

陈恩洁◎著

45 个小故事,循序渐进,深入浅出,妙解直销的真谛



直销就是这么回事

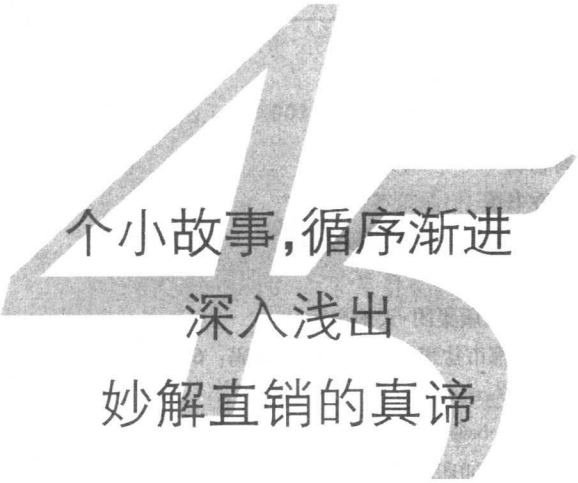
四川出版集团



天健出版社

直销就是这么回事

陈恩洁 著



个故事,循序渐进
深入浅出
妙解直销的真谛

四川出版集团



天健出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

直销就是这么回事/陈恩洁著. —成都: 四川出版集团·天地出版社, 2005
ISBN 7-80726-135-8

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 (2003) 第089594号

直销就是这么回事 ZHIXIAO JIUSHI ZHEME HUI SHI

作 者: 陈恩洁
策 划: 汤小映
责任编辑: 白 雅
特约校对: 高思璐
封面设计: 梵香书馆
内文设计: 四川华彩文化传播有限公司

出版发行□ 四川出版集团·天地出版社
(成都市盐道街3号 邮政编码: 610012)

网 址□ <http://www.tdph.net>

电子邮箱□ tiandichs@vip.163.com

印 刷□ 郫县犀浦印刷厂

版 次□ 2005年8月第一版

印 次□ 2005年8月第一次印刷

开 本□ 889mm×1194mm 1/32

印 张□ 5

字 数□ 80千

定 价□ 15.00元

书 号□ ISBN 7-80726-135-8/F-08

■版权所有, 违者必究, 举报有奖!

举报电话: (028) 86666810 (市场营销部) 86715665 (总编室)

作者序

直销在中国的发展已有十余年，是一门新兴且成长迅速的产业。起先，在非法传销的阴影下，它的发展并不十分顺利，一直到中国加入 WTO 有了行业法规及法律保障以后，直销业才得以正名，开始蓬勃发展。

从物质层面而言，一个成功的直销商所能获得的金钱报酬，远远超过他从事一般传统性工作所得到的。从事传统工作须奋斗数年，甚至一辈子才能得到的报酬，有些直销商可在短期之内得到，这是直销吸引人投入的一大原因。

再从精神层面来看，从事直销不仅可以为从业者带来可观的金钱回报，还能让其得到许多非金钱的回报，例如：自我实现、成就感、良好的人际关系等等，这是直销让人“衣带渐宽终不悔”的另一个原因。

然而，直销绝非一本万利或不劳而获的行业，直销不是夸大虚幻的神话，而是一门实实在在的事业。想有所收获，必须先有所耕耘，想登上顶峰，就得脚踏实地一步一步爬上去。

美梦成真，是每一个人心中的盼望。

脚踏实地，人生的目标才不致落空。



• 作者序

本书仅以分享的心态，为读者提供一些粗浅的心得，使读者能获得或多或少的帮助。疏漏在所难免，还期待读者不吝指正。

审订者序

方天龙

英特尔（Intel）前任总裁葛洛夫说：“当十倍速力量降临时，我们只能选择接受改变；否则，我们只能毫无选择地步向不可避免的衰亡之路。”

达尔文（Charles Darwin）也说：“最适合生存的，不是最强壮或最聪明的，而是最能适应变化的。”

001

怎样面对未来的竞争、适应快速的变化呢？

学习，是进步最快的；阅读，也是最方便的。

家父在我小时候，培养了我下象棋的嗜好。在高中时期，我就读的学校有三十几个社团，可我却不是棋社的成员，也很少与人对弈，不过，却偶然得了象棋比赛第一名。这是怎么回事？因为有一阵子，我突然着迷于武侠世界的“闭门练功”，喜欢扛着一整袋书，一个人跑到深山里独自打棋谱。至今我还有百余本残留的象棋书籍。想当年毕竟也曾一本一本地照谱排棋，深思若想，直到功力大进为止，然后宣告“自出洞来无敌手”。不亦快哉！

这当然是以前的回忆了。但是，其中说明了什么？自修的重要。

未必一定要上课，才算是学习；未必一定要拿学历，



• 审订者序

才具有学力。如果能勤于阅读、勤于思考，一样会有很高的造诣——做任何事都一样。

由于出版者的提携与督促，笔者奉命对本书的内容，重新加以审订。在不伤及原意的情况下，笔者以过去财经专业的知识，对本书的内容提出一些增删、修订的意见。删除一些失去时效性的文字，又添加了枝叶，以符合当代社会发展的需要。不妥之处，敬请作者及读者予以指正！



作者序

001

001

审订者序

001

第一篇 直销概说

001

第一章 直销与老鼠会的差别

003

形态貌似，本质有别

004

第二篇 直销历程

009

第二章 准备阶段——加入

011

找出你的梦想

012

做自己命运的主人

015

• CONTENTS

要问收获，先去耕耘	018
调整你的心态	022

第三章 学习阶段——零售 025

克服心理障碍	026
复制的重要性	030
做好事前准备	033
推荐产品前先推荐自己	036
设定目标才有方向	039
寻找适合的潜在顾客	042
成功的销售从抓住人心开始	045
多听少说，善问不辩	047
掌握适当的时机	051
诚信之必要	055
销售始于成交之后	058
做一个和时间赛跑的人	061
失败是成功的基础	063
时时保持乐观的想法	066

第四章 成长阶段——推荐

069

赚人 = 赚钱，人才之必要

070

识人，伯乐慧识千里马

073

用人，士为知己者用

076

爱人，用爱心赢得人才

079

用人不疑，充分信任

081

天生我材必有用

083

003

第五章 团队领导阶段——训练

087

永远走在第一线，以身作则

088

培训的重要性

091

善用领导力

094

注重团队精神

096

团队竞赛激发士气

098

责备的用意与技巧

101

赞美使人成功

104

学会控制情绪

107

做一个勇于负责的领导者

110

善于沟通，善于倾听

114

第一篇

直 销 概 说

直销最大的特点是先帮助别人成功，自己才会跟着成功。当你推荐他人共同从事直销，并协助他们达成目标时，你的事业才会随之成长。





第一章

直销 与老鼠会的差别





• 第一篇 直销概说

✧ 形态貌似，本质有别 ✧

森林东边住着一群胖狮子，他们靠捕食其他动物为生。

他们捕食动物最常用的方法，就是拿着礼物，装出一幅很和善的样子，假意要和森林里的动物做朋友，然后趁其不备，一口把他们吃了。起先，有很多动物对他们都没有戒心，而成为他们果腹的食物。狮子们因此都长得胖嘟嘟的。

004

森林西边住着一群胖兔子。胖兔子们每天都下田耕作，种一些蔬菜水果。由于工作勤奋，作物年年丰收，胖兔子们每天都吃得饱饱的，再加上个性开朗，虽然每天工作很辛苦，但他们都长得胖嘟嘟的。

有一天，一只小胖兔子到森林里去玩，他带着新鲜的蔬菜水果，想去结交新朋友。

小胖兔子一到森林里，动物们都躲得远远的，没有谁愿意跟他做朋友。小胖兔子好伤心，问躲在树干上的小猴子：“为什么大家都不愿意跟我做朋友？”

“你一定不怀好意，才不是真心要和我们做朋友，我们绝不会再上当！说是做朋友，其实还不是想吃我们！”

“不是！不是！我们兔子只吃蔬菜水果的，东边的狮

子才会吃你们!”

“管他狮子兔子，反正只要带个‘子’的，都是一样的。如果不是吃了那么多动物，你怎么会长得这么胖?”

“我们都是吃自己辛苦种植的蔬菜水果长大的。因为我们很勤劳，蔬菜水果都长得很好，每天都吃不完，自然就这么胖了。”

“别说了，我们不会相信你的，你还是走吧!”

不管小胖兔子怎么说，就是没有人相信他，他只好失望地离开了。 005

没过多久，森林里闹饥荒。小胖兔子听到这个消息，虽然心知自己会遭到不友善的对待，还是带着储藏的食物去森林里，看能不能帮上大家一点儿忙。

森林里的动物们已经饿得饥不择食，看到小胖兔子带来的食物，就蜂拥而上，把食物吃了个精光。小胖兔子看他们吃得津津有味，心里觉得好快乐。

第二天，小胖兔子又来了。他带着一箩筐的食物，要和新朋友一起分享，靠着小胖兔子的食物，森里里的动物们才得以存活。大家从此后都不再怀疑他，都愿意和他做朋友。

至于东边那群狮子，大家都认得他们的真面目，他们越来越难捕捉到动物，原本胖嘟嘟的狮子，变得越来越瘦，



• 第一篇 直销概说

成了一群瘦狮子。

读完以上的故事，你应该可以初步辨别老鼠会与直销的不同之处了。不可否认，直销与老鼠会的经营形态有点类似，所以很容易为人所误解。但是，这两者之间的出发点是不同的。老鼠会的出发点是不怀好意的，以欺诈钱财为目的；而直销则是广结善缘，以分享助人之目的。

006

尽管直销在国外风行已久，是一种普遍而且重要的推销方式，但在中国，一提到直销，很多人的第一个联想就是——老鼠会。那是因为过去部分不法分子的经营手法使得直销的形象大受影响，至今仍让许多人心存疑虑。

如何辨别老鼠会与直销？其实这并不困难。这两者主要的区别就是：老鼠会是以“拉人头”为主要手段，人们加入时通常必须缴纳高昂且不合理的费用，它的目的是从人们身上敛财；而正当的直销公司是以产品零售为主要利润来源，凭借销售实际的产品和直销商一起创业。只要人们睁大双眼、冷静评估，不被利字冲昏了头，自然不会误入老鼠窝。

有志从事直销事业的新人，除了防止自己沦入老鼠窝

之外，还要在选择直销公司时，持慎重态度，因为一个合法的直销公司，仍有可能做出不合法的行为。不妨先在查询该公司的相关资料，或是另外选择信誉度高、经营稳当的知名直销公司，以确保自己的权益。

以下资料，供你判别直销与老鼠会：

判别指标 类别	正当的直销	不正当的直销
1. 直销商利润来源	以零售利润及其与下线直销商间的业绩奖金差额为主要来源	以介绍他人加入抽取佣金为主要收入来源
2. 公司利润来源	主要靠整体直销商之零售业绩	主要靠最低层新人会员之人会费
3. 加入条件	无需缴费且无须订货	需缴高额入会费或认购相当金额商品
4. 产品价格	产品定价合理，具有市场竞争力	产品定价偏高或价值很难确定
5. 产品保证	有满意保证或责任保险	无满意保证或责任保险
6. 产品退货	可接受一定期间之无因退货	不准退货或退货条件严格苛刻
7. 直销商之保障	直销商之义务、责任及应享权利规定清楚	缺乏保障
8. 经营理念	长期提供优良产品，满足客户需求	短期内诈取大量财富，赚饱就跑
9. 公司寿命	长久	短暂
10. 公司策略	零售与推荐并重，鼓励建立销售网	鼓励会员推荐新人以扩展组织业绩
11. 制度特性	公平合理，很难坐享其成	强调高报酬、易升迁，可以坐享其成