

คัมภีร์

TOP MLM
SPONSORING
SECRET!สponsored
ระดับเทพวิธีดึงดูดคนเข้าสู่ธุรกิจ
แบบที่ไม่มีใครปฏิเสธคุณได้

พอเสียกัับวิธีการล่ำรายชื่อคน แล้วไปไล่บีทำลายมิตรภาพ
ไม่เรื่องผลิตภัณฑ์ ยกเมนอิสรภาพทางการเงินสารพัดแห่งความล้มเหลว ฯลฯ
พบกับการแนะนำผู้มุ่งหวังที่ตรงและดีที่สุดในโลก
ที่จะช่วยให้ธุรกิจของคุณมีความสุข



โดย ภักธะ ฉลาดแพทย

บทนำ



CHAPTER BEGIN

นักธุรกิจเครือข่ายจำนวนมากมีความฝันในการประสบความสำเร็จเพราะผลสำเร็จของธุรกิจเครือข่ายก็คือการที่มีเงินไหลเข้ากระเป๋าโดยที่ไม่ต้องออกแรงทำงานมากนัก จึงมีความคิดที่จะพยายามแสวงหาระบบการทำงานเพื่อที่ตนเองจะได้ไม่ต้องทำงาน รวมถึงการมอง “สูตรสำเร็จ” ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็วที่สุด

สูตรสำเร็จที่เชื่อกันว่า “สามารถใช้ได้กับทุกคน” นั้นแท้จริงแล้วมันไม่มีอยู่จริง มันเป็นเพียงการกระทำเพื่อหวังผลสำเร็จโดยไม่ต้องทำงานเท่านั้น ซึ่งหลายคนมีความหวังและแนวคิดที่ผิดๆ ว่าจะมีวิธีการที่ดึงดูดผู้คนเข้ามาในระบบให้มากๆ โดยที่ไม่ต้องทำอะไรและพยายามมองหาทางออกที่ง่ายกว่า โดยคาดว่าจะพบวิธีการนั้น ซึ่งก็ไม่มีทางได้พบจริง สุดท้ายก็ต้องเลิกล้มการทำธุรกิจก่อนลงมือสร้างมันด้วย

ธุรกิจเครือข่ายกล่าวให้ตรงก็คือ “การขายอย่างหนึ่ง” ที่ใช้วิธีการขายต่างจากธุรกิจอื่น โดยใช้ “คน” เป็นตัวขาย ซึ่งการจะประสบความสำเร็จได้คุณต้องเข้าใจกฎ “ค่าเฉลี่ย” หรือ Law of Average (LOA)

กฎนี้เป็นกฎแห่งความจริงในโลกธุรกิจ เหมือนกับกฎความจริงทางธรรมชาติอื่นๆ เช่น กฎแห่งกรรม กฎแห่งแรงดึงดูดของโลก มันให้ผลโดยไม่เลือกว่าจะเป็นกับใคร ไม่มีข้อยกเว้น ทำงานอยู่ตลอดเวลา

กฎค่าเฉลี่ยนั้นระบุว่า หากคุณได้ลองทำอะไรสักอย่างให้นานพอมากพอ และสม่ำเสมอพอชั่วระยะหนึ่ง คุณก็จะสามารถกำหนดอัตราส่วนของผลที่ทำเอาไว้ได้เอง หากคุณพยายามแนะนำธุรกิจของคุณให้มากพอ คุณจะต้องพบบุคคลที่ถูกต้องและสามารถแนะนำเข้าสู่ธุรกิจได้

หากคุณพยายามพูดกับคน 10 คน ในจำนวนนั้น 6 คนอาจยอมรับฟังข้อเสนอ โดยจะมี 4 คนที่จะมาตามวันและเวลานัด และสุดท้ายคุณสามารถชักชวนคนเข้าสู่ธุรกิจได้ 2 หรือ 1 คน อัตราเฉลี่ยของคุณก็คือ 1-2 เปอร์เซ็นต์

ในทุกขั้นตอนของการทำงานไม่ว่างานใดก็จะมีอัตราเฉลี่ยของมันอยู่ในตัว หากเราพยายามพูดกับคน 10 คน มี 6 คนที่จะยอมรับนัดฟังรายละเอียด อัตราส่วนเท่ากับ 10 ต่อ 6 หรือ 60% จากการนัดคนมา 6 คน และมี 4 คนที่ฟังการแนะนำ มี 2 คนตัดสินใจสมัคร อัตราส่วนเท่ากับ 4 ต่อ 2 หรือมากถึง 50% ซึ่งเหตุที่เราต้องมาดูรายละเอียดของอัตราเฉลี่ยเหล่านี้ก็เพราะเป็นการหาจุดบกพร่องในการทำงานให้เจอได้ง่าย

หากคุณพยายามจะพูดกับคน 20 คน และมีโอกาสแนะนำธุรกิจได้เพียง 3 คน แต่ทว่าทั้ง 3 คนนั้นยอมรับสมัครเข้าร่วมธุรกิจกับคุณทุกคน มันแปลความได้ว่าคุณมีวิธีการพูดแนะนำธุรกิจที่ดีมาก แต่วิธีการชักชวนคนเข้าฟังการแนะนำธุรกิจยังต้องปรับปรุง

คนที่ เป็นมืออาชีพในธุรกิจเครือข่าย อาจต้องพูดกับคน 3 คนเพื่อให้ได้สมาชิกเพิ่ม 1 คน ผู้ที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจอาจต้องพูดกับคนถึง 20 คนเพื่อให้ได้สมาชิก 1 คน แต่ผู้เริ่มดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะอยู่ระดับใดก็ยังสามารถชักจูงคนเข้าสู่ธุรกิจได้ เพียงแต่ต้องการการทำงานในระดับที่แตกต่างกัน

และเมื่อคุณฝึกฝนมากขึ้นแล้วอัตราส่วนมันก็จะน้อยลงตามลำดับ คุณอาจพูดคุยกับคนแค่ 5 คนแล้วเปิดการสมัครหรือสปอนเซอร์ได้ 1-2 คน เมื่อคุณสามารถเข้าใจกฎการทำงานนี้คุณก็จะตั้งเป้าหมายและทำให้การขายธุรกิจด้วยการสปอนเซอร์คนได้บรรลุเป้าหมายขึ้น

สิ่งที่คุณต้องจำเกี่ยวกับอัตราเฉลี่ยคือ อัตราเฉลี่ยของคุณจะดีขึ้นเรื่อยๆ หากท่านมีความเข้าใจและมุ่งเน้นการพัฒนา การทำงานและดำเนินการ ทำให้เกิดประสบการณ์ นำไปสู่การพัฒนาวิธีการและค้นพบความมั่นใจในตนเอง

หากคุณสามารถมองเห็นแนวทางการดำเนินงานโดยการกำหนดเป้าหมายและการพัฒนาอัตราเฉลี่ย คุณก็กำลังอยู่บนเส้นทางสู่ความสำเร็จและมีโอกาสสร้างเครือข่ายได้มากมาย

แต่วิธีการที่จะชักชวนคนให้เข้าสู่ระบบที่คุณต้องการเป็นคำถามเสมอว่าระบบไหนวิธีไหนดีที่สุดให้ผลมากที่สุด นี่จึงเป็นจุดประสงค์หลักที่ผู้เขียนเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา ที่สำคัญเมื่อคุณได้คนเข้ามาสู่ระบบแล้วคุณก็ต้องรู้วิธีรักษาคนที่คุณสปอนเซอร์เข้ามาอย่างยากลำบากให้อยู่กับคุณไปตลอดรอดฝั่งด้วย

คนส่วนใหญ่ที่พลาดในธุรกิจนี้ก็คือ เมื่อได้คนเข้ามาสู่ระบบแล้ว แต่ไม่ทราบว่าจะปฏิบัติอย่างไรกับเขาให้ถูกต้อง สถิติของสมาชิกบริษัทเครือข่ายที่ล้มเลิกความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจให้ตลอดรอดฝั่งยังมีมากกว่า 90% สาเหตุส่วนใหญ่มาจากการคาดหวังผิดๆ ในธุรกิจนี้ เพราะบุคคลจำนวนมากสมัครสมาชิกเพราะเข้าใจว่า “จะไม่ต้องทำงานหนักอีกและจะสามารถเป็นเศรษฐีภายในระยะเวลาสั้นๆ”

ทุกคนที่เข้ามาด้วยทัศนคตินี้จึงทำเพียงแต่การ “รอวันและเวลาที่จะร่ำรวย” โดยการสปอนเซอร์คนให้เขามาร่วมธุรกิจโดยเร็วให้มาก ๆ ซึ่งแม้จะสปอนเซอร์ได้คนเข้ามามากแต่คนที่เขามานั้นก็ไม่ว่าจะทำอะไรต่อการทำธุรกิจ

เมื่อความร่ำรวยไม่บังเกิดขึ้นตามคาดหวัง คนเหล่านี้ก็จะต่อว่าผู้แนะนำ ด้วยบริษัท และระบบธุรกิจเครือข่ายว่าทำไมไม่ได้จริง สร้างความเสื่อมเสียให้กับวงการธุรกิจในวงกว้าง พลอยทำให้คนที่ยังไม่เคยทำ หรือยังไม่รู้จักธุรกิจชนิดนี้เกิดความเข้าใจผิดและคิดในแง่ลบกับธุรกิจนี้ไป

โดยปริยาย การจะเข้าไปสปอนเซอร์คนกลุ่มใหม่ๆ หรือคนรุ่นใหม่จึงทำได้ยากขึ้น

สาเหตุหลักอีกประการหนึ่งที่ผู้ดำเนินธุรกิจเครือข่ายละทิ้งความพยายามที่จะประสบความสำเร็จเป็นเพราะเขาเหล่านั้น “ถูกทิ้งให้ทำงานตามลำพัง” โดยต้องเรียนรู้ทุกสิ่งทุกอย่างด้วยตนเอง ถูกปล่อยให้ลองผิดลองถูกด้วยตนเอง เมื่อเขาทำไม่สำเร็จเกิดความท้อใจจึงต้องพลอยเลิกทำกันไปและเครือข่ายที่อุตสาหะสร้างขึ้นมาก็พังทลายลง

หากคุณเป็นคนหนึ่งที่กำลังจะแนะนำคนหรือสปอนเซอร์เขาเข้าสู่ธุรกิจเครือข่ายนี้ คุณควรมีความรับผิดชอบต่อความสำเร็จของเขา ปลูกฝังจริยธรรมการทำธุรกิจ และวิธีการปฏิบัติสร้างธุรกิจอย่างถูกต้องแต่ก็ไม่ได้หมายความว่า คุณจะต้องเป็นผู้ดำเนินการสร้างเครือข่ายให้เขาเหล่านั้น เพียงแต่ช่วยให้แนวทาง วิธีการ รวมถึงคำแนะนำที่ถูกต้องให้เขาไปลงมือปฏิบัติ และสามารถทำได้จริง

อย่าลืมนักธุรกิจเครือข่ายจำนวนมากแทบไม่มีความรู้เลย แม้แต่น้อยว่า เขาควรแนะนำสมาชิกใหม่ของเขาอย่างไรในการดำเนินธุรกิจ จะสปอนเซอร์คนอย่างไร พอถึงการทำงานจริงการเดินทางไปพบปะกับสมาชิกใหม่ๆ หรือแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ก็ไร้จุดหมาย เขาไม่ทราบว่าจะพูดอะไร จะแนะนำอย่างไร เพราะเขาไม่เคยมีแผนงานและไม่มีแนวทางอบรมใดๆ

คนส่วนใหญ่หวังแต่เพียงว่าจะได้เป็นเพื่อนที่ดีกับสมาชิกใหม่ที่เข้ามาสู่ธุรกิจ และหวังว่าสิ่งมหัศจรรย์จะเกิดขึ้น เขามาวินิจฉัยว่าสักวันความสำเร็จจะต้องเป็นของเรา รอจังหวะฟลุคเจอคนที่เก่งที่จะมาช่วยงาน มีเครือข่ายใหญ่โตและจะทำให้เขากลายเป็นเศรษฐีไปตลอดชีวิตในชั่วพริบตา

หากจะทำธุรกิจให้สำเร็จ จะสปอนเซอร์คนให้ได้ก็ต้องเลิกความคิดดังกล่าวเสียแล้วหันมาเริ่มใหม่กันเถอะครับ ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ต้องออกแรงมากในการสร้างมันขึ้นมาเสมอ

การหาสปอนเซอร์คือ
การชวนคนให้เข้ามามีโอกาสที่ดีในชีวิต
ได้มาเรียนรู้สร้างเนื้อสร้างตัว
และสร้างความสำเร็จไปร่วมกัน
ไม่ใช่หาคนมาเพื่อเป็นลูกน้องเรา



บทที่ 1

สร้างกำลังใจให้พร้อม

CHAPTER 1 : BUILD UP THE SPIRIT

มีคำกล่าวหนึ่งกล่าวเอาไว้ว่า “The will to win is important but the will to prepare is vital.” แปลว่า “ความมุ่งมั่นที่จะเอาชนะมีความสำคัญมากแต่ความมุ่งมั่นที่จะเตรียมตัวให้พร้อมเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้” คำกล่าวนี้ John Paterno โค้ชอเมริกันฟุตบอลระดับมหาวิทยาลัยที่ยิ่งใหญ่ที่สุดคนหนึ่งได้กล่าวเอาไว้

คุณจะไปคุยกับใครคุณก็คงไม่อยากจะทำอะไร อึ้งๆ รู้อะไรจริงๆ กลางๆ ถามอะไรก็ตอบได้ไม่เคลียร์ ไม่ตรงประเด็น หรือฟังแล้วผู้ฟังขาดความเชื่อมั่นแน่นอน ถ้าหากคุณยังมีการเข่นนี้อยู่จนหยุดเพื่อเตรียมตัวให้พร้อมก่อน

อย่าลืมว่าการจะไปคุยกับใครสักคนนั้นไม่ได้จำกัดอยู่แค่การตอบใจหรือเรื่องสินค้า แผนการตลาด หรือการตอบข้อโต้แย้งต่างๆ เฉพาะเรื่องของธุรกิจ มันยังมีองค์ประกอบอีกหลายประการที่ต้องเรียนรู้เพื่อที่จะนำไปสู่การสปอนเซอร์คนให้สำเร็จ

เข้าใจความหมายแท้จริงของการสปอนเซอร์



SPONSORING TOP MLM SECRET!

ความหมายของการสปอนเซอร์ แปลตรงตามศัพท์ก็คือ “ผู้ให้ความช่วยเหลือ ผู้สนับสนุน เป็นผู้ที่มีมอบโอกาสที่ดีให้กับผู้มุ่งหวัง” โดยนักธุรกิจเครือข่ายจะพูดเสมอว่า “เราอยากมอบโอกาสดีๆ ให้กับทุกคน” นั่นก็คือการให้ความช่วยเหลือ เมื่อคนที่เรามุ่งหวังเขาประสบความสำเร็จ ตัวเราก็จะประสบความสำเร็จตามไปด้วย

อีกคำหนึ่งที่มีความหมายคล้ายกับคำว่า สปอนเซอร์ก็คือคำว่า **“รีครูทเมนต์” (Recruitment)** การรีครูทคือการชักชวนให้ผู้มุ่งหวังมา “ทำงานกับเรา” ซึ่งคำคำนี้ มักใช้ในการทำงานในลักษณะของ **“งานขาย”** เมื่อคุณสมัครเข้ามาร่วมงานกับบริษัทนั้นแล้ว คุณก็จะกลายสภาพเป็นลูกน้องในการทำงานทันที ทุกสัปดาห์คุณต้องประชุมสรุปยอดขาย ตั้งเป้าหมายยอดขายใหม่ และทำตามยอดขายที่ตั้งไว้ให้ได้

ในธุรกิจเครือข่ายนั้นเราต้องแปลความหมายของการชักชวนคนอื่นที่จะเข้ามาว่าเพื่ออะไร ถ้าเราหวังจะให้ผู้มุ่งหวังมาเป็นลูกน้องเรา เพื่อทำงานช่วยให้เรารวยขึ้น รับรองได้ว่าคุณต้องออกจากธุรกิจนี้ไปก่อนแน่นอน แต่ถ้าวางใจชวนเขาเข้ามาเพื่อให้เขาได้มีโอกาสที่ดีในชีวิต ได้มาเรียนรู้สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยเครื่องมือในระบบการตลาดที่เราได้เรียนรู้มาและเห็นว่า มีประสิทธิภาพและอยากจะสร้างความสำเร็จไปร่วมกัน จึงจะเรียกว่า **“การสปอนเซอร์”**



คัมภีร์

สปอนเซอร์ ระดับเทพ

วิธีดึงดูดคนเข้าสู่ธุรกิจ
แบบที่ไม่มีใครปฏิเสธคุณได้

TOP MLM SPONSORING SECRET!

ธุรกิจเครือข่ายเป็นธุรกิจที่ไม่มีทางล้มในการประสบความสำเร็จ
ทุกอย่างต้องเป็นไปตามลำดับขั้น เพียงแต่คำว่าทำตามลำดับขั้นอย่างถูกต้องนั้น
ต้องมีปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญที่สุดคือ เรื่องทัศนคติและการช่วยเหลือผู้อื่น
ซึ่งเป็นความหมายที่แท้จริงของคำว่า "สปอนเซอร์"



ขอแนะนำหนังสือดีๆ ของทางสำนักพิมพ์



แม่จ๋า ช่วยหนูให้เรียนเก่งได้ไหม!
โดย อธิษฐา และกองบรรณาธิการ
ราคา 165 บาท



สุขพริ้ว... ยังมีในโลก
โดย Mr. Tony
ราคา 175 บาท



101 วิธีกำจัดความเครียด
โดย พิมพ์มาดา
ราคา 155 บาท

GOODLIFE
PUBLISHING

BK 02
ISBN 978-616-292-167-4



1/142 หมู่ 9 ต.วงแหวนรอบนอก ต.ท่าวังตาล อ.สารภี จ.เชียงใหม่ 50140

โทรศัพท์ 0-5302-1320 โทรสาร 0-5302-1321

คัมภีร์สปอนเซอร์ระดับเทพ วิธีดึงดูดคนเข้าสู่ธุรกิจ แบบที่ไม่มีใครปฏิเสธคุณได้ ราคา 165 บาท