

知己知彼·百戰百勝

傳銷心理戰

蕭榮華著

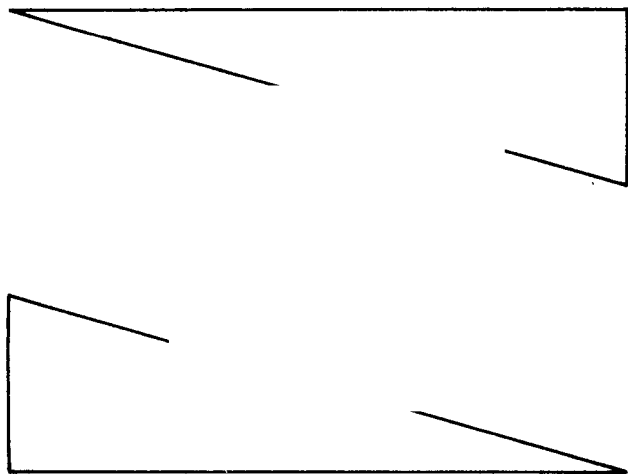


B3
X

知己知彼·百戰百勝

傳銷心理戰

蕭榮華著



從橫出版社出版

傳銷心理戰

著者·蕭榮華

出版·縱橫出版社

九龍葵涌工業街10至14號

華發工業大廈九樓

印刷·本社印刷部

九龍葵涌工業街10至14號

華發工業大廈九樓

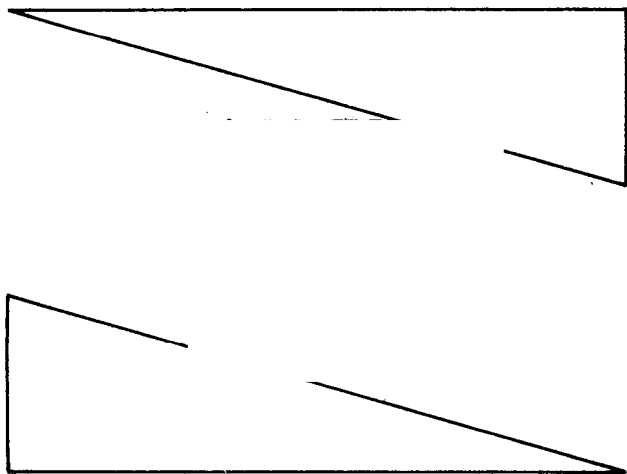
定價·港幣拾捌元

643571

知己知彼·百戰百勝

傳銷心理戰

蕭榮華著



從橫出版社出版

傳銷心理戰

著者·蕭榮華

出版·縱橫出版社

九龍葵涌工業街10至14號

華發工業大廈九樓

印刷·本社印刷部

九龍葵涌工業街10至14號

華發工業大廈九樓

定價·港幣拾捌元

如何做好傳銷心理準備

有許多傳銷商在初次創業時，因為過去未從事傳銷或其他商業活動，因此在從事這項工作時，往往會忽略心理上的作戰準備，而遭致挫折，所以做好傳銷心理的攻防準備是絕對有必要的。

傳銷之秘訣——先推銷自己

如果想使商品賣得出去，必須先獲得顧客的信賴和愛護才有可能。因為無店鋪的傳銷方法不需要店面，生意的訣竅，就是『推銷自己』。

常聽說：「在成為○○以前應先成為一個人」，一個人的醫術即使再高明，但在做人方面，作風個性不討人喜歡，得不到病患的信賴，便無法成為名醫，一位真正的名醫，應該是富有同情味而且醫學知識豐富，醫術高超。對於成功的經營者而言亦然。

如果經營者受人歡迎，且富有同情味，不必開口，顧客自然會源源不斷上門買東西。反之，即使商品再豐富，價錢再便宜，顧客也下會上門的。

傳銷之成功——誠意正心才可成長

「不管做什麼事，要誠心誠意，全力以赴。假如缺乏誠意，那可建立信用？」

日常生活中，不時可聽到「誠意」這字眼，不論是誰都會非常介意，可是在許多情況下，「誠意」常被人們所忽視，那麼如何才能表達自己的誠心誠意呢？

做生意不只是買賣東西，也是人與人之間的聯繫與溝通

「誠心誠意為人服務」「誠心誠意對待客人」是誠意的要件，可是事實上當面臨生意場合時，「誠意」的行為表現又似乎少見甚至對於傳銷商招呼：「請來坐」「謝謝光臨」這些理所當然的寒暄話，也說得太馬虎。如此一來，久久無法再招攬新的傳銷商，為了使自己的生意穩固，就必須牢牢掌握固定顧客，一但能在顧客心目中建立起「買○○就找○○人」的信念時，那毫無疑問傳銷商已擁有強而有力的傳銷商，而且經由客戶彼此間的奔相走告，還會招來更多的購買者。

經營者的誠意，不是眼睛所能夠判斷，或使對方立刻感受得出。「誠意」的溝通需

要一段時間，無法收受立竿見影的效果，但是不必氣餒，當您的誠意能得到溝通，並使經營者和顧客之間產生「互相感」，那麼此種關係就不易簡單的消失了。所以為了發展事業，首重是否能夠誠心誠意的對待顧客。

傳銷必須認真從事和周旋最爲重要

「成爲一位傳銷商，最重要的事有三件。第一：要認真工作，第二：要誠心待人，第三：經常體貼對方。」

做生意是活的，假如過的是過一天算一天的呆板日子，毫無生機可言，等於病入膏肓一樣，能夠贏得大家的信賴，你的傳銷商才有存在的價值。所以做生意的人最重要的是必須先在心理上和表情上表現的生氣蓬勃全力以赴。所以認真從事工作，就要對於自己的工作賦予深深的誠意才能成功。

傳銷貨品這種工作需要對象才能成立，所以「認真從事於工作」的心態特別重要。只要你顯示出認真工作的態度，對方自然會對你產生好感，生意自然興隆。

然而，認真的工作，卻不懂得待人處世的道理，就無法做成生意因為做生意要靠本

身的努力和別人的捧場相得益彰，才有成長。

至於如何和傳銷商應對？簡而言之就是誠心對待對方，說得更具體就是無論如何都要以誠意和體貼來接待傳銷商。

傳銷生意應講究有禮的傳銷商之道

「稻穗愈熟，愈下垂」這原是歌詠愈成熟的稻米，穗子愈是低垂的情景。但將生意人比喻成詩中的稻穗，就非常生動有趣。

愈是生意興隆，不斷發展的傳銷商，對顧客愈是客氣，生意也愈好。相反，門可羅雀的傳銷商對顧客不但不肯客氣反而表現的高高在上令人反感。

成功的大傳銷商伊藤雅俊董事長，從不忘記謙和及感謝的心情說：「公司能有今天的發展，全部靠很多人捧場」。「不管公司成長得多大，但我們仍是生意人，所以經常討顧客喜歡，經常保持謙虛及禮貌是我們千萬不能忘記的心態。」

待客之道絕對不難，只要具備應有的心態，適當的態度來接待顧客，生意必當興隆，所以說「愈是成熟的稻穗，愈是低垂」。

賺到錢就不管其他一切的傳統銷售已不合時代的潮流，唯有無店面傳銷法，因活用
自己的構想，再把客戶的構想連接到推銷與訂約，才是符合時代的潮流。

傳銷事業可與大企業相抗衡

也許大企業的店面商品種類多，宣傳媒體較強，傳銷事業似乎無法相比，但是大型
店舖無法做到：

① 播到瘰癧處的親切服務

② 傳銷商是您的幹部也是您的客戶

顧客會利用您的傳銷商管道時，就有生意可做，因此要多建立顧客心目中你是「臨
近住家的傳銷商」且「在附近服務親切又良好的傳銷商」的印象是爭取客戶的不二法門。

傳銷以構想出奇制勝

銷售的方法固然很多，但要有創新、突破的構想來吸引顧客上門購買，才能獲得成

功。例如：隨時為客人的方便設想，使客人高高興興買東西或訂貨成為忠實的顧客，那就要隨時動腦。有一則一塊錢生意經小故事，提出來供大家參考：

很多人早上起床之後，第一件事便是看日報，萬一報紙有一天沒有送到，便渾然不自在，整天感到不對勁。我家的報紙有一天便發生這種情形，我很不高興的打電話到服務處報怨：「為什麼，報紙沒送來。」結果對方回答：「是嗎？因為送報生今天感冒，換了別人送，所以沒送到，對不起，我立刻去……。」不久，服務處主任親自送報紙來，同時放下了一個小信封，上面寫著「電話費」裏面放著一塊錢的硬幣，這雖然是件芝麻小事，但一塊錢代表了生意經，讓我立刻忘了沒送報的不愉快。假如服務處的人敷衍了事，那麼做生意的信用就全泡湯了。

採用正確傳銷法造成暢如流的趨勢

一個想要獲得成功的傳銷商，不可盲目亂衝，不知自己在做些什麼，為了提高業績，應該「熟知什麼叫做傳銷」「傳銷的意義在那？」首先要努力探知現在的社會是處於何處狀況中？經過反省深思後再決定適用於社會的推銷技術，同時多蒐集別人的經驗對

自己所用的方法無論好壞，都要一一確認。

蒐集情報的方法，就是多走、多看、多聽、多記，以情報為基礎在日常生活中掌握自己行動流程，腳踏實地施行，否則無法獲得實際的效果。

傳銷關鍵的待客法

傳銷在與顧客取得重要約定後，應守時約會，既然，與對方通過電話約定時間那麼無論如何一定要比約定的時間稍早到達。假如無法在時間內到達，也務必要打電話取得諒解，稍費心思即可得到對方意想不到的信賴。

傳銷應注重勤快的售後服務，雖然傳銷商忙著開發新客戶但千萬別忘了對舊客戶也應不時付予關心與拜訪，如此不僅使客戶對你有好印象，同時也帶動了下一次生意的契機。

商品出售後，傳銷商依然要為商品負責，當購買商品的顧客，發現品質有瑕疵時，傳銷商應主動的負責修理或更換，這樣在顧客心目中可建立完全的信賴，但傳銷商也不可隨便輕率答應顧客的要求，以免造成疏漏或錯失影響顧客的信賴感。

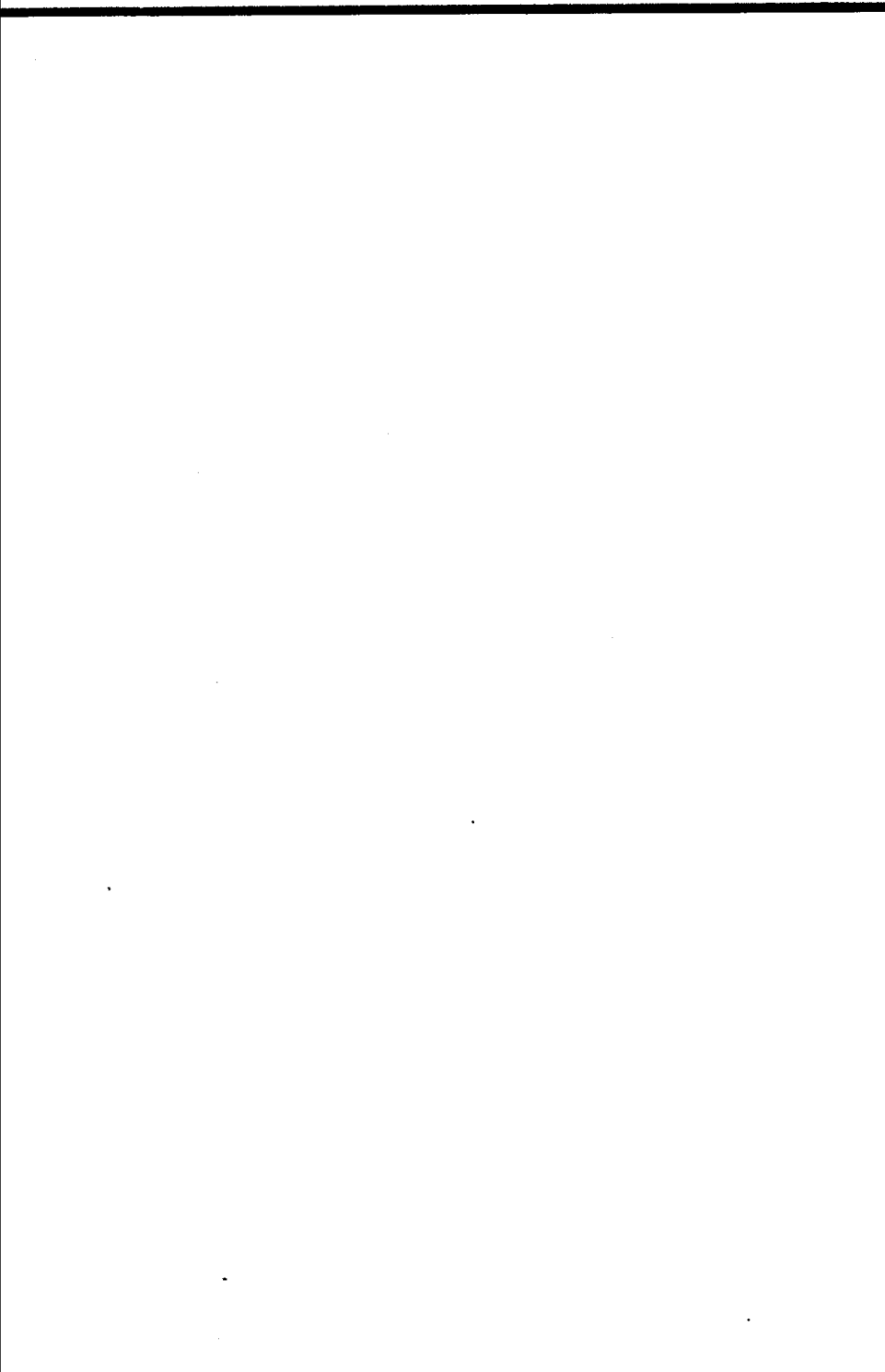
如何在衆多的傳銷競爭中求生存

無店鋪的銷售競爭中，到處充滿弱肉強食的世界，所以儘量發揮創意，提供傳銷商富有人情味的服務，使顧客能夠因為服務品質高，而成為你的忠實客戶，那麼傳銷業務的拓展才會成功。

傳銷事業既無店鋪，那麼如何才能展示商品？其實所謂的展示不單指商品，它還包含了無形的精神展示，也就是人才的培育，訓練及創業輔導等等……譬如有一家經營 LIKE ME 健康系列食品的傳銷公司，除了輔導各傳銷商創業外，同時也經常提供傳銷商經營課程，教育訓練傳銷商、應對、接待客戶法、及銷售活銜、商品知識等等技術，使傳銷商在精神建設上得到「充滿感」，在拓展業務時更能事半功倍，該公司也不定期邀請各種傳銷專家參加說明會以採取參加講習的傳銷商意見，綜合整理後，加以分析再提供傳銷商在經營上加以活用。這種精神上的展示，使傳銷商有加入該公司傳銷行列大有「不虛此行」的滿足。

由於，過去那種顧客自動找上門的時代早已過去了，採取主動爭取顧客，服務客戶

的傳銷、促銷活動才能符合時代潮流。有好的商品就不應坐等顧客來買，而是主動積極的去推銷，並注意顧客的任何細微反應，利用各種待客技巧加以善用，才能在這激烈競爭的時代成功。



目錄

一、傳銷心理戰

1. 不因人而異以避免失去傳銷商……………二〇
2. 靠智慧和構想使事務迅速發展……………二九
3. 靠圓滑個性的傳銷領先……………三八
4. 給傳銷商良好印象……………四八
5. 勤快工作、設想週到的傳銷法……………五四

二、傳銷，到處都是店面

1. 傳銷競爭中求生存……………六二
2. 展示中心——傳銷滿足感就是關鍵……………六三
3. 超級市場——不經言傳的傳銷場所……………六五
4. 傳銷活動——必需富有十足人情味……………六七

5. 傳銷可以對抗大企業……………六八
6. 傳銷業——體貼決定一切……………七〇

三、傳銷以構想一決勝負

1. 小構想大效果的傳銷法……………七四
2. 能打開顧客心扉的傳銷法……………七九
3. 以口號吸引的傳銷法……………八三

四、環境造成吸引顧客的傳銷法

1. 把整潔視為重要商品的傳銷法……………八八
2. 好上司、同事的傳銷法……………九二
3. 經營者造就人才決定商店形象的傳銷法……………九六
4. 團隊精神產生清爽感的傳銷法……………一〇〇
5. 適得其所正確傳銷法……………一〇四