

# 安利事业 分享

深度解读“无懈可击的销售制度”，完美展示安利人的营销智慧。

## 为您生活添色彩。

晓路◎编著

有人说安利像**烘炉**，  
融入进去前必须**脱胎换骨**；  
有人说安利像**大江**，  
淘尽黄沙始见**金**。我们  
说：安利像**磁石**，吸引  
着每一个乐于**与他人分享**  
成功与幸福人！



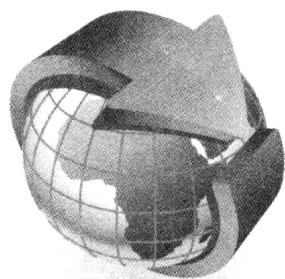


# 安利事业 分享

深度解读“无懈可击的销售制度”，完美展示安利人的营销智慧。

## 为您生活添色彩。

晓路◎编著



**图书在版编目(CIP)数据**

安利事业分享/晓路编著. —北京:新世界出版社,  
2010.6

ISBN 978-7-5104-1042-0

I. 安… II. ①晓… III. ①企业管理:销售管理 -  
经验 - 美国 IV. ①F279.712

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 107293 号

## **安利事业分享**

---

**作 者:**晓 路

**责任编辑:**陈黎明

**责任印制:**李一鸣 黄厚清

**出版发行:**新世界出版社

**社 址:**北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

**发行部电话:**(010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

**总编室电话:**(010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

**版权部:**+8610 6899 6306

**版权部电子信箱:**frank@nwp.com.cn

**印刷:**北京雁林吉兆印刷有限公司

**经销:**新华书店

**开本:**787×1092 1/16

**字数:**105 千字 **印张:**12

**版次** 2010 年10月第 1 版 2010 年10月第 1 次印刷

**书号** ISBN 978-7-5104-1042-0

**定价** 29.80 元

---

**版权所有,侵权必究**

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

**客服电话:**(010)6899 8638

# 前言

直销具有无与伦比的魅力，它不仅为我们提供了一个发财致富的新路子，更为我们提供了一种新的生活方式、一种新的思维方法。读完下面的小故事，我们就能够深刻地了解这点。

很久以前，在意大利中部的一个小山村有两兄弟，兄弟两人都梦想着自己有一天能成为村子里最富有的人。不久机会来了，村里决定要雇用两个人把附近河里的水运到村边的蓄水池，以方便村民饮用。村长经过一番精挑细选，选中了聪明勤奋的两兄弟。

村长与他们约定，每提回来一桶水村里会付给他们一定的报酬。兄弟俩十分高兴，很快就开始了他们辛勤的工作。一天下来，兄弟两人都获得了一份报酬。哥哥为得到的那份报酬而兴奋不已，他认为有了这样的好运气，很快就可以实现自己的梦想了。

可是弟弟并不这么认为，一天下来，他浑身又酸又痛，疲惫不堪，双手也磨出好多血泡，他想像这样下去需要辛苦劳作一辈子，而且每天要重复同样的工作，既枯燥无味，还要受到诸多的限制，所以他发誓要想出一个更好的办法，把河里的水运送到村边的蓄水池。

冥思苦想了一夜，他终于想出了一个好办法——修建一条从河边到蓄水池的管道。第二天一大早，他就迫不及待地把这个想法告诉了他的兄长，可是兄长却认为他这是异想天开，认为还是朝九晚五地提桶比较安全。

可是弟弟做出了决定是不会改变的，他决定一个人去实现这个宏伟

的计划,每天提完水后都挤出时间去完成一点自己的计划。然而他的努力却遭到了村民们的嘲笑,不久连他的兄长也嘲笑他了,可是弟弟却坚信自己的努力一定不会白费,他相信今天的付出一定能换取明天的收获。

弟弟一如既往地一英寸一英寸地向前挖着深沟,他挥动着锤子和凿子。一英寸变成了一英尺,一英尺变成了10英尺,10英尺又变成了100英尺……

此时,他的兄长却躺在吊床上,悠然自得地抽着烟——他为自己的选择而心存侥幸。弟弟把所有的一切都抛在身后,他脑子里只有一个信念——那就是早一天把管道修通。

这一天终于到来了——管道竣工了。村民们欢呼雀跃,纷纷来到村边的蓄水池,看着清泉般的河水汩汩地流进蓄水池中,他们甭提有多高兴了。弟弟因为建成了管道,一时之间成了远近闻名的新闻人物,人们都认为他创造了一个奇迹,甚至是一个神话。不过,这只是他梦想的第一步,他有更宏伟的梦想——在全世界建造管道。

此时的哥哥,由于年复一年、日复一日的提桶工作,背驼得已经不成样子了。更为严峻的是:由于管道的建成,他失业了,他已经没有桶可提了。不久,兄弟俩之间开始了一场对话。哥哥终于在事实面前低下了头,他在弟弟的说服下,改变了陈旧的思维方式,加入了在全世界修建管道的队伍中,两个人的梦想就这样开始了。

许多年过去了,世界各地到处都铺满了管道。人们的生活也因为管道的出现而改变了许多,方便了许多。两兄弟遍布全球的管道生意,每年为他们带来了很多收入。他们经常去世界各地旅游,向世界各地的年轻人讲述他们的故事,启迪别人建造自己的未来管道。

仔细审视我们的生活,我们不正是生活在一个提桶的世界里吗?我们每天朝九晚五地上下班,每天过着一成不变的生活。可是除去吃喝拉撒,到头来我们还是两手空空,难道这就是我们所想要的生活吗?

人们常说,选择比努力更重要。直销事业正好为我们提供了一个发

财致富的好机会。它不需要太高的学历,不需要丰富的经验,甚至不需要什么投资,但却能为我们提供一个有保障、有充分自由、有良好发展前景的事业机会。

最近直销法的颁布实施,更是为直销事业提供了有效的法律保障。直销事业在日益规范化的同时,也逐渐步入了快车道。每一个有梦想的人都应当抓住这一难得的历史机遇,在直销事业中建立起自己的财富未来管道。

安利作为全球最大的直销公司,进入中国市场后,在短短几年的时间里迅速发展壮大,成为中国最富魅力的直销企业,这的确称得上是一个传奇。

直销法的颁布实施,使安利在中国市场上迎来了新一轮的发展机遇。为了适应这种市场新环境的需要,安利也进行了有效的改革,发展为现在的新安利。

面对新机遇,了解立法后的新安利,加入新安利,无疑是那些具有财富梦想的年轻人的最好选择,而本书将会成为他们在直销海洋中遨游的最佳导航手册。抓住社会发展的新机遇,探索自己的财富之路。

最后,预祝安利和安利公司的直销员们共同拥有一个光明的发展前景!

# 目 录

## 第一篇 500 强企业——安利公司的优势

### 第一章 安利的传奇事业

安利的辉煌发展历程 // 3

安利公司的创立 // 3

安利的企业文化 // 4

安利现状 // 7

### 第二章 安利(中国)的直销优势

安利(中国)概要 // 10

中国人的直销优势 // 11

安利的良好发展前景 // 14

## 第二篇 安利国际一流的产品

### 第一章 卓越的品质保证

- 一流的科研能力 // 18
- 最严格的品质管理 // 20
- 全新的产品环保理念 // 29

### 第二章 丰富的产品种类

- 纽崔莱营养保健品 // 32
- 雅姿护肤品 // 51
- 雅姿化妆品 // 65
- 伊姿彩妆系列 // 70
- 家居护理用品 // 74
- 个人护理用品 // 89
- 强大的支持系统 // 100

## 第三篇 安利是复制成功的事业

### 第一章 卓越的品质保证

- 什么是复制? // 104
- 复制的力量与效应 // 106
- 如何复制成功 // 109



互助与分享 // 132

## 第二章 安利复制成功的模式

组建高绩效的团队 // 138

安利的培训会 // 143

业务说明会 // 146

## 第四篇 白手起家致富的事业

### 第一章 白手起家的事业

白手起家所需条件 // 156

为什么做安利是白手起家 // 157

### 第二章 一生一世的财富

经济上的富裕 // 164

精神上的富足 // 167

说 明 // 177

# 第一篇

## 500 强企业 ——安利公司的优势



No other brand  
cares for your  
family like  
BODY SERIE®



Nutriline controls every  
step, from seed to serving.  
A natural born leader in  
nutritional supplements,  
for 70 years.

**NUTRILITE**  
One of Nature's Best of Nature®

# Amway

# 安利

美国安利公司是当今美国实力最为雄厚的私人企业之一。它拥有 1.1 万名员工和 390 万名营销人员,自产产品已发展为 5 大系列 450 多种。众多产品的广泛用途满足了消费者日常生活各个方面的需求,赢得了广大消费者的信赖。2002—2003 财政年度,安利公司全球销售额达到 49 亿美元。凭借雄厚的实力和卓越的业绩,在 2003 年美国财经杂志《福布斯》(Forbes)全美最大 500 家私人企业排行榜上,美国安利公司位居第 25 位。

安利公司虽然是以直销这一营销方式著称,但我们必须看到,直销作为众多营销方式之一,只是一种市场开拓手段,直销并不一定意味着成功。安利公司赖以成功的基础是多方面的,这些成功的因素均与其独特的营销方式紧密联系。安利公司不仅有着先进的技术、优质的产品、优良的服务、完善的保障、以人为本的企业文化和诚信经营的企业理念,还有着一支对安利公司充满信心,与公司风雨同舟、不离不弃的优秀营销人员和员工队伍,而安利公司在中国多年来的实践,积累了在中国市场生存和发展的丰富经验。这些企业理念与业务计划一起构成了安利公司的核心竞争力,这也是安利公司几十年不断总结和积累的结果,远非一朝一夕之功。事实上,在安利公司 50 多年的发展历程中,身边一直不乏模仿者,他们有的只看到安利业务计划的表面,忽视了与之并行的理念与内涵,更有的则借模仿安利之名大行欺诈之实。安利公司认为,作为一种营销方式,安利的业务模式或许可以被仿效,但其几十年来所形成的优秀企业内涵则是安利公司所独有的核心竞争力。

## 第一章

# 安利的传奇事业

### 安利的辉煌发展历程

在美国经济不景气时期,许多公司(包括 IBM 与 GM 公司)都曾大量裁员,但安利公司却没有。相反,安利公司的生产及经营规模一直在稳定发展。尤其值得一提的是,在持续 50 年的发展过程中,安利从未向银行借贷过资金。这一点足以证明其财务非常健全、经营非常稳健。

### 安利公司的创立

安利(Amway)公司是狄维士(Rich DeVos)与温安洛(Jay Van Andes)于 1959 年在自己家地下室创立的,他们是好朋友。

Amway 是指 American Way,即“美国式”的意思,是描述自由、平等、公平之创业精神以及追求富足的美国式的生存之道而言。其中也有“拥有自己的事业”的含义。狄维士曾解释说:“我们之所以把公司命名为 Amway,是因为只有尊重私有财产及崇尚自由企业的美国式做法才是我们最好的选择。”

### 一项产品第一年创 50 万业绩

创业伊始,他们只有一项产品,就是“多用途软性浓缩洗洁剂”(Liquid Organic Clearing Concentrate,简称“L. O. C”),至今仍是安利的主力产品之一。由于 L. O. C 性能超群,加上独特的营销制度,第一年营业额即达 50 万美元。

经过 40 多年的持续发展,安利已从当年的地下室迁到密西根州亚

达城(Ado, Michigan)。1960年,安利利用一座废弃的加油站为起点,建立起了其辉煌事业的根基。

如今,安利公司的厂房设施达390英亩(160万平方公尺),公司的制造工厂、研发中心、仓库等设施沿着高速公路不断扩建,亚达城的居民将这一段路称为“充满奇迹的一英里”。

## 安利的企业文化

### 安利公司的共同创办人

要认识安利的企业文化,首先应当认识狄维士及温安洛这两位创办人,尤其是他们的“亲情合作”事业体。

人们一般都认为合作的事业非常难做。因此,狄维士与温安洛持续五十多年坚若磐石的友谊及合伙关系就显得格外珍贵,并值得效仿。安利事业能有今天的成就,是两位创办人的合作精神与宝贵的合作经验的扩大发挥。

狄维士和温安洛在中学时代就是好友,他们都是移民美国的荷兰人后裔,住在美国密西根州大瑞市(Grand Rapids),是邻居。1945年到1948年间,他们合作创办了一所飞行训练学校,除包机业务外,还开了一个属于航空业务的餐厅。

1948年,他们卖掉了所有的企业,前往加勒比海各岛屿及南美洲游历了一年。回来后,他们再度合作创立了“杰理贸易公司”(JA. RI-Corp),从事进出口业务。

1949年,他们俩一起加入“纽崔莱营养补充食品”的销售行列,成为“纽崔莱营养食品公司”的经销商。由于他们勤奋努力、合作无间,因而建立了一支十分成功的营销队伍。

1959年,这两个年轻人凭着冒险创新的精神,在自己家中地下室创立了安利公司。当年,他们就凭一项叫做“L. O. C”的产品(即安利多用途软性浓缩洗洁剂)和一个独特的“营销计划”(即奖金制度),透过独立

的经销商把产品直接卖到用户家中,而不经由传统的零售店销售,也不做任何广告。第二年,他们把公司搬到亚达城(Ado)一间废弃的加油站。

从 1959 年迄今,狄维士和温安洛的“亲情合作关系”已逾 50 年之久。

多年来,狄维士和温安洛积极参与地方上、州、全国及国际性的团体,并慷慨贡献他们的时间、金钱与智慧。

### 1. 狄维士的经历

狄维士是美国极负盛名的演说家,他的一篇有关自由企业的演讲“销售美国”,曾获得许多荣誉。

- 《信仰》(Believe)一书的作者
- 大峡谷州立学院董事
- 全美公益法律中心董事会董事
- 美国共和党议会议长及财务主席
- 获得六所大学的“荣誉博士”学位
- 曾任美国直销业协会主席
- 荣获美国管理协会“全美企业执行奖”
- 荣获国际同济会“言论自由奖”

### 2. 温安洛的经历

- 曾任美国商会董事及主席
- 曾任荷、美两百周年筹备会主席
- 荣获自由基金会“热心公益及杰出奖”
- 美日经济关系咨询委员会委员
- 荣获荷兰皇后乃苏(Nasau)授予的“大公爵”爵位
- 荣获费城、纽约美荷社团金牌奖

### 经营理念和发展方向

安利的两位创办人在创办安利之初,就已定下“为消费者提供高品

质的产品”、“为社会大众提供一个创业机会”为安利事业两个永不放弃的企业使命；除此之外，经过 50 多年的努力与发展，安利公司已凝聚出清楚的理念与方向，即明确的“理想”、“使命”、“基础”、“价值观”。

理想——成为世界上最优秀的“事业机会”。

使命——通过安利营业代表、员工和家庭成员的“伙伴关系”、安利的优质产品和服务，为每个人提供实现人生目标的公平机会。

基础——安利创办人及其家庭成员坚信：借助“家庭”、“希望”、“奖励”，为每个人丰富的人生奠定坚实的基础。

## 1. 家庭

家庭是爱、关怀和传统的发源地，家庭赋予每个人生命及自强不息的力量。安利事业一向尊重和支持家庭，许多人和家人共同参与安利事业，会促使家庭的基础更加坚实。

## 2. 希望

人必须活在希望之中。希望是动力，使人产生力量，促使我们憧憬未来，订立目标，通过努力获得具体成就，从而改变命运，迈向美好的人生。我们也可以为别人带来希望，为别人打开一扇通往理想的大门。正因如此，安利事业在世界各地广受欢迎。

## 3. 奖励

奖励有许多种方式，其中最基本的一种就是对个人的尊重和爱护。奖励是前一个行动成果的总结，也促进新行动的开始。因此，奖励能大大提高个人的生产力。在安利事业中，各类方式的奖励非常多，这些都是为了促使安利营业代表为实现自己的理想而不懈努力。

价值观——安利事业的价值观是安利发展坚持不懈的原则，始终如一，永不放弃，其内容包括：伙伴关系、诚信、成就、个人价值、个人责任。

## 1. 伙伴关系

安利两位创办人狄维士与温安洛建立起的伙伴关系跨越半个多世纪，这也是安利事业最宝贵的财富。此外，安利创办人家族与安利营业代表及安利员工的伙伴关系，更是安利事业最珍贵的财产。

安利公司 50 多年来的所有政策,都是围绕着增进伙伴关系开展的,以求共存、共荣、共享的目标更容易达成。

## 2. 诚信

诚信是安利成功的根本。安利是人与人关系紧密的事业。人与人之间如果不讲诚信,必一无所成。

安利公司坚守“言必信、行必正”。所以,安利事业的成功,并非只是经济上的成功,更是声誉上的成功,因为它赢得了广泛的尊敬、信任和良好的声誉。

## 3. 成就

没有成就的人生淡而无味。安利通过公司、员工、营业代表三者的分工合作,以洞悉潮流、掌握趋势、迅速行动,共同获得成就,利益共享。

## 4. 个人价值

安利尊重并肯定每位营业代表的个性,努力使他们获得公平的待遇,努力创造能够使他们发挥自己潜能而达到成功的公平机会。

## 5. 个人责任

每个安利人不仅要尽心尽责为实现自己的人生目标而努力,而且要全力以赴帮助公司及伙伴实现共同的目标。

通过自助、助人,使每个人的潜能得以发挥,从而共享美好的成果。每个人也将自觉把公司建成一个优秀的公司视为己任。

# 安利现状

## 国际化的安利

50 多年来,安利公司已从创立时的地下室走向国际舞台,不仅已是实力雄厚、朝气蓬勃的跨国企业,更是全球网络营销的典范。如今的安利已在全球八十多个国家和地区设有分公司,全球员工人数(不含营业代表)约 13000 人,1997 年全球营业额达 70 亿美元。自行生产 450 多种产品,营业代表突破 300 万人。“安利”是全球规模最大、最具领导地位



的连锁营销公司之一。事实表明,安利产品广受全球消费者的喜爱,安利制度完备可行。目前,新市场仍在不断开张运营。

50多年的历史见证了安利的成功,也见证了两个家族、两代人合作创业的历程。目前,公司由第二代领导人德·狄维士先生和史提夫·温安洛先生共同执掌。在2002年11月著名财经杂志《福布斯》全美最大500家私人企业排名中,安利以45亿美元的业绩位列第27位。在2003年1月美国季刊杂志《家族企业》全球最大200家家族企业排名中,安利位列第104位。

2000年,公司将安利、捷星和捷通合并成为安达高公司。公司产品发展为5大系列450多种,涵盖了纽崔莱营养保健食品、雅姿美容化妆品、家居护理用品、个人护理用品、家居耐用品等系列,全方位满足消费者日常生活的需要。

安利积极致力于直销业在世界各地的健康发展,在全球很多国家和地区都是当地直销协会的会员之一,德·狄维士先生现为美国直销协会董事会成员,而前任总裁狄克·狄维士先生现任世界直销协会联盟主席。

此外,安利积极参与各项环保活动,倡导环保理念,并因此获得多项表彰:1989年荣获联合国颁发的“环境保护成就奖”;1991年荣获美国国家野生动物协会颁发的“生态保护成就奖”;1997年荣获雨林联盟颁发的“绿色地球奖”等。

## 公司的资产规模

安利公司在美国所处的地位,如果和电脑巨头IBM、汽车生产巨人通用相比,规模确有较大差距,因为安利生产的产品都是低单价的日用品。但1995年美国500大私人企业中,安利公司却排名第22位。在美国40大居家与个人用品制造商中排名第四。

值得骄傲的是,50多年来,安利公司在美国两次严重的经济衰退中经营效益从未减少。在不景气时期,包括IBM与GM等许多大公司都