

直銷制勝法典秘笈之八 新崛起最有價值的直銷市場俄羅斯

編者按：許多直銷界的朋友來電話詢問現在直銷哪裏市場最好？

應大家的要求，本期介紹世界直銷市場新焦點，最富金礦—俄羅斯。

直銷是行銷領域裏的最新的一員，許多東西還在完善中，但是不論怎樣直銷還是離不開銷售，銷售就是講賣產品，從根本上說是受到經濟發展與否的制約，試想在一個經濟十分落後的國家，連產品都沒有還談什麼直銷，所以經濟的發展與否是決定直銷市場基礎。

聖堂教授

居全球16位，工業總產值為4330億美元。2005國民總收入5000億美元，全球第12名；2006外匯存儲全球前10，增長率匯儲高達20%。2007年外匯直接投資增長達70.3%，達到498億美元。俄羅斯經濟體制改革與市場表現受到了全球矚目。

經濟增長伴隨消費也同步成長。國民生產總值的增長速度達到5—8%。當今直銷界除了中國大陸，就是兵家深處的俄羅斯直銷市場！俄羅斯直銷人口8年增長23倍，自1996年的10萬進入到2004年230萬人。據2005年12月15日直銷聯盟發佈的統計資料顯示，俄羅斯直銷市場總值已經達到12.68億美元擠入前10名，被直銷行業看好熱度已經開始發燙，已經成了繼中國之後最熱的，最富的金礦。

特別是對於低生育和高死亡加上亞健康的威脅而陷入人口銳減的俄羅斯，保健品成了熱門搶手貨。這就大大的帶動了直銷市場的發展。加上俄羅斯單親家庭多，失業率高，因此直銷業有相當大的人力後備軍，由於俄羅斯經濟的復蘇和俄羅斯人有相當好的購買保健品能

力，俄羅斯保健品市場已相當紅火，也成為全球新焦點。

直銷大鱷搶灘 中國公司稱雄 伴隨著經濟的復蘇和直銷市場的快速加溫，國際直銷大鱷紛紛進軍進入俄國直銷市場，加上俄國政府對直銷的大力支持，國家有法律保護，經銷商對直銷行業都能認同，直銷業已收到可喜的成果。安利是世界直銷業的老大哥，一直引導行業的潮流，但是進入俄羅斯確較晚。2005年才由公司的經銷商以國際形勢進入，現在經營狀況良好。其他直銷公司如賀寶福、雅芳、如新等，也先後進入俄羅斯市場，現在大約有20多家直銷公司。在眾多跨國直銷公司中，來自中國大陸的天獅是一個大贏家。自1997年進入俄羅斯，10年來每月平均業績在800萬美元，若加上東歐市場，天獅在俄羅斯以及東歐區域內的業績每月約在1200萬美元左右，最多時月營業額達到1700萬美元，一度超過了中國大陸市場的總業績。

據天獅歐亞區總裁謝東平先生指出，天獅在俄羅斯的成功有三大因素：第一、是俄羅斯正迫切需要健康產品，天獅及時趕到；第二、制度符合俄羅斯市場需要，

不高不低；第三、俄國人大多數有親近中國的淵源，對中國產品能接受。但是業界人士和筆者在俄羅斯的市場調查認為，現在俄羅斯更渴望美國保健品進入。

天時地利人和加儲藏 不論直銷人口的增長，還是直銷市場的炙熱，或從各個大型直銷公司的湧進或進駐卡位，都證明瞭俄羅斯直銷的熱門，是直銷的金礦。對美國直銷公司來說更是難得的好機會。

到目前為止俄羅斯還沒有真正的以保健品為主的直銷公司進入，這是最大的天時，難得的商機。這主要是俄羅斯人對美國FDA通過的美國產品非常崇拜，認為美國公司的信譽良好。因此，如果有美國專業的保健品直銷公司及時進入，無疑會搶得市場先機。而今，俄羅斯現有的各類直銷公司大多已是強弩之末。市場產品都需要提升，俄羅斯需要新產品，新面孔的公司。因為俄羅斯直銷市場與其經濟改革一致還需要不斷的完善，進入俄羅斯直銷市場還要有政府高層和主要關口的良好溝通和經驗豐富的操盤手，加上當地有經驗的營銷團隊才可以無往而不利。

和事佬老闆難和事

【據華爾街日報報導】勞萊特·比查恩(Lowrie Beacham)以前不喜歡與別人正面發生衝突，或者做出使一名員工比其他員工獲得更多好處的決定，即使是他手下的兩名員工正在競爭新健身中心主管職務時也是如此。

他回憶道，他完全可以在某一天把問題都說出來，然後完全忘掉它。但他沒有這樣做，這種狀況持續了數年的時間。每一次他都在往後推一點——“下個月我們就這個問題開個會吧”——他會竭盡全力避免正面衝突的發生。

每次員工對他溫和的批評表現出不滿時，他就會轉移話題：“你總是準時上班；這很棒啊！”他還會說，別把客戶抱怨你很難合作的話放在心上。

比查恩也承認，這種管理風格的結果催生了一個渙散的部門：毫無紀律，員工對自己在部門中的表現和位置毫無信心，員工之間勾心鬥角，而且個個半驕半傲。

最後，比查恩辭去了管理職務。他說，非常高興再也不用管這些事情了。糟糕的經理往往會給人留下這樣的印象：脾氣暴躁、吹毛求疵。但是這種類型的經理日益稀少。更常見、也更具欺騙性的是那些絕不會批評本該受批評員工的管理人員。

在斯坦福大學商學院(Stanford Graduate School of Business)的講師

大衛·布拉德福特(David Bradford)說，在知識經濟時代，日常工作更加複雜，也更加依賴彼此的合作，大家需要更多的回饋——特別需要回饋的方面恰恰是那些難以給出回饋的地方，如與人交往的風格。

約翰·哈德卡斯特勒(John Hardcastle)之前從事財務報告工作，他很想在工作中不斷學習和提高(調查顯示，很多人都是如此)。但是每次他提交了財務報告並希望獲得回饋時，他的上司卻不會作任何負面評價。哈德卡斯特勒說，老闆很明顯地繞開那些需要改進的地方，如與人交往的風格。

人力資源顧問羅拉·科林斯(Laura Collins)說，那些希望避免任何不悅的老闆總會用一些籠統化的措辭，這樣下屬根本不知道他們在說什麼。他們會給出適合任何人的評論，比如“要更加注意細節”、“提高與人溝通的能力”以及“培養更好的組織技巧”等。

會擔任財務主管助理的萊恩·布勒德利克(Ryan Broderick)就曾聽過這樣的回饋。前老闆這種毫無實質內容的評價比批評更讓人痛苦。有一點會讓人想念暴跳如雷地批評員工的老闆。IT專家經理詹姆士·福勒爾(James Fuller)說，這類老闆雖然不怎麼會控制情緒，但是至少他們對員工的態度很誠實。福勒爾的前老闆在六個月內沒有給他安排任何項目，也從來沒有告訴他這樣做的原因。

作者：Jared Sandberg

史玉柱的九個歷史瞬間 在現實和虛擬社會裏的財富神話(二)

編者按：史玉柱無疑是中國當代商人中最富傳奇色彩者。從中國排名第八的富翁到身負2億巨債的“首負”；從“腦白金”到網游“狂途”；從開始資本運作到美國紐約證券交易所上市；短短十年，跌宕起伏，他的商業歷程有太多的故事和傳奇。我們從本週起開始連載劉朝先生的作品，敬請讀者留意。

18歲之前，史玉柱隨父親兩次見識過上海的繁華。基本印象是“太大了”。最深印象是南京路上24層的國際飯店。“還有外灘”。“外灘的樓和懷遠的樓是不一樣的，非常洋氣。”此刻，儘管走在南京路上，史玉柱依然覺得他離大上海很遙遠。

1988年，從深圳大學研究生畢業，史玉柱回到合肥原單位。沒幾天，他提交了辭職報告。向以前幫過他的朋友借了一台IBM電腦，史玉柱開始在家編寫文書處理軟體。“我是從我的原單位統計局看出這個市場需求的。”史玉柱說，“當時每個單位都花2萬元購置一台四通打字機，同時也在購置電腦。大多數情況下，電腦總是被放在一旁不用。我就想編一套軟體，取代四通打字，直接用電腦打字。”

半年之後，M-6401在史玉柱合肥的家中誕生。史玉柱送了一套給原單位。幾張軟碟一裝，就能打出比四通打字機24點陣更漂亮的64點陣字，而且，編輯螢幕比四通打字機大很多，單位的四通打字機從此被放到一旁沒人用了。

一看有戲，史玉柱立即攜上軟碟，南下深圳。史玉柱在深圳大學有個老師，同時是天津大學深圳科貿發展公司員工。老師很器重史玉柱，專門為史玉柱成立電腦部，交給史玉柱承包。史玉柱每月只要交一兩千元固定的管理費用，剩下的

都歸自己所有。

沒錢買電腦，史玉柱將自己的軟體演示給賣電腦的老闆看，“我現在沒錢，你讓我先拿回去，等我軟體賣了錢，給你多加1000元利潤。”賣電腦的老闆居然同意了，讓副經理將電腦借給史玉柱。這名副經理後來加入了史玉柱公司，現在是任途公司副董事長。

沒錢打廣告，史玉柱跑到北京，闖進《電腦世界》報社廣告部，演說軟體給當時的廣告部主任賀靜華看。賀靜華答應先給史玉柱打三期1/4版廣告。

1989年8月2日，《電腦世界》中文軟體廣告當天，廣州一家政府機關打電話過來說要買，史玉柱跳上中巴趕到廣州去，留了三套軟體給他們。回來後，史玉柱立刻接到了寧波打來的要貨電話。

8月16日，史玉柱收到三張銀行匯款，一共1.5萬元。一張8820元，是廣州批發的三套；另外兩張是零售匯款，每張3500元。8月份收入達到4萬多元，9月份16萬，10月份超過100萬。M6401開始是軟加密，很快被破解，史玉柱立即開始使用加密卡。

8月底，9月初，經朋友介紹，史玉柱招聘了三個員工。到10月份，其中一名員工說：“我們每個人都應該有股份，大家應該將賺到錢的分掉。”史玉柱不同意，主張繼續打廣告。史玉柱對員工說：“股份的事情可以商量，但每人25%不可能。”“軟體是我開發的，啓動資金是我出的。我至少應該控股。可以給兩人10%到15%。”兩位員工嫌太少，鬧僵之後，史玉柱摔了電腦，管財務的員工不參與，另外兩名員工只好抱著剩下的幾台電腦和印表機，走了人事。

“我從此再不搞股份制了。”“母公司一定要我個人所有，下面的公司可以考慮我控股。”“中國人合作精神本來就很差，一旦有了股份，就有了和你們的資本。造成公司結構不穩定。”“後來我就給我的高管高薪水和高獎金，就是給比他應該得到的股份分紅還要多的錢。我認為，這個模式是正確的，從此以後，我的公司就再沒發生過內鬥。”

10月份，史玉柱將100萬元廣告費砸向《電腦世界》，M6401月銷售額乘勢攀升到了500萬元。1990年前三個月，史玉柱已經掙到了3000萬元。

此時，求伯君的WPS借助方正的品牌和管道橫空出世，史玉柱一看不妙，帶領一名助手跑進深圳大學學生公寓封閉開發M6402。從M6402開始，史玉柱開始使用巨人文中文名稱。“當時IBM藍色巨人最火，我們就抄襲了巨人這個名稱。”

等到M6402投入市場的時候，WPS已經超越了M6401，巨人M6402縮短了和WPS差距，但還是無法超過WPS。史玉柱再次組織了十幾個人的研發隊伍，跑到深圳大學封閉開發巨人M6403。

1991年春節剛過，深圳，巨人連鎖會議。經銷商包機過來，現場訂貨，史玉柱當場掏出3500萬元現金支票。

史玉柱故事之四：巨人大廈 18層、38層、54層、64層。巨人大廈設計不斷加碼。1994年初，巨人大廈開工典禮。史玉柱剛想對外宣佈巨人大廈要建成中國第一高樓64層，話都到了嘴邊，面對著珠海市長、市委書記梁廣大殷切的目光，史玉柱頭腦一熱：“64層也沒與國內一些高樓拉開太大距離。”史玉柱一咬牙，脫口而出：

“巨人大廈要建72層。”史玉柱當年成了中國十大改革風雲人物。

1991年，M6402開發完成，註冊巨人文中文卡，先要註冊巨人文公司。1991年在深圳註冊巨人文公司。工商局需要縣國級以上單位開具證明。史玉柱“六四”期間表現清白。“六四”期間，史玉柱辭職在家編輯軟體，安徽省統計局說：“當時，你已經辭職了，單位無法幫你開證明。”聽說珠海註冊公司，不要“六四”證明，史玉柱當即在珠海註冊了巨人文公司。

1992年，史玉柱率100多名員工，落戶珠海。“珠海對我們非常重視。”“當時我們已經是非常大的企業，年銷售上億啊，全國都不多。”珠海給了巨人很多照顧：高科技企業稅收全免；破例審批出戶口；戶口一時轉不過來，給新辦一個珠海戶口。

巨人一下子發展了起來，資產規模很快達到2到3億。手裏有了錢，精力也多，史玉柱開始不滿於只做巨人文中文卡，他開始做巨人電腦，巨人電腦賺錢，但管理不行，壞賬一兩千萬。巨人電腦還沒做紮實，史玉柱又看上了財務軟體、酒店管理系統。史玉柱去美國考察，問投資銀行未來哪些行業發展速度最快？投資銀行說是IT和生物工程。史玉柱回國立即上了生物工程項目。其他涉足的行業還有服裝和化妝品。灘子一下鋪到了六七個事業部。

1993年，巨人其中僅中文手寫電腦和軟體的當年銷售額即達到3.6億元。位居四通之後，成為中國第二大民營高科技企業。史玉柱成為珠海第二批重獎的知識份子。

珠海“重獎”科技人員轟動全國之後，北京希望珠海還能樹一個典型：一個中國大學生留在本土

創業的典型。當時成績最好的大學生都出國，一出去就不回來。中國人才的外流太厲害。時任珠海市委書記、市長的梁廣大選中了史玉柱。

作為支持，珠海市政府曾經批給巨人一塊地，巨人準備蓋18層的辦公大樓。在大廈圖紙設計好之後，梁廣大找史玉柱談了談，希望史玉柱為珠海爭光，將巨人大廈建為中國第一高樓。巨人只有建成了中國第一高樓，史玉柱才配做全國典型。

珠海市政府原本批給巨人1萬多平米，為了支援巨人建中國第一高樓，市政府又批給了巨人3萬多平米土地。125元/平方米的價格等於白送。

怎樣讓全國人民都注意史玉柱呢？梁廣大安排所有來珠海的國家領導人都到巨人參觀，朱鵬一年來巨人一次，胡錦濤和朱鎔基也都到過巨人。

1993年，中國經濟過熱發展，只要有房子就能賣掉。甚至連“樓花”都能賣掉。深圳寫字樓價格漲到了每平方米一萬五至兩萬。珠海當時在修大港口、大機場、還有跨海大橋，史玉柱被這個鬧騰，認為珠海也會像深圳一樣成為國際大都市。

蓋72層的巨人大廈需要12億，此時，史玉柱手中有1.1億現金。史玉柱將賭注押在了賣樓花上。1993年，珠海西區別墅在香港賣出十多億，珠海西區別墅在香港賣出十多億。等等。可等到1994年史玉柱賣樓花的時候，中國宏觀調控已經開始，對賣“樓花”開始限制，必須投資到一個數額才能拿到預售許可證，後來越來越規範，限制越來越多。史玉柱使出渾身的宣傳本事，也只賣掉了1億多“樓花”。

蓋高樓，地下部分最花錢。地

下20米之後都是岩層。巨人大廈一共打了68根樁，最短的樁打了68米，最長的樁打了82米，僅打樁花了史玉柱一億多。

1995年，巨人推出12種保健品，投放廣告1個億。史玉柱被《福布斯》列為大陸富豪第10位。腦黃金取代巨人文中文卡成為巨人新的搖錢樹。1995年，仍然認為形式一片大好的史玉柱往巨人大廈地下室三層又砸了一億多。

1996年巨人大廈資金告急，史玉柱拿不到款，決定將保健品方面的全部資金調往巨人大廈。此時，腦黃金每年已經能為巨人貢獻1個多億利潤。“我可以用腦黃金的利潤先將大廈蓋到20層。先裝修20層。賣掉這20層，再蓋上面的。”沒成想，保健品業務因資金“抽血”過量，再加上管理不善，迅速虧蝕而衰。腦黃金賣不動了。

1997年初巨人巨人大廈未按期完工，國內購樓花者天天上門要求退款。媒體“地毯式”報導巨人財務危機。得知巨人現金流斷了之後，“巨人三個多億的應收款收不回，全部爛在了外面。”不久，只建到地面三層的巨人大廈停工。

1997年1月到8月，史玉柱在美國四處奔走，找錢未果。1998年10月，珠海市政府召開巨人大廈貸款現場會。珠海市長、市委書記梁廣大要求銀行為巨人大廈貸款。沒想到兩周之後，梁廣大閃電退休。1993年，珠海西區別墅在香港賣出十多億，珠海西區別墅在香港賣出十多億。等等。可等到1994年史玉柱賣樓花的時候，中國宏觀調控已經開始，對賣“樓花”開始限制，必須投資到一個數額才能拿到預售許可證，後來越來越規範，限制越來越多。史玉柱使出渾身的宣傳本事，也只賣掉了1億多“樓花”。

蓋高樓，地下部分最花錢。地

作者：劉朝

嘉合地產 HARVEST REALTY DEVELOPMENT

專精各類 會庫·公寓 土地租賃·買賣

全職房地產經紀 張強(JOHN) 畢業北京清華土木系·南加大房地產碩士

626-203-2877 Email: johnz_168@yahoo.com

唐冠軍商業地產介紹買賣 #4

冠軍公寓地產介紹

1. Ontario - 康斗 - 2020呎、佔地63160呎、32單位、全租滿、1979年建、售價\$3,950,000
2. Arcadia - 公寓 - 12928呎、佔地20000呎、13單位、全租滿、1964年建、售價\$3,088,000
3. Arcadia - 公寓 - 3264呎、佔地14736呎、6單位、全租滿、1957年建、售價\$1,180,000
4. Pasadena - 四層樓公寓、23973呎、佔地18114呎、34單位、全租滿、售價\$4,750,000
5. Arcadia - 二層樓公寓、12928呎、佔地20000呎、13單位、1964年建、全租滿、售價\$3,088,000

冠軍店面與商場介紹

1. Whittier - 一層店面、8300呎、佔地23400呎、全租滿、2003年建、售價\$2,050,000
2. Los Angeles - 一層店面、7020呎、佔地7100呎、2006年建、售價\$2,350,000

愛家地產 唐冠軍 626-347-9459 sugarsweettang@yahoo.com