

图书基本信息

书名：<<第四波-21世纪网络直销的第四次浪潮>>

13位ISBN编号：9787504350855

10位ISBN编号：7504350850

出版时间：2006-9

出版时间：中国广播电视出版社

作者：理查德·坡

页数：233

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>

## 内容概要

网络直销公司已超越古今的“销售高速路”，而且越来越多的财富500强企业选择这条路来分销他们的产品和服务。

在《第四波》中，理查德·坡向大家展现了关于21世纪网络直销的完整的入门知识。它向大家解释，什么是网络直销，它是如何运作的，以及为什么它能迅速成为零售业最富活力的部门。

它还给出了全面完整的指导说明。

教你如何选择公司、分析酬劳体制、启动事业以及发展下级团队。

既包括网络空间，也包括真实的世界。

初出茅庐的人会在此找到有关这项业务全面的指导说明。

经验丰富的人会在此找到许许多多的激励故事以及来自名家能手的成功秘诀。

#### 作者简介

理查德·坡(Richard Poe, 1958-)美国《纽约时报》畅销书作家，著名网络记者。

“麦克斯新闻”网主笔，其个人博客RichardPoe.com风行网络。

自1993年以来，连续推出包括《枪控的七个神话》、《希拉里的秘密战争》在内的九本纪实性畅销力作，销量近百万册，在《纽约时报》、《华尔街日报》、《今日美国》、《商业周刊》畅销书榜上名列前茅。

坡作为美国地下新闻界的风云人物，曾担任“首页杂志”网站编辑。

现同时出任《成功》杂志高级编辑，《纽约邮报》记者及《东村眼》主编。

书籍目录

序言前言绪论第一部 崭新的领域 第一章 新一代先锋 第二章 杠杆原理 第三章 多层次解决方案第二部 第四波革命 第四章 钻石之地 第五章 四次浪潮 第六章 出门购物的终结 第七章 口头相传的因素 第八章 经销高速路 第九章 成长差距 第十章 竞争优势 第十一章 巨响 第十二章 群体的力量 第十三章 麦当劳效应 第十四章 虚拟的事业 第十五章 科技优势 第十六章 紧密连线的下级团队 第十七章 第四波是什么?第三部 准备启程 第十八章 选择公司 第十九章 了解酬劳体制 第二十章 构筑 第四波成功的七支柱第四部 永不放弃 第二十一章 地带 第二十二章 真正去做, 不要做假第五部 寻求良师益友 第二十三章 行为榜样 第二十四章 交钥匙会议第六部 运作系统 第二十五章 寻求一种体系 第二十六章 合适的平台 第二十七章 下级团队自动化管理第七部 讲述你的故事 第二十八章 故事的力量 第二十九章 交好运第八部 保持简单 第三十章 推心置腹 第三十一章 人性化的接触第九部 精挑细选 第三十二章 不合格的潜在人选 第三十三章 预先筛选第十部 支持下级团队 第三十四章 压缩时间 第三十五章 自动支持第十一部 第五波与未来展望 第三十六章 电子商务的前沿 第三十七章 拓宽通道 第三十八章 计算机群第十二部 奔向新的千年盛世 第三十九章 当代提坦 第四十章 浪潮网络直销专业术语表

章节摘录

书摘财富之梦“从小，我就想成为一名雅芳小姐。

”丽莎说。

就像丽莎所羡慕的那些剧中人物一样，雅芳小姐在金钱和商业的世界中看上去是那么轻松自如。她穿着一身职业装，赫然出现在丽莎眼前，打开样品盒，直奔主题。

“她并不是来闲聊的，”丽莎回忆说，“她是来完成她的工作。

她是一位女商人，非常职业。

就冲这一点，我非常仰慕她。

”丽莎渴望自己也能带着同样的轻松和自信，在商业世界中航行。

对她而言，雅芳产品所代表的完全是一个仙女救星，是一股能将她送到更好的世界的神秘力量。

丽莎非常喜爱这些产品。

她的第一支口红就是雅芳产品。

她也知道，雅芳是一家拥有数十亿美元资产的公司，其历史可追溯到1886年。

它的蓝筹荣誉所涉及的就是金钱、权力和地位——这三样都是丽莎梦寐以求的。

“如果我能成为一位雅芳小姐该多好啊。

”丽莎想。

精神障碍丽莎的商业直觉也是值得一提的。

雅芳产品公司的确代表着未来，尽管有个不争的事实，即它是美国最古老的公司之一。

这股由雅芳作为开路先锋所带动起来的直销运动可以追溯到1886年，而现在，它只是刚刚开始实现潜能。

经济革命已是蓄势待发，而丽莎则注定要在这场巨变中起到重要的作用。

但是首先，她必须克服一个精神障碍。

她必须汲取“钻石之地”的教训。

如同那个农夫，她从未对身边的机遇满意过，那种好动不安的情绪使她永远在四处徘徊，寻觅更轻松、更完美、更快捷的事物，因此，她未能做好准备在她的雅芳事业中获得成功。

丽莎18岁时加入雅芳。

然而，同她尝试过的许多事情一样，那股新鲜劲很快就过去了。

销售雅芳产品似乎不能为她带来梦想中的那么多钱。

一年一年过去了，她利用兼职的时间来经营这项事业，但她从未投入全部的精力，每个月挣的钱从未超过1000美元。

她的大部分时间和精力都被用来寻找其他的生存方式了。

俗套的道路对寓言中的金罐的追求，将丽莎带向一无所获的道路。

当她确信成功需要科技知识时，便去上学，用两年时间完成了管理和数据处理两门学业。

当她确信按小时计酬是最可靠的收入方式时，便甘愿做任何杂活，从清洁工到餐厅服务员，她都做。

当事情不如意时，她用旅行来逃避，从密西西比、南卡罗来纳到关岛，她漂洋过海，满世界乱转。

经过这所有的变化，丽莎的雅芳业务最终萎缩了。

她那累人的日程安排几乎没有给销售产品留下什么时间，而且那些频繁的旅行也很难让她留住客户。

她从来都不乏雄心壮志，面对挑战也从不退缩，但她的精力太分散了。

就像故事里那个老农夫一样，她不管走到哪儿，遇到的都是挣扎和艰辛。

最低谷丽莎小时候生活在马萨诸塞州，那时她经常感到自己很穷，她头脑中贫穷的概念，不外乎是自己的衣服比夏令营中其他孩子的要便宜。

直到她离开家乡，才真正明白什么叫一文不名。

在南卡罗来纳州的查尔斯顿市，她没钱交电费，连续3个月生活在没有电灯、没有热水的境地。

她永远都筋疲力尽，她的工作、她的课程、雅芳的业务，把她整天忙得马不停蹄。

一天晚上，她在一家小超市工作到很晚，在收银机上睡着了。

那片地区的治安很差，所以警察们持枪包围了这个商店，他们以为丽莎被枪杀了。

“没有哪一天我不对自己说：‘我再也无法忍受下去了。

”’丽莎回忆道，“很幸运，我还没有违背自己的原则。

我不得不做一些非常讨厌的工作，但至少，我从没有被迫做违法的事。

”单调的踩水车丽莎处于半失业状态。

不论她多么努力地工作，都无法挣到足够的钱。

半失业以极快的速度在整个社会蔓延开来，越来越多的人试图同时做好几份兼职的工作来弥补他们失去的收入。

但是，他们很快发现自己踏上了单调的踩水车，这种马不停蹄的工作徒然耗费时间和精力，什么回报也没有。

这是因为，他们都在为线性工资而工作，没有成长的机会。

大多数半失业的人只是梦想再次找到一份稳定的工作，有正常的工作时间、一份像样的收入和不错的福利待遇。

不幸的是，随着21世纪的不断发展，要想找到稳定的工作会越来越难。

在以后的日子里，寻求常规就业模式的想法将会像在拉塞尔·康威尔那个年代找到金矿一样不切实际。

康威尔号召他同时代的人忘掉打通主矿脉的想法，从事更切合实际的职业。

在不久的将来，新一代的康威尔们将会出现，他们会对信息时代找工作的人给出同样的忠告：放弃“找到一份好工作”的不切实际、有勇无谋的想法，别再把宝贵的时间浪费在履历表和面试上，应该忙着完成更加现实的任务——建立一份自立的、持续不断的收入。

绝境同大多数半失业的人一样，丽莎只是梦想找到一份好工作。

最后，她总算找到了。

回新英格兰后，她在新罕布什尔的一家电脑公司谋到了一份秘书的工作，公司离她从小生活的地方只有一两个小时的车程。

这份新工作的薪水对她来说真是难以置信：20000美元。

两年之后，她结婚了，她的运气似乎好起来了。

但是，她的幸福建立在摇摇欲坠的基础之上。

在婚礼之后的第二个星期，没有任何征兆，公司突然通知她：她以及她所在的整个部门都被解雇了。

“回家的时候，我哭了一路，”她回忆道，“我们部门的每个人都在哭泣。

我真的爱上了这份工作，连看牙医的费用它都给报。

我不知道此时此刻应该做什么。

”丽莎的丈夫以伐木为生，挣的钱几乎不够活下去。

在20世纪八十年代晚期，新英格兰的工作机会少得可怜，关于经济低潮和萧条的报道充斥着报纸和电视。

经过那么多年的勉强度日和忍饥挨饿，丽莎无法相信她又一次变得身无分文。

她回家以后彻底垮掉了，她在活动房的地板上号啕痛哭，来回打滚，而那一头雾水的新郎就站在她面前。

“我差不多是痉挛发作了，”丽莎承认，“我并不引以为荣，但那的确是事实。

”因祸得福像以往一样，她看到的只是中间那个洞，而不是整个炸面包圈。

她看到的是贫穷、萧条、未付的账单、邋遢的活动房停车场，以及一个半失业的丈夫。

她回顾着自己的旅行，就像故事里那个农夫一样，她得出了结论：一切都是徒劳的。

她漂泊到地球的尽头，又回来了，似乎每一条路都探索过了，上帝似乎在阻止她的每一次行动。

那天，丽莎在地板上滚来滚去，握紧拳头，双脚乱蹬，哭得好像生命都走到了尽头。

但事实上，对她来说，生命才刚刚开始。

她还没有意识到这一点——“钻石之地”已经近在咫尺了，她要做的只是睁开双眼去发现。

媒体关注与评论

书评“第四波是一股汹涌的浪潮，承载着新千年的冲浪者，将他们带向富饶的彼岸。

理查德·坡又一次精确地预测了未来。

除非你在线并且联网，否则，你就可能进入失业阵线、无法工作!致富的秘诀不再是‘位置、位置、位置!’而是‘直接、直接、直接!’”丹尼斯·韦特力博士，《21世纪成功心理学》的作者“这是一本极好的教科书，不仅仅适合直销人员，也适合任何希望在21世纪在家创业并生意兴隆的人士。

理查德·坡依据自己的洞察力和客观态度，避开了天花乱坠的宣传，提出了自己对这个激动人心的商业新领域不同寻常切敏锐清晰的想法”斯蒂芬·R·柯维博士，《高效能人士的7个习惯》

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>