



直销趋势与特训丛书
DIRECT-SELLING TREND AND TRAINING SERIES

定价：16.00元

完美

创业与实战

- ▲ 欢迎进入完美世界
- ▲ 完美系统文化的八大板块
- ▲ 从事完美事业的成功步骤
- ▲ 完美产品健康分享
- ▲ 踏上完美高级经理之路



中国广播电视出版社



完美 创业与实战

南方工作室 编著

江苏工业学院图书馆
藏书章

中国广播电视出版社

《直销趋势与特训丛书》编委会：

白学锋 天 问 罗 婷

胡 茜 罗 晶 戴 颖

图书在版编目 (CIP) 数据

完美 创业与实战 / 刘飞 主编

- 北京：中国广播电视出版社，2004.7

(当代教育文集)

ISBN 7-5043-4010-3

I.直... II.刘... III.教育 - 中国 - 当代 - 文集 IV.G4-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 018286 号

完美 创业与实战

责任编辑 刘跃钊

美术设计 全 玮 陈 程

中国广播电视出版社出版、发行

新化书店经销

重庆升光电力印务有限公司 印刷

2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

开本：890 × 1240 1/16 印张：13

字数：312 千字 印数：1 ~ 5 000

ISBN 7-5043-4010-3/G · 1622

定价：16.00 元

第一章 创造完美人生

完美系统教育——为何要形成系统

62

第一节 我们的现实背后 2

我要改变	2
你知道吗	2
如果下岗了怎么办	5
你还有多少奋斗时间	6
我们的梦想是可以实现的, 但, 要自己决定	6
我们的现实	6
什么样的选择 什么样的结果	7
你想拥有这样的生活吗	7
这样的事业好不好	7
这样的机会要不要	8

第二节 完美事业 9

公司简介	9
OPP 市场计划讲解	19
完美奖金制度	21
完美生意展业交流之一	23
完美生意展业交流之二	24
丑话先说	29
新业务员基本态度与观念	29

第二章 运作的基本方法

第一节 奠定成功的基点 32

从事完美事业的成功步骤	32
学一做一教, 不停	33
列名单	35
怎样设定自己有效的目标	37
十四个月金钻计划	39

第二节 成功运作手法 41

正确邀约与拜访	41
如何零售产品	42
如何开展售后服务	44
如何进行跟进	45
如何举办一堂成功的家庭聚会	46
如何开发陌生市场	48
如何运用 ABC 法则	48
完美系统文化的八大板块	50

第三章 沟通的技巧

第一节 与人沟通的基本技巧 76

了解人和人的本性	76
如何巧妙地与别人交谈	77
如何巧妙地令别人觉得重要	78
如何巧妙地赞同别人	78
如何巧妙地聆听别人	79
如何巧妙地影响别人	80
如何巧妙地说服别人	80
如何巧妙地使别人做决定	81
如何巧妙地调动别人的情绪	82
如何巧妙地赞美别人	83
如何巧妙地批评别人	83
如何巧妙地感谢别人	84
如何巧妙地给别人留下良好印象	84
如何巧妙地发言	85
与人沟通的原则和如何与人沟通	86
“大家原是相亲相爱的”——怀抱一颗博爱心	87
交谈技巧调查表	88

第二节 如何进行 1 对 1 的沟通 89

第三节 保荐、零售产品过程中的沟通 92

朋友论	92
购买决定论	92
顾客利益论	93

第四节 沟通可以改变拒绝 95

第五节 沟通最终的达成交易 97

第四章 激励故事

故事 1 老鹰和小鸡	100
故事 2 马戏团的老虎	100
故事 3 要经得起风浪	100
故事 4 太阳和风	101
故事 5 两头鸟	101

完美

创业与实战

故事 6	钓鱼的故事	102	故事 47	爱她,就要让她知道	117
故事 7	天下没有白吃的午餐	102	故事 48	天堂之路	117
故事 8	道听途说	103	故事 49	各有其用	117
故事 9	成 道	103	故事 50	哥伦布立蛋	118
故事 10	拔苗助长	103	故事 51	天使的礼物	118
故事 11	鸭子过河	103	故事 52	乌鸦的声音	119
故事 12	自我奖赏	104	故事 53	火车上的乘客	119
故事 13	丢宝石下海	104	故事 54	地图与人像	119
故事 14	非洲土人穿鞋子	105	故事 55	韩信点兵	120
故事 15	续	105	故事 56	马戏团的大象	120
故事 16	旧鞋的故事	105	故事 57	和气生财	120
故事 17	鹤鸣鞋店的广告	106	故事 58	自己的孩子	121
故事 18	成功要趁早	106	故事 59	面具与人心	121
故事 19	“一口气”的故事	106	故事 60	上帝会救我	122
故事 20	被上帝照顾的老人	107	故事 61	走向讲台	122
故事 21	己所不欲 勿施于人	107	故事 62	电单车竞赛	123
故事 22	按摩女	107	故事 63	认识自己	123
故事 23	砌砖	108	故事 64	幸好她不在	124
故事 24	猴子爬树	108	故事 65	鳄鱼池英雄	124
故事 25	星相家	108	故事 66	去南海	125
故事 26	夫妻旅游	108	故事 67	倍增奋进	125
故事 27	早知道	109	故事 68	上天的恩赐	126
故事 28	守株待兔	109	故事 69	熟能生巧	126
故事 29	不闭眼睛的青蛙	109	故事 70	天才老鼠之谜	127
故事 30	看到什么	110	故事 71	寻找诚实的人	127
故事 31	将手放开	110	故事 72	西西弗神	127
故事 32	断了手指的国王	110	故事 73	双倍学费	128
故事 33	翻土得金	112	故事 74	师旷劝学	128
故事 34	天堂与地狱	112	故事 75	富翁投宿	128
故事 35	小偷与母亲	113	故事 76	和尚买梳	128
故事 36	没有斑点的珍珠	113	故事 77	记住“低头”	129
故事 37	梁武帝的功德	113	故事 78	天体国的故事	129
故事 38	三人成虎	113	故事 79	下一个	130
故事 39	自己先站起来	114	故事 80	小鸟的故事	130
故事 40	得与失	114	故事 81	公孙与驴子	130
故事 41	对 表	115	故事 82	兔子和狗	131
故事 42	一流剑术之道	115	故事 83	石头汤	131
故事 43	过河之术	115	故事 84	告诉你爸爸	131
故事 44	抓住生命的树枝	116	故事 85	你不选我选	132
故事 45	只要功夫深 铁棒磨成针	116	故事 86	两个孩子	132
故事 46	寻找智慧老人	117	故事 87	听话的猴子	132

故事 88 “我不要脸！”	133
故事 89 乌龟背蝎子过河	133
故事 90 煮熟的青蛙	133
故事 91 一张“擦屁般纸”	134
故事 92 驯兽女郎	134
故事 93 尼加拉瓜大瀑布	135
故事 94 宝藏	135
故事 95 幸运草	136
故事 96 一鼓作气	137
故事 97 卧薪尝胆	138
故事 98 我要报仇	138
故事 99 破釜沉舟	138
故事 100 愚公移山	139
故事 101 斗鸡的心理战术	139
故事 102 变不得	140
故事 103 青蛙吃黄牛	140

第五章 常见问题解答

第一节 巧答异议 142

异议 1 我没有兴趣	142
异议 2 我没有口才	142
异议 3 我没有钱	142
异议 4 我的朋友很少	142
异议 5 我没有时间	143
异议 6 我很忙	143
异议 7 我不喜欢推销	143
异议 8 位置太低,学不到什么, 不甘心只做个推销的	144
异议 9 孩子太小	144
异议 10 做完美太麻烦了	144
异议 11 我很累,不想再兼职	144
异议 12 完美事业不适合我做	144
异议 13 另一半反对或家人反对	144
异议 14 面子问题	145
异议 15 不好意思赚朋友的钱	145
异议 16 我很满意我的收入	145
异议 17 不太相信可以赚到钱	145
异议 18 赚钱时间太长,前期没有收入	145
异议 19 赚钱太慢了	146

异议 20 你说,完美这么好, 那么你现在赚多少	146
异议 21 上级利用下级赚钱	146
异议 22 太难了	146
异议 23 我不认识字,学问太低	147
异议 24 我不能,我没信心	147
异议 25 我有很多朋友都没有做成功	147
异议 26 我需要想一想	147
异议 27 卖给谁呀	148
异议 28 产品太贵	148
异议 29 能不能削价	148
异议 30 我周围的人太穷	148
异议 31 听过的人太少,都不敢接受	148
异议 32 完美产品为何不推广到大商场销售	149
异议 33 完美公司为什么不做产品广告	149
异议 34 市场会不会饱和	149
异议 35 现在做会不会太迟了	149
异议 36 先做先赢	149
异议 37 到底是什么生意	149
异议 38 完美产品不是药, 为什么能“治病”	150
异议 39 包不包治	150
异议 40 产品质量会不会开始好, 以后越来越差	151
异议 41 是不是传销	151

第二节 产品问答 153

完美芦荟矿物质	153
完美高纤餐	154
完美营养餐	155
完美健怡茶	155
完美芦荟沐浴露	156
完美芦荟洗发水、护发素	156
完美荟新三宝	157
完美芦荟胶	158
完美芦荟牙膏	158
完美芦荟喷雾口香剂	159
完美超浓缩洗衣液	159
完美芦荟多用途清洁剂	160
完美氨基酸片	160
荟新动感发胶	161

完美

创业与实战

第三节 保健常识	163
洗涤用品, 灭菌保健是潮流	163
唇膏知识知多少	164
你知道氨基酸对人体的重要功效吗	165
你知道完美氨基酸片主要成份的重要功效吗	165
完美芦荟矿物晶的主要成份对人体的保健作用之一	165
完美芦荟矿物晶的主要成份对人体的保健作用之二	166
完美营养餐: 保健价值我更高	166
心脏保健齿为先——完美芦荟牙膏先帮你保护牙齿	166
氨基酸对人体的重要功效	167
多吃远亲食物	168
完美健怡茶对人体的保健作用	168
荟新三宝 呵护秀发 效果更好	168
怎样挑选质优洗衣液	168
沙棘果: 养在高原人未识	169
完美芦荟牙膏实验说明	169
高纤餐实验说明	170
芦荟“急救之树”	170
我国化妆洗涤用品市场潜力巨大	171
正确洗发五大秘诀	171
头皮屑是怎样产生的	171
爱你的秀发	172
为了再造一个山川秀美的黄土高原	172
营养素中的“敢死队”——膳食纤维	173
双歧杆菌——肠内“清洁工”	174
大米营养, “精”不如“糙”	174

如何选用预防口腔疾病的牙膏	175
完整的健康从清、调、补开始	175

第六章 产品示范讲习

第一节 个人护理系列	178
芦荟胶	178
沐浴露	179
荟新三宝	180
劣质洗发精影响孩童智力发展	181
完美荟新动感发胶	182
第二节 口腔护理系列	183
牙膏	183
完美喷雾口香剂	185
第三节 家居洗涤系列	186
多功能清洁剂	186
越浓缩洗衣液	189
洗涤剂渴望“洗涤”	191
第四节 保健食品系列	193
完美芦荟矿物晶	193
完美营养餐	195
完美高纤餐	199
完美高纤乐	200
完美健怡茶	201
完美氨基酸片	202

第一章

创造完美人生



赠言

紧接在一后面的不一定是二

算算术时，一的后面当然是二，二的后面是三，三的后面是四、五、六，这样继续下去，是理所当然的。不过，在我们身边发生的事，往往不会照着我们的预期发展。有的时候很顺利，可是有时也会遇到挫折。

人生并不轻松，然而，如果因为这样，就不做任何努力，那也很没意思。你是只会说“人生并不轻松”呢？还是努力让自己过得好一点、快乐一点？这全看你自己决定。

做决定不是一件容易的事，那么请阅读本资料，这样会给你极大的帮助。

请记住：因为以前是一，所以接着是二，这个定律未必适用……

完美 创业与实战

第一节 我们的现实背后

我要改变

——一位农民的自白

“我种了30年的地，算是个好农民，地里的活样样都行。可是现在，女儿要上高中了，我发现我半辈子攒的钱也只能供她念完高中，接着就要回来跟我一样种地。因为这样，将来她的孩子有可能连高中都上不起。这样的生活祖祖辈辈传下来，又祖祖辈辈传下去。虽然我不懂得学问，但我能感觉到世道跟以前不一样了，再像以前那种活法已经不行了。靠天吃饭不容易啊，近几年收成越来越不好，不是早点儿，就是涝点儿……”

……

“能看得出来，孩子她不愿意干农活。我也打心眼里疼她，不想让她干。希望她有出息，走出这穷山沟。可是就靠种地，孩儿是上不了大学的，我得想想办法出去赚钱……”

这段内容很平淡，但却很实在，也很现实。农村人考大学越来越难，不用提穷山沟，一般的乡镇家庭想让孩子念完大学都不是一件容易事，因为上学的费用会越来越高，这是社会目前发展的必然现象。面对这种情况，也只能“我得想想办法出去赚钱……”可是——

你知道吗

——一项发人深省的社会现实

我们刚刚从一个工业时代进入到一个信息化的时代。这种转变，会对我们的生活产生很大的影响。自1989年到现在，在美国已经有200万个工作岗位消失了，很多行业已经永远得消失了。随着科学技术的不断发展，这种现象也已经影响到世界上许多国家。在中国，我们已经看到很多国营企业也在纷纷减员，很多人已经下岗，生意也越来越难做。对此，我们没有必要抱怨。这实际上是社会进步和发展的表现。美国有一家新闻机构报道说：在下一个世纪，我们将处在一个无固定化职业的社会，也就是说，不管你现在是老板，还是工薪族，如果你还自认为你现有的职业或事业是可以终生不变的，那将是非常危险和不现实的想法。未来学家预测，人类现有的绝大多数职业，再过20年，将永远地在这个地球上消失。失业和倒闭将是21世纪最时髦的名词。

为什么说工业化时代向信息化时代的转变会对我们的生活产生很大的影响呢？让我来做一个解释：我们经常把工业化时代称作是原子的时

代，信息化时代称作是比特(bit)的时代，我们为什么要这样讲呢？大家知道：原子组成分子，分子组成物质，因此，我们也把工业化时代称作是物质的时代；那我们为什么要把信息化时代称作是比特(bit)时代呢？在这里，我们有必要先解释一下什么是比特(bit)：比特(bit)是电脑中最小的一个计数单位；当我们把英文的任意一个字母输入电脑时，这个字母就占了一个字节，字节是由比特(bit)组成的；汉字比较复杂，当我们向电脑输入一个汉字时，这个汉字就占了两个字节。因此，我们不但把信息化时代称作是比特(bit)的时代，有时也把它称作是数字化生存的时代，比如说在工业化时代，如果我们要写一本书，首先要有纸、有笔，这些是不是物质呢？是的。在这本书写完后，我们还要把它送到印刷厂，印刷厂的机器、设备、油墨是不是物质的？是的。在书印刷完后，还要运输到各地的书店，然后由书店卖给读者。那么运输车辆、书店是不是物质的？是的，所有的这些都是物质的。但是，在信息化时代，一切都不同了：我们可以坐在计算机常通过键盘把文字输入到电脑中去。计算机是不是物质的？当然是了。但我们知道它基本上是不耗费材料的。这本书写好后，我们怎样发表呢？我们要找到一个发表的渠道。这个渠道就是国际互联网。那什么是国际互联网呢？就是把每一家的电脑通过一定的技术在全世界范围内连接起来，就形成了一个大的网络，这个网络就叫做国际互联网。那我们怎样进入这个国际互联网呢？我们首先要到当地的电信局取得一个电子邮件地址，就像我们写信需要一个通信地址一样，这样我们这本书就可以发表了。在工业化时代我们发一封信，有多少人可以收到呢？只有一个人可以收到，那我们在互联网上发一封信或一本书，会有多少人可以收到呢？如果我们知道100万、1000万甚至是1亿个家庭的电子邮件地址，那他们都可以同时

收到。那国际互联网上是以什么样的速度来传递这封信呢？是光的速度，即每秒钟30万公里，也就是滴答一声，这封信就围着地球转了七周半。到目前为止，没有一个邮差可以比这个速度送信更快。那人们就会问我，用这种方式送信或发表一本书收费会不会很贵？像一本50万字的书，一般在网上发送需要5分钟的时间，这5分钟需要怎样的收费呢？当地电信部门会按照市内电话收费标准收费。也就是说，传送这样一本书，大约需要花费一块多钱，这样上百万的家庭就可以收到这本书了。大家想一想，在这种情况下，印刷厂的工人和油墨厂的工人以及运输、送信的工作人员会怎么样呢？当然是下岗了。这就是工业化时代向信息化时代转变将会对我们每一个人所产生的影响，并且这还只是将要受到很大冲击的行业中的一个例子。

回顾历史，人类每当经过一次重大变革时，总是有旧的机会在消失，同时也预示新的机会在产生。只有那些有先知先觉的人，才能紧紧地抓住这些机会，从而走向成功。而那些抱着旧观念不放的人，会逐渐被这个社会所淘汰！20世纪90年代初，当这种变化发生时，很多美国人不得不考虑重新创业。在当今，有一本非常畅销的书，据说一本一本排起来，可以从北京排到广州，这本书叫做《学习的革命》，在此书中曾提到，在下一个世纪，“你最大的雇主，将是你自己！”在未来，个人创业已成为一种趋势。

在美国，现在每天大约有8000个家庭在开创个人和家庭的事业。但很可惜，不到一年，80%的个人生意已面临或已走向破产！个人创业为什么会这样艰难呢？这里有两个问题：

第一，人们往往在创业前就选错了行业（例如，有位先生，本来在一家纺织厂任高级工程师一职，他的企业倒闭了，他要重新选择事业，一般情况下，人们愿意选择他们所熟悉的行业，

完美

创业与实战

他也许会再开一家纺织厂。难道他就有把握比原来经营了几十年的工厂做得更好吗？这未必。他用习惯性的思维选择了一个正在被淘汰的企业或行业，也难逃关门破产的命运）。

第二，很多人满足现状。这是20世纪留给人们最大的陷阱。当有一天早晨，你醒来的时候，忽然发现自己也失业了，你面临到生存的危机，不得不去考虑要个人创业。在一种慌不择路、饥不择食的状态下，你被迫选择去做“老板”，而你又缺乏做老板的心智模式和思维方式，特别是做老板的心态，这是很糟糕的。举一个例子，很多人在创业之初，在做可行性研究时，左算右算，怎么算都会挣大钱，因此他们非常得意，甚至很猖狂。但一开张，生意不顺利，有挫折，你就整天在想，这下算完了，肯定要赔。你整天想的就是赔钱，这样就进入了一个消极的心态，不敢面对现实，你想这样能干好吗？这就是造成破产的第二个原因。

当世界发生这么大的变化时，美国总统也深感忧虑。他找到一位著名的经济学家比尔茨博士，他曾任美国两届总统的经济顾问。总统问他信息化时代的到来将会给美国乃至世界造成什么样的影响，世界的财富究竟藏在哪里。他让比尔茨博士就此作出研究，让他写出报告，作为美国政府进行重大决策的依据。现在这个报告已经公布于众了。比尔茨博士在这个报告中告诉我们：人类从一开始到大约200年以前，处在一个农业化时代，在这个时代中，看谁拥有土地，谁就拥有权利和财富；随着瓦特蒸汽机的发明，我们进入到一个工业化时代，在这个时代中，谁拥有机器、自然资源，如煤矿、石油、金矿，谁就拥有了权利和财富；到本世纪初，随着工业的发展，大工业时代到来了，当时困扰着大型制造商继续发展的重要原因，就是产品销售不畅，货物积压。为了解决这个问题，就产生了一个与大型工业企业相配套的流通环节，从而

真正意义上的市场经济就开始了——制造商不得不把他的产品卖给代理商，再由代理商卖给批发商，批发商卖给零售商；最后由零售商卖给消费者。

比尔茨博士发现：当这个大的流通环节刚刚诞生时，它财产的分配还是比较合理的。他作过一个统计，当时像日用品，出厂价如果是50元，经过这些中间环节，当到达消费者手中时，一般会卖到100元；到了20世纪50到60年代，随着化学工业，尤其是塑料工业的发展，产品的成本在急剧下降。过去50元的产品，现在大约下降到20元。但是经过这些中间环节后，再把产品卖给消费者，产品的价格有没有下降呢？没有！为什么？因为中间的环节越来越多，并且商人的胃口愈来愈大！他们要装修更加豪华的商厦，增加更大的营业面积。（你们是否也看到，近5年到10年，我们所在的这个城市中，装修过的商场和店铺，超过了历史上任何时期）。特别是，随着市场竞争的日趋激烈，广告业出现了。山东有一家酒厂，它在某一年的销售总额是10个亿，而在中央电视台黄金时间段的广告费就花去了它的32个亿，也就是说，它用它销售总额的30%来做广告。你们来想一下，广告费的增加，对产品质量的提高有没有关系？没有！一点关系都没有。实际上，广告只和产品的销量有关。那它增加出来的这些费用要加给谁呢？一定是要加给消费者的。所以你买东西时，就会感觉到商品愈来愈贵。

这个时候，美国有一个非常聪明的商人，他把制造商的产品直接拉到他的零售商店，把中间环节省下来的钱，让3%~12%给消费者。消费者得到了实惠，纷纷去他的商店里买东西。在短短的时间内，他就成为当时美国最富有的人，这个人就是仓储式连锁店的创始人沃尔顿先生。这种营销方式刚刚在中国兴起，然而，这种方式在美国已经开始走下坡路了。

比尔茨博士研究到这里，他有几个惊奇的发现：第一，人类在农业化时代和工业化时代的初期，财富是有形的，是可以用手去触摸的，比如土地、石油、机器。但随着大的流通环节的出现，绝大多数财富已经变成无形的了。举个例子，这位先生是个亿万富翁，开了一家很大的工厂，他决定由我们来做他的代理商。在他做出这个决定的一刹那，我们已经是百万富翁了。因为这个中间的流通环节就是财富！因此我们发现这时人类的绝大部分财富已经存在于中间环节，中间商已经占据了人类财富的60%~80%。这就说明了一个问题：人们为什么要发疯似地去做生意！因为种地和开工厂的在当今社会很难挣到钱。

当比尔茨博士知道了世界的财富藏在哪里之后，经过研究，他有了第二个发现。他提出一个著名的观点，就是：消费者创造了人类的财富！我们每个人为了生存，必须去购买生活用品，购买商品就要支付货币，那货币来源于哪里？它来源于我们的劳动。当我们买走东西的时候，我们要留下货币，就等于我们把劳动转嫁给了商人。下个月我们又要去消费，我们手中没有钱，那只有再去干活、去挣钱、是为了再去买东西。就在这个过程中，我们消费者创造了人类的财富。

比尔茨博士通过进一步研究，他又提出了三个著名的观点：消费者在人类历史的进程中，除了工资之外，很少有机会参与到世界财富的分配中。作为消费者，如果你要参与到世界财富的分配中，也不是不可以，但你必须要具有两个条件：第一，你必须有资本，也就是说，你或者是有钱，或者是有关系，或者有经验，总之你要有资本。第二，即使你有了资本，进到了财富分配的通道，又有谁能够向你保证，你一定会挣到钱？没有！这就是市场风险。因此，就因为这两个原因，绝大多数的消费者被无情地

挡在了世界财富分配的大门之外！这不能不说是人类的一个悲哀。

可是，要悲哀的是有太多的人屈服于他并不满意的状况，甘愿打工，坚守自己的岗位。然而——

如果下岗了怎么办

——下岗阴影徘徊不去的21世纪您将如何面对

您真的认为自己的工作高枕无忧吗？您认真且辛勤地工作，并时时不忘充实自己的综合技能与知识。但面临21世纪的变动与改革，您是否有些疲惫感？然而，随着全球经济力的衰退，产业界的再升级，都因诸多问题急待解决，而造成企业家、雇主的犹疑！

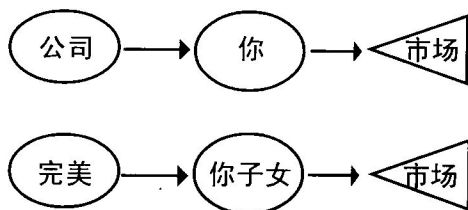
让我们来看一组数据，1996年美国国内就有50万个文书与技术性工作消失于就业市场。日本大学应届毕业生每10人中只有5人能找到工作，且其中大部分的工作都非理想性工作。看看我们自己的环境，您应该有更深一层的认识吧？对于您那雄心壮志的事业高峰，这个阶梯是愈来愈难爬了，为什么？因为企业主永远以利润为主要出发点考虑，当一个企业因环境变化利润减少时，它一定另求发展，使得许许多多大的厂家转项、合并或重组了，不知您是否注意到这一点呢？

如果有一天您要对着朋友大喊：“我下岗了”、“当初根本不该选这一行”，你能接受这个事实吗？不论你接受与否，你必须收拾起那颗受了伤的心，再展笑容，重新觅索一个新的工作，对吧？要不然你要怎么活下去？

从今天开始一切靠自己而不要再指望公司照顾你一辈子，做自己的主人，不断充实自己及寻找开发新的工作领域，这样，“失业问题”就不会发生在你我的身上。

完美 创业与实战

点的消失（保障性）



你还有多少奋斗时间

平均寿命 70 岁

假设现在 30 岁，则尚有 $(70 - 30) = 40$ 年（可活）

$40 \times 8/24 = 13.3$ 年上班工作时间

$40 \times 8/24 = 13.3$ 年睡觉休息时间

$40 \times 1.5/24 = 2.5$ 年吃饭时间

$40 \times 2/24 = 3.3$ 年办事、上班耽搁时间

$40 \times 1/24 = 1.6$ 年看电视、看报纸、聊天时间

一生剩下：5.8 年（还不包括生病）

岁	20	30	35	40	45	50	55	60
年	7.2	5.8	5.1	4.4	3.6	2.9	2.1	1.5

时间可以创造一切，时间也可以冲淡一切，如果充分利用时间，从兼职从事开始，创造一个有价值的人生，你愿意抓住这个机会吗？

我们的梦想是可以实现的， 但，要自己决定

如果每个月您有了额外的 4~6 万元的收入，您会拿来做什么？看看您的梦想是什么？

别墅	存款
家庭运动室	投资
新的房屋	保险
新的床铺	装修房屋
新的家俱	换新窗帘
新的冰箱	买部车子
新钓鱼具	买洗衣机
微波炉	买个农场渡假用
冷气机	认养孤儿
音响	扶助贫苦
录影机	扶助养老院
电视机	资助慈善事业
全自动洗衣机	资助残疾活动
跑车	资助各种疾病基金会
旅行车	帮助朋友改善他们生活
摩托车	自我深造
世界名牌车	办奖学金
毛皮大衣	特别的嗜好
钻石戒指	定期健康检查
退休金	做全天候父母
家人的礼物	打高尔夫球
父母的养老金	环游世界
孩子的钢琴	全家去渡假
家庭宠物	自由自在的生活

我的梦想		
	想要的	需要的
		达成日期

我们的现实

1. 您对您现在的收入满意吗？

您是否有机会很快拥有自己的事业，而不再替别人打工？

您的劳动付出与您的收入是否成正比？

您喜欢您现在的工作吗？

您的工作能否让您充分施展才华？

您现在的单位景气吗？

您现在的行业景气吗？

您如果因某种原因不能继续工作，是否还不断地有收入？

您的工作是否有保障？您的退休待遇合理吗？

2. 您对您现在的生活方式满意吗？

您能否经常和家人团聚？

您的工作是否很自由，让您自主选择喜欢的工作时间？

您是否能愉快地和同事一起工作？您是否能决定您的工作伙伴？

您的工作是否让您结交许多知心朋友？

您的工作是否能有效地帮助别人？

您是否能经常旅游？特别是海外旅游？

您的工作是否给家人带来健康？

如果 $1+2=$ 满意：

恭喜你！你并不需要了解完美，也可以不从事完美事业。那么欢迎您成为完美产品的使用者，我们会有专人向您提供优质服务，让您在家享受使用优质产品的乐趣。

如果 $1+2=$ 不满意：

为什么不给你和完美一个互相了解的机会？

什么样的选择 什么样的结果

工厂工人、装潢工人、计程车司机：

收入与年龄成反比，年龄愈大生活危机愈大。

上班族、公务人员、专业人士：

收入与年龄成正比，但生活上总觉得缺少了些什麼。

中介者、生意人、投资股票者：

收入与损失不成比率，可能一夜致富也可能永不翻身。

你想拥有这样的生活吗

1. 成为一位人人尊重的企业家

2. 收入不断增加

3. 非凡的自由、享受天天休闲的生活

4. 即使五年不工作、生意仍能维持成长

5. 身体健康、家庭美满、子女活泼快乐

6. 每年免费国内外旅游、开阔视野

7. 已立立人，已达达人，帮助别人实现梦想

8. 工作时间、地点及工作伙伴自己可以决定

9. 人际关系多元化、扩大生活圈、提高生活层次

10. 夫妻共同创业、分工合作、事业可传承给下一代

这样的事业好不好

你每天是不是要刷牙？要不要用牙膏？

你每天是不是要洗澡？要不要用浴液？

你每天是不是要喝水？要不要用水杯？

你每天是不是要洗脸？要不要用洗面奶？

你每天是不是要洗头？要不要用洗发精？

你每天是不是要洗碗？要不要用洗洁精？

你每天是不是要保养？要不要用保养品？

你每天是不是要化妆？要不要用化妆品？

你希望自己积极进步吗？要不要有个好的环境？

你希望拥有丰富的知识吗？要不要读些好书？

你希望全家的身体健康吗？要不要营养均衡？

每个月这些方面的开销可能有 100、300 甚至 1000 元？

如果你能代理经销这些产品，你说好不好？

你不想让你用在这些生活必须品上的钱永远被别人去赚？

完美 创业与实战

完美产品不仅能节省你的开销，不满意可以退货，并且有成功的环境，能成为你终生的大事业。

这样的机会要不要

一般的生意	有一个机会
1.投资金额大、何时回收不知道。	1.只需少许投资(几乎就是没有投资)，即可始创业。
2.需要担负沉重的存货成本。	2.只需近期发展的安全库存，数额少，人人可为。
3.要担心原料是否稳定，是否有断货或涨价的可能？要担心产品品质是否优良，否则遭到退货损失惨重。	3.质量满意保证，不满退款。
4.要担心产品通路是否畅旺，消费者是否接受	4.产品是家家户户必须消费品，顾客会重复订购，销售利润稳固称久。
5.需承租或购置营业场所，花费十分庞大	5.不需个人投资店面，“开口说话”即可营业。
6.需支付薪资及其它的开销。	6.轻松起步，没有人事等费用的困扰。
7.需具备专业的知识及技术。	7.只要人好、虚心就可从事。无需经验，没有学历、性别及其它的条件限制。
8.朝九晚五或更长的工作时段。	8.工作不受时间的限制，享有充分的自由
9.同行业恶性竞争，相互诋毁，为求生存不择手段。	9.朴素协助、相互鼓励、人人可共享的生意。
10.生意愈做大，周转金愈大，风险也跟着不断增加	10.营业额增加，只需要少许周转金，且无任何损失。

第二节 完美事业

公司简介

中山市完美日用品有限公司是由马来西亚完美资源有限公司投资设立，集科研、开发、生产、销售、服务于一体的现代化大型企业，以生产健康保健营养食品、个人护理用品、家居日用品和玛丽艳美容护肤品等大众消费日用品而著称。她正式成立于1994年3月，生产基地总占地面积达120多亩，整体建筑气势恢宏，绿化环境优美，生产及办公设备先进。到2004年6月为止，她已在全国设立了19家分支机构，并开设了1300多家完美专卖店，统一店面设计，统一规范管理，统一明码标价。

2002年，公司领导与全体员工齐心参与、通力合作，在一年内顺利通过保健食品GMP认证、HACCP食品安全控制体系认证、ISO9001 2000质量管理体系认证和ISO14001环境管理体系认证，成为目前全国率先通过这四个认证的保健食品企业。各项体系的认证工作在完美公司从上到下严格贯彻实施，为其产品质量提供了全方位的保障，同时，也为完美产品进军国际市场铺开了前进的道路。2003年1月完美公司生产的产品被光荣地选入人民大会堂精品展示中心，展示系列产品，成为中山首家入选的保健食品企业，再次展示了企业的实力。

经过多年的消费市场检验，完美系列产品正以一流的品质、优良的产品特性及其多元化赢得众多消费者的喜爱，消费群体逐年增大，遍及全国各地。

设备先进

于2000年1月1日落成启用的完美新工厂总占地62亩，设有生产区、办公楼、多功能综合楼三大部分，其中生产区两个工厂：日用化妆品厂和保健食品厂。其生产完全按照ISO9002及ISO14000的标准进行管理，生产从来料、配料、分装、包装都经品管部严格检验，合格后方可入仓贮存。工厂设计采用钢板隔断间隔，可防尘、防霉、防菌、防火、防污染；圆角结构符合药品生产质量管理规范(GMP)设计；净化车间的设计达到万级洁净区；工作人员进入工作间之前要经过风淋室和紫外杀菌室，而且工作间内的空气是经过过滤的，每15分钟注入一次氧气；地面装修符合国际卫生及美国FDA卫生标准；配有纯净水处理，其处理过程有三大步骤：树脂离子交换、过滤、紫外杀菌。保健食品厂于2002年6月顺利通过GMP认证，在保健品行业中是全国第二家通过此认证的厂家。

科技一流

科技以人为本，为建立专业化研发、品管队伍，公司吸纳了一批来自马来西亚、台湾和国内高等学府的博士生和研究生等专业科研人才，并设立了研发部和品管部。其中包括微生物室、留样室、小型工厂和多功能实验室，采用优质的原料、科学的配方、现代化的生产工艺，研究和开发完美产品。

完美 创业与实战

完美系列产品均以芦荟为主要原材料，为了保证产品的高质量，我们采用的是美国的贝拉芦荟，利用科学配方精心研制，不断开发新产品，再加上完善的管理制度，力求产品精益求精，以雄厚的实力为广大消费者提供更优质、更健康的产品。

品质卓越

2002年7月，在广东省中山市完美日用品有限公司成立八周年的庆典大会上，广东省卫生厅副厅长冯鉴祥亲自向完美公司颁发了保健食品GMP证书及GMP达标企业牌匾，使之成为全国第二家荣获保健食品GMP认证的企业。

GMP是指企业的良好生产规范，实行GMP管理的企业，无论是厂房的设计，还是来料验收，直至生产全过程，都要执行非常严格的规范标准和监控。为了在中国加入WTO后，企业自身有更强的国际竞争力，并在品质管理上向国际标准靠拢，2002年3月完美公司主动请缨，提出申请，经广东省卫生厅和GMP评审专家的严格审核，顺利通过了保健食品GMP认证，成为该行业中的佼佼者。

推行GMP的目的，就是要解决生产过程中的污染、混淆、差错的问题，所以在实施GMP过程中非常强调硬件的改造、软件的建设 and 人员的培训，从而保证产品质量。

教育与培训

公司领导非常重视对完美员工、完美专卖店经营者和业务员的教育与培训，经常免费开设各类培训课程。例如：为员工提供职培训、岗位工作培训、管理人员的培训等；对业务员开办销售技巧培训、健康保健知识讲座，以及如何经营完美专卖店等一系列培训课程，教导他们按照公司的经营理念和方法做好服务和推销工

作。同时，完美业务员在各地也为广大顾客开办产品介绍会，开展产品推广活动，以帮助更多的消费者分享产品。

热心公益

“取之社会，用之社会”是完美公司的经营方针，公司在自身不断发展的同时，也不忘回报社会。从成立至今，积极支持、赞助社会各类公益活动，为社会的物质文明和精神文明建设作出了巨大贡献。到2004年2月25日止，公司向社会各界捐款捐物累计资金达4842.638万元。以下记录，可见一斑。

1. 回报社会——救灾

“洪水无情人有情，完美儿女献真情”。在1998年长江流域发生特大洪涝灾害中，公司捐赠536万元物资和现金，并派遣专人用28部大卡车，将赈灾款物亲自送到江西九江灾区。



1998年

向江西省九江灾区人民捐款36万元；

向江西省九江灾区人民捐赠物资500万元。

2001年

向中国人民解放军广西南宁军分区捐款5万元。

2003年

向开县“12·23”事故灾民捐款230万元。

2. 回报社会——献血

中山完美总公司、分公司自1999年以来，多次组织全体员工积极响应国家号召，参加义务献血活动，树立起“我为人人，人人为我”的