

QUAN XIAO JI QIAO

传销 技巧新论

简单而辉煌的成功之途；
永不失败的方法！



内附最新最全中国传销企业名录

作者序

传销事业是一种运用组织与人际关系，最富有合作精神，最讲求行销策略，以及最注重售后服务的事业。本书的重点就在于传授经营传销事业的绝招，把笔者多年从事传销事业的心得，用最深入浅出的方式，做最有效率的倾囊相授。

这是一本从事传销工作者应该熟读的作品，书中最精采的各种经营步骤与技巧，都易懂易记，具体可行，有别于市面上纯教条式的枯燥理论书籍；读者如果深入体会，活用其中成功的技巧，必定获益匪浅。

一位从事传销副业的朋友告诉笔者，在他刚进入传销事业的时候，有一次小组办理联谊活动，每一个人要准备一则故事或是笑话，他被安排在最后几位发言，前面人员的讲演都获得满堂的喝采，轮到他表演时，脑中却一片空白，两只脚在不停地颤抖。

“怎么办？怎么办？”朋友手中全是冷汗，突然灵光一现，他像一位在大海中抓住一块浮木的挣扎者，他并没有表演笑话或是故事，他在10分钟内清楚的讲解传销活动的整个阶段，成功的“练习”法则与训练的“挥击”原理。出乎他的意料，他有条不紊的讲解，获得满

堂最热烈的喝采，从此克服了胆怯的个性。

本书的设计，就在于把传销的知识与技能，变成一项反射的动作，让您以最自然的方式吸收与表达，您会发觉这是相当能够发挥实效的传销书。

也许您有机会在意料之外的场合上台或是演讲，传授传销的知识，本书能协助您建立最清晰的概念，并且提供最有效率的法则，以了解传销事业的领域。

书中精采的安排简洁犀利，能迅速击中读者的内心，能让读者得到真正的协助。笔者希盼，所有传销人员，都能臻于完美的境界，做一位全方位的传销经营者！

目 录

作者序	(1)
第一章 创造成功的条件	(1)
1 选择好的传销公司	(1)
2 避免误入“老鼠会”	(4)
3 选择好的上线	(8)
第二章 传销商自身建设与素质	(12)
1 建立正确的心态	(12)
2 树立为自己工作的理念	(13)
3 做传销的紧要技巧——具备一副老板相	(16)
4 个人外观的魅力	(18)
5 应对合宜的谈吐	(21)
6 学会微笑的技巧	(23)
7 眼神体态也会说话	(25)
8 不断学习，熟悉行业	(28)
9 由衷的赞美	(31)
10 狂热的心态	(33)
11 坚持就是胜利	(35)
12 用行动创造自己的信心	(38)

13	不可强人“入伙”	(40)
14	传销领导人的标准	(42)
15	如何成为快乐的传销人呢?	(44)
第三章 寻找传销对象		(48)
1	在哪里寻找顾客和下线	(48)
2	如何争取顾客, 固定客源	(52)
3	如何让顾客成为下线	(54)
4	心急吃不了热豆腐	(57)
5	以利相诱, 为钱而传	(59)
6	最细小的阻力	(62)
7	精心挑选下线	(63)
8	寻找下线中的精英	(67)
9	发掘潜在客户	(69)
第四章 建立组织, 培训下线		(72)
1	建立组织是永不失败的方法	(72)
2	集体合作, 互相支持	(74)
3	参加有关课程学习, 提高素质	(76)
4	系统化: 转非领导为领导的方法	(79)
5	组长的三绝招三任务二合一	(82)
第五章 扩大线网的方法		(85)
1	线网校校: 线索制度	(85)
2	使其他公司的推销员成为你的下线	(87)
3	赠送产品样本	(90)
4	七天七代保荐比赛	(93)
5	保荐并照顾下线达三代深	(95)

第六章 传销辅助材料	(97)
1 传销广告	(97)
2 派发传单与贴告示	(100)
3 书籍：助销的阶梯	(102)
4 阅读刊物	(105)
5 音影带：视听二合一的手段	(107)
第七章 主动出击传销术	(110)
1 如何上门传销	(110)
2 街头访问或街头调查	(115)
3 电话推介：传销界的大热线	(117)
第八章 轻松自然传销术	(121)
1 先兼职后专职	(121)
2 创业说明会：立等可知	(123)
3 趁热打铁：发挥会后会的作用	(125)
4 聚会传销：温馨的捷径	(127)
5 展览传销：“阵地战”的方式	(129)
6 周年颁奖大会的多种作用	(132)
第九章 对付拒绝的妙方	(135)
1 左右逢源，灵活应付	(135)
2 先处理心情，再处理事情	(137)
3 跟着顾客心情走	(139)
4 传销领袖对付拒绝舌战的九招	(142)
第十章 如何推销产品	(147)
1 重视推销	(147)
2 留下美好的第一印象	(149)

3	事前准备,了解客户情况	(151)
4	亲自试用产品	(153)
5	不同顾客不同对待	(156)
6	怎样进行产品解说	(159)
7	掌握客户的心理	(162)
8	专攻顾客需求	(164)
9	明朗有力地表达	(166)
10	用好梦找好顾客	(168)
11	使客户拥有期待与希望	(170)
12	获取信赖,传销成功的先决条件	(173)
13	找一个见证人	(175)
14	称赞同行	(177)
15	让客户当场购买	(179)
16	定期拜访顾客	(181)
17	关心顾客	(184)
18	如何引顾客满意	(186)
19	成功者的心声	(189)
附录一 多层次传销各种经营形态的比较		(192)
附录二 多层次传销与传统销售之比较		(193)
最新中国传销企业名录		(194)

第一章 创造成功的条件

1 选择好的传销公司

作为即将投身传销业的你，首先要弄清楚的是，在整个庞大的传销系统中，哪些公司才算得上好的传销公司？好的传销公司与不好的传销公司到底有哪些区别？怎样才能找到好的传销公司？这可是一件终生大事哦！你得像选择终生伴侣那样对待它！多看、多听、多比较，这是绝对少不了的事。

事实上，许多的传销商都是从接触商品开始的，产品令他感动，他才向朋友推荐。如果自己使用的产品受益不浅，推荐给别人，接受者认为你是真心关心他的。对他好的话，你的传销可就好做了。如果你觉得某家公司的产品很令你感动，你可得要多多关注。

这就是选择好的传销公司的秘诀之一。不过，一项好的产品，除了你喜欢外，还必须具备一些适合传销的条件才值得你去经营，否则，你只要当一名消费者就够了。

适合多层次传销的产品，必须是：

- (1) 易解说，易示范的产品；
- (2) 能重复使用，能连续消费的产品；
- (3) 市场性强，有知名度的产品；
- (4) 易察觉，有特色的产品；
- (5) 有惯性，有特性的产品；
- (6) 高利润，有吸引力的产品。

如果一种产品是耐久消费品，你认为它的重复购买率会高吗？当然不可能！只有生活化的日用品，需求量大，重复购买率才高，如果你做的是这种产品的传销的话，你在传销获利方面可就占便宜了！此外，在传销公司不断研究开发高能产品的理念下，高品质、高价位的精品，应是一波主流。你猜当今社会最流行什么？当然是名牌、精品！产品价格的高低，并非是顾客最重要的取舍角度，如果顾客对你的产品满意，售价又不是太离谱，在他能接受的范围内，这桩传销就可以敲定了。因此，最好的传销产品，当然是独特而市场竞争较少的产品。一旦市场中某种产品的厂牌多了，你想将会发生怎样的情况？自然是同行间的竞争激烈，顾客过分挑剔。如果这时你手上的产品又不是品位特别高，那可真有些惨了！

那么，选择好的传销公司的第二条秘诀是什么呢？当然是看该公司的产品是否与你的专长有关了。如果传销的产品，与你过去的经验有关，再配合你的专长与学历，那可是最完美的事了。举个例子来说吧！介绍古典名著这种产品，如果你学的是中文专业，并且以前又做过传销，

那么，你在推销这种产品时，不比别人有优势，那可是件天大的怪事。

当然，所谓的“专长”，有时也就是指你的优点！例如你在传销售化妆品和护肤霜时，虽然不一定是美容师，但你长得风流潇洒，是个挺棒挺棒的帅哥；或者你国色天香，皮肤雪嫩，只要稍加装扮，往顾客面前一站，哇！别人不相信你的解说才是怪事。

除了上述两条秘诀以外，是不是就一定能选到自己满意的传销公司呢？当然不一定。你还得要看该公司是否具有永久经营的条件，否则，中途被迫中止，那你为之奋斗已久的事业就会付诸东流，这时，你不痛苦得流涕才怪！

按照中华人民共和国关于工商企业设立的有关规定，传销公司必须具备公司法人资格，经主管部门批准发证后，方能成为传销公司。公司必须有：

- (1) 活动场地；
- (2) 活动资金；
- (3) 公司宗旨；
- (4) 组织章程；
- (5) 合法手续；
- (6) 适于传销的产品；
- (7) 手续完备，制度健全。

其中包括：

①法律手续齐全；②公司获利合理；③经营策略正确；④经营思想端正；⑤显现传销特色；⑥公司寿命长久；

⑦加入条件方便；⑧传销收入合理；⑨有客观传销产品；
⑩保障传销权利；⑪产品价格合理；⑫具有实用价值；⑬
退换货品保障；⑭加入退出自由；⑮遵纪守法缴税。

2 避免误入“老鼠会”

“老鼠会”，一听这个名字，心中就有种不舒服的感觉。但在你认识“老鼠会”的真实面目之前，“老鼠会”给你的最初感觉往往并不是那么让人讨厌的。它会以种种假相迷惑你，尤其是初步投身传销业的新手，有时往往就误入了“老鼠会”，这可是件悲惨的事。

“老鼠会”是一种变相的诈骗钱财的组织，它靠吸金方式从你身上骗财。而多层次传销公司则借助于传销商品和你一起赚钱，共同开创事业，这两者之间的区别可是明显的，就看你懂不懂得“灭鼠”的妙方！

首先要看的一点是，根据猎人头（根据人数）收费。“老鼠会”的收钱是怎样的？说出来会令你大吃一惊！“老鼠会”通常要求新加入的会员必须付一大笔钱给公司，才能取得会员的资格。并且，还必须介绍其他新人加入，并且新加入者同样要交一大笔钱给公司。但实际上，这些会员交纳的钱，又将怎样处理呢？无非是被介绍者与公司按一定的比例瓜分了。所以，这样的会，一般都是非法的，你一定要望而止步，切不可莽撞入伙。

而合法的传销公司在缴纳资金方面，通常只需要一点点资料费，或者以少量资金鉴定资格申请购买产品就

可以。

合法的传销公司的这项费用是固定的，不会增加，同时又不可能太高，这点可千万要留心。而老鼠会呢？它收的钱较高！而且不断提升，以吸引参加热潮，这可真是狡猾的一招。

合法传销公司，只要努力，尽职尽责，任何人都能够得到好处！而不只限于高级领导阶层的少数几个人有分。而非法的老鼠会又是怎样？可真的称得上是个坑人的大陷阱，它的“业绩”只由金字塔底一层产生，由他们出钱给少数人来分，这最高阶层区的几位领导，就是“大老鼠”！他们坐享暴利，而底层的人，将会因为找不到人而深受其害，成为“最后一只老鼠”，那种悲惨的结局真令人心寒！

其次，还要看的一个方面是什么呢？当然是看有没有产品质量保证和健全的退货制度。

在传销公司中，产品的质量保证是用不着担心的。你想一下，有哪家公司会在产量质量上朝自己脚上砸石头的？当然没有啦！部分传销公司往往会花费上千万美元设立研究中心，开发产品，产品质量的管理可是极其严格的。部分传销公司引进国外具有专利或权威人士推荐的产品，有的健康器材甚至还会附有产品责任保险呢。这才叫真正的绝对有保证。但“老鼠会”怎样？它所售的产品往往是来源不明，没有公司的第三者鉴定，也不开立保证书，难道还会有产品责任保险？当然是无稽之谈！产品质量肯定难有保证。这样的产品会让顾客有安全感

吗？这是不可能的。

并且，“老鼠会”通常要求加入者一进门就需购买大量存货，这些货如果传销不出去，老鼠会是不会退货的，也不会帮你想办法解决。这简直是站在一根朽木横梁上，随时都会摔下去。真的可怖！传销公司则不会这样，通常允许传销商在一定时期内以协议合理的价格买回库存，如果到时没有传销出去，可以按协定予以退货，传销商不必担负大的风险，这可真是安心赚钱的事业。

最后，还要看清楚的一点是，看有没有行销与辅导计划。可不要忽视这一点。

合法的传销公司，当然有全盘的行销与辅导计划，通常会举办学习班或定期专业课；对新加入者的训练通常是很有步骤的。非法的老鼠会，则根本没有这些训练，只是教人如何吸收别人上钩，如何骗别人的钱财。

你只要掌握以上几条秘诀，不管这家公司强调的是传销，还是直销，是“直效行销”，还是“多层次传销”，或者“金字塔式直销”，反正万变不离其宗，只要用“照妖镜”一照，“妖魔”会不显形吗？

老鼠会是加入不得的，弄不好就会倾家荡产，受牢狱之苦，被人唾骂，你说这可怕不可怕？

你难道可以不睁大眼睛吗？

传销分为多层次传销及单层次传销，是直销的复杂形式，是利用网络销售产品。正当与不正当多层次传销的区别在于以下几个方面。

正当与不正当多层次传销的区别

差别指标	正当的多层次传销	不正当的多层次传销
经销商利润来源	以零售利润及其与下线经销商间的业绩奖金差额为主要来源	以介绍他人加入而抽取佣金为主要收入来源。
公司利润来源	主要靠整体经销商之零售业绩	主要靠最低层新会员入会费
加入条件	无须缴费或仅缴交小额资料费用，且无须订货	须缴高额入会费或认购相当金额的商品或存货
产品价格	产品价格合理，具市场竞争力	产品订价偏高或价值很难确定。
产品退货	可接受一定期间无原因的退货	不准退货或退货条件严苛
经销商的保证	经销商业务、责任及应享权利规定清楚	缺乏保障
经营理念	长期提供优良产品，满足顾客需求	短期内诈欺大量财富，赚饱就跑
公司寿命	长久	短暂
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
制度特性	公平合理、精密周延难坐享其成	强调高报酬，易升迁，可坐享其成

3 选择好的上线

如果你想在传销界打下一片天地，创造一片辉煌，那么，你就得选准一个好的上线。

一个好的上线，会指导你正确经营，减少摸索的时间；反之，刻薄、自我、不上进的上线，则往往会成为你成功的绊脚石。好的上线会像慈母一样，对下线施以无私的爱；不好的上线则会使你成为“武大郎”的店员，你永远别想超过他。好的上线犹如船长一般，会带领众多水手一起乘风破浪，驶向成功的彼岸；不好的上线与投机的政客无二，一旦上台，便将当初的承诺撕得粉碎。

一般说来，作为一个好的上线，他必须具备以下的品质和条件：

(1) 强烈的责任感

责任感的具体体现即是对承诺的实践。有责任心的上线能真诚地把下线的苦恼当成自己的苦恼，把下线的问题当成自己的问题，与下线“同甘共苦”，对当初的承诺能一如既往，不因周围环境的改变或下线的发展不理想而改变初衷。

(2) 诚实

诚实是一个人应具备的基本品质。如果动辄以金钱相利诱，夸大其辞地把传销说成天堂一般；或故意隐瞒真相，靠编造业绩，谎报收入来拉拢他人加入，这些都是不诚实的表现。即使新人一时不明真相，在不诚实者

的极力鼓噪下加入传销，也会给日后的合作带来隐患。

(3) 具有耐心

初入传销者不可能“一学即会”，在很多情况下，需要得到上线不断的指点和帮助。倘若上线不具备耐心，对下线的求助置之不理，推诿搪塞，则会打击下线的积极性，下线也会因上线的行为与当初推荐时的许诺不一致而指责他，甚至还会朋友反目，弄得不欢而散。

(4) 坚定的自信心

自信是赢家的形象，坚定的自信源自于对成功的渴望。在传销队伍中，自信的上线具有极大的感召力，他能使传销组织中的任何困惑冰释消融，并焕发出无尽的斗志。“近志者赤，近墨者黑”，上线的一言一行无不对下线产生莫大的影响。

专职的上线由于有较多时间，可以更好地帮助和扶持下线，年长和富有经验的上线处事较为冷静成熟，对问题的看法也较透彻，这也是选择上线时应考虑的因素。

传销对新人来说，总是似乎显得既陌生又令人担心。因此，有了业务抓不住机遇，遇到了陌生的顾客开不了口，这时就需要一位好的上线来引导你了。

一位诚恳、负责的上线或公司训练人员可以使你得到许多好处。

他会教会你怎么表现出热情大方，见到顾客不怯场，总是保持友好和善的微笑。

同时也教给你许多交际礼仪，使你在公众场合、传销过程中不至于失礼。同时又使你总是保持笑容，使你

显得平易近人。

同时他也会教你许多不传秘诀，告诉你在传销过程中要怎样乐于助人，以小殷勤取得顾客的欢心，最终达到你所需求的目标。

除了以上各方面的素质以外，你还必须请他详细解说各种规章制度、疑问，教你如何进行产品零售、家庭聚会和会议训练。

总之，你可以从上线那儿学到许多书本上找不到的经验和教训。

特别特别要注意的是，还有他自己的独特心得和个人经验。

所以，我们必须选择一位好的上线人物，然后向他学习，直到把他的经验学到为止。而且，还进行自己的修练。

俗话说，隔行如隔山，万丈高楼平地起，传销这一行也不例外。

千万要记住，你不要被以往的经验所迷惑，先入为主，以貌取人，从而错过一位好的师傅，痛失大好良机。

你要记住善于向成功的人学习，要虚心，有时甚至要做到不耻下问，不要认为人家在某方面不如你，你就打心眼瞧不起人家，不愿向他讨教，这是绝对不行的。

要始终把成功的人作为你的榜样，记着时刻向他看齐，他的长处你要一点一滴的学到手。他的短处你要学会识别，争取在将来的工作中不失误，不出现不可原谅的错误。