

HỆ THỐNG LÀM VIỆC VỚI NGƯỜI MỚI TRONG KINH DOANH THEO MẠNG

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

www.kinhDoanhTheoMang.Com



Tính nhân bản trong kinh doanh theo mạng là sự kèm cặp dìu dắt của những người bảo trợ (cầm tay chỉ việc) cho những người mới tham gia vào mạng lưới của mình.

Giai đoạn bắt đầu này của Hệ Thống đóng vai trò rất quan trọng. Nếu không được sự hướng dẫn và giúp đỡ tốt người mới sẽ dễ mất phương hướng, không vượt qua được thời gian khó khăn nhất ban đầu để bám trụ lại tồn tại và đi đúng hướng hoặc bỏ cuộc sau vài tháng tham gia.

Ký được người mới chỉ là 1% Thành công. Đoạn đường còn lại chiếm 99% đó chính là một cuộc hành trình dài trên con đường để trở

thành người thành công rất cần phải bắt đầu đúng. Nếu không định hướng đúng người mới sẽ hiểu sai và làm sai, không đạt được kết quả, không sao chép được, người mới sẽ nản chí, từ đó sẽ gây ra nhiều vấn đề cho bạn và cho chính người mới.

Với những người mới bước chân vào doanh nghiệp cần thường xuyên chăm sóc và hỗ trợ họ. Người mới bất kể họ ở tuổi tác hoặc trình độ nào cũng nên hướng dẫn và bám sát họ theo một quy trình chuẩn nhất định. Do vậy khi chúng ta đón nhận một thành viên mới, bạn hãy dành thời gian để cùng giúp đỡ cho người mới nhận thức được tầm quan trọng của tính sao chép.

Trong 90 ngày đầu tiên cần làm việc với người mới và hướng dẫn người mới sao chép cho người mới của họ những việc sau:

Bước 1: Hướng dẫn người mới biết cách sử dụng sản phẩm, khuyến khích phát triển việc bán lẻ sản phẩm và ghi nhận lại kết quả.

Chỉ có sử dụng sản phẩm mới có cảm nhận tốt, mới tin yêu sản phẩm và mới đi chia sẻ một cách tự nguyện được. Trong kinh doanh theo mạng có câu: Thu nhập của bạn tỷ lệ thuận với số lượng sản phẩm mà bạn sử dụng. Những người đỡ đầu khi đào tạo người mới trong những bài học đầu tiên thường nói rằng: sản phẩm mua về lần đầu tiên không nên bán mà chỉ để sử dụng thôi. Việc sử dụng sản phẩm chính là bạn đang đầu tư cho chính bản thân.

Có những người mới bước vào doanh nghiệp kinh doanh theo mạng lao vào công việc rất mạnh mẽ nhưng lại không sử dụng sản phẩm vì nghĩ rằng để bán lại cho khách hàng lấy lại vốn. Thế nhưng dù có cố gắng họ cũng không bán được hoặc chỉ bán được rất ít cho một vài người quen biết trong thời điểm ban đầu thôi vì không có sử dụng sẽ không có niềm tin mạnh mẽ. Không sử dụng sản phẩm nếu gặp những trở ngại họ sẽ sớm bỏ cuộc. Vì vậy khi người mới đăng ký tham gia vào doanh nghiệp cần hướng dẫn và bám sát người mới sử dụng sản phẩm ngay.

Ngoài ra bạn cần hướng dẫn cho người mới biết cách chăm sóc khách hàng qua việc lập bảng theo dõi kết quả sử dụng sản phẩm. Bên cạnh đó người mới cần thu thập thật nhiều

kết quả sản phẩm của chính bản thân, gia đình và khách hàng của họ để tạo niềm tin lâu dài.

Bước 2: Hướng dẫn người mới đọc các tài liệu cơ bản và chuẩn bị các công cụ làm việc.

- Đầu tiên cần phải chuẩn bị là cuốn Starter kit. Đây là vũ khí rất cần dùng hàng ngày và luôn mang theo bên người để đi bất cứ nơi đâu, ở bất cứ chỗ nào, vào bất cứ thời điểm nào cũng có thể đem ra sử dụng tư vấn khách được. Ngoài ra bạn cần hướng dẫn cho người mới cách sử dụng thông thạo cuốn Starter kit này.
- Hãy liệt kê các tài liệu đọc và băng đĩa cơ bản, đề cao từng loại tài liệu đó và hướng dẫn cho người mới chuẩn bị.
- Tiếp theo cần chuẩn bị: Giấy phép sản phẩm, Card Visit, danh sách khách hàng, các bài báo, tạp chí viết tích cực về sản phẩm, về công ty, về ngành kinh doanh theo mạng, Album ảnh về kết quả sản phẩm và những người thành công.
- Hướng dẫn người mới vào Internet để tìm hiểu về website của công ty, chỉ ra cho họ những trang thường xuyên sử dụng, cách xem hệ thống mạng lưới và điểm số.

Bước 3: Cùng người mới lập Danh sách khách hàng và phân loại – đầu tiên là 100 người, chưa đủ 100 người chưa nghỉ.

Nói với người mới việc lập danh sách khách hàng là bắt buộc, chưa có danh sách khách hàng thì chưa làm việc.

(Xem phần kỹ năng lập danh sách khách hàng trong phần tuyển dụng)

Bước 4: Giúp người mới cách đề cao người đỡ đầu đúng cách.

(Xem phần kỹ năng đề cao)

Bước 5: Giúp người mới biết phương pháp mời người qua điện thoại và phương pháp mời trực tiếp theo sách khách hàng.

(Xem phần kỹ năng mời người)

Bước 6. Giúp người mới tiến hành các cuộc gặp đầu tiên và sau 20 cuộc gặp để họ học hỏi, sau đó tự làm.

(Xem phần kỹ năng tư vấn 1 đối 1 và 2 đối 1)

Bước 7: Cùng người mới lập mục tiêu cụ thể trong 5 năm tới.

Bước 8. Cùng người mới lập kế hoạch hàng ngày, tuần, tháng.

(Xem phần Mục tiêu và kế hoạch)

Bước 9. Hiểu thật kỹ về sản phẩm, chính sách hoa hồng của công ty và Giải thích giá trị của việc có mặt tại tất cả các sự kiện công ty và của nhánh, nhóm.

(Xem phần sự kiện)

Bước 10. Hướng dẫn cách trả lời tất cả các câu hỏi của khách hàng.

(Xem phần kỹ năng làm việc với các ý kiến phản đối)

Bước 11. Giúp người mới biết sử dụng Starter kit, hiểu cận kề và biết cách tư vấn hệ thống 1+1.

Làm theo hệ thống 1+1: yêu cầu mỗi tháng

Mỗi tháng bạn tuyển chọn ít nhất 1 người mới vào tầng 1 và giúp cho những người tầng 1 của bạn cũng tuyển chọn ra 1 người mới.

Tháng thứ 1

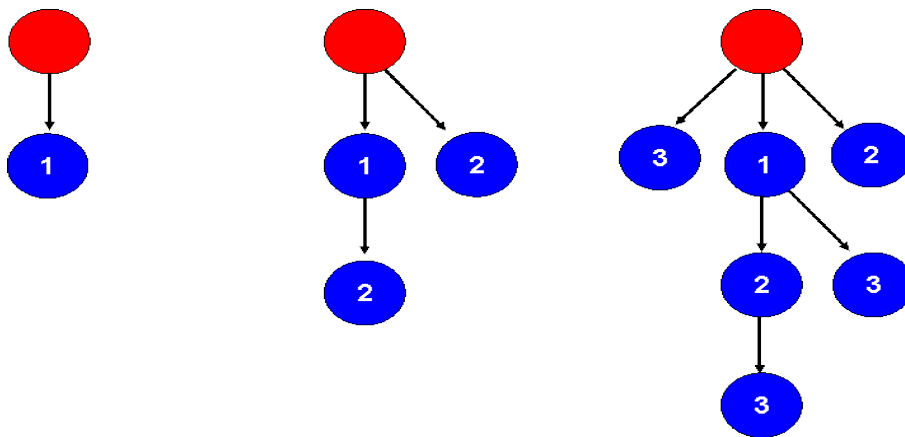
Tháng thứ 2

Tháng thứ 3

1 người

3 người

7 người



Công thức:

Tổng số người kỳ sau bằng số người kỳ trước x 2 và sau đó + 1, Cụ thể:

Tháng	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9
Số người	1	3	7	15	31	63	127	255	511

Tháng	T10	T11	T12
Số người	1.023	2.047	4.095

Như vậy nếu hướng dẫn mọi người trong hệ thống đều sao chép theo công thức này thì sau 12 tháng hệ thống của bạn sẽ có tổng cộng 4.095 người.

Bước 12. Hướng dẫn phương pháp tiếp xúc lạnh, các nguồn tuyển dụng để tìm kiếm khách hàng tiềm năng.

(Xem phần kỹ năng tiếp xúc lạnh)

Bước 13. Nói cho người mới hiểu về quy luật thống kê và chọn lọc.

+ Mời 5 người	---	1 người đến nghe thông tin	125
+ 5 người đến nghe	---	1 người ký hợp đồng	25
+ 5 người ký hđồng	---	1 người làm việc	5
+ 5 người làm việc	---	1 thủ lĩnh	1

Như vậy để có 1 người hợp tác làm việc chuyên nghiệp, cùng gắn bó với bạn thì bạn phải mời 125 người. Vậy nếu muốn có 5 người thực sự đam mê công việc cùng gây dựng sự nghiệp với bạn, bạn biết rõ là cần phải mời bao nhiêu người rồi đấy.

Bước 14. Dạy cho người mới luôn suy nghĩ tích cực.

Bước 15. Dạy cho người mới cách dạy người mới của họ làm theo đúng chu trình này.

ĐÀO TẠO CHIẾN BINH MLM

Một chương trình chỉ 3 ngày giúp bạn có sự chuyển đổi đột phá trong sự nghiệp của bạn, được hướng dẫn bởi những người giỏi nhất và thành công nhất trong nghề kinh doanh theo mạng tại Việt Nam. Vào **Xem: <http://KinhDoanhTheoMang.Com>**

[Website](#) | [Hình Ảnh](#) | [Video](#) | [Hoạt Động](#) | [Diễn Đàn](#) | [Cập Nhật](#) | [Kinh Nghiệm](#)

