

<<财富的管道>>

图书基本信息

书名：<<财富的管道>>

13位ISBN编号：9787510411564

10位ISBN编号：7510411564

出版时间：2010-10

出版时间：新世界出版社

作者：李牧

页数：189

字数：277000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<财富的管道>>

前言

直销团队作为团队的一种基本形式，具有普通团队的特征，然而它又具有自己的特色，具备自己的特殊功能。

相对于其他行业来讲，直销团队对直销事业的发展具有更为重要的作用。

这种特殊功能和重要作用，就是市场倍增的网络销售力量。

下面通过一个小故事让我们了解一下市场倍增的魔力。

有一位国王，他爱上了象棋游戏，每天让身边的大臣陪他下棋。

有一次，一位大臣想要告老还乡，国王命大臣与他下一盘棋，并且许诺：如果大臣能够赢了这盘棋，不仅会被恩准还乡，而且还会得到他所想要的任何东西。

大臣欣然应命。

一局下来，这位聪明的大臣居然赢了国王。

国王没有食言，决定赏赐这位大臣。

国王问他想要什么，他却希望国王能够赏赐他一粒米（倍数满棋盘）。

国王感到很惊讶：“只是一粒米？”

“是的，只要在棋盘的第一格上放上一粒米，在第二格上加倍至2粒，在第三格上加倍至4粒……依此类推，每一格均是前一格的两倍，直到放满整个棋盘为止。

”大臣解释说。

国王微微笑道：“哈哈！”

这不容易，只要让侍从们一粒一粒地放就是了。

”说完他让人从厨房舀了一勺子米。

大臣看后建议仆人道：“我还是建议你去换一个大一点的袋子。

”大臣刚说完，众人都大笑起来，以为他在开玩笑。

仆人扭头看了大臣一眼，开始在棋盘上摆放起米粒来。

众人都瞪大眼睛看着，仆人依次在棋盘的格子上放下了1粒、2粒4粒、8粒、16粒……一直等放到第128粒米的时候，第一排才刚刚排完，而后面还有很多小格子没有排呢！

直到此时，国王才意识到自己犯了一个极大的错误。

如果依此类推要排满所有的棋盘格子，不知道要花费多少粒米？

于是国王召来全国最有名气的数学家，让他计算一下排满整个棋盘到底需要多少粒米。

数学家打着算盘匆匆计算着，最后结果出来了，令在场的所有人都下了一大跳：一粒米在64格的棋盘上每个格倍增，最后是1800亿粒米。

国王呆住了，即使把全国粮仓的米全部运来，还远不及这个数目的1 / 100。

国王只好改赐大臣万顷良田，大臣高兴地接受了赏赐，回到了家乡，从此过上了富裕舒适的生活。

棋盘的故事说明了倍增的力量。

而直销团队销售在完美的直销制度的规范下正是形成了这种神奇的力量，它能以几何级数增长从而迅速扩大产品销量，其范围之大，涉及面之广，是其他任何一种销售方式所望尘莫及的。

而由团队所产生的网络传播效应，更是令人叹为观止。

既然直销团队能够产生如此大的魔力，那么应该如何组建直销团队呢？

人们常说，选择比努力更重要。

组建直销团队首先应当选择一个成功的事业系统，然后才能修建一条属于自己的财富管道。

组建团队离不开培训，因为没有培训就没有直销团队，本书将告诉你如何才能做好团队的培训与销售工作。

人脉是团队发展的生命线，人脉即是财脉，搭建好人脉网，才能帮助你建立起永久的财富管道。

复制是让团队发展壮大技术核心100%地复制成功，才能使财富网络无限扩大无限发展。

做好了这些，一支优秀的直销团队就已经被建立起来。

那么，下面该怎么做呢？

很简单，激发团队的潜能，领导他们从成功走向更大的成功。

<<财富的管道>>

具体的成功经验，请你翻阅本书，你就会豁然开朗。

<<财富的管道>>

内容概要

“世界上没有完美的个人，只有完美的团队。

”在这方面，直销企业最典型地彰显了团队的魅力。

传统行业，我们看惯了你死我活的竞争，而每一个成功的直销人背后都拥有一个无与伦比的团队。

团队成员互补互助，各展其能，创造出惊人的业绩。

团队创造了一种氛围，创造了一个抱团打天下的多赢模式，同时又让每个人的价值在其中得以实现。

本书将告诉你如何才能做好团队的培训与销售工作。

人脉是团队发展的生命线，人脉即是财脉，搭建好人脉网，才能帮助你建立起永久的财富管道。

复制是让团队发展壮大技术核心100%地复制成功，才能使财富网络无限扩大无限发展。

做好了这些，一支优秀的直销团队就已经被建立起来。

那么，下面该怎么做呢？

很简单，激发团队的潜能，领导他们从成功走向更大的成功。

具体的成功经验，请你翻阅本书，你就会豁然开朗。

<<财富的管道>>

书籍目录

第一篇 加盟一个成功的事业系统 第一章 铺设财富的管道网 第一节 管道的故事 头脑致富
 第二节 直销事业是典型的管道系统 我们生活在一个提桶的世界里 选择直销事业——选择管道系统 直销事业就是我们的成功管道 直销有充分的自由 组建团队——建造管道网 第三节 团队是直销事业发展的灵魂 直销团队的本质 直销团队的重要价值第二篇 计划组建优秀的直销团队 第二章 组建直销团队的步骤 第一节 组建团队从保荐开始 认识保荐 保荐的技巧 第二节 组建团队的步骤 第三节 直销团队发展的三个阶段 第三章 没有培训就没有直销团队 第一节 培训的基本形式——培训会 培训会的类型 培训会的功能 培训会的举办技巧 第二节 两种基本类型的培训会 说明会 业务说明会 产品示范说明会 家庭聚会 为什么要定期举行家庭聚会 家庭聚会的主要内容 如何办好家庭聚会第三篇 借用人脉复制成功系统 第四章 搭建高质量人脉网 第一节 人脉——永久的财富管道 人脉是成功的阶梯 人脉即财脉 人脉是团队发展的生命线 第二节 搭建人脉网——建立永久的财富管道 搭建人脉网从自己开始 搭建人脉网的原则 搭建人脉网的技巧 第五章 复制是直销团队的技术核心 第一节 复制的双重引擎 市场倍增的力量 网络传播的效应 第二节 如何建设复制成功的系统 第三节 让财富网络无限扩大——复制团队 如何培养团队精英 培养团队骨干 让团队建立团队第四篇 激发团队的深层次潜能 第六章 如何激励直销团队 第一节 为团队编织梦想 第二节 设定团队目标 目标管理的意义 设定目标的基本原则 将目标划为现实的技巧 第三节 举办激励性活动 第四节 服务于团队 第七章 建设直销团队文化 第一节 团队文化及其激励作用 第二节 直销团队文化的内容与建设第五篇 缔造卓越的系统领导人 第八章 直销是培养团队领导人的事业 第一节 团队领导人应具备哪些能力 第二节 直销人都是领导人 第九章 成为高绩效的团队领导人 第一节 全面提高领导素质和领导能力 加强自我管理, 全面提高领导素质 全面打造自身的领导能力 第二节 培养核心销售能力 锻造直销的基本功 提高直销口才能力

<<财富的管道>>

章节摘录

直销有充分的自由安德鲁的管道一旦修建好，他就获得了充分的自由。

他吃饭时，水在流；他睡觉时，水在流；他周末去旅游玩耍时，水还在流。

总之，他有充分的自由可以做自己想做的任何事情。

直销事业也一样，当你初步建成了自己的管道之后，你就获得了充分的自由。

为了慎重起见，你可能一开始不想丢掉你原来的饭碗，而是脚踏两只船，抱着试试看的态度，可是后来你却放弃了原来的工作，双脚全都踏了进来。

这时你会发现：直销有充分的自由。

直销是一份自由的工作，你可以做你想做的事并凭着自己的能力，坚韧的精神，为自己赢得事业的成功，没有任何工作比直销更能体现你的人生价值，没有任何工作的成败比直销更能取决于你对工作的进取心。

直销中“我”拥有充分的独立性和自由，不会轻易受外界因素的影响。

直销是一个真正自由自主的事业，每个人都既是整个团队的一个环节，又是一个相对独立的创业实体。

个人的目标是自己确定的，要做到哪一级别、获得多少收入全由自己决定，这让每个人的潜能都在一个相对宽松的状态下发挥得更加出色！

直销人很自由，但并非散漫。

事实上，这些人一旦进入团队，立刻表现出高度的自律。

在自由自主的精神原则下，团队中的大部分成员都能按时到职，讲究时间观念。

这种自由自在，又有条不紊的生活方式成为直销事业吸引人的魅力之一。

为了满足自由自主地发展，直销公司纷纷在制度上采取高度的配合性。

比如说，为了吸引大批朝九晚五的上班族，直销公司安排招募新人、人员训练等活动，都特别配合上班族和兼差族，将时间安排在晚上。

兼职做直销，也有利于累积更广泛的人际网络，创造业绩。

一、为自己而工作直销中“我”是职场生涯中的主宰，不会轻易受外界因素的影响。

在直销事业中，你不是传统意义上的公司雇员，你和公司之间是独立的合作伙伴关系；你是自己的老板，是在为自己创业；你拥有充分的独立性和自由。

专职可以，兼职做也可以。

时间上你可以自由安排，非常有弹性，付出的多与少也可以根据自己的情况来定，公司不会限制你。

而且出差、吃饭的时候都可以做。

早晨，当你睁开眼睛，就是你的“百货公司”开门营业了。

到了晚上，闭上眼睛睡觉，就是你的“百货公司”关门了。

如果一项工作只限在一定的时间做，只限在一个固定的地点做，因受时间与空间的限制，发展自然受到限制，努力的结果也自然受到限制。

而直销截然不同，它可以让你真正成为自己的主人。

从事直销后，你就是自己的老板，你不必听命于人，更无需看别人脸色行事。

你的推荐人不是你的老板，也不是你的主管。

因为他不用付给你薪水，也无权命令你。

推荐人把直销事业介绍给你，他是你直销中的贵人，他传达给你的是善意、关怀、照顾、鼓励，这些都是你生命中的幸福、快乐、成长所不可缺少的要素。

他把你从不懂教到懂，从不会教到会，耐心地陪你共度美好的时光。

当你拥有这些宝贵的生命要素，你才能渐渐建立起自信，培养出更强的生命力，重建自己积极的人生观，敢对自己的未来充满梦想与期望。

二、做时间的主人绝大部分的传统事业都有固定的上下班时间，白天上班，晚上下班，每天工作八小时。

在固定的时间里做固定的工作，领固定的薪水，时间受限，收入也受限。

<<财富的管道>>

直销的工作时间可以自由规划支配，白天可以做，晚上也可以做，假日也可以做，可以完全做自己时间的主人。

不必按时上下班，按时打卡，更不用在乎迟到、早退。

而且直销不一定非要做全职，不需要每天定时坐班。

这些条件，为想借弹性收入的赚钱机会补贴家用的人，或是因环境关系无法得到兼职或全职工作的人，提供了一个自由起步、多劳多得的工作机会，给了所有人一个梦想，一颗敢于做梦的心。

由于时间能自行安排，使直销在努力过程中充满了灵活性，直销商做事的效率和努力的程度自然差距很大。

这种规定最主要的意义还在于，它加快了直销自我繁殖和复制的速度，因为只有从事直销的个体有足够广的选择空间，直销组织的繁殖和复静爆发的威力也就越能充分地表现出来。

三、不受地点限制众所周知，在传统事业中，工作都有固定的地点，它可以是一张办公桌或是一个固定的范围，当工作的空间被限定之后，每天就只能做相似的工作。

因此，一个人的生产力也大致被固定，想在工作地点之外增加工作、增加收入就不太可能。

当你出国旅游，去外地访友、休假，都不得与工作切断联系，不会再有任何收入。

而在学会做直销以后，你就可以随时随地的运作，不受时空的限制，甚至可以利用电话联络，通过电话来做。

如果你因事或旅游出国，你也可以到国外做。

因为直销的营销部门遍及各个国家和地区，只要你把做直销的本事学会，这个事业会随着你走到哪里，它也会跟着走到哪里。

四、财富自由人生活在世上，既离不开精神的享受，更离不开物质基础的支撑。

没有了物质基础，我们一切梦想都会化为泡影。

今天我们生活中的大部分人，都已经具备了满足基本生活能力，但是是否可以说我们因此而变得富裕了呢？

是否已经实现了财富和财务的自由了呢？

读过畅销书《富爸爸穷爸爸》的人都知道，虽然我们因为提桶逐渐变得富裕了，可是我们却日益陷入一个以时间换取金钱的陷阱，在我们为自己获得的收入而沾沾自喜时，财务危机却悄悄临近，潜伏在我们的身边，它随时都可能突然出现，夺走我们辛苦换来的一切。

我们没有大房子，我们买不起小汽车，我们甚至不能为孩子交足学费。

我们整天精打细算，我们在菜市场也习惯了与小贩们斤斤计较。

我们不是富裕了吗？

为什么还会这样做呢？

因为我们没有充足的财富保障，我们抵御不了外来的风险，我们仍然生活在一个没有财富自由的提桶世界里。

<<财富的管道>>

媒体关注与评论

“谁拥有行销网，谁就拥有未来” ——比尔·盖茨

<<财富的管道>>

编辑推荐

《财富的管道:打造直销团队》编辑推荐：一流的人用团队之力；二流的人用个人之力；三流的人被人用；四流的人无人用。

人其实是被自己分为四等——你属于哪一等人完全在于你自己的选择。

直销团队，成就每个人，团队中人人都是一座金矿。

br 直销事业成功的要诀，缺陷的个人会组成一个完美的直销团队，直销团队，让财富网络无限扩大，团队是直销事业发展的灵魂。

<<财富的管道>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>