

組織販售

組織行銷的成功祕訣

建立嶄新的行銷網路

成功祕訣

見山 敏◎著

直銷人
必讀手冊

◆佳言文化出版◆

「組織行銷 成功秘訣」

見山敏〔著〕

國家圖書館出版品預行編目資料

組織行銷成功秘訣／見山 敏 作；一佳言文化編輯部文字編輯--初版--．一 臺北市：佳言文化，
1998〔民87〕面；公分—（生活文學系列 ；5）
ISBN 957-9303-02-5

1.銷售

496.5

87004911

非常實戰系列002

「組織行銷成功秘訣」

出版-----佳言文化事業有限公司
發行人-----周美君
總經理-----陳信源
企劃-----周幸誼
美術編輯-----連秀凰
文字編輯-----佳言文化編輯部
原作者-----見山敏著

台北市寶興街222巷30號1樓
電話23394332 傳真23394330
局版北市業字第1114號

本書如有缺頁破損裝訂錯誤請寄回更換

郵政劃撥

戶名：佳言文化事業有限公司

帳號：19121727

定價 200 元

印刷製版-----宇慶印刷事業股份有限公司

美術設計-----集韻創意製作空間

出版日期-----1998年6月初版一刷

法律顧問-----林大為律師

ISBN 957-8303-02-5

版權所有◆翻印必究

總經銷：朝日文化

進退貨地址：台北縣中和市中山路2段354號10樓
電話：(02) 2497714
傳真：(02) 2498715
戶名：朝日文化事業有限公司
帳號：19088440

發行者：非庸實業有限公司

前言

組織行銷（也有人說網狀行銷）是根源於美國的一種零售型態。日本的美商組織行銷公司急速成長，曾經相當引人注目，而今，日本也有很多組織行銷公司。最近，更有許多大企業跨足組織行銷的風聲傳出。

組織行銷能如此快速普及，自然有一定的道理。其原因在於唯有組織行銷能讓行銷者和消費者建立密不可分的關係。

具體而言，參與組織行銷的人，可以把自己的努力和實際獲得的成績當成一種「儲蓄」，漸漸地增加自己的收入。而且，整個過程中，並不是孤軍奮鬥，而是經由親朋好友的協助，擴展自己的組織行銷。消費者不但可以藉此買到較便宜的產品，若是有興趣的話還能加入整個組織行銷網。

組織行銷是任何人都能參加，並不需要高學歷，或是特殊才能，當然更不用說是資本了。因此，不用帶小孩的家庭主婦、退休人士以及很多殘障人士，都能夠活躍於組織行銷界。

特別是普通人若夢想要短期致富的話，組織行銷是可行之道。參與組織行銷，

可以讓自己人際關係圓滑，提高個人魅力，藉此又能擴展組織，增加收入。將自己的收穫和能體會的朋友分享，更是一大樂事。

本書首先要介紹組織行銷的制度，並探討其可觀的未來性。對於正在猶豫該不該加入親友組織行銷體系的讀者，本書將告訴您有關組織行銷的正確知識。另外，為了導正將組織行銷和老鼠會混為一談的觀念，我們在區別兩者差異點的同時，也會從商品和制度上詳細說明「分辨優良公司的方法」。這些全都是我個人決心投入組織行銷業界時，切身思考到的問題，在此有幸提供給每位有意投入組織行銷業界的讀者作為參考。

至於已經加入組織行銷業界的朋友，本書將告訴您「產品推薦秘訣」及「組織延伸方法」。這正是組織行銷的成功之鑰，對於延伸組織有困擾的人，以及無法增加收入的人，請參考本書回到原點，重新努力！一定讓您能夠向前邁進一大步。

本書是收集很多在組織行銷業界大放異彩的頂級高手的親身經驗所寫成。我投入組織行銷界之後，常常擔任這些高手所舉辦的課程和研討會的講師，幫他們做到組織活性化。也因此才有機會知道他們的成功秘訣。（不過這些人並不認為自己有什麼成功秘訣，他們告訴我誰都可以把眼前的事，輕鬆地完成！）

雖然這本書的完成承蒙眾家高手們提供各種寶貴的經驗，但我認為這是我應盡

的義務。

在此仍然要向提供寶貴經驗的眾家高手們，致上最由衷的謝意。

一九九四年四月

見山敏

目次

前言

第一章 我們有富裕的權力

- 1 世界最富有的國家，為什麼國民生活窮苦？……19
- 2 構築「羊群症候群」的生活……21
- 3 何謂富裕？……22
- 4 發現自己的優點就能得到財富……24
- 5 吃苦流汗也與財富無緣……25
- 6 創意和想像力是財富的無窮寶庫……31
- 7 愛錢所以從事行銷……34
- 8 有捨才有得……37

第二章 21世紀是消費者・生活者的世紀

1 了解時代潮流…… 39

2 不要隨廣告起舞…… 42

3 自主性流通的萌芽期…… 44

4 時間就是金錢…… 47

5 尋找與人接觸的機會…… 49

6 健康、美容是永遠的主題…… 51

7 生活型態的變化…… 53

第三章 組織行銷的好處

1 組織行銷是圓夢之路…… 57

2 平凡人的致富捷徑…… 60

3 有錢、有閒、有朋友…… 66

4 努力必定有收穫的制度…… 70

5 只要有一顆真心就能拓展業務…… 76

6 小資本大成功…… 78

7 別人好，自己就好…… 80

8 以組織行銷健全成長為訴求……	82
------------------	----

第四章 成功的黃金法則

1 向成功者學習……	87
2 百分之百相信自己……	88
3 持續是力量，必須持續才有力量……	90
4 燃燒自己……	93
5 知道自己想做什麼……	94
6 不要為擴展組織而擴展組織……	96
7 遵守人生的定律……	97
8 乘勢而為……	99
9 組織行銷成功者的共同特徵……	100
10 無法作好組織行銷的人……	107

第五章 選擇優良公司的方法

1 從產品分析……	111
-----------	-----

2 從制度分析……	117
-----------	-----

第六章 推廣產品的秘訣

1 將產品的好處讓人感同身受，自己發現……	123
2 分享給自己最信賴最重要的人……	124
3 把握別人的狀況……	126
4 情感刺激勝過理性分析……	128
5 「捨不得」也是一種方法……	129
6 從製造愛用者開始……	131
7 先和少數人分享……	133

第七章 組織的擴展方法

1 提升自己的信念提昇為使命感……	136
2 常懷感謝心……	137
3 提昇溝通能力……	138
1 提升人際關係／	135

4 要培養三項技巧……	139
5 關心別人溫暖別人……	140
6 要懷抱大志向……	141
7 培養經營的感覺……	143
8 即時行樂……	148

II 尋找一起圓夢的夥伴／149

1 將分享的喜悅告訴別人……	149
2 從產品愛用者成為產品推廣者……	152
3 擅於延攬人才……	154
4 打鐵要趁熱……	155
5 嚐試、要求別人嚐試與讚美別人……	157
6 製造周圍的成功者……	159
7 尋找想實現人生夢想的夥伴……	162
8 提高參與感、增加知識……	163

III 技巧篇／165

- 1 利用家庭聚會增加愛用者……………165
- 2 舉辦說明會……………167
- 3 利用重量級人物引爆效應……………169
- 4 讓朋友介紹朋友……………170
- 5 組織行銷只是小技巧……………171
- 6 你是團體的管家婆……………172
- 7 動搖別人的潛意識……………173
- 8 訂定目標和行動計畫的魔術……………178

第八章 組織行銷的問與答 181

- 後序 一成為頂尖傳銷人之道……………189

「組織行銷 成功秘訣」

見山敏〔著〕