

怎么选择正确的直销平台，你知道吗？

进入直销行业，选择一个对的直销平台非常重要，它会让你事半功倍，享受成功带来的愉悦，可是你知道如何选择正确的直销平台吗？让小编来告诉你吧。

1、没有合法经营资质

如今，国家对直销开放态度的同时，也更加加强了对直销企业的监管。如果一家企业没有直销经营许可证，不符合《直销管理条例》及《反对传销管理条例》的要求，是一定不会被主流直销市场所接纳的。试想一下，一家连企业生命力都无法保障的企业，凭什么来支撑营销人的创业梦想呢？这根本就是不可能实现的。

2、没有实力背景

今天的中国直销，有实力的企业不一定能做大，但没有实力的企业肯定做不大。因为工厂都没有，8000万元注册资金都没有，2000万元保证金都没有，你怎么拿到直销经营许可证？拿不到直销经营许可证，谈什么合法经营，怎么保障市场安全呢？何况，没有经济实力，你怎么启动？怎么推广？怎么公关？如果说未来还有几家中国的直销企业可以成为世界级巨头的話，那一定会产生在已经具有雄厚实力背景的企业里边，而根本不可能产生在那些散兵游勇身上，因为，粗犷经营的时代早已过去，且一去不复返。

3、没有直销决心

一些直销企业，只是看到别人上马，不管自己是否准备好，是否符合直销企业具备的所有条件，就仓促开辟直销板块，这些企业最多能叫“试水”直销，而根本就没有下定决心一定要作直销。没有下定决心经常表现为：不建专业的厂房，没有实验室，临时代理合作一些产品来卖，不交2000万直销保证金，不准备拿牌，不舍得资金投入，老板不敢担任法人代表，透支个人信用说大话，空话，承诺未来兑现的汽车，住房，股票，期权等来画饼充饥，没有专业的营销、管理底等。而这样的企业，将来一旦退出直销，受伤害最大的，就是经销商。

4、没有好的系统

“稳定可靠的平台，保证成功的系统”这是你成功的两大关键！成功有两种方法，一是摸索，二是模仿，你愿意怎么做呢？答案很显然。直销是一个讲究学习复制的行业，在直销里面，所以系统不是乱喊出来的，系统的要求是：简单、易学、易教、易复制。达到的目的是：聚合一帮志同道合的人；用一套代表先进生产力的工具，以及一个经过反复验证而且行之有效的模式，将每个人的利益最大化。

5、虚高拨比

很多人做过几家直销公司，都没有赚到钱，于是，把所有的责任都归结到公司拨出率太低，千方百计去寻找拨出率高的公司。第3个月就找到一家拨出率70%的公司，赶快跳槽；第六个月又发现一家拨出率80%的公司，更加兴奋的跳槽了。之后，3家、5家、甚至10家，就这样，最后成了“跳蚤”，也就自然沦为“难民”。

其实，我们做直销，最首要考虑的制度因素应该是，稳健长远，压力小，能支撑企业的长期发展。那些所谓高拨比的公司，鼓吹几个月就可以返本，发展多少团队就可以拿到天价报酬，甚至在家坐着就能获利，大多数都是所谓的骗局。等吸到满足的钱，老板就走人，到国外住豪宅，开名车，吃龙虾，燕窝，而您就只好头绑白布条，举广告牌在公司前面，等着各大电视媒体来拍您了。

6、没底线

“文化传星火，实干创未来”，人们常说：三流企业卖产品，二流企业卖品牌，一流企业卖文化，文化是企业品牌的一个重要组成部分。那些不讲诚信，欺上瞒下，没有公德心，只以眼前利益为成败的标准的企业，就算当下红火，迟早也会倒闭。是万万不能选的！

7、不重视教育培训

号称世界第一CEO的美国通用公司总裁杰克·韦尔奇说“你可以拒绝学习，可你的竞争对手不会”一个人想要从成功走向成功，他必须是个终身学习者；一个企业想要立于不败之地，必须是个学习型组织。直销的特色之一就是可以为加入者提供培训学习的机会，这批人在学中练，练中学，创造了最大的业绩，从而留住和培养了许多人才。培训是业绩的加油站，没有了培训，就好象汽车这箱油用完了，可是没找到加油站，汽车就无法行驶了，业绩也就无从谈起。

8、过了最佳时机

“时势造英雄很容易，英雄造时势就很难”，你伴随了一家公司的成长，你就伴随了他的利益。你是建设者，也就理所当然是收益者。归结起来，每家公司都会经历三个基本时期：起步期、爆增期、成熟期。最好加入是时期就是起步期，其次就是爆增期。成熟期的企业，由于市场和业绩都足够大，这个时候或许做产品服务更为适合。当然，凡事都有例外，不能绝对否定。另外，在一项事业中，人的主观的作用非常重要，只要你下定决心，任何情况下，都有可能创造奇迹。

符合以上几种情况的直销平台千万不能选，大家记住了吗？就算是符合其中一种情况而已的也不能选哦。