

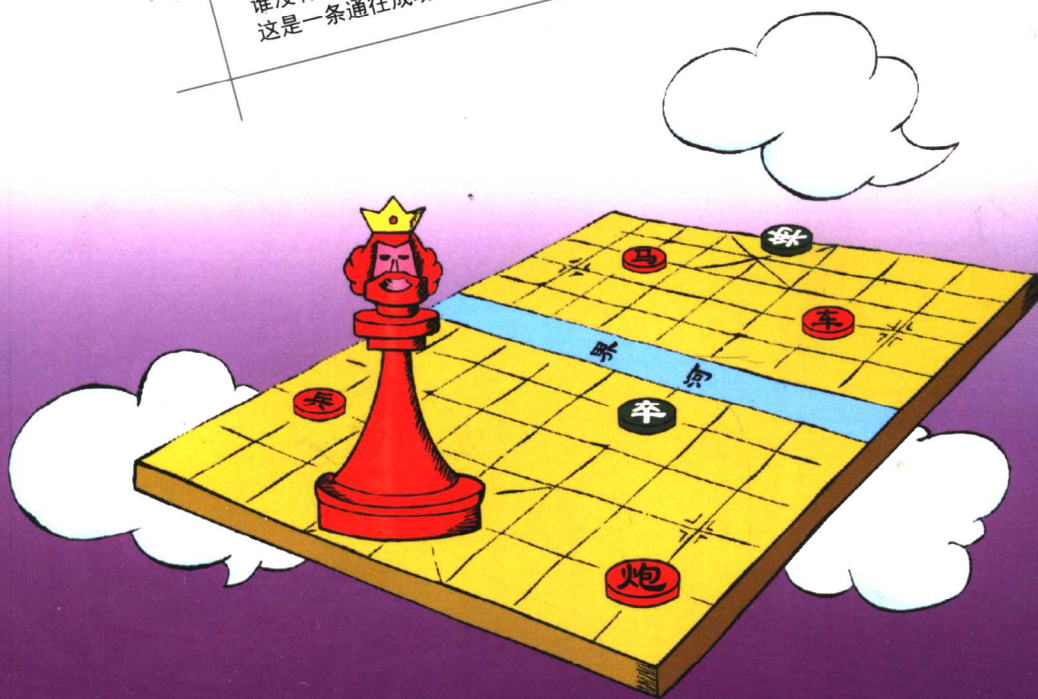
魔鬼猎手

杜若军 蒋卓迪◎编著

我直销，我成功

Win in Direct Selling

他不是魔鬼，也不是猎手
却实实在在拥有诱人的财富
你不是弱者，也并无缺陷
却每天朝九晚五，打卡坐班
谁没有成功的梦想？选择直销吧！
这是一条通往成功与财富的捷径！一个充满希望、创造奇迹的行业！



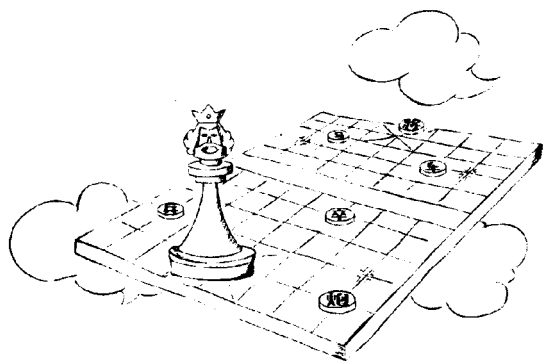
西南财经大学出版社

魔鬼猎手

杜若军 蒋卓迪◎编著

我直销，我成功

Win in Direct Selling



西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

魔鬼猎手——我直销,我成功/杜若军,蒋卓迪编著.
成都:西南财经大学出版社,2005.11
ISBN 7-81088-371-2

I.魔... II.①杜...②蒋... III.销售—研究
IV.F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 113053 号

魔鬼猎手——我直销,我成功

杜若军 蒋卓迪 编著

责任编辑:王 鹏

装帧设计:汤 兰 冉小清

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://press.swufe.edu.cn
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	成都市白马印刷厂
成品尺寸:	148mm×210mm
印 张:	6.75
字 数:	140 千字
版 次:	2005 年 11 月第 1 版
印 次:	2005 年 11 月第 1 次印刷
印 数:	1—5000 册
书 号:	ISBN 7-81088-371-2/F·331
定 价:	13.80 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社发行中心调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

序

直销“二块五”？

这是一个需要直销的时代！

这是一个盛行直销的时代！

我们为什么总是要花三块钱才能买到成本只有五毛钱的东西？其他的二块五哪里去了？——到这些人的手中去了：产品总经销商、分销商、零售商。他们凭着自己在产品流通中的贡献，“瓜分”了那二块五！

二块五是不是个小数目？

是！它可能只够你在夏天买一支冰淇淋，在冬天甚至还买不到一双暖和的袜子。但又不是！想一想大海是怎样汇聚而成的，就知道我们为什么说二块五不是个小数目了。中国 13 亿人口，13 亿个二块五是什么概念？你从一、二、三开始数，数到 13 亿个二块五，恐怕要几十年！

如今，我们宣告：坚决省下这二块五毛钱！

怎么省？流通环节不产生费用是不可能的；对于传统的营销模式，我们也只能说：遗弃你，我过去的爱！如今我们爱什么？爱直销！理由很充分，也很简单——它可以给我省下二块五！在这里，笔者要说的是：亲身感受直销产品，用心去从事直销事业，你节省下的绝对不仅仅只有二块五那么简单！



猎人

找直销，找成功

当你事业的发展难以更上一层楼的时候，当你徘徊在事业抉择的十字路口的时候，当你的事业刚刚遭受重挫的时候……总之，当你感到一切都不尽如人意的时候，请把目光投向直销，它会向你敞开温暖的怀抱！

亲爱的读者，读到这里，面对直销“二块五”滴水穿石、雪中送炭的诱惑，你拒绝得了么？

前言

直销，通往成功的捷径

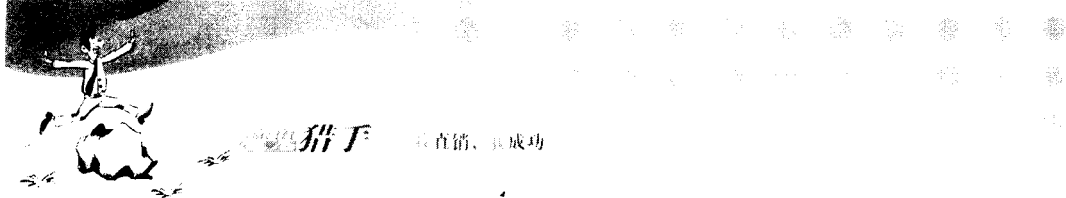
你感觉自己萎靡不振，压力巨大，甚至快要崩溃了吧？每天朝九晚五、打卡坐班，面对熟悉得有些陌生的面孔，面对千头万绪的工作，面对上司的责备和客户的刁难，你是否心生退意？

销售，本是一件快乐的事。为别人提供商品，满足了别人的需求，自己获取了利润，两全其美，何乐而不为呢？但是传统的销售方式要么让人失望，要么让人退避三舍，众口一词“无奸不商”。这让传统销售走向了强弩之末，强势公司依靠惯性向前发展，弱势公司挣扎在生死边缘。一种新的销售方式的诞生势在必行！

你有一个成功的梦想，但没有足够的资金和资源的积累，怎么办？那就从事直销吧！直销是一个值得期望的职业，是一条通往成功的捷径！我们日复一日地为生活而奔波、劳累，可钱总是入不敷出。而我们也注意到，身边有一些人，只是通过兼职或轻松的全职，已经过上了舒适的生活。他们所从事的就是直销！

这是一个崭新的行业，一个富有挑战性的行业，一个充满希望、制造梦想的行业！海外的先行者，早已把这个行业经营得风风火火，成绩卓然！在美国，在日本，在中国台湾，在中国香港，无数的从业者成了富翁。

本书研究了上千个这样的成功直销人，发现他们中的绝大多数产生于平常大众之中。他们没有三头六臂，也不一定拥有高深的学问、美丽的容颜，但他们有着对成功的热切渴望和对事业的执着精神，凭着



它，他们成功了，他们是我们的榜样，是我们奋斗的方向！

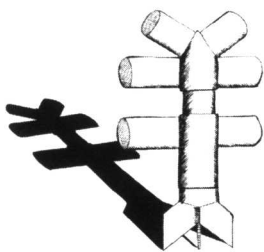
这个曾被人误解的行业，其实是一个最善于运用组织与人际关系、最懂得人性本质、最富有合作精神、最讲求营销策略与售后服务的行业。直销不仅能实现财富的积累，更能实现人缘的拓展，让人感受到人与人之间的温情，让人生活、工作得更快乐，更幸福。

机遇来临，你还犹豫什么？快，投身于直销事业，施展才华，实现宏图大志，跟贫穷、无助说 BYE - BYE！

目 录

序 /1

前言 /1



第一章

直销引爆财富梦想

1. 有梦才有希望 / 2
2. 直销, 天下英雄尽归之 / 5
3. 四两拨千斤 / 10
4. 快乐地工作 / 14
5. 朋友式的团队 / 18
6. 合法的暴利 / 21
7. 经验共享 / 26
8. 海阔天空 / 29

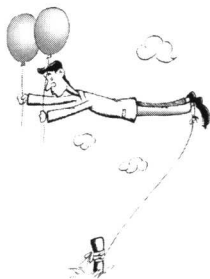


猎人——我直销，我成功

第二章

直销，我能行

1. 心态：付出，然后获取回报 / 34
2. 不欺诈：心底无私天地宽 / 38
3. 积极上进，但不急于求成 / 41
4. 说服，需要的是诚恳 / 45
5. 成为一个善解人意的人 / 50
6. 乐观是可以传染的 / 54
7. 用事实说话 / 58
8. 风貌，如此简单 / 63



第三章

直销其实很简单

1. 有梦想才有希望 / 70
2. 选择产品：擦亮慧眼 / 75
3. 要让别人买，先让自己爱 / 79
4. 尽量把网撒宽 / 84
5. 聚会的几种方式 / 89
6. 服务也是一种销售 / 94
7. 打江山：拓展陌生市场 / 98
8. 资讯库，成功的宝库 / 103

1+1=1
1+1=%
1+1=?



第四章

迎难而上，让阻力成为助力

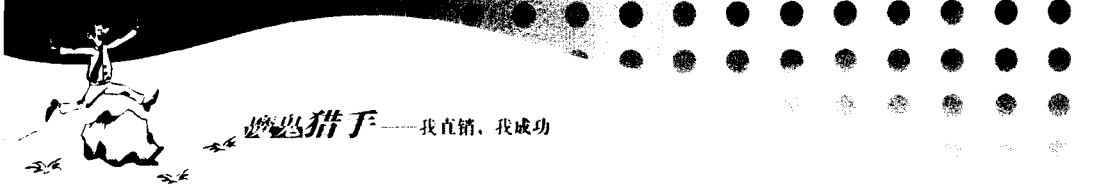
1. 可以被打败，不可被征服 / 108
2. 对比，打动与说动 / 112
3. 拒绝，是一种延时的接受 / 116
4. 转个弯，前面是晴天 / 121
5. 嫌货才是买家 / 125
6. 不争辩，绕过去 / 129
7. 可以挫折，不可以挫败 / 133
8. 不要把生活的不如意带进工作中 / 137

第五章

士兵要有当元帅的梦想

1. 团队作战才有力量 / 142
2. 人人都是潜在的直销员 / 147
3. “招兵”不如“收编” / 152
4. 鼓劲不松劲 / 156





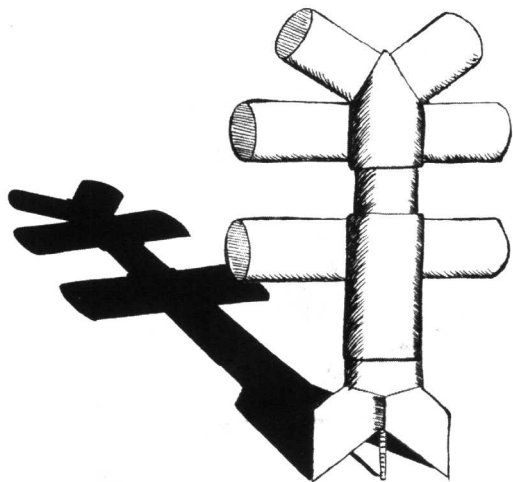
职场猎人——我直销，我成功

- 5. 培训、培训、再培训 / 160
- 6. 感情是一种核武器 / 165
- 7. 言传身教，跟师带徒 / 170
- 8. 用赞美登顶 / 173

- 附录一 / 178**
- 附录二 / 198**
- 策划者的话 / 203**

第一章

直销引爆财富梦想



让销售在“不知不觉”中进行，让销售成本最小化，这一直是销售业的梦想，而直销，为这个梦想提供了实现的途径。直销必定主导未来的商业，而传统销售中的大多数都将转为直销，剩余的少数也至少会借鉴直销的成功模式。



1 有梦才有希望



心存梦想去远行

每个人都有自己的梦想，而所有的梦想，都要靠财富去支撑。所以，创造财富成了一个永恒的话题。每一个有激情的年轻人，都会憧憬着创业打天下。有梦想就有动力，有动力就会去努力。取法乎上，得乎其中，取法乎中，仅得其下。梦想越高远，获得的成就就可能越大。那些成功人士早年无不是心怀梦想，并在梦想的鼓励下前行。如果我们热切期待取得成功，走出平庸的生活，该如何去做呢？除非先有梦想，否则一切皆不可能。

在旧金山的贫民区，有一个营养不良的小男孩，患软骨症双腿变



形。但是他有个梦想——成为橄榄球的全能球员。他是传奇球星吉姆·布朗的忠实球迷。每场比赛他一定会前去为他的偶像加油，尽管因残疾而一瘸一拐的。由于家庭贫穷，他买不起门票，只有等比赛快结束的时候，才溜进去观赏比赛的尾声。有一天他惊喜万分，因为他在餐厅里见到了他心中的偶像，这是他多年来以来梦寐以求的一刻。他对吉姆·布朗大声说道：“布朗先生，我是你的忠实球迷，我记得你的每一项纪录。”吉姆·布朗十分开心地笑了。这小男孩充满自信地说：“布朗先生，有一天我会打破你创下的每一项记录！”听完小男孩的话，吉姆·布朗问：“好大的口气，你叫什么名字？”那小男孩得意地笑了，说：“我叫辛普森。”多年以后，辛普森确如少年时所言，在橄榄球场上打破了吉姆·布朗创下的所有记录。

为梦想找一个通路

成功不只取决于自身的素质，还取决于对成功的渴望。出身名门的人为什么大多不如他们开创基业的先辈那样有成就。因为他们成功的梦想、创业的冲动已经非常淡了。人上一百，形形色色，性格、爱好、学历、经历、能力、外貌、人脉各不相同。但是，优秀的人一定成功，成功的人一定优秀吗？不，因为可能成功并不意味着一定成功。成功者的共同点是强烈期盼成功。

有了强烈的愿望，就一定会成功吗？也不一定。要为梦想建造一个通道，让它一步一步向我们走来。李嘉诚在香港地区一所大学演讲时，谈到“人生成功方程式”时说：“每个人都有巨大的雄心和高远的梦想，



但区别在于有没有能力实现这些梦想，有没有实现这些梦想的通路。”

刘永好童年的梦想是一周能吃一顿回锅肉，两天能吃一顿麻婆豆腐，长大后的梦想是创造财富。为了这个梦想，他们兄弟四人卖掉手表、自行车，凑了一千块钱。搞养殖、造饲料、搞房产，一天天壮大，创造了亿万财富。他们找到了自己的舞台，尽情地发挥自己的才华，获得了巨大的成功。如果没有一个舞台让我们发挥，那我们会不会龙困浅滩？

直销时代已然来临

财富第五波，直销时代来临。

有一个台湾地区的直销员在谈到直销的体验时说：“我的妻子先投入南方李锦记，我刚开始只是在旁边观察，以4个月的时间我想用我的眼睛看哪些人在做南方李锦记，用我的耳朵听他们为什么要做南方李锦记，用我的心去体会这些人是否有心、诚恳，然后用我的脑袋来判断我要不要改变我自己。”最后，他完全改变了对直销的看法，全身心地投入到了直销事业中。

《直销管理条例》对直销行业进行了规范和约束，觊觎已久的国内外直销企业会将蓄积多年的能量与热情全部释放出来，这必将创造中国商业的又一个奇迹。法规对行业行为进行了规范，使非法的“老鼠会”无处藏身，为直销业开辟了一条健康发展的道路。投身到直销事业中来，就是找到了一个绝佳的创业机会和创富平台。多年以后，你一定为当初的选择拍案叫绝。

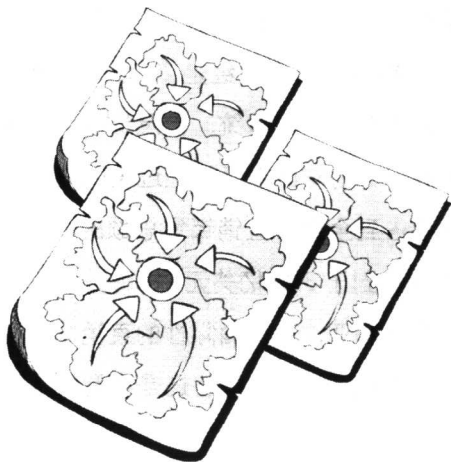


2 直销，天下英雄尽归之

直销之国家战况

放眼当今天下，各国竞相逐鹿直销。有记载的直销最早萌芽于19世纪40年代，由犹太人卡撒贝创立。不过，直销作为一种商品流通方式发展于19世纪末的美国，并在日本达到前所未有的辉煌。虽然直到20世纪80年代末期中国才刮起了直销飓风，但中国直销的潜力无可限量。

1978年，世界直销协会联盟成立，标志着直销业的世界性行业自律组织诞生，旗下包括了52个国家和地区的直销协会及欧洲直销协会，促进了直销业在全球的健康、有序的发展。时至今日，数以千万





计的人在从事直销工作，直销业务已在全球190多个国家和地区存在、发展，2001年全球直销行业总营业额已经达到了800亿美元。

1929年中国王星记扇庄的第二代老板王子清就曾用过类似直销的销售方法，即用介绍顾客提取佣金的办法招揽生意，如果谁给王星记介绍了客户，谁便能得到成交额5%~10%的提成。这些介绍者，就类似现在的直销员。而由类似直销发展到2003年完全意义上的直销，中国直销营业额已达到了350亿元。

在欧洲，最近几年，英国、法国、捷克、波兰等几个世界直销联合会成员国的销售额都有长足的进步。英国直销业从20世纪80年代中期就显现了大幅度增长的趋势，早在1986年就已达到4.5亿英镑。法国的直销得到政府的高度重视，并以法律形式确定了直销协会的社会地位。目前欧洲的直销已推广到捷克、波兰等国，并对这些国家的经济发展起到了一定的作用。

美国、日本等发达国家的直销业务已经约占本国日用品零售市场的2/3份额。虽然直销传到日本已经是20世纪70年代末了，但是由于日本注重团体精神的东方文化传统，以及极其紧密的人际纽带，使得直销得以迅猛发展。目前，日本已经超过美国成为世界直销第一大国，它的销售额几乎占到全世界直销销售总额的一半。早在1992年，日本直销业的产值就达到了340亿美元。

在幅员辽阔的澳大利亚，许多国际性的直销公司都视其为直销圣地，多家直销公司在进驻后无论在销售还是在利润上均获得了不俗的成绩。