

■ 直销是复制富人的最好事业 ■

11 Strategies to Get Rich Through Direct Sale

高效能的直销人探求直销价值

直销致富的 11个理由

■ 直销是一个无限发展的事业，一个没有风险的事业。

■ 一个白手起家的事业，一个助人又助己的事业。

■ 直销是复制富人的最好事业。

陈伟民 编著

中国市场出版社

■ 直销是复制富人的最好事业 ■

11 Strategies to Get Rich Through Direct Sale

高效能的直销人探求直销价值

直销致富的 11个理由

- 直销是一个无限发展的事业，一个没有风险的事业，
- 一个白手起家的事业，一个助人又助己的事业。
- 直销是复制富人的最好事业。

陈伟民 编著

中国市场出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

直销致富的 11 个理由 / 陈伟民编著. —北京: 中国
市场出版社, 2005.5

ISBN 7-80155-889-8

I. 直... II. 陈... III. 销售—基本知识
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 040463 号

书 名: 直销致富的 11 个理由

编 著: 陈伟民

责任编辑: 宋 涛

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68034118 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340

68024335 68033577

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市北七家印刷厂

开 本: 787 × 1092 毫米 1/16 印张: 11.188 150 千字

版 本: 2005 年 5 月第 1 版

印 次: 2005 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80155-889-8/F·588

定 价: 23.80 元

前言 选择直销的理由

朋友,你是否经常对人说:“这份工作的确不太适合我,可是,为了生活,至少我得有一份工作啊!现在找一份合适的工作太难了!”“我还能有什么选择呢!换一份工作又能好到哪里去呢?”……

朋友,你是否深深地埋头于自己正在做的工作中而不能自拔?你也许付出了非凡的努力,成功却与你无缘。三年、五年过去了,你惟一的改变就是换了另外一家单位,工资涨了几百块,额头上多了几道皱纹。你是不是经常躺在床上迷茫地回想以往,想起这些年自己仍旧原地踏步。

究竟哪里出了错呢?贝克·哈吉斯在他所著的《管道的故事》中告诉我们:

在现代职业生涯发展过程中,很多人都被限制在日复一日年复一年的“挑水事业”中(即天天去挑水,挑一桶水就赚一桶水的钱,如果停止了挑水收入就没有了)。就算你所处的是个热门行业,你拿的薪水也相当不错,而且看来你所在的公司很有发展前景,然而,这都只是一种“挑水”的功夫。也许如今的你年富力强、精力旺盛,挑一担维持生活的水对你来说并不是个问题。可是,再勇武有力的人也会迎来挑不动水的那一天!

这就是我们出错的根源,我们需要在“挑水事业”与“管道事业”(即

需要修建一条或几条管道,一旦管道修通,水就会源源不断地流进来。此时无论你做与不做,或去做其他的事,都会有源源不断的收入)间作出选择。我们当然会选择“管道事业”。有像“管道”一样的事业吗?当然有,直销就是这样的事业。

六十多年前,诞生于美国的直销经营模式是目前为止世界上最成功的营销模式之一。

直销事业给中国百姓带来了一个难得的创业机会。

你知道吗?如果你一无所有,如果你渴望成功,直销是你优秀的选择:优秀的产品,无限的发展空间,良好的经济保证,广阔的市场用户,强有力的团队支持。只要你努力工作,你会实现你所有的梦想。

你知道吗?如果你想自己当老板,而不再替别人打工;如果你希望你的付出与你的收入成正比增长;如果你喜欢自由;如果你打算以后不工作时仍然会有收入;如果你喜欢结交朋友;如果你喜欢旅游,你可以了解和选择直销事业:

直销——

一个无限发展的事业,一个没有风险的事业,

一个自由自主的事业,生意和命运由自己来掌握。

一个白手起家的事业,几乎不要任何条件。

一个储蓄的事业。

一个领导人的事业。

一个有保障的事业,一个助人又助己的事业。

一个诚实公平的事业,一个随时随地做的事业,一个有无数次成功机会的事业。

直销——

给有心追求财富的人,给有心追求真诚与友谊的人,

给有心追求智慧的人,给有心追求有世代保障的人。

给有心追求环游世界的人,给有心追求梦想成真的人,

给有心追求青春永驻的人,给有心经营无店面百货业的人。

给有心追求非凡自由的人,给有心追求健康的人,给有心追求快乐人生的人。

直销——

这个高效能的致富事业已经摆在你的面前,你会断然拒绝吗?会轻易对直销说不吗?你是否敢做一个高效能的直销人呢?好,让我们冷静下来,以中正平和的心态探求一下直销的价值吧。

本书将从 11 个方面剖析直销的价值。这些价值是直销的优势所在,魅力所在,前景所在,是广大直销公司倡导的文化精神和直销人员心灵的内涵所在。

朋友,让我们去拥抱直销,拥抱美好的明天吧!



作者简介

陈伟民：

北京普乐德营养研究中心总裁、成功企业家、营销行业杰出的理论家和卓越的实践者，深孚众望的演说家和作家。

他的许多观点，言简意赅，发人深思，令成千上万的人得以启示，使他们发现生活中的简单真理，唤醒人们的理财天赋，教他们成为投资专家、百万富翁。曾举办过数百场专题演讲，并应邀参加“世界华商大会”，其间所做的演讲，引起广大反响，深受世界华人的肯定。

他是许多畅销书的著作者，曾编著《金牌直销员特训手册》、《直销致富的7堂课》、《生命、营养、健康》、健康系列丛书——《迈向健康》等，受到广大读者的欢迎及业界的推崇，作者在书中关于财富、健康的深刻阐述，一时被读者视为无价之宝。

作为先进思想的倡导者，他积极投入到企业运营的实践中，亲自创建了北京普乐德营养研究中心，致力于营养健康食品的研究与开发，以改善现代人普遍存在的亚健康状态。

Contents

目录

前言 选择直销的理由

理由一 直销是成为富人的最好事业

- 一、掀起直销的盖头来 // 3
 - 1. 直销的定义 // 3
 - 2. 直销的优势 // 4
- 二、直销是最好的致富机会 // 6
 - 1. 你怎样成为富人 // 7
 - 2. 直销给你致富机会 // 8
 - 3. 你做直销的优势 // 9
- 三、直销的明天会更好 // 11

理由二 直销是不断复制成功的事业

- 一、直销是复制成功的系统 // 15
- 二、直销复制的双重引擎 // 17
 - 1. 市场倍增的力量 // 17
 - 2. 网络传播的效应 // 18
- 三、直销系统的不断复制成功 // 20

1. 如何建设系统复制成功 // 20

2. 会场是复制成功的基地 // 22

理由三 直销是白手起家的最佳事业

一、怎样才能白手起家 // 27

1. 白手起家的条件 // 27

2. 白手起家的途径 // 29

二、直销让你白手起家 // 30

1. 直销创业没有门槛 // 30

2. 直销创业不要投资 // 31

3. 白手成为直销内行 // 33

4. 白手做大直销事业 // 35

理由四 直销是拥有完美制度和产品的事业

一、直销制度的双赢性 // 38

二、直销的奖金制度 // 40

1. 奖金制度的类型 // 40

2. 奖金制度的精髓 // 42

3. 奖金制度铺设致富路 // 45

三、直销的超值产品 // 47

1. 直销产品的特性 // 47

2. 直销杜绝假冒伪劣产品 // 48

3. 直销全方位的产品服务 // 49

理由五 直销是机会人人均等的事业

一、人人均等的创业机会 // 53

1. 人人都可参与 // 53

2. 人人都可成功 // 53

- 二、分享带来的均等机会 // 54
 - 1. 直销从分享开始 // 54
 - 2. 分享让机会均等 // 55
- 三、获取回报的机会均等 // 56
 - 1. 平等合作中获取回报 // 56
 - 2. 客观公正的绩效考评 // 57

理由六 直销是自由自主有保障的事业

- 一、职场迷惘的理由 // 61
 - 1. 职场天地其实很狭窄 // 61
 - 2. 不同人群的职场遭遇 // 62
- 二、直销有充分的自由 // 63
 - 1. 为自己而工作 // 64
 - 2. 做时间的主人 // 65
 - 3. 不受地点限制 // 65
- 三、直销有充分的保障 // 66
 - 1. 没有投资风险 // 66
 - 2. 没有经营风险 // 67
 - 3. 事业完全自控 // 68

理由七 直销是一所没有围墙的学校

- 一、全新永续的教育体系 // 73
- 二、温馨诱人的校园文化 // 74
- 三、独一无二的育人目标 // 76
 - 1. 帮助你提升成功素质 // 76
 - 2. 培养你主动管理自我 // 79
 - 3. 开发你永远受益的潜能 // 86

理由八 直销是培养团队领导人的事业

- 一、先领导好自己 // 91
 - 1. 检视自我追求卓越 // 91
 - 2. 塑造形象成为磁场 // 92
 - 3. 敢于负责坚持行动 // 93
- 二、全面打造你的领导力 // 95
 - 1. 订立目标的能力 // 95
 - 2. 团队运作的的能力 // 96
 - 3. 永续经营的能力 // 97
 - 4. 复制领导的能力 // 98
- 三、组建和管理你的团队 // 98
 - 1. 组建团队的步骤 // 99
 - 2. 管理团队的原则 // 100
 - 3. 对团队进行优化 // 104
 - 4. 服务于你的团队 // 106
- 四、成为高绩效的团队领导人 // 108
 - 1. 体会两个核心 // 109
 - 2. 设定团队目标 // 110
 - 3. 注意六个方面 // 110

理由九 直销是搭建高质量人脉网的事业

- 一、直销经营的是双赢人脉 // 115
 - 1. 直销的基础是人脉 // 116
 - 2. 直销的优势在人脉 // 116
 - 3. 直销的完美靠人脉 // 117
- 二、搭建人脉网从自己开始 // 118
 - 1. 态度决定你的人脉 // 118
 - 2. 习惯影响你的人脉 // 121

3. 随时积累你的人脉 // 122

三、在双赢沟通中拓展人脉 // 124

理由十 直销是培养核心销售能力的事业

一、锻造你的直销功夫 // 131

1. 直销的基本功 // 131

2. 销售的法则 // 135

3. 产品演示的技巧 // 139

二、提升你的直销技巧 // 142

1. 主动适时正确交易 // 142

2. 认真做好拜访道别 // 146

3. 妥善灵活处理拒绝 // 147

三、锻炼你的直销口才 // 149

理由十一 直销是帮你成就完美人生的事业

一、直销是使你人生完美的机会 // 159

二、直销点燃你的完美人生 // 160

1. 绽放自己全部的美丽 // 160

2. 广交天下真诚的朋友 // 163


3. 过上自由幸福的生活 // 164

三、直销让你挑战人生极限 // 165

1. 超越自我追求卓越 // 165

2. 完美人生永无止境 // 167

理由一 直销是 成为富人的最好事业

 主持人：

各位朋友，大家好！

20 世纪，对我们来说，股票、期货、房地产几乎无人不晓。进入 21 世纪，直销业以她独有的魅力，牵动着亿万人的心。

今天，直销立法规范，直销要发展繁荣，直销业是未来我国经济发展的不可缺少的重要主体，她将是未来几十年中国人致富创业的良机。不久，有 13 亿人口的中国将成为全世界最成熟、最理想、最健康、最繁荣的直销之国。

那么，何谓直销？直销的历史？直销的现状？直销究竟是什么？直销在中国发展的前景将会怎样？这也许是朋友们最为关心的问题。

为此，我们请来了著名的专家王老师聊聊这些话题。现在，让我们以热烈的掌声欢迎王老师的到来！

王老师：

朋友们，如果你愿意仔细地看看今天，你会发现：这是一个无固定化职业的时代，是一个凭肩膀以上的部分求生存发展的时代，是一个优胜劣汰、适者生存的时代，也是一个越来越崇尚个人自由及追求成功致富的时代。

朋友们，在这个时代里，选择一个适合自己且又有光明前途的致富事业是至关重要的。而我们下面将要谈到的直销事业将是你实现自由创业与致富梦想的绝佳良机。你知道吗？近年来全球参与直销工作的人越来越多，女性及年轻人更是成为直销的主力军。目前，全世界至少有上亿的人在从事直销工作，也就是说，每50个人中就有一个是直销人。如果去除非就业人口，则每30个人中就有一个直销人。这说明什么呢？朋友们，这个数字就是直销业成功的最佳证明。

一、掀起直销的盖头来

那么,到底什么是直销呢?

追根溯源,我们可以上溯到远古时代,人们最初的贸易实际上就是一种“直销”方式,比如拿“牛皮”换“粮食”。这是以物易物的一种最原始的“直销”方式。现在沿街叫卖的小商小贩,卖烧饼、油条的,其实质就是一种“直销”的销售方式。另外,目前在市面上很流行的邮购、超市、便利店,从广义上说也是一种“直销”的方式。应该说,直销早已走进了我们千家万户,走进了我们的日常生活。

1. 直销的定义

从经济学和营销学的理论上讲,直销本身的意思就是企业的产品,由一个独立的个体,不通过任何中间环节,不做任何广告,以口碑销售的方式,将产品直接展示、体验后,从引导消费转化为经营式消费的一个过程,每一个直销人既是纯粹的消费者又是一个实实在在的经营商。这些人,无论是消费还是经营,都能得到良好的售后服务。

直销商是独立自主的中间商人,他们都可以享有和他能力、投入心血、时间等成正比例的利润收入或奖金。

直销区别于其他销售方式最重要的方面,是面对面销售。面对面销售主要强调了直销是一种两个人面对面沟通的过程,是直销员与顾客之间的面对面进行交流。这种交流可以说是一种对产品的演示,也可以说是一种服务,并且在这个过程中,双方完成交易过程。

通过面对面销售这种方式,企业缩短了商品流通渠道的层级,与顾客形成了直接的交流。直销员可为顾客详细介绍、示范和解答产品的特点、

效能、使用方法、适应范围等问题,同时也融咨询、服务于销售之中,使产品的销售、消费能切合每一个顾客的实际需要。

2. 直销的优势

为什么直销能以惊人的速度在全球推广呢?这是因为直销自身拥有其他销售方式所不具有的明显优势:

(1) 是一种高速的行销方式

传统的产品销售,多是经过总经销→区经销→批发商→零售商等一系列中间环节,产品才能最后进入到顾客手中。产品在这传统的销售链中,不仅要花费大量的滞留时间,而且要建立这样的产品销售链,也绝不是一朝一夕的事。所以,在传统的商品流通领域里,商品从出厂到进入顾客手中往往有一个很长的时间周期,这不仅不利于对市场需求进行快速反应,也不利于快速回收资金。而采用直销方式,借助于直销商的口碑进行销售,产品仅经过一个中间环节,就进入了顾客手中,这是一种快捷的行销方法。况且,这种口碑传播是以几何级数递增的。所以,产品可以迅速全面地占领市场,这是传统行销方式绝对不可及的。

(2) 节省销售成本

直销减少了流通环节,在流通中的费用被节省了。在传统行销方式里,各级批发商都是按公司组织的。一级批发公司的科室设置有内贸、外贸、生产加工、保卫、行政、后勤、外联等等,像这样的庞大机构,需要多少的人力、物力和财力?这一切不都摊进了被他们经销的产品里了吗?即使二、三级批发公司规模稍小,但也肝胆俱全,费用不会低。况且各级批发还要占用大量的流动资金。这所有的费用最终都转嫁到了顾客头上。

然而,对于直销而言,上述费用就不会发生。直销公司仅需要一批精干的直销商组成一个庞大网络就可以完成对产品的销售。当然,公司得给直销商付直销费,但这比传统销售环节中发生的费用少了 $1/2$ 或 $2/3$ 。

另外,现在的产品,尤其是新产品,如果不借助强有力的广告等促销

手段来推进,要想全面占领市场,几乎是不可能的。而广告促销,报纸是论面积,电视是论时间,一个小型企业,每年投入几百万元甚至上千万元广告费,这是常事。

而直销,则根本就不用做大量广告,仅需少量的资料费、组织费和培训费就可以把产品销出去。只是在销出产品后,给予直销者业绩奖励即可,无需投入大量的促销等费用。

(3)减少了假冒伪劣产品的可能性,有助于提高产品的质量

由于直销采用的方式是与客户面对面地进行交流,产品本身就是最直接的推销员。再加上直销员本人就是产品的消费者,而眼前的消费者又有可能成为公司以后的直销员。这样的关系使提供优质的产品已不仅仅是种责任,而是公司实现自我扩大的必然手段。

(4)推动销售量趋于最大值

在直销中,团队人员之间的销售与报酬有严格的挂钩制度,并且在直销初期,每个直销员需要用自己的资金进货销售。这样,在直销体系中便同时形成了促销的压力和动力,使销售人员在直销中能够竭尽全力,推动销售量趋于最大值而从中获得更大的利益。

(5)调动了职员积极性

企业与直销员的关系是协议关系而非雇佣关系。直销员自负盈亏,收入高低完全取决于自身的努力程度。奖励制度和弹性的工作时间给予了直销员更大的独立的发挥空间,也提高了他们的积极性。

(6)方便了消费者,能稳定地增大销售辐射面

在规范的直销中,直销员在工作之前必须进行培训,不仅要了解销售的产品,还要掌握一定的推销技巧。这样,不仅可以使消费者迅速准确地了解商品,还会使直销员能迅速准确地判断购买对象。另外,直销员的登门推销也节省了消费者的购物时间,从而适应了当今快节奏的现代生活。从产品的价格来看,由于节省了广告宣传费用,低成本使直销产品成为同质同类的最佳选择。并且,直销不同于传统方式的行销,它透过直销网络,以口碑形式推广产品,更加稳定地增加了产品的辐射面,