

直銷制勝法典 秘笈之十六

警惕誤入直銷市場的陷阱!

近日來筆者收到不少中國大陸從事直銷的朋友來電和發來許多信件，共同的問題就是：目前中國市場機會很多，是否可以進入？一方面出現許多十分誘人的公司和看似絕對可以賺錢的獎金制度；但一方面又有覺得不很可靠是否值得可以進入？一時局部為難？紛至沓來詢問。

中國直銷正出現出那麼一群人，在編織虛幻的狂想曲，利用這個美夢和人的貪欲和浮躁無知，狂想大發不義之財，不惜採用虛假和欺騙的手段使很多人傾家蕩產甚至跳樓自殺。本文主要就是警告大家不要上當，不要貪小便宜吃虧！不貪心就不會受騙！

筆者在這裏把目前正“火”幾種直銷形式見解曝光：

一、直銷升級換代，最數金銀的快

當前在中國直銷市場出現你方唱罷我登場，八仙過海各顯神通，在此起彼伏的數千家公司中最火的就是“基金”各種名目繁多的漂亮的外衣和華麗時髦的名字，什麼綠色基金、教育基金、養生基金、樹膠基金等等，這也就是人們所說的拉大旗作虎皮，保護自己，嚇唬別人。高調又時髦可謂與時俱進，但是不論他叫什麼名，其實都是非法行騙。這類公司用非法推銷高回報只要進錢，找不找錢、有沒有產品，都沒關係。最常用的方法就是要求買大單，投10萬元，拉進幾位10萬的你就收回投資，以後就等拿錢。一時間很多人趨之若鶩，結果是3到6個月後老闆

攜款而逃，留下眾人的悲恨。這種利用人的暴富和急功近利的思想，編織美輪美奐的夢想又給你看出一角真實的景觀，再加上一些內部的托的起哄，是很多人上當吃虧。這就給各位行進中的同時提個醒，小心這種以炒作為主的炒錢公司的陷阱。

二、快速滾動加倍的翻，高裝打粉改頭又換面

如果要傳銷模式對善良的直銷人的傷害程度來排名的話，活動應該是最厲害的，其次就是大排銷。所以說滾動是中國政府重點打擊的對象，非法推銷人頭，使前邊少數人有暴利必然就有人為之，而且這種模式現在做得更隱蔽，更有欺騙性，因為他們往往是穿上了誘惑人的外衣，掛上許多時髦美麗的名稱，其表現形式主要有以下幾種。

1、銷售產品累積分為藉口。原來的滾動公司一般沒有產品，因為很容易被政府所打擊，而現在新出現的公司是以產品銷售為幌子，門檻很低，一般一份產品只有百元左右，但是在計畫中設置了非常多的方法，常用的手法誘導大家買大單，以100份起算，然後以每個月的固定回報為最大誘惑，有些公司是以

數個月回本、最短的公司是以3個月回本來吸引投資者為特別大的人加入，用這種買大單投資的方式，說什麼一次投資終生受益等等美麗的說詞，而真正做直銷的人將是虧本高放，賣了房子賣了車，最後還是滾動公司的簡單辦法就是：該公司是說保證給你每週獎金固定的回報。沒有任何公司制度和規章來保證給你固定回報，這是一批

尺度，該模式成立的唯一條件就是新幾幾倍，這是不可能做到的。還有這類公司常用可觀，誘人的高點回報來吸引個人。如果你加入開關能有點收入還可以賺點小錢，所以貪欲的心理還開始作祟，可是你感到越來越差，不但自己投了幾十萬，還引了親戚朋友自己投了幾十萬，沒有想到最後是血本無歸。這樣的公司壽命如果能達到6個月的話該是奇跡。

2、配銷原始股票為誘惑保證每個月可以得到固定回報。凡有這個常識的人都知道，所謂股票就是要按股份的比例來承擔公司的經營風險這分公司的利潤，所以不存在固定分紅之說，再說一家公司的股份規模是在公司成立前就確定的，所以不存在不斷的吸收新

東進來的現象，其實這種方式還是一種變形的融資滾動模式，要保證這種固定的收入不斷實現下去，只有兩種途徑，一是不停的有新人進來，而且是成倍的速度進來，二是公司拿那部分資金去投資其他收益很快很高的項目，然後再來保證投資者的利益，但是這兩種假設都不能長期實現。

3、以XXXXX某某著名投資公司或者著名投資為誘惑吸引別人的投資，然後承諾保證定期的固定回報，中國政府明確規定，沒有得到央行批准的任何機構和個人，如果以這種方式來吸引個人投資都是非法的，不久就有一家打着美國著名投資之神“巴菲特”的名義來中國開大家投資，並以誘人的高回報回報來吸引個人的投資？這真是白日做梦。

三、新排銷、大排銷、開盤，結果是大騙局

在中國北方地區一家號稱具有中國南方著名醫院背景的公司，在大規模一種著名的制度，就是一種典型的排銷網，這種網型在中國開盤在九十年代初在日本出現，九十年代末隨傳入中國，殘害了很多家庭。去年底開始在中國北方地區大流行，其瘋狂

的程度甚至不下九十年代，很多家庭拍去買，瞭解這樣的公司現在正在倒閉的還有幾家，有幾家做了不到2個月就停了，包括上面的那家所謂著名醫院背景的公司。在當前中國社會，投資者的途徑仍然很窄，大家渴望暴富的思想仍然非常強烈，而且大部分瞭解不到真相，無法判斷，沒有經驗，所以難免就被那些別有用心的人所利用，更可怕的是，受害者的部分都是下層工人、農民，他們基本上是身家性命押上的，其後果非常嚴重。公司老闆攜款出走，老闆關門消失的大多，提攜大家一定要小心。

中國直銷市場是全球的焦點，是剛剛開發的富金礦，特別是海外朋友想進當還是先要深入調查，千萬不要盲從好人的介紹，特別是那些開盤不到18個月的公司欺騙性就更大。中國國外的朋友，千萬不要進入什麼基金，這是更大的陷阱。

我在這裏給各位的忠告就是：理性選擇，產品第一，法律保證，18個月的公司。

作者：秦聖

網路營銷顧問做些什麼 市場營銷的三個層次

網路營銷顧問做些什麼

網路營銷顧問是伴隨企業電子商務實施而產生的一種新興職業。實施電子商務過程中，為了提升企業競爭力，而根據市場變化，競爭對策策略的變化，自身戰略的調整而不斷的調整自身網路營銷策略，並使之在相關方面具有有效的運作。網路營銷顧問的工作目標就是使電子商務順利實施，是營銷在網絡上得以成功。下面是根據本人的經驗以及相關方面的知識而得出的網路營銷顧問的主要工作：

- 分析企業的網站，總結網站的優勢和劣勢。分析企業網站主要內容包括網站功能、網站內容、網站內容、用戶體驗、業務流程等。
- 制定網路營銷策略步驟、實施流程、具體操作。網路營銷實施有程序。
- 對網站不足的地方進行優化。包括用戶介面的優化、業務流程的優化、功能優化、搜索引擎優化。用戶介面優化功能功能優化的目的是為了有更好的用戶體驗，業務流程優化的目的是為了簡化用戶的操作。搜索引擎優化的目的是為了讓企業在搜索引擎中獲得好的排名。
- 網站運營，讓網站健康發展。網站運營的主要工作包括網站日常維護、網站流量分析、網站故障的排除等。網站運營的目標是為企業網路營銷提供一個安全、穩定、方便的平臺。
- 網站推廣，讓更多的潛在客戶到訪網站。網站推廣的主要工作包括搜索引擎優化、企業黃頁推廣、門戶網站推廣、軟文推

市場營銷的三個層次

怎樣才能達到市場營銷的最高境界——“賣思想”

“僅為部分人服務”的理念。通過市場分析這個工具，我們可以從眾多的客戶中挑選出一小部分，這部分人認同本企業的優點，而不在于（至少是容忍）本企業的缺點，他們就被稱為我們的目標客戶群，即我們所要服務的那部分人。

任何一個產品都是由三層構成的，最中心的是核心產品，第二層是週邊產品，第三層是外延產品；只有理解了完整產品的三個層次，產品同質化的問題才有望解決。以PC為例，可以說絕大多數電腦的核心產品是一樣的：CPU一樣，作業系統一樣，主要零件也一樣，所以在核心產品上很難體現差異化。但是從市場銷售狀況來看，不同品牌的業績差別卻很大，為什麼？因為完整產品不同，差異化主要是體現在完整產品的三層和第三層上面。理解不同消費者的需求，就能走出產品同質化的泥潭。這就需要企業花時間、花精力去理解目標客戶的需求，經常與目標客戶交流，做系統的市場調查。

營銷中的避實擊虛

古人給我們留下了寶貴的“思想財富”，這些思想都具有一定的哲學高度和普遍性，因此可以靈活運用到不同領域的實踐中。但是由於這些思想過於抽象和簡潔，以致後人在理解上似是而非，難以學以致用。《避實擊虛》的軍事思想就是如此，相信僅有極少數的營銷人能將營銷實踐不貫徹這一思想。與東方學說不同，西方學者更擅長精確的描述和系統的分析問題，因此系統化的理論能出自西方。這些西方的理論能跳出中國古

市場營銷的三個層次

怎樣才能達到市場營銷的最高境界——“賣思想”

“僅為部分人服務”的理念。通過市場分析這個工具，我們可以從眾多的客戶中挑選出一小部分，這部分人認同本企業的優點，而不在于（至少是容忍）本企業的缺點，他們就被稱為我們的目標客戶群，即我們所要服務的那部分人。

任何一個產品都是由三層構成的，最中心的是核心產品，第二層是週邊產品，第三層是外延產品；只有理解了完整產品的三個層次，產品同質化的問題才有望解決。以PC為例，可以說絕大多數電腦的核心產品是一樣的：CPU一樣，作業系統一樣，主要零件也一樣，所以在核心產品上很難體現差異化。但是從市場銷售狀況來看，不同品牌的業績差別卻很大，為什麼？因為完整產品不同，差異化主要是體現在完整產品的三層和第三層上面。理解不同消費者的需求，就能走出產品同質化的泥潭。這就需要企業花時間、花精力去理解目標客戶的需求，經常與目標客戶交流，做系統的市場調查。

營銷中的避實擊虛

古人給我們留下了寶貴的“思想財富”，這些思想都具有一定的哲學高度和普遍性，因此可以靈活運用到不同領域的實踐中。但是由於這些思想過於抽象和簡潔，以致後人在理解上似是而非，難以學以致用。《避實擊虛》的軍事思想就是如此，相信僅有極少數的營銷人能將營銷實踐不貫徹這一思想。與東方學說不同，西方學者更擅長精確的描述和系統的分析問題，因此系統化的理論能出自西方。這些西方的理論能跳出中國古

第五屆 國際房地產投資策略研討及展覽會 Global Real Estate EXPO 5th Edition - June 14th

六月九日前 預先登記，免費入場 臨場門票：每人 \$35，雙人 \$50

6月14日, 2008 星期六: 9:30am - 5:30pm HILTON LOS ANGELES / SAN GABRIEL 225 West Valley Blvd., San Gabriel, CA 91776

展覽項目包括各州房地產及法拍屋

- California Market Update: What the Numbers Really Mean & How to Profit in 2008-2010 - Bruce Norris- President, the Norris Group (加州房地產趨勢，如何在2008-2010投資獲利)
- Tax Saving Strategies, Book Keeping and Asset Protection (從入關關稅省稅和保護資產) - John Hrye, Attorney and CPA
- Featuring Pete Youngs, aka "Mr. Rehab", Contractor Secrets that save you 50-75% (控制開源成本-投資房地產的關鍵) - Pete Youngs, Youngs Enterprises
- Passive Income for life with No Money down Apartment Buildings - Anthony Minuto, Minuto Publishing LLC.
- Investment Outlook and how Commercial Property investment can be a haven for the Transitional market (投資環境與商業房地產投資的避風港) - John Chen, Founder of Global Real Estate Investors Club, Host of the Global Real Estate Expo 2008
- Cash Flow Properties in FL, AL and MS - Janet Montano-President of Home and Income Realty
- Alternative Tax-Advantaged Investments - Real Estates, Equipment Leasing and Natural Gas Drilling - Cindy C. W. Chiu, Ph.D., EMBA, Founding Member of Private Equity Group, LLC. Registered Representative with Direct Capital Securities, Inc.
- Mexico - Profit Outside the Borders - Jason Todd Mogler - President and General Partner of Tri-Core Companies, LLC.
- Living in luxury at TUCAN Country Club and Resort in Panama - Robert Brittain Jr., Tucan Country Club and Resort

請速報名 - www.RealEstateShowEXPO.com 詳情請電: 1-626-512-7324 或電郵聯絡: info@justglobal.net 傳真: 408.716.3200