

傳銷大學

傳銷大學



招募新屬

著作 / 必 睿 智

「推薦」「招募」是傳銷運作的靈魂；
陌生市場開發是未來的趨勢，更需要提昇招募技巧。
達成目標的祕訣就是勇於突破，勇於行動再行動，
則成功指日可待。

F7
P5

傳銷大學系列
2

招募屬

著作／必睿智

傳銷大學系列．2，招募篇 / 必睿智著．-- 初版
-- 臺北市：眾望文化，民85
面：公分
ISBN 957-8542-22-4(平裝)

1. 銷售

496.5

85001941

傳銷大學系列(2)——招募篇

著 作——必睿智
發 行 人——王添毅

發 行 所——眾望文化事業有限公司 JONG WANG CULTURAL CO., LTD.
地 址——台北市博愛路195號三樓

電 話——(02) 361-0362 • (02) 381-1319

傳 真——(02) 361-2251

郵撥帳號——15078811 眾望文化事業有限公司

零售總代理——啓現發行股份有限公司

地 址——新門市寶興街45巷3號二樓

電 話——(02) 915-7494

初版日期——85年3月

參考定價——新台幣二〇〇元

印 刷——欣虹印刷事業有限公司

行政院新聞局局版臺業字第4984號

版權所有·勿翻印·如有破損或缺頁，請寄回更換

出版序

多層次傳銷最具魅力的地方，在於加入者可以介紹他人消費產品，也可以介紹他人加入成為產品的銷售者，共同形成一個銷售組織網，以進行更有效率的商品推廣及人員推薦。再透過組織網的力量向下延伸，達到培增人力、培增時間、培增收入的效益，這是其他傳統商法所無法與之比擬的。而組織的發展，不論是廣度的延伸或是深度的紮根，最重要的就是「推薦」、「招募」。

許多新人剛加入傳銷界，鬥志非常高昂，也都在很短的時間內從自身的親朋好友中推薦、招募了一些業績，但是如何運用這些人脈關係向下拓展或者認識更多的新人，就成為個人在傳銷事業是否能持續發展的一個很重要關鍵。

傳銷市場已是一個公開化、透明化而且同業之間競爭越來越劇烈的行業，一般大眾聽過傳銷或曾接觸過的比率也越來越高，排斥的情況也相對減少了很多，未來

趨勢的發展，陌生市場開發勢必在推薦、招募中佔有很重的份量，也勢必成為很重要的拓展技巧。

本書內容以輕鬆的筆調提示三十六招我們未曾了解或注意到的陌生市場開發技巧，值得傳銷界的朋友去嘗試、演練，達成目標的祕訣就是勇於突破自己，行動、行動、再行動，則成功指日可期。

王添新

作者序

做傳銷的人多半都知道推薦、招募的重要性，但其中絕大部份的人，也都只停留在「知道」而已的階段，無法真正踏出步伐、實際行動，這是什麼原因呢？

原因並不難理解——大部份的朋友並不知道該怎麼做，才能有效的招募下線，推薦新人。

即使在公司綿密的教育訓練，和上線有耐性的強力激勵下，如果不能掌握良好有效的招募方法，那麼以個人有限的人力資源，去做長期而不間斷的招募工作，所受的壓力和挫折可想而知，這幾乎就是傳銷人一提到招募時，就手軟腳軟的原因了。

本書內容不但提供了數十種陌生推薦的方法，而且具體可行，您可以挑選適合自己的推薦方式，或是與組織搭配合作，共同協力運作。

最大的推薦市場，永遠是陌生市場，如果在陌生市場裏能大有斬獲，那當然可

喜可賀，但是萬一因為技巧初學乍練而失手，那麼也了無罣礙——反正是陌生人，既不用擔心該怎麼下台階，也不必擔心以後怎麼交代。

希望本書能對您的傳銷實務有所幫助。

必、
審、
知、
日

作者簡介

必睿智是由數位熱愛傳銷的伙伴，結合而成的。

他們的成員包括了傳銷組織領袖、傳銷公司顧問、大學研究生…以其多人的觀點、加上多年的實務經驗，彙編這一系列的傳銷書籍，當然，現在他們的成員中，也包含了傳銷作家和傳銷漫畫家。

如果您對必睿智有興趣，他們非常希望您的指教。

目 錄

出版 序

作者 序

第一章 全面出擊的新傳銷招募時代

第二章 下線如何招募？

第一招：金榜題名

第二招：蜻蜓點水

第三招：走馬看花

第四招：趁機追擊

第五招：移花接木

29 25 21 15 9 7 1 3 1

第六招：隔山打牛

第七招：散彈掃射

第八招：混水摸魚

第九招：直搗黃龍

第十招：按圖索驥

第十一招：呼朋引類

第十二招：溫故知新

第十三招：伯樂相馬

第十四招：自吹自擂

第十五招：物以類聚

第十六招：招搖過市

第十七招：對症下藥

第十八招：單刀直入	91
第十九招：群雄並起	97
第二十招：俊男美女	101
第二十一招：強迫中獎	105
第二十二招：資源共享	111
第二十三招：守株待兔	117
第二十四招：招兵買馬	127
第二十五招：聲東擊西	133
第二十六招：雪中送炭	137
第二十七招：多多益善	143
第二十八招：速戰速決	147
第二十九招：星火燎原	151

第三十招：八面玲瓏

第三十一招：廣結善緣

第三十二招：指點迷津

第三十三招：投石問路

第三十四招：彈指神通

第三十五招：願者上鉤

第三十六招：立體作戰

第三章 終結遲疑不前，顛覆猶豫徬徨，讓世界動起來

第一章

全面出擊的新傳銷招募時代

初

接觸傳銷的朋友，總是急於探索這個領域的一切，除了從公司、組織、上線處拿了一堆資料外，還要到書店裡翻看看相關的書籍。

好不容易看中一本好書，從傳銷的歷史開始介紹，一直到什麼商品、制度、組織、零售、招募……，應有盡有，看完之後自覺功力大增、長進不少。

隔天真要做一些零售、推薦的基本功夫時，卻發現讀了書好像也沒有比較多一點的幫助嘛，到底是怎麼一回事呢？

我們總是會嘲笑現在的學校教育，讓學生背了一堆「三國演義」的作者是羅貫中，名本，號湖海散人，山西太原人。原書二十四卷二百四十則，清毛綸、毛宗崗父子刪潤成一百二十回……，至於三國演義，沒有誰真的讀過；大家都背了一堆數學上的「因式分解」公式，但真正上市場買菜，還是小販算得快。大家都抱怨曾經是那隻被填的鴨子，但現在我們卻自己志願要當被填的鴨子了，真是奇怪。

脫離實戰的知識，只適合拿來做學問。傳銷的實戰只有三個S：零售（Sales）

、推薦（Sponser）、服務（Service），一提到這裡，印象中我們得到的忠告都是要努力、堅持、學習……，那些只要通通做到，不僅傳銷可以成功，還可以當選本世紀最偉大的聖人。以我個人淺見，這些原則不說也知道，說了只是再一次驗證我們每個人修身養性實在有不足的地方罷了。

這本書不一樣。

它是招招見肉的實戰結晶，每一招都是有人親自實證的方法，在這裡免不了要形容它是我們有笑有淚、有血有肉的鄭重推薦。

它的戰場在陌生市場，一個毫無包袱、腹地遼闊，可以橫掃千軍的戰場，不必苦苦哀求親朋好友的參與，或是苦口婆心地到處勸告同學鄰居加入，它的方式是立即、快速而無副作用的，它只需要透過勤勞和勇氣。

沒有人會每一招都適用，但只要用對一招，只要有一招見效，你的組織就會動起來，這就是價值。書中的三十六招，招招都是開啓組織動力的鑰匙，只要插對鎖

口，你的組織就如種下魔豆一般，直衝九霄雲外，拓展出另一片天地。

現在就以最短的時間，選出最適合你的招數。招募下人的方法不是內功心法，並不需捧在手上或背誦起來，這些對你的「功力」一點幫助都沒有，它是標準的外家拳腳，我們花十分鐘看完，然後將其餘的時間放在實踐上，紙上談兵只會滿足個人的虛榮，重點是在市場中打仗！

打一場勝利輝煌、有裡子有銀子的戰爭。