



9 เหตุผล ทำธุรกิจนอกเวลาว่างปกติ และ

เริ่มต้นเป็นเจ้าของชีวิตตนเองเสียที

1. ล้างหนี้สิน
2. มีเวลาให้ครอบครัวมากขึ้น
3. เพิ่มเงินสะสมไว้ใช้หลังเกษียณ
4. หยุดพักร้อนได้บ่อยขึ้น และมากกว่าเก่า
5. อุ่นใจกว่าเดิม หากบังเอิญโชคร้ายประสบอุบัติเหตุทางการเงิน
6. หมดยุคค่าผ่อนบ้านเร็วขึ้น
7. ได้อยู่บ้านเป็นคนแม่เต็มเวลา หรือได้อยู่บ้านเต็มเวลาทั้งคุณพ่อและคุณแม่
8. รับรายได้เพิ่มพิเศษเพื่อรด บ้านในฝัน หรือจะเต็มเหนี่ยวกับอะไรก็ได้
9. เพลิดเพลินไปกับเงินฝากสะสมทรัพย์ที่ได้รับค่าลดหย่อนภาษี



เวลา เงิน สุขภาพแข็งแรง คุณจะมีครบทั้ง 3 สิ่งนี้ได้อย่างไร?





คุณอยากจะ ใส่อะไร เข้าไป
ใน 'วันเวลา' ของคุณ?





คุณเคยคิดไหมว่า... **ชีวิตเป็นของคุณ?** แล้วคุณเป็นเจ้าของชีวิตของคุณ... มากแค่ไหน?

เมื่อท่านหักเวลาที่ท่านใช้นอน ใช้เดินทางไปทำงาน ใช้ทำงานและอื่นๆ อีกที่ท่านจำเป็นต้องทำในแต่ละวันและในทุกๆ วันของชีวิตท่าน คนส่วนใหญ่จะมีเวลาเหลือไม่มากนัก 1-2 ชั่วโมงในแต่ละวัน เพื่อให้ทำสิ่งที่พวกเขาอยากจะทำ และยังมีคำถามอีกว่าพวกเขามีเงินมากพอไหมที่จะทำ?

มีวิธีการหนึ่งซึ่งคุณสามารถเรียนรู้ได้ว่า ‘ทำอะไร’ จึงจะได้ ‘เป็นเจ้าของชีวิตตนเองมากขึ้น’ โดยการทำธุรกิจนอกเวลางานประจำ และด้วยระบบที่ใช้งานได้ง่าย ใครๆ ก็สามารถทำงานด้วยระบบนี้ได้ คุณไม่ต้องเป็นนักขาย และส่วนที่ดีที่สุดของระบบนี้ก็คือ มันไม่รบกวนงานปกติของคุณเลย



เก็บเกี่ยวดอกพลารายได้ จากการทำตลาดตามสื่อดิจิทัลที่คุณชอบ

Residual Income / Passive Income



ท่านใช้เวลาอ่านข้อความข้างต้นกี่วินาที? ตอน เพียลล่า ผู้เขียนหนังสือสุด

น่าทึ่งเล่มนี้ เรียกข้อความดังกล่าวว่า **การนำเสนอ 45 วินาที** และด้วยเหตุผลที่ยากจะโต้แย้ง ทำให้เรามั่นใจและพูดได้เต็มปากว่า ข้อความ 45 วินาที สั้นๆ นี้จะ

เปลี่ยนชีวิตคุณ

ทำไมเราจึงมั่นใจมาก? ท่านอาจจะมีคำถาม ไข่ม้วนชวนให้ฉงนคลางแคลงใจ และท่านควรได้รับคำตอบที่ชัดเจน ก่อนจบบทที่ 5 ของหนังสือเล่มนี้ เราเชื่อว่าข้อสงสัยและคำถามต่างๆ ของท่านจะละลายหายไป อย่าวางอย่างนั้นอย่างนี้เลย จริงๆ แล้ว เรามั่นใจถึงขนาดว่า เมื่อท่านเข้าใจเหตุผลที่มันเป็นไปได้ ท่านจะอยากแบ่งปันความมั่นใจนี้กับคนอื่นๆ !

ท่านจะรู้สึกได้ว่า

หนังสือเล่มนี้กำลังท้าทายท่าน ด้วยคำถามที่จะส่งอิทธิพลต่อชีวิตของท่าน

ชีวิตเป็นของคุณ...ใช่ไหม?

คุณเป็นเจ้าของชีวิตตัวเอง...มากแค่ไหน?

ในความเป็นจริงก็คือ คนส่วนมากไม่ได้กำลังเป็นเจ้าของชีวิตตนเอง ชีวิตของคนโดยมากถูกจองจำโดยงานๆ หนึ่ง หรือด้วยภาระหน้าที่ต่างๆ งานซึ่งกีดกั้นเอาเวลาของพวกเขาไปเกือบหมด แต่กลับเติมเงินใส่กระเป่าให้พวกเขาได้ไม่มากนัก



มีอีกหนทางหนึ่งให้ท่านเลือกเดิน หนทางหนึ่งซึ่งสามารถนำพาท่านเข้าสู่
อิสรภาพทางการเงิน ท่านจะได้อ่านเกี่ยวกับหนทางที่ว่่านั้นในหนังสือเล่มนี้ “อิสรภาพ
ทางการเงิน” หมายถึงอะไร? ความหมายของมันจะแตกต่างกันไปตามแต่ละบุคคล
สำหรับบางคนมันหมายถึงร่ำรวยมีเงินทองมากมาย แต่สำหรับคนปกติโดยทั่วไปแล้ว
อิสรภาพทางการเงินมักจะหมายถึง “มีเวลาอิสระ” เป็นของตัวเอง –ท่านกำลังเลือก
เองว่าในแต่ละวัน ท่านจะทำกิจกรรมใดบ้าง ซึ่งจะเติมเต็มความสุขอิมเมจใจให้กับ
ท่านและคนที่ท่านรัก

นั่นคือความหมายของคำว่า **“เป็นเจ้าของชีวิตตนเอง”**

พลังวิคุณ

แล้ว “หนทางซึ่งจะนำพาคุณไปอยู่ ณ ที่ที่คุณสามารถเป็นผู้กำหนดชีวิต
ของคุณได้จริงๆ” อย่างที่กล่าวไปนั้น มีด้วยหรือ มันมีนามว่า การตลาดเครือข่าย หรือ
MLM การตลาดเครือข่ายคือวิถีทางหนึ่งเพื่อใช้สร้างสายธารรายได้ไร้ขีดจำกัด ด้วย
การเริ่มต้นเพียงเล็กน้อย มันเปิดรับทุกคน ไม่ว่าจะเป็นผู้ชาย ผู้หญิง และไม่สำคัญด้วย
ว่าคุณจะอายุเท่าไร มีการศึกษาอะไร หรือฐานะทางการเงินของคุณจะเป็นอย่างไร

พึงระวัง ท่านอาจจะมีความคิดความเห็นเกี่ยวกับการตลาดเครือข่ายมาก่อน
หน้านี้ คนมากมายมีความคิดเห็นเกี่ยวกับมัน ความคิดเห็นต่างๆ อาจจะมาจาก
ประสบการณ์ตรงของท่าน หรืออาจจะมาจากการที่ท่านเคยได้ยินได้ฟังคนอื่น ๆ พูดถึง
มัน

โปรดเมตตาตัวท่านเอง ขอให้ท่านพิทวงความคิดเห็นที่ท่านเคยมี ลืมมันไป
ก่อนในขณะที่ท่านกำลังอ่านหนังสือเล่มนี้



ดอน เพียลล่า มักจะกล่าวว่า:

“100% ของคนที่ไม่ได้อยู่ในการตลาดเครือข่าย เพราะพวกเขาไม่เข้าใจ การตลาดเครือข่าย และยังมีอีก 90% ของคนที่อยู่ในนี้แล้ว แต่ก็ยังไม่เข้าใจ การตลาดเครือข่าย”

แล้วคำถามหนึ่งก็ผุดขึ้นมา: “การตลาดหลายชั้น/การตลาดเครือข่ายคืออะไร?” ในบทถัดไป ดอน จะตอบคำถามนี้อย่างหมดเปลือก แต่ตอนนี้ขอให้เข้าใจตรงกันก่อนว่า การตลาดหลายชั้น (MLM) และการตลาดเครือข่าย (Network Marketing) เป็นคำที่มีความหมายเดียวกัน

หนังสือเล่มนี้จะให้โอกาสท่านได้เข้าใจความเป็นไปได้ของการตลาดเครือข่ายด้วยวิธีคิดใหม่ทั้งหมด ทำไม “วิธีคิดใหม่ทั้งหมด” ที่ว่านี้จึงสำคัญ? เพราะว่าการตลาดเครือข่ายเป็นโอกาสที่เรียกได้ว่าเกือบจะยอดเยี่ยมสมบูรณ์แบบที่สุดแล้วเท่าที่โลกกลมๆ ไบนี่มี เพื่อใช้สร้างเนื้อสร้างตัว สร้างฐานะทางการเงิน –โอกาสที่ดีที่สุดของคุณ ลงท้ายคุณจะได้ใช้ชีวิตตามแบบฉบับของคุณเอง

ใครควรอ่านหนังสือสุดน่าทึ่งเล่มนี้

หนังสือการนำเสนอ 45 วินาที ซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ เป็นคู่มือชี้แนะนักสร้างเครือข่ายให้เข้าใจวิธีสร้างความมั่งคั่งยั่งยืน สมมติว่าท่านเพิ่งพบกับการนำเสนอ 45 วินาที ท่านกำลัง “สังเกตการณ์” ท่านยังตัดสินใจไม่ได้ว่าเส้นทางนี้เหมาะสำหรับท่านหรือไม่ ถ้าเป็นเช่นนั้นทำไมท่านจึงไม่ *อ่านหนังสือเล่มนี้ก่อน* แล้วท่านจะตัดสินใจได้เลยว่า ท่านอยากจะเดินทางสร้างความร่ำรวยมั่นคงในการตลาดเครือข่ายหรือไม่?

คำตอบอยู่ตรงนี้: ท่านสามารถเห็นภาพในใจของท่านได้อย่างชัดเจนใหม่กว่า ท่านจำเป็นต้องมีอะไรบ้าง เพื่อเป็นเจ้าของชีวิตตนเอง



ขอให้คิดว่าหนังสือเล่มนี้เป็นเรื่องราวการเดินทางสู่อิสรภาพรูปแบบใดก็ได้ที่ท่านปรารถนา เป็นชีวิตที่ท่านต้องการ และตัวท่านเองคือวีรบุรุษหรือวีรสตรีผู้พิชิตชัยชนะ คิดถึงตัวท่านเอง ว่ากำลังนำสิ่งที่ตอน & แนนซี่ เพียส์ล่าสอนไว้ไปประยุกต์ใช้แล้วท่านจะพบว่าไม่มีอะไรเลยที่ท่านจะทำได้ มันไม่สำคัญด้วยว่าท่านเป็นคนประเภทไหน ท่านเก่งอะไร หรือท่านเรียนจบอะไรมา

ถ้าท่านเพิ่งเข้ามาทำ และท่านเริ่มเห็นถึงศักยภาพของการตลาดเครือข่ายที่ยอมให้ท่านได้ควบคุมชีวิตของท่านเอง หนังสือเล่มนี้เกิดมาเพื่อท่าน มันเป็นวิธีที่ดีที่สุดและทรงประสิทธิภาพมากที่สุดในการเรียนรู้ว่าการตลาดเครือข่ายเกี่ยวข้องกับอะไรบ้าง และจะออกสตาร์ทอย่างไรถูกทิศทางอย่างไร

ตอนและแนนซี่ รู้ดีว่าเวลาของท่านมีค่ามาก ท้ายที่สุดแล้ว ‘วันเวลา’ อาจจะเป็นเหตุผลหลักที่ทำให้ท่านตัดสินใจได้ว่า ท่านจำเป็นต้องเป็นเจ้าของชีวิตตนเอง “คู่มือชี้แนะ” สั้นๆ นี้จะพาท่านเข้าใจประเด็นต่างๆ อย่างรวดเร็ว ยิ่งกว่านั้นท่านยังจะได้เรียนรู้วิธีแนะนำให้คนอื่นๆ ทำธุรกิจนี้เป็น ด้วยวิธีที่ง่าย รวดเร็ว เหมาะสม และเป็นธรรมชาติ

The Napkin Presentations

ตอน เพียส์ล่า ได้เก็บเล็กผสมน้อยค่อยๆ พัฒนาความรู้ ซึ่งเขาตั้งชื่อไว้ว่า “การนำเสนอบนกระดาษเช็ดปาก” บทฝึกสอนเหล่านี้ถูกนำเสนอด้วยภาพและภาษาง่ายๆ กระชับ ตรงประเด็น มันเป็นเครื่องมือให้การศึกษาขั้นเยี่ยม อุทิศให้แก่คนสร้างเครือข่ายทุกคน

บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษเช็ดปากทั้ง 10 บท 4 บทฝึกสอนแรก จำเป็นอย่างยิ่ง เมื่อใดที่ท่านเริ่มสร้างองค์การการตลาดเครือข่าย และเริ่มต้นฝึกฝนคน ถ้าท่านไม่มีเวลาให้กับบทฝึกสอนทั้งหมด อย่างน้อยขอให้เริ่มที่บทฝึกสอนการ



นำเสนอบนกระดาษซีดปาก #1 และ #2 (ในบทที่ 2 และ 3) เมื่อท่านได้ฝึกฝนบทฝึกสอนเหล่านี้แล้ว ท่านจะสามารถแสดงมันให้กับใครก็ได้ ท่านอาจจะใช้เวลาแค่เพียง 5-10 นาที นั่นก็อยู่ที่ว่าท่านจะใส่รายละเอียดลงไปมากน้อยแค่ไหน หรือง่ายๆ ท่านแค่ให้พวกเขาี่ยมหนังสือเล่มนี้ก็ได้

เปิดใจ พักวางความคิดเดิม ทำความเข้าใจ

อนุญาตให้ความร่ำรวยมั่นคงได้เข้ามาอยู่ในชีวิตของคุณ

ขอให้ท่านวางอคติของท่านลงก่อน เปิดใจท่านให้กว้างมากขึ้น ในขณะที่ท่านกำลังอ่านหนังสือที่ดูธรรมดา แต่ ‘ไม่ธรรมดา’ เล่มนี้ ถ้าท่านวางอคติลง แล้วทำใจเป็นกลาง ท่านกำลังยอมให้วิธีคิดใหม่ๆ ได้เข้ามา ท่านกำลังยอมให้ความมั่งมีศรีสุขได้เกิดขึ้นและเป็นไปได้ในชีวิตของท่านและของคนเหล่านั้นที่ท่านห่วงใย

เรากำลังหมายถึงอะไร เมื่อพูดถึงถึง “ความมั่งคั่งยั่งยืน”? ขอให้ลองพิจารณาอย่างไม่ลำเอียง ลองคิดว่าอุตสาหกรรมการตลาดเครือข่ายมียอดขายทั่วโลกมากกว่า \$166 พันล้านเหรียญ* (ประมาณ 5 ล้านล้านบาท) นั่นเท่ากับขนาดเศรษฐกิจของประเทศเล็กๆ ประเทศหนึ่งเลยทีเดียว และมันยังคงเติบโตอย่างเสถียรต่อเนื่องปีแล้วปีเล่า ไม่น่าแปลกใจเลยที่โรเบิร์ต คิโยซากิ ผู้เขียนหนังสือขายดี Best Selling “Rich Dad Poor Dad –พ่อรวยสอนลูก” จะเรียการตลาดเครือข่ายว่าเป็น “The Perfect Business –ธุรกิจสมบูรณ์แบบ”

ความร่ำรวยมั่นคงไม่ใช่จะสร้างกันได้ง่ายๆ และก็ไม่ใช่ว่าจู่ๆ มันจะเกิดขึ้นมาเองชั่วข้ามคืน แต่มันก็ ‘ไม่ใช่ชางานยาก’ มี 2 ปัจจัยสำคัญที่ท่านจำเป็นต้องมีเพื่อชีวิตของท่าน ปัจจัยแรกท่านจำเป็นต้อง **มีความเข้าใจ** และปัจจัยที่สอง ท่านจำเป็นต้อง **มีความอดทน อย่าถอดใจล้มเลิกไปก่อน** ความอดทนคือส่วนที่ท่านต้อง

*Source: Direct Selling Association 2012 Global Direct Selling Statistics Announcement, June 11, 2013

ทำ มันขึ้นอยู่กับที่ท่านคนเดียว ส่วนความเข้าใจคือสิ่งที่ท่านจะได้รับจากการอ่านหนังสือ *การนำเสนอ 45 วินาที ซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ*

ลงมือทำ คือกุญแจเปิดสู่ความสำเร็จ

ในช่วงต้นของชีวิต ท่านใช้เวลาเป็นพันๆ ชั่วโมงเข้าห้องเรียน กำลังเรียนรู้ทุกๆ สิ่งที่ท่านควรรู้ ในความเป็นจริงทุกวันนี้ ท่านได้ใช้ความรู้เหล่านั้นมากแค่ไหน? 20%...? 10%...? 2%...?

หนังสือที่ท่านกำลังถืออยู่ในมือนี้เป็นการศึกษาที่แตกต่างไปจากที่ท่านเคยรู้มา นี่ไม่ใช่หนังสือภาคทฤษฎี มันเป็นหนังสือนำทางภาคปฏิบัติจริง มันจะสอนว่าท่านจะเป็นเจ้าของชีวิตตนเองได้อย่างไร ท่านสามารถพลิกแพลงน้ำมันไปประยุกต์ใช้ทำเงินได้ 100% บนโลกแห่งความจริง และท่านจะเริ่มเห็นผลลัพธ์ภายในไม่กี่เดือน หรืออาจจะเร็วกว่านั้น

เมื่อท่านอ่านหนังสือเล่มนี้ ท่านกำลังเรียนรู้ว่าท่านจะต้องทำอะไร เพื่อทำให้ตัวท่านเองสามารถมีชีวิตอิสระ ท่านจะได้พบรายละเอียดที่จะชี้แนะท่านว่า ท่านจะสร้างองค์กรการตลาดเครือข่ายของท่านเองอย่างไร ให้ประสบความสำเร็จร่ำรวยมั่นคง ด้วยวิธีที่ดีกว่าวันเก่าๆ



ได้ครุฑ มีชัยไปกว่าครึ่ง

หากจะพูดกันถึงการเรียนรู้ภาคทฤษฎี มันไม่สำคัญว่าท่านจะรู้จักทฤษฎีนั้น มาจากใคร พวกเขาอาจจะเคยอ่านหนังสือมากกว่าท่านแต่ไม่เคยได้ แต่เมื่อพูดถึง **การสร้าง ความมั่งคั่งยั่งยืน ความร่ำรวยมั่นคง ความมั่งมีศรีสุข** มันสำคัญมากกว่าท่านเลือกครูคนไหนให้มาสอนท่าน

ดอน เพียล์ล่า และภรรยา แนนซี เพียล์ล่า เธอเป็นแรงบันดาลใจให้เขาเสมอมา ทั้งคู่สอนสิ่งต่างๆ จากประสบการณ์ตรงของพวกเขา ดอน & แนนซี เพียล์ล่า โด่งดังเป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวางทั่วโลกในฐานะ Business Trainer ด้วยยอดขายหนังสือกว่า 6 ล้านเล่ม เหตุผลที่เขาทั้งคู่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับก็เพราะว่าสิ่งที่พวกเขาสอนไว้ มันใช้ได้ผล และเหตุผลที่มันได้ผลก็เพราะว่า มันถูกทดสอบและถูกพิสูจน์ทุกๆ ขั้นตอนมาก่อนที่มันจะถูกนำไปสอน

ดอน & แนนซี ได้สร้างองค์กรการตลาดเครือข่ายของพวกเขาเองซึ่งมีขนาดกว่า 800,000 คน นั่นถือเป็นเครือข่ายที่ใหญ่มากอย่างน่าตกใจเมื่อเทียบกับขนาดปกติทั่วไปของคนอื่นๆ และ 90% ของเครือข่ายผู้บริโภคนั้นมาจากดาวเน็ตเวิร์ก 4 คนแรก ที่พวกเขาเริ่มต้นทำงานด้วย ดอน & แนนซี ได้สร้างอิสรภาพทางการเงินทั้งหมดนั้นขึ้นมา เขาทั้งคู่สอนเพราะพวกเขารักงานนี้ ไม่ใช่เพราะว่าพวกเขาจำใจทำ

ยิ่งกว่านั้น เขาทั้งคู่ยังได้นำพาคนอื่น ๆ อีกจำนวนมากมายับไม่ถ้วน เดินไปบนเส้นทางเดียวกันสู่อิสรภาพ ความมั่นคง และได้มีชีวิตอิสระตามแบบฉบับของพวกเขาเอง

หัวใจสนุกสนาน ชีวิตเป็นอิสระ

หนังสือ การนำเสนอ 45 วินาที สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณได้จริง มันเป็นหนังสือที่อ่านเพลินเจริญใจ ขอให้ท่านสนุกรื่นรมย์กับการเดินทางครั้งนี้ และเมื่อท่านอ่านจบแล้ว ขอให้ถามตัวท่านเองคำถามเดียว “ฉันพร้อมจะเป็นเจ้าของชีวิตตัวเองรึยัง?” ถ้าคำตอบคือ “ฉันพร้อมแล้ว” ก็ไม่มีอะไรให้ต้องลังเลใจอีกต่อไป ลงมือทำและจงอดทน เพื่อเปลี่ยนความฝันใดๆ ก็ตามของท่านให้กลายเป็นความจริง

สิ่งแรกที่ท่านจะต้องลงมือทำนะหรือ? ไม่ยากเลย? ขอให้ท่านกลับไปพูดคุยกับผู้ที่มอบหนังสือเล่มนี้ให้แก่ท่าน

ทุกเส้นทางสู่ความสำเร็จมีจุดเริ่มต้นที่ ...ก้าวแรก

เป็นกันเอง สบายๆ ขอให้คุณกลับไปพูดคุยกับผู้ที่เหมาะสมนำให้คุณได้ รู้จักกับหนังสือเล่มนี้ เขา/เธอมีความสุขที่จะได้พาคุณเริ่มต้นเดินทางสู่ชีวิตอิสระในแบบของคุณ



THE 45 SECOND PRESENTATION
That Will Change YOUR LIFE
30th ANNIVERSARY EDITION

DON FAILLA

The World's Best-Selling
#1 NETWORK MARKETING GUIDE



“เรียนรู้ที่จะถามคำถาม”

แนนซี & ดอน เฟย์ลล์ล่า

นักสร้างเครือข่าย ระดับตำนาน



การนำเสนอ 45 วินาที
ซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ
ฉบับครบรอบ 30 ปี

ดอน เฟย์ลล่า

สร้างความร่ำรวยมั่นคง ด้วยวิธีที่ดีกว่าวันเก่าๆ



THE 45 SECOND PRESENTATION THAT WILL CHANGE YOUR LIFE (30th ANNIVERSARY EDITION)

การนำเสนอ 45 วินาที ที่จะเปลี่ยนชีวิตคุณ (ฉบับครบรอบ 30 ปี)

เขียน ดอน เฟย์ลล่า

จัดพิมพ์โดย พรนภา จักรวิชัยธำรง

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ
National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

เฟย์ลล่า, ดอน.
การนำเสนอ 45 วินาที ที่จะเปลี่ยนชีวิตคุณ (ฉบับครบรอบ 30 ปี).-- พิมพ์ครั้งที่ 2.--
กรุงเทพฯ : มีสเตอร์ก็อปปี (ประเทศไทย), 2557.
192 หน้า.

1. ธุรกิจ--การตลาด. 2. การจัดการตลาด. I. พรนภา จักรวิชัยธำรง, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

658.8
ISBN 978-616-374-663-4

Translation Copyright © 2009, 2011, 2014 by Pornnapa Jakwichtamrong. All rights reserved. Authorized translation from the English language edition published by Don Failla. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any electronic or mechanical means, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval systems, without permission in writing from the publisher.

Original English Language Title: THE 45 SECOND PRESENTATION THAT WILL CHANGE YOUR LIFE (30th Anniversary EDITION) by Don Failla, Copyright © 1984, 2003, 2006, 2010 by Don Failla. All rights reserved.

หนังสือเล่มนี้แปลและพิมพ์โดยได้รับอนุญาตจากเจ้าของลิขสิทธิ์

ตาม พรบ.ลิขสิทธิ์ พ.ศ.2537 การคัดลอก ทำสำเนา ดัดแปลง หรือการเผยแพร่งานอันมีลิขสิทธิ์ ทั้งในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อดิจิทัล สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ภาพถ่าย หรือในรูปแบบอื่นๆ ไม่ว่าจะเพียงบางส่วนหรือทั้งหมด โดยไม่ได้รับอนุญาต ถือเป็น การละเมิดลิขสิทธิ์

- ผู้ใดกระทำการละเมิดลิขสิทธิ์ จะมีการดำเนินคดีตามกฎหมาย ซึ่งมีโทษทางอาญาและแพ่ง
- โทษปรับตั้งแต่ 20,000 บาท ถึง 200,000 บาท หากเป็นการกระทำเพื่อการค้า มีโทษจำคุกตั้งแต่ 6 เดือน ถึง 4 ปี หรือปรับตั้งแต่ 100,000 บาท ถึง 800,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ
- หากผู้ใดชี้เบาะแสการกระทำละเมิดลิขสิทธิ์งานของ iownmylife-th.info ได้ จะมีรางวัลนำจับให้ 10,000 บาท และจะได้รับส่วนแบ่งค่าปรับตามคำพิพากษาคด้วย
- สินค้าลิขสิทธิ์ หนังสือ หรือเครื่องมืออื่นๆ ของเพียล์ล่า ฉบับภาษาไทย มีจำหน่ายและเผยแพร่ที่ <http://www.iownmylife-th.info> และ/หรือ ผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตแล้วเท่านั้น



| | | |
|----------|---|-----|
| | <u>ชีวิตเป็นของคุณ... ใ้ใหม่?</u> | 8 |
| | <u>คำนำ</u> | 17 |
| บทที่ 1 | ทำความเข้าใจการตลาดเครือข่าย <u>MLM คืออะไร และอะไรที่ไม่ใช่</u> | 20 |
| | “10 NAPKIN PRESENTATIONS” | |
| บทที่ 2 | <u>NK#1 สองคุณสองเป็นสี่</u> | 33 |
| บทที่ 3 | <u>NK#2 อาการล้มเหลวของนักขาย</u> | 40 |
| บทที่ 4 | <u>NK#3 สิ่งที่คุณจำเป็นต้องทำ</u> | 47 |
| บทที่ 5 | NK#4 ชุดให้ลึกถึงขั้นหิน | 58 |
| บทที่ 6 | NK#5 เรือในทะเล | 64 |
| บทที่ 7 | NK#6 การเชิญบุคคลที่สาม | 73 |
| บทที่ 8 | NK#7 ใ้เวลาของท่านไว้ที่ใด | 78 |
| บทที่ 9 | NK#8 นักย่างเนื้อสเต็ก ขายสเต็กเนื้ออย่าง | 80 |
| บทที่ 10 | NK#9 แรงกระตุนและทัศนคติ | 84 |
| บทที่ 11 | NK#10 หัวเหลี่ยมแห่งการเติบโต | 93 |
| บทที่ 12 | กลับไปเรียนหนังสือ | 96 |
| บทที่ 13 | เล่นกับตัวเลขเพื่อทำคะแนน | 105 |



| | | |
|------------|--|-----|
| บทที่ 14 | งานพบปะฝึก/หัดทำธุรกิจ Vs. การจัดประชุมโอกาสทางธุรกิจประจำสัปดาห์ | 112 |
| บทที่ 15 | ประโยคสำคัญและการตอบข้อโต้แย้ง | 119 |
| บทที่ 16 | ทำไม 90% ของประชากร จึงควรอยู่ในการตลาดเครือข่าย | 128 |
| บทที่ 17 | วิสัยทัศน์ต้นกำเนิดชีวิตอิสระ และความเป็นผู้นำ | 135 |
| บทที่ 18 | ปล่อยให้เครื่องมือต่างๆ ทำงานแทนท่าน | 147 |
| ภาคผนวก ก. | วิธีใช้เข็มกลัด “OWN YOUR LIFE” และตัวช่วยอื่นๆ | 162 |
| ภาคผนวก ข. | การสร้างธุรกิจเครือข่ายให้ประสบผลสำเร็จ... ด้วยวิธีที่สนุกรวดเร็ว | 167 |
| ภาคผนวก ค. | ส่วนจัดแสดงอัญมณีทางความคิด ภูมูแจความคิดหลัก และวลีเบาสมองของ ดอน & แนนซี เฟย์ลั่ล่า | 172 |
| | <u>ปรัชญาของ ดอน & แนนซี เฟย์ลั่ล่า</u> | |
| | <u>เล่าประสบการณ์</u> | |
| | <u>คุณ คือนักการตลาดเครือข่าย ระดับตำนาน</u> | |

คำนำ

การนำเสนอ 45-วินาที คือทั้งหมดที่คนคนหนึ่งจำเป็นต้องรู้ เพื่อเริ่มต้นสร้างองค์กรขนาดใหญ่ ในความเป็นจริง หากใครสักคนไม่สามารถนำเสนอได้อย่างในหนังสือเล่มนี้ พวกเขาก็สามารถอ่านหนังสือเล่มนี้ให้เพื่อนเขาฟังได้

นอกเหนือจากการนำเสนอนี้แล้ว ท่านไม่จำเป็นต้องรู้อะไรร้อื่นอีก เมื่อใดที่ท่านตระหนักถึงคุณค่าและเข้าใจจริงๆ ท่านก็จะสามารถแนะนำธุรกิจนี้ให้กับใครก็ได้ เพราะไม่ว่าใครก็ตามจะสามารถสร้างธุรกิจนี้ได้แน่นอนถ้าพวกเขาต้องการ ทั้งหมดที่พวกเขาจำเป็นต้องมีจริงๆ ก็คือ แรงปรารถนาสักเล็กน้อย เพราะหากปราศจากแล้วซึ่งความปรารถนา ท่านจะไม่ลงมือสร้างสิ่งใดๆ ให้กับชีวิตท่านเลย

ความลับสำคัญของระบบที่เรากำลังสอนอยู่นี้คือ งดพูด การพูดเป็นศัตรูที่ร้ายกาจที่สุดของท่าน ยิ่งท่านพูดมากเท่าไร ผู้คนก็จะยิ่งคิดว่า พวกเขาไม่สามารถจะทำในสิ่งที่ท่านกำลังทำอยู่ และยิ่งท่านพูดมากเท่าไร พวกเขา ก็จะยิ่งคิดว่าพวกเขาไม่มีเวลา จำไว้อย่างหนึ่งว่า เวลาเป็นข้ออ้างอันดับ 1 ที่ผู้คนใช้อ้างเพื่อปฏิเสธธุรกิจนี้



หลังจากที่เพื่อนของท่านได้อ่านการนำเสนอ 45 วินาทีเล่มนี้แล้ว พวกเขาอาจจะมามีคำถามมากมาย ท่านขอให้ท่านเพิกเฉยต่อคำถามต่างๆ ถ้าท่านตอบ ท่านแพ้ พวกเขาจะมีอีก 5 คำถาม และคำถามอีกมากมายจะตามมา มันจะไม่จบไม่สิ้น และก่อนที่ท่านจะรู้ตัว ท่านก็กำลังโดดไปโน่นข้ามมานี่มั่วไปหมด! วิธีง่ายๆ ก็คือตอบพวกเขาไปว่า พวกเขาจะมีคำถามมากมาย ซึ่งระบบก็ได้ถูกออกแบบไว้แล้ว เพื่อตอบคำถามส่วนใหญ่ของพวกเขา ให้พวกเขาอ่านบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาดเซ็ดปาก 4 บทแรก แล้วค่อยให้พวกเขากลับมาหาท่านอีกครั้ง

อย่าได้บอกพวกเขาเลยว่า “อ่านหนังสือเล่มนี้” พวกเขาจะวางมันไว้บนชั้นหนังสือ และจะกลับมาหยิบมันอีกครั้งเมื่อถึงเวลาเหมาะๆ บอกพวกเขาว่าให้อ่านบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาดเซ็ดปากแค่ 4 บทแรกก่อน พวกเขาจะอ่านมันทันที และกว่า 90% จะอ่านมันจนจบ

หลังจากอ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว พวกเขาก็จะเข้าใจการตลาดเครือข่าย นี่คือเรื่องสำคัญ เพราะเหตุผลอันดับ 1 ที่ผู้คนไม่ทำธุรกิจนี้ก็เพราะว่า พวกเขาไม่เข้าใจความเป็นไปได้ของธุรกิจนี้ เมื่อมาถึงตอนนี้พวกเขาจะเข้าใจการตลาดเครือข่าย และพวกเขาก็จะพร้อมให้ท่านได้นำเสนอพาหนะ ซึ่งก็คือ บริษัท สินค้า และแผนการตลาด แต่อย่างที่คุณเขียนได้บอกไว้แล้วว่า สำหรับช่วงออกสตาร์ท ท่านไม่จำเป็นต้องรู้อะไรมากกว่าการนำเสนอ 45 วินาที แล้วท่านจะทำอะไรต่อไปล่ะ?

มาถึง ณ จุดนี้ท่านก็จะใช้เครื่องมือ หรือทีมของท่านให้ออกไปพูดแทนท่าน เครื่องมือต่างๆ ได้แก่ โบรชัวร์ ซีดี ดีวีดี จากบริษัทของท่าน ส่วนทีมของท่านก็ได้แก่ อัปไลน์สูงขึ้นไปตามสายงานที่ท่านเข้าร่วม พวกเขาเหล่านั้นคือผู้อุปถัมภ์ของท่าน



สมมติว่าท่านมีผู้มุ่งหวังคนแรก! นั่นเท่ากับว่า ท่านได้ทำการนำเสนอ 45 วินาทีไปแล้ว และผู้มุ่งหวังคนนั้นก็ได้อ่านหนังสือเล่มนี้แล้วด้วย ท่านเชิญผู้มุ่งหวังคนนั้นมาพบกับท่านและผู้อุปถัมภ์ของท่านเพื่อรับประทานอาหารกลางวันด้วยกัน บอกให้ผู้มุ่งหวังรู้ก่อนที่จะพบกันว่าคุณอุปถัมภ์ของท่านจะเป็นผู้อธิบายธุรกิจนี้ในนามของท่าน

(ประเด็นสำคัญ: ใครจะเป็นผู้จ่ายค่าอาหารกลางวัน? ก็ท่านไงล่ะ ผู้อุปถัมภ์ของท่านกำลังทำงานให้ท่าน ท่านจะต้องจ่ายค่าอาหารกลางวัน หรืออาหารเย็นสักมื้อ ท่านจึงจะสามารถอธิบายธุรกิจนี้ได้ด้วยตัวท่านเอง?)

เรามีชายคนหนึ่งเดินเข้ามาหาเราในงานสัมมนาที่ประเทศเยอรมัน และพูดขึ้นว่า “ไม่ใช่แค่ท่านไม่จำเป็นต้องรู้อะไรเลยในช่วงออกสตาร์ท ท่านยังจะได้กินอาหารกลางวันฟรีทุกวัน เมื่อท่านกำลังทำงานให้กับดาวนโคโน์ของท่าน”

ขอให้มีความสุขกับการทานอาหาร และเฝ้าดูธุรกิจของท่านขยายใหญ่โตขึ้น!

บทที่ 1

ทำความเข้าใจการตลาดเครือข่าย
MLM คืออะไร และอะไรที่ไม่ใช่

ทุกคนคงเคยประสบปัญหาทางการเงินกันมาบ้างแล้วไม่มากก็น้อย อย่างที่หลายคนเรียกว่า “วิกฤตเศรษฐกิจ/เศรษฐกิจถดถอย” แต่ในวันนี้มีอีกทางเลือกหนึ่ง การตลาดเครือข่าย เส้นทางที่จะช่วยให้คุณปลอดภัยทางการเงินมากขึ้น

อ้างอิงข้อมูลจากสมาคมขายตรง ในขณะที่เศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาเติบโตที่อัตรา 4 เปอร์เซ็นต์ อุตสาหกรรมขายตรงกลับเติบโตได้ดีกว่า อยู่ที่ 5.9 เปอร์เซ็นต์ – ซึ่งเป็นการเติบโตที่ดีกว่าเศรษฐกิจโดยรวมทั้งหมดถึงเกือบ 48 เปอร์เซ็นต์ ท่านจะพบตัวเลขการเติบโตที่คล้ายๆ กันนี้ได้ทั่วโลก

ถ้าท่านกำลังมองหารายได้เสริมความมั่นคง มองหาอิสรภาพทางการเงินไร้ขีดจำกัด และอยากจะเป็นผู้กำหนดชีวิตอิสระของตนเอง หากจะเคลื่อนสูงขึ้นอีก ท่านจำเป็นต้องเรียนรู้มากขึ้นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมนี้ และเพื่อความ 성공มั่งคั่งยั่งยืน ท่านจำเป็นต้อง ‘รู้วิธีอธิบาย’ ธุรกิจนี้ให้ผู้อื่นเข้าใจ

เรามาร่วมกันเลย

การตลาดเครือข่าย หรือการตลาดหลายชั้น เป็น 1 ในหลายๆ วิธี ณ ปัจจุบัน ที่บริษัทต่างๆ ใช้ในการเคลื่อนสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งเติบโตเร็วที่สุดรวมถึงยังถูกเข้าใจผิดมากที่สุดด้วย ก่อนปี 2012 สินค้าและบริการต่างๆ มูลค่าเกือบ 167 พันล้านเหรียญสหรัฐ (หรือราว 5 ล้านล้านบาท) ได้ถูกเคลื่อนผ่านการตลาดเครือข่าย และบริษัทขายตรงต่างๆ **ขอให้ท่านคอยจับตาดู MLM** ในศตวรรษที่ 21 นี้

จุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้คือ เพื่อถ่ายทอดความรู้ความเข้าใจให้แก่ท่าน และท่านผู้อ่าน ผ่านภาพและตัวอย่างต่างๆ ไปสู่ความเข้าใจที่ว่า อะไรคือ **MLM** และอะไรที่**ไม่ใช่** เรายังจะแสดงให้เห็นอีกด้วยว่าท่านจะอธิบายเรื่องนี้อย่างมีประสิทธิภาพได้อย่างไร ขอย้ำอีกครั้งว่า**อย่างมีประสิทธิภาพ** ผู้เขียนขอเน้นอีกครั้งว่าการอธิบายการตลาดเครือข่ายให้ผู้อื่นเข้าใจเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง เมื่อท่านอ่านหนังสือเล่มนี้จบ ท่านจะทราบถึงความจำเป็นของการตลาดเครือข่าย และยังรู้วิธีอธิบายให้คนอื่น ๆ เข้าใจมันด้วย

หนังสือเล่มนี้ควรใช้เป็น**คู่มือฝึกสอน** ขณะที่ท่านกำลังพัฒนาองค์การ การตลาดเครือข่าย ท่านกำลังสอนให้พวกเขาทำธุรกิจนี้เป็น มันถูกเขียนขึ้นมาให้เป็น เครื่องมือเพื่อช่วยท่านฝึกสอนคนในองค์กร ขอให้ท่านรวมมันไว้ในชุดข้อมูลเริ่มต้น โปรแกรมธุรกิจของท่าน

บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษเช็ดปาก

ผู้เขียนได้พัฒนา “Napkin Presentations” ขึ้นในปี 1973 ซึ่งเป็นเนื้อหา สาระพื้นฐานหลักของหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนได้เข้าร่วมการตลาดหลายชั้นตั้งแต่ปี 1969 หนังสือเล่มนี้จะครอบคลุมเนื้อหา**การนำเสนอบนกระดาษเช็ดปากทั้ง 10 บท** ซึ่งได้รับการพัฒนาให้ทันสมัยเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน

ก่อนที่จะเข้าไปในรายละเอียดของทั้ง “10 บทฝึกสอนการนำเสนอบน กระดาษเช็ดปาก” ขอให้ผู้เขียนได้ตอบคำถามที่ถูกถามบ่อยที่สุด และยังเป็นคำถาม พื้นฐานที่สุดอีกด้วย “MLM คืออะไร” คำถามนี้บ่อยครั้งมักจะถูกถาม เพราะเข้มกััด ที่พวกเราติดใจเป็นประจำ ตลอดหนังสือเล่มนี้ผู้เขียนจะใช้คำว่า “MLM” สลับกันไป กับคำว่า “การตลาดหลายชั้น” หรือ “การตลาดเครือข่าย”

เรามาแยกย่อยทำความเข้าใจกันทีละคำ การตลาดมีความหมายง่ายๆ คือ การเคลื่อนไหวสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค หลายชั้น หมายถึง ระบบการ จ่ายผลตอบแทน ซึ่งจะจัดสรรแบ่งจ่ายให้กับคนที่เป็นเหตุให้สินค้าหรือบริการนั้น เคลื่อนไหว “หลาย” หมายถึง “มากกว่าหนึ่ง” “ชั้น” หากจะใช้คำว่า “รุ่น” น่าจะ ถูกต้องมากกว่า ซึ่งมันน่าจะถูกเรียกว่า “การตลาดหลายรุ่น” แต่อย่างไรก็ตามเราจะ ยังคงใช้คำว่าหลายชั้นต่อไป เพราะว่ามันเป็นคำสามัญธรรมดา และง่ายต่อความ เข้าใจ ในความเป็นจริงเราพบว่ามึกลุ่มคนที่รวมตัวกันขึ้นอย่างผิดกฎหมายในแบบ ลูกโซ่หรือพีระมิด พยายามทำตัวพวกเขาเองให้ดูเหมือนกับโปรแกรมการตลาดหลาย

ชั้น และสิ่งนี้เองที่ได้สร้างตำหนิให้แก่ MLM ซึ่งเป็นการตัดสินใจที่ไม่ยุติธรรมนัก ส่งผลให้บริษัท MLM ใหม่ ๆ หลายบริษัทหันไปใช้ชื่ออื่นแทน ท่านอาจจะเคยได้ยินคำว่า “Uni-Level Marketing”, “Network Marketing” หรือการตลาดเครือข่าย หรือ “Independent Marketing” หรือ “Relationship Marketing” หรือ “Friend To Friend Marketing หรือชื่ออื่นๆ

5 ช่องทางค้าขาย

ตอนนี้เราจะพาท่านเข้าสู่พื้นฐานที่ท่านจำเป็นต้องเข้าใจเพื่อความสำเร็จของท่าน และเพื่อความสำเร็จของคนเหล่านั้นที่ท่านพาเข้ามาในเครือข่ายของท่าน ขอให้ท่านเรียนรู้ข้อมูลนี้ เพื่อที่ท่านจะสามารถสอนคนอื่นๆ ต่อไปได้

โดยพื้นฐาน มีวิธีเคลื่อนไหวสินค้าหรือบริการอยู่เพียง 5 วิธี (ท่านอาจจะหู 5 นิ้วขึ้นมา ช่วยประกอบการอธิบาย เมื่อท่านกำลังนำเสนอประเด็นนี้)

- 1) **ขายปลีก** ผู้เขียนแน่ใจว่าทุกคนคุ้นเคยกับร้านค้าปลีก เช่น ร้านขายของชำ ร้านขายยา ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ท่านไปที่ร้านๆ หนึ่งและซื้อบางสิ่งมาบริโภค นั่นคือขายปลีก
- 2) **ขายตรง** –โดยปกติ (แต่ไม่เสมอไป) เรามักจะพบอยู่ในการขายประกัน การขายเครื่องครัว การขายสารานุกรม สาวเวยอน पार्टตี้ทัฟเปอร์แวร์ ตามบ้าน ฯลฯ สิ่งเหล่านี้เป็นบางตัวอย่างของการขายตรง ใครคนหนึ่งกำลังพยายามขายบางสิ่งให้อีกคนหนึ่ง
- 3) **การตลาดหลายชั้น/การตลาดเครือข่าย** –MLM คือสิ่งที่เราจะพูดถึง ทำความเข้าใจกันต่อไปโดยตลอดหนังสือเล่มนี้ ท่านไม่ควรสับสนกับ 2

อย่างแรก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับการขายตรง ซึ่งเป็นความสับสนที่มักเกิดขึ้นกับคนส่วนใหญ่

- 4) **การตลาดส่งตรง** การส่งสินค้าทางไปรษณีย์ การสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์ และแคตตาล็อกสินค้า
- 5) **การตลาดออนไลน์** ช่องทางนี้ครอบคลุมหลากหลาย “วิธีในการเคลื่อนสินค้า/บริการ” โดยใช้อินเทอร์เน็ตนี้รวมด้วย อย่างเช่นเว็บไซต์ amazon.com ถือเป็นร้านขายปลีกออนไลน์แห่งหนึ่ง รูปแบบธุรกิจอื่นๆ อาจจะใช้ Google Adwords อีเมล และสื่อสังคมออนไลน์ (Social media) เป็นตัวช่วยโฆษณาประชาสัมพันธ์

บางคนอาจจะถามถึง “ช่องทางที่ 6” ซึ่งคนมักจะสับสนกับ MLM อย่างที่ผู้เขียนได้กล่าวถึงไปก่อนหน้านี้แล้วว่า พวกเขาพยายามทำตัวให้ดูคล้ายๆ MLM เรามาดูกันว่าอะไรที่ทำให้พวกเขาไม่เหมือนเรา ในความเป็นจริงก็คือ **พิธีมิต เป็นสิ่งผิดกฎหมาย!** หนึ่งในเหตุผลหลักสำคัญที่มันผิดกฎหมายก็เพราะว่า พวกเขาล้มเหลวในการเคลื่อนไหวสินค้าหรือบริการ ถ้าจะพูดให้ตรงกว่านั้นก็คือ พวกเขาไม่สนใจการเคลื่อนไหวสินค้าหรือบริการ ลูกโซ่พิธีมิตเป็นเหมือนเกมหลอกเอาเงิน ถ้าสินค้าไม่เคลื่อนไหวท่านจะสามารถเรียกมันว่า “การตลาด” ได้อย่างไร เพราะฉะนั้นมันไม่มีทางเป็น “การตลาดหลายชั้น” ได้! จริงที่ว่าพิธีมิตมีหลายชั้น แต่มัน**ไม่ใช่การตลาด!!**

ความเห็นท้วงติงส่วนใหญ่ที่ผู้คนมีเกี่ยวกับการตลาดหลายชั้น เนื่องมาจากพวกเขายังไม่เข้าใจจริงๆ ว่า MLM และขายตรง มีวิธีทำตลาดแตกต่างกันอย่างไร ความสับสนนี้เป็นเรื่องที่สามารถเข้าใจได้ เพราะว่าเป็นบริษัท MLM ซึ่งเป็นที่ยอมรับเกือบทั้งหมด เป็นสมาชิกสมาคมขายตรง

ท่านอาจจะเคยตกอยู่ในสภาพ หรือบางทีอาจจะกำลังคิดถึงนักขายตรงแบบเคาะประตูบ้านทั้งหลาย เพราะท่านได้เคยประสบกับผู้จำหน่ายที่มาเคาะประตูบ้านท่านเพื่อขายบางสิ่งให้แก่ท่าน

มีลักษณะอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้ MLM ต่างจากการขายปลีกและการขายตรง ความแตกต่างที่เห็นได้ชัดก็คือ ใน MLM ท่านอยู่ในธุรกิจเพื่อตัวท่านเอง –แต่ไม่ใช่โดยตัวท่านเอง

ไม่ว่าท่านจะอยู่ในธุรกิจเพื่อตัวท่านเองหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าท่านดำเนินธุรกิจท่านหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องข้องเกี่ยวกับการ**หักภาษี** แต่ในหนังสือเล่มนี้เราจะไม่เข้าไปพูดถึงความได้เปรียบในการหักลดหย่อน**ภาษี** นักบัญชีภาษีสามารถให้ข้อมูลนี้ได้ หรือจากหนังสือเล่มอื่นๆ ที่เขียนเรื่อง**ภาษี**

การอยู่ในธุรกิจเพื่อตัวท่านเองหมายถึง ท่านกำลังซื้อสินค้าราคาขายส่ง จากบริษัทที่ท่านเป็นตัวแทนจำหน่ายอยู่ สิ่งนี้หมายถึงท่านสามารถ (และควรจะ) ใช้หรือบริโภคสินค้าเหล่านั้นเป็นการส่วนตัว หรือภายในครอบครัวของท่านเอง คนมากมายเข้าร่วมกับบริษัทด้วยเหตุผลนี้เพียงอย่างเดียวในตอนแรก เพื่อซื้อสินค้าราคาขายส่ง และหลายคนในจำนวนนั้น ก็เริ่ม “จริงจัง”

ในระหว่างการสร้างองค์กร

และเนื่องจากท่านกำลังซื้อสินค้าที่ราคา**ขายส่ง** ท่านยังสามารถ**ทำกำไร**ได้อีก ถ้าหากท่านต้องการ ด้วยการขายสินค้าเหล่านั้นที่ราคา**ขายปลีก** ความเข้าใจผิดที่พบได้บ่อยที่สุดเกี่ยวกับ MLM อีกอย่างหนึ่ง ก็คือ ความนึกคิดที่อุปโลกน์ขึ้นเองว่า ท่าน**จำเป็นต้อง**ขายปลีกจึงจะขยายธุรกิจให้ใหญ่โตได้ และยังมีอีกหลายๆ คนถูกบอกว่าจำเป็นต้องขายปลีก และการขายปลีกไม่ควรถูกละเลย ในบางโปรแกรมถึงกับกำหนดยอดขายปลีกเป็นเกณฑ์ในการบรรลุคุณสมบัติเพื่อรับโบนัส ท่านอาจจะขายปลีกก็ได้ถ้าท่านต้องการ หรือท่านจำเป็นต้องทำเพื่อบรรลุข้อกำหนดของบริษัท แต่การจะสร้างธุรกิจ MLM ให้เกิดรายได้มหาศาล หรือประสบความสำเร็จร่ำรวยมั่นคง ท่านจะต้องสร้างองค์กร

จริงที่ว่ายอดขายสินค้าเป็นผลลัพธ์สำคัญลำดับต้นๆ ที่ไม่ควรถูกละเลยเด็ดขาด แต่ยอดขายในธุรกิจการตลาดเครือข่ายมีที่มาแตกต่างจากยอดขายปลีกทั่วไปที่เราคุ้นเคย โปรดอย่าสับสน ในการตลาดเครือข่าย ยอดขายที่เข้าชั้นประสบความสำเร็จจะเป็นผลมาจากการสร้างองค์กรที่ดี และแบ่งปันสินค้าเล็กๆ น้อยๆ ให้กับครอบครัว ญาติๆ หรือกับเพื่อนๆ นี่จึงเป็นเหตุผลที่เราอุทิศเวลามากมายไปกับการสอนท่านให้รู้วิธีสร้างองค์กร และนี่ก็เป็นเหตุผลหนึ่งว่าทำไมเราจึงบอกท่านว่าท่านทำธุรกิจนี้ ‘แต่ไม่ใช่โดยตัวท่านเอง’ -ท่านไม่ได้อยู่ทำธุรกิจนี้เพียงลำพัง วิสัยทัศน์ที่ยิ่งใหญ่กว่าซึ่งถือเป็นสาระสำคัญหลักก็คือ การสร้างทีมให้เติบโตแข็งแกร่ง

ประเด็นสำคัญ: ขอให้กิจกรรมการขายของท่านเกิดขึ้นมาเองอย่างเป็นธรรมชาติในระหว่างการสร้างองค์กร ผู้คนมากมายล้มเหลวมากกว่าจะประสบความสำเร็จ เพราะพวกเขาพยายามทำธุรกิจนี้ทางอ้อม พวกเขาพยายามจะสร้างองค์กรโดยเน้นไปที่การขาย ในขณะที่ท่านอ่านบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษ เช็ดปาก โนบถัดๆ ไป ท่านจะได้พบว่าทำไมการขายจึงไม่ได้ผล

เมื่อเราพูดถึง “การขาย” คนประมาณ 95% จะถูกกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกนึกคิดลบๆ ขึ้นในใจ ในธุรกิจ MLM ท่านไม่จำเป็นต้อง “ขาย” สินค้าในแบบวิธีปฏิบัติที่คนทั่วโลกรับรู้ แต่อย่างไรก็ตามสินค้าจะต้องเคลื่อนไหวไปสู่ผู้บริโภค มิเช่นนั้นจะไม่มีใครจ่ายเงินให้ท่าน ผู้เขียนได้ให้คำจำกัดความการขายไว้ว่า “การเข้าพบคนแปลกหน้าและพยายามขายบางสิ่งให้กับคนคนนั้น ทั้งๆ ที่คนคนนั้นไม่ต้องการหรือไม่จำเป็นต้องมี” ผู้เขียนขอย้ำอีกครั้ง **สินค้าต้องเคลื่อนไหวมิเช่นนั้นจะไม่มีใครจ่ายเงินให้ท่าน**

การตลาดเครือข่ายเป็นอีกชื่อหนึ่งที่ถูกใช้เรียกแทน MLM ขณะที่ท่านกำลังสร้างองค์กร ในความเป็นจริงแล้วท่านกำลังสร้างเครือข่ายหนึ่งขึ้นมา ซึ่งท่านสามารถระบายสินค้าผ่านช่องทางเครือข่ายของท่าน การขายปลีกเป็นพื้นฐานของการตลาดเครือข่าย กิจกรรมการขายใน MLM หรือในการตลาดเครือข่าย เกิดขึ้นมาจากการที่ผู้

จำหน่าย**แบ่งปัน** สินค้ากับเพื่อนๆ เพื่อนบ้าน และญาติๆ ของพวกเขา พวกเขาไม่เคยต้องออกไปพบกับคนแปลกหน้าเลย

การสร้าง**ธุรกิจให้ประสบความสำเร็จและมีขนาดใหญ่** ท่านจำเป็นต้อง**สร้างสมดุล** ท่านจำเป็นต้องอุปถัมภ์ (สปอนเซอร์) และสอน MLM และในระหว่างกระบวนการอุปถัมภ์และสอน ท่านจะสามารถสร้างฐานลูกค้าขึ้นมาได้เอง โดยการขายปลีกให้กับเพื่อนๆ เพื่อนบ้าน และญาติๆ ของท่าน

อย่าพยายามขายโปรแกรมธุรกิจของท่านให้กับคนทั้งโลกโดยลำพังตัวท่านเอง จำไว้ว่าการตลาดเครือข่าย หรือ MLM คือการสร้างองค์กรซึ่งมีผู้จำหน่ายอยู่ในนั้นเป็นจำนวนมาก และผู้จำหน่ายเหล่านั้นกำลังขายปลีกเล็กๆ น้อยๆ ให้กับคนที่พวกเขารู้จัก วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีกว่ามาก ใช้ความพยายามกันคนละเล็กคนละน้อย แทนที่จะต้องทำทั้งหมดนั้นเพียงลำพังตัวคนเดียว

ตัดงบโฆษณา กู้เงินเพื่อสินค้า/บริการที่เหนือกว่า

บริษัท MLM เกือบทั้งหมดไม่มีความจำเป็นที่จะต้องทุ่มเงินจำนวนมากออกไปกับการโฆษณา วิธีโฆษณาที่เกือบจะเป็นลักษณะผูกขาด และนิยมใช้กันก็คือ การบอกต่อกันไป ปากต่อปาก และด้วยเหตุนี้เองบริษัท MLM เหล่านั้นจึงมีเงินเหลือเพื่อทุ่มให้กับการพัฒนาสินค้า และผลที่ได้ก็คือบริษัทเหล่านั้นมักจะมีสินค้าที่มีคุณภาพสูงกว่าสินค้าประเภทเดียวกันกับที่วางขายปลีกตามร้านค้าทั่วไป ท่านสามารถใช้สินค้าที่มีคุณภาพสูงเหล่านี้ และ**แบ่งปัน**มันให้กับเพื่อนๆ ด้วยวิธีง่ายๆ ท่านเพียงขอให้พวกเขาเปลี่ยนจากสินค้าเดิมยี่ห้อเก่า มาใช้สินค้าใหม่ซึ่งท่านได้พบจากประสบการณ์ตรงของท่านเองว่ามันมีคุณภาพดีกว่า

ถึงตอนนี้ท่านคงได้เห็นแล้วว่า มันไม่ใช่การเข้าพบคนแปลกหน้าแบบเคาะประตูบ้าน โปรแกรมการตลาดเครือข่ายหรือ MLM เท่าที่ผู้เขียนรู้จักมักจะสอนถึงวิธี



ง่าย ๆ นี้ ในการแบ่งปันสินค้า/บริการที่มีคุณภาพให้กับเพื่อนๆ ซึ่งนั่นก็คือทั้งหมดที่เราเรียกว่า “การขาย” ใน MLM (แต่ผู้เขียนชอบที่จะเรียกมันว่า “การแบ่งปัน” เพราะว่ามันเป็นเช่นนั้นจริงๆ!)

ความสำคัญของการอุปถัมภ์ (สปอนเซอร์)

อีกสิ่งหนึ่งที่ทำให้ MLM แตกต่างจากขายตรงก็คือ **การอุปถัมภ์/การสปอนเซอร์**ผู้จำหน่ายใหม่ๆ ในธุรกิจการขายตรง หรือกระทั่งบริษัท MLM เองบางแห่ง อาจจะใช้คำว่า **หาสมาชิกใหม่** แต่ “การอุปถัมภ์” และ “การหาสมาชิกใหม่” ไม่ใช่สิ่งเดียวกัน ท่านอุปถัมภ์ใครคนหนึ่ง และสอนเขาให้รู้วิธีทำสิ่งที่ท่านกำลังทำอยู่ – **วิธีการสร้างธุรกิจของพวกเขาเอง**

“การหาสมาชิกใหม่” เป็นเพียงแค่การเพิ่มคนเข้ามาในองค์กร ไม่มีความมุ่งมั่นใดๆ ต่อความสำเร็จของพวกเขา ใครก็ตามที่ถูกชักชวนเข้ามาโดยไม่ได้รับการฝึกสอนและการสนับสนุนที่จำเป็น คนเหล่านั้นจะล้มเหลวไปในไม่ช้า อัตราการลดขนาดของคนกลุ่มนี้มีสูงมาก

ผู้เขียนขอเน้นว่ามีความแตกต่างที่ชัดเจนมากๆ ระหว่างการอุปถัมภ์/สปอนเซอร์ใครสักคน และแค่ “การเซ็นใบสมัครพวกเขาเข้ามา” เมื่อท่าน**อุปถัมภ์**คนคนหนึ่ง ท่านกำลัง**ให้คำมั่นสัญญา**กับเขา ถ้าท่านไม่**ตั้งใจรักษาสัญญา** ท่านก็กำลังหลอกลวงเขาให้เซ็นใบสมัคร

มาถึง ณ จุดนี้ ทั้งหมดที่ท่านจำเป็นต้องทำก็คือ **ตั้งใจรักษาสัญญา** ด้วยการช่วยเหลือพวกเขาให้สามารถสร้างธุรกิจของพวกเขาได้เอง หนังสือเล่มนี้จะเป็นเครื่องมือที่ให้ประโยชน์อย่างประเมินค่าไม่ได้ มันจะแสดงให้เห็นว่า ท่านต้องทำอะไร และทำอย่างไร

มันคือ**ความรับผิดชอบ**ของผู้อุปถัมภ์ ที่จะต้องสอนทุกสิ่งทุกอย่างที่เราู้เกี่ยวกับธุรกิจที่เขากำลังทำ ให้แก่ทุกคนที่พวกเขาพาเข้ามาในธุรกิจ เช่นวิธีการส่งสินค้า การบันทึก และการเก็บรักษาข้อมูล วิธีการออกสตาร์ท วิธีการสร้างและวิธีฝึกสอนคนในองค์กร ฯลฯ หนังสือเล่มนี้จะอยู่คู่ท่านไปตลอดทาง เพื่อให้ท่านสามารถบรรลุ**ความรับผิดชอบ**นี้

การอุปถัมภ์ คือสิ่งที่ทำให้การตลาดหลายชั้นเติบโต และขณะที่องค์กรของท่านขยายใหญ่โตขึ้น ท่านเองก็กำลังกลายเป็นนักธุรกิจ**อิสระที่ประสบความสำเร็จ** ท่านได้เป็น**นายตัวเอง!**

หากท่านทำงานให้บริษัทขายตรง และท่านตัดสินใจออกจากงานนั้น เพื่อเปลี่ยนไปทำงานในพื้นที่อื่น ท่านจะต้องไปเริ่มต้นใหม่ทั้งหมดอีกครั้ง ในบริษัท MLM เกือบทั้งหมดที่ผู้เขียนรู้จัก ท่านสามารถย้ายไปทำงานยังพื้นที่อื่นของประเทศ และอุปถัมภ์/สปอนเซอร์คนใหม่ๆ ได้โดยไม่สูญเสียยอดจำหน่ายซึ่งเป็นผลมาจากกิจกรรมการซื้อของกลุ่มคนเก่าๆ ที่ท่านได้สร้างทิ้งไว้ก่อนหน้า

ทำงานหาเงิน หรือจะสู้ ปลุกความมั่งมี

ในโปรแกรมการตลาดหลายชั้นทั้งหลาย ท่านสามารถทำเงินได้มากมาย อาจจะใช้เวลา**มากบ้างน้อยบ้าง**ต่างกันไปแล้วแต่บริษัท แต่การทำเงินได้มากมาย ร่ำรวยมันคงจะเกิดขึ้นมาจากการสร้างองค์กร ย้ำอีกครั้งไม่ใช่การออกไปขายสินค้า ท่านมั่นใจได้เลยว่า ท่านสามารถมีชีวิตอยู่ได้ดี จากบางโปรแกรมธุรกิจโดยการออกไป

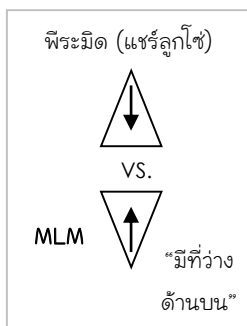
ขายสินค้า แต่ด้วยการสร้างองค์กร ซึ่งเป็นหน้าที่พื้นฐานของท่าน ท่านจะสามารถ
สร้างเนื้อสร้างตัวเป็นหลักเป็นฐาน ขึ้นมาได้

คนมากมายเริ่มต้นธุรกิจ MLM ด้วยความคิดที่จะทำเงิน 1,000-3,000 บาท
หรืออาจจะ 6,000 บาทต่อเดือน และทันทีที่พวกเขาตระหนักได้ว่า ถ้าพวกเขาจริงจัง
กับธุรกิจนี้ พวกเขาจะสามารถทำเงินได้มากถึง 30,000-60,000 บาทต่อเดือน –หรือ
อาจจะมากกว่านั้น ผู้เขียนขออภัยอีกครั้ง โปรดจำไว้ว่า ไม่มีใครจะสามารถทำเงิน
ได้มากขนาดนั้น ถ้าเพียงแค่เขาออกไปขายสินค้า...เขาจะสามารถทำเงินมากขนาดนั้น
ได้ด้วยการสร้างองค์กร

จุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้ ก็คือ เพื่อสอนสิ่งต่างๆ ที่ท่านจำเป็นต้องรู้
เพื่อให้ท่านสามารถสร้างองค์กร และสร้างมันได้อย่างรวดเร็ว –และเพื่อใช้ปรับ
ทัศนคติเกี่ยวกับ MLM ให้เป็นไปอย่างถูกต้องทุกทาง

หากมีใครสักคนคิดว่าการตลาดหลายชั้นผิดกฎหมาย และเข้าใจไปเองว่า
MLM คือพหุระมิต ท่านก็จะมีปัญหาในการอุปถัมภ์/สปอนเซอร์เขา

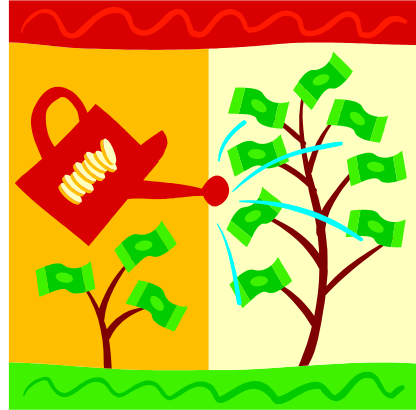
ท่านจะต้องสอนให้พวกเขาเห็นข้อเท็จจริงต่างๆ เพื่อกำจัดทัศนคติผิดๆ ที่ว่า
องค์กร MLM = องค์กรพหุระมิต ตัวอย่างหนึ่งที่ท่านสามารถแสดงให้พวกเขาเห็นได้ก็
คือ ภาพประกอบด้านล่าง พหุระมิตจะถูกสร้างจากยอดบนลงล่าง และมีเพียงคนที่
เริ่มต้นก่อนเท่านั้นที่จะมีโอกาสขึ้นสู่ตำแหน่งสูงสุดได้



ในสามเหลี่ยม “MLM” ทุกคนเริ่มที่จุด
ล่างสุด และทุกคนมีโอกาสที่จะสร้างองค์กรขนาดใหญ่
ใหญ่ คนใหม่ๆ สามารถสร้างองค์กรหนึ่งให้มีขนาด
ใหญ่ได้หลายเท่ากว่าของผู้อุปถัมภ์ของเขาเองเสียอีก
ถ้าเขาต้องการ

ภาพรวมการตลาดเครือข่าย

ตอนนี้ท่านคงเข้าใจพื้นฐาน การตลาดเครือข่ายแล้ว เรามาดูภาพที่ใหญ่ขึ้นกันต่อ วัตถุประสงค์หลักอีกอย่างเมื่อเราเรียนรู้มาจนถึงบรรทัดนี้ก็คือ การทำให้ท่านมีความสามารถที่จะพาผู้มุ่งหวังของท่านเข้าสู่การสนทนาในเรื่องต่างๆ ไปเกี่ยวกับ MLM และอธิบายถึงความแตกต่างระหว่างการขายปลีก การขายตรง และการตลาดหลายชั้น และนั่นก็คือเป็นการเริ่มต้นที่ดีในการอุปถัมภ์/สปอนเซอร์เขาเข้าสู่พาหนะ MLM ของท่าน



ปลูกความมั่งมี

อย่างที่ผู้เขียนได้กล่าวไปตอนต้นว่า การตลาดเครือข่ายและธุรกิจขายตรง ณ ปัจจุบันมีขนาดใหญ่เกินกว่า 166 พันล้านเหรียญสหรัฐ คนส่วนใหญ่ยังไม่ตระหนักกันเลยว่า MLM เป็นธุรกิจขนาดใหญ่จริงๆ! การตลาดหลายชั้นอยู่กับพวกเรามา นานกว่า 75 ปีแล้ว! บางบริษัทอยู่มาตั้งแต่สมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 และกำลังสร้างรายได้ให้พวกเขา มากกว่า 30,000 ล้านบาทต่อปี

ผู้เขียนรู้จักบริษัทหนึ่งที่ทำยอดขายในปีแรกได้กว่า 200 ล้านบาท ปีที่ 2 ทำได้มากกว่า 2,000 ล้านบาท ปีที่ 3 ยอดขายทะลุ 4,000 ล้านบาท พวกเขาตั้งเป้าไว้ที่ 30,000 ล้านบาท ต่อปีก่อนถึงปีที่ 10 หลักการที่ผู้เขียนได้ให้ไว้ในหนังสือเล่มนี้ จะช่วยทำให้เป้าหมายนั้นกลายเป็นจริง การออกสตาร์ทอย่างราบรื่นและรวดเร็ว สามารถเกิดขึ้นกับใครก็ได้ในบริษัท MLM ใดก็ได้!



การตลาดหลายชั้นยังเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ผลิตสินค้าสามารถนำสินค้าใหม่ๆ ออกสู่ตลาดได้โดยไม่จำเป็นต้องมีเงินล้านก้อนโตๆ หรือต้องยอมแพ้อย่างหมดรูปให้กับสินค้าของคนอื่น

ที่ดียิ่งกว่า, มันเป็นโอกาสที่ท่านจะได้แบ่งปันความสวยงามของการตลาดเครือข่าย ซึ่งควบคู่มาด้วยกันกับการสร้างธุรกิจนี้ และนั่นคือสิ่งที่เราจะอธิบายเพิ่มเติมในบทต่อไป

บทที่ 2

บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษเช็ดปาก

Napkin Presentation #1

สองคุณสองเป็นสี่

ถึงตรงนี้ท่านมีความเข้าใจพื้นฐานการตลาดเครือข่ายดีระดับหนึ่งแล้ว สมมติว่าท่านกำลังตั้งหน้าตั้งตาสร้างฐานะทางการเงิน และท่านกำลังอยู่ในธุรกิจนี้เพื่อตัวท่านเอง ท่านกำลังแนะนำผู้มุ่งหวังคนแรกให้เข้าร่วมกับองค์การตลาดเครือข่ายของท่าน ตอนนี่ก็ถึงเวลาที่ท่านจะแสดงบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษเช็ดปาก #1 ให้แก่คนของท่าน

สำหรับบทนี้ ท่านจำเป็นต้องแสดงให้คนของท่านได้เห็น ก่อนที่เขาจะพบกับพาทนะ (บริษัท, สินค้า และแผนการจ่ายผลตอบแทน) ที่ท่านต้องการจะแบ่งปันให้ **มันสำคัญอย่างยิ่ง** ที่ท่านจะต้องแสดงบทฝึกสอนนี้ หลังจากที่ท่านได้แนะนำเขาเข้าสู่โปรแกรมธุรกิจให้เร็วที่สุดเท่าที่จะเร็วได้ เพราะท่านต้องการให้ความคิดของเขาเป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องตั้งแต่วันแรก สิ่งที่บทฝึกสอนนี้จะทำก็คือ การดึงเอา “แห่ออกจากลิง” โดยการดึงเอาความคิดหนึ่งออกไป ความคิดที่จะ “อุปถัมภ์คนทั้งโลก” เพื่อจะทำเงินก้อนโตในการตลาดหลายชั้น

บทฝึกสอนนี้ยังจะแสดงให้พวกเขาเห็นอีกด้วยว่า มันสำคัญมากแค่ไหนที่ จะต้องทำงานกับคนของพวกเขา เพื่อช่วยคนของพวกเขาออกสตาร์ท ขณะที่ท่านอ่าน

บทฝึกสอนนี้ไปเรื่อยๆ ท่านจะเห็นตัวท่านเองอยู่กับผู้มุ่งหวังคนหนึ่ง และจะสังเกตเห็นอีกด้วยว่ามันเป็นการนำเสนออย่างๆ และไม่ยากเลยที่จะสร้างบรรยากาศเป็นมิตร พุดคุยเป็นกันเอง แต่กลับเต็มเปี่ยมด้วยสาระสำคัญ

Napkin Presentation #1

บทฝึกสอนนี้เริ่มต้นโดยการที่ท่านเขียน “2x2 เป็น 4” ลงบนกระดาษ และทวิคูณลงไปเรื่อยๆ เหมือนที่เห็นในภาพทางขวามือ

ผู้เขียนมักจะพูดติดตลกเสมอๆ ว่า ถ้าเราจะอุปถัมภ์ใครสักคนที่คุณเลขไม่เป็นก็ให้ -ซำม- เขาคนนั้นไปเลย เพราะเราจะมีปัญหาในการทำงานกับเขา!

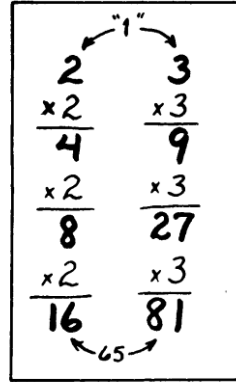
โปรดสังเกตว่าเราเริ่มใช้คำว่า “อุปถัมภ์” ในการอธิบายธุรกิจ

$$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array}$$

เอาละต่อไป เลื่อนไปทางขวาของคอลัมน์ 2x2 แล้วให้ท่านเขียน 3x3 ลงไป พร้อมกับพูดว่า “ทีนี้ คุณอุปถัมภ์ 3 คนแล้วคุณสอน 3 คนนี้ให้อุปถัมภ์ 3 คนเข้ามา นั่นจะทำให้เกิดอีก 9 คนขึ้น (โปรดสังเกต เราได้เริ่มใช้คำว่า “สอน” แล้วด้วย) หลังจากนั้น คุณก็สอน 3 คนของคุณให้รู้ว่าจะสอน 9 คนนั้นอย่างไร เพื่อที่ 9 คนนั้นจะอุปถัมภ์อีกคนละ 3 คน ตอนนี้คุณก็มีเพิ่มอีก 27 คน ทำลึกลงไปอีก 1 ชั้น คุณก็จะมีอีก 81 คนเข้ามา” โปรดสังเกตความแตกต่างระหว่าง 16 และ 81 ให้ตั้งความสนใจของพวกเขาไปที่ตัวเลขที่เพิ่มขึ้นนั้น และถามพวกเขาว่าพวกเขาเห็นตัวเลขที่แตกต่างกันค่อนข้างมากเหล่านี้ไหม หลังจากนั้นชี้ให้พวกเขาเห็นว่า ความแตกต่างที่แท้จริง คือ หนึ่ง! ทุกๆ คนเพียงแค่ทำการอุปถัมภ์ เพิ่มขึ้นอีก 1! โดยปกติท่านจะได้เห็นปฏิกิริยาจากผู้ฟังเมื่อพวกเขา

พบสิ่งนี้ แต่ขอให้ท่านนำเสนอต่อไป แล้วท่านจะได้เห็นปฏิกิริยาทางบวกของผู้ฟังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

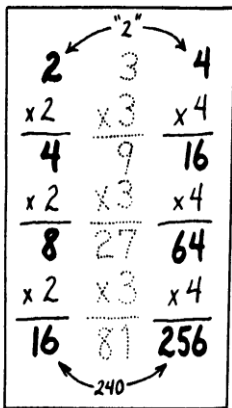
สมมติว่าท่านอุปถัมภ์ 4 คนเข้ามาในธุรกิจ เคลื่อนไปทางขวาของคอลัมน์ 3x3 ขอให้ท่านเขียนตัวเลขทวีคูณซ้ำลงมาอีกครั้งเหมือนอย่างในภาพ และขอให้ท่านเขียนไปพูดไป



“มาดูกันว่าจะเกิดอะไรขึ้น ถ้าทุกคนอุปถัมภ์เพิ่มขึ้นอีก 2 คน” ขณะที่ท่านเขียนตัวเลขให้ท่านพูดว่า “คุณอุปถัมภ์ 4 และสอนพวกเขาให้อุปถัมภ์อีกคนละ 4 หลังจากนั้นคุณก็สอน 4 คนของคุณ ให้สอน 16 คนของพวกเขา ให้อุปถัมภ์อีกคนละ 4 คุณก็จะได้อีก 64 คนเข้ามาในกลุ่ม ทำงานลึกลงไปอีก 1 ชั้น กลุ่มของคุณก็จะมีอีก 256 คนเข้ามา”

ขอให้ท่านชี้ให้ผู้ฟังเห็นประเด็นซ้ำอีกครั้ง “ตอนนี้เรามาศึกษาความแตกต่างที่แท้จริงกันอีกครั้ง”

โดยปกติแล้วท่านจะจับปฏิกิริยาของผู้ฟังได้อีกครั้ง เมื่อพวกเขาเริ่มเข้าใจประเด็นสำคัญ และพวกเขา ก็จะชิงพูดขึ้นก่อนว่า “ความแตกต่างที่แท้จริง ก็คือ ทุกๆ คนเพียงแค่อุปถัมภ์ เพิ่มขึ้นอีก 2 คน!”



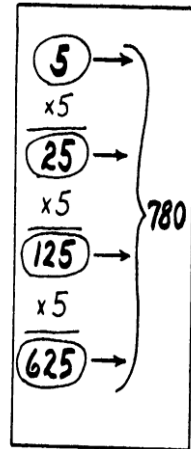
เราจะจบบทฝึกสอนนี้ที่เลข 5 ตอนนี้ผู้ฟังเริ่มเข้าใจประเด็นหลักแล้ว และความคิดของพวกเขา ก็เริ่มคล้อยตามท่าน ขณะที่ท่านเขียนคอลัมน์สุดท้ายของภาพ ท่านจะไม่พูดถึง “การอุปถัมภ์” และ “การสอน” ก็ได้ เขียนตัวเลขและเพียงแค่พูดว่า “5 คุณ 5 เท่ากับ 25, คุณอีก 5 เป็น 125, คุณอีก 5 ก็จะเป็น 625 และนี่

แหละคือ ความแตกต่างที่น่าอัศจรรย์!” อีกครั้ง ความแตกต่างที่แท้จริง ก็คือ ทุกๆ คนเพียงแค่อุปถัมภ์ เพิ่มขึ้นอีก 3 คน

ดูที่ ‘บสรกัฒล่ำงสุด’

คนส่วนใหญ่สามารถที่จะทำการอุปถัมภ์เพิ่มอีก 1, 2 หรือ 3 แต่โดยปกติเราจะพบว่ามันเป็นเรื่องยากมากๆ ที่จะทำการอุปถัมภ์ที่ตัวเลขบรรทัดล่างสุด คือ 16, 81, 256 และ 625

ขอให้ท่านเห็นภาพตัวท่านเองอยู่ในตัวเลขคอลัมน์สุดท้าย บริหารจัดการเวลาของท่าน เพื่ออุปถัมภ์คนที่จริงจังกจำนวน 5 คนเข้ามาในโปรแกรมธุรกิจ “5” คนบนสุดของคอลัมน์ คือคนจริงจังกที่ท่านได้อุปถัมภ์เข้ามา และต้องการจะสร้างธุรกิจของพวกเขาเอง กว่าท่านจะพบ 5 คนนี้ ท่านอาจจะต้องอุปถัมภ์คนถึง 10, 15 หรือ 20 คน



และเมื่อใดที่ท่านเข้าใจบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษขีดปาก ทั้ง 10 บทอย่างถ่องแท้ ท่านจะพบว่าคนของท่านจะจริงจังกกับธุรกิจนี้ได้เร็วกว่า คนที่เข้ามาในองค์กรโดยไม่รู้จังกกับบทฝึกสอนเหล่านี้ หนังสือเล่มนี้จะสอนท่านว่า ท่านจะต้องทำงานอย่างไรกับคนของท่าน ซึ่งนั่นแหละที่ทำให้พวกเขาจริงจังกกับธุรกิจนี้ได้เร็วกว่า ขอให้สังเกตภาพทางขวา เมื่อท่านได้อุปถัมภ์ 5 คนเข้ามาแล้ว และพวกเขาก็ได้อุปถัมภ์ 5 คน และอุปถัมภ์ต่อๆ กันไป เขียนลงไปเป็นแถว ... ท่านบวกเลขในวงกลมทั้งหมด ท่านจะมีคนจริงจังกจำนวน 780 คนในองค์กรของท่าน



ขนาดขององค์กรสำคัญต่อ ‘ยอดจำหน่าย’

การทำเช่นนี้จะช่วยท่านตอบคำถามที่ว่า “ไม่มีใครต้องออกไปขายสินค้าเลยหรือ?” ถ้าท่านได้กลายเป็นคนจริงจังคนหนึ่งแล้ว ท่านก็ได้รู้คำตอบทั้งหมดของคำถามนี้ไปแล้วเช่นกัน ดังนั้น แค่ท่านใช้บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษขีดปากบหนึ่กับคนของท่าน อธิบายตั้งแต่ 2x2 เป็น 4 ไปเรื่อยๆ จนกระทั่งกลายเป็นผู้จำหน่ายจำนวน 780 คน

ในองค์กรการตลาดหลายชั้นที่โตก็ตาม ถ้าท่านมีคน 780 คน ที่แค่ซื้อสินค้าใช้เอง ท่านก็จะมียอดจำหน่ายขนาดใหญ่แล้ว และนี่เรายังไม่ได้รวมถึงคนเหล่านั้นที่ไม่ได้จริงจัง และแค่เป็น “ผู้ซื้อสินค้า”) สรุปรย่อๆ ถ้าท่านกำลังสร้างธุรกิจอย่างถูกต้องในกระบวนการของการแบ่งปันโอกาส ท่านจะมีใครบางคนที่ยังไม่ต้องการรับประโยชน์จากธุรกิจนี้ ท่านจะพบว่าหลายๆ คนในกลุ่มนี้ ถ้าไม่ใช่ผู้ซื้อสินค้านั้นๆ ขายส่ง ก็จะเป็นลูกค้าปลีก

ตอนนี้เรากลับมาดูกันต่อว่าธุรกิจเติบโตขึ้นได้อย่างไร ถ้าคนจริงจัง 780 คนของท่านทั้งหมดมีเพื่อน 2, 3, 4 หรือ 5 คน...สมมติว่าพวกเขาซื้อสินค้าคนละ 10 คน ซึ่งเป็นกลุ่มคนที่มาจากเพื่อนๆ ญาติๆ และคนรู้จัก นั่นทำให้เกิดลูกค้ามากถึง 7,800 คน! บวกกับผู้จำหน่ายอีก 780 คนของท่านเข้าไป

-ลองคิดดูว่า ผู้ซื้อสินค้าใช้เองจำนวน 8,580 คน บวกกับคนอื่นอีกจำนวนหนึ่งที่ไม่จริงจัง แต่เป็นเพียง “ผู้ซื้อสินค้า” จะสามารถให้ผลกำไรแก่ธุรกิจของท่านไหม? และนั่นคือวิธีที่เราทำเงินได้มากมายไม่ว่าท่านจะอยู่ในธุรกิจการตลาดหลายชั้นที่ไหนดก็ตาม -โดยการมีคนจำนวนมากทำงานกันคนละเล็กคนละน้อย แต่โปรดจำไว้อย่างหนึ่งว่า ท่านกำลังทำงานกับ**คนจริงจังเพียงแค่ 5 คน** ไม่ใช่ทั้งกองทัพ!

‘ฟรอนทไลน์’ เยอะเกิน

แนนซีและผู้เขียนมักพบเสมอๆ ว่า ผู้คนในโปรแกรม MLM อื่นๆ หรือของพวกเราเองแต่เป็นสายงานอื่น มักจะประหลาดใจว่า องค์กรของเราเติบโตขึ้นรวดเร็วได้อย่างไร พวกเขาอยู่ในโปรแกรมธุรกิจของพวกเขามานานกว่าเรา แต่กำลังเกา “คลังความคิด” ที่อยู่เหนือคอพวกเขา และถามว่า “คุณพอจะบอกผมได้ไหมว่า คุณกำลังทำอะไรที่ผมไม่ได้ทำ?”

เรามักจะถามเขากลับไปว่า “คุณมีฟรอนทไลน์อยู่ที่คน ที่คุณกำลังทำงานด้วย?” (ฟรอนทไลน์ หมายถึง ผู้จำหน่ายในองค์กรของท่าน ผู้ซึ่งอยู่ติดถัดจากท่านลงไปตามสายงานดาวนไลน์ บางทีพวกเขายังถูกเรียกว่า ผู้จำหน่าย “ชั้นแรก” ของท่าน ซึ่งเป็นคนที่ท่านอุปถัมภ์โดยตรง)

ผู้เขียนมักจะได้คำตอบตั้งแต่ 25 ไปจนถึง 50 หรือมากกว่านั้นก็มี ผู้เขียนยังรู้จักคนอีกมากมายใน MLM ที่มีฟรอนทไลน์ติดตัวมากกว่า 100 คน และผู้เขียนรับประกันกับท่านได้เลยว่า เมื่อใดที่ท่านเข้าใจหลักการต่างๆ ซึ่งได้ถูกอธิบายไว้แล้ว ในหนังสือเล่มนี้ ท่านจะแขงหน้าคนเหล่านั้นใน 6 เดือน แม้ว่าคนเหล่านั้นจะอยู่ในธุรกิจมาแล้ว 6-8 ปีก็ตาม

อย่าเกิน 5 คน

ผู้เขียนจะพูดถึงประเด็นนี้อีกครั้งในบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษขีดปาก #2 ซึ่งมีหัวเรื่องว่า “อาการล้มเหลวของนักขาย” ในการตลาดหลายชั้น ตอนนี้ ผู้เขียนจะให้ตัวอย่างง่ายๆ เพื่อแสดงให้เห็นว่า ทำไมการมีฟรอนทไลน์ติดตัวมากเกินไปจึงไม่ดี



ลองวิเคราะห์พิจารณาถึง **กองทัพบก กองทัพเรือ กองทัพอากาศ นาวิกโยธิน และกองกำลังรักษาดินแดน** ตั้งแต่ระดับต่ำสุดไปจนถึงบนสุดของเพนตากอน (ถ้าเปรียบเทียบกับประเทศไทยก็น่าจะเทียบได้กับกองบัญชาการทหารสูงสุด) ไม่มีนายทหารคนไหนเลยที่จะพยายามกำกับการ**โดยตรง** กับผู้ใต้บังคับบัญชาเกิน 5 หรือ 6 คน (อาจจะมีข้อยกเว้นบ้าง แต่เกิดขึ้นค่อนข้างยาก) ขอให้คิดเรื่องนี้ให้ดี เรามี West Point (โรงเรียนนายร้อยทหารบกที่มีชื่อเสียงของอเมริกา) Annapolis (โรงเรียนนายเรือของอเมริกา) ที่มีอายุมากกว่า 200 ปี พวกเขาไม่มีความคิดว่านายทหารควรกำกับการโดยตรงเกิน 5 หรือ 6 คน คราวนี้ท่านบอกผู้เขียนซิว่า ทำไมคนที่อยู่ในองค์กรการตลาดหลายชั้น และกำลังทำงานกับผู้จำหน่ายติดตัว 50 คน ถึงคิดว่าตัวเองจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ พวกเขา**ไม่มีทางทำได้!** นั่นคือเหตุผลว่าทำไมคนจำนวนมากมายิ่งล้มเหลว ขอให้ท่านอ่านต่อไปเรื่อยๆ แล้วท่านจะเข้าใจเหตุผลนั้นมากยิ่งขึ้น

ท่านไม่ควรทำงานกับคนจริงจังก่อนเกินกว่า 5 คนต่อครั้ง อย่างไรก็ตามท่านต้องแน่ใจว่า เมื่อไรที่ท่านอุปถัมภ์คนของท่าน ท่านต้องเริ่มทำงานกับกลุ่มคนที่ลึกลงไป เมื่อมาถึงจุดที่คนจริงจังกของท่านไม่ต้องการท่านอีกแล้ว คนจริงจังกเหล่านั้นจะแยกตัว และเริ่มสายงานใหม่ด้วยตัวเอง เมื่อถึงตอนนี้ตัวท่านเองก็จะมีอิสระที่จะทำงานกับคนจริงจังกคนใหม่ แต่ขอให้รักษากำหนดจำนวนคนจริงจังกที่ท่านต้องทำงานอย่างใกล้ชิดไว้ที่ 5 คน

ในบางบริษัทอาจจะยอมให้ท่านทำงานอย่างมีประสิทธิภาพกับคนเพียง 3 หรือ 4 คนต่อครั้ง แต่ไม่มีใครเลยที่ผู้เขียนรู้จักจะสร้างสายงานได้อย่างมีประสิทธิภาพกับคนจริงจังกเกิน 5 คน

บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดานเช็ดปากในหนังสือเล่มนี้มีความเชื่อมโยงกัน ท่านอาจจะมีคำถามมากมายในตอนนี้ คำถามจะค่อยๆ ถูกกลบออกไปเรื่อยๆ ขอให้ท่านอ่านต่อไป

บทที่ 3

บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษเช็ดปาก

Napkin Presentation #2

อาการล้มเหลวของนักขาย

นานหลายปีมาแล้วที่เราสังเกตเห็นว่านักขายมากประสบการณ์ต้องมาตกที่นั่งลำบากในช่วงระดับประคองไม่ให้ธุรกิจเครือข่ายพังทลาย

เหตุใดนักขายมากมายจึงล้มเหลวเมื่อเข้ามาทำธุรกิจการตลาดหลายชั้น? บทฝึกสอนที่ 2 นี้ จะให้ความกระจ่างต่อข้อผิดพลาดที่มักพบบ่อยๆ ซึ่งเกิดขึ้นเพราะความเชี่ยวชาญด้านการขาย

ในบทนี้ผู้เขียนจะอธิบายว่า ทำไมเราควรอุปถัมภ์ครู 10 คน แทนที่จะเป็นนักขาย 10 คน

แต่ตอนนี้อย่าเพิ่งเข้าใจผู้เขียนผิด ผู้เขียนคิดว่านักขายที่เก่งๆ ก็สามารถสร้างสินทรัพย์มหาศาลให้กับองค์กรของท่านได้ ถ้าเพียงแค่ว่าจะทำเหมือนอย่างที่คุณอื่นๆ ทำ นั่นคือทำความเข้าใจและใช้บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษเช็ดปากทั้ง 10 บท ในการทำธุรกิจ

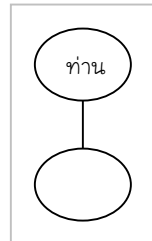
คนส่วนใหญ่สับสนกับคำกล่าวข้างต้น แต่จำไว้ว่า พวกเขายังไม่เข้าใจว่า MLM เป็นวิธีการทำตลาดวิธีหนึ่ง เราไม่ได้กำลังอุปถัมภ์คนเข้ามาในองค์กรเพื่อออกไปขายตรง เรากำลังอุปถัมภ์พวกเขาเข้ามาในโปรแกรมการตลาดหลายชั้น

ปัญหาที่มักเกิดขึ้นบ่อยๆ กับนักขายก็คือ เมื่อไรที่นักขายได้เห็นสินค้าที่มีคุณภาพชิ้นเยี่ยม พวกเขาอยากจะเอามันไปขาย และแน่นอน พวกเขามีความสามารถสูงมากที่จะรวบรวมข้อมูลเพื่อขาย – พวกเขาไม่ต้องการให้เราไปบอกเขาว่า ขายอย่างไร เพราะพวกเขาคือผู้เชี่ยวชาญมีอาชีพอยู่แล้ว แต่ประเด็นก็คือ เราก็ไม่ต้องการจะไปบอกนักขายเหล่านั้นว่า มันขายอย่างไร สิ่งที่เราต้องการจะบอกพวกเขาก็คือ จะต้อง **สอน** และ **อุปถัมภ์** และ **สร้าง** องค์กรการตลาดหลายชั้นให้ประสบความสำเร็จและมีขนาดใหญ่อย่างไร และพวกเขาหรือไม่ว่าใครก็ตามก็สามารถจะทำธุรกิจนี้ได้โดยไม่ต้องออกไปขายอะไรทั้งนั้น ตามความเข้าใจและคำจำกัดความคำว่า “ขาย” ซึ่งผู้เขียนได้เคยกล่าวไปแล้วก่อนหน้านี้

ถ้าท่านไม่สามารถนั่งลงกับนักขายเหล่านั้น และอธิบายเรื่องง่ายๆ ไม่ก็เรื่องเกี่ยวกับการตลาดหลายชั้น และทำไมมันจึงแตกต่างจากขายตรง มันจะมีแนวโน้มสูงมากที่พวกเขาจะออกไปทำผิดทิศผิดทาง ผู้เขียนมีตัวอย่าง 2-3 ตัวอย่างจะมาแสดงให้ท่านได้เห็น ในระหว่างที่เราฝึกสอนการนำเสนอบนกระดานเช็ดปากบทนี้

คนส่วนใหญ่ (โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักขาย) มักจะคิดว่า ถ้าท่านอุปถัมภ์ใครสักคนหนึ่ง ท่านก็ได้ลอกแบบความรู้และทักษะของท่านแล้ว *(ให้ท่านวาดวงกลม 1 วง และอีก 1 วงข้างใต้)* มีอยู่ก่อนแล้ว 1 คน ตอนนี้เป็น 2 คนแล้ว มันฟังดูมีเหตุผล แต่ **นั่นไม่จริง!**

เหตุผลที่มันไม่จริงก็เพราะว่า ถ้าคนหนึ่งซึ่งแทนด้วยวงกลมบนสุด (ผู้อุปถัมภ์) จากไป อีกคนที่เขาอุปถัมภ์ไว้ก็จะจากไปด้วยเช่นกัน เขาจะไม่ทำต่อ ท่านต้องอธิบายให้คนของท่านรู้ว่า ถ้า



พวกเขาต้องการลอกแบบให้ได้จริงๆ พวกเขาต้องมีอย่างน้อย **3 ชั้นลึก** ความรู้และทักษะของพวกเขาจึงจะเรียกได้ว่า**ถูกลอกแบบแล้ว**

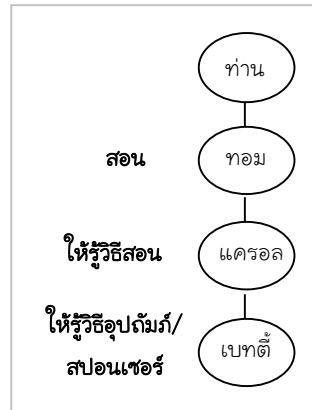
ถ้าผู้อุปถัมภ์ของท่านทิ้งท่านไปก่อนที่จะมีโอกาสดูเห็นว่าโปรแกรม MLM ทำเงินได้จริงๆ เป็นไปได้อย่างมากที่ท่านจะสรุปเอาเองว่า MLM เป็นเรื่องเหลวไหล เสียเวลาเปล่า มันทำเงินไม่ได้หรอก เพราะว่าผู้อุปถัมภ์ของท่านทำไม่ได้ และเนื่องจากเขาเป็นผู้อุปถัมภ์ท่านเข้ามาในธุรกิจ เขาย่อมรู้เกี่ยวกับธุรกิจมากกว่าท่านแน่นอน

ลอกแบบ 3 ชั้นลึก

สมมติว่าท่านอยู่ตรงนี้ (ให้ท่านวาดวงกลม 1 วง และเขียนคำว่า “ท่าน” ลงไปตรงกลาง) ท่านอุปถัมภ์ ทอม (Tom) (วาดวงกลมอีกวงไว้วงกลม “ท่าน” แล้วเขียนชื่อ “ทอม” ลงไปในวงกลมนั้น แล้วลากเส้นเชื่อมวงกลมทั้งสอง) ตอนนี้ถ้าท่านทิ้งทอมไป และทอมก็ไม่ว่าเขาจะต้องทำอะไร (เพราะว่าท่านยังไม่ได้สอนเขา)

นั่นแหละคือจุดจบของสายงาน แต่ถ้าท่าน**สอน** ทอม ให้รู้ว่าจะต้องอุปถัมภ์/สปอนเซอร์อย่างไร และเขาก็ได้อุปถัมภ์/สปอนเซอร์ แครอล (Carol) เข้ามา ท่าน**เพิ่ง**กำลังเริ่มต้นทำการลอกแบบตัวท่านเอง

แต่ถ้าทอม**ไม่ได้เรียนรู้**วิธีสอนแครอลให้อุปถัมภ์/สปอนเซอร์เป็น มันจะค่อยๆ ริบหรี่ลงจนดับไปในที่สุด และนั่นก็คือจุดจบของสายงานเช่นกัน ท่านจะต้องสอนทอมให้**รู้วิธีสอน**แครอลให้**รู้วิธีอุปถัมภ์/สปอนเซอร์** จากนั้นแครอลก็จะมีความสามารถที่จะอุปถัมภ์/สปอนเซอร์เบ็ตตี้ (Betty) หรือใครก็ตามเข้ามาในสายงาน



ตอนนี้ท่านมีคน **3 ชั้นลึก** ซึ่งทำธุรกิจเป็นแล้ว ถ้าท่านจากไป (ทำงานกับคนอื่นหรือย้ายไปสร้างธุรกิจในพื้นที่อื่น) สายงานนี้ก็ยังคงเติบโตต่อไปได้ ผู้เขียนขอเน้นว่า **ท่านจะต้องลงไป 3 ชั้นลึก! ท่านไม่มีอะไรเลยจนกว่าท่านจะเป็น 3 ชั้นลึกและท่านต้องได้ถูกลอกแบบแล้ว** –มีใครคนหนึ่งในสายงาน ‘ทำธุรกิจ MLM เป็น’

ถ้ามาถึงจุดที่ท่านไม่เหลืออะไรจะสอนคนจริงจังของท่านแล้ว นั่นเท่ากับว่าท่านได้ถือกุญแจที่จะทำให้ท่านประสบความสำเร็จมากกว่าคนส่วนใหญ่ในโปรแกรมการตลาดหลายชั้น

สุดยอดนักขาย

ที่นี่ย้อนกลับมาดูชีวิตว่าเกิดอะไรขึ้นกับ “นักขาย” พวกเขาเฝ้าดูการสาธิตสินค้า ได้ยิน และอ่านบทความต่างๆ จากผู้ที่เคยใช้ เขารู้ว่าสินค้ายอดเยี่ยมอย่างไรบ้าง เขาสวมยุทธภัณฑ์ออกรบด้วยข้อมูลเหล่านี้ เขาแค่เดินไปตามทางของเขา และก็ออกไปและ “ขายอย่างบ้าคลั่ง” –ยังไม่ลืมกันใช่ไหมว่า พวกเขาเชี่ยวชาญการขาย! พวกเขาเคยอยู่ในธุรกิจขายตรง และพวกเขาไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับการติดต่อเข้าพบคนแปลกหน้า

ขาย หมายถึง “การเข้าพบคนแปลกหน้าและพยายามขายบางสิ่งให้กับคนคนนั้น ทั้งๆ ที่คนคนนั้นไม่ต้องการหรือไม่จำเป็นต้องมี”

เยี่ยมมาก! ต่อจากนั้นท่านก็พบกับสุดยอดนักขายไปว่า (สมมติว่าเขาชื่อ ชาลี) “คุณชาลี (Charlie) ถ้าคุณต้องการจะทำเงินก้อนโต คุณไม่มีทางทำมันได้ด้วยตัวคุณเอง คุณจำเป็นต้อง *อุปถัมภ์* คนจริงจังเข้ามาในธุรกิจคุณ”

แล้วชาลีจะทำอะไรต่อไปล่ะ? เขาก็จะออกไปแล้วก็สปอนเซอร์, สปอนเซอร์, สปอนเซอร์ ... เขาจะสปอนเซอร์ราวกับพายุบูแคม ในโปรแกรมการตลาดหลายชั้น “นักขาย” เก่งๆ สามารถจะสปอนเซอร์ได้ 3-4 คนต่อสัปดาห์

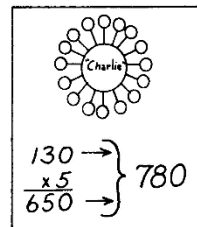
แต่นี่คือสิ่งที่จะเกิดขึ้น เขาเริ่มจับประเด็นได้ซึ่งใช้เวลาไม่นานนัก คนเหล่านั้นจะหายไปอย่างรวดเร็ว เร็วเท่าๆ กับตอนที่พวกเขาเข้ามา ถ้าท่านไม่ทำงานกับคนของท่านอย่าง**มีประสิทธิภาพ** (และท่านก็ไม่สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ หากท่านทำงานกับคนจริงจังกิน 5 คนต่อ 1 ครั้ง) ท่านจะได้เห็นนักขายเหล่านั้นเริ่มถอดใจ และเลิกกลับไปในที่สุด

ต่อมาซาเลียอดนักขายก็เริ่มท้อถอย แต่ยังมีความอดกลั้นเหลืออีกนิดหน่อย และยังคิดไม่ได้ว่าอะไรกำลังเกิดขึ้น เขาออกไปมองหาอย่างอื่นอีกเพื่อนำมาขาย คนคนนั้นผู้ซึ่งอุปถัมภ์ซาเลียไว้ กำลังคิดว่า ซาเลียจะทำให้เขารวย แต่ก็เริ่มผิดหวัง และในที่สุดเขาก็ยอมแพ้ไปด้วยเช่นกัน

คนที่ทำเงินได้มากจากรูท MLM ส่วนใหญ่แล้วพวกเขาไม่เคยมีภูมิหลังด้านการขายมาก่อน พวกเขาอาจจะไม่ได้มีอาชีพเป็น**ครู** แต่พวกเขาจะมีภูมิหลังความสามารถโดยธรรมชาติในการสอน ผู้เขียนรู้จักครูและครูใหญ่โรงเรียนแห่งหนึ่งหลังจากเพียงแค่ 24 เดือนก็สามารถทำเงินได้เกินกว่า \$15,000 ต่อเดือน (ราว 500,000 บาทต่อเดือน) ในโปรแกรมการตลาดหลายชั้น เขาทำเงินได้ และกำลังทำเงินต่อไป ด้วยการ**สอนให้คนอื่น ๆ** รู้ว่าต้องทำธุรกิจนี้อย่างไร

มาดู “บรรทัดล่างสุด” กันอีกที

ตอนนี้เรามาใส่ตัวเลขลงในวิธีการของซาเลีย จะเห็นชัดยิ่งขึ้นว่าเขาไปผิดทาง เราจะสมมติว่า ซาเลียอดนักขายของเราออกไปสปอนเซอร์คนเข้ามา 130 คน และสมมติว่าแต่ละคนสปอนเซอร์คนเข้ามาอีกคนละ 5 คน เราจะได้คนเพิ่มอีก 650 คน คนทั้งหมดในองค์กรของซาเลียจะเป็น 780 คน (780 ตัวเลขนี้คุ้นๆ กันไหม?)



ถามคำถามนี้กับคนของท่าน เมื่อท่านกำลังแสดงภาพนี้ “คุณคิดว่า มีวิธีไหนอีกบ้างไหมที่จะทำได้เร็วกว่านี้ ถ้าไม่อุปถัมภ์คนจริงจัง 5 คนและ **สอนให้พวกเขา** ‘วิธีสอน’ คนอื่นให้ทำธุรกิจนี้เป็น?

ในทันทีที่มีคำถามย้อนมา “แล้วฉันจะสอนอะไรพวกเขาละ?” คำตอบก็คือ สอนสิ่งต่างๆ ที่ท่านกำลังเรียนรู้อยู่ตอนนี้ในหนังสือเล่มนี้ –บทฝึกสอน**การนำเสนอบนกระตาดเซ็ดปาก** 10 บท พวกเขาจำเป็นต้องมีความเข้าใจทั้ง 10 บท แต่สำคัญที่ 4 บทฝึกสอนแรก

ขอให้ท่านสอนพวกเขาเรื่อง $2 \times 2 = 4$ และทำไมคนจึงล้มเหลว และอื่นๆ ท่านคิดว่าท่านจะต้องใช้เวลามากขนาดไหนในการอุปถัมภ์คน 130 คน? จะมีกี่คนที่เลิกไปก่อนที่ท่านจะอุปถัมภ์ถึงคนที่ 130? ท่านจะพบว่าท่านจะสูญเสียพวกเขาไปอย่างรวดเร็ว แต่อีกทางหนึ่งท่านจะค้นพบว่าคน 780 คนที่ผ่านเข้ามาทางบทฝึกสอน 2×2 เป็น 4 ใน Napkin Presentation #1 มีอัตราการคงอยู่ที่ค่อนข้างสูง

เมื่อใดที่ท่านแสดงบทเรียนนี้ให้กับนักขาย และนักขายคนนั้นเข้าใจมัน เขาก็จะพูดว่า “อะฮ่า ตอนนี้น้ผมเห็นภาพแล้วว่าผมต้องทำอะไร...และผมจะออกไปทำ”

ข้อควรระวัง: ท่านต้องคอยดึงๆ เขาไว้บ้าง เพราะว่าเขาอาจจะยังไม่เข้าใจทั้งหมดที่เราเพิ่งได้พูดกันไปโนบตอนนี้ คนส่วนใหญ่ใน MLM จะกระตุ้นคนของเขาให้ออกไปทำธุรกิจทันที! พวกเขาจะไปอุปถัมภ์คนเข้ามา และผู้จำหน่ายใหม่ของพวกเขาจะกลับมาหาและบอกว่า “ผมมีคนใหม่ 5 คนเมื่อสัปดาห์ที่แล้ว!” แล้วท่านก็บอกว่า “เยี่ยมไปเลย!” และท่านก็ให้กำลังใจด้วยการแตะหลังเขาเบาๆ สัปดาห์ต่อมา เขาก็ได้คนมาเซ็นใบสมัครเพิ่มอีก 5 คน แล้วเกิดอะไรขึ้นกับ 5 คนที่เซ็นใบสมัครไปเมื่อสัปดาห์แรก? พวกเขาแยกย้ายหายหน้ากันไปหมดแล้ว!

ถ้าท่านเข้าใจ “อาการล้มเหลวของนักขาย” ท่านยังคงสามารถกระตุ้นพวกเขาได้ แต่ในเวลาเดียวกันก็ต้องเน้น**ความสำคัญ**ที่ว่าพวกเขาจำเป็นต้องอุปถัมภ์ 5 คนจริงจัง และ**ก็ช่วย 5 คนจริงจังนั้นออกสตาร์ท**

Napkin Presentation ทั้ง
10 บท **4 บทฝึกสอนแรก**
จำเป็นอย่างยิ่ง ถ้าท่านไม่มี
เวลาให้กับบทฝึกสอน
ทั้งหมด อย่างน้อยขอให้เริ่ม
ที่บทฝึกสอนการนำเสนอบน
กระดาษเช็ดปาก #1 และ
#2 (ในบทที่ 2 และ 3)
เมื่อท่านได้ฝึกฝนบทฝึกสอน
เหล่านี้แล้ว ท่านจะสามารถ
แสดงมันให้กับใครก็ได้ ท่าน
อาจจะใช้เวลาแค่เพียง 5-10
นาที นั่นก็อยู่ที่ว่าท่านจะใส่
รายละเอียดลงไปมากน้อย
แค่ไหน

หลังจากที่ผู้เขียนได้อุปถัมภ์คนคนหนึ่งเข้า
มาแล้ว มันสำคัญสำหรับผู้เขียนที่จะทำงานกับเขา
และช่วยพวกเขาอุปถัมภ์คนอื่น ๆ มากกว่าที่ผู้เขียน
จะออกไปอุปถัมภ์อีกคนเพื่อตัวผู้เขียนเอง ผู้เขียนจะ
ไม่เน้นย้ำประเด็นนี้ให้มากเกินไป ท่านจะได้พบกับ
ประเด็นนี้อีกครั้งในอีก 2 บทฝึกสอนถัดไป

ในสายงานหนึ่งที่ผู้เขียนเกี่ยวข้อง ผู้เขียน
ได้อุปถัมภ์คาร์ล (Carl) คาร์ลบอกผู้เขียนว่าเขากำลัง
จะอุปถัมภ์ลูกสาวในเทนเนสซี และเธอก็รู้จักทุกๆ
คนในเมือง ตอนนั้นเรากำลังคุยกันทางโทรศัพท์ และ
ผู้เขียนก็บอกเขาไปว่ามันเยี่ยมมาก แต่ผู้เขียนก็ต้อง
รีบบอกเขาก่อนว่า ผู้เขียนจำเป็นจะต้องบอกบางสิ่งกับ
เขาเพื่อที่เขาจะได้บอกต่อไปยังลูกสาวของเขา
ผู้เขียนได้ถามเขาว่า เขามีกระดาษและดินสออยู่ใน
มือไหม (ซึ่งเขามี) และผู้เขียนก็ขอให้เขาเขียน 2x2

เป็น 4 ลงไป และอธิบายต่อไปจนจบ ผู้เขียนแนะนำเขาให้โทรไปหาลูกสาวทันที
เพื่อให้เธอรู้ข้อผิดพลาดที่สามารถหลีกเลี่ยงได้ และช่วยให้เธอออกสตาร์ทในทิศทางที่
ถูกต้อง เขาโทรบอกเธอ และธุรกิจของทั้งคู่ก็กำลังดีวันดีคืน

และแน่นอน มันจะให้ผลลัพธ์ที่ดีแก่ธุรกิจของท่านด้วยเช่นกัน

บทที่ 4

บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษเช็ดปาก

Napkin Presentation #3

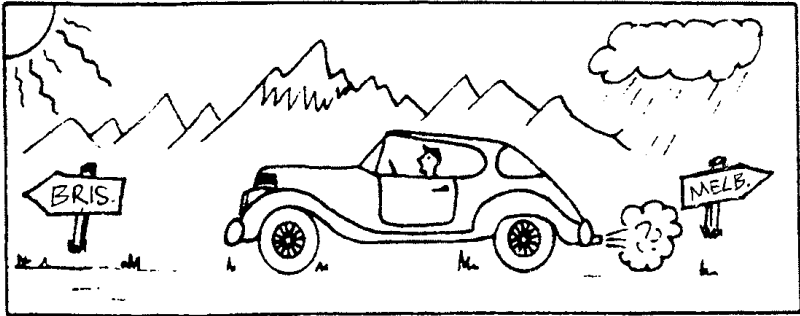
สี่สิ่งที่ท่านจำเป็นต้องทำ

ในบทฝึกสอนแรก เรารบอกท่านถึงบางสิ่งที่ท่าน**ควรทำ** และในบทฝึกสอนที่ 2 เรารบอกท่านถึงบางสิ่งที่ท่าน**ไม่ควรทำ** ตราบเท่าที่ท่านยังกำลังทำงานในทางลึกลับองค์กรของท่าน ในบทฝึกสอนนี้เราจะแสดงให้ท่านได้เห็น 4 สิ่งที่ท่าน**จำเป็นต้องทำ** เพื่อประสบความสำเร็จในโปรแกรมธุรกิจ MLM 4 สิ่งต่อไปนี้ เป็นสิ่งที่ท่าน**จำเป็นต้องทำ!**

ทุกคนในการตลาดหลายชั้น ผู้ซึ่งกำลังทำเงิน 3 ล้าน - 6 ล้านบาทต่อปี (และอาจจะมากกว่านี้) **ได้ทำ** และ**กำลังทำ** 4 สิ่งต่อไปนี้

ออกเดินทาง!

เพื่อช่วยท่านจดจำ 4 สิ่งนี้ ผู้เขียนจะพูดเป็นเชิงเปรียบเปรยเพื่อให้ท่านสามารถนាំมันไปเล่าต่อให้กับคนของท่านได้เรียนรู้ คนของท่านไม่ใช่แค่จะเข้าใจเรื่องเปรียบเปรยนี้เท่านั้น พวกเขา**ยังจำได้**ด้วยว่า “จำเป็นต้องทำอะไรบ้าง”



เรื่องก็คือ ท่านอยากจะขับรถพาครอบครัวท่านหนีฝนและความเฉอะแฉะของรูปร่างซิงตัน ไปเที่ยวพักผ่อนอบแดดที่รัฐแคลิฟอร์เนีย (ท่านอาจจะเปลี่ยนเป็นชื่อเมืองอื่นในประเทศของท่านก็ได้) ผู้เขียนจะกำหนดให้แคลิฟอร์เนียเปรียบเสมือนจุดสูงสุดของธุรกิจนี้ และเมื่อท่านไปถึงที่นั่น นั่นหมายความว่าท่านประสบความสำเร็จในโปรแกรมธุรกิจของท่านแล้ว -ท่านได้อยู่ ณ จุดสูงสุด



สิ่งแรก ที่ท่านจำเป็นต้องทำก็คือ **เข้าไปในรถ** และเริ่มสตาร์ทรถ ไม่มีใครใน MLM ที่ทำเงินได้มากมายโดยไม่สตาร์ทรถ จำนวนเงินที่ต้องใช้ในการเริ่มต้นขึ้นอยู่กับแต่ละบริษัทที่ท่านจะเลือกใช้เป็น “พาหนะ” จะมีตั้งแต่ไม่ต้องจ่ายเลย, 400 บาท, 1,300 บาท, 3,000 บาท, 6,000 บาท หรือกระทั่ง 15,000 บาท หรือมากกว่านี้



สิ่งที่ 2 ที่ท่านจำเป็นต้องทำก็คือ ในขณะที่ท่านขับรถยนต์ ท่านต้องซื้อน้ำมันเครื่องและเชื้อเพลิง ท่านจะต้องใช้เชื้อเพลิงและน้ำมันเครื่อง (สินค้า) ท่านจำเป็นต้องถ่ายเปลี่ยนน้ำมันเครื่อง และเติมเชื้อเพลิง ในระหว่างที่ท่านเดินทางไปยังจุดสูงสุด (ซึ่งก็คือแคลิฟอร์เนีย) สินค้าที่ดีที่สุดในการทำตลาด MLM ก็คือ

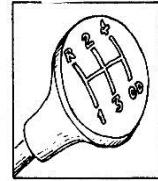
สินค้าที่ต้องมีการ**บริโภครหรือซื้อซ้ำเป็นประจำ** ท่านจะต้อง**ใช้สินค้า**ของบริษัทที่ท่านเป็นตัวแทนจำหน่ายด้วย**ตัวท่านเอง**



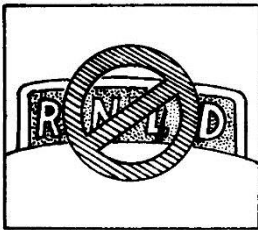
จำได้ไหมที่เราได้เคยแสดงให้ท่านได้เห็นไปแล้ว ในบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดาษแข็ง

ปาก #1 ส่วนที่ว่า กลุ่มผู้จำหน่าย 780 คนไม่ว่าจะอยู่ใน MLM ใดๆ ก็ตาม ท่านก็จะมี ยอดจำหน่ายขนาดใหญ่แล้ว โดยธรรมชาติท่านจะ**ได้เห็นความได้เปรียบ**ในการสร้างธุรกิจ MLM ด้วยสินค้าที่**จำเป็นต้องมีการบริโภครหรือซื้อซ้ำ** บริษัท MLM โดยมากก็จะผลิตสินค้าในกลุ่มนี้ออกมาจำหน่าย ส่วนสินค้าอื่นๆ ที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มซื้อซ้ำ ก็มักจะทำตลาดผ่านทางขายปลีก หรือขายตรง แต่อาจจะไม่เสมอไป

ผลที่ได้อีกอย่างหนึ่งจากการที่ท่าน**ใช้สินค้าด้วยตัวเอง**ก็คือ ท่านจะ**รู้สึกตื่นเต้นกับมัน** แทนที่จะต้องใช้เงินจำนวนมากไปกับการโฆษณาสินค้า บริษัท MLM กลับนำเงินจำนวนนี้ไปใช้พัฒนาสินค้า ดังนั้นโดยปกติแล้วเรามักพบว่า**สินค้าของบริษัท MLM มักจะมีคุณภาพสูงกว่าสินค้าทั่วไป**ที่วางขายตามร้านขายปลีก

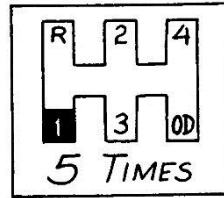


สิ่งที่ 3 ที่ท่านจำเป็นต้องทำก็คือ **เข้าเกียร์สูง** แน่นนอน ท่านรู้อยู่แล้วว่าไม่มีใครอยู่ที่เกียร์สูงได้ทันทีตั้งแต่เริ่มสตาร์ททรอยนต์ เราทุกคนจะต้องเริ่มสตาร์ททรถที่

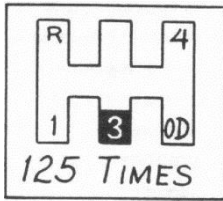
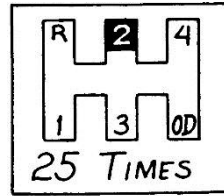


เกียร์ว่าง (โปรดสังเกตว่าเราไม่ได้ใช้ทรอยนต์ “เกียร์ออโต้”) เราอาจจะอยู่ในรถ และยังคงอยู่บนถนนกับกุญแจและเครื่องยนต์ที่กำลังทำงาน แต่ถ้าเราไม่ออกจากเกียร์ว่าง เราก็คงไม่มีวันเดินทางไปถึงแคลิฟอร์เนีย -หรือที่ใดๆ ก็ตามแต่

การเข้าเกียร์ ก็คือ ท่านต้องอุปถัมภ์คนเข้ามาในธุรกิจ เมื่อท่านอุปถัมภ์คนคนหนึ่ง ท่านกำลังอยู่ที่เกียร์หนึ่ง ท่านควรอยู่ที่เกียร์หนึ่ง 5 ครั้ง กับ 5 คนจริงจังของท่าน หนึ่งในบทฝึกสอนถัดๆ ไป จะแสดงให้ท่านได้รู้ว่า ใครคือคนจริงจังที่ท่านควรจะทำงานด้วย



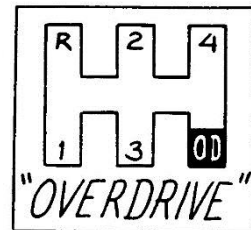
ท่านต้องการให้ 5 คนจริงจังเหล่านั้นเข้าเกียร์สูงด้วยเช่นกัน ท่านจึงสอนพวกเขาให้เข้าเกียร์หนึ่งเป็น โดยการอุปถัมภ์คนเข้ามา เมื่อ 5 คนจริงจังของท่านแต่ละคนกำลังอยู่ที่เกียร์หนึ่งคนละ 5 ครั้ง ท่านก็กำลังอยู่ที่เกียร์สอง 25 ครั้ง



สอน 5 คนจริงจังของท่านให้สอน 5 คนของเขาให้เข้าเกียร์หนึ่ง 5 ครั้ง ตอนนี้ 5 คนจริงจังของท่านแต่ละคนกำลังอยู่ที่เกียร์สองคนละ 25 ครั้ง และนั่นจะผลักดันท่านขึ้นไปเกียร์สาม 125 ครั้ง เมื่อท่านมีผู้จำหน่ายชั้นที่ 3 อยู่ในองค์กรของท่าน ท่านกำลังอยู่ที่เกียร์สาม

ท่านรู้สึกไหมว่า รถของท่านวิ่งอยู่ที่เกียร์สี่ได้นุ่มนวลราบรื่นมากแค่ไหน? คนในองค์กรของท่านก็จะรู้สึกเหมือนท่านเช่นกัน! ท่านต้องการอยู่ที่เกียร์สูง (นั่นก็คือเกียร์ที่สี่) ให้เร็วที่สุดเท่าที่ท่านจะทำได้ เมื่อไรที่คนจริงจัง 5 คนแรกของท่านอยู่ที่เกียร์สาม ท่านก็กำลังอยู่ที่เกียร์สี่ โดยธรรมชาติแล้ว ท่านก็ต้องการให้คนของท่านอยู่ที่เกียร์สูง หรือเกียร์ที่สี่ด้วยเช่นกัน และเมื่อไรที่พวกเขาอยู่เกียร์สูง ท่านก็กำลังอยู่ที่โอเวอร์ไดรฟ์

ท่านจะเข้าไปอยู่ที่เกียร์โอเวอร์ไดรฟ์ได้อย่างไร? ง่ายง่าย ท่านก็ช่วยคนเหล่านั้นที่ท่านอุปถัมภ์เข้ามาสอน เพื่อพา 5 คนจริงจังของพวกเขา

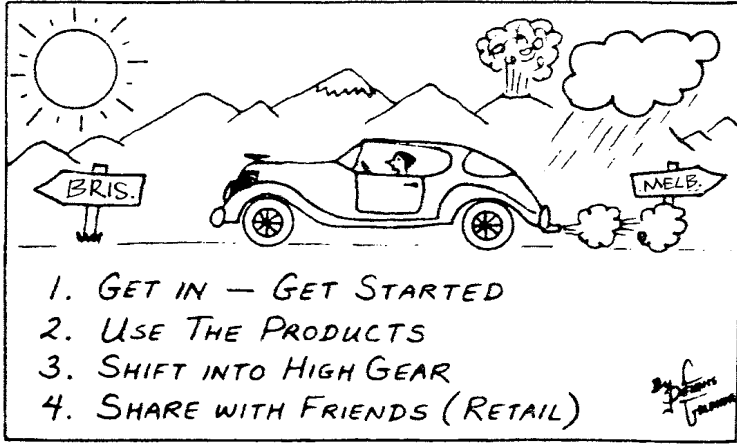




เขาเข้า**เกียร์สาม** ซึ่งนั่นก็จะผลึกให้คนจริงจังของท่านเข้าเกียร์สี่ และส่งให้ท่านอยู่ที่**ไอเวอร์ไตร์ฟ**

สิ่งที 4 ก็คือ ระหว่างที่ท่านอยู่บนถนน และกำลังมุ่งหน้าไปแคลิฟอร์เนีย ขอให้ท่านใช้เวลา**แบ่งปัน**สินค้ากับคนที่กำลังจะไปกับท่านด้วย ให้พวกเขาได้ทดลองใช้สินค้า ให้พวกเขาได้ลองมีประสบการณ์ดีๆ กับสินค้า ถ้าเมื่อไรที่พวกเขาต้องการรู้ว่าพวกเขาจะไปหาซื้อสินค้าได้จากที่ไหน...ท่านเดาได้ใช่ไหมว่า ถึงตอนนั้นท่านจะทำอะไร? ฉะนั้นจง**แบ่งปัน**สินค้ากับเพื่อนๆ ของท่าน สำหรับคนจำนวนหนึ่งแล้ว นี่เป็นส่วนของการขายในธุรกิจนี้

ถ้าท่านสังเกตท่านจะพบว่า ตลอดบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดานเซ็ดปาก ตั้งแต่ #1 และ #2 และมาถึงบทนี้ #3 เราเพิ่งจะบอกท่านถึง **4 สิ่ง** ที่ท่านจำเป็นต้องทำเพื่อให้ประสบความสำเร็จ ไม่มีเลยสักครั้งที่เราจะบอกว่าท่าน**ต้องออกไปขาย** เราบอกว่าท่านต้องไม่ออกไปขายสินค้าในแบบปกติที่คน 95% เข้าใจคำว่า “ขาย” แต่เรา**ย้ำ**ท่านว่าท่านจำเป็นต้อง**แบ่งปัน**สินค้ากับเพื่อนๆ ท่านอาจจะแบ่งปันมันกับคนแปลกหน้าด้วยก็ได้ และเมื่อคนแปลกหน้านั้นได้พบกับคุณประโยชน์ของสินค้า และแผนการตลาดของท่าน พวกเขา ก็จะกลายมาเป็น**เพื่อนใหม่**



10 ลูกค้าหรือน้อยกว่า

ท่านไม่จำเป็นต้องมีลูกค้าจำนวนมากเลย...อย่างที่ใครเคยบอกไป 10 คนหรือจะน้อยกว่านั้นก็ได้อีก ถ้าทั้งหมดที่ท่านมีอยู่คือ 10 คน...ก็ไม่ใช่ไร้อะไร (ในรูปภาพ) นั้นคิดเป็นสัดส่วนที่เล็กมากๆ ดังนั้นแล้วจะเกิดอะไรขึ้นถ้าท่านไม่ทำ “ข้อ 4” เลย ท่านจะยังคงสามารถไปถึงแคลิฟอร์เนียได้ด้วยการทำงานเพียงแค่ 3 ข้อแรก

แต่โปรดสังเกตให้ดี: ถ้าท่านไม่ทำข้อ 3 (เข้าเกียร์สูง) และทำข้อ 4 อย่าง บ้าคลั่ง ท่านจะไม่มีวันได้ออกไปที่ถนนหลักเลย (นั่นคือสิ่งที่นักขายทำ) เมื่อใดที่ท่านเข้าใจบทนี้ และได้ผูกโยงเข้ากับบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดานเช็ดปาก #1 และ #2 ท่านก็ได้เริ่มพัฒนาทัศนคติที่ถูกทิศถูกทางเกี่ยวกับ MLM ขึ้นมาบ้างแล้ว

เริ่มต้นที่การทวิคูณกับผู้จำหน่ายใหม่ๆ ท่านต้องการให้เลข “5” เข้าไปฝังอยู่ในสมองของเขา ทั้งหมดที่ท่านต้องทำก็คือ ค้นหา 5 คนจริงจังที่ต้องการทำธุรกิจนี้ให้เจอ



หยุดหาคนที่อยากจะขาย

เมื่อท่านพบปะกับผู้จำหน่ายและถามพวกเขาว่าตอนนี้เป็นอย่างไบบ้าง ท่านอาจจะได้ยินพวกเขาตอบว่า “เฮ้อ! ผมไม่เจอคนที่ต้องการขายเลย” มีคำว่า “ขาย” อีกแล้ว! **หยุดมองหาคนที่ต้องการขายได้แล้ว และเริ่มต้นมองหาคนที่ต้องการมีรายได้พิเศษเพิ่ม 20,000 บาท, 40,000 บาท หรือ 50,000 บาทต่อเดือน โดยไม่ต้อง “ออกไปทำงาน”** ทุกวัน ท่านและผู้จำหน่ายของท่านรู้จักคนแบบนั้นบ้างไหม? คำตอบของท่านและของเขา ก็เหมือนกันกับผู้เขียน “รู้จักซิ – ทุกคนนั่นแหละ!” เพราะว่าทุกคนก็อยากจะมีเงินค่าขนมแบบนั้นเข้าบัญชี และคนเหล่านั้นแหละคือคนที่ท่านต้องเข้าไปพูดคุยด้วย

ขอให้ท่านพูดคุยง่ายๆ กับผู้มุ่งหวังว่า มันอาจต้องใช้เวลาว่าง 5-10 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ไปกับการสร้างธุรกิจ แล้วท่านก็รีบพูดต่อว่า “เฮ้อ! ผมพูดอะไรผิดไปรีเปล่า?”

บางคนเข้ามาในโปรแกรมธุรกิจ MLM เช่นโบสมัคร และคิดว่าเดี่ยวทุกอย่างก็จะตามมาเอง มันจะไม่เป็นเช่นนั้น! จำได้ไหมว่ารถยนต์ที่เรากำลังขับไปแคลิฟอร์เนียไม่ได้ใช้เกียร์อัตโนมัติ

ผู้เขียนและท่านรู้จักคนมากมายที่จบจากมหาวิทยาลัย ท่านก็อาจจะจบจากมหาวิทยาลัยด้วยเช่นกัน และแน่นอนมันเป็นเรื่องที่ดีเรื่องหนึ่ง ท่านไปโรงเรียนทุกวัน ท่านเรียนตลอดวันและอีกครั้งคืน สัปดาห์แล้วสัปดาห์เล่า เป็นปีๆ สุดท้ายเมื่อท่านเรียนจบ –ท่านสามารถทำเงินได้เท่าไร?

สร้างความร่ำรวยมั่นคงด้วยการสอนสิ่งที่คุณกำลังทำ

ดังนั้นแล้ว ขอให้ท่านใช้เวลา 5-10 ชั่วโมงในแต่ละสัปดาห์ **เรียนรู้**บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดานเช็ดปากทั้ง 10 บท และทุกๆ สิ่งเกี่ยวกับบริษัท MLM ที่ท่านเป็นผู้จำหน่ายอยู่ เมื่อท่านเรียนรู้และเข้าใจทั้งหมด ท่านก็สามารถสอนบทฝึกสอนเหล่านั้นแก่คนอื่นๆ ได้ หนังสือที่ท่านกำลังอ่านอยู่นี้ คือกุญแจเปิดสู่ความสำเร็จในวันหน้า

เราไม่ยอมให้ท่านต้องมานั่งกังวลว่าท่านจะออกไปสอนได้หรือไม่? ในเมื่อทัศนคติที่ท่านกำลังเรียนรู้จนถึงบรรทัดนี้ อาจจะเป็นครั้งแรกที่ท่านเพิ่งได้อ่านหรือได้ยิน และเราก็ไม่ได้หวังกับท่านเลยจริงๆ ว่า ท่านจะรู้ทุกๆ อย่างดีมากพอที่จะสอนแต่ถึงตอนนั้นเราคาดหวังจริงๆ ว่า ท่านรู้แล้วว่าท่าน**ต้องไม่ออกไปทำอะไร!**

จำได้ไหม ท่านจะเข้ามาในโปรแกรมธุรกิจ MLM ได้ ท่านต้องมี**ผู้อุปถัมภ์** ถ้าผู้อุปถัมภ์ของท่านเป็น “ผู้อุปถัมภ์” **ตัวจริง** เขาจะช่วยท่านอุปถัมภ์ 5 คนจริงจังขั้นแรกให้ท่าน โปรดสังเกต: **สัมพันธภาพแห่งการช่วยเหลือ** ผู้อุปถัมภ์ท่านจะฝึกสอนท่านไปพร้อมๆ กับทำการนำเสนอบนกระดานเช็ดปาก ให้กับเพื่อนๆ ของท่าน ทั้งแบบทีละคน หรือเป็นกลุ่ม

ผู้เขียนขอแนะนำให้ท่าน กำหนดให้การเข้าเกียร์สูงเป็นอีกเป้าหมายหนึ่งของท่าน เมื่อท่านก้าวหน้าไปถึง 20% ในโปรแกรมของท่าน ท่านควรรู้ **และเข้าใจ**บทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดานเช็ดปากทั้ง 10 บท และก่อนที่ท่านจะไปถึง ¾ ของโปรแกรม ท่านควรถูกสอนบทฝึกสอนการนำเสนอบนกระดานเช็ดปากทั้ง 10 บทแก่คนอื่นๆ ได้แล้ว เมื่อท่านมาถึงเกียร์สูงสุดหรือเกือบจะถึง ท่านก็จะ **สอนคน**ในกลุ่มของท่านให้สอนคนอื่นๆ ส่วนที่ดีของบทฝึกสอนเหล่านี้ ก็คือ ท่านสามารถกลายเป็น **ปรมจารย์**ได้ด้วยเวลาเพียงสั้นๆ



ท่านสามารถนั่งลงอ่านและเรียนรู้หนังสือเล่มนี้ หรือฟังซีดีได้ซ้ำแล้วซ้ำเล่า ถ้าหากท่านได้รับ “มอบหมาย” ให้ต้องทำงานสอนหนังสือเล่มนี้ และเนื้อหาบางส่วน ที่เกี่ยวกับการตลาดของบริษัท MLM ที่ท่านเลือกเข้าร่วม และท่านต้องทำการฝึกฝน การสอน 5, 6 หรือกระทั่ง 10 ครั้ง แต่อีก 1 ปีนับจากนี้ ท่านกำลังทำเงินได้มากถึง 50,000 70,000 100,000 หรือแม้กระทั่ง 200,000 บาทต่อเดือน มันคุ้มค่าไหม กับ เวลา 5-10 ชั่วโมงต่อสัปดาห์? คนโดยเฉลี่ยจะใช้เวลามากกว่า 10 ชั่วโมง/สัปดาห์ นั่ง ดูโทรทัศน์ ทำไมจึงไม่ผันเปลี่ยนนิสัยเล็กๆ น้อยๆ นี้ มาเป็นความร่ำรวยมั่นคง สร้าง สายธารรายได้ไหลเข้าบัญชีไว้เสริมความปลอดภัย อุ้มน้ำกับฐานะทางการเงินที่ดีขึ้น ทั้งหมดที่ท่านต้องลงมือทำก็แค่เรียนรู้ ฝึกหัดถามคำถาม และบอกเล่าแบ่งปันความรู้ ประสบการณ์กับคนอื่น ๆ?

ด้วยเนื้อหาที่ผู้เขียนได้กล่าวอธิบายมาถึงตอนนี้ ท่านเห็นด้วยกับผู้เขียนไหม ว่า นี่คือหนทางที่ค่อนข้างจะเป็นระเบียบสวยงาม แต่ท่านต้อง “กลับไปเรียน หนังสือ”? ขอให้ท่านมองไปที่ตำราเรียนเป็นตั้งๆ ของท่าน และความพยายามที่ท่าน ต้องใช้ในการเรียนรู้ตำราเหล่านั้น พวกมันทำเงินให้ท่านได้เท่าไร? หรือบางทีมัน อาจจะไม่ได้กำลังทำเงินให้ท่านในแบบที่ท่านชอบ...

ขอต้อนรับเข้าสู่มหาวิทยาลัย MLM!

สิ่งที่ท่าน

จำเป็นต้องทำ

1. เข้าไปและอ่านเครื่องยนต์
2. ใช้สินค้าเอง
3. เข้าเกียร์สูง
4. แบ่งปันกับเพื่อนๆ (ขายปลีก)



ลดเวลาดำรงงาน ทวีคูณรายได้

ไม่ว่าคุณจะทำหน้าที่ให้คนอื่น หรือจะทำงานให้ตัวเอง พวกเราแต่ละคนก็มีเวลาวันแค่ 24 ชั่วโมงต่อวันเท่านั้น หากจะทำธุรกิจทั่วไปหรือทำแฟรนไชส์ คุณก็ต้องใช้เวลาทำงานยาวนานหลายชั่วโมง เพื่อให้มีโอกาสได้สุขสบาย คุณจะค่อยๆ พบว่าคุณไม่ได้กำลังเป็นเจ้าของธุรกิจ จริงๆ แล้วธุรกิจกำลังเป็นเจ้าของตัวคุณ มันเป็นเจ้าของชีวิตคุณ!

กุญแจหลักในการสร้างธุรกิจการตลาดเครือข่ายให้มีขนาดใหญ่และประสบความสำเร็จมั่งคั่งยั่งยืน ก็คือระบบที่ลอกแบบได้ง่าย นี่คือนวัตกรรมที่เราทำให้คุณในฐานะนักฝึกสอนชีวิตอิสระ (Lifestyle Trainer)

นักฝึกสอนชีวิตอิสระ (Lifestyle Trainer) จะช่วยคุณลดเวลาดำรงงาน ทวีคูณรายได้มากมายให้คุณ แทนการขายเวลาในแต่ละวันของคุณ คุณจะได้รับรายได้จากความพยายามคนละเล็กละน้อยของคนในเครือข่ายที่คุณสร้างขึ้น ผู้เข้าร่วมทั้งหมดในเครือข่ายของคุณ ต่างก็ทำงานกันอย่างอิสระ เหมือนคุณ นั่นหมายความว่า คุณสามารถสร้างธุรกิจให้มีขนาดใหญ่แค่ไหนก็ได้ โดยไม่ต้องมานั่งปวดหัวกับการจ้างงาน

ผู้แต่งหนังสือยอดนิยม Best Selling โรเบิร์ต คิโยซากิ กล่าวว่า **"คนที่รวยที่สุดในโลกมองหาโอกาสและสร้างเครือข่าย ส่วนคนอื่น ๆ กำลังมองหางานทำ"** ลดเวลาดำรงงาน ทวีคูณรายได้ด้วยการสร้างเครือข่าย



ปรัชญาของ ดอน&แวนซี่ เฟย์ลล่า

ใช้เวลา 15 นาที ทำให้พบว่าเขา/เธอยินดีใช้เวลาเรียนรู้วิธีขับพาหนะใหม่ ไม่ใช่เสียเวลาอธิบายไป 1 ถึง 4 ชั่วโมงแล้ว เพิ่งจะมารู้ว่า ยังไม่ต้องการเรียนรู้/หัดทำ

ทำงานด้วยวิธีที่ดีกว่าวันเก่าๆ

1. เปิดโอกาสให้เพื่อน

พูดคุยกับเพื่อนเกี่ยวกับการใช้ชีวิตและความหมายของการเป็นเจ้าของชีวิตตัวเอง ให้นำมัตร์ของท่านแก่พวกเขา เพื่อให้พวกเขาเข้าไปดูเว็บไซต์ Lifestyle Trainer ของท่าน ใช้เวลาไม่เกิน 5 นาที

2. ส่งหนังสือออกไป 'สอนธุรกิจ' แทนท่าน

ช่วยพวกเขาให้รู้จักและเข้าใจการทำธุรกิจการตลาดเครือข่าย โดยให้เพื่อนของท่านยืมหนังสือพร้อมซีดี การนำเสนอ 45 วินาที ซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ ของ ดอน เฟย์ลล่า ใช้เวลา 1 นาที



3. มีใครบ้าง “จริงจัง”

มองดูซิว่าใครที่ให้คำมั่นสัญญา ถ้ามองเพื่อนของท่านว่า "คุณยินดีกลับไปเรียนหนังสือใหม่ จัดเวลา 5-10 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ นาน 6 เดือน เพื่อเรียนรู้วิธีทำธุรกิจนี้ เพื่อมีเวลา มีเงิน ทำชีวิตให้ดีขึ้น" (30 วินาที!) ถ้าพวกเขาตอบว่า ยินดีเข้าร่วม –ให้ทำข้อ 4 แต่ถ้าพวกเขาตอบว่า ยังไม่ทำ –ให้ท่านแบ่งปันสินค้า/บริการของท่านกับพวกเขา ท่านอาจจะได้เพื่อนเป็นลูกค้า ใช้เวลา 2 นาที

4. เซ็นโบสสมัครผู้จำหน่ายใหม่

แบ่งปันพาหนะของท่าน (บริษัท, สินค้า, แผนการตลาด) การนำเสนอพาหนะขั้นต้นควรใช้เวลาไม่เกิน 10 นาที หลังจากนั้นให้เขาเซ็นโบสสมัครเป็นผู้จำหน่าย

5. “ลอกแบบ” ก่อกำเนิดพลังทวีคูณ

คอยช่วยเหลือผู้จำหน่ายใหม่ของท่านจนกว่าเขาจะสามารถทำซ้ำ
4 ข้อข้างต้นได้เองกับเพื่อนๆ ของเขา

ทำตลาดตามสไตล์ที่คุณชอบ!

คุณเคยเล่าถึงร้านอาหาร หนังสือ หรือเครื่องใช้เจ๋งๆ ให้คนอื่นได้รู้จักบ้างไหม? ถ้าเคย คุณก็กำลังทำตลาดตามสไตล์ที่คุณชอบ หรือเรียกกันทั่วไปว่า การตลาดแบบ "บอกต่อ" และเป็นการทำตลาดที่ทรงอำนาจมากที่สุดวิธีหนึ่ง คุณเล่าถึงสิ่งดีๆ เรื่องเจ๋งๆ มากมาย มากี่ปีแล้ว แล้วคุณได้รับรายได้เท่าไร จากการตลาดตามสไตล์ของคุณ?

บริษัททั้งหลายต่างก็จ่ายเงินหลายล้านเหรียญเงินให้กับการโฆษณาประชาสัมพันธ์ **ด้วยหมายว่า** คนจะมาซื้อสินค้าของพวกเขา บริษัทการตลาดเครือข่ายสามารถช่วยให้ผู้เข้าร่วมได้ เพราะว่าบริษัทไม่ได้อาศัยการโฆษณาแสนแพงไปโรมทอลสินค้า แทนที่จะจ่ายไปเป็นค่าโฆษณา บริษัทจะนำเงินนั้นมาจ่ายให้กับคนที่บอกเล่าถึงสินค้าที่เขาเองก็ชอบและใช้อยู่ ก็เหมือนกับที่เขาเล่าถึงสินค้าหรือบริการที่เขาชอบและใช้อยู่อื่นๆ อีกเป็นร้อยสิ่งอย่าง แต่ถ้ามีคนซื้อสิ่งที่พวกเขาบอก บริษัทการตลาดเครือข่ายก็จะให้เงินพวกเขา

คุณเคยได้รับรายได้จากธรรมชาติปกติของคุณไหม?
ตอนนี้ คุณสามารถทำเงินได้ไม่จำกัดตามสไตล์ของคุณเอง!

ผู้ที่ประสบความสำเร็จและผู้ที่มีชื่อเสียงโดดเด่นในแวดวงการตลาด
เครือข่ายทั่วโลก ต่างก็ตื่นตัวกับระบบนี้

สละเวลาไม่กี่นาที สํารวจความประทับใจและคำชื่นชมจากนักการตลาด
เครือข่ายที่ประสบความสำเร็จ

คุณอาจจะได้รับหนังสือเล่มนี้มาจากเพื่อนของคุณ ถ้าเป็นเช่นนั้น คุณกำลัง
ได้รับเอกสิทธิ์พิเศษ เพราะว่าเพื่อนของคุณเข้าใจถึงสิ่งที่คุณปรารถนา และเพื่อนของคุณ
ก็อยากจะแบ่งปันแรงบันดาลใจที่ได้จากหนังสือเล่มนี้กับคุณ

ทำอย่างไรกับหนังสือเล่มนี้ คุณจึงจะได้รับประโยชน์มากที่สุดจากการลงทุน
ของคุณ? จงเรียนรู้จากผู้ที่กำลังใช้ระบบนี้ทำงานให้กับดาวนไลน์ของเขา กลุ่มของ
ดอนและแนนซี่ ตอนนี้งดโตมากกว่า 800,000 คน ด้วยการศึกษานี้หนังสือเล่มนี้ คุณ
จะสามารถใช้ระบบที่ลอกแบบได้ง่ายนี้กับโปรแกรมธุรกิจ MLM ใดๆ ก็ได้ เพื่อเปลี่ยน
ชีวิตของคุณ และเปลี่ยนชีวิตของสมาชิกในทีมของคุณ

Paul Chataway
Beinformed Productions Pty Ltd
Worldwide Publisher of Don's System





Jeff Fagin, MBA
Business owner and
financial mentor
Phoenix, USA

ขอสามคำเพื่อใช้อธิบายตัวช่วยสู่ความมั่งคั่งยั่งยืนของคุณ... **ดี-เด่น-โดน** คุณแจกลูกสำคัญที่สุดในการสร้างองค์กรให้เติบโตแข็งแรงก็คือ ระบบที่มีโครงสร้างง่ายๆ ทุกคนสามารถนำไปใช้ลอกแบบได้สบายๆ ข้อมูลที่บรรจุอยู่ในหนังสือของเพียล่านั้นเข้าใจได้ง่าย เรียนรู้ฝึกหัดได้ง่าย และสอนกันได้ง่ายๆ ด้วยการส่งมันไปให้อีกคนได้อ่าน มันคือทองแท้ และทุกคนผู้ที่ซีเรียสกับการสร้างธุรกิจจำเป็นต้องมีติดบ้าน



Joe Risk
Business executive
Las Vegas, USA

บางครั้งคุณอาจจะอ่านหนังสือ How-To ต่างๆ แล้วคุณก็รู้ว่ากำลังทำสิ่งนั้นอย่างไร หรือจะทำสิ่งนี้อย่างไร อาจจะมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นกว่าคนอื่น ๆ นิดหน่อย แต่การจะหาหนังสือสักเล่มที่ทำได้เหมือนหนังสือการนำเสนอ 45 วินาทีซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ หนังสือเล่มนี้ยืนหยัดถูกทดสอบมายาวนาน และยังคงใช้การได้ดีอยู่จนทุกวันนี้ สำหรับใครก็ได้ที่ประสงค์อยากจะมีโอกาสที่ดีที่สุด เพื่อเข้าใจและประสบความสำเร็จในการตลาดเครือข่าย ตามจริงแล้วหนังสือชุดทั้งหมดของผู้แต่งดอน & แนนซี เพียล่านั้น ไม่ใช่แค่ช่วยคนให้เข้าใจและประสบความสำเร็จในการตลาดเครือข่ายเท่านั้น แต่พวกมันยังเป็นตัวช่วยที่จำเป็นตลอดเส้นทางสู่ชีวิตที่ดีที่สุดของพวกเขา



Daniel Schwartz
Company owner
Bangkok, Thailand

ถ้าคุณให้ระบบของ ดอน & แนนซี แก่เด็ก 8 ขวบ เด็กๆ ก็สามารถทำได้! จะมีอะไรอีกหรือที่จะง่ายกว่านี้ได้อีก แค่ถามว่า “คุณชอบท่องเที่ยวไหม? ชอบวันพักผ่อนสบายๆ ริเปล้า? คุณอยากรู้วิธีเพิ่มวันหยุดสนุกๆ ไหม? และแถมยังทำเงินได้อีกโดยที่คุณไม่ต้องขาย” ดอน & แนนซี เพียส์ล่าได้รวบรวมทั้งหมดไว้เป็นเครื่องมือสุดพิเศษที่คุณสามารถนำไปใช้ได้ทันทีกับคนใหม่ๆ ของคุณเพื่อดึงพวกเขาให้ลุกขึ้นออกวิ่งอย่างรวดเร็ว วิธีที่ง่ายที่สุดที่จะรักษาคนคนหนึ่งให้ยังคงอยู่ในธุรกิจการตลาดเครือข่ายของคุณ ก็คือ จงทำให้แน่ใจว่า พวกเขา กำลังทำเงินได้เร็ว อย่างที่พวกเขาหวัง แล้วพวกเขาจะไม่ถอดใจหรือไม่รู้สึกเชิง ให้หนังสือการนำเสนอ 45 วินาทีซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณแก่พวกเขา นี่เป็นวิธีรับประกันว่าพวกเขาจะประสบผลสำเร็จ



Robert Butwin
Marketing and Advertising
Professional
San Francisco, USA

ผมได้ใช้ความรู้ความเข้าใจที่ผมได้รับมาจากเครื่องมือของ ดอน & แนนซี เพียส์ล่า ทำเงินมาแล้วเป็นล้านๆ ดอลลาร์ในการตลาดเครือข่าย หนังสือและเครื่องมือช่วยเหลืออื่นๆ เข้าใจง่าย ชัดเจนและมีประสิทธิภาพ มันกำลังช่วยให้ผู้คนเข้าใจธุรกิจนี้ และผมได้พบว่าเมื่อใดที่คนเข้าใจ MLM จริงๆ พวกเขาจะกระทำการอย่างเหมาะสมเพื่อคุ้มครองความสำเร็จของพวกเขาไว้นานๆ



Loren Robin
Independent Marketer
Del Mar, USA

การนำเสนอ 45 วินาทีซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ เป็นหนึ่งในหนังสือ How-To เล่มแรกๆ ที่ฉันอ่านเมื่อตอนที่ฉันเข้าร่วมกับอุตสาหกรรมการตลาดเครือข่าย มันโดนใจฉันอย่างจัง ฉันซื้อทันที 50 เล่ม และส่งพวกมันให้ทั้งผู้มุ่งหวังและผู้จำหน่ายใหม่ ขอขอบคุณ ตอน เพียลล์ล่า ฉันเชื่อจริงๆ ว่าหนังสือเล่มนี้ทำให้ฉันได้เล่นบทบาทที่มีนัยสำคัญ เป็นคนแรกของบริษัทที่ขึ้นสู่ตำแหน่งสูงสุดของแผนการจ่ายเงินด้วยเวลาสั้นๆ เพียง 5 เดือน



Claudia Eifert
Entrepreneur and business coach
Wiesbaden, Germany

หนังสือของ ตอน เพียลล์ล่า เป็นข้อต่อที่ขาดหายไปในการตลาดเครือข่าย! ผู้จำหน่ายโดยมากมักจะไม่ทราบว่าจะต้องทำอะไรบ้าง และเพราะว่าพวกเขาไม่รู้ว่าควรพูดแค่ไหนอย่างไร บ่อยครั้งพวกเขาจึงมักจะพูดมากเกินไป และกลับพูดชักชวนให้รู้สึกต่อต้านธุรกิจนี้ หนังสือการนำเสนอ 45 วินาทีฯ จะบอกคุณอย่างตรงไปตรงมาว่าคุณต้องทำอะไรบ้าง และคุณควรจะพูดอย่างไร แค่เดินตามสิ่งที่ตอนและแนนซี่พูดไว้ เรียนรู้ฝึกหัด และอย่าละทิ้งความพยายามไว้กลางทาง คุณจะได้เห็นองค์กรของคุณเจริญเติบโตขึ้น หนังสือเล่มนี้เป็นตำนานอมตะ มันจะนำทางพาคุณเดินไปที่ละขั้นทีละตอนสู่ชีวิตดีๆ ตามสไตล์ของคุณเอง



Jimmy "The Butcher" Smith
West Chester, USA

เมื่ออายุ 60 ปี ผมเพิ่งถูกแนะนำให้รู้จักกับการตลาดเครือข่าย เพื่อนคนหนึ่ง เชิญผมไปทำงานประชุมหนึ่ง และให้หนังสือการนำเสนอ 45 วินาที ซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณแก่ผม ผมอ่านมันซ้ำแล้วซ้ำอีก ผมหลงเสน่ห์ตัวเลขก้าวกระโดดอย่างหมดใจ

ตั้งแต่ครั้งแรกที่ผมเริ่มทำ ผมเข้าใจหลักการ “ลอกแบบ” อย่างถูกต้อง และตระหนักว่าผมสามารถทดแรงตนเองได้ ด้วยการสอนให้อีกคนหนึ่งมีความสามารถ “ทำเป็น” ผมรู้ว่าด้วยการบอกเล่าแบ่งปันและการสอนคนอื่นๆ ให้อู้อเหมือนที่ผมรู้ ผมจะสามารถสร้างดอกผลรายได้ไว้เก็บกินนานๆ ผมตื่นเต้นกับรายได้ลักษณะนี้! 14 ปีถัดมา หลังจากทำงานกับบริษัทการตลาดเครือข่ายมาแล้ว 5-6 บริษัท ลงท้ายผมก็ได้พบกับบริษัทหนึ่งซึ่งจะจ่ายให้ผมเลิกไม่จำกัดชั้น นี่แหละบริษัทในฝันของผม ผลจากความรู้อะไรเรื่องตัวเลขและการนำเสนอ 45 วินาที ตอนนี้ผมอายุ 85 ปี ผมได้บรรลุความสำเร็จทางการเงินไกลเกินกว่าที่ผมเคยฝันไว้สูงสุด โดยการบอกเล่าแบ่งปันและสอนสิ่งที่ผมได้ฝึกหัดเรียนรู้อย่างมากก่อน ผมสามารถช่วยเหลือผู้อื่นให้ไปถึงฝั่งฝันของพวกเขา ขอยกย่องชมเชย ตอน เพ็ชร์ล่า และหนังสือการนำเสนอ 45 วินาทีของเขาด้วย! ผมจะซาบซึ้งขอบคุณถึงสิ่งที่ตอนได้สอนผมไว้เสมอและตลอดไป

Danny Forio
Manila
Philippines

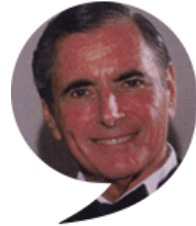


ผมเริ่มในการตลาดเครือข่ายด้วยอายุเพียง 17 ปี ผมโชคดีพอที่ได้ถูกสอนพื้นฐาน MLM ซึ่ง ณ ขณะนี้การฝึกสอนนี้รู้จักกันดีในชื่อ “การนำเสนอ 45 วินาที” ประสบการณ์ของผม และของคนอีกเป็นพันๆ คนในองค์กรของผม คือหลักฐานการใช้ชีวิตบนความสำเร็จ ขอให้ผมได้แสดงความรู้สึกซาบซึ้งขอบคุณอย่างจริงใจต่อ ตอน & แนนซี เพียลล่า สำหรับผลงานอันชาญฉลาดของทั้งคู่ที่มอบไว้ให้แต่อุตสาหกรรม การตลาดเครือข่าย คุณทั้งคู่สามารถเปลี่ยนชีวิตของผมให้ดีขึ้นไปตลอดกาลผ่านงานสอนของคุณ ตอนนี้ผมมีความสุขใจกับชีวิตหนึ่งกับบ้านที่เคยฝันไว้ กับริถในฝัน อิสระ ทั้งเงินและเวลา สุดท้ายนี้ผมสามารถพูดได้เต็มปากว่า ตอนนี้ผมเป็นเจ้าของชีวิตตนเองแล้ว



Andrea Ward
Entrepreneur and Artist
Tempe, USA

ฉันอยู่ในการตลาดเครือข่ายมา 10 ปีแล้ว การนำเสนอ 45 วินาทีซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ หากจะกล่าวว่าเป็นหนังสือที่ดีที่สุดในด้านนี้เท่าที่ฉันเคยอ่านมา ถือว่ายากยิ่งกว่านั้นไป ขอขอบคุณ ดอน เพียส์ล่า ที่สอนให้รู้ว่าจะสร้างความสำเร็จ ด้วยวิธีง่ายๆ ได้อย่างไร!



Beryl Wolk
Marketing Genius
Jenkintown, USA

ผมชื่อ เบอริว โวก อายุ 84 ปี เป็นกูรูด้านการตลาด ให้ความสนใจ การตลาดเป็นพิเศษ เพื่อให้โลกเป็นสถานที่ที่น่าอยู่ ผมรู้สึกประหม่าเมื่อถูกแนะนำ ให้รู้จักกับ ดอน เพียส์ล่า อัจฉริยะและผู้แต่งหนังสือการนำเสนอ 45 วินาทีซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ นับว่าเป็นหนังสือที่ดีที่สุดเล่มหนึ่งในแวดวงการตลาดเครือข่าย ซึ่งโลกได้ประจักษ์แล้วและได้ทำให้ ดอน เพียส์ล่า กลายเป็นตำนานอมตะ ขอพระเจ้า ประทานพรให้แต่คุณ, ดอน! พวกเรารักคุณและติดหนื้คุณ เวลาที่เหลืออยู่จะเป็นชีวิตที่ดีที่สุดของพวกเรา...



หนังสือของเขาจะอธิบายว่าพวกเขาสร้าง
องค์กรใหญ่ขนาดนั้นได้อย่างไร และส่วน
ที่ดีที่สุดก็คือ คุณก็สามารถทำได้อย่าง
'นักการตลาดเครือข่าย ระดับตำนาน'

นานหลายปีมาแล้ว ดอน เฟย์ลล่า พบว่าตัวเองกำลังเสียเวลาเป็น
ชั่วโมงๆ กับผู้มุ่งหวังหน้าใหม่ อธิบายหลักการพื้นฐานต่างๆ ภูเขาความสำเร็จ
ในการตลาดเครือข่าย และกำลังสอนพวกเขาให้รู้วิธีทำให้ตัวพวกเขาเองประสบ
ความสำเร็จโดยการสอนให้คนอื่นๆ ทำได้เหมือนกับที่ดอนทำได้ ระหว่างการสอน
หลักการเหล่านี้ซึ่งดอนเรียกมันว่า "การนำเสนอบนกระดาษเช็ดปาก - Napkin
Presentations" ถึงแม้ว่าจะพยายามลดเวลาที่ต้องใช้ในการสอนหลักการพื้นฐาน
ที่ว่านี้ลงแล้วก็ตาม มันก็ยังคงใช้เวลานาน-นาน-นานอยู่ดี จะว่ากันไปแล้วสิ่งที่
น่าจะสำคัญยิ่งกว่าก็คือ มันลอกแบบได้ค่อนข้างยาก ผู้มุ่งหวังของเขาไม่ใช่ทุกคนที่
จะสามารถอธิบายการนำเสนอยาวๆ เหล่านี้ได้คล่องแคล่ว เหมือนอย่างที่ดอน
และแนนซี่พูดได้ เขาจึงลองหาดูว่าจะสร้างธุรกิจด้วยวิธีที่ดีกว่าเดิมได้ไหม ในปี
1981 ดอนก็นั่งลงจรดปากกาบนกระดาษอธิบายการนำเสนออันโด่งดังซึ่งได้ถูก
ขนานนามไว้ว่า **"10 NAPKIN PRESENTATIONS"** ณ ตอนนีในวงการนักการ
ตลาดเครือข่าย หนังสือขายดีระดับตำนานเล่มนี้ รู้จักกันในชื่อ "การนำเสนอ 45
วินาทีซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ" หนังสือได้ถูกปรับปรุงรูปแบบและเนื้อหาให้ทันสมัย
อยู่เสมอ เพื่อให้เหมาะสมกับธุรกิจในศตวรรษที่ 21!



มีมากขึ้นทั้งเงิน เวลา และสุขภาพดี ๆ

ท่านรู้จักคนที่คนที่มีครบแล้วทั้ง 3 อย่างข้างต้น? ท่านรู้จักคน
ก็คนที่อยากจะมีครบทั้ง 3 อย่างนั้น? คนหนุ่มวัยทำงานอาจจะมีเงิน
และสุขภาพที่ดี แต่พวกเขาไม่มีเวลา คนแก่เกษียณงานอาจจะมีเวลา
แต่พวกเขาอาจจะมีเงินแค่นิดหน่อย พวกเขาอาจจะไม่สามารถไปเยี่ยม
หลานๆ ในเวลาที่พวกเขาต้องการ หรือพวกเขาก็รู้ตัวว่าพวกเขาแก่ขึ้น
แล้วสุขภาพของพวกเขาล่ะ เป็นอย่างไรบ้าง?

เมื่อท่านประสบความสำเร็จในการตลาดเครือข่าย เป็นไปได้ที่
ท่านจะมีครบทั้ง 3 อย่างนั้น: เวลา เงิน และสุขภาพแข็งแรง ภายใน
1-3 ปี มันเป็นชีวิตที่ยอดเยี่ยม เมื่อท่านสามารถทำอะไรรู้ตามที่ท่าน
ปรารถนา เมื่อไรก็ได้ที่ท่านต้องการ และอยู่กับใครก็ได้ที่ท่านชอบ

บทรวีเศษ 45 วินาที

คุณมีเวลาทำสิ่งที่คุณรักไหม – และมีเงินมากพอจะไล่ตามความฝันของคุณไหม?

ถ้าไม่มี หนังสือที่ไม่ธรรมดาเล่มนี้ เกิดมาเพื่อคุณ

ในหนังสือ ดอน เฟย์ลล์ล่า จะเผยเส้นทางสู่อิสรภาพที่เขาได้พิสูจน์แล้ว
ทำงานแค่ไม่กี่ชั่วโมงต่อสัปดาห์ และแทบจะไม่ต้องลงเงินทุน

คุณจะได้เรียนรู้อะไรบ้างจากหนังสือ

การนำเสนอ 45 วินาที ซึ่งจะเปลี่ยนชีวิตคุณ

- ✓ ทำไมแทบทุกอย่างที่คุณเคยได้ยินเกี่ยวกับการตลาดเครือข่าย (MLM) จึงไม่ได้ผล
- ✓ จะสร้างเงินก้อนโต โดยไม่ต้อง “ขาย” เลยได้อย่างไร
- ✓ รู้จักกับพลังทวีคูณเพื่อสร้างความมั่งคั่งไร้ขีดจำกัด
- ✓ เรียนรู้เคล็ดลับการระบุและการดูแลผู้ชนะ ผู้ที่จะนำความร่ำรวยมาให้คุณ
- ✓ ทำไมการ “รู้วิธีสอนธุรกิจ” จึงทำให้คุณร่ำรวยได้มากกว่าการออกไปแนะนำสินค้าหรือบริการ (ออกไปขายตรง)
- ✓ คนแค่หยิบมือจะสามารถเปลี่ยนไปเป็นองค์กรขนาดมหึมาได้อย่างไร ซึ่งนั่นแหละที่จะนำเงินก้อนโตๆ ไหลเข้าบัญชีของคุณ
- ✓ จะเริ่มทำเงินด้วยเวลาสั้นๆ ได้อย่างไร ไม่ใช่ใช้เวลาอันยาวนานเป็นสัปดาห์ เป็นเดือน หรือเป็นปีๆ กว่าที่จะรู้วิธีสร้างเงินก้อนใหญ่ไหลเข้ามาหาคุณ

หนังสือเล่มเล็กๆ นี้จะพาคุณสู่วิถีอิสระได้อย่างไร

หนังสือของ ดอน เฟย์ลล่า ทำให้ความสำเร็จใกล้แค่เอื้อม

ดอน ได้กำจัดความยุ่งยากซับซ้อนทั้งหมดออกไปจากการตลาด เครื่องขาย และจะแสดงให้เห็น ที-ละ-ขั้น-ที-ละ-ตอน ว่าคุณจะต้องทำอะไรบ้าง เพื่อให้ธุรกิจนอกเวลางานปกติของคุณ มันคงเติบโตไม่หยุด

คุณจะได้เรียนรู้ “การนำเสนอบนกระดานเช็ดปาก” บทเรียนสั้นๆ ซึ่งลอกแบบได้ง่ายๆ ใครๆ ก็สามารถเรียนรู้ได้ว่าต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้ธุรกิจของพวกเขาใหญ่ขึ้น

คุณจะรู้ว่าต้องพูดอะไรบ้าง พูดเมื่อไร และรู้วิธีดึงดูดให้คนอื่นๆ ทำได้เช่นเดียวกับคุณ

หมดความขี้ใจ สลายความคลุมเครือ ด้วยคำอธิบายถึงเหตุผล ตรงประเด็น ประหยัดเวลา เข้าใจง่าย ใช้ได้จริง ว่าคุณจะต้องทำอะไรบ้าง เพื่อเสริมความมั่นคงปลอดภัยพร้อมกับได้ยกฐานะทางการเงินของคุณให้ดีขึ้นอีกด้วย

ปล่อยมือให้เครื่องมือต่างๆ ทำงานให้คุณ

5% ของประชากรเป็นนักขายที่เก่ง ที่เหลือ 95% คือ คนส่วนใหญ่ที่เรา รู้จัก หรือที่เราเจอหน้าค่าตาผ่านไปผ่านมาตามท้องถนนอยู่ทุกเมื่อเชื่อวัน พวกเขา **ไม่ใช่ประเภทนักขาย** พวกเขาไม่ฝึกไฝ่ขายตรง พวกเขาไม่ชอบใช้เทคนิคการขาย กับใคร และก็ไม่ชอบให้ใครมาใช้เทคนิคการขายกับพวกเขาด้วย รวมถึงคนปกติธรรมดาๆ ก็จะไม่ออกไปยื่นพุดหน้าห้องด้วยเช่นกัน พวกเขาไม่ชอบงานประชุม ไม่ว่าจะต้องจัดเอง หาคนมาเข้างาน หรือเป็นคนไปเข้างานประชุมนั้นๆ เอง หลังจากที่ท่านอ่านหนังสือแล้ว ท่านจะพบว่า **ท่านไม่จำเป็นต้องใช้เทคนิคการขาย และไม่จำเป็นต้องจัดงานประชุม ท่านแค่เป็นตัวท่านเอง** ท่านก็สามารถสร้างเครือข่ายได้ทั่วโลก ใหญ่เท่าที่ท่านต้องการ ไม่ว่าท่านกำลังเข้าร่วมอยู่กับบริษัทการตลาดเครือข่ายใดก็ตาม

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้รับประกันว่า เมื่อคนอ่านมันแล้ว พวกเขาจะทำธุรกิจนี้ แต่สิ่งที่หนังสือเล่มนี้รับประกันไว้ก็คือ

ข้อแรก ท่านจะไม่ต้องเสียเวลาเป็นชั่วโมงๆ อธิบายพื้นฐานสำคัญที่จำเป็นต่อการสร้างธุรกิจนี้ แล้วเพิ่งจะมารู้ว่าคนๆ นั้นยังไม่ทำ

ข้อสอง หากเขาคนนั้นสนใจทำ ท่านจะไม่ต้องเหนื่อยยกพุดซ้ำซากปากเปียกปากแฉะ กว่าคนของท่านจะ **ทำเป็น** -หมายความว่าพวกเขาวิธีจับ และสามารถออกไปจับได้เองจริงๆ



ใครๆ ก็สามารถใช้ระบบนี้ 'สร้างชีวิตอิสระ' ได้เสมอ

การนำเสนอ 45 วินาที คือแกนหลักเบื้องหลัง **"ระบบ"** ดอน&แนนซี่ ได้สร้างสรรคเครื่องมือฝึกสอนการสร้างเครือข่าย **ซึ่งจะนำพาท่านไปบนเส้นทางที่ง่าย เหมาะสม และเป็นธรรมชาติ** ไม่น่าแปลกใจเลยที่ทั้งคู่มียอดผู้สมัครขนาด 800,000 คนและยังขยายเพิ่มขึ้น เกือบ 98% ของคนในองค์กรมาจากดาวนไลน์ ติดตัว 4 คนแรกเริ่ม และกว่า 90% ขององค์กรอาศัยอยู่ห่างออกไปเป็นพันๆ ไมล์จากบ้านของทั้งคู่ในแคลิฟอร์เนีย คนเหล่านั้นอาศัยอยู่ในยุโรป พวกเขาไม่ได้อ่าน พุด เข้าใจ หรือใช้ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวันเลยด้วยซ้ำ หนังสือของเขาจะอธิบายว่าพวกเขาสร้างองค์กรใหญ่ขนาดนั้นได้อย่างไร **และส่วนที่ดีที่สุดก็คือ คุณก็สามารถทำได้**อย่าง 'นักการตลาดเครือข่าย ระดับตำนาน' ความรู้เหล่านี้เป็นสิ่งจำเป็นต่อผู้สำหรับใครก็ตามที่กำลังมองหาวิธีการสร้างองค์กรขนาดใหญ่ให้ประสบความสำเร็จมั่งคั่งยั่งยืน

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

โปรดติดต่อสอบถามกับผู้ที่มอบหนังสือ/ซีดี ให้ท่าน



หนังสือและตัวช่วยอื่นๆ เข้าเยี่ยมชมได้ที่

www.iownmylife-th.info