

开创自己直销的事业！

直销事业手册
《起步篇》



一本书，一句话，一个观念，
可以改变一个人一生的命运……
这个事业能够做多大
不在乎于你帮别人做了多少事情
而在于你教会别人做多少事情
你不是救世主
你是一个优秀的教练

如何在直销公司事业走向成功？

5大心态

1. 学习
2. 老板
3. 积极乐观
4. 长远
5. 感恩

4个S

1. 自我消费
2. 销售（分享）销售前、销售中、销售后
3. 推荐（增员）会前、会中、会后
4. 服务

5大原则

1. 推崇公司
2. 消极不乱传
3. 钱财分明
4. 不干扰他人私生活
5. 夫妻同心，男女有别。

6个工具

1. 产品一套
2. 名片
3. 公司、系统所有辅销资料
4. 笔记本
5. 会员资格申请表
6. 其他设备

如何在直销公司事业走向成功？

6个不为

1. 不谈政治
2. 不谈宗教
3. 不谈是非
4. 不搞乱价
5. 不准夸大
6. 不抢顾客

突破三道关

1. 面子关
2. 冷水关
3. 失败关

7件常事

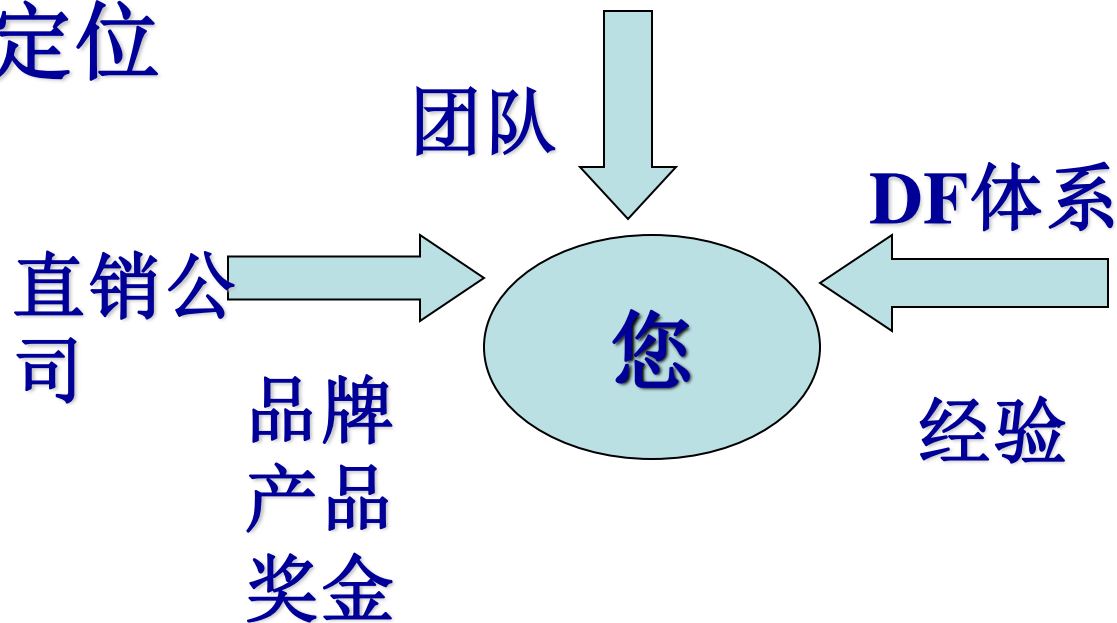
1. 自用产品
2. 学习
3. 列名单
4. 分享
5. 推荐
6. 积极参与
7. 服务跟进

天龙八部

1. 形象
2. 守时
3. 秩序
4. 陪同
5. 回应
6. 点头
7. 微笑
8. 鼓掌

开始起航!!!

一、定位



您:

- A、 优惠顾客——优惠使用产品（越用越便宜）
- B、 一份生意——争取外块，改善生活
- C、 一项事业——实现梦想，改变人生

二. 起步

第一步：用——自用产品（换品牌）

市场的建立取决于我们拥有多少稳定的顾客消费群体，要想锁定顾客，首先要把自己培养成为一个产品的忠实用户。全方位的做好产品示范说明工作，让每一位经销商清醒的认识到好产品必须量到、方法到位，才会产生好的效果。自用产品可带动销售，产品是打开市场的敲门砖。

重要性：

- A、带动消费，提升业绩
- B、增加信心
- C、积累分享题材

第二步：学——学习

- A、购买所有资料
- B、学会如何分享产品
- C、学会产品示范和市场计划
- D、学会如何举办家庭聚会
- E、参加会议，每会必到

第三步：做——行动

1. 列名单：

(1)、列出200人的名单，其中列出20—30个重要名单，要求列出五类人

- A、投资型（可以开爱家店）
- B、从事过直销、保险等行业（可以成为讲师）
- C、医生（这类人具有权威性）
- D、特殊病例
- E、业务员（从事过市场营销）

(2)、注意事项

- 1、不要做判官：世界上最优秀的裁判都有错判的时候，所以列名单不要自己判断行不行，而是越多越好。因为每个人的需求不一样。你认为不行的未必不行，你认为行的可能未必行。这要用实践来检验。
- 2、罗列方法：时间倒序、空间组合、五同法、联想法。是从名单中选择，而不是从名单中淘汰。先亲后疏，先近后远。因为我们直销公司系统只需要2—3个直接推介人。在我们的朋友里。都可以完成任务，并快速起步。
- 3、分析名单：

对我们的产品最适合的人 / 对直销有一定了解的人 / 与自己交情最好或最信赖我们的人 / 有“改行”“换工作”念头的人 / 有经济压力力求改变的人 / 有网络经验的人 / 想自己创业的人 / 不满足现状的人……总之只要有需求，就是我们的对象。

4、扩充名单。

2. 邀约

1. 挑选名单（由易及难）
2. 模拟邀约。邀约的方式：A见面邀约。B短信邀约。C电话邀约（最好）。
3. 高姿态的邀约：没有高的姿态，就不要邀约。因为我们必须要有良好的心态是：我们是在给他推荐一个好机会，是为了帮助他，不是有求于他。决不能象纯商人一样兜售商品。
4. 三不谈的原则：坚决不谈公司，产品，制度。有些问题，没有适当的场所和时间是说不清楚的，电话的目的就是邀约而不是谈单，短时间说不明白的，何必要说？说了就起反作用。
5. 绝不长谈：给自己提前找个不能长谈的理由。以免浪费时间。言多必失。问候语要短暂，直接切入主题。如果你聊一个小时家常，再“顺便”说个项目，别人怎么想？看似自然，其实很蠢。最终别人明白了你的动机，邀约最终失败。
6. 语气要兴奋，态度要坚决，这样才能感染对方。
7. 目的：定好时间。时间要自己指定2个，不能以对方的时间为准。如果不能约定。即便对方提出一个新时间也不要认同。
8. 如果对方临时通知不能来，你要说：“正好，我正从某处往办公室赶，你不能来，我就不赶了，你什么时间方便就给我打电话，但愿你别错过这个好机会。”

邀约有多种形式，抓住对方需求，进行适当的铺垫，勾起对方的欲望，确定见面的时间。是邀约的四个要素。

3. 产品示范，讲计划（营业时间）

1. 树立形象是诚信度的标志。
2. 自加压力，促进推广。
3. 样品陈列，顾客购买欲望是一刹那促动的。
4. 坚持产品为导向的市场经营理念。

4. 跟进

（1）几点建议

- 回访最好在48小时之内
- 建立友情
- 绝对不要问“你参不参加”、“你决定了没有”
- 千万不要与对方争执

（2）跟进中尽可能达到的目标

- 帮助对方开始
- 提供更多的信息给对方
- 让对方知道下一步的做法
- 解答疑难问题

第四步：教（复制）

1. 感情跟进
2. 业务跟进
3. 组织跟进

三：坚持

如何透析你的名单？

成功是有捷径的，这个捷径就是使用正确的方法。一个做推销的朋友，在开始销售之初，虽然他已经对产品有了深入认识，但并不像他想的那样容易。一个月过去了，他竟然连一个订单都没完成，看着其他同事一个接一个地轻松签单，他非常着急。他觉得自己已经很努力了，每天打的电话也不少，问题到底出在哪里呢？后来才知道，做一个好的经销商第一个环节就是要找对客户。直销也是一样，一定要找准客户，在寻找客户源的时候，就像我们挖地瓜一样，找对一股藤，把一连串的地瓜一个接一个地挖出来。

首先把你所认识的人进行分类，按照他的收入、社会关系、朋友圈的类型进行分成ABC类，把收入比较高、社会关系广、上进心强的分为A类，然后再把收入一般，渴望成功，其朋友圈一般的人为B类，把身体健康状况不好，又比较清闲的老人分为C类，然后找对这类顾客，对每一类不同的人，要通过不同的方式引导和说服，记住一点，你不是在求他们做直销，你是在给他们事业成功的机会和帮助他们找回健康的机会，你有了这样的心态，就会在邀约后发挥的更好。如果你觉得你是在求他们，那么你很难调整好自己的心态。自然效果也不好。这样，你找到一个客户，其实就找到一串，他成了你的客户，他的朋友圈内很多人，都将会成为你的客户。另外，记住一点，能在一个月内找到一个有能力的客户，不要在一个月内找30个没能力的客户。作一个合格的经销商，一定要保持积极的心态，遇到困难不要着急，应该想是哪里出错了，然后再解决它。要记住：错误重复100遍，结果永远是失败。

直销新人必须具备的条件

每个人在选择新事业时一定会有所期望，而赚钱常被视为是第一目标。其实，目前的社会：会赚钱机会很多，但重要的是赚钱的同时，能否带给自己其他的附加价值。所以当我们决定从事直销事业时，应要知道该事业可以带给我们哪些收获？而我们对这个事业又是抱持何种态度——只是一个实验？或是打发时间的副业？还是一个属于自己的事业？经销商一定要具备事业观的观念，将直销当成是自己的事业才会成功。所谓事业，并不一定要投入全部的时间，却必须做一个有效率的工作者，换句话说，就是运用组织的力量发展，在相同的时间内达到最佳的业绩。所以新人刚加入直销时，行动与观念一定要与组织配合，要听领导人的指示。

直销新人应具备的条件

1. 要感谢领导人：如果不是领导人带领你进入这个行业，就不可能得到赚钱及自我肯定的机会。有的人可能会抱怨没有得到领导人的照顾，或是觉得领导人的才能不足，这是相当不好的观念。既然直销当成一份事业来看，最重要的是有没有一颗上进及成功的心，况且公司中还有很多别的直销商可以支援，藉由他人的帮助，一样能够发展起来，为此，我们一定要抱着感恩的心情对待领导人，而非一味地指责或埋怨领导人。

直销新人必须具备的条件

2. 目标明确：很多新人刚加入直销界，斗志高昂，很想在最短的时间之内冲上公司的最高荣誉，这是很好的现象，但是必须切记一凡事还是要一步一地向前走，才是最稳固的作法。在奋斗的过程中会遇到很多挫折与阻碍，所以理想的状态是先设定短期目标，给自己一定的期限，待第一阶段达到后再冲第二阶段。除了目标确立之外，还须靠方法来辅助，也就是要规划自己的时间，例如，一星期中有两天空档时间可以全心投入，就必须利用这两天的时间好好地行动一列名单、约人、勤快地跟着领导人学习。直销是复制业，不会很困难，但重要的是在不断复制学习的过程中，要将所得到的内容、技巧加以整理，才能成为自己的想法。
3. 要有尊重的精神：也就是空杯主义，无论是直销事业，或是一般的企业，一定要尊重组织的做法。因为公司的制度、教育方式与活动的设计，都是经过许多经验累积而成，有其特殊的用意，如果发现其已不适用时，可以提出来与领导人讨论，领导人应要做最好的说明或修正。

直销新人必须具备的条件

4. 随时帮助别人。直销事业的成功与否，人际关系占了极大的份量，当你用心推展业绩时，组织网可能一下子发展成为二、三十个人，如果仅凭个人力量，一定无法照顾这么多人，所以要靠领导人、其他直销商的帮助。但是想得到他人的协助，应先主动帮助别人。例如有的直销商的顾客来了电话，正巧他不在公司，你可以主动配合接听。相对的，如果你不在，他也会帮你接电话，也许有一天陌生的市场打电话到公司，不会因此失去了一条线。又如看到其他直销商在与顾客沟通时，帮助他倒杯茶水，只要随时随地注意这些小动作，人际关系无形中就会建立。

5. 具备教育、组织管理的概念。行动永远是最好的教育，如果你告诉合作伙伴，你要赶快行动，赶快去开发陌生市场啊！他听了可能只随便绕了一圈就回来了。要求别人如何做之时，最好是从自身做起，合作伙伴不动的原因，是因为自己不动，所以一旦进入直销界，就要不断地寻找客户，因为不断努力的结果，合作伙伴也会受感染，组织的生命力才得以持续发展。在发展组织的同时，领导人要带着合作伙伴一起行动，如此，才能达到上行下效的教育目的。其实，领导人本身就要具备事业的知识，无论是产品、制度、奖金计算……都要非常地了解，尤其对公司产品的特色更要侃侃而谈，如此才能令人信服。

直销业实战法则——“家庭聚会分享”

家庭聚会是分享的主要方法之一，在美国、日本、台湾等地都很流行。在中国市场也是产生生产力的主要方式。

家庭聚会气氛温馨，富有人情味，很容易使人消除戒心，拉近感情，所以是生活化分享产品的好场合。一般家庭聚会的做法如下：

1. 事先确定并邀约参加者，邀约对象不要过多，三五人就可以了；
2. 主人要请上层及有经验的直销商帮手，最好与邀请对象的人数相等，方便每人照顾一个；
3. 与产品说明会不同，家庭聚会分享的产品种类及数量不宜过多，最好是围绕一个主题；
4. 产品分享以试用为主，讲解为辅，切忌讲解过多；
5. 结尾时要有下单定位行为；
6. 主人可以用一些简单的茶点作招待，但不宜招待过分，冲淡主题；
7. 虽然是家庭聚会，但要把小孩子安顿好，否则参加者无法集中注意力；
8. 结束时约定下次家庭聚会的时间地点。

家庭聚会的功能有两个，一是发展新的爱用者，二是联络旧的爱用者。对于旧的爱用者可以举办一些特别主题的家庭聚会，例如就某一个主题举行一次产品功效分享会，人人都可以谈谈自身体会；再如有新产品上市时，召集新产品试用聚会等等。如果家庭聚会做得好，爱用者群体就会得以巩固与扩展。

家庭聚会以一个直销商小组为基本规模，以小组长为核心，轮流举办。

直销的金科玉律

直销不是训练万能经销商，而是培养全能经营者。

直销要处理好三大关系：与领导人的关系，与旁部门的关系，与下级部门的关系。

做直销要有：明确的目标，学习的榜样，全力以赴，没有问题。

做直销听不懂照着做，听得懂拼命做。

直销事业：讲死了有经验，讲活了有功劳。

直销成功不在于兴功伟业，而在于点点滴滴。

直销事业是把老师的话学一遍去做100遍。

当一个直销领导人懂得感动时，直销事业就开始启动了。

直销的发展来自于宽度，稳健来自于深度。

直销不是我们理想的工作，但所有的理想，梦想都可以透过直销来实现。

做直销要感谢：给我们机会的人，开启我们智慧的人，陪我们走过心路历程的人。

直销事业：人格走在能力前，能力走在团队前，团队走在业绩前。

直销不在于加入早与晚，而在于顿悟得早与晚。

做直销不是我们能赚多少钱，而是我们能帮助多少人。

直销的金科玉律

做直销：先付出后回报，先学习后收获，先做人后做事，先助人后助己。

做直销成功快的人，是真正能归零的人。

做直销不是话说得有多好，而是别人听懂有多少。

做直销为什么不成功：脑子太复杂，纪律太松懈，训练不够，自私，扎根不深，抱怨。

做直销想成功要做到：向成功人学习，说成功人想说的话，接受成功人的修正。

计较眼前的人会失去未来。

成功永不放弃，放弃永不成功。

做人不成功，成功是短暂的；做人成功，不成功也是暂时的。

一个人失去金钱没有什么，如果失去朋友，就失去一部分；如果失去信用，就失去全部

小成功靠自己，大成功靠团队。

.....

**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！**

