

震撼全球的直銷焦點

中國直銷市場或將開放 5千萬的直銷人5仟億的年業績10億人的處女地 直銷制勝法典秘笈之五

楊春梅

會直銷已經被社會廣泛的接納和認同，並受到各國的普遍重視和法律的保護。美國95%的人使用和接受直銷，美國目前500萬名中有20%是通過直銷。美國輝瑞多年世界直銷冠軍，其市場份額近300億美元。更多的華商踴躍於此行業，為直銷平添了光彩。來自發表系列報章直銷講座以來，受到各界的好評，有人與本報聯繫要求合作等，本報作為華商的和諧與理解者為他們吶喊和服務。

在這裏特請到加州亞利桑那大學學院教授教為我們主持此專欄，以警大眾。

本專欄主要要求進一步介紹中國直銷市場的介紹。

一、直銷在中國市場

2001年中國加入WTO，世界組織的遊戲規則已經導入。零售和服務行業以及規範已經成為中國市場經濟的一個有機組成部分。中國這一點，中國政府選擇國際標準，承諾將在三年內開放該領域。

直銷進入中國應從1990年初，經歷過四個時期：第一稱為混雜時期；也就是在這個時期，魚龍混雜，給直銷帶來上了一個影響，也得到一個不確定的別稱“老舊會”。

第二個時期為准直銷時期，經過幾年的混雜，中國政府批准了一批直銷公司，但是不久出現系列問題，因此又出現了第三個時期為調整時期，第四個時期是2005年直銷立法，真正有法可依，但是僅限於服務業直銷。

直銷是一種新創的營銷手段。從哈佛大學的兩個研究生發明的銷售倍增理論後，產生了第一代直銷公司，給當時時候的中國市場注入新鮮血液。同時，許多平民通過直銷改變了命運，加入到富人的行列中。

世界最大的推銷員吉拉德曾說：“每一個直銷員都應以自己的職業為驕傲，推銷能推動整個世界。如果你不把貨物從貨架上和倉庫裏運出去，美國整個經濟體系就停滯了”。

再先進的技術，再完美的生產管理都毫無價值可言，如果企業只懂得生產有效的銷售活動，才能保證生存，所以直銷員在企業的生命線中佔有舉足輕重的作用。直銷是平凡而又偉大的行業，即有利於國家、企業、社會，還能幫助別人，從而使自己命運的改變，直銷將給他們重新帶來創業機會。

二、直銷是人人可為行業

為什麼說直銷人人可為呢，因為它為人們提供了這樣一個理想的發展空間。首先，你從事的是直銷公司的生意，同時也是你自己的生意。

因此，和傳統生意不同的是，你無須投入過多的資金去用到你的生意上。直銷公司是不帶任何成本而為你生產產品的無償服務，生產上的一切管理都有人在為你進行專業的服務。

因此，你只要完全全意銷售產品，努力開拓你的市場，組織和發展你的業務員就可以了。而後你通過自己完善的勞動獲得你應當得到的收益。在這裏，你的入資

金極少，僅僅是一種會員資格，至於你收益多與少的問題完全是由你自己去掌握。你的時間、你的精力付出都直接影響你所有資產和無形資產的收益。

從事直銷，它和一般的生意有著截然不同的區別。直銷是一種沒有店舖的生意，隨時隨地地可以開展工作，而且，沒有經驗的人，也可以從事、學習、形勢的限制，只要以愛為出發點，講自己、講家人、談好處、談誠信、實觀心、實效用；講機會、講未來。然後再經過汗水加淚水、加功夫的勞動過程，一定得到在傳統生意中得不到的結果。

三、中國直銷市場開放後全球

為何中國市場開放後被全球全球？因為中國市場巨大，有5000萬直銷人從事直銷業，年營業額有5000億元人民幣之多。巨大的中國直銷市場是一塊處女地。加入WTO市場，全球前10大直銷公司都將向中國市場，或是在香港市場建立據點。據中國有關方面估計大約有2000多家公開的直銷公司，事實上更有單項直銷的地下公司20多家。而且還有無數中國投資者。

我們說中國直銷市場的開放將震撼了世界，不是天方夜譚。請看事實：全球最大的財務投資公司、美國羅斯伯利和美國最大的證券公司美林證券，分別多次派高級專家和專家組到中國大講研中國直銷市場和分銷中國公司發展。緊隨其後的是美國大藥房公司、德國中國大陸證券公司、新中國本土不甘人後，許多大的大藥房公司，依仗其上市後有大量的資金，紛紛重新開拓直銷市場，某製藥公司直銷直銷的職業經理人，開出中國直銷史上最高的年薪80萬人民幣聘請人才。更有甚者，歐洲大型大藥房公司用億萬美元打造了最大的直銷公司，為的是擠入中國市場。這裏我們是否已經看到中國直銷市場的大勢力和對世界直銷市場的震撼呢？

四、中國直銷業未來發展的趨勢

中國在改革開放初期，處於計劃經濟時期。那時，經濟尚不發達，對於一個人口眾多的農業大國來說，物質產量有限。為了盡可能滿足這種需求，每一家的國營企業或國營商店，都有一種生命力的採購任務。這些採購員走南闔北，活著商品市場。

在改革開放以後，計劃經濟被市場經濟所代替，私有企業、合資企業、外資企業在中國獲得了發展，企業數量迅速增加，人們一向所稱讚的物資得到了緩解。同類企業又以前所未有的速度產生，這就必然產生了競爭，昔日的採購員變成了推銷員。這個時期標誌著中國的市場則又有新的內涵。

20世紀末，由於人知的直銷方式正適應了市場發展的基本原則，處於直銷員不僅可以直接將商品交到消費者手中，還要把握直銷的業務。然而，由於產大行銷，供不應求，每家企業或工廠需要的不僅是生產者，更是銷售者。企業為了發展，也相應地應運而生，採用最先進的直銷模式，工廠降低了成本，又銷售了產品。

隨著WTO“入世”給中國社會經濟的繁榮與發展帶來深遠的影響，然而各行業

越來越多的下崗人員再就業的問題也不容忽視。入世後中國的直銷是一個與生存發展的重要手段，20世紀的結束宣告工業文明之後一個新時期將要開始。時代的變遷使中國直銷市場置於一個國際化的環境之中，傳統的直銷經營者全球一體化進程而逐漸被打破，人們需要面對一個個充滿挑戰的競爭，任何企業都非有產品開發、營銷推廣、市場研究、客戶關係、對舊有的銷售策略進行調整，才能開闢一條正確的發展途徑，於是直銷業必將興盛。做一個八面玲瓏的推銷人不僅僅是技術，而且時時有作人的。

過去，人們的職業觀念就是為了生活而工作。而今天，隨著“人”物質生活和精神生活的不斷提高，人們的觀念也逐漸改變，許多人在選擇時要選擇一種最適合自己的職業，而在選擇職業，既發揮個人的潛能，又能培養積極的心態，實現完美人生。

一、一位直銷員說，在直銷業裏她本人親身經歷“四個家”：

一是“演講家”，因為直銷業是不斷地說不盡的話，時間長了，演講能力也會提高，即使是一百人一千人一萬人，也會樂自如，這就是“演講家”。

二是“心理學家”，從事直銷是和人打交道，這就要掌握別人的心理，尋找需求點，時間一長自然就成了“心理學家”。

三是“企業家”，從事直銷實際就是開辦直銷，隨著人員的倍增，就必須管理自己的隊伍，這就要求直銷員必須提高自身能力，全面組織安排工作，這就是“企業家”該做的事。

四是“社會活動家”，因為直銷是沒有地域限制的，只要有人的地方就可開展工作，所以直銷商會在各地建立理據，這就要求必須主動式管理，隨著業務的倍增，金錢、榮譽也會倍隨，走哪裏哪裏是鮮花和掌聲，這就是“社會活動家”的寫照。

顯然，直銷是在全方位讓人們創造有形財富和無形財富。基於此，人在在擇業時也會選擇直銷。

直銷員在以後中國的社會環境中，地位：7.5分，收入8.5分，發展後景為8分。從這個數字可以看出，直銷將會非常被人尊重，收入較為可觀，有很廣闊的發展空間。

做為直銷員首先要考慮哪些行業服務於適合自己的發展，從目前形勢看，要選擇經濟收益好的、企業信譽高的、社會需求大量的、像房地產業隨著房地產和購房信貸業務的發展，房產商之競爭越來越烈。其有效手段要大量直銷員去推銷。

保險業越來越受重視，上門買保險也是直銷員的工作。象傳統(收買)和日用生活必需品都要直銷員去開拓服務；隨著生活水平的提高，人們越來越重視自己的健康，保健用品的直銷直銷員去推銷。總之，絕大多數的銷售及產品都將以直銷的形式走進千家万户。

可以說中國的直銷市場將有一個更加輝煌的前景，13億人口市場有多大是可以想像得到的。

泉聖教大

中國商人最易犯的三十個錯誤

01. 哥們式合夥，仇人式散夥

中國企業家常見的散夥模式——公司創辦之初，合夥者們以感情和義氣去處理相互關係，制度和授權或者沒有確定，或者有而後廢。企業做大後，制度變得重要，利益開始惹眼，在獎勵政策、人員提升、部門權限、業績考核等方面一味強調“一碗水端平”，最後優者不優、錯者不罰，所有部門都吃大鍋飯，企業所要的平衡反而蕩然無存。

02. 盲目崇拜社會關係

關係推動生產力，因此社會關係的建立和運用是商人必要的技能；但關係不等於生產力，把社會關係當成解決企業發展所有問題的萬應神丹，忘記了“打鐵還須自身硬”的真理，則企業本末倒置，大患遲早降臨。

03. 迷信“空降兵”

都說“外來的和尚會念經”，正確的做法應該是：不可不用“空降兵”，不可亂用“空降兵”，不可全用“空降兵”。這方面中國企業家的實踐已經太多，可永遠沒有人情不自禁地做錯；放棄身邊的人才，迷信遠方的大師。

04. 企業主視同虛設

一個商人控制人，而不是靠制度控制人的中國式組織。起源於農民江山山莊的傳統，氾濫於信任危機加重的當代商業社會，是中國獨有特色的企業組織結構的普遍現象。

05. 面子大於原則

面子是：我已這樣確定了，而且全世界的人都知道；真理是：這個方向是一條曲折折折的道路，而且很可能此路不通。愛面子的老闆已經太多，這是過去去，誰不執行誰下課，玩也要玩到底。

06. 高調式宣傳

藍藍神加加加，誠誠誠誠，風風雨雨，香！香！香！煙煙煙煙，頂頂頂頂，求機求財財財。商海博博，翻雲覆雨，誰能保佑？

07. 知人而不自知

看人頭頭是道，自己昏昏昏昏。從來沒有看清自己在行業中強力的關鍵因素，一段成功史，滿臉遺憾。也因此，如何沒有清晰的戰略規劃；堅持什麼，改選什麼；如何創新，如何守正。

08. 習慣性信口開河

說話不數數，承諾不數數，這幾乎是中國商人最普遍的景觀。對內，規則計劃變幻無常，今天立，明天改，後天再改，手無腳不穩；對外，合同承諾一紙空文，視情況塗抹，折甚至撕毀，合作者有去無回。

09. 匪文化心態

民營企業老闆如山大王，生於青萍之末，長於江湖之野，走的是匪文化路線：開山立寨大，老子天下第一；沖出山寨掙錢，砸毀賭博，見錢就搶。圖的是人生痛快，少一份使命精神；既沒有經濟上的長遠目標，也沒有文化上的成熟主張。

10. 階級鬥爭企業化

企業內部可以搞平衡，但不能搞鬥爭鬥鬥鬥。“文化大革命”告訴我們，“挑起群眾鬥群眾”最後所失去的，是企業的效率 and 競爭力。

11. 沉淪酒色

有人因為無力控制慾望，而沉淪酒色；有人因為事業無從兼顧，沉淪酒色；有人因為“過去吃了苦”，懷著找錢回來的心態而沉淪酒色；有人因為“人生苦短”，信誓旦旦是為了享受的沉淪酒色。

12. 投資理論上迷信

拿自己“吃虧的”錢去搞投資，或者借來甚至騙別人的“吃虧的”錢去搞投資，所謂敢敢等在此一舉，身家性命系於一線，敢戰敢破，急功近利，舉止失措，誰能不敗？

13. 投機倒把主義

在另一個時間、另一個市場、另一個行業，面對另一群員工或消費者，以富年的感覺投資、佈局、生產、銷售。指指還是昨天的路，音樂還是相同的音樂，可歌，可泣，為何叫喚者寥寥無幾？

14. 投資神迷

三月前簽署投資協議，三月後連本帶利地轉身離去，前期開支巨額，後期驟然收場，落後殘廢，落後殘廢……投資者常見馬，主要是因對產業投資深度及企業競爭機制的估計不足。

15. 人虎虎虎

一方面永遠高估員工的高度，一方面永遠低估員工的水平。

16. 過度追求系統平衡

企業總是由各個系統各個部門組成，它們彼此之間需要有一種動態的平衡。但老闆過分注重平衡，在獎勵政策、人員提升、部門權限、業績考核等方面一味強調“一碗水端平”，最後優者不優、錯者不罰，所有部門都吃大鍋飯，企業所要的平衡反而蕩然無存。

17. 強權即真理原則，強權即真理

從不認為自己是理想社會的到來，負有身體力行的責任。完美主義不是壞事，但將其擴大化，就會給個人和企業帶來無窮的煩惱與麻煩。

18. 完美主義評價

完美主義不是壞事，但將其擴大化，就會給個人和企業帶來無窮的煩惱與麻煩。完美主義帶來無窮的煩惱與麻煩。完美主義帶來無窮的煩惱與麻煩。完美主義帶來無窮的煩惱與麻煩。

19. 閉關鎖國

一窩蜂登山，一窩蜂打高爾夫，一窩蜂EMBA，一窩蜂建掛牌公司，借借借借，這一切並不是因為愛好或需求，而是因為模仿及炫耀。

20. 不學無術

老闆每天要處理各種各樣的情況，事情一多，就不暇學習了。很多人不讀書、不看報、不看電視、不上網，更不願意參加任何培訓班。在他們市場上，市場是最好的老師，學習只是受騙門的過場罷了。由於長期沉溺於小圈子，信息閉塞，知識結構老化，最終導致被市場淘汰，要麼被主流遺忘。

21. 公司小皇帝心態

人三呼萬歲，事事當家做主，恭順者橫批：意見者橫批：“我的地盤我做主”。

22. 極端情緒化

總是在法律允許和禁止的邊緣徘徊，總是希望利用政策的漏洞騙錢。這些歷史已打上了擦邊球的人，在不得違背現有法律的規矩裏，反而顯得格外尖酸；舉棋不定，遲疑不決。

23. 強行強迫式管理

這群商人中，幾乎都表現出強迫一個錯誤的戰略計劃上。

24. 強行強迫式管理

強迫地說，是想像力很強，行動力不夠。當然，按照自己的說法去說，一個偉大的構想怎麼能執行不到位呢？

25. 強行強迫式管理

原因如下：一，有錢難賺不能賺定一切？二，這事天地知你知我知，怎麼虧定了？三，虧了小事也難辦，我為什麼不能不？四，天哪，這點小事也難辦。

26. 武裝強迫

不容客忍下在某一方向上自己強，為了保持心理上的優越感和壓迫管理，喜歡用強迫和使用不合理的口。這些企業往往缺乏文化，在競爭中越來越難以勝出。

源自：價值中國網

中華商報 折扣廣場

CHINESE BIZ NEWS 廣告專線:626-618-0519

NUPOWER 優利企業

優力 血丹

心心安安 一生平安

Nupower LLC. www.nupowerusa.net
1720 S San Gabriel Bl., #217
San Gabriel, CA 91776 Tel: 626-375-3118

USZhiAi.com

美國癌症知識中心

知識就是生命!

美國治癌信息中心

www.uszhi.ai.com

USZhiAi.com

美國癌症知識中心

知識就是生命!

美國治癌信息中心

www.uszhi.ai.com

魔力煙盒

宇天能納米分子煙盒

世界領先納米技術專利產品

減少吸菸致病機率

歡迎批發商、代理商

詳情請電：310-669-9988
CHINA AAA INC. 全美總代理

地產大亨 錢腦袋

800 Lowa Ave., Riverside, CA 92507

可分期付款 技術到服務 品質高 價格低

NUPOWER 優利企業

折扣券 \$10 off

凡購買優利企業任何產品，均可享受此優惠

本券不得現金使用

This is fish tank coupon

華英魚缸 魚缸器具

批發零售 優待價 10% OFF

聯絡電話: (818) 518-4377

愛美體雕中心 Amy Cosmetics Inc.

修身瘦身 任做 \$499 (一月)

眼部修護 50% off

減少皺紋、眼袋、防止下垂

美國專線: 626-288-3638

529 E Valley Blvd., #288B, San Gabriel, CA 91768

PERFECT TRANS & TRAVEL SERVICE

常規旅遊服務

1. 中國 美國 歐洲 東南亞 澳洲 日本 韓國 台灣 香港 中國 大陸

2. 中國 美國 歐洲 東南亞 澳洲 日本 韓國 台灣 香港 中國 大陸

3. 中國 美國 歐洲 東南亞 澳洲 日本 韓國 台灣 香港 中國 大陸

112 S. Alhambra Blvd.
Riverside, CA 92504
Tel: 951-328-8170
Fax: 951-328-8177
Email: info@perfecttrans.com

金剛健康按摩椅

5% OFF

800 Lowa Ave., Riverside, CA 92507

可分期付款 技術到服務 品質高 價格低