

直销新人如何着手直销事业

要想做个成功的直销人，首先要明白为什么做直销？大多数人的回答：为了挣钱呀！不全对，但挣钱是很重要的目的之一。直销的确可以挣钱，但是你有没有问自己：我准备挣多少钱？我准备用多长时间达到自己的目标？很多直销人在直销行业风风雨雨数年，仍然一无所获。目标不明确是重要因素之一。下面和小编一起探讨新人如何着手直销事业？

1. 从事直销的人口：

近年来全球参与直销工作的人数愈来愈多，女性及年轻人更成为直销的主力。目前，全世界至少有上亿的人在从事直销工作，也就是每 50 个人中就有一个直销人的存在，如果扣除未成年的非就业人口，则每 30 个人中就有一个直销人，这个数字是直销业成功的最佳证明。

2. 从事直销的原因：

根据直销业的调查研究，大多数的人选择直销作为事业发展途径的原因，不外有下列几点：

- ① 所得收入完全与自己努力得来的业绩成正比。
- ② 不必有良好的学历或工作经验。
- ③ 没有巨额的资金与成本的要求与压力。
- ④ 可以专业或兼职。
- ⑤ 可以磨练个人自信心与独立自主的能力。
- ⑥ 可自订工作时间和工作完成进度。
- ⑦ 赢得收入及海外旅游奖励的机会。
- ⑧ 享受成功的挑战及乐趣。
- ⑨ 学习与人接触沟通的技能。

3. 杰出直销人应具备的条件：

- (1) 健康的身体
- (2) 积极乐观的心态。
- (3) 奉献投入的工作热忱。
- (4) 接受挫折、焦虑、压力的能耐。
- (5) 肯学习、且有不断追寻创新突破的决心。
- (6) 敏锐的观察力和应变力。

所以，选择从事直销事业，至少要对此 6 项条件做好自我评估，才不致落到事不成、业不就的地步。

4. 如何慎选直销公司：

在认真评量自己的个性与能力是否适合直销工作后，接着就要慎选优良的直销公司，以下提供几项原则，将助您选择适合自己的直销公司：

①产品方面：

1.公司的销售商品能否符合自己的兴趣，例如：化妆品、健康食品或文化出版品，何者是自己较喜欢，同时容易向客户展示说明或示范使用的产品？

2.销售前是否有大批进货的配额或责任额？所进的商品如果卖不出去，或当放弃直销工作时，公司有无要求「按合理价格买回」的规定？有无妥善的退货办法？

② 教育训练方面：

1.确认加入公司时，是否有接受专业训练的机会，其中包括从工作说明会、晋级训练到组织发展的技术训练等，有无讲义、资料、文稿？要付费或免费？

2.参加时的资料袋、训练手册、商品目录、样品是否要钱？价格是否合理？

③公司方面：

1.公司对未来收入的预估、过去直销商所得的统计是否属实？自己的销售佣金、管理辅导下线组织的奖金，以及其它奖助金的收入，如何计算？其它费用及权责义务如何？有无夸大「快速、额外、轻易赚取大笔佣金」的说词？此点可向公司索取书面资料，但最好是向加入已久的直销商多方面打听询问。

2.公司有无完善、周全的商品售后服务及品质保证？售价是否易引起怀疑或争议？

3.公司负责人及高层管理者的经营理念，以及公司营运历史背景、形象如何？公司的产品研发有无独创性及竞争性？

4.公司是否加入产业公益组织？例如：直销协会或其它政府立案核准的法人团体？

以上各点将有助于您认清直销工作的特质、了解直销公司的性格；而这也是踏出直销成功之路，最首要的步骤。