

开创自己直销的事业！

直销事业手册
《跟进篇》



跟进新人有两个步骤

(一)沟通新人下决心。首先必须对新人做完整的市场分析，当他清楚了解，永久是一个生意、是一个事业，而愿意投入。

‘要做’跟‘如何做’是两回事，‘要做’跟‘用什么样的态度做’又是两回事，所以接着我会跟新人沟通，让他明白永久事业是他的事业而不是我的事业，他为自己从事永久，也必须为将来想得到的东西付出代价，并且要对他的目标负全责，因此他在做的过程当中就不会有埋怨。

(二)陪同学习、陪同计画，共同打仗。当新人下定决心后，你必须陪同他参与公司的活动、会议、参与一切学习的环境。在永久，收入的高低来自于能力的大小，能力包括专业知识和销售技巧，而这两者的培养必须靠学习获得。

接着，你必须陪同新人做计画，然后陪同他作战，几次以后，他就会用同样的方式往下COPY下去，养成独立作战的能力。

在跟进下线方面，下线是你的分店的店长，因此：你要不断的教育他、激励他，人是在不断地激励中才能够不断地成长；带着他参与适当的会议，让大A帮你做分享，持续累积他的动力；与下线保持良好的友谊；给他明确的目标与计画，才能够检验成果，而且目标不能经常移动；双向的讨论，以鼓励代替责难。

如何跟进消费者转型为经营者

(一)开发潜在经营者。在服务的过程中，开发一些使用产品非常有心得的顾客，特别加强跟进，因为他们都是转型为经营者的潜在对象。

(二)引起使命感。在跟进消费者转型为经营者时，我们会先引发他的使命感—帮助周遭的朋友和自己一样拥有健康的身体，于是他就会不断地去分享，进而产生属于他的顾客群。接着，我们再加入 Home Party的举办，一方面帮助他和他的朋友更进一步了解产品，另一方面也为他示范经营永久的正确方法。

(三)分析市场计画计划。重复地这样的动作，其实他已经在无形中建立属于他的组织网，于是我们才进入第二个阶段—分析公司的制度、奖金、利润计算，并与一般上班族的收入，让他在认同产品后，更进一步认同永久的市场计画，有了认同，才可能转型。

在辅导转型的过程中，我们一定会‘带他回公司’，跟进他们参加公司各类型的会议与活动。我们也发现，这样转型为经营者的经销商，其业绩都满稳定的。在实质上的收获就是收入变得较丰厚、自我的成长也会比较积极。

跟进自己有三个步骤

(一)首先必须了解直销。多听课，从其他报章杂志等多渠道来了解直销事业；

(二)选择直销公司，对于公司背景、产品及制度彻底认识；

(三)下决心要成功，而不是做做看。

几年前，社会大众对直销的了解并不多，也几乎没有太多的成功范例，但我们相信在永久我们会成功！对永久的信心来自于了解永久，而了解则来自于不断地行动及体验产品。

当然，当别人的回应不如预期般理想时，自己的情绪难免会受影响，但我们相信永久的产品、制度都是最完美的，所以这个生意一定有人要做，这一个不做，下一个一定会做。所谓择善固执，认定永久是可以带来健康与财富的事业，自然就会产生帮助别人的使命感，而勇往直前。

跟进A时，不要把A当作长官，他是事业的伙伴，可以相互讨论、相互激励的良师益友。其次是主动，有任何想法或问题时，主动去和同事讨论，缩短摸索的时间和犯错的机率。最后要和领导人保持互动，跟进上级领导人并非一味地单向接收、挖宝，也要适时地提出意见，从讨论中触发更多的想法。尤其，新人与上级领导人的互动要很频繁，以便多了解直销，多了解永久。

踢好临门一脚

临门一脚即促成，是跟进中非常重要的一环。踢得好与不好，取决于以下几点：掌握时机，当犹豫时，趁热打铁，情绪高昂心潮澎湃时，时机最好；随时准备申请表；促成地点，公司、餐桌上、家中（找几个激励技巧强的人）；将心比心，设身处地，不要把自己的思想强加给新人；掌握承诺时机，制造紧迫感、坚定感，告诉他现在在做的好处，多赞美他。

促成技巧包括：

刺激法——找成功人士的弱点，时捧时骂；

请君入瓮——问新人的感觉，现在觉得公司、产品等怎么样；

二选一法——今天加入还是明天加入；

暗示法——如果做的话会如何如何，如果我们能一起做的话会如何如何。

据调查，在听完销售代表介绍之后，有20%的朋友会立刻购买产品或者加入，也有20%的朋友会明确表示不会购买或加入，60%的朋友不会在当时明确表态。有数据显示：直销行业大量的销售和推荐都产生在5次跟进以后。所以对顾客以及推荐对象的持续跟进就显得尤为重要。直销的运作理念是以“客户占有率”为中心。不仅仅是将同一种产品卖给市场上更多的顾客，而是要把更多的产品和服务设法卖给同一个顾客，从而获得持久的市场和销售份额。所谓“知己知彼，百战不殆”充分的了解自己和跟进对方的性格将有助于直销商取得更好的跟进效果。世界著名作家佛洛伦斯·妮蒂雅根据古希腊医学和哲学家希波克拉底的性格分类学说，把人的性格分为：活泼型(S)、完美型(M)、和平型(P)、力量型(C)四种。经过无数人的实践运用，被确立为迄今最好的性格分类法。她的性格分类同样适用于经销商的运作实战。

一、活泼型

活泼型的人情感外露，热情奔放，他们懂得把工作变成乐趣，而且乐于与人交往。他们能从任何事情中发掘出兴奋，然后在绘声绘色的描述中，尽情回味其中的欢乐。活泼型的既外向，又乐观。活泼型如何做好跟进活泼型的经销商朋友除了充分发挥自己善于表达的性格优势之外，还特别需要注意几个问题。

1. 在跟进的时候活泼型的朋友缺乏计划有位朋友是典型的活泼型性格，只要有她在的时候大家总是充满快乐。她有很强的语言天赋，说起话来常常妙语连珠。所以在她讲计划的时候，人们总是很爱听，并且通常都很感兴趣，但是在跟进的时候她的效果并不好，为此她百思不得其解。我问她：“你有一个顾客的跟进档案吗？”她说：“没有。”“你有一个顾客的持续跟进计划吗？”我接着问。她仍然摇头。“你通常是在想起对方的时候就打个电话联系一下，如果没有想起来，可能十天半个月，甚至半年都不跟人家联系？问题就出在这里，对顾客的跟进是一个长期的，有计划的，甚至是很枯燥的一个过程。这是你在以后跟进朋友的时候需要调整的。”从那以后，她制作了详细的客户跟进服务档案，包括每次的跟进纪录，甚至详细到顾客的兴趣、生日、家庭等等，并且有计划的持续跟进，跟进的成功率大大提高。

2. 在跟进的时候活泼型的朋友说得太多。曾有一个活泼型的合作伙伴做过这样一次跟进：(那是他们的第三次见面了。)伙伴问对方：“谈了这么多，我想听听看你的看法？”“我觉得公司…”还没等对方说完。这位活泼型的伙伴就抢话了：“关于公司是这样的…”这样开始滔滔不绝地讲解。半个小时过去了，对方已经皱起了眉头，出于礼貌和尊重才无可奈何地继续听下去。他却跟没看见似的，仍然是无休无止。最后当他得意洋洋地结束演讲的时候也意味着他又做了一次失败的跟进，没有找到对方的问题，也没有解决对方的问题，销售或者是合作根本无从谈起。

活波型的解决方法

(1) 压缩谈话内容

虽然善于言辞是活泼型的一种天赋，如果过火则是一种负担。因为并非人人都有时间或兴趣去听一个活泼型的独幕剧。压缩谈话的一个简单办法就是删除还要讲的另一个故事。让听众欣赏你所说的，总比让他们因你独占整个谈话而窒息要好，无论你所要说的有多动听。

(2) 注意沉闷信号

活泼型性格的人往往是以自我为中心，觉察不到他们是使人厌烦的，所以他们需要明确地提示，多注意对方的肢体语言：在跟进的时候当别人逃离你的吸引力时，即对你的谈话内容失去了兴趣；当你的听众交叉双臂，或者踮起脚尖，在人群中东张西望，尝试与他人目光接触，这说明他们已经分心了。

(3) 注意倾听谈论对方想听的

在网络营销界的鼻祖德士特·耶格写的《基本人际关系技巧》里面谈到：每个人都有一个最大的关注点，那就是他们自己。每个人都会对自己关心的话题感兴趣。如果活泼型的朋友能更多地把注意力放在对方身上，谈论对方感兴趣而不是自己感兴趣的话题的时候，他们的跟进效果将大大提高。

二、完美型

完美型的成年人是个思想家，他们对待目标严肃认真。他们强调做事的先后次序和组织，他们崇尚美感和才智，他们不会一时冲动，寻找刺激。反之，他们会对自己的生活作长远且最好的安排。

完美型的如何做好跟进？完美型的朋友在跟进的时候通常能做到有计划，持续性，也能准确的洞察对方的需求。但是也需要注意几个问题。

1. 在跟进的时候完美型的朋友缺乏兴奋度。在做直销的过程中，经销商所表现出来的热情和兴奋度非常重要。因为顾客是通过你的热情来判断你所推荐的产品或者事业机会的。一个合作伙伴是典型的完美型，做事情有条不紊，精益求精。但是她的跟进效果也不让人满意。我发现她在跟进的过程中，总是表现得过分的小心，连每一个数据都非常严谨。一个曾经听过他讲解的朋友告诉我，她讲得很详细也很客观。就是让人提不起兴趣，让人觉得做直销会像她表现得一样沉闷，而让人觉得沉闷的事情人们多半不愿意从事。

2. 在跟进的时候完美型的朋友作了太多的计划活泼型性格的人不擅长作计划，而完美型的朋友却陷入另一个误区，往往为了把事情做得更完美，花了大量的时间做计划，却因此延误了跟进的最好时机。一个完美型的合作伙伴在跟进的时候遇到这样的一件事情。

他和另外一家公司的直销人员共同跟进一位做生意的老板。这位老板对两家公司的计划都很感兴趣，但是还在选择。正当我的合作伙伴还在对那个生意老板提出的问题准备资料和答案的时候，已经传来消息，另外那家直销公司的经销商已经捷足先登。后来，那位老板和我成为了朋友，当我问起的时候，那位老板直言不讳的说：“其实两家公司的产品和计划都不错，但是做生意，需要的就是抓住时机。你还坐在哪里想的时候，人家已经开始行动了。天下哪有十全十美的事情，都是在做的过程中，不断完善的嘛！”

完美型的解决方法

(1) 快乐起来

完美型的朋友有时很难看出是喜是悲，因为他从不想让自己太激动，而事实上他们的绝大部分生活是严肃的。而人们希望做直销也是快乐的。所以在跟进的过程中宁愿要假的快乐也不要真实的忧郁。完美型的朋友需要记住，你的热情会像磁铁一样吸引志同道合的朋友一起合作。

(2) 行动起来

如果不付诸于实际行动，再好的计划都是惘然。直销是做大的而不是想大的。尤其在跟进的时候，你的朋友往往也是别人的朋友，人际关系网通常又是交叉的，尤其像现在这么激烈的竞争，就更加需要主动出击。

三、力量型

力量型的人总是对准目标迈进成功。当活泼型的人在说话，完美型的人在思考时，力量型的人会进取。只要以他的不二定律“现在按我的方式去做！”你会发现，他们的脾性最容易懂，并且是最好相处的

力量型的如何做好跟进？力量型的经销商是天生的直销团队领导人。经管如此他们在跟进的时候也需要注意一些问题。

1. 在跟进的时候力量型的朋友太喜欢辩论，和平型的朋友不会和任何人发生争执，而力量型的朋友却往往陷入另一个极端。有一次，我在茶楼里看到两个力量型的人在谈直销。当他们谈到公司拿牌的问题的时候，他们的谈话立刻就开始充满了火药味。其中那个做双轨公司的经销商提出，拿不拿牌是公司的事情，我们又不是公司高层，我们只需要老老实实的做市场。面对这样一个偷换概念的说法。另一个经销商不同意，立刻就针锋相对的指出根据直销条例的有关规定，对方的公司几乎没有拿牌的可能性，还劝对方不要再执迷不悟，要做就做合法的公司。两个人争得面红耳赤，谁也不肯认输，结果不欢而散。

2. 在跟进的时候力量型的朋友给人太大的压力。力量型的经销商总是很迫切的追求成功。我的团队有一个力量型的伙伴，什么事情都要自己说了算。有一次，我听到他这样的一次跟进。对方是一家电器公司的经销商，他们见过两次面。第三次见面。他明显有点着急了。“我们已经谈过两次了，我想你对公司、产品和制度等方面，应该没有问题了。我想知道你的答复。”“可我需要再想一想。”对方刚说完，这位伙伴就急了：“还想什么，这么好的公司，这么优质的产品，这么人性化的制度，这么恰当的切入时机，还有这么优秀的直销领导人。赶快决定，你要知道，你的工作只是临时的收入……接下来的谈话，让对方觉得很有压力。最终没有能合作。

直销事业—— 一把打开成功之门的金钥匙！

谨以此献给所有在直销事业中
渴望成功的朋友们！