

**40 Lời Khuyên Trong
Kinh Doanh Theo Mạng**

Tại sao tham gia Kinh doanh theo mạng (KDTM). Cam kết bản thân. Chấp nhận thử thách. Quyết định rằng bạn muốn thành công. Hãy vứt bỏ những kinh nghiệm quá khứ sang một bên. Có thái độ học tập nghiêm túc và bắt đầu làm lại từ đầu. Đừng sáng tạo lại "xe đạp" và con đường tắt dẫn đến thành công mà hãy làm theo những người thành công đó là con đường ngắn nhất để dẫn đến thành công. Đọc tài liệu nói về công ty, tham gia các lớp NDO và xác lập mục tiêu. Có thái độ và quan điểm đúng đắn về ngành nghề KDTM. Phải sử dụng và biết sản phẩm để cảm nhận và có niềm tin. Nghiên cứu tất cả băng đĩa, tài liệu. Học quy trình điền form, lập phiếu khảo sát, quy trình bán hàng.



40 Lời Khuyên Trong Kinh Doanh Theo Mạng

Học cách mời khách hàng tiềm năng và cách chăm sóc họ.

Tham dự nghe 5 lần chương trình OPP với khách hàng của mình trong vòng 2 tuần.

Nên nhớ là bốn phần Người bảo trợ (Sponsor) của bạn là không bao giờ tuyển người dùm bạn, bạn hãy tự làm điều đó.

Tạo thói quen thu âm và ghi lại nội dung tất cả những buổi họp. Một cuốn vở, 1 cây viết chì, 1 máy thu âm là những công cụ cơ bản của bạn.

Hiểu rõ mô hình kinh doanh và sơ đồ trả thưởng của công ty.

Sắp xếp tư liệu và bộ tài liệu cần thiết cho OPP. Mời người đến cty để nghe hội thảo.

Biết tư vấn OPP cho khách hàng. Sau khi nghe xong OPP thì phải ngồi định hướng và nói chuyện với khách hàng, khai thác và hiểu nhu cầu của họ. Xem người ta phản ứng và nhận xét gì về mô hình KD mới này.

Đừng sàng lọc hay “kén” khách hàng mà hãy cho mọi người cơ hội kinh doanh

Tôn trọng và yêu thương tuyển trên cũng như tuyển dưới và duy trì mối quan hệ tốt với các line ngang.

Đừng bao giờ quá vội vã bóc tách đội nhóm của mình ra khỏi tầm kiểm soát của công ty, chương trình đào tạo và các hoạt động khác

Chuẩn bị chia sẻ sự thành công của mình và giúp đỡ thúc đẩy mọi người tham dự huấn luyện và làm việc

Án định OPP hàng tuần và chuẩn bị tài liệu cho đội nhóm.

Bạn là trụ cột của đội nhóm bạn. Phải tự lập nhưng đồng thời phải cộng hưởng với tổ chức.

Có sự đào thải để thử thách cuộc sống. Từ những khó khăn và thử thách bạn sẽ tìm ra được bí quyết của sự thành công. Hãy luôn rèn luyện mình – liên tục và đều đặn.

Sẵn sàng đối diện với các trường hợp xấu nhất có thể xảy ra.

Hướng dẫn đội nhóm trong tất cả hoạt động, NDO, Buổi huấn luyện hay Đại hội. Mời hoặc là bị bắt buộc.

Nhà phân phối không tham gia các buổi huấn luyện là những người bỏ cuộc nhanh nhất.

Giúp đỡ Nhà phân phối phát triển chiều sâu: về kỹ năng mềm, kỹ năng sống ...

Đừng đặt tất cả sự nỗ lực và hy vọng vào chỉ 1 hay 2 nhà phân phối .

Hiểu về chính sách thuế của công ty

Phát triển tốt 1 mạng lưới ổn định. Đừng đùa mà hãy nghiêm túc với nó. **TỔ CHỨC=THU NHẬP=KHẢ NĂNG LÃNH ĐẠO**

Giúp đỡ những nhà phân phối tự lập. Hãy dạy họ cách “bay” một mình.

Mọi nhà quản lý phải có ít nhất 5 người lãnh đạo trong tổ chức của họ để đảm bảo sự ổn định và liên tục.

Phải tổ chức buổi NDO, buổi huấn luyện, đại hội riêng và các hoạt động khác với sự cộng tác của tuyến trên. Học cách nói trước đám đông. Phải khao khát lên bục giảng tạo dựng hình ảnh cá nhân.

Phải hiểu rõ công ty, hiểu rõ ban giảng huấn và có tinh thần trách nhiệm

Cộng hưởng với tất cả các line. Thúc đẩy mọi người cùng phát triển

Cấp bậc Manager là bước đầu trên con đường của thành công chứ không phải là điểm đến cuối cùng. Mục tiêu kế tiếp là có Cổ phần của công ty và những chương trình khuyến khích khác.

Từ ngày bạn trở thành NPP hãy tham dự tất cả các buổi hội thảo, các buổi họp của công ty hay đội nhóm tổ chức.

Những điểm quan trọng để đạt tới con đường thành công

Sự khó khăn sẽ là con đường nhanh nhất để học. Kết quả của sự làm việc siêng năng là con đường duy nhất để đi đến thành công.

Người khôn ngoan là người biết học hỏi kinh nghiệm từ những người khác.
Luôn thâm âm các buổi họp để làm tư liệu.

Những NPP mất đi nhiệt tình (sự hưng phấn) sẽ là người bỏ cuộc sớm nhất.

Hãy sẵn sàng trả giá cho sự thành công. Những gì cho không chỉ nằm trên bề mặt chuột. Bạn càng nỗ lực bao nhiêu thì càng dễ thành công bấy nhiêu.

Quy mô mạng lưới hay thu nhập của bạn phụ thuộc nhiều vào khả năng lãnh đạo của bạn.

Làm việc cho 2 mô hình KDTM một lúc sẽ không bao giờ thành công.

Lợi ích kinh doanh phải được tách rời khỏi lợi ích cá nhân.