绍给团队的每一位成员，那它将是怎样一本书呢？”从他们的回答中我们得出这样一种建议——这本书应该内容简明易懂、观点新颖，具有启发性和独特的价值。我们相信，此刻捧在你手中的这本书完全体现了这一点。

我们之所以选择为这本书供稿的作者，不仅仅由于他们在直销业取得了巨大的成就，还在于他们身上体现出的集体凝聚力和团队精神足以称之为我们这一行

业的表率。这些领导者们统率着一个拥有近 100 万名销售人员的集体组织，下属的团队规模从 400 ~ 400 000 人不等。他们走着你走的路，欢乐着你的欢乐，与你一样每天面对着各种挑战。这些领导人希望你能从他们的错误中吸取教训，并慷慨地把他们在实践中证明有效的成功经验传授给大家。本书中的专家都是最受欢迎的产品代言人和业内培训师。大家可以发现，在他们宣扬“发展直销业的同时生活得更有价值”这一观点时，字里行间都渗透出他们旺盛的精力，对事业的热爱，以及教育、引导人们思考的能力。

在你阅读本书时，你希望得到什么回报？在思想方面，我们相信你将获得一种全新的自豪感——一种自认为是这项伟大事业的一部分的兴奋感。你的梦想及最深切的渴望将更加明确、清晰，成功的决心也会更加坚定。最后，我们相信，在探索了这些行家的成功秘诀后，你将对自己、对自己的事业更有信心，从而促进你与他人的合作交流。

对于满怀希望和梦想却不知如何着手的你，我们绝不会弃之不顾。我们会继续给你提供各种建议，帮助你应对最为紧迫的挑战：如何吸引更多的客户，如何同时兼顾家庭和事业，如何在上级领导失败后何去何从，如何招募新人并将其培养为未来的超新星。这些不过是本书所提供的智慧结晶的一小部分而已。

然而，找到应对挑战的方法不过是成功路上的第一步。本书的主旨在于激励你付诸行动——采取具体的步骤，争取事业上更大的成就。最后，我们对每一观点都相应地提供了具体、详细的行动方案。这些简单却重要的步骤在 48 小时内就可以完成，旨在帮助你得到个人和事业的共同发展。

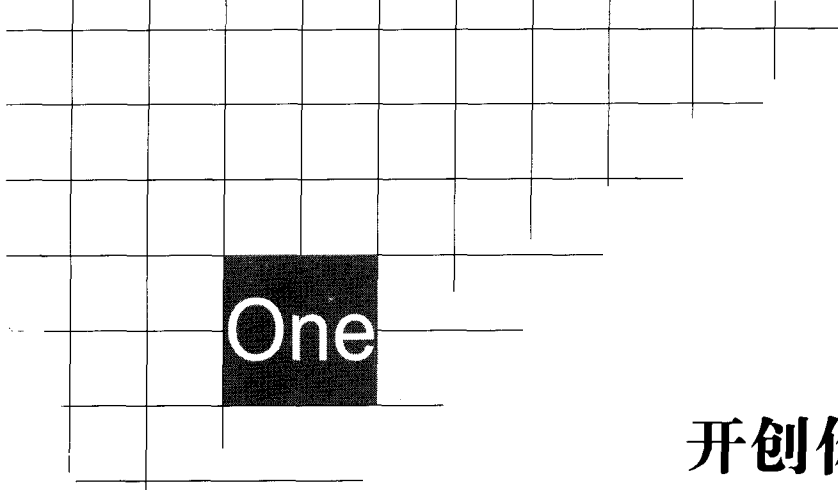
我们希望你能将作者们贡献的智慧融会贯通，成为自己的智慧。要知道，你拥有开创企业的优势，同时还有幸可以为许多人的生活带来积极的影响。有关直销业成功的真相，就是成功最终取决于你。请让我们与你携手同行，只为了让你的旅途更加顺利，让企业获得更多利润，最终充分地实现你的个人抱负。请加入到我们的队伍中来，为实现你的理想而共同努力——成为一个更自信、更专业、更坚定的人！

▮ 如何使用本书

怎样才能最大化地利用书中提供的材料？首先也是最重要的，就是把它读完。不要像大多数购买者一样，从来不认认真真读上 10 页。你不会像他们一样，你不会浅尝辄止，否则你就不会涉足这一行业了。第二条建议就是，要放慢速度，细细思考。有些读者迫不及待地想要获得更多有关取得直销业成功的信息，仅仅读了前 6 篇文章就以为大功告成，却从不肯停下来写一写准备采取的行动步骤。还有一些人对此书漠不关心，任由它在床头柜上蒙上厚厚的灰尘，直到某一天真的遇到麻烦时才临时抱佛脚。我们建议你不要成为以上这三种人中的任何一种，而要找一个舒适的地方坚持阅读本书，将观点消化吸收，获得你所应得的回报。

你可以灵活运用多种方法充分发挥本书的优势。你可以与另一名直销者合作，每天读一篇文章，然后你们每隔两周相约吃顿早餐或午餐，在此期间讨论采取什么行动来争取成功。如果你是一名领导，你可以选择某一观点在会议上加以强调，要求团队成员阅读本书并付诸行动，然后再在会议中相互交流经验。你还可以参加如今不断发展壮大的“直销发展社团”。这些直销者组织经常在当地的直销妇女联盟举行联谊活动，定期聚会，相互交流经验，彼此支持和鼓励，并共同实践本书所提供的观点。

最后，你可以用日记的形式记录下你的直销发展历程。在日记中记下你想获得的观点或技巧。你的“直销发展日记”还可以包括你所制定的目标以及为实现某个观点所采取的行动。利用这本日记记录你的思想、经历和成长过程。在不知不觉中，你自己也会得到提高和发展！



One

第 1 章

开创你的直销业

世界级的赛跑选手会花费大量的时间练习起跑。他们知道，无论他们在比赛中跑得多快，只要起跑时有一瞬间的迟缓或犹豫，就无法取得最终的胜利。虽然直销业的要求没有赛跑那么严格，但集中精力打响你的直销业的第一炮仍然是非常重要的。究竟怎样做才算是好的开始呢？大体来说，它应该具备以下的特点：

- 培养自己对产品和公司的热爱之情。
- 发展与你的上线之间良好的工作关系。
- 观察团队发展的最初态势。
- 抓住一切机会交流产品和业务机遇。
- 开始赢利。
- 发现自己正在不断扩展业务、学习知识，并获得自信。
- 享受工作的乐趣。

以下内容旨在帮助你实现这些目标。将它们牢记在心，应用在工作中，在开创业务的前三个月开一个好头。如果你已经从业几年了，就把今天当做你从业的第一天，因为每一天都是重新开始的好机会。

I 把每一天都当做从业的第一天

从业动员

莱斯·布朗 (Les Brown)

❏ 新鲜每一天

每天有 1440 分钟，也就是说我们有 1440 个可能产生积极效果的机遇。可惜很多直销者都在不经意间和这些机遇擦肩而过。为什么会这样？这是由于缺乏灵感、进入平台期，或是陷入恶性循环。在她意识到这一点之前，那些逝去的分分秒秒就代表几年来失去的机遇。我将其称为“适宜环境的诅咒”。这不是某个恐怖影片的标题，而是现实生活中阻碍人们走向成功的流行病。幸亏我们可以对症下药，帮助你像从业第一天那样满怀着新鲜感、热情和决心度过每一天。

回忆一下你在一生中所经历的那些最美好的“第一天”——得到新工作的第一天、到新学校上课的第一天、少年时代的情窦初开……在你获得新的机遇并品味着那一刻的奇妙滋味时，你会感觉激情正在全身激荡。你雄心勃勃地想出类拔萃、争取第一，并为此进行了艰苦的努力。你寻找每一个可以施展身手、创新进取的机会。随着时间的流逝，也许你已经失去了当时的那种热情：倦怠懒散代替了精力充沛，浑浑噩噩代替了思维敏捷，例行公事代替了不拘一格，原本充满干劲的你变得不想起床上班了。

❏ 寻找魔法

怎样才能重新燃起第一天工作的热情之火？请思考以下这些解决办法。

记住：每一天都是生命给你的礼物

最好的礼物就是珍惜并利用每一天。每一天都是天赐的礼物，充满了战胜恐

惧、自我怀疑和庸庸碌碌的机遇。给每一天设定特别的目标并想方设法努力将其实现，这样度过的日子才有意义。

发挥你的天赋

每个人生来就具有潜能。取得成功的诀窍之一就是发现这些内在能力并依靠它应对我们的挑战。不要坐等别人来开启天赋能力这扇门。很多身处逆境的人就是通过发现自身的能力而打开了通往自由、教育和事业成功的大门的。要有意识地发掘你的能量之源，用它点燃你的热情之火，释放出你内心巨大的能量。

保持警惕

如果你忽视新的机遇，就等于作茧自缚，只能导致小富即安的心理而错失发展的良机。睁开眼来，把自己当做一个可以灵活运用自身能力和化腐朽为神奇的高手。要具有开创一条成功新路的气魄。

有决心的人才能找到通向成功的大道

很多人在完成目标的过程中遭遇一些挫折就会灰心丧气。大多数成功人士都是要克服各种障碍后才能获得成功的。在获得辉煌的成就之前，他们都坐过冷板凳，吃过闭门羹，梦想破碎，或是被人责难。然而，成功者和那些遭遇失败就放弃的人之所以不同，常常只在于他们意志力的差异。在艰难时期，成功者控制自身个体所拥有的超乎寻常的意志力，从而能够坚定地应对所有挑战。如果你遇到了绊脚石，想想可以采取哪些方法将其克服，然后采取行动。要记住，走向成功并非只有一条路可行。

不断提高自己

随着全球市场的变化，要随时保持与时俱进，应不断丰富自己的知识和提高技能。每天制定一个目标，要求自己做得更好，学到更多知识，比昨天更上一层楼。你还可以参加培训班、阅读各种工具书以促进自己不断提高。