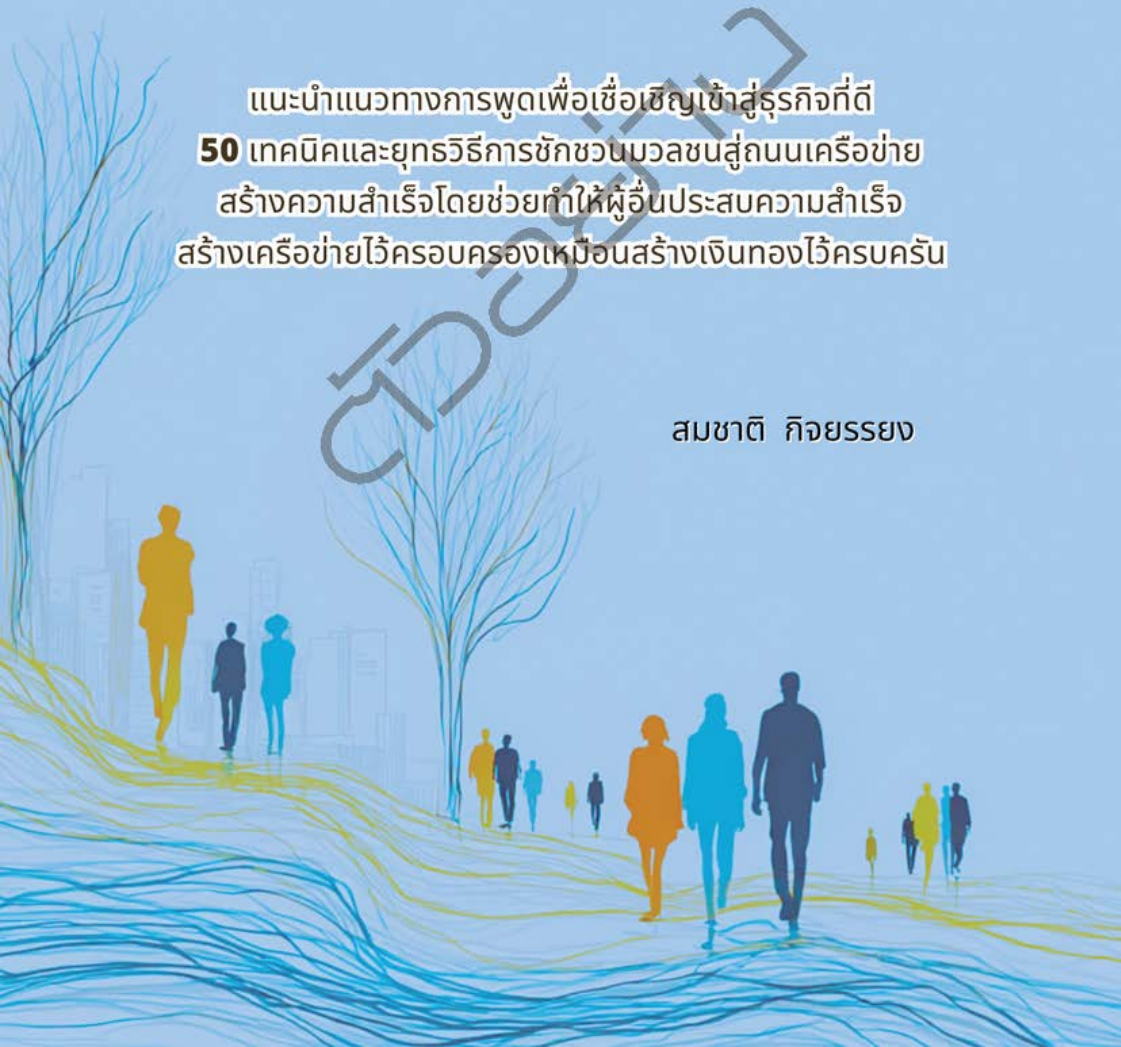


ก้าวสู่มหาเศรษฐี ในอาณาจักรเครือข่าย

(To the millionaire in the network empire)

แนะนำแนวทางการพูดเพื่อเชิญเข้าสู่ธุรกิจที่ดี
50 เทคนิคและยุทธวิธีการชักชวนมวลชนสู่ถนนเครือข่าย
สร้างความสำเร็จโดยช่วยทำให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จ
สร้างเครือข่ายไว้ครอบครองเหมือนสร้างเงินทองไว้ครอบครอง

สมชาติ กิจยรรยง



ข้อเสนอแนะพลิกชีวิตก้าวสู่ความสำเร็จ

.....ข้อคิดเล็กๆน้อยๆที่จะฝากต่อไปนี้ขอฝากแง่คิดไว้ให้เพื่อนเครือข่ายได้พิจารณาสร้างสรรค์กำลังใจให้ประสบความสำเร็จในอาชีพดังนี้

....1.คำนึงถึงหลักแห่งความสำเร็จ อิทธิบาท4 ที่บอกถึงองค์ประกอบของความสำเร็จที่ว่า ฉันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา หรือรัก (งาน) มา พากเพียร ตั้งจิต และพิจารณา

....2.งานอาชีพเครือข่ายนั้นมักจะไม่น่าแน่นอนในเรื่องของเวลา แต่รายได้ นั้นจะแน่นอนถ้าหากท่านได้ทำงานอย่างสม่ำเสมอ ไม่มีการ ผิดวันประกันพรุ่ง ไม่มีข้ออ้างว่าร้อนนัก หนาวนัก เย็นนัก

....3.หาตัวอย่างบุคคลที่ประสบความสำเร็จในบริษัท แล้วพยายาม เรียนรู้แนวทาง หรือวิธีการในการทำงานของเขา วิธีการพูด หรือ หลักการพูดของเขา เช่นเจ้าของ ผู้จัดการ หัวหน้า หรือเพื่อนร่วมงาน คนเก่งๆ และหาหนังสือดีๆ ที่สร้างสรรค์กำลังใจไว้เป็นเพื่อนยามท้อ

....4.พยายามเอาชนะต่อปัญหา หรืออุปสรรค แล้วเสี้ยวทางเดินเพื่อ มุ่งสู่ความสำเร็จ เช่นเอาชนะคำครหา คำดูถูกจากบุคคลอื่น ๆ ที่ว่าเรา ทำไม่ได้ หรือทำไม่สำเร็จ และเมื่อใดถ้าหากเราทำได้ และสำเร็จ เขาก็ จะยอมรับเรา และเชื่อเรา

....5.เชื่อว่าเรานั้นหากต้องการประสบความสำเร็จก็ต้องยอมเหนื่อยไป ก่อนสัก 1-2 ปี อย่าทอดทิ้งงานให้วางแผนการทำงานเสมอ จัดทำ ตารางเวลาทำงานเสมอ บันทึกผลการทำงาน หรือจัดทำบัญชีข้อผู้ มุ่งหวัง และหาผู้มุ่งหวังเพิ่มจนกลายเป็นนิสัย

หน้าลิขสิทธิ์อีบุ๊ก

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

-ก้าวสู่มหาเศรษฐีในอาณาจักรเครือข่าย

(To the millionaire in the network empire)

ราคา-200-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

-มหาเศรษฐีหาข้อคิดที่จะสร้างพลังใจให้ตัวเองในการทำงาน

-มหาเศรษฐีจะไม่พุ่มเฟิยเมื่อมีรายได้เพิ่มเติมนำรายได้นั้นไป

ลงทุน

-มหาเศรษฐีมีแหล่งรายได้หลายทาง แต่คนชั้นกลางมีเพียงหนึ่ง
หรือสอง

-มหาเศรษฐีทำงานมุ่งหวังผลกำไรจากเครือข่ายคนทั่วไปทำงาน
เพื่อค่าแรง

ISBN(E-BOOK)-978-616-94805-6-3

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววีรวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาววีรวรรณ ไชยวัชรนนท์

อีเมล skillupinter@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

บทที่ 1 ทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ

(How to be successful in network marketing)

ธุรกิจการขายเป็นธุรกิจที่จะคัดเลือกผู้นำ ที่ทำงานอย่างมีแนวทาง และมีแบบแผนไปพร้อม ๆ หรือควบคู่กับทักษะในการสร้างสัมพันธ์ภาพกับมนุษย์ ที่เรียกว่ามนุษย์สัมพันธ์ คือ คนไหนมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีก็ย่อมมีบารมีกว้างขวาง หนทางในอาชีพจึงสว่างไสวไปด้วยผู้คนเดินติดสอยห้อยตามกันมาบนถนนของธุรกิจการขาย ในบทนี้เป็นเหมือนภาพรวมของความสำเร็จในธุรกิจการขาย ที่ไม่เกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัวของนักขาย โดยหนทางสู่ความสำเร็จธุรกิจการขายมีดังนี้

1.สำรวจความต้องการของตนเอง

ผู้ที่จะก้าวเข้าสู่ธุรกิจ MLM จะต้องสำรวจตัวเองให้ได้ก่อนว่าตัวเราเองมีพื้นฐานของอุปนิสัยที่จะช่วยส่งเสริมความสำเร็จทางธุรกิจหรือไม่ก่อนที่จะก้าวไปพูดถึงเรื่องพลังของความฝัน

อุปนิสัยส่วนตัวของความสำเร็จทางธุรกิจควรมีดังนี้

1.ชอบพบคน ติดต่อกับคน หรือไม่ปฏิเสธคน ที่จะพูดคุยกับคนทั่วไป

2.ทะเยอทะยาน รักความก้าวหน้า อยากได้ อยากดี อยากมีเหมือนคนอื่น ๆ

3.ชอบการเอาชนะ ชอบการแข่งขัน กับตนเอง และชอบความท้าทาย

4. ชอบช่วยเหลือผู้อื่น มีจิตใจอยู่ในฐานะผู้ให้

5. อดทนต่ออารมณ์ ความรู้สึก ทศนคติ ของผู้คนรอบข้าง

6. ไม่มีความรู้สึกอคติ หรือความรู้สึกแบ่งแยก หรือมีความ

หวาดระแวงผู้คน

เมื่อมีแรงบันดาลใจอันเกิดจากพลังแห่งความฝัน หรือความหวัง แล้วเราจะต้องทำการตั้งเป้าหมายให้กับตนเอง และธุรกิจ การขาย ว่าเราจะจัดสรรตัวเองโดยการให้เวลากับตนเองเพื่อทำธุรกิจอย่างไร ใครคือบุคคลเป้าหมายที่เราจะไปช่วยผลักดันให้เขาประสบความสำเร็จให้เกิดขึ้นในทีมงานของเราเราและ

- จงสร้างจินตนาการแห่งความสำเร็จไว้เสมอ

- จงเตรียม พร้อมด้านกำลังใจ กำลังกาย สู่เป้าหมาย

- จงหาความรู้ อุปกรณ์เครื่องมือ หรือผู้ช่วยที่จะช่วยนำพาเรา

ประสบความสำเร็จในการเดินบนถนนของธุรกิจ

- จงเดินทาง และเดินบนเส้นทาง อย่างแน่วแน่ แม้จะพานพบกับอุปสรรคขวากหนามที่ยุ่งกลายเข้ามาทดสอบจิตใจเราว่าจะหวั่นไหว หรือหวาดหวั่นแค่ไหน

- จงลงมือทำอย่างสม่ำเสมอ ถ้อยคติ “ล้มเพราะการก้าวเดินไปข้างหน้าดีกว่ายืนเชื่องช้าอยู่กับที่”

- จงตรวจสอบตนเองอยู่เสมอ มิให้ออกนอกกลุ่มนอกทางท่ามาหาเกินของเราเพื่อจะได้ทำมาหาเก็บได้ตามตนเองเสมอว่าเราได้ใช้เวลาแต่ละวันให้เกิดคุณ หรือเกิดโทษแค่ไหนด้วยประโยคที่ว่า “วันกินผ่าน ไป ๆ บันนี้เรามัวทำอะไรอยู่”

2.เรียนรู้เรื่องเกี่ยวกับธุรกิจของเรา

ตามที่สุนทรภู่กล่าวว่า “มีปัญหาเหมือนมีทรัพย์อยู่นับแสน จะตกถิ่นฐานใดไม่ขาดแคลน” เราจะต้องให้ความสำคัญกับการศึกษาหาความรู้ทำให้่องอาจ ความรู้ทำให้เกิดความเชื่อมั่น และศรัทธา ความรู้ช่วยทำให้เกิดความคิด หรือทัศนคติที่ถูกต้อง ความรู้ช่วยให้เราเข้าใจ รูปแบบ แนวทาง หรือแบบแผนในการทำงานอีกคำหนึ่งกล่าวว่า “รู้อะไรก็ไมู้รู้วิชา รู้รักษาตัวรอดเป็นยอดดี” เมื่อเราได้เรียนรู้วิชาการทำมาหากินในธุรกิจ ย่อมที่จะนำไปให้เราเอาตัวรอดและปลอดภัยในอาชีพ อะไรที่ควรจะรู้ อะไรที่ควรจะได้เข้าใจคงหนีไม่พ้น เรื่องสำคัญสองเรื่อง คือ

- ผลិតภัณฑ์ :- จุดเด่น จุดดี คุณภาพ คุณสมบัติ
- คุณประโยชน์
- แผนการตลาด :- ขั้นตอนสู่ความสำเร็จของแผน จุดเด่น
- โอกาส ฯลฯ

นักขายจะต้องรู้รอบ รู้กว้าง รู้ไกล และรู้จริง โดยการเรียนรู้ การฟัง การเรียนรู้ และเข้าร่วมประชุมธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ เมื่อรู้แล้วก็อย่าทำตัวขวางโลกก็แล้วกัน เพราะมีหลายคนชอบพูดว่า “คนบางคนรู้มากก็มากเรื่อง และทำตัวน่าเบื่อหน่าย” แล้วก็จะกลายเป็นคนชนิดที่เรียกว่า “ความรู้ท่วมหัวเอาตัวไม่รอด” เพราะชอบคิดว่า “ข้าแน่อยู่เสมอ” แล้วเที่ยวทำตัวเป็นจะเข้ขวางคลอง อย่าลืมนะครับ “คนดีไม่แบ่ง คนเก่งไม่โม้ คนโตไม่อวด” จงทำดีแต่อย่าเด่นจะเป็นภัย เพราะไม่มีใครอยากเห็นเราเด่นเกิน

3.วางแผนแล้วลงมือทำ

เคยกล่าวไปแล้วว่า “หมากรุกขามเดินยังต้องคิด รูปแบบของชีวิตในธุรกิจการขายก็ต้องวางแผนสู่ความสำเร็จเช่นกัน” เราจะต้องวางแผนอะไรบ้าง เช่น

*แผนการสร้างทีมงาน 3, 5 หรือ 7 ท่านติดตัว จะให้ใครอยู่กับใคร หรือ ใครเป็นผู้นำในสายงานที่เราจะให้เขาทะยานสู่เป้าหมาย

*แผนการทำงานประจำวันในเรื่องการชักชวนหรือการขาย การจัดประชุม การติดตาม การบริการ ฯลฯ

*แผนการหารายชื่อกลุ่มเป้าหมายใหม่ แผนการช่วยทีมงานหรือบุคคลต่างๆ ให้ประสบความสำเร็จ

*แผนการตั้งเป้าหมายให้ทีมงานสอดคล้องกับการมุ่งใจในเรื่องโบนัสหรือตำแหน่งหน้าที่การงานตามแผนการตลาดขององค์กรที่มีอยู่

เปล่าประโยชน์เลย ถ้าหากเรารู้แล้ว เข้าใจแล้ว แต่ไม่ลงมือทำ เพราะความสำเร็จจะไม่มาหาเรา เราจะต้องมุ่งไปทำความสำเร็จด้วยการลงมือทำ อย่างความล้มเหลวหรืออุปสรรคเพียงชั่วคราวช่วยyam เพราะเมื่อมันผ่านมาแล้วมันก็จะผ่านไป ถ้าจิตใจเราแกร่งพอ ย่อมเห็นแสงสว่างของดวงอยู่ไม่ไกลเกินที่จะไขว่คว้า

4.อย่าทำตัวเป็นผู้เชี่ยวชาญมากเกินไป

ในที่นี้หมายความว่าไม่ทำตัวให้เป็นนักวิชาการหรือนักวิเคราะห์เปรียบเทียบมากเกินไป เพราะในกระแสของโลกาภิวัตน์ จะมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเสมอ อย่าติดกับความคิดส่วนตัวโดยไม่เปิดใจในการรับรู้เรื่องอื่นๆ อย่างลืมนะว่า “เหนือฟ้า ยังมีฟ้า” เพราะในโลกนี้ไม่มีใครเก่งกว่าใคร สำคัญอยู่ที่ว่าใครมีโอกาสมากกว่าใครในการแสวงหา โดย

*ไม่ทำตัวเป็นคนขี้สงสัย ดังเล หวดระเวง

*ไม่วิพากษ์วิจารณ์สินค้าและบริษัท

*ไม่ต้องคิดหรือวิเคราะห์เปรียบเทียบ

*เรียนรู้จากประสบการณ์ตรงและประสบการณ์จากผู้อื่น

เมื่อตัดสินใจเข้าสู่ธุรกิจแล้ว จงทำงานอย่างถูกต้องและให้ถูกใจคนทุกคนที่เกี่ยวข้อง พร้อมกับถือคติว่า “คนเก่งอย่ากลัว ขอให้กลัวคนที่ขยัน”

5.จัดเวลาให้กับธุรกิจอย่างเพียงพอ

คนทุกๆ คน มีเวลาเท่าเทียมกัน ความสำเร็จของแต่ละคนนั้น อยู่ที่ว่า ใครจะใช้เวลาให้เกิดประโยชน์กับตนเองและสังคมได้อย่างไร การจะประสบความสำเร็จในธุรกิจการขายนั้น อย่าฝันรอหรือฝันให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จก่อน การที่เราเห็นคนอื่นๆ ประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวในธุรกิจการขายก็มีได้หมายความว่าเราจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวเหมือนดังกับคนที่เราเห็นเช่นนั้น

ทั้งนี้ เพราะคนเรามีศรัทธา ความตั้งใจ ความขยัน และความ
สม่ำเสมอแตกต่างกัน

ผู้พ่ายแพ้ในธุรกิจการขายนั่น สาเหตุส่วนหนึ่งก็คือ การขาด
วินัยหรือขาดสิ่งที่มีต่อตนเอง คือการผัดวันประกันพรุ่ง โดยมี
เงื่อนไขหรือข้ออ้างที่หาทางปลอบใจหรือเข้าข้างตนเองเสมอ เช่น พุด
ไม่เก่ง มีเพื่อนน้อย ยังไม่เข้าใจสินค้าและแผนการตลาดอย่างทะลุปรุ
โปรง มันมีดไป มันร้อนไป งานยุ่ง ฯลฯ หรือบางรายก็เอาข้ออ้างจาก
ปัญหาอันเกิดจากความไม่พอใจผู้นำของเรามาเป็นเงื่อนไขในการ
ทำงาน โดยไม่คิดให้ถูกต้องว่าธุรกิจนี้ 80% จะสำเร็จหรือไม่สำเร็จไม่
มีใครลิขิตตัวเรา นอกเสียจากเราต้องลิขิตชีวิตตนเอง

บทที่ 2 ปรัชญาของธุรกิจเครือข่าย

(Philosophy of Network Business)

.....ธุรกิจขายตรงถือเป็นงานมวลชนที่ต้องอาศัยหลังจากคนสร้างถนนแห่งความยิ่งใหญ่ให้ก้าวขึ้นสู่ผู้นำในระดับต่างๆถ้าผู้ที่ก้าวสู่ธุรกิจนี้ขาดความรู้ความเข้าใจในการสร้างความยิ่งใหญ่โดยการสร้างมวลชนหรือสร้างทีมหรือชักชวนและโอกาสทางธุรกิจและติดตามสม่ำเสมอแล้วโอกาสที่ก้าวล้ำหน้าไต่บันไดก้าวสู่ผู้นำในอาชีพก่อนข้างจะล่าช้ากว่าเพื่อนในวงการไปหลายขุม

.....ธุรกิจขายตรงอาจจะกล่าวได้ว่าเป็นการตลาดที่สร้างลูกค้าประจำด้วยการเป็นสมาชิกพุดังๆก็คือว่าใครสร้างสายงานสร้างฐานลูกค้าสมาชิกได้มากเท่าไรย่อมก้าวสู่ความยิ่งใหญ่ในระยะเวลาอันสั้นเท่านั้นแนวคิดจากบรรพตข้างล่างเหล่านี้ส่วนหนึ่งผู้เขียนได้หิ้วข้อบางส่วนมาจากปรัชญาทางธุรกิจของคุณส.สุวรรณแปลต้นฉบับภาษาจีนผู้เขียนเห็นว่าบางส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง ดังนี้

1.บ้านจะสร้างได้ดีแข็งแรงต้องดูที่ฐานราก

นักธุรกิจเครือข่ายที่ประสบความสำเร็จได้นั้นพื้นฐานการทำงานอันได้แก่ ความรู้ บุคลิกภาพ การสื่อสาร และความใฝ่ฝันอันสำคัญควรจะต้องมีไว้เป็นพื้นฐานเช่นเดียวกัน

2. ไปที่สะพานอย่างมั่นคง ตามขั้นตอน

แรก ๆ ผลงานในสายงานดูอาจจะช้าแต่อย่าหวั่นไหว
เดินก้าวหน้าทำงานต่อไปอย่างมุ่งมั่น และมั่นคงตามแผนตลาด
ไม่ลังเลสงสัย

3. จะต้องกล้าในสิ่งที่ดีกว่า ถูกต้อง แต่อย่าเถรตรงจนเกินไป

การทำงานต้องมีความกล้าความเชื่อมั่นในสิ่งที่ถูกต้องมากกว่า
สิ่งที่ถูกสิ่งที่ถูกใจถ้าหากสิ่งไหนไม่ถูกต้องในสายตารออย่าพูดโง่งม
อาจจะทำให้เกิดความเข้าใจผิดหรือขัดแย้งได้หรือเหมือนคำกล่าว
ของพระราชวินยภรณ์ที่กล่าวว่า “ถ้ากล้าจนเกินงาม จะพบ
ความเดือดร้อน”

4. ธุรกิจใด ๆ ก็ตาม ส่วนต้องทำงานกันเป็นทีมเวิร์ก

ไก่อ่เมื่อถูกไล่ต้อนจะวิ่งหนีตัวใครตัวมันแต่เปิดเมื่อถูกต้อนจะรวม
ตัวกันเป็นกลุ่มก้อนงานขายตรงผู้นำจะต้องสามารถรวมคนสร้างทีมให้ป
ระสบความสำเร็จตามแผนการตลาดได้ จึงจะประสบความสำเร็จ

5. จงคิด (ใช้สมอง) ให้มากขึ้น

.....เพราะธุรกิจนี้ไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัวที่แน่นอนเปลี่ยนแปลงได้
ร้อยแปดพันอย่างตามสภาพสังคมเศรษฐกิจกิจการเมืองผู้นำ
เครือข่ายตรงจะต้องเอาใจใส่ตั้งแต่ต้นจนจบจะใช้ทฤษฎีหรือแบบแผน
ตายตัวไม่ได้กับลูกค้า หรือคนที่จะชักชวนทุกคน

6.เลือกเป้าหมาย และกัดไม่ปล่อย

.....อย่าเห็นอาชีพขายตรงกับบางธุรกิจบางบริษัทเป็นที่פקังหรือศ
ลาพักผ่อนพอกะหาย เมื่อเลือกเป้าหมาย โบนัส ตำแหน่ง รยนต์
ๆลฯ แล้วจงตั้งใจทำให้ตลอด อย่าล้มเลิก อย่าทิ้งกลางคัน

7.ชนะด้วยการบริการ

ฟังสนองตอบต่อลูกค้าต่อตลาดและพลังคนในที่มงานโดยกา
รสร้างความสัมพันธ์สร้างสร้งงานบริการ ประสานประ โยชน์ให้
ทุกฝ่ายโดยการคำนึงถึงจิตสำนึกเกี่ยวกับ “ต้นทุน และ” “ผลกำไร”
ควบคู่กันMLM

8.ข้อคิดจากการได้เขา

ภาพที่เราฝันนั้นแสนจะสวยงามเหมือนเราเ็นมองดูภูเขาไกล
หลายสิบกิโลเมตร แต่เมื่อยามเราลงมือปฏิบัติสู่ความฝัน หรือเป้าหมายคือ
ก้าวสู่การได้เขามีแต่ความสูงชันของใจเดห็น ปัญหาอุปสรรคต่างๆ
มีมากมายเหตุที่เราล้มลงไม่ใช่เพราะภูเขาสูงนั้นแต่เราล้มลงและยอม
แพ้เพียงเพราะสะดุดก้อนหินเล็กๆบนภูเขาดังหากทำไม่ไม่สวยงามเห
หมือนฝันเลยละเมื่อสัมผัสกับมันอย่างจริงจัง

แต่ถ้าหากเรามีความพยายามมุ่งมั่นที่จะทำให้สำเร็จแล้วไสร้
รางวัลตอบแทนที่ได้รับคือการได้ยืนบนแบ้นของความสำเร้งเหมือน
ได้ยืนบนยอดเขาที่เราพิชิตมันได้หันมองได้รอบทิศทางมองเห็นทิวทศ
น์เห็นผู้อื่นที่กำลังปีนป่ายประสบกับปัญหาที่เราเคยประสบเช่นกัน
ถนนชีวิตในอาชีพขายตรงก็เช่นเดียวกัน

9.จงปฏิบัติตาม เป็นแบบอย่าง

.....ตามคำกล่าวที่ว่า“ตัวอย่างที่ดีมีค่ากว่าคำสอน”หรือ“ภาพหนึ่งภาพมีความหมายมากกว่าคำหนึ่งพันคำ”การสร้างความสำเร็จให้ผู้อื่นโดยการแสดงตัวเป็นแบบอย่างในวิธีคิดและวิธีการทำงานย่อมช่วยให้ผู้อื่นได้เดินรอยตามทางของความสำเร็จได้เช่นเดียวกัน

10.ไม่ให้ปลา แต่ให้วิธีตกปลา

การเรียนรู้ในเทคนิคในการบริหารงานขายตรงเปรียบเสมือนกับการสอนวิธีการตกปลาประกอบกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ควบคู่กันโดยไม่ได้ให้ปลาที่มีอยู่ไปปรงกินเราไม่ได้ให้ลูกค้า แต่เราสอนให้วิธีการลูกค้าเราไม่ได้ขายให้แต่ได้สอนวิธีการขายให้แทน ส่วนจะตกปลาได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับพื้นฐานของคนแต่ละคนทางร่างกายและจิตใจ

11.ก่อนหน้าเราไม่มีทาง แต่หลังจากเราเดินผ่านไปแล้วมีทาง

.....คนหลายคนก้าวสู่ธุรกิจขายตรงด้วยความไม่เชื่อมั่นในตนเองว่าจะทำได้สำเร็จหรือไม่แต่เมื่อได้แนวทาง ข้อเสนอแนะที่ผู้นำบอกกล่าว เขากลับเห็นทางสว่างไสว ลงมือทำเป็นผลสำเร็จ

“ท่านจะทำได้ ถ้าหากท่านเชื่อว่าท่านทำได้”

12.มีเพื่อนสามคนน้อยไป มีศัตรูหนึ่งคนมากไปแล้ว

.....ข้อเขียนที่กล่าวข้างต้นสนับสนุนให้นักขายตรงพยายามสร้างความสำเร็จโดยอาศัยหมู่วมวลมิตรทั้งหลายกระหายในการสร้างมิตรมากกว่าการสร้างศัตรูแต่ถ้าหากเกิดมีศัตรูคู่ริก็พยายามใช้คู่ริหรือคู่แข่ง

มาเป็นเติมต่อในการคิดเพื่อเราจะได้หาจุดพิชิตคู่แข่งโดยปรัชญาอีก
ตอนกล่าวไว้ว่า

**“อยากได้ความสำเร็จท่านต้องการเพื่อนแต่หากอยากได้ความ
สำเร็จมากๆ สิ่งที่ท่านต้องการคือศัตรู”**

13. ข้าไม่ต้องการกลัว กลัวถ้าขึ้นอยู่กับที่

.....คือผลงานที่ทำไปในระยะเริ่มอาจจะผิดพลาดเชิงซ้ำไม่น่ากลัวแ
ต่น่ากลัวถ้าหากผลงานหรือจำนวนคนในทีมมีอยู่เท่าเดิมแต่ในวงการ
ขายตรงมักชอบกล่าวว่า“เก่งไม่กลัวแต่กลัวซ้ำ”หมายความว่าความเก่ง
อาจสามารถมากเราไม่กลัวแต่เรากลัวว่าจะมาร่วมธุรกิจกับเราซ้ำไปอีก
คำกล่าวว่า“เก่งไม่กลัวกลัวไม่ชน” ข้อความนี้ไม่ต้องอธิบายแต่
อีกประโยคน่าคิดกว่าที่ว่า“ขายเก่งสู้เก็บเงินเก่งไม่ได้”จริงไหมท่าน
แพร่เชื่อไม่เคยฝากข้อคิดน่าสนใจคำหนึ่งว่า“ล้มเพราะการก้าวเดิน
ไปข้างหน้าดีกว่ายืนตะเทาอยู่กับที่”MLM

14. ถ้ามีความวิริยะแล้ว ไม่ว่าเรียนต่อกับทำงาน ไม่ว่าเลือกทางไหน ก็ประสบความสำเร็จได้ทั้งนั้น

..... คนบางคนมักจะอ้างเงื่อนไขในการสร้างความสำเร็จให้กับ
ตนเองต่างๆ นานาเช่นยังเรียนไม่จบเด็กเกินไปแก่เกินไปพูดไม่เก่ง
ฯลฯสารพัดข้ออ้างที่จะปิดกั้นโอกาสของตนเองในยุทธจักรขายตรง
ปรัชญาธุรกิจนี้ได้ฝากไว้ว่าระหว่างเรียนต่อกับทำงานถ้ามีความวิริยะ
อุตสาหะไม่ว่าเลือกทางไหน ก็ประสบความสำเร็จได้ทั้งนั้น

15. สร้างความสำเร็จโดยช่วยให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จ

.....เสียงปรบมือจากผู้บริหารนั้นเป็นผลประโยชน์ทั้งส่วนรวมและส่วนตัวเป็นรางวัลทั้งผู้ประสบความสำเร็จและผู้ชมเชยการสร้างความสำเร็จโดยช่วยให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จก็เป็นทั้งสองฝ่ายหรือเหมือนกับคำที่ว่าผู้นำระดับต้นใช้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ผู้นำระดับล่างใช้กำลังของคนอื่นอย่างเต็มที่ส่วนผู้บริหารระดับสูงจะใช้ปัญญาของคนอื่นอย่างเต็มที่การได้ประสานพลังผู้นำระดับต่างๆ ย่อมทำให้องค์กรขายตรงก้าวไกลในธุรกิจได้เช่นเดียวกัน

.....จากปรัชญาธุรกิจขายตรงที่ผู้เขียนนำเสนอรายละเอียดโดยยึดหลักปรัชญาบางส่วนของจีนี่นักขายตรงคงจะได้มุมมองทางความคิดเพื่อพิชิตปัญหาให้กับตนหรือคนในทีมได้ท่านจะเชื่อถือหรือไม่เชื่อถือได้แก่ไหนนั้นผู้เขียนไม่สามารถบังคับความคิดของผู้อื่นได้แต่ขอฝากประโยคให้ท่านคิดแทนก็แล้วกัน

“ถามทางต้องถามคนสองคนหากคนสองคนพูดไม่ตรงกันให้ถามคนที่สาม” ครับ.

บทที่ 3 ความสวยงามของธุรกิจเครือข่าย

(The beauty of network marketing)

ธุรกิจส่วนใหญ่จะสวยงามเพราะถูกต้องตามหลักกฎหมาย หรือได้รับอนุญาตจาก สคบ.(สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค).ปรัชญาของบริษัท เน้นทำความโดดเด่นของการทำงานในระบบเครือข่าย สามารถตอบสนองบุคคลได้หลายระดับชั้นธุรกิจนี้ สามารถสร้างความสุขให้กับทุก ๆ คน เปรียบเทียบความสวยงามความ น่าสนใจ หรือความเหมาะสมของธุรกิจนี้มีหลายประการ เมื่อเทียบกับ ธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจนี้จะอำนวยความสะดวก ความมั่นคงและรายได้ ท่าน จะเห็นความแตกต่างทางธุรกิจMLM นี้กับธุรกิจอื่นอย่างชัดเจนหลาย ประการ คือ

- 1.ได้ใช้สินค้าราคาถูก หรือต่ำกว่าราคาขปลีก
- 2.มีโอกาใช้สินค้าหลายชนิดด้วยตนเองหรือครอบครัว
- 3.สินค้าและบริการมีคุณภาพสูง มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- 4.ไม่มีปัญหาด้านสินค้าค้างสต็อก
- 5.สินค้าได้รับการรับรองจาก สคบ. GMP ได้ ISO 9000 ฯลฯ
- 6.ใช้เงินทุนน้อยแต่ให้ผลประโยชน์ตอบแทนสูง
- 7.สามารถตอบสนองได้ในคนทุกระดับชั้น
- 8.เมื่อสระที่จะทำงานเป็นเจ้านายตัวเอง
- 9.สามารถที่จะหยุดพักได้ โดยยังมีรายได้เหมือนเดิม
- 10.สร้างความมั่นคง มั่งคั่ง สำหรับอนาคตอันใกล้ได้

11.ผลงานเกิดขึ้นจากวิธีการ ความสามารถและเวลาของ

ตัวเอง

12.เป็นธุรกิจที่เสริมสร้างมิตรมากกว่าศัตรู

13.ทุกคนในครอบครัวมีส่วนส่งเสริมได้

14.สภาวะทางเศรษฐกิจไม่อาจจะกระทบได้ง่าย

15.ช่วยพัฒนาบุคลิกภาพของตนเองได้

16.ชักนำให้ท่านได้พบกับคนทุกสาขาอาชีพ

17.เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงน้อยมาก

18.เป็นธุรกิจที่ไม่เกิดหนี้สูญ

19.อยู่ในสภาวะแวดล้อม ที่คิดบวก พูดบวกและทำบวกหรือ

สร้างสรรค์

20.สามารถที่จะได้ใช้ศักยภาพอย่างไร้ขอบเขต

21.ไม่ต้องอาศัยพรสวรรค์ในการทำงาน หรือไม่ต้องอาศัย

คุณสมบัติพิเศษในตัว

22.ธุรกิจที่ให้โอกาสเดินทางได้ทั่วโลก

23.เป็นธุรกิจที่ไม่มีปัญหาเรื่องหุ้นส่วน

24.เป็นธุรกิจที่ไม่มีปัญหาเรื่องสถานที่

25.มีรายได้เพิ่มเมื่อสภาวะเงินเฟ้อ

26.ได้รับการเพิ่มพูนความรู้ฟรีจากผู้ที่มิประสงค์

27.เป็นธุรกิจที่ท่านมีโอกาสไปช่วยเหลือผู้อื่นให้ประสบ

ความสำเร็จในชีวิต

28.เป็นธุรกิจที่มีรายได้ตอบแทนสูงตามความสามารถ

- 29.เป็นธุรกิจที่มีการประกาศเกียรติคุณ เมื่อท่านทำสำเร็จ
- 30.เป็นธุรกิจที่เจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ
- 31.เป็นธุรกิจที่ให้ความท้าทาย สนุกสนานเพลิดเพลิน
- 32.เป็นธุรกิจที่ท่านเป็นเจ้าของ
- 33.เป็นธุรกิจที่มีนวัตกรรมใหม่ ๆ ในการตอบสนองความ

ต้องการลูกค้า

- 34.มีผลประโยชน์ชั่วคราวหลายน คือ เป็นมรดกตกทอดได้
- 35.มีผู้ประสบความสำเร็จจริงตามแผนการตลาดเพิ่มขึ้น

เรื่อยๆ

MLM ทางเลือกที่ต้องทำ

ทำไม MLM จึงเป็นทางเลือกที่ต้องลองเพราะโอกาสทองของชีวิตการทำงานก็เหมือน ๆ กับหน้าที่ทองของการตัดสินใจซื้อสินค้าราคาและโปรโมชั่นพิเศษนั้นได้ก็เท่านั้นดร.พอล-เก็ตตี้ได้กล่าวถึงบัญญัติ 5 ประการสู่ความสำเร็จในโลกธุรกิจ ไว้ดังนี้คือ

- 1.ทำธุรกิจของตนเอง
- 2.ขายผลิตภัณฑ์/บริการที่ตลาด

ต้องการ

- 3.เสนอบริการดีกว่าคู่แข่ง
- 4.ให้รางวัลผู้ที่มีผลงาน
- 5.สร้างความสำเร็จโดยอาศัยผู้อื่นช่วย

ตามบัญญัติที่กล่าวข้างต้น ดู ๆ ไปก็สอดคล้องกับธุรกิจขายตรงโดยเฉพาะลักษณะธุรกิจขายตรงมีลักษณะคล้าย ๆ กับบัญญัติ 5 ประการคือ

1. เราเป็นเจ้าของกิจการ เป็นเจ้านายตัวเอง

2. มีรายได้ทันที ไม่มีขีดจำกัด ต่อเนื่อง

3. รายได้สูงไม่ขัดแย้งกับงานประจำ

4. มีอิสรภาพ ช่วยเหลือคนได้

5. อยู่ในสังคมที่คอยช่วยเหลือกัน

6. ใช้เงินทุนน้อย ไม่ต้องอาศัยทำเล

7. ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ หรือพุดเก่ง

8. มีเวลา มีโอกาสเดินทางท่องเที่ยว

9. ได้พัฒนาตนเองตลอดเวลา

10. ทำ 1-5 ปี มีรายได้ตลอดชีวิตเป็นมรดก

อันเนื่องมาจากยุคเศรษฐกิจใหม่ ที่โลกไร้พรมแดนที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ความต้องการของมนุษย์เราก็ไม่มีที่สิ้นสุด และเป็นแรงผลักดันให้มีการเปลี่ยนแปลงเร็วขึ้นด้วย จากอดีต การที่จะเปลี่ยนแปลงรายการวิทยุเทป โทรทัศน์ ฯลฯ ที่เคยเดินไปแล้วใช้มือสัมผัสเพื่อปิด เปิด หรือเปลี่ยนแปลงรายการต่างๆ สู่ความสะดวกสบาย ด้วยการใช้รีโมทคอนโทรล แม้แต่ความก้าวหน้าของโทรศัพท์มือถือที่สามารถโอนเงินได้ ถ่ายวิดีโอ ถ่ายรูปได้ ฯลฯ รวมไปถึงการเดินทางโดยขบวนพาหนะต่างๆ ก็เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีเช่นกัน

ทำไมธุรกิจเครือข่ายเป็นตัวเลือกที่ดี สำหรับคนยุคใหม่ที่ต้องการสร้างรายได้เสริม

1.ไม่มีเพดานรายได้: ธุรกิจเครือข่ายไม่มีขีดจำกัดในรายได้ คุณสามารถสร้างรายได้ได้มากเท่าที่คุณสามารถทำได้ ยิ่งคุณสร้างทีมและขยายเครือข่ายได้มาก รายได้ของคุณก็ยิ่งเพิ่มมากขึ้น

2.โลกออนไลน์ช่วยได้: ในยุคดิจิทัล คุณสามารถใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook, Instagram, Line, Tiktok ฯลฯ ในการโปรโมทสินค้า สร้างคอนเทนต์ ดึงดูดลูกค้า และสร้างทีม โดยไม่ต้องลงทุนเช่าร้านหรือเสียค่าโฆษณาเพิ่มเติม

3.ลงทุนน้อย: ธุรกิจเครือข่ายมีเพียงค่าธรรมเนียมในการสมัครสมาชิกเท่านั้น มีระบบหลังบ้านให้เรียบร้อยแล้ว ไม่ต้องวุ่นวายกับระบบสต็อกหรือบัญชี เมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นๆ คุณสามารถเริ่มต้นธุรกิจเครือข่ายได้ด้วยเงินทุนน้อย เหมาะกับผู้ที่มีเงินทุนจำกัด

4.เลือกเวลาการทำงานได้สะดวก: ธุรกิจเครือข่ายให้คุณมีความยืดหยุ่นในการทำงาน คุณสามารถจัดการเวลาได้เอง ทำงานที่ไหนก็ได้ เมื่อไหร่ก็ได้ เหมาะกับคนที่มีไลฟ์สไตล์ยุ่งเหยิง ต้องการแบ่งเวลาให้กับครอบครัว หรือมีงานประจำอื่นอยู่แล้ว

ด้วยเหตุผลเหล่านี้ ธุรกิจเครือข่ายเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจสำหรับคนยุคใหม่ที่ต้องการสร้างรายได้เสริมในยุคสมัยที่เศรษฐกิจผันผวน และต้องการความมั่นคงให้กับชีวิตของตนเองให้ได้นั่นเอง

healthfoodsnetwork.com

บทที่ 4 ดาวน์ไลน์ ความคาดหวังจาก อัปไลน์

(Downline expectations from upline)

วงล้อของความสำเร็จย่อมต้องอาศัยทั้งผู้นำและผู้ตามในระดับต่างๆ ในงานขายตรงนักขายตรงหลายๆ ท่านก็เป็นทั้งผู้นำและผู้ตามหรือเป็นอัปไลน์และเป็นดาวน์ไลน์ในคนๆ เดียวกัน คือเป็นทั้งลูกพี่และลูกน้องของคนในสายงานเดียวกันในบั้นชี้นอนาเสนอในฐานะที่ท่านนักขายตรงเป็นสมาชิกขายตรงสายล่างหรือเป็นดาวน์ไลน์ว่าควรจะเป็นประพฤติดปฏิบัติตนอย่างไรไม่ว่าท่านจะเป็น“มือเก่า”หรือ“มือใหม่”ในอาชีพก็ตามทั้งนี้เพื่อไม่ให้ลูกพี่หรือผู้นำหรืออัปไลน์หายใจไม่ว่าต้องและต้องมาตามแก้ตามสะสางจากปัญหาการทำงานของสายงานระดับล่างและเพื่อให้เส้นทางธุรกิจพิชิตความสำเร็จในงานขายตรงเมื่อมีการร่วมด้วยแล้วช่วยกันด้วยข้อเสนอแนะเพื่อเป็นดาวน์ไลน์ที่น่ารักดังนี้

1. มีทัศนคติที่ดี

คือมีความคิดในทางสร้างสรรค์มีวินัยซึ่งถูกต้องเข้าร่องเข้ารอยมีความคงเส้นคงวามสมาชิกมือใหม่ในงานขายตรงแรกเริ่มเดิมทีก็มีความคิดในทางบวกต่อสินค้าต่อองค์กรต่อระบบงานต่อทีมงานต่อตัวผู้นำและต่อลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังดีมีแรงขบมีแรงใจในการทำงานแต่พอทำงานไปๆ คือไปพบพบประสบพัทธ์กับอุปสรรคและปัญหาต่างๆ ก็เกิดความไม่แน่ใจหวั่นไหวในอาชีพกำลังจะเดินแสวงหาความสำเร็จเพียงแค่พบกับการปฏิเสธข้อคัดค้านข้อสงสัยหรือข้อโต้แย้งจากบุคคล

เพียงไม่กี่คนและไม่กี่ข้อก็เตรียมจะม้วนเสื่อคอยกลับเสียแล้ว-
เราต้องเข้าใจว่าสาเหตุของข้อสงสัยหรือโต้แย้งเพราะเขาอยากรู้ข้อเท็จจริง
อยากจะลองภูมิปัญญาของเราหรือทดสอบจิตใจของเราว่าจะตอบข้อสงสัย
ได้เรียบขาดแค่ไหน

ดาวน์โหลดที่วาดฝันในความสำเร็จต้องเข้าใจธรรมชาติของธุรกิจ
ขายตรงนี้ว่าอุปสรรคจากปัญหาต่างๆเป็นเรื่องทดสอบความรู้
ทดสอบกำลังใจทดสอบความมุ่งมั่นเพราะธุรกิจขายตรงเป็นธุรกิจที่
มักจะพบกับการปฏิเสธก่อนเสมอเป็นธุรกิจที่ติดต่อกับคนไม่รู้จักรักมาก
กว่าคนรู้จักอยู่เรื่อย ๆ

2.มีความเชื่อถือ หรือเชื่อมั่นในออฟไลน์

ถ้าไม่เชื่อถือหรือเชื่อมั่นในตัวออฟไลน์ติดตัวท่านก็ต้องเชื่อถือ
ในตัวออฟไลน์ที่อยู่เหนือชั้นในไปอีกกว่าท่านเป็นที่พึ่งพาทางความรู้ความ
คิดหรือความสามารถของเราได้ในเวลาเดียวกันถ้าท่านเป็นออฟไลน์ที่
ไม่ค่อยจะมีผู้ติดต่อไม่ว่าหรือศรัทธาลองค้นหาจุดบอดของตนเองดูว่าจะไ
รคือจุดบอดหรือจุดอ่อนของเราเช่นพูดมากเกินไปพูดเกินความจริงป
ัญหาเงินๆทองๆปัญหาการรับปากส่งเดช ฯลฯ และต้องยอมเข้าใจว่า
ธรรมชาติของความเชื่อถือหรือเชื่อมั่นว่าทำได้มาโดยตลอดแต่พอผล
าดเห็นด้วยผู้คนจดจำไม่ลืม

3.พยายามเรียนรู้-เรียนลัดให้เร็ว

การเป็นดาวน์โหลดที่น่ารักน่านับถือน่ายกย่องและน่าช่วยเหลือ
จากออฟไลน์คือมีความกระตือรือร้นในอันที่จะเรียนรู้ และรู้จักธุรกิจ
โดยเร็วไม่ว่าจะเป็นเรื่องสินค้าที่จะขายประวัติของธุรกิจแผนการตลาด

จุดเด่นต่างๆ ของสินค้าแผนการตลาดและวิธีการที่เป็นทางลัดสู่เป้าหมายของเรา ในอันที่จะได้ กินอิ่ม นุ่งอุ่น ไม่อด และได้वाद

อย่ามัวนั่งคอยรอให้อัพไลน์เสด็จมาโปรดหรือมาประทานความรู้ความสามารถด้วยตัวเองเลย เพราะทุก ๆ ก็ต้องจัดสรรเวลาเพื่อขยายอาณาจักรของตนอยู่แล้ว

ดาวน์โหลดสามารถเรียนรู้ และเรียนลัดได้จาก คู่มือการทำงาน คู่มือการสปอนเซอร์ เอกสารต่างๆ เทป วีดีโอเทป สอบถามเพื่อนๆ ในสายงานเข้าประชุม ฯลฯ

4.ช่วยตัวเองก่อน ก่อนให้คนอื่นช่วย

พยายามค้นร่นชวนขายด้วยตัวของเราเองก่อนในการทำธุรกิจขายตรงแต่ถ้าหากขาดแคลนวัตถุดิบ ความคุ้นเคยในการชักชวน ความเชื่อมั่นหรืออะไรก็ตามแต่ไม่ว่าจะเป็นชุดสาธิตผลิตภัณฑ์สินค้าตัวอย่าง ฯลฯคอยปรึกษาหาหรืออัพไลน์ว่าจะจัดสรรหาเวลาแรงกายแรงใจหรือแรงคนในทีมได้อย่างไรไม่ใช่อะอะก็เรียกให้อัพไลน์ตะพึดตะพือไม่ว่าเป็น ใช้ส่งของ ใช้สาธิต ใช้เก็บเงิน ใช้ทวงหนี้ถ้าอัพไลน์เจอแบบนี้ไม่นานคงหนีไปบวชช้เป็นแน่แท้

5.อย่าคาดหวังในตัวอัพไลน์สูง

คือคาดหวังว่าอัพไลน์จะประเคนทุ่มเทให้ทุกสิ่งทุกอย่างดาวน์โหลดบางคนเจอคำพูดหวานๆ หวานล่อมว่าจะช่วยเหลือทุกเมื่อนั้น“เพื่อปั้นดินให้เป็นดาว” ด้วยการผลักดันให้รับโบนัส ตำแหน่งหรือรางวัลสูงๆ เพื่อตัดสินใจร่วมธุรกิจกับอัพไลน์แล้วโดยปกติอัพไลน์จะช่วยเหลือในการถ่ายทอดแนวทางและวิธีการประมาณ

3-5 ครั้งพอรู้ว่าดาวน์โหลดไฟล์พอทำเอาได้แล้วก็จะไปติดตาม และสอนงานคนอื่นต่อ ๆ ไป

6.อย่ามีปัญหาเกี่ยวกับออฟไลน์

ปัญหาระหว่างออฟไลน์ และดาวน์โหลดก็เหมือนกับลื่นกับพื้น มีโอกาสจะกระแทกกระทั้นกันได้บ้าง อาจเกิดจากความเข้าใจผิด สื่อสารผิด หรือจดจำผิดพลาดได้ ต้องให้อภัย และเสียสละ หรือปล่อยวางเสียบ้างเพื่อจิตใจจะได้ว่างๆ ไม่ขุนมัวไม่บันทอนกำลังใจ จักขอให้หันหน้ามาร่วมมือปรึกษาหารือกัน ปัญหาที่มีโอกาสเกิดก็คือ

- ปัญหาเรื่องเงิน ๆ ทอง ๆ กับออฟไลน์สายงาน
- การตำหนิออฟไลน์ให้เพื่อนร่วมงานฟัง
- การนำออฟไลน์มาเป็นที่ระบายอารมณ์
- ความสัมพันธ์ระหว่างออฟไลน์ที่เกินขอบเขต

7.อย่าทำตัวเป็นคนขี้อ้อน

คือต้องให้ออฟไลน์มาง้อให้ทำงาน เพราะเจอดาวน์โหลดไลน์ซึ่งออนไลน์ถ้าหากรู้ตัวว่าหมดไฟหมดกำลังใจต้องการชาร์ตแบตเตอรี่ ต้องรีบปลุกตัวเองให้ตื่นอย่าทำตัวให้น่าสงสารแต่จงทำตัวให้เป็นที่น่าอิจฉาย่าทำตัวเหมือนข้าวคอกยฝนหรือข้าวคอกยเคียวคือเอาแต่ร้องเพลงรอ สายน้ำไม่เคยคอยท่า กาลเวลาไม่เคยคอยใคร ถือคติที่ว่า เกิดคนเดียวตายคนเดียว ใครจะช่วยเราถ้าไม่ช่วยตัวเองก่อนตนเป็นที่พึ่งของตน ความพยายามในเบื้องต้นก็คือความสำเร็จในเบื้องปลาย

8. รู้จักใช้เวลา

เวลาในอาชีพขายตรงของทุกๆ คน ในอาชีพมีพอๆ กัน แต่บุคคลที่ประสบความสำเร็จก็ถือเป็นบุคคลที่รู้จักถนอมเวลา เอาประโยชน์จากเวลาที่มีอยู่โดยเห็นคุณค่าและความสำคัญของเวลา โดยใช้เวลาทุกนาทีที่มีค่าเกี่ยวข้องกับธุรกิจงานขายตรงคือจัดหา สัตว์ออกสะสมรายชื่อบุคคลรู้จักเสนอขายเสนอแนะ และชักชวน ร่วมแข่งขันโอกาสทางธุรกิจให้กับบุคคลต่าง ๆ

ภารกิจนอกเหนือจากนี้คือนอกเหนือจากการสรรหารายชื่อขายและชักชวนการพัฒนากำลังใจหรือความคิดจิตใจแล้ว ไม่ใช่เวลาทองของชีวิตนักธุรกิจเครือข่ายขายตรง

9.3 ส. แห่งความสำเร็จ

ความใฝ่ฝันที่หมายมั่นปั้นมือจะเป็นคลื่นลูกใหม่ในยุทธีจักรค์ดองรักในภารกิจ 3 ส. ก็คือ

1. สร้างนิสัยแห่งความสำเร็จ อย่าผัดวันประกันพรุ่ง คืออย่านอนตื่นสาย อย่าอายทำกิน อย่าหมีเงินน้อย และอย่าคอยวาสนา

2. สถิติ คือหลักสถิติในการทำงานว่าไม่มีผู้ที่เราติดต่อทุกรายตอบรับทุกราย และไม่มีผู้ที่เราติดต่อรายใดที่ปฏิเสธเราทุกราย ทำมากติดต่อบ่อย สำเร็จย่อมมาก จริงไหมครับ

3. สงบ หมายความว่า ไม่ทำงานแบบพุ่งชน คอยสอดส่ายแหล่งทำมาหากินที่อื่น ๆ มีความมุ่งมั่นในการทำงาน ไม่หวั่นไหวหรือหวาดกลัว จิตใจที่สงบย่อมเป็นจิตที่มีพลัง

10. ทำงานอย่างมีเป้าหมาย

เป้าหมายของคนทุกคนบนถนนชีวิตที่จะต้องพิชิตให้สำเร็จก็คือ หมดหนี้ มีเงินใช้ ใจปลอดโปร่ง เพราะฉะนั้น ทุกอย่างที่เราคิด ทุกสิ่งที่เราทำและทุกคำที่เราจะพูด ให้มีส่วนเกี่ยวข้องกับเป้าหมายของชีวิตเราเสมอ พูด ทำ คิด ถึงเป้าหมายทุก ๆ วันมีหรือ ฝันจะไม่เป็นจริง

แนวปฏิบัติที่จะทำให้ดาวนั้ไลน์เก่งจนทะลุฟ้าโดยไม่ต้องทำงานแบบบ้าทะเลดูตินเป็นมุมมองส่วนหนึ่งจากอัป'ไลน์ฝากมาแต่ไม่ว่าท่านจะเป็นนักขายตรงตำแหน่งใดหรือระดับใดก็ต้องเห็นความสำคัญในการประชุมให้ความยกย่องอัป'ไลน์สายบนและดาวนั้ไลน์สายล่างต้องปรึกษาหารือกับอัป'ไลน์ในความคิดเห็นใหม่ๆต้องติดตามผู้นำที่ประสบความสำเร็จอย่างใกล้ชิดและต้องเข้ามีส่วนร่วมในกิจกรรมของทีมงานและขององค์กรเพื่อไต่บันไดสู่ความสำเร็จตามที่เรที่ตั้งเป้าหมายไว้ สวัสดิ์ครับ

บทที่ 5 ธรรมชาติของงานเครือข่ายที่ควรรู้

(The nature of networking that you should know)

งานเครือข่ายและงานออนไลน์ที่ท่านควรรู้จัก

สำหรับผู้ที่จะก้าวขึ้นสู่เวทีของธุรกิจ MLM 'ได้อย่างมั่นคง และมั่งคั่ง' ในอนาคตบนเส้นทางของการทำงานแทนที่จะเกิดความหนักใจ ต้องอาศัยความหนักแน่นเป็นพื้นฐาน ซึ่งจะต้องเข้าใจ และเรียนรู้ถึงลักษณะของงาน MLM เสียก่อนว่าเป็นเช่นใด เพราะไม่ว่างานอะไร ๆ ก็ตามพอทำลงไปแล้วบางครั้งก็ถูกต้องแต่ก็ไม่ถูกใจ บางครั้งถูกใจแต่ไม่ถูกต้อง

ลักษณะของงานเครือข่าย 10 ประการ

เมื่อท่านเข้าสู่ธุรกิจขายตรงระบบ เครือข่ายหรือ MLM แล้วจะ 'ได้' ประสานความถูกต้องให้เข้ากันกับความถูกต้องให้ได้ เพื่อจะได้ 'ไม่' มาเสียเวลาแสวงหาหนทางของความสำเร็จ ซึ่งจะต้องได้เข้าใจลักษณะ และธรรมชาติของงาน MLM ก่อนที่จะทำความเข้าใจให้เป็นความจริง ดังนี้

1. เป็นงานที่จะต้องติดต่อกับคน

ต้องถามตัวเองก่อนว่า เมื่อคน หรือเมื่อที่จะพูดคุยกับมนุษย์มนาหรือไม่ โดยเฉพาะพอทำงาน MLM ไปนาน ๆ ยิ่งจะพบพบประสบ พักตร์กับมนุษย์ที่ไม่รู้จักมากกว่ามนุษย์ที่รู้จักมากขึ้น ๆ เรื่อย ๆ ถ้าเมื่ออาชีพที่ต้องพบคนพูดคุยกับคน หรือติดต่อกับคนแล้วละก็ เห็นที

จะต้องเปลี่ยนอาชีพที่อาศัยความวิเวกในการทำงาน เช่นในวัด ทอดแหงม หอย หรือขุดมัน ขุดเผือกขาย ฯลฯ

2.เป็นงานที่มักจะพบกับการปฏิเสธก่อนเสมอ

คือเป็นธุรกิจที่จะต้องพบกับการปฏิเสธมากกว่าการตอบรับ ด้วยเหตุผลต่าง ๆ นานา เช่น ไม่อยากเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต ไม่อยากที่จะล้มลงของใหม่ เวลาไปชักชวน/สปอนเซอร์ หรือเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ด้วยสาเหตุของความเชื่อถือ หรือความมั่นใจขาดไป ดังนั้นขอให้เข้าใจไว้ก่อนผู้มุ่งหวังที่เวลาเราจะไปสปอนเซอร์ หรือเสนอขายก็จะมีข้ออ้าง ข้อปฏิเสธ ข้อคัดค้าน ข้อสงสัย ข้อต่อล้อต่อเถียงเสมอ

โดยเฉพาะถ้าหากนักขายตรงมือใหม่ ไฟแรง แต่หากขาดเพดานบินอาจจะตกมาตายก็ได้ ถ้าไม่อาศัยพลังใจเข้าประคับประคอง 2-3 รอบในสนามการขาย แล้วค่อยออกมาเป็นศิลปินเดี่ยว

3.เป็นธุรกิจที่ไม่มีการโฆษณา

ซึ่งนักขายตรงระบบ MLM ในตลาดสินค้าใหม่ องค์กรใหม่ ๆ มักจะถูกต่อต้านด้วยคำพูดจากผู้มุ่งหวัง อยู่บ่อย ๆ ว่า “บริษัทคุณ สินค้าคุณอยู่ที่ไหน ตั้งแต่เมื่อไหร่ ทำไมไม่เห็นมีโฆษณาเลย”

ลองถ้าหากนักขายตรงมือใหม่ที่ไม่เข้าใจธรรมชาติของงานขายตรงถูกถามคำถามแบบนี้ อาจจะน้อยอกน้อยใจในวาทสนาที่ได้มาทำมาหากินในดินแดนแสนลำบากยากเย็น เพราะไม่มีใครเคยได้ยินชื่อสินค้า หรือว่าชื่อบริษัทของตนเลยธุรกิจขายตรงระบบ MLM จะไม่เน้นโฆษณาสินค้าทางสื่อมวลชน แต่ไปได้ที่บางองค์กรธุรกิจที่ใช้สื่อสิ่งพิมพ์ และสื่อมวลชนต่าง ๆ ในการสร้าง

ภาพลักษณ์ขององค์กร เพราะธุรกิจ MLM จะอาศัยผู้จำหน่ายตรงระดับต่าง ๆ ช่วยโฆษณา และประชาสัมพันธ์สินค้าในระบบปากต่อปาก หรือการจัดประชุมกลุ่ม

4.เป็นงานสถิติ

ถือเป็นอัตราส่วนระหว่างการปฏิเสธกับการตอบรับ ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยหลาย ๆ ประการไม่ว่าจะเป็นการสปอนเซอร์ หรือแม้แต่การเสนอขายก็ตามจะต้องถูกปฏิเสธกี่คน จึงจะตอบรับเพียงหนึ่งคน

ปัจจัยที่จะทำให้อัตราส่วนระหว่างการตอบรับกับการปฏิเสธดีหรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับ

- 1.ความน่าเชื่อถือในตัวผู้พูด ผู้นำเสนอ ด้านนิสัยส่วนตัว และบุคลิกภาพ
- 2.ความต้องการ และความจำเป็นของผลิตภัณฑ์ในแง่ของกลุ่มเป้าหมาย ส่วนแบ่งการตลาด ประเภทของสินค้าในแง่ของความจำเป็นทางด้านเหตุผล
- 3.คุณสมบัติของผู้มุ่งหวังทางการตัดสินใจการเห็นประโยชน์
- 4.ความเชื่อมั่นที่มีต่อองค์กร และแผนการตลาดของผู้มุ่งหวังเป็นต้น

5.เป็นงานที่ต้องปฏิบัติงานนอกที่พัก หรือนอกที่ทำงานของ

ตน

เชื่อว่าผู้อ่านคงเคยได้ยินคำกล่าวในงานเขียนชุดก่อน ๆ ที่ว่า “ออกพบกับลูกค้า ดีกว่านั่งฝันหวานอยู่บนเก้าอี้” ทั้งนี้ทั้งนั้นเพราะเวทีของงานขายตรงจะสำเร็จ หรือล้มเหลว คือจะรุ่ง หรือจะร่วงขึ้นอยู่กับ การเสาะแสวงหาโอกาสพูดคุย เพื่อสปอนเซอร์ หรือเสนอโอกาส ให้กับบุคคลต่าง ๆ ในทุกสถานที่ ทุกหนทุกแห่งของสังคมที่นักขายตรงสามารถเข้าถึง และนำเสนอได้ ความสำเร็จไม่ได้อยู่ที่ใครเก่งกว่า หรือมีเรียวแรงกำลังวังชามากกว่า แต่ความสำเร็จอยู่ที่ใครขยันพบปะกับผู้คนได้มากกว่าต่างหาก

6.เป็นงานที่ต้องบังคับตัวเอง

ด้วยเหตุผลของคนเราโดยทั่ว ๆ ไป ที่คนเราส่วนใหญ่รักอิสรภาพ ไม่ชอบให้ใครมาบังคับกดขี่ หรือควบคุม งานขายตรงระบบ MLM จึงเป็นงานที่น่าล้มตอง ของผู้ที่ต้องการอิสรภาพในการดำเนินชีวิตที่ไม่ต้องบันทึกเวลาเข้าทำงาน หรือกลับบ้านพัก จะออกทำงาน และกลับสู่ที่พักก็ไม่งกี่ยามก็ได้ไม่เป็นปัญหา แต่ปัญหาของนักขายตรงก็คือ

เมื่อเป็นงานที่อิสระไม่มีใครมาบังคับควบคุมตนเอง ก็เลยควบคุมตัวเองไม่ได้ คือไม่สามารถบังคับบัญชาตนเองให้ทำงานตามแผนการ หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้ จะคอยผัดวันประกันพรุ่งไปเรื่อย ๆ หรือมีข้ออ้างต่าง ๆ นานาที่จะไม่ทำงานตามแผนการ หรือเป้าหมาย

7.เป็นงานที่ต้องบริการ

เนื่องจากธุรกิจMLM เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้คน โดยเฉพาะผู้จำหน่ายตรงในระดับผู้นำจะต้องติดต่อกับบุคคลต่างๆ ทั้งลูกค้า ออฟไลน์ ดาวน์ไลน์ โซเชียลไลน์ โดยการจัดประชุม ประสาน สื่อสาร และให้บริการระหว่างกัน โดยเฉพาะองค์กรที่มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้แล้วหมดไป หรือสินค้าสิ้นเปลืองประเภทเครื่องสำอาง น้ำยา หรือน้ำมันต่างๆ หัวใจของธุรกิจนอกจากการขาย การสปอนเซอร์ แล้วก็คือการบริการที่จะผูกมัดชีวิตลูกค้าให้เป็นลูกค้าขาประจำ ที่จะซื้อซ้ำซื้อเพิ่มตลอดไป

8.เป็นงานที่ต้องอาศัยทีมช่วย

เนื่องจากแผนการตลาดของทุกๆ บริษัทที่ทำธุรกิจระบบ MLM จะเป็นการสร้างทีมงาน หรือการสร้างสาขงาน ผู้จำหน่ายตรงคนใดสร้างพลังใจจากคนในทีมได้มากก็จะยิ่งทวีความร่ำรวยมากเป็นทวีคูณ มากกว่า 70% ผู้นำของธุรกิจขายตรงจะเป็นการ สร้างคน บริหารคน พัฒนาคน โดยการจัดประชุมในรูปแบบต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้าง และพัฒนานุเคราะห์ และผู้นำ ควรจะปลูกฝังวัฒนธรรม การทำงานของบุคลากรในทีมเห็นความสำคัญของการที่ร่วมประชุม เพื่อเสริมสร้าง และพัฒนาทีม

9.เป็นงานที่ต้องลงทุนด้านกำลังใจ

เนื่องจากธุรกิจ MLM ต้องอาศัยการพูด การเสนอแนะ การชักชวน การชักจูง โน้มน้าว เพื่อสร้างโอกาส หรือแบ่งปันโอกาสเพื่อช่วยให้ผู้คนต่าง ๆ ประสบความสำเร็จ แรงกดดันของนักขายตรงย่อมจะมีสูงจากการปฏิเสธ ข้อโต้แย้ง ข้อคัดค้านต่าง ๆ นานา ผู้ที่จะยืนหยัดอยู่ในธุรกิจ MLM ได้ต้องอาศัยเป้าหมาย และกำลังใจของตนเองที่อาศัยจากความคิดของตัวเอง สื่อ บุคคลรอบข้าง และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ มีผู้กล่าวว่า“เมื่อมีกำลังใจที่ดีอยู่ที่ไหนย่อมจะมีวิถีทางอยู่ที่นั่น” ผู้เขียนขอแนะนำทางสื่อที่สร้างกำลังใจที่ดีได้คือ “ฝันให้ไกลแล้วไปให้ถึง” ที่อ่านแล้ววางไม่ลง

10.เป็นงานที่ลิขิตตัวเองได้

ถ้าหากมีความมุ่งมั่น แน่วแน่ และตั้งใจจริงที่จะทำธุรกิจ MLM โดยอยู่บนพื้นฐานที่มีบริษัทนั้นควรมีวิสัยทัศน์ทางการบริหาร มีผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงเชื่อถือได้ และผลิตภัณฑ์หลากหลาย มีแผนการตลาดที่ชัดเจน และเป็นไปได้สูงประกอบกับมีการพัฒนาบุคลากรนำเสนอแล้ว ผู้เขียนเชื่อมั่นว่านักขายตรงทุกท่านย่อมที่จะล้มตาอำปากหมดหนี่มีฝันได้ ไม่ใช่เรื่องลำบากยากเย็น ถึงแม้เราจะเลือกเกิดไม่ได้ แต่เราก็สามารถที่จะเลือกแสวงหาโอกาสหรือช่วงชีวิตที่จะได้กินอิ่ม นอนอุ่น ไม่อดและได้ยอดไม่ใช่หรือ