

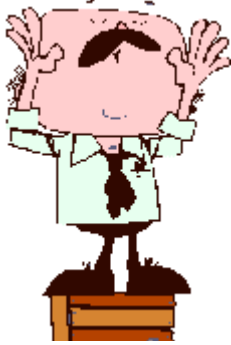
**BIG AL พุดทั้งหมด :
ระบบการหาสมาชิกใหม่
(การชวนที่นำอัจฉรย์)**

โดย

Tom Schreiter

KAAS Publishing
P.O. Box 890084
Houston, TX 77289
<http://www.fortunenow.com>
Phone: (281) 280-9800

ประกาศพิเศษสำหรับการสร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายโดยเฉพาะ :



คุณเข้าใจว่าค่าของ leaders มีค่าสำหรับคุณ
เท่าไร
คุณก็ยังอยากจะรู้ว่า วิธีการหา leaders
หาได้อย่างไร

ต้องการ leaders มากขึ้น ใน downline ของคุณหรือไม่?

เอา 13 course ฟรี มั้ยครับ ?

<http://www.fortunenow.com/leaderlessons.htm>

กรุณาส่งอีเมลของคุณมา และคุณจะได้รับ course นี้ฟรี
โดยที่ไม่ต้องเสียอะไร และคุณยังได้ leader เพิ่มขึ้นอีกด้วย

Tom Schreiter

All rights reserved, which includes the right to reproduce this book or portions thereof in any form whatsoever. For information, address KAAS Publishing, P.O. Box 890084, Houston, TX 77289 or call (281) 280-9800.

Printed in the United States of America

Copyright © 1985 by KAAS Publishing

Revised 1999

ISBN 1-892366-00-2

เกี่ยวกับนักเขียน

Tom Schreiter ใช้ทั้งชีวิตของเขาเพื่อวิจัยเกี่ยวกับการทำ MLM และเขามีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับมัน หลายคนเคยเสียเวลาไปใช้เทคนิคเก่าๆ ที่ไม่ได้ผล เขาจึงได้หาวิธีใหม่ในการทำ MLM และวิธีการสร้างเครือข่ายที่ถูกต้อง

หนังสือเล่มนี้

เป็นการรวบรวมบทตำราที่สอนเกี่ยวกับเทคนิคการสร้างเครือข่าย และผู้เขียนใช้การยกตัวอย่างไม่มาก ที่จะให้คำตอบเกี่ยวกับการสร้างเครือข่าย ที่สามารถทำให้คุณประสบความสำเร็จในการทำ MLM และสร้างเครือข่ายสำเร็จได้

—Big AI

“Big AI”

คำเตือน

หนังสือเล่มนี้เป็นอันตรายต่อสุขภาพ
เนื่องจากผลลัพธ์ของการอ่านหนังสือเล่มนี้
จะทำให้คุณมีรายได้เพิ่มมากขึ้น และการมีรายได้เพิ่มมากขึ้น
ทำให้คุณเกิดความเครียดมากขึ้นด้วย
ตรงที่คุณจะนำเงินไปใช้ในการลงทุนอย่างไรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ผู้เขียนไม่รับผิดชอบถ้าผู้อ่านมีสุขภาพที่ไม่ดีเนื่องจากมีเงิน
เพิ่มขึ้นมากเกินไป
และหนังสือเล่มนี้มีค่ามากจนคุณไม่อยากบอกให้ใครทราบว่าคุณ
มีหนังสือเล่มนี้

สารบัญ

ผู้แทนจำหน่าย “โจ”	
“Big AI”	
หลักการที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ.....	
สองต่อหนึ่ง	
ข้อได้เปรียบที่ไม่ยุติธรรม.....	
การจ่ายเงินเดือน.....	
วิธีลับในการทำกำไรอย่างรวดเร็ว	
..	
พนักงานขายที่ต้องออกตลาด.....	
เพียงเรื่องเดียวแต่มีข้อเท็จจริงเป็นพันข้อ	
.....	
ทำงานอย่างฉลาดแต่ไม่หนักหนาจนเกินไป	
.....	
เรื่องราวของหอยนางรม	
คำถามพิเศษ 2 ข้อ.....	
การจ่ายเงินเดือนที่ยิ่งใหญ่	
ทำอะไรให้คู่สมรสเชื่อในการตั้งเป้าหมายของเรา	
.....	
วิธีการทำลายสมาชิกในกลุ่ม.....	
มอบหนังสือให้ลูกค้าก่อนที่จะเริ่มขายธุรกิจ.....	
.....	
การแลกเปลี่ยนสินค้าเพื่อได้จำนวนที่มากขึ้นของแต่ละบุคคล	
.....	
บางสิ่งบางอย่างจากการไม่มีสิ่งใดเลย	
.....	
การเริ่มงานของตัวแทนจำหน่ายคนใหม่.....	
.....	
ผลประโยชน์	
วิธีการทำงานเป็นกลุ่ม	

การจับปลาใหญ่
กฎของชีวิต.....
ฟาร์มรีดนม
ฟาร์มรีดนม ภาค
2
กรณีของการปลดเกษียณ
...
ทุ่งสตอเบอร์รี่.....
วิธีที่ทำให้การเสนอการหาสมาชิกบรรลุผลสำเร็จ
.....
คำตอบของการหาสมาชิกอย่างไม่มีประสิทธิภาพ
.....

ผู้แทนจำหน่าย “ใจ”

ใจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทแห่งหนึ่ง ในเช้าตรู่วันเสาร์ เขาตื่นขึ้นมาแต่เช้า

ตลอดทั้งสัปดาห์ที่เขาได้หาวันหยุดของเขาเพื่อที่จะทำการหาสมาชิกใหม่อย่างจริงจัง

วันนี้เขาไม่มีงานที่ต้องทำนอกจากเขาต้องพยายามอย่างเต็มร้อยที่จะให้การสนับสนุนผู้จำหน่ายสินค้าคนใหม่

หลังจากที่ใจรับประทานอาหารเช้าเสร็จ เขาก็มองที่นาฬิกา เป็นเวลา 8.30 น. เป็นเวลาที่เขาต้องโทรนัดหมายทางโทรศัพท์

ด้วยความลังเลเล็กน้อย ใจได้ต่อโทรศัพท์เบอร์แรก เสียงโทรศัพท์ดังขึ้น 3 ครั้ง “พวกเขาอาจจะยังคงนอนอยู่บนเตียง ฉันไม่ควรโทรมาเข้าอย่างนี้” ใจคิด “ฉันควรจะวางเป้าหมายใหม่ภายในหนึ่งชั่วโมงนี้

เวลา 9.30 น.

เขาได้แก้ไขเป้าหมายและตารางข้อมูลของเขาเสร็จเรียบร้อยแล้วเพื่อที่จะแสดงให้เห็นว่าเขาจะได้รับโบนัสเท่าไรถ้าเขาได้สมาชิกสนับสนุนหนึ่งคนต่อสัปดาห์

เขาก็จะได้ 20.30 ดอลลาร์สหรัฐฯ

เขาได้คำนวณเกี่ยวกับจำนวนของผู้ที่เขานัดหมายที่จะพูดคุยด้วย

เขาปรับตารางเวลาของเขาให้เหมาะสมเมื่อเขาถึงระดับซูเปอร์สตาร์แล้ว

แต่ก่อนอื่นเขาต้องให้การสนับสนุนตัวแทนจำหน่ายคนแรกของเขาก่อน

เวลา 9.35 น. ใจโทรศัพท์อีกครั้งหนึ่ง แต่สายไม่ว่าง ใจถอนหายใจและคิดว่า “อย่างไรก็ตามเขาอาจจะไม่สนใจงานนี้แล้วก็ได้”

นั่นเป็นเพราะใจล้มเหลวต่อการนัดหมายทางโทรศัพท์กับคนที่เขาคาดหวังที่จะให้มาร่วมงานด้วยสองคนแรก เขาตัดสินใจที่จะค้นหารายชื่อที่เขาสามารถติดต่อได้ ขณะที่เขากำลังค้นหารายชื่อ

เขาได้โอกาสเหมาะที่จะแบ่งลูกค้าที่ติดออกจากลูกค้ากลุ่มปานกลางและลูกค้าระดับล่าง เขาเขียนรายชื่อของพวกเขาเหล่านั้นและข้อมูลที่เกี่ยวข้องในการ์ดขนาด 3 x 5 และจัดทำระบบข้อมูลให้สวยงามเพื่อที่จะเป็นที่อิจฉาของคนในบริษัท

เวลา 11.45 น. ใจรู้สึกผิดที่เขาไม่สามารถหาสมาชิกในเช้านี้ได้เลย เขาคิดกับตัวเอง “ผมไม่กลัวที่จะพูดกับคนอื่นหรือกลัวการปฏิเสธ

ผมกำลังจะวางรากฐานที่ใหญ่กว่าสำหรับขายนี้ ในแต่ความเป็นจริงแล้ว ผมพร้อมที่จะออกไปหาสมาชิกที่ในตอนนี้เป็นแล้ว”

ทันทีที่ใจพร้อมที่จะออกจากบ้าน เขานึกขึ้นมาได้ในทันทีว่า

“มันเกือบจะได้เวลาอาหารกลางวันแล้ว

ฉันควรจะกินข้าวให้เสร็จก่อนแล้วค่อยออกไปจะดีกว่า”

เวลาบ่ายโมง ใจออกจากบ้านไป แต่เขาจะไปที่ไหนเป็นที่แรก?

เขาไม่ได้นัดหมายกับใคร และไม่ได้วางแผนอะไรเลย

ใจสร้างกำลังใจให้กับตัวเองและตรงไปย่านช้อปปิ้งใกล้ๆบ้านเพื่อทำการสุ่มเบอร์โทรศัพท์ มันเป็นโอกาสที่ดีที่เขา กำลังจะโทรหากลุ่มคนที่เขานักธุรกิจรายย่อย ซึ่งน่าจะเป็นกลุ่มคนที่เหมาะสมที่จะก่อให้เกิดความสำเร็จ

ช่างทำรองเท้า มีลูกค้าหลายคนต่อแถวภายในร้านของเขา

ดังนั้นใจจึงติดต่อผ่านเขา มิสเตอร์ ไทล์ แอนด์ คาร์เพ็ต

เป็นแค่คนเดียวที่เขามองดูอยู่รอบๆ แต่ถ้าใจถูกปฏิเสธจากเขา ลูกค้าคนอื่นๆ ก็อาจจะมองใจไม่ติดใจและโอกาสของเขาก็จะหมดไป

คุณนายฟลอริสต์มีใบหน้าที่ไม่พอใจ
คงจะทำให้เธอยังไม่โหยงนิกได้

ถ้าเข้าไปคุยด้วย
ภายในร้านรองเท้า

มีเพียงพนักงานขายขนมเพียงคนเดียว

อย่างไรก็ตามถ้าใจเข้าไปเสนอโอกาสนี้กับเขา

เขาอาจจะโดนผู้จัดการร้านจับและอาจถูกโยนออกมาได้ แต่ตอนนี้มีเพียง มิสเตอร์ วอซซ์ ริแพร์ที่อยู่คนเดียว

ใจแนะนำตัวเองกับมิสเตอร์ วอซซ์ และเขาถามใจกลับมาทันทีว่า
“เขาจะได้รับเงินจำนวนเท่าไร? คุณจะใช้เวลานานแค่ไหนที่จะทำ?”

คุณมีหนังสือรับรองไหม? คุณเอาเช็คโบนัสที่คุณได้รับภายใน 12

เดือนที่ผ่านมาให้ฉันดูได้ไหม?

เขาขูใจ ใจจึงเก็บอาการโดยการบอกไปว่าช่วงนี้เขาย่างมากและมีนัดกับคนอื่น
แล้วเขาก็รีบออกไปจากร้าน

เวลา บ่าย 2.20 ใจกลับเข้าไปในรถของเขาด้วยความหมดกำลังใจ
เขาคิดว่าความมั่นใจของเขาตอนนี้เหลือศูนย์แล้ว

แต่เขาคงยังอยากที่จะพยายามให้มากกว่านี้

ใจตัดสินใจขับรถไปที่บ้านของเพื่อนเขาเพื่อที่จะยื่นข้อเสนอกับเพื่อนเขา

เวลา บ่าย 2.45

ใจขับรถไปที่หน้าบ้านของเพื่อนเขาอย่างระมัดระวังโดยไม่ได้เข้าไปจอดที่ทางจอดรถหน้าบ้าน ใจมองเข้าไปในบ้านระหว่างที่เขาเดินมาตามถนน เขาเห็นว่า

ไม่มีใครอยู่ในบ้านเลยสักคนเดียว ใจพูดกับตัวเองว่า “ ดีละ

ตอนนี้เป็นเวลาที่ดีที่จะกลับไปที่บ้านและทำการประเมินผล

นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จต้องมีการจดบันทึกที่ดีเพื่อความสำเร็จ”

Big AI

หลักการที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ

ใจมีผู้ที่หาสมาชิกได้อย่างชำนาญที่เป็นผู้สนับสนุนเขาอยู่ที่มีชื่อว่า “บิกเอล”
เมื่อ บิกเอล

โทรหาใจเพื่อที่จะดูว่าการทำงานในวันเสาร์ของเขาเป็นไปอย่างไร เขารู้ได้ทันทีว่า
ใจจะรายงานผลอะไรกับเขา

เขาพูดว่า “ฉันรู้ว่าคุณกระตือรือร้นที่จะทำให้มันดี
และฉันรู้ว่าคุณรู้สึกไม่น่าเชื่อถือและไม่มั่นคงเมื่อเราหาสมาชิกใหม่ ฉันคิดว่า
หลังจากประสบการณ์นี้คุณอาจจะเต็มใจที่จะฟังคำแนะนำของฉันว่าควรทำอย่างไร
ในการกำจัดปัญหาเหล่านั้น ได้อย่างถาวร”

กำลังใจของใจดีขึ้นและเขาก็รีบไปหา บิกเอล

ที่บ้านเพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการหาสมาชิก

เมื่อใจมาถึงบ้านของบิกเอล เขาพูดว่า “บทเรียนที่หนึ่งมีค่าหนึ่งหมื่นคำ
ตัวแทนจำหน่ายส่วนมากจะได้รับคำแนะนำที่ดีแต่ไม่เคยตระหนักถึงคุณค่าหรือกา

รื่องานเลย ฉันกำลังจะบอกวิธีการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการหาสมาชิกที่น่าอัศจรรย์
คุณจะต้องเรียนรู้สิ่งนั้นด้วยตัวเอง สิ่งที่คุณอยากให้คุณทำในตอนนี้เป็น
โทรศัพท์นัดหมายสมาชิกใหม่สักคนสองคนในคืนวันอังคาร ไม่ต้องกังวล
เพราะว่าฉันจะไปกับคุณด้วยและฉันจะเป็นคนพูดคุยเรื่องทั้งหมด
คุณแค่ดูผมและเลียนแบบในสิ่งที่ผมทำ โอเค? คุณแค่บอกเพื่อนของคุณว่า
“คุณสนใจที่จะหารายได้เพิ่มรีเปล่า? ฉันอยากให้คุณมาพบคนคนหนึ่งชื่อ บิ๊กเอล
เราจะไปที่บ้านของคุณในเย็นวันอังคารโดยใช้เวลาประมาณ 20 นาที
คุณจะชอบที่ได้พบกับเขา” ใจรู้สึกว่าการนี้มันไม่ยากเกินไป
หลังจากนั้นเขาไม่ได้ทำอะไรอีกเลยนอกจากการนัดหมาย บิ๊ก เอล
จะเป็นผู้ทำการเสนอ ใจแค่นั่งมองข้างหลังบิ๊กเอล
และปล่อยให้เพื่อนของเขาถามคำถามและจุดประสงค์ต่างๆ
และมองบิ๊กเอลจัดการกับเพื่อนของเขาให้เข้ามาเป็นตัวแทนจำหน่าย
บิ๊กเอลชี้ไปที่โทรศัพท์และพูดว่า
“ทำไมไม่โทรหาเพื่อนสักคนสองคนในตอนนี้เป็น?” ใจรู้สึกกระตือรือร้นขึ้นมาทันที
และเพียงแค่นั้นเวลา 20 นาที เขาสามารถโทรนัดได้ถึง 4 คนในเย็นวันอังคาร
เขาสามารถจัดการกับคำถามทางโทรศัพท์ได้อย่างง่ายดายเพราะทัศนคติของใจใน
ตอนนี้ไปในทางบวกแล้ว เมื่อมีคนถามว่า เรื่องทั้งหมดเกี่ยวกับอะไร ใจจะตอบว่า
“ฉันแค่อยากให้คุณมาพบบิ๊กเอล เขามีความคิดดีๆ ที่สามารถทำเงินให้คุณได้
แล้วคุณจะรู้สึกว่าเขาเป็นผู้ชายที่เก่ง” บิ๊กเอลหันมาทางใจและพูดว่า
“กลับบ้าน ไปพักผ่อนซะ” เราจะพบกันในเย็นวันอังคารเวลา 5.30 น.
คุณประสบความสำเร็จกว่าผู้แทนจำหน่ายส่วนใหญ่แล้วโดยใช้เวลาเพียง 20 นาที

สองต่อหนึ่ง

ข้อได้เปรียบที่ไม่ยุติธรรม

ในเย็นวันอังคารทุกอย่างเป็นไปได้ไปอย่างรวดเร็ว ใจไม่ได้พูดอะไรเลย
การนัดหมายแรกเขาไม่สนใจ อีกการนัดหมายหนึ่งเขาขอติดดูก่อน และอีก 2
คนได้มาเป็นผู้แทนจำหน่ายของเราแล้ว
ลองจินตนาการผู้แทนจำหน่ายสองคนแรกในเย็นวันเดียวกันสิ!
มันช่างง่ายดายเหลือเกิน ใจแค่นำคนที่จะมาเป็นสมาชิกให้แก่บิ๊กเอล
และบิ๊กเอลก็จะแสดงให้เห็นโอกาสนั้นได้อย่างง่ายดาย
โดยมีทั้งผู้ที่อยากมาร่วมงานกับเราและผู้ปฏิเสธ
มันไม่ได้มีวิธีการเสนอที่น่าอัศจรรย์เลย ไม่มีความคิดตัน
มีเพียงแค่การใช้คำอธิบายง่าย ๆ ที่ใจก็อาจจะทำได้ แต่สิ่งที่น่าอัศจรรย์คือ
ปฏิกิริยาโต้ตอบของผู้ที่จะมาเป็นสมาชิก พวกเขาฟังทุก ๆ
คำพูดที่บิ๊กเอลพูดและเคารพเขา ไม่มีวัตถุประสงค์ที่จะเยาะเย้ยถากถางเลย
พวกเขาแสดงพฤติกรรมที่ดี จึงทำให้ง่ายของบิ๊กเอลเป็นเรื่องง่าย
เมื่อบิ๊กเอลและใจมาถึงบ้าน
ใจถามบิ๊กเอลถึงเรื่องการอธิบายอย่างพิเศษในเย็นวันอังคาร
บิ๊กเอลยิ้มและให้ใจเริ่มจดข้อความที่เขาจะพูด

บ็ีกเอล บอกว่า

“ความลับของการหาสมาชิกใหม่เมื่อเย็นวันอังคารที่ผ่านมา นั้นง่ายมาก เรามีกันถึง 2 คน แต่พวกเขาเพียงคนเดียว มันเป็นเรื่องที่ไม่ยุติธรรม สิ่งที่เราต้องทำคือ ทำให้คนๆ หนึ่งเชื่อในความคิดของเรา และความคิดของเราต้องมีข้อดีบางอย่าง เพราะเรามีด้วยกันถึงสองคนที่จะร่วมแสดงความคิดเห็นซึ่งกันและกัน การทำให้สมาชิกมาเข้าร่วมกับเราอย่างกระตือรือร้นโดยทำให้เขาเชื่อเราสองคน นอกจากนี้ เขาต้องการคิดเหมือนที่เราทำ เขาต้องการได้เงินมากขึ้นเหมือนเรา สิ่งนี้ดูเหมือนจะง่าย แต่ผู้ที่หาสมาชิกที่ชำนาญแล้วทั้งหมดจะทำงานกันเป็นคู่ ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญต่อความสำเร็จของคุณ มาดูกันหน่อยว่าจะละเอียดกันกว่า

1. เมื่อคุณไปพบเพื่อน เขาอาจจะเปลี่ยนประเด็นของคุณ โดยการเล่าเรื่องกีฬา เรื่อง ไร่สาระเกี่ยวกับครอบครัวของคุณ เขาสามารถพูดตลกกับคุณ หยอกล้อคุณ แต่เหตุการณ์เหล่านี้จะเปลี่ยนไปเมื่อคุณอยู่กับคนแปลกหน้า เขาจะสับสนเพราะเขาไม่รู้จักฉัน เขาจะรู้สึกที่ฉันเป็นผู้เชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เพราะฉันเป็นคนแปลกหน้า ฉันอาจจะเป็นเจ้าของของคุณ ดังนั้นเขาจะแสดงพฤติกรรมที่ดี ไม่ก่อความยุ่งยากกับคุณ เขาอาจจะขู่ว่าจะเลิกคบคุณได้ แต่ถ้ามีคนแปลกหน้าอยู่ด้วยเขาจะให้ความร่วมมือและมีความเป็นระเบียบมากกว่า
2. สมาชิกที่คุณไปติดต่อ จะเห็นแค่คุณ ไม่ได้เห็นบริษัทที่คุณนำเสนอ ถ้าเขาคิดว่าคุณ ไม่มีศักยภาพเพียงพอ เขาจะปฏิเสธโอกาสนั้นจากตัวคุณ ไม่ใช่บริษัท แต่ถ้ามีคนแปลกหน้าที่เขาไม่รู้จักอยู่ด้วย เขาจะตัดสินใจในข้อมูลที่แท้จริง ไม่ใช่ตัวคุณและตำแหน่งของคุณ
3. เมื่อคนสองคนทำงานกันเป็นทีม ความมั่นใจของพวกเขาจะมีมากขึ้นและมีแรงกระตุ้น เขาจะไม่รู้สึกเหมือนอยู่คนเดียวในโลกใบนี้ ถ้าคุณทำงานคนเดียว คุณอาจจะกลัวการถูกปฏิเสธ กลัวการนัดหมาย และอาจจะหลีกเลี่ยงการติดต่อกับสมาชิก นี่ก็คือสาเหตุว่าทำไมคุณต้องใช้เวลาในวันเสาร์ในการเขียนรายงาน ถ้าคุณมีเพื่อนแต่ละคนจะทำงานอย่างหนักเพื่อไม่ปล่อยให้ฝ่ายล้มเหลว ถ้าแต่ละคนสามารถนัดหมายได้ 4 คน คุณจะแน่ใจได้ว่า คุณจะรักษาปริมาณงาน ได้อย่างดี ไม่มีใครที่ไหนที่ต้องการเป็นคนแรกที่จะลาออก
4. เมื่อมีผู้แทนจำหน่ายสองคน ไปเสนอรายละเอียด คนหนึ่งพูด อีกคนต้องนั่งเงียบๆ และคอยสังเกตผู้ฟัง ผู้สังเกตจะไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับข้อมูลทั้งหมดในการนำเสนอ ดังนั้นเขาจะมีอิสระในการสังเกตสมาชิกอย่างใกล้ชิด และคอยฟังความคิดเห็นว่าเขามีความกระตือรือร้นที่อยากจะทำงานมากแค่ไหน เมื่อถึงเวลาที่ผู้ฟังจะต้องตัดสินใจ ผู้สังเกตสามารถช่วยเสริมข้อมูลที่สำคัญๆ เพื่อไม่ให้เขาเพิกเฉยต่อข้อเสนอของเรา

5. ผู้แทนจำหน่ายที่ทำงานร่วมกันสองคนจะประสบความสำเร็จมากกว่าแยกกันทำ ฉันมั่นใจแล้วว่าคุณเข้าใจแล้วว่าการทำงานเป็นทีมมีประสิทธิภาพมากกว่าผู้ที่ชำนาญแล้วจะสังเกตเห็นถึงประสิทธิภาพในการทำงานมากกว่า

6. ถ้าคุณไม่ได้ทำงานเป็นทีมและคุณต้องหาสมาชิกใหม่เพียงคนเดียว คุณจะต้องรับหน้าที่ ดังนี้

- a) คุณอาจจะมีเวลาในการอธิบายเกี่ยวกับความรู้เรื่องธุรกิจเพียงเล็กน้อย
- b) คุณต้องมีความมั่นใจมากเพื่อให้สามารถจัดการปัญหาเรื่องการปฏิเสธได้ดีโดยลำพัง
- c) คุณจะมีเวลาอธิบายข้อดีเพื่อให้เขากรอกใบสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายในเวลาอันสั้น

จากที่กล่าวมา มันเป็นเรื่องที่น่าหัวเราะ ดังนั้นสิ่งที่ดีที่สุดคือการทำงานเป็นทีม

7. เมื่อคนสองคนทำงานร่วมกัน

จะทำให้สามารถประเมินค่าการนำเสนอแต่ละครั้ง

พวกเขาสามารถทบทวนข้อดีและข้อที่ไม่ดีของการนำเสนอในแต่ละครั้งได้ เพื่อให้การเสนอในครั้งหน้าดีขึ้น การมีความคิดเห็นที่แตกต่างกันสองทาง จะมีความสำคัญสำหรับผู้นำเสนอและผู้สังเกตการณ์

ดังที่คุณได้เข้าใจ โจ

มันมีเหตุผลมากมายที่เป็นหลักการสำหรับคัดเลือกสมาชิกที่ต้องทำงานเป็นคู่ ในอีก 2 สัปดาห์ข้างหน้า คุณและฉันจะทำงานร่วมกันในตอนเย็นวันอังคาร

การจ่ายเงินเดือน

หลังจาก 2 สัปดาห์ผ่านไป โจมีสมาชิกตัวแทนจำหน่ายในกลุ่ม 15 คน มันเกือบเป็นเรื่องปกติในชีวิตประจำวันที่ทุกเย็นวันอังคารและวันเสาร์ บิ๊กเอลและโจจะเสนอโอกาสและชักชวนให้สมาชิกตัดสินใจถ้าพวกเขาต้องการที่จะร่วมงานกับเรา ไม่มีการใช้เวทย์มนต์คาถา ไม่มีความกดดัน

เพียงแค่แสดงให้เห็นถึงโอกาสที่จะมาถึง

บิ๊กเอลและโจไปตีหมากแพ่ด้วยกันและบิ๊กเอลก็ได้บอกว่า “โจ การฝึกฝนของคุณสำเร็จแล้ว คุณสามารถทำมันด้วยตัวของตนเอง คุณได้ฟังฉันนำเสนอหลายครั้งแล้ว และคุณสามารถทำได้ดีกว่าฉันเสียอีก”

โจมองอย่างงงง “แต่เราทำงานกันเป็นทีมไม่ใช่หรือ?”

บิ๊กเอลหัวเราะและพูดว่า “โจ ฉันอยากให้คุณออกไปหาสมาชิกเพียงคนเดียว ฉันอยากให้คุณสร้างทีมของคุณเองกับสมาชิกผู้แทนจำหน่ายของคุณ มันใจเถอะ เราจะหาผู้สนับสนุนตัวแทนจำหน่ายได้ 1000 คน

แต่นั้นไม่ใช่การทำตลาดแบบระบบเครือข่าย

คุณต้องทำงานอย่างฉลาดและไม่หนักเกินไป

“คุณต้องสอนสมาชิกของคุณเหมือนที่ฉันสอนคุณ” คุณควรจะหาสมาชิกให้ได้ 5-10 คน เพื่อที่คุณจะได้ไม่ต้องทำงานทั้งหมด แทนที่คุณจะสมัครหาสมาชิกทำไม่คุณไม่ลองคุยกับเพื่อนของคุณดูจะดีกว่า ตอนนี้คุณมีสมาชิกตัวแทนจำหน่ายถึง 15 คน บางคนก็มีความกระตือรือร้น บางคนก็ไม่กระตือรือร้น

ลองถามพวกเขาเกี่ยวกับเรื่องการนัดหมายเหมือนที่ฉันถามคุณ
คุณอาจจะมีผู้แทนจำหน่าย 5-8 คนที่อยากได้โอกาสนั้นและอยากร่วมงานด้วย
ถ้ามีคน 5-8 คนที่จริงจังกับงาน คุณก็จะมียานยนต์ไปอีกนานเลย

คุณจะมีองค์กรที่ใหญ่และแข็งแรง
และนี่ก็เป็นหนทางที่เร็วและมั่นคงที่คุณจะกลายเป็นระบบเครือข่ายแบบซูเปอร์สตาร์
โจคำนวณในใจอย่างรวดเร็ว ถ้าเขาทำงานกับสมาชิกเพียง 5 คน
และแต่ละคนมีสมาชิกอีก 15 คน มันก็จะกลายเป็น 75 คนในกลุ่ม
มันอาจจะมีสมาชิกในกลุ่มเพิ่มมากกว่าร้อยก็เป็นได้
โจเริ่มเข้าใจคำว่าประสิทธิภาพ

แทนที่ตัวแทนจำหน่ายแต่ละคนจะดิ้นรนในการหาสมาชิก ถ้าเรามาทำงานเป็นทีม
เราก็จะได้สมาชิกที่มากกว่า 100 คน ภายในองค์กรในเวลา 2-3 เดือน
บิกเอลใช้เวลาสามสัปดาห์ในการฝึกฝนโจ ดังนั้นโจก็จะใช้เวลาเพียงแค่ 2-3 เดือน
ในการฝึกฝนสมาชิกคนอื่นๆ อีก 5-8 คน

โจสอนสมาชิกคนหนึ่งในวันอังคารและวันเสาร์
และสมาชิกคนอื่นในวันพุธและพฤหัสบดี ลองคิดดูสิ แค่ 60 ถึง 90 วัน
โจจะมีสมาชิกในมากจนเป็นที่อิจฉาของคนอื่น
สิ่งที่โจต้องทำทั้งหมดคือทำตามระบบของมัน

บิกเอลชี้ให้โจเห็นว่า
เขาสามารถเป็นซูเปอร์สตาร์ได้โดยใช้สิ่งที่เขาเรียนมาเบื้องต้นภายในเวลา 3
สัปดาห์ที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บิกเอลยืนยันว่า เขาและโจยังพบกันทุกๆ
สัปดาห์เพื่อที่เขาจะได้สอนและพัฒนาทักษะในการหาสมาชิกให้โจ
โจขอบคุณบิกเอลในความช่วยเหลือทั้งหมดที่เขาให้โดยไม่เข้าใจว่าบิกเอลได้
เพิ่มดาวนี้ไลน์ภายในกลุ่มที่แข็งแรงจากโจ
ทุกคนมีใช้ว่าจะมาทำงานกับเรา

สองสัปดาห์ผ่านไปขณะที่บิกเอลและโจกำลังดื่มกาแฟอยู่
โจคุยกับบิกเอลเรื่องความฉลาดของระบบการทำงาน โจเชื่อว่า
ผู้สนับสนุนตัวแทนจำหน่ายในระดับแรกยังไม่มีความรู้ เมื่อเขาไปหาสมาชิก
เขาจะไม่ใช้วิธีแบบดั้งเดิมที่ทำให้ขาดความใส่ใจในการทำงาน

กล่าวได้ว่า “เราควรมีการจำกัดจำนวนของสมาชิกในระดับแรก
แต่ถ้าภายในสมาชิก 15 คน มีเพียง 2-3 คน
ที่จริงจังกับงานแล้วคุณจะทำอย่างไร?
เราจะจัดการอย่างไรกับสมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้นอีก 9-10 คน?”

บิกเอล ตอบว่า
“เรารู้กันดีว่าสมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้นจะใช้สินค้าและจะเป็นลูกค้าที่ซื้อสินค้า
ราคาสูง

คุณอาจจะมีเงินจำนวนน้อยกว่าดอลลาร์ในแต่ละเดือนจากการที่คุณให้บริการสมาชิก
ที่ไม่มีความกระตือรือร้น แน่นนอน เราจะต้องช่วยพวกเขาและไม่ละเลยพวกเขา

สมาชิกตัวแทนจำหน่ายที่ไม่มีความกระตือรือร้นมีเป้าหมายที่แตกต่างอย่างมา
กจากคุณ

พวกเขาอาจจะอยากร่วมงานกับเราแค่งานขายและอยากได้เงินเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น หรือแค่ต้องการซื้อของในราคาส่งสำหรับพวกเขาเองเท่านั้น

องค์กรส่วนตัวของฉันมีเงินมากกว่า 1000 ดอลลาร์ต่อเดือนจากการซื้อของอุปโภคบริโภคจากสมาชิกในองค์กร

ปัญหาอยู่ที่ ตอนนี้ใจกำลังขาดการจินตนาการที่ภาพที่กว้าง

คุณ ไม่ได้ให้การสนับสนุนสมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้นเลย

ซึ่งพวกเขาเหล่านี้อาจจะมาร่วมงานกับเราก็ได้ในวันหนึ่ง ในอีกนัยหนึ่ง

เราไม่ควรตัดสินสมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้นจากสิ่งที่เขาทำ

เราควรตัดสินเขาจากศักยภาพความเป็นตัวแทนจำหน่ายในองค์กรของเขา

งานของคุณเป็นงานที่ลึกซึ้งและต้องคอยหาสมาชิกใหม่ๆ

เพื่อมาทำงานแทนที่สมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้น แต่ที่แน่นอนว่า

อย่างน้อยภายในองค์กรของคุณต้องมีสมาชิกหนึ่งคนที่สามารถทำงานได้ดี

ผู้หาสมาชิกที่มีความชำนาญแล้วจะรับสมาชิกใหม่เพิ่มได้อย่างง่ายดายโดยพวกเขาอาจจะไม่ได้ให้การสนับสนุนทั้งหมดก็ได้

สมาชิกเหล่านั้นอาจจะเป็นลำดับที่สอง , สาม หรือลำดับที่สิบก็เป็นได้

“อย่างลึกลับที่จะให้การสนับสนุนสมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้น

เป้าหมายของพวกเขาอาจจะเปลี่ยนไปและพวกเขาอาจจะมาทำงานได้ดั่งอย่างที่คุณ

ไม่เคยพบมาก่อนก็ได้

วิธีลับในการทำกำไรอย่างรวดเร็ว

ในระหว่างสัปดาห์ขณะที่ใจกำลังตีหมาแพอยู่นั้น

ใจก็ยอมรับว่าเขารู้สึกอยากที่จะใช้วิธีการใหม่ๆ ที่น่าตื่นเต้นในการหาสมาชิก

ใจได้หาข้อมูลดีๆ บางส่วนและต้องการรู้ว่า

ถ้าเขาจะใช้แผนการที่ทำให้โตเร็วกว่านี้แล้วจะเป็นอย่างไร

แต่สาเหตุที่เขาเปลี่ยนแผนการไม่ใช่เพราะว่าระบบที่ใช้อยู่ไม่ดี

แต่ในความเป็นจริง ใจมีสมาชิกผู้แทนจำหน่ายมากกว่า 85 คนภายในองค์กรของเขาหลังจากเวลาผ่านไป 7 สัปดาห์

ความคิดดีว่าสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่วิเศษมาก

ใจไม่สามารถรอการทดสอบอันนี้ได้อีกต่อไปแล้ว

บิกเอลยิ้มและหายใจลึกๆ และพูดว่า “ใจ

ฉันเดาว่ามันถึงเวลาแล้วที่จะใช้วิธีการในการทำกำไรอย่างรวดเร็ว

ผู้แทนจำหน่ายแต่ละคนจะมีความคิดที่แต่ละคนพอใจในการหาสมาชิกอย่างรวดเร็ว

ว บางคนทำงานแค่บางส่วน บางคนแค่เก็บใบสมัครไว้

เหตุผลของการประยุกต์กลวิธีเพื่อให้ระบบทำงานได้ดีขึ้น บางคนใช้วิธีนี้

แต่บางคนก็ข้ามวิธีนี้ไปเพื่อไปถึงจุดที่สูงด้วยความลำบากในตลอดหลาย ๆ สัปดาห์

เหตุผลที่ฉันยืนยันการันในการประชุมทุก ๆ สัปดาห์คือ การติดตามผล

วิธีการในการหาสมาชิกที่หลากหลายจะทำให้วิธีการนั้นกระจัดกระจาย

ทางที่ดีควรทำตามระบบของมันและหลีกเลี่ยงวิธีการนำเสนอของตน

แต่ฉันไม่ได้ต้องการให้คุณใช้ความคิดของฉันทั้งหมด ลองมาตรวจสอบกันดูว่า

ความลึกลับของหลักการสำคัญในการหาสมาชิกและการวิเคราะห์จุดอ่อนด้วยความรู้เหล่านี้ เราไม่ต้องการให้คุณถูกล่อให้หลงไปจากวิธีการที่มีอยู่

เราจะใช้เวลาใน 3

ชั่วโมงต่อไปนี้ในการวิเคราะห์ว่าทำไมวิธีการมากมายที่ใช้ในการหาสมาชิกใหม่ถึงไม่ได้ผลสำหรับผู้แทนจำหน่ายที่เพิ่งเริ่มต้น

ต่อไปจะเป็นความคิดหลักบางเรื่องและจุดอ่อนของผู้แทนจำหน่าย :

1. โฆษณาจากหนังสือพิมพ์ - ต้องการความช่วยเหลือ

ลองจินตนาการภาพคนว่างงานที่อายุ 17 ปีกำลังนั่งอ่านหนังสือ ไม่มีเงิน ไม่มีรถ เพียงแค่มองหาเงิน 2-3 ดอลลาร์เพียงไม่กี่วัน

ปัญหาของการโฆษณาต้องการความช่วยเหลือคือ

คุณสามารถเข้าถึงผู้ที่กำลังว่างงานที่กำลังต้องการเงินได้ทันที

พวกเขาไม่สามารถรอเป็นเวลาหลาย ๆ เดือนที่จะสร้างธุรกิจของเขาได้

เขาต้องการรู้เงินเดือนที่เขาจะได้รับในการทำงาน

คนที่เราต้องการให้มาร่วมงานด้วยเป็นคนที่ทำงานนอกเวลา

ดังนั้นพวกเขาจะไม่อ่านโฆษณาในคอลัมน์นี้

แล้วทำไมเราต้องลงโฆษณาในคอลัมน์นี้ด้วยล่ะ?

2. โฆษณาจากหนังสือ - โอกาสทางธุรกิจ ขณะที่มีจำนวนผู้อ่านน้อย

คุณต้องเข้าถึงนักธุรกิจที่กำลังจะทำธุรกิจ

พวกเขาอาจจะสะสมเงินที่เพียงพอต่อการจ้างผู้จัดการมาดูแลธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายสำหรับพวกเขา

แต่คุณสามารถซื้อธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายนี้ได้หรือไม่? มันไม่มีทางได้

มันเป็นธุรกิจที่ต้องการความสำเร็จส่วนบุคคล สังเกตได้ว่า

ที่นี่ไม่ใช่ที่ที่เราจะหาสมาชิกร่วมงานธุรกิจของเราได้อย่างเต็มที่

3. สำนักงานคนว่างงาน คนส่วนใหญ่ในสำนักงานนี้จะมี 2 ประเภทด้วยกัน คือ

1) พวกเขาไม่ได้ต้องการที่จะมองหางานใหม่แต่เพียงแค่ต้องการรวบรวมคนว่างงาน (เราไม่ต้องการเสียเวลากับคนพวกนี้ในการให้โอกาสเขาในการทำงาน)

2) พวกเขาไม่สามารถหางานได้ พวกเขาต้องการได้งานทันที

ไม่ใช่โอกาสทางธุรกิจที่จะจ่ายเงินให้พวกเขาในแต่ละเดือน

4. นายหน้าจัดหางาน - ดูที่หัวข้อ 1

5. การเร่ตามบ้าน อาจจะทำให้เจอพวกวิตถารได้ ซึ่งอาจทำให้เกิดอันตรายการทำร้ายได้

คุณไม่สามารถจะหาสมาชิกที่ดีมาร่วมงานกับเราได้จากคนที่เดินตามบ้าน

6. ส่งไปรษณีย์โดยตรง

มันจะดูไม่ดีหรือไม่เมื่อเราส่งจดหมายและมีคนตกลงที่จะมาร่วมงานกับเรา?

แต่ส่วนมากพวกเขาทำอย่างไรกับจดหมายขยะพวกนั้น อยากรู้ก็ตาม

การเขียนจดหมายเป็นวิธีที่ดีที่จะช่วยฝึกฝนการสะกดคำและการคัดลายมือ

ยิ่งไปกว่านั้น ยังช่วยให้สนับสนุนการองค์การไปรษณีย์ของอเมริกาอีกด้วย

7. การชักจูงทางโทรศัพท์ มันเป็นเวลาบ่ายสองโมง วันพฤหัสบดี

คุณได้จัดการให้เด็กอายุหกเดือนเข้านอน

คุณกำลังดูละครโอเปร่าและกำลังจะเปิดเผยตัวโกง โทรศัพท์ก็ดังขึ้น

คุณจะคิดอย่างไรเมื่อมีคนแปลกหน้าบอกคุณว่า
เขาโทรศัพท์สุมมาเพื่อหาตัวแทนจำหน่าย?
พวกเขามักจะปฏิเสธการอธิบายของคนแปลกหน้าหรือพนักงานขายของทางโทร
ศัพท์

8. การแจกใบปลิว

ผู้แทนจำหน่ายส่วนใหญ่ในระบบเครือข่ายจะคิดว่าเขาเขียนโฆษณาที่สามารถดี
งดูดให้สมาชิกโทรมาและขอร่วมเป็นตัวแทนจำหน่ายได้
พวกเขาอาจติดใบปลิวหรือแจกที่หัวมุมถนนหรือสอดลงไปได้ประตูบ้าน
ซึ่งเราอาจจะได้สมาชิกที่ไม่มีคุณสมบัติในการเป็นผู้แทนจำหน่ายก็ได้

9. ติดประกาศตามร้านขายของ

จะมีคนสักกี่คนที่สนใจที่จะอ่านประกาศที่ร้านขายของเพื่อหาโอกาสทางธุรกิจ?

10. การเพิ่มเงินทุน เมื่อต้องเพิ่มเงินทุน แล้วไม่มีตัวแทนจำหน่ายเหลืออยู่เลย

คุณคิดว่ามันจะเป็นการสร้างองค์กรที่มั่นคงได้หรือไม่?

มันยากที่จะทำให้เชื่อว่าคนในองค์กรจะใช้ผลิตภัณฑ์ของเราและยากที่จะสอนเข
าให้ขายผลิตภัณฑ์ แล้วทำไมเราไม่พยายามต่อไปอีกในช่วงเวลาสั้นๆ ละ?

บ็ีกเอลเสริมต่อว่า “แน่นอนว่ามันมีข้อดีอยู่ในแต่ละวิธี ถ้าคุณมีเวลามาก
มันจะไม่ผิดถ้าคุณทำตามวิธีต่าง ๆ เหล่านี้ แต่ต้องไม่ออกจากระบบที่มีอยู่
เพราะว่าคนคนหนึ่งอาจจะประสบความสำเร็จกับวิธีๆ หนึ่ง
แต่มันไม่ได้หมายความว่า คุณจะพบเจอกับสถานการณ์เหมือนคนอื่นๆ นั้นเสมอไป”

ฉันจะยกตัวอย่างให้คุณฟัง ณ. ห้องประชุมแห่งหนึ่ง เด็กหญิงอายุ 17
ปีบอกว่า เขาสามารถขายสินค้าได้ 1000 ดอลลาร์
และสามารถให้การสนับสนุนตัวแทนจำหน่ายโดยการเคาะประตูตามบ้านในระแ
วกบ้านของเขาเพียงแค่ว่าใช้เวลาหนึ่งสัปดาห์ ทุกๆ

คนตื่นตื่นที่เด็กผู้หญิงคนนั้นแสดงให้เห็นความสำเร็จของเขาต่อคนอื่น ๆ

“ไม่จำเป็นต้องบอกว่า ตัวแทนจำหน่ายคนอื่นๆ มีความล้มเหลวในการทำงาน
อะไรที่เด็กผู้หญิงคนนั้นไม่ได้กล่าวถึง คือ

แม่ของเธอเป็นนายกเทศมนตรีของเมืองเล็ก ๆ เมืองหนึ่ง

และเป็นเจ้าของที่ดินเกือบทั้งหมด

และเขาก็ขอให้เพื่อนบ้านช่วยเหลือลูกของเขาในการหาตัวแทนจำหน่าย”

อีกตัวอย่างหนึ่ง คือ

ผู้ชายคนหนึ่งพูดกับคุณอย่างมั่นใจเกี่ยวกับความสำเร็จของเขาในการช่วยเหลือการ
หาเงินทุนเพิ่มสำหรับโบสถ์ผ่านการขายผลิตภัณฑ์

สิ่งที่เขาไม่ได้กล่าวถึงคือพี่ชายของเขาเป็นรัฐมนตรีที่ออกคำสั่งให้สมาชิกซื้อสินค้า
ของเขา

ในอีกทางหนึ่ง การหาความจริงทั้งหมด

ส่วนใหญ่จะมีสถานการณ์ที่พิเศษอยู่เบื้องหลังวิธีการสำรวจที่ไม่มีประสิทธิภาพ
อย่าทำตามพวกเขาอย่างไม่มีเหตุไม่มีผล

เราควรทำตามระบบและปล่อยให้ผู้หาสมาชิกมือสมัครเล่นแสวงหาวิธีใหม่ ๆ

ในการทำงาน

พนักงานขายที่ต้องออกตลาด

สัปดาห์ถัดมา โจ้มีนัดกับสมาชิกคนหนึ่งแต่เขาอยู่ไกลถึง 90 ไมล์จากเมืองหลวง

เพราะฉะนั้นมันต้องใช้เวลาลดช่วงเย็นในการขับรถไปที่นั่นและขับรถกลับมา ซึ่งมันจะทำให้เขาไม่มีเวลาในการนัดหมายกับคนอื่น

ถึงแม้ว่าสมาชิกตัวแทนจำหน่ายจะต้องการเวลาในการคิดตัดสินใจ

โจ้มั่นใจว่าสมาชิกคนนี้จะต้องมาร่วมงานกับเขาแน่ ๆ

แต่มันจะคุ้มค่ากับเวลาหรือไม่ในการขับรถออกไปนอกเมือง?

เราจะใช้เวลาในการนัดหมายในเมืองได้ 3-4 คนจะคุ้มค่ากว่าหรือไม่?

บิกเอลตั้งกระดาษที่ว่างเปล่าและเริ่มคำนวณให้ใจดู “ดูนี่สิ ขับรถไประยะทาง 180 ไมล์คิดเป็นเงิน 30 เซนต์ต่อไมล์ คิดเป็นเงินทั้งหมด 54 ดอลลาร์

คุณต้องขับรถไปพบเขาอีกรอบเพื่อให้เขาเซ็นสัญญาเข้าร่วมงาน

ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายอีก 54 ดอลลาร์ ถ้ารวมทั้งหมดจะเป็นเงิน 108 ดอลลาร์

และในจำนวนเงิน 108 ดอลลาร์

คุณสามารถนำไปติดสินบนเพื่อนบ้านให้มาเป็นตัวแทนจำหน่ายของคุณได้

“ยิ่งไปกว่านี้

ดูที่รายได้ที่คุณจะเสียไปจากการไปหาสมาชิกในช่วงเย็นถึงสองวัน

เงินจำนวนเท่าไรที่คุณจะสามารถทำได้จากการหาสมาชิกจำนวนมากมายแต่คุณจะไม่ได้เห็นมันเพราะคุณต้องออกไปนอกเมืองใช่หรือไม่? จำนวนเงินทั้งหมด 108

ดอลลาร์ และลองถามตัวคุณเองว่า

สมาชิกที่อยู่นอกเมืองจะมีค่าเท่ากับการหาสมาชิกในเมืองหรือไม่?

มันยังไม่จบเพียงแค่นั้น

คุณต้องใช้เวลาเท่าไรในการออกนอกเมืองเพื่อที่จะไปฝึกฝนเขาให้เรียนรู้งาน?

โดยส่วนตัวแล้วฉันหาสมาชิกจากบริเวณใกล้บ้าน

“ทำไมคุณไม่ให้สมาชิกที่เป็นอาสาสมัครขับรถออกไปนอกเมืองเพื่อไปพบสมาชิก

ใหม่คนนั้นละ? คุณมีสมาชิกอยู่มากมายในองค์กรของคุณ

บอกสมาชิกของคุณให้พวกเขาขับรถไปติดต่อดี”

คำถามเพื่อทดสอบ : ตัวแทนจำหน่าย A ที่อาศัยอยู่ในเมืองอัลฟา

ขับรถไปเมืองบีมบูเป็นระยะทาง 100 ไมล์เพื่อไปหาสมาชิกใหม่

แต่ตัวแทนจำหน่าย B อาศัยอยู่ในเมืองบีมบู ได้ขับรถไปเมืองอัลฟาเป็นระยะทาง

100 ไมล์

คำถาม : ใครจะเป็นผู้ชนะ?

คำตอบ : ปีมน้ำมัน

เพียงเรื่องแค่นี้แต่มีข้อเท็จจริงเป็นพัน ๆ ข้อ

บ็ีกเอลได้สอนทักษะในการนำเสนอให้โจมากขึ้นว่า
“อย่าพูดความจริงออกมาทั้งหมด”
สมาชิกและตัวแทนจำหน่ายของคุณจะต้องจำเรื่องราวทั้งหมดหลังจากที่ลืมนเรื่องจริง
ไปบ้างแล้ว เรื่องราวทั้งหมดจะมีพลังและมีแรงกระตุ้น
คุณต้องการที่จะกระตุ้นให้สมาชิกหรือตัวแทนจำหน่ายของคุณมีความกระตือรือร้น
หรือไม่?
ฉันพนันได้ว่าคุณจำเรื่องราวที่น่าสนใจที่ครูเล่าในชั้นเรียนแรกของคุณได้
แต่คุณอาจจะหลงลืมความจริงไป 90% จริงหรือไม่?
บ็ีกเอลได้เล่าเรื่องเกี่ยวกับการนำเสนอให้โจฟังเพื่อรับรองว่าสามารถนำไปใช้ใน
ชีวิตได้ตลอด

“ทำงานอย่างฉลาด แต่ไม่หนักหนาจนเกินไปW

ถ้าประธานของบริษัทใหญ่หาเงินได้ 1 ล้านดอลลาร์ต่อปี
และถ้าพนักงานหาเงินได้ 1 หมื่นดอลลาร์ต่อปี นั้นหมายความว่า
ประธานทำงานหนักมากกว่า 100 เท่าใช่หรือไม่?
แล้วทำไมผู้ชายคนนั้นถึงหาเงินได้มากกว่าคนอื่น?

“ทำงานอย่างฉลาด แต่ไม่หนักหนาจนเกินไป”

พวกเขาเหล่านั้นหาวิธีการบริการที่มีประสิทธิภาพมากกว่าเพื่อที่จะทำให้เขามี
ความสามารถในการผลิตมากขึ้น ในอีกนัยหนึ่ง
มันเป็นการสร้างคุณค่าในการแบ่งเวลา
ใครที่จะต้องจ่ายมากกว่ากัน ? ระหว่าง ผู้ชายที่ขายสินค้าได้ 100 ดอลลาร์
หรือผู้ชายที่ขายได้ 10000
ดอลลาร์ ? สังเกตว่าคุณต้องจ่ายเงินมากกว่าผู้ชายคนที่สองมากกว่าถึง 10 เท่า
ถ้าคุณอยากได้รายได้ที่มากขึ้น เราต้องสร้างบริการมากกว่านี้
เราต้องหาวิธีทางการทำงานที่ฉลาดกว่านี้ แต่ไม่หนัก
ถ้าฉันจำเป็นต้องขุดดินลงไปลึกหนึ่งไมล์ และฉันเต็มใจที่จะจ่ายเงิน 10000
ดอลลาร์ คุณจะรับงานนี้ไหม?
และคุณจะสร้างความไว้วางใจในการขุดดินได้อย่างไร ? ในช่วงปลายปี
การขุดดินนั้นสำเร็จไปได้ด้วยดีโดยขุดลึกกลงไป 1 ไมล์ ฉันจะจ่ายเงินให้คุณทันที
10000 ดอลลาร์ เพราะถือเป็นค่าบริการของคุณ
ในอีกทางหนึ่ง เพื่อนของคุณสนใจที่จะทำงานนี้
แต่เขาไปเช่าเครื่องจักรที่ใช้ในการขุดดินในราคา 100 ดอลลาร์
และเขาสามารถขุดดินเสร็จภายในเวลา 1 วัน คุณจะให้ค่าบริการแก่เขาเป็นเงิน
10000 ดอลลาร์ หรือไม่ ?
คำถามคือ ใครที่ทำงานอย่างฉลาดและใครที่ทำงานอย่างหนัก ?

เรื่องเล่าแบบนี้มีการนำไปประยุกต์ใช้หลากหลายรูปแบบ
คุณต้องเล่าเรื่องนี้ให้แก่สมาชิกใหม่ฟังเพื่อให้พวกเขาารู้สึกว่า
บางคนทำงานอย่างหนัก และมีธุรกิจนอกเวลาที่ฉลาดเป็นของตัวเอง
คุณอาจจะเล่าเรื่องนี้ให้ตัวแทนจำหน่ายคนใหม่ที่ใช้เวลาทั้งหมดของเขาในการ
หาสมาชิกใหม่ในระดับแรกซึ่งมันเป็นงานที่หนักมาก
แต่แทนที่เขาจะลองไปสนับสนุนคนอื่น ๆ ดู
โดยตัวแทนจำหน่ายแต่ละคนอาจจะใช้วิธีการให้การสนับสนุนสมาชิกเพียง 2-3
คนเท่านั้น แต่มันจะทำให้มีสมาชิกมากขึ้นเป็นร้อย ๆ
คนภายในองค์กรของคุณในตอนสุดท้าย วิธีนี้สีที่จะเป็นวิธีที่ฉลาด

“การศึกษาที่เหมาะสม”

มาดูกันว่าเราใช้เวลาทั้งหมดในการเรียนเป็นระยะเวลากี่ปี ?

โรงเรียนประถมศึกษา 8 ปี

โรงเรียนมัธยมศึกษา 4 ปี

มหาวิทยาลัย 4 ปี

รวมทั้งหมดแล้วเราใช้เวลาในการเรียนทั้งหมดเป็นเวลา 16 ปี

การเรียนในมหาวิทยาลัยต้องใช้ค่าใช้จ่ายทั้งหมด 10000 ดอลลาร์ ต่อปี

แล้วทำไมเราต้องเรียนมหาวิทยาลัย ? ก็เพื่อให้เราประสบความสำเร็จ

แต่การเรียนในมหาวิทยาลัย เราต้องเรียน ภาษาอังกฤษ , บัญชี , ธุรกิจ , วิศวกรรม

เป็นต้น ทุกๆ หลักสูตรจะทำให้เราออกมาทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เราไม่สามารถเรียนหลักสูตรเดียวได้เพื่อให้ประสบความสำเร็จ

เราใช้เวลา 16 ปีในชีวิตของเราในการเรียน และใช้เงินจำนวน 40000

ดอลลาร์ในเวลา 4 ปีเพื่อเรียนในมหาวิทยาลัย

และเราไม่สามารถเลือกเรียนหลักสูตรใดหลักสูตรหนึ่งเพื่อให้เกิดความสำเร็จในการ

ทำงานได้ อย่าไปคิดว่ามันจะคุ้มค่าต่อการจ่ายเงิน 100 ดอลลาร์

และใช้เวลาเพียงแค่ 2 วันในการเรียนวิธีที่จะทำให้เกิดความสำเร็จ

เรื่องราวดังกล่าวมีประโยชน์อย่างมากในการกระตุ้นให้ตัวแทนจำหน่ายได้ปรึ

บรู้งตัวเองในเรื่องการฝึกฝนให้ดีขึ้น วิธีนี้เป็นวิธีที่เหมาะสมกับสมาชิกใหม่ๆ

(คุณใช้เวลา 16 ปีและเงินจำนวน 40000 ดอลลาร์

เพื่อที่จะเรียนรู้การเป็นพนักงานที่ดี แต่คุณจะลงทุนเพียงแค่ 100

ดอลลาร์และเวลาเพียง 2

เดือนเพื่อที่จะเรียนรู้ว่าคุณสามารถประสบความสำเร็จเหมือนเจ้านายของคุณได้)

“นี่คือโอกาสของคุณ”

ใครที่ทำเงินได้มากกว่ากัน ระหว่างผู้ที่เป็นเจ้าของบริษัทหรือเป็นลูกจ้าง ?

แน่นอนว่าต้องเป็นเจ้าของบริษัท คุณควรบอกกับสมาชิกของคุณว่า

ตอนนี้คุณมีโอกาสดีๆ ที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจและ

ว่าคุณจะสามารถตัดสินใจได้ว่าจะหาเงินจำนวนเท่าไร ?

คุณต้องการที่จะเป็นพนักงานไปตลอดและให้เจ้านายตัดสินรายได้ของคุณหรือว่าคุณปรารถนาที่จะเริ่มต้นธุรกิจของคุณเองโดยการเป็นตัวแทนจำหน่าย ?

เรื่องราวดังกล่าวนี้จะช่วยให้สมาชิกตัดสินใจได้ในทันที
ไม่จำเป็นต้องคิดดูก่อนเพราะว่าตัวเลือกนี้มันชัดเจนแล้ว

“ผู้จัดการบริษัท”

คุณแม่วัยสาวคนหนึ่งได้ตัดสินใจที่จะทำงานประจำเพื่อที่จะช่วยลดรายจ่ายภายในครอบครัวที่เพิ่มมากขึ้น โดยเขาจะต้องเสียสละเวลามากมาย สิ่งที่เขาต้องทำคือ

1. เขาจะไม่ได้อยู่บ้านเป็นเวลา 8-10 ชั่วโมงต่อวัน
การทำงานบ้านและการเตรียมอาหารจะต้องเปลี่ยนแปลงไป
2. ลูกจะไม่ได้รับการเลี้ยงดูอย่างเต็มที่จากแม่
3. เขาจะพลาดประสบการณ์ดีๆ ในการช่วยเสริมสร้างพัฒนาการของลูก
4. เขาจะมีเวลาให้กับครอบครัวไม่เพียงพอ

เพราะเมื่อเขากลับจากทำงานก็ต้องมาทำงานบ้าน

แต่ถ้าย้อนกลับไปมองถึงความเสียสละนั้น เขามีรายได้ 2000

ดอลลาร์ต่อเดือน แต่หลังจากหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เขาจะเหลืออะไรจากรายได้นั้น

เงินเดือน 2000 ดอลลาร์

350 ค่าภาษีรายได้

50 ค่าภาษีประเทศ

120 ประกันสังคม

270 ค่าผ่อนรถยนต์

60 ค่าประกันรถยนต์

50 ค่าซ่อมบำรุงรถยนต์

130 ค่าน้ำมันรถ

320 ค่าพี่เลี้ยงเด็ก

60 ค่าเสริมสวย

100 ค่าเสื้อผ้า

80 ค่าประกันและอภินันทนาการของบริษัท

100 ค่าอาหาร

มีเงินเหลือเพียงแค่ 310 ดอลลาร์

รายได้นี้เมื่อเปรียบเทียบจะเท่ากับ 2 ดอลลาร์ต่อชั่วโมง คิดดูสิว่า

เขาต้องห่างจากลูก ๆ ของเขา 22 วันต่อเดือน และเขาต้องทำงาน 176

ยังไม่รวมค่าเดินทาง ถ้าเป็นไปได้ แม่คนนี้จะไม่มีเวลาอยู่บ้านเลยใช่หรือไม่ ?

แต่ด้วยโอกาสของเรา คุณสามารถหารายได้ง่าย ๆ เป็นจำนวน 310

ดอลลาร์จากที่บ้าน โดยใช้เวลาแค่ 2-3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ไม่เพียงแต่ง่ายกว่าเท่านั้น

ยังได้กำไรมากกว่า ได้ความสนุกสนาน และคุณยังมีเวลาอยู่กับครอบครัวได้อีกด้วย

เรื่องราวข้างต้นนี้

จะช่วยให้คุณหันมาสนใจและพอใจที่จะมีเวลาอยู่กับครอบครัวมากขึ้น

เรื่องราวของหอยนางรม

ลองนึกดูสิว่าตอนนี้ถ้าคุณเป็นนักดำน้ำหาไข่มุกที่มีความชำนาญกำลังนั่งอยู่บนท่าเรือในทะเล และทุกๆ ชั่วโมง ฉันจะให้ตะกร้าที่มีหอยนางรมอยู่ 100 ตัวกับคุณ และในหอยนางรม 100 ตัว มีเพียง 5 ตัวที่มีไข่มุก อีก 95 ตัวว่างเปล่า

ถ้าคุณเป็นผู้เชี่ยวชาญ คุณจะเปิดหอยนางรมตัวแรกและพบความว่างเปล่า คุณจะปิดมันอย่างระมัดระวัง ถือไว้ในมือด้วยความทะนุถนอม และคอยเฝ้าให้ไข่มุกมันเติบโตขึ้นมา คุณจะทำอย่างนี้หรือไม่? แน่แน่นอนว่า ไม่ คุณจะโยนเปลือกหอยที่ว่างเปล่าทิ้งไปและเปิดดูตัวอื่นจนกว่าจะเจอไข่มุก

อย่างไรก็ตาม ตัวแทนจำหน่ายส่วนมากจะคุยกับเพื่อนของเขาและสมมุติว่า คนที่จะมาเป็นสมาชิกที่ดีก็เหมือนกับเปลือกหอยนางรมที่ว่างเปล่า แทนที่จะไปหาคนใหม่ที่ดีกว่า พวกเขากลัวเผื่อรอความหวัง คอยถาม ชักชวนและอ่อนน้อมกับคน ๆ เดิมเป็นอาทิത്യ พวกเขาจะชวนคนเดิม ๆ ถึง 17 ครั้ง เพื่อมีโอกาสที่จะมาร่วมประชุมกัน พวกเขาทำงานเป็นระยะเวลานานกับ “หอยนางรมที่ว่างเปล่า”

ความลับในการหาสมาชิกมีใช้การทำให้คนอื่นเชื่อแต่เป็นการเลือกประเภทของ คน คุณอาจจะหมดกำลังใจในการทำงานเหมือนกับหอยนางรมที่ว่างเปล่า งานของคุณเป็นงานที่ต้องหาสมาชิกอย่างชำนาญและจะต้องเลือกหาคนที่อยากมาเป็น ตัวแทนจำหน่าย มันจะง่ายกว่าเป็น 10 เท่าในการเลือกคนที่ต้องการมาทำงานกับเรามากกว่าที่จะทำให้เขาเชื่อและไม่เต็มใจมาทำงานด้วย

นกอินทรีและหอยนางรม

กาลครั้งหนึ่งมีไข่มุกสองใบ เกียงกันว่า ถ้าเขาฟักไข่ออกมาแล้ว พวกเขาอยากจะเป็นอะไร? ไข่มุกฟองแรกพูดว่า “ฉันอยากเป็นหอยนางรม” หอยนางรมแค่อยู่น้ำ ไม่มีทางเลือกอื่น คลื่นในมหาสมุทรจะพัดพามันไปโดยไม่มีจุดหมายปลายทาง และจะพัดพาอาหารอาหารมาให้ อะไรก็ตามที่มหาสมุทรพัดพามา หอยนางรมจะรับอาหารเหล่านั้นเข้าไป ไม่มากไม่น้อยเกินไป นี่คือชีวิตของฉัน มันอาจจะถูกจำกัด แต่มันไม่มีทางเลือก เป็นแค่การควบคุมง่าย ๆ โดยมหาสมุทร

ไข่มุกที่สอง กล่าวว่า มันไม่ใช่ชีวิตของฉัน ฉันอยากเป็นนกอินทรี นกอินทรีมีอิสระที่จะไปที่ไหนก็ได้ที่เขาอยากไปและทำอะไรก็ได้ที่เขาพอใจ แน่แน่นอนว่าเขาต้องรับผิดชอบ ในการล่าหาอาหารและต้องดำรงชีวิตให้อยู่รอด แต่เขามีอิสระที่จะบินไปที่สูงๆ บนภูเขา นกอินทรีไม่ต้องถูกควบคุมโดยผู้อื่น ฉันไม่อยากจำกัดสถานที่ที่ฉันจะไป ฉันไม่อยากเป็นทาสของมหาสมุทร ฉันเต็มใจที่จะใช้ชีวิตแบบนกอินทรี

คุณยังอยากเป็นนกอินทรีหรือหอยนางรมมากกว่ากัน ?

เรื่องราวข้างต้นนี้จะมีประโยชน์ต่อสมาชิกและตัวแทนจำหน่ายในการดำเนินชีวิตที่พอใจและน่าตื่นเต้น

เรื่องนี้จะทำให้พวกเขา รู้สึกไม่มีความสุขถ้าพวกเขาทิ้งโอกาสเหล่านี้ไปและจะช่วยกระตุ้นให้พวกเขา กำหนดชะตากรรมของพวกเขาเอง

การลงทุนที่ดีที่สุด

คุณสูบบุหรี่หรือไม่ ? ถ้าคุณสูบบุหรี่แพ็คต่อหนึ่งวันจะเป็นเงิน 20 ดอลลาร์ต่อสัปดาห์ คุณดื่มกาแฟหรือเปล่า ? ถ้าคุณดื่มสองแก้วต่อสัปดาห์จะคิดเป็นเงิน 20 ดอลลาร์ต่อสัปดาห์

มีจำนวนตัวแทนจำหน่ายกี่คนที่ให้บุหรี่และกาแฟให้คุณหรือไม่ ? ไม่มีแน่นอน!

“ทำไมเราไม่ลงทุนโดยใช้เงิน 12.95 ดอลลาร์

สำหรับซื้อหนังสือและเริ่มสร้างกลุ่มตัวแทนจำหน่ายของตัวเองละ ?

พวกนักธุรกิจจะไม่เต็มใจที่จะจ่ายเงินน้อยกว่าค่ากาแฟเพื่อเป็นการรับรองว่าระบบการทำงานนั้นสร้างความสำเร็จใช่หรือไม่ ?

(มันเป็นการค้าที่มีอคติและมีการปิดบังซ่อนเร้น)

คุณไม่ต้องการให้ตัวแทนจำหน่ายแต่ละคนของคุณใช้ระบบที่ประสบความสำเร็จหรือ ?

คำถามพิเศษ 2 ข้อ

โจ กล่าวว่า “เรื่องเล่าเหล่านั้นเป็นเรื่องที่ดีมาก

แต่บางครั้งฉันก็มีปัญหาบางอย่าง

ฉันต้องการบางสิ่งบางอย่างเพื่อมาแก้ไขปัญหานั้น

ฉันพยายามที่จะพูดคุยเกี่ยวกับอากาศและเรื่องกีฬา

แต่มันเป็นการเสียเวลาและผู้ที่มาจะเป็นสมาชิกก็รู้ นอกจากนี้

มันเป็นเรื่องยากที่จะพูดว่า “วันนี้อากาศดีจัง”

ลองคิดว่าโอกาสทางธุรกิจจะเป็นอย่างไร ? มันไม่มีความต่อเนื่องกันเลย

ยิ่งไปกว่านั้น

ถ้าเรามีวิธีการที่จะแก้ปัญหานี้และสร้างคุณสมบัติให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในเวลาเดียวกัน

ฉันจะได้ประหยัดเวลาโดยพูดเรื่องที่น่าสนใจและคุณสมบัติของผู้ที่จะมาเป็นสมาชิก

มันดูเหมือนว่าฉันต้องทำการนำเสนออย่างเต็มที่แก่คนที่ไม่มีความสนใจ

คุณมีวิธีการแก้ไขไหม ? บิ๊กเอลจะมีคำตอบให้กับโจเสมอ เพราะเขาเป็นผู้ที่ชำนาญ

บิ๊กเอลตอบว่า เขาใช้วิธีตามระบบของมัน

“คุณจะไม่ต้องเสียเวลามากในการคัดเลือกคุณสมบัติของสมาชิก

และในเวลาเดียวกันคุณยังสามารถแก้ปัญหานั้นได้อีกด้วยและเราจะได้มุ่งความสนใจลงไปในเรื่องธุรกิจ

แต่ลำดับแรกมาดูที่คุณสมบัติที่ดีที่สามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายได้”

มีความเฉลียวฉลาด ? ไม่เลย

ฉันและคุณมีสมาชิกที่ไม่ฉลาดด้วยกันทั้งสองคน พนักงานขายที่ดี ? ก็ยังไม่ใช่

เราคิดว่าตัวแทนจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จบางคนทั้งซื่อๆและไม่เสแสร้งเหมือนพนั

งานขาย มีทัศนคติในแง่บวกหรือ ? ไม่มีเลย

ในโลกนี้มีตัวแทนจำหน่ายที่มีทัศนคติในแง่ลบมากมาย

มันมีหลักด้วยกัน 2 ข้อด้วยกันที่จะทำให้สมาชิกกลายเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ดี

1. ความปรารถนา สมาชิกส่วนมากต้องการที่จะหารายได้เพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตามข้อผิดพลาดที่ใหญ่หลวงของผู้หาสมาชิกคือยังสับสนกับความปรารถนา พวกเขามีความแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง คนที่ต้องการรายได้มาก ๆ

แต่หลายครั้งที่พวกเขาไม่มีความปรารถนาที่จะหารายได้นั้น

ผู้ที่หาสมาชิกมือสมัครเล่นจะเน้นแต่พวกที่เป็นคนว่างงานแต่ไม่สนใจผู้ที่ต้องการที่จะหาเงินให้เพิ่มมากขึ้น สิ่งนี้รวมถึง คนที่สิ้นหวังหรือหมดหวังในหน้าที่การงานแล้ว

พวกเขาต้องการแค่ดูทีวี ในช่วงเวลาเย็น พวกที่ว่างงานอาจจะต้องการเงินเพิ่มขึ้น

แต่ไม่มีความปรารถนาที่จะออกไปและหารายได้ พวกเขาอาจจะพอใจในสิ่งที่เขามีอยู่ พวกเขาหาสมาชิกมือสมัครเล่นมักจะเสียเวลาเป็นชั่วโมง ๆ

ในการหาคนที่ไม่มีความปรารถนา

การใช้จิตวิทยาจะเป็นข้อดีสำหรับพวกที่มีความมั่นใจในตัวเองสูง

2. เวลา ทุก ๆ คนมีเวลา 24 ชั่วโมงในแต่ละวัน

พวกเขากำลังมองหาอะไรบางอย่างที่ไม่สนใจเวลาในโอกาสการทำงานในธุรกิจ

คุณอาจจะต้องหาคนที่ไม่มีอะไรจะทำและไม่สนใจในเรื่องของเวลา การดูทีวี

การเล่นโบว์ลิ่ง และอื่นๆ เป็นสิ่งที่ต้องเลิกทำให้ได้

เราต้องการสมาชิกที่สามารถสละเวลา 6-10

ชั่วโมงต่อสัปดาห์ในการทำธุรกิจของพวกเขา

ถ้าบางคนที่ไม่มีความว่างและเขามีเวลาแค่ 4 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ นั่นก็ถือว่าโอเคแล้ว

อย่างน้อยเขาก็ยังมีเวลาให้เราในการทำธุรกิจ

ตอนนี้เรารู้แล้วว่าคุณสมบัติที่ดีของการเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ดีคืออะไร

ดังนั้นมันจะเป็นเรื่องง่ายที่เราจะหาคนที่มีความสัมพันธ์ที่เหมาะสม

สิ่งที่เราต้องทำทั้งหมดคือ ถามคำถามพวกเขา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

คำถาม : คุณต้องการหารายได้ที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ ?

คำถาม : คุณเต็มใจที่จะสละเวลาเพียงแค่ 6-10 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ได้ไหม ?

“เราแค่ฟังคำตอบจากเขาแต่ตัดสินใจว่าเขามีคุณสมบัติเพียงพอหรือไม่

มันเป็นวิธีที่ง่ายมากด้วยคำถามเพียงสองข้อนี้

เราก็สามารถแก้ปัญหานั้นได้แล้วและเราสามารถเริ่มธุรกิจของเราได้ในทันที”

“ความพิเศษของมัน ไม่ได้อยู่ที่คำถาม แต่มันอยู่ที่คำตอบ

เราต้องให้ความสนใจกับสิ่งที่สมาชิกพูด”

ใจได้จดคำถามที่พิเศษนี้อย่างรอบคอบเพื่อนำไปใช้ในการนัดหมายครั้งต่อไป

ด้วยความรู้ใหม่ ๆ นี้ โจรู้สึกว่าเขาใกล้จะเป็นผู้หาสมาชิกที่ก้าวไปเป็นผู้ชำนาญแล้ว

“ให้โอกาสที่จำเป็นในการทำงานกับสมาชิก

ให้โอกาสในความปรารถนาของพวกเขา”

บีกเอล

การจ่ายเงินเดือนที่ยิ่งใหญ่

บีกเอลใช้เวลาตลอดช่วงเย็นในการแสดงให้ใจเห็น ภาพจินตนาการแบบกว้าง ๆ องค์กรตัวแทนจำหน่ายที่ใหญ่ๆ ไม่ได้มีเพียงซูเปอร์สตาร์เพียงคนเดียวที่สามารถหาสมาชิกได้ 1000 คน แต่ผู้หาสมาชิกที่มีความชำนาญจะหาสมาชิกที่ดีที่สุด เพียงไม่กี่คนเท่านั้นและช่วยเหลือพวกเขาให้หาสมาชิกอีกระดับหนึ่งให้ได้ถึง 100-200 คนในองค์กรของพวกเขา

พวกเขาจะรู้สึกดีว่าถ้าเขามีสมาชิกที่มีความสามารถเพียงพอและได้รับการฝึกฝนอย่างเหมาะสมแล้วเพียง 5-10 คนในองค์กรมากกว่าการมีสมาชิกที่ยังไม่ผ่านการฝึกฝน และไม่มีความกระตือรือร้น 1000 คนในองค์กรส่วนตัวของพวกเขา

- ต่อไปนี้เป็นวิธีการที่จะทำอะไรให้องค์กรของเรามีความมั่นคงและมีกำไร
1. เราต้องทำงานเป็นทีมกับตัวแทนจำหน่ายในระดับที่หนึ่ง จนกระทั่งเรามีตัวแทนจำหน่ายอย่างน้อย 15 คนในกลุ่ม
 2. เราต้องช่วยสมาชิกลำดับที่หนึ่ง 5-8 คนให้ทำงานได้ดีและสามารถสร้างทีมของพวกเขาได้
 3. เราต้องช่วยฝึกฝนสมาชิกของตัวแทนจำหน่ายในลำดับที่หนึ่งเพราะว่าเขาไม่สามารถฝึกฝนคนเหล่านั้นได้ทันที ถึงแม้ว่าตอนนี้เราจะเป็ทีมด้วยกันในตัวแทนจำหน่ายในลำดับที่ 2 ที่ 3 แต่เรายังต้องช่วยกันสร้างองค์กรของเราโดยการฝึกฝนและหาสมาชิกตัวแทนจำหน่ายในระดับดาวนไลน์
 4. เราจะมีระบบในการจัดทีมตัวแทนจำหน่าย ดังนี้
ผู้แทนจำหน่าย 1 คน
สมาชิกภายใต้ผู้แทนจำหน่าย 6 คน
ผู้แทนจำหน่ายที่ไม่มีความกระตือรือร้นและผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ 9 คน
ถ้าเรามีผู้แทนจำหน่าย 6-7 คน
เราจะสามารถพัฒนาให้มีสมาชิกได้เป็นร้อยคนในองค์กรของเรา
เราก็จะประสบความสำเร็จตามระบบของมัน
 5. เราต้องแน่ใจว่า
ตัวแทนจำหน่ายแต่ละคนมีหนังสือเกี่ยวกับการทำงานตามระบบเป็นของตนเอง อย่าให้หนังสือนี้กับสมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้น
เพราะเขาอาจขุ่นเคืองที่เราให้เขามาทำงาน
และเราต้องตรวจสอบระบบการทำงานของสมาชิกในองค์กรเพื่อให้เขาสามารถก้าวตามทันเรา
 6. หลังจากที่เรามีสมาชิกในองค์กรที่ผ่านการฝึกฝนอย่างเต็มที่แล้ว
เราต้องหาผู้ที่จะมาสนับสนุนองค์กรของเราเพิ่ม
เราต้องไม่สิ้นสุดการหาสมาชิกแค่ที่เราเริ่มต้น

บิกเอลถามโจว่ามีปัญหาอะไรหรือไม่ ?

โจตอบว่า “ไม่มีปัญหาแล้ว บิกเอล ตอนเนี้ยกลุ่มของฉันมีสมาชิกมากถึง 300 คนแล้วและฉันก็ทำตามระบบ

ไม่ได้ออกนอกกรอบเลย

ฉันทำการเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจกับสมาชิกคนอื่น ๆ

เหมือนข้อมูลที่ฉัน ได้รับมาจากคุณ

ฉันกำลังจะเป็นผู้ที่หาสมาชิกที่เชี่ยวชาญเหมือนคุณแล้ว”

ทำอย่างไรให้คู่สมรสเชื่อในการตั้งเป้าหมายของเรา

ปัญหาในธุรกิจเครือข่ายมีความแตกต่างกันในเรื่องการสละเวลาระหว่างคู่สมรส หลาย ๆ ครั้งที่คู่สมรสบางคนต้องออกไปประชุม ออกไปฝึกฝน ขณะที่อีกฝ่ายก็จะบ่นเกี่ยวกับเวลาที่เขามีให้กับครอบครัวไม่เพียงพอและใช้เวลาส่วนใหญ่ในการอยู่นอกบ้าน สิ่งนี้ทำให้เกิดความขัดแย้ง ,ความไม่พอใจ และปัญหาการหย่าร้างได้

คู่สมรสบางคนมองเห็นโอกาสทางธุรกิจเครือข่ายและต้องการประสบความสำเร็จในเป้าหมายทางการเงิน

แต่คู่สมรสอีกฝ่ายไม่คิดว่าธุรกิจเครือข่ายนี้จะทำให้เข้าบรรลุเป้าหมายได้

คู่สมรสที่ไม่เชื่อในเรื่องนี้ก็ต้องการที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินเหมือนกัน

แต่ความเชื่อมั่นในระบบธุรกิจและคู่สมรสของเขานั้นแทบจะไม่มี

เราจะแก้ปัญหานี้ได้อย่างไร ? เรื่องราวต่อไปนี้จะป็นหลักการที่นำมาแก้ปัญหา

บิลลีเชื่อมั่นในบริษัทธุรกิจเครือข่าย “บริษัท แอคเม” ถึงแม้ว่าเขาจะเพิ่งเริ่ม แต่เขาก็ทำให้เห็นความสำเร็จนั้นถึงแม้จะเป็นเพียงเล็กน้อยก็ตาม เหตุผลคืออะไร ?

บิลลี

ได้เข้าร่วมการสัมมนาการฝึกอบรมเพื่อที่จะเรียนรู้ให้ประสบความสำเร็จถึงเป้าหมาย

เป้าหมายของบิลลี คือ รถยนต์ยี่ห้อ Cadillac ไม่ว่าบิลลีจะกิน นอน

เขาจะพูดเกี่ยวกับรถ Cadillac

บิลลีตัดรูปภาพรถที่เขาอยากได้และนำไปแปะในทุกๆ ห้องภายในบ้าน

เขาแปะรูปที่ใหญ่ที่สุดไว้ที่ตรงกลางกระจกที่ห้องน้ำเพื่อที่วาทูก

ๆวันเขาจะได้เตือนตัวเองให้บรรลุเป้าหมายของเขา

แต่ด้วยความโชคร้าย ภรรยาของบิลลี ไม่พอใจต่อพฤติกรรมของโจ

เขาเกลียดรูปภาพทุกรูปในบ้านของเขา บิลลีเชื่อว่าเป้าหมายในการได้รถ Cadillac

จะเป็นจริงขึ้นมาสักวัน และสิ่งที่ภรรยาเขาเกลียดมากที่สุด

คือรูปภาพขนาดใหญ่ที่ติดอยู่ที่กระจกกลางห้องน้ำ ทุก ๆ เช้าเมื่อบิลลีออกจากห้องน้ำ

เขาจะแกะภาพนั้นออก และทุก ๆ เย็นก่อนที่บิลลีจะกลับมา

เขาจะติดภาพรถยนต์ที่เขาชอบนั้นกลับเข้าไปที่เดิมที่กลางกระจกในห้องน้ำ

เป็นเวลา 6 เดือนที่พวกเขาต้องแกะรูปภาพและติดรูปภาพซ้ำๆ

และเหตุการณ์นั้นก็เกิดขึ้น บิลลีมีเงินเพียงพอที่จะจ่ายค่าตัวรถ Cadillac

ในเย็นวันนั้นบิลลีขับรถ Cadillac เข้าบ้านอย่างมั่นใจ เมื่อเขาไปถึง

เขาบีบแตรและนั่งอยู่ในรถอย่างภาคภูมิใจ
ทันใดนั้นภรรยาของเขาก็มองออกมาจากหน้าต่างอย่างแปลกใจ
เช้าวันถัดไป
ก็มีรูปภาพของเสื้อขนมิงค์ที่ภรรยาของเขาติดไว้ที่กระจกภายในห้องน้ำ

Close before your smart

ลูกค้ากับพนักงานขายจะมีสงครามจิตวิทยาระหว่างการนำเสนอการขายสินค้า
พนักงานขายจะให้เหตุผลว่า ทำไมเขาต้องซื้อสินค้า
ถ้าลูกค้าไม่พร้อมรับมือต่อความผิดพลาดจากตัวสินค้า
เขาจะไม่มีอาการขัดแย้งเมื่อพนักงานขายเข้ามาเสนอสินค้า
ดังนั้นลูกค้าต้องให้ความสำคัญในการหาเหตุผลว่าไม่ควรซื้อสินค้า
เพื่อหลีกเลี่ยงกับดักของพนักงานขาย
และต่อต้านวิธีการขายที่พนักงานจะนำมาใช้กับเขา
ด้วยปัญหาทั้งหมดนี้

ลูกค้าจะไม่มีเวลาเพียงพอในการรับฟังและพิจารณาข้อดีว่าทำไมเขาต้องซื้อสินค้า
ไม่ต้องสงสัยเลยว่า พนักงานต้องใช้เวลาอย่างมากในการติดต่อกับลูกค้า
การแก้ปัญหของปัญหาที่เกิดขึ้นกับพนักงานขายทั่วโลกนั้นง่ายมาก
เพียงแต่ทำให้ลูกค้าปราศจากความกังวล เช่น

1. คนส่วนใหญ่จะซื้อสินค้าของคุณ
 2. ราคาทั้งหมดของสินค้า
 3. เหตุผลว่าทำไมคุณควรซื้อสินค้า
 4. นำเสนอความจริงให้เขาฟัง และเขาจะตัดสินใจเอง
- ความลับในการบอกลูกค้ามีเพียง 4 ข้อนี้
และก่อนที่คุณจะทำการนำเสนอสินค้า เรามีตัวอย่าง 2 ข้อ จากเทคนิคเบื้องต้น

- a) ลูกค้าส่วนใหญ่มักจะมาร่วมงานกับบริษัทแอมเมที่เป็นธุรกิจเครือข่ายนั้น
เป็นเพราะเขารู้ว่าเขาจะมีวิธีที่ช่วยทำให้รายได้ของเขาเพิ่มมากขึ้น
หลังจากนั้น เราก็บอกเขาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นเพียง 49 ดอลลาร์
ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่น้อยกว่าค่าลงโฆษณาหนังสือพิมพ์ดีๆ สักเล่ม
แต่ในความเป็นจริงที่คนไม่เข้าร่วมงานกับเรานั้นมีเหตุผลเพียง 2 ข้อเท่านั้น
คือ พวกเขายังไม่เข้าใจโครงการของเรา
หรือว่าเขาอาจจะไม่สามารถหาเงินจำนวน 49 ดอลลาร์ในตอนนั้นได้
สิ่งที่ฉันจะทำคือ
นำเสนอให้คุณเห็นข้อเท็จจริงเบื้องต้นเกี่ยวกับโอกาสของเราและถ้าคุณคิดว่ามัน
ดี เราจะเริ่มมันด้วยกัน มันยุติธรรมพอไหม ?
- b) ลูกค้าส่วนใหญ่ชอบบริษัทของเรา พวกเขาจะไปบอกต่อกับเพื่อน
ๆของเขาเกี่ยวกับบริษัท หลังจากนั้นคุณบอกเขาว่า มันเสียค่าใช้จ่ายเพียง 30
ดอลลาร์ ซึ่งเท่ากับวันละ 1 ดอลลาร์ต่อวันเท่านั้นเอง ถ้าคิดจริงๆ
มันน้อยกว่าค่าบุหรี่เสียอีก

คุณรู้หรือไม่ว่าคนส่วนใหญ่ที่ไม่ยอมจ่ายเงินเพื่อร่วมงานกับบริษัทแอดเม่เพราะพวกเขาไม่รู้วบริษัทนี้คืออะไร หรือว่าเงินทุนของเขามีไม่ถึง 30 ดอลลาร์ อย่างไรก็ตาม ฉันจะแสดงให้เห็นว่ามันดีอย่างไร และถ้าคุณชอบ คุณก็สามารถเข้าร่วมงานกับเราได้ แต่ถ้าคุณไม่ยอม ฉันก็จะไม่ว่าอะไร คุณว่ามันยุติธรรมดีหรือไม่ ?

การใช้เทคนิคง่าย ๆ 4 นี้ ก่อนที่คุณจะทำการเสนอสินค้า

อัตราส่วนในการเข้าใกล้ลูกค้าจะมีมากขึ้น

รายละเอียดต่อไปนี้จะบอกว่าทำไมเทคนิคนี้เป็นที่น่าสงสัยต่อลูกค้า

1. คุณต้องบอกลูกค้าของคุณว่าคุณส่วนใหญ่ซื้อสินค้าและสนใจโอกาสที่เรามอบให้ ลูกค้าของคุณ ไม่อยากที่จะเป็นคนแรกที่ทดลองทำธุรกิจกับคุณ เขาต้องการรู้ว่าคนอื่น ๆ ซื้อสินค้าของเรา และเขาจะมีแนวโน้มตามหลักธรรมชาติที่จะมาร่วมงานกับเรา
2. คุณต้องบอกราคาของสินค้าทั้งหมดแก่ลูกค้าไม่เหมือนพนักงานขายกระทำกัน เพราะเขาชอบปิดบังราคาของมันเป็นและเปิดเผยออกมาในตอนสุดท้ายของการนำเสนอ ลูกค้าจะกังวลเกี่ยวกับราคาระหว่างที่มีการนำเสนอว่ามันจะมีราคาเท่าไร แต่ถ้าเราเปิดเผยราคาก่อน ลูกค้าจะฟังเราอย่างไม่มีข้อสงสัยเกี่ยวกับจุดเด่นและประโยชน์ของสินค้า
3. คุณควรสร้างความมั่นใจและความเชื่อใจแก่ลูกค้าของคุณโดยการบอกราคาสินค้าตั้งแต่เริ่มทำการนำเสนอ เพราะเขาจะมองว่าคุณเป็นนักธุรกิจที่ซื่อสัตย์ ไม่ใช่พนักงานขายที่ปกปิดข้อมูลและพยายามจะหลอกเขา ถึงแม้ว่าราคาจะสูงเกินไปจนน่าตกใจ แต่เขาก็ต้องการที่จะรับฟังว่าสินค้าของเรานั้นดีอย่างไรถึงราคาสูงอย่างนี้
4. วิธีนี้จะช่วยให้คุณมีความตรงไปตรงมา มีความกตสันต่า ฉันไม่สนใจในทางตรงกันข้าม ถ้าเราใช้ความกตสันตสูง คุณจะต้องซื้อสินค้าของเรา การต่อต้านของลูกค้าจะลดลงเมื่อเขาเห็นว่าคุณไม่ได้จู้โจมเขา เมื่อคุณจัดการทุกอย่างได้อย่างเหมาะสม จะทำให้มีแรงกระตุ้นต่อลูกค้าของคุณในความต้องการสินค้าที่มีคุณภาพของเรา เขาจะเริ่มการขายด้วยตัวเขาเอง
5. ให้เหตุผลแก่ลูกค้าว่าทำไมเขาถึงควรที่จะซื้อสินค้าของเรา คุณต้องเริ่มใช้ความกตสันตเพียงเล็กน้อย ลูกค้าก็จะไม่ตอบโต้คุณกลับว่าทำไมเขาต้องซื้อสินค้าของเรา เพราะเขารู้ดีว่าคุณจะยกเหตุผลเหล่านั้นมาอ้าง วิธีนี้เป็นการกำจัดความกลัว และลูกค้าจะตั้งใจฟังและให้ความสนใจต่อข้อดีของสินค้าที่คุณได้นำเสนอ
6. ถ้าคุณ ได้มีการวางแผนการทำงานไว้อย่างเหมาะสมแล้ว เหตุผลของการที่ไม่ซื้อสินค้าจะเป็นตัวที่บังคับให้ลูกค้าเต็มใจซื้อ จากตัวอย่างข้างต้น เรามีวิธีการพูดกับลูกค้าได้อย่างแนบเนียน “ทุกๆ คนจะซื้อสินค้าของเราถึงแม้ว่าพวกเขาจะไม่เข้าใจข้อดีหรืออยากจนมากก็ตาม” สิ่งนี้จะช่วยให้คุณแยกจุดประสงค์ในตอนท้ายของการนำเสนอได้ ลูกค้าของคุณจะต้องการข้อมูลเพิ่มเติม แม้ว่าเขาจะไม่มีเงินก็ตาม

7. บอกลูกค้าของคุณว่ามีข้อดีหรือข้อเสียอย่างไรถ้าคุณซื้อสินค้า และคุณค่อย ๆ เริ่มสร้างความกดดันในการขายสินค้าโดยธรรมชาติ อย่างไรก็ตาม ลูกค้าจะเห็นด้วยกับคำว่า “มันยุติธรรมหรือไม่ ?” วิธีนี้จะทำให้เขาตัดสินใจในทันที วัตถุประสงค์ของวิธีนี้คือ จะแก้ปัญหาการปฏิเสธของลูกค้าที่พูดว่า “ฉันขอคิดไตร่ตรองดูก่อน”

วิธีการทำลายสมาชิกในกลุ่ม

นอร์แมนเกิดปัญหาในงานของเขา คือ จำนวนสมาชิกในกลุ่มของเขาไม่เพิ่มขึ้นตามจำนวนที่เขาคาดหวังไว้ ปัญหาต่าง ๆ ของนอร์แมนไม่ได้เป็นความผิดของเขา เขาใช้เวลาในการสำรวจและหาเหตุผลว่าทำไมกลุ่มของเขาถึงไม่มีสมาชิกเพิ่มขึ้น หลังจากการวิเคราะห์อย่างรอบคอบแล้ว เขาก็พบข้อผิดพลาด คือ บริษัทเครือข่ายการตลาดของเขานั้นยังไม่มี การสนับสนุนให้สมาชิกในกลุ่มของเขามีความพยายามในการแข่งขันและบริการลูกค้า ทำให้ความจริงที่ว่าบริษัทของเขากำลังทำลายสมาชิกในกลุ่มของเขานี้เอง ทำให้ นอร์แมนโกรธจนไม่สามารถควบคุมตนเองได้

แน่นอนว่าไม่มีอะไรที่จะหลีกเลี่ยงความจริงได้ สมาชิกตัวแทนจำหน่ายในบริษัทที่เหลืออยู่เติบโตขึ้นในอัตราที่น่าประหลาดใจ นอร์แมนเปรียบเทียบความก้าวหน้าของสมาชิกในกลุ่มของเขากับผู้นำคนอื่น ๆ และรู้สึกอยากจะทำหน้าที่ผู้นำกลุ่มของตัวเองมากกว่า เขามองออกไปข้างนอกด้วยความรู้สึกผิดต่อความผิดพลาดที่เกิดกับสมาชิกในกลุ่มของเขา ถ้า นอร์แมนไม่ได้ทำหน้าที่เป็นความผิดของบริษัท ความเสียหายที่จะเกิดแก่สมาชิกในกลุ่มก็จะน้อยที่สุด อย่างไรก็ตาม ในตอนนั้น นอร์แมนเป็นผู้นำที่ถูกปฏิเสธมากที่สุด แต่เขายังคงพัฒนาจุดประสงค์ในการทำงานของเขา ในช่วง 1 สัปดาห์ เขามีการพัฒนาในเรื่องงานของเขา ดังนี้

วันอาทิตย์
เขากับครอบครัวของเขาว่า ทำไมโลกใบนี้ถึงได้ปฏิเสธเขา ไม่ว่าจะมีความยากลำบากแค่ไหน เขาจะพยายามเพื่อไม่ให้เกิดความล่อเหลว เขาทำนายได้ว่าในช่วงปลายสัปดาห์ สมาชิกในกลุ่มของเขาจะหมดกำลังใจกับบริษัทธุรกิจเครือข่ายนี้ และเขาเชื่อว่าคำทำนายนี้จะเป็นจริง

วันจันทร์
นอร์แมนนั่งพักและใช้เวลาในการเขียนจดหมายถึงบริษัท โดยเขาได้บรรยายถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับสมาชิกในกลุ่มของเขา และบอกกับพวกเขาว่า พวกเขาจำเป็นต้องมีคนที่มีความสามารถเหมือนตัวเขาอยู่ในบริษัท

แน่นอนว่าเขาเสนอการแก้ปัญหาอย่างมั่นใจ แต่เขาได้ดูถูกตัวแทนจำหน่ายของบริษัทคนอื่น ๆ ภายในห้องที่ของเขา

เย็นวันจันทร์

นอร์แมนเข้าร่วมการประชุมฝึกรวมประจำสัปดาห์ด้วยทัศนคติที่เย้ยหยัน
ผู้นำคนอื่น ๆ

พยายามที่จะอยู่ห่าง ๆ

จากเขาโดยการที่พวกเขาคอยช่วยให้คำแนะนำตัวแทนจำหน่ายคนใหม่

วางเป้าหมายในการทำงาน

นอร์แมนยังคงรวบรวมสมาชิกของเขาและพูดคุยถึงปัญหาที่เกิดขึ้น เขายังกล่าวอีกว่า

ผู้หญิงคนนั้นโง่มากที่ไปเข้าร่วมกับบริษัทที่มีปัญหามากมาย

สมาชิกในกลุ่มของนอร์แมนสามารถทำให้นอร์แมนออกไปจากร้านกาแฟได้

และพวกเขาจึงเริ่มพูดคุยเกี่ยวกับปัญหาที่นอร์แมนทำให้สมาชิกในกลุ่มลดน้อยลง

หลังจากที่นอร์แมน ไม่ได้รับความเห็นด้วยจากที่ประชุม

นอร์แมนกลับบ้านด้วยความโกรธมากยิ่งขึ้น

และมีความรุนแรงในการแก้แค้นต่อความผิดพลาดที่ร้ายแรงนี้

วันอังคาร

นอร์แมนโทรศัพท์หาสมาชิกของเขาอย่างเฉื่อยชาและถามพวกเขาเกี่ยวกับความ
กังวลจากร้านของพวกเขา ถ้าพวกเขาไม่มีเหตุผลที่จะมาตอบคำถามนี้

นอร์แมนก็จะเป็นปรปักษ์ต่อพวกเขา

นอร์แมนยังคงมีความอดทนที่จะจดบันทึกเรื่องราวทั้งหมดที่เขาสังเกตเห็นว่าเป็นความ
ผิดของบริษัท นอร์แมนเชื่อว่า

ถ้าสมาชิกของพวกเขาบางคนที่ยังมีความกระตือรือร้นทราบรายละเอียดที่ทำให้เกิดปัญ
หาทั้งหมด พวกเขาต้องมาบนและพอใจต่อเรื่องนี้แน่นอน

เย็นวันอังคาร นอร์แมนโทรหาสมาชิกที่มีความกระตือรือร้นในกลุ่มของเขา

และบอกเล่าปัญหาทั้งหมดให้พวกเขาฟังว่า

เป็นเพราะออฟไลน์และบริษัทของเขาไม่ตอบสนองในการช่วยเหลือเขา

นอร์แมนจึงคิดว่าควรจัดการประชุมครั้งสำคัญโดยสมาชิกทั้งหมดในกลุ่มร่วมกันในวัน
พฤหัสบดี

วันพุธ

นอร์แมนโทรไปที่บริษัทว่า ทำไมเขาถึงยังไม่ตอบจดหมาย

เขาบอกกับบริษัทว่า ตอนนี้บริษัทของคุณได้เสื่อมเสียแล้ว

และเขาก็อธิบายข้อดีและมาตรฐานของบริษัทที่ดีๆ ให้ฟัง

เขาจะจงไปที่ปัญหาระหว่างความสัมพันธ์ของเขากับตัวแทนบริษัทในพื้นที่ของเขา

ตัวแทนของเขาวางหูโทรศัพท์ลงและนอร์แมนกับตัวเองว่า

เขาจะต้องโทรมาวิจารณ์อีกครั้ง เขาคิดว่า

ชีวิตของเขาช่างสั้นเหลือเกินตั้งแต่เริ่มโทรศัพท์และมาร่วมงานกับบริษัทนี้

ในเย็นวันพุธ

เขาโทรหาผู้สนับสนุนออฟไลน์ของเขาเพื่อให้มาเข้าร่วมการประชุมในช่วงเย็นวันพฤหัส
บดี เขาเห็นว่า ถ้าทุกคนมาร่วมประชุม

จะทำให้เป็นประโยชน์ต่อการทำงานเป็นอย่างมาก

วันพฤหัสบดี

ในตอนเย็นสมาชิกของนอร์แมนมาถึงที่นัดหมาย และช่วง 2 วันที่ผ่านมา พวกเขาได้ประเมินความก้าวหน้าของพวกเขาภายในบริษัทและได้ข้อสรุปว่า พวกเขาขาดความสำเร็จ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญของปัญหาที่มาจากสิ่งอื่นมากกว่าตัวพวกเขาเอง ไม่มีใครรับผิดชอบในความผิดของพวกเขา เพราะเขาได้ตกลงร่วมกันกับนอร์แมนซึ่งเป็นหัวหน้ากลุ่มแล้ว “โลกใบนี้ช่างไม่มีความยุติธรรมกับกลุ่มของเราเลย” วิธีที่เรากำลังทำอยู่มันทำให้เราลดความพยายามในการแก้ไขปัญหาอย่างถูกต้องและความร่วมมือกันในระหว่างการประชุมประจำสัปดาห์ หลังจากนั้นพวกเขาต้องการกิจกรรมบางอย่างที่มาเติมเต็มความว่างเปล่าที่ขาดหายไปจากอนาคตที่ไร้ความสำเร็จของพวกเขา

วันศุกร์

ในช่วงเวลาเช้าตรู่ นอร์แมนเริ่มจัดตารางเวลาสำหรับการประชุมในครั้งหน้าที่ชมรม Whiner & Complainer ในวาระของแต่ละการประชุมจะมีการอภิปรายปัญหาในเรื่อง “การทำอะไรให้สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้” ถ้าพวกเขาถูกจำกัดไม่ให้หาเงินเพิ่มในธุรกิจเครือข่ายของพวกเขา พวกเขาจะต้องทำหน้าที่ของตัวเองในการขยายการทำงานในแง่บวก โดยการหาผู้แทนจำหน่ายที่มีความกระตือรือร้นให้มากขึ้น

วันเสาร์

นอร์แมนใช้เวลาทั้งวันในการจัดสรรงบประมาณในครอบครัวโดยปราศจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากบริษัทธุรกิจเครือข่าย สมาชิกในครอบครัวจะต้องเสียสละในการดำรงชีวิตมากขึ้น นอร์แมนคิดกับตัวเองว่า “มันไม่มีความยุติธรรมเลยที่โลกใบนี้ทำกับฉัน , กับสมาชิกธุรกิจเครือข่ายของฉันและกับครอบครัวของฉัน”

มอบหนังสือให้ลูกค้า ก่อนที่จะเริ่มขายธุรกิจ

ผู้หาสมาชิกที่มีความชำนาญจำนวนหลายคนที่ใช้วิธีการเข้าถึงสมาชิกในธุรกิจเครือข่ายอย่างไม่เต็มที่ โดยพวกเขาจะคอย ๆ นำเสนอรายละเอียดที่ละเอียดเล็กน้อย วิธีการที่ใช้ได้ผลง่าย ๆ คือ

ข้อที่ 1 คุณควรให้ยืมหนังสือ “วิธีทำให้รวยโดยไม่ต้องเล่นการพนัน” และไปถ่ายสำเนาที่มีมูลค่าน้อยกว่า 1.50 ดอลลาร์ต่อเล่ม และนำไปให้สมาชิก หนังสือนี้จะแนะนำวิธีที่ทำให้เราสามารถร่ำรวยได้ด้วยวิธีที่หลากหลาย เช่น

1. ใช้เงินน้อยกว่าที่คุณหามาได้ และนำมันไปลงทุน
2. หารายได้เพิ่มจากงานนอกเวลา แล้วนำมันไปลงทุน
3. ทำธุรกิจนอกเวลาและทำการลงทุน
4. เก็บสะสมเช็คเงินสดที่ได้จากธุรกิจเครือข่ายและนำมันไปลงทุน

ผู้อ่านส่วนใหญ่จะเจาะจงวิธีใดวิธีหนึ่งตามตัวอย่างข้างต้น เขาเชื่อว่าเขาจะได้รับเงินที่มากขึ้น และวิธี

ที่เร็วกว่าคือ เขาจะเก็บสะสมเงินในจำนวนมาก ๆ และจะลาออก
คอยติดตามให้สมาชิกอ่านหนังสือเล่มนั้นภายใน 3
วันและคุณก็ไปเอาหนังสือกลับคืนมา เมื่อคุณไปเอาหนังสือคืน
สมาชิกของคุณจะต้องการที่จะมีหนังสือเก็บไว้เองบ้าง เวลานั้น คุณควรถามว่า
“ถ้ามีวิธีทำเงินได้มากกว่า 2 หรือ 3 เท่า คุณจะต้องการอยากรู้หรือไม่ ? แน่ฮอน
เขาต้องตอบว่า “แน่ฮอน”
วิธีนี้เป็นการทำให้คุณมีโอกาสในการเสนอเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายของคุณและเป็นกา
รเพิ่มการเก็ยยการทำงานเร็วขึ้น
ตอนนี้แหละที่คุณจะเห็นเหตุการณ์ที่น่าตื่นเต้นในตัวสมาชิกของคุณ
วิธีนี้จะช่วยให้พวกเขาไปถึงเป้าหมายแห่งความร่ำรวยที่เร็วกว่าวิธีอื่น ๆ
ดังตัวอย่างเช่น

ด้วยรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากงานนอกเวลาเพียงแค่ 200 ดอลลาร์ต่อเดือน
จะช่วยให้เขามีเงินทุนเวลาที่เขาเกษียณงานได้ โดยเขาสามารถออกจากงานได้ภายใน
10-20 ปี วิธีนี้จะช่วยทำให้สมาชิกมีความเชื่อมั่นที่จะทำงานกับคุณ
ในทางตรงกันข้าม

คนที่สามารถหารายได้จากธุรกิจเครือข่ายได้มากเท่ากับเงินเดือนประจำ
เขาสามารถออกจากงานที่ทำอยู่ได้ เมื่อคนๆ
หนึ่งหารายได้ไม่ได้ตามที่เขาคาดหวังไว้ เขาก็จะเริ่มท้อแท้และออกจากการทำงาน
แต่สิ่งนี้มันไม่ถูกสำหรับสมาชิกของคุณที่กำลังมองหารายได้ที่มั่นคงเพื่อไปลงทุนใน
บ็องตัน ถ้าคุณยังไม่ได้อ่านหนังสือเล่มนั้น
คุณยังไม่ควรรีบด่วนตัดสินใจเกี่ยวกับวิธีการทำให้รวย
หนังสือนี้เป็นวิธีหนึ่งที่มีพลังที่ทำให้สร้างสมาชิกที่มั่นคงได้

การแลกเปลี่ยนสินค้าเพื่อได้จำนวนที่มากขึ้น

ผู้แทนจำหน่ายในธุรกิจเครือข่ายขายวิตามินจำเป็นต้องใช้แชมพูและต้องเสริม
สวย เมื่อเขาทำผมเสร็จ เขาต้องจ่ายเงินจำนวน 20 ดอลลาร์
และความคิดก็เกิดขึ้นมาอย่างรวดเร็วว่า
ช่างเสริมสวยจะพูดว่าเขาเหนื่อยและเมื่อยล้าจากการทำงานของเขา ดังนั้น
มีผู้แทนจำหน่ายวิตามินได้มอบวิตามินแทนเงินสดเป็นมูลค่า 20 ดอลลาร์
ช่างเสริมสวยเห็นด้วยและกังวลที่จะรับลูกค้าคนนี้เป็นลูกค้าประจำ
ช่างเสริมสวยไม่สามารถหาซื้อวิตามินได้
แต่ผู้แทนจำหน่ายจะหาวิตามินนั้นมาให้เป็นประจำและจะเก็บสะสมวิตามินทุกชนิดที่
ช่างเสริมสวยต้องการ
ทำไมเราไม่หาวิตามินมาแลกเปลี่ยนเก้าอี้ที่ไม่ได้ใช้งานแล้วของเธอละ?
ลูกค้าประจำของเขาส่วนมากจะจ่ายค่าเสริมสวยเป็นเงินสด
และลูกค้าใหม่ที่จะเพิ่มขึ้นที่ได้จากการขายวิตามินดูเหมือนจะเป็นข้อตกลงที่ดี
มันใช้เวลาเพียงเล็กน้อยจากความว่างเปล่า

ตัวแทนจำหน่ายวิตามินกลับบ้านและคิดคำนวณว่าค่าวิตามินราคา 20
ดอลลาร์ที่เขาแลกเปลี่ยนจากค่าทำผม แต่เขาจ่ายแค่ราคาส่ง 15 ดอลลาร์เท่านั้น

เขาได้รับโบนัส 5 เปอร์เซ็นต์ (25%)

ซึ่งอาจทำให้เขาก้าวหน้ามาอยู่ในลำดับที่สูงได้ ราคาสุทธิของมันเพียงแค่ 10

ดอลลาร์เท่านั้น สามารถประหยัดได้มากถึง 50 เปอร์เซ็นต์ !!

ถ้าเขาสามารถขายวิตามินให้กับช่างเสริมสวยได้ทุกๆ วัน เขาจะได้รับกำไร ดังนี้

1. ประหยัดได้มากกว่าถึง 50 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเป็นการตัดค่าใช้จ่ายได้ครึ่งหนึ่ง
2. ลูกค้าคนใหม่ที่จะไม่จ่ายเงินสด คนส่วนใหญ่คิดว่าวิตามินนี้มีราคาแพงและจะไม่จ่ายเป็นเงินสด อย่างไรก็ตามพวกเขาเต็มใจที่จะขายสินค้า หรือบริการให้แก่พวกเขา เขาสามารถดึงดูดลูกค้าด้วยเทคนิคทางการตลาดนี้
3. จากการธุรกิจการช่อมรยนต์และค่าทำบัญชี เป็นต้น พวกเขาสามารถเพิ่มจำนวนสินค้าของเขาโดยการสั่งตรงมาจากบริษัท มันเหมือนเป็นการหาโบนัสในรายจ่ายจากเงินงบประมาณปกติ มันจะช่วยให้เขาได้รับส่วนแบ่งในแต่ละเดือน
4. ประหยัดงบประมาณได้ถึง 50% เขาสามารถนำเงินนี้ไปลงทุนทำธุรกิจและนำไปเข้าบัญชีเงินฝากได้
5. ถ้าลูกค้าของเขาเห็นผลลัพธ์ที่ดีของสินค้า การหารายได้ก็จะง่ายขึ้น วิธีการเพิ่มรายได้ของเขาง่ายมาก เพียงแค่ทำตามรายละเอียดข้างใต้นี้
 - a) มองหาธุรกิจที่ต้องการลูกค้าจำนวนมากและไม่ยุ่งยากเกินไป ถ้าธุรกิจนั้นสามารถจัดการกับจำนวนเงินสดได้ พวกเขาจะไม่มีภาวะเครียดหรือร้อนในการทำงานเกินเวลา อย่างไรก็ตามถ้าร้านช่อมรยนต์เปิดทำการ 8 ชั่วโมงต่อวันและจะยุ่งตลอด 6 ชั่วโมง เขาเขาจะไม่สนใจที่จะใช้เวลา 2 ชั่วโมงในการทำการค้า
 - b) อয়ারบกวณลูกค้าประจำของเขา โดยสามารถใช้การพูดว่า “ฉันจะไม่ให้คุณทำในตอนนี้ แต่ฉันจะเสนอสินค้าในเวลาที่เหมาะสมเมื่อคุณไม่ยุ่งแล้ว”
 - c) คอยย้ำว่าเราจะเป็นลูกค้าประจำของคุณ
 - d) บอกพวกเขาว่าคุณจะทำการโฆษณาให้กับธุรกิจของเขา สัญญาว่าจะหาลูกค้าใหม่ ๆ มาให้

บางสิ่งบางอย่างจากการไม่มีสิ่งใดเลย

ถ้าวันหนึ่งเราเดินไปที่ธนาคารท้องถิ่นและมอบข้อเสนอแก่พนักงานธนาคารว่า

“ฉันจะฝากเงิน 100,000 ดอลลาร์ ในปีรับรองการฝากเงิน

และฉันต้องการได้ดอกเบี้ยในทันที อย่างไรก็ตาม ฉันยังไม่พร้อมที่จะฝากเงินตอนนี้

แต่คุณสามารถให้ดอกเบี้ยแก่ฉันในตอนนี้อหรือไม่ ?” พนักงานธนาคารต้องตอบว่า

“ไม่มีทาง” อย่างแน่นอน คุณต้องทำการฝากเงินก่อนที่จะได้รับดอกเบี้ย

จากตัวอย่างที่ดูไร้สาระข้างต้นนั้น เราสามารถติดต่อกับสมาชิกทุก ๆ

เดือนที่ต้องการบางสิ่งบางอย่างที่เหมือนกัน

พวกเขาต้องการรางวัลก่อนที่จะใช้ความพยายาม

- คุณเคยได้ยินประโยคดังต่อไปนี้จากตัวแทนจำหน่ายหรือสมาชิกหรือไม่ ?
- “ฉันไม่ต้องการซื้อสินค้าในเดือนนี้
ฉันจะรอจนถึงเดือนหน้าเพื่อดูว่าฉันจะได้โบนัสที่คุ้มค่าเพียงพอ”
 - “ถ้าฉันมีเช็คเงินสดค่าโบนัสที่มากกว่า ฉันจะตื่นเต้น”
 - “มันดูเหมือนว่าจะเป็นการงานที่หนัก
มันอาจจะใช้เวลาหลายเดือนกว่าที่ฉันจะได้รับรางวัลตอบแทน”
 - “ฉันไม่ฉันต้องจ่ายค่าห้องประชุมสำหรับสมาชิกด้วย? ให้พวกเขาจ่ายสิ
พวกเขาก็มาใช้ห้องนี้เหมือนกัน”
 - “ถ้าคุณสัญญาว่าจะสร้างสมาชิกกลุ่มใหญ่ให้ฉัน ฉันจะร่วมงานด้วย”
 - “ลงโฆษณาใหม่ๆ เกี่ยวกับบริษัทของเรา แล้วสมาชิกจะเข้ามาสมัครเอง
และเมื่อนั้นฉันจะเริ่มงาน”
 - “ถ้ากลุ่มของฉันทำงานได้ดีกว่า ฉันจะช่วยให้พวกเขาโตได้”
 - “ทำไมฉันต้องลงทุนในสินค้าก่อน ? ตอนนี้นั้นฉันยังไม่มีเงิน”

คำพูดดังกล่าวนี้ยังคงมีเรื่อย ๆ

ดูเหมือนว่าคุณต้องการบางสิ่งบางอย่างจากการไม่มีสิ่งใดเลย

มันจะไม่ดีถ้าบริษัทจ่ายเงินให้เราก่อนที่จะทำงานหรือเปล่า ? แต่ในความเป็นจริง
ถ้าเราสามารถเป็นผู้นำได้

เราต้องช่วยเหลือสมาชิกและตัวแทนจำหน่ายให้เข้าใจถึงรางวัลที่ได้จากความพยายาม
มันไม่มีอาหารกลางวันที่ไม่ต้องเสียเงินหรอก

การเริ่มงานของตัวแทนจำหน่ายคนใหม่

กล่าวได้ว่า “ถ้าคุณไม่รู้จะไปที่ไหน ถนนจะพาคุณไปยังจุดหมายนั้น”

ปัญหาของตัวแทนจำหน่ายที่เพิ่งจะเริ่มงานคือ

พวกเขาไม่รู้ว่าควรจะไปที่ไหนและไปอย่างไร ปัญหาที่ใหญ่กว่าคือ

เมื่อผู้สนับสนุนของพวกเขาไม่รู้ว่าจะทำอย่างไรให้พวกเขาไปถึงจุดหมายนั้น

เราควรเริ่มสอนเขาและควรมีอุปกรณ์และสินค้าเมื่อผู้สนับสนุนมีสมาชิกใหม่มาร่วม
งานด้วย เรารู้ดีว่าคุณไม่สามารถขายรถบรรทุกสินค้าที่วางเปล่าได้ ดังนั้น

ทำไมเราคิดที่จะขัดขวางการหาสมาชิกใหม่ของเราละ ?

ดังนั้นเขาจำเป็นต้องมีสินค้าในทันทีสำหรับลูกค้า หลักการต่าง ๆ

ในการทำธุรกิจของเขา คือ

1. การใช้ส่วนตัว วิธีที่แน่นอนที่สุดในการเรียนรู้และขายสินค้า
ถ้าสมาชิกไม่เชื่อในคุณสมบัติของสินค้าว่าสามารถใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
เพียงพอ ทำไมเราไม่ให้เขาทดลองใช้ดูก่อนละ ?
เขาอาจจะกลายเป็นลูกค้าที่ดีที่สุดของเราก็ได้
2. การขายปลีก
เขาควรมีสินค้าที่เพียงพออยู่ในมือเพื่อที่จะขายปลีกให้แก่ลูกค้าได้
มีลูกค้ามากมายที่เข้ามาซื้อสินค้า
แต่เขากลับไม่มีความมั่นใจว่าสินค้ามีเพียงพอหรือไม่ที่จะส่งสินค้าในทันทีให้

บลูกค้าใช่หรือไม่ ? นั่นเป็นเพราะเขาคิดว่าลูกค้าจะไม่ซื้อสินค้าของเขา ถึงแม้ว่าเขาจะขายสินค้า แต่มันก็ไม่คุ้มต่อค่าเดินทาง ไป-กลับที่บ้านเพื่อนำสินค้ามาส่งให้แก่ลูกค้าปลีก จุดประสงค์ของธุรกิจ คือ กำไร ไม่ใช่เป็นการสนับสนุนปั้มน้ำมัน

นอกจากนี้ พวกเขาจะเลือกซื้อสินค้าจากร้านขายของชำมากกว่า ถ้าคุณบอกเขาว่าเขาจะได้รับสินค้าภายใน 1 สัปดาห์ใช่หรือไม่ ?

3. ตัวอย่างสินค้า ถ้าคุณมีการให้ยืมตัวอย่างสินค้า คุณต้องมีสินค้าบางตัวอยู่ในมือเพื่อให้เป็นตัวอย่างที่ดี เช่น ถ้าคุณขายเกี่ยวกับอาหาร คุณต้องให้หรือขายตัวอย่างของสินค้าให้แก่สมาชิกเพื่อให้เขาทดลองใช้และรายงานผลเกี่ยวกับการใช้

4. สมาชิกที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจ เมื่อคุณเริ่มทำธุรกิจตัวแทนจำหน่าย เขาจำเป็นต้องมีสินค้าทันทีในคืนนั้น ถ้าคุณวางแผนว่าจะมีตัวแทนจำหน่ายหลาย ๆ คน คุณต้องมีสินค้ามากเพียงพออยู่ในมือ สินค้าเหล่านี้เปรียบเหมือนงานเริ่มทำธุรกิจของตัวแทนจำหน่ายของคุณ จนกว่าเขาจะได้รับการอนุญาตให้ส่งสินค้าจากบริษัทด้วยตนเอง ถ้าผู้หาลูกค้าของคุณวางแผนที่จะให้การสนับสนุนสมาชิกจำนวนหลาย ๆ คน เขาจำเป็นต้องมีข้อสรุปที่ดีในการเริ่มธุรกิจของพวกเขา

ปัจจัยหลักที่มีส่วนทำให้เกิดความกระตือรือร้นสำหรับการหาข้อสรุปเบื้องต้นของผู้หาลูกค้าใหม่ คือ พวกเขาต้องระแวงระวังเกี่ยวกับธุรกิจใจ เพราะเขาต้องจ่ายเงิน 200-300 ดอลลาร์ในการซื้อสินค้าแน่นอนว่าคุณต้องรับรองว่าจะให้เงินคืนแก่พวกเขา ตามจุดประสงค์ของคุณที่ต้องการช่วยเหลือเขาให้เริ่มธุรกิจได้เร็ว ถึงแม้ว่าเขาจะไม่มีเงิน เราต้องการให้ทุกคนมีการเริ่มต้นที่ดีที่สุด ถ้าเขามีเงินทุนเพียงเล็กน้อย ลองให้เขาจ่ายเป็นเช็คเงินสดที่ให้เครดิตในการจ่ายทีหลัง การมอบสินค้าให้แก่เขาเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้เกิดความสำเร็วจนหลังจากนั้น ไม่แทบจะไม่ต้องคิดในเรื่องให้การสนับสนุนบางคนที่ไม่มีความสนใจจะเสียเงิน

ดังนั้นให้เขาออกเช็คที่ให้เครดิตในการจ่ายภายหลังถ้าเขาไม่สามารถหาเงินมาซื้อสินค้าในการเริ่มต้นธุรกิจได้ทันที

โดยสรุป ตัวแทนจำหน่ายคนใหม่ของเราเพียงแคหาเงินในการซื้อสินค้า และเราก็จะมอบโอกาสที่ดีที่สุดที่ทำให้เกิดความสำเร็วจนแก่พวกเขา

ผลประโยชน์

เมื่อไม่นานมานี้ มีโฆษณาบางโฆษณาเกี่ยวกับการหาลูกค้าใหม่ได้ปรากฏขึ้นมา

โดยค่อนข้างที่จะเน้นในหัวข้อเรื่องเกี่ยวกับผลประโยชน์ของโอกาสทางธุรกิจ, ผู้นำทางการขาย โดยอธิบายตรงจุดเฉพาะเกี่ยวกับผลประโยชน์ และเน้นให้พวกเขามีความสนใจในการสมัครเป็นสมาชิก ความหวังในการประสบความสำเร็จในคนที่มีความต้องการในผลประโยชน์อาจจะเปลี่ยนให้เขามาร่วมทำธุรกิจกับเราได้ เช่น

โฆษณาหนึ่ง : ต้องการรถยนต์คันใหม่ไหม ? ไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์เป็นพันๆ ไม่ต้องเสียค่าผ่อนรายเดือนสูงๆ ได้รับรถใหม่จากเราทุก ๆ 2 ปี และได้รายได้เพิ่มอีก 1000-1500 ดอลลาร์ต่อเดือน โทรมาที่ xxxxxxx

บริษัทธุรกิจเครือข่ายนี้ยื่นข้อเสนอเป็นรถยนต์เพื่อให้เขาประสบความสำเร็จในการเป็นผู้นำการขายและหาสมาชิกในกลุ่มเป็นจำนวนเงิน 5000 ดอลลาร์ เป็นเวลา 5 เดือนติดต่อกัน ผู้ที่จะสมัครเป็นสมาชิกให้คำตอบเกี่ยวกับโฆษณานี้ว่า เขาเชื่อว่าเขาอาจจะได้รับรถยนต์จากบริษัท

และอาจจะทำงานเป็นตัวแทนจำหน่ายให้เขารถยนต์

แต่ในความเป็นจริง

สมาชิกจะต้องสร้างธุรกิจเครือข่ายภายในกลุ่มให้มียอดเงินถึง 5000

ดอลลาร์ในแต่ละเดือน และพวกเขาจะได้รับรถยนต์

วิธีนี้ใช้ได้ผลกับคนที่มีอคติกับธุรกิจเครือข่ายและคนที่อยากได้รถยนต์เป็นอย่างมากแน่นอนว่า

ความสำเร็จก็จะอยู่ที่ผู้ที่ให้การสนับสนุนเขาทั้งหมดในการทำให้เขาเชื่อในธุรกิจเครือข่ายว่ามันเป็นธุรกิจที่ได้ผลจริง ๆ และเป็นวิธีที่จะได้รับรถยนต์ง่าย ๆ

วิธีนี้เป็นวิธีที่เข้าใจง่ายและสามารถรับรถยนต์ได้ง่ายมาก

ซึ่งเป็นแผนการที่วางไว้เพื่อล่อให้มาสมัครสมาชิก

อีกแผนการหนึ่งที่ได้ถูกนำเสนอต่อสมาชิกใหม่คนหนึ่งคือ

เรามีสินค้าหลากหลายชนิดที่คุณซื้อจากร้านค้าในท้องถิ่นของคุณเป็นประจำ เพียงแค่คุณเปลี่ยนพฤติกรรมในการซื้อสินค้าและชักชวนเพื่อนอีก 2-3 คนมาซื้อด้วย คุณจะมีรายได้ 700 ดอลลาร์ต่อเดือน และไม่ต้องเสียค่าเช่ารถ ทุกๆ

คนจะซื้อสินค้าจากเราเป็นเงิน 100 ดอลลาร์

เงินจำนวนนี้จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในบัญชีของคุณได้

คุณสามารถรับสินค้าที่คุณต้องการได้อย่างสะดวกและตลอดเวลา

และฉันจะช่วยคุณในการหาเพื่อน 2-3 คนมาร่วมงานและทำแบบที่คุณทำอยู่

และเราก็จะช่วยพวกเขาในการหาเพื่อนของพวกเขามาร่วมงานอีกต่อหนึ่ง เป็นต้น

หลังจากนั้น ทุกๆ คนจะรู้จักคนอย่างน้อย 2 คน

กลุ่มของคุณก็จะขยายไปเรื่อยๆ ดังนี้ สมาชิกลำดับที่ 1 : 2 คน ลำดับที่ 2 มี 4 คน

ลำดับที่ 3 มี 6 คน ลำดับที่ 4 16 คน ลำดับที่ 5 มี 32 คน ซึ่งรวมทั้งหมด

คุณจะมีสมาชิก 63 คน แต่ละคนสามารถทำเงินได้ 100 ดอลลาร์ รวมเป็นเงิน 6300

ดอลลาร์ ซึ่งเป็นจำนวนที่มากกว่าที่คุณจะนำไปจ่ายค่ารถ

และสิ่งที่คุณต้องทำทั้งหมดคือ ให้การสนับสนุน 2 คน

และเปลี่ยนพฤติกรรมในการซื้อสินค้าของพวกเขาให้มาซื้อกับบริษัทของเรา

รายได้จากงานนอกเวลานี้จะมากกว่า 700 ดอลลาร์

และคุณจะไม่ต้องเสียค่าผ่อนรถในระยะเวลา 2 ปีเลย อย่างไรก็ตาม สมาชิกของคุณก็สามารถมีรถและมีรายได้เพิ่มขึ้นเหมือนคุณได้ สิ่งที่สำคัญของหลักการนำเสนอด้านบนนี้ คือ หลักจิตวิทยาในธุรกิจแบบเครือข่าย ,พื้นฐานของสินค้าและผลกำไร ถึงแม้ว่าแผนการตลาดนี้จะไม่ได้เปิดเผยข้อมูลทั้งหมด แต่ในความคิดของสมาชิกนั้นมีความต้องการเพียงแค่อรรถยนต์และวิธีในการนำเสนอ เราไม่จำเป็นต้องนำเสนอหลักข้ออื่น ๆ เลย

ผลประโยชน์ที่ได้จากโฆษณาที่ใช้กันอย่างแพร่หลายคือ หลักประกันสุขภาพ หัวข้อโฆษณามีว่า “ค่าประกันสุขภาพของคุณแพงไปไหม?” บริษัทธุรกิจเครือข่ายบางแห่งจะยื่นข้อเสนอในการลดหรือไม่ต้องเสียค่าประกันสุขภาพสำหรับผู้นำกลุ่มที่มียอดถึงเป้า สมาชิกจะรู้สึกประหลาดใจที่พวกเขาสามารถจ่ายค่าประกันสุขภาพที่ถูกกว่าและได้รายได้เพิ่มต่อเดือน จากการอ่านโฆษณา คุณไม่ต้องเสียค่าประกันสุขภาพและยังได้กำไรเพิ่มขึ้นด้วย แล้วค่าเดินทางท่องเที่ยวล่ะ? บริษัทของคุณให้เงินสนับสนุนในเรื่องนี้หรือไม่? คุณรู้จักคนที่คนที่สามารถนั่งเครื่องบินในชั้น 1 ได้? บริษัทธุรกิจเครือข่ายสามารถจ่ายค่าตัวเครื่องบินชั้น 1 ถ้าคุณมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

มันเป็นเรื่องยากอย่างไรในการที่จะทำให้คนบางคนตื่นตัวกับการที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการไปเที่ยวที่เมืองฮาวาย หรือยุโรป? อะไรจะเกิดขึ้นถ้าคุณวางแผนให้พวกเขาเข้าร่วมงานและใช้หรือซื้อสินค้าของบริษัท และให้การสนับสนุนสมาชิกอีก 2-3 คน? คุณจะประหลาดใจว่าบางคนสามารถทำงานจนได้ตัวเครื่องบินชั้น 1 ภายใน 1 สัปดาห์ ในขณะที่ธุรกิจแบบเครือข่ายกำลังเป็นที่นิยมมากขึ้นทุก ๆ ปี สมาชิกจะต้องก้าวตามให้ทันคนเหล่านั้นโดยใช้ความรู้และข้อมูลเพียงเล็กน้อยเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า บริษัทธุรกิจเครือข่ายมีขนาดใหญ่และกระจายไปทั่ว เพราะฉะนั้นคุณสามารถสอบถามใครก็ได้ที่ทำงานอยู่ แล้วบริษัทของคุณที่ทำอยู่ตอนนี้ให้ผลประโยชน์อะไรกับคุณบ้าง? ผลประโยชน์จากค่าภาษี ,ค่าท่องเที่ยว ,ค่าประกัน ,ค่ารับรอง, เครื่องประดับ หรือ ????????

วิธีทำงานเป็นกลุ่ม

คุณเคยสังเกตหรือไม่ว่าธุรกิจเครือข่ายต้องทำงานอย่างหนักมาก และไม่มีสถานที่ที่แน่นอนเลย มันอาจจะทำให้คุณร้องไห้ได้ถ้าความพยายามที่คุณทำไม่ได้รับรางวัลตอบแทน หลาย ๆ ครั้งที่ความโชคร้ายเกิดขึ้นกับสมาชิกดาวนไลน์ของเราและต้องคอยดูพวกเขาแก้ปัญหา มาดูกรณีของ มาร์วิน มุฟเวอร์ เขาเป็นตัวแทนการขาย ในความเป็นจริง เขาดูเหมือนจะเป็นซูเปอร์สตาร์ในคนถัดไป มาร์วินทำงานอย่างดีและเป็นที่ยอมรับ

ทุกๆ วันเขาจะนัดหมายสมาชิก 3 คนและจะให้การสนับสนุนสมาชิก 1 คนให้มาร่วมงานด้วย เขาจะมีสมาชิก 30 คนในกลุ่มของเขาเพียงใช้เวลาแค่ 30 วัน แต่ปัญหาอยู่ที่ กลุ่มของเขาไม่สามารถหาสมาชิกได้เลย

สมาชิกส่วนใหญ่ของเขาไม่ได้สั่งสินค้าในเบื้องต้น มาร์วินทำงานหนัก แต่เป็นวงกลมที่ไม่ได้อะไรเลย และสิ่งที่แย่ที่สุดคือ

สถานการณ์ทั้งหมดทำให้เขาหมดกำลังใจ

คุณเห็นซูเปอร์สตาร์จำนวนมากที่หมดกำลังใจเพราะขาดผลลัพธ์จากการทำงานที่แน่นอนและเป็นรูปธรรม

มาเจาะจงที่ปัญหากันว่า มาร์วิน เป็นพนักงานขาย

เขาใช้ทักษะอย่างสูงของเขาในการชักชวนให้คนเชื่ออยากประเมิน

เขากังวลเกี่ยวกับการขาย และเขามีความสุขกับรายชื่อที่จะมาเป็นสมาชิก

แต่โชคร้ายของเขา มาร์วินหยุดขายสินค้า

เขากำลังล้มเหลวในการเสียสละเวลาสำหรับการทำงานของสมาชิก

เขาปล่อยให้สมาชิกของเขา ตัดสินใจเพียงลำพังในการบรรลุเป้าหมายของแต่ละบุคคล,

แผนการทำงาน และการเสียสละในความพยายามที่จะทำให้ธุรกิจสำเร็จ

อะไรที่เป็นสิ่งที่แย่ ?

สมาชิกใหม่ของเขา ไม่มีประสบการณ์ในการตัดสินใจและการกระทำเหมือนคนอื่น ๆ

ที่ผู้นำคอยให้ความช่วยเหลือพวกเขา

มาร์วิน ได้ขาดหลักสำคัญในการขาย คือการเสียสละเวลา เช่น

มาร์วินจะบอกแก่สมาชิกของเขาเพียงว่า “ฉันตั้งใจที่คุณตัดสินใจมาร่วมงานกับฉัน

คุณควรสั่งสินค้าภายในเดือนนี้เพื่อเป็นการเริ่มต้นทำธุรกิจ

ดังนั้นจะจะให้รายการสินค้าและราคาแก่คุณ

และคุณควรหารายชื่อลูกค้าที่จะมาสมัครเป็นสมาชิกในกลุ่มของคุณ

โทรหาฉันเมื่อคุณมีปัญหา อย่างไรก็ตาม

จะมีการจัดการประชุมการวางแผนงานทุกวันเสาร์สุดท้ายของเดือน

ฉันคิดว่าจะเข้าร่วมประชุมด้วย ถ้าคุณไปด้วยก็ควรไป”

มาร์วิน เสียสละเวลาให้แก่สมาชิกใหม่เพียงแค่นั้น มันช่างเป็นสิ่งที่ผิดพลาด

หลาย ๆ ครั้งที่เราทำเหมือนที่มาร์วินทำ ด้วยเหตุผลที่ว่า

1. เราตื่นเต้นกับความสำเร็จในการหาสมาชิกใหม่ได้

และเราก็กลับบ้านอย่างร่าเริงใจ

2. เรากลัวว่าถ้าเราพูดถึงการเสียสละเวลาเพียงเล็กน้อยในขณะนั้น

สมาชิกจะคิดและตัดสินใจไม่ร่วมงานด้วย

3. เรากลัวคนที่มิจิตวิตถาร ไม่ปกติ

เพราะฉะนั้นถ้าเราเสียสละเวลาเพียงเล็กน้อยกับเขาก็จะเป็นวิธีที่ง่ายที่สุดที่ทำให้

ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

แน่นอนว่าเหตุผลข้อ 2 เป็นสาเหตุที่เกิดความล้มเหลวในการเสียสละเวลามากที่สุด

โดยหลักการทางเหตุผลแล้ว เมื่อไหร่ที่จะเป็นเวลาที่ดีที่สุดในการเสียสละเวลา ?

ในการนำเสนอเบื้องต้น

เมื่อไหร่ที่สมาชิกจะมีความกระตือรือร้นในการทำธุรกิจสูงที่สุด ? หลาย ๆ

วันถัดจากนั้น เมื่อเขาคิดไตร่ตรองเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจหรือ ? แน่นอนว่า

เราควรจะเสียสละเวลาตั้งแต่การนำเสนอในครั้งแรกจะเป็นวิธีที่ดีที่สุด การรอจะทำให้คุณมีความกระตือรือร้นในการเสียสละเวลา

เหตุผลส่วนใหญ่ที่ตัวแทนจำหน่ายรอจนกระทั่งถึงการนัดพบครั้งที่สอง เพราะเขาไม่ต้องการทำลายการขายในเบื้องต้นและการชักนำสมาชิกให้มาร่วมงานด้วย มันเหมือน ทฤษฎีที่ว่า “ลูกไก่ที่อยู่ในกำมือ”

เราต้องมั่นใจว่าเขาจะมาร่วมธุรกิจกับเราอย่างแน่นอนแล้วจึงค่อยให้เขาเริ่มเสียสละเวลา แต่โชคร้าย ทฤษฎีนี้มีผลในตรงกันข้ามกับที่คาดไว้

เราต้องบอกเขาเกี่ยวกับการเสียสละเวลาในการซื้อสินค้าและหาสมาชิกและเข้าร่วมการประชุมครั้งใหญ่ในครั้งถัดไปเพิ่มเติมตั้งแต่ครั้งแรกที่คุณไปนำเสนอ

สมาชิกจะตอบว่า “ฉันไม่สามารถทำอย่างนั้นได้ทั้งหมด คุณช่วยฉันโบส്മัครและโยนมันทิ้งไปได้เลย”

ถ้าคำตอบนี้เกิดขึ้นในการนำเสนอในครั้งแรก

คุณควรคิดว่าจะทำอย่างไรต่อคำตอบที่เป็นไปในแง่ลบ เราอาจจะรอเป็นเวลา 2-3 วันเพื่อให้เขามีความคิดในแง่บวกมากขึ้น

มันอาจจะไม่มีข้อดีที่เขาสามารถหาได้ในตอนนี้ แต่ถ้าเขามีคนที่จะมาส่มัครสมาชิกที่ดี เขาก็อาจจะร่วมงานด้วยมิใช่หรือ ?

เราจะรู้ว่า เราจะได้ทุกๆ อย่างมา และไม่เสียอะไรไป

โดยการเสียสละเวลาในการนำเสนอครั้งแรก ทำไม่ต้องเสียเวลากับการรอคอยด้วย ? เราต้องผูกมัดในที่นี้

การจับปลาใหญ่

เรย์มอนด์และจูนทำงานอย่างหนักเพื่อให้เกิดความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายของเขา ด้วยความพยายามที่สม่ำเสมอตลอดหลาย ๆ ปี

ทำให้เขามีสมาชิกดาวนไลน์ที่ดีหลายคน

เรย์มอนด์และจูนยังเป็นที่ยื่นชอบและที่รู้จักในสังคมอีกด้วย

ด้วยความโชคร้าย ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

ธุรกิจเครือข่ายของเขาไม่สามารถทำกำไรได้

บริษัทล่าสุดได้ออกไปจากธุรกิจเพราะบริษัทที่ตั้งมาก่อนหน้ามีสินค้าที่ดี แต่ทั้ง 2

คนก็มีปัญหาเกี่ยวกับออนไลน์ของเขา ดังนั้น เขาจึงออกจากรกิจเครือข่ายเป็นเวลา 1

ปีผ่านไป เรย์มอนด์ ทำงานประจำโดยทั่วไป และจูนก็อยู่บ้านกับลูกๆ

ในเมืองตรงกันข้ามที่ บิ๊กเอลอาศัยอยู่

บิ๊กเอลได้ฝึกสอนสมาชิกเสร็จเรียบร้อยและกำลังมองหาผู้ที่จะเป็นสมาชิกคนใหม่ ครอบครัวของเรย์มอนด์จะเป็นสมาชิกที่ดีได้เพราะพวกเขามีความปรารถนาในความสำเร็จมาแล้วครั้งหนึ่งจากการทำงานอย่างหนักของพวกเขาที่บริษัทก่อนหน้านี้

บิ๊กเอลคิดว่า การฝึกฝนในธุรกิจเครือข่ายของเขายังไม่เพียงพอ

และการชักชวนเรย์มอนด์มาร่วมงานก็เป็นอีกวิธีที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ

บิ๊กเอลรู้ว่า เรย์มอนด์สามารถเป็นหัวหน้าในการฝึกอบรมธุรกิจเครือข่ายของเขาได้

แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือ

พวกเขาไม่ต้องการที่จะมาร่วมงานกับบริษัทธุรกิจแบบเครือข่ายอีกแล้ว

ประสบการณ์ครั้งสุดท้ายของเขา

ไม่สามารถทำอะไรให้เขาได้และพวกเขาไม่ต้องการหมุนกงล้อนั้นกลับมาเป็นแบบเดิมอีกครั้ง

แต่ครอบครัวของเรย์มอนด์จะสามารถเป็นกับดักที่ใหญ่ในการหาสมาชิกได้ ดังนั้นบิกเอลจึงเริ่มที่จะหาเหตุผลที่กระตุ้นให้พวกเขากลับเข้ามาทำงานในธุรกิจเครือข่ายอีกครั้ง

ครอบครัวของเรย์มอนด์มีรถเพียงคันเดียว นั่นหมายความว่า จุนต้องรอใช้รถเมื่อเรย์มอนด์กลับมาถึงบ้าน วิธีนี้อาจจะเป็นแรงกระตุ้นที่ดีได้ แต่ ธุรกิจเครือข่ายต้องใช้เวลาหลายเดือนกว่าที่จะได้รถยนต์ 1 คัน มันเป็นเรื่องยากที่จะทำให้เขาเชื่อว่าถ้าเขาทำงานหนักเพียงไม่กี่เดือน เขาจะได้รับรถยนต์คันใหม่

เช้าวันจันทร์

บิกเอลไปหาตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในท้องถิ่นของเขาและเช่ารถสปอร์ตคันเล็ก ๆ มาหนึ่งคัน บิกเอลขับรถไปที่หน้าบ้านของจุน

และอธิบายให้เขาฟังเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย

และอธิบายว่าเขาจะเป็นที่ปรึกษาที่ดีที่ทำให้เขาประสบความสำเร็จได้อย่างไร

บิกเอลรับรองว่า

จุนและเรย์มอนด์อาจจะไม่สนใจโอกาสนี้ถึงแม้ว่าพวกเขาจะสามารถหาเงินได้ 200-300 ดอลลาร์เพิ่มต่อเดือนจากความช่วยเหลือของเขา บิกเอลทิ้งเอกสารต่าง ๆ ไว้ให้ เพื่อให้จุนคิดไตร่ตรองกับสามีก่อน

เมื่อบิกเอลพร้อมที่จะไปแล้ว เขาขอให้จุนขับรถสปอร์ตไปส่งเขาที่บ้าน และเขาอธิบายว่า ถ้าคุณร่วมงานกับเรา

คุณจะมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างง่ายดายและมีเงินพอที่จะเช่ารถและขับไปที่ต่าง ๆ เพียงแค่นี้ ก็จะเห็นประโยชน์จากการร่วมงานกับเขา

บิกเอลบอกจุนว่า รถจะเป็นของคุณ 2 วัน

ถ้าคุณสามารถทำให้เรย์มอนด์เชื่อและร่วมงานกับเรา

เมื่อจุนมาส่งบิกเอลถึงบ้านของเขา

จุนก็มีความคิดที่อยากจะมีรถของตัวเองเวลาไปซื้อของหรือส่งลูกที่โรงเรียน

บิกเอลขอบคุณที่เธอขับรถมาส่ง

บิกเอลรู้ว่าจุนอยากมีรถที่สะดวกสบายเป็นของตัวเอง

เพราะฉะนั้นการชักชวนเขามาร่วมธุรกิจเครือข่ายก็จะดำเนินต่อไป

และเมื่อเรย์มอนด์กลับมาถึงบ้าน

จุนก็ได้หารายชื่อลูกค้าไว้ให้สำหรับให้เรย์มอนด์และบิกเอลไปพบ

กฎของชีวิต

“ความหวาดกลัวที่จะสูญเสียดีกว่าความปรารถนาที่จะได้มา”

-บิกเอล-

เราสามารถได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าโดยการทำงานร่วมกับผู้อื่นและยอมรับในสิ่งที่เขาทำ ถ้าคนเราสามารถเปลี่ยนได้ มันคงจะเป็นเรื่องวิเศษอะไรจะเป็นเครื่องทดสอบ ?

มีคู่สมรสเป็น 100 ล้านคู่ในประเทศนี้ ในการสมรสในแต่ละคู่ ต่างฝ่ายหรือทั้ง 2 ฝ่ายต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงอีกฝ่ายหนึ่ง สามิเป็นคนที่มุ่งมาก่อนที่จะแต่งงาน ดังนั้นภรรยาของเขาพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงเขาหลังจากการแต่งงาน เป็นต้น ในคู่แต่งงาน 100 ล้านคู่ ไม่มีคู่ไหนที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง คนเราไม่ต้องการที่จะเปลี่ยนแปลง ลองคิดดูว่า ถ้าคนเราไม่ถูกเปลี่ยนแปลงตัวเอง คุณจะไม่คิดว่า

เราสามารถได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าจากการทำงานในวิถีทางที่เขาเป็นใช่หรือไม่ ?

ดังนั้นเราจะมีวิธีการกระตุ้นคนเหล่านั้นอย่างไร ?

เราจะใช้วิธีตามหนังสือหรือไม่ ? วิธีส่วนใหญ่สามารถเปลี่ยนทัศนคติของพวกเขาได้ เช่น เราควรที่จะเปลี่ยนสิ่งที่ได้รับความสนใจเป็นพิเศษของพวกเขา

เราควรจะทำให้เขาเห็นภาพที่ใหญ่กว่าเมื่อเขาต้องการเห็นเพียงภาพเล็กๆ

เราควรจะทำให้เขาเปลี่ยนนิสัยบางอย่าง เป็นต้น

พวกเราว่าวิธีการทั้งหมดนี้มีข้อจำกัดในความประสบความสำเร็จเพราะคนเราไม่ยากที่จะเปลี่ยนแปลง

เราจะทำอะไรในการกระตุ้นพวกเขา ? จำไว้เสมอว่า

โดยธรรมชาติคนเรามีความพยายามที่ดีเพื่อไม่ให้เกิดความสูญเสียในชีวิตของพวกเขา เช่น

จอห์นต้องเสียค่าจอดรถโดยประมาณ 17 ดอลลาร์

โจจึงออกแต่เช้าตรู่เพื่อไปจอดรถที่สนามเด็กเล่น เพราะเขาไม่ต้องการเสียเงินจำนวน 17 ดอลลาร์ ซึ่งไม่มีทางที่เขาจะไม่เสียเงินจำนวนนั้น

จอห์นสามารถประหยัดเงินได้เท่าไร ? ในความเป็นจริงแล้ว

เขาต้องเสียเงินมากยิ่งขึ้น ลองมาดูการเปรียบเทียบ :

45 ดอลลาร์ หักค่าที่ไม่ได้ไปทำงานตอนเช้า

5 ดอลลาร์ ค่าน้ำมันรถเพื่อไป-กลับสนามเด็กเล่น

5 ดอลลาร์ ค่าธรรมเนียมการจอดรถ

รวมเป็นเงิน 55 ดอลลาร์ มากกว่าที่เขาต้องจ่าย 17 ดอลลาร์

จอห์นมีความกระตือรือร้นในความเพียรพยายามที่ใหญ่หลวงที่จะไม่เสียเงิน 17 ดอลลาร์ เขาเป็นตัวอย่างที่ดี ของ “ความหวาดกลัวที่จะสูญเสีย”

อีกตัวอย่างหนึ่ง คือ แซลลีได้ออกจากโรงแรมและขับรถไปเป็นระยะทาง 50 ไมล์ทันใดนั้น เขาก็นึกขึ้นมาได้ว่า เขาลืมนาฬิกาข้อมือที่มีมูลค่า 20

ดอลลาร์ไว้ที่ตู้ในห้องพักโรงแรม แทนที่เขาจะขับรถต่อไป ลองเดาดูสิว่า

แซลลีเขาทำอะไร แนนอน เขาเสียเวลา 2

ชั่วโมงในการกลับไปโรงแรมและเสียค่าน้ำมันไป-กลับ

ตัวอย่างนี้สามารถจำกัดความของคำว่า ความหวาดกลัวในความสูญเสียได้

ในทางกลับกัน แซลลีสามารถขับรถต่อไปได้ และใช้เวลา 2

ชั่วโมงนั้นในการหาลูกค้าสัก 1-2 คนแทนการเสียเวลา 2

ชั่วโมงที่ขับรถกลับไปโรงแรม และเขาสามารถทำเงินได้มากกว่าถึง 2 เท่า

ความปรารถนาที่จะได้รับมีมากกว่าความกลัวที่จะสูญเสียหรือเปล่า ? ไม่เลย
เซลล์พยายามที่จะหลีกเลี่ยงจากความสูญเสีย

อีกตัวอย่างหนึ่ง ของ ความกลัวในการสูญเสีย
แซมใช้เวลาตลอดทั้งวันหยุดสุดสัปดาห์ของเขาในการตัดหญ้าและทาสีบ้าน
เขาสามารถจ้างเด็กมัธยมมาทำงานนี้ได้โดยเสียค่าใช้จ่ายแค่ 2-3 ดอลลาร์
แซมไม่ต้องการเสียเงินจำนวนนั้นไป

แซมทำงานนอกเวลาอยู่ที่ร้านขายยาแห่งหนึ่งในวันหยุดสุดสัปดาห์ซึ่งเขามีรายได้มากกว่าค่าจ้างเด็กตัดหญ้าและทาสีบ้านถึง 3 เท่า

นี่เป็นตัวอย่างที่ดี แซมไม่มีความพยายามที่จะทำให้ได้มา
แต่เขาทำงานอย่างหนักในวันหยุดสุดสัปดาห์เพื่อหลีกเลี่ยงการสูญเสียเงิน

แลรี่เพิ่งเลิกกับแฟนสาวของเขา เขาพยายามง้อด้วยการส่งดอกไม้ , ลูกกวาด,
ของขวัญ และโทรหาบ่อยๆ เป็นต้น

ความพยายามที่ใหญ่หลวงของเขายังไม่ปรากฏขึ้นมาจนกว่าที่แฟนจะบอกเลิก
เขาไม่ต้องการที่จะสูญเสียคนรักไปและพยายามที่จะรักษาความสูญเสียนั้นไว้
ความกลัวที่จะสูญเสียของเขามากกว่าความปรารถนาที่จะได้มา

เพราะเขาไม่เคยที่จะพัฒนาความสัมพันธ์ของเขาเลยขณะที่ทุกๆ สิ่งยังดีอยู่

ดังนั้น เราจะทำอย่างไรในการทำให้คนมีความกระตือรือร้น ?
เราควรปล่อยให้เขาเป็นไปตามวิถีทางของเขาและกระตุ้นเขาผ่านหลักการนี้
“ความกลัวที่จะสูญเสียดีกว่าความปรารถนาที่จะได้รับมัน”

แทนที่จะอ่อนหวาน , หลอกลวง , ดิดสินบน
และพยายามที่จะทำให้ตัวแทนจำหน่ายในลำดับแรกที่มีความเกียจคร้านทำงานและสั่ง
สินค้า เราควรใช้กลยุทธ์ที่แตกต่าง กลยุทธ์ความกลัวที่จะสูญเสีย แทนที่เราหาสมาชิก
2-3 คนและให้คนอยู่ภายใต้การกสนับสนุนของตัวแทนจำหน่ายที่เกียจคร้าน
เราควรให้เขาสั่งสินค้าเพื่อที่จะได้รับเงินโบนัส เพราะถ้าเขาไม่สั่งสินค้า
เขาก็จะสูญเสียเงินโบนัสนั้นไป

คุณคิดว่าตัวแทนจำหน่ายที่เกียจคร้านนี้จะทำอย่างไร ?
เขาจะพยายามที่จะสั่งสินค้าเพื่อไม่ให้สูญเสียเงินโบนัสที่เขาจะได้รับ
แล้วได้กระตุ้นเขาแล้วหรือยัง ? ใช่แล้ว

ความกลัวที่จะสูญเสียมันมีมากกว่าความปรารถนาที่จะได้ใช่หรือไม่ ? แน่แน่นอนว่าใช่
เราประสบความสำเร็จในการกระตุ้นให้เขารำรวยตามที่เราได้สัญญาไว้แล้ว เป็นต้น
ถ้าเขาเพียงแค่อสั่งสินค้าก็จะเป็นการเริ่มทำธุรกิจ

เราสามารถประยุกต์ใช้หลักการนี้กับธุรกิจของเราได้หรือไม่ ? ได้แน่นอน
เพราะเราทำเพียงแค่จำกัดจินตนาการของพวกเขาเท่านั้นเอง

ฟาร์มรีดนม

ตัวแทนจำหน่ายในธุรกิจเครือข่ายทุกคนมักจะใช้คำถามเหล่านี้ในการทำงานของ
พวกเขา : “เราจะทำอย่างไรให้ได้สมาชิกในกลุ่มเพิ่มขึ้น ? หรือ
“เราจะทำอย่างไรให้โบนัสเพิ่มขึ้น ?”

จากการวิเคราะห์ตัวเลือกที่เป็นไปได้ มีเพียงหลักการ 2
ข้อเท่านั้นที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ ตามที่ปรารถนา มาดูหลักข้อที่ 1
1. บังคับให้ตัวแทนจำหน่ายหาสมาชิกเพิ่ม
ตัวแทนจำหน่ายส่วนมากนิยมใช้ตัวเลือกนี้โดยให้เหตุผลที่หลากหลาย
เหตุผลเหล่านั้นจะเป็นตัวบงการที่ทำให้ตัวแทนจำหน่ายในปัจจุบันมีความกระตือรือร้น
ในการหาจำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้น
ถ้าแต่ละคนสามารถหาสมาชิกได้มากเขาก็จะสามารถได้รับความรู้เกี่ยวกับสินค้ามากขึ้นด้วย
ถ้าตัวแทนจำหน่ายมีความเข้าใจและรักในสินค้าของเราเหมือนที่พวกเราเป็น
ถ้าพวกเขาสามารถซื้อหรือใช้สินค้าได้มากกว่า
และถ้าพวกเขาสามารถเรียนรู้หลักการขายและทักษะในการหาสมาชิก
เราจะประสบความสำเร็จในการทำงาน จำนวนสมาชิกของเราอาจจะเพิ่ม 2 เท่า หรือ 3
เท่าภายในข้ามคืน

ยิ่งไปกว่านั้น ถ้าเราสามารถกระตุ้นสมาชิกที่ไม่มีความกระตือรือร้นได้
ลองคิดถึงจำนวนสมาชิกที่จะเพิ่มมากขึ้นอย่างมหาศาล สิ่งเดียวที่เราต้องทำคือ
การให้ความรู้และฝึกฝนตัวแทนจำหน่ายของเรา

ดังนั้นเราจึงตัดสินใจที่จะตั้งโครงการฝึกอบรมเกี่ยวกับสินค้าทุก ๆ
เย็นวันพฤหัสบดี อย่างน้อยเราจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับ
ส่วนประกอบ , ใบรับรอง , และบทความเกี่ยวกับบริษัท
เรามีการบ้าน , การทดสอบและการทดลองทุก ๆ สัปดาห์
สิ่งเหล่านี้จะทำให้ตัวแทนจำหน่ายกลุ่มเล็ก ๆ เรียนรู้ได้จากการจัดประชุมทุก ๆ ครั้ง
พวกเขาต้องการความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับตัวสินค้า ในความเป็นจริง
พวกเขาประทับใจในการฝึกอบรมของเราที่ให้สัญญาว่าพวกเขาสามารถดำเนินการขาย
ปลีกได้ในทันที

ตารางการจัดอบรมของเรา จะจัดขึ้นทุก ๆ วันเสาร์เวลา 9 โมงเช้าถึงบ่าย 2
โมง เราต้องการสร้าง
ทักษะที่มั่นคง , การเรียนรู้ในวัตถุประสงค์ในการจัดการ , การใช้คำพูด , ข้อเท็จจริง , จุด
เด่น , และผลประโยชน์ เป็นต้น
เราจะร่วมมือในการมีบทบาทในการทดสอบการขายสินค้า , การจำหน่ายนำเสนอสินค้า
 เป็นต้น

ตอนนี้
กลุ่มของเราพร้อมที่จะเริ่มสัมมนาเชิงปฏิบัติในการหาสมาชิกได้อย่างเต็มที่แล้ว
มันจะไม่ดีถ้า
เราใช้ทักษะใหม่ในการขายทั้งหมดนี้กับสมาชิกตัวแทนจำหน่ายหน้าใหม่ของเราใช่
หรือไม่ว่า ? เพราะฉะนั้นเราจะมีฝึกอบรมการหาสมาชิกใหม่ในวันจันทร์ เวลา 1 ทุ่ม
ถึง 4 ทุ่ม ในอีก 5 สัปดาห์ถัดไป การอบรมของเราจะรวมถึง
ขั้นตอนของผลประโยชน์ , การโฆษณา , การเริ่มต้นสิ้นสุดในการพูดคุยกับสมาชิกตัว
แทนจำหน่ายคนใหม่
มันช่างเป็นสิ่งที่ผู้สนับสนุนมอบความสำเร็จในการฝึกอบรมและการเป็นผู้เชี่ยวชาญใ
ห้แก่ตัวแทนจำหน่าย

หลังจากที่มีการฝึกอบรมในเรื่องการหาสมาชิกแล้ว
เราสังเกตเห็นได้ว่าผู้ที่ผ่านการอบรมจะไม่ใช้ระเบียบขั้นพื้นฐานกับสมาชิกใหม่ไม่ว่ากรณีใด ๆก็ตาม

ปรากฏว่าพวกเขาจะใช้ตัวอย่างที่ไม่ดีจากตัวเองและใช้การอบรมแบบผู้นำ
เราได้จ้างผู้ให้คำปรึกษาที่คิดค่าใช้จ่าย 375

ดอลลาร์ต่อคนในการฝึกอบรมให้เข้มข้นมากขึ้น การสัมมนาในวันหยุดสุดสัปดาห์ 2
สัปดาห์ จะสอนหลักการให้พวกเขาเป็นผู้นำที่ดีด้วยหลักการทั้งหมดที่ว่า
พวกเขาจะสร้างองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างไร ถ้าพวกเขาไม่สามารถเป็นผู้นำได้

เพียงแค่นี้ก็จะมาถึงการประสบความสำเร็จในตอนท้าย

เราได้พัฒนาให้เขามีความรู้ทุก ๆอย่างเกี่ยวกับสินค้า

เขาสามารถสร้างความน่าเชื่อถือในการนำเสนอให้แก่สมาชิกใหม่ได้

เพราะเขามีทักษะในการขายที่ยอดเยี่ยม และรู้วิธีที่จะเป็นผู้นำที่ดี

โดยไม่ต้องกระตุ้นอะไรเลย

ด้วยความจริงที่ว่านี้ เราจะเห็นได้อย่างแน่ชัดว่าก่อนที่จะพวกเขาจะมาฝึกอบรม
พวกเขาไม่มีความรู้อะไรเลย ทักษะทั้งหมดในโลกนี้จะไม่มีความหมายอะไรเลย
ถ้าตัวแทนจำหน่ายไม่ได้กระตุ้นให้เขามันออกมา ,เขาจะความกลัวและทำบางสิ่งบา
งอย่าง สิ่งที่เราถืออยู่คือ

กลุ่มของนักเรียนที่มีความชำนาญที่พวกเขาจะออกไปเรียนและฝึกฝน

ดังนั้นพวกเขาไม่ได้ออกมาเจอโลกแห่งการทำงานที่แท้จริง

ในการฝึกอบรมในห้องเรียน เขาไม่ได้รับการปฏิเสธ

และถูกรายล้อมด้วยคนที่มีความคิดในแง่บวก แล้วพวกเขาควรจะทำอย่างไร ?

มันช่างเป็นเรื่องที่น่าสนุกจริง ๆ

สุดท้าย เราจะเจาะจงถึงปัญหาของเรา คือ

เรามีข้อบังคับที่เก่าสุดสำหรับตัวแทนจำหน่ายที่ผ่านการฝึกอบรมอย่างเต็มที่ ได้มีความร่ว
มมือกับชีวิตในสังคมธุรกิจของเรา

พวกเขากลัวเกี่ยวกับความสำเร็จที่พวกเขาได้รับจากการสัมมนา ,การปฏิบัติและภายใน
ในห้องเรียนอย่างสม่ำเสมอ

ดังนั้นพวกเขาไม่เคยเผชิญกับโลกที่แท้จริงของการปฏิเสธและอคติ

การแก้ปัญหา คือ ลืมมัน ไปและโยนการฝึกอบรมทั้งหมดทิ้งไป

และใช้การฝึกอบรมที่ดีที่สุดในเรื่องของการกระตุ้นเท่านั้น

ถ้าเราสามารถทำให้คนมีความกระตือรือร้นได้ ผลลัพธ์ก็จะตามมา

หลังจากนั้น เราจะเห็นตัวแทนจำหน่ายหลาย ๆคน

ที่ไม่ได้ขายสินค้า ,ไม่ได้หาสมาชิกเพิ่ม

และไม่มีทักษะเกี่ยวกับสินค้าได้สร้างธุรกิจที่ใหญ่ นั่นเป็นเพราะว่า

เขามีความกระตือรือร้นที่จะทำมัน

กลุ่มของคนที่เก่งแต่ไม่มีความกระตือรือร้นที่จะเอาชนะความกลัวก็ไม่มีประโยชน์

ดังนั้น พวกเขาไม่ต้องทำอะไรเลย พวกเขาเพียงแค่พอใจในการเข้าร่วมการประชุม

ไม่ได้ใช้เวลาในการออกไปเรียนรู้ข้อมูลหรือทักษะเลย

เรามีการอบรมเบื้องต้นให้แก่พวกเขา

ถ้าความกระตือรือร้นเป็นการแก้ปัญหาของเรา เราจะออกไปและหาผู้ที่สามารถสร้างแรงกระตุ้นและจูงตัวเขาในช่วงตลอดวันเสาร์ เพื่อให้มาพูดคุยให้ฟัง เพื่อให้พวกเขาตระหนักและเชื่อในตัวเองว่า พวกเขาสามารถออกไปและทำได้

วันที่สำคัญก็มาถึงมีเพียงไม่กี่คนเท่านั้นที่มาร่วมการอบรมในกลุ่ม อย่างไรก็ตาม บางสิ่งได้เปลี่ยนแปลงไปตามเวลา กลุ่มของเราเย็นขึ้นบนเก้าอี้ ร้องตะโกนสโลแกนแห่งความสำเร็จ วางแผนเป้าหมายใหม่ และสร้างจิตวิญญาณที่กระตือรือร้น พวกเขาตอบที่หลังของแต่ละคนเบาๆ และพูดว่า เรารู้สึกดี ทุก ๆ ที่อยู่ที่นี้เยี่ยมยอดมาก และจงเชื่อมั่นว่า พวกเราจะไปถึงจุดสูงสุด จงอย่ารอที่จะออกไปและทำมันให้สำเร็จด้วยแรงกระตุ้นของเรา

ช่วงเย็นวันเสาร์ พวกเขากลับบ้านและทบทวนเป้าหมายของเขาอีกครั้งหนึ่ง เขานำคำพูดนี้ไปบอกแก่ครอบครัวของเขาที่ท้ายที่สุดพวกเขาสามารถหวังในสิ่งที่ให้ ญจากธุรกิจนี้ได้

วันอาทิตย์เป็นวันของการพักผ่อน ตัวแทนจำหน่ายที่มีความกระตือรือร้นจะวางแผนการและฟังเทปที่สร้างแรงกระตุ้นอีกครั้ง

วันจันทร์ซึ่งเป็นวันที่ต้องทำงาน พวกเขาออกจากบ้าน และความท้าทายแรกคือ คนที่เขาจะเข้าไปพบเป็นคนแรก หลังจากที่ได้ทบทวนรายชื่อลูกค้าแล้ว เขาตัดสินใจที่จะไปพบ เฟรด และ โจ ซึ่งเป็นเป้าหมายที่ดีของเขา เฟรดได้ย้ำกับเขาว่า เขาถูกเชิญให้มาร่วมการประชุมอย่างน้อย 15 ครั้งแล้วและเขาไม่มีความสนใจในงานนี้

ด้วยความรู้สึกที่ไม่สะทกสะท้าน ตัวแทนจำหน่ายผู้นี้กระโดดขึ้นลง และร้องตะโกนว่า “ฉันรู้สึกดีจริง ๆ” เราจะปล่อยให้ความผิดหวังจากเฟรดมาทำลายแรงกระตุ้นของเราได้

เขายังคงโทรศัพท์ต่อไปหาโจ ซึ่งเขาไม่สามารถออกมาพบเราในเย็นวันนี้ได้ เพราะมีการแข่งขันฟุตบอลนัดสำคัญที่จะเริ่มในอีก 30 นาที ตัวแทนจำหน่ายของเราได้พูดเป็นนัยว่า เขาตัดสินใจที่จะอยู่ดูการแข่งขันฟุตบอลด้วย เพราะเขาได้ลิ้มเกี่ยวกับสิ่งสำคัญในการวางเป้าหมายที่น่าตื่นเต้นของเขา

ในเย็นวันจันทร์ ผลยังคงเป็นเหมือนเดิม เขาโทรไปหาลูกค้า 1-2 คนและยังไม่มีใครสนใจในธุรกิจนี้

วันพุธเป็นวันที่ต้องไปโบสถ์ ส่วนวันพฤหัสบดี ทุก ๆ กำลังวางแผนสำหรับวันหยุดสุดสัปดาห์

เขาไม่สามารถหาสมาชิกร่วมในวันหยุดสุดสัปดาห์ได้เพราะคนส่วนใหญ่ใช้เวลาอยู่กับครอบครัวและเป็นวันหยุดพักผ่อน 2 วันจากการทำงาน

หลักการนี้ไม่สามารถบรรลุผลลัพธ์ที่ปรารถนาไว้ได้ การแก้ปัญหาที่แท้จริงของ “การหาสมาชิกร่วม” คืออะไร ? เราจะมาดูการแก้ปัญหาที่ประสบความสำเร็จในบทต่อไป

ฟาร์มรีดนม ภาค 2

ปัญหาหลักของผู้นำในธุรกิจเครือข่าย ค่าจำนวนสมาชิก
คุณสามารถได้นมมากขึ้น วิธีแก้ไขของปัญหานี้คือ ถ้าต้องการได้นมมากขึ้น
ก็ต้องมีวัวมากขึ้น สถิติในช่วง 30
ปีที่ผ่านมาแสดงให้เห็นว่าวิธีเดียวที่สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้มากคือ
การหาสมาชิกกลุ่มที่ใหญ่กว่า การบีบบังคับเอาเงินเพียง 2-3
ดอลลาร์จากสมาชิกเพียงคนเดียวมันยังไม่เพียงพอในการเพิ่มจำนวนสมาชิกภายใน
กลุ่ม

ผลลัพธ์ที่สำเร็จได้จากความพยายามในการหาสมาชิกมีมากกว่าการลดจำนวน
สมาชิกถึง 10 เท่า ทำไมผู้นำถึงไม่ใช้เวลานี้ในการมองหาสมาชิกเพิ่ม ?
มันเป็นวิธีที่ง่ายที่จะสอนสมาชิกในกลุ่มและชมเชยว่าคุณฉลาดและยอดเยี่ยมมาก
มันช่างโชคชัยเหลือเกิน วิธีนี้มันไม่สามารถธุรกิจของคุณได้
ถ้าคุณเพียงให้ความรู้สึกที่อบอุ่นแก่เขา ถ้าคุณต้องการทำธุรกิจที่รู้สึกอบอุ่น
มันก็จะจบลงดี แต่ถ้าคุณมองหาธุรกิจที่หวังผลกำไรและเพิ่มจำนวนสมาชิก
การฝึกฝนแบบนี้ต่อไปจะเป็นเรื่องตลกอย่างมากกับคุณและตัวแทนจำหน่ายของคุณ
การให้การสนับสนุนผู้ที่จะเป็นสมาชิกไม่ใช่สิ่งที่น่าพอใจ
คุณต้องทุกข์ทรมานเมื่อ พวกเขาบอกปฏิเสธว่า “ไม่” หลายครั้งที่คุณรู้สึกว่า
ถ้าคุณสามารถกลับไปสภาพแวดล้อมที่ไม่เป็นเช่นนั้น คุณจะรู้สึกมีความสุขมากกว่านี้
มันไม่ใช่เรื่องง่ายเลย

ที่จะออกมาหาคนแปลกหน้าและชักชวนเขานัดหมายคุยเรื่องธุรกิจกับเรา
และขายโอกาสทางธุรกิจที่ดีและความเป็นผู้นำแก่เขา

เหตุผลของมันอาจจะง่าย แต่มันเป็นเรื่องยากในการดำเนินตามแผนการ
เราควรจะหยุดพบปะและเข้าร่วมกิจกรรมกับสมาชิกในกลุ่ม แน่่อนว่า
เราควรออกไปตามถนนและหาสมาชิกคนใหม่ ๆ มีวัวมากก็หมายความว่า
จะมีนมมาก

อย่างไรก็ตาม เรามีปัจจัยมากมายที่ต่อต้านเรา คือ
การไม่มีผู้นำ , ความกลัว , ไม่มีความน่าเชื่อถือ , มีประสบการณ์การขายน้อยและไม่มี
แผนการสำหรับความสำเร็จ

การแก้ปัญหาคือ

ต้องเสนอการขายสองต่อหนึ่งโดยให้สมาชิกของเราทำการนัดหมายและเราเป็นคนทำ
การเสนอ สมาชิกจะติดต่อกับเพื่อนของเขาหรือคนรู้จักและเราก็ทำการนำเสนอ
เราจะไม่ขาดความมั่นใจถ้าได้รับการปฏิเสธ
ดังนั้นเราจะมีกำลังใจที่ดีในการนำเสนอครั้งต่อไป
สิ่งที่สมาชิกตัวแทนจำหน่ายต้องทำทั้งหมด คือ ทำการนัดหมายและคอยนั่งมองดู
นี่เป็นระบบที่ทำให้ชนะความหวาดกลัวและปัญหาของการเลือกหาสมาชิกแบบหนึ่ง
ต่อหนึ่งได้

ปัจจัยที่สำคัญอีกข้อหนึ่ง คือ การหาสมาชิกต้องหาคนที่มีความกระตือรือร้น
มันไม่มีทางเป็นไปได้ที่จะตื่นเต้นเพราะพวกเขาจะถูกล้อมรอบ
พวกเขาเข้าไปใกล้เพื่อนของเขาด้วยความตื่นเต้นในเบื้องต้น

เป็นจำนวนกี่ครั้งที่เราเห็นตัวแทนจำหน่ายที่ยังไม่มีทักษะทำเหมือนที่หัวหน้าของพวกเขาทำในเรื่องของความตื่นตัวและความกระตือรือร้น ?

คุณต้องการที่จะนำชีวิตใหม่ของคุณไปอยู่ในกลุ่มสมาชิกหรือไม่ ?

ลองหาตัวแทนจำหน่ายคนใหม่ ๆ ดู เพราะพวกเขาจะทำให้เรามีกิจกรรมที่น่าตื่นตัว

สมาชิกจะเติบโตอย่างรวดเร็ว คุณต้องมีแรงผลักดันตั้งแต่ครั้งแรกที่เริ่มธุรกิจ สมาชิกในกลุ่มจะเติบโตแบบเลขเรขาคณิต เราจะเห็นสมาชิกแตกกระจายไปเรื่อย ๆ เมื่อทุก ๆ คนมีความมั่นใจและตื่นตัว

และความมั่นใจนี้จะทำให้หาคนได้มากยิ่งขึ้น

เปรียบเหมือนคนที่เป็นผู้จุดไฟให้กับสมาชิกในกลุ่ม

ความลับของวิธีการที่จะเริ่มให้การสนับสนุน คือ

การใช้ความอดสาหะในการหาสมาชิก 1-2 คนต่อสัปดาห์

เป้าหมายของเราถูกตั้งไว้ให้เริ่มขยายการหาสมาชิกให้มากขึ้น

โดยสรุป

เราไม่ควรปล่อยให้เสียประโยชน์โดยการฝึกรอบมมากเกินไปและเข้าร่วมกิจกรรมกับตัวแทนจำหน่ายของคุณ เส้นทางที่ถูกต้องเพียงทางเดียว คือ

การสร้างจำนวนที่มากกว่าเพื่อให้ได้สมาชิกที่มากขึ้น

อย่าบีบบังคับให้สมาชิกที่มีอยู่ในปัจจุบันทำงานหนักกว่า ถ้าต้องการมีนมมาก

ก็ต้องมีวัวมาก

กรณีของการปลดเกษียณ

โจเป็นพนักงานบริษัทแห่งหนึ่ง เขามีอายุ 58 ปี

และตอนนี้เขากำลังวิตกกเกี่ยวกับการปลดเกษียณ ตลอดชีวิตในการทำงานของเขา

เขาไม่เคยวางแผนต่อการเกษียณที่จะมาถึงนี้เลย และตอนนี้เขาต้องเจอกับปัญหานี้

โจได้หารายได้จากการทำงานเพียงแค่ 7 ปีเท่านั้น แต่ด้วยความโชคดี

บริษัทได้มอบเงินบำนาญแก่เขา 550 ดอลลาร์ต่อเดือน

ขณะที่เงินจำนวนนี้เป็นแค่ครองชีพ มันไม่ได้มีค่ามากกว่าอะไรเลย

โจสงสัยว่าบริษัทควรจะดูแลเขาในช่วงที่เขาเกษียณแล้ว มันเป็นเรื่องที่น่าตลก

เมื่อเขาพร้อมที่จะเกษียณอีก 7 ปีต่อจากนี้ เงิน 550

ดอลลาร์จะใช้จ่ายสำหรับซื้อสิ่งของเครื่องใช้และค่าภาษีที่ดิน

โจอาจจะเป็นคนที่เหมาะสมที่ได้รับผลประโยชน์จากการคุ้มครองทางสังคมเมื่อเขาเกษียณ

เขาจะได้รับเงินจำนวน 750 ดอลลาร์ต่อเดือน

“อย่างน้อยฉันจะได้บางสิ่งบางอย่างกลับคืนมาจากการที่ฉันต้องจ่ายไปตลอดหลายปี”

โจคิดกับตัวเขาเอง

ตอนนี้เขาจะมีเงินหลังจากเกษียณ 1300 ดอลลาร์ต่อเดือน

ซึ่งมันเป็นจำนวนเงินที่ไม่มากนัก แต่คนอื่น ๆ จะได้เงินมากกว่านี้

เมื่อเขาปลดเกษียณ โจลองคำนวณหลังจากหักค่าอาหาร ค่ารถ ค่าเช่าหรือจำนอง

เป็นต้น เงิน 1300 ดอลลาร์ จะเหลือเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

“ฉันจะทำอย่างไรในการประหยัดเงินและเก็บไว้ใช้” โจคิด

โจตัดสินใจเข้าร่วมทำงานธุรกิจนอกเวลา
เขาเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทแห่งหนึ่ง
และขณะที่เขายังไม่ประสบความสำเร็จมากนัก แต่เขาได้เงินทั้งหมด 800
ดอลลาร์เป็นประจำทุกเดือน

โจเก็บเงินจำนวนน้อยอย่างเป็นเวลา 1 ปีได้เงิน 9600 ดอลลาร์
และใช้เงินจำนวนไปจ่ายเงินดาวน์บ้านหลังถัดไป 10% จากราคา 96,000 ดอลลาร์
และเขาให้เช่าบ้านในราคา 1200 ดอลลาร์ต่อเดือน หลังจากหักค่าภาษี,
ค่าประกันและค่าใช้จ่ายแล้ว เขาเหลือเงิน 1000
ดอลลาร์ในการให้บริการจ้างงานบ้านเป็นจำนวน 86,000 ดอลลาร์

โจได้รับดอกเบี้ย 7 เปอร์เซ็นต์จากการจ้างงานบ้าน
และเขาตัดสินใจที่จะผ่อนบ้านเป็นเวลา 6 ปี เพื่อที่บ้านของเขาจะได้ไม่มีหนี้สิน
เมื่อเขาอายุ 65 ปีและทำตามแผนที่เขาวางไว้ เขาจะต้องจ่ายเงิน 1500 ดอลลาร์
ต่อเดือน โจจะนำเงินที่เหลือจากค่าเช่าบ้าน 1000 ดอลลาร์ และเพิ่มอีก 500 ดอลลาร์
จากเช็คเงินสดที่ได้จากธุรกิจเครือข่าย ซึ่งรวมเป็นเงินที่ต้องจ่าย 1500 ดอลลาร์

เมื่อสิ้นสุด 6 ปี เขาจะจ่ายค่าบ้านครบ ที่ดินที่เพื่อนบ้านของโจจะมีมูลค่า 9
เปอร์เซ็นต์ต่อปี ตอนนี้นบ้านหลังนี้มีมูลค่า 130,000 ดอลลาร์
ถ้าโจขายบ้านนี้ให้กับเพื่อนของเขาโดยไม่จ่ายเงินดาวน์ และให้เขาผ่อน 1100
ดอลลาร์ต่อเดือน เป็นเวลา 20 ปี เขาจะได้เงินดอกเบี้ย 8 เปอร์เซ็นต์จากเงินต้น
ตอนนี้การเงินในช่วงการปลดเกษียณของโจจะดีขึ้นมาก
เขาจะได้รับเงินทั้งหมดต่อเดือน ดังนี้

ค่าบ้านนายจากบริษัท	550 ดอลลาร์
ค่าคุ้มครองจากสังคม	750 ดอลลาร์
ค่าผ่อนบ้าน	1100 ดอลลาร์
รายได้จากธุรกิจเครือข่าย	800 ดอลลาร์
รวมรายได้ทั้งหมด	3200 ดอลลาร์

โจตัดสินใจที่จะทำธุรกิจเครือข่ายต่อไปหลังจากที่เขาเกษียณ
เขามีความสุขกับชีวิตของเขาที่ได้ทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่เขาสามารถใช้จ่ายเงินได้
จากรายได้หลังการเกษียณทั้งหมด 3280 ดอลลาร์ต่อเดือน
เขาจะมีชีวิตอยู่อย่างสบายไปอีกนาน ข้อความของผู้นำในธุรกิจเครือข่าย คือ
แค่คิดถึงรายได้หลังการเกษียณที่โจสะสมมาได้ และถ้าเขาเริ่มทำธุรกิจเร็วกว่านี้
และนำไปลงทุนในการซื้อบ้าน โจจะมีเงินหลังการเกษียณเป็นเงินมากกว่า 50,000
ดอลลาร์ต่อปี

จำไว้ว่า ตัวแทนจำหน่ายหลาย ๆ
คนไม่เคยตระหนักถึงความสำเร็จจากรายได้เพียง 800 ดอลลาร์
ถ้าเขานำเงินนี้ไปลงทุนอย่างฉลาด เขาสามารถทำรายได้อย่างมากเพียงใช้เวลาแค่ 2-
3 ปี
คุณไม่จำเป็นต้องเป็นซูเปอร์สตาร์ในธุรกิจเครือข่ายเพื่อให้ได้รับความมั่นใจทางการเงิน

ทุ่งสตอเบอร์รี่

ความลับที่แท้จริงในการขายคือ การใช้คำศัพท์เฉพาะเพื่อให้ลูกค้าเข้าใจง่ายขึ้น คุณเคยเห็นพนักงานขายที่ใช้ภาษาที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีขั้นสูงในการพูดคุยกับลูกค้ากี่ครั้ง ? สิ่งนี้เองที่ทำให้ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าของพวกเขาเพราะพวกเขาไม่เข้าใจในการนำเสนอทั้งหมด

เราต้องจำไว้เสมอว่า ถ้าเรานำเสนอส่วนใดส่วนหนึ่งไม่ชัดเจน แนวโน้มของลูกค้าตามธรรมชาติในการตัดสินใจจะเลื่อนออกไปเพราะ “ความกลัวจากความไม่รู้” ตัวอย่างของการใช้คำศัพท์ เช่น ดาวน์ไลน์ คือ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นถัดออกไป พีวี คือ โรคที่เกิดขึ้นน้อย ต้องระวังไม่ให้พีวีมากเกินไป บีวี คือ ความพยายามของเชื้อโรค การถอนตัว คือ การออกจากธุรกิจเครือข่าย ผู้ให้การสนับสนุน คือ ความเต็มใจในการบริจาคอาหารให้แก่เด็กยากไร้ในต่างแดน โบเนส คือ โกงวงที่มอบให้พนักงานในวันคริสต์มาส ตัวแทนจำหน่าย คือ เบรกไม่ให้รถขยับ ผู้ค้าส่ง คือ โรงงานผลิตเนื้อในเมือง การหักเปอร์เซ็นต์ คือ การเข้าเกียร์สี่

คำศัพท์ข้างต้นสามารถนำมาใช้ในการนำเสนอได้ แต่อย่างไรก็ตามเราต้องให้การอธิบายเหมาะสมและต้องระวังในการตีความหมายของลูกค้า ถ้าคุณต้องการให้การนำเสนอมีความสนุกสนาน คุณสามารถใช้ศัพท์ที่ใช้เฉพาะกลุ่มในการประชุม และลองมองดูสมาชิกกรอบ ๆ ห้อง คุณอาจเป็นคนเดียวที่หัวเราะแต่อย่างน้อยคุณจะมีการแสดงในการติดต่อสื่อสารที่แย่มาก

ต่อไปมาเข้าเรื่องสตอเบอร์รี่กัน โดยเรื่องนี้จะป็นวิธีที่ดีในการธุรกิจเครือข่ายในเบื้องต้นอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ หลายๆ ครั้ง ที่ผู้เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายจะปฏิเสธการร่วมงานกับเราเพราะเขาได้อธิบายเกี่ยวกับหลักการและกฎของการเป็นตัวแทนจำหน่ายในธุรกิจเครือข่าย แต่เรื่องของสตอเบอร์รี่จะทำให้เขารู้สึกสบายๆ เพราะวิธีนี้จะแสดงให้เห็นวิธีการทำธุรกิจเครือข่ายในการจำหน่ายสินค้าในแง่บวกเหมือนกับระบบการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าปลีก

เรื่องราวเกี่ยวกับสตอเบอร์รี่

เราควรจะไปซื้อสตอเบอร์รี่จากโกดังภายในห้องที่ของเขา แล้วพวกเขาจะไปทีนั้นได้อย่างไร ? อันดับแรก สตอเบอร์รี่จะถูกเก็บมาจากฟาร์มเล็กๆในเมืองแคลิฟอร์เนีย และขายต่อไปยังสหกรณ์ท้องถิ่น

และสหกรณ์ท้องถิ่นก็จะขายต่อไปให้ตัวแทนจำหน่ายระดับชาติ และเขาก็จะขายต่อไปหาตัวแทนซื้อขายในท้องถิ่น และขายต่อไปให้พ่อค้าขายส่งเพื่อทำกำไร และพ่อค้าขายส่งจะขายสตอร์เบอร์รี่ให้กับคลังสินค้าเพื่อขายในร้านค้าในเมือง ซึ่งสามารถเพิ่มราคามากถึง 30-40 เปอร์เซ็นต์ เพราะต้องเสียค่าจ้างคนงาน ,ค่าเช่า ,ค่าโฆษณา ,ค่าประกัน ,และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เป็นต้น

ในแต่ละคนจะเสียค่าสตอร์เบอร์รี่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งราคาของสตอร์เบอร์รี่ที่ฟาร์มมีราคาเพียง 25 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น วิธีนี้เป็นวิธีการตลาดที่เป็นที่รู้จักดีในผู้แทนจำหน่ายปลีก

วิธีที่ดีในการจำหน่ายคือ การขายตรงในธุรกิจเครือข่าย โดยสวนสวนหรือผู้ผลิตจะขายสตอร์เบอร์รี่ให้กับบริษัทธุรกิจเครือข่ายโดยตรง และบริษัทธุรกิจเครือข่ายจะขายสตอร์เบอร์รี่ต่อไปให้กับตัวแทนจำหน่ายขายส่ง โดยพวกเขาจะได้รายได้เพิ่มจากการซื้อสินค้าเองและขายปลีกให้กับลูกค้า วิธีนี้เป็นวิธีการขายตรงและเป็นการตัดกำไรจากพ่อค้าคนกลาง โดยตัวแทนจำหน่ายสามารถได้โบนัสเพิ่มจากการขายสินค้า

ถ้าคุณซื้อสตอร์เบอร์รี่จากร้านค้าในเมืองและบอกต่อให้คนอื่น ร้านค้าก็จะได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการโฆษณาปากต่อปาก และร้านค้าก็อาจจะมอบเช็คเงินสดให้คุณเป็นค่าตอบแทนที่โฆษณาแบบปากต่อปากให้เขา แต่ถ้าร้านค้าลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ในท้องถิ่น คุณก็อาจจะไม่ได้รับค่าตอบแทนอะไรเลย

แต่ในธุรกิจเครือข่าย มันแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ถ้าคุณชอบสตอร์เบอร์รี่และคุณไปซื้อสตอร์เบอร์รี่ขายส่งจากบริษัทธุรกิจเครือข่าย และนำไปบอกต่อเพื่อนบ้านของคุณ และเพื่อนบ้านของคุณก็มาเป็นตัวแทนจำหน่ายและซื้อสตอร์เบอร์รี่ในราคาส่งกับบริษัท คุณก็จะได้รับโบนัสทันที บริษัทธุรกิจเครือข่ายจะให้โบนัสกับคุณเพื่อเป็นค่าตอบแทนที่คุณมีความพยายามในการขายให้มากขึ้น นี่คือเหตุผลที่ว่า ทำไมคนเราถึงตื่นตัวกับธุรกิจเครือข่าย ร้านค้าขายปลีกก็ไม่สามารถเป็นคู่แข่งเราได้เพราะธุรกิจของเราให้ผลประโยชน์มากกว่า

ถ้าคุณชอบทานสตอร์เบอร์รี่ และคุณไปบอกต่อกับเพื่อนบ้าน คุณจะเลือกอะไรระหว่าง ได้รับเงินกับบริษัทธุรกิจเครือข่าย กับไม่ได้รับเงินจากร้านค้าในท้องถิ่น?

ตัวเลือกที่ชัดเจน คือ ธุรกิจแบบเครือข่าย หรือการขายตรงจะเป็นวิธีที่ดีสำหรับเรา

วิธีที่ทำให้การเสนอการหาสมาชิกบรรลุผลสำเร็จ

บิกเอลกล่าวว่า “จำไว้ว่าการนำเสนอในการหาสมาชิกที่บรรลุผลยังไม่เพียงพอ”
คุณต้องเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและหลักจิตวิทยาในการนำเสนอที่ดี
“ในเย็นวันจันทร์นั้น บิกเอลและโจได้มีโอกาสเข้าร่วมในการประชุม
“สินค้าที่ยอดเยี่ยม”

พวกเขาสองคนนั่งอยู่แถวหลังสุดเพื่อให้จดบันทึกเกี่ยวกับผู้พูดและปฏิกิริยาของผู้ฟังไป
ตัวอย่างรอบคอบ พวกเขาเลือกมาประชุมในวันนี้เพราะว่า
มันเป็นที่ยอมรับมากที่สุดในเมือง พวกเขา นั่งรอดทนรอพร้อมกระดาษจดในมือเป็นเวลา
35 นาทีเพื่อรอสมาชิกที่เพิ่งมาถึง

บิกเอลกล่าวว่า ผู้ที่มาตรงเวลาต้องมานั่งรอผู้ที่มาสายเป็นเรื่องที่ไม่ดี
แต่สุดท้ายการประชุมก็เริ่มขึ้น

ผู้เริ่มเปิดงานได้แนะนำตัวเองและบอกเล่าเกี่ยวกับตัวเขาว่าเขามีดีอย่างไร
เขากล่าวว่า เขาไปถึงจุดสูง 5 อันดับของคนทั้งหมด เพราะเขาคิดว่าเขาเป็นผู้ชนะ
จะสังเกตได้ว่าผู้ที่มานั่งฟังเป็นผู้แพ้เพราะว่าพวกเขายังไม่เป็นตัวแทนจำหน่ายที่ดีใน
บริษัทที่ยอดเยี่ยม และพวกเขาจำเป็นต้องเปลี่ยนความคิดของเขา

หลังจากการบรรยาย 20 นาที ถัดไป

ผู้ฟังเริ่มหัวอ่อนต่อการชักจูงเข้ามาทำธุรกิจ

ผู้พูดได้บอกชื่อบริษัทที่มีผู้ก่อตั้งที่ยอดเยี่ยมและเล่าเรื่องราวของเขา

ผู้ก่อตั้งคนนี้โตขึ้นในกระท่อมหลังหนึ่งและเขาต้องทุกข์ทรมานจากความล้มเหลว
ครั้งแล้วครั้งเล่า ด้วยความพยายามที่ใหญ่หลวง

เขาสามารถเอาชนะสิ่งที่ยากลำบากได้และพัฒนาหลักปรัชญาในชีวิตของเขา

หลักปรัชญาที่กลายเป็นสิ่งที่เข้มแข็งให้กับบริษัทและเป็นเหตุผลเดียวที่เขาได้แบ่ง
ความรู้ที่ยอดเยี่ยมนี้ให้แก่คนอื่น บริษัทนี้ไม่ใช่ธุรกิจที่ต้องการหวังกำไร

แต่ต้องการเปลี่ยนจิตใจของคนอเมริกา

บรรพบุรุษของผู้ก่อตั้งอีกคนหนึ่งได้อธิบายเกี่ยวกับรายละเอียดอย่างชัดเจนเป็น
เวลา 10 นาที และเขาก็ได้อ่านรายชื่อใบประกาศความสำเร็จให้ผู้ฟังได้รับฟัง

เขาได้เปิดเผยเกี่ยวกับการเดินทางของเขาที่ต้องไปตามหลุมศพโบราณและเรียนรู้เกี่ยวกับ
วัฒนธรรมเก่า ๆ และเขาอ้างอิงวิธีการอย่างพิถีพิถัน

และมีผู้หญิงคนหนึ่งยืนขึ้นและส่งเสียงเชียร์ด้วยน้ำตานองหน้า และเขาได้อธิบายว่า
สินค้าเหล่านี้ได้เปลี่ยนชีวิตเขาอย่างไร

หลังจากได้ทำความเคารพผู้ก่อตั้งเป็นเวลา 15 นาทีแล้ว

โฆษกได้เชิญตัวแทนจำหน่ายขึ้นมาแลกเปลี่ยนประสบการณ์ข้างหน้าห้อง

ตัวแทนจำหน่ายคนแรกกล่าวว่า

เขาเขาเพิ่งจะมาเป็นตัวแทนจำหน่ายเมื่อเขาได้ลองใช้สินค้า

มีคนมาแนะนำเขาและทำให้เขาหายจากโรคมะเร็ง , โรคชรา เขากินสินค้าของบริษัท
42 เม็ดต่อวัน ละช่วยทำให้เส้นเลือดแดงของเขาเข้มแข็งขึ้น

ตัวแทนจำหน่ายคนต่อไปกล่าวว่า

เขาสามารถสร้างรายได้เป็นล้านเพียงใช้เวลาอันสั้น 2-3

สัปดาห์โดยใช้วิธีแนวความคิดในเรื่องปีระมิด ในความเป็นจริง

คุณไม่เคยใช้สินค้าเลยด้วย สิ่งที่คุณต้องทำทั้งหมด คือ

หาสมาชิกเพื่อมาลงทุนในธุรกิจและทุก ๆ คนก็จะขาย
สมาชิกผู้ฟังบางคนตบมือเสียงดังและตะโกนว่า “สู้ต่อไป”

ตัวแทนจำหน่ายคนต่อไปขึ้นมาแล้วว่า
เขาไม่เคยใช้สินค้าแต่เขาคิดว่ามันสามารถช่วยคนได้
ดังนั้นมันจึงไม่มีปัญหาสำหรับการทำธุรกิจ ด้วยเวลาที่ล่วงเลยมานาน
ผู้ฟังบ้างได้เริ่มออกจากห้อง

ตัวแทนจำหน่ายคนต่อไปเล่าเกี่ยวกับประสบการณ์ส่วนตัวของเขาว่า เขาتابอด
หนวก พิกการและใกล้จะตายแล้วจนกระทั่งเขาได้ดื่มผลิตภัณฑ์ของบริษัท
ในเวลาสองสัปดาห์

เขาสามารถรักษาและแข็งแรงขึ้นจนสามารถไปแข่งขันโอลิมปิกได้ ผู้ฟังมองไปรอบ
ๆ และคิดว่า “มันคืออะไร” และตัวแทนจำหน่ายก็ให้ผู้ฟังเริ่มร้องเพลง
“สินค้าที่ยอดเยี่ยม” สุดท้ายโฆษกลุกขึ้นมาและประกาศว่า
เขาจะเริ่มพูดเกี่ยวกับแผนการตลาด หลังจากเวลาผ่านไป 90
นาทีผู้ฟังก็รู้สึกผ่อนคลายและก็มาถึงจุดสุดท้ายของการประชุม
ถึงแม้ว่าจะมีผู้ฟังบางคนได้ออกจากการประชุมไปก่อนหน้านี้เพราะว่าเขาต้องสละเวลา
ไปเลี้ยงลูกของเขา แผนการตลาดก็ได้ถูกเปิดเผยให้แก่ผู้ฟังที่ยังคงเหลืออยู่

อันดับแรก เราต้องเลื่อนขึ้นมาเป็นหัวหน้าที่ปรึกษา หลังจากที่ได้สะสมแต้ม
เราจะได้โบนัสเพิ่มมากขึ้น

เมื่อเราก้าวมาถึงปีที่ 60 เปอร์เซนต์ของกลุ่ม ไม่นับรวมแต้มโบนัสจากสินค้า
เขาจะได้เลื่อนขั้นเป็น 70% จากกำไรสุทธิในการขาย จุดประสงค์ของการประชุมคือ
ความแตกต่างที่สมบูรณ์แบบ

หลังจากอธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับข้อดีของกลยุทธ์ของแผนการตลาด
โฆษกได้เชิญบุคคลๆ หนึ่งมาที่หน้าห้องเพื่อให้เล่าเรื่องราวส่วนตัวให้ฟัง

หลังจากเวลาผ่านไป 10 นาที
โฆษกก็ได้กล่าวขอบคุณสมาชิกตัวแทนจำหน่ายที่ยังคงนั่งฟังการประชุมจนจบ
พวกเขายิ้มและพูดว่า มันเป็นการประชุมที่เยี่ยมมาก

คำตอบของการหาสมาชิกอย่างไม่มีประสิทธิภาพ

บิกเอลและโจไปที่ร้านกาแฟในย่านทองถิ่นเพื่อที่จะพูดคุยเกี่ยวกับการประชุม
ที่เขาได้ไปร่วมฟังมา โจวิจารณ์ว่า “มันช่างเป็นการประชุมที่ยอดเยี่ยมมาก”
“ฉันไม่เคยเห็นความวุ่นวายและไม่มีความเชี่ยวชาญในการนำเสนอแบบนี้มาก่อนเลย
ฉันไม่รู้ว่าควรจะเป็นอย่างไรหรือควรจะทำอะไรดี
แขกส่วนใหญ่ที่ไปร่วมประชุมเป็นคนที่ฉลาด ๆ เป็นส่วนมาก
อย่างน้อยเขาน่าจะมีสำนึกที่จะไม่เดินออกไปจากห้องระหว่างการประชุม ฉันเห็นว่า
ทำไมเขาไม่มีการแข่งขันในธุรกิจเครือข่าย บางคนที่สามารถเรียนรู้หลักการเบื้องต้น
สามารถที่จะนำไปพัฒนาได้”

บิกเอลพยักหน้าเห็นด้วยกับโจ และพูดว่า “โจ
คุณได้เห็นฉันทำการนำเสนอต่อคุณและกลุ่มของคุณมากมายแล้ว
คุณต้องเลียนแบบหลักการนำเสนอพื้นฐานของฉัน

และตอนนี้เป็นเวลาที่ดีที่จะเรียนรู้ว่าทำไมเราต้องมีวิธีในเรื่องโครงสร้างในการนำเสนอที่เราต้องทำตาม”

“ตั้งที่คุณได้รู้แล้วว่า เราใช้เวลาในการนำเสนอ 25-30 นาทีในการจะจบบทสรุปหลักเพื่อให้สมาชิกสามารถตัดสินใจได้ในทันทีว่าจะร่วมงานกับเราหรือไม่ คุณอาจจะสังเกตได้ว่า เรามีหลักสำคัญ 5 ข้อ ในแต่ละข้อจะบอกวิธีที่จะตอบคำถามแก่ลูกค้าเพื่อที่ให้เราพวกเขาตัดสินใจร่วมงานกับเรา

มาดูหลักการเหล่านี้เพื่อที่คุณจะสามารถเข้าใจหลักการในการนำเสนอเกี่ยวกับธุรกิจทางการตลาดมากยิ่งขึ้น”

หลักการข้อที่ 1 ธุรกิจ

ลูกค้าของเราต้องการที่จะรู้ว่าบริษัทของเราเป็นธุรกิจแบบไหน พวกเขาอาจจะรังเกียจธุรกิจบางประเภท เช่น ประกันภัยและอสังหาริมทรัพย์ เราสามารถตอบคำถามนี้เป็นคำถามแรก เพื่อให้การนำเสนอมันง่ายขึ้น เราเพียงบอกเขาว่าเรามีบริษัทธุรกิจเครือข่ายทางการตลาดที่มีหลากหลายระดับ เราจะมีลูกค้าเพียงสองประเภทคือลูกค้าที่รู้รายละเอียดว่าธุรกิจเครือข่ายเป็นอย่างไร กับพวกที่ไม่รู้

ธุรกิจเครือข่ายส่วนมากจะมีลักษณะที่เหมือนกัน เพราะฉะนั้นเราแค่ตอบคำถามข้อนี้เพื่อให้ก้าวไปต่อไปในหลักการข้อที่ 2 แต่สำหรับคนที่ไม่มีความรู้เรื่องธุรกิจเครือข่าย เราก็สามารถเล่าเรื่องสตอเบอรี่ง่าย ๆ ให้เขาฟังได้

ซึ่งเรื่องนี้จะช่วยอธิบายแนวความคิดเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายและสามารถทำให้เขามองธุรกิจนี้ในแง่บวกเกี่ยวกับสินค้าและบริการ เราแค่ต้องการให้ลูกค้ามีความผ่อนคลายใช่หรือไม่ ?

หลักข้อที่ 1 นี้ ควรใช้เวลาในการนำเสนอเพียงแค่ 4-5 นาทีเป็นส่วนมาก

หลักการข้อที่ 2 บริษัท

ลูกค้าจะไม่สนใจเกี่ยวกับการตรวจสอบบัญชี , จำนวนตารางฟุตของห้องน้ำ , บรรพบุรุษของผู้ก่อตั้ง , หนังสือรับรอง ของหัวหน้าคนงาน เป็นต้น ความปรารถนาที่แท้จริงของเขาคือ ต้องการรู้แค่ชื่อบริษัท

ยิ่งถ้าบริษัทนั้นมีการจัดการที่ดี หรือมีแผนการที่จะเติบโตในอนาคต

มีการนำเสนอหลาย ๆ แบบที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อความน่าเชื่อถือ

ในจุดประสงค์ของลูกค้า เขาต้องการรู้ความจริงเพียงไม่กี่ข้อเท่านั้น

พวกเขาไม่ต้องการรู้ประวัติของบริษัท

คำตอบเกี่ยวกับบริษัทสามารถตอบได้เพียงใช้เวลาแค่ 1 นาที

หลักการข้อที่ 3 สินค้า

หลาย ๆ ครั้งที่สมาชิกตื่นเต้นต่อการกระตุ้นให้แก่ลูกค้า

เพราะมันไม่ใช่สิ่งที่เขาต้องการหรือจำเป็นต้องฟัง

เมื่อตัวแทนจำหน่ายคนใหม่เริ่มขายสินค้าของเขา

ด้วยความตื่นเต้นของพวกเขาที่เขาคิดว่าลูกค้าต้องฟังรายละเอียดเกี่ยวกับการรับรอง

, การทดสอบและข้อดีของสินค้าแต่ละตัว

วิธีนี้อาจจะต้องใช้เวลาหลายชั่วโมงและอาจทำให้ลูกค้ารู้สึกง่วงนอนได้ถ้าเขาไม่สามารถหาพลังมากกระตุ้นพวกเขา

สิ่งที่ลูกค้าต้องการรู้คืออะไร “ตลาดของสินค้า ? พวกเขาจะขายสินค้าหรือ ? การนำเสนอเกี่ยวกับสินค้าของเราทั้งหมดต้องไม่เน้นไปที่ราคา ,คุณภาพและการทดสอบสินค้าเท่านั้น แต่เราต้องหาวิธีที่จะอย่างไรให้เขาใช้สินค้าและชอบสินค้านั้น เราต้องตอบคำถามของลูกค้าให้ได้ ปัจจัยอีกข้อหนึ่งที่สำคัญมาก คือ เราต้องตอบคำถามแก่ลูกค้าด้วยความชำนาญเพื่อให้เขาตัดสินใจในโอกาสทางธุรกิจที่เหมาะสมกับเขา

การนำเสนอเกี่ยวกับสินค้า เราต้องใช้เวลาประมาณ 5-8 นาที เราต้องให้รายละเอียดสินค้าแต่ละตัว

หลักข้อที่ 4 การอบรม

การนำเสนอเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจระหว่างผู้ที่ชำนาญกับผู้ที่ป็นอาสาสมัคร มีความแตกต่างกัน คุณเคยสงสัยหรือไม่ว่าทำไมต้องเลียนแบบแผนการต่าง ๆ?

สมาชิกตัวแทนจำหน่ายหน้าใหม่หนึ่งฟังการประชุมอยู่ตลอดเป็นเวลาหนึ่งชั่วโมง ในช่วงท้ายของการประชุม เขาหันกลับไปดูลูกค้าที่เขาให้การสนับสนุนและพูดว่า “สินค้าของเรานั้นดีมาก

และแผนการตลาดนี้ก็เป็นวิธีที่จะสร้างความมั่นคงทางการเงินได้

จำนวนเงินที่เกิดจากธุรกิจนี้จะเป็นไปตามธรรมชาติ !! แต่ฉันจะไม่ร่วมงานด้วย

ทำไมเหตุการณ์ถึงเป็นเช่นนี้ ? มันง่ายมาก

ผู้ที่ทำการเสนอสินค้าลึ้มที่จะถามคำถามที่สำคัญมากของการประชุมทั้งหมด คือ ฉันสามารถทำมันได้หรือไม่ ? ลูกค้าใหม่ๆ

ต้องการผลประโยชน์จากธุรกิจที่รับมอบให้ แต่เขาไม่เคยทำธุรกิจเครือข่ายมาก่อน หรือเขาอาจจะไม่ประสบความสำเร็จ ดังนั้น เราต้องตอบคำถามที่ว่า

“ฉันสามารถทำมันได้ไหม ? ถ้าเราต้องการให้การสนับสนุนเขามาร่วมงานในธุรกิจ เราต้องอธิบายเกี่ยวกับหลักสูตรการฝึกอบรม

การอบรมของเรารวมไปถึง บทความ ,หนังสือ และเทปของบริษัท เป็นต้น และจัดให้มีการประชุมอบรมภายในห้องที่

เราต้องกระตุ้นให้เขาเข้าร่วมขั้นตอนการเรียนรู้ขั้นแรกนี้อย่างจริงจัง

แต่นี้ไม่ใช่ส่วนแรกในการอบรมเท่านั้น

ส่วนที่สอง คือ เขาให้เริ่มทำงานในระหว่างการฝึกอบรม

เราควรให้เขาทำการนัดหมายกับลูกค้า 2-3

คนและให้เขาคอยสังเกตเวลาที่เรahasสมาชิกใหม่เข้ามาในองค์กร

เรากำลังจะสร้างสมาชิกในกลุ่มให้เขาขณะที่เขากำลังมองสังเกตการณ์

มันจะเป็นวิธีที่ง่ายสำหรับเขา

สมาชิกจะรู้สึกไม่ตึงเครียดในการมาอบรมและคอยสังเกตการณ์hasสมาชิกใหม่ในองค์กร พวกเขาจะรู้สึกว่า มันเป็นธุรกิจที่เขาสามารถทำได้เช่นกัน

ด้วยความเชื่อมั่นที่ลูกค้าได้ฟัง

เขาก็จะพร้อมที่จะเข้าร่วมธุรกิจด้วยแม้ว่าเขาจะยังไม่ได้รู้เรื่องรายละเอียดเกี่ยวกับเงินก็ตาม

ตัวแทนจำหน่ายส่วนมากจะใช้เวลาในการอธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับการอบรมที่สำคัญ ๆ เพียง 5 นาทีซึ่งมากกว่าการนำเสนอส่วนๆ อื่น ๆ รวมกัน
หลักข้อที่ 5 แผนการตลาด

5-10 นาทีสุดท้าย

เราควรจะนำเสนอเกี่ยวกับเรามีการตอบแทนอย่างไรจากการทำธุรกิจนี้

ลูกค้าของเราจะมีคำถามที่จะถาม 3 ข้อ คือ

ฉันต้องเสียเงินเท่าไร ?

ฉันต้องทำอะไรบ้าง ?

ฉันสามารถทำมันได้มากแค่ไหน ?

การตอบคำถามที่ว่า “ฉันต้องเสียเงินเท่าไร ?” ในทันที

มันจะทำให้สมาชิกรู้สึกผ่อนคลายมากขึ้น

พนักงานขายส่วนมากจะรอให้ถึงช่วงสุดท้ายถึงจะเปิดเผยราคาแก่ลูกค้า

เราจะทำตรงกันข้ามกับเขา

เราไม่ต้องการให้ลูกค้าของเราคิดถึงเกี่ยวกับเรื่องราคาในระหว่างการนำเสนอว่า

“ฉันจะต้องเสียเงินเท่าไร ?”

“ฉันต้องทำอะไรบ้าง” เมื่อเราตอบคำถามข้างต้นเรียบร้อยแล้ว

เราต้องตอบคำถามนี้ในส่วนของการอบรม เพียงแค่ทำการนัดหมายคน 2-3

คนและดูเราสร้างสมาชิกในกลุ่ม !!

คำถามที่ว่า “ฉันจะสามารถทำมันได้มากแค่ไหน ?” เป็นคำถามที่ง่าย

เราให้เขาดูเกี่ยวกับแผนการตลาดของเราและยกตัวอย่างผู้ทำธุรกิจคนสองคนที่ประสบความสำเร็จ

ทั้งหมดนี้ จะเป็นการนำเสนอที่ยอดเยียมมาก

ไม่มีความลับอะไรเลย ถ้าเราสามารถตอบคำถามเบื้องต้น 5 ข้อนี้ได้

เราก็สามารถจะสนับสนุนให้เขาเป็นสมาชิกของเราได้อย่างสบาย

และวิธีที่ดีที่สุดคือเราต้องใช้เวลาให้น้อยกว่า 25-30 นาที

และไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับการปิดการนำเสนอ เมื่อเราทำการเสนอเสร็จ

สิ่งที่เราต้องทำทั้งหมดคือ ถามเขาว่า ทั้งหมดนี้เขาสามารถทำได้หรือไม่

มันมีเหตุผลบางข้อที่เขาขอไปคิดไตร่ตรองดูก่อน

เพราะว่าคำถามส่วนใหญ่ได้ตอบไปหมดแล้ว

ไม่จำเป็นต้องใช้ความกดดันสูงในการนำเสนอ

ใจได้ทำการจดบันทึกอย่างรอบคอบและและวางแผนที่จะเข้าร่วมการประชุมกับ

บริษัทธุรกิจเครือข่ายคู่แข่งอื่น ๆ ในสัปดาห์ถัดไป

มันช่างเป็นความบันเทิงที่ถูกต้องและใจก็ส่งเสียงหัวเราะ

“ตัดสินใจในความคิดว่าคุณต้องการอะไร
ตัดสินใจในการกระทำว่าคุณจะได้อะไร”

บีกเอล

สำนักพิมพ์ KAAS

ต.ป.ณ. 890084

ฮุสตัน เท็กซัส 77289

โทร : (281) 280-9800

เข้าชมเว็บไซต์ได้ที่

<http://www.fortunenow.com>

อีเมล

bigalnews@fortunenow.com

ความจริงที่ถูกเล่า เรื่องราวที่นำมาขาย

โดย บิ๊กเอล

ฉันใช้เรื่องเล่าที่ฉันได้เล่าในการสร้างการหาเครือข่ายสมาชิกที่สนใจในธุรกิจ

ถ้าคุณทำมันได้สำเร็จ คุณจะรู้ว่ามันง่ายมาก

หลายเดือนที่ผ่านมา

ฉันได้อัดเสียงลงเทปเกี่ยวกับวิธีที่คุณสามารถนำไปใช้ในการหาสมาชิกและให้การสนับสนุนพวกเขา และตอนนี้ฉันได้แปลงเทปเป็นซีดี คุณจะรู้สึกชอบถ้าได้ฟังมัน

- วิธีที่ร้านค้าได้ทำให้ทุก ๆ คน ลบล้างธุรกิจแบบเครือข่าย
- ความกลัวจากความสูญเสียที่คนเราได้กระทำอยู่ตอนนี้
- การแพร่ขยายเรื่องเล่าในซีดีนี้มีเรื่องดี ๆ

มากมายที่ง่ายต่อการเรียนรู้และง่ายต่อการบอกต่อ

คุณต้องให้การสนับสนุนสมาชิกของคุณโดยการเล่าเรื่องจากที่คุณฟังจากซีดีและคุณจะได้รับโบนัสพิเศษเพิ่มจากการซื้อเทป 2 ม้วนนี้

“เรื่องเล่าที่ช่วยทำให้สมาชิกเชื่อ”

เขียนโดย ทอม บิ๊กเอล

สำนักพิมพ์ KAAS

ต.ป.ณ. 890084

ฮุสตัน เท็กซัส 77289

โทร : (281) 280-9800

เข้าชมเว็บไซต์ได้ที่

<http://www.fortunenow.com>

ราคาเพียง 19.95 ดอลลาร์ บวกค่าขนส่ง

สั่งตอนนี้ที่ <http://www.fortunenow.com> หรือโทร (281) 280-9800



“ความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง 4 ข้อในการสร้างตลาดธุรกิจเครือข่าย”

คุณต้องหาสมาชิกของคุณเร็ว ๆ

และทำให้เขาเป็นผู้นำให้ได้และเปลี่ยนอาชีพของเขาให้เป็นธุรกิจเครือข่ายตลอดไป
สามารถอ่านรายงานได้ฟรีที่ <http://www.fortunenow.com>

“วิธีที่จะขอให้สมาชิกมาร่วมงานในธุรกิจเครือข่ายของคุณ”

รายงาน 14 หน้า เขียนโดย อาร์ท โจนาห์ และเคท

หลากหลายความคิดสำหรับตัวแทนจำหน่ายในการหาสมาชิกเพิ่ม

ฉันขอพบในหลักการที่ว่า

“สร้างสมาชิกของคุณตามความต้องการโดยไม่ต้องใช้โทรศัพท์”

ถ้าคุณยังไม่ได้โหลดหรือลกรายละเอียดเกี่ยวกับรายงานนี้ คุณสามารถโหลดได้ที่

<http://www.fortunenow.com/freetraining/swampedreport.htm>

บิกเอล

“วิธีที่จะทำให้ลูกค้าที่เป็นคนขับแท็กซี่ , บริกร , ผู้จัดการร้านหรือคนแปลกหน้าต้องการที่จะมาพบเรา”

วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีที่สุดเราจะสามารถเปลี่ยนคนแปลกหน้าให้มาเข้าร่วมธุรกิจ MLM

คุณรู้สึกอายไหมเวลาที่เราต้องไปพบลูกค้าแปลกหน้า ?

คุณจะทำอย่างไรให้รู้สึกคุ้นเคยกับลูกค้าที่มีความกระตือรือร้น ?

เมื่อคุณไปพบลูกค้าคุณจะทำอย่างไรไม่ให้ลูกค้าคิดว่าคุณเป็นพนักงานขายที่หวังแต่ค่าคอมมิชชั่น ?

หนังสือ “วิธีที่จะทำให้รวยได้โดยไม่ต้องเล่นการพนัน” ซึ่งเขียนโดย เคท

เป็นหลักสูตรอย่างย่อ ๆ ที่บอกวิธีที่จะสะสมรายได้จนร่ำรวยโดยเน้นไปที่

วิธีที่จะทำให้ลูกค้าของเราทำงานในธุรกิจเครือข่ายและร่ำรวยอย่างรวดเร็ว

ลูกค้าของคุณจะชอบหนังสือเล่มนี้ถ้าคุณมอบให้เขาเป็นของขวัญ

หนังสือเล่มนี้ง่ายต่อการอ่าน ง่ายต่อการปฏิเสธและสามารถอ่านได้ในทุกอาชีพ เช่น

ช่างทำไม้ , นักวิทยาศาสตร์ , แม่บ้าน , หรือแม้แต่พนักงานขาย

และสามารถปฏิบัติตามหลักง่าย ๆ เพื่อให้ร่ำรวยได้

ขั้นตอนที่ 1 หนังสือเล่มนี้จะเป็นของขวัญที่สร้างความสัมพันธ์อันยาวนาน

ดังนั้น

เราควรถ่ายสำเนาและมอบให้กับคนขับรถแท็กซี่ที่ให้บริการที่ดีแก่คุณ , มอบให้แก่

พนักงานในโรงแรมที่ช่วยเหลือคุณในการจัดการประชุม , มอบให้แก่พนักงานเสิร์ฟ , และ

และมอบให้แก่เพื่อนที่ดีที่สุดของคุณที่อยากจะรวยแต่ไม่รู้วิธีที่จะรวย

ขั้นตอนที่ 2 ให้ลูกค้าของคุณอ่านหนังสือเล่มนี้ มันใช้เวลาเพียงแค่ 30

นาทีในการอ่านหนังสือเพียง 64 ส่วนท้ายของหนังสือได้บอกไว้ว่า

“ต้องการรู้มากกว่านี้หรือไม่ หนังสือเล่มนี้เรามอบให้แก่คุณเป็นของขวัญจาก

(ใส่ชื่อและเบอร์โทรศัพท์ของคุณ)

“คุณเครียดกับวิธีที่จะทำให้รวยหรือไม่ ? ถ้าคุณเครียด

โปรดติดต่อรายชื่อด้านบนเพื่อรับหนังสือ “22 วิธีที่จะช่วยทำให้เรารวยได้เร็ว” ฟรี

ขั้นตอนที่ 3

ลูกค้าของคุณจะกระตือรือร้นและเปลี่ยนความคิดในเรื่องการทำงานเพื่อให้ร่ำรวย

ลูกค้าเหล่านี้จะหาเหตุผลที่จะโทรหาคุณเพื่อมาร่วมงานนอกเวลาธุรกิจเครือข่ายนี้

เขาต้องการหนังสือ “22 วิธีที่จะช่วยทำให้เรารวยได้เร็ว”

(คุณสามารถดาวน์โหลดหนังสือเล่มนี้ได้จากเว็บไซต์ของเรา

และคุณสามารถถ่ายสำเนาจำนวนเท่าไรก็ได้ที่คุณต้องการ)

และเมื่อคุณไปพบลูกค้าเพื่อมอบหนังสือเล่มนี้

คุณต้องเตรียมเอกสารที่กระตุ้นให้เขามาร่วมธุรกิจเครือข่ายกับคุณ มันเป็นวิธีที่เยี่ยมเลย ใช่หรือไม่ ?

การจ่ายเงินตอบแทน ตอนนี้นำสมาชิกดาวน์โหลด ทุก ๆ คนของคุณจะมาเป็นสมาชิกได้อย่างง่ายดาย พวกเขาจะไม่มีภาระปฏิเสธ ไม่มีภาระกล่าวหาเกี่ยวกับการขายสินค้า และคุณก็จะไม่ขาดแคลนสมาชิก หนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณธรรมดาหันมาสมัครสมาชิกโดยใช้เวลาเพียงแค่ 30 นาที และถึงแม้ว่าคุณจะตัดสินใจที่จะไม่ร่วมงานในธุรกิจเครือข่ายของเรา แต่หนังสือเล่มนี้ก็สามารถเก็บไว้เป็นแหล่งข้อมูลในการสร้างความร่ำรวยได้ เพียงแค่คุณคิดว่า คุณสามารถทำให้คนๆ หนึ่งมีประสบการณ์จากการเริ่มต้นในการสร้างรายได้เพราะคุณ ราคา ? สิ่งที่มีมากกว่าราคาของเทปคลาสเซ็ทคือความประทับใจที่มากกว่า ฉันขอแนะนำให้คุณสั่งเทปนี้ในตอนนี้อย่างที่คุณจะเห็นรอยยิ้มจากสมาชิกดาวน์โหลดของคุณ โทรหาเราตอนนี้ที่ (281) 280-9800 เพื่อที่จะรับหนังสือ และคุณก็เตรียมพร้อมที่จะเริ่มหาสมาชิกให้กับธุรกิจเครือข่ายนี้ได้เลย !!!

สั่งตอนนี้ที่

สำนักพิมพ์ KAAS

ต.ป.ณ. 890084

ฮุสตัน เท็กซัส 77289

โทร : (281) 280-9800

<http://www.fortunenow.com>

“ถ้าคุณธุรกิจเครือข่ายไม่ซีเกียจและขยันทำงานหนัก

หนังสือเล่มนี้จะช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ในการหาสมาชิกที่ต้องเผชิญกับมัน

พวกเขาต้องการที่จะหลีกเลี่ยงจากการปฏิเสธ และนี่ก็คือคำตอบจากปัญหาเหล่านั้น”

