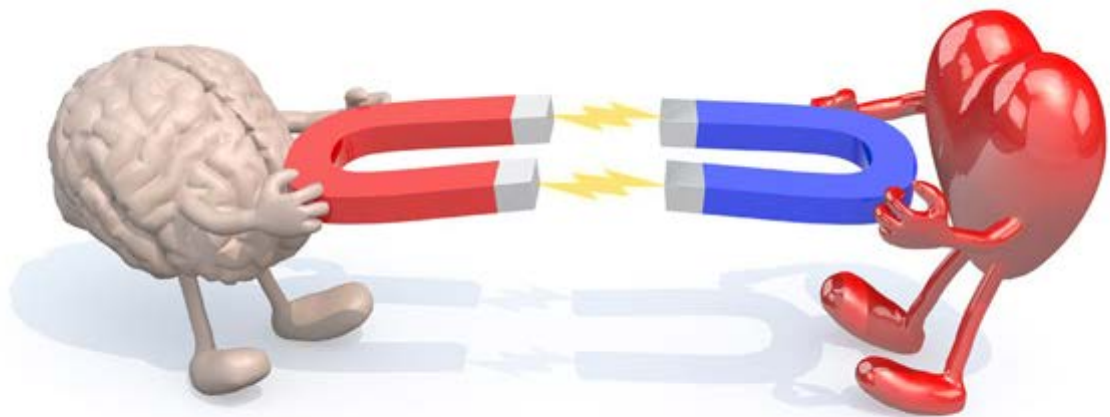


**e-Book**  
**การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด**  
**Magnetic Sponsoring**



**เชษฐวิทย์ สิงขร**

**Full Edition**

## สารบัญ

บทนำ .....	2
บทที่ 1 "ทำความเข้าใจว่าใครที่ เป็นผู้สร้างแรงดึงดูด" .....	4
บทที่ 2 "นี่คือธุรกิจของท่าน ไม่จำเป็นต้องทำทุกอย่างเกี่ยวกับบริษัทที่ท่านเข้าร่วม" .....	16
บทที่ 3 "เคล็ดลับในการเป็นมืออาชีพ" .....	20
บทที่ 4 "แนะนำเข้าสู่การสปอนเซอร์แบบแรงดึงดูด" .....	23
บทที่ 5 "เทคนิคการหาผู้มุ่งหวังที่มีคุณภาพ" .....	29
บทที่ 6 "เทคนิคการสร้างธุรกิจแฟรนไชส์ที่แท้จริง" .....	32
บทที่ 7 "ความลับทางจิตวิทยาของระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด" .....	37
บทที่ 8 "การวางตัวให้เป็นผู้เชี่ยวชาญและดึงดูดผู้มุ่งหวังมาหาท่าน" .....	42
บทที่ 9 "ข้อเสนอที่ทำเงินได้ วิธีทำเงินจากผู้มุ่งหวัง ถึงแม้ว่าเขาไม่ต้องการเข้าร่วมทีมกับท่าน" .....	48
บทที่ 10 "ระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด เจาะลึกระบบข้อเสนอที่สร้างรายได้อันดับ 1" .....	52



## บทนำ

สวัสดีครับ ผมชื่อ เศรษฐวิทย์ สิงขร ยินดีต้อนรับสู่โลกของผมครับ

สิ่งที่จะแนะนำเสนอให้กับท่านจะเปลี่ยนแปลงชีวิตของท่านอย่างสิ้นเชิง ถ้าท่านศึกษาและลงมือทำ

คุณจะได้เรียนรู้อย่างมากมาย ในคอร์สสั้นๆ นี้ของผม ซึ่งผมต้องใช้ความพยายามอย่างมาก ดังนั้น ท่านจะต้องศึกษาอย่างตั้งใจ และอย่าได้ละเลยสิ่งใด ๆ ที่อาจจะทำเงินล้านให้ท่านได้

ก่อนที่จะเข้าสู่เนื้อหา ผมอยากจะเล่าประสบการณ์ของผมให้ท่านฟัง ผมเชื่อว่าท่านอาจจะเคยพบแบบเดียวกัน

ทุกท่านจะต้องพบเจออย่างแน่นอน ผมทำมาหลายปี ผู้สปอนเซอร์ของผมก็ทำ แต่ไม่มีใครเคยเอะใจ ทุกคนคิดว่ามันเป็นเรื่องเล็กน้อยเกินไป

อย่างไรก็ตาม ลองมองย้อนกลับไปดูใหม่ ผู้สำเร็จมักจะเล่าถึงความสำเร็จของเขาโดยไม่ได้กล่าวถึงสิ่งเหล่านี้เลย

และนี่คือคำสารภาพของผมที่ท่านก็รู้ว่า ผมไม่ได้เก่งมาจากไหน แต่เป็นคนใหม่ที่นำความจริงมาเล่าให้ฟัง และไม่คิดจะล้มเลิก

ผมเริ่มธุรกิจเครือข่าย พร้อมกับทำงานไปด้วยในช่วงหลังจากจบปริญญาโท และนี่คือสิ่งที่ผมเป็น

- ผมเป็นคนขี้อายมาก ไม่มีความมั่นใจในตัวเอง และเป็นคนจนมาก ๆ
- ผมเป็นคนที่ผู้สปอนเซอร์โกรธบ่อย ๆ เพราะมีคำถามไม่รู้จบจบบสิ้น
- ผมเข้าอบรมทุกครั้ง เข้ากิจกรรมทุกอย่าง ซื้อหนังสือทุกเล่มที่สามารถซื้อได้ และทดลองทำทุกอย่างเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาจริง ๆ ขอขำ ทำทุกอย่างเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาจริง ๆ นั่นแหละคือผม ตัวผม เหมือนกันท่านมีัยครับ
- ผมสูญเสียเงินไปมากมายกับเรื่องต่าง ๆ เหล่านี้
- ผมต้องเป็นหนี้หลายแสนบาท และเป็นที่น่ารังเกียจของเพื่อน ๆ ด้วย

ในช่วงเวลาที่ผมตกต่ำนี้ เป็นเวลาถึง 10 ปี ไม่มีเงิน คาวน์ไลน์หายหมด ไม่มีความสำเร็จ คนที่ผมสปอนเซอร์ ได้มีแต่ญาติที่สมัครด้วยความเกรงใจเท่านั้น และแล้วผมก็ได้พบกับหนทางใหม่ มันเป็นวิธีการบน อินเทอร์เน็ตที่ผมไม่เคยรู้เลย

สิ่งที่ผมพบนั้น มันทำให้ผม...

- ผมเอาชนะความกลัวได้แล้ว
- ผมได้สร้างทีมใหม่ กับบริษัทใหม่ที่ผมได้เข้าร่วม
- ผมสามารถทำเงิน 1 ล้านบาทแรกได้ และสามารถลาออกจางานได้
- ผมสามารถสร้างผู้สมัครที่รับข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายได้มากกว่า 10,000 คน
- เว็บไซต์ของผมมีผู้ที่เข้ามาดูมากมายในแต่ละวัน
- งานของผมได้ปลดล็อกและสามารถสร้างผู้นำที่ได้เรียนรู้และนำเทคนิคของผมไปใช้ได้มากมาย
- ทุกสิ่งที่ท่านได้เห็นเกี่ยวกับการตลาดแบบดิ่งจุด เป็นผลมาจากผู้คนที่ได้เรียนและนำเอาเทคนิคของผมไปใช้ ไม่ได้โอ้อวด แต่เป็นเรื่องที่ทำได้จริง

ผมมีความภูมิใจเป็นอย่างมากที่บทเรียนเกี่ยวกับการตลาดแบบดิ่งจุด สามารถช่วยอุตสาหกรรมธุรกิจเครือข่ายให้เจริญเติบโตมากขึ้น

นี่คือสิ่งที่ผมจะสอนท่าน อันดับแรก เราจะมาทำความรู้จักจิตวิทยาในการสร้างแรงดิ่งจุด และต่อจากนั้นจะเป็นเรื่องที่สำคัญคือการพัฒนาตนเอง และสุดท้าย เราจะมาเรียนรู้เรื่องของการตลาดของธุรกิจเครือข่าย

ดังนั้น เรามาเริ่มกันเลยครับ

## บทที่ 1 "ทำความเข้าใจว่าใครที่ เป็นผู้สร้างแรงดึงดูด"

ชื่อของ e-Course นี้คือ "การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด" ซึ่งจะอธิบายถึงวิธีดึงดูดผู้คนใหม่ๆ ให้เข้าร่วมธุรกิจและมาเป็นลูกค้าได้อย่างไม่รู้จกจบสิ้น"

สิ่งแรก เราจะบอกท่านว่า วิธีการนี้เป็นสิ่งที่ใช้ได้ผลและเกิดขึ้นได้จริง ซึ่งท่านสามารถศึกษาและนำไปใช้ในธุรกิจจริง ๆ ของท่านได้ สิ่งที่ท่านจะได้เรียนรู้นี้มีใช้มานานมากกว่าร้อยปีมาแล้ว แต่ไม่เคยเปิดเผยหรือนำมาสอนในธุรกิจเครือข่าย เพราะว่ามันไม่สามารถทำซ้ำได้นั่นเอง

แต่... นี่คือเรื่องจริงของธุรกิจเครือข่าย ผู้คน 99% ไม่เคยทำรายได้จนสามารถปลดเกษียณตัวเองได้เลย แล้วท่านยังคงจะเลียนแบบการทำแบบเดิม ๆ อยู่หรือเปล่า?

แน่นอน ไม่ใช่แน่ ๆ ดังนั้นคอนเซ็ปต์ทั้งหมด คือ มีเฉพาะผู้นำเท่านั้นที่สามารถสร้างสิ่งที่ยิ่งใหญ่ได้อย่างยั่งยืนและยาวนาน

การค้นพบวิธีการนี้เป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขา และมันจะเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณเช่นเดียวกัน

นี่คือสิ่งที่เคยทำกันมาทุกอย่างแล้ว แต่มันไม่ได้ผล หรือได้ผลเพียงเล็กน้อยเท่านั้น :

ซื้อรายชื่อจากทุกแหล่งมานานหลายปี

โทรหาผู้คนวันละ 100 ถึง 200 รายชื่อมาแล้ว

เคยจัดประชุมอย่างใหญ่โต แต่ผลที่ได้รับเพียงเล็กน้อย

และเชื่อเถอะ มันทำให้เราประสบความสำเร็จช้ามาก...

เราเคยโทรหารายชื่อที่เหมือนกับขยะ และพูดคุยกับคนที่ไม่ได้สนใจธุรกิจเลย เคยทำแบบสอบถาม เคยไปส่งข้อมูลธุรกิจที่ไปรษณีย์ทุกวัน และจัดทำตารางเพื่อโทรติดตามผล ตอบคำถามทุกคำถาม และได้แย้งอยู่เสมอๆ ว่า บริษัทของเรานั้นดีกว่าของคนอื่นอย่างไร

และอื่น ๆ อีกเยอะ...

เราได้ตระหนักแล้วว่า นี่ไม่ใช่วิธีที่จะต้องทำไปอีก 20 ปีตลอดชีวิตการทำธุรกิจของเรา

ดังนั้น เมื่อกลับมาถามตัวเองว่า **"ถ้ามีคนแค่ 5 ถึง 10 คน ติดต่อมาหาเพื่อสอบถามถึงธุรกิจของเราทุก ๆ วัน ว่าต้องการเข้าร่วมธุรกิจ และจะสร้างธุรกิจอย่างไร มันจะทำให้ธุรกิจของเราสนุกขึ้นมาทันที!"**

ด้วยความคิดนี้ทำให้มีการค้นพบ หลักการของการสปอนเซอร์ผู้คนแบบไม่มีวันจบสิ้น

และตอนนี้ มันคือทางที่ท่านจะต้องเลือก...

ท่านจะเป็นผู้ตาม หรือผู้ถูกติดตาม

ดังนั้น ทำอย่างไรจึงจะมีผู้คนมาติดต่อ และติดตามท่าน?

อะไรที่ทำให้ผู้คนอยากติดตามคนอื่น?

ทำไมแฟนคลับถึงได้ติดตามดารานักแสดงที่เขาชื่นชอบ?

ทำไมบางคนจึงเป็นคนที่ "มีชื่อเสียง" ?

ทำไมเมื่อนำคนแปลกหน้าสิบคนมารวมกันและเพียงไม่กี่นาที จะมีผู้นำที่สามารถทำให้คนอื่นพร้อมจะติดตามได้

ทำไมทุก ๆ คนต้องการจะเข้าร่วมกับผู้ที่มีรายได้มากที่สุด在公司

ทำไมบางคนเข้าร่วมกับบริษัทและสามารถสร้างองค์กรได้ภายในสัปดาห์เดียว เมื่อเปรียบเทียบกับบางคนที่มีชื่อเสียงแล้วตลอดเวลา

และทั้งหมดนี้ ท่านจะสามารถพัฒนาตัวเองและกลายมาเป็นผู้ถูกติดตามได้อย่างไร?

คำตอบอยู่ในจิตวิทยาขั้นพื้นฐานของมนุษย์ และนี่คือสิ่งที่เราจะเริ่มต้น

สิ่งที่จะอธิบายให้ท่านคือ หลักของการดึงดูดระหว่าง บุคคล-สู่-บุคคล ซึ่งมีมานานมาแล้วหลายล้านปี โดยที่ไม่มีใครรู้ตัวหรือเข้าใจ ถ้าไม่ได้ศึกษามันอย่างจริงจัง

ตามธรรมชาติแล้ว ผู้คนอาศัยอยู่ด้วยกันได้เพราะการมีสังคมเป็นกลุ่ม และในกลุ่มจะมีผู้นำพวกเขาจะติดตามผู้นำจะกระทั้งมีประสบการณ์มากพอ และมีความกล้าที่จะทำทายนเองด้วยการออกมาตั้งกลุ่มใหม่ของตนเอง

นี่คือสัญชาตญาณของการอยู่รอดที่ได้รับการฝังแน่นมานาน

ผู้คนไม่สามารถอยู่ได้เพียงตัวคนเดียว ดังนั้นจึงรวมกันเป็นกลุ่มเป็นครอบครัว

ผู้นำสูงสุด มักจะเป็นผู้ที่แข็งแกร่งและโดดเด่นมากที่สุดในกลุ่ม หรือครอบครัว หนึ่งในหน้าที่หลัก คือการปกป้องกลุ่ม และเมื่อสมาชิกในกลุ่ม ต้องการการปกป้อง พวกเขาจะติดตามผู้นำ

ทุก ๆ คนมีชีวิตยืนยาวขึ้น และสามารถเลียนแบบพฤติกรรมนี้ ถ่ายทอดลงไปสู่สมาชิกรุ่นต่อไปได้  
สัญชาตญาณนี้ยังคงอยู่จนถึงปัจจุบัน แต่ผู้นำในปัจจุบันมีความแตกต่างจากสมัยก่อน เช่น เป็นผู้นำทางธุรกิจ ผู้นำทางสังคม ผู้นำทางการเงิน ผู้นำทางการศึกษา แทนที่จะเป็นผู้นำทางด้านพลังกำลัง

ที่สำคัญ ในปัจจุบันเป็นการยากที่จะค้นพบและเข้าหาผู้นำต่าง ๆ เพราะการแบ่งชั้นทางสังคม และต่างคนต่างอยู่ในสังคมของตัวเอง ในการที่จะมองหาผู้มีชื่อเสียง

คนในกลุ่มจะมีการพูดถึงชื่อเสียงการเป็นผู้นำในกลุ่มของตนเองให้กับผู้อื่นๆ ได้รับทราบ จะทำให้ผู้นำในกลุ่มของเราเป็นที่รู้จักแพร่กระจายไปยังกลุ่มอื่น ๆ และสามารถดึงผู้คนกลุ่มอื่น ๆ เข้ามาได้

มีสิ่งสำคัญที่ต้องเรียนรู้อยู่สองสิ่งคือ:

1: ผู้คนมีจิตใต้สำนึกในการรับรู้ความเป็นผู้นำจากผู้ที่สามารถถ่ายทอดความเป็นผู้นำ และมีภาวะความเป็นผู้นำสูง

2: ถ้าท่านต้องการสร้างสิ่งที่ยิ่งใหญ่ในธุรกิจเครือข่าย (หรือสิ่งอื่น ๆ ในชีวิต) คุณจะต้องเรียนรู้การถ่ายทอดความเป็นผู้นำ และคุณก็จะกลายมาเป็นผู้นำที่มีคุณค่ามากในที่สุด

ถ้าหากผู้มุ่งหวังหรือผู้จำหน่ายใหม่ๆ ของท่าน ไม่มีภาวะผู้นำ พวกเขาจะต้องพยายามพัฒนาตัวเองให้เป็นผู้นำ ซึ่งดูเหมือนว่าจะต้องใช้เวลาหลายปี หรือจนกว่าจะมีบางคนแนะนำ e-Course นี้ให้กับพวกเขา

เมื่อมาพูดถึงเรื่องของธุรกิจเครือข่ายและการสปอนเซอร์แบบมีอาชีพ ถ้าท่านยังไม่ได้เป็นผู้นำในตอนนี ให้รู้ไว้เลยว่า...

ผู้คน ไม่ได้เข้าร่วมธุรกิจเพราะบริษัท พวกเขาเข้าร่วมเพราะความเป็นตัวท่าน

มีผู้คนอยู่สามระดับ คือ ผู้นำ ผู้นำที่กำลังพัฒนา และ ผู้ตาม ในแต่ละระดับจะมีภาวะความเป็นผู้นำและผู้รับแตกต่างกัน

ลองสำรวจตัวท่านดูว่าอยู่ในระดับไหน ลองทดสอบดูง่าย ๆ แต่ได้ผลดังนี้

เมื่อท่านออกไปสู่สาธารณะ และสบตาผู้คนในเพศตรงข้าม ให้สังเกตดูว่าใครหลบสายตาาก่อนกัน ถ้าท่านเป็นผู้หลบสายตาาก่อน แสดงว่าท่านเป็นผู้ตามหรือเป็นผู้นำที่กำลังพัฒนา ถ้าท่านยังคงสบตาจนกระทั่งอีกฝ่ายหนึ่งหลบสายตาาก่อน คุณคือผู้นำ

ถามตัวท่านเองว่า ถ้าท่านกำลังคิดว่าผู้คนที่คิดกับท่านอย่างไร หรือท่านกำลังกังวลกับการถูกตัดสิน ถ้าท่านกำลังรู้สึกแบบนี้แสดงว่าท่านเป็นผู้ตามหรือเป็นผู้นำที่กำลังพัฒนานั่นเอง

และนี่เป็นเนื้อหาที่น่าสนใจมาก...

ผู้คนในกลุ่มที่ท่านพวกเขาไม่ได้ สนใจเรื่อง เงิน ประสิทธิภาพ หรืองานของท่าน หรืออะไรก็ตามที่เป็นของท่าน

แต่มันขึ้นอยู่กับความคิดของท่าน ซึ่งไม่ได้มีใครมากำหนดให้ท่าน แต่ท่านเป็นผู้สร้างและผู้คนในสังคมสะท้อนสิ่งนั้นออกมาให้ท่านเห็น

• ตัวท่าน และมีเพียงท่านคนเดียวเท่านั้น ที่จะกำหนดระดับความเป็นผู้นำในตัวของท่าน •

สังคมจะเห็นด้วยและยอมรับท่าน หรือจะทำโทษท่านก็ขึ้นอยู่กับกรกระทำและความเชื่อของท่าน

สิ่งนี้เราเรียกว่ากรอบความคิดของท่าน

ท่านไม่สามารถโกหกความเชื่อของท่านได้ ท่านไม่สามารถหลอกทำทางของท่านได้ ท่านจะเป็นอย่างที่ท่านเชื่อ

ท่านจะรู้สึกสับสนเมื่อท่านกำลังเริ่มปรับตัวเองและยอมรับความเชื่อใหม่เกี่ยวกับตัวท่าน มีเพียงผู้นำตัวจริงเท่านั้นที่จะรู้ว่าท่านกำลังปรับตัวไม่ใช่แสร้ง แต่นั่นคือกุญแจที่แสดงว่าท่านเป็น "ผู้นำที่กำลังพัฒนา"



เมื่อผู้คนพูดถึงคำว่า "กำลังเชื่อจนกว่ามันจะเป็นจริง" เรากำลังทำเพื่อให้เกิดความเชื่อ ไม่ใช่คำโกหก

มันหมายความว่าท่านกำลังอยู่ในกระบวนการเปลี่ยนแปลงจากผู้ตาม ไปเป็นผู้นำ และจะกลายเป็นผู้นำที่แท้จริงที่ทุกคนจะจดจำตลอดไป

เพื่อนของท่าน สมาชิกในครอบครัว และเพื่อนร่วมงานจะทำทนายท่าน ซึ่งเป็นธรรมชาติจะมีสิ่งที่เกิดขึ้นเสมอ คือความเกลียดชังและความเคียดแค้นของสิ่งแวดล้อม เช่นในออฟฟิศเมื่อมีบางคนได้รับการ โปรมติจากพนักงาน ไปเป็นผู้จัดการ หรือตำแหน่งผู้นำ

ความท้าทายในการเปลี่ยนแปลงตัวเองของท่านเป็นสิ่งที่น่ากลัว แต่ท่านจะได้รับรางวัลตอบแทนอย่างคุ้มค่าที่สุด คือการสร้างคุณค่าในตัวท่านให้กับผู้อื่น และย้ายตัวท่านจากสังคมเดิมไปยังสังคมใหม่ซึ่งเป็นสังคมสำหรับผู้นำ

ผู้นำทุกคนเคยผ่านมาแล้ว และท่านจำเป็นต้องเรียนรู้ในสิ่งนี้...

ความเชื่อเกิดขึ้นก่อนผลลัพธ์...

ความเชื่อจะนำไปเกิดการกระทำและพฤติกรรมใหม่ ที่จะทำให้ท่านอี้อัดใจหรือไม่คุ้นเคยในช่วงแรก แต่เมื่อได้กระทำบ่อย ๆ ในระยะเวลาช่วงหนึ่ง การกระทำและพฤติกรรมเหล่านั้นจะเปลี่ยนให้ท่านเป็นคนใหม่ ที่ท่านต้องการและจะสร้างผลลัพธ์ตามที่ท่านต้องการ

เป้าหมายของท่านในธุรกิจหรืออาชีพคือการก้าวมาเป็น "ผู้นำ" นั่นเอง

ตัวอย่างของ **"ผู้นำ"** ก็คืออัปไลน์ที่ประสบความสำเร็จและจะมีคนอื่น ๆ มากมายคอยติดตามนั่นเอง

ตัวอย่างของ **"ผู้นำที่กำลังพัฒนา"** คือผู้ที่เริ่มต้นออกจากพื้นที่ความสบายส่วนตัวหรือคอมพิวเตอร์ โซน นี่คืองานที่จะต้องต่อสู้เพื่อให้ได้รางวัลใหญ่ที่รออยู่

- ผู้นำที่กำลังพัฒนาจะต้องเริ่มอบรมผู้จำหน่ายใหม่และให้ข้อมูลขั้นตอนการทำงาน
- ผู้นำที่กำลังพัฒนาต้องฝึกการ โทศัพทไปหาผู้มุ่งหวังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ผู้นำที่กำลังพัฒนาเริ่มเป็นผู้จัดประชุมและเชิญผู้มุ่งหวังเข้าร่วมประชุม
- ผู้นำที่กำลังพัฒนามีความรับผิดชอบทั้งต่อตนเองและผู้ที่จะเข้ามาใหม่

• ผู้นำที่กำลังพัฒนาจะมีความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้นและคุณค่าในตัวจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

กลุ่มที่สามคือกลุ่มของ "ผู้ตาม" คือผู้ที่ไม่มี ความเชื่อมั่น หรือมีคุณค่าน้อยสำหรับคนอื่น ดังนั้นพวกเขาจึงพากันไปหาผู้ที่สามารถให้ความหวังเขาได้

ปัญหาหลักของพวกเขาคือ ไม่แน่ใจตนเอง และรู้สึกอึดอัดไม่ค่อยสบายเมื่อจะต้องมาเป็นผู้นำ พวกเขาจะใช้ชีวิตในสถานะของผู้ถูกระงับ ซึ่งยอมให้เหตุการณ์หรือบุคคลอื่นเป็นผู้ตั้งกฎเกณฑ์ และทุกอย่างที่ผิดพลาดจะเป็นความผิดของคนอื่น

สิ่งสำคัญที่แตกต่างระหว่างผู้นำที่กำลังพัฒนาและผู้ตามคือ ผู้นำที่กำลังพัฒนาจะมีวิสัยทัศน์ ความกล้าหาญ และมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตัวเองให้ผ่านพ้นความทุกข์ยากและความท้าทาย ถ้าท่านไม่สามารถนำตัวเองให้เกิดความพยายามได้ ท่านจะคาดหวังให้ผู้อื่นมาติดตามท่านได้อย่างไร?

มีข้อมูลสำคัญสองอย่างที่จำเป็นต้องทราบคือ สิ่งแรกไม่มีใครอยู่ได้โดยปราศจากผู้อื่น ทุกคนจะเป็นผู้ตามก่อนที่ จะเป็นผู้นำ บางครั้งอาจต้องใช้เวลาหลายปีในการพัฒนาจากผู้ตาม เป็นผู้ที่กำลังพัฒนา และผู้นำ

และอีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญคือท่านจะต้องเป็น "ผู้นำ" ทุกอย่างในชีวิตของท่าน และโดยเฉพาะกับธุรกิจของท่าน

ผู้นำคือคนที่ผู้อื่นอยากจะทำตาม คือผู้ที่จะถูกค้นหา คือผู้ที่เหนี่ยวนำคนอื่นและนำความสำเร็จมาได้โดยง่าย และนี่คือคุณสมบัติของ "ผู้นำ"

- ผู้นำจะมีความน่าสนใจเป็นธรรมชาติ เพราะพวกเขาจะแผ่ความเชื่อมั่นและไม่สนคำวิจารณ์ภายนอก
- ผู้นำจะรู้ชัดเจนว่าต้องการอะไรและส่งพลังทั้งหมดเพื่อให้เป้าหมายนั้นบรรลุความสำเร็จ
- ผู้นำจะมีกฎเกณฑ์ที่เข้มแข็ง ผู้คนจะถูกดึงดูดเข้าไปในกฎเกณฑ์นี้ ทุกอย่างที่คุณทำจะสะท้อนให้เห็นว่าอะไรมีความเป็นไปได้และอะไรเป็นไปได้ซึ่งอยู่ในกฎเกณฑ์นั้น
- ผู้นำจะสร้างกฎมากมายที่ผู้คนจะต้องทำตาม
- ผู้นำจะทำให้ตัวเองอยู่ในความซื่อสัตย์ และไม่ยอมให้ใครมาดูหมิ่น โดยการไม่สนใจคนที่คิดลบ
- ผู้นำสร้างคุณค่ามากมายให้กับผู้อื่น
- ผู้นำมีความรักในตัวเอง
- ผู้นำจะรักและปกป้องคนที่สำคัญต่อเขา
- ผู้นำจะแผ่พลังบวกและมองโลกในแง่ดี
- ผู้นำจะเคารพตัวเอง ดูแลตัวเอง แต่งกายดูดี และดูแลสุขภาพ

- ผู้นำจะทำสิ่งที่คนส่วนใหญ่ไม่ทำ

ผู้นำในวงการเครือข่าย คือออฟไลน์ที่มีทีมงาน 10,000 คนติดตาม และเป็นผู้ที่สปอนเซอร์คนได้อย่างง่ายดาย

ผู้นำและผู้ติดตามจะมีความแตกต่างกันมากในเรื่องของ การใช้ชีวิต รายได้ ผู้คนในสังคม โอกาสที่จะเข้ามาหา การให้ความเคารพ และมีผู้คนให้ความชื่นชมมากมาย

คุณสมบัติของผู้นำโดยทั่วไป คือผู้ที่ดึงดูดเพศตรงข้ามได้ มีความน่าเคารพยกย่อง มีเงิน มีโอกาสในชีวิตมากมาย สร้างผลลัพธ์มากมายให้ผู้คนที่คิดบวก หรือแม้กระทั่งกระแสความคิดทางสังคม มีการตั้งกองทุนเพื่อบริจาค เป็นผู้นำให้คำแนะนำ

เมื่อท่านเป็นผู้นำได้แล้ว ท่านจะเป็นผู้ให้คุณค่า ผู้มุ่งหวังจะติดตามท่านเองโดยอัตโนมัติ และจะกล่าวถึงพลังและคุณค่าของผู้นำด้วย

นี่คือหลักการพื้นฐานของการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด

ผู้นำ ไม่จำเป็นต้องโทรติดตามผู้มุ่งหวัง หรือคอยตามต่อผู้มุ่งหวัง

ผู้นำ ไม่จำเป็นต้องตอบคำถามเกี่ยวกับรายได้ที่ได้รับ หรือชักชวนด้วยการเสนอสิ่งใด ๆ

ธุรกิจของผู้นำจะเติบโตอย่างมั่นคง หลายๆ ครั้ง ผู้นำจะจำกัดจำนวนผู้จำหน่ายใหม่ และถ้ามีผู้เข้าร่วมมากเกินไปก็มักจะให้ทีมงานเป็นผู้สปอนเซอร์แทน

ท่านก็ต้องการอยู่ในสถานะ ผู้นำแบบนี้ด้วยใช่หรือไม่? ท่านต้องการอย่างแน่นอน...

เพราะไม่มีท่าน ไม่มีทางเลือกอื่น

ผู้นำเท่านั้น ที่จะประสบความสำเร็จ ผู้ตามหรือคนทั่วไปจะไม่สามารถประสบความสำเร็จได้

ดังนั้น ขอให้ใช้เวลาในการคิดถึงเรื่องนี้มาก ๆ และทำอย่างไรจึงจะทำให้ท่านพัฒนาไปเป็นผู้นำได้

ธุรกิจเครือข่ายเกี่ยวข้องกับความคิด 90% และการลงมือทำ 10% เพราะเมื่อท่านเป็นผู้นำได้เมื่อไหร่ ทุก ๆ อย่างจะเข้ามาหาท่านอย่างอัตโนมัติและเป็นธรรมชาติ และการต่อสู้ที่ผ่านมารวมทั้งอุปสรรคใด ๆ จะจางหายไป

ทุกสิ่งทุกอย่างที่เป็นธรรมชาตินี้นำคำถามมาให้เราว่า “ทำอย่างไรจึงจะเป็นผู้นำได้”

ง่ายมาก ๆ ... และดีที่สุด คือ หากคนที่เป็ผู้นำอยู่แล้วในชีวิตของท่าน และเริ่มต้นเลียนแบบทุกอย่างทันที และท่านจะเริ่มพัฒนาต่อยอดความสามารถจากผู้นำท่านนั้นได้ ต่อไปนี้คือสิ่งที่ท่านจะต้องเป็นให้ได้...

- ท่านจะต้องมีความคิดที่เรียกว่า **“มีเหลือเฟือ”** นี่คือหลักการสำคัญที่จำเป็นสำหรับความสำเร็จของท่าน

ผู้นำ จะไม่ได้เกิดมาจากเหตุจำเป็นต่าง ๆ เช่น ท่านไม่จำเป็นต้องสปอนเซอร์ใคร ๆ ท่านไม่จำเป็นที่จะให้ใครมาเข้าร่วมธุรกิจกับท่าน เมื่อท่านต้องการบางอย่างจากใครก็ตาม ท่านกำลังอ่อนวอนหรือมอบอำนาจให้กับใครคนนั้น

ถ้าท่านไม่มีพลังอำนาจมากพอที่จะให้ใครได้แล้ว ท่านจะยังไม่ใช่ ผู้นำ

ความรู้สึกของความ “ต้องการ” จะถูกจำกัดให้มีความคิดว่าทุกสิ่งทุกอย่างไม่เพียงพอ ท่านต้องปรับความคิดให้ได้ เช่น มีเงินอยู่มากมาย มีผู้มุ่งหวังอยู่มากมาย มีโอกาสอยู่มากมาย เมื่อท่านมีชีวิตอยู่ท่ามกลางความเหลือเฟือ ท่านจะไม่กลัวความสูญเสีย หรือความผิดหวัง

- ท่านจะต้องไม่สนใจคำวิจารณ์ใด ๆ ผู้ตามเท่านั้นจะมีความรู้สึกต่อคำวิจารณ์ และกล่าวโทษท่าน เมื่อเกิดปัญหา หลายคนถึงกับไม่พอใจเมื่อมีคนอื่นประสบความสำเร็จ นั่นคือสิ่งที่ผู้ตามทำเพราะมันเป็นสิ่งเดียวที่ทำได้ เมื่อพวกเขาไม่ยอมรับและต่อต้านการเปลี่ยนแปลงนั่นเอง

ผู้นำ จะไม่ให้คนเหล่านี้หรือคำวิจารณ์ของผู้ตามเหล่านี้มีผลกระทบได้

- ท่านเป็นผู้กำหนดเงื่อนไข ไม่ได้หมายความว่าท่านเป็นคนหยิ่งยโส ถ้ามีผู้คนต้องการจะติดต่อกับท่าน จะต้องอยู่ในเงื่อนไขของท่าน สิ่งนี้เป็นพื้นฐาน ที่เรียกว่าการ “วางตัว” ในธุรกิจของการทำงานอยู่ที่บ้าน
- ท่านจะต้องมีความยินดีที่จะพูดว่า “ไม่” ท่านไม่สามารถทำให้ทุกคนพึงพอใจได้ แต่มันก็ไม่เห็นจะเป็นอะไร เพราะท่านมีชีวิตอยู่ในกรอบของความเหลือเฟือนั่นเอง
- เมื่อท่านเป็นผู้นำ ท่านจะอยู่ในฐานะผู้ให้คำแนะนำ หรือเป็น โค้ชในทีมฟุตบอล
- ท่านปกป้องและให้บริการผู้ติดตามของท่าน เป้าหมายของท่านคือ ยกระดับและพัฒนาชีวิตของผู้คนที่อยู่รอบ ๆ ตัวท่าน ไม่ใช่เพราะรู้สึกว่าเป็นภาระ แต่เป็นความต้องการอย่างแท้จริงของท่าน

- ท่านต้องให้ความเคารพต่อตัวเองทั้งความคิดและการแต่งกายที่ดี และการมีชีวิตด้วยสุขภาพที่ดี
- ท่านต้องเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสี่ยง แต่ไม่จำเป็นต้องมีสิ่งใด ๆ ที่มีความเสี่ยง เมื่อท่านมีชีวิตอยู่ในความคิดของความเหลือเฟือ
- เมื่อท่านเป็นผู้นำ ท่านจะมีความมั่นใจ มีพลังต่อสังคม เป็นที่รู้จัก เป็นคนสนุก เป็นผู้นำ มีความมั่นคงในตัวเอง เต็มไปด้วยความภูมิใจในตนเอง และเป็นคน ที่สร้างความสนุกสนานให้ผู้คนรอบตัว
- ท่านจะต้องแสดงความแข็งแรงทางร่างกาย ถ้าท่านเป็นผู้ชายต้องทำตัวสบายๆ ออกผายไหล่ผึ่ง และสบตาผู้ฟัง ถ้าท่านเป็นผู้หญิง ต้องนั่งตัวตรง สบตาผู้ฟังเพื่อสื่อประเด็นที่ต้องการและชัดเจนกับวัตถุประสงค์
- ท่านต้องใช้เสียงที่ดังและมีความมั่นใจ และควบคุมการสนทนา ท่านต้องพูดอย่างมีอำนาจแต่ผ่อนคลายและไม่กลัวที่จะขัดจังหวะผู้อื่น
- เมื่อมีคำถามจากผู้มุ่งหวัง หรือความท้าทาย เกี่ยวกับสินค้า หรือโอกาส ผู้ตามจะรู้สึกหมดหนทางพยายามปกป้อง หรือ โกรธเคือง และจะพยายามหาข้อพิสูจน์มาโต้แย้งทันที แต่ถ้าท่านเป็นผู้นำ ท่านจะต้องควบคุมเหตุการณ์เหล่านี้ไม่ให้เกิดขึ้น หรือไม่สนใจสิ่งนี้เลย
- ท่านจะต้องไม่ค้นหาสิ่งถูกต้องหรือจบประโยคด้วยคำว่า “ใช่มี๊?” หรือ “ถูกต้องมี๊?” เพราะคำถามเหล่านี้จะทำให้คำพูดทั้งหมดของท่านที่พูดมาไม่น่าเชื่อถือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อท่านทำเสียงสูงมากด้วย
- ท่านจะต้องปกป้องรักษาทรัพยากรที่มีคุณค่ามากที่สุดของท่านไว้ให้ดี ซึ่งก็คือเวลาของท่าน และอย่ามอบให้ใครถ้าเขาไม่สมควรได้รับเวลาจากท่าน

สิ่งที่กล่าวมาทั้งหมดท่านจะต้องนำมาปฏิบัติถ้าท่านต้องการสปอนเซอร์อย่างมืออาชีพ และสร้างแรงดึงดูดผู้คนมาหาท่าน

สิ่งหนึ่งที่สำคัญที่สุดคือ เพิ่มคุณค่าในตัวท่านเพื่อมอบให้ผู้คนทั่วทุกมุมโลก

เพราะ ผู้นำ คือผู้ที่มีคุณค่าต่อผู้อื่น

ท่านสร้างคุณค่าให้ผู้คนมากมายเท่าไร จะมีผู้คนค้นหาและอยากติดตามท่านมากกว่านั้น

เมื่อท่านเป็นคนที่มีคุณค่ามากต่อผู้อื่น ท่านจะเป็นผู้นำมากยิ่งขึ้นไป

**นี่คือความลับ**

ซ้ำอีกครั้ง ในการที่จะกลายมาเป็นผู้มีแรงดึงดูด ท่านจำเป็นต้องเพิ่มคุณค่าในตัวท่านให้กับผู้อื่นผ่านการเรียนรู้และประสบการณ์

ความเชื่อมั่นและการเรียนรู้ที่ท่านสะสมไว้เพื่อเป็นข้อมูลที่มีคุณค่าให้กับผู้อื่น จะทำให้ท่านมีความเชื่อมั่นและมีความคิดที่เหลือเฟือ ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างให้ท่านเป็นผู้นำ

ขอให้นั่งลง และถามคำถามนี้กับตัวท่านเอง...

ท่านจะนำคุณค่าของท่านที่มีอยู่ตอนนี้ไปสู่ผู้อื่นได้อย่างไร? และจำไว้ว่า บริษัทของท่านไม่สนใจว่า ท่านจะทำวิธีไหนในการนำคุณค่านี้ไปให้กับผู้อื่น

ท่านสามารถสอนทีมงานให้โฆษณาหรือสร้างผู้มุ่งหวังได้หรือไม่? ท่านเป็นผู้ที่ปิดสมัครได้ทุกครั้งเมื่อมีการทำโทรสามสายหรือไม่? ท่านสามารถจัดประชุมที่มีคนสมัครทุกครั้งหรือไม่?

ถ้าตอนนี้ ท่านต้องใช้ความพยายามอย่างมากในการสปอนเซอร์ มันเป็นเพราะท่านยังไม่ได้นำคุณค่าของท่านออกมาแสดง หรือว่าท่านยังไม่มีคุณค่ามากพอนั่นเอง

ถ้ามีใครบางคนสมัครเข้าร่วมกับท่าน แสดงว่าเขากำลังมองหาพลังจากท่านที่จะทำให้เขาประสบความสำเร็จได้

ถ้าพวกเขาไม่ได้รับพลังจากการทำงานร่วมกับท่าน พวกเขาจะไม่ทำงานกับท่าน และจะออกไปหาผู้นำที่จะสามารถทำให้เขาประสบความสำเร็จได้มากกว่า

และต่อจากนี้คือส่วนที่ดีที่สุด มันไม่ได้ต้องใช้อะไรมากมายในการเพิ่มคุณค่าของท่านในสายตาของผู้มุ่งหวัง เพราะไม่มีใครจะมาสืบค้นหรือค้นหามากมายในการสร้างธุรกิจจากที่บ้าน

สิ่งที่ท่านต้องทำก็คือ มีความรู้มากกว่าพวกเขาเพียงเล็กน้อย ก็จะทำให้ท่านอยู่ในสถานะของผู้ให้พลังและคุณค่า

ก่อนที่เราจะไปต่อ ขอให้เล่าเรื่องจริงของเราเมื่อมีคนมองหาคุณค่าจากเรา...

มีคนส่งคำถามมาหาดังนี้:

“คอร์สนี้จะสอนทุกอย่างที่ฉันต้องการรู้ใช่ไหม หรือฉันต้องไปซื้อคอร์สอื่นๆ ของคุณหลังจากจบคอร์สนี้”

“ฉันซื้อหนังสือพวกนี้มาอ่านมากมายและยังไม่ประสบความสำเร็จ ทำไมฉันต้องซื้อของคุณด้วย?”

ขอเล่าตรง ๆ ผู้คนพวกนี้ไม่ฉลาด ที่พวกเขายังไม่ประสบความสำเร็จ ไม่ได้เป็นเพราะเข้าคอร์ส หรืออ่านหนังสือ แต่มันเกี่ยวกับการเพิ่มคุณค่าของพวกเขาให้กับผู้อื่น และการให้บริการผู้อื่นได้ดีกว่าหรือมากขึ้น พวกเขาไม่สามารถประสบความสำเร็จกับทัศนคติแบบนี้ได้ ถ้าใครมีทัศนคติแบบนี้ขอให้กลับไปทำงานประจำแบบเดิม ๆ ทันทักพวกเขามองหาหนังสือ หรือเครื่องมือ หรืออะไรก็ตามที่เขายังไม่มี ที่จะมาทำให้เขาประสบความสำเร็จได้ในทันที

มันไม่มีสิ่งนั้นอยู่นะสิ ผู้นำสามารถทำเงินได้มากกว่าท่านเพราะเขาทำงานมากกว่าท่าน 10 เท่า ใช้เวลามากกว่าท่าน 10 เท่า และลงทุนในการเรียนรู้มากกว่าท่าน 10 เท่า

มันไม่มีเคล็ดลับอะไรมากกว่านี้ เพื่อนรัก

ท่านจะต้องอย่าหยุดเรียนรู้ เพิ่มคุณค่าของท่านอย่างต่อเนื่อง ท่านต้องการสร้างรายได้ หลักล้านบาทต่อเดือน ในอีกสามปีข้างหน้าหรือไม่? เพียงแค่ใช้เงินหลักพัน หรือหลักหมื่น กับคอร์สและคำปรึกษาตลอดเวลานับจากนี้

ถ้าท่านทำเช่นนี้ เรากันตีได้ว่าท่านจะมีคุณค่ามากกว่า 99% ของผู้คนทั่วไปในอุตสาหกรรมนี้ ด้วยการทำให้ท่านเป็น “บุคคลที่มีแรงดึงดูด”

คำตอบที่จะทำให้ท่านประสบความสำเร็จคือการเรียนรู้และออกไปลงมือทำ และจะต้องลงทุนกับการเรียนรู้เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับตัวเอง เพราะคุณค่าที่ท่านมีให้กับผู้อื่นได้มากเท่าไร ก็จะมีผู้คนมาติดตามท่านมากเท่านั้น

ความจริงก็คือที่ท่านกำลังอ่านหนังสือนี้เพราะว่าท่านเข้าใจในกฎเหล่านี้นั่นเอง

อย่าหยุดที่จะเพิ่มคุณค่า สร้างผู้ติดตามของท่านด้วยการพัฒนาความรู้ในตัวท่าน

ผู้ประกอบการทุกคนที่ประสบความสำเร็จ ทุกคนเรียนรู้และสะสมข้อมูลในอุตสาหกรรมของเขา ซึ่งเหมือนกับการเรียนปริญญาโท หรือปริญญาเอกเลยทีเดียว

ไม่มีข้อยกเว้นใด ๆ ผู้ที่มีเงินในบัญชีมาก ก็ย่อมมีความรู้ในตัวเองมากเช่นเดียวกัน และเขาก็จะไม่หยุดเรียนรู้ เมื่อประสบความสำเร็จในเป้าหมายแล้วก็ตาม

การเรียนรู้ไม่ใช่การเรียนรู้สุดท้ายของท่าน มันเป็นจุดเริ่มต้น ท่านจะไม่ได้เจอหรือพบกับคอร์สที่สามารถสอนทุกสิ่งทุกอย่างที่ท่านต้องการจะรู้

เพราะคอร์สแบบนั้นมันไม่มี

มีเพียงผู้ตามเท่านั้นที่ค้นหาเวทย์มนต์ ที่สัญญาว่าจะนำสิ่งที่พวกเขาต้องการมาให้

เมื่อท่านลงทุนกับการเรียนรู้ ท่านกำลังมองหาไอเดียหรือความคิดของใครคนหนึ่งที่ท่านไม่มีมาก่อน แต่ความคิดเดียวเท่านั้น

อย่ากลัวที่จะใช้เงินในการเรียนรู้เกี่ยวกับการตลาดด้วย จงใช้เงินในการซื้อหนังสือและเรียนรู้เพราะมันสร้างคุณค่าให้ในระยะยาว

ทัศนคติเกี่ยวกับการเรียนรู้นี้จะทำให้ท่านมีคุณค่ามากขึ้นในอาชีพหรือธุรกิจของท่าน

มันเหมือนกับภาพต่อ ทุกความรู้ใหม่ๆ จะช่วยเติมเต็มให้ท่านเสมอ

ซื้อหนังสือทุกเล่มที่จะช่วยให้เป็นคู่มือติดตัวท่าน ไปตลอด

ท่านทราบดีว่า ในการประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้ มีสิ่งที่ท่านจะต้องทำสองอย่างคือ...

1. ท่านต้องเป็นผู้นำให้กับผู้อื่น โดยการเพิ่มคุณค่าในตัวของท่าน
2. ความสามารถในการแสดงคุณค่าของท่าน ไปยังกลุ่มเป้าหมายด้วยวิธีการตลาด

ไม่มีทางลัด เว็บบไซต์พิเศษและผู้สนใจไม่เกิดขึ้นได้เอง

เราสามารถให้ผู้มุ่งหวังพรีกับท่านได้ แต่ถ้าท่านยังไม่รู้สึกตัวเองว่าเป็นผู้นำ และแสดงออกมาได้อย่างมีคุณภาพได้ ท่านจะไม่สามารถสปอนเซอร์ใครได้เลย

ทุกสิ่งทุกอย่างที่ท่านต้องการ มีอยู่ในตัวท่านอยู่แล้ว

ท่านทำได้!



## บทที่ 2 “นี่คือธุรกิจของท่าน ไม่จำเป็นต้องทำทุกอย่างเกี่ยวกับบริษัทที่ท่านเข้าร่วม”

การตลาดแบบเครือข่ายไม่ได้เป็นอย่างที่เราคิด

ผมใช้เวลาถึงสิบปีในการเรียนรู้ สิ่งที่ผมเข้าใจกลับกลายเป็นว่า สินค้าและบริการไม่ได้เป็นสินค้าจริง ๆ ของเรา

ถ้าท่านสังเกต เราไม่ได้เรียนรู้ว่าจะขายสินค้าอย่างไร เราไม่ได้เรียนรู้ว่าจะสมัครคนเข้าธุรกิจอย่างไร

และในความเป็นจริง นี่คือนี่สิ่งที่เราไม่จำเป็นต้องเรียนมากมาย:

- สินค้าของเราถูกกว่าใคร
- สินค้าของเรามีค่า ORAC สูงกว่าใคร
- สินค้าของเรามีวิตามินและเกลือแร่ทุกชนิด
- สินค้าของเรามีสิทธิบัตร
- สินค้าของเราดีกว่าของบริษัทอื่น

ทุกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเป็นข้อมูลจริงและตอบปัญหาให้กับลูกค้าได้ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในการประสบความสำเร็จระยะยาว

ดังนั้น คุณเลิกกังวลกับคุณสมบัติและราคาของ สินค้า และ เลิกกังวลกับแผนการจ่ายผลตอบแทนของบริษัทด้วย

มันไม่จำเป็นเลย ทำไมนะหรือ?

สิ่งแรก การแข่งขันเป็นเรื่องที่ดี ถ้าท่านไม่มีคู่แข่งที่ขายสินค้าคล้ายๆ กัน มันหมายความว่า สินค้าชิ้นนี้ไม่มีความต้องการที่แท้จริง เราอาจจะซื้อเพราะได้ผลตอบแทน

ข้อสอง ธุรกิจของท่านคือการทำการตลาด ใครที่ทำการตลาดเก่งกว่า คนนั้นจะเป็นผู้ชนะ

โปรดฟังอีกครั้ง... **“ธุรกิจของท่านคือ การทำการตลาด”**

ผมสามารถขนสินค้าออกใหม่ให้กับท่านได้เป็นต้น แต่ จะไม่มีประโยชน์อะไรเลยถ้าท่านไม่รู้วิธีการทำตลาดหรือกระจายสินค้า ท่านไม่จำเป็นต้องทำแบบนั้น เงินไม่ได้อยู่ที่สินค้า มันอยู่ที่วิธีทำตลาดสินค้านั้น อย่งไรต่างหาก

ดังนั้นในความเป็นจริง สินค้าของท่านคือการทำการตลาดให้กับระบบของท่าน กับผู้คนที่จะมาเป็นผู้นำและลูกค้าของท่าน

สองข้อความต่อไปนี้จะเปลี่ยนชีวิตท่านไปตลอดกาล ถ้าท่าน **“เข้าใจมัน”**

- ท่านขายระบบการตลาดให้กับผู้จำหน่ายของท่าน
- ระบบการตลาดทำหน้าที่ขายสินค้า (ไม่ใช่ธุรกิจ) ของบริษัทแทนท่าน

ลองดูตัวอย่างเพื่อท่านจะได้เข้าใจมากขึ้น เราจะยกตัวอย่างกับบริษัทนี้

McDonald's.

เมื่อ Ray Kroc เริ่มต้นธุรกิจแมค โดแนล เขาไม่ได้สนใจในอาหารหรือคุณภาพมากนัก นั่นไม่ใช่เหตุผลที่ผู้คนจะมาทานที่นี่

ผู้คนมาทานที่ร้านแมค โดแนล เพราะคาดเดาหรือกำหนดความรวดเร็ว และราคาได้

สิ่งที่สมบูรณ์ และสิ่งที่เขาขายให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ คือ ระบบที่ทำให้เนื้อเปลี่ยนเป็นเงินสดได้อย่างต่อเนื่อง

นักลงทุนไม่ได้ซื้อแฟรนไชส์เพราะเขาไม่ได้ตั้งเป้าหมายในชีวิตว่าจะเสิร์ฟอาหารที่อร่อยที่สุด พวกเขาซื้อธุรกิจที่สร้างเงิน และ Ray ได้เสนอระบบสร้างเงินที่ดีกว่าคนอื่น

สิ่งที่ Ray ทำการขายคือ “ร้านอาหารทำเงินที่มีระบบพร้อมไว้แล้ว” เพื่อให้ผู้ลงทุนจ่ายเงิน และระบบก็จะเริ่มทำงานโดยผลิตสินค้าออกมาให้กับลูกค้า

มันเป็นหลักการที่ยอดเยียมมากที่ท่านต้องเข้าใจจากจุดเริ่มต้น

และตอนนี้ **“ระบบ”** คืออะไร

มองย้อน ไปยังสิ่งที่ง่ายที่สุด ระบบไม่ได้มีอะไรมากไปกว่าการสร้างเครื่องมือและวิธีการใช้งาน

ระบบของท่านจะเป็นอะไรก็ได้ ซึ่งประกอบไปด้วยเครื่องมือ และวิธีการใช้งาน

งานของเราคือ:

1. ทำการตลาดเกี่ยวกับระบบให้กับผู้จำหน่ายที่ขายสินค้าของบริษัท
2. สอนพวกเขา เกี่ยวกับการเป็นผู้นำและทักษะการทำตลาด เพื่อช่วยให้ผู้จำหน่ายใหม่กลายมาเป็น “ผู้นำ” เพื่อที่จะทำให้พวกเขาขยายแฟรนไชส์ไปยังผู้จำหน่ายที่จะมาเป็นแฟรนไชส์ต่อไป

เมื่อท่านพัฒนาหรือมี “ผู้นำ” อย่างน้อยห้าคน ท่านจะอยู่บนเส้นทางของอิสรภาพทางการเงินได้แล้ว

ผลตอบแทนที่ดีที่สุดในอนาคตนี้ ไม่ใช่แค่เรื่องของเงิน เวลา หรือมิตรภาพ แต่สิ่งที่ท่านจะได้ก็คือ **“บุคคลสำคัญที่ท่านพัฒนาด้วยตัวเอง”**

เราทั้งหมดอยู่ในเครื่องมือเดียวกัน สื่อการตลาดเดียวกัน และระบบเดียวกัน ท่านและจุดแข็งของท่านเป็นส่วนประกอบที่ไม่เกี่ยวข้องในระบบนี้

เลือกบริษัทที่ถูกต้อง เลือกสินค้าที่ถูกต้อง และเลือกกระบวนการตลาดที่ถูกต้องที่สามารถช่วยให้ท่านถึงเป้าหมายได้เร็วที่สุด เหมือนกับขวานคมที่จะชนะขวานที่鈍ได้ แต่มันก็ไม่ได้รับรองผลสุดท้ายให้กับท่าน

ธุรกิจของผมสำเร็จได้ เมื่อผมมีความคิดง่ายๆ ที่จะ “ช่วยเหลือผู้อื่น” ถึงแม้จะไม่รู้อะไรเลย ผมจะพยายามช่วยผู้คนให้ได้มากที่สุดเท่าที่ผมทำได้ ผมหยุดกังวลในการพยายามอธิบายเรื่องเกี่ยวกับแผนการตลาด และสิ่งอื่น ๆ ที่คิดว่าไม่ได้ทำให้ประสบความสำเร็จ และผมคิดว่านี่คือกุญแจสำหรับผู้คนที่กำลังประสบปัญหา พวกเขามุ่งประเด็นไปยัง เครื่องมือ เว็บไซต์ และแผนการตลาด มากเกินไป หรือมองหาสิ่งที่ยืนนอกตัวเองที่จะมาทำให้เขาประสบความสำเร็จ (เป็นพฤติกรรมของผู้ติดตาม)

แต่แค่ความตั้งใจที่จะช่วยผู้คนนั้นไม่เพียงพอ ผมต้องเรียนรู้ว่าจะทำอะไรจึงจะให้ความตั้งใจนี้เข้าไปสู่ตลาดได้ด้วย

ความตั้งใจจะไร้ประโยชน์ ถ้าไม่ได้ลงมือทำ

ธุรกิจนี้ช่วยให้เราสามารถเปลี่ยนและสร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้คนได้ทั่วโลก การลงมือทำของท่านในวันนี้ จะเริ่มต้นกระจายเหตุการณ์ต่าง ๆ ให้เดินทางไปทั่วโลก จนท่านไม่อาจจะมองเห็น หรือได้รับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นของคนในรุ่นต่อ ๆ ไปได้

ผมไม่ได้ต้องการเป็นเพียงแค่คน ๆ หนึ่ง ที่มองดูผู้อื่นที่เข้ามา และมองดูสิ่งที่เขาทำ นี่คือของขวัญ และท่านไม่มีอะไรจะต้องเสียอีกแล้ว ดังนั้น ทำไมท่านไม่ทำทุกสิ่งให้มันเกิดขึ้น และใช้ชีวิตในระดับที่สูงสุด

ผมต้องการไปจับไวน์ที่ดีที่สุด ได้ลิ้มลองรสชาติอาหารที่อร่อยที่สุด ขับรถหรูที่สุด ไปยังที่ที่สวยงามที่สุด และ  
ค้นหาประสบการณ์ให้มากที่สุดที่สามารถทำได้

และนั่นทำไมจึงมาอยู่ที่นี่ และผมต้องการได้ทุกอย่างในเวลาที่ดีที่สุด ผมต้องการสัมผัสสิ่งเหล่านั้น และผม  
ต้องการช่วยผู้คนให้ทำได้เหมือนที่ผมทำให้ได้มากที่สุด

ฟังนะ...

เมื่อ 10 ปีที่ผ่านมา คำพูดของผู้สポンเซอร์ของผม ได้สามารถทำให้ผมลงมือทำบางอย่างในบ่ายวันนั้น ซึ่งทำ  
ให้มีการเปลี่ยนความคิดผมตั้งแต่วันนั้น

ลองคิดดู

เพียงเพราะมีคนมาแนะนำผม มันทำให้ชีวิตผมเปลี่ยน และนี่คือผลลัพธ์ มีผู้คนอยู่ในทีมงานผม มากกว่า 600  
คน ด้วยการเริ่มต้นเพียงคนเดียว

ท่าน ถือพลังไว้ในมือของท่านแล้ว คิดถึงความสวยงามความตื่นเต้นที่จะเกิดขึ้น หรือจะไม่เกิดอะไรขึ้นเลย  
อยู่ที่ตัวท่าน

### บทที่ 3 “เคล็ดลับในการเป็นมืออาชีพ”

สิ่งหนึ่งที่เป็นเหตุผลในการที่ผมประสบความสำเร็จคือ:

ความสำเร็จจะเข้ามาเมื่อ ไม่ได้ตัดสินใจด้วยอารมณ์

อธิบายได้ดังนี้

เมื่อผู้คนเข้ามาทำธุรกิจนี้ในครั้งแรก พวกเขาจะทำเพราะการควั่นตัดสินใจ ความตื่นเต้น หรือมีความหวัง

ซึ่งมันเป็นการใช้อารมณ์ในการตัดสินใจ เพราะนี่เป็นอุตสาหกรรมของธุรกิจเครือข่ายที่ถูกชักชวนโดยผู้คนที่  
ซึ่งไม่เคยทำธุรกิจของตนเองเลย

ซึ่งในการทำงานด้วยความมีวินัย และทักษะที่จำเป็นในการประสบความสำเร็จในการตลาดแบบเครือข่าย  
นั้นยังใหม่มากสำหรับพวกเขา

ดังนั้น พวกเขาก็จะจากเราไป

การใช้เงิน ใช้เวลา และการออกมาจากความเคยชินเดิม ๆ สำหรับคนใหม่แล้ว ต้องใช้ความพยายามและ  
อารมณ์ปรารถนาที่รุนแรงมาก และจะต้องควบคู่กับความกลัวที่จะล้มเหลวด้วย

พวกเขารู้สึกเหมือนถูกจับใส่ในตู้ปลาและต้องเลือกว่าจะจมลงสู่ก้นหรือว่ายเข้าฝั่ง

ในการโทรแต่ละครั้งเป็นการโทรที่สามารถชี้ชะตาของเขาได้เลย ญาติ พี่น้อง เพื่อน ๆ ของเขาคือกุญแจนำ  
เขาไปสู่อนาคต การจัดประชุมในแต่ละครั้งเต็มไปด้วยความลับที่จะทำให้สำเร็จ การโทรติดตามในแต่ละ  
ครั้งได้บั่นทอนกำลังใจของเขาให้ลดลง เงินทุกบาทที่ใช้ไปเป็นเหมือนการเล่นเกม การโทรหาออนไลน์ก็ไม่  
เคยได้รับความเห็นใจ เหมือนท้องฟ้าร่วงลงพื้นดินด้วยคำตอบว่า “ไม่” และทุกการสมัครก็เกิดขึ้นด้วยความ  
เกรงใจ

ไม่มีสิ่งใดจะแสดงว่าทุกอย่างนั้นเหลือเพื่อ ทุกอย่างต้องใช้อารมณ์เข้าช่วยทั้งสิ้น

และนั่นคือเหตุผลที่ทำให้ทำไมพวกเขาจึงหยุดทำธุรกิจ ซึ่งมันเป็นที่รู้สึกรู้ใจของผมในช่วงแรกๆ ที่เข้ามาทำธุรกิจ  
แบบนี้ ซึ่งมันเหมือนกับรถไฟเหาะที่ตื่นเต้น และจบลงด้วยความผิดหวัง หมดหวัง และความเศร้าของผู้ที่

และผมก็มองเห็นมันเกิดขึ้น ทุก ๆ วัน กับทีมใหม่ ๆ ของผม

ความจริงแล้ว ไม่มีอะไรมาทำให้ผมกลัวได้มากกว่า ความร่าเริงและแรงกระตุ้นระดับ 10 ของผู้สมัครใหม่ ที่ไม่สามารถรอที่จะแชร์เรื่องราวที่เกิดจากความตื่นเต้นได้ออกไปได้

มันเป็นสิ่งที่ทุกคนต้องการไม่ใช่หรือ ใช่! มันอาจจะเป็นไปได้ แต่นั่นแหละเป็นสิ่งที่ผมกลัว

ทุก ๆ สิ่งมีขึ้น แล้วก็มิลง และเมื่อใดก็ตามที่เราใช้อารมณ์มาสร้างธุรกิจ ก็รอความล้มเหลวที่จะตามมาได้เลย

อารมณ์ที่เกิดขึ้นนี้เป็นเรื่องปกติ ที่มักจะเกิดเนื่องจากการกลัวการสูญเสียหรือความคิดของความขาดแคลน

การสร้างธุรกิจจากที่ไม่มีอะไรเลยนั้นเป็นสิ่งที่ยากมาก ๆ ท่านจะต้องมีประสบการณ์ในการล้มเหลวทุก ๆ วัน

และถ้าท่านใช้อารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้องในการเรียนรู้ความล้มเหลวนี้ มันจะทำให้ท่านเจ็บปวด และ ท่านจะหยุดทำทุกอย่างที่จะทำให้ท่านเจ็บปวด

แต่ถ้า... ท่านทำด้วยเหตุผลว่า “ทำเพื่ออะไร” ซึ่งมันใหญ่และแข็งแรงพอที่จะก้าวข้ามความเจ็บปวดได้

ผู้นำที่เชี่ยวชาญ จะมีความรู้สึกว่าคุณสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น ไม่มีความแตกต่างกัน ผู้นำจะคิดว่ามันเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจที่จะต้องออกไปเจอทุก ๆ วัน การที่จะรู้สึกเช่นนี้ได้จะต้องมีความคิดของความเหลือเฟือให้ได้

จงทำให้วันนี้ ทุก ๆ วัน ก็จะเป็นแค่วันหนึ่งในออฟฟิศ มันสนุก รักในสิ่งที่ทำ แล้วอารมณ์ที่ขึ้นสูงและลงต่ำก็จะหายไป

ทำให้มันหายไปเร็วที่สุด แล้วท่านจะเติบโตไปเป็นผู้ที่มีอาชีพได้

ผมเคยมีทีมงานที่เก่งมาก เคยสร้างองค์กรไว้มากมาย แต่หยุดทำธุรกิจ สิ่งนี้อาจทำให้ท่านประหลาดใจ ผมไม่เคยสูญเสียความมั่นใจ และไม่เคยถามว่าทำไม ไม่เคยคิดต่อว่า และไม่เคยคิดจะตามให้กลับมา

มันไม่สำคัญ เพราะผมรู้ว่า ผมจะไปไหน และนั่นทำให้ผมเรียนรู้ว่ามันไม่สำคัญเลยว่าใครจะเข้ามา หรือจะออกไป เพราะว่ามันมีจำนวนผู้คนแบบนี้ที่อยู่ข้างนอกเต็มไปหมด (มันคือความคิดของความเหลือเฟือ) ผมได้ตัดสินใจแล้ว ทำให้อารมณ์ไม่ได้มีผลอะไร

ตอนนี้เป็นเวลาที่จะออกไปทำงานทุก ๆ วัน และออกไปบอกสิ่งดี ๆ กับผู้คน นี่เป็นส่วนหนึ่งของการทำธุรกิจ

- บางครั้งมีลูกค้าที่กำลังโกรธโทรมาเรื่องสินค้ามันก็แค่วันหนึ่งในออฟฟิศ
- โทรติดตามแล้วไม่มีใครมาประชุม มันก็แค่วันหนึ่งในออฟฟิศ
- คนใหม่ๆ ที่คุยโม้แต่ไม่เคยลงมือทำ มันก็แค่วันหนึ่งในออฟฟิศ
- ผู้จัดการใหม่แนะนำคนได้ 100 คนที่มาจากบริษัทเก่า มันก็แค่วันหนึ่งในออฟฟิศ

รักษาอารมณ์ของท่าน ในการออกไปทำงานทุก ๆ วัน เพราะบางวันจะมีขึ้น บางวันมีลง อย่าให้อารมณ์มามีผลกับท่าน

#### บทที่ 4 “แนะนำเข้าสู่การสปอนเซอร์แบบแรงดึงดูด”

ผมเข้าสู่อุตสาหกรรมธุรกิจเครือข่ายมามากกว่าสิบปีแล้ว ผมเริ่มจากทำควบคู่กับงานประจำ และย้ายมาหลายบริษัทแล้ว

อาจจะคล้ายกับหลาย ๆ ท่าน เมื่อท่าน ไม่ได้ในสิ่งที่ท่านกำลังค้นหา ท่านก็จะย้ายไปหาที่อื่น ปัญหาก็คือ สิ่งที่ท่านค้นหานั้นมันไม่ได้อยู่ในสินค้า บริษัท หรือแผนการตลาด

แล้วอะไรที่เป็นปัญหา และสิ่งที่ค้นหาคืออะไร? มันไม่มีสิ่งใด คนใด หรือบริษัทไหนที่ถูก หรือผิด

นี่คือปัญหาหลักสองประการ:

1. ตัวเราเอง ผมใช้ความสามารถอย่างเต็มที่ในการลงมือทำและยังล้มเหลว ทำทุกอย่างที่ผู้นำทำ
2. ผมไม่มีความรู้เรื่องการตลาด

เพราะนี่คืออุตสาหกรรมของผู้ประกอบการหน้าใหม่ ที่ไม่เคยมีประสบการณ์ของการเป็นเจ้าของธุรกิจมาก่อน ซึ่งจะต้องมีการเรียนรู้ไม่เฉพาะการเป็นเจ้าของธุรกิจเท่านั้น แต่ยังต้องเรียนรู้เรื่องการสร้างภาพตัวเอง ความเชื่อมั่น ความเชื่อ และวุฒิภาวะทางจิตใจ

ผู้ประกอบการจะต้องแตกต่างจากผู้อื่นทั่วไป พูดยังตรงไปตรงมาก็คือ ผมต้องพัฒนาตัวเองให้เป็นแบบเดียวกันกับที่ประสบความสำเร็จเป็น (เช่นเดียวกับผู้นำ) ดังนั้นผู้ที่เปลี่ยนบริษัทบ่อย ๆ ไม่ใช่เป็นเพราะสินค้า หรือแผนการตลาด ที่ทำให้พวกเขาล้มเหลว

กรุณาอย่าเข้าใจความหมายนี้ผิด ถ้าท่านกำลังตัดสินใจทำอยู่สองธุรกิจ ให้เลือกอันที่ดีกว่า โดยใช้เหตุผลทางธุรกิจ ไม่ใช่อารมณ์

*ถ้าท่านต้องการ โคนต้นไม้ ท่านจะต้องใช้ขวานที่คมที่สุดเท่าที่ท่านจะหาได้*

ผมเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและทำให้มีสองสิ่งนี้เกิดขึ้น

1. ผมมีประสบการณ์เพียงพอจากงานประจำที่จะทำให้เชื่อได้ว่าจะสามารถประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายได้ ในขณะที่กำลังพัฒนาเป็นผู้นำ เกิดความเชื่อมั่นใหม่ๆ ความน่าเชื่อถือ ความพร้อมที่จะเป็นผู้นำ ซึ่งเกิดขึ้นก่อนที่จะมีคาวาน์ไลน์



ลองเดาว่าอะไรเกิดขึ้น

ความเชื่อจากความคิดที่เกิดขึ้นนั้น ท่านจะต้องมีความเชื่อ ก่อนที่มันจะเกิดขึ้นจริง และเพราะผมเชื่อ ความ เป็นผู้นำของผมจึงเกิดขึ้นในแนวทางของผมนั่นเอง

2. ผมได้รับการแนะนำให้รู้จักกับการตลาดที่แท้จริง การเขียนคำโฆษณา และเทคนิคต่าง ๆ เกี่ยวกับ อุตสาหกรรมการตลาดผ่านอินเทอร์เน็ต

ผมได้รับการช่วยเหลือในสิ่งสุดท้ายที่หายไปจากภาพจอกว้างทั้งหมด ซึ่งผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นนั้นมาจาก อุตสาหกรรมการตลาด การทำโปรโมชัน เพื่อดึงดูดผู้คนที่ไม่มีความรู้ในด้านการตลาดและการส่งเสริม การตลาด

การตลาดดี? ผมไม่ต้องการการตลาด สินค้าของเราดีที่สุดใน มันขายตัวเองได้ (พวกเขาบอกกับผม)

สินค้าไม่สร้างดาวน์โหลด แต่สามารถรักษาดาวน์โหลดไว้ได้ นี่คือหลักฐาน:

พุงนี้ลอง ไปสั่งซื้อของ 10,000 บาท มาไว้ที่บ้าน นั่งลงบนเก้าอี้แล้วมองดู จากนั้นลอง ไปดูรายได้ที่เกิดขึ้นสิ ไม่มีเลยใช่ไหม?

แน่นอน

มีเพียงแต่ ผู้นำ และ การตลาด เท่านั้นที่ขายสินค้า และสร้างดาวน์โหลด

ท่านไม่เคยได้รับการแนะนำให้รู้จักการตลาดจริง ๆ ของธุรกิจเครือข่าย จนกระทั่งวันนี้ และสิ่งที่ผมจะบอก ให้ท่านทราบต่อไปนี้มันจะเปลี่ยนแปลงแนวทางการทำธุรกิจของท่านตลอดไป

**ความลับทางการตลาดของระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด**

ในการสร้างธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายคือการสร้างความรู้ให้กับผู้จำหน่าย ให้สามารถจะทำการตลาด สินค้าไปให้กับลูกค้าที่ชื่นชอบสินค้าแต่ไม่สนใจธุรกิจ ลูกค้าเหล่านั้นรักที่จะใช้สินค้า ซึ่งจะสามารถสร้าง รายได้ทุก ๆ เดือนให้กับท่านและครอบครัวของท่านได้

ปัญหาใหญ่ที่สุดที่ผมเจอ ซึ่งเกิดขึ้นไม่นาน และเหตุนี้เองมาจากอินเทอร์เน็ต คือมีการเปลี่ยนจุดหมายไปยัง การสร้างระบบที่ให้ความสำคัญกับความอ่อนแอ

มันเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้ในมุมมองการตลาด และท่านจะต้องเรียนรู้ว่าในการสร้างธุรกิจเครือข่ายและพัฒนา  
ผู้นำโดยให้ความสำคัญกับความอ่อนแอ นั้นจะเกิดความเสียหายร้ายแรง

ผมเชื่อมั่น ในการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด

แต่ไม่ได้รับรองความสำเร็จของท่าน ผู้ที่คิดว่าทุกสิ่งรอบตัวท่านสามารถทำให้ท่านได้รับผลในการทำธุรกิจ  
หรือในชีวิต มันเป็นความคิดของผู้ติดตามเท่านั้น

แล้วการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูดคือการทำอะไรบ้างล่ะ ให้พลังในการพัฒนานักธุรกิจและทำให้เขาหรือ  
เธอประสบความสำเร็จเร็วและง่ายมากขึ้นกว่าเดิม โดยผ่านเครื่องมือและกลยุทธ์ที่ถูกต้อง

เปรียบนักธุรกิจเหมือนคนสร้างบ้าน ถ้าเขาสร้างบ้านยังไม่เสร็จ เขาจะไปที่ร้านขายเครื่องมือ และซื้อค้อนอัน  
ใหม่ และถ้ามันยังไม่เสร็จ เขาก็จะไปซื้ออีก และซื้ออีก (เหมือนกับเปลี่ยนบริษัทไปเรื่อย ๆ)

ถ้าพวกเขารู้ว่าทักษะ และความรู้เท่านั้นที่จะทำให้เขาสำเร็จ ไม่เกี่ยวกับบริษัทและแผนการตลาดเลย

ทุก ๆ สามเดือน หรือ เมื่อมีบริษัทเครือข่ายใหม่เกิดขึ้น ผมจะได้รับอีเมลและโทรศัพท์มากมายจากเพื่อนเก่า  
ที่ยังไม่ประสบความสำเร็จ และผู้ที่เชื่อว่า ผมจะเข้าร่วมกับพวกเขา

มีเพียงหนทางเดียวที่ท่านต้องสร้างขึ้นในธุรกิจนี้คือการเป็นผู้นำ พร้อมผู้ตาม และโบสสมัครคน  
ในสามวันหลังจากบริษัทเปิด

โอเค ให้ผมวางกล่องสปูลงก่อน และจะบอกท่านเกี่ยวกับเรื่องที่เกิดขึ้นกับผมเมื่อวาน...

ผมคุยกับเพื่อนคนหนึ่งที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ เขาศึกษาบริษัทของผมมาบ้างแล้ว แต่ภรรยาของเขาคิดว่าชอบ  
สินค้าที่อื่นมากกว่า

“โอเค เยี่ยม” ผมพูด “ผมยินดีกับคุณ ผมขอถามคุณหนึ่งคำถาม คุณจะสร้างธุรกิจของคุณอย่างไร?”

เพื่อน: “คุณหมายความว่าอะไร?”

“สินค้า บริษัท และแผนการตลาด ไม่ได้มีความหมายอะไร ถ้าคุณมีวิธีในการสร้างลูกค้าหรือสร้างธุรกิจ  
ถูกมั้ย? เงินไม่ได้อยู่ในสินค้า เงินอยู่ในความสามารถในการเคลื่อนสินค้า (เรียกว่าการตลาด) คุณจะทำได้  
อย่างไร?”

เพื่อน: “อืมมม ไม่ค่อยมั่นใจ”

แน่นอน

จงเข้าใจว่าธุรกิจนี้คือการตลาด

- เมื่อท่านทำธุรกิจนี้อย่างถูกต้อง ท่านไม่จำเป็นต้อง “ขาย”
- เมื่อท่านทำธุรกิจนี้อย่างถูกต้อง ท่านไม่จำเป็นต้องขอร้องให้ผู้คนมาเข้าร่วมธุรกิจของท่าน... พวกเขาจะมาขอร้องท่านเอง
- เมื่อท่านทำธุรกิจนี้อย่างถูกต้อง ท่านไม่จำเป็นต้องโฆษณา “ธุรกิจทำอยู่ที่บ้าน” แปะไว้ที่หลังกระจก  
รถ
- เมื่อท่านทำธุรกิจนี้อย่างถูกต้อง ผู้คนจะพร้อมจ่ายเงินให้ท่าน
- เมื่อท่านทำธุรกิจนี้อย่างถูกต้อง ทุก ๆ คนสามารถทำซ้ำในสิ่งที่ท่านทำสำเร็จแล้วเพียงแค่เข้ามาอยู่ในระบบ
- เมื่อท่านทำธุรกิจนี้อย่างถูกต้อง ท่านและทีมงานของท่านจะได้รับเงินอย่างรวดเร็วจากผู้คนที่ไม่เข้าร่วมธุรกิจกับท่าน
- เมื่อท่านทำธุรกิจนี้อย่างถูกต้อง ทุกคนสามารถเข้ามาอยู่ในระบบและสร้างเงินได้ตั้งแต่วันแรก

ปัญหาก็คือ นักธุรกิจเครือข่าย 99% ไม่ได้ทำอย่างถูกต้อง เพราะพวกเขาไม่รู้วิธีในการทำการตลาด

สร้างรายชื่อมาก ๆ และโทรไปหานะหรือ? ไม่ใช่เลย ขอขอบคุณ ผมไม่เคยทำเช่นนั้น เพราะผมใช้ระบบขาย  
สินค้า กรอกข้อมูล และนำคนมาให้ผมตลอดเวลา 24/7

มันดีสำหรับท่านด้วยใช่ไหม

**หยุดซื้อรายชื่อที่ไม่มีประโยชน์**

ในอดีต ต่อไปนี้จะเป็นคำแนะนำที่ท่านได้รับจากผู้แนะนำเมื่อท่านถามว่าจะสร้างธุรกิจได้อย่างไร

อันดับแรก พวกเขาจะให้ท่านลิสต์รายชื่อ 100 รายชื่อ หรือมากกว่านั้น (วิธีนี้ใช้ได้กับลูกค้า ถ้าท่านมีสินค้า  
ที่ดีมาก ๆ)

อันดับต่อไป พวกเขาจะให้ท่านใช้เงินเพื่อซื้อรายชื่อทางอินเทอร์เน็ต

ปัญหาก็คือ สิ่งนี้ทำให้ผู้ติดตามและผู้ที่กำลังพัฒนาเป็นผู้นำใช้เวลาอย่างน้อยสี่เดือนถึงหนึ่งหรือสองปีก่อนที่จะกลายมาเป็นผู้นำ และใช้เวลาในการเรียนรู้ที่จะสามารถสร้างองค์กรที่ใหญ่เพียงพอที่จะคุ้มค่างบเงินที่ลงทุน

มันอาจจะได้ผล แต่ไม่ได้ประสิทธิภาพ มันไม่ใช่ธุรกิจที่ฉลาดและไม่ใช้สมอง ซึ่งมันเกิดขึ้นจากการขาดความรู้ที่ดี

ธุรกิจนี้คือธุรกิจเครือข่ายที่ยอดเยี่ยม หยิบโทรศัพท์ นัดผู้คน สร้างความสัมพันธ์ และเล่าถึงความล้มเหลว กระบวนการนี้จะเป็นไปได้ถ้ามีทุนมากพอและทำการตลาดได้ดีและมีรายชื่อที่มีคุณภาพ

ถ้าท่านเคยคิดว่าท่านสามารถสร้างธุรกิจได้ในระยะยาว สร้างธุรกิจเครือข่ายที่ประสบความสำเร็จโดยไม่ต้องใช้เวลาส่วนใหญ่ไปเจอผู้คนในทุก ๆ วัน ท่านคิดผิด เราอาจจะใช้อินเทอร์เน็ตในการลงโฆษณา แต่ธุรกิจนี้เกี่ยวข้องกับการสร้างความสัมพันธ์กับผู้คนในที่สุด

ด้วยระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด เราจะทำการดึงดูดผู้คนมาหาท่าน แทนการที่ท่านจะต้องโทรไปหา และทำให้ผู้คนจ่ายเงินให้กับท่านแทน

โดยส่วนตัว ผมเชื่อในการทำงานที่ฉลาดมากพอๆ กับการทำงานหนัก ผมหาแนวทางในการที่จะนำผู้คนมาหาอยู่ตลอดเวลา โดยการเป็นผู้ที่ถูกกล่าวแทนที่จะออกไปล่าผู้อื่น

และนี่ท่านจะรู้ว่าทำได้อย่างไร

กุญแจสำคัญในการทำตลาดและระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูดอย่างได้ผล คือการ โฆษณาและขายระบบในการแก้ไขปัญหา แทนการนำเสนอ โอกาสธุรกิจของท่านในขั้นตอนแรก

ท่านเห็นไหมว่า ผู้คนส่วนใหญ่ต้องการที่จะเรียนรู้วิธีการว่าจะทำอย่างไร มากกว่าการลงมือทำ

ตัวอย่าง โฆษณาอันไหนที่ตอบสนองคุณได้?

“เข้าร่วมกับบริษัทของเรา XYZ และทำรายได้หลักภายในสามเดือน”

หรือ

“เปิดเผย: วิธีการที่ผมสร้างธุรกิจล้านบาทจากที่บ้านด้วยเงินทุนเพียงเล็กน้อย เรียนรู้แบบทีละขั้นอย่างละเอียด”

ถ้าท่านเป็นคนทั่วไป ท่านจะเลือกอันที่สอง เพราะมันมีคุณค่ามากกว่าและเป็นไปได้มากกว่า

นี่ไม่ใช่โฆษณาจริง ๆ แต่จะชี้ให้เห็นว่ามันใช้ได้กับทุกคน มันให้ประโยชน์และให้ความหวัง ดังนั้นมันจะให้ความสนใจมากกว่า ไม่ต้องพูดถึงอันที่ 1 มันคือความจริง แต่ท่านจะสูญเสียเงิน สูญเสียความน่าเชื่อถือ มันบ่งบอกถึงความเจ็บปวด และท่านกำลังมองหาหนทางที่จะได้รางวัลโดยไม่ต้องทำอะไรเลย

ในการทำให้ผู้มุ่งหวังได้รับข้อมูลที่มีค่าที่จะช่วยพวกเขาได้ในสิ่งที่ต้องการและทำให้ชีวิตพวกเขาดีขึ้น แทนที่จะเสนอโอกาสต่าง ๆ ท่านกำลังทำให้ตัวท่านดูโดดเด่นและท่านกำลังดึงดูดพวกเขาให้มาเข้าสนามแม่เหล็กของท่าน

ท่านวางตัวเองให้เหมือนกับเป็นผู้นำที่มีพลังและคุณค่าที่พร้อมจะให้กับผู้ที่กำลังติดต่อกับท่าน

ดังนั้น แล้วอะไรคือหนทางที่ดีที่สุดในการที่จะสร้างธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

แล้วอะไรคือความลับที่ทำให้ผมมีอิสรภาพทางการเงินในธุรกิจนี้ได้ล่ะ?

นี่คือ หกความลับ เรามารวบรวมกันดังๆ เลย...

1. ผมเริ่มต้นด้วยการทำงานเหมือนธุรกิจจริง ๆ ไม่ใช่ทำแบบงานอดิเรก ผมมุ่งมั่น และคิดถึงธุรกิจของผมตลอดเวลา ทำให้เป็นความสำคัญอันดับ #1
2. ผมสร้างคุณค่าให้กับผู้อื่นด้วยการซื้อคอร์สเกี่ยวกับการตลาดและพัฒนาตนเอง
3. แทนที่จะขายธุรกิจของตนเอง ผมเริ่มขายตัวเองและผู้นำในทีม ที่สามารถสร้างแรงดึงดูด และผมทำการตลาดและขายระบบของทีมให้กับผู้มุ่งหวัง
4. ผมสร้างรายได้จากการขายตัวเองให้กับผู้สนใจ หรือกลุ่มเป้าหมายที่ทำเครือข่ายอื่น รายได้นี้จะทำให้ผมหารายชื่อได้ไม่รู้จบแบบฟรี ๆ
5. ผมเริ่มเสนอสินค้าของผมกับคนรู้จักก่อน และสร้างฐานลูกค้าให้ใหญ่โตขึ้น
6. ผมพัฒนาสร้างความรู้ในการหาผู้นำจากคนรู้จักของควาน์ไลน์

**จงจำไว้:** หนทางที่เร็วที่สุดในการที่จะเป็นคนรวยคือการแก้ปัญหาให้กับผู้คน

ผมไม่ได้นำเสนอบริษัท MLM ของผม แต่สิ่งที่เสนอคือ วิธีแก้ปัญหาให้กับคนอื่น ๆ

ผมทำการตลาดในเรื่องการแก้ปัญหาให้กับนักธุรกิจเครือข่ายอื่น และเมื่อแก้ปัญหาให้เขาได้ ผมก็จะกลายมาเป็นผู้ให้ข้อมูลที่มีคุณค่าให้กับพวกเขา

## บทที่ 5 “เทคนิคการหาผู้มุ่งหวังที่มีคุณภาพ”

การตลาดที่ได้ผลขึ้นอยู่กับพื้นฐานสองอย่างนี้:

1. ทำการตลาดสินค้าไปยังผู้คนที่มีความต้องการที่จะซื้อสินค้านั้นอยู่แล้ว
2. วางตำแหน่งตัวท่านเองให้เป็นผู้เชี่ยวชาญในการแก้ปัญหา

การวางตำแหน่งตัวเองไม่ใช่การเป็นคนขาย แต่เป็นการนำเสนอความเชี่ยวชาญในการแก้ไขปัญหาให้กับผู้ที่กำลังมองหาในสิ่งที่ท่านมี นั่นคือเป้าหมายทางการตลาด

จำไว้ว่าท่านไม่สามารถที่จะออกไปขายสติกเนื้อให้กับผู้ที่เป็นมังสวิรัตได้

ดังนั้นแล้วใครล่ะที่จะมาเป็นลูกค้าหรือบริการของท่าน?

ง่ายมาก ผู้ที่เคยซื้อสินค้าหรือบริการที่คล้าย ๆ กันมาก่อน หรือผู้คนที่ค้นหาสินค้าหรือบริการของท่านอยู่ในทุกวันนี้

ในกรณีนี้ ผู้คนที่จะมาเป็เป้าหมายทางการตลาดของเราคือ ผู้ที่เคยทำธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายมาก่อน หรือผู้ที่กำลังทำอยู่ในปัจจุบัน หรือผู้ที่เคยซื้อข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจนี้มาก่อนนั่นเอง

สรุปก็คือ เราจะต้องทำการตลาดกับผู้คนที่ซื้อหรือเข้าร่วมกับธุรกิจทำจากที่บ้านมาก่อนแล้ว ซึ่งก็คือนักธุรกิจเครือข่ายอื่นนั่นเอง

ทำไม?

- นักธุรกิจเครือข่ายมีความเชื่อใน โมเดลธุรกิจนี้อยู่แล้ว
- นักธุรกิจเครือข่ายเคยลงทุนในธุรกิจนี้มาแล้ว
- นักธุรกิจเครือข่ายเป็นผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จ
- นักธุรกิจเครือข่ายมีความยินดีและกระตือรือร้นที่จะใช้หรือซื้ออะไรบางอย่างที่จะมาช่วยพวกเขาให้ประสบความสำเร็จ

เมื่อถึงเวลาในการสรรหาผู้จำหน่ายใหม่ เลือกลงทุน โฆษณาเฉพาะกลุ่มนักธุรกิจเครือข่าย ท่านสามารถเข้าหาคนที่ประสบความสำเร็จที่ท่านรู้จักได้ และผมก็แนะนำให้ทำเช่นนั้น ส่วนการโฆษณาให้ทำหลังจากที่ติดต่อกันรู้จักหมดแล้ว แต่ไม่ควรจะพุ่งเป้าไปเพียงแค่นักธุรกิจท่านนั้น

ผู้คนที่มองหาโอกาสเราเรียกว่า “ผู้ที่กำลังมองหาโอกาส” นักธุรกิจเครือข่ายคือ “ผู้ที่ลงทุนในโอกาสนั้นแล้ว” และพวกเขาเหล่านั้นคือคนที่เราจะขายบริการของเราให้กับเขา

ผมขายให้กับผู้คนที่เคยซื้อในสิ่งที่เคยเสนอมาก่อนแล้ว และให้ข้อมูลกับผู้ที่ต้องการเรียนรู้ท่านนั้น

ถ้าท่านต้องการทำให้ชีวิตง่ายขึ้น และทำเงินได้มากขึ้น ในขณะที่ทำงานอย่างมีความสุข ให้อยู่กับเป้าหมายทางการตลาดของท่าน คือนักธุรกิจเครือข่าย และผู้ที่กำลังมองหาโอกาสทางธุรกิจเครือข่าย

### **จะหารายชื่อของนักธุรกิจเครือข่ายได้จากที่ไหนบ้าง**

ถ้าเป็นเมื่อก่อน คำตอบคือ ใช้รายชื่อของดาวน์โหลดที่หยุดทำไปแล้ว หรือรายชื่อผู้จำหน่ายจากบริษัทที่หยุดกิจการแล้ว

ปัญหาในรายชื่อเหล่านั้นคือ ข้อมูลมักจะ ไม่ถูกต้องหรือล้าสมัยไปแล้ว รายชื่อที่ได้มาเมื่อวาน อาจจะเป็นผู้สมัครที่เข้าร่วมเมื่อ 10 ปีที่แล้ว

รายชื่อเหล่านี้ไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ ดังนั้น วิธีที่ดีที่สุดที่จะได้รายชื่อมาคือ

### **การโฆษณา**

ลงโฆษณาในหนังสือหรือวารสารเกี่ยวกับการทำงานที่บ้าน และใน ทีวี หรือ เฟสบุ๊ค ถ้าท่านมีความรู้และเชี่ยวชาญ

ด้วยการนำเสนอสิ่งที่เรียบง่ายของ “การแก้ปัญหา” การโฆษณาโอกาสทางธุรกิจนั้นจะทำให้สูญเงินไปอย่างรวดเร็ว เพราะนักธุรกิจเหล่านั้นเข้าร่วมกับบริษัทใดบริษัทหนึ่งอยู่แล้ว

โฆษณาโอกาสธุรกิจเครือข่ายของท่านจะทำให้สูญเสียเงิน ไม่มีใครสนใจ เพราะพวกเขาเข้าร่วมอยู่ในบริษัทของเขาอยู่แล้ว

“ดังนั้น เราจะโฆษณาอะไรดี”

ทำไมเราต้องโฆษณาให้กับนักธุรกิจเครือข่ายอื่นด้วย ถ้าพวกเขาไม่ต้องการเข้าร่วมกับบริษัทของเรา

อืมมมม... เป็นคำถามที่ดีครับ

จำได้มั้ยว่าท่านจะต้องโฆษณาสองสิ่งนี้

1. ความเป็นผู้นำของท่าน เพราะผู้คนจะไม่เข้าร่วมธุรกิจ พวกเขาเข้าร่วมกับผู้ที่ประสบความสำเร็จ
2. ระบบการตลาดของท่าน เช่นเดียวกับ Ray Kroc ท่านจะต้องโฆษณาระบบการตลาดให้กับผู้จำหน่าย ระบบนั้นจะช่วยขายสินค้าของบริษัท

อะไรที่นักธุรกิจเครือข่ายต้องการให้ท่านช่วยเหลือ?

การมีลูกค้าหรือการชักชวนคนเข้าร่วมธุรกิจ ไม่ใช่หรือ?

ดังนั้น ผมทำการตลาดโดยการเสนอวิธีที่ช่วยแก้ปัญหาในรูปแบบของระบบแฟรนไชส์ที่ช่วยแก้ปัญหาได้อย่างสมบูรณ์แบบ

ซึ่งนี่เป็นการชักชวนคนเข้าร่วมธุรกิจจากบางสิ่งที่ท่าน “ทำ” ให้กับบางสิ่งที่ท่าน “ทำให้เกิดขึ้น” เพราะผู้คนที่ต้องการสิ่งที่แก้ไขปัญหานั้น

สุดท้าย ผมนำโอกาสทางธุรกิจให้เป็นสิ่งสำคัญในการแก้ไขปัญหานั้นให้กับผู้อื่นที่พบเจอปัญหาในธุรกิจนี้ หลังจากที่ผมทำการตลาดว่า “ทำอย่างไร” แล้วผมก็จะทำการตลาดว่า “ใคร ทำอะไร เมื่อไหร่ ที่ไหน ทำไม” ของบริษัทของผม

การทำตลาดตามขั้นตอนแบบนี้ เป็นการทำให้ตรงข้ามกับนักธุรกิจเครือข่ายทั่วไป ซึ่งสิ่งที่เขาทำกันคือ ใคร ทำอะไร เมื่อไหร่ ที่ไหน และ ทำไม จึงทำกับบริษัทนี้



## บทที่ 6 “เทคนิคการสร้างธุรกิจเฟรนไชส์ที่แท้จริง”

นี่คือตัวอย่าง...

**แมคโดนัลด์** เป็นเฟรนไชส์พันล้านเหรียญ ที่บริหารโดยเด็กนักเรียน ม.ปลาย มันเป็นไปได้เพราะพวกเขามีระบบครบวงจร และสามารถเลียนแบบทำซ้ำได้ง่าย

มีงานเพียงสามอย่างที่พนักงานจะต้องทำคือ:

1. ให้บริการลูกค้า
2. รับออเดอร์
3. สอนพนักงานใหม่ ให้บริการลูกค้า และรับออเดอร์

มีเพียงเท่านี้

ที่เหลือระบบจะทำงานให้ พนักงานแค่กดปุ่มเพื่อให้ไมโครเวฟทำงาน และเก็บเงินจากลูกค้า

พวกเขาทำสิ่งง่ายๆ คือ กดปุ่ม และนั่นคือเหตุผลว่าทำไม แมคโดนัลด์ จึงประสบความสำเร็จ การเลียนแบบนี้จะทำให้ลูกค้ามีการรับรู้ในกระบวนการผลิตสินค้าที่คาดเดาได้ของแมคโดนัลด์ มันไม่ใช่แค่อาหาร มัน เป็น อาหาร บริการ และบรรยากาศที่พวกเขาคาดเดาได้

เราไปร้านแมคโดนัลด์เพราะเรารู้ว่าสิ่งที่จะได้คืออะไร

ธุรกิจเครือข่ายของเราที่เป็นแบบเดียวกัน อย่างเดียวที่หายไปก็คือ ระบบที่สมบูรณ์และเป็นจริงได้

**ระบบสร้างกระแสเงินสด:**

ในความเข้าใจระบบการตลาดแบบเครือข่ายเป็นระบบที่ออกแบบมาให้เกิดคุณค่าและมีกำไรสามารถทำนอกเวลาได้

“แต่ ... ทำไมไม่มีผู้นำบางคนสามารถทำเงินได้หกหลัก และเขาใช้เวลาแค่ เก้าเดือนเท่านั้น”

บางคนอาจทำได้ แต่มีน้อยมากที่จะประสบความสำเร็จแบบนั้นได้ และเป็นเพราะผู้นำเหล่านั้นมีประสบการณ์ที่ผ่านมา มีคนรู้จัก มีความสามารถ และความรู้

เรื่องราว “ความสำเร็จชั่วข้ามคืน” นั้น เกิดขึ้นจากเขาใช้เวลามากกว่า 3-10 ปีในการล้มเหลวและลงทุนซึ่งท่านอาจจะไม่รู้และไม่เคยได้ยิน

พวกเขาเคยผ่านประสบการณ์มามากมายแล้ว และท่านก็ต้องผ่านประสบการณ์นั้นด้วยเช่นเดียวกัน

ธุรกิจนี้จะต้องหยุดคิดเป็นความจริงว่ารูปแบบธุรกิจนี้สามารถทำได้ชั่วข้ามคืน และผู้คนจะต้องหยุดมองหาธุรกิจที่มีแผนการจ่ายเงินที่รวดเร็ว

โอเค กลับมายังโครงสร้างธุรกิจจริง ๆ ที่เรากำลังจะสร้างกัน

ธุรกิจของจริง ต้องประกอบไปด้วยส่วนประกอบสามอย่างซึ่ง ธุรกิจเครือข่ายจะมาเป็นสิ่งสุดท้าย กระบวนการทั้งหมดสามารถสรุปได้ดังนี้ “การนำเสนอ, การเชื่อมโยง, และการเลื่อนขั้น”

ในแต่ละส่วนอธิบายถึงข้อมูลที่มากขึ้นเกี่ยวกับสินค้า บริการ และบริษัท มันจะทำให้ผู้สนใจกลายเป็นลูกค้า และในแต่ละสินค้าจะขายสิ่งต่อมาอย่างเป็นขั้นตอน

**ขั้นตอน A:** ท่านต้องมีสินค้านำราคาต่ำ (น้อยกว่า 2,000 บาท) เมื่อขายได้มากจะทำให้ท่านมีเงินจ่ายค่าโฆษณา และช่วยหักล้างกับเงินลงทุน และช่วยสร้างรายชื่อให้ท่านได้อย่างไม่มีวันหมด เราเรียกกระบวนการนี้ว่า **“บ่อน้ำที่ไม่มีวันหมด”**

สินค้า ในขั้นตอน A ของท่านจะสนับสนุนอยู่เบื้องหลังเพื่อขายสินค้าต่อไปในขั้นตอน B และ C

**ขั้นตอน B:** เป็นสินค้าที่มีราคาขนาดกลางถึงสูง (5,000-50,000 บาท) เป็นสินค้าในส่วนสนับสนุนซึ่งจะจ่ายเงินจริง ๆ ให้กับท่าน (นี่อาจจะเรียกว่า “Fast Start Bonus” ซึ่งจะจ่ายโดยบริษัทเครือข่ายเมื่อมีคนสมัครใหม่) นี่เป็นเงินค่าขนมสำหรับท่าน สามารถนำไปจ่ายบิล หรือลงทุนต่าง ๆ ได้

ในขั้นตอน B จะมีการขาย ขั้นตอน C

**ขั้นตอน C:** คือโอกาสทางธุรกิจบริษัทเครือข่ายของท่าน ที่จะทำให้มีรายได้ระยะยาว และต่อเนื่อง โดยผ่านการสั่งซื้อซ้ำทุกเดือนผ่านนักธุรกิจของท่าน (องค์กรดาวนี้ไลน์ของท่าน)

95% ของผู้คนในธุรกิจนี้เริ่มต้นด้วย ขั้นตอน C ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้พวกเขาในท้ายที่สุดต้องหยุดการสั่งซื้อและออกจากธุรกิจไป ผู้คนทั่วไปไม่สามารถสร้างกระแสเงินสดได้เร็วเพียงพอที่จะจ่ายค่าลงทุน หรือทันกับระยะเวลาเรียนรู้ ด้วยการมีรายได้จากบริษัทเครือข่ายเพียงอย่างเดียว

การขายแหล่งสร้างรายได้ไม่มีวันหมด คือสิ่งเชื่อมโยงที่สำคัญมาก ที่ขาดหายไปในธุรกิจเครือข่ายปัจจุบัน มันคือแหล่งสร้างเม็ดเงินให้กับธุรกิจของท่าน จนกระทั่งระบบธุรกิจเครือข่ายของท่านจะสร้างรายได้มากพอกับการลงทุน

นี่คือคำแนะนำที่ท่านต้องทำ...

สิ่งที่ท่านต้องทำเป็นลำดับสุดท้ายคือ การขายสินค้าในธุรกิจเครือข่ายของท่านให้ได้ตามแนวทางหลักของบริษัท

ทำไม? เพราะว่าท่านไม่สามารถทำการตลาด 90% เพื่อขายสินค้าของบริษัทเครือข่าย ผ่านช่องทางอีเมล โดยตรงได้ ถ้าทำได้ บริษัทไม่ต้องการท่านหรอก!

ในขั้นตอน A, B, C นี้เขาใช้กันทั่วไปอยู่ทุก ๆ ที่อยู่แล้ว ซึ่งมันเป็น “โลกของความเป็นจริง”

มาดูตัวอย่างธุรกิจรถยนต์ ลองจินตนาการว่าบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายทำเงินได้จากการขายทางเดียวหรือไม่เลย!

รถยนต์เป็นเพียงแค่สินค้าหลักในระบบ แต่ท่านยังต้องใช้ระบบสินเชื่อธนาคาร การประกันภัย อะไหล่ รั้วซ่อม และอื่น ๆ

แล้วแมค โดแนลล่ะ เป็นธุรกิจเพียงแค่ขายแฮมเบอร์เกอร์หรือเปล่า? ไม่ใช่

แฮมเบอร์เกอร์ไม่ใช่สินค้าที่ทำกำไร แต่สามารถเรียกลูกค้าเข้ามาใช้บริการและทำรายได้จากส่วนอื่น ๆ เช่น ชีส น้ำอัดลม และมันฝรั่งทอด ซึ่งทำกำไรมากกว่า (การนำเสนอ, การเชื่อมโยง, และการเลื่อนขั้น)

แมค โดแนล ไม่ใช่ธุรกิจแฮมเบอร์เกอร์อีกต่อไป พวกเขาอยู่ในธุรกิจน้ำดื่มอัดลม

แล้วท่านคิดว่า ซับเวย์ อยู่ในธุรกิจแซนด์วิชหรือเปล่า? ไม่อีกต่อไป พวกเขาอยู่ในธุรกิจการลดน้ำหนักแล้ว สินค้าหน้าร้านของเขาคือแซนด์วิชลดน้ำหนัก (สินค้าดึงดูด) และสินค้าเบื้องหลังและทำกำไรมากคือ เครื่องดื่ม และ มันฝรั่งทอด

แล้วลองจินตนาการ ลาสเวกัส คือธุรกิจการพนันหรือเปล่า? ไม่ใช่เลย พวกเขาอยู่ในธุรกิจท่องเที่ยวและบันเทิง

นี่คือตัวอย่างโฆษณาล่าสุด “อะไรจะเกิดขึ้น เมื่อมาพักผ่อนที่ลาสเวกัส” พวกเขาโฆษณาทุกอย่าง ยกเว้นการพนัน เช่น สาวสวยในเมือง โรงแรมห้าดาว แสงสีเสียง การแสดงโชว์ พวกเขาไม่ได้ขายการพนัน เขาขาย

ความสนุกให้ท่านและความทรงจำ เพราะนั่นคือสิ่งที่ผู้คนต้องการ ช่วงเวลาที่ดี ส่วนคาสิโน คือสินค้าที่อยู่เบื้องหลังของลาสเวกัส! (เป็นสินค้าที่สามารถทำเงินจริง ๆ ได้)

สิ่งปลูกสร้างต่าง ๆ แหล่งอำนวยความสะดวก แสงสีเสียง และความรื่นรมย์ คือแรงดึงดูด เพื่อดึงผู้คนให้เดินทางเข้ามาและเมื่อเข้ามาถึงแล้วธุรกิจที่แท้จริง จึงเกิดขึ้น

การพยายามขายโอกาสธุรกิจเครือข่ายของท่านเพียงอย่างเดียว เหมือนกับจับเวย์ขายอาหารเข้า ที่ไม่มีแซนด์วิช เครื่องดื่ม และมันฝรั่ง หรือ ลาสเวกัสที่มีแต่เครื่องสล็อตแมชชีน ไม่ได้เป็นข้อเสนอที่น่าสนใจมาก!

ท่านคิดว่ากำลังอยู่ในธุรกิจ “วิตามิน” อยู่หรือเปล่า ท่านคิดอย่างนั้นจริง ๆ หรือ???

### ห้าส่วนประกอบหลักของกระแสเงินสด:

มีเครื่องจักรทำเงินอยู่ห้าส่วนที่ประกอบกันเพื่อสร้างโมเดลธุรกิจที่สมบูรณ์:



#### 1. แหล่งสร้างกระแสรายชื่อผู้มุ่งหวัง

ประกอบด้วย การโฆษณาผ่านสื่อช่องทางต่าง ๆ (แผ่นพับ, สื่อสิ่งพิมพ์, เฟสบุ๊คแอด, ยูทูปแอด, ป้ายโฆษณา ฯลฯ) ซึ่งเป้าหมายคือธุรกิจจริง ๆ ของท่าน โฆษณาเหล่านี้จะสร้างรายชื่อให้ท่านตลอดเวลา 24/7 และนำพวกเขาให้ไปสู่ส่วนที่ 2

#### 2. เส้นทางการตลาด

ระบบในข้อนี้ให้บริการหลายอย่าง

สิ่งแรก คือเก็บข้อมูลและบันทึกเวลาที่ผู้มุ่งหวังเข้ามา โดยเสนอข้อมูลที่มีคุณค่าที่พวกเขาจะได้ประโยชน์ (ไม่ใช่ท่าน) จะทำให้พวกเขายังอยู่ในเส้นทางลำเลียงของเรา ในขั้นตอนนี้จะทำอย่างอัตโนมัติโดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย ตัวอย่างที่ใช้กันมากคือระบบส่งอีเมลอัตโนมัติ

สิ่งที่สอง คือการให้ข้อมูลที่จะวางตัวท่านให้เป็นผู้นำและผู้เชี่ยวชาญ แทนที่จะเป็นเซลล์แมน

สิ่งที่สาม สามารถทำการตลาด นำเสนอ และชี้ชวนให้มีการซื้อสินค้าราคาถูกลงของท่าน โดยผ่านการตลาดแบบโต้ตอบกันได้ สิ่งนี้เรียกว่าจดหมายเพื่อการขายและจะมีการลงทะเบียนที่ต้องใช้เงิน ซึ่งจะนำเงินสดมาให้ท่าน



### 3. การลงทะเบียนที่ต้องใช้เงิน

ขั้นตอนนี้อาจจะเป็นแบบออนไลน์หรือออฟไลน์ ที่จะสร้าง กระแสเงินสด และทำให้มีลูกค้าตลอดเวลา 24/7 เงินในส่วนนี้ จะช่วยให้ท่านนำมาโฆษณา แต่มันไม่ใช่กำไรจากธุรกิจ

### 4. สินค้าที่ท่านสร้างเอง

สินค้าที่ท่านสร้างนี้จะเชื่อมโยงอย่างใกล้ชิดกับโอกาสทางธุรกิจ ของท่าน มันจะช่วยขายโอกาสทางธุรกิจให้กับท่าน หรือ สามารถชักจูงให้ลูกค้าสมัครด้วยตัวเอง

### 5. ธุรกิจเครือข่ายของท่าน

ส่วนนี้คือธุรกิจเครือข่ายของท่านที่จะสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ยาวนานและผู้นำถูกสร้างที่นี่

ขั้นตอนทั้งหมดนี้ งานของท่านคือหาผู้สนใจมาเข้ากระบวนการ และสร้างความสัมพันธ์กับผู้มุ่งหวังของ ท่านและลูกค้านี่คือของท่าน ระบบจะทำการขายและนำเสนอโอกาสธุรกิจให้กับท่าน

## บทที่ 7 “ความลับทางจิตวิทยาของระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด”

ตอนนี้ท่านเข้าใจองค์ประกอบทั้ง 5 ในธุรกิจของท่านแล้ว เราจะมาเข้าถึงหลักจิตวิทยาที่อยู่เบื้องหลังของระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด ที่จะทำให้ผู้มุ่งหวังของท่านขายสินค้าหรือบริการของท่านให้กับตัวเอง (เป็นคนตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง)

เรากำลังพูดถึง “การโน้มน้าว” และมันเป็นงานส่วนหนึ่งในระบบการตลาดที่มีอยู่ในทุกขั้นตอนของกระบวนการต่าง ๆ เพื่อโน้มน้าวให้ผู้มุ่งหวังติดตามหรือทำในขั้นตอนต่อไป

เมื่อสมัครเล่นจะทำการขายและกดดันผู้คนของเขา ผู้เชี่ยวชาญจะแก้ปัญหาผ่านการตลาดและใช้ความเชี่ยวชาญนำผู้คนมาหาเขา

นี่คือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้คน และถ้าท่านเรียนรู้เกี่ยวกับผู้คนมากขึ้นท่านก็จะประสบความสำเร็จมากขึ้น

ในการใช้ระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด ท่านต้องเข้าใจว่าผู้คนมีความคิดอย่างไร รู้ว่าพวกเขาต้องการอะไร รู้ว่าพวกเขาจะโต้ตอบอย่างไร

นี่คือกฎพื้นฐานที่ท่านจะต้องมีอยู่ในจิตใจของท่าน โดยเฉพาะเมื่อต้องใช้ในการโฆษณาและการสื่อสารเพื่อการนำเสนอในรูปแบบหรือสื่อใด ๆ

1. ผู้คนส่วนใหญ่มักจะขี้เกียจ พวกเขาต้องการสิ่งที่ดีกว่า เร็วกว่า ถูกกว่า ง่ายกว่า เมื่อต้องทำงานที่ที่ไม่ค่อยชอบมักจะผลักดันให้คิดหาทางที่เร็วกว่า ง่ายกว่า ในการสร้างความร่ำรวย
2. ทุก ๆ การกระทำและการตัดสินใจ มักจะขึ้นอยู่กับแรงกดดัน หรือความเจ็บปวด ไม่เว้นแม้กระทั่งการเปิดและอ่านอีเมลหรือคิดว่าจะลบทิ้ง
3. แรงปรารถนาที่จะหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดจะยิ่งใหญ่กว่าแรงปรารถนาที่จะสำเร็จ เป็นสิ่งที่ชี้ว่าทำไมผู้คนส่วนใหญ่จึงตกอยู่ในความกลัว และไม่เคยลงมือทำมันจะยิ่งทำให้ความกลัวนั้นใหญ่ขึ้น ความเจ็บปวดในการออกจากโซนสบายนั้นใหญ่กว่าความปรารถนาที่จะร่ำรวย ข้อแก้ตัวได้ถูกนำมาอ้าง และมักจะคิดหาทางในการตัดสินใจอื่น เช่น “ผมไม่ได้โทรไปหาผู้มุ่งหวัง เขาอยู่ไกลและตอนนี้มันก็สามทุ่มกว่าแล้ว”
4. ผู้คนจะทำทุกอย่างเพื่อหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ถ้าท่านเข้าใจและเสนอวิธีแก้ไขปัญหานี้ พวกเขาจะสนใจที่จะนำมาใช้เพราะมันจะช่วยให้อยู่รอดต่อไปได้

5. ผู้คนจะชอบเรียนรู้ว่าทำอะไรมาดีกว่าที่จะลงมือทำ (การซื้อความหวัง กับ ลงมือทำงาน)
6. ผู้คนต้องการอะไรที่ยังไม่มี หรือไม่สามารถมีได้ พวกเขาจะถูกทำให้หลงใหลหรือดึงดูดไปยังผู้ที่มีสิ่งเหล่านั้นแล้ว (เช่น ผู้นำ ผู้เชี่ยวชาญ)

ผู้คนนั้นหิวกระหายความเป็นผู้นำมาก พวกเขาพร้อมที่จะมอบชีวิตให้กับผู้นำ ยกตัวอย่างเช่น ผู้นำศาสนา อีตเลอร์ หรือผู้นำทั้งหลาย

เมื่อท่านกลายมาเป็น “ผู้นำ” มันง่ายมากที่จะดึงดูดผู้จำหน่ายใหม่ๆ ในการเป็นผู้นำนั้นท่านจำเป็นต้องเพิ่มคุณค่าให้กับโลก ซึ่งจะช่วยให้เปลี่ยนความเชื่อของท่านด้วยตัวท่านเอง

การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูดคือสิ่งตอบแทนของการเป็นผู้นำ การเป็นผู้เชี่ยวชาญ และการแก้ไขปัญหา โอกาสทางธุรกิจไม่ได้นำมาซึ่งการเป็นผู้นำ การเป็นผู้เชี่ยวชาญ และการแก้ไขปัญหา

ท่านเคยเห็นผู้นำในแต่ละด้านใช้วิธีการโฆษณาหรือไม่ ไม่เลย เพราะชื่อเสียงของเขาจะดึงดูดผู้คนให้เข้าไปหา และมันจะทำให้เขาสร้างธุรกิจได้แบบง่ายๆ

กฎที่กล่าวมาแล้วจะเป็นพื้นฐานเพื่อการโฆษณาของท่าน การตลาดของท่าน การพูดคุย และการส่งอีเมล เว็บบของท่าน มันคือจิตวิทยาที่จะทำให้ผู้คนถูกดึงดูดมาหาท่านและสิ่งที่ท่านนำเสนอ

สิ่งที่ค้นพบเหล่านี้ นำมาใช้เป็นแนวคิดและหลักการของการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด...

“ไม่มีใคร ซื้อส่วนเพราะต้องการส่วน แต่เขาต้องการรูปร่างต่างหาก ดังนั้น ถ้าท่านต้องการขายส่วน ท่านต้องโฆษณาข้อมูลเกี่ยวกับการเจาะรู ไม่ใช่ข้อมูลของส่วน” –เพอร์รี่ มาแซล

ท่านคงเคยเห็นผู้ที่มีรายได้มากที่สุดในอุตสาหกรรมธุรกิจเครือข่าย

ทำสามสิ่งนี้:

1. ขายข้อมูลว่า “ทำอะไร?”
2. โฆษณาสินค้าของตัวเอง (สินค้าในข้อ 1) แทนที่จะโฆษณาธุรกิจเครือข่ายที่ท่านอยู่
3. จัดประชุมเพื่อพัฒนาผู้นำรุ่นต่อไป

ทำไมล่ะ?

เพราะท่านสามารถดึงคู่แข่งหรือผู้ที่เข้าร่วมธุรกิจในอนาคตมาหาท่าน โดยปราศจากข้อแม้หรือถูกมองว่าเป็นการดูถูกบริษัทคู่แข่งที่เขากำลังทำอยู่ ผู้นำจะเป็นผู้ที่ทำงานเพื่อช่วยใครก็ได้ และช่วยทุกคนที่ต้องการความช่วยเหลือ แม้แต่นักธุรกิจของบริษัทคู่แข่ง

ผู้นำจะให้ผู้อื่น โดยไม่ต้องการผลตอบแทน

อ่านสิ่งนี้อีกครั้งอย่างรวดเร็ว “ไม่มีใครซื้อส่วนเพราะต้องการส่วนจริง ๆ แต่เขาต้องการรู้ ดังนั้น ถ้าท่านต้องการขายส่วน ท่านต้องโฆษณาเกี่ยวกับวิธีการเจาะรู ไม่ใช่ข้อมูลของส่วน” –เพอร์รี่ มาแซล

นี่คือสิ่งที่ผู้เชี่ยวชาญทางการตลาดจะบอกท่าน: ผมไม่ต้องการขายส่วนราคาแพงให้กับท่าน ผมต้องการขายคู่มือในการเจาะรูในราคาไม่แพงให้กับท่าน ซึ่งจะแนะนำให้ท่านสามารถซื้อส่วนด้วยการตัดสินใจของท่านเอง (อธิบายว่า ขั้นตอนการขายโดยให้ความรู้)

สรุปปัญหาทั้งหมดของอุตสาหกรรมการตลาดเครือข่ายในวันนี้คือ 99% ของผู้จำหน่ายพยายามที่จะขายส่วน ซึ่งก็คือธุรกิจหรือสินค้า เมื่อผู้คนไม่ต้องการธุรกิจหรือสินค้านั้น พวกเขาไม่ชอบถูกขาย (แต่ชอบซื้อ) และถ้าท่านยังฝืนการขาย ท่านจะไม่สามารถขายได้

ดังนั้น นี่คืออุตสาหกรรมของผู้คนที่ไม่สามารถขายอะไรได้ ผู้ที่บอกให้ออกไปขายสินค้าที่ผู้คนเกลียดการขายตั้งแต่ครั้งแรก

มันเป็นการส่งเสริมที่บ้ามาก แต่ไม่มีใครมีคำถามเพราะพวกเขาไม่รู้อะไรมากไปกว่านี้ พวกเขาู้เพียงแค่ต้องทำงานหนักมากขึ้น ใช้เงินในการซื้อรายชื่อมากขึ้น และเป็นผู้ขายที่ดีมากขึ้น และนั่นคือสิ่งที่เป็นอย่างอยู่

ผู้ที่ทำเงินได้ในทุกวันนี้คือผู้ที่อดทน แข่งขันกันทำงาน ผู้ที่ออกไปทำงานและใช้เวลาหลายปีในการเรียนรู้ที่จะเป็นนักสปอนเซอร์ หรือ ผู้ที่จะฝึกฝนเรียนรู้ที่จะใช้วิชาของการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด

ไม่มีอะไรที่เป็นสิ่งผิด แต่ถ้า “การทำงานหนัก” เป็นปัจจัยที่แท้จริงของความร่ำรวย โลกนี้จะเต็มไปด้วยคนงานก่อสร้างที่ขบรถปอร์เช่คันใหม่เต็มไปหมด มีเพียงผู้ที่ทำงานฉลาดเท่านั้นที่ทำได้



## การเรียนรู้เท่านั้นจะทำให้แตกต่าง!

ดังนั้น มาร่วมกันสร้าง โดยเริ่มจากกฎพื้นฐานและค้นหาสิ่งที่เราต้องทำกันเถอะ:

1. **ข้อแรก:** ไม่มีใครชอบถูกขาย มันเป็นเรื่องจริง ผู้คนทั่วโลกเกลียดการถูกขายของทุกอย่าง ยกเว้นคิดได้เองว่าจะซื้อ
2. **ข้อสอง:** ถ้าท่านยังไม่ออกไปขาย ท่านจะไม่สามารถขายได้
3. **ข้อสาม:** สินค้าและบริการที่ท่านพยายามขาย ไม่ใช่สินค้าที่ผู้มุ่งหวังต้องการจริง ๆ

ดังนั้น อะไรในโลกนี้ที่ท่านจะต้องทำ?

คำตอบอยู่ในคำพูดของ –เพอร์รี่ มาเชล:

“ไม่มีใครที่ซื้อสว่านเพราะต้องการสว่าน พวกเขาต้องการเจาะรู ดังนั้น ถ้าท่านต้องการขายสว่าน ท่านต้องโฆษณาข้อมูลเกี่ยวกับการเจาะรู ไม่ใช่ข้อมูลเกี่ยวกับสว่าน”

ดังนั้น ถ้าเราต้องการขายสว่าน อะไรคือธุรกิจหรือสินค้าของเรา อะไรคือสิ่งที่เราต้องทำ? ออกไปใช้เงินร้อยเหรียญเพื่อโฆษณา ตะโกนออกไปให้โลกรู้ว่าบริษัทของเราตั้งอยู่ที่ชั้นใต้ดิน? เรามีสินค้าที่ดีและถูกกว่า เพราะเราจ่ายค่าคอมมิสชั่น 60%?

ไม่! เพราะผู้มุ่งหวังของท่านจะไม่สนใจบริษัทหรือสินค้าของท่าน ท่านคิดหรือไม่ว่าพวกเขากำลังรอมาทั้งชีวิตเพื่อที่จะเป็นผู้จำหน่ายในบริษัทเครือข่ายของท่าน ไม่ใช่เลย พวกเขาต้องการเงิน ต้องการมีอิสรภาพทางการเงิน บริษัทของท่านคือเครื่องมือ ความหมายคือเท่านี้จริง ๆ และไม่มีอะไรมากไปกว่านี้

ดังนั้น ถ้าท่านต้องการสร้างคาวนีย์ไลน์อย่างมากมาย และสร้างเงินจริง ๆ จากธุรกิจเครือข่ายของท่าน สิ่งแรกท่านต้องหยุดใช้เงินในการขายธุรกิจของท่านเป็นอันดับแรก

95% ของผู้คนที่ล้มเหลว เพราะพวกเขาหมดเงินกับการโฆษณาถึง โอกาส และสินค้า แทนที่จะโฆษณาขายสินค้าข้อมูลที่สร้างขึ้นเองเพื่อสร้างกระแสเงินสด

ก่อนที่จะบางคนจะมีความคิดผิด ๆ ในระยะยาวอย่างแท้จริงแล้ว เงินที่ได้จะไม่ใช้เงินจากการขายเครื่องมือ

ธุรกิจของท่านยังคงเป็นการพัฒนาผู้นำ และสร้างลูกค้าในธุรกิจของท่าน ที่ท่านจะต้องพุ่งเป้าไปหา 100% มันคือสิ่งที่ท่านต้องเป็นงานหลักอยู่แล้ว

การทำการตลาดกับสินค้าของตนเองที่เป็นข้อมูล “ว่าทำอะไร” จะต้องเป็นระบบอัตโนมัติ รวมถึงการโฆษณาเพื่อหารายชื่อ ขั้นตอนนี้ผู้คนที่จ่ายเงินเพื่อที่ต้องการเป็นรายชื่อของท่านด้วย

สินค้าข้อมูลนั้นจะต้องเป็นกลมกลืนกับโอกาสทางธุรกิจของท่านด้วย เนื้อหาควรตอบสนองวัตถุประสงค์ที่ใช้สร้างธุรกิจหลักของท่าน พัฒนาผู้นำ และให้ความเป็นกันเองกับลูกค้าที่ท่านรู้จัก

โอเค กลับไปที่คำพูดนั้นอีกครั้ง อะไรคือสิ่งที่ผู้คนต้องการ? รู (การแก้ไข) ส่วนอันแสนแพงของท่าน (โอกาส) สามารถเจาะรูได้ แต่ผู้คนไม่ต้องการซื้อส่วนของท่าน เพราะเขาไม่ชอบถูกขาย และนอกจากนั้น พวกเขาไม่รู้ว่าส่วนนั้นจะเจาะรูได้จริงหรือไม่ เพราะว่าพวกเขาไม่เคยใช้มันมาก่อน ดังนั้น ถ้าท่านไม่สามารถขายส่วนราคาแพงของท่านได้ ซึ่งมันเป็นหนทางหารายได้ของท่าน แล้วท่านจะขายอะไรล่ะ?

**ข้อมูลราคาถูกที่อธิบายวิธีการเจาะรูให้สำเร็จใจล่ะ?**

ถ้าท่านต้องการที่จะเจาะรูจริง ๆ ท่านก็ต้องยินยอมอย่างเต็มที่ที่จะเสียเงินเพียงเล็กน้อยซื้อวิธีการเจาะรูให้ได้ง่ายและรวดเร็วถูกไหม?

ดังนั้น ท่านจงวางหนังสือเล่มเล็ก ๆ ที่อธิบายว่าทำอะไรจะเจาะรูได้อย่างง่ายดาย และรวดเร็ว คู่กับส่วน และตอนนี้มีอะไรซ่อนอยู่ในหนังสือราคาถูกอันนั้น หนังสือนั้นมีการแนะนำว่าส่วนของท่านเป็นสิ่งที่ดีที่สุดในการเจาะรูไหม?

อะฮ่า!

ท่านเห็นหรือไม่ ตอนนี้ท่านรู้แล้ว มันก็แค่มีผู้สนใจและซื้อคู่มือของท่าน (หนังสือเล่มเล็ก ๆ) ซึ่งแนะนำว่า ส่วนของท่านสามารถทำการเจาะรูได้ดีที่สุด

แล้วเขาจะอย่างไร? เขาบอกตัวเอง “ฉันต้องไปซื้อส่วน และรูอะไรมัย ฉันรู้ว่าคุณขายส่วนอยู่ไหม ฉันจะโทรไปหาและขอซื้อส่วนจากคุณ”

สิ่งที่เราทำตอนนี้ก็คือ ปล่อยให้ผู้มุ่งหวังของเราได้ขายให้ตัวเอง ให้เขาคิดว่านั่นเป็นความคิดของเขา

## บทที่ 8 “การวางตัวให้เป็นผู้เชี่ยวชาญและดึงดูดผู้มุ่งหวังมาหาท่าน”

เอาล่ะ เรามาเริ่มต้นกระบวนการกันเลย...

เราได้เห็นส่วนประกอบทั้ง 5 ในธุรกิจแล้ว เราค้นพบความแตกต่างระหว่างการขายสินค้าและการขายวิธีการแก้ไขปัญหา

ตอนนี้ เราต้องใช้หนทางที่ดีที่สุดในการใช้ชีวิตวิทยากับการตลาดกับผู้มุ่งหวังของเรา

เพราะเมื่อมีใครโทรมาหาท่านก่อน แทนที่จะไล่ล่าเขาให้จนมุม ในตอนนั้นท่านกำลังมีอำนาจ ท่านจะต้องวางตำแหน่งตัวเองในฐานะผู้เชี่ยวชาญแทนที่จะเป็นคนขายของ และนั่นเป็นส่วนสำคัญอย่างมากที่จะทำให้ท่านประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว

ท่านสามารถวางตำแหน่งตัวเองในฐานะผู้เชี่ยวชาญหรือผู้นำได้ในสองวิธี:

1. ทำการตลาดในการแก้ไขปัญหผ่านสินค้าหรือจดหมายข่าว
2. เป็นผู้นำโดยการอบรมหรือแนะนำผู้อื่น

ผู้คนจะเข้าร่วมธุรกิจกับท่านด้วยสองเหตุผล และสองเหตุผลนี้เท่านั้น: พวกเขาเชื่อว่าท่านเป็นผู้นำตัวจริงที่สามารถช่วยให้พวกเขาได้ในสิ่งที่ต้องการ และ/หรือ ท่านมีระบบอยู่แล้วที่พวกเขาารู้สึกว่าได้รับประโยชน์ทั้งหมดมีเพียงเท่านี้

ถ้าท่านกำลังใช้ความพยายามอย่างมากที่จะสปอนเซอร์ผู้คนให้ได้ เหตุผลหลักคือพวกเขาไม่ได้รับรู้ว่าเป็นผู้นำนั่นเอง จงพุ่งเป้าไปที่การเขียนจดหมายข่าว ส่งทางอีเมล เฟสบุค ไลน์ หรือ ทวิตเตอร์ เพราะเป็นหนทางที่ดีที่สุดในการวางตัวท่านให้เป็นผู้ผู้นำ

ในการเขียนเรื่องราวของบริษัท หรือ โปรมोटเว็บไซต์ที่ได้จากบริษัทจะทำให้ลดความน่าเชื่อถือเพราะมันไม่ได้ขายสิ่งที่ผู้คนต้องการ ซึ่งก็คือ “ระบบที่เป็นไปได้”

ขายผู้คนด้วย “วิธีการ - how” จะมีประสิทธิภาพมากกว่าการขายด้วย “ใคร อะไร เมื่อไร และ ที่ไหน”

เมื่อมีผู้สนใจกรอกรายชื่อเข้ามายังเว็บไซต์ขายโอกาสทางธุรกิจเครือข่ายของท่านเข้ามาแล้ว พวกเขาจะได้รับอีเมลติดตามทุกวัน ซึ่งเป็นข้อมูลที่น่าเบื่อ เนื้อหาไม่ได้ชี้จุดที่ตรงประเด็น

พวกเขาจะได้รับข้อมูลที่ใช้กันมากมาย ข้อเท็จจริงต่าง ๆ และคุณสมบัติเช่น...

- ประวัติบริษัทก่อตั้งเมื่อไร
- เราเป็นบริษัทที่ไม่มีหนี้
- บริษัททำยอดได้จำนวน x บาทเมื่อปีที่แล้ว และจะเติบโต X% ในปีนี้
- คุณสมบัติของสินค้ามากมาย
- แผนการตลาดที่ดีที่สุดในอุตสาหกรรมนี้
- เริ่มธุรกิจของท่าน เข้าร่วมทันที!

หรือคำทักทายลักษณะนี้:

“สวัสดี คุณเอ คุณมีโอกาสดูการนำเสนอของเราหรือยัง?”

“สวัสดี จอนห์ ผมไม่ได้ข่าวจากคุณเลย ธุรกิจของเราเติบโตมาก! โทรมานะ!”

จ้ากกกก...

ผู้คนไม่ได้ตอบสนองหรือสนใจบริษัทหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนของท่านหรอก

พวกเขาเข้าร่วมเพราะ (1) เพราะเห็นท่านเป็นผู้นำ และ (2) ท่านมีระบบที่ทำให้พวกเขาู้สึกว่าประสบความสำเร็จได้ด้วย “วิธีการ” ทำงานในธุรกิจของท่าน

นี่คือสิ่งที่ควรจะทำ:

เมื่อผู้คนร้องขอหรือต้องการข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือโอกาสทางธุรกิจ พวกเขาจะได้รับอีเมลสองอย่าง:

1. บทความ เสี่ยง หรือ วิดีโอแชร์ประสบการณ์ที่จะวางตัวท่านในฐานะผู้นำ และจะเป็นผู้ที่ช่วยเหลือพวกเขา
2. ข้อมูลที่เป็นจริงที่ใช้ได้จริง ๆ เพื่อสอนพวกเขาว่าทำอะไรจึงจะประสบความสำเร็จกับธุรกิจ

สอน ให้ความรู้ วางตัวเองเป็นผู้นำและผู้เชี่ยวชาญ

แทนที่จะให้ผู้คนกดปุ่มยกเลิกเป็นสมาชิก ท่านคงต้องการให้เขาอยากอ่านอีเมลฉบับต่อไป และอยู่ในระบบช่องทางการตลาดของท่านตลอดไป

ทางเดียวที่จะต้องทำคือหยุดความพยายามที่จะขายธุรกิจของท่านในการประชุมหรือพบกันครั้งแรก ขายตัว  
คุณก่อนและคุณค่าที่คุณให้กับเขาได้ ให้ข้อมูลความรู้ของท่านไปแบบฟรี

ต่อไปนี่คืออีเมลติดตามที่มีแรงดึงดูดสำหรับคนที่ค้นหาโอกาส

แน่นอนเราไม่ชอบที่จะรับสมัครคนที่ค้นหาแต่โอกาส แต่เราใช้พวกเขาเป็นตัวอย่างในนี้เพราะมันคือสิ่งที่  
ทุกท่านที่อ่านหนังสือนี้สามารถเอาไปเปรียบเทียบได้

มันไม่ได้เรียงลำดับใด ๆ เราเพียงแค่ต้องการให้ท่านได้ไอเดียในการเขียนหัวข้อหรือชื่อเรื่องเท่านั้น

- ความลับในการเลือกสินค้าที่ขายได้เร็วกว่าไถ่่วงในเทศกาลขอบคุณพระเจ้า
- นิสัย 5 อันดับแรกที่เจ้าของธุรกิจขนาดเล็กจะประสบความสำเร็จ
- ความผิดพลาด 5 ประการที่จะทำให้ท่านสูญเสียเงินลงทุน
- ทำไมบริษัทจ่ายผม 51,789.00 บาทในปีนี้อย่างเดียวแต่ท่านวิตามิน
- วิธีการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่ถูกต่อต้านจากเพื่อนหรือครอบครัว
- วิธี “รับสมัครหุ้นส่วนใหม่” ถึงแม้ว่าท่านจะเกลียดการขาย
- ทำไมระบบแฟรนไชส์ของเราสามารถสร้างธุรกิจจากที่บ้านได้ง่ายกว่าการทำเค้ก
- ผู้นำสูงสุดแบ่งปันเทคนิคลับของการขาย
- วิธีทำเงิน 15,000 ต่อเดือน ภายใน 60 วัน ถึงแม้ว่าท่านจะไม่มีความรู้เลย
- จากพนักงานต้อนรับผู้ 30,000,000 ใน 14 เดือน เธอทำได้อย่างไร
- วิธีอบรมที่มีประสิทธิภาพให้กับทีมงานของท่าน
- เปิดเผยข้อดีและข้อเสียของแผนการตลาด 5 บริษัท

เพื่อให้ท่านได้ไอเดีย นี่เป็นข้อมูลที่มีประโยชน์ และมีคุณค่าอย่างแท้จริงที่ควรจะให้กับผู้รับ

นี่คือเคล็ดลับที่ยิ่งใหญ่ อีเมลหรือบทความไม่ควรจะยาวเกินไป พวกเขาเพียงแค่ต้องการจะได้รับเนื้อหาที่  
ใหม่และมีคุณค่า เราชอบที่จะเล่าเป็นเรื่องราว หรือการสัมภาษณ์ เพราะมันจะนำสิ่งที่ท่านต้องการสองสิ่งมา  
ให้:

1. เนื้อหาที่มีคุณค่า จะให้ความรู้กับพวกเขาและได้รับประโยชน์ซึ่งเป็นความต้องการของพวกเขา

2. ถ้าเรื่องราวผ่านบุคคลซึ่งจะนำความรู้สึกใส่ลงในบทความ ผู้คนไม่จดจำข้อเท็จจริงและตัวเลข พวกเขาจดจำเรื่องราว พวกเขาตัดสินใจด้วยอารมณ์ และสนับสนุนการตัดสินใจด้วยเหตุผล ดังนั้นให้ข้อมูลทั้งสองอย่าง ทั้งอารมณ์และเหตุผล

**วิธีเริ่มต้นเขียนจดหมายข่าวให้มีแรงดึงดูดสำหรับนักธุรกิจเครือข่าย:**

ในการที่จะเริ่มต้นเขียนจดหมายข่าวให้มีแรงดึงดูดท่านจะต้องมีสื่ออย่างนี้:

1. เว็บไซต์ที่ผู้มุ่งหวังสามารถลงทะเบียนหรือขอรับจดหมายจากท่าน (เฟสบุคกลุ่ม หรือเพจ)
2. โฆษณาที่โปรโมทเว็บของท่าน
3. จดหมายข่าวที่จะนำเสนอข้อมูลที่มีคุณค่าจริง ๆ
4. ระบบโต้ตอบอัตโนมัติที่จะส่งจดหมายของท่าน

เราจะไม่พูดถึงในส่วนของการสร้างเว็บไซต์ เพราะในการสร้างเว็บไซต์ที่น่าสนใจและโน้มน้าวใจมี

หลักสูตรอยู่แล้ว แต่ถ้าท่านต้องการเรียนรู้ไปที่ [ThaiBusinessSchool.com](http://ThaiBusinessSchool.com)

กุญแจสำคัญคือเสนอข้อมูลที่มีคุณค่ามากที่สุดให้กับผู้มุ่งหวังของท่าน ที่สามารถช่วยให้พวกเขาได้ในสิ่งที่ต้องการได้ โดยไม่มีการกดดันใด ๆ พวกเขาจะต้องเรียนรู้ที่จะชอบและเชื่อถือท่านก่อนที่จะติดตามท่าน

ไม่ใช่แค่ส่งจดหมายข่าวแยะ ๆ ออกไปในแค่สองวัน ใช้เวลาให้มากพอที่พวกเขาจะรู้สึก “ว้าว” กับจดหมายที่ได้รับ คุณภาพของข้อมูลจะมีผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการวางกลยุทธ์ของท่าน การให้ข้อมูลไม่ดีจะไล่ผู้คนมากกว่าดึงดูด

ท่านอาจจะพูดว่า “ดูเหมือนว่าทั้งหมดจะดีนะ แต่ผมไม่รู้ว่าเขียนอะไร ผมยังไม่ประสบความสำเร็จ แล้วผมจะสอนอะไรให้กับผู้คนได้บ้าง”

เรามีความยินดีที่จะบอกท่านว่า ดีแล้วยังไม่สำเร็จ (ท่านแค่รู้จักใครบางคนสำเร็จ)

กลยุทธ์ที่ผู้เชี่ยวชาญและไม่เชี่ยวชาญใช้คือการสัมภาษณ์

ท่านสามารถเปิดเผยเงื่อนไขบางอย่าง แต่บรรลุเป้าหมายของท่าน โดยการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ เพียงแค่เขียนบทสัมภาษณ์ และส่งให้กับผู้คนที่รับจดหมายจากท่าน

นักธุรกิจเครือข่ายระดับสูงสามารถทำรายได้ล้านเหรียญ โดยการขายสินค้าที่พวกเขาไม่ได้ผลิตขึ้นมาเอง พวกเขาเพียงแค่สัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนั้น ๆ เพื่อเปิดเผยวิธีการและความลับของพวกเขา เอามาทำให้สวยงามแล้วก็ขายออกไป

ท่านสามารถทำได้เช่นเดียวกัน

- ทำการสัมภาษณ์ อับไลน์ของท่านที่รับสมัครคนได้มากที่สุด
- ทำการสัมภาษณ์ อับไลน์ของท่านที่ทำการอบรมได้ดีที่สุด
- ทำการสัมภาษณ์ ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องจัดการภาษีได้ดีที่สุด
- ใครที่สามารถเขียนอีเมลได้เร้าใจและเกิดการขายได้มากที่สุด
- ใครเป็นผู้สร้างรายชื่อได้มากที่สุด
- ใครที่เริ่มต้นในธุรกิจและสำเร็จเร็วที่สุด พวกเขาทำได้อย่างไร
- ใครคือผู้ที่ท่านชื่นชอบในธุรกิจเครือข่ายและทำไม

ตอนนี้เริ่มส่งจดหมายการสัมภาษณ์เหล่านี้ไปให้ผู้รับของท่านได้เลย (ให้แน่ใจว่าท่านไม่ต้องใช้เงินในการได้ข้อมูลนี้)

เริ่มต้นด้วยจดหมาย 12 ฉบับ และส่งออกไปสัปดาห์ละครั้ง

ปี๊บ ๆ ๆ จดหมายของท่านมาถึงแล้วเหมือนเป็นของขวัญในการเรียนรู้จากท่าน เมื่อแต่ละสัปดาห์แต่ละเดือนผ่านไป พวกเขาเห็นความต่อเนื่อง ไม่เหมือนผู้คนที่ทั่วไปที่ ส่งข้อเสนอมาทุก ๆ หกสัปดาห์ พวกเขาจะเห็นการให้คำสัญญาต่อบริษัทและต่อสินค้าของท่าน พวกเขาจะเห็นว่าท่านให้คำสัญญาในการช่วยทีมงานและท่านคือของจริงที่พิสูจน์ได้

ก่อนที่ท่านจะเรียนรู้มัน ผู้ที่ได้รับจดหมายจะโทรหาท่านด้วยคำถาม หรือ โทรมาขอคำแนะนำ นี่คือโอกาสในการเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์กับพวกเขา พวกเขาจะเข้ามาขอบ และเชื่อถือท่าน และร่วมงานกับท่าน เพราะท่านคือผู้ที่สามารถช่วยพวกเขาได้จริง ๆ โดยปราศจากความพยายามที่จะขุดเยียดโอกาสลวงขอพวกเขา

เพียงแค่ลงท้ายในจดหมายทุก ๆ ฉบับด้วยชื่อ เบอร์โทร และเว็บไซต์ เฟสบุค หรือไลน์ (โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่อยู่ที่จะเชื่อมโยงไปยังระบบสร้างธุรกิจของท่าน) ผู้สร้างเครือข่ายจะสนใจระบบมากกว่าที่จะสนใจบริษัทหรือสินค้า ใจแล้ว ท่านเดาถูก เพราะว่าระบบมันช่วยแก้ปัญหาเขาได้

ความจริงง่ายๆ สิ่งที่ท่านต้องเขียนและส่งออกไปสื่อความหมายว่าท่านเป็นผู้นำ เพราะว่าพวกเขาติดตามท่าน โดยการติดตามอ่านจดหมายของท่านนั่นเอง

เพราะว่าพวกเขามองเห็นท่านในฐานะผู้นำ พวกเขาจะถูกดึงดูดเข้าหาท่าน โดยธรรมชาติ (กฎการดึงดูดไม่ใช่ทางเลือก แต่มันเป็นปฏิกิริยาตอบสนอง)

มากกว่านั้น การสร้างจดหมายข่าวเป็นชุด สามารถทำให้ท่านมีรายได้ทางที่สองประจำเดือน ง่ายๆ โดยการสร้างจดหมายข่าวเป็นตอนๆ ที่ท่านสามารถเอามาทำเป็นหนังสือสร้างรายได้อีกทางหนึ่ง

ต่อไป เมื่อเวลาผ่านไปอย่างรวดเร็ว สักสองถึงสามปีในอนาคต และถ้าท่านมีผู้คน 20,000 คนที่ลงทะเบียนรับข่าวสารจากท่าน ไม่ว่าจะมียุทธศาสตร์ใหม่ๆ เกิดขึ้นมากมายเท่าไร ผู้คนจะไม่หนีไปจากท่าน

จะเกิดอะไรขึ้นถ้าท่านโปรโมทสินค้าที่จ่ายส่วนแบ่งให้ท่าน เช่น “อบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่องการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด” ซึ่งจะจ่ายค่าคอมมิสชั่นให้ท่าน 500 บาท

ถ้ามี 1% ที่อยู่ในลิสต์ของท่านชื่อคอร์ส ท่านจะทำรายได้ 10,000 ในวันเดียว เพียงแค่ส่งอีเมลออกไป และถ้าท่านส่งออกไปสี่ครั้งต่อปีล่ะ?

อย่างไรก็ตาม นี่เป็นกระบวนการที่แสดงอย่างเป็นขั้นตอนใน “อบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่องการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด” ถ้าท่านต้องการเรียนรู้มากกว่านี้ แต่ตอนนี้ ขอพูดถึงกระบวนการสร้างรายได้เพิ่มอีกเล็กน้อยในบทถัดไป



## บทที่ 9 “ข้อเสนอที่ทำได้ วิธีทำเงินจากผู้มุ่งหวัง ถึงแม้ว่าเขาไม่ต้องการเข้าร่วมทีมกับท่าน”

จากที่ได้เปิดเผยไปแล้ว ข้อเสนอที่ทำได้ หรือ ระบบสร้างรายได้ต่อเนื่องด้วยตัวเอง คือกระบวนการในการขายสินค้าราคาถูก แต่มีประโยชน์ให้ท่านสามารถนำมาเป็นค่าโฆษณาได้ และจะนำมาซึ่งการเข้าร่วมธุรกิจหรือซื้อสินค้าจริงจากท่าน

กลยุทธ์นี้มีความสำคัญต่อความสำเร็จของท่าน เพราะมันจะช่วยให้ท่านอยู่ในเกมการเงินนานพอและนำมาสร้างธุรกรรมที่มากพอเพื่อผลลัพธ์จากการทำงานของ ท่าน

### ประโยชน์ 5 ประการจากข้อเสนอที่ทำได้:

1. อัตราการขายที่สูงของสินค้าที่เป็นข้อมูลจะเป็นเงินทุนให้ท่าน ใช้โฆษณาและเพิ่มกระแสเงินสดให้ท่านได้ทันที ท่านสามารถลดการลงทุนให้เป็น 0 หรือสามารถสร้างกำไรได้จากการขายสินค้าราคาถูกที่เป็นเหมือนระบบสร้างรายได้ต่อเนื่องด้วยตัวเอง เป็นสินค้าด่านแรกให้กับรายชื่อของท่าน นี่เป็นสิ่งสำคัญมากเมื่อท่านไม่สามารถทำให้ 95% เข้าร่วมโอกาสทางธุรกิจของท่านได้ นั่นหมายความว่า ท่านปล่อยให้ 95% ของรายได้ของท่านสูญเปล่า ถ้าท่านไม่โปรโมท สินค้าหรือบริการที่จ่ายส่วนแบ่งของท่านให้กับผู้มุ่งหวังเหล่านั้น
2. การสปอนเซอร์ผู้ที่เป็นลูกค้าอยู่แล้วง่ายกว่าการพยายามสปอนเซอร์คนแปลกหน้า ท่านอย่าพยายามชวนหรือขายโอกาสทางธุรกิจของท่านให้กับผู้มุ่งหวังในครั้งแรกที่ได้เจอหรือพูดคุยกัน ท่านต้องขายสินค้าราคาถูกที่เป็นข้อมูลอธิบาย “วิธีการ” ที่จะช่วยพวกเขาได้ ท่านต้องเป็นเพื่อนและสร้างความน่าเชื่อถือ ท่านต้องแสดงให้พวกเขาเห็นว่าจะทำเงินจากอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างไรด้วยการตลาดจริง ๆ ไม่ใช่จากใบปลิวและการประชุม
3. ท่านต้องวางตำแหน่งของท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญแทนที่จะเป็นคนที่เหมือนคนอื่น ๆ ท่านต้องสร้างความเคารพและน่าเชื่อถือให้กับผู้มุ่งหวังของท่านเพราะท่านต้องนำเสนอพวกเขาดีกว่าแค่โอกาสทางธุรกิจ ท่านนำเสนอวิธีการแก้ไขปัญหา นำเสนอระบบ และความช่วยเหลือของท่าน วางตำแหน่งของท่านเป็นผู้นำ เพราะนั่นคือสิ่งที่ผู้นำทำ
4. ท่านต้องนำเสนอการอบรมและให้ความรู้กับผู้มุ่งหวังของท่านผู้ที่จะกลายมาเป็นผู้เข้าร่วมธุรกิจกับท่านในอนาคต แทนที่จะพยายามขายในช่วงระยะเวลาสั้นๆ

ทำไมไม่ขายเกี่ยวกับการคอร์สอบรมการเป็นผู้นำล่ะซึ่งจะทำให้พวกเขากลายเป็นนักธุรกิจได้ทันทีในตอนเริ่มต้น

- มันจะช่วยให้ นักธุรกิจใหม่ของท่านมีรายได้เข้ามาทันที ทำการตลาดสินค้าราคาถูก ขายง่าย และเร็ว ก่อนเป็นอันดับแรก นำเงินที่ได้มาลงทุนโฆษณา ซึ่งจะทำให้ท่านมีรายชื่อใหม่ๆ มากขึ้น เร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ สร้างแรงผลักดันให้ทีมงานและลดแรงกดดัน

นี่คือแนวทางที่ฉลาดที่สุดในการดำเนินธุรกิจของท่าน นี่คือนี่สิ่งที่ผู้นำในอุตสาหกรรมนี้สร้างให้เกิดขึ้น ท่านคิดว่าพวกเขาจัดประชุมที่บ้าน หรือการโทรหาคนไม่รู้จักรึ? ไม่เลย พวกเขาทำการตลาดซึ่งช่วยจ่ายเงินให้กับค่าโฆษณาของเขา ซึ่งจะทำให้สร้างแหล่งรายชื่อฟรี ได้ไม่มีวันหมดสำหรับธุรกิจเครือข่ายของเขา

ย้ำอีกครั้ง การสร้างธุรกิจเครือข่ายให้เร็วที่สุดและได้กำไรที่สุดคือ “ขายสินค้าข้อมูลก่อน แล้วค่อยสปอนเซอร์ทีหลัง”

- ผู้ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่แล้ว ล้วนทำการขาย หนังสือ เทป รายชื่อ เว็บไซต์ และการประชุมตลอดเวลา
- พวกเขาสะสมเงินจากการขาย ซีดี โปรซัวร์ การสมัครสมาชิกเว็บไซต์
- พวกเขาขายโอกาสทางธุรกิจหลังสุดเพราะพวกเขารู้ว่ามันต้องใช้เวลาในการสร้างดาวน์ไลน์

ท่านใช้ระบบข้อเสนอที่ทำเงินนี้เป็นแนวทางในการสร้างรายได้แบบทันที ซึ่งหมายความว่าท่านจะสร้างโฆษณาได้อย่างต่อเนื่อง หมายความว่าท่านจะมีรายชื่อไม่จบสิ้น หมายความว่าท่านจะสปอนเซอร์ผู้จำหน่ายได้มากขึ้น

ผู้ที่ทำรายได้มากที่สุดทำการขายและโฆษณาทุกอย่างยกเว้นธุรกิจหลักของตนเอง

ทำไม?

มันจะสร้างเงินเข้ามาให้พวกเขาอย่างรวดเร็ว และในเวลาเดียวกันช่วยพวกเขาสร้างรายชื่อได้มากมาย

ลองคุณนี่สิครับ...

มันง่ายมากที่จะสร้างรายได้จากการขายปลีกได้ 15,000 ต่อเดือน โดยผ่านจดหมายโดยตรง ง่ายกว่าการสร้าง 15,000 โดยมาจากการใช้สินค้าของดาวน์ไลน์

นอกจากนี้เรายังตระหนักดีว่ามันเป็นการง่ายมากที่จะเปลี่ยนลูกค้าเหล่านั้นมาเป็นนักธุรกิจเพราะมีการสร้างสายสัมพันธ์กันไว้แล้ว

- หุคขายโอกาสธุรกิจของท่านก่อน เพราะนักธุรกิจที่อื่น ๆ ไม่ค่อยสนใจในเรื่องนี้ (พวกเขาอาจจะมีการหรือทำธุรกิจอยู่แล้ว)
- ให้นำเอาสินค้าราคาถูกที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับ “วิธีการ” ที่สามารถแก้ไขปัญหาพวกเขาได้หรือนำเสนอสิ่งที่ให้ประโยชน์
- วางตำแหน่งการนำเสนอโอกาสทางธุรกิจของท่านไว้ข้างในสินค้าราคาถูกเหมือนกับเป็นสิ่งที่จะช่วยแก้ไขปัญหา หรือเริ่มต้นใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับผู้คน

ถึงแม้เขาจะไม่เข้าร่วมธุรกิจกับท่าน แต่ท่านสามารถทำเงินได้ทุก ๆ วัน โดยการนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ และมีคุณค่าที่พวกเขาจะไปใช้ได้ (ถ้าเป็นสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ มันก็อาจจะไม่เวิร์คได้เหมือนกัน) ทุก ๆ คนชนะ!

มันเหมือนเครื่องจักรทางการตลาดที่ทำงานตลอดเวลา

มันคือการขายโดยตรง ในความหมายคือ สร้างเงินอัตโนมัติ ขายเองอัตโนมัติ และสร้างรายชื่ออัตโนมัติ

แน่นอน ท่านสามารถทำการตลาดแบบเดิม ๆ ได้เลย เราทุกคนก็ทำ เรามีลูกค้าที่ใช้สินค้าของเรา และค้นหาผู้นำกับผู้อื่นที่รู้จัก แต่นั่นไม่ใช่วิธีการเดียวที่ต้องพึ่งพา

นอกจากนั้นระบบสร้างแหล่งรายได้อัตโนมัติยังสามารถให้สิ่งเหล่านี้ได้:

1. ค้นหาผู้มุ่งหวังด้วยการโฆษณาของเรา และเปลี่ยนมาเป็นรายชื่อด้วยเว็บสำหรับให้ผู้สนใจกรอกรายชื่อ
2. ใช้ในการวางตัวเองให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ ด้วยการสร้างหน้าข้อมูล เพื่อวางตำแหน่งและนำเสนอตัวเองในสื่อต่าง ๆ
3. ใช้สร้างกระแสเงินสดผ่านการขายปลีก ด้วยสินค้าข้อมูลทั่วไป

ท่านสามารถออกไปนำเสนอโอกาสทางธุรกิจได้ 100 ครั้งต่อวันหรือไม่?

ลืมนั่นซะ ท่านทำไม่ได้หรอก แต่ระบบ การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด ทำให้ท่านได้

ท่านต้องเสียค่าใช้จ่ายเท่าไร? ต้องเสียค่าส่งด้วยหรือไม่? ต้องจ่ายให้กับผู้คนที่แนะนำท่านมารู้จักกับ ระบบ การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูดนี้เท่าไร?

ศูนย์บาท! 0.00!

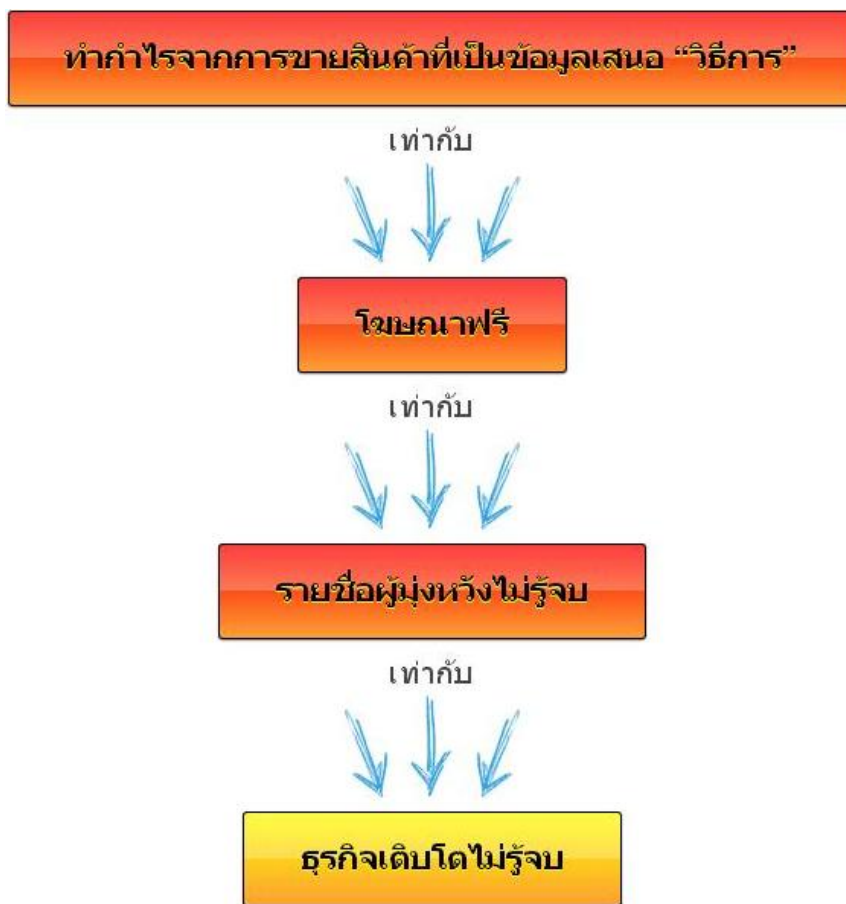
โดยใช้วิธีเดิม ๆ ตัวท่านสามารถทำการนำเสนอโอกาสทางธุรกิจได้กี่ครั้งต่อวัน 1 หรือ 3 หรือ 5 ครั้ง

ท่านต้องจ่ายค่าออกไปนำเสนอเท่าไร? 50 – 100 บาท ในแต่ละรายชื่อ บวกกับเวลาของท่าน และค่าเดินทาง

บางที่ท่านอาจจะใช้ 150,000 บาท ในการลงโฆษณาแบบเต็มหน้าในแมกกาซีน แล้วท่านได้เงินกลับมาเท่าไร ก่อนที่จะมีบางคนเข้าร่วมธุรกิจกับท่าน

0.00 ศูนย์บาทใช้มี?

ดังนั้นจำสูตรนี้ไว้



## บทที่ 10 “ระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด เจาะลึกระบบข้อเสนอที่สร้างรายได้อันดับ 1”

ตอนนี้ท่านรู้แล้วว่า การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด ไม่ใช่แค่คอร์สเรียนธรรมดา มันเป็นระบบการตลาดที่สามารถสร้างรายได้จากข้อเสนอ ที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด พัฒนามากที่สุด และทำงานได้อย่างยาวนานที่สุดในโลกของอุตสาหกรรมนี้

วันนี้ เรามีความภูมิใจที่จะบอกท่านว่า การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูดนี้ เป็นระบบที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดในการสร้างรายชื้อ และระบบแบ่งค่าตอบแทนได้ช่วยแก้ปัญหาใหญ่ทางการเงินให้ท่านได้ และเราอยากแสดงให้ท่านความมั่นใจทำงานได้อย่างไร ด้วยเหตุผลสองข้อ...

**ข้อแรก** การเรียนรู้ระบบด้วยการนำเสนอตัวอย่างที่เกิดขึ้นจากชีวิตจริงเพื่อให้ท่านเข้าใจได้ง่าย และท่านจะเห็นว่าระบบทั้งหมดสามารถทำงานในชีวิตจริงของท่านได้

**ข้อสอง** ระบบนี้ออกแบบมาเพื่อช่วยให้ท่านสร้างควาน์ไลน์ สร้างรายชื้อได้มากขึ้น และสร้างเงินได้มากขึ้น ระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูดนี้พร้อมให้ท่านใช้โดยเสมือนเป็นส่วนตัวของท่านเอง และเราจะแสดงให้ดูว่ามันทำงานอย่างไร

**จะได้เงินจากผู้มุ่งหวังได้อย่างไร...**

เอาล่ะ เราจะแสดงให้ท่านดูว่า “ระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด” ทำงานอย่างไร?

“ระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด” นี้เป็นความทันสมัยของการตลาดออนไลน์ ซึ่งมันสามารถทำในสิ่งที่ไม่มีการทำได้ในอุตสาหกรรมนี้ ทุกอย่างเสร็จสมบูรณ์พร้อมให้ท่านใช้ได้ฟรี เราจ่ายค่าจัดทำทั้งหมดแล้ว และท่านสามารถเข้ามาใช้ระบบและใช้ประโยชน์ได้เลย ยินดีเป็นอย่างยิ่ง

สำหรับส่วนประกอบของระบบส่วนใหญ่แล้ว มีสิ่งมหัศจรรย์ซ่อนอยู่มากมาย แต่สำหรับมุมมองของผู้ใช้จะมองเห็นเป็นเรื่องที่ง่ายมาก ๆ

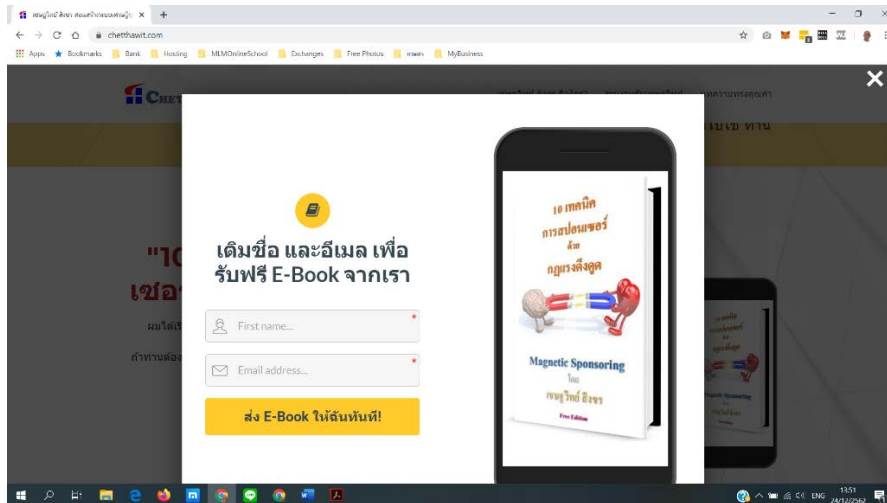
ในระบบเบื้องหลังนั้น จะมีระบบทดสอบแบบเปรียบเทียบ ระบบติดตาม ระบบนำเสนอลูกค้า ระบบส่งอีเมลอัตโนมัติ โดยการจัดการอย่างมืออาชีพ

เทคโนโลยีนี้ช่วยให้เราสร้างผลลัพธ์ที่สูงมาก สร้างการขายที่สูง และจ่ายค่าคอมมิสชั่นให้คุณมากกว่าที่อื่น ๆ ที่เคยจ่ายมา

อย่างไรก็ตาม ขอให้ท่าน ได้เรียนรู้ระบบที่สร้างไว้ให้โดยเฉพาะ เรามาเริ่มกันเลย...

เป้าหมายของท่านคือสร้างรายชื้อให้กับธุรกิจของท่าน และเปลี่ยนให้เป็นเงินที่ไหลมาอย่างไม่มีหมด นี่คือนี่คือสิ่งที่ระบบนี้ทำให้ท่าน

ระบบทั้งหมดเริ่มต้นจาก หน้าสำหรับผู้สนใจกรอกข้อมูล:



ขั้นตอนที่ 1:

นี่เป็นเว็บไซต์ที่ออกแบบเรียบง่ายมาก ๆ ออกแบบมาเพื่อให้ผู้มุ่งหวังกรอกข้อมูลเพื่อแลกกับสิ่งที่มีคุณค่า เช่น วิดีโอ เสียง รายงาน หรือ คอร์สสอน

เมื่อท่านส่งผู้คนมาที่หน้านี้ จะมีบางคนกรอกข้อมูล และจะเป็นรายชื้อของเรา (เราใช้เทคโนโลยีทดสอบทุก ๆ วันเพื่อให้แน่ใจว่าจะมีคนกรอกมากที่สุด)

ผู้คนเข้ามาอยู่ในช่องทางของระบบการสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด และเรานำพวกเขาเข้ามาในระบบการตลาดและระบบการทำเงินสำหรับท่าน

สิ่งที่ท่านต้องทำคือ โทรหาและแนะนำตัว จงจำไว้ว่าเป็นส่วนของการสร้างสายสัมพันธ์ที่ท่านต้องทำเท่านั้น

ขั้นตอนที่ 2: ช่องทางการตลาด สิ่งมหัศจรรย์จะเกิดขึ้นที่นี่...

รายชื้อของท่านจะเริ่มได้รับอีเมลที่ถูกเขียนมาอย่างดี เป็นตอนๆ ทุกเดือน เพื่อนำเสนอ **ระบบสร้างรายได้อัตโนมัติ** ของเรา

จำได้มั๊ย นี่คือสินค้าขายปลีกในระบบหน้าร้านของเรา แหล่งทำรายได้ไม่รู้จบ การขายสินค้านี้ออกแบบมาให้ทำสองอย่างนี้:

1. เปลี่ยนผู้มุ่งหวังให้มาเป็นลูกค้า
2. ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณา หรือทดแทนค่าโฆษณาทั้งหมด ไม่ใช่แหล่งสร้างรายได้ เหมือนที่หลายคนทำกัน

เงินก้อนใหญ่ไม่ได้อยู่ที่สินค้าหน้าร้าน เงินจะอยู่ที่สินค้าส่วนหลังร้าน ซึ่งก็คือ บริษัทเครือข่ายของท่านนั่นเอง

เรามีสินค้า คือ e-Course “การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด” ซึ่งท่านกำลังอ่านอยู่นี้ ท่านจะได้รับคำแนะนำ 20% เมื่อผู้สนใจซื้อสินค้าโดยที่ท่านเป็นผู้แนะนำ

และ เรามีสินค้า ต่าง ๆ ดังนี้



1. [“e-Course การสปอนเซอร์แบบมีแรงดึงดูด”](#) ราคา 1,997 บาท เมื่อผู้สนใจซื้อสินค้านี้ ท่านจะได้รับค่าคอมมิสชั่น 399 บาท
2. [“MLM Attraction Blueprint 2.0”](#) ราคา 2,997 บาท ท่านจะได้รับค่าคอมมิสชั่น 599 บาท
3. [“Top Sponsor Formula”](#) ราคา 29,997 บาท ท่านจะได้รับค่าคอมมิสชั่น 5999 บาท
4. [“โปรเจกเศรษฐีชุดนอน”](#) ราคา 85,000 บาท ท่านจะได้รับค่าคอมมิสชั่น 17,000 บาท
5. [ระบบแห่งความสำเร็จ สำหรับผู้เริ่มต้น](#) ราคา 4,997 บาท ท่านจะได้รับค่าคอมมิสชั่น 999 บาท
6. [ระบบแห่งความสำเร็จ สำหรับมืออาชีพ](#) ราคา 9,997 บาท ท่านจะได้รับค่าคอมมิสชั่น 1,999 บาท
7. [ระบบแห่งความสำเร็จ สำหรับเจ้าของระบบ](#) ราคา 49,997 บาท ท่านจะได้รับค่าคอมมิสชั่น 9,999 บาท

โดยในแต่ละสินค้าที่เป็นข้อมูลที่เสนอ “วิธีการ” เหล่านี้จะทำให้ผู้มุ่งหวังซื้อสินค้าอื่น ๆ และขอเข้าร่วมธุรกิจกับท่าน

นั่นคือสิ่งที่ระบบนี้ทำได้ และท่านก็จะประสบความสำเร็จในธุรกิจของท่านอย่างไม่น่าเชื่อ

จำสมการการเติบโต ได้มั๊ยครับ จำนวนการขายสินค้าข้อมูล = จ่ายค่าโฆษณาฟรี = ได้รายซื้อฟรี = ธุรกิจเติบโตต่อไปอย่างไม่รู้จบ

สิ่งที่ท่านจำเป็นต้องรู้คือ นี่คือเงินที่ได้มา “ฟรี” ซึ่งปัจจุบันท่านเสียมันอยู่แล้วทุก ๆ เดือน และในขั้นตอนนี้ท่านไม่ต้องมีความรู้พิเศษใด ๆ เลย

ท่านส่งคนเข้ามา และเราทำการตลาดให้ท่าน หมายความว่า ท่านจะใช้ 100% พุ่งเป้าไปที่การสร้างธุรกิจหลักของท่านได้

### หุ้นส่วนที่สร้างกำไรให้:

นักธุรกิจเครือข่ายทั้งหลาย ท่านต้องการสร้างรายได้เพิ่มขึ้น เพื่อสร้างธุรกิจ แต่ท่านไม่ค่อยมีเวลาเพื่อทำทุกอย่างให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด

ต้องใช้ความสามารถเฉพาะและความตั้งใจ ท่านไม่สามารถเป็นผู้ที่ทำทุกอย่างได้ และไม่มีความสามารถเท่าผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละอย่างได้

ท่านพุ่งเป้าไปที่การสร้างรายชื่อของท่าน และสร้างควาไลน์ เพราะมีเพียงท่านเท่านั้นที่สร้างได้ และพวกเขาต้องการท่านตลอดเวลา

ปัจจุบันในตลาดนี้มันมีความสำคัญ การพยายามสร้างรายได้จากผู้มุ่งหวังด้วยการนำเสนอสิ่งต่าง ๆ ด้วยตัวท่านเองนั้นให้ผลลัพธ์แค่ 10% เพราะท่านไม่มีความเชี่ยวชาญ และท่านไม่มีเวลามากพอนั่นเอง

แต่เราทำให้ท่านได้

ความเป็นจริง ทุกสิ่งที่เราทำ เราเป็นผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมนี้ที่สุด การเปลี่ยนรายชื่อให้เป็นรายได้เป็นความเชี่ยวชาญของเรา



งานของท่าน...

- แจกสิ่งส่วนตัวของท่าน
- ติดต่อผู้มุ่งหวังของท่าน
- รับสมัครคาว์ไลน์

สิ่งที่เราทำคือ...

- ช่วยท่านสร้างกราฟฟิก
- สร้างหน้าดักจับให้มีอัตราการกรอกที่สูง
- เปรียบเทียบทดสอบแบบเรียลไทม์ให้กับท่าน
- เตรียมโฆษณา ข้อความต่าง ๆ ไว้ให้แล้ว
- แจ้งข่าวใหม่ ๆ ให้กับท่านเสมอ ๆ
- ทำรายงานและแจ้งผล
- ติดตามการทำการตลาดของสินค้าต่าง ๆ
- สนับสนุนท่านด้วยการจัดการและแจ้งเหตุการณ์ต่าง ๆ
- สร้างคอร์สที่มีคุณภาพ
- เขียนและทดสอบจดหมายบอกขาย
- ประสานงานและแบ่งค่าคอมมิสชั่นให้ท่าน
- เขียนจดหมายเตรียมไว้สองปี ที่เอาไปขายสินค้าให้ท่าน
- สร้างวิดีโอทางการตลาดให้ท่าน
- จัดระบบให้พร้อมและมีแผนกบริการลูกค้าให้ท่าน
- ส่งเช็คให้ท่านเมื่อท่านต้องการ

...และเราทำทุกอย่างนี้ให้ท่าน สิ่งที่เราต้องการคือให้ท่านซื้อสินค้า [“ระบบแห่งความสำเร็จ สำหรับผู้เริ่มต้น หรือ มืออาชีพ”](#) ราคา 4,997 บาท และ 9,997 บาท ท่านจะได้ใช้ระบบนี้เป็นเหมือนระบบของท่านเอง และบริหารรายชื่อผู้มุ่งหวังของท่านเอง แต่ถ้าท่านต้องการสร้างคอร์สของตัวเองด้วย ท่านต้องซื้อ สินค้า [“ระบบแห่งความสำเร็จ สำหรับเจ้าของระบบ”](#) ราคา 49,997 บาท ซึ่งจะทำให้ท่านสามารถสร้างรายได้และการทำตลาดอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง

## แนวคิดสุดท้าย...

เราหวังว่ากลยุทธ์และวิธีการนี้จะช่วยทำเงินให้ท่าน โดยใช้เวลาน้อยกว่าหนึ่งปี ท่านสามารถออกจากพนักงานประจำ มีความหวัง และค้นหาหนทางที่จะสร้างธุรกิจขนาดใหญ่ เพื่อท่องเที่ยวและใช้ชีวิตแบบอิสระ

นี่อาจจะเป็นคำตอบสำหรับท่าน มันไม่จำเป็นที่ท่านจะอยู่ที่ไหน อยู่ไกลเท่าไร มีความสุขหรือไม่ ท่านสามารถประสบความสำเร็จตามความฝันของท่านได้ และทำได้เร็วกว่าที่ท่านจะจินตนาการได้

แต่สิ่งหนึ่งที่แน่นอนก็คือ ท่านจะต้องทำงานแบบเผาสะพาน รางวัลใหญ่ที่ราคาสูงที่สุด โลกจะจ่ายให้ท่านในสิ่งที่ท่านมองเห็น

ท่านได้รับสิ่งหนึ่งที่ล้ำมาก ๆ เรียกว่า “ชีวิต” ออกไปใช้มันซะ



เชษฐวิทย์ สิงขร

โค้ชที่จะช่วยเหลือท่านจนประสบความสำเร็จ

@สงวนลิขสิทธิ์ โดย บริษัท สิงขร เซอร์วิส จำกัด