

KỸ NĂNG BÁN HÀNG TRONG KINH DOANH THEO MẠNG

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

www.kinhDoanhTheoMang.Com



Bán hàng trong kinh doanh theo mạng không giống như bán hàng bình thường, nghĩa là không cầm hàng đi bán, không mở cửa hàng bán bày bán, không đi quảng cáo tiếp thị, không năn nỉ khách mua giùm, không gửi hàng cho các tiệm thuốc tây hay cửa hàng mỹ phẩm...

Bán ở đây là bán uy tín cá nhân, bán những kết quả mà bạn có được, bán sự phục vụ. Khách hàng không phải mua hàng mà họ mua uy tín của bạn và mua những kết quả sản phẩm mà bạn chỉ cho họ biết.

Trong Kinh doanh theo mạng, hàng hóa vận chuyển theo nguyên tắc tự nguyện: Khách hàng sử dụng sản phẩm và chia sẻ cảm nhận.

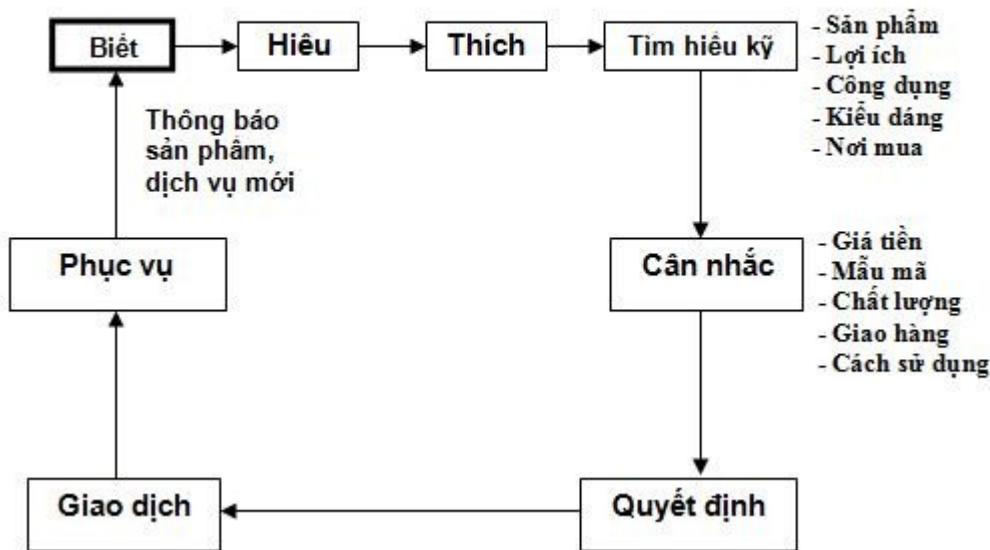
*** Tại sao cần bán hàng trong Kinh doanh theo mạng:** Với người mới thì việc bán hàng là rất cần thiết, bởi vì:

- Bạn sẽ có thu nhập khi chưa có mạng lưới.
- Duy trì được chỉ tiêu năng động mà công ty quy định hàng tháng.
- Qua việc bán lẻ bạn sẽ có nhiều kinh nghiệm.
- Có nhiều niềm tin từ người tiêu dùng. Càng có nhiều người sử dụng bạn càng chứng kiến nhiều kết quả, từ đó tăng thêm niềm tin yêu sản phẩm.
- Người tiêu dùng có thể trở thành một đối tác tương lai của bạn.

ĐỐI TƯỢNG PHỤC VỤ?

1. *Người khỏe mạnh sử dụng để bảo dưỡng cơ thể.*
2. *Trẻ em.*
3. *Bà mẹ đang mang thai*
4. *Người cao tuổi*
5. *Người suy nhược, suy dinh dưỡng*
6. *Người mất cân đối: quá mập hoặc quá ốm*
7. *Người có triệu chứng mãn tính*
8. *Người có vấn đề về thuốc men*
9. *Người có bệnh hiểm nghèo.*

QUY TRÌNH MUA HÀNG THÔNG THƯỜNG



Để đi đến quyết định mua hàng, đầu tiên khách hàng cần biết thông tin về sản phẩm, xem tài liệu để hiểu về nó rồi mới thích. Sau đó họ quyết định tìm hiểu kỹ sản phẩm như về lợi ích, công dụng và đi đến quá trình cân nhắc và quyết định mua hàng.

Công việc của phân phối viên là cần phải biết khách hàng đang nằm trong giai đoạn nào.

Thông thường khách hàng sẽ muốn bạn làm rõ những vấn đề dưới đây:

1. ***Tại sao tôi lại phải mua sản phẩm (hoặc tham gia vào công việc)***
2. ***Tại sao tôi lại phải mua của công ty anh (hoặc tham gia vào công ty anh)***
3. ***Tại sao tôi phải mua ngay (tham gia ngay)***
4. ***Tại sao tôi lại phải mua của anh chị (tham gia với anh chị)***

Khi bán hàng đừng mất thời gian mô tả chi tiết sản phẩm như những người bán hàng hay tiếp thị bình thường vì khách hàng chỉ quan tâm xem sản phẩm có đem lại ích lợi gì cho họ không. Do đó chúng ta cần phải cho khách hàng xem những kết quả do sản phẩm đem lại cho bản thân, gia đình mình và những kết quả của những người khác nhưng rất cần thiết cho khách hàng. Khi khách hàng thấy những trường hợp có vấn đề sức khỏe tương tự như họ đã có kết quả nhờ sản phẩm này thì họ sẽ có nhu cầu mua ngay. Nói chung là muốn bán hàng tốt thì bạn phải biết kể những câu chuyện (có thật) mà khách hàng đã dùng sản phẩm có kết quả và có liên quan tới họ.

Ở đây ta không cần phải trực tiếp bán sản phẩm mà chỉ cần mách cho họ biết có một sản phẩm rất hữu ích cho họ. Nếu họ muốn mua thì chỉ họ nơi mua. Nếu họ ngại xa thì bạn mua giùm họ; hoặc có thể bán lại sản phẩm mà bạn còn dư cho họ.

*** Nguyên tắc:**

1. *Luôn luôn phải nghĩ là mình đang mang lợi ích đến cho khách hàng.*
2. *Tìm hiểu nhu cầu khách hàng đang cần gì?*

Đầu tiên cần tìm hiểu xem khách hàng đang có vấn đề gì về sức khỏe và nói sâu về vấn đề đó.

3. *Thái độ thật sự chân thành, mong muốn giúp đỡ.*

Nhiều người không thành công bởi vì đến với khách hàng với chỉ vì muốn bán cho được hàng.

4. *Luôn làm việc theo cặp.*

Trong việc đi tư vấn sản phẩm cho khách nên đi theo cặp 2 người vì sẽ hỗ trợ nhau rất nhiều.

5. Bán kết quả người đã sử dụng.

Sử dụng báo chí, hình ảnh, băng đĩa về kết quả sử dụng sản phẩm để hỗ trợ tư vấn.

6. Không nói chi tiết thành phần.

Khi mua xe máy, khách hàng không quan tâm bên trong xe là cái gì, nó nối kết với nhau như thế nào và tại sao nó lại chạy được. Điều khách quan tâm đó là chất lượng của xe ra sao, nó có lợi ích gì. Vì vậy không nên nói chi tiết tác dụng của từng thành phần trong sản phẩm mà chỉ cần tạo niềm tin bằng các kết quả những ai bị giống như họ đã sử dụng và hiện nay có kết quả rất tốt.

7. Sử dụng công cụ hỗ trợ: tivi, video...

8. Kể nhiều chuyện có thật về kết quả

9. Phải thật tự nhiên và không cãi vã với khách

* Kết hợp:

- Giấy chứng nhận của cơ quan chức năng
- Bài viết chia sẻ cảm nhận của người tiêu dùng
- Bài viết đánh giá cao của các nhà chuyên môn
- Hình ảnh về kết quả sử dụng sản phẩm

Với trường hợp sản phẩm là thực phẩm bổ sung dinh dưỡng (thực phẩm chức năng) thì sau khi bán hàng, cần phải đặc biệt quan tâm tới khách hàng. Cần phải lập bảng theo dõi sức khỏe và thường xuyên thăm hỏi khách hàng. Sau một tháng mà khách nói chưa có kết quả gì thì có thể họ chưa dùng.

Khách hàng chỉ chú ý vào những hiện tượng họ thấy khó chịu nhất còn sản phẩm thực phẩm bổ sung thì lại không phải thuốc chữa bệnh mà chỉ giúp cơ thể phục hồi những rối loạn và tăng sức đề kháng để cơ thể tự chữa bệnh.

Bạn không được biến mình thành bác sĩ để chữa bệnh cho họ. Không được cam kết với khách hàng dùng sản phẩm này sẽ khỏi bệnh. Nếu người nào bắt bạn cam kết dùng khỏi mới mua thì đừng mất thời gian với họ. Bạn chỉ nên giới thiệu sản phẩm cho những người cần. Nếu họ hiểu và quý trọng sức khỏe thì họ sẽ mua. Bạn phải luôn luôn nhớ là không phải bạn đang bán hàng cho họ mà bạn đang giúp họ có được cơ hội bảo vệ sức khỏe, sắc đẹp. Vì vậy nếu họ không hiểu thì họ đã mất một cơ hội chứ không phải lỗi của bạn.

Tôi nhớ có một trường hợp khách hàng mặt bị nám hỏi tôi: "Anh có dám chắc trị hết nám cho tôi không, nếu hết thì tôi cho anh 50 triệu, nếu không hết thì anh đền cho tôi cái gì". Tôi trả lời rằng: "Tôi không phải là bác sĩ, cũng không phải là nhà chăm sóc thẩm mỹ do đó tôi không đem sản phẩm của công ty chúng tôi ra để cá cược với chị, tôi chỉ cho chị hay về thông tin một dòng sản phẩm tốt mà tôi nghĩ sẽ giúp cải thiện sức khỏe và giải tỏa những lo lắng cho chị, và đây là những trường hợp thực tế giống chị mà nhờ sản phẩm này họ đã hết, nếu chị không tin thì có thể gặp họ để hỏi hoặc gặp chuyên viên của công ty chúng tôi để được tư vấn, còn chị vẫn không muốn tìm hiểu, lại cũng chẳng thêm tin thì đó là quyền của chị".

Hãy nhớ là bạn chỉ bán được sản phẩm nếu bạn đã dùng và thực sự yêu thích sản phẩm. Bạn không nên quá chú trọng vào những người bệnh, đặc biệt là những bệnh nan y, vì bạn không phải là thầy thuốc và những sản phẩm này cũng không phải thuốc.

*** Một số biểu hiện khi dùng sản phẩm thực phẩm bổ sung dinh dưỡng (Thường chỉ kéo dài từ 3 – 10 ngày)**

- Ngứa khắp người: do độc tố bị đẩy qua da (rất ít người bị)

- *Đại tiện lỏng: do độc tố thải qua đường đại tiện*
- *Kịch phát đau nhức, choáng mặt, phù: do quá trình đang đào thải các chất độc ngấm sâu trong tế bào để thay thế bằng các chất mới.*

Một số lưu ý rất quan trọng cần phải nhấn mạnh lại:

+ Không được giới thiệu sản phẩm thực phẩm bổ sung là thuốc.

Tại sao vậy? Vì thuốc thường có hoá chất gây tác dụng phụ, không thể dùng một cách tùy tiện mà nó phải được chỉ định và kiểm tra nghiêm ngặt của Bác sĩ. Đó là lý do tại sao bệnh nhân thường phải quay lại gặp Bác sĩ tái khám. Sản phẩm của chúng ta chỉ là các chất bổ sung các Vitamin, khoáng chất và các chất vi lượng cần thiết mà cơ thể đang bị thiếu, do đó có thể sử dụng chung với cả thuốc tây, thuốc Nam, thuốc Bắc đều không ảnh hưởng gì. Nó càng làm tăng thêm tác dụng điều trị.

+ Không được cam kết sẽ chữa khỏi bệnh cho khách hàng:

Tại sao vậy? Vì tùy theo cơ địa của mỗi người mà có sự hấp thu sản phẩm khác nhau, Chúng ta chỉ giới thiệu một thông tin tốt về những gì mà chúng ta cảm nhận thực sự, có sao nói vậy, không hề thổi phồng lên. Ngoài ra chỉ cho khách hàng thấy những bằng chứng về kết quả sử dụng thực sự của nhiều người khác, còn khách hàng có tin hay không là quyền của họ. Ngay cả Bác sĩ giỏi cũng không dám cam kết sẽ chữa hết bệnh được.

+ Không cho vay hay bán chịu sản phẩm cho khách hàng

Sản Phẩm trong kinh doanh theo mạng là sản phẩm có giá trị thực sự vì vậy không được phép đem đi ký gửi hoặc cho vay mượn làm giảm uy tín của sản phẩm.

TÓM LẠI:

+ ĐỪNG BAO GIỜ BIẾN MÌNH THÀNH BÁC SĨ ĐI CHỮA BỆNH CHO NGƯỜI KHÁC

+ BÁN BẰNG NIỀM TIN VÀ UY TÍN:

+ DÙNG SẢN PHẨM, SƯU TẦM KẾT QUẢ SẢN PHẨM VÀ KỂ CHUYỆN

Một số mẫu câu:

Bán hàng trong kinh doanh theo mạng là nên hỏi thăm tình trạng sức khỏe của khách hàng.

- Bệnh bao lâu rồi? Đã điều trị ở đâu chưa?
- Hiện nay đi lại, ăn uống có bình thường không?
- Đêm có ngủ được không? Có đau nhức mệt mỏi gì không?

Đưa ra chia sẻ.

- Nếu không điều trị sớm thì sẽ biến chứng rất nguy hiểm.
- Dùng thuốc tây nhiều dễ gây tác dụng phụ.
- Phải sớm giải quyết tình trạng bệnh vì để lâu quá thì sẽ làm khổ cho bản thân và gia đình.

Thúc đẩy quyết định:

* Tôi có quen mấy người bạn đang làm ở công ty của Mỹ có những sản phẩm chuyên hỗ trợ rất hiệu quả cho vấn đề sức khỏe như bác. Nhiều người đã sử dụng và có kết quả rất tốt. Nếu bác thật sự quan tâm đến sức khỏe của mình thì tôi giới thiệu giúp.

* Tôi có người nhà bị tình trạng giống bác, uống thuốc nhiều năm chỉ bớt đau, hết thuốc lại đau lại, bây giờ trở thành mãn tính, hiện đang sử dụng sản phẩm gì đó được nhập khẩu từ Mỹ, mới có hơn một tháng mà kết quả rất tốt. Nếu bác cần cháu sẽ hỏi giúp Bác.

Một số Lưu ý:

- Luôn giữ tư thế mình cao hơn khách hàng.
- Luôn đề cao Sponsor trước mặt khách hàng.
- Luôn hãnh diện vì đã giúp khách hàng có cơ hội được sử dụng 1 sản phẩm cao cấp.

*** Chuẩn bị các câu trả lời:**

1. Tại sao hàng tốt mà không quảng cáo?
2. Uống bao nhiêu và bao lâu thì hết bệnh?
3. Có dám cam kết dùng sản phẩm sẽ hết bệnh không?

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](#)

