

七十一、搭建网络组织

NO.1
成功秘诀

参加、组织、搭建网络的指导原则：

- 1、你的潜在客户去哪里，你就去哪里；
- 2、不要在加入一个组织后等着好事从天而降；
- 3、积极参加活动，建立信任和得到理解是需要时间的；
- 4、帮助值得帮助的人，生意机会自己就会找上门；
- 5、一个五年计划是十分重要的；
- 6、首先贡献——欲将取之，必先予之；
- 7、不要逼迫别人；
- 8、有备而去；
- 9、如果在活动中遇到一位潜在客户，安排一次单

10、被人视为领导者；

11、一旦人们认识你，看到了你的表现，他们会开始和你做生意；

12、成熟的关系带来销售；

搭建网络的意义：

- 1、既然无论如何都得工作，为何不从中寻找乐趣呢？
- 2、是搭建通向你目标的基石；
- 3、是集众人的力量，共同前进；
- 4、是让那些有用的人认识你；
- 5、建立和发展长期的双赢关系；

1、你的潜在客户去哪里，你就去哪里——客户的身边大概率也会有潜在客户。

B

端的业务中客户在老客户的行业里面，在工业园或开发区里面，甚至在各种商会、协会、专精特新、上下游供应链、总裁班、商务游学等社群圈子里面。甚至地图上、企查查、行业网站等应用软件都能找到相关信息。

持续增加潜在客户信息数量是持续

达成高目标的重要基础因素

。组织如果能将客户信息数量和质量在整个销售价值链上的价值用数字或虚拟货币的方式换算出来，销售就有了更明确的行为指导“灯塔”；

2

、不要

在加入一个组

织后等着好事从天而降——任何时候好事都不会无缘无故从天而降，[好事都是设计的结果](#)。

将欲取之，必先予之。[用给予建立一定的关系，在时间的催化下，需求就会从概率中喷发出来](#)。

在组织里面要有更多的好事降临在自己

的身上，首先需要[证明自己的价值](#)。评定价值大小的规则由组织来设定。

在网络中一本万利的模型是值得投入的，比如

[持续分享，解答问题，解决通用性的问题](#)

（用视频或图文呈现，最终以产品的形式到用户手里）；

3、积极参与活动，建立信任和得到理解是需要时间的——唯有时间才能验证伟大；

4

、帮助值得帮助的人，商机机会自己就会找

上门——[主观利己、客观利他](#)。

值得帮助就是利己的判定，让更多人看到是顺其自然的行为。表面的作秀很多时候就是从利己出发，不必过于抵制，[清晰包装和造假的边界就好](#)。

如何引导到实际的创造价值更[符合组织的利益](#)才是[需要下功夫](#)的地方；

5

、一个五年计划是十分

重要的——当下的商业环境，五年计划过于奢侈。大方向正确的小步快跑更值得借鉴；

6、首先贡献——将欲取之，必先予之；

7、不要逼迫别人；

8、有备而去；

9、如果在活动中遇到一位潜在客户，安排一次单独会见；

10

、被人视为领导者——如果我们的经历价值

呈现就让TA人无法忽视我们的存在。我们就自然而然的成为KOL关键意见领袖；

11

、一旦人们认识你，看到了你

的表现，他们会开始和你做生意——允许作秀是发动“群众”的必要环节；

12、成熟的关系带来销售；

02

搭建网络的意义