

## ข้อแนะนำ 8 ข้อ สู่ความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย..

นำเสนอเมื่อ : 20 พ.ย. 2552

### ข้อแนะนำ 8 ข้อ

สู่ความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย

ความสำเร็จของบริษัทหรือองค์กรใดองค์กรหนึ่งขึ้นอยู่กับส่วนประกอบหลาย ๆ อย่างในที่นี้ขอสรุปข้อแนะนำ 8 ข้อ

ที่เห็นว่าสำคัญที่สุดในการดำเนินงานสู่ความสำเร็จ

#### 1. ความเชื่อ

ท่านต้องมีความเชื่ออยู่ 3 ชนิด คือ

**1.1 เชื่อในความถูกต้อง** เชื่อในกฎแห่งกรรม ไม่ว่าท่านจะนับถือศาสนาใด แต่ท่านต้องเชื่อในการทำดีได้ดี เชื่อว่าหากท่านประกอบธุรกิจอย่างตรงไปตรงมาไม่เบียดเบียนใครและมีความจริงใจในการช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ ท่านย่อมได้รับผลตอบแทนที่ดี

**1.2 เชื่อมั่นในตนเอง** โดยเฉพาะอย่างยิ่งเชื่อว่า อนาคตของตัวเองขึ้นอยู่กับการทำงานของตนเองในวันนี้ไม่ขึ้นอยู่กับลายมือ ไม่ขึ้นอยู่กับดวง

**1.3 เชื่อในผลิตภัณฑ์และบริษัท** ความมั่นใจในตัวสินค้ามาจากความรู้และประสบการณ์ที่ท่านได้รับเกี่ยวกับสินค้านั้น การใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองอย่างสม่ำเสมอ เป็นการเตรียมตัวที่จะตอบข้อซักถามของลูกค้าทุกแง่มุม

ด้วยความเชื่อมั่นใน 3 ประการนี้ ท่านสามารถทำอะไรได้อย่างมหัศจรรย์ เป็นคนที่ท่านต้องการจะเป็นและมีกำลังภายในอันมโหฬารในการดำเนินธุรกิจ เชื่อมั่นว่าท่านสามารถประสบความสำเร็จได้ในธุรกิจเครือข่าย

#### 2. ศึกษาแผนการตลาดอย่างละเอียด

ผู้แทนจำหน่ายจำนวนมากที่ไม่มีความเข้าใจแผนการตลาดเลยแม้แต่น้อย แต่พยายามดำเนินธุรกิจโดยมุ่งหวังเงินหมื่นเงินแสน ผู้แทนจำหน่ายหลายท่านไม่เคยเปิดคู่มือดำเนินธุรกิจแม้แต่หน้าเดียว ผู้แทนจำหน่ายหลาย ๆ ท่านโยนภาระการแนะนำการตลาดให้กับพนักงานของบริษัท ด้วยเหตุผลที่ชัดเจนคือตนเองไม่มีความรู้ความเข้าใจแผนการตลาดอย่างเพียงพอ ดังนั้นจึงไม่เป็นเรื่องแปลกที่พบว่าผู้ที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจคือผู้ที่มีความรู้ ความเข้าใจและความเชื่อมั่นในตัวบริษัทและผลิตภัณฑ์ขณะเดียวกันเข้าใจและแผนการตลาดอย่างละเอียด

ด

### 3. ความมุ่งมั่น หนทางสู่จุดหมาย

บุคคลส่วนใหญ่เข้ามาในธุรกิจนี้เพียงเพื่อแสวงหาขุมทรัพย์ที่คิดว่าเกิดขึ้นได้ในชั่วเวลาข้ามคืน ซึ่งความเป็นจริงแล้วธุรกิจเครือข่ายนั้นต้องอาศัยเวลาในการก่อสร้างเครือข่ายรายได้ของท่านจะเพิ่มมากขึ้นตามระยะเวลาที่ท่านได้ทุ่มเทให้กับธุรกิจนี้ ความมุ่งมั่นและความเพียรพยายามอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอเท่านั้นที่จะให้ผลตอบแทนแก่ท่านอย่างคุ้มค่า

### 4. ดูแลสนับสนุนสมาชิก

ท่านไม่มีทางจะทำเงินได้มากมายในโลกของธุรกิจเครือข่าย หากท่านมีแต่ความเห็นแก่ตัว ธุรกิจเครือข่ายตั้งอยู่บนรากฐานของการแบ่งปัน การช่วยเหลือ และการดูแลเอาใจใส่หากเงินคือสิ่งที่ท่านต้องการท่านจะต้องลงมือช่วยเหลือผู้อื่นแสวงหาเงินและท่านจะได้รับผลตอบแทนเช่นเดียวกัน

### 5. สื่อสารอย่างสม่ำเสมอ

เมื่อธุรกิจของท่านขยายตัว ท่านจะต้องมีระบบการสื่อสารที่จะให้ลูกทีมได้รับข่าวสารอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ มีหลายวิธีที่ท่านสามารถสื่อสารกับลูกทีมได้อย่างสม่ำเสมอด้วยเหตุผลที่ชัดเจนคือ กระตุ้นให้เขามีกำลังใจในการทำงาน

### 6. ก้อปปีตัวเอง

พยายามทำทุกอย่างให้ง่าย ๆ เข้าไว้ ทำให้สิ่งที่ผู้อื่นสามารถเลียนแบบได้อย่างง่ายดายมีสิ่งไม่ก๊อปปี้ในการสอนให้ลูกทีมเริ่มต้นก่อสร้างธุรกิจคือ การแนะนำแผนการตลาดและการแนะนำผลิตภัณฑ์อย่างมีขั้นตอนและการกระตุ้นให้ลูกทีมมีความกระตือรือร้นในการขยายทีมงาน

### 7. การนำคนเข้ารับฟังสัมมนา

การกระตุ้นให้คนที่ท่านเชิญเข้าสัมมนาเริ่มตั้งแต่การโทรศัพท์ยืนยันการสัมมนา 2 หรือ 1 วันก่อนวันสัมมนา อาจหมายถึงการดูตระเวนรับผู้ถูกเชิญด้วยตนเอง และอาจหมายถึงการเลี้ยงอาหารแก่ผู้ถูกเชิญสักมื้อ ก่อนหรือหลังประชุม เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและแสดงความมีน้ำใจแก่ผู้ถูกรับเชิญ

### 8. เป็นตัวของตัวเอง

ธุรกิจเครือข่ายเป็นธุรกิจในการชักชวนและการจูงใจ ซึ่งได้ผลดีเมื่อท่านสามารถแสดงความจริงใจที่ซอเรนอยู่ภายใน เมื่อท่านมีโอกาสพูดต่อหน้าชุมชนหรือกำลังอธิบายธุรกิจกับลูกทีม จงเป็นตัวของตัวเอง พูดด้วยความจริงใจโดยการแสดงความรู้สึกที่แฝงอยู่ในตัวท่าน ไม่ใช่บุคคลที่ท่านยกย่องและศรัทธาขอแนะนำในการทำธุรกิจ 8 ข้อนี้ คงจะเป็นแนวทางให้ท่านได้บ้าง

ประกอบด้วยความเพียรพยายามอย่างสม่ำเสมอความสำเร็จอยู่ไม่ไกลขอให้ทุก ๆ ท่านโชคดี

ขอบคุณที่มาข้อมูล [bangrak.is.in.th/](http://bangrak.is.in.th/)