

这些直销行业禁忌 你还在犯吗？

直销行业里最禁忌的就是既没胆量又到处乱讲话，如果你的直销事业一直没有获得成功，快看看你是不是犯了这两个行业禁忌吧，那在直销行业里除了这两个禁忌就没有其他的禁忌了吗？当然不是，今天就让小编来告诉你们还有哪些禁忌吧。



忌没胆量

俗话说，只要有七分把握便可行动，余下的三分把握靠你争取，

遇事下不了决心，错过时机不得利，要知道直销中十拿九稳赚钱的事是不多的。

忌到处乱讲

很多直销人开始从事直销时，急于发展事业，不注重提升学习技能、打好基础，总喜欢一知半解的到处乱讲，这样很容易破坏自己的市场。切记：不会讲时当哑巴，会讲时要当喇叭。

忌问失败的人

任何行业，成功的总是少数。做直销也一样，如果你想获得成功，你一定要向成功的人请教，如果你问失败的人，听到的就只会是消极的言论，不仅会扰乱你做直销的情绪，还可能打击你的自信心，让你质疑直销，甚至质疑自己。

忌盲目行动

不做好充分准备，就打无准备之仗，一定是败多胜少，这无论在战场还是商场都同样适用。直销人无论在何种阶段，只有认真分析研究直销市场，待胸有成竹时马上出击，才能做大做强。

忌被动经营

很多直销人总有一种错误的认知，就是认为东西好了自然有人慕名而来，这就是被动的销售手段。然而他们却不知道，再好的东西，你不打开一个让别人认识、了解的渠道，最终也是浪费产品和机会。

那直销人所说的，不工作也有收入的“被动经营”就不存在吗？当然不是！比如，当你成为一个市场的领导人之后，你的系统已经形成，团队和成员就可以在你不工作的时候，继续为你带来收入和业绩；又或者你建立了个人或团队的直销品牌网站，让网络成为你的推手，客户主动上门咨询，这样即使你不工作，也可以做到多销而盈大利。