

KHÁCH HÀNG LÀ HƠI THỞ - LÀ NGUỒN SỐNG CỦA DOANH NGHIỆP

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

www.kinhDoanhTheoMang.Com



Khi bạn xây nhà thì dù cho thiết kế tốt, thợ giỏi nhưng sắt thép, gạch ngói không đảm bảo chất lượng thì không thể cho ra một ngôi nhà hoàn hảo được.

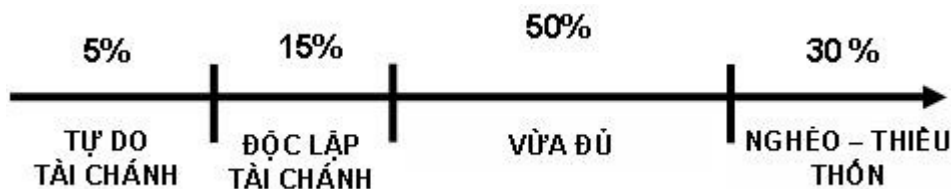
Sản phẩm muốn tốt thì điều đầu tiên cần phải có là nguyên vật liệu tốt. Nguyên liệu tốt là yếu tố đầu tiên cho ra sản phẩm tốt. Không có nguyên liệu, nhà máy sẽ ngừng sản xuất.

Bạn xây dựng hệ thống trong kinh doanh theo mạng có nghĩa là bạn đang xây dựng một ngôi nhà doanh nghiệp. Nguyên vật liệu của ngôi nhà doanh nghiệp của bạn chính là Khách hàng

tiềm năng. Khách hàng chính là hơi thở của bạn, không có

khách hàng bạn sẽ khó tồn tại. Khách hàng tiềm năng chất lượng như có học thức, tư tưởng nhận thức tốt, đam mê công việc... thì doanh nghiệp của bạn sẽ phát triển tốt.

I. PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG



Tự do tài chánh có nghĩa là đạt lên sự giàu có, nguồn thu nhập từ tài sản có được lớn hơn rất nhiều so với chi phí. Trong xã hội số người đạt đến sự tự do tài chánh chỉ chiếm tỉ lệ rất thấp là 5% nhưng lại nắm giữ một nguồn của cải rất lớn.

Độc lập tài chánh là những người thuộc tầng lớp trung lưu, có xe nhà, kinh tế vững chắc, tỉ lệ này là 15%.

50% trong xã hội là những người có cuộc sống vừa đủ, còn lại 30% là những người thuộc tầng lớp nghèo khổ, cuộc sống thiếu thốn.

Qua bảng thống kê như vậy bạn có thể định hướng tư vấn sử dụng sản phẩm cho những người giàu có, tự do tài chánh. Những đối tượng có thể bước vào làm doanh nghiệp cùng bạn là đối tượng có cuộc sống vừa đủ và độc lập tài chánh.

II. THỊ TRƯỜNG KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG



A. THỊ TRƯỜNG NÓNG

Là những người thân thích, ruột thịt. Với người mới thì đây là thị trường khó nhất vì người thân là người luôn bảo vệ cho bạn, sợ bạn bị lôi kéo, bị dụ dỗ vào những con đường sai trái. Bạn không nên đụng đến thị trường nóng cho đến khi bạn thật sự có kinh nghiệm hoặc đã thành đạt.

1. Mỗi quan hệ gia đình : Bố mẹ, anh chị, em, vợ chồng, con...
2. Họ hàng, người thân trong gia tộc, cô, dì, chú bác, nội ngoại của bạn.
3. Họ hàng, người thân trong gia tộc, cô, dì, chú bác, nội ngoại của (vợ, chồng) bạn.

B. THỊ TRƯỜNG ẤM (Khởi đầu nhờ Sponsor)

Là những người bạn đã từng gặp rồi. Hãy lập danh sách người quen từ thị trường ấm trước tiên và mời người ở thị trường này. Đây là thị trường dễ thành công nhất.

1. Bạn bè đồng nghiệp hiện tại của bạn
2. Bạn bè thu nhỏ, cùng quê hương của bạn
3. Bạn bè học phổ thông của bạn
4. Bạn bè của bạn thời sinh viên
5. Bạn bè đồng nghiệp cũ
6. Bạn chơi thể thao
7. Bạn sinh hoạt trong các Câu lạc bộ...
8. Bạn bè của chồng, vợ, bố mẹ, anh chị em của bạn...
9. Hội viên các đoàn thể xã hội, giáo hữu tín đồ....

C. THỊ TRƯỜNG LẠNH (THỊ TRƯỜNG RỘNG LỚN NHẤT)

Thị trường lạnh: Là những người hoàn toàn xa lạ mà bạn chưa từng quen biết, chưa từng gặp bao giờ. Đây là thị trường lớn nhất vì thị trường nóng và ấm thì có giới hạn nhưng thị trường lạnh thì vô vàn. Những người thành công là những người biết cách làm với thị trường lạnh. Bạn hãy thường xuyên bổ sung danh sách thị trường lạnh vào thị trường ấm tiềm năng của bạn.

1. *Tiếp xúc qua sinh hoạt hàng ngày (Qui tắc 3 bước):* Hãy trực tiếp trao đổi, tư vấn với tất cả những người khách hàng tiềm năng nào nằm trong vòng 3 bước chân của bạn.
2. *Tiếp xúc trong các Câu lạc bộ:* Khiêu vũ, doanh nhân, tiếng Anh, hội phụ nữ.
3. *Tiếp xúc qua các Câu lạc bộ:* Thể thao, thể hình, sức khỏe, sắc đẹp
4. *Qua các tổ chức xã hội:* Từ thiện, gia đình phật tử, các đạo khác..
5. *Tiếp xúc qua các cuộc phỏng vấn...*
6. *Tiếp xúc qua các phương tiện thông tin đại chúng:* truyền hình, Internet, Radio.

7. *Đăng báo* (Hiệu quả phụ thuộc nội dung và cách trả lời điện thoại)

III. TẬP TRUNG VÀO NHÓM ĐỐI TƯỢNG

(PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG)

Tập trung vào nhóm đối tượng đã và đang thành công trong xã hội, theo thứ tự sau :

1. Những doanh nghiệp lớn, vừa và nhỏ đang thành công.
2. Những người có vị trí, có tầm ảnh hưởng và có tiếng nói trong xã hội.
3. Những thủ lĩnh của các Công ty kinh doanh theo mạng khác.
4. Những trưởng nhóm, trưởng ban, trưởng phòng của các Công ty bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ..
5. Những người làm các công việc tự do như kinh doanh môi giới bất động sản, chứng khoán.
6. Những người quản lý các quán Bar, nhà hàng, khách sạn, trưởng phòng, quản lý các công ty kinh doanh truyền thống.
7. Những người có tài chính, có vị trí và tầm ảnh hưởng trong gia đình và xã hội và đã nghỉ hưu..

Ưu tiên mời trước theo những phẩm chất sau:

1. Có 3T (có Tâm, có Tầm và có Trí thức)
2. Có tinh thần tích cực, lạc quan.
3. Mạnh mẽ trong ý chí
4. Ham học hỏi...
5. Nhiệt tình trong công việc.
6. Luôn mong muốn giúp đỡ người khác.

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>

