

<<安利事业分享>>

图书基本信息

书名：<<安利事业分享>>

13位ISBN编号：9787510410420

10位ISBN编号：7510410428

出版时间：2010-10

出版时间：新世界出版社

作者：晓路

页数：177

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>

<<安利事业分享>>

前言

直销具有无与伦比的魅力，它不仅为我们提供了二个发财致富的新路子，更为我们提供了一种新的生活方式、一种新的思维方法。

读完下面的小故事，我们就能够深刻地了解这点。

很久以前，在意大利中部的一个小山村有两兄弟，兄弟两人都梦想着自己有一天能成为村子里最富有的人。

不久机会来了，村里决定要雇用两个人把附近河里的水运到村边的蓄水池，以方便村民饮用。

村长经过一番精挑细选，选中了聪明勤奋的两兄弟。

村长与他们约定，每提回来一桶水村里会付给他们一定的报酬。

兄弟俩十分高兴，很快就开始了他们辛勤的工作。

一天下来，兄弟两人都获得了一份报酬。

哥哥为得到的那份报酬而兴奋不已，他认为有了这样的好运气，很快就可以实现自己的梦想了。

可是弟弟并不这么认为，一天下来，他浑身又酸又痛，疲惫不堪，双手也磨出好多血泡，他想像这样下去需要辛苦劳作一辈子，而且每天要重复同样的工作，既枯燥无味，还要受到诸多的限制，所以他发誓要想出一个更好的办法，把河里的水运送到村边的蓄水池。

冥思苦想了一夜，他终于想出了一个好办法——修建一条从河边到蓄水池的管道。

第二天一大早，他就迫不及待地把这个想法告诉了他的兄长，可是兄长却认为他这是异想天开，认为还是朝九晚五地提桶比较安全。

可是弟弟做出了决定是不会改变的，他决定一个人去实现这个宏伟的计划，每天提完水后都挤出时间去完成一点自己的计划。

然而他的努力却遭到了村民们的嘲笑，不久连他的兄长也嘲笑他了，可是弟弟却坚信自己的努力一定不会白费，他相信今天的付出一定能换取明天的收获。

弟弟一如既往地一英寸一英寸地向前挖着深沟，他挥动着锤子和凿子。

一英寸变成了一英尺，一英尺变成了10英尺，10英尺又变成了100英尺……此时，他的兄长却躺在吊床上，悠然自得地抽着烟——他为自己的选择而心存侥幸。

弟弟把所有的一切都抛在身后，他脑子里只有一个信念——那就是早一天把管道修通。

这一天终于到来了——管道竣工了。

村民们欢呼雀跃，纷纷来到村边的蓄水池，看着清泉般的河水汩汩地流进蓄水池中，他们甬提有多高兴了。

弟弟因为建成了管道，一时之间成了远近闻名的新闻人物，人们都认为他创造了一个奇迹，甚至是一个神话。

不过，这只是他梦想的第一步，他有更宏伟的梦想——在全世界建造管道。

此时的哥哥，由于年复一年、日复一日的提桶工作，背驼得已经不成样子了。

更为严峻的是：由于管道的建成，他失业了，他已经没有桶可提了。

不久，兄弟俩之间开始了一场对话。

哥哥终于在事实面前低下了头，他在弟弟的说服下，改变了陈旧的思维方式，加入了在全世界修建管道的队伍中，两个人的梦想就这样开始了。

许多年过去了，世界各地到处都铺满了管道。

人们的生活也因为管道的出现而改变了许多，方便了许多。

两兄弟遍布全球的管道生意，每年为他们带来了许多收入。

他们经常去世界各地旅游，向世界各地的年轻人讲述他们的故事，启迪别人建造自己的未来管道。

仔细审视我们的生活，我们不正是生活在一个提桶的世界里吗？

我们每天朝九晚五地上下班，每天过着一成不变的生活。

可是除去吃喝拉撒，到头来我们还是两手空空，难道这就是我们所想要的生活吗？

人们常说，选择比努力更重要。

直销事业正好为我们提供了一个发财致富的好机会。

<<安利事业分享>>

它不需要太高的学历，不需要丰富的经验，甚至不需要什么投资，但却能为我们提供一个有保障、有充分自由、有良好发展前景的事业机会。

最近直销法的颁布实施，更是为直销事业提供了有效的法律保障。

直销事业在日益规范化的同时，也逐渐步入了快车道。

每一个有梦想的人都应当抓住这一难得的历史机遇，在直销事业中建立起自己的财富未来管道。

安利作为全球最大的直销公司，进入中国市场后，在短短几年的时间里迅速发展壮大，成为中国最富魅力的直销企业，这的确称得上是一个传奇。

直销法的颁布实施，使安利在中国市场上迎来了新一轮的发展机遇。

为了适应这种市场新环境的需要，安利也进行了有效的改革，发展为现在的新安利。

面对新机遇，了解立法后的新安利，加入新安利，无疑是那些具有财富梦想的年轻人的最好选择，而本书将会成为他们在直销海洋中遨游的最佳导航手册。

抓住社会发展的新机遇，探索自己的财富之路。

<<安利事业分享>>

内容概要

安利在直销领域里一直占据着无人能及的位置，是什么成就了安利的直销帝国？《安利事业分享》从经营理念、品牌策略、奖励机制以及企业文化等多个方面对安利进行全面分析，从而提示了安利模式在中国取得成功的奥秘。

<<安利事业分享>>

书籍目录

第一篇 500强企业——安利公司的优势第一章 安利的传奇事业安利的辉煌发展历程 // 3安利公司的创立 // 3安利的企业文化 // 4安利现状 // 7第二章 安利(中国)的直销优势安利(中国)概要 // 10中国人的直销优势 // 11安利的良好发展前景 // 14第二篇安利国际一流的产品第一章 卓越的品质保证一流的科研能力 // 18最严格的品质管理 // 20全新的产品环保理念 // 29第二章 丰富的产品种类纽崔莱营养保健品 // 32雅姿护肤品 // 51雅姿化妆品 // 65伊姿彩妆系列 // 70家居护理用品 // 74个人护理用品 // 89强大的支持系统 // 100第三篇安利是复制成功的事业第一章 卓越的品质保证什么是复制? // 104复制的力量与效应 // 106如何复制成功 // 109互助与分享 // 132第二章 安利复制成功的模式组建高绩效的团队 // 138安利的培训会 // 143业务说明会 // 146第四篇白手起家致富的事业第一章 白手起家的事业白手起家所需条件 // 156为什么做安利是白手起家 // 157第二章 一生一世的财富经济上的富裕 // 164精神上的富足 // 167说明 // 177

<<安利事业分享>>

章节摘录

建立部门的技巧（一）先推后拉：一种从容的手段在安利营销行为中，有很多的营业代表往往过于急躁，恨不得别人一下子都成为自己的顾客和部门，可谓“心急吃不了热豆腐”，这种急躁的态度往往导致别人的拒绝。

事实上，有很多人的神经不太容易发热，他们比较冷静，因此，即使他们认同了安利，也未必会及时地加入进来。

这时该怎么办？

而且，他们作为顾客，对产品很陌生，虽然是朋友，他们很信赖你的介绍，但始终未肯轻易下结论，往往表示多考虑几天再说。

这种时候，注意了！

我们应该将产品介绍给他们，首先使他们成为自己的顾客，然后再慢慢地影响他们加入到安利事业中来。

另外，对于陌生人而言，如果有机会能将公司的产品介绍给他们，你与他便构成了一种客户关系。

此后，你再应用其他的策略，透过各种方式，通过这条关系，慢慢地渗透，使他们成为你部门的成员。

在做这件工作时，不要让你的行为染上过分显露的商业色彩，也许这样你会更加从容，更能获得别人的信任。

陈小姐是一名从事安利事业两年的营业代表。

在工作中，她一向干得很出色，因为她懂得不急不慢，从从容容对于营销行为的重要。

有一次她被邀请去参加一个朋友的生日会，在会中她认识了两位朋友，俗话说，朋友的朋友就是自己的朋友，在交谈中，他们一见如故，交谈的范围也迅速地扩展开了。

陈小姐很自然地跟他们谈起了健康问题，并且不动声色地谈到合理的营养结构对于健康的重要性，以及值得信赖的营养补充食品的重要性，然后抓住机会，把安利的营养补充食品介绍给他们。

过了没多久，两位朋友觉得安利的营养补充食品不错，于是就向她订了一些产品约她下次见面。

经常性的交往使她们互相更深地了解，互相有了一种信任，不像对陌生人那样，总有一种戒备的心理。

她们的交往一方面也为陈小姐的营销工作带来了许多渗透的机会。

一个月后，他们通过使用产品并发现其好处，这时陈小姐便将公司的生意计划也就是市场计划给他们谈，并且成功地推荐他们加入了她的部门。

这个实例之中，有许多值得研究的地方，有许多值得吸取的经验。

我们不难发现，陈小姐作为一名有经验的营销人员始终不紧不慢，不急于求成，而是一步一步地走，最后慢慢地取得了成功。

她在介绍产品以及公司给那两位时是完完全全地处于一种极和谐、亲切的气氛中，那时，他们的共同的朋友的喜庆时光使得他们能更自然地觉得亲切多了，这就减少了许多商业气氛。

其次，她很自然地、不动声色地谈到健康问题和健康食品时，表示很关心对方的生活，这时他们之间是一种关心与被关心、爱护与被爱护的关系，而不是以经济利益为基础的商业关系。

再次，陈小姐给了他们足够的时间去发现产品的好处。

她给了别人从容的同时，也给自己从容，所谓“给别人方便自己也方便。”

朋友们自始至终没有一点的被动，自然就不能产生任何的反抗情绪，相反的，而是以一种主动的态度，做出自己的决定。

试想当初陈小姐并不如此从容，第一次见面时就向他们介绍公司的市场计划，那就很可能会破坏当时的友好气氛，从而使他们仿佛坐在商业的谈判桌上，而不是坐在宴会的餐桌上了。

这样的话，也许很可能就认为太商业化了，那两位朋友不但不会加入，而且很可能连产品也不会试一试。

（二）先拉后推：一种先发制人的手段前一节所讲述的从容手段，乍看起来，与这一节所要讲到的先发制人的手段大相径庭，似乎有点自己打自己嘴巴的味道。

<<安利事业分享>>

但事实上，对待不同的对象，在不同的环境下，应当采取不同的方法。

所谓因地制宜，随机应变，是营销行为十分重要的窍门。

在这个世界上，的确有很多人需要钱，原因倒不是因为他们的贪婪或市侩，而是因为他们确实有很多的困难需要用钱来解决，比如生活、购房、子女教育等问题。

对于这样一些人，他们往往更需要赚钱的机会，而不一定对你所推销的产品感兴趣。

因此，安利有利可图的直销模式比它一流的产品更能吸引他们。

另外，也有一些人，因为对于自己本来的工作感到厌倦，希望自己可以开创出一番事业。

这些人，可能对消费并不是十分感兴趣，他们的目的在于赚钱发展事业，因此很欢迎赚钱的营销活动。

因此，对这种人，便要先介绍安利事业的好处及市场、计划，如何让他们创建基业，梦想成真，然后才指导他们如何在销售产品中获得好处。

曾经有人作了这样一个调查：金钱重要还是健康重要？

有相当一部分说金钱比健康重要。

经过进一步的调查才搞清楚，这样回答的人大致有三种情况：一种情况是牺牲自己为了他人的情况，主要是父母为了子女的教育费而很需要钱。

一种情况是希望干一番事业，而事实上没有事业也就是因为没有足够的金钱支撑，所以他们较少地考虑到身体的健康问题，另一种情况是属于一种错误的见解，他们认为有了金钱才有可能支付医药费，才能使身体无后顾之忧，而光是身体健康，没有金钱，每次为金钱烦恼也没意思。

这是一种不太健全的人生观。

只有生命身体才是你自己的，你能有健康的身体，这是了不起的福气，是前世修来的。

而你却不知道珍惜自己拥有的，自寻烦恼去追求自己所不能拥有的，实不可靠。

金钱是你自己的吗？

是你的鼻子，心脏还是脚掌？

对于上面的问题，诱之，进入自己的事业体中，使加入自己的部门。

曾经有一位年轻人在安利做得非常优秀。

有一次，他去外地讲课。

会后在和人沟通的过程中，说公司的产品如何如何的优良，如何如何能促进身体健康，但仍打不动对方的心。

最后他只好改变策略，向对方谈公司的详细市场计划，对方渐渐听得入了迷，而且向他询问了许多详细的问题，最后竟然迅速地成了安利公司的一名营业代表。

后来他在从事安利事业的过程中，发现公司的产品确实很好，很受人们的欢迎，因此他购买了很多的产品，同时还带动了周围的人，一起来从事安利事业。

从上述的事例中不难发现，这位年轻人的高明之处就在于他能够随机应变。

当他发现对方对产品并不感兴趣的时候，就换了一种策略，以利诱为主，轻而易举地就使对方走进了安利。

后来的事实证明，这位仁兄当初并不是对产品毫无兴趣，而是因为他更多地关注产品所带来的利润，更迫切地需要钱，在赚了钱之后，他自然而然地对产品表现了异常的兴趣，并进而成了公司的一分子。

<<安利事业分享>>

编辑推荐

《安利事业分享》：有人说安利像烘炉，融入进去前必须脱胎换骨；有人说安利像大江，淘尽黄沙始见金。

我们说：安利像磁石，吸引着每一个乐于与他人分享成功与幸福人。

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>