

HỆ THỐNG TUYỂN DỤNG TRONG KINH DOANH THEO MẠNG

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

www.kinhDoanhTheoMang.Com



Sai lầm mà những người làm kinh doanh theo mạng thường mắc phải là không thường xuyên tuyển tăng 1 vào doanh nghiệp, như vậy doanh nghiệp sẽ bị đứng lại, không phát triển. Bạn cần sao chép cho mạng lưới của mình thường xuyên tuyển dụng người mới.

Cần đa dạng nguồn tuyển dụng của bạn:

• Danh sách Bạn bè, người quen.

Như đã chia sẻ trong phần Tìm kiếm khách hàng tiềm năng. Hãy đưa vào danh sách những đối tượng thật sự tiềm năng.

MẪU DANH SÁCH KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

Stt	Họ tên	Điện thoại/địa chỉ	Phân loại			Ghi chú
			A	B	C	
1						
2						
...						
100						

Vốn được sử dụng trong kinh doanh theo mạng chính là các quan hệ trong giao tiếp, chưa có danh sách thì chưa nên làm việc. Danh sách được lập tối thiểu nên có 100 người và thường xuyên cập nhật bổ sung mới vào danh sách.

Phân loại và lựa chọn:

- Loại A: là những người năng động, thích công việc tự do, khao khát thành công trong cuộc sống, tuy nhiên họ cũng cần phải có tài chánh thì **Ưu tiên mời trước tiên**.
- Loại B: Là người có tài chánh nhưng chỉ quan tâm đến sức khỏe, không thích tham gia kinh doanh thì **Mời mua sản phẩm**.
- Loại C: Là người năng động nhưng không có khả năng tài chánh thì **Nhờ giới thiệu dùm khách hàng tiềm năng** và bạn chỉ mời họ khi bạn đã thành công.

• Nhờ khách hàng và người thân quen giới thiệu.

Các công ty bảo hiểm có một phương pháp hướng dẫn cho đại lý bán bảo hiểm là khi tư vấn cho khách hàng mua bảo hiểm xong, dù cho khách hàng có mua hay không họ cũng

nhờ khách giới thiệu giúp mình tên và số điện thoại của 5 khách hàng mới. Nhờ khách hàng và người thân quen giới thiệu là phương pháp rất hiệu quả để gia tăng nguồn khách. Qua giới thiệu bạn sẽ phá vỡ đi khoảng cách và tiếp cận khách hàng dễ dàng hơn. Thường xuyên bổ sung khách hàng mới qua người thân giới thiệu vào danh sách khách hàng của bạn.

• **Tuyển dụng qua Báo chí và Internet**

Tuyển dụng qua báo chí và Internet là phương pháp mà hiệu quả của nó dựa vào nội dung đăng và kỹ năng trả lời điện thoại. Tuy nhiên cũng có rất nhiều người bước chân vào kinh doanh theo mạng và trở thành thủ lĩnh lớn cũng nhân duyên từ báo chí và Internet. Tôi cũng vậy, tham gia vào ngành nghề này qua việc đọc một mẫu tin trên báo và hiện nay nó đã là niềm đam mê và trở thành sự nghiệp của cuộc đời mình.

Hiện nay việc đăng quảng cáo để tuyển dụng trên báo chí rất tốn kém nên mọi người thường tìm kiếm những loại báo số lượng phát hành lớn nhưng chi phí lại rẻ như Mục Tìm Đối tác của *báo Mua bán*.

Internet ngày càng trở thành một kênh thông tin rộng rãi. Qua Internet gần như có thể tìm thấy tất cả những thông tin gì bạn muốn. Đăng quảng cáo trên internet hầu như là miễn phí, chỉ có tốn thời gian thôi.

Có rất nhiều trang web cho bạn đăng quảng cáo miễn phí như các trang web tuyển dụng và rao vặt. Bạn đăng ký vào các trang web dưới đây sau đó lưu vào Favourite để cứ 5 – 7 ngày có thể lấy ra ngay để đăng tin một lần.

www.raovat.com

www.trungtamquangcao.com

www.tinraovat.net

www.24h.com.vn

www.e-raovat.com

www.gso-ecom.com

www.raonhanh.com

www.raovat.net

www.raovat.vn

www.raovat123.com

www.rongbay.com

www.azraovat.com

www.chohanoi.com

www.baomuabanraovat.com

www.choraovat.net

www.muabanvn.com

www.quangcaoraovat.com

www.raovat.com.vn

www.raovatmienphi.com

www.timkiem.net

www.toitim.com

www.topraovat.com

www.webmuaban.com

www.mangraovat.net

www.tintucraovat.net

www.raovativungtau.com

www.123raovat.com

www.thachsanh.com

www.timkiemraovat.com

www.connectvn.com

www.v-raovat.com

www.mangraovat.com

www.mangraovat.com

www.muabanraovat.com

www.raovatmuaban.com

Và hay hơn cả là bạn hãy vào trang web www.google.com.vn sau đó đánh vào đó chữ **Rao vặt**, nó sẽ tìm ra cho bạn rất nhiều trang web rao vặt để bạn có thể đăng tin trên đó hoàn toàn miễn phí

• **Gửi Email qua Internet**

Có ngày bỗng tự nhiên mở hộp email ra bạn thấy nhận được rất nhiều email lạ, giới thiệu làm quen, giới thiệu về sản phẩm hoặc một dịch vụ nào đó và thậm chí có thư chào bán hàng triệu email cùng với phần mềm gửi email hàng loạt.

Đó cũng là một cách tiếp cận với khách hàng vì hầu như hiện nay ai cũng có một địa chỉ email. Tại sao bạn lại không thử làm như họ. Có thể bạn cũng nên tìm kiếm một phần mềm gửi email hàng loạt và danh sách hàng triệu email.

• **Gửi thư mời hợp tác tới chủ doanh nghiệp nhỏ**

Gửi thư ngỏ tới các chủ doanh nghiệp nhỏ là phương pháp cũng thường được áp dụng, danh sách những doanh nghiệp này bạn có thể lấy trên các trang vàng hoặc liên giám điện thoại. Bạn cũng có thể tìm kiếm địa chỉ từ mục đăng bố cáo giải thể trên báo.

• **Nhắn tin cho người làm các công việc tự do.**

Những người thích làm công việc tự do là người không thích ai gò bó mình, không thích phải đến công sở đúng giờ giấc. Những người này không ai trả lương cho họ nên họ rất phù hợp với công việc của bạn. Đó là những người kinh doanh địa ốc, chứng khoán, môi giới... Bạn có thể tìm thấy họ rất nhiều trên báo chí. Hoặc những người sang sạp, quầy vì họ đã thua lỗ, đã chán chường công việc và muốn rút khỏi thị trường. Bạn hãy soạn một tin nhắn chuẩn thật hấp dẫn, lưu lại sau đó gửi cho họ.

Bạn cũng có thể nhắn tin gửi cho những người tìm việc trình độ cao như Giám đốc, Quản lý, trưởng phòng... (có đăng trên báo hoặc internet mục: Người tìm việc).

• **Mời tham dự hội thảo**

Đây là phương pháp thông dụng và phổ biến mà hầu hết các công ty đều áp dụng. Tuy nhiên để cho có hiệu quả thì cách mời và phương pháp Promotion phải thật tốt.

• **Tờ rơi, tờ quảng cáo, card visit.**

Khi mới vào doanh nghiệp thì Card Visit là vật dụng rất cần thiết để bạn tiếp cận khách hàng. Card Visit nên có in hình của bạn vì sau này mỗi khi xem lại Card Visit họ nhận ra bạn ngay. Bạn cũng có thể thiết kế những tờ rơi, tờ quảng cáo nêu bật những ưu điểm về cá nhân mình để gửi cho khách. Bạn có thể phân phát thoải mái hoặc trao tận tay trong khi đối thoại. Có nhiều người trên thế giới vào kinh doanh theo mạng chỉ từ việc nhận được một tờ quảng cáo rất bình thường thôi nhưng nay trở thành một thủ lĩnh lừng danh.

• **Tuyển dụng qua một số công cụ.**

1. Bạn phô tô vài bài báo nói về kinh doanh theo mạng. Bạn có thể đến chơi nhà người quen và để quên. Những ai tò mò họ sẽ đọc và hỏi bạn. Bạn có dịp mời gián tiếp.

2. Bạn mua một kẹp giấy có bìa trong suốt, phô tô các bài báo về kinh doanh theo mạng để trong kẹp, ở ngoài bạn đánh máy những dòng chữ gây tò mò như: Làm cách nào để thu nhập 10.000.000đ trong 1 tháng? Thông báo tuyển dụng của tập đoàn đa quốc gia hoặc tập đoàn đa quốc gia cần tìm người hợp tác kinh doanh....Bạn cầm kẹp giấy đó đi đến chỗ đông người như bưu điện, ngân hàng... Bạn để kẹp giấy sao cho mọi người đọc được chữ hoặc để trên quầy...., nếu ai hỏi gì đó, bạn hãy tiếp chuyện và cho họ mấy bài báo phô tô sẵn.

3. Qua nhà bạn bè chơi, bạn cầm theo vài cuốn sách về kinh doanh theo mạng của các chuyên gia thế giới và vô tình để quên ở đó. Vài ngày sau bạn đến thăm và xin lại.

4. Cuốn sách có tên: **NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT VỀ KINH DOANH THEO MẠNG** ([Đọc thử](#)) mà tôi chia sẻ trước đây rất cần thiết cho tất cả những người mới bước chân vào ngành nghề này, đối với những người sẵn lòng cơ hội thì đây là cuốn sách rất có ý nghĩa.

Vì vậy bạn hãy cho bạn bè mượn và promotion (đề cao) thật cao cho họ đọc. Một tuần sau bạn hỏi xin lại, bạn sẽ thấy hiệu quả của nó.

5. Bạn in tờ bướm và phôtô sẵn trên tờ bướm những bài báo về kinh doanh theo mạng để người nhận có ngay một số thông tin ban đầu trước khi gặp bạn.

6. Đi đâu bạn cũng đem cuốn Staterkit theo, ai hỏi thì bạn cho họ xem. Công ty cũng có nhiều tài liệu hấp dẫn người đọc.

7. Bạn đem theo băng video giới thiệu về công ty, băng về kết quả sử dụng sản phẩm của khách hàng đến nhà bạn bè coi nhờ với lý do đầu máy của nhà bạn bị hư, lúc ngồi coi bạn có thể tư vấn thêm.

8. Bạn có người bạn chơi bóng bàn giỏi, bạn rủ bạn của mình đi mua vợt giúp bạn, đi một lúc bạn chợt nhớ là cần phải tới nghe giới thiệu công việc của một công ty đa quốc gia vừa vào Việt Nam. Bạn rủ bạn của mình đi cùng và chờ bạn một chút sau đó cùng đi mua vợt. Bạn của bạn ngồi chờ và nghe luôn.

9. Bạn đăng tuyển dụng qua báo hoặc internet. Khi khách gọi điện hỏi, bạn mời họ đến nhà và hỏi chuyện. Bạn giới thiệu sơ qua về các bài báo hoặc cho xem băng hình. Khi họ cảm thấy thích thú bạn mới giới thiệu đến buổi 2 chơi 1.

10. Bạn vào quán phở và ngồi bên cạnh người đang ăn trước đó. Khi họ ăn xong và chuẩn bị uống nước, Bạn hỏi: Xin lỗi anh bây giờ mấy giờ rồi. Họ có thể nói: Bây giờ là 10 giờ hoặc tôi không có đồng hồ. Bạn hơi nhú mồm, hình như anh không phải là người Sài gòn, giọng anh có vẻ như ở Miền Bắc vào? Tùy theo cách trả lời của họ mà bạn bắt chuyện tiếp. Bạn phải lái dẫn qua chuyện công việc để nhờ họ tìm giúp mình một số người. Nên nhớ là mời gián tiếp thì hiệu quả hơn mời trực tiếp, khi bạn mời trực tiếp họ sẽ suy nghĩ xem bạn có lừa họ không, còn khi bạn nhờ họ thì họ thoải mái hơn.

11. Bạn gọi điện cho bạn của bạn hỏi: Có công ty đa quốc gia rất lớn của Mỹ mới vào Việt nam và đang tuyển người, nhà mày có ai cần công việc không? Khi họ nói có thì bạn đưa cho họ xem báo hoặc băng đĩa...

12. Bạn đăng ký đến hội phụ nữ, hội hưu trí, hội cựu chiến binh, hội người cao tuổi... xin nói 5 phút. Bạn chỉ cần nói là có công ty đa quốc gia mới vào việt nam, có thể làm toàn thời gian hoặc bán thời gian. Ai muốn đăng ký cho mình hoặc cho người nhà mình thì xin đề nghị điền vào phiếu dưới đây.

Họ và tên:		
Trình độ học vấn:		
Địa chỉ:		
Điện thoại:		
Nhu cầu:	Làm thêm	☐
	Làm toàn thời gian	☐

Thường họ hỏi việc gì, bạn nói ai đăng ký sẽ được nhận tài liệu miễn phí về đọc trước và sau đó sẽ tới nhà phỏng vấn thêm trước khi đưa tới công ty.

Chú ý: Những ví dụ trên đưa ra để bạn tham khảo, không nên áp dụng máy móc. Nên áp dụng tất cả các phương pháp sau đó chọn cho mình một phương pháp thích hợp.

• Tiếp xúc lạnh.

công thức: **Gần – Thân – Ký – Dùng – Cảm – Chia.**

Tiếp xúc lạnh là phương pháp thường sử dụng nhất. Những người thành công đều là những người giỏi phương pháp này. Họ biết biến môi trường lạnh thành môi trường ấm rồi đưa vào doanh nghiệp.

Khi gặp một người lạ không được tư vấn doanh nghiệp ngay mà đầu tiên cần tạo sự gần gũi. Bạn cần hỏi thăm về gia đình, cha mẹ, con cái, công việc, sức khỏe và điều quan trọng nhất là xin được số điện thoại. Sau đó gọi điện thăm hỏi thêm, mời uống nước trao đổi, đôi khi đến thăm nhà, mua quà cho con họ...tạo sự thân tình, tin tưởng.

Chỉ khi đã tin rồi bạn mới có thể ký hợp đồng đưa họ vào doanh nghiệp, sau đó hướng dẫn người mới cách dùng sản phẩm để có cảm nhận rồi mới đi chia sẻ.

Từ lúc mới quen cho đến khi ký hợp đồng là cả một quá trình chia ra làm nhiều bước đòi hỏi thời gian, cũng như trồng lúa, có loại lúa ngắn ngày, có loại dài ngày.

Đa dạng nguồn tuyển dụng giúp bạn sử dụng nhiều phương pháp để có cơ hội tiếp cận với khách hàng nhiều hơn, tuy nhiên để thành công thì còn tùy thuộc vào phương pháp tư vấn của bạn.

ĐÁNH GIÁ ĐỐI TƯỢNG

Với việc tuyển dụng trong kinh doanh theo mạng, bạn phải sàng lọc từ rất nhiều nhiều đối tượng để tìm ra những đối tượng được gọi là Con tàu vàng. Con tàu vàng có nghĩa là khi bạn hỗ trợ và giúp đỡ cho doanh nghiệp của họ phát triển rồi thì con tàu đó hàng ngày, hàng tháng đều đặn chở vàng về cho bạn.

Con tàu Vàng: Là người nghiêm túc và có ý thức tốt với công việc.

Con tàu Bạc: Là những người mới, qua quá trình lâu dài mới nhận biết được họ sẽ là những con tàu vàng hoặc tàu rỗng.

Con tàu rỗng: là người đã vào việc nhiều tháng rồi mà lần nào cũng phải thuyết phục họ về tương lai của công việc, họ luôn tìm thấy điểm tiêu cực và rất dễ chán chường.

Với những con tàu rỗng thì không nên mất nhiều thời gian với họ vì sớm muộn rồi họ cũng bỏ cuộc hoặc có làm cũng không thành công. Hơn nữa tư tưởng tiêu cực của họ rất dễ ảnh hưởng đến những thành viên khác trong mạng lưới của bạn.

Những đặc điểm của con tàu vàng:

1. Có mong muốn cháy bỏng muốn học hỏi, thường xuyên nêu lên những câu hỏi và muốn nhận được sự trả lời.
2. Luôn yêu cầu được giúp đỡ.
3. Có hưng phấn trong công việc, luôn biết phải làm gì.
4. Có trách nhiệm.
5. Có mục đích rõ ràng và mong muốn khao khát thực hiện mục đích ấy.
6. Có danh sách khách hàng tiềm năng và luôn bổ sung khách hàng mới vào danh sách.
7. Bạn thấy rất thoải mái và hài lòng khi làm việc cùng người đó.
8. Luôn lạc quan trong mọi tình huống.

Với một người mới vào doanh nghiệp, qua những đặc điểm trên có thể đánh giá tương lai họ có thể trở thành một thủ lĩnh lớn trong ngành nghề này. Tôi đã thấy có người vào kinh doanh theo mạng những ngày đầu họ rất bối ngỡ, mọi thứ đều mới với họ, thế nhưng có những đặc điểm trên, chỉ một năm sau thôi họ đã trở thành một người hoàn toàn khác

hắn. Tiếng nói của họ rất mạnh mẽ, bài giảng của họ khiến nhiều người phải lắng nghe và khâm phục.

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

Website : <http://KinhDoanhTheoMang.Com>

Hình Ảnh : <https://picasaweb.google.com/DaoTaoChien Binh>

Video : <http://www.youtube.com/DaoTaoChien Binh>

Hoạt Động: <http://DaoTaoChien Binh.blogspot.com/>

Diễn Đàn: <https://www.facebook.com/DaoTaoChien Binh>

Cập Nhật: <http://twitter.com/DaoTaoChien Binh>

Kinh Nghiệm: <http://DaoTaoChien Binh.wordpress.com>

