

<<直销寓言>>

图书基本信息

书名：<<直销寓言>>

13位ISBN编号：9787801106353

10位ISBN编号：7801106350

出版时间：2005-5-1

出版时间：中国民航出版社

作者：戈菊

页数：219

字数：200000

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>

<<直销寓言>>

内容概要

这本书涵盖了很多方面的内容，是无数人智慧的结晶。

书中的故事你也许从其他的地方听到或者看到过，但是，不管怎样，我希望你再多看几遍，把这些故事牢记在你的脑海中，它会激发你的潜意识，让你不断地从中获得信心、激情与力量。

我更希望你把这些故事传播给更多的人。

因为在你推荐的时候、在你讲计划的时候、在你做培训的时候，讲一个小时的道理，不如引用一分钟的故事。

本书收集的故事是直销人员在做营销工作时常用的精彩故事，内容包含直销行业的原理、如何激发他人梦想、如何改变观念、如何激励自己、如何树立积极心态、如何销售、如何将直销事业做到颠峰等。

本书是每一个直销人员最好的自我激励读物，是每一个直销领导人推荐给团队伙伴最好的起步读物。

<<直销寓言>>

书籍目录

直销就是讲故事直销篇 管道的故事 店铺的故事 合理倍增原理 异业结盟 两个和尚 新诺罗亚原理 钓鱼的故事 修建自己的码头 蜘蛛的故事 世界首富的启示梦想篇 梦至巅峰 坚如钢铁般的梦想者 设定目标 追逐梦想 决心的力量 梦想 别让任何人改掉你的梦 在成功的原点与目标点之间 只要有梦,就能实现 把梦想变成现实观念篇 穷人要知道富人怎么生活 龟兔赛跑的启示 施与爱 成功是一种选择 什么样的选择决定什么样的生活 学会选择完美 选择 机会 鳗鱼的故事 走自己的路,让别人说去成功篇 贫穷与富有 小虎鲨的遭遇 审时度势 乐于助人 拥有自信 生命是罐头,胆量是开罐器 没有白吃的午餐 当我相信时它就会发生 一颗种子 人的潜能无穷心态篇激励篇销售篇分享篇财富篇坚持篇后记

<<直销寓言>>

章节摘录

店铺的故事 培养消费者的经营心态 从前，在美国的一个小镇上，有一位勤劳的汤姆先生，他开了一家小百货店。

由于他辛勤工作、对顾客殷勤周到，小店一直生意兴隆。但是好景不长，有一天他听到隔壁在装修。

两边都在装修，接着两家大型折扣店在他旁边开张了。左边一家打出“全市最低价”的口号，右边一家声称自己是“清仓价”。汤姆先生的顾客很快就流失了。

面对这样的形势，汤姆召开了许多次研究会、讨论会，仍然没有找到对策。

有一天，他的一位老主顾不小心走到他的店里来了，这位顾客发现走错了地方，便自言自语道：“喔，这是汤姆的店铺。”

然后他尴尬地离开了这里。

汤姆听到这句话，恍然大悟。

他也自言自语：“对了，问题就出在这里，他们不来这里，因为这是我的店铺。”

汤姆分析：按通常的逻辑，店铺赚钱，消费者花钱，消费者当然要找最便宜、最实惠的地方。但是，转换一下思维模式——让店铺变成“我们的店铺”，让消费者在花钱的时候赚钱，让他们在自己的店铺里买东西，那又怎么样呢？汤姆重新制定了营销制度，他给顾客计算积分，不仅顾客自己买东西有积分，介绍别人来购物也按相应的比例获得积分，最后都能得到奖金。

直销人感悟 这个故事给那些以为打折购物是在“省”钱的人上了深刻的一课。

实际上，当你购买打折货物时，你虽然少花了钱，但是你同样在使自己银行的存款在减少。

幸运的是，有人发现了一种新的消费模式，叫做“生产消费”，也就是你在同一时间生产和消费。

如果你想获得更多，你就应该以经营者的方式思考购物。

经营者是可以创造财富的，而不是消耗财富。

合理倍增原理 直销事业让你无限成功。

从前，有一个国王，他非常喜欢下国际象棋，于是他经常找身边的大臣陪他下棋，每一次这个国王都是大获全胜。

有一天，这个国王突发奇想，对他身边的一个大臣说：“如果今天你能够赢我这盘棋，我将会给你丰厚的奖励，随便你想要什么，我都会满足你。”

其实每次大臣都输给国王，不是因为棋艺不高，而是担心国王输了棋龙颜大怒，自己吃不了兜着走。

今天有了国王这句话，大臣也来劲了：“国王陛下，此话当真？”国王道：“君无戏言！”于是大臣这次可是玩真格的了，很快这盘棋就以国王的失败而告终。

国王还真的一言九鼎、说话算数，问这个大臣，“说吧，你想要什么？”大臣说：“我要的东西其实很简单，陛下，在我们面前有一张棋盘，在这个棋盘上有64个格子，我只需要陛下您在这个棋盘的每一个格子里放上一些大米。

具体方法是这样：在第一个格子里放一颗大米，在第二个格子里放二颗大米，在第三个格子里放四颗大米，依次类推，帮我放满这一张棋盘，我就心满意足了。

国王一听非常开心，“你的要求不高嘛，传粮食大臣，把他要的这些大米给他拿过来。”

等粮食大臣过来一看，傻眼了，因为如果按照这种方法一计算，一个我们人类无法想象的天文数字出现了，要把这张棋盘填满，即使把当时整个国家粮库里面的大米全部拿出来也不够。

这就是几何倍增给这个聪明的大臣带来的好处。

直销人感悟 直销的运作模式便巧妙地借用了这个原理。

一个业务员通过使用了解到的产品，认为很好，便可以利用业余时间向其他朋友推荐产品。当他感觉这样的方法不错，他也可以把这个方法教给朋友一起分享。

假如第一个月他自己销售了1000元的产品，同时教会一个朋友一起来做。

<<直销寓言>>

第二个月便是两个人按同样的方法在做，每人销售1000元的产品，同时每人教会一个人。每三个月便是四个人在销售，第四个月是八个人在销售，第五个月是16个人在销售——这样成倍增长下去，到第十二个月，总共是2048人在销售，如果按每人每月销售1000元计算，第十二个月当月总的销售额是204.8万元!显然这种开拓市场的方法效率是很高的。

当然上面仅仅是一个理论上的例子，实际工作中不可能这样理想化，但通过这个例子可以大概理解倍增的作用原理。

直销的业务员就是这样，一边自己销售产品，一边教会更多的人一起销售，是依靠团队而不是仅仅靠个人的力量来开拓市场。

P6-9

<<直销寓言>>

媒体关注与评论

如果你可以洞悉未来，你愿意付出什么代价？

如果你能够预见未来，你又能否把握机会？

有什么股票你应该卖掉但没有卖？

有什么商品你应该买却没有买？

有什么机会你应该把握而又错失？

你一生中又能遇到多少机会呢？

每十年就会有一些配合时代的伟大产品出现。

70年代是微波炉，80年代是录像机，90年代是电脑和互联网。

在80年代把握机会的，现在都已成为百万富翁，在90年代把握机会的，则已成为亿万富翁。

在未来几年中，也一定会出现这样的机会！

你是否已经意识到，整个商业的营销模式已经在悄悄改变！

直销业，一个充满魅力的行业，一个成就20%百万富翁的行业，面对它，你的选择又是什么？

这也许是你最后的机会，你要格外留神！

<<直销寓言>>

编辑推荐

你知道世界最成功的网络营销人员吗？
他就是一位会讲故事的高手。
最成功的营销人员，最优秀的老师，最有激发潜能的领导者都是讲故事高手。
直销就是讲故事，听别人的故事，然后努力让自己成为故事中的主人！
本书有经营直销事业应读的100个寓言，是直销新人和第一本书。

<<直销寓言>>

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>