

如何开好OPP说明会

建立成功事业的秘诀

- 您渴望成功吗？
- 您希冀拥有自己的事业吗？
- 透过本书的引导，
让您成为真正的传销高手，
掌握开创事业的契机。



A
M
工
作
室
策
划



5.3

兵器工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何开好 OPP 说明会/AM 工作室编著. —北京:兵器工业出版社,1997.9

(传销实战系列丛书之三)

ISBN 7-80132-353-X

I. 如… II. A… III. 传销—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20985 号

兵器工业出版社出版发行
(北京市海淀区车道沟 10 号)
各地新华书店经销
河北省满城县印刷厂印装

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:4 字数:80 千字
1997 年 9 月第一版 1997 年 9 月第一次印刷
印数:10000 册 定价:(全四册)40.00 元

序 言

不愿孤独走世界

你有梦想吗？

你希望拥有健康的身体、快乐的人生吗？

你希望让一家老小衣食不愁，生活富足吗？

你希望有自己的轿车、别墅吗？

你希望有一天周游世界，看看风景如画的欧洲小镇，享受浪漫的泰国风情吗？

你希望受人尊敬，让千千万万的朋友为你鼓掌欢呼吗？

.....

如果你的答案是肯定的。那么，下一个问题就是：

你是孤身一人在默默奋斗，独自品味生活的苦涩与艰窘吗？

很多人在通向梦想的道路上步履蹒跚，艰难跋涉，就是因为他们的背影是孤独的。他们不懂得如何打开心扉，播洒关怀，不懂得如何召唤和凝聚自己的

如何开好 OPP 说明会

朋友开创事业，共享辉煌。

传销所传递的不仅仅是有形的产品，更是一种团结合作，实现梦想的经营理念和企业文化。在传销事业中，上线下线只是加入时间有先有后，没有地位上的尊卑，我们都是共同经营人生，分享成功的事业伙伴。在这里，任何一个成功的传销人都是从 OPP 创业说明会起步的。

所谓 OPP 是英文 Opportunity 即“机会”一词的缩写，它是传销公司吸收新伙伴加入的独特方式。主要有三种形式：

●公司举办的大中型创业说明会，人数一般达百人以上。

●小型创业说明会，人数为十人左右。

●一对一的 OPP 说明。

无论形式如何，人数多少，它都是事业伙伴们对新朋友诚意的邀请——

到这里来，让我们相伴走天涯！

《冠儒文化丛书》编委会

主 任：杨 谦（北京商业管理干部学院副院长、《传销研究》主编）

副主任：王 义（北京冠儒企管顾问有限公司总经理）

黎少华（《传销研究》副主编）

编 委：杨 谦、王 义、黎少华、
庄一敏、俞 平、魏 钢

目 录

序 言

第一章

□我的下线在哪里 (1)

一、列名单 (2)

二、制卡片 (5)

三、排顺序 (9)

●寻找下线的十优先原则 (13)

第二章

□到底是什么好事 (14)

一、邀约心态 (15)

二、邀约技巧 (18)

三、邀约辞令 (22)

●成功邀约的十项秘诀 (25)

第三章

☐我还需要准备什么 (26)

一、抓住重点 做好时间规划 (26)

二、制造气氛 精心布置会场 (30)

三、角色定位 做好会场主持 (35)

四、精神饱满 规范台前形象 (37)

●会前准备的九大要素 (38)

第四章

☐葫芦里卖的什么药 (40)

一、讲好开场白 (40)

二、震撼人心的创业说明 (43)

三、基本演说技巧 (47)

●创业说明会的十二项定律 (53)

第五章

☐ 有没有什么兴趣 (54)

一、开好会后会 (54)

二、活用 ABC 法则 (61)

三、提高问话技巧 (65)

● 会后会的十个要点 (69)

第六章

☐ 你还需要什么服务 (70)

一、有效跟进术 (70)

二、商品说明法 (76)

三、越过价格封锁线 (79)

● 有效跟进的八个招术 (85)

第七章

☐你还有什么问题 (86)

一、质疑产品 (87)

二、犹豫市场 (88)

三、担心公司 (91)

四、自我怀疑 (96)

五、再闯价格关 (99)

●回答问题的五大原则 (101)

第八章

☐你想不想当成事业做 (102)

一、签约 (102)

二、复制 (107)

三、激励 (111)

●激励下线的十二种绝招 (118)

第一章

□我的下线在哪里

人海茫茫，千人千面。每一位刚刚踏入传销之门的朋友首先要面对的问题就是——我的下线在哪里？

很多人在初次接触传销时都会不假思索地做出这样的反应：“不行，我干不了传销，我没有什么人际关系。”其实，人际关系就是从你的身边开始的。

假设你过几天要结婚，那么谁会帮助你筹办结婚的仪式和宴席呢？肯定是你的至亲密友——爸爸、妈妈、兄弟、姐妹……你又会请谁来参加这次婚宴，分享你迈入新生活的喜悦呢？一定是你的叔叔、姑姑、舅父、阿姨，还有你的老师、上司、同事、同学。如果你的这个婚礼是“挤挤”一堂的，那么你又怎么能说自己没有人际关系呢。

所以，寻找下线的工作就要从你身边的人开始。下面是一系列具体的步骤，只要你“依计而行”，定能

顺利闯过第一关！

一、列名单

这一步是要求你坐到桌前，拿起笔把所有的亲朋好友的名字写下来，不必去想他们是否了解传销，是否有经济能力或者是否个性孤僻固执，只要你想得到，就记下来。名单的内容一般包括：

1. 亲属

父母、兄弟姐妹、叔叔、伯伯、姨妈、姑妈、舅舅，以及他们的配偶和子女；姨姨、弟妹、姐夫、妹夫、伯母、婶婶、姨父、姑父、舅妈；堂兄弟姐妹、表兄弟姐妹、侄子、侄女、外甥、外甥女。还有，你的配偶也会有这样一系列的亲戚，那么，当你坐下来列名单时，把他们都写下来。

2. 同学

我们每个人都是从小受教育长大的，那么从小学开始，到你就读的最后一所学校，你一定可以写出许

多老师、同班或同级的同学的名字。甚至,你可以翻出毕业时的合影,来提示自己那些曾经同窗苦读的熟悉的面孔。还有我们在课余时间参加的文娱、体育活动、兴趣小组、夏令营时认识的那些志趣相同、有着共同美好回忆的同学更是我们不能忘记的。同时,妻子或丈夫各个时期的老师、同学也应该列出来,做为潜在的推荐对象。

3. 朋友

生活中有很多人虽然与我们并不“沾亲”,却多少都有些“带故”。比如,你自己以前的、现在的朋友;你配偶以前和现在的朋友;参加社会活动时认识的朋友;通过亲戚、同学间接认识的朋友;从小到大和我们住在同一栋楼,同一个院儿的邻居;曾经共同工作过的同事;办理某项业务时曾有过来往、交推名片的客户,甚至在你的生活范围内常常见面,彼此熟悉的那些面孔:街角小卖店的老板、小吃店的服务员、美容美发店的师傅以及你常去光顾的饭店经理、学开车时的驾校教练、一起练车的伙伴等等,他们都可以被列入你的名单。

4. 陌生人

在传销事业中，我们要做的是把好的产品、把健康和事业传播给尽可能多的人。所以，我们就要把握机会，向每一个遇到的人介绍自己，介绍产品，这一切并不像你想象的那么难，除了信心和勇气外，下面列举的这些场合和职业应该对你有所启发：

A. 日常活动 一起等候看病、美发的人，坐公共汽车、坐火车、坐飞机、坐轮船时遇到的人，来家里修理各种电器的人、上门推销的推销员、公共娱乐场所的工作人员、买东西时商店、书店、药店、花店的老板、售货员以及其它顾客。总之，所有你遇到的人都是可以尝试推荐的人选，尽可能多地写下你能想到的一切人。

B. 参加会议 我们的生活中，经常会看到展销会、洽谈会、展览会的广告，在这些场合通常都会人来人往，商家也忙着向有兴趣的客户推介自己的产品。这时，你可以跻身其中，递上自己的名片，彼此攀谈，寻找共同点，也许你们正巧是同乡、校友、或看你同事的爱人和他一个单位，彼此都经商，这时不妨向对方要个地址或一张名片。如果谈得投机，甚至可以直接提及传销事业。

C. 借助资料 在各种校友录、通讯录、往来的明信

片和各种活动的会员名录中搜寻个人资料；还可以从报纸的分类广告、小区的公告栏以及现在流行的互联网络上找到通讯地址，写一封介绍性的广告信去试试，也许他正百无聊赖，希望找点什么事呢。

所有这些人都是可以逐渐出现在你所列的名单上。

传销是一项关怀和爱的事业，在列名单的过程中，的确找回了记忆中的故事，重拾往日的友谊。这正是传销的事业理念之一。另外，列名单时不要添加自己的评判，主观地认为：“二姨平时最吝啬，肯定不会拿钱出来。”或者“小李那么笨，推荐他不是白费时间吗？”千万抛开这些不必要的顾虑和猜测，只要顺着思路写下名字就好了。还没有开始尝试的事，谁能预测它的未来呢？也许结果会大出你的意料呢。

二、制卡片

当你绞尽脑汁，终于列出长长的一串名单之后，进一步的工作就是要把你所掌握的他们的基本情况都写在一张纸上，列成表格，编上顺序以备日后邀约、跟进等各个步骤参考。这就是——制卡片。

这是传销工作的资料准备阶段。制卡片的材料没有严格规定，可以是普通的读书卡片，纸质坚硬，便于

如何开好 OPP 说明会

保存；也可以活页纸，编排时很方便，还可以是随便什么纸，装在大信封中，在每个信封上编号，如果有条件，更可以输入电脑，查找起来更为快捷。

卡片的内容则包括这一入选的自然状况，家庭情况、经济状况、个性特点、兴趣爱好，以及你和他每次接触的时间、地点、内容和心得。这些情况不是一次就都能弄清楚的，要通过细心的观察、倾听、了解才能掌握这个朋友尽可能多的个人资料，在做说明时才能有的放矢，提高效率。

下面提供两个表格的例子，供大家参考：

如何开好 OPP 说明会

表一：

姓名		电 话
住址		
推荐类别(合格项目打✓)	生活态度积极	
	体弱多病	
	20—45 岁	
	固定时间学习	
	有交通工具	
	工作不满意	
	需要兼职	
	其它	
家庭、生活状况		
职业、收入情况		
休闲娱乐兴趣		
理财投资方式		
第一次接触时间、地点、内容		
第二次接触时间、地点、内容		
第三次接触时间、地点、内容		

如何开好 OPP 说明会

表二：

姓名		性别		年龄	
出生年月日					
联系方式 (电话、BP 机 号码、住址、 工作单位)					
家庭成员情况					
健康状况					
职业特点					
经济情况					
休闲方式					
个性习惯					
特别纪念日					
接 触 情 况 摘 要	日 期	内 容		结 果	