

“ การเริ่มต้น ”

ชื่อ.....

รหัส B.A.....

ข้อมูลธนาคารที่ใช้ในธุรกิจ Unicity Network

ธนาคาร.....สาขา.....

เลขที่บัญชี.....

ข้อมูลสายงานการสปอนเซอร์

	ชื่อ	มือถือ	ที่ทำงาน
PD.			
ED.			
SD.			
DR.			
ผู้สปอนเซอร์			

รายการนัดสำคัญ

งานที่กำลังจะเกิด	วันที่/เวลา	สถานที่
1. OPP ,Super OPP. (Opportunity Meeting)
2. การฝึกอบรมประจำสัปดาห์..... (NBC,(TRAINING)
3. NBO(New B.A. Orientation) - 8 step (How To Get Start) - LT (Leader Training)
4. UPS (Unipower Seminar)
5. PDC (President Camp)
6. UPR (Unipower Rally)

สารบัญ

Part A “การเริ่มต้น”

การเริ่มต้นอย่างถูกต้อง

รายการสิ่งที่ควรทำในการเริ่มต้น 45 วันแรก

Part B “รากฐานความสำเร็จ”

กระบวนการแห่งความสำเร็จ

ความสัมพันธ์ของ 4 หุ้นส่วน

อุปกรณ์เสริมการดำเนินธุรกิจ

Part C “งานพื้นฐาน”

ความฝัน + เป้าหมาย

คุณรู้จักใครบ้าง

การนัดหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

การแสดงผล 20 นาที

การติดตามผล

การจัดประชุมที่บ้าน (Home Party)

เข้าใจบทบาทผู้นำ

การจัดซื้อส่งสตั๊ย

Part D “การสร้างเครือข่ายขนาดใหญ่”

การแนะนำหรือการขายปลีก

การสปอนเซอร์

การทำงานเป็นทีม

การให้คำปรึกษา

ดัชนีไวทัล ซายน์

10 ประสพการณ์ที่มีอาชีพต้องเจอ

F1 : การเริ่มต้นธุรกิจอย่างถูกต้อง

ข้อมูลชุดเริ่มต้นนี้ได้บรรจุสิ่งจำเป็นทั้งหมดที่จะให้แนวทางการทำงานแก่คุณ ในช่วง 90 วันแรก และจะเป็นสิ่งอ้างอิงที่หาค่ามิได้สำหรับการเรียนรู้ในภาคทฤษฎี สำหรับการเริ่มต้น อย่างถูกต้องในขั้นแรกให้ปฏิบัติตามขั้นตอน ดังนี้

1. การสมัครสมาชิก ใช้ผลิตภัณฑ์ และศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม

- หลักฐานที่ใช้: 1. สำเนาบัตรประชาชน 2. สำเนาเลขที่บัญชีธนาคาร
3. ทะเบียนสมรส (ถ้าสมัครคู่) 4. สมาชิก Unicity 500 บาท
5. สมาชิก Unipower พร้อมรับชุดเริ่มต้นธุรกิจอย่างถูกต้อง (Starter Pack)

คุณต้องพัฒนา “ความเชื่อมั่น” ในผลิตภัณฑ์ โดยการศึกษาข้อมูลทางวิชาการ สนทนากับผู้ มีประสบการณ์จริงในการใช้ผลิตภัณฑ์ ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองหรือแนะนำให้คน ใกล้ชิดได้ใช้ผลิตภัณฑ์ เพื่อผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจนคุณมีความรู้มากพอที่จะบอกเล่าถึงประวัติ ความเป็นมา สรรพคุณ วิธีการใช้ ข้อพึงระวัง คำถาม คำตอบที่พบบ่อยๆ และสามารถที่จะ สอนลูกทีมของคุณได้ด้วย

“จงเป็นผลผลิตของผลิตภัณฑ์”

2. ความฝันของคุณ ? ทำไมคุณต้องทำธุรกิจนี้? เหตุผล ?

ค้นหาเหตุผลว่าทำไมคุณถึงจะต้องทำธุรกิจนี้ แม้ว่า คุณจะไม่สามารถประสบความสำเร็จ ในสิ่งที่คุณฝัน แต่คุณ จะไม่สามารถบรรลุความปรารถนาอะไรเลย ถ้าคุณไม่เคยฝันไว้ก่อน ต้องการอะไรจากธุรกิจนี้บ้าง ? จงเขียนมันลงไป (เปิดไปหน้า “อะไรคือสิ่งที่คุณต้องการ”)

เป้าหมายทางธุรกิจของคุณ คือ

- เป็น CL
- มุ่งสู่ QP-QPE
- มุ่งสู่ D ใน 3-6 เดือน

3. ทำบัญชีรายชื่อผู้มุ่งหวัง

คุณรู้จักใครบ้าง ? ถ้าคุณจะจัดพีธีแต่งงานคุณ จะเชิญใครมาร่วมงานบ้าง ? จงเขียนรายชื่อ ไป 50-100 ชื่อ วิเคราะห์รายชื่อกับออฟไลน์และเรียนรู้ที่จะเพิ่มรายชื่ออย่างต่อเนื่อง จากนั้น จง “ทำงานตามระบบ” เพื่อกำจัดรายชื่อเหล่านั้นออกจากบัญชีรายชื่อของคุณ

4. การนัดหมายหรือการเชิญ

การนัดหมาย มิใช่การให้รายละเอียด ขอให้แยกการนัดหมายออกจากการนำเสนอ จงใช้วิธีเชิญตามที่ระบบและอัปไลน์ของคุณแนะนำ รักษาท่าทางของนักธุรกิจ และฝึกฝนจนเป็น “ตัวเอง”

5.การนำเสนอข้อมูล (STP : Show The Plan / Share The Product)

เรียนรู้การนำเสนอผลิตภัณฑ์และนำเสนอ โอกาสทางธุรกิจให้เร็วที่สุด พุดคุยกับทุกคนอย่างตื่นตื่นถึงผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการใช้สินค้า ควรใช้วิธีการแสดงแผน โดยการเปิดแฟ้ม STP หรือ คุยตามขั้นตอนที่ระบบแนะนำ (STP 20 นาที) เรียนรู้วิธีการโปรโมทที่ประชุม OPP , UPS

6. การติดตามผล

ให้ผู้มุ่งหวังอีเมลข้อมูลและควรนัดหมายมาเซ็นเตอร์ หรือติดตามผลภายใน 2-3 วัน

7. พาตัวเองและทีมงานเข้าสู่ระบบ ๑ (Plug into SYSTEM)

คุณจะทำางานง่ายขึ้น เมื่อคุณใช้ระบบ๑ ความสำเร็จของคุณจะ ทำนายผลลัพธ์ได้ เมื่อคุณใช้ระบบ ระบบคืออะไร?

ระบบ คือ ความเข้าใจกระบวนการทำงาน รู้จักบทบาทของตนเองและมีความสามารถในการใช้ “เครื่องมือ” ที่จัดเตรียมไว้ ได้แก่ CD,VCD, หนังสือ ,ที่ประชุม เพื่อการสอนและพัฒนาองค์กรของคุณ ให้เจริญเติบโตอย่างมีทิศทางและต่อเนื่อง

8. บริการและวางแผนงานกับอัปไลน์

หลังจากที่ตั้งเป้าหมายชีวิตและเป้าหมายธุรกิจแล้ว นำเป้าหมายของคุณไปปรึกษาอัปไลน์ เพื่อวาง “แผนปฏิบัติ” ร่วมกับ สิ่งที่คุณต้องทำคือ

- บัญชีรายชื่อผู้มุ่งหวัง 50 -100 ชื่อ
- มีจิตใจที่เปิดกว้างยอมรับใน คำแนะนำของอัปไลน์ แม้บางอย่างอาจจะยังไม่เข้าใจมากนัก
- ยอมรับปรับตัวเอง ในจุดที่อาจจะขัดขวางต่อความสำเร็จ ขอให้ถามอัปไลน์
“ผม/ดิฉัน จะต้องลงทุนอะไรบ้าง”
“มีอะไรที่ผม/ดิฉัน จะต้องปรับปรุงบ้าง?”
“ผม/ดิฉัน จะต้องทำอะไรบ้าง”

<< อัฟไลน์คือ คู่คิด ที่ปรึกษา โค้ช เพื่อนร่วมทีมงานและหุ้นส่วนสำคัญของคุณ >>

รายการสิ่งที่ควรทำในการเริ่มต้น (45 วันแรก)
Start – Up Check Lists (First 45 days)

1. Action : ลงมือปฏิบัติ

- เรียนรู้และฝึกซ้อม “ 3 พื้นฐานสำคัญ ” (การเชิญตามสคริป, การ STP 20 นาที , การติดตามผลและการเริ่มต้นสมาชิกใหม่) เพื่อทำการ “ กำจัดรายชื่อ ” ออกจากบัญชีของคุณ
- เขียนรายชื่อคนที่คุณรู้จัก (Candidate List) อย่างน้อย 50 ชื่อ และวิเคราะห์รายชื่อกับผู้สปอนเซอร์หรืออัฟไลน์
- ตั้งเป้าหมายส่วนตัวและเป้าหมายในธุรกิจ และปรึกษาวางแผนงานกับผู้สปอนเซอร์ หรือ อัฟไลน์
- พุดคุยกับทุกคนอย่างกระตือรือร้น ถึงความประทับใจของคุณในผลิตภัณฑ์ของ Unicity (อาจใช้ โบรชัวร์, แฟ้ม STP , วีซีดี , วิดีโอ หรืออุปกรณ์อื่นๆ ช่วย)
- นัดหมายคนในรายชื่อ (Candidate) เพื่อการนำเสนอแผนการตลาดหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ ด้วยการช่วยเหลือของผู้สปอนเซอร์หรืออัฟไลน์ (STP แบบ 2-1) อย่างน้อย 2 ครั้ง อาจใช้ เทป/วิดีโอหรือการโทรศัพท์เป็นทีม (TT: Telephone Team) ช่วย
- นัดผู้มุ่งหวังที่สนใจ (Prospect) เข้าฟังการประชุมประจำสัปดาห์ (OPP, NBC หรือ Training) และ โปรโมทงานใหญ่ประจำเดือน (UPS)
- ติดตามผล (Follow Through) ด้วยความช่วยเหลือของผู้สปอนเซอร์หรืออัฟไลน์
- ทดลองทำการสปอนเซอร์ด้วยตัวเอง (STP 1-1) แล้วโปรโมทผู้มุ่งหวังเข้าสู่ระบบ
- ขอติดตามอัฟไลน์ ไปดูการทำงานในภาคสนามของอัฟไลน์ ว่าทำอะไร 2 ครั้ง
- กำหนดการประชุมที่บ้านของท่านขึ้น 2 ครั้ง กับสปอนเซอร์หรืออัฟไลน์

2. Product : เรียนรู้ข้อมูลผลิตภัณฑ์

- ฟังซีดี : เปลี่ยนการเดินทางให้กลายเป็น มหาวิทยาลัยเคลื่อนที่ แต่ละแผ่นควรฟัง 2-3 รอบ เพื่อการเก็บรายละเอียดและนำไปใช้บรรยายได้ด้วยตัวเอง
- ประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์

- ดู VCD เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- หนังสือที่ออฟไลน์แนะนำ
- เข้าฟังการอบรมประจำสัปดาห์ (TRAINING) หรือหลักสูตรพิเศษต่างๆ ที่แนะนำโดยระบบฯ เกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์
- ไปเยี่ยมชมสำนักงานใหญ่ หรือคลังสินค้าของบริษัท
- สอบถาม แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ข้อมูลผู้นำท่านอื่นๆ
- บริการลูกค้าประจำอย่างน้อย 10 ราย

3. System : เรียนรู้ระบบฯ ในการสร้างเครือข่าย

- ฟังซีดี : เปลี่ยนซีดีเพลงให้เป็นซีดีความรู้ เปลี่ยนความสุขชั่วคราวให้เป็นความรู้ในการสร้าง ความสุขที่ถาวร

- Why Business ?
- การเริ่มต้นอย่างถูกต้อง
- การทำ STP 20 นาที
- การติดตามผล
- การตอบข้อโต้แย้ง
- การทบทวน / นัดหมาย/เชิญ
- ประสบการณ์ผู้สำเร็จ
- ซีดีเพื่อการติดต่อ (Contact CD)
- VCD ในระบบ Unipower เช่น VCD เพื่อการติดต่อ (Contact VCD)
- อ่านหนังสือ “ระบบสู่ความสำเร็จ” เล่มนี้
- อ่านหนังสือ “คิดใหญ่ไม่คิดเล็ก”
- อ่านหนังสือ “วิธีชนะมิตร และการจูงใจคน” ของ เดล คาร์เนกี
- อ่านหนังสือ “เงินสี่ด้าน” และ “โรงเรียนสอนธุรกิจ” ของ โรเบิร์ต คิโยซากิ ในชุดพ่อรวย

สอนลูก

- อ่านหนังสือ “ 21 กฎเหล็กแห่งการเป็นผู้นำ”
- อ่านหนังสือที่ออฟไลน์แนะนำ:
- เข้าฟัง OPP อย่างน้อย 4 ครั้ง เพื่อเรียนรู้วิธีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และโอกาสทางธุรกิจ
- เข้าฟัง TRAINING ประจำสัปดาห์ทุกครั้ง
- เข้าการสัมมนาใหญ่ประจำเดือน UPS และลงทะเบียน UPR ครั้งถัดไป

- เข้าเรียน NBO เพื่อปูพื้นฐานที่จำเป็นในการสร้างเครือข่าย
- เพิ่มช่วยการบรรยายผลิตภัณฑ์และโอกาสทางธุรกิจ (เพิ่ม STP)
- หนังสือ , โบรชัวร์ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ สำหรับแจกหรือให้ยืม
- เทปความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ เทคนิคการทำงาน ประสบการณ์ผู้สำเร็จ อย่างน้อย 20 ม้วน สำหรับให้ผู้มุ่งหวังยืม
- ชุดข้อมูลสำหรับการติดตามผล อย่างน้อย 10 ชุด
- บัตรเข้างาน UPS อย่างน้อย 2 ใบ

*** อุปกรณ์บางอย่าง ต้องมีจำนวนชุดที่มากพอที่จะให้ผู้มุ่งหวังยืมไปศึกษาได้***

โปรดจำไว้ว่า

- ไม่มีอัปไลน์คนไหนอยากเห็นคุณล้มเหลว พวกเขาจะทำทุกอย่างเพื่อให้คุณประสบความสำเร็จ
- อัปไลน์ของคุณเป็นผู้ให้คำแนะนำในการทำธุรกิจ และเป็นผู้ถ่ายทอดระบบสู่ความสำเร็จให้คุณ
- คุณควรเข้าร่วมประชุมต่างๆ ที่จัดขึ้น เพื่อได้รับความรู้และการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง
- ให้คุณมองมุ่งไปที่ “เหตุผล” ที่คุณทำธุรกิจนี้
- จงเป็น “นักเรียนของระบบ” โดยเรียนรู้จากเทป หนังสือ และการประชุมต่างๆ

*** คุณสามารถมีทุกสิ่งที่คุณต้องการในชีวิต ถ้าคุณช่วยให้ผู้อื่นได้ในสิ่งที่เขาต้องการ***

รากฐานความสำเร็จ

กระบวนการแห่งความสำเร็จ

กระบวนการแห่งความสำเร็จสามารถแยกออกเป็น 5 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

- ความปรารถนาและความฝัน
- เป้าหมาย
- การวางแผน
- การลงมือทำ
- ความเชื่อ

ขั้นตอนที่ 1 : ความปรารถนาและความฝัน

ความปรารถนาเป็นสิ่งที่สร้างแรงบันดาลใจให้เรา เป็นสิ่งที่รองรับการเริ่มต้นสำหรับความสำเร็จทุกสิ่งที่เราทำ ความปรารถนาของคุณสามารถทำให้คุณฝัน และเมื่อคุณฝัน คุณได้สร้างภาพในใจของสิ่งที่คุณต้องการ คำถามที่ยิ่งใหญ่คำถามหนึ่งของชีวิต คือ “ทำไม บางคนจึงประสบความสำเร็จในขณะที่คนอื่นๆ ไม่ประสบความสำเร็จ” ทัศนศึกษา “ผู้ประสบความสำเร็จ” หลายกรณี แสดงให้เห็นสิ่งที่เหมือนกันบางอย่าง และการศึกษา “ผู้ที่ไม่ประสบความสำเร็จ” ก็ได้เปิดเผยลักษณะร่วมกันหลายอย่างเช่นกัน แต่เราจะมุ่งสนใจเฉพาะกรณีของผู้ประสบความสำเร็จเท่านั้นเหนือเหตุผลอื่นใด พวกเขาเป็น “นักฝัน” พวกเขาเฝ้าฝันถึงสิ่งที่ตนต้องการและคาดหวังว่าจะต้องได้ พวกเขามุ่งความสนใจไปที่ความฝันของตน ปกป้องและทะนุถนอมมันไว้ ผู้ที่ประสบความสำเร็จเรียนรู้ที่จะนึกถึงภาพสิ่งที่พวกเขาสามารถเป็นได้ไว้ในใจ การนึกถึงความฝัน และตัดสินใจทำให้มันเป็นความจริง เป็นบ่อน้ำพุของทุกสิ่งทุกอย่างที่เราบรรลุในชีวิต ดังนั้น จึงเริ่มต้นคิดถึงความฝันของคุณ จงขัดเกลาให้ความฝันของคุณชัดเจน และนึกถึงมันตลอดเวลา อย่าให้ใครขโมยความฝันของคุณ

ขั้นตอนที่ 2 : เป้าหมาย

การฝันเป็นส่วนที่เป็นธรรมชาติของการดำรงชีวิต เป็นความสามารถเฉพาะของมนุษย์ เราฝันถึงสิ่งที่เราปรารถนา ยิ่งความปรารถนาชัดเจนเท่าไร ความฝันของเราก็ยิ่งชัดเจนมากขึ้นเท่านั้น และยิ่งความฝันชัดเจนมากขึ้นเท่าใด ก็ยิ่งทำให้เราสามารถกำหนด “เป้าหมาย” ที่ชัดเจนมากขึ้นเท่านั้นด้วยเมื่อไรก็ตาม ที่คุณได้กำหนดเป้าหมายของคุณ และกำหนดเวลาที่คุณต้องการบรรลุเป้าหมายนั้น คุณจะสามารถวางแผนการทำงาน โดยมีทิศทางที่ถูกต้อง เป้าหมาย

เปรียบเสมือนจุดหมายในการเดินทางคุณไม่สามารถวางแผนการทำงาน โดยมีทิศทางที่ถูกต้อง เป้าหมายเปรียบเสมือนจุดหมายในการเดินทางคุณไม่สามารถวางแผนการเดินทางได้ ถ้าคุณยังไม่สามารถตัดสินใจว่า คุณกำลังจะไปที่ไหน คุณเห็นไหมว่า

กระบวนการนี้ทำงานอย่างไร ? ดังนั้นจงพุ่งความสนใจไปที่ความปรารถนาความฝันของคุณที่ยังเลือนรางอยู่ก็จะชัดเจนขึ้นกลายเป็น “เป้าหมาย” ที่ลึบเฉพาะเจาะจง อย่างให้ใครขโมยความฝันของคุณ

ขั้นตอนที่ 3 การวางแผน

ใน 2 ขั้นตอนแรก ความฝันและเป้าหมาย นำมาซึ่งขั้นตอนที่ 3 คือ “การวางแผน” การมีความฝันเพียงอย่างเดียว แต่ไม่มีการวางแผนก็จะกลายเป็นความปรารถนาที่เหนือเหตุผล คนส่วนใหญ่ไม่ได้ล้มเหลวเพราะเขาวางแผนให้ล้มเหลว แต่พวกเขาล้มเหลวเพราะไม่ได้วางแผน การวางแผนเป็นเสมือนชีพจรของความสำเร็จจุดหมายปลายทางและตารางเวลาที่เป็นส่วนประกอบที่จำเป็นในกระบวนการสู่ความสำเร็จด้วย ดังนั้น จงวางแผนการทำงานก่อนที่จะก้าวออกไปเสมอ เพื่อที่คุณจะไม่เสียเวลา หรือหลงทางในการมุ่งสู่เป้าหมายของคุณ อย่าให้ใครขโมยความฝันของคุณ

ขั้นตอนที่ 4 : ลงมือทำ

ความฝัน เป้าหมาย และการวางแผนอาจจะสูญเปล่า ถ้าปราศจากขั้นตอนที่ 4 ของกระบวนการสู่ความสำเร็จก็คือ “การลงมือ” คุณได้รับการแนะนำเข้ามาสู่แผนงานธุรกิจที่ได้ผล และสามารถช่วยให้บรรลุสิ่งที่คุณปรารถนาไม่ว่าสิ่งนั้นจะเป็นอะไรก็ตาม สิ่งที่คุณจะต้องตัดสินใจ คือ คุณจริงจังกับสิ่งที่คุณปรารถนามากพอที่จะลงมือหรือไม่ ? ถ้าได้เห็นลู่วิ่งและวิธีการแล้ว อย่าให้ใครขโมยความฝันของคุณ

ขั้นตอนที่ 5 : ความเชื่อ

คุณอาจจะกำลังคิดว่า “เรื่องของความเชื่อละ? พวกเขาเชื่อมั่นไปหรือเปล่า?” ความเชื่อจะต้องมาก่อนและมาพร้อมกับการกระทำ แต่ที่ถูกทิ้งไว้ท้ายสุด เพราะมันเป็นสิ่งที่เข้าใจยากที่สุดของกระบวนการสู่ความสำเร็จ 5 ขั้นตอน

มีคำพูดว่า “ส่วนที่ยากที่สุดของความสำเร็จคือ การเชื่อว่าคุณสามารถทำได้” นั่นเป็นความจริง และเหตุผลก็คือ ขั้นตอนการทำงาน 4 ขั้นตอนแรกในกระบวนการสู่ความสำเร็จเป็นสิ่งที่เห็นเหตุเป็นผล และเราสามารถจัดการได้ด้วยความสามารถในการเข้าใจในเหตุผลของเรา แต่

ความเชื่อเป็นอารมณ์และเรารู้สึกไม่ปลอดภัยกับมัน เพราะเราให้ความสนใจที่ยังเป็นปัญหาเกี่ยวกับอารมณ์ของเราเอง เราไม่เข้าใจแม้กระทั่งว่าทำไมเราถึงโกรธเกี่ยวกับเรื่องบางเรื่อง และบางครั้งก็กลับไม่รู้สึกรู้หาอะไรเลยในกรณีแบบเดียวกัน

มันเป็นธรรมชาติของมนุษย์ที่ยึดติดอยู่กับสิ่งที่สามารถอธิบายได้ เรามักจะรู้สึกไม่ค่อยสบายใจในความไม่แน่นอน ถ้าเราไม่เชื่อก่อนว่าเราสามารถทำบางสิ่งบางอย่างได้ การขาดความเชื่อมั่นของเราเป็นเหตุให้เราไม่ทำงานหนักสำหรับมัน และการขาดการทำงานนั้นแหละที่ปิดโชคชะตาของเราเอง เรามักจะเป็นศัตรูที่ร้ายกาจที่สุดของตัวเองอยู่บ่อยๆ เซคสเปียร์เคยพูดว่า “ความสงสัยของเราหลอกตัวเรา และบ่อยครั้งที่ทำให้เราเสียผลประโยชน์ที่เราอาจจะได้รับโดยลี้ลับความพยายาม”

ในการเริ่มต้น คุณรู้ว่าเมื่อเราได้เริ่มคิดถึงสิ่งต่างๆ ที่เราสามารถทำได้หลังจากที่เรามีธุรกิจที่ประสบความสำเร็จของตนเอง เราจะรู้สึกตื่นเต้น ความฝันที่กำลังกระตุ้นให้กำเนิดเป้าหมายและแผนงานที่จะทำให้ความฝันเหล่านี้เป็นความจริง แคลงมือทำจะไม่เกิดขึ้นเลยจนกว่าจะเชื่อว่า “คุณสามารถทำได้”

ความล้มพันธ์ของ 4 หุ้นส่วน

1. บริษัท Unicity Network

4 Powerful Points = 4 เสาหลักแห่งความแข็งแกร่ง

ผลิตภัณฑ์ (Product) : มีทีมวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมทั้งมีโรงงานผลิตเป็นของตัวเอง

- : เป็นเจ้าของสิทธิบัตรผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มากมาย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ล้าสมัย
- : ผลิตภัณฑ์โดดเด่น มีเอกลักษณ์ และมีศักยภาพในการทำตลาด
- : ผลิตภัณฑ์หลากหลาย ทำให้ไม่แปรปรวนตามกระแสผู้บริโภคมากนัก

การบริหารจัดการ (Personnel Management)

- : มีประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจ MLM มากกว่า 20 ปี
- : มีทีมงานวิจัยผลิตภัณฑ์มากกว่า 100 ปี
- : มีบริษัททางด้านโภชนาการอาหารที่ใหญ่ที่สุดในโลกเป็นรากฐานบริษัท
- : มีทีมที่ปรึกษาทางการแพทย์และงานวิจัย

แผนการตลาด (Plan)

- : แผนการตลาดทันสมัย ไม่ล้าหลัง
- : มีการให้ผลตอบแทน 12 รุ่น และมีการรวมสายงานด้านข้าง
- : มีโบนัสท่องเที่ยว และโบนัสประจำตำแหน่ง
- : แผนการตลาดจะทำให้มีรายได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าคุณจะไม่เคยขาย

ธุรกิจแล้ว

- : รายได้สามารถเป็นมรดกส่งต่อลูกหลานได้จริง
- : แผนการตลาดยุติธรรม และคุ้มค่าในการทำธุรกิจ

ศักยภาพ (Potential)

- : ธุรกิจไร้พรมแดน เป็นธุรกิจ E-Commerce
- : สามารถมีรายได้จากทั่วโลก
- : ยังไม่ขยายตัวมากเกินไป

2. Unipower

- Unipower เป็นระบบการฝึกอบรมที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าได้ผล
- Unipower ได้จัดเตรียม “เครื่องมือ” มากมายเพื่อให้ คุณทำงานง่ายขึ้น
- Unipower เน้นแนวคิดของการสร้างองค์กรธุรกิจระยะยาวอย่างมั่นคง

3.สายงานการสปอนเซอร์ของคุณ (Your Line Of Sponsorship)

บุคคลเหล่านี้ คือ คนที่จะร่วมทำงานกับคุณ และให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอุปกรณ์สนับสนุนธุรกิจของระบบ Unipower แก่คุณ เขาเหล่านี้ไม่เพียงมีประสบการณ์แต่ยังมีส่วนได้ส่วนเสียในความสำเร็จของคุณ จงรู้คุณค่าของพวกเขา เชื่อฟังพวกเขา และไว้วางใจขอคำแนะนำจากพวกเขาเพื่อที่จะทำ ให้คุณประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

4. คุณ (You)

คุณ คือ หุ่นส่วนสุดท้ายในความเป็นหุ่นส่วนอันแสนพิเศษนี้ จะประสบความสำเร็จหรือไม่คุณคือ ตัวแปรที่สำคัญอย่างแท้จริง แม้ว่าอีก 3 หุ่นส่วนพร้อมและได้ผ่านการพิสูจน์มาแล้ว แต่สิ่งที่เรายังไม่ทราบก็คือ ตัวคุณ คุณทราบหรือไม่ว่า คุณต้องการอะไร? คุณจะทำงานให้บรรลุถึงสิ่งนั้นหรือไม่? คุณยอมให้คนอื่นสอนได้หรือไม่? มีสิ่งหนึ่งที่คุณสามารถช่วยตัวเองได้ก็คือ ฟังคำแนะนำ

ความเชื่อเป็นตัวเร่งการลงมือทำ – ความคิดนี้้นำเดินเต็นจริง !

มาดูกันว่า ผู้ที่ประสบความสำเร็จนั้นได้ผ่านขั้นตอนการวางแผนไปยังขั้นตอนความเชื่อ และการลงมือทำของกระบวนการสู่ความสำเร็จ ได้อย่างไร ความเชื่อจะทำให้เกิดการลงมือทำ

David Schwartz ได้กล่าวในหนังสือที่ขายดีที่สุดในโลกเล่มหนึ่งคือ “ The Magic of Thinking Big (คิดใหญ่ ไม่คิดเล็ก) เกี่ยวกับเรื่องของความเชื่อว่า

“มนุษย์ทุกคนต้องการความสำเร็จ” บางส่วนของความรู้ในการสร้างความสำเร็จในทางปฏิบัติส่วนใหญ่ถูกค้นพบในพระคัมภีร์ไบเบิลที่ว่า ความศรัทธาสามารถเคลื่อนภูเขาได้ คุณสามารถย้ายภูเขาได้ด้วยความเชื่อ คุณสามารถชนะความสำเร็จโดยเชื่อว่าคุณสามารถสำเร็จได้ ความเชื่อที่แข็งแกร่งกระตุ้นให้จิตใจสร้างหนทางและวิธีการ การเชื่อในวิธีที่คุณสามารถสำเร็จ ทำให้ผู้อื่นเชื่อมั่นในตัวคุณ ความเชื่อว่าจะสำเร็จเป็นหนึ่งในส่วนประกอบพื้นฐานที่จำเป็นอย่างยิ่งของผู้ที่ประสบความสำเร็จ

ธุรกิจนี้ได้ผลและคุณสามารถทำได้

จงเชื่อและจงสำเร็จ !

เหตุผลว่าทำไมจึงได้ผล ก็เพราะวันนี้ เรากำลังตั้งใจทำในสิ่งที่คนอื่นจะไม่ทำ

ดังนั้น เราจึงสามารถมีวันพรุ่งนี้ที่คนอื่นไม่สามารถมีได้

จงเป็นผู้ชนะ จงเชื่อ คุณสามารถทำได้

วิธีการใช้ “เครื่องมือ”ในระบบ

การประชุมและการสัมมนา

มีการประชุมพื้นฐานหลายรูปแบบ ถ้าคุณเข้าใจและใช้มันอย่างถูกต้อง คุณจะมืองค์กรที่เติบโตอย่างมั่นคง

1. OPP (Opportunity Meeting) / การประชุมโอกาสทางธุรกิจ Unicity Network

ความถี่ : จัดทุกสัปดาห์ในพื้นที่ที่มีผู้นามากพอ

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้มุ่งหวังและผู้จำหน่ายรายใหม่

ค่าใช้จ่าย : สำหรับผู้มุ่งหวังและเพื่อนใหม่ๆ มักจะฟรี

หัวข้อการบรรยาย: จะเหมือนกันทุกครั้ง ได้แก่ แนะนำบริษัท ผลิตภัณฑ์ โอกาสในการทำธุรกิจ การแชร์ประสบการณ์จากผู้ใช้และผู้สำเร็จในธุรกิจ

ความยาว : 1-2 ชั่วโมง

2. NBC (New Business Course) ผู้เริ่มต้น และ TRN (TRAINING) /การฝึกอบรมด้าน

วิชาการ

ความถี่ : จัดทุกสัปดาห์

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จำหน่ายที่จริงจังในการทำธุรกิจ เพื่อนใหม่ที่ต้องการความมั่นใจมากขึ้น

ค่าใช้จ่าย : สำหรับผู้มุ่งหวังและเพื่อนใหม่ๆ มักจะฟรี โดยมักเป็นผู้นำในระดับ DR ขึ้นไปรับผิดชอบค่าใช้จ่าย

หัวข้อการบรรยาย : จะเปลี่ยนไปเรื่อยๆ การเริ่มต้นอย่างถูกต้อง เทคนิคการสร้างทีม

ความรู้ ด้านผลิตภัณฑ์ที่มากขึ้น กำลังใจจากผู้ประสบความสำเร็จ

ความยาว : 1-2 ชั่วโมง

การประชุม OPP , NBC และ TRN สำคัญมาก เป็นรากฐานขั้นต้นของความสำเร็จ มันคือจังหวะการทำงานรายสัปดาห์ของระบบฯ

3. UPS (Unipower Seminar) / การสัมมนาสร้างธุรกิจ Unicity

ความถี่ : เดือนละครั้ง UPS เป็นจังหวะรายเดือนของระบบที่สำคัญที่สุด

กลุ่มเป้าหมาย : ทุกคน (ผู้มุ่งหวัง ผู้จำหน่ายรายใหม่ รายเก่าและผู้นำทุกระดับ)

ค่าใช้จ่าย : มีเล็กน้อย เพื่อเป็นค่าสถานที่ ค่าเจ้าหน้าที่ และการจัดการต่างๆ

หัวข้อการบรรยาย: จะเปลี่ยนไปเรื่อยๆ วิชาการด้านสุขภาพ ประสบการณ์จากผู้ประสบ
ความสำเร็จระดับสูง การประกาศเกียรติคุณ เทคนิคการทำงานต่างๆ UPS เป็นงานที่สำคัญ
มาก มันจะแสดงให้เห็นถึงพลังของทีม คุณควรจะเข้าทุกครั้ง ต่อเนื่องอย่างน้อย 12 ครั้ง
และทุกครั้งพยายามโปรโมททิวไลน์ และผู้มุ่งหวังให้มากที่สุด แล้วคุณจะประหลาดใจกับ
ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น

ความยาว : ครึ่งวัน โดยมากมักเป็นช่วงบ่าย

4. NBO (New B.A.Orientation) และ LT (Leader Training)

ความถี่ : เดือนละครั้ง

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จำหน่ายรายใหม่และเก่าที่จริงจังในการทำธุรกิจ (ใหม่เข้า NBO เก่าเข้า
Leader Training)

ค่าใช้จ่าย : มีเล็กน้อยเพื่อเป็นค่าเอกสาร ค่าเจ้าหน้าที่และการจัดการต่างๆ

หัวข้อการบรรยาย: จะเหมือนกันทุกครั้ง ได้แก่ ทำไม่ต้องเป็นเจ้าของธุรกิจ ความเข้าใจใน
แผนขั้นพื้นฐาน วิธีการทำงานและสร้างเครือข่ายอย่างถูกต้องเพื่อความมั่นคงในระยะยาว หลักสูตร
NBO นี้จะช่วยท่าน ปรับความรู้พื้นฐาน ที่จำเป็นเพื่อการเรียนรู้ และต่อยอด ต่อไปใน LEADER
TRAINING ท่านอาจจะเข้าฟังมากกว่า 1 ครั้ง ก็ได้เพื่อให้แม่นยำมากขึ้น แต่ไม่จำเป็นต้องฟังซ้ำเกิน
3 ครั้ง

ความยาว : เต็มวัน โดยมากมักเป็น 9.00 -17.00 น. ลงทะเบียน 8.30 น.

5. PDC (President Camp)

ความถี่ : ปีละ 4 ครั้ง

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้นำระดับ EM ขึ้นไป

ค่าใช้จ่าย : ค่าบัตร PDC จะสูงกว่างานประชุมอื่นๆ เพราะนอกจากค่าสถานที่
เจ้าหน้าที่ ค่าจัดการต่างๆ อาจต้องรวมค่าที่พักและอาหารอีกด้วย

หัวข้อการบรรยาย : เทคนิคการสร้างเครือข่ายแบบมืออาชีพ ความยาว 3 วัน 2 คืน

6. UPR (Unipower Rally)

ความถี่ : ปีละ 3 ครั้ง

กลุ่มเป้าหมาย : ทุกคน (ผู้มุ่งหวัง ผู้จำหน่ายรายใหม่ รายเก่าและผู้นำทุกระดับ)

ค่าใช้จ่าย : ค่าบัตร UPR จะสูงกว่างานประชุมอื่นๆ เพราะนอกจากค่าสถานที่
เจ้าหน้าที่ ค่าการจัดการต่างๆ อาจต้องรวมค่าที่พักและอาหารอีกด้วย

หัวข้อการบรรยาย : ประสบการณ์จากผู้ประสบความสำเร็จ เทคนิคการสร้างเครือข่าย เพิ่ม
ความรู้ ความคิด ทักษะ เสริมสร้างสายสัมพันธ์ การประกาศเกียรติคุณ นี่คือการสัมมนาที่สำคัญ
ที่สุดของระบบ คุณควรจะไปทุกครั้ง เมื่อคุณสร้างธุรกิจจากการทำงานรายวัน (STP) นำพาผู้คน
เข้าสู่การประชุมประจำสัปดาห์ (OPP ,TRN) เคลื่อนคนเข้า UPS จนถึง UPR คุณจะ
ค้นพบวิถัจกรในการสร้างธุรกิจของคุณทุกๆ 4 เดือน มันเป็นเวลาที่เหมาะสำหรับการ
ตั้งเป้าหมายที่จะบรรลุความสำเร็จในลำดับขั้นถัดไป คุณอาจเป็น CL หรือ QP ใน UPR แรก เป็น
DR ใน UPR ถัดมา และเป็น ED ในอีก UPR ถัดไป นี่คือการยกระดับการสร้างทีมงานขนาดใหญ่ของ
ระบบ “Unipower”

ความยาว : 2 วัน 1 คืน

เป้าหมายการขึ้นตำแหน่ง

DR : Director : 3 สายงาน มียอด 5,000 PV และ 3,000 PV และ 1,000 PV

โดยมี Vital Sign ตามระบบ

SD : Senior Director : 3 สายงาน มียอด 10,000 PV และ 5,000 PV และ 2,000 PV

โดยมี Vital Sign ตามระบบ นี่คือนจุดเปลี่ยนที่สำคัญของธุรกิจ Unicity คุณ
จะมีโอกาสได้รับเชิญไปสัมมนาในระดับผู้นำทั้งใน และต่างประเทศ SD จะมีรายได้ > 100,000 บาท
ควรจะเป็นเป้าหมายระดับกลางที่คุณควรวางแผนที่จะบรรลุถึงให้ได้ในเวลา 6-18 เดือน รวมทั้งเป็น
ตำแหน่งที่คุณจะได้รับ Life Style Bonus

ED : Executive Director : 3 สายงาน มียอด 20,000 PV และ 10,000 PV และ 5,000 PV

โดยมี Vital Sign ตามระบบ

PC : President Club : PD,PS,PR,PDIA

อุปกรณ์เสริมการดำเนินธุรกิจ

อุปกรณ์เหล่านี้ เป็นเครื่องมือ “ทุ่นแรง” ในการสร้างเครือข่ายอย่างมืออาชีพ การลงทุนในสิ่งเหล่านี้ จะทำให้คุณประหยัดเวลาและเงินอย่างมาก ความรู้ทางวิชาการ เทคนิคการทำงาน และประสบการณ์ที่อยู่ในสื่อเหล่านี้ มีราคาเพียงน้อยนิดเมื่อเทียบกับสิ่งที่คุณได้รับ ถ้าคุณจะตอกตะปูลงไปโดยไม่เนื้อแข็ง คุณจะใช้ “ค้อน” หรือ “มือ” ของคุณในการตอก หนังสือนี้น่าจะเป็น “อาวุธ” ของคุณในการทำงาน

1. ชุดเริ่มต้นธุรกิจ (Starter Pack)

ข้อมูลชุดนี้ ได้รับการออกแบบและเลือกสรรมาเป็นอย่างดี จะเป็นข้อมูลที่ดียิ่งที่สุดสำหรับคุณ “ผู้จำหน่ายรายใหม่” ทุกท่าน เพื่อให้การลอกเลียนแบบเป็นไปได้ยาก และสามารถทำนายผลลัพธ์ได้ 100 % คุณควรให้เพื่อนใหม่ของคุณทุกคนเริ่มต้นด้วยชุดนี้ แล้วคุณจะพบว่าดาวไลน์ที่ลึกลงไป 10 ชั้นของคุณ จะเริ่มเรียนรู้ระบบไปพร้อมๆ กับการเริ่มสร้างธุรกิจในวิถีทางเดียวกับคุณ 100 %

2. ชุดข้อมูล (Info Pack)

เป็นเครื่องมือเพื่อช่วยในการติดตามผล และให้ความรู้กับผู้มุ่งหวังของคุณ อีกทั้งยังเป็นตัวเชื่อมที่ดีที่สุดในกรณีนัดหมาย จากครั้งนี้เมื่อพบกันอีกครั้งต่อไป

3. ซีดีที่แนะนำใหม่ประจำเดือน

การเรียนรู้ไม่เคยมีคำว่าสิ้นสุด トラバドที่ธุรกิจของคุณยังก้าวไปข้างหน้า คุณต้องการ “สื่อการสอน” ช่วยให้คุณปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัย (Updated) อยู่เสมอ ทั้งด้านวิชาการผลิตภัณฑ์ เทคนิคการทำงาน ประสบการณ์จากผู้สำเร็จ ซึ่งจะช่วยให้คุณ และองค์กรของคุณทุกคนตื่นตัวอยู่เสมอ และเราพบว่าอัตราการเจริญเติบโตของยอดขาย อัตราสปอนเซอร์ และความยั่งยืนของธุรกิจจะแปรผันโดยตรงกับปริมาณความรู้ที่เกิดขึ้นในองค์กร เพราะว่า “ที่ไหนมีความรู้ ที่นั่นย่อมมีธุรกิจที่แข็งแกร่ง”

4. หนังสือนำแนะนำประจำเดือน

คล้ายๆ กับเทป แต่หนังสือจะให้ความรู้ลึกในเนื้อหามากกว่า มันอาจจะไม่ตื่นเต้นเท่า แต่ก็มีความหมายมากมาย ที่เทปสอนไม่ได้ ต้องมีภาพประกอบ ซึ่งก็จะเหมาะกับหนังสือมาก

5. สื่ออื่นๆ /ซีดี/โบรชัวร์ต่างๆ /หนังสือต่างๆ
อยู่ระหว่างการพัฒนาออกมาอย่างต่อเนื่อง



การประกาศเกียรติคุณ (RECOGNITION) หรือการยกย่องและยอมรับในความสำเร็จ คือ
สิ่งที่สำคัญที่สุด เราเชื่อว่าการบรรลุเป้าหมายจะต้องเกิดจากการสังสมความสำเร็จเล็กๆ ทีละขั้นๆ นี้
คือบันไดสู่ความสำเร็จ ในระบบฯ

BA : มียอดส่วนตัว 200 พีวี

: ใช้สินค้า 100 % และบริการลูกค้า เป็นพื้นฐานสำคัญที่สุดอย่างหนึ่ง
ของการเป็น ต้นแบบ เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ

CL : Core Leader : นี้คือบันไดขั้นแรกของระบบ คือ ต้นแบบ (MODEL) ของผู้นำที่จะประสบ
ความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ บ่งบอกถึงความเต็มใจต่อการเรียนรู้พื้นฐาน

QP : Quick Power : คุณจะเรียนรู้การสร้างเครือข่าย 10,000 คนได้อย่างไร ? คุณต้องทราบวิธี
สปอนเซอร์ส่วนตัว และช่วยให้ทีมของคุณเกิดการสปอนเซอร์ส่วนตัว

QPE : Quick Power Express : อายูติการสปอนเซอร์ส่วนตัว ยังมีลูกทีมติดตัวมากเท่าไร ?
6,10,20 สาย ยิ่งหมายถึง พลัง ของคุณ ในการพุดคุยกับทีมงาน สปอนเซอร์
ส่วนตัวไปเรื่อยๆ จนกว่าคุณจะพบ ผู้นำ ที่จริงจัง 3-6 สาย โดยตั้งเป้าที่ 6 Front
Line ใน 2 เดือน

15 แผนต่อเดือน ขอยกย่องให้เป็น Silver Eagle
30 แผนต่อเดือน ขอยกย่องให้เป็น Gold Eagle
Ten Plus (10+) สำหรับ BA ใหม่ ที่พากลุ่มเข้าร่วมสัมมนาตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป

การเป็น CL
(Core Leader)

สิ่งนี้เป็นโอกาสที่จะยืนยันให้อัฟไลน์ของคุณได้เห็นว่า คุณจริงจังกับธุรกิจของคุณ การเป็น CL แสดงถึงเจตนาที่มั่นคงแน่วแน่ที่จะทำตามในสิ่งที่เราได้เลือกแล้วเพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด จากทรัพยากรต่างๆ ของ “Unipower” ซึ่งนับว่าเป็นขั้นตอนที่จำเป็นต่อความสำเร็จของคุณ

องค์ประกอบ 7 ประการของ CL นั้นอยู่ภายใต้การควบคุมของคุณ CL จะขยายประสิทธิภาพของการลอกเลียนแบบอันเกี่ยวกับทัศนคติ และอุปนิสัยสำหรับคุณเหมือนกับคุณ ได้มีก้าวแรกอันแข็งแกร่งไปสู่ความสำเร็จ ของคุณ CL คือเป้าหมายแรกของคุณ

1. แสดงแผนการตลาดอย่างน้อย 8 ครั้ง/เดือน

แสดงแผนการตลาดอย่างสม่ำเสมอ ใช้การโทรศัพท์เป็นทีม (ปรึกษาอัฟไลน์) และใช้เทปในการติดต่อผู้มุ่งหวังเพื่อนัดคนไปคุยส่วนตัวหรือ OPP/STP 8 ครั้ง คือปริมาณน้อยที่สุดที่แสดงออกว่าคุณยังคงอยู่บนเส้นทางความสำเร็จได้ แต่แน่นอนว่าการ STP 15 ,30 ครั้ง/เดือนจะยิ่งทำให้คุณสำเร็จเร็วขึ้น

2. ใช้สินค้า และแนะนำ 200 PV /เดือน

ใช้สินค้า Unicity เพื่อให้ตระหนักด้วยตัวเองถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จงเป็นผลผลิตของผลิตภัณฑ์ โดยมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นประจำ

3. ให้บริการลูกค้าอย่างน้อย 10 ราย

ใช้และสอนวิธีการสั่งซื้อสินค้า โดยให้บริษัท Unicity จัดส่งโดยตรง (ถ้ามี)

4. ฟังซีดีที่แนะนำ

การฟังซีดีทุกวัน และการฟังซ้ำๆ จะสร้างทัศนคติและทักษะต่างๆ ให้ฟังอาร์ซี (Recommended CD) ทุกๆ สัปดาห์

5. อ่านหนังสือ 15 นาทีต่อวัน

อ่านบาร์บี (Recommended Book) และหนังสือที่สร้างแรงจูงใจอื่นๆ , เดือนละ 1 แผ่น

6. เข้าร่วมประชุมของระบบ

ไปถึงก่อน และกับทีหลังเพื่อที่จะได้ประโยชน์สูงสุด ทำตัวเป็นผู้ให้และเป็นผู้สนับสนุนต่อระบบเข้าประชุม OPP,NBC,TRN,UPS หรือการฝึกอบรมพิเศษต่างๆ รวมทั้งการประชุม UPR เพื่อการเจริญเติบโตการเรียนรู้และเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้อื่น

7. เรียนรู้การทำงานเป็นทีม

มีทัศนคติเป็นคนที่ถูกสอนได้ (ให้ขอคำปรึกษาออนไลน์อย่างสม่ำเสมอ) เป็นคนที่เชื่อถือได้ และมีความรับผิดชอบ สอนระบบให้มีการลอกเลียนแบบ ยกย่องให้เกียรติเพื่อนร่วมทีม และไม่ข้ามสายงาน CL คือ ต้นทุนหลัก หรือต้นฉบับ (MODEL) ของการสร้างองค์กรขนาดใหญ่

งานพื้นฐาน

ความฝัน



รายชื่อ



เชิญ/นัดหมาย



STP



พาเข้าที่ประชุม OPP



ติดตามผล

ระบบสู่ความสำเร็จ “Unipower” และ “คุณ”

- ระบบสู่ความสำเร็จ “Unipower” เป็นระบบที่ช่วยให้ผู้คนสร้างธุรกิจเครือข่ายของตนเอง เป็นอิสระ ระบบนี้ไม่เกี่ยวข้องกับใดๆ กับบริษัท Unicity Network แต่เป็นแนวทางการทำงาน ที่ได้รับการพัฒนาจากประสบการณ์ของผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ ซึ่งจะเป็เหมือน “แผนที่” นำทางคุณไปสู่ความสำเร็จตามที่ตั้งใจ
- การเข้าร่วมสัมมนากับระบบสู่ความสำเร็จเป็นความสมัครใจของผู้เข้าร่วมสัมมนา ข้อมูลในการสัมมนาไม่ได้รับประกันความสำเร็จให้กับผู้ใด โดยเฉพาะแต่จัดขึ้นเพื่อมุ่งให้ความรู้ และช่วยให้แต่ละคนได้เรียนรู้จากบุคคลอื่น
- เราหวังว่าผู้จำหน่ายทุกคนที่เข้าร่วมกิจกรรมของระบบสู่ความสำเร็จ จะทำตามกฎจรรยาบรรณของบริษัท Unicity Network
- เราเชื่อว่าเทคนิคการสปอนเซอร์ที่หลอกให้คนเข้าใจผิดเป็นสิ่งที่ไม่ควรใช้และเชื่อว่าการใช้ผลิตภัณฑ์การแนะนำผลิตภัณฑ์ และการสปอนเซอร์ เป็นเรื่องที่สมควรปฏิบัติไปพร้อมกัน
- ผู้นำของระบบสู่ความสำเร็จรู้ว่า เราต้องพัฒนาบุคลิกภาพของความเป็นผู้นำ เพื่อความสำเร็จในชีวิตหรือในธุรกิจ คุณสมบัติเหล่านี้ เช่น ความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน การตัดสินใจ ความพากเพียร ความมีเหตุผล ความอดทน การทำงานหนัก ความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นสิ่งสำคัญ ส่วนความสามารถในการสื่อสารนั้นเป็นเพียงส่วนประกอบ ระบบของเราค้นหาวีธีที่จะช่วยผู้จำหน่าย แต่ละคนให้เป็นคนที่ดีที่สุดและเป็นผู้นำที่ดีที่สุดเท่าที่เขาจะเป็นได้ เราให้การสนับสนุนเรื่องหนังสือ CD และการสัมมนาหลากหลาย รูปแบบเพื่อทำหน้าที่ต่างๆ นี้ ให้สมบูรณ์ ผู้จำหน่ายจะเป็นผู้ตัดสินใจด้วยตัวเองว่า เขาสมควรจะลงทุนเวลา การเงินเป็นจำนวนเท่าไร เพื่อจะได้รับความรู้หรือความเชื่อมั่นที่จำเป็นต้องมีเพื่อบรรลุถึงเป้าหมายของตน ถ้าเราทำงานด้วยกัน เราจะสามารถ “สร้างคน” แล้วคนจึงสามารถ “สร้างธุรกิจ” ได้

ความฝันและการปฏิบัติ
แนวทางวางแผนงานชีวิตของคุณ

มีอยู่ 2 ขั้นตอนที่จะช่วยให้คุณได้

1. คิดถึงอนาคตของคุณใน 3 สิ่งนี้

- การงาน
- ความเป็นอยู่
- สังคม

2. ถามคำถามนี้กับตัวเอง

- เราต้องการประสบความสำเร็จในชีวิตใหม่ ?
- เราต้องการเป็นอะไร?
- เราพอใจกับชีวิตในวันนี้ไหม?

ก่อนที่คุณจะเริ่มวางแผนชีวิตคุณ คุณต้องรู้ว่าคุณต้องการไปทางไหน คุณต้องวางแผนชีวิตคุณ
คิดถึงสิ่งที่คุณจะเป็น

- ในอีก 2 ปีข้างหน้า
- ในอีก 5 ปีข้างหน้า
- ในอีก 10 ปีข้างหน้า

เขียนแผนการดำเนินชีวิต
พร้อมกับครอบครัว

“งานพื้นฐาน”
ความฝัน + เป้าหมาย
(DREAM)+(GOALS)

คุณมีเหตุผลแน่นอนใน การเข้าร่วมกับบริษัท Unicity Network ?

- คุณอาจจะต้องการรายได้พิเศษสำหรับครอบครัว
- คุณอาจจะต้องการเงินพิเศษ เพื่อซื้อของบางอย่าง
- คุณอาจจะต้องการพบปะผู้คน และหาเพื่อนใหม่
- คุณอาจจะกำลังมองหาอาชีพใหม่ หรือ ความท้าทายใหม่ในชีวิต

ไม่ว่าเหตุผลอะไรก็ตาม คุณต้องมีเป้าหมายเพื่อให้ได้สิ่งที่คุณต้องการนั้น หรือพูดง่ายๆ ว่า

ความฝันในชีวิตคุณคืออะไร

- ฝันว่าต้องการอะไรในชีวิตคุณ

ถ้าสมมุติว่าคุณมีเงินก้อนหนึ่ง ให้คุณเขียนสิ่งที่คุณต้องการ หรืออยากทำอะไรก็ได้

เขียนทั้ง
ความฝันใหญ่ๆ
และ
ความฝันเล็กๆ

“ขอให้สนุกในการใช้ความคิด และเพลิดเพลินกับการเขียนความฝันของคุณ”

อะไรคือสิ่งที่คุณต้องการ

- ชำระหนี้
- เครื่องเสียง
- ศึกษาต่อ
- อีสรภาพจากการทำงาน
- รถยนต์
- ท่องเที่ยว
- เกษียณตัวเอง
- พักผ่อน
- บ้าน
- เครื่องประดับ
- ลงทุน
- เวลาสำหรับครอบครัว
- โทรศัพท์มือถือ
- เสื้อผ้า
- ทำบุญ
- ?

ถ้ามีรายได้พิเศษเพิ่มขึ้น 10,000 บาทต่อเดือน

- 1.....
- 2.....
- 3.....

ถ้ามีรายได้พิเศษเพิ่มขึ้น 50,000 บาทต่อเดือน

- 1.....
- 2.....
- 3.....

ถ้ามีรายได้พิเศษเพิ่มขึ้น 200,000 บาทต่อเดือน

1.....

2.....

เมื่อเป็น **President Diamond** และมีอิสรภาพทั้งด้านการเงินและเวลา

1.....

2.....

3.....

***** ถ้าความฝันของคุณใหญ่พอ ก็ไม่ต้องคำนึงถึงความจริงที่เป็นอยู่*****

ทำไม ? คุณจึงร่วมธุรกิจ Unicity Network

เป้าหมาย หรือ ความฝัน

- คุณอยากมีอะไร

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

สถานที่ที่คุณอยากไป

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

คุณอยากทำอะไรในชีวิต

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

ถ้าคุณเลือกได้ คุณอยากเป็นอะไร

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

คุณอยากใช้ชีวิตแบบไหน

1.
2.
3.
4.
5.

ความสำเร็จของแม่พิมพ์ คือการทำให้ลูกพิมพ์ในสายงานบรรลุสู่ความสำเร็จ

My Dream Book (ให้ทำสมุดความฝันของคุณ)

สมุดความฝัน
(THE DREAM BOOK)

ขั้นตอนต่อไปให้คุณออกไปถ่ายรูปซื้อสมุดหรือเพิ่มเอกสารสวยๆ

ถ้าคุณมีกล้องถ่ายรูป ไปถ่ายรูปสิ่งที่เป็นความฝันของคุณ
สมมติว่าความฝันอันดับ 1 ของคุณเป็นรถยนต์คันหรู ให้ถ่ายรูปคุณยืนอยู่หน้ารถคันนั้น
ใส่รูปไว้ที่หน้า 1 ของสมุดความฝัน เพื่อให้แน่ใจเขียนหมายเลข 1 ตัวใหญ่ๆ ไว้หน้าแรก

ถ้าคุณไม่มีกล้องถ่ายรูป ก็ตัดรูปรถที่คุณต้องการจากนิตยสารเรื่องรถ
หรือไม่ก็ โบชัวร์ แล้วติด
ลงหน้า 1 ใน สมุดความฝันของคุณ

คุณจะต้องทำแบบเดียวกันนี้กับสิ่งที่เป็นความฝันของคุณทั้งหมดจนกว่า
สมุดความฝันของคุณจะเต็ม
แล้วทำให้สวยที่สุดเท่าที่คุณต้องการ

สมุดความฝันของคุณต้องเสร็จแน่นอน
พร้อมกับการสนับสนุนของครอบครัวที่เห็นความพยายามของคุณ
ในทุกๆ เช้า บ่าย คุณควรมองดูในสมุดความฝันของคุณ คุณจะต้องเห็นความสวยงามของมันและ
คุณต้องเชื่อว่า สักวันหนึ่งฝันของคุณจะกลายเป็นจริง

นี่คือกุญแจ
สู่ความสำเร็จ
ใน
Unicity Network

เอกสารเพื่อปฏิบัติการ (ACTION SHEET)

เมื่อสมุดความฝันของคุณเสร็จ ขึ้นต่อไปขอให้ คุณสัญญากับตัวเอง
เพื่อที่จะทำงานให้เกิดรายได้ และทำให้ฝันของคุณเป็นจริง

โปรดจำไว้ว่าคนบางคน ทำให้ความฝันของพวกเขาเป็นจริง ได้ภายใน 6 เดือน แต่ผู้คนส่วนมากจะ
คิดว่าต้องใช้เวลา 2-5 ปี หรือบางทีอาจเป็น 10 ปี จึงจะทำให้ความฝันเป็นจริงได้

ทุกสิ่งทุกอย่าง ขึ้นอยู่กับเวลา
และความพยายาม
ที่คุณมีให้กับธุรกิจของคุณ

เราสามารถสอนทุกสิ่งทุกอย่างที่คุณต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับ การสร้างเครือข่ายธุรกิจ
Unicity Network ของคุณ แต่ท้ายที่สุดมันขึ้นอยู่กับคุณเองในการ
ตัดสินใจ
ทำงานหนัก
สม่ำเสมอ
ซึ่งทำให้คุณประสบความสำเร็จ
มอบหมายหน้าที่ในตัวเองในวันนี้
และปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

ถ้าคุณทำได้!
เรารับประกันได้ว่า คุณต้องประสบความสำเร็จ

คนๆ เดียวลงมือกระทำ ดีกว่าคนพันคนได้แต่สนใจ

เราขอแนะนำคุณว่า ทุกๆ สัปดาห์คุณจะต้องพยายาม
สร้างความฝัน
ไปจับต้องและดูสิ่งที่คุณต้องการ
นั่งในรถที่คุณ ฝันจะมี หรืออย่างน้อยที่สุดก็ต้องจับต้องมัน
ไปดูบ้านที่คุณฝัน
ถ้าคุณฝันจะไปท่องเที่ยว ดูในหนังสือท่องเที่ยวที่คุณฝันจะไป
ฝันถึงชีวิตที่มีอิสรภาพทางด้านเวลา
พยายามเข้าใจถึงความฝันของคุณ แล้วบอกกับตัวเองว่า :

**** นี่คือการฝันของฉัน นี่คืองานที่ฉันต้องการ ให้กับตัวฉันและครอบครัวของฉัน****
นี่คือแรงกระตุ้นของคุณเพื่อความสำเร็จ ในเครือข่าย Unicity Network ของคุณ

คุณรู้จักใครบ้างไหม ?

WHO DO YOU KNOW ?

มีผู้คนนับร้อยที่คุณเกี่ยวข้องกับด้วย ได้แก่ เพื่อนบ้าน ญาติพี่น้อง สมาชิกองค์กรต่างๆ เพื่อนสนิท เพื่อนร่วมงาน เจ้าของธุรกิจ นักวิชาการ คนที่ประสบความสำเร็จมากๆ รวมทั้งคนที่คุณติดต่อธุรกิจด้วย

- คนขายดอกไม้
- ช่างตัดผม
- ช่างไฟฟ้า
- ช่างซ่อมวิทยุ
- ผู้รับเหมา
- พ่อครัว
- ช่างเชื่อมโลหะ
- ช่างทาสี
- มัณฑนาการ
- ช่างทำป้าย
- ช่างประปา
- ช่างก่ออิฐ
- ช่างซ่อม
- ช่างทำหลังคา
- ช่างโทรศัพท์
- เจ้าของร้านค้าพรม
- ช่างทำกุญแจ
- เจ้าของร้านเครื่องดนตรี
- นักหนังสือพิมพ์
- พยาบาล
- เสมียนไปรษณีย์
- พนักงานของเครื่องพิมพ์
- ช่างตัดเสื้อ
- ผู้จัดการโรงภาพยนตร์
- เกษัชกร
- เจ้าของร้านซักรีด
- ผู้จัดการร้านขายเสื้อผ้า
- เจ้าของร้านอาหาร
- บริการเสิร์ฟอาหาร
- ศิลปิน
- เจ้าของร้านเฟอร์นิเจอร์
- ช่างเสริมสวย
- ช่างทำเครื่องประดับ
- คนทำขนมปัง
- คนขายเนื้อ
- ผู้จัดการรายขายของชำ
- เจ้าของร้านขายยา
- เจ้าของร้านอาหารสำเร็จรูป
- เจ้าของบริษัทรับทำรั้ว
- ตัวแทนบริษัทท่องเที่ยว
- ช่างซ่อมนาฬิกา
- ผู้จัดการสำนักงาน
- คนผสมเหล้า

คนขับรถบรรทุก
ช่างตอกแต่งบ้าน
สถาปนิก – วิศวกร
นักกายภาพบำบัด
ตำรวจ – ทหาร
นักการเมือง
แพทย์ – ทันตแพทย์
นักดับเพลิง
นักดนตรี
นายธนาคาร
ผู้พิพากษา
นักจิตวิทยา
ทนายความ
คารา – นักร้อง
นักสืบ – ช่างภาพ

นักบิน
เพื่อนที่วัด โบสถ์ สุเหร่า
รัฐมนตรี
ครูสอนดนตรี
ครู
พ่อแม่ของเพื่อนลูก
เพื่อนๆ ในงานปาร์ตี้ บ่าว – สาว คู่แต่งงาน
ล่าสุดที่ไปร่วมงาน
สโมสรต่างๆ
เพื่อนข้างบ้าน
สมาชิกสมาชิกผู้ปกครอง
เพื่อนสามี
เพื่อนกินข้าว
ครูใหญ่ของโรงเรียน

*** นี่เพียงแค่นี้เริ่มต้น***

การนัดหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

- ภาคปฏิบัติเพื่อให้ได้ลูกทีม

ทำรายชื่อ - โทรนัด - แสดงแผน STP – ติดตามผล

- ท่านจะทำรายชื่อผู้มุ่งหวัง 200 รายชื่อได้อย่างไร

รายชื่อประกอบด้วย

1. **WARM LIST** รายชื่อที่เรารู้จักสนิทโดยทั่วไปประมาณ 20-50 ชื่อ เช่น

- ครอบครัว
- เพื่อนเรียน
- เพื่อนที่ทำงาน
- คนข้างบ้าน ฯลฯ

2. **COLD LIST** รายชื่อที่เราไม่สนิท เช่น

- จากนามบัตร
- จากหนังสือรุ่น
- รายชื่อบอกต่อจาก WARM LIST
- จากหนังสือต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ ฯลฯ
- จากอินเทอร์เน็ต Internet ฯลฯ

วิธีการทำรายชื่อ

- คุณจะต้องแยกรายชื่อผู้มุ่งหวังออกมาจากไคอารี่ของคุณและให้เขียนลงในตารางรายชื่อ
- ไม่ต้องตัดสินใจแทนพวกเขาเหล่านั้น
- กำจัดรายชื่อและเพิ่มรายชื่ออย่างต่อเนื่อง “ลงมือทำตามระบบ”

หลักการหลังการโทรนัดแล้ว

1. นัดได้แล้วรีบวางสาย อย่าพูดต่อไม่ว่าเรื่องส่วนตัวอื่นใด เอาไว้เจอกันแล้วค่อยคุย ตอนนี้อยู่
มากเลย
2. ให้เข้าใจว่าสคริปการ โทรจะเพิ่มอัตราการรับนัด และการรับนัดจำนวนมากจะนำมาซึ่ง
โอกาสเข้าร่วมธุรกิจที่มากขึ้น แต่ไม่ได้หมายความว่า ใช้สคริปแล้วจะสำเร็จ 100 % ยังมี
องค์ประกอบอื่นอีก ให้เข้าใจว่าเราอยู่ในธุรกิจค่าตัวเฉลี่ย, การโทรทุกครั้งแล้วรับนัดทุก
ครั้งเสียอีกที่เป็นเรื่องปกติ

หลักการที่ไม่ควรทำ

1. อธิบายรายละเอียดของ Unicity ทาง โทรศัพท์ มากจนเกินไป
2. ตื้อที่จะนัด หากเขาไม่รับนัดก็เก็บรายชื่อไว้ก่อน ให้ลองคิดว่าหากคุณมีธุรกิจแบบเซเว่น
อีเลฟเว่นแล้ว ชวนเพื่อนร่วมธุรกิจ หากเขาไม่สนใจเขายังมีเหตุผลส่วนตัวที่ยังไม่พร้อม ไม่
ควรกดดัน
3. ทะเลาะ หรือ ได้ตอบแบบถูกผู้มุ่งหวัง ต้องเข้าใจว่า “เขาไม่เข้าใจ”

สรุป

เป้าหมายการโทร

1. เพื่อให้ผู้มุ่งหวังรับนัด
2. เพื่อคัดเลือกรายชื่อ

โทรเพื่อxonัดเท่านั้น ไม่อธิบายรายละเอียดจนผู้มุ่งหวังเข้าใจว่า ตนรู้ทุกเรื่องแล้ว หรือคุยนาน
เกินไป ผู้มุ่งหวังอาจจะบอกว่า เออ รู้หมดแล้ว เอาไว้เรามีเวลาว่างค่อยนัดเจอกันอีกที

การโทรตามสคริป

สคริปช่วยให้

1. ผู้ที่ไม่ทราบวิธีเชิญคนทางโทรศัพท์ สามารถทำได้
2. อบรมลูกทีมที่อาวุโสกว่าได้ง่าย
3. ช่วยลูกทีม ให้ลูกทีมสามารถสอนลูกทีมตัวเองได้

Script ให้ถือเป็นฉบับพื้นฐาน เมื่อนำไปใช้จริงให้ปรับเป็นภาษาของท่าน แต่การส่งต่อให้ลูกทีม ต้องส่งฉบับพื้นฐานเท่านั้น เพื่อการลอกเลียนแบบที่ได้มาตรฐานเดียวกัน

หลักการก่อนการโทรนัด (ควรจัดเวลาไว้ 2 วัน ก่อนการนัดหมาย)

1. ไม่หวังที่จะให้เขามาเป็นลูกทีมเพื่อที่เราจะได้เป็น (เป้าหมายของเรา) ให้เปลี่ยนความคิดในมุมมองการเป็นผู้ให้ คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น (Make Life Better)
2. ให้นึกคิดในใจ 4 ข้อก่อนโทรนัด
 - “Unicity” เป็น โอกาสที่ดีที่สุดในชีวิต
 - “Unipower” เป็นระบบสนับสนุนที่ช่วยให้ผู้คนประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้น แน่นอนมากขึ้น
 - เราสามารถช่วยเหลือผู้คนมากมายให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
 - คนส่วนใหญ่ยังไม่รู้ว่า Unicity เป็นอย่างไร เราพร้อมที่จะอภัยทุกความคิดที่คิด ผิดๆ เกี่ยวกับ Unicity และ Unipower
3. ฝึกการพูดตามสคริปจนชำนาญ
4. ปรับสคริปเป็นภาษาตัวเองอย่างเป็นทางการ

หลักการโทรนัด

1. สนทนาสร้างความอบอุ่น 1-2 นาที ให้เขาทราบที่มาของเราก็ออ (ทักทายสั้นๆ)
2. ถามวันว่าง
3. พูดด้วยน้ำเสียงตื่นเต้น (ไม่ต้องเร็วก็ได้) บอกเหตุผลที่โทรมา
4. คัดคุณภาพ โดยการตั้งคำถาม
5. นัดหมายและวางหูทันที

(หากมีคำถามหรือข้อโต้แย้งอื่นๆ ที่ไม่มีในสคริปให้พยายามฟังเฉยๆ แล้วพยายามเข้าประเด็น
ในสคริป ธุรกิจ เพื่อทำการนัดหมายทางธุรกิจ)

โทรทิม
(ต้องตื่นเต้น)

1. สวัสดี.....สั้นๆ.....
2. ช่วงอาทิตย์นี้วันไหนที่คุณ.....มีงานยุ่งบ้าง (หยุดรอคำตอบ)
3. คือยังงี้ ตอนนี้เรายู่กับเพื่อนซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจด้านการตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ กำลังขยายตัวและกำลังทำเงินมากในขณะนี้ คุณ.....ได้แสดงตัวเลขให้คุณมั่นใจมากเลย ลองคุยกับ คุณเขาหน่อยนะ
4. สวัสดีครับ ผม.....เป็นเจ้าของธุรกิจด้านการตลาด ตอนนี้ กำลังนั่งคุย อยู่กับคุณ.....อยู่ คือยังงี้ครับตอนนี้เรากำลังมองหาคน 2-3 คน ที่มีความรับผิดชอบและไว้วางใจได้มาร่วมเป็นหุ้นส่วนในการทำธุรกิจร่วมกัน
เผอิญว่าคุณ.....ได้แนะนำว่า คุณ.....มีความรับผิดชอบดีผมจึงอยากจะได้พูดคุยกับคุณ ขอโทษนะครับ ผมขอถามตรงไปตรงมานะครับ ถ้าธุรกิจนี้ทำเงินได้จริงไม่รบกวนงานประจำของคุณ
ไม่ทราบว่าช่วงนี้คุณสนใจ มีรายได้เสริมนอกเหนือจากงานประจำไหมครับ (หรือคุณเพียงพอแล้ว) (อาจจะหยุดรอคำตอบก่อนก็ได้)
แต่ผมก็ไม่แน่ใจว่าธุรกิจนี้จะเหมาะกับคุณ.....หรือเปล่านะ หรือว่าคุณจะเหมาะสมกับธุรกิจนี้หรือไม่ ดังนั้น ผมจึงอยากจะได้พูดคุยกับคุณ ไม่ทราบว่า คุณจะสะดวกช่วงไหนดีครับในวัน.....เวลา.....หรือในวัน.....เวลา.....ดีครับ
เพราะผมต้องจัดเตรียมเอกสารสำคัญ เพื่อให้คุณพิจารณาว่าคุณจะเห็นศักยภาพของรายได้ที่คุณจะได้รับ
เป็นบริษัทอะไร สินค้าอะไร
เป็นคำถามที่ดีครับ
-ไม่ทราบว่า คุณ รู้จัก บริษัท Make Life Better
- คุณเคยได้ยิน สินค้าชื่อ BIOS LIFE ?
- บริษัทเราตอนนี้ มีการขยายงานอยู่ใน ญี่ปุ่น ฮองกง ไต้หวัน ในแถบเอเชียและกำลังขยายตัวอย่างมากในอเมริกา และ แคนาดา

การเชิญ (นัดหมายเท่านั้น)

ควรจัดเวลาไว้ 2 วัน ก่อนการเชิญ

- โทรทึม
- โทรเอง - นัดมาประชุม
 - นัดไปแสดงแผนตัวต่อตัว

- ขั้นตอนการเชิญ
1. ทักทายสั้นๆ
 2. ถามวันว่าง
 3. เหตุผลที่โทรมา
 4. คัดคุณภาพ โดยตั้งคำถาม
 5. นัดหมาย วางหูทันที

NOTE :

โทรเอง

1. สวัสดี.....(คุยเรื่องทั่วไป ประมาณ 1 นาที ชมเชยเรื่องดีๆ)
2. เย็นวัน.....ว่างไหม (ถ้าตอนไม่ว่าง ก็ไม่เป็นไร) *** ตื่นเต้น***
3. ตอนนี้ผมมีธุรกิจตัวหนึ่ง มันน่าฟังมาเลย เป็นธุรกิจด้านการตลาดที่ ประสบความสำเร็จมาก และกำลังขยายตัวทำเงินได้อยู่ในขณะนี้
4. ผมขอถามนิดหนึ่งนะครับ ถ้าธุรกิจนี้ทำเงิน ได้จริง และไม่รบกวนเวลาทำงานปกติของคุณ คุณจะสนใจช่องทางมีรายได้เพิ่มเติมในช่วงนี้ไหม (หยุดรอตอบ) ผมไม่สามารถให้สัญญาณอะไรในตอนนี้ได้นะ เรามาเจอกันซัก 20 นาที แล้วผมจะแสดงตัวเลขบางอย่างให้คุณดู *** นัดหมาย*** วันไหนในช่วงสัปดาห์นี้ที่จะสะดวกที่สุดสำหรับคุณ (ผมว่างวัน.....และวัน.....วันไหนสะดวกสำหรับคุณครับ)

ถ้าเค้าลังเล

เอาละคุณ.....ผมแน่ใจว่าคุณมีคำถามมากมาย แต่เหตุที่ผมโทรมา ก็เพียงเพื่อว่าคุณยินดีจะพบกันเพื่อคุยรายละเอียด แล้วทำการนัดต่อ

ถ้าเขายินทรานไม่รับนัด หรือ ไม่สนใจ

“คุณ.....ครับ ดูเหมือนว่าคุณลังเลเกี่ยวกับเรื่องนี้ ลองทบทวนดูนะแล้วผมค่อยโทรกลับมา อีกครั้งนะครับ”

“ที่จริงเราสามารถพบกัน พร้อมกับผู้ร่วมงานอีกคนหนึ่งซึ่งเขาสามารถตอบคุณได้ทุกคำถาม”

“เอาละ คุณ.....ทำไม ไม่ลองให้ผมส่งข้อมูล (CD , VCD) บางส่วนไปให้คุณ หลังจากคุณได้ศึกษาดู แล้วคุณค่อยโทรมาอีกครั้งเราจะ ได้จัดเวลาพบกันดีไหมครับ”

มันเป็นการขายหรือเปล่า ?

คุณชอบขายหรือครับ.....(ไม่ว่าเขาจะตอบชอบหรือไม่ก็ตาม) ถ้ายังงั้น คุณต้องชอบสิ่งที่เราเสนอให้คุณแน่นอน

คือ ยังไงครับ เราเพียงโทรมาเพื่อต้องการแค่นัดหมาย เพื่อว่าคุณยินดี ผมจะได้จัดเตรียมเอกสารสำคัญ และผมจะ ได้แสดงตัวเลขให้คุณได้เห็นศักยภาพของรายได้ที่คุณจะได้รับ เพื่อประกอบการพิจารณาเท่านั้น ผู้ร่วมงานของผมนัดกันวันที่.....กับวันที่.....คุณสะดวกมาร่วมคุยกับเราวันไหนดีครับ

เอายังไงครับ หากว่าคุณยังลังเลที่จะรับนัดเพื่อการพบประพุดคุยเราอาจจะส่งเอกสาร CD,VCD ไปให้คุณศึกษาดูก่อนแล้วยังไงเราก็อยน์คหมายเพื่อพุดคุยกันอีกทีดีไหมครับ (หากโทรแล้วผู้มุ่งหวังรับนัดก็ให้ส่งโทรศัพท์คืน) (ต้นเต้น)
“ดูแล้วมันยอดเยี่ยมจริงๆ เลย เอาไว้วันนัดผมจะไปด้วย แล้วเราก็อยคุยกันนะครับ วางหูโทรศัพท์ทันที”

ตัวอย่างคำถามและแนวทางการตอบ

1. ธุรกิจอะไร ,บริษัทอะไร,สินค้าอะไร?

เป็นคำถามที่ดีครับ

- ไม่ทราบว่าคุณรู้จัก บริษัท Make Life Better ?
- คุณเคยได้ยิน สินค้าชื่อ BIOS LIFE ?

บริษัทเราตอนนี้ มีการขยายงานอยู่ใน ญี่ปุ่น ฮองกง ไต้หวัน ในแถบเอเชีย และกำลังขยายตัวอย่างมากในอเมริกา และ แคนาดา

2. เป็น MLM หรือเปล่า ?

เป็นแฟรนไชส์ Net Work แต่ผมไม่สนใจหรอกครับ ว่าจะเรียกว่าธุรกิจอะไร ขอให้เป็นธุรกิจที่สุจริต และยุติธรรมและทำให้เรามีโอกาส มีรายได้เดือนละ 1 ล้านบาท ผมคิดว่ามันน่าสนใจนะครับ แต่ผมยังไม่แน่ใจว่าคุณจะสนใจรายได้เดือนละ 1 ล้านบาทหรือเปล่า ฟังดูไม่น่าเชื่อครับ แต่ยืนยันได้ว่าทำได้จริงครับ

3. มันเป็นงานขายหรือเปล่า ?

คุณชอบขายหรือครับ ?.....(ไม่ว่าเราจะตอบชอบหรือไม่ก็ตาม) ถ้ายังงั้น คุณต้องชอบ สิ่งที่เรานำเสนอให้คุณแน่นอน

4. ไม่อยากให้คุณเสียเวลา เพราะคิดว่าตัวเองไม่ถนัด ?

ผมเองก็ไม่อยากเสียเวลาเหมือนกัน หากว่าคุณคิดว่าคุณไม่ถนัด แต่คุณ.....เคยได้ยิน Unipower หรือเปล่าครับ Unipower เป็นกลุ่มนักธุรกิจ ที่ใช้ระบบการสอนการตลาดแบบแฟรนไชส์มาช่วย ให้หลายคนที่ไม่ถนัด ประสบความสำเร็จมาต่อมากแล้วครับ

5. ไม่เอาดีกว่าไม่ค่อยมีเวลา ?

ครับ ผมกำลังมองหาคนที่ไม่ค่อยมีเวลาพอดี เนื่องจากว่า คนที่ไม่ค่อยมีเวลา เป็นคนที่มีความสามารถมาก เช่น คุณหมอดังหลายท่าน ที่เข้าร่วมธุรกิจตัวนี้ก็ไม่ค่อยมีเวลาเหมือนกัน แต่คุณลองฟังดูแล้วคุณสนใจที่จะเข้าร่วมธุรกิจตัวนี้ผมคิดว่าคุณสามารถจัดสรรเวลาได้ครับ

6. ส่งเอกสารมาให้ดูได้หรือเปล่า ?

ได้ครับผมจะนำไปส่งด้วยตัวเองเลยครับ เป็นวัน.....หรือว่าวัน.....ดีครับ

7. เหมือนแอมเวย์หรือเปล่า

แล้วคุณ.....คิดว่าแอมเวย์เป็นอย่างไร (รอกำตอบ (ไม่ว่าเขาจะตอบเราอย่างไร เราขอนัดได้เลย)

โทรเอง (2)

1. สวัสดีครับคุณ.....ผมจะเล่าให้ฟังสั้นๆ นะว่าวันนี้โทรมาทำไม
2. คุณ.....ว่างมั๊ยในคืนวัน.....หรือวัน.....(เยี่ยมมาก)
3. ไม่แน่ใจว่าคุณรู้หรือเปล่านะว่าตอนนี้ผมเริ่มงานกับกลุ่มนักธุรกิจกลุ่มหนึ่งที่ประสบความสำเร็จมากเลย เป็นหนทางทำเงินที่น่าสนใจมาก
4. ขอดถามสักนิดนะ ถ้าธุรกิจนี้ทำเงินได้จริง และไม่รบกวนงานประจำของคุณ คุณสนใจช่องทางมีรายได้เพิ่มเติมจากงานประจำไหมครับ (รอกำตอบ....) (อาจมีคำถามมา
ได้แน่นอน แต่น่าจะรอถึงเย็นวัน.....แล้วคุณจะได้ข้อมูลทุกอย่างโดยตรงตอนที่เรามีเวลามากกว่านี้ คุณอาจจะสนใจหรือไม่สนใจก็ได้นะ แต่ผมก็อยากให้คุณลองประเมินดู นัดหมาย
เราจะทำงานให้กับตัวเองในธุรกิจนี้ และเรายังได้รับการสนับสนุนการทำธุรกิจจากนักธุรกิจในกลุ่ม Unipower โดยใช้ระบบการตลาดแบบแฟรนไชส์ อีกด้วย
(ถ้ามีคำถาม) นี่แหละ ที่ผมอยากจะได้นัดหมาย เพื่อเราจะได้พูดคุยกันซัก 20 นาที ---ทำการนัดหมาย
ฟังนะ.....ไว้ใจผมในเรื่องนี้ได้ ผมอยากให้คุณเห็นสิ่งที่ผมกำลังทำอยู่ ผมมีเพื่อนที่สามารถตอบคุณได้ในทุกคำถามเลยตกลงนะ ให้ผมนัดเพื่อนผมวัน.....หรือวัน.....นี่ดี ผมจะได้นัดเข้ามาปรึกษา

ตัวอย่าง Script การเชิญ แบบอื่นๆ

ครั้งที่ 1 เช็ด FORM ก่อน

F (Family)	= ครอบครัว คุณถึงครอบครัวของเพื่อนเราก่อน
O (Occupation)	= อาชีพ คุณว่าเพื่อนเรากำลังทำงานด้านไหนอยู่
R (Recreation)	= เวลาว่าง คุณว่าเพื่อนของเรามีวันหยุดวันไหนบ้าง
M (Message)	= ข้อมูลทั่วไป กว้างๆ

ครั้งที่ 2 หลังจากคุยครั้งที่ 1 แล้ว 2-3 วันให้หลัง ทักทายเป็นสักระยะ สมมุติ ว่าถ้าคุณมีรายได้เพิ่มจากงานประจำสัก 50,000 – 100,000 คุณจะสนใจไหม รอฟังคำตอบ ถ้าตอบว่าสนใจ ถามต่อไปว่า แล้วมี ช่องทางหรือยัง รอฟังคำตอบ ถ้ายังเรามีช่องทาง

เพื่อนของเราจะถามกับมาว่า

1. งานอะไร

เป็นธุรกิจส่วนตัว ทำการตลาดกลุ่มสุขภาพเติบโตอย่างมาก ต้องการขยายงานเพิ่มเลยนึกถึงคนเก่งๆ อย่างคุณ

2. MLM หรือไม่

คุณทำธุรกิจ MLM อยู่หรือ แล้วรอฟังคำตอบ

3. งานขายหรือไม่

คุณชอบงานขายหรือ คุณทำอยู่หรือ

4. ไม่มีเวลา

เมื่อก่อนเราก็คิดเหมือนเธอว่าไม่น่าสนใจ จะเสียเวลาเปล่า แต่หลังจากที่เราศึกษาหาข้อมูลก็พบว่ามันน่าสนใจมากๆ ถ้าเรามีรายได้เพิ่มให้ครอบครัวอีกเดือนละ 100,000 บาทจะดีหรือเปล่า

5. AMWAY ใช่มั้ย

เธอทำไมคิดว่า AMWAY ไม่ใช่ AMWAY หรือกลัวใจได้ไม่ได้ชวนไปขายของ

6. มีเพื่อนเคยทำงานลักษณะนี้ ไม่เห็นจะสำเร็จ

สิ่งที่เราจะนัดเธอคุณนี่เป็นงาน ซึ่งงานทุกอย่างในโลกนี้ก็มีปัญหาทั้งสิ้นและทุกงานจะมีทั้งคนที่ทำสำเร็จและไม่สำเร็จเป็นเรื่องธรรมดา แต่สำคัญคือเรื่องของการทำงานอย่างมีรูปแบบ มี

ระบบงานที่ดีซึ่งเรามั่นใจว่างานนี้มีระบบการจัดการทำงานที่ดีที่สุด มีคนมากมายเข้ามาและสำเร็จมีรายได้เพิ่มเติมเดือนละเป็นแสนบาทหลายสิบคนแล้วใน 1 ปี

7. รายได้ 1 ล้านจริงหรือ ?

จริงๆ ครับ เรื่องนี้พิสูจน์ได้ไม่ยาก แต่ผมไม่แน่ใจว่าคุณ....จะสนใจรายได้เดือนละ 1 ล้านบาทหรือเปล่า

8. เป็นลูกโซ่หรือเปล่า ?

คุณคิดว่าลูกโซ่เป็นอย่างไรครับ ?

9. เคยทำ MLM มาแล้วไม่ได้ผลเหนื่อยมากและไม่เห็นได้อะไรเลย ?

จริงหรือครับ ตอนนั้นทำแล้วเป็นยังไงบ้าง (ฟังเขาสักพัก) แล้วคุณ...เคยได้ยินระบบงาน Unipower หรือเปล่าครับ Unipower เป็นกลุ่มนักธุรกิจที่รวบรวมกลุ่มวิสาหะ กลุ่มหมอ และกลุ่มผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ MLM นี้มาตั้งหลักสูตร เพื่อช่วยคนที่อยากสำเร็จในธุรกิจ MLM สำเร็จได้ง่ายขึ้น มีเวลาน้อย พุคไม่ค่อยเก่ง เรียนไม่ค่อยสูง ไม่ค่อยรู้จักคน ก็สามารททำได้

*** ในการเคลื่อนคน***

1. เราต้องตื่นเต้น
2. ทำให้เขาอยากรู้ เช่น ถ้ามีคำถามระหว่างแสดงแผน ผมมักตอบว่า “ เป็นคำถามที่ดีมากเลย ครับ ขอให้ช่วยจำคำถามนี้เอาไว้ก่อน แล้วเมื่อผมแสดงแผนจบแล้ว ผมจะตอบคำถามนี้ (โดยส่วนใหญ่ ผู้มุ่งหวังมักจะลืมคำถาม)

แต่หากว่าเขาไม่ลืมคำถาม ขอให้เราลองตอบทำนองนี้ “ เรื่องรายละเอียดตรงนี้ เมื่อคุณ ได้เข้าฟัง OPP คุณจะ...รู้หมดเลย

คุณ..ครับ ผมคิดว่าโอกาสอย่างนี้ไม่ได้เข้ามาบ่อยๆ ในชีวิต หลังจากที่ผมได้ศึกษาข้อมูลอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้ว ผมได้ตัดสินใจเข้าร่วมทำธุรกิจนี้ อย่างต่อเนื่อง ผมเชื่อว่าโอกาสนี้จะทำให้ชีวิตของคนอีกหลายๆ คนดีขึ้น ผมคิดว่าไม่ใช่เฉพาะเรื่องเงินนะครับ ธุรกิจนี้ยังมีอย่างอื่นอีกที่มากกว่าคำว่าเงิน เช่น การเป็นเจ้าของธุรกิจของตัวเอง อิสรภาพทางการเงิน มิตรภาพ การพัฒนาศักยภาพในการเป็นผู้นำ เวลา สำหรับครอบครัว

แต่ผมไม่แน่ใจว่าธุรกิจนี้จะเหมาะกับคุณ....หรือเปล่า และผมก็ไม่แน่ใจว่าคุณ...จะทำธุรกิจตัวนี้ได้หรือเปล่า

ผมจึงขอเรียนเชิญคุณ...เข้าไปฟังรายละเอียดเพิ่มเติมที่ (OPP) เพื่อให้คุณ....ได้รับทราบข้อมูลมากขึ้น เพื่อประกอบการตัดสินใจ

และบัตรนี้ นะครับ ชื่องาน UPS บัตรนี้เป็นบัตรเปลี่ยนชีวิตครับ ในวันอาทิตย์ โดยปกติแล้วเราใช้เวลาไปกับการดูหนัง ฟังเพลง สิ่งที่เราได้รับคือความบันเทิง แต่วันอาทิตย์นี้พลาดไม่ได้ นะครับ เพราะว่าคุณ....(วิทยากร) ซึ่งท่านเป็นวิทยากรในงานนี้ ท่านเป็นผู้ประสบความสำเร็จสูงสุด ท่านมีรายได้มากมาย ท่านมีความมั่นคงในชีวิต ท่านจะทำอะไรๆ ก็ได้แล้ว แต่ท่านเสียสละเวลาส่วนตัวมาเพื่อพวกเราครับ บัตรใบละ 200 บาท ไม่ทราบว่าจะรับไว้ 1 หรือ 2 ใบครับ

(ก่อนลากลับ ให้สังเกตว่าผู้มุ่งหวังอยากจะไปฟัง OPP หรือไม่ ถ้าอยาก ให้เราทำการขอนัดหมายเลยครับว่าจะไปเจอกันวันไหน หรือ หากดูแล้วผู้มุ่งหวังสนใจก็ให้เขาพิมพ์ข้อมูล แล้วให้ทำการนัดหมายครั้งต่อไปในทันที)

หลักการในการแสดงแผน 20 นาที

1. ต้องใช้เวลาน้อยๆ ไม่ควรเกิน 30 นาที
2. ต้องพูดง่ายๆ เพื่อให้เกิดการลอกเลียนแบบได้
3. จริงใจ ไม่ต้อ เรามาเพื่อบอกโอกาสเท่านั้น “เราเป็นเพียงผู้ส่งสารเท่านั้น”
4. การตัดสินใจเป็นของผู้มุ่งหวัง “ผู้มุ่งหวังเป็นคนตัดสินใจเอง”

ถ้าไปกับออฟไลน์ ก่อนแสดงแผน ให้ยกย่องออฟไลน์ก่อน ไม่ต้องยกย่องผู้มุ่งหวัง การยกย่องออฟไลน์ เพื่อมอบพลังให้กับออฟไลน์ ผู้มุ่งหวังจะได้ตั้งใจฟัง ออฟไลน์แสดงแผน เมื่อผู้มุ่งหวังสมัคร ผู้มุ่งหวังจะสมัครกับเรา เพราะฉะนั้นการยกย่องออฟไลน์ ก็เพื่อตัวเราเอง เพราะเมื่อออฟไลน์แสดงแผนเสร็จ ออฟไลน์จะยกย่องกลับมาที่เรา เมื่อนั้นผู้มุ่งหวังจะรับทราบที่เราก็ไม่ธรรมดาเหมือนกัน ถ้าเราไม่ยกย่องออฟไลน์เวลาออฟไลน์ยกย่องกลับ จะไม่มีพลัง ผู้มุ่งหวังจะไม่รู้สึกอะไร

หัวข้อในการแสดงแผน

1. ทักทายเปิดใจ
2. ธุรกิจเครือข่ายธุรกิจทั่วไป
3. บริษัท
4. ผลิตภัณฑ์
5. แผนการตลาด
6. การเริ่มต้นระบบ Unipower

ให้นี่คิดในใจ 4 ข้อ ก่อนเข้าไปแสดงแผนว่า

1. Unicity เป็น โอกาสที่ดีที่สุดในชีวิต
2. Unipower มีระบบสนับสนุนที่ช่วยให้ผู้ทำธุรกิจประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้น แน่นอนมากขึ้น
3. เราสามารถช่วยเหลือผู้คนมากมาย ให้มีคุณภาพชีวิตดีขึ้น
4. คนส่วนใหญ่ยังไม่รู้ว่า Unicity เป็นอย่างไร เราพร้อมจะให้อภัยทุกความคิด ที่คิดผิดเกี่ยวกับ Unicity และ Unipower

เคล็ดลับวิชาการแสดงแผน ****ตื่นตื่น**** เชื่อมโยงความฝันเข้ากับแผนตลาด

1. ไม่นั่นพูดให้เข้าใจอย่างละเอียด
2. ไม่นั่นปิดการขาย
3. ไม่เร่งการตัดสินใจ
4. ไม่ต้องแก้ไขความคิด ถ้าผู้มุ่งหวังตัดสินใจ

ก่อนลากลับ โปรโมทบัตร UPS ถ้าเป็นไปได้ทำการนัดครั้งต่อไปทันที
อย่าลืมนะครับเพื่อการเลื่อนคน เราไม่ได้มาตอบคำถามอะไรมากมาย

บันทึกการแสดงผลการตลาด STP

	เดือน.....			
no	Name (ชื่อ)	No	Follow	Yes
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				

การพาคนเข้าที่ประชุม

MBM : Meeting Before Meeting

- ควรนัดผู้มุ่งหวังก่อนเริ่มประชุม 30-60 นาที (หากเป็นผู้มุ่งหวังใหม่ให้ STP ก่อนพาเข้า OPP)
- พาชมบริษัท สำนักงาน เซ็นเตอร์
- แนะนำให้รู้จักกับออฟไลน์ ไลน์ ไลน์ ที่มีภูมิหลังต่างๆ กัน ถ้าสามารถให้ผู้มุ่งหวังได้คุยกับเพื่อนร่วมธุรกิจที่มีภูมิหลังหรืออาชีพคล้ายๆ กันยิ่งจะดี
- โทรแจ้งออฟไลน์ล่วงหน้าว่าจะพาผู้มุ่งหวังเข้ามา โดยบอกชื่อ อาชีพ สิ่งที่เขาสนใจเป็นพิเศษ จุดที่น่าพูดคุยถึง เพื่อออฟไลน์รู้ล่วงหน้าจะได้ช่วยคุณให้ข้อมูลได้อย่างตรงจุด
- พยายามพาผู้มุ่งหวังไปนั่งแถวหน้าสุด โปร โมทวิทยากร สร้างความสำคัญของที่ประชุมนี้

MAM : Meeting After Meeting

- นั่งล้อมเป็นวงกลม 5-10 คน ไม่ควรเป็นวงใหญ่เกินไป สูงสุดน่าจะไม่เกิน 12 คน
- ผู้นำที่มีประสบการณ์ จะทำหน้าที่เป็นพิธีกร เพื่อให้ทุกคนแนะนำตัวทีละคน โดยเริ่มจากเพื่อนเก่าที่มีประสบการณ์ก่อนสัก 2 ท่าน จากนั้นค่อยเป็นเพื่อนใหม่ๆ แนะนำตัว
- ชี้นำเชิงบวก
- แนะนำชุดข้อมูลหรือปิดบังงานประชุมที่ใหญ่ขึ้น เช่น ถ้าวันนี้เป็น OPP ให้ปิด UPS ถ้าวันนี้เป็น UPS ให้ปิดบัตร UPR
- แนะนำให้นัดหมายเพื่อการศึกษา วางแผนงานเป็นส่วนตัวกับออฟไลน์ของเขาทันที

การติดตามผล

ขั้นตอนนี้จะเริ่มหลังจากผู้มุ่งหวังได้ฟังแผนการตลาดแล้ว การติดต่อผู้คนเพื่อนัดหมาย และแสดงแผนเป็นเรื่องที่ค่อนข้างง่าย เมื่อเปรียบเทียบกับ การติดตามผลซึ่งคุณจะพบกับการตอบสนองต่างๆ กัน และประสบการณ์ ความเชื่อมั่นรวมทั้งทักษะเกี่ยวกับคน ของคุณสามารถสร้างความแตกต่างอย่างมาก

วัตถุประสงค์

1. เพื่อตอบคำถาม และค้นหาว่าผู้มุ่งหวังกำลังต้องการ หาบางอย่างเพิ่มเป็นพิเศษ ในชีวิตหรือไม่ หลังจากนั้น แสดงให้พวกเขาเห็นถึง ขั้นตอน “การเริ่มต้น” อย่างง่ายๆ
 2. ถ้าผู้มุ่งหวังไม่สนใจการเข้าร่วมเป็นผู้จำหน่าย ก็ทำให้เขากลายเป็นลูกค้าของคุณแทน ถ้าคุณ ไม่ได้นัดหมายผู้มุ่งหวังภายใน 2-3 วันหลังการแสดงผล หรือ OPP ให้โทรศัพท์ไปบอกว่า “ผมจำเป็นต้องไปพบคุณเพื่อรับชุดข้อมูลที่ให้ยืมคืนมา ผมคงอยู่ได้ไม่นาน เพราะต้องไปพบกับ คนอื่นอีก คุณสะดวกสัก 6 โมงครึ่งไหม หรือว่า 2 ทุ่มครึ่งดีกว่าครับ?”
- ไปถึงให้ตรงเวลา ขอเข้าไปในบ้าน พุดคุยทักทายเล็กน้อย แล้วเข้าสู่การคุยธุรกิจ

เป้าหมายของคุณ

1. เพื่อวัดระดับความสนใจ และสร้างสายสัมพันธ์
2. เพื่อตอบข้อสงสัย หรือความกังวล
3. เพื่อช่วยเริ่มต้นธุรกิจของผู้มุ่งหวัง

เครื่องมือที่สำคัญ

1. ชุดข้อมูล จงให้ชุดข้อมูลกับผู้มุ่งหวังเสมอ ซึ่งจะเป็นการให้ข้อมูลเพิ่มเติมระหว่างการนัดหมาย และเพื่อมั่นใจว่าจะพบกันในการนัดหมายครั้งหน้าอีก คุณควรมีชุดข้อมูลอย่างน้อย 5-10 ชุดขึ้นไป เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างรวดเร็ว
2. ชุดเริ่มต้นธุรกิจ
3. บัตร UPS

การเริ่มทำงานกับผู้นำรายใหม่

องค์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการ

คุณควรทำตามลำดับความสำคัญต่อไปนี้ เมื่อเริ่มผู้สร้างเครือข่ายรายใหม่

1. สร้างสายสัมพันธ์

ทุกสิ่งขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ที่คุณสร้างขึ้นมา การประชุมอย่างเป็นทางการครั้งแรกกับผู้จำหน่ายรายใหม่ของคุณเป็น โอกาสของคุณที่จะสร้างที่พำนักในฐานะผู้นำ และเป็นผู้ที่สามารถช่วยพวกเขาให้ได้ในสิ่งที่พวกเขาต้องการในธุรกิจ ก่อนอื่นพวกเขาจำเป็นต้องรู้ว่าคุณให้ความสนใจอย่างจริงจังในความสำเร็จของพวกเขา รู้ว่าคุณรู้วิธีที่จะสร้างธุรกิจ รู้ว่าคุณเป็นเพื่อน เป็นพี่เลี้ยง เป็นที่ปรึกษาของพวกเขา และจะอยู่ในขณะการสร้างธุรกิจของพวกเขา

2. รายชื่อ

สิ่งนี้เป็นสิ่งที่จับต้องได้ที่สำคัญที่สุดกับการเริ่มต้นจริงจังในการสร้างรายชื่อ 50-100 ชื่อที่เขียนขึ้นมาและปรึกษาเกี่ยวกับรายชื่อเหล่านั้น

3. การนัดหมาย

จัดการนัดหมาย 2 ครั้ง สำหรับการแสดงผล 2 ต่อ 1 ทบทวนและสอนการเข้าหาตามบทเชิญ ลองแสดงบทบาทและ หรือ โทรศัพท์เชิญจริง

4. เป้าหมาย / ระบบ

คุณจะช่วยให้มีดาวไลน์ติดตัว 3 คนเพื่อเป็นพื้นฐานสำหรับการเป็น QP (Quick Power) เพื่อมุ่งสู่ QPE (Quick Power Express) แต่เขาจะต้องพัฒนาตัวเองให้เป็น CL (Core Leader) เพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีให้กับดาวไลน์ของเขาในอนาคต จงสนทนาเกี่ยวกับการเป็น CL และ โครงการ RC / RB ที่เป็นโครงการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง “แสดงเครื่องมือที่ทรงพลัง” (Business Support Material) ที่มีอยู่ให้กับพวกเขา เติมนัดประชุมที่สำคัญในปฏิทินของพวกเขา

5. ชุดสมัคร / สินค้า

ชุดสมัคร กรอกใบสมัคร แสดงวิธีส่งสินค้าถ้าเสร็จเข้าคุณอาจจะทำขั้นตอนที่ 2 ในวันอื่น การเริ่มต้นกับผู้จำหน่ายรายใหม่หมายถึง การสร้างความสัมพันธ์ การจัดการประชุมที่บ้าน และการนัดหมาย แสดงให้เห็นว่าระบบ จำเป็นต่อความสำเร็จของเขาอย่างไร ช่วยพวกเขาให้คิดถึง

พฤติกรรมที่ซื้อของเขาและเริ่มการใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และประโยชน์ของตัวเอง มันมีอะไรที่มากกว่าการขายชุดสมัครอีกมากนัก

เทคนิคสำหรับการติดตามผล

ในตอนแรก เมื่อผู้คนได้รับฟังเกี่ยวกับธุรกิจนี้ พวกเขาจะมีปฏิกิริยาที่คาดเดาได้เสมอ พวกเขามักจะประหลาดใจ และตื่นเต้นกับความเป็นไปได้ทางการเงิน แต่พวกเขามีคำถาม ความสงสัย และความกลัว “มันจะได้ผลจริงหรือ? เราจะได้ไหม? แล้วเรื่องที่เราเคยได้ยินมาล่ะ? เราเจอคนที่ถูกต้องจริงหรือเปล่า? มันจะหาเวลาที่ไหนมาทำ? มันจะขายอะไรได้ไหมเนี่ย? และถ้าพวกเขาขอให้เราพูดล่ะ? ฯลฯ”

ปัญหาไม่ได้ขึ้นอยู่กับคำถามเหล่านี้ เพราะว่ามันสามารถตอบได้ ปัญหาอยู่ที่ว่าพวกเขา รู้สึกไม่มั่นใจและอึดอัดที่จะถามคำถาม เพราะอาจจะทำให้พวกเขาดูอ่อนแอ ดังนั้นพวกเขาจะถามคำถามที่ดูดี เพื่อให้ตัวเองมีเวลาคิด ตัวอย่างเช่น “ฉันยังยุ่งอยู่จริงๆ ในช่วงนี้ ตอนนี้ยังไม่ค่อยบ่อยเท่าไร ผมขอคิดดูก่อนนะแล้วจะบอกอีกที ให้ผมไปปรึกษาภรรยาผมดูก่อน ฯลฯ มันช่วยในการวางเงื่อนไข

เมื่อจบการแสดงผลให้คุณพูดว่า “เอาหละ สมชาย มันดูเหมือนว่าธุรกิจนี้จะตอบสนองความต้องการของคุณได้นะ แต่ผมแน่ใจว่าคุณจะมีคำถาม ดังนั้น นี่เป็นสิ่งที่ผมอยากให้คุณทำ เอาชุดข้อมูลกลับไปดูที่บ้านและอ่าน + ฟังซีดี และเราจะมาเจอกันอีกวันหรือสองวันข้างหน้า (นัดเวลา) เมื่อเราสามารถเจอกันอีกครั้งและตอบคำถามอย่างละเอียดเฉพาะเจาะจงอีกที

ถ้าพวกเขาแสดงความสนใจทันทีหลังจากฟัง OPP ให้มอบชุดข้อมูลและพูดว่า “คุณสมชาย ผมต้องการให้คุณเริ่มต้นอย่างถูกต้อง และเป็นการทำให้ออกาสที่จะประสบความสำเร็จมากที่สุดด้วย ให้ฟังซีดีเหล่านั้นและเริ่มเขียนรายชื่อ เราจะมาเจอกันวัน.....ตอน 6.30 น. เพื่อดูรายชื่อของคุณและคุยเกี่ยวกับวิธีเริ่มต้น แล้วอย่าเพิ่งคุยกับใครเกี่ยวกับธุรกิจนี้นะครับ เอาไว้ค่อยเริ่มต้นด้วยกัน”

เมื่อคุณไปถึงบ้านของเขา อย่าเข้าไปแล้วพูดว่า “คุณมีอะไรจะถามไหม” หรือ “คุณคิดอย่างไรบ้าง” แทนที่จะพูดอย่างนั้น ให้คุณถามในทางบวก “ผมแน่ใจว่าคุณต้องมีคำถามหลายอย่าง เราต้องการตอบคำถามของคุณทุกคำถาม แต่ก่อนที่คุณจะถาม ผมขอถามก่อนว่าคุณเข้าใจจริงๆ หรือเปล่าครับว่า ฟาสตาร์ท 20 % มาจากไหน?” หรือ “ก่อนจะตอบคำถามของคุณผมว่าน่าจะดีกว่า ถ้าเราคุยกันก่อนว่าจริงๆ แล้ว คุณอยากใช้เงิน ล้านบาทแรกที่ได้มันทำอะไรบ้าง?”

เทคนิคต่างๆ เหล่านี้จะทำให้คุณสามารถควบคุมเหตุการณ์ได้ เพราะว่าคุณเป็นฝ่ายถามคำถาม และวิธีนี้ยังช่วยสร้างความคิดที่เป็นบวก ตั้งแต่ที่พบคุณครั้งแรก

คำถามอื่นๆ เช่น “บอกผมเกี่ยวกับคนที่คุณคิดถึงเกี่ยวกับเรื่องงานนี้หน่อยสิครับ” “คุณเป็นเหมือนใครในซีดีบ้างไหมครับ” “คุณชอบอะไรมากที่สุดไปในแนวความคิดของธุรกิจนี้” “อะไรที่คุณเหมือนว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่ดีที่สุดสำหรับคุณ”

ให้ข้อมูลมากขึ้น จัดการนัดหมายอีกครั้ง “ธุรกิจนี้จะมุ่งมั่นใจมากขึ้นในการเจอกันครั้งที่ 2” ยิ่งถ้าเขาได้พบผู้คนที่ในธุรกิจมากขึ้นเท่าใด เขาก็ยังมีทัศนคติเป็นบวกมากขึ้นเท่านั้น นัดหมายภายใน 2-3 วันหลังแสดงแผนเสมอ เพื่อรับชุดข้อมูลคืน เพื่อตอบข้อกังวล สงสัย และถ้าเป็นไปได้ เพื่อได้ทราบผลการตัดสินใจ

อย่าปล่อยให้เขาไปเฉยๆ หลังจากที่คุณคิดตามผลและได้รับชุดข้อมูลคืนแล้ว (ไม่ว่าเป็น OPP หรือ คุยส่วนตัว) และหลังจากที่ได้ตอบข้อกังวลสงสัยและวัดระดับความสนใจแล้วคุณจะต้องช่วยเขาตัดสินใจว่า :

A : เข้าร่วมธุรกิจและสร้างเครือข่าย

B : เข้าร่วมธุรกิจและต้องการขายสินค้า หรือ สมัครเป็นสมาชิกเพื่อใช้สินค้า

C : ถูกคำป้ลิก

เมื่อคุณรู้ว่าเขาตัดสินใจอย่างไรแล้ว จึงจะสามารถเริ่มต้นกับพวกเขาอย่างถูกต้องได้

จงจำหลักการสำคัญเหล่านี้ :

1. นัดหมายเพื่อติดตามผลภายใน 2-3 วันเสมอ
2. การให้ชุดข้อมูลกับผู้มุ่งหวัง จะต้องติดต่อกันอีกเพื่อรับชุดข้อมูลคืนเสมอ
3. ควบคุมสถานการณ์ : ตระหนักเสมอว่าคุณเป็นคนที่มีโอกาสอยู่ในมือ และผู้มุ่งหวังมีความฝัน

เทคนิคการติดตามผล
การติดตามผลครั้งที่ 1 (สอนการเริ่มต้นธุรกิจ)

(F1= Follow up 1 หรือ Getting Start)

สิ่งที่นักสร้างเครือข่ายส่วนใหญ่มักทำผิดพลาด ก็คือ ให้ข้อมูลกับผู้มุ่งหวังในปริมาณมาก เมื่อยังไม่ได้สมัคร กระตุ้นให้เห็นช่องทางสร้างความสำเร็จในชีวิต จากนั้นเมื่อเราสมัครเข้ามาทำธุรกิจด้วยแล้ว กลับทอดทิ้ง เพื่อนใหม่ ที่เต็มเปี่ยมด้วยไฟให้ เขาไปทดลองขายผลิตภัณฑ์ หรือ ขวณคนด้วยตัวเองการสมัคร ไม่ใช่จุดสุดท้ายของการทำงาน ตรงกันข้ามมันคือ จุดเริ่มต้นที่สำคัญที่สุด ถ้าคุณพลาดการสอนให้ เพื่อนใหม่ “เริ่มต้นอย่างถูกต้อง” แล้วละก็ยากเหลือเกินที่คุณจะสร้างองค์กรที่ลอกเลียนแบบได้และทำนายผลลัพธ์ได้

(100% DUPLICARABLE & 100 % PREDICTABLE)

การเริ่มต้น หรือ F 1 คือขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของระบบ Unipower และมันคือจังหวะที่ดีที่สุดที่คุณจะ “ขายระบบ” ให้กับเพื่อนใหม่ และช่วยให้เขาเดินตามเส้นทางสู่ความสำเร็จได้อย่างถูกต้อง **(Keep on the right TRACK)**

1. ก่อนอื่น ให้พูดถึง 4 หน้าที่ในการทำธุรกิจก่อน
2. ฟีกการบรรยายถึง 8 ขั้นตอนในการเริ่มต้น และ สอนให้เพื่อนใหม่ของคุณใช้ “รายการสิ่งที่ควรทำให้การเริ่มต้น” ด้วย
 - a. การทำ F1 นี้ควรใช้เวลาไม่เกิน 45 นาที แบ่งเป็นพูดคุยสบายๆ ประมาณ 15 นาที และ เนื้อหา 8 ขั้นตอน และวิชาการอื่นๆ ประมาณ 30 นาที

ถ้าคุณทำให้เขาพูดคุยเกี่ยวกับความกลัวและความฝันของเขาได้ คุณสามารถช่วยเขา
ตัดสินใจว่าทางไหนที่ดีที่สุดสำหรับเขา

การให้ข้อมูลมากขึ้น โดยใช้เทปและการพบปะกัน พูดคุยกัน หรือการให้ข้อมูลเกี่ยวกับ
ผลิตภัณฑ์มากขึ้นจะช่วยให้เขารู้สึกสบายใจกับคุณและธุรกิจมากขึ้น

ช่วยเขาตัดสินใจ “คุณพร้อมที่จะเริ่มต้นใหม่?” “ทำไมเราไม่เริ่มโทรศัพท์และเริ่มธุรกิจของ
คุณเลยล่ะ” “คุณต้องการข้อมูลอะไรอีกไหมก่อนที่จะเริ่มธุรกิจ?” อย่ายอมให้การติดตามผล
ล้มเหลวจากการพูดของผู้มุ่งหวังเช่น “ผมนัดกับคุณอีกสัก 2-3 วันละกัน” และอย่าจบการพบกัน
โดยพูดว่า “แล้วเราจะโทรนัดคุณพรุ่งนี้แล้วกันนะ” สิ่งเหล่านี้ ล้วนเป็นการกระทำที่ไม่ใช่มืออาชีพ
และจะยิ่งทำให้การทำงานล้มเหลว เพราะผู้มุ่งหวังของคุณที่สนใจจะจากไปโดยไม่ได้ตัดสินใจอย่าง
ชัดเจน เวลาเป็นศัตรูของคุณ !

จงอยู่กับเขา นัดหมายให้ชัดเจน ถามคำถามเพื่อให้รู้ถึงความกลัวและความฝันของเขา
แนะนำให้เขารู้จักคนมากขึ้น และขอความช่วยเหลือจากออฟไลน์

งานของคุณ คือ ทำให้มั่นใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณจะไม่พลาดจากธุรกิจเพราะว่าได้รับข้อมูลที่
ไม่สมบูรณ์หรือเพราะการติดตามผลไม่เป็นมืออาชีพ

***** อย่าลืม.....พวกเขามีความฝัน และคุณสามารถทำให้มันเป็นจริงได้ ! *****

1. 4 หน้าที่ในการทำธุรกิจ

1. Unicity (บริษัท)
2. Unipower(ระบบช่วยสำเร็จ)
3. Line of sponser (ผู้แนะนำคุณ)
4. you (ตัวคุณ)

2. สอนการเริ่มต้น 8 ขั้นตอน

- 2.1 เริ่มจากการสมัครเป็นสมาชิก กับบริษัท Unicity Network คุณจะได้รับรหัสอินเตอร์ คุณสามารถสปอนเซอร์คนได้ทั่วโลก โดยใช้รหัสนี้เพียงรหัสเดียว และคุณควรไปสมัครชุดเริ่มต้นธุรกิจ UNIPOWER ศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม
- 2.2 ความฝันของคุณ เขียนฝัน 5 ข้อ บ้าน รถ ท่องเที่ยว รายได้/เดือน เงินเก็บ และอื่นๆ ยิ่งฝันมากยิ่งดี
- 2.3 บัญชีรายชื่อผู้มุ่งหวัง ควรเขียนขึ้นมา และอย่าตัดสินใจแทนผู้อื่น
- 2.4 การนัดหมาย ฟังเทปการทาบทาม และการเชิญ ของระบบฯ ฝึกการเชิญจากออฟไลน์
- 2.5 การนำเสนอข้อมูล ฟังเทปหลักในการแสดงแผน ฝึกการแสดงแผนจากออฟไลน์
- 2.6 การติดตามผล
- 2.7 พาตัวเองและทีมงานเข้าสู่ระบบ คุณควรพาตัวเองเข้าไปใน “ระบบ UNIPOWER” ซึ่งประกอบไปด้วย กลุ่มผู้คนที่ประสบความสำเร็จ ห้องประชุม ซีดี และหนังสือทั้งหมดนี้เตรียมไว้เพื่อให้คุณสร้างเครือข่ายได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้น และแน่นอนมากขึ้น แต่คุณจะใช้ระบบ UNIPOWER ให้เกิดประโยชน์กับตัวเองได้อย่างไร ถ้าคุณไม่ได้เข้ามา
- 2.8 ปรึกษาวางแผนกับออฟไลน์ “นัดออฟไลน์เพื่อมาวางแผนงานกัน” ว่าคุณจะประสบความสำเร็จได้เมื่อไร และต้องทำอะไรบ้าง

F2 : สอนภาพรวมระบบสู่ความสำเร็จ

แนวทางการขายความคิดเพื่อให้เขาเป็น CL

คุณ....ครับ ผมขอถามอะไรหน่อยนะครับ

สมมุติว่า คุณ.....มีลูกทีม 6 คน (ให้เขียนวงกลมตามนี้)

“คุณ...คิดว่า คุณ จะช่วยลูกทีมกลุ่มไหนครับ”

คำตอบ...ช่วยคนที่จริงจัง

“แต่ตอนนี้ คุณ + ผม ดังนั้นผมขอถามว่าตอนนี้คุณ.....อยู่กลุ่มไหนครับ

คำตอบ กลุ่มคนที่จริงจัง

“ยินดีด้วยครับ ที่คุณ....จริงจังกับธุรกิจนี้ เพราะหากคุณจริงจังกับธุรกิจนี้คุณจะสามารถประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน แต่ในระบบ Unipower ของเราดูที่การกระทำ ว่าคุณจริงจังกับธุรกิจนี้หรือไม่ ดังนั้น

คุณ...ควรตัดสินใจเป็น CL ก่อนนะครับ

CL มี 7 ข้อครับ ที่จะเป็นตัวแบบของการพัฒนาผู้นำครับ

1. สมัครและทำคุณสมบัติ 500 PV /แสดงแผนอย่างน้อยเดือนละ 8 แผน
 2. ใช้สินค้า และแนะนำ 200 PV/เดือน
 3. มีลูกค้าอย่างน้อย 10 ราย
 4. ฟังซีดีทุกวันวันละ 1 แผ่น
 5. อ่านหนังสือที่ระบบแนะนำ 15 นาที/วัน
 6. เข้าห้องประชุม
 7. ทำงานเป็นทีม
- ยกย่อง
 - ไม่ข้ามสายงาน
 - ปรีกษาหารือ

คุณ.....คิดว่าสามารถเป็น CL ได้ในเดือนไหนครับ

(รอคำตอบ ถ้าเขาไม่ตอบ ไม่ตัดสินใจ ไม่เห็นด้วย ไม่เป็นไร)

(ถ้าเขาตัดสินใจ เช่น ผมจะเป็น CL ในเดือนกรกฎาคมนี้)

ยินดีด้วยครับที่คุณ...ได้ตัดสินใจเป็น CL

ก่อนขึ้นตำแหน่ง ED จะมีขั้นตอนอีก 3 ขั้นตอนนะครับ คือ QP QPE DR อีฟไลน์จะช่วยให้คุณ

.....ขึ้นเป็น QP เพื่อรับเข็มเกียรติยศก่อน ภายใน 30 วัน ยินดีด้วยครับ

การติดตามผลครั้งที่ 2 (เพื่อสอนภาพรวมระบบสู่ความสำเร็จ)

(F2 = Follow up 2 หรือ System Overview)

การทำ F 1 นั้นไม่ควรใช้เวลาเกินไป (ปกติ 30-60 นาที) และไม่ควรให้เนื้อหาที่ลึกซึ้งหรือ ซ้ำซ้อนเกินไปแต่การทำ F2 นั้น เป้าหมายของเราก็คือ ทำให้เขาเห็นภาพรวมของการทำงานขั้นพื้นฐาน รู้จักตั้งเป้าหมายในธุรกิจที่ละขั้นๆ แล้วค่อยๆ ทำงาน เพื่อบรรลุเป้าหมายนั้น และที่สำคัญที่สุดคือ เข้าใจกระบวนการในการสร้างทีมงานและพาตัวเองเข้าสู่กระบวนการนี้ พร้อมทั้งรู้จักบทบาทผู้นำ (CL) ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ไม่ยากแต่จะเป็น “ต้นแบบ” ที่สำคัญเพื่อให้ดาวไลน์ของท่านเลียนแบบตัวท่าน

ผู้ประสบความสำเร็จ

1. มีเป้าหมายชัดเจน
2. ทำงานพื้นฐานเป็น
3. เข้าใจขบวนการขยายทีม
4. รู้จักบทบาทของผู้นำ (เป็น CL)

การสร้างความสำเร็จในธุรกิจนี้ นั้น “ง่ายแต่ไม่หมู (Simple but not easy) การจะเป็น PD ที่มีรายได้เจ็ดหลักต่อเดือนอย่างมั่นคง ยั่งยืนมีความเป็นไปได้ เมื่อคุณทำงานหนักอย่างชาญฉลาด ตามระบบ คุณต้องใช้เวลากับตัวเองและดาวไลน์ใหม่ของคุณ อย่างน้อย 3-6 เดือน เพื่อการเรียนรู้ระบบเข้าประชุมทุกรูปแบบที่มี ฟังซีดีทุกแผ่น อ่านหนังสือที่แนะนำทุกเล่ม คุณจะค่อยๆ ซึมซับและ “เข้าใจ” ในความมหัศจรรย์ของระบบ Unipower เมื่อเข้าคู่กับโอกาสทางธุรกิจที่ดีที่สุดของ Unicity Network

เพื่อศึกษาเนื้อหาของการทำ F2 และรับลงทะเบียนเข้าอบรม ครั้งถัดไป เพื่อความเข้าใจที่กระจ่างมากขึ้น

*** การจัดประชุมที่บ้าน Home Party ***

1. ให้ทีม UPLINE มาช่วย
2. เริ่มโทรเชิญเป็นทีม โทรเอง อย่าเชิญผู้มุ่งหวังนานเกิน 1 สัปดาห์
3. เจ้าบ้าน ควรเป็นผู้เริ่ม ด้วยการแนะนำผู้แสดงแผนให้เข้าใจว่า คุณได้ฝึกหัดหลักการของการให้เกียรติยกย่องแล้ว ยิ่งถ้าคุณยกย่องผู้แสดงแผนมากเท่าไรผู้มุ่งหวังของคุณก็จะตั้งใจฟังเขามากเท่านั้น และผลประโยชน์ก็จะตกกับคุณเองนั่นแหละ โดยทีม UPLINE (คนแสดงแผน) ก็จะถือโอกาสใช้เครดิตที่เขาได้รับจากคุณส่งเครดิตนั้น กลับมาที่คุณต่อหน้าเพื่อน หรือแขกของคุณ มันเป็นพลังของการทำงานเป็นทีม
4. มีส่วนร่วมกับการประชุม จดบันทึก เพื่อคุณจะได้ศึกษาย้อนหลัง
5. ในช่วงของการสรุป ให้คุณเน้นย้ำ ถึงความเชื่อมั่นของคุณต่อธุรกิจ ล
6. เตรียมข้อมูล CD, VCD หนังสือ ให้แขก และกำหนดการนัดหมาย ติดตามผล ภายใน 48 ชม. ให้มีการนัดหมายครั้งต่อไปเสมอหรือนัดไป OPP

การจัดซื้อกังวลสงสัย

ธุรกิจนี้เป็นเรื่องใหญ่สำหรับคนส่วนใหญ่ และมักเข้าใจผิดพลาดหรือมีความกลัวว่าจะทำไม่ได้ คุณจะต้องรับมือกับความกังวลสงสัยของเขาในลักษณะที่มั่นใจ แต่ก็ต้องเข้าใจพวกเขาแสดงให้เห็นว่าคุณเคารพและเข้าใจในสิ่งที่เขาพูด แต่ด้วยความช่วยเหลือจากคุณและจากออฟไลน์ที่เป็นผู้นำ ย่อมสามารถที่จะช่วยให้เขาสำเร็จได้ ไม่ว่าอย่างไรก็ตามคุณมีความรู้ในธุรกิจนี้มากกว่าคุณทราบดีว่า ใครก็ตามที่มีความปรารถนาและตั้งใจที่จะเรียนรู้ย่อมสามารถประสบความสำเร็จได้ คุณรู้ว่าบริษัท Unicity นั้นมีความซื่อสัตย์และถูกกฎหมาย คุณยังทราบดีว่า อายุ การศึกษา เชื้อชาติ หรือบุคลิกภาพ ไม่เคยเป็นอุปสรรคต่อการประสบความสำเร็จใน Unicity เลย คุณทราบ แม้กระทั่งว่าข้อจำกัดทางการเงินหรือเวลาก็ดี มิใช่ปัญหาใหญ่เลย เนื่องจากหลักการของการผ่อนแรง (Leveraging Principle) ของเรา ดังนั้นงานของคุณก็คือ การช่วยให้ผู้ที่มีความสนใจในธุรกิจนี้ได้ตระหนักว่าสิ่งที่คุณได้รับทราบมา นั้นเป็นข้อเท็จจริง จงใช้แนวความคิดของคำว่า “รู้สึก เคยรู้สึก พบว่า (Fell,Felt,Found) ในการตอบคำถามและจงอย่าขัดแย้งหรือดูถูกพวกเขา

ถ้าธุรกิจนี้เป็นโอกาสที่ถูกต้องและสามารถตอบสนองในสิ่งที่เขาต้องการได้ คุณย่อมไม่อยากจะเขาพลาดโอกาส เพียงเพราะเขาไม่ได้รับการตอบสนองคำถามหรือการจัดซื้อกังวลสงสัยเหล่านั้นความกลัวที่แท้จริงส่วนใหญ่จะถูกอำพรางไว้ภายใต้การตอบสนองเหล่านี้ “ช่วงนี้ผมกำลังยุ่งมาก” “ผมไม่แน่ใจว่าธุรกิจจะเหมาะสมกับผม” “ทุกคนที่ผมรู้จัก ทำธุรกิจนี้หมดแล้ว” ฯลฯ การตอบคำถาม แบบเป็นเหตุเป็นผลกับข้อโต้แย้งเหล่านี้แทบไม่ได้ผล เนื่องจากไม่ใช่ความกลัวที่แท้จริง แต่เป็นเรื่องของอารมณ์ความรู้สึกโดยเหตุผลแล้ว ทำไมคนเราไม่ต้องการเงินมากขึ้นล่ะ? แน่แน่นอนว่าเขาสามารถเลือกที่จะประหยัดได้ แต่ในขณะที่เดียวกันปัญหาก็คือ เขาไปรู้จักคนที่ทำธุรกิจนี้ไม่สำเร็จ หรือขาดความมั่นใจในความสามารถของตนเอง อาจคิดว่าสายเกินไปแล้วที่จะเริ่มทำ ดังนั้นแทนที่เขาจะพูดอะไรที่ดูไม่ค่อยฉลาดว่า “แหม ผมไม่ค่อยแน่ใจว่าจะทำได้หรือไม่” เขาจะพูดในสิ่งที่ฟังดูดีกว่า “ผมไม่มีเวลา” แทน คนบางคนดำเนินชีวิตด้วยแนวคิดที่ “ถ้าฉันไม่ยอมเปิดช่องให้ความล้มเหลวมีโอกาสเกิดขึ้นเลย ฉันต้องประสบความสำเร็จแน่” ธุรกิจของเรานั้นเติบโตโดยการช่วยเหลือผู้คนให้ ผ่านพ้นความกลัวและความรู้สึกเชิงลบให้กลายเป็นการตัดสินใจทางบวก แทน เขาจะขอบคุณ คุณตลอดไปถ้าคุณสามารถช่วยให้เขามีความเชื่อเกิดขึ้นได้ จงให้คำตอบที่เป็นเหตุผลย่อๆ สำหรับ ข้อกังวล สงสัยหรือข้อโต้แย้งของเขา แล้วหันกลับไปสนทนาในเรื่องของความฝันหรือความต้องการ ของเขาแทน นี่คือตัวอย่างของคำถามที่คุณต้องเจอ

การสร้างเครือข่ายขนาดใหญ่

หลักการผ่อนแรง (Leverang power)

J.Paul Getty มหาเศรษฐีพันล้านคนแรกของโลก (ค.ศ.1892-1976)

กล่าวไว้ว่า “ผมยินดีรับผลตอบแทน 1% จากการทำงานของ
คน 100 คน
มากกว่าได้รับผลตอบแทน 100 % จากการทำงานของผม
เพียงคนเดียว

การสปอนเซอร์ : RECRUITING NEW PEOPLE

1. ทำไม ? ขยายกิจการของคุณให้ใหญ่โต , สร้างรายได้ต่อเนื่อง (PASSIVE INCOME) ให้เกิดขึ้น
2. ใคร ? คุณควรสปอนเซอร์ใครดี ? ทุกคน ทำบัญชีรายชื่อ
3. อย่างไร ? “รู้เขา รู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง”
 - 3.1 รวบรวมข้อมูล FORMHD
 - FAMILY ครอบครัว ? โสด แต่งงาน ลูกๆ เรียนหนังสือ รายจ่าย
 - OCCUPATION อาชีพ รายได้ดี ทำมากี่ปีแล้ว ความก้าวหน้า
 - RECREATION ว่างทำอะไร ชอบเที่ยวที่ไหน
 - MESSAGE เรียนต่อ มีเงินเก็บ มีงาน Side Line ทำ
 - HEALTH สุขภาพของเขา ครอบครัว
 - DREAM มีอะไรที่อยากได้แต่ยังไม่ได้บ้าง ฝัน
 - 3.2 วิเคราะห์ อดีต ปัจจุบัน อนาคต มองหาจุดอ่อนที่ธุรกิจของเราจะสามารถช่วยเขาได้แล้ว
สรุปประเด็น ถ้ามี.....ที่นายจะได้.....ดีไหม
 - 3.3 STP (Show The Plan /Sale The Product) นำเสนอผลิตภัณฑ์/โอกาสทางธุรกิจ(อาจใช้แฟ้ม STP ช่วย) แล้วให้ยืม ซีดี ,หนังสือไปศึกษาเพิ่ม
 - 3.4 พาเข้าระบบ
 - โปรโมทระบบ ,ทีมงาน,ออฟไลน์ ว่าสุดยอดอย่างไร เราอยากให้นายได้คุยกับคุณ เพราะเขานัดมาเซ็นเตอร์ พามาพบพลังผู้คน เชื่อมให้เขาได้คุยกับระดับผู้นำที่มีภูมิหลังใกล้เคียงกัน อาชีพเหมือนกัน เป็นโรคคล้ายๆ กัน ก่อนพามาโทรบอกออฟไลน์ล่วงหน้าว่ามีใครบ้างเพื่อการทำงานจะมีพลังมากขึ้น
 - โปรโมทงาน UPS , NBO,ซีดี ,หนังสือ ฯลฯ
 - 3.5 วิธีการโปรโมทระบบ นี่เป็นเพียงตัวอย่างเท่านั้น คุณอาจจะใช้คำพูดแบบอื่นๆ ที่ให้ผลลัพธ์ แบบเดียวกันก็ได้
 - ถ้านายสามารถประสบความสำเร็จเป็นSD มีรายได้ 100000 บาท/เดือน ภายใน 12 เดือน ดีหรือไม่
 - นายอยากสำเร็จเร็วหรือช้า เร็วสิ
 - นายมีช่องทางอื่นอีกไหมที่จะเพิ่มรายได้ 100000 บาท/เดือน ภายใน 12 เดือน ยังไม่มี
 - ถ้าต้องการความสำเร็จ นายสามารถจะลงทุน ให้ความรู้ได้ไหม ได้สิ

- นี่คือ บัตร UPS ,NBO ซีดี ,หนังสือ

*** อย่าเกรงใจในสิ่งที่ผิด ทุกคนพร้อมจะลงทุน ถ้าเค้ารู้ว่ามันคุ้มค่า***

1. ผู้ให้/ผู้รับ

2. มองตนให้ชัดเจน

- ทำไมคุณถึงอยากแนะนำ “ผลิตภัณฑ์” ให้เขา?

- คุณใช้ “จิตใจ” แบบไหนใส่ลงไปในขณะที่กำลังแนะนำ “ผลิตภัณฑ์”

3. เรียนรู้ “ผลิตภัณฑ์” อย่างลึกซึ้ง

ประวัติความเป็นมา ,ทำงานอย่างไร มีส่วนช่วยอะไรได้บ้าง วิธีการใช้ พุทธคุณแลกเปลี่ยน
ประสบการณ์ใช้ ตอบข้อโต้แย้งได้

4. แบ่งปันสิ่งที่คุณ ได้รู้ให้ผู้อื่น

เริ่มจากการเล่าถึงสิ่งดีๆ ที่คุณได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์ หรือคนอื่นที่คุณรู้จักว่าใช้แล้วดี
ยังไง ถ้าเขาต้องการข้อมูลเพิ่มเติม บอกให้เค้าทราบว่ามีวิธีที่ดีที่สุดที่จะรู้ว่าจริงหรือไม่ คือ
ลองใช้ดู

5. ถ้ามีแรงต้านเกิดขึ้น ค้นหาว่าเป็นเพราะอะไร

- เขาคิดว่ามันคงไม่ช่วยให้สุขภาพเค้าดีขึ้น

- ราคาแพงไป

- ตัดสินใจว่าไม่ดี เพราะไม่ชอบ MLM

ใช้เทคนิค Fell ,Felt ,Found เราเข้าใจความรู้สึกอย่างไร เพราะเราเองก็เคยคิดแบบเดียวกัน แรกๆ ก็
ไม่เชื่อ แต่พอศึกษาแล้วเราพบว่า.....

6. ติดตามผลอย่างต่อเนื่อง จริงใจ , กล้าพูดความจริงอย่างเกรงใจในสิ่งที่ผิด , เรากำลังช่วยให้
เค้าสุขภาพดีขึ้น

ติดตามผล : 1,3,7

การทำงานเป็นทีม

ทุกคนมีจุดเด่นและมีความสามารถเฉพาะตัว และแน่นอนทุกคนก็มีจุดด้อย เช่นกัน เราจำเป็นต้องเรียนรู้ สิ่งที่สำคัญ 3 ประการในการทำงานเป็นทีม

1. การให้เกียรติยกย่อง (Edification) คำนี้เป็นคำที่แสดงถึงแนวความคิดของ “ยกให้ผู้อื่นอยู่เหนือตน” เราสอนให้มองในสิ่งที่ดี และจุดแข็งของบุคคล แทนที่จะไปมองสิ่งที่ไม่ดีหรือจุดอ่อน ของเขาการพูดในเชิงบวกเกี่ยวกับอัปไลน์ของคุณ(แม้ว่าเขาจะไม่สมบูรณ์แบบ) ให้เกียรติเขาเพื่อเขาจะได้สามารถช่วยคุณ ได้ อัปไลน์ก็ควรให้เกียรติดาวไลน์ซึ่งก็จะได้ผลเช่นกัน เพราะเราเป็นทีมเดียวกัน ผู้ร่วมทีมที่ชนะจะช่วยเสริมซึ่งกันและกัน ไม่ใช่ทำลายซึ่งกันและกัน
 2. ไม่ข้ามสายงาน (No Cross line) เกี่ยวกับแนวคิดว่าคุณควรจะพูดกับอัปไลน์ หรือดาวไลน์ของคุณอย่างไร เรื่องเกี่ยวกับความกังวล ความกลัวและความผิดหวังควรนำไปคุยกับอัปไลน์ของคุณเท่านั้น ซึ่งสามารถช่วยคุณแก้ไขได้ แต่ถ้าคุณแบ่งปันสิ่งเหล่านี้กับดาวไลน์ของคุณ เขาอาจสูญเสียความเชื่อมั่น หรืออาจถึงขั้นลาออกได้ การแบ่งปันสิ่งที่เป็นลบหรือให้คำแนะนำข้ามสายงาน อาจทำความเสียหาย หรือทำลายธุรกิจ และอนาคตของผู้อื่นได้ เราจะรวมเป็นทีมกับอัปไลน์ของท่าน
 3. การปรึกษาหารือ (Counseling) ถือเป็นเกียรติและปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งยวดที่คุณได้รับ เราเชิญชวนให้พูดคุย และปรึกษากับอัปไลน์ อย่างสม่ำเสมอ และทบทวนธุรกิจของคุณกับอัปไลน์ที่ทำงานอย่างต่อเนื่อง คุณอาจเขียนผังองค์กร ปรึกษากลยุทธและเป้าหมาย ตลอดจนทบทวนข้อผิดพลาดและสิ่งที่ประสบผลสำเร็จ เพื่อวางแผนในการทำงานต่อไป การรับคำปรึกษานี้สำหรับธุรกิจอย่างอื่น ต้องเสียค่าใช้จ่ายแพงมาก แต่เราไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในองค์กรของเรา
- ความเชื่อมั่น เป็นส่วนประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ในขณะที่คุณแสดงความเชื่อมั่นต่ออัปไลน์ของคุณ เขาก็จะแสดงตอบต่อคุณ คนในองค์กรของคุณจะมองเห็น แล้วเขาก็จะลอกเลียนแบบ โดยมีพันธสัญญาต่อคุณ หากคุณมองหาสิ่งที่ดีกว่า คนของคุณก็จะทำเช่นกัน และในที่สุดเขาก็จะทิ้งคุณไป คุณมีสิ่งที่ดีที่สุดอยู่แล้ว และอัปไลน์คือสิ่งที่คุณต้องการเท่านั้น

แนวทางการแชร์ประสบการณ์ด้านผลิตภัณฑ์

1. ภูมิหลังของคุณ ชื่อ อาชีพ
2. บอกว่าคุณรู้จัก “ผลิตภัณฑ์” ได้อย่างไร บอกถึงความรู้สึกไม่ค่อยมั่นใจของคุณเมื่อฟังเรื่องราวครั้งแรกๆ อย่างตรงไปตรงมา
3. เล่าถึงผลประโยชน์ที่ได้รับ ก่อน และ หลัง การใช้ผลิตภัณฑ์
สิ่งสำคัญ
 - พูดถึงความจริงเท่านั้น อย่าพูดเกินความเป็นจริง
 - ทำให้เรื่องของท่าน สั้น ,กระชับ ,ตรงประเด็นและเข้าถึงอารมณ์
 - เล่าแต่เฉพาะเรื่องของตัวเอง คนใกล้ชิด ที่ท่านเห็นความเปลี่ยนแปลงด้วยตนเอง
 - ถ้าจะเล่าเรื่องของผู้อื่น ต้องเป็นผู้ที่ท่านมีโอกาสได้คุยกับบุคคลนั้นด้วยตนเอง โดยจะเพิ่มน้ำหนักการพูดถึง จำนวนเงินที่ท่านได้รับ เมื่อเล่าเรื่องประสบการณ์ผลิตภัณฑ์
 - เล่าเรื่องด้วยความตื่นเต้น

แนวทางการแชร์ประสบการณ์ด้านธุรกิจ

1. ภูมิหลัง ชื่อ อาชีพ
2. ทำไมคุณถึงเข้าร่วมในธุรกิจ Unicity
3. ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นหลังจากการเข้าร่วมธุรกิจ
รายได้ของเดือนที่ผ่านมา.....บาท
รายได้ของ 3 เดือนล่าสุด.....บาท
รายได้ของปีที่ผ่านมา.....บาท
4. ให้แนวคิดดีๆ เช่น
 - มีความสุขจากการได้ช่วยเหลือผู้คน
 - สร้างยางอะไหล่ให้ครอบครัว
 - รู้จักเพื่อนดีๆ เพิ่มมากขึ้น
 - โอกาสที่ได้ท่องเที่ยวทั่วโลก
 - งานประจำไว้เลี้ยงชีวิต มีธุรกิจไว้สร้างอนาคต
 - ได้พัฒนาตนเอง
 - ฯลฯ
5. ถ้าคุณทำได้ ผู้ฟังก็ทำได้

รายงานการสปอนเซอร์ของคุณ

YOUR LINE OF SPONSORSHIP

อัปไลน์ของคุณเป็นเสมือนเส้นชีวิตของคุณ เมื่อคุณเข้าร่วมธุรกิจ สปอนเซอร์ของคุณ และอัปไลน์จะแสดงออกถึงความปรารถนาที่จะลงทุนเวลาเพื่อสอนคุณ ไม่ว่าผู้สปอนเซอร์ของคุณ จะใหม่เพียงไรก็ตาม เขาย่อมจะมีการเชื่อมโยงไปสู่อัปไลน์ระดับผู้นำเสมอ ภายใต้กระบวนการของการให้คำปรึกษา คุณย่อมจะได้รับประสบการณ์ของอัปไลน์ระดับผู้นำเสมอ ภายใต้กระบวนการของการให้คำปรึกษา คุณย่อมจะได้รับประสบการณ์ของอัปไลน์ระดับสูงสุดเลยทีเดียว

จากการที่ผู้สปอนเซอร์ของคุณและอัปไลน์เป็นคนกลุ่มเดียวเท่านั้นที่จะมีความสนใจในเรซิงผลประโยชน์ต่อความสำเร็จทางธุรกิจของคุณ ดังนั้นจึงเรียนรู้ที่จะเชื่อในคำแนะนำของเขา พยายามมองหาทางที่จะทำให้พวกเขามั่นใจ ที่จะลงทุนเวลาในตัวคุณ ไปรู้จักเขา ขอความช่วยเหลือ และฟังคำแนะนำที่เขาให้แก่คุณ ขณะที่คุณพัฒนาความภาคภูมิใจอันนี้ลงไปในตัวไลน์ของคุณ

การให้เกียรติยกย่อง (Edification)

คำๆ นั้นนับว่าเป็นคำที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง และถือเป็นหลักการสำคัญของ “Unipower” เมื่อใดที่คุณมีความเข้าใจและได้ฝึกฝน ใช้นั้น มันจะให้พลังแก่คุณและแก่ผู้นำในกลุ่มของคุณ โดยความหมายแบบง่ายๆ มันหมายถึง การที่เรายกย่องซึ่งกันและกัน พวกเรากำลังสร้างทีมของผู้ชนะ และผู้ชนะ ย่อมสนับสนุนเพื่อนร่วมทีม

การให้เกียรติยกย่องอัปไลน์และดาวไลน์

ขณะที่คุณยกย่องและกล่าวชื่นชมอัปไลน์ ระดับผู้นำของคุณให้แก่กลุ่มธุรกิจของคุณ คุณได้ให้ความน่าเชื่อถือ จำเป็นมาก และจะส่งผลต่อผู้มุ่งหวัง รวมทั้งกลุ่มผู้จำหน่ายของคุณ ยิ่งเขาประทับใจในอัปไลน์ของคุณมากเท่าไร อัปไลน์ของคุณก็จะยิ่งมีพลังที่จะยกย่องคุณกลับคืนมาในฐานะผู้นำให้แก่ดาวไลน์ของคุณมากเท่านั้น มันสมเหตุสมผลหรือไม่ ขณะที่ดาวไลน์ของคุณกล่าวชื่นชมคุณอย่างสม่ำเสมอให้กับคนใหม่ของเขา คุณก็สามารถส่งพลังกลับไปต่อดาวไลน์ของคุณได้ เช่นเดียวกัน ในขณะที่คุณให้คำปรึกษาหรือสอนคนใหม่ๆ ถ้าคุณไม่ฉลาดโดยพูดสิ่งที่เป็นลบเกี่ยวกับผู้สปอนเซอร์หรืออัปไลน์ของคุณ ก็เท่ากับคุณได้ตัดความสามารถในการช่วยเหลือจากอัปไลน์ไปเสียแล้ว นอกจากนั้น คุณยังได้สร้างแบบอย่างไม่ดีให้แก่ดาวไลน์ของคุณที่จะพูดทางลบเกี่ยวกับตัวคุณเช่นกัน ทุกสิ่งทุกอย่าง จะลอกเลียนแบบกันทั้งสิ้น

การให้คำปรึกษา (COUNSELING)

สร้างให้เกิดขึ้นเป็นนิสัยที่จะปรึกษาออนไลน์เสมอก่อนจะทำอะไร เมื่อใดก็ตามที่คุณสับสนหรือเผชิญหน้ากับสถานการณ์ใหม่ๆ สายงานการสปอนเซอร์ของคุณจะมีประสบการณ์ที่จะแนะนำให้คุณได้ประโยชน์ จึงใช้มันอย่างสม่ำเสมอ

สิทธิประโยชน์ที่มีค่ามากที่สุดในธุรกิจนี้คือ โอกาสที่คุณจะได้รับคำปรึกษาอย่างสม่ำเสมอกับออนไลน์ระดับผู้นำของคุณ คุณสามารถทบทวนความก้าวหน้าของธุรกิจของคุณ ถามคำถามต่างๆ เรียนรู้มากขึ้น มีมุมมองต่างๆ และวางเป้าหมายร่วมกัน การทำงานร่วมกันแบบนี้เปรียบเสมือนคุณมีหุ้นส่วนในเป้าหมายของคุณเลยทีเดียว ลองจินตนาการดูว่าจะเกิดอะไรขึ้นถ้าคุณพยายามจะเป็นนักกอล์ฟ นักเทนนิส นักเปียโนหรือนักบินอาชีพด้วยตนเอง โดยไม่มีผู้ฝึกสอนหรือครูที่จะคอยแนะนำและเชื่อมั่นในตัวคุณ เขาจะคอยบอกคุณว่าอะไรที่มีความสำคัญหรือไม่มีความสำคัญ

ขบวนการให้คำปรึกษา เป็นกุญแจแห่งความสำเร็จที่แท้จริงในระบบ “Unipower” เจ้าของธุรกิจที่มีความเคลื่อนไหวในการดำเนินธุรกิจจะมีการติดต่อกับออนไลน์อย่างสม่ำเสมอซึ่งออนไลน์คนนั้นจะได้รับคำปรึกษาจากออนไลน์ถัดไปอีก ขบวนการแบบนี้ได้ถูกสอนเป็นรูปแบบเดียวกันทำให้คุณมั่นใจได้ว่าข้อมูลที่คุณได้รับมีน้ำหนัก ส่งผลทำให้คุณมีความเชื่อต่อคนที่พยายามช่วยเหลือคุณวางแผนกลยุทธ์และตั้งเป้าหมายให้กับคุณอีกด้วย

แนวทางในการให้คำปรึกษา

1. ให้คำปรึกษาดาวไลน์เฉพาะที่คุณได้รับคำปรึกษาจากออนไลน์เท่านั้น
2. การรับคำปรึกษา ดาวไลน์ควรเป็นคนขอจากออนไลน์ที่มีความเคลื่อนไหวในการสร้างธุรกิจและเป็นออนไลน์ที่เป็น CL หรือสูงกว่าเป็นอย่างน้อย
3. การให้คำปรึกษา ควรทำอย่างน้อยเดือนละครั้งเป็นการส่วนตัว ให้ใช้เอกสารสำหรับการให้คำปรึกษา ถ้าธุรกิจของคุณกำลังเจริญเติบโต และถ้าธุรกิจเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วอาจจำเป็นต้องให้การปรึกษาทุกสัปดาห์หรือแม้กระทั่งทุกวันก็ต้องทำ ถ้าจำเป็น
4. กลุ่มธุรกิจที่อยู่ไกล ควรใช้โทรศัพท์ปรึกษากันสัปดาห์ละ 1 ครั้ง (ทั้งนี้ไม่รวมการพูดคุยสิ่งสินค้า) การปรึกษาทางโทรศัพท์นี้จะเกี่ยวกับการทบทวนกิจกรรมต่างๆ ไป ดัชนีไวทัลชาयน์ ฯลฯ รวมทั้ง คำแนะนำต่างๆ ด้วย

5. การให้คำปรึกษามีช่องทางในหน้าที่ของออนไลน์ ซึ่งถ้าคุณกระตือรือร้นและมีผลงานในธุรกิจก็ย่อมจะเห็นได้ชัดว่าออนไลน์ย่อมจะใช้เวลาของคุณมากขึ้นอย่างแน่นอน ถ้าไม่เป็นเช่นนั้นออนไลน์อาจเลือกที่จะโทรศัพท์ให้คำปรึกษาคุณเป็นครั้งคราวมากกว่า
6. ยิ่งคุณกระตือรือร้นมากเท่าไร หรือยิ่งคุณมีคนใหม่ๆ มากขึ้นเท่าไร คุณยิ่งต้องการคำปรึกษามากขึ้นเท่านั้น มิแต่จะมากขึ้นไม่ใช่น้อยลง ยิ่งเราเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจมากขึ้น หรือมีธุรกิจที่ใหญ่โต ขึ้นเท่าใดก็ตาม เราจะรู้สึกว่ามีควมรู้น้อยลงเท่านั้น
7. จำไว้ว่าการขอคำปรึกษาไม่ได้แสดงถึงความอ่อนแอ แต่เป็นเครื่องมือแสดงถึงความมีวุฒิภาวะ และยังแสดงว่าคุณเข้าใจเรื่องการทำงานเป็นทีม ซึ่งเป็นสัญญาณที่แสดงว่าคุณให้ความสำคัญกับประสบการณ์จากออนไลน์ รวมทั้งการสนับสนุนที่มีใน “Unipower” ซึ่งประเมินค่ามิได้ที่จะนำพาคุณสู่จุดสูงสุด

เตรียมตัวเมื่อขอคำปรึกษาจากออนไลน์

1. เตรียมตัวเขียนผังองค์กรอย่างละเอียด ระบายสีเน้นที่คนใหม่และคนที่มีความกระตือรือร้น มีความเคลื่อนไหวสร้างธุรกิจรวมทั้งพีวี
2. กรอกแบบฟอร์มการรับคำปรึกษาและดัชนีไวทัล ซายน์
3. เตรียมที่จะรับฟังมากกว่าพูด จดบันทึก
4. นอกจากความสำเร็จแล้ว ให้เตรียมคำถามหรือข้อกังวลต่างๆ มาด้วย
5. ทำให้ออนไลน์สามารถสอนคุณได้ง่าย ตัวอย่างเช่น “คุณว่ามีอะไรที่ผมต้องปรับปรุงให้ดีขึ้นบ้างไหมครับ” หรือ “คุณสังเกตเห็นอะไรที่ผมทำแล้วมีผลเสียต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ หรือความเป็นผู้นำ บ้างครับ”
6. ควรพูดถึงสิ่งที่คุณต้องการ แล้วอนุญาตให้ออนไลน์สอนคุณถึงวิธีการที่ดีที่สุด ที่จะบรรลุถึงเป้าหมาย ที่คุณต้องการ

เมื่อให้คำปรึกษาแก่ดาวไลน์

1. ทบทวนกิจกรรมที่กลุ่มทำและดัชนีไวทัล ซายน์ ในปัจจุบัน
2. ทบทวนความก้าวหน้าที่เพิ่มขึ้นจากการให้คำปรึกษาครั้งก่อน
3. ค้นหาว่าสิ่งใดที่เขารู้สึกภูมิใจและสิ่งใดที่ทำให้เขากังวลใจ
4. สิ่งสำคัญที่สุด ให้กำลังใจและยกย่องเขา สร้างความเป็นเพื่อน คิดว่าสิ่งใดจะดีที่สุดสำหรับเขา ไม่ใช่ ดี สำหรับตัวคุณ จงจากมาโดยทำให้เขารู้สึกดีขึ้นและสบายใจในผลงานของเขา ทำให้เขารู้สึกว่า คุณมี ความห่วงใย

5. มองหาโอกาสที่จะสอนเขาหรือแก้ไข ถ้าคุณรู้สึกว่าคุณมีทัศนคติบางอย่างที่คลาดเคลื่อน
6. กลับมาโดยวางแผนยุทธการสำหรับเดือนหน้าไว้ เช่น ควรจะมีเป้าหมายตามดัชนีไวทัล ชายน้อย่างไร จำนวนคน พีวี ฯลฯ ตรงไหนที่เขาควรทำงานเลยและอะไรบ้างที่คุณช่วยได้

ดัชนีธุรกิจ Vital Sign

ดัชนีธุรกิจ	DR 50,000 – 200,000 บาท/เดือน	ED 200,000 – 500,000 บาท/ เดือน	PD 500,000- 1,000,000 บาท/ เดือน
ยอดธุรกิจส่วนตัว / TV	200/1,500	200/1,500	200/1,500
จำนวนสายงานสปอนเซอร์ส่วนตัว (Front Line)	10+	20+	30+
จำนวนสายงานที่รับโบนัส	6	8	10
จำนวนใบสมัครใหม่ต่อเดือน	15+	30+	100+
จำนวนผู้นำ CL ทั้งกลุ่ม/สายงาน	8/4	18/6	40/8
จำนวนคนในกลุ่มทั้งหมด	100+	250+	500+
จำนวนสมาชิกที่ฟัง CD อ่านหนังสือ สม่ำเสมอ	30	60	150
จำนวนคนที่เข้า UPS	30	60	200
จำนวนคนที่เข้า UPR/PDC	15	30	100

ดัชนีไวทัล ชายน

VITAL SIGNS

เมื่อคุณ ไปพบแพทย์และได้รับการตรวจร่างกาย แพทย์คงไม่แค่มองๆ ดูแล้วสรุปสถานะของสุขภาพของคุณ เขาจะต้องตรวจสัญญาณชีพหรือไวทัล ชายนเสียก่อน จึงจะให้คำแนะนำต่างๆ แก่คุณ ซึ่ง ได้แก่อัตราการเต้นของหัวใจ ความดันโลหิต อุณหภูมิของร่างกาย ฯลฯ ยังรวมไปถึงข้อมูลจากการเอ็กซเรย์และผลตรวจเลือดอีกด้วย สิ่งเหล่านี้จะบอกข้อมูลที่แท้จริงเกี่ยวกับร่างกายของคุณ

ในทำนองเดียวกัน เมื่อคุณและอัปไลน์ของคุณกำลังประเมินธุรกิจและวางเป้าหมาย จงเรียนรู้ที่จะอ้างอิงกับดัชนีไวทัล ชายนของ “Unipower” คะแนนพีระที่แท้จริงของคุณจะบ่งชี้เพียงรายรับที่ควรจะเป็นในแต่ละเดือนเท่านั้น ขณะที่ดัชนีตัวอื่นๆ จะพยากรณ์ผลประโยชน์และสุขภาพของธุรกิจของคุณในระยะยาวได้ดีกว่า ต่อไปนี้จะเป็นดัชนีไวทัล ชายน ที่มี ความสำคัญบางรายการที่คุณตรวจสอบดูอย่างสม่ำเสมอ

1. **บัตรเข้าชม (TICKETS)** ถ้าผู้คนมิได้มารวมกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อสร้างแรงบันดาลใจเพื่อเรียนรู้และรับการยกย่อง พวกเขาจะสูญเสียความเชื่อ รวมทั้งความสนใจไปในไม่ช้า ที่ประชุมที่จัดไว้สำหรับคุณและองค์กรเพื่อใช้สร้าง แรงบันดาลใจ ความเชื่อ และการสนับสนุนกันและกันอย่างดีที่สุด
2. **ซีดี และหนังสือ (CD & BOOKS)** องค์กรประกอบที่สำคัญมากส่วนนี้จะสร้างรากฐานสำหรับการพัฒนาตนเองในฐานะของผู้ผู้นำ การฝึกอบรมและกลยุทธ์การเลียนแบบมีพร้อมไว้ในซีดี และหนังสือ
3. **ใบสมัคร (Applications)** ดัชนีไวทัล ชายน จะวัดอัตราการเจริญเติบโตของกลุ่มของคุณ คุณกำลังทำงานเพื่อช่วยเจ้าของธุรกิจของคุณให้มีผลกำไร แต่ก็ยังมีบางคนที่เลิกจากธุรกิจนี้ไป ดังนั้นเพื่อที่จะดำรงความอยู่รอดไว้ คุณจำเป็นต้องมีคนใหม่ที่เพิ่มเข้ามามากกว่าคนที่จากไป ไม่ว่าเหตุผลใดก็ตาม
4. **สายงานที่ได้รับโบนัส(Bonus-Producing Legs)** เราต้องการให้คุณตระหนักความจริงว่า ยิ่งคุณมีสายงานกว้างเท่าใดก็ตาม คุณจะได้รับรายได้มากขึ้นเท่านั้น Unicity จ่ายโบนัสจากยอด การสั่งซื้อสินค้า ธุรกิจที่สมดุลควรจะประกอบไปด้วยยอดซื้อใช้ส่วนตัว ยอดการสั่งซื้อ ของเจ้าของธุรกิจในกลุ่ม และยอดขายสำหรับลูกค้าปลีก จงสอนนักธุรกิจของคุณให้เห็นความสำคัญของลูกค้า และแนะนำวิธีการใช้บริการส่งสินค้าถึงบ้าน โดยตรง (ถ้ามี)

5. จำนวนผู้จำหน่ายทั้งหมดในองค์กร (Total Distributors) ขนาดของกลุ่มธุรกิจของคุณ เป็นสัดส่วนโดยตรงกับคะแนนพีวี และผลกำไรของคุณในระยะยาว ธุรกิจของเราได้มีการวัดค่าเฉลี่ยของยอดธุรกิจต่อผู้จำหน่าย 1 คน มาตลอดเป็นเวลายาวนาน ขอให้ไว้วางใจสถิติเหล่านี้ และทำงานให้บรรลุถึงให้ได้

ประสบการณ์ที่มีอาชีพต้องเจอ

1. มีผู้ขายต่ำกว่าราคาสมาชิก (ดัมราคา)

มีทุกบริษัท มีทุกวงการ เป็นเรื่องธรรมดา นักธุรกิจที่ชาญฉลาดจะไม่ดัมราคาเพราะเป็นการทำลายคนที่ด้วยโอกาส คุณลองคิดดู ในที่สุดคนที่ดัมราคา จะอยู่ได้ไม่นานเพราะทำการค้าขาดทุน มีแต่ คนโง่ เท่านั้นที่ยอมทำการค้าขาดทุน เพราะฉะนั้นเราอย่าไปดัมราคา หากเจอใครดัมราคา โทรแจ้งบริษัท

2. ขวนมาตั้งนาน สัมผัสกับคนอื่น

เป็นเรื่องธรรมดาในวงการนี้ หน้าที่ของเราคือ ต้องทำตัวเราให้ดีขึ้น หากว่าใครที่เราไปสปอนเซอร์แล้วไปสัมผัสกับคนอื่น เราต้องกลับมาคิดว่า เรายังมีข้อบกพร่องตรงไหน ทำไมเขาไม่สัมผัสกับเรา เราจะสามารถพัฒนาตัวเองขึ้นมาได้ ถ้าเราทำตัวเองให้ดีขึ้นแล้ว ยังไปสัมผัสกับคนอื่นอีก อย่างนี้ต้องทำใจ เพราะอาจมีอะไรบางอย่างซ่อนอยู่ ที่เรายังไม่รู้ก็ได้ เช่น เขาเป็นเพื่อนเก่า มีสายสัมพันธ์ลึกซึ้งเป็นพิเศษ

3. ธรรมชาติของธุรกิจ ยอดขายมีขึ้นมีลง

ธุรกิจก็คือ ธุรกิจ ย่อมมีขึ้นมีลง แต่คนที่เข้ามาวงการนี้ส่วนใหญ่ไม่ใช่นักธุรกิจก็เลยไม่เข้าใจ เช่น ตอนที่ยอดลงเอา ลงเอา ติดต่อกันสัก 3 เดือน คนน้อยลง ยอดขายลดลง คอมมิชชั่นน้อยลง มีอะไรใหม่ๆ มาเจอแบบนี้ ส่วนใหญ่จะพยายามทำ พยายามคิด พยายามแก้ไข อย่างสุดความสามารถ แต่ทุกอย่างดูแย่ลงไปอีก จนในที่สุดกลับมาคิดว่า ตัวเองเหมาะกับธุรกิจนี้หรือเปล่า หากไม่ใช่คนที่แน่นกับความฝันจริงๆ อาจท้อแท้ ทำให้ขาดความสม่ำเสมอในการทำงาน วิธีแก้ไข คือ กลับไปทำงานพื้นฐาน คือ สปอนเซอร์ติดตัวเพิ่มขึ้น ฝึกงานพื้นฐานให้ลูกทีม พาคนเข้าระบบ ถ้าทำทุกอย่างต่อเนื่องพอ อีก 3-6 เดือน ทุกอย่างจะกลับมาดีขึ้นเอง

4. ลูกทีมร้อนแรงมาก ฮ็อตมาก สักพัก เลิกไปเลย

เวลาเจอแบบนี้ต้องทำใจนะครับ เพราะยังไง ก็ต้องเจอแน่นอน วิธีการ แก้ไขคือ ต้องเปิดคนใหม่อย่าหยุด และอย่าหยุดเปิดคนใหม่ จะได้เจอคนฮ็อตมากๆ หลากๆ คน เลิกไปสักคนสองคน ไม่เป็นไร

5. ผู้รู้หมดแล้ว ผมเข้าใจแล้ว ผมขอทำเอง อย่ามายุ่งกับผม

โชคดีมากที่คุณเจอแบบนี้ คนแบบนี้ไม่ต้องดูแลมาก เปิดคนใหม่เลยครับ

6. พยายามชวนเท่าไรก็ไม่ยอมเข้าระบบ (เซ็นเตอร์)

จริงๆ แล้วอย่าพยายามชวนให้เสียเวลาเลยครับ หน้าทีของเราคือ ชี้ให้เห็นข้อดีของการเข้าระบบ แล้วตั้งเกดว่าใครเข้า แล้วเราก็ทำงานกับคนที่เข้า ก็เท่านั้นเองครับ

***** พบกันที่จุดสูงสุด Pdim *****

**ขอบพระคุณ.....ขอบพระคุณ และขอบคุณตัวคุณเอง
ที่เปิดโอกาสในการเรียนรู้ในครั้งนี้.....**

