

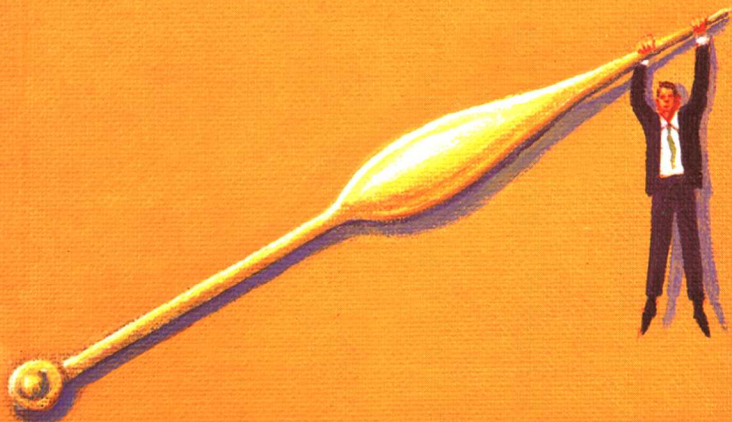
改变您一生的

[美]唐·菲尔拉 (Don failla) 著
洪哲樑 译

45

秒

2



改变您一生的 45 秒

〔美〕唐·菲尔拉(Don Failla) 著

洪哲樑 译

復旦大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

改变您一生的45秒/[美]唐·菲尔拉著;洪哲樑译.
—上海:复旦大学出版社,2006.3
ISBN 7-309-04888-1

I. 改… II. ①菲…②洪… III. 市场营销学-通俗读物
IV. F713.50-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第002109号

改变您一生的45秒

[美]唐·菲尔拉 著 洪哲樑 译

出版发行 复旦大学出版社 上海市国权路579号 邮编200433
86-21-65642857(门市零售)
86-21-65118853(团体订购) 86-21-65109143(外埠邮购)
fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

责任编辑 徐惠平
总编辑 高若海
出品人 贺圣遂

印刷 上海肖华印务有限公司
开本 850×1168 1/32
印张 4
字数 67千
版次 2006年3月第一版第一次印刷
印数 1—5 100

书号 ISBN 7-309-04888-1/F·1104
定价 15.00元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究

“你手若有行善的力量，不可推辞，就当向那应得的人施行。”

圣经箴言第 3 章 27 节

简介

目前,已经有上百万的人参与网络营销,每年还有成百万的人加入。对一个新人来说,最重要的是要了解这个行业。你可以花4小时的时间向他们讲解,或者你可以把这本书借给他们。

你可曾想过,“拥有自己的人生”会是怎么样的?

我认为,“拥有自己的人生”就是:

当你除去睡眠、乘车往来和工作的时间,还有你每一天都得做的事后,大部分人一天所剩下的、可供他们去做自己想做的事的时间,不会超过一两个钟头。况且,他们会有足够的钱去做吗?

我们寻得了一个方法,可以让一个人通过在家作业的方式,来“拥有自己的人生”。并且,我们也编了一套很简单的系统,能让任何人都做得到的。它并不涉及销售。而且,最理想的是,它并不会占去你太多的时间。倘若你有兴趣,我会提供一些资料供你参考。

作者简介

唐·菲尔拉(Don Failla)在 1967 年开始他的网络营销事业。他在建立自己生意的过程中,通过细心观察与实践,从而编立了一套建立一个组织、已经实践证明了有效的系统。

如今,唐和夫人南希,以国际网络营销讲师的身份,到世界各地去传授他们这套已经由实践证明的系统。

他们住在加利福尼亚州,可通过 www.mygatewaypage.com/trainer 联络。他们育有两子——道格和格雷,还有四个孙子——克里斯琴、杰西卡、约书亚和茱莉叶。

这本书已经以多种语言销售了几百万本。它是唐发展系统的一个主要部分。

题 献

这本书要献给我们都有机会享有的自由企业体系,没有它就不可能有网络营销(Network Marketing)。

这 45 秒的说明将协助你轻松地与他人分享你的商机。切记: 我们不应该把网络营销当成秘密看待; 我们应该尽可能把这个讯息传达给每个人, 因为大家需要的是一个机会来改变人生, 塑造更美好的未来。

序

想要建立一个大的网络营销组织,只需要懂得本书的说明介绍便可。而事实上,无法掌握这个说明介绍的人可以把它抄写在几张 3(寸)×5(寸)的卡片上让朋友自己阅读。

除这个说明介绍之外,你无须再懂得别的了。你一旦领悟到这点,便可向任何人推荐你的商机;因为任何一个人,只要他们有意念,且肯付出,都绝对能开创一门生意。他们真正需要的是要有个梦想(或渴望多点时间、自由等)。除去了梦想,他们将一事无成。

我们所教的这套系统的秘诀在于少说话。滔滔不绝将是你最大的敌人。你说得越多,对方就越觉得他做不到如你所做的。你说得越多,他们越觉得他们不能抽出那么多的时间来经营这门生意。切记:“没时间”是人们常为自己迟迟未开始办事而最常用的借口。

你的朋友在看过本书后,他们也许会问你一个问题。不论问题是什么,你若回答他,你就输了。在你还没意料到之

前,他们又会有另外的五个问题。你将穷于应付!只要简短地告诉他们,他们将会有很多的问题,而这个系统能解答他们大多数的问题。提议他们先看完前四个“餐巾说明”,然后再跟你联络。

千万不要建议对方读完整本书;他们会把书搁在架子上,待适当的时候才去看。建议他们读前四个“餐巾说明”。他们就会马上去读,而且超过 90% 的人会同时把整本书看完。

看完书后,对方就会对网络营销有所了解。这是非常重要的,因为很多人不从事这个行业的首要原因是他们对它不了解。当他们对网络营销有所理解,他们已经准备就绪,听你向他们介绍你的公司、产品和营销的奖金制度。可是我说过,除本书之外,你不需要懂得别的。那现在你该做什么?

在现阶段你该运用你的“工具”或你的生意伙伴来替你做说明的工作。你公司的说明书、录音带和录影带都是你的工具。你的伙伴就是你直属的上线,从那个将会赞助你的人算起。

我们来假设你找到了你第一个想邀请成为生意伙伴的对象!你看了本书,而他们也看过这本书了。你邀请他们与你共进午餐,通知他们你也邀请了你的上线,他将会代你向他们介绍这门生意。

(关键是,由谁来支付午餐的费用? 由你。你的上线是在为你效劳。你得请你的上线吃几次午餐或晚餐后才能由自己来介绍这门生意。)

曾经有个男士在德国的一个研讨会上对我们说:“你不但什么都不必懂就可以开始去做,而且为你的下线效力,每天都有免费的午餐!”

享用你的餐食,也看着你的生意发展起来吧!

训练与研讨会

如要预知唐·菲尔拉(Don Failla)在亚洲的行程与
研讨会时间表,请联络 Clover Group LLP:

Tel: (65) 9380 - 2667 or (65) 6445 - 9186

Email:

SuccessCoach@AsiaWealthBuilders.com

Websites:

www.45SecondsPresentation.com

www.TipsOfAllSorts.com

www.AsiaWealthBuilders.com

如想得到一份“如何快速地建立一个庞大的营销组织”
的报道,请电邮哲樑(SuccessCoach@AsiaWealthBuilders.
com)。电邮的标题为“如何快速地建立一个庞大的营销
组织”。

改变您一生的 45 秒

版权 © 2004 唐·菲尔拉 (Don Failla)

ISBN: 981 - 05 - 2256 - 8

通过并经唐·菲尔拉 (Don Failla) 安排后出版
取材自唐·菲尔拉 (Don Failla) 在他的“十大餐巾说明”研讨会上所呈献的资料。

未经出版社许可, 不得以任何电子、机械、复印、记录、扫描的形式, 或以任何信息储存或检索系统, 对任何部分作翻版或转载。

倘若有关于这本书的任何询问或意见, 请联络洪哲樑 (Ang Tiat Leong)

电话: (65) 9380 - 2667

电邮: SuccessCoach@AsiaWealthBuilders.com

电址: www.AsiaWealthBuilders.com & www.Online-MarketingTips.com

如想得到一份“如何快速地建立一个庞大的营销组织”的报道, 请电邮哲樑。电邮的标题为“如何快速地建立一个庞大的营销组织”。

目 录

简介	1
作者简介	1
题献	1
序	1
第一章 网络营销简介	1
第二章 餐巾说明(一): 二乘二等于四	10
第三章 餐巾说明(二): 推销员失败综合征	16
第四章 餐巾说明(三): 你必须做的四件事	23
第五章 餐巾说明(四): 继续挖掘, 直至基岩	32
第六章 餐巾说明(五): 出航的船只	38
第七章 餐巾说明(六): 邀约第三者	47
第八章 餐巾说明(七): 应该如何利用你的时间	52
第九章 餐巾说明(八): 牛排的哧哧声才是卖点	55
第十章 餐巾说明(九): 动力和态度	59

第十一章	餐巾说明(十): 促进发展的五角形	68
第十二章	回返学校	71
第十三章	玩数字游戏以示说明	79
第十四章	商务训练集会和机遇周会的比较	84
第十五章	重要的短语和如何应付异议	91
第十六章	为什么 90% 的人口应该参与网络营销	99
附一	你退休后的生活有保障吗?	103
附二	简单的三个步骤	106

第一章

网络营销简介

网络营销是目前发展最快速、却又最受误解的营销方式之一。它被许多人称为“1980 年代的热潮”。相信我,它会继续长远地发展下去的。在 1990 年代,每年都有价值超过一十亿元的产品和服务是通过网络营销销售的。在我们迈向 21 世纪之际,要密切留意啦!

写这本书的主要目的是要通过简单的图解和例子,向读者清楚地解释:网络营销究竟是什么,它又不是什么。我们也会教你如何有效地向他人传达网络营销的精华。

你应该把这本书当作训练手册来看待。并且把它包括在所有的基本资料“配套”里。它是一本能帮助你训练生意伙伴的训练手册。

我从大约 1973 年开始,至今所发展出来的“餐巾说明”便是这本书的基岩。这本书将概括到目前为止所编辑出来

的十个“餐巾说明介绍”。

在详细讨论“十个餐巾说明”之前,请允许我先回答一个人们最常问、而又很有可能是所有问题中最基本的问题:“究竟什么是多层次营销”?

且让我们来分析一下。营销就是指把商品或各项服务的信息从制造商或供应商处传递到消费者那里。多层次指的是,为那些使商品得以销售或服务得到提供的人士所设立的一套奖金制度。多层次营销也被称做“网络营销”。网络指的是,通过人脉联系而使商品得以销售或服务得到提供。事实上,这类营销法是那么的普遍,以致许多非法的金字塔推销法和连锁分销计划都想假冒为多层次的奖金制度。其所造成的恶劣的、错误的印象之严重,致使许多较新的多层次营销公司都采用其他的名称来形容他们所经营的公司,比如“单阶营销”、“网络营销”和“合作社大规模营销”等。在这本书里,我们将使用“网络营销”。

事实上只有三种基本的销售商品的方式(在说明这点时,伸出三根手指)。

1. **零售:** 我相信大家对零售都很熟悉。食品杂货店、药房、百货商店等。零售指的是,你走进一间店去购买商品。

2. **直销**：一般(但不是所有时候)会包括保险、炊具、百科全书等。富乐刷(Fuller Brush)、雅芳(Avon)、特白惠(Tupperware)家庭派对等,都是一些从事直销的例子。
3. **网络营销**：这是我们将在本书中所讨论的。不应该把它和其他两项混淆了,尤其是直销的方式,常跟网络营销混淆。

偶尔被列入以上项目中的第四种销售方式(伸出第四根手指)是邮购。有些邮购的营销法可被列为网络营销的一种,可是它最常被列入直销的类别。

第五种(我曾提过的,常和网络营销混淆)是金字塔推销法。事实是,金字塔推销法是非法的! 其中一个主要原因是,这类推销法并没有使任何商品得以销售或使任何恰当可取的服务被提供(伸出你的拇指以示说明)。如果商品没有得到销售,你又怎么能叫它为“营销”? 更别说是“多层次营销”了! 它或许采取多层次的奖金制度,但绝对不是“营销”!

人们反对参加网络营销的大部分原因,源于他们不了解网络营销和直销之间销售方式的不同之处。这种混淆的情况是可以理解的,因为多数信誉卓著的公司都属于(直销协