

如何让您的组织 强大起来！



Randy 最近从Tony Rush (国际知名直销人)的一段网上文章看到了这么一段对话：友人抱怨“现在都找不到人开组织了，生意都不知道跑去哪儿了！”对方回答他“难道你不知道为什么吗？因为现在你所有的下线都跑了，他们自己都成为专家去了！”

这样的情景您是不是也觉得很熟悉？不论是收入几百元或几千元，大家都开始自称自己是“专家”有一套让你“快速成功”的系统，让你“轻易的复制成功”！若你遇到这样的诱惑，您要小心了！或您正给予下线这样的承诺，你就要更小心了！

很多人认为要在直销成功，总要搞些创新的玩意才能、认识一些达官贵人或用媒体宣传，就能成为大师级人物。其实不然。Tony Rush认为，要符合大师级的人，其实没有很多，Randy 就是其中之一。

20年来，他成功用它支票的数额来奠定他是全球直销界高收入排行榜居高不下的传奇人物。即使他的成功让他从顾问、演讲及写书赚取过百万的收入，他仍然持续通过经营他的网络事业与开发组织赚取他在直销的另一个百万收入。到底Randy他是怎么办到的呢？

接下来的文章非常值得你通过面子书、

Randy Gage

twitter 各种方式分享出去，因为这是Randy在百忙中即便是出差途中，也要特别拨时间写下得精髓。

首先我们必须要非常了解什么是人性，因为在没有办法搞清楚状况前，你离现实很遥远，离现实越遥远你就越无法成功。Douglas Rushkoff 于 2008年 发表了一项非常有趣的研究报告，是关于小孩打电动游戏的模式，进而影响到他们面对生活与工作的模式。小孩打电动的规定模式分为三个阶段：1) 尽情玩 2) 找密码，破程式 3) 自创游戏程式

在深入一些的说明，开始大家享受于玩电动游戏的过程当中，想尽办法努力的赢。当这个过关斩将的过程持续玩乐一段时间后，熟悉的游戏让他们开始进入了第二个阶段，那便是开始寻找密码或直径获得胜利。当能轻松胜利时，他们开始觉得没意思，想要找些更有挑战，更难的游戏。就是这样小孩进入了第三个阶段，自创自己想要的游戏程式。这就是时下最真实的生活模式，这和经营网络组织是一样的道理。

很多人经营组织就好比玩电动一样，开始努力的做，略有小成后总想着如何走直径，甚至觉得太简单的事情没意思，总不断搞创新，最后落得天怒人怨，下线跟不上轨道而整体事业停滞不前甚至瓦解。

Randy大师再一次提醒大家，不要忘了在网络行销的法则里，要的不是最成功的模式，而是最多人能够复制的模式。那该怎么经营才获得成功呢？
第一阶段的胜利法则，要过第一关就必须好好的
1.见人 2.列名单3.邀约4.更进服务。
若你能扎实地过关斩将，恭喜你那你可以开始做：
5.不断作呈现（见case） 6.建立您的领导力

当然必须让你了解，以上提到的种种步骤都只是在“玩”的阶段，要玩好网络营销的游戏，并不是简单的换个阶级或几个月高收入那么简单。它是非常讲究扎根打基础的。只要你把地基打稳，你付出的努力将让你享有源源不绝的收入，数年、数十年甚至延续

Randy Gage 写下了这本《Making the First Circle Work》要你好好学习如何开启你的第一步，并一步一步迈向正确的复制成功大道。这本新书里将会传授你以上 6 大技巧的执行指南及实用战略。

个您的下一代。当你用对的方式扎了根，你可以退休，而你的收入永不退休。

很多人迫不及待想知道第二阶段“找密码，破程式”的规则。如前文所提，很多人要搞创新，找快钱，用的直径便是打广告。没错，广告及媒体宣传有一定效果，但是问题在有多少人能够复制？其中须承担的费用及学问是复杂的，他将为你的组织制造一堆等你喂养的下线。那你是否还要为了快速打破游戏获得胜利而破坏的整个游戏的规则呢？

那什么是“自创游戏程式”的阶段呢？一般进入这阶段的朋友都是略有小成功的朋友，他们就是太懂得游戏规则，面对熟悉的一切开始觉得厌倦，不是大单的交易、大有来头的人物，他们都不见、不接。Randy 大师看到最大的问题就是，当你要找“大交易”时，你得问题就开始的了。更有有些人为了要钓“大鱼”（俗称有背景或能力的人），并开出优越的条件如：为他安排强大的组织，经费赞助开线等。一般这些大鱼都是收入\$50,000, \$80,000甚至\$100,000，你那一丝丝的恩惠他们会看在眼里吗？即便加入了，他们也绝对不会跟随系统，很有可能短期内，他们还会因为有其他公司开出比你更优惠的条件而挥袖而去。

很有趣的是，可能没有细心观察过身边成功的案例，其实他们的只是非常实务的在经营第一段，就能把游戏玩得很成功，而且胜利的欢呼声从来没有间断。不用达官贵人的协助，一单接一单的小Case业绩也可如同全国发售，一个又一个人的邀约讲解，有一天你惊讶发现，你的大船里原来承载着很多大鱼。W

