

SỨC MẠNH CỦA NGÔN NGỮ

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

www.kinhDoanhTheoMang.Com



Promotion trong kinh doanh theo mạng có nghĩa là đề cao, là một kỹ năng rất quan trọng. Doanh nghiệp trong Kinh doanh theo mạng là doanh nghiệp đề cao, động lực giúp Bạn tiến lên phía trước chính là sự hưng phấn, nhiên liệu tạo lên hưng phấn là đề cao. Hầu hết thủ lĩnh đều phải biết cách đề cao.

Vậy đề cao là gì?

Đề cao là làm cho một sự việc hiển nhiên đúng, đẹp trở lên đẹp hơn, thu hút và hấp dẫn hơn (bằng lời nói, thái độ và

hành động)

Ví dụ: Bạn muốn mời một người bạn của mình đi uống cà phê, bạn có thể nói theo cách thông thường: Tối thứ bảy tuần này mời bạn đi uống nước tại địa chỉ.... Nhé.

Nhưng khi đề cao thì cần phải nói khác. Bạn cần tìm ra những ưu điểm nổi bật tại địa điểm uống nước đó và đề cao về nó. Có thể như sau: Quán Cà phê ... mới mở ra có phong cảnh trang trí rất đẹp, vừa rồi mọi người ai đi uống nước ở đó về cũng đều ca ngợi về nó. Những ngày nghỉ cuối tuần rất đông khách đến, có khi đến trễ còn không có chỗ ngồi nữa. Tối thứ bảy tuần này có một chương trình hòa tấu rất đặc biệt và có ca sĩ nước ngoài đến biểu diễn. Không đến xem thì rất tiếc. Để mình đặt chỗ trước, bạn sắp xếp thời gian tối thứ bảy này đi uống nước nhé.

Nguyên tắc đề cao như thế nào?

- Trước tiên đề cao phải đúng, sự việc khi đề cao phải có thật, không thể không có nói thành có.
- Tiếp theo đề cao phải thích hợp, vừa phải. Không nên nói: Đây là anh Hùng tham gia vào doanh nghiệp được 6 tháng, hiện nay thu nhập hàng tháng của anh là 100 triệu. Giới thiệu như vậy thường sẽ gây phản tác dụng.
- Cuối cùng là lời đề cao cần hấp dẫn, nêu bật lên ưu điểm.

*** Cần đề cao cái gì?**

- Đề cao những ưu điểm của ngành Kinh doanh theo mạng.

Ngành kinh doanh theo mạng đã ra đời trên thế giới gần 80 năm và đã phát triển tại Việt Nam được gần 10 năm. Ngày 25/8/2005 thủ tướng chính phủ cũng đã ký quyết định về *Nghị định chính phủ về quản lý bán hàng đa cấp (Còn gọi là kinh doanh theo mạng)*. Giống như các nước khác trên thế giới chắc chắn thời gian tới nó sẽ trở thành một trào lưu lớn.

ƯU ĐIỂM CỦA NGÀNH NGHỀ Kinh doanh theo mạng:

Xin trích lại bài viết của Luật gia Trương Trọng Tài và Thạc sĩ Nguyễn Hoài Phương. Sau quá trình nghiên cứu và tìm hiểu, hai ông đã nhận định: “Đây là 1 mô hình kinh doanh hiện đại, khoa học, đại chúng hóa nhưng còn mới ở Việt Nam. Nó hoàn toàn hợp tình, hợp lý, hợp pháp, hợp lòng dân trong thời kỳ đổi mới, hòa nhập với cộng đồng quốc tế cùng với việc gia nhập WTO của nước ta”.

A) Đối với các Công ty kinh doanh theo mạng:

1/ Loại bỏ các khâu trung gian, tiết kiệm chi phí quảng cáo khổng lồ. Không phải bỏ tiền ra quảng cáo trước. (Các Công ty kinh doanh kiểu truyền thống phải CHI KHỔNG trước tiền quảng cáo, sau đó mới lấy lại thông qua việc thu tiền hàng về sau)

2/ Chi phí tiết kiệm được chủ yếu tập trung cho việc nghiên cứu nâng cao chất lượng sản phẩm nên sản phẩm mang tính ưu việt cao: độc đáo, độc quyền, chất lượng cực tốt để hướng đến thuyết phục và làm hài lòng người tiêu dùng 100%. Bởi vì cơ sở ngành nghề này là: NIỀM TIN VỀ SẢN PHẨM được lan truyền từ người này sang người khác. Sản phẩm phải cực kỳ tốt thì qui trình này mới diễn ra, kinh doanh mới phát triển.

3/ Chống được hiện tượng hàng gian, hàng giả vì sản phẩm được phân phối trực tiếp đến tận tay người tiêu dùng.

4/ Tạo ra 1 lực lượng tiếp thị, tư vấn, đội ngũ bán hàng khổng lồ rộng khắp mọi nơi trên thế giới một cách nhanh chóng và ổn định bền lâu. Nhiều công ty doanh số vẫn tăng trưởng dù trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế toàn khu vực.

5/ Tạo ra 1 ý tưởng sống rất nhân bản “KHỎE, ĐẸP, GIÀU VỀ TÌNH YÊU THƯƠNG, ĐỒNG ĐỘI, TIỀN TÀI, BẠN BÈ, THỜI GIAN, TỰ DO...” điều mà ngành kinh doanh truyền thống rất khó đạt được.

6/ Đã được hầu hết các quốc gia trên thế giới công nhận và được bảo vệ công bằng bởi luật pháp và các hiệp hội ngành nghề M.L.M. quốc tế và trong nước.

B) Đối với xã hội và đất nước:

1/ Xã hội tiết kiệm được chi phí rất lớn dành cho quảng cáo, khuyến mãi Những chi phí khổng lồ này đối với người dân và xã hội là không cần thiết xét về 1 mặt nào đó. Tự nhiên xã hội phải tốn 1 số tiền rất lớn cho 1 panô to đùng, thậm chí mất vẻ mỹ quan thành phố chỉ với mục đích nhắc người tiêu dùng nhớ đến 1 sản phẩm nào đó !

2/ Tăng khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, thúc đẩy nền kinh tế quốc dân phát triển nhanh hơn.

3/ Huy động được nguồn vốn và sức lao động nhàn rỗi hoặc dư thừa trong nhân dân. Góp phần thực hiện chương trình XÓA ĐÓI GIẢM NGHÈO của nhà nước và toàn dân. Giải quyết việc làm cho nhiều người lao động, đặc biệt những người trên 45 tuổi (Các công ty truyền thống chỉ tuyển người từ 20 ~ 45 tuổi) và những người không có điều kiện xin việc làm do trình độ, tay nghề hoặc sức khỏe...

4/ Kích thích tiêu dùng, tăng thị phần kinh doanh, góp phần nâng cao mặt bằng mức sống xã hội, nâng cao thu nhập và chất lượng cuộc sống.

5/ Đóng góp, tăng cường đáng kể ngân sách nhà nước, tăng phúc lợi xã hội. Điển hình là một số công ty báo chí đã đưa tin các năm qua đã đóng góp cho ngân

sách nhà nước *hàng chục tỷ đồng* (theo báo Tuổi trẻ và Thanh niên) qua các loại thuế nhập khẩu, thuế doanh thu, thuế môn bài, thuế lợi tức doanh nghiệp, thuế thu nhập của các phân phối viên... và tài trợ các chương trình nhân đạo vì người nghèo, vì học sinh bất hạnh, vì người già cô đơn

6/ Hơn thế nữa, Việt Nam ta thể hiện ý chí, tinh thần cùng tất cả các nước hội nhập thật sự về mọi mặt cùng với việc gia nhập WTO. Toàn dân mạnh dạn đi lên, dám nghĩ, dám làm, dám học hỏi, chỉnh sửa để HOÀN THIÊN hơn các quốc gia khác trong khu vực và cả thế giới. *Về ngành nghề M.L.M. biết đâu Việt Nam ta sẽ làm tốt, qua mặt cả các nước đàn anh chỉ một thời gian ngắn!*

C) Đối với người dân và người tiêu dùng:

1/ Có nhiều sự lựa chọn và nhiều cơ hội hơn được sử dụng hàng chất lượng cao với giá phải chăng. Có thêm QUYỀN ĐƯỢC KINH DOANH, thêm ý tưởng kinh doanh sáng tạo. (trong kinh doanh truyền thống, người tiêu dùng chỉ có quyền sở hữu và sử dụng hàng chứ không có quyền kinh doanh)

2/ Đây là một ngành nghề làm thêm ngoài công việc chính, một phương tiện dễ dàng hơn để phấn đấu thành công trong cuộc đời đầy giông tố này ! Người lớn tuổi có cảm giác vẫn còn khả năng lao động giúp ích cho xã hội. Tăng khả năng và nguồn thu nhập phụ nhưng khá đáng kể cho người dân. Khơi dậy tinh thần làm giàu, cải thiện chất lượng cuộc sống.

3/ Phát huy lòng yêu thương, tinh thần đồng đội hỗ trợ, giúp đỡ nhau cùng vươn tới thành công.

4/ Là môi trường rèn luyện ý chí và nghị lực vươn lên thành công trong cuộc sống đầy rủi ro. Qua đó đào tạo ra một lớp người ưu tú cho xã hội.

5/ Tóm lại ngành nghề này mang TÍNH NHÂN BẢN RẤT CAO: ít vốn, không cần trình độ, không phân biệt tuổi tác, tôn giáo, chủng tộc, ngôn ngữ, không phân biệt giàu nghèo, giai cấp, nghề nghiệp, hoàn toàn tự do, chỉ cần thời gian rảnh, chỉ cần có lòng tốt vị tha, yêu thương người, quan tâm người khác, có tinh thần đồng đội yêu thương hỗ trợ nhau, có quan hệ rộng, tin yêu sản phẩm (bằng cách tự sử dụng hoặc theo dõi đánh giá qua người thân), luôn có ý muốn chia sẻ thông tin cho người khác và đặc biệt nhất là nghề này không có tuổi về hưu, được thừa kế cho con cháu, chỉ có thành công (nhanh hay chậm) hoặc bỏ cuộc chứ không hề có thất bại!

Một khi đã đạt đến thành công thì khả năng thu nhập rất cao và rất ổn định lâu dài cho gia đình, thậm chí thừa kế cho thế hệ mai sau” !

- Đề cao công ty mà bạn đang hợp tác.

Nếu bạn luôn làm việc với tâm trạng không biết công ty sẽ đóng cửa lúc nào thì làm sao có thể toàn tâm được. Hãy chọn lựa để hợp tác với những công ty có đủ điều kiện như những nguyên tắc đã nêu ở trên sau đó tận lực làm việc. Bạn cần tìm ra những ưu điểm nổi bật của công ty bạn và biết đề cao nó lên.

- Đề cao sản phẩm mà bạn đã dùng và có cảm nhận tốt.

Tham gia vào kinh doanh theo mạng bạn cần phải sử dụng sản phẩm, chỉ có như vậy bạn mới có niềm tin và nói chuyện với người khác mới mang tính thuyết phục được. Các chuyên gia kinh doanh theo mạng thường nói: Thu nhập của bạn tỉ lệ thuận với số lượng sản phẩm mà bạn sử dụng. Đúng vậy, càng sử dụng bạn càng có niềm tin và càng tin thì bạn càng nói chuyện một cách hưng phấn và đam mê.

- Đề cao Sponsor của bạn.

Sponsor là người đã chỉ dẫn bạn vào doanh nghiệp, cuộc đời bạn có nhiều thay đổi phần lớn là từ nỗ lực của bạn nhưng cũng một phần nhờ vào Sponsor. Với người Sponsor có năng lực và có một cái tâm tốt luôn mong muốn bạn thành công thì bạn cần hiểu 2 điều:

Điều 1: Sponsor luôn luôn đúng

Điều 2: Nói Sponsor sai thì hãy xem lại điều 1.

- Đề cao chính bản thân mình.

Một thủ lĩnh trong kinh doanh theo mạng đã nói về những suy nghĩ của mình, bạn nên học theo những ý tưởng tuyệt vời này: Ngay từ sinh ra tôi đã xác định mình là một người thành công, tôi mong muốn thành công nên tôi chỉ học và làm theo chỉ dẫn của những người thành công. Tôi sinh ra trong cuộc đời này để được quyền hưởng thụ những gì tốt đẹp nhất. Vì vậy tôi không cho phép bất cứ ai coi thường mình. Tôi chính là sự tuyệt vời của tạo hóa ban tặng.

- Đề cao các công cụ, tài liệu làm việc.

Ra chiến trường cần phải có vũ khí. Cần phải biết rõ từng loại vũ khí dùng vào việc gì. Trong kinh doanh theo mạng công cụ làm việc chính là vũ khí để bạn làm việc. Bạn phải biết tìm ra điểm mạnh (còn gọi là điểm nhấn) của từng loại tài liệu làm việc và đề cao nó rồi định hướng cho mọi người chuẩn bị.

Ví dụ bạn muốn hướng dẫn cho tuyến dưới chuẩn bị cuốn Starter kit: Nếu đi tư vấn khách mà chỉ nói chay thì rất khó thuyết phục. Cần phải có hình ảnh mới hiểu rõ được. Đây là cuốn Starter kit không thể thiếu trong công việc, bạn có thể mang nó trong giỏ sách để bất cứ lúc nào và ở mọi nơi có thể dùng nó để tư vấn.

- Đề cao các sự kiện.

Rất quan trọng nên chia sẻ chi tiết phần dưới.

- Đề cao các buổi hội thảo, đào tạo.

Con người thường quan tâm đến những gì đem lại lợi ích cho mình thôi. Hiện nay mỗi ngày có hàng trăm buổi hội thảo được diễn ra, vậy tại sao khách hàng lại phải tham dự đào tạo của mình. Nếu không biết đề cao giá trị của buổi hội thảo lên để khách hàng thấy được tầm quan trọng và tham dự thì chắc họ sẽ không đi vì mất thời gian.

Có trường hợp thế này. Một nhà phân phối muốn mời chị của người bạn đi dự hội thảo của công ty mình, qua nhà bạn chơi gặp chị liền nói: Em mời chị rảnh chiều thứ bảy này đi dự hội thảo giới thiệu doanh nghiệp của công ty em nhé. Đây em gửi chị vé mời.

Chiều thứ bảy không thấy người chị đến, hôm sau nữa đến nhà bạn chơi, gặp người chị hỏi: Sao thứ bảy rồi chị không đi.

Chị trả lời: Tại con mèo nhà chị nó ốm.

Đúng vậy, khi khách không muốn đi thì có vô vàn lý do bào chữa cho việc họ không đi. Tuy nhiên cũng do chưa biết cách đề cao nên tính thuyết phục chưa cao.

Có thể đưa ra cách mời khác như sau.

Chào chị Hương, hồi này trông chị trẻ hơn trước nhiều đấy, công việc của chị hồi này bận rộn nhiều không?

Cũng bình thường thôi.

Các cơ quan hiện nay làm việc đều nghỉ chiều thứ bảy, còn bên chị thế nào? (Hỏi để đoán biết thời gian thế nào)

Bên chị cũng nghỉ.

Lương tăng cao chưa chị? Thu nhập của chị hồi này có thoải mái không? (Hỏi để đoán biết tài chánh thế nào)

Thu nhập của chị vẫn vậy.

Em có một thông tin rất tuyệt vời, chiều thứ bảy này bên em có một chương trình Giới thiệu doanh nghiệp rất đặc biệt có mời những người rất giỏi, đã thành công từ khắp nơi về chia sẻ kinh nghiệm. Đây là chương trình đặc biệt lâu lắm mới tổ chức được một lần như vậy, không đến thì tiếc lắm. Nghe những người thành công chia sẻ chắc chắn sẽ có những thông tin rất giá trị cần thiết cho cuộc sống. Em chỉ xin được có 2 vé mời, em muốn ưu tiên chị một cái, chiều thứ bảy này em đón chị tại địa điểm.....đúng 3h chị nhé.

- Đề cao các chương trình thi đua, du lịch.

Các chương trình thi đua sẽ là nguồn động viên tích cực cho sự phát triển doanh nghiệp của bạn. Vì vậy cần nắm rõ và đề cao các chương trình tưởng thưởng từ công ty và thúc đẩy mọi người bám sát chương trình đó.

- Đề cao mọi thứ mà bạn thấy có thể tạo động lực giúp người khác hưng phấn hơn.

Ví dụ như sau: Bạn mời bạn mình đến nghe thông tin về doanh nghiệp của bạn và muốn nhờ Sponsor tư vấn khách hàng giúp, trước tiên bạn cần đề cao Sponsor.

Xin giới thiệu với bạn đây là anh Hùng, đã tham gia vào công việc kinh doanh này được ... năm, hiện nay anh đã đạt danh hiệu Anh Hùng có rất nhiều kinh nghiệm trong việc này, hôm nay anh Hùng sẽ chia sẻ với bạn thông tin về doanh nghiệp.

Đề cao khi tư vấn đơn giản hơn cách đề cao trên sân khấu. Khi đề cao trên sân khấu cần sử dụng nhưng từ ngữ hoa mỹ hơn.

Ví dụ: Xin được giới thiệu với quý vị một người. Anh là người đã tham gia vào ngành Kinh doanh theo mạng từ rất sớm, hiện nay anh đã tạo được mạng lưới... ngàn người, anh đã giúp cho rất nhiều người thay đổi được chất lượng cuộc sống của mình, tên tuổi của anh vẫy gọi chúng ta hướng theo. Anh là niềm tin, là tinh thần, là niềm hưng phấn của mỗi chúng ta. Vâng xin trân trọng giới thiệu cùng quý vị, đó là anh....

*** Nên đề cao lúc nào và ở đâu?**

- Mọi lúc, mọi nơi. Bất cứ khi nào có thể.
- Trong buổi giới thiệu
- Trong lớp học kỹ năng
- Trong giao tiếp hàng ngày

.....

* Chìa khoá vàng để doanh nghiệp thành công là:

ĐỀ CAO SỰ KIỆN

Doanh nghiệp trong kinh doanh theo mạng là doanh nghiệp tinh thần. Khi hưng phấn và tạo nên những làn sóng hưng phấn thì sẽ có doanh số rất cao. Vì vậy sơ đồ doanh nghiệp mang tính nhảy vọt. Thời điểm nhảy vọt chính là do các sự kiện.

Tạo sự kiện

Sự kiện có thể tổ chức cho nhóm nhỏ (5-10 người) hoặc lớn trên 100 người như:

- Giao lưu chia sẻ kết quả sản phẩm – kinh nghiệm
- Tổ chức đào tạo cho nhà phân phối.
- Tổ chức hội thảo – hội nghị

*** Chuẩn bị sự kiện (Promotion sự kiện):**

- Đề cao liên tục trong những ngày trước khi sự kiện diễn ra.
- Sự kiện càng lớn càng phải đề cao trước, lâu hơn, nhiều hơn.
- Đề cao tiêu chuẩn (điều kiện và thời gian) để được tham dự những sự kiện của công ty.

*** Sử dụng sự kiện thế nào?**

Sự kiện giống như một chiếc lò lửa đốt nóng những thành viên trong mạng lưới của bạn, qua sự kiện họ sẽ hưng phấn hơn, tăng thêm niềm tin vào công việc hơn. Có nhiều người bước vào công việc này qua tham dự sự kiện.

Vì vậy: “Bạn hãy có mặt ở tất cả các sự kiện và mang theo tối đa những người của hệ thống bạn đến đó”.

Điều này quyết định số người trong mạng lưới cũng như doanh số của mạng lưới của Bạn sẽ tăng như thế nào, từ đó thu nhập của bạn cũng tăng theo như vậy.

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](#)

