

<<直销致富的6大理由>>

图书基本信息

书名：<<直销致富的6大理由>>

13位ISBN编号：9787207065445

10位ISBN编号：7207065442

出版时间：2005-4

出版时间：黑龙江人民出版社

作者：郑星秀

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>

<<直销致富的6大理由>>

内容概要

财富究竟藏在哪里？

美国经济学家比尔茨博士通过多年的研究惊奇地发现，财富隐藏在流通环节中！

然而，在传统的销售模式中，绝大多数的消费者被无情地挡在了财富分配的大门之外。

直销模式的出现正好解决了这一难题。

它为每个人提供一个低风险、高收益的致富机会，让人们在舒心消费的同时，享受到快乐致富、实现财务自由的惬意与满足。

直销为什么能致富，它又能给您带来哪些财富呢？

本书向您展示了杠杆效应、倍数增长、增效协作……等直销创富的6大秘诀，并全面分析了直销带给您的各种财富形式。

本书语言生动详尽，说理深刻透彻，实为每一位有志于直销事业人士的必读佳作。

<<直销致富的6大理由>>

书籍目录

序言直销的终极诱惑上篇：直销致富的理由第一大理由管道理论——拥有一个不竭的财富之源管道的故事挖井的智慧管道的威力我们生活在提桶的世界里工薪族的财务自由直销是新经济的管道第二大理由杠杆效应——以最小投入获得最大效益阿基米德的故事可怕的杠杆独居老人和电锯乃更聪明而不是更努力杠杆你的金钱乃杠杆你的时间第三大理由倍增效应——建立倍增的财富系统国王的赏赐世界第八大奇迹富人的规则直销的市场倍增学原理第四大理由复制理论——财富复制的终极之旅麦当劳的故事麦当劳的全球加盟体系复制是特许经营的核心我们都是“复制”天才学习成功人士，然后成功直销是复制的终极之旅第五大理由增效协作——实现完美的高效协作雪糕的故事天堂里的婚姻先借船，后出海创立自己的增效协作第六大理由财商理论——运用富人们的致富诀窍无处不在的马太效应发现胜利的真实意义在优秀的群体里起舞先支付自己建立自己的网络下篇：直销带来的财富财富的含义金钱与财富的不同财富究竟藏在哪里开采事业中的财富创造财富的最佳机会突破财富的瓶颈真正的财富是自由结交一群好朋友与成功人士为伍直销，结交朋友的捷径构建人际关系网朋友就在你周围做一个有目标的人目标的价值与远景直销，让你明确人生目标规划事业目标的原则循序渐进实现目标成功是目标的积累培养一种好心态心态决定一切直销，让你拥有积极的心态积极的心态自信的心态感恩的心态锻炼一副好口才好口才好前程直销，一种说服的艺术有针对性地提问全神贯注地聆听语言表达简明扼要成为一个沟通高手直销，一项沟通的事业真诚是沟通的基石充分利用亲和力善于运用肢体语言有效沟通的策略实现自己的梦想每个人都需要梦想直销，让你敢于放飞梦想直销帮你实现梦想坚持自己的梦想点燃奋斗的激情组建一个好家庭家庭与事业直销，一种家庭的事业与家人一起创业树立一个好形象形象是一张名片直销人的好印象注重穿着打扮先微笑后说话成为一个好领导优秀领导人的沃土直销领导人的特征领导自己才能领导别人拓展直销领导力做自己真正的主人事业大小自己决定收益风险降到最低生活保障自我操控

<<直销致富的6大理由>>

章节摘录

书摘独居老人和电锯 在一座巍峨而又古老的大山上，有一个神秘的天然洞穴，洞穴里面住着一位奇特的独居老人。

有一天，这位老人走出他的洞穴，走下大山，来到山下一家五金店铺里面。

“我要造一座新木屋”，独居老人自豪地对年轻店员喊道，“我要买一把最好的锯子，价钱无所谓！”

店员立刻钻进仓库里，麻利得像只老鼠。

一会儿，他拿着一把闪亮的电锯走了出来，“这是市场上能买到的最好的锯子，”店员信心十足地说，“它锯掉一棵树就像锋利的刀子划过新鲜的豆腐那样，我保证它可以一天锯掉一个月用量的木材，否则我会亲自用工资来退款给你。

”兴奋异常的独居老人付了钱，抓起闪亮的锯子回到山上去了。

一个月过去了，这天，店员正忙着整理货架，他听到独居老人一边走一边尖叫：“喂，我要退回这把锯子！还钱给我！”店员抬头一看这位独居老人，差点没吓晕过去。

独居老人看上去好像几星期没睡觉，褴褛的衣衫浸满血渍和汗水，他仿佛是干活累得半死的样子。

“你，你，你，怎么了？”店员结结巴巴地说，“你看上去太可怕了。

”独居老人用尽所有力气把锯子举到柜台上，愤怒地说：“这就是你卖给我的废锯。

你说它可以一天锯掉一个月用量的木材，但我已经用了30天了，居然连一天的用量也锯不了，退款！”

店员非常惊讶，连忙道歉说：“当然，当然，先让我看看这把锯子，或许我能发现哪里出了问题。

”店员猛拉了一下拉绳，电锯立刻发出轰鸣声。

独居老人从柜台边连退几步，好像是被枪打中似的，冲着轰鸣的锯子喊道：“那是什么声音？”原来他不知道怎样使用这个电锯！如果你曾经尝试过用手锯去锯一棵大树，你就会明白，电锯显然是个伟大的工具，但前提是你一定要很好的学习并应用它，难以想像让一把尚未启动的电锯去发挥它的巨大威力。

独居老人手握一个力量无穷的杠杆，但他却不知该怎样应用，仍以传统的手锯方式来工作，也难怪他会如此筋疲力尽而又毫无成效了。

对于我们每一个人，都可以找到适合自己的杠杆，通过杠杆的力量“一天内锯一个月使用量的木材”，以少量时间和力气实现梦想。

关键是我们愿意去寻找和接受，并很好的使用它，否则，我们就会像独居老人一样，面对着大好的机会而徒劳地做着事倍功半的工作。

<<直销致富的6大理由>>

媒体关注与评论

书评 直销网络一旦发展起来，就像建好了一有顾客忠诚的消费管道，可以说，直销是营销方式的一种创新，是一场真正的“营销革命”——布什（美国前总统）富人总是在建立自己的商业网络，而其他人总是在寻找工作。

——罗伯特·T.清崎（《穷爸爸 富爸爸》畅销书作者） 我一直觉得我不必是一个发起人，只要是一个好的复制者就够了。

——麦克斯·库珀（47家麦当劳分店的拥有者） 如果你能掌握直销的原理与它的真正内涵，它远比传统的销售模式更容易让你成功。

——英国直销协会主席 珍妮·莫斯利

<<直销致富的6大理由>>

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>