

HƠN 5 TRIỆU BẢN ĐƯỢC PHÁT HÀNH VỚI HƠN 20 NGÔN NGỮ



45 GIÂY

TẠO NÊN THAY ĐỔI²

THẤU HIỂU TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI

DON FAILLA

Nguyễn Hoàng Yến Phương dịch

In lần thứ 13



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

45 GIÂY

TẠO NÊN THAY ĐỔI

THE 45 SECOND PRESENTATION THAT WILL CHANGE YOUR LIFE

Copyright © Don Failla 2006

All rights reserved.

Bản tiếng Việt © NXB Trẻ, 2014

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN DO THƯ VIỆN KHTH TP.HCM THỰC HIỆN
General Sciences Library Cataloging-in-Publication Data

Failla, Don

45 giây tạo nên thay đổi : thấu hiểu tiếp thị mạng lưới / Don Failla ; Nguyễn Hoàng Yến Phương dịch. In lần thứ 13. - T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ, 2019.

192tr. : hình vẽ ; 20,5cm.

Nguyên bản : The 45 second presentation that will change your life.

1. Bán hàng đa cấp. I. Nguyễn Hoàng Yến Phương. II. Ts: Bốn mươi lăm giây tạo nên thay đổi : thấu hiểu tiếp thị mạng lưới. III. Ts: The 45 second presentation that will change your life. IV. Ts: The forty five second presentation that will change your life.

658.84 – dc 23

F161

45 Giây tạo nên thay đổi (M)

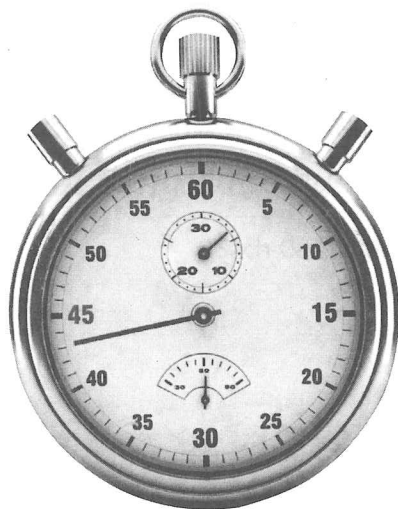


8

934974

158912

DON FAILLA



45 GIÂY TẠO NÊN THAY ĐỔI

THẤU HIỂU TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI

THE 45 SECOND PRESENTATION THAT WILL CHANGE YOUR LIFE

Nguyễn Hoàng Yến Phương dịch

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

*Khi có thể,
con đừng từ chối làm điều lành
cho ai đáng được hưởng.*

(Sách Cách ngôn 3:27)

VỀ TÁC PHẨM

Đã có hàng triệu người tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới, và mỗi năm có thêm hàng triệu người mới tham gia. Điều tối quan trọng cho một người mới là am hiểu về ngành kinh doanh này. Bạn có thể mất bốn tiếng đồng hồ giải thích cho họ hiểu, hoặc bạn chỉ cần cho họ mượn cuốn sách này.

VỀ TÁC GIẢ

Don Failla khởi nghiệp tiếp thị mạng lưới vào năm 1967. Ông đã phát triển một hệ thống hữu hiệu cho việc xây dựng một tổ chức rộng lớn, bằng cách quan tâm đến những gì mang lại hiệu quả khi xây dựng việc kinh doanh của chính ông. Ngày nay, Don và Nancy, vợ ông, đi khắp thế giới dạy về hệ thống hiệu quả của họ với tư cách là những nhà huấn luyện quốc tế. Họ sống tại California, có hai con trai - Doug và Greg - và năm cháu nội. Cuốn sách này đã được ra bán hàng triệu bản và được dịch sang nhiều ngôn ngữ. Nó là một phần quan trọng trong hệ thống hiệu quả của Don Failla.

LỜI DEDICATE

Xin dành tặng cuốn sách này cho Hệ Thống Doanh Nghiệp Tự Do (Free Enterprise System) mà mỗi chúng ta đều có cơ hội tham gia. Nếu không có hệ thống này thì Tiếp Thị Mạng Lưới không thể tồn tại.

LỜI NÓI ĐẦU

Bài thuyết trình 45 giây là tất cả những gì một người cần biết để bắt đầu xây dựng một tổ chức lớn mạnh. Thực ra, nếu bạn không thể học thuyết trình bằng cách này, bạn có thể đọc cho bạn bè nghe hoặc viết lên một tấm thiệp để họ tự đọc lấy.

Bài thuyết trình 45 giây
sẽ thay đổi cuộc sống của bạn

Câu hỏi: Bạn có từng nghĩ cuộc sống của mình sẽ thế nào nếu bạn có thể "Làm chủ cuộc đời"?

Sau đây là điều tôi nghĩ về
"Làm chủ cuộc đời"...

Trừ đi thời gian ngủ, đi lại, làm việc, và những gì bạn phải làm mỗi ngày trong cuộc sống của mình,

không mấy ai có được nhiều hơn một, hai giờ đồng hồ để làm những việc họ thích; và chưa nói đến

chuyện họ có tiền để làm điều đó không.

Chúng tôi đã phát hiện ra một phương pháp mà người ta có thể học cách "Làm chủ cuộc đời"

thông qua việc xây dựng một công việc tại nhà; và chúng tôi có hệ thống làm điều này.

Hệ thống đó đơn giản đến mức ai cũng có thể làm được, không đòi hỏi phải bán hàng, và

quan trọng nhất là nó không mất quá nhiều thời gian. Nếu bạn có hứng thú, hãy liên lạc với

người trao cho bạn cuốn sách này.

Ngoài bài thuyết trình này ra, bạn không cần biết thêm gì nữa. Một khi đã nhận ra và hiểu được điều ấy, bạn có thể giới thiệu sự nghiệp của mình cho bất kỳ ai, vì bất kỳ người nào cũng đều có thể xây dựng sự nghiệp nếu họ muốn. Tất cả những gì họ cần là một chút khát khao. Nếu không có khát khao, bạn sẽ chẳng có gì.

Bí quyết của hệ thống mà chúng tôi dạy cho bạn là: đừng nói gì. Nói là kẻ thù lớn nhất. Bạn càng nói thì đối tác tiềm năng càng cảm thấy họ không thể làm những việc bạn làm. Bạn càng nói, họ càng nghĩ họ không có thời gian. Hãy nhớ rằng thời gian là lý do số một mà người ta hay đem ra để từ chối tham gia.

Sau khi người kia đọc xong phần thuyết trình 45 giây, họ có thể có thắc mắc. Bất kể đó là câu hỏi gì, nếu bạn trả lời, bạn thua. Họ sẽ hỏi liên tiếp năm sáu câu nữa, trước khi bạn kịp hiểu họ muốn gì. Bạn sẽ bị ném qua ném lại như một trái bóng! Hãy đơn giản nói rằng họ sẽ có rất nhiều điều muốn biết và hệ thống này ra đời là để giải đáp các thắc mắc đó. Đừng bao giờ bảo đối tác tiềm năng của bạn đọc hết cuốn sách. Họ sẽ chỉ đặt nó lên kệ và chờ đến ngày trả nó lại cho bạn. Hãy nói họ đọc bốn Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn đầu tiên. Họ sẽ đọc ngay và 90% sẽ đọc hết cả cuốn sách.

Sau khi đọc hết cuốn sách này, đối tác tiềm năng của bạn sẽ hiểu tiếp thị mạng lưới là gì. Điều này rất quan trọng vì lý do số một khiến người ta không tham gia là bởi họ không hiểu gì về mô hình kinh doanh này cả. Đọc xong họ sẽ hiểu nó, và họ sẽ sẵn sàng lắng nghe bạn trình bày về phương tiện, công ty, sản phẩm, và kế hoạch kinh doanh của bạn. Nhưng tôi đã nhắc rằng bạn không cần biết gì ngoài phần thuyết trình 45 giây này để khởi nghiệp. Vậy bây giờ, bạn làm gì?

Lúc này, bạn sẽ nhờ đến các công cụ, hoặc nhóm của mình để nói thay. Các công cụ có thể là tập quảng cáo, băng ghi âm và băng hình do công ty bạn phát hành. Nhóm của bạn có thể là tuyến trên trực tiếp, bắt đầu từ người bảo trợ của bạn.

Ví dụ bạn có ứng viên tiềm năng đầu tiên! Bạn đã

hoàn thành bài thuyết trình 45 giây và họ đã đọc xong cuốn sách này. Bạn mời đối tác này đi ăn trưa. Hãy cho họ biết bạn cũng sẽ mời người bảo trợ của mình đến để thay bạn giải thích về kế hoạch kinh doanh.

(Điểm cốt yếu: Ai sẽ trả tiền ăn? Là bạn. Tuyển trên của bạn đang làm việc vì bạn. Bạn sẽ phải trả tiền ăn cho tuyển trên của mình bao nhiêu lần trước khi bạn có thể tự trình bày kế hoạch kinh doanh?)

Tại một buổi hội thảo của chúng tôi ở Đức, có một người tiến đến và nói: “Bạn không những có thể bắt đầu khởi nghiệp mà không cần biết gì nhiều, bạn còn có thể ăn trưa miễn phí mỗi ngày, chỉ cần bạn có tuyển dưới.”

Vậy hãy ăn uống vui vẻ và nhìn doanh nghiệp của mình phát triển!

CHƯƠNG 1

Giới thiệu về Tiếp Thị Mạng Lưới

TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI là ngành kinh doanh phát triển nhanh nhất, tuy nhiên ngày nay có rất nhiều sự nhầm lẫn về ngành kinh doanh này. Nhiều người xem đây như một hiện-tượng-của-những-năm-chín-mươi. Hãy tin tôi; nó còn phát triển xa hơn nữa. Hiện nay hơn 200 TỶ ĐÔLA hàng hóa và dịch vụ được đưa ra thị trường hàng năm thông qua các công ty dạng này. HÃY DÈ CHỪNG TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI ở thế kỉ 21!

Mục đích của cuốn sách này là muốn làm cho bạn, người đọc, thông qua các minh họa và ví dụ, hiểu được bản chất Tiếp Thị Mạng Lưới thực ra LÀ GÌ và cái gì KHÔNG PHẢI Tiếp Thị Mạng Lưới. Chúng tôi cũng chỉ cho bạn cách trình bày hiệu quả về Tiếp Thị Mạng Lưới để người khác hiểu.

Từ năm 1973, tôi đã đúc kết được các “Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn” và cuốn sách này được dựa trên các bài học đó. Tôi đã tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới ở nhiều mức độ từ năm 1969. Cuốn sách này bao gồm 10 bài học đúc kết từ đó đến nay.

Trước khi đi vào chi tiết của “10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn”, hãy cho phép tôi trả lời một trong những câu hỏi phổ biến nhất, và có thể là câu hỏi căn bản nhất trong các câu hỏi: “Tiếp Thị Mạng Lưới là gì?”. Câu hỏi này thường được đặt ra vì chúng ta vẫn hay mang trên người một thứ “công tắc”.

Hãy chia nhỏ vấn đề ra nhé. Tiếp Thị đơn giản chỉ có nghĩa là chuyển hàng hóa hoặc dịch vụ từ nhà sản xuất hoặc nhà cung cấp đến người tiêu dùng. Mạng Lưới đề cập đến một hệ thống tưởng thưởng cho những người đã tạo nên sự dịch chuyển hàng hóa hoặc dịch vụ đến nơi cần chúng.

Loại hình này phổ biến đến nỗi những kiểu kinh doanh bất hợp pháp theo hình kim tự tháp và các hệ thống phân phối dây chuyền (chain distribution schemes) hoặc thư dây chuyền (chain-letters) cũng tự nhận mình là Tiếp Thị Mạng Lưới. Nó dẫn đến một điều đáng buồn là mặc dù phi lý, nhiều công ty Tiếp Thị Mạng Lưới mới ra đời đã không dám sử dụng tên gọi phổ biến của mình là Tiếp Thị Mạng Lưới hoặc Tiếp Thị Đa Cấp nữa.

Thực chất chỉ có ba phương pháp căn bản để phân phối hàng hóa. (Đưa lên ba ngón tay khi bạn nói đến đây).

- 1) BÁN LẺ – Tôi chắc rằng ai trong chúng ta cũng đều rất quen thuộc với hình thức bán lẻ này. Cửa hàng thực phẩm tươi sống, tiệm thuốc tây, cửa hàng

bách hóa. Đến cửa hàng và mua thứ gì đó gọi là mua lẻ.

- 2) **BÁN HÀNG TRỰC TIẾP** – thường (nhưng không phải luôn luôn) bao gồm ngành hàng bảo hiểm, dụng cụ nhà bếp, từ điển bách khoa, v.v... Fuller Bush, Avon Lady, những bữa tiệc gia đình Tupperware, v.v... là một số ví dụ về bán hàng trực tiếp.
- 3) **TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI** – Đây là chủ đề chúng ta sẽ thảo luận trong cuốn sách này. Loại hình kinh doanh này sẽ không lẫn lộn với hai loại hình kinh doanh nêu trên, đặc biệt là với phương thức Bán Hàng Trực Tiếp. Tiếp Thị Mạng Lưới thường bị nhầm lẫn với hình thức này.

Loại hình kinh doanh thứ 4, thỉnh thoảng cũng được liệt vào danh sách (đưa ra ngón tay thứ 4), là những **ĐƠN ĐẶT HÀNG TỪ XA**. Đơn Đặt Hàng Từ Xa có thể là một loại hình Tiếp Thị Mạng Lưới, nhưng phần lớn thuộc về lĩnh vực Bán Hàng Trực Tiếp.

Loại hình thứ 5, thường gây nhầm lẫn với Tiếp Thị Mạng Lưới, tôi đã đề cập ở trên, đó là **BÁN HÀNG KIM TỰ THÁP**. Sự thật là, **CÁC PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG DẠNG KIM TỰ THÁP là BẤT HỢP PHÁP!** Một trong những lý do khiến nó bất hợp pháp là vì nó không có sự lưu chuyển hàng hóa hoặc dịch vụ hợp lệ. Nếu hàng hóa không được lưu chuyển, bạn còn chẳng thể gọi nó là

“Tiếp Thị”, chứ nói gì đến “Tiếp Thị Mạng Lưới”! Gọi là Mạng Lưới hoặc Đa Cấp thì có thể, nhưng TIẾP THỊ thì HOÀN TOÀN KHÔNG!!!

Phần lớn những sự từ chối mà người ta thường đặt ra để né tránh việc tham gia vào Tiếp Thị Mạng Lưới là vì họ không phân biệt được sự khác nhau giữa bán hàng theo phương pháp Tiếp Thị Mạng Lưới và Bán Hàng Trực Tiếp. Điều này có thể hiểu được vì phần lớn các công ty Tiếp Thị Mạng Lưới nổi tiếng thuộc Hiệp Hội Bán Hàng Trực Tiếp.

Có lẽ bạn xem chúng như những chương trình bán hàng gõ-cửa-từng-nhà, do lần đầu tiên bạn tiếp xúc với chúng là khi một nhân viên phân phối gõ cửa nhà và bán hàng cho bạn.

Có một vài đặc điểm giúp phân biệt các công ty Tiếp Thị Mạng Lưới với công ty Bán Lẻ và Bán Hàng Trực Tiếp. Sự khác biệt lớn nhất là: trong Tiếp Thị Mạng Lưới, bạn làm việc cho chính mình – CHỮ KHÔNG PHẢI CHỈ MÌNH BẠN LÀM VIỆC.

Bằng cách làm việc cho chính mình, bất kể bạn làm việc ở nhà hay ở ngoài, bạn được liệt vào danh sách GIẢM THUẾ. Cuốn sách này sẽ không nói đến các lợi ích về thuế. Hầu hết mọi người đều có thể tìm hiểu điều này từ nhân viên kế toán hoặc đọc sách để biết thêm.

Khi làm việc cho chính mình, bạn mua sỉ từ công ty mà bạn đại diện. Điều này nghĩa là bạn có thể (và nên)

tiêu dùng những sản phẩm này cho bản thân. Nhiều người lúc đầu tham gia cũng chỉ vì lý do này, để được mua sỉ. Và nhiều người trở nên “nghiêm túc”.

Bởi vì bạn có thể mua sản phẩm với GIÁ SỈ, bạn có thể, nếu muốn, bán các sản phẩm này với GIÁ BÁN LẺ và kiếm lời. Điều gây nhầm lẫn lớn nhất trong Tiếp Thị Mạng Lưới là bạn PHẢI bán lẻ để thành công. Chuyện bán lẻ rất có ý nghĩa và điều này không nên bỏ qua. Nhiều chương trình yêu cầu bạn phải đảm bảo doanh số bán lẻ để được nhận tiền thưởng. Bạn có thể bán lẻ nếu muốn hoặc bạn phải tuân theo các yêu cầu của chương trình cụ thể mà bạn tham gia, nhưng để kiếm được nhiều tiền – thành công thật sự, bạn phải xây dựng một tổ chức.

ĐIỀU QUAN TRỌNG: hãy để chuyện bán hàng của bạn là kết quả tự nhiên của việc xây dựng hệ thống. Nhiều người thất bại vì họ cố làm theo cách khác – họ cố xây dựng hệ thống bằng cách đẩy mạnh việc bán hàng. Khi đọc Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn về sau, bạn sẽ hiểu rõ hơn điều này.

Từ “bán hàng” gọi lên hình ảnh tiêu cực trong đầu của 95% người đối diện. Trong Tiếp Thị Mạng Lưới, bạn không cần phải “bán” sản phẩm theo nghĩa thông thường. Tuy nhiên, SẢN PHẨM PHẢI ĐƯỢC LƯU CHUYỂN, nếu không thì không ai, không ai cả, kiếm được tiền. Tôi định nghĩa bán hàng là “gọi điện cho người lạ và cố bán cho họ thứ gì đó mà họ không muốn, cũng không cần.” Tôi

nhắc lại, SẢN PHẨM PHẢI ĐƯỢC LƯU CHUYỂN, NẾU KHÔNG THÌ KHÔNG AI KIẾM ĐƯỢC TIỀN!

Một tên gọi khác cho Tiếp Thị Mạng Lưới là Kinh Doanh Đa Cấp. Khi thiết lập một tổ chức, bạn thực ra đang thiết lập một hệ thống mà thông qua đó bạn có thể lưu thông hàng hóa. Bán lẻ chính là cơ sở của Kinh Doanh Đa Cấp. Việc bán hàng trong Tiếp Thị Mạng Lưới hoặc Kinh Doanh Đa Cấp là do các nhà phân phối làm công việc CHIA SẺ với bạn bè, hàng xóm và người thân. Họ không bao giờ phải nói chuyện với người lạ.

Để xây dựng một SỰ NGHIỆP THÀNH CÔNG LỚN, bạn cần một sự CÂN BẰNG. Bạn cần bảo trợ và dạy về Tiếp Thị Mạng Lưới, và trong quá trình làm điều này, bạn có thể tạo lập một cơ sở khách hàng bằng cách bán lẻ sản phẩm cho bạn bè, hàng xóm và người thân.

Đừng cố tự mình bán tất cả sản phẩm trong chương trình của bạn. Hãy nhớ là Kinh Doanh Đa Cấp hoặc Tiếp Thị Mạng Lưới là xây dựng tổ chức mà trong đó mỗi nhà phân phối chỉ bán lẻ một ít sản phẩm. Điều này tốt hơn nhiều so với một số ít người cố gắng làm tất cả.

Gần như ở tất cả các công ty Tiếp Thị Mạng Lưới, nhu cầu chi quá nhiều tiền cho quảng cáo là không tồn tại. Quảng cáo được tiến hành thông qua truyền miệng. Do đó, họ có thêm tiền để đầu tư vào phát triển sản phẩm. Kết quả là sản phẩm của họ thường có chất lượng cao hơn so với sản phẩm của các đối thủ trong các cửa hàng bán

lẽ. Bạn có thể CHIA SẺ với bạn bè của mình về một sản phẩm chất lượng cao cùng chủng loại sản phẩm mà bạn mình đang sử dụng. Bạn có thể thay đổi nhãn hàng cũ mà bạn mình đang sử dụng bằng một sản phẩm nào đó mà thông qua trải nghiệm của bản thân bạn thấy tốt hơn.

Bạn có thể thấy đây không phải là gõ cửa từng nhà kêu gọi người lạ. Tất cả các chương trình kinh doanh theo mạng hoặc Tiếp Thị Mạng Lưới mà tôi biết đều hướng dẫn rằng chỉ cần bạn CHIA SẺ chất lượng sản phẩm và dịch vụ với bạn bè, đó đã bao hàm tất cả hoạt động “bán hàng” rồi. (Tôi thích gọi đây là “chia sẻ” hơn, bởi vì thật sự đúng như vậy!)

Một điểm khác biệt nữa giữa Tiếp Thị Mạng Lưới và Bán Hàng Trực Tiếp là BẢO TRỢ nhà phân phối khác. Trong bán hàng trực tiếp, và thậm chí trong một số công ty Tiếp Thị Mạng Lưới khác, họ gọi là TUYỂN DỤNG. Tuy nhiên, “bảo trợ” và “tuyển dụng” là hai chuyện hoàn toàn khác nhau. Bạn BẢO TRỢ người khác và DẠY họ cách làm những gì bạn đang làm – xây dựng SỰ NGHIỆP CHO CHÍNH HỌ.

Tôi muốn nhấn mạnh sự khác biệt giữa việc bảo trợ người khác và việc “đăng ký cho họ tham gia”. Khi bạn BẢO TRỢ một người, bạn CAM KẾT với người đó. Nếu bạn không sẵn lòng cam kết thì bạn chỉ làm hại họ bằng việc đăng ký cho họ tham gia.

Điều này có nghĩa tất cả những gì bạn cần là sự SẴN

LÒNG giúp họ xây dựng một sự nghiệp của riêng họ. Cuốn sách này là một công cụ vô giá chỉ cho bạn biết làm thế nào và làm cái gì để đạt được điều đó.

TRÁCH NHIỆM của một người bảo trợ đối với người mà họ dẫn dắt vào ngành kinh doanh này là dạy cho người đó tất cả những gì mà bạn biết về ngành kinh doanh này. Những thứ như làm thế nào để đặt hàng và theo dõi đơn hàng, làm thế nào để bắt đầu, làm thế nào để xây dựng và đào tạo tổ chức của họ, v.v... Cuốn sách này cùng đi với bạn một đoạn đường dài cho đến khi bạn ĐỦ KHẢ NĂNG đáp ứng các trách nhiệm đó.

BẢO TRỢ làm cho sự nghiệp Tiếp Thị Mạng Lưới phát triển. Khi tổ chức của bạn phát triển, bạn cũng phát triển theo và trở thành một doanh nhân ĐỘC LẬP, và THÀNH CÔNG. Bạn là ÔNG/BÀ CHỦ CỦA CHÍNH MÌNH!

Ở các công ty Bán Hàng Trực Tiếp, bạn làm việc cho công ty. Nếu bạn quyết định rút lui và tham gia vào một lĩnh vực khác, bạn sẽ phải bắt đầu lại từ đầu. Trong hầu hết các chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới mà tôi biết, bạn có thể đi khắp cả nước bảo trợ người mới mà không sợ mất doanh số mà đội nhóm của bạn đã tạo ra.

Trong các chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới bạn có thể kiếm rất nhiều tiền. Một số công ty đòi hỏi nhiều thời gian hơn so với các công ty khác, nhưng tiền có được là do bạn xây dựng tổ chức, chứ không chỉ từ việc bán hàng. Chắc chắn rằng trong một số chương trình bạn có thể

kiếm đủ sống thông qua việc bán hàng – nhưng nền tảng căn bản bạn có thể LÀM GIÀU là thông qua việc xây dựng một tổ chức.

Nhiều người lúc đầu nghĩ rằng trong Tiếp Thị Mạng Lưới, họ có thể kiếm được 50, 100, 200 đôla mỗi tháng và đột nhiên họ nhận ra mình có thể kiếm được 1.000 hoặc 2.000 đôla mỗi tháng – hoặc nhiều hơn. Một lần nữa, hãy nhớ rằng một người không thể kiếm được số tiền đó chỉ thông qua việc bán lẻ hàng hóa... họ kiếm tiền nhiều bằng cách xây dựng tổ chức.

ĐÓ LÀ MỤC ĐÍCH CỦA CUỐN SÁCH NÀY: dạy bạn những điều bạn cần biết để có thể xây dựng một hệ thống và xây dựng NHANH CHÓNG – nhằm phát triển các thái độ đúng đắn và phù hợp về Tiếp Thị Mạng Lưới. Nếu ai đó nghĩ rằng Tiếp Thị Mạng Lưới là bất hợp pháp, rằng tổ chức của nó giống với kiểu kim tự tháp (và họ thực sự hay so sánh như vậy), bạn sẽ gặp đôi chút khó khăn khi bảo trợ họ.

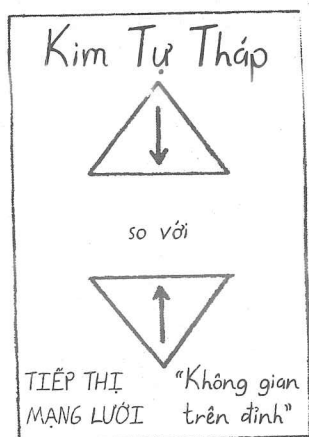
Bạn phải dạy họ biết cách bỏ đi các thái độ nhầm lẫn một tổ chức Tiếp Thị Mạng Lưới chính thống với một dạng kim tự tháp. Bạn có thể cho họ xem minh họa ở trang kế tiếp. Kim Tự Tháp được xây dựng từ trên xuống và chỉ những người tham gia đầu tiên mới có thể lên gần đến đỉnh. Trong tam giác Tiếp Thị Mạng Lưới, mọi người đều bắt đầu từ bên dưới và đều có cơ hội xây dựng một hệ thống lớn mạnh.

Mỗi người mới, nếu muốn, đều có thể xây dựng một hệ thống lớn hơn gấp nhiều lần so với người bảo trợ của mình.

Mục đích chính ở đây là dẫn dắt đối tác tiềm năng của bạn vào một buổi thảo luận về Tiếp Thị Mạng Lưới và giải thích với họ sự khác biệt trên ba ngón tay của Bán Lẻ, Bán Hàng Trực Tiếp và Tiếp Thị Mạng Lưới. Sau đó bạn có thể dễ dàng bảo trợ họ vào hệ thống của bạn.

Như tôi đã đề cập trên đây, trước năm 2010, Tiếp Thị Mạng Lưới đã đạt 200 TỈ ĐÔLA mỗi năm. Đây là một NGÀNH KINH DOANH VÔ CÙNG LỚN!

Hầu hết mọi người không nhận ra rằng Tiếp Thị Mạng Lưới lớn đến vậy! Tiếp Thị Mạng Lưới đã ở trong đám sương mù hơn 50 năm qua! Nhiều công ty đã tồn tại hơn 45 năm và tự mình đạt doanh số hàng tỉ đôla mỗi năm.



Tôi biết một công ty trong năm đầu tiên hoạt động đã đạt doanh số 6,5 triệu đôla. Năm thứ hai đạt 62 triệu. Năm thứ ba đạt 122 triệu. Họ đang trên đà đạt ngưỡng 1 tỉ đôla vào kỷ niệm 10 năm hoạt động. Các nguyên tắc trong cuốn sách này sẽ cho bạn thấy họ đã đạt mục tiêu như thế nào. Đó là một khởi

đầu khá nhanh chóng xét trong bất cứ hình thức liên kết con người nào.

TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI là một trong những cách khả thi giúp một nhà đầu tư hoặc một nhà sản xuất đưa sản phẩm mới ra thị trường mà không cần có sẵn hàng triệu đôla hoặc phải hoàn toàn phó thác sản phẩm của mình vào tay người khác.

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

CHƯƠNG 2

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 1 Hai Lần Hai Là Bốn

ĐÂY là điều mà bạn sẽ chỉ cho người mới thấy TRƯỚC KHI cho họ thấy chương trình hoặc phương tiện kinh doanh mà bạn muốn chia sẻ với họ. Bạn tuyệt đối PHẢI cho họ thấy điều này ngay khi bạn vừa đề cập đến chương trình của bạn. Bạn cần phải hướng họ theo lối tư duy đúng đắn ngay từ ngày đầu tiên. Ý nghĩa của việc này là “trút bỏ gánh nặng” để họ khỏi nghĩ rằng họ phải bảo trợ cả thế giới thì mới kiếm được nhiều tiền trong Tiếp Thị Mạng Lưới.

$$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array}$$

Bài học này cũng cho họ thấy tầm quan trọng của việc cộng tác với người của họ và giúp họ khỏi nghiệp.

Bài học này bắt đầu bằng việc bạn viết ra phép tính đơn giản “ $2 \times 2 = 4$ ”, v.v... Và tiếp tục nhân đôi giống như trong hình.

Và tôi thường nói đùa rằng nếu bạn bảo trợ người nào đó mà họ không thể bắt đầu như thế này, THÔI BỎ ĐI, vì sau này bạn sẽ gặp rắc rối khi làm việc chung với họ.

2	3
$\times 2$	$\times 3$
4	9
$\times 2$	$\times 3$
8	27
$\times 2$	$\times 3$
16	81

Hãy lưu ý rằng bạn bắt đầu dùng từ “bảo trợ” ngay từ bây giờ. Phía bên phải của cột 2x2, viết 3x3 và nói: “Ở đây bạn bảo trợ 3 người, và bạn dạy (chúng ta cũng bắt đầu dùng từ “dạy”) 3 người để bảo trợ 3 người, thì sẽ có 9 người. Và bạn dạy 3 người này dạy 9 người kia cách bảo trợ và bạn có 27 người. Xuống tiếp

một tầng nữa, bạn sẽ có 81 người. Hãy lưu ý sự khác nhau giữa 16 và 81. Hãy làm cho họ chú ý đến vấn đề này và hỏi họ rằng đó có phải là sự khác biệt khá lớn hay không? Và cho họ thấy rằng sự KHÁC NHAU thật sự chỉ là MỘT mà thôi! Mỗi người chỉ bảo trợ THÊM MỘT NGƯỜI! Lúc này bạn sẽ nhận thấy một số phản ứng, nhưng cứ tiếp tục – mọi chuyện sẽ tốt hơn.

Ví dụ bạn bảo trợ 4 người trong doanh nghiệp của bạn. Bên phải của cột 3x3, bạn viết tiếp xuống dưới, vừa viết vừa nói.

“Hãy nhìn xem điều gì sẽ xảy ra nếu mỗi người bảo trợ THÊM HAI NGƯỜI NỮA. Bạn bảo trợ 4 người và dạy họ bảo trợ 4 người. Và bạn dạy 4 người của bạn dạy cho 16 người của họ bảo trợ 4 người khác, bạn sẽ có 64 người trong đội nhóm của bạn. Làm tiếp một lần nữa và bạn sẽ có thêm 256 người.”

2	3	4
$\times 2$	$\times 3$	$\times 4$
4	9	16
$\times 2$	$\times 3$	$\times 4$
8	27	64
$\times 2$	$\times 3$	$\times 4$
16	81	256

Và một lần nữa hãy chỉ cho họ thấy: “Bây giờ sự khác biệt là rất lớn, nhưng...”

Bạn sẽ một lần nữa nhận thấy sự phản ứng từ họ và họ bắt đầu có khái niệm về vấn đề. Họ có thể ngắt lời bạn trước khi bạn kịp nói tiếp: “SỰ KHÁC BIỆT THẬT SỰ là mỗi người chỉ bảo trợ THÊM HAI NGƯỜI NỮA!”

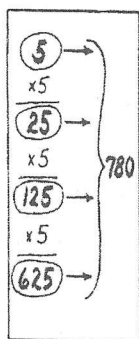
Chúng ta kết thúc với con số 5. Họ sẽ chăm chú cả thể xác lẫn tinh thần và dõi theo cây viết của bạn khi bạn viết cột cuối cùng này. Bây giờ bạn có thể bỏ qua từ “bảo trợ” và “dạy”, hãy viết các con số và nói: “5 lần 5 là 25, nhân 5 là 125, nhân 5 là 625. SỰ KHÁC BIỆT LÚC NÀY là VÔ CÙNG TO LỚN!” Một lần nữa, SỰ KHÁC BIỆT THẬT SỰ là mỗi người chỉ cần bảo trợ THÊM BA NGƯỜI NỮA.

Mỗi người đều có thể dễ dàng hình dung mình sẽ bảo trợ 1, 2, 3 người hoặc nhiều hơn nữa, nhưng hầu hết đều không hình dung ra các con số ở hàng dưới cùng. (16, 81, 265, 625).

Hãy đặt mình vào cột cuối cùng, hãy dành thời gian bảo trợ 5 người nghiêm túc vào hệ thống của bạn. Con số “5” trên đầu mỗi cột là số người bạn bảo trợ mà người đó “NGHIÊM TÚC” với việc xây dựng sự nghiệp cho chính họ. Bạn có thể phải bảo trợ 10, 15, 20 người thì mới ra được 5 người này.

Tuy nhiên, một khi bạn đã hoàn toàn hiểu được tất cả 10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn, bạn sẽ nhận thấy rằng người của bạn sẽ trở nên nghiêm túc NHANH HƠN so

với những người khi tham gia vẫn chưa biết đến tài liệu này. Cuốn sách này sẽ dạy bạn cách làm việc với họ để họ trở nên nghiêm túc NHANH HON.



Hãy lưu ý các con số ở hình bên, đó là khi bạn bảo trợ 5 người, rồi họ bảo trợ 5 người, cứ thế, tiếp tục, tiếp tục... Cộng tất cả các con số này (khoanh tròn từng số) và bạn sẽ có tổng cộng 780 người nghiêm túc trong tổ chức của mình. Cách này sẽ giúp bạn trả lời câu hỏi: “Chẳng lẽ không ai phải đi bán hàng sao?”. Nếu bạn thật sự tham gia, có lẽ trước đây bạn đã nghe câu hỏi này rồi. Cho nên chỉ cần cho họ thấy BÀI HỌC TRÊN CHIẾC KHĂN ĂN này và giải thích 2 lần 2 là 4... tiếp tục cho đến khi bạn đạt con số 780 nhà phân phối.

Trong bất kỳ tổ chức Tiếp Thị Mạng Lưới nào, chỉ cần bạn có 780 người SỬ DỤNG hàng hóa, bạn đã có doanh số khổng lồ. (Chúng ta không kể những người không tham gia nghiêm túc, họ chỉ là những “người mua hàng”).

Và nếu như họ có 2, 3, 4 hoặc 5 người bạn... ví dụ như mỗi người đều có 10 khách hàng từ bạn bè, hàng xóm, người thân, và người quen, bạn sẽ có 7.800 khách hàng! Cộng với 780 nhà phân phối trong tổ chức của bạn – bạn có nghĩ là 8.580 khách hàng và “người mua hàng” sẽ mang lại thu nhập cho mình? Đó là cách bạn kiếm tiền trong mọi loại hình kinh doanh – tìm nhiều người để mỗi

người làm một ít. Nhưng hãy nhớ rằng bạn chỉ làm việc với 5 NGƯỜI NGHIÊM TÚC, không phải cả quân đoàn!

Chúng ta thường xuyên gặp gỡ những người làm Tiếp Thị Mạng Lưới của các công ty khác, và của công ty chúng ta tham gia, và không khỏi ngạc nhiên về tốc độ phát triển NHANH CHÓNG của các tổ chức. Họ đã tham gia vào hệ thống này lâu hơn chúng ta, và cũng đang vất “cái hộp suy nghĩ” trên cổ họ và hỏi chúng ta: “Tôi bỏ qua bước nào mà bạn đang làm vậy?”.

Và bạn trả lời: “Bạn đang làm việc với bao nhiêu TUYẾN NGANG của mình?”. (Tuyến ngang là những người bạn trực tiếp bảo trợ. Họ còn được gọi là những nhà phân phối “Cấp đầu tiên”).

Bạn sẽ thường xuyên nghe các con số từ 25 đến 50 hoặc nhiều hơn nữa. Tôi biết những người trong Tiếp Thị Mạng Lưới bảo trợ hàng trăm tuyến ngang, và tôi đảm bảo với bạn, một khi đã hiểu những nguyên tắc trong cuốn sách này, bạn sẽ bỏ xa những người này sau sáu tháng, thậm chí có người đã tham gia được 6–8 năm.

Khi học Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 2 nói về “Triệu chứng Người Bán Hàng Thất Bại trong Tiếp Thị Mạng Lưới”, tôi sẽ chỉ cho các bạn thấy vì sao có nhiều tuyến ngang là không tốt.

Hãy lấy quân đội, hải quân, không quân, thủy quân, hoặc quân đội tuần dương làm ví dụ. Từ cấp thấp nhất là binh nhì cho đến các sĩ quan cao cấp của Lầu Năm Góc,

không ai có nhiều hơn 5, hoặc 6 người trực tiếp chịu sự giám sát của họ. (Có một số ít trường hợp ngoại lệ.) Nghĩ thử xem! Học viện quân sự West Point (Mỹ), và Annapolis – mỗi tổ chức đã có hơn 200 năm kinh nghiệm – cũng không cho rằng mỗi người có thể quản lý tốt nhiều hơn 5, 6 người. Vậy thì bạn nói thử xem, làm thế nào một người tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới có thể làm việc hiệu quả với hơn 50 tuyến ngang. Họ KHÔNG THỂ! Đó là lý do rất nhiều người thất bại và bạn sẽ hiểu tại sao khi bạn đọc tiếp.

Bạn không nên cố công làm việc với nhiều hơn 5 người trong một lúc. Tuy nhiên, hãy đảm bảo rằng khi bạn bảo trợ họ, bạn bắt đầu đào sâu. Sẽ đến lúc họ không cần bạn nữa và họ có thể tự mình tách nhánh và tạo nhánh mới cho riêng họ. Điều này sẽ trả tự do cho bạn và bạn có thể làm việc với 5 người nghiêm túc tiếp theo, luôn giữ con số 5 người làm việc trực tiếp với bạn. Một số chương trình chỉ cho phép bạn làm việc hiệu quả với 3 hoặc 4 người mỗi lần, nhưng không có chương trình nào cho phép bạn làm việc hiệu quả với nhiều hơn 5 người một lúc.

Những Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn này là tổng hợp từ nhiều chương trình, cho nên những câu hỏi trong đầu bạn lúc này sẽ được làm sáng tỏ khi bạn đọc tiếp.

GHI CHÚ

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears slightly aged or off-white. There is no handwriting or other markings on the page.

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There is no handwriting or printed text on the page.

CHƯƠNG 3

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 2 Triệu Chứng Thất Bại Của Người Bán Hàng

VÌ SAO rất nhiều người gặp thất bại trong Tiếp Thị Mạng Lưới? Bài học số 2 này sẽ chỉ rõ các sai lầm mà các chuyên gia có-khuynh-hướng-bán-hàng thường mắc phải.

Cho phép tôi giải thích vì sao chúng ta nên bảo trợ 10 giáo viên hơn là 10 chuyên gia bán hàng.

ĐỪNG HIỂU NHẦM. Tôi cho rằng các chuyên gia bán hàng có thể là một tài sản lớn của tổ chức – nếu, cũng giống như bất kỳ người nào khác, họ phải học và hiểu thấu đáo 10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn.

Nhiều người bối rối vì những từ ngữ trên đây, nhưng hãy nhớ rằng họ vẫn không hiểu Tiếp Thị Mạng Lưới là một PHƯƠNG PHÁP tiếp thị. Chúng ta không BẢO TRỢ người vào một tổ chức Bán Hàng Trực Tiếp. Chúng ta đang bảo trợ người vào chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới.

Hết lần này đến lần khác, vấn đề mà bạn gặp phải đối với một người bán hàng là khi họ thấy sản phẩm của bạn có chất lượng tốt, họ cứ thế mà cầm lấy và ra ngoài đường, quảng bá về sản phẩm đó. Họ tự mình thuyết

trình – không cần chúng ta chỉ cho họ cách làm thế nào để bán; họ là chuyên gia. Vấn đề nằm ở chỗ: Chúng ta không muốn nói cho họ biết làm thế nào để bán. Chúng ta chỉ muốn dạy họ làm cách nào để DẠY và BẢO TRỢ và xây dựng một tổ chức Tiếp Thị Mạng Lưới lớn mạnh. Và họ, hay bất kỳ ai, đều có thể làm được điều này mà KHÔNG CẦN BÁN BẤT CỨ THỨ GÌ theo nghĩa thông thường của từ “bán hàng”.

Nếu bạn không thể ngồi lại với họ và giải thích vài điều đơn giản về Tiếp Thị Mạng Lưới và vì sao nó khác với Bán Hàng Trực Tiếp, họ sẽ có khuynh hướng đi nhầm đường. Với các Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn sau đây, chúng tôi sẽ cho bạn xem thêm một số ví dụ.

Nhiều người (đặc biệt là những người bán hàng) thường cho rằng nếu bạn bảo trợ một người, bạn phải nỗ lực gấp đôi. (Vẽ một vòng tròn bên dưới người khác.) Trước đây là một, bây giờ là hai. Nghe có vẻ hợp lý, nhưng KHÔNG ĐÚNG.

Lý do là nếu người được biểu thị trong vòng tròn bên trên (người bảo trợ) bỏ đi, người được bảo trợ cũng đi luôn; và sẽ không ai tiếp tục. Bạn phải giải thích với họ là nếu họ muốn thực sự được nhân đôi, họ phải đào sâu tới thiểu BA TẦNG.

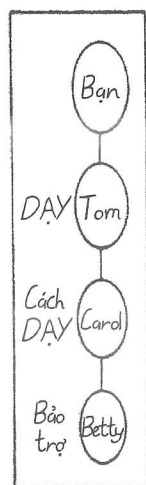
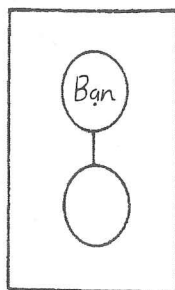
Nếu người bảo trợ của bạn từ bỏ trước khi bạn kịp có cơ hội ngộ ra rằng chương trình này thực sự tồn tại và phát triển, bạn có thể cho rằng loại hình kinh doanh

này không có thật vì trường hợp của anh ta chính là bằng chứng. Suy cho cùng, anh ta là người bảo trợ của bạn nên anh ta mặc nhiên phải hiểu rõ hơn bạn về vấn đề này. Ví dụ như bạn đang ở đây. (Vẽ một vòng tròn và viết chữ "BẠN" vào trong đó.) Bạn bảo trợ Tom. (Vẽ thêm một vòng tròn bên dưới và viết vào đó chữ "TOM"). Bây giờ nếu bạn bỏ đi, Tom sẽ không biết phải làm gì (bởi vì bạn chưa dạy anh ta), cho nên thế là hết. Nhưng nếu bạn DẠY Tom biết cách bảo trợ, và anh ta bảo trợ Carol, lúc này bạn mới BẮT ĐẦU được nhân đôi.

Nhưng nếu Tom KHÔNG học cách dạy Carol cách Bảo Trợ, lúc này nó sẽ xếp lếp và thế là hết. Bạn phải dạy cho Tom CÁCH DẠY Carol cách bảo trợ. Khi đó cô ấy mới có thể bảo trợ Betty hoặc người khác.

Bây giờ bạn đã có BA TẦNG SÂU. Nếu bạn bỏ đi (để làm việc với người khác hoặc đi mở thị trường ở khu vực khác), thì nhóm phụ này sẽ tiếp tục hoạt động. Tôi nhấn mạnh: BẠN PHẢI ĐÀO SÂU BA TẦNG! Bạn sẽ không có gì cho đến khi bạn có BA TẦNG SÂU, và chỉ khi đó bạn mới thực sự được NHÂN ĐÔI.

Nếu chỉ truyền đạt duy nhất điều này đến người được bạn bảo trợ thì bạn cũng



đã có chìa khóa để thành công hơn nhiều người trong Tiếp Thị Mạng Lưới.

Và bây giờ chúng ta xem điều gì sẽ xảy ra với một “người bán hàng”: anh ta ngồi xem các minh họa sản phẩm, nghe và đọc về các thành tựu cá nhân của người khác và cách họ đã làm. Được trang bị những thông tin này, anh ta cứ thế mà lên đường, ra khỏi nhà và “bán hàng như điên”. Hãy nhớ, họ là những NGƯỜI BÁN HÀNG! Họ từng tham gia Bán Hàng Trực Tiếp, và họ chẳng gặp khó khăn gì với người lạ.

Tuyệt vời! Và bạn nói với Siêu Nhân Bán Hàng của mình (gọi anh ta là Charlie nhé): “Charlie, nếu muốn GIÀU SỤ, anh không thể tự mình bán hàng. Anh cần phải bảo trợ người khác”.

Charlie sẽ làm gì? Anh ta lại lên đường đi bảo trợ, bảo trợ, bảo trợ... Anh ta cứ thế mà bảo trợ với tốc độ giông bão. Một “người bán hàng” giỏi trong Tiếp Thị Mạng Lưới có thể bảo trợ 3 hoặc 4 người trong một tuần.

Nhưng sau đây là những gì xảy ra: Đến một lúc nào đó, (và cũng không cần phải đợi lâu), những người đã được bảo trợ cứ rơi rụng, nhanh như khi họ được bảo trợ. Nếu bạn không làm việc với họ một cách CÓ HIỆU QUẢ, (và bạn không thể làm việc có hiệu quả nếu cố thử làm việc với nhiều hơn 5 cùng lúc), bạn sẽ nhìn thấy họ lần lượt nản chí và ra đi.

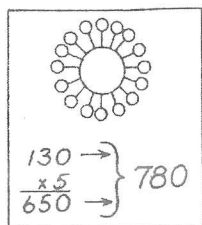
Cả Charlie, nản chí và hơi mất kiên nhẫn, chẳng nghĩ

ngợi gì đến những gì đang xảy ra, cũng ra đi và tìm cái gì đó có thể bán được. Và người bảo trợ của Charlie, cũng từng nghĩ rằng Charlie sẽ giúp mình giàu lên, bây giờ cũng chán nản và cũng ra đi.

Phần lớn những người thành công lớn trong Tiếp Thị Mạng Lưới không xây dựng nền tảng bán hàng to lớn. Họ có thể không phải GIÁO VIÊN chuyên nghiệp, nhưng hầu hết họ có nền tảng kiến thức sư phạm. Tôi biết một giáo viên, sau 15 tháng tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới, đã có thể kiếm được 15.000 ĐÔLA MỖI THÁNG. Anh ta tự mình làm, và dạy cho người khác cách để DẠY NGƯỜI KHÁC cách để làm điều đó.

Hãy đưa một vài con số vào phương pháp của Charlie để nhìn rõ hơn anh ta đã sai chỗ nào. Chúng ta giả định rằng Charlie, là một siêu-nhân-bán-hàng, bảo trợ được 130 người. Và giả định rằng mỗi người trong số đó bảo trợ được 5 người nữa, thêm 650 người vào và tổng số là 780 người trong tổ chức của anh ta. (Nghe quen quen?)

Hãy hỏi người của bạn sau khi bạn đưa cho họ xem cái này: “Bạn nghĩ kiểu nào sẽ nhanh hơn, bảo trợ 5 người nghiêm túc và DẠY HỌ CÁCH DẠY, hoặc...?”.



Đột nhiên, câu hỏi sẽ được đặt ra: “Dạy cái gì?”. Câu trả lời: bạn dạy họ những gì bạn học được từ cuốn sách này – 10 Bài Học

Trên Chiếc Khăn Ăn. Họ cần phải hiểu cả 10 bài. Nhưng 4 bài đầu tiên cũng tạm đủ.

Dạy họ rằng $2 \times 2 = 4$, và vì sao người ta thất bại, v.v... Bạn nghĩ xem mình mất bao lâu để bảo trợ 130 người? Bao nhiêu người đầu tiên sẽ ra đi khi bạn bảo trợ đến người thứ 130? Bạn sẽ nhận ra rằng bạn mất họ rất nhanh. Tuy nhiên bạn sẽ phát hiện ra rằng tỉ lệ còn lại của 780 người trong Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 1 là khá cao.

Một khi bạn cho người bán hàng xem điều này và người bán hàng hiểu được, họ sẽ nói: “Ồ há, bây giờ thì tôi hiểu tôi phải làm gì...” và họ sẽ đi thực hiện điều đó.

CẢN TRỌNG: Bạn phải kiểm họ lại. Bởi vì họ chưa hiểu được những gì chúng ta vừa học được từ chương này, hầu hết mọi người trong Tiếp Thị Mạng Lưới đều khuyến khích người của họ rời bỏ sự nghiệp này! Họ bảo trợ một người, thế rồi nhà phân phối này sẽ trở lại và nói: “A, tuần qua tôi bảo trợ được 5 người!”. Bạn vỗ vai họ và bảo “Tuyệt vời!”. Tuần tiếp theo họ ký hợp đồng với 5 người nữa. Chuyện gì xảy ra với 5 người của tuần trước? Họ đi rồi!

Nếu hiểu được “Triệu chứng Người Bán Hàng Thất Bại”, bạn có thể vẫn khuyến khích họ, nhưng đồng thời phải nhấn mạnh rằng **GIÚP 5 NGƯỜI BẠN VỪA BẢO TRỢ KHỎI NGHIỆP** là rất **QUAN TRỌNG**.

Sau khi tôi bảo trợ một người, việc đi cùng họ và **GIÚP HỌ BẢO TRỢ** người khác quan trọng hơn việc tôi tự

mình đi tìm người cho tôi. Tôi không thể nói thêm nữa về vấn đề này tại đây. Các bạn sẽ gặp lại vấn đề này sau vài chương nữa.

Trong 10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn, 4 bài học đầu tiên là TIÊN QUYẾT. Nếu bạn không có thời gian học hết, chí ít cũng phải bắt đầu với bài số 1 và số 2. (Chương 2 và 3). Bạn có thể trình bày với người khác, tùy thuộc vào công phu chuẩn bị của bạn, gói gọn trong 5 đến 10 phút, sau khi bạn đã thực tập trước. Ở một trong những chương trình mà tôi tham gia, tôi bảo trợ một người bạn tên là Carl. Carl kể về việc bảo trợ con gái của ông sống tại Tennessee, và cô ấy quen biết mọi người trong thị trấn. Tôi đã nói chuyện với Carl trên điện thoại và cho ông biết rằng tôi nghĩ đây là điều tuyệt vời. Tôi cũng ngay lập tức bảo ông rằng tôi cần cho ông biết một số điều để ông nói lại với con gái mình. Tôi bảo ông lấy một mẫu giấy và một cây viết chì, rồi viết ra $2 \times 2 = 4$, và cứ thế tiếp tục. Tôi hướng dẫn ông ngay lập tức gọi điện cho con gái và chỉ ra các sai lầm để giúp cô ấy tránh đi nhầm đường. Ông đã gọi con gái, và việc này đã rất tốt cho cả hai bố con họ.

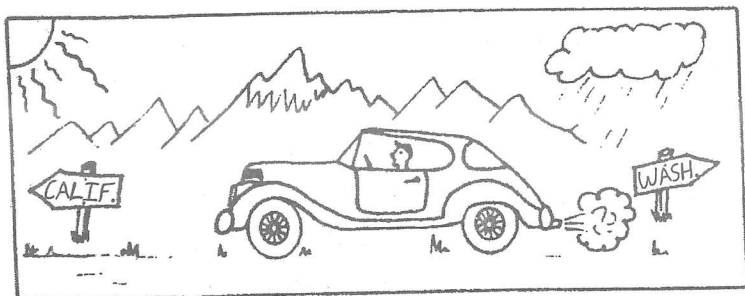
This image shows a single page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears slightly aged or off-white. There is no handwriting or other markings on the page.

CHƯƠNG 4

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 3 "Bốn Việc Bạn Phải Làm"

TRONG BÀI HỌC ĐẦU TIÊN, chúng tôi cho bạn biết một số việc cần làm, và trong bài học số 2, chúng tôi cho bạn biết một số việc không nên làm, khi bạn đào sâu trong tổ chức của mình. Trong Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn này, chúng tôi sẽ cho bạn biết bốn thứ bạn **PHẢI LÀM** để có thể thành công trong lĩnh vực này. Bốn thứ đó mang tính **TIÊN QUYẾT!**

Những ai trong Tiếp Thị Mạng Lưới có thể kiếm được 200.000 mỗi năm (hoặc nhiều hơn), đều **ĐÃ LÀM** và **ĐANG LÀM** bốn thứ này.



Để giúp bạn nhớ được chúng, chúng tôi liên tưởng bài học với một câu chuyện bạn có thể kể lại cho người của mình. Họ không chỉ có thể hiểu được vấn đề mà còn có thể NHỚ những “Việc phải làm” này nữa.

Câu chuyện bắt đầu như thế này: “Hãy tưởng tượng bạn cùng gia đình đi nghỉ, đang trên một chuyến xe rời khỏi Washington đầy mưa (thực ra thì cũng không tệ như nhiều người vẫn nghĩ) và lái đến California đầy nắng. Bầu trời đầy nắng ở California tượng trưng cho việc chúng ta đã đạt đến đỉnh điểm của chương trình mà chúng ta tham gia. Khi đến nơi, bạn đã THÀNH CÔNG – đã lên đến ĐỈNH VINH QUANG!



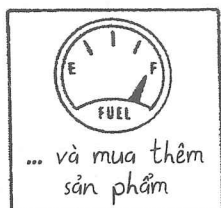
Việc ĐẦU TIÊN bạn cần làm là LÊN XE và KHỎI ĐỘNG. Không ai trong Tiếp Thị Mạng Lưới có thể kiếm được tiền mà không khởi động. Số tiền mà bạn cần để khởi động tùy thuộc vào công ty và chương trình bạn chọn để làm phương tiện cho chuyến hành trình của mình. Nó có thể dao động từ không đồng đến 20, 45, 100, 200, hoặc thậm chí 500 đôla hay hơn nữa.

Việc THỨ HAI bạn cần làm trên chuyến hành trình này là nạp XĂNG và GAS. Trên đường lên đến đỉnh (California), bạn sẽ sử dụng hết xăng và dầu (Sản phẩm), và bạn cần sản phẩm thay thế. Tiếp Thị Mạng Lưới



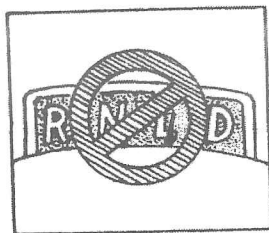
có hiệu quả với sản phẩm nào **CÓ THỂ TIÊU DÙNG ĐƯỢC**. Bạn sẽ dùng hết sản phẩm và mua lại, mua nữa, mua nữa. **CHÍNH BẠN** phải sử dụng sản phẩm của công ty mình làm đại diện.

Hãy nhớ, như chúng tôi đã chỉ cho bạn trong Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn số 1, rằng với 780 nhà phân phối, bất kể công ty bạn tham gia là công ty nào, bạn đều có quy mô rất lớn. Một cách tự nhiên bạn sẽ nhận ra lợi thế của việc



xây dựng doanh nghiệp với một phương tiện có thể tiêu thụ sản phẩm. Hầu hết các công ty Tiếp Thị Mạng Lưới đều trong nhóm này. Các sản phẩm không tiêu dùng thường được tiếp thị thông qua hình thức bán lẻ hoặc bán trực tiếp, nhưng không phải lúc nào cũng vậy.

Một kết quả khác nữa của việc chính bạn dùng sản phẩm là bạn cũng sẽ thấy thích thú với các sản phẩm đó. Thay vì bỏ cả đồng tiền vào quảng cáo, các công ty Tiếp Thị Mạng Lưới chi tiền vào phát triển sản phẩm, và kết quả thường là các sản phẩm chất lượng cao hơn so với các sản phẩm thông thường trong các cửa hàng.

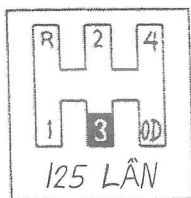
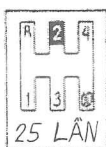
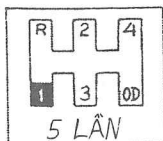


Việc **THỨ BA** bạn cần làm là sang số **CAO HON**. Tất nhiên bạn có thể nhận ra rằng không ai có thể ngay từ đầu đã để số lớn mà chạy. Chúng ta đều bắt đầu với

số không. (Tiện đây, hãy lưu ý rằng chúng ta không đi bằng xe “số tự động”.) Chúng ta có thể đang ngồi trong một chiếc xe, vẫn trên đường cao tốc, chìa khóa đã bật và động cơ đang tua nhanh, nhưng nếu không ra khỏi số không, chúng ta sẽ không bao giờ đến được California – cũng như bất kỳ chỗ nào.



Để sang số, bạn phải bảo trợ người khác vào doanh nghiệp của mình. Khi bạn bảo trợ được một người, bạn đang ở SỐ 1. Tôi tin rằng bạn nên sang số 1 năm lần, với 5 NGƯỜI NGHIÊM TÚC. Trong các bài học tiếp theo, tôi sẽ cho các bạn biết làm thế nào để xác định người nào là nghiêm túc. Bạn cũng muốn 5 người này cùng cài số. Bạn DẠY họ cách bảo trợ người khác. Khi mỗi người trong số 5 người này vào số 1 năm lần, bạn sẽ có 25 lần vào số 2.

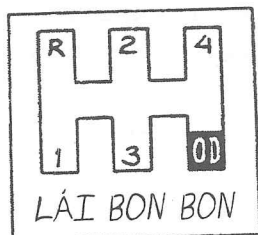


Hãy dạy 5 người của bạn cách dạy 5 người của họ vào số 1 năm lần. Bây giờ mỗi người trong họ đã có 25 lần vào số 2, và điều này giúp bạn 125 lần sang số 3. Khi bạn có ba tầng nhà phân phối trong tổ chức, bạn đang ở SỐ 3.

Bạn có từng để ý xe chạy ở số 4 êm như thế nào không? Tổ chức của bạn cũng vậy thôi! Bạn muốn vào SỐ CAO (SỐ 4) càng sớm càng tốt. Khi tầng thứ nhất của bạn ở tầng 3, bạn sẽ ở SỐ 4.

Tất nhiên là bạn muốn người của bạn cũng ở số CAO hoặc SỐ 4, và khi họ đạt được điều đó, bạn BON BON TRÊN ĐƯỜNG.

Làm thế nào để bạn có thể LÁI BON BON? Đơn giản BẠN chỉ cần GIÚP DẠY người bạn bảo trợ giúp người của họ vào SỐ 3, điều này sẽ làm cho họ vào số 4, và bạn LÁI BON BON.



Việc THỨ TƯ là trên đường đến California, bạn hãy tận dụng thời gian CHIA SẺ sản phẩm của mình với những người cùng đi với bạn. Hãy cho họ trải nghiệm lợi ích của sản phẩm. Khi họ muốn biết chỗ mua,... hãy đoán xem khi đó bạn sẽ làm gì? Vậy nên hãy chia sẻ với bạn bè. Chỉ cần vài người, đây là phần bán lẻ trong việc kinh doanh của bạn.

Tại điểm này, điều quan trọng cần lưu ý là chúng ta đã đi qua Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn 1, và 2. Bây giờ ở bài số 3, chúng tôi đã cho các bạn biết BỐN ĐIỀU PHẢI LÀM để đạt được thành công. Chúng tôi chưa một lần nào nói rằng các bạn PHẢI ra ngoài và BÁN HÀNG, mà chỉ nói bạn chia sẻ sản phẩm với bạn bè. Bạn thậm chí có thể chia sẻ với người lạ. Khi họ thấy lợi ích của sản phẩm và kế hoạch kinh doanh của bạn, họ có thể là NHỮNG NGƯỜI BẠN MỚI.

Chúng ta cũng không cần một lượng khách hàng quá

lớn... giả sử 10 người, hoặc thậm chí ít hơn. Nếu tất cả những gì bạn có chỉ là 10 khách hàng... tốt thôi! Điều đó có nghĩa rằng việc số 4 chỉ là một phần nhỏ. Cho nên nếu che việc số 4 lại, bạn vẫn có thể đến được California bằng cách làm ba việc kia.



TUY NHIÊN HÃY LƯU Ý: Nếu bạn không làm việc số 3 (Sang số LỚN), nhưng làm rất nhiều việc số 4, bạn sẽ không bao giờ ra khỏi đường chạy. (Đây là điều những người bán hàng làm.) Một khi hiểu được điều này và kết nối với các bài học 1 và 2, bạn đã bắt đầu có thái độ đúng đắn trong Tiếp Thị Mạng Lưới.

Hãy bắt đầu từ ô vuông đầu tiên với người mới, ngay từ đầu cần tạo tiềm thức cho anh ta về con số "5". Tất

cả những việc cần làm là tìm 5 người nghiêm túc với ngành kinh doanh này.

Khi bạn gặp người khác và hỏi họ dạo này thế nào, họ thường nói: “Chán, tôi chả gặp được người nào muốn đi bán hàng”. Lại từ “bán hàng” đó nữa! ĐỪNG TÌM người muốn bán



hàng! HÃY ĐI TÌM người muốn kiếm thêm thu nhập từ 600, 1.200, hoặc 1.500 đôla mỗi tháng mà không phải “đi làm” mỗi ngày. Bạn hoặc họ có biết người nào như vậy không? Câu trả lời của bạn và của tôi đều giống nhau, sẽ là: “Ồ, mọi người!”. Đó mới là người mà bạn tìm, vì mọi người đều thích loại thu nhập đó.

Hãy đơn giản giúp họ hiểu rằng mỗi tuần chỉ cần bỏ ra 5 đến 10 giờ rảnh rỗi để xây dựng một doanh nghiệp. Và bạn sẽ vội hỏi: “Điều đó có vấn đề gì đâu?”.

Đôi khi người ta tham gia vào các chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới và nghĩ rằng họ sẽ tự nhiên có tất cả, chỉ cần đăng ký thôi. Không hề! Hãy nhớ rằng chiếc xe chúng ta đang đi đến California KHÔNG CÓ SỐ TỰ ĐỘNG.

Tôi biết, và biết rõ rằng các sinh viên đến trường học để lấy một tấm bằng, và tất nhiên ở đây chẳng có gì sai trái. Có lẽ bạn cũng là một trong số đó. Bạn đi học mỗi ngày. Bạn học ngày học đêm, tuần này sang tuần nọ, suốt NHIỀU NĂM LIỀN. Và rồi cuối cùng khi tốt nghiệp, bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền?

Vậy nên hãy bỏ ra 5 đến 10 giờ mỗi tuần để HỌC 10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn và bất kỳ điều gì bạn có thể học được về công ty Tiếp Thị Mạng Lưới mà bạn đang làm đại diện. Khi đã học và hiểu được rồi, bạn có thể dạy lại 10 bài học đó cho người khác. Cuốn sách bạn đọc ngày hôm nay là chìa khóa thành công của bạn ngày mai.

Chúng tôi không muốn bạn lo lắng về việc mình không thể dạy người khác những gì mình học từ cuốn sách này. Hiển nhiên rồi, đây có lẽ là lần đầu tiên bạn đọc hoặc nghe về các khái niệm này, nên chúng tôi cũng không mong bạn biết tất cả và đủ hiểu biết để đi dạy người khác. Nhưng thực ra thì bạn cũng KHÔNG CẦN LÀM VẬY!

Hãy nhớ rằng để tham gia vào Tiếp Thị Mạng Lưới, bạn phải có một NGƯỜI BẢO TRỢ. Nếu người bảo trợ của bạn là một “người bảo trợ” THẬT SỰ, người đó sẽ giúp bạn tìm ra 5 người nghiêm túc. Hãy nhớ rằng đây là MỐI QUAN HỆ GIÚP ĐỠ. Trong quá trình giảng giải về các Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn cho bạn của bạn tại các cuộc gặp (một-đối-một hoặc trong nhóm), người bảo trợ của bạn cũng đang đào tạo bạn.

Chúng tôi cũng đề nghị bạn đặt ra mục tiêu cho chính mình. Khi leo được khoảng 20% các nấc thang trong chương trình của mình, bạn có lẽ đã BIẾT và HIỂU 10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn. Trước lúc đi được $\frac{3}{4}$ đoạn đường, bạn đã phải biết cách DẠY người khác. Khi đến hoặc gần đến đỉnh, bạn sẽ có khả năng DẠY cho người

của mình DẠY người khác. Thật là hữu ích khi sau một thời gian ngắn bạn đã trở nên THÀNH THẠO.

Cùng với cuốn sách này và/hoặc đĩa CD của cùng chủ đề, bạn có thể ngồi xuống vừa đọc vừa nghiên cứu, hoặc lắng nghe đĩa CD nhiều lần. Nếu bạn được giao “bài tập” cho những phần nêu trên, bạn sẽ phải nhai đi nhai lại các tài liệu này từ 5, 6 đến 10 lần, và một năm sau, bạn có thể kiếm được 2, 3, 4, hoặc thậm chí 6 NGÀN ĐÔLA MỖI THÁNG. Có đáng để bỏ ra 5 đến 10 tiếng đồng hồ mỗi tuần không?

Bây giờ bạn phải thừa nhận rằng đây là một cách “đến trường” hiệu quả, đúng không? Hãy xem xét các cuốn giáo trình ở trường đại học và đọc nội dung: chúng đâu tạo ra thu nhập kiểu đó cho bạn!

Chào mừng đến với trường đại học Tiếp Thị Mạng Lưới!

BỐN VIỆC BẠN PHẢI LÀM

1. Lên xe – Khởi động
2. Dùng sản phẩm
3. Sang số lớn
4. Chia sẻ với bạn bè (bán lẻ)

GHI CHÚ

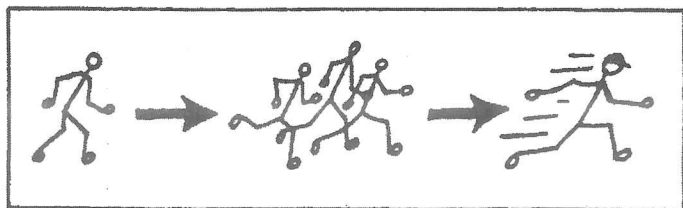
This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be from a notebook or a set of legal pads. There is no handwriting or other markings on the page.

CHƯƠNG 5

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 4 Đào Sâu Xuống Tận Nền Đá Cứng

SỰ NẢN LÒNG là một trong những vấn đề ngăn trở nhà phân phối mà bạn vừa bảo trợ nếu bạn không thể tạo cho họ ấn tượng về tầm quan trọng của việc XUẤT PHÁT. Đó là lý do chúng tôi nhấn mạnh rằng họ sẽ không BẮT ĐẦU ĐẾM những-tháng-họ-đã-tham-gia cho đến khi họ trải qua hết những THÁNG ĐÀO TẠO hoặc Thời kỳ Đào tạo kéo dài bất kể bao lâu miễn là họ cần.

Thời gian đầu khi mới tham gia vào một tổ chức Tiếp Thị Mạng Lưới, họ thường không TIẾN LÊN. Họ nhìn người lãnh đạo chạy trước mình một đoạn xa, cảm thấy nản và nghĩ họ sẽ không bao giờ đuổi kịp.



Hãy vẽ một bức tranh của một cuộc chạy đua. Lưu ý mũi tên chỉ vận động viên cố gắng bắt kịp đám đông, và

vận động viên đang thậm chí chạy **THẬT NHANH** để vượt xa đám đông. (Có thể sẽ dễ hơn nếu bạn vẽ những vòng tròn để minh họa điều này.) Bạn có còn nhớ giờ thể dục ở trường khi phải chạy “hết vòng này đến vòng khác”? Người ta sẽ chạy nhanh hơn để có thể dẫn đầu đám đông chứ không phải để đuổi theo nó. Bởi vì ở đây không có “Vạch Đích”, ai cũng có thể là người chiến thắng. Tôi từng nhận được lời răn của một vị mục sư và luôn treo nó trên tường. Nó như sau:

“NGƯỜI THẤT BẠI DUY NHẤT LÀ NGƯỜI BỎ CUỘC”

Nhưng dù sao, để chạy tốt trong một cuộc đua, chúng ta phải luyện tập. Khi bạn bảo trợ một người, hãy giúp cho họ hiểu rằng 2–6 tuần đầu tiên trong sự nghiệp này là thời gian đào tạo. Tháng kế tiếp mới là tháng bắt đầu.

Tất cả những gì họ đọc, nghe, những buổi hội thảo họ tham dự, họp mặt với người bảo trợ và người khác, sản phẩm họ dùng thử, và sản phẩm họ bán ra – tất cả những sự **ĐÀO TẠO** này nhằm trang bị cho họ một **SỰ KHỞI ĐẦU** vào **THÁNG BẮT ĐẦU** trong sự nghiệp, còn được gọi là **THÁNG KẾ TIẾP**. Khi tháng kế tiếp đến, nếu họ vẫn chưa thật sự nghiêm túc với sự nghiệp này, hãy xem như họ vẫn còn trong **THÁNG ĐÀO TẠO**, hoặc thời kỳ đào tạo. Đừng khiến họ phải đếm tháng đếm ngày cho đến khi họ sẵn sàng nghiêm túc. Bằng cách đó, cuối cùng khi họ bắt đầu nghiêm túc thật, họ sẽ được “làm nóng” trước

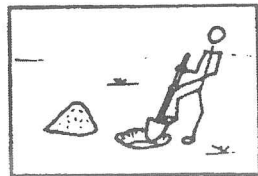
cuộc đua để có thể thắng tiến đến bước XUẤT PHÁT và ĐUA NHANH HƠN.

Một trong những lợi ích chính của những Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn này là khi bạn chia sẻ với các nhà phân phối và các đối tác tiềm năng, cùng với chương trình huấn luyện, những bài học này thường sẽ trở thành NỘI LỰC THỨC ĐẨY. Mỗi lần tôi trình bày bài “2x2 bằng 4”, tôi lại cảm thấy rất hứng khởi về những gì có thể đạt được trong Tiếp Thị Mạng Lưới.

Một khi bạn đã đọc, đã nghiên cứu và đã hiểu những gì tôi sắp chỉ cho bạn trong những trang tiếp theo, bạn sẽ hào hứng mỗi khi nhìn thấy một tòa cao ốc văn phòng mới đang mọc lên.

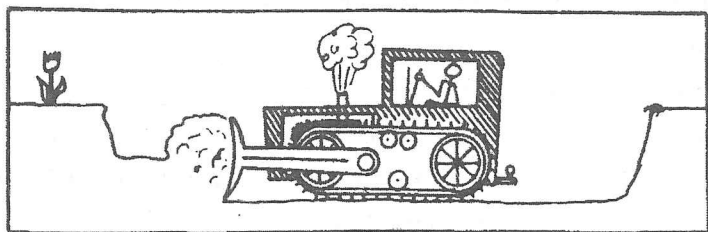
Hãy lưu ý rằng khi việc thi công vừa mới bắt đầu, có vẻ như phải mất nhiều tháng, và gần như không biết đến khi nào bạn mới có thể thấy nó nhú lên khỏi mặt đất. Nhưng một khi nó lên khỏi mặt đất rồi, dường như cứ mỗi tuần lại có một tầng hoàn chỉnh – nó phát triển rất NHANH!

Hãy xem tòa cao ốc văn phòng đó là tổ chức của chính bạn vào MỘT NGÀY NÀO ĐÓ, và nghĩ xem bạn phải làm gì để có nó.



Khi bắt đầu bảo trợ 5 người đầu tiên, bạn bắt đầu đào những nhát đầu tiên với một cái XÈNG và một cái THUỔNG.

Nhưng hãy lưu ý rằng khi bạn đào sâu xuống đến tầng thứ hai bằng cách dạy cho người của mình cách bảo trợ, bạn đã có 25 người, và bạn đã có XE ỦI ĐẤT.

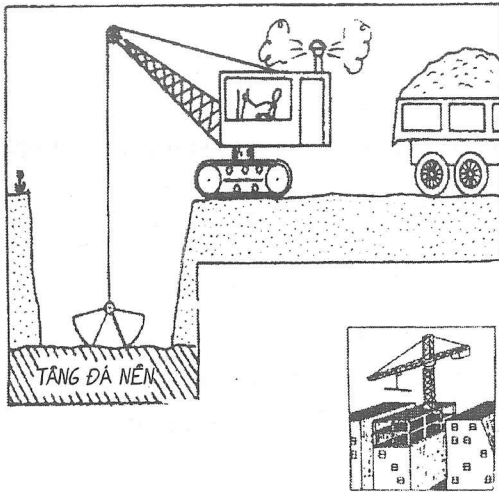


Khi bạn dạy người của mình cách dạy người của họ bảo trợ, bạn đang tiến đến nền đá cứng và bạn bắt đầu tăng tốc với MÁY XÚC! Khi bạn bắt đầu nhìn thấy 125 người ở tầng thứ 3, bạn đã đến TẦNG ĐÁ NỀN.

Và bây giờ bạn có thể bắt đầu đi lên được rồi. Khi đã xuống ÂM BỐN TẦNG trong tổ chức của mình, điều này có nghĩa là bạn bắt đầu “trở nên vô hình,” và tòa nhà của bạn sẽ vươn cao nhanh chóng.

Vậy nên nếu bạn đã tham gia vào lĩnh vực này vài tháng mà chưa thấy điều gì xảy ra, đừng nản lòng. Vấn đề là nền móng còn đang được thi công. Cũng giống như nhà đầu tư vàng nọ đã bỏ ra nhiều tháng trời đào sâu một mỏ vàng, cuối cùng lại từ bỏ khi chỉ còn cách mạch vàng 15cm.

Một lần nữa, hãy quay trở lại với người bán hàng. Đó là những gì đã xảy ra với họ. Họ chuyển sang thứ khác



ngay trước khi họ đào đến tầng đá nền và kịp nhìn doanh nghiệp của mình đi lên. Bạn đừng mong thấy được các kết quả hữu hình trước khi đạt đến 4-tầng-sâu. Điều này không nhất thiết nghĩa là bạn phải đạt đến 5-tầng-sâu VÀ 4-tầng-sâu. Nếu bất kỳ tuyến nào của bạn đạt đến tầng thứ 4 thì có nghĩa là bạn đang bắt đầu xây trệt và đã trở nên vô hình.



Hình trên là minh họa cho nền móng của anh bạn bảo trợ 130 người. Lưu ý rằng họ vẫn chưa đào đến tầng đá nền thậm chí ngay cả khi mỗi người trong bọn họ đã bảo trợ được 5 người “sử-dụng-sản-phẩm” hoặc “người-mua-sĩ” và có nhóm lên đến 780 người. Thiếu đi một nền móng vững chắc trên tầng đá nền, tòa nhà không thể lên cao, mà có lên cao cũng sẽ sụp đổ.

Liên kết chuyện này với chuyến đi đến California, người bảo trợ 130 người phải vào số 1 nhiều lần. Nếu mỗi người trong số đó đều bảo trợ 5 người, anh ta không khi nào có thể sang được số 2!

Hãy học những Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn này và áp dụng! Bạn sẽ không bị mắc kẹt trong Số 2. Hãy xây móng sâu, tận tầng đá nền, và bạn sẽ đạt Số LỚN!

Khi chúng tôi đi đến Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 9 (Chương 10) về Động Cơ và Thái Độ, và các bài học khác, bạn sẽ hiểu cận kề vì sao ĐÀO SÂU lại quan trọng. Trước khi sang bài số 5, tôi muốn nhắc rằng bạn nên giải thích cho đối tác của mình bốn bài học đầu tiên CÀNG SỚM CÀNG TỐT. Các bài học sau đây có thể bắt đầu lúc nào cũng được, sau khi người của bạn bắt đầu bảo trợ người mới.

[illegible]

CHƯƠNG 6

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 5 Những Con Tàu Trên Biển

Giờ đây BẠN đã ở trong ngành kinh doanh này được một tuần, hai tuần, một tháng, hoặc bất kể bao lâu trước khi quyết định mình sẽ nghiêm túc và bắt đầu PHÁT TRIỂN. Đến lúc này bạn cũng đã bảo trợ một số người. Bài học tiếp theo đây sẽ vui hơn nếu học với nhiều người, hơn là một-đối-một.

Hầu hết mọi người đều từng nghe câu này: “Khi tàu thủy cập bến...”^(*). Tôi nhớ có người bị quan lập tức xỏ xiên: “Vì luôn gặp vận xui, nên khi tàu thủy cập bến, tôi lại toàn ở nhà ga hoặc sân bay thôi.”

Trong Tiếp Thị Mạng Lưới, con tàu của bạn thật sự có thể đang cập bến! Nếu bạn học và áp dụng các Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn này, bạn sẽ có mặt ở cầu tàu khi tàu cập bến.

Thỉnh thoảng tôi hỏi một số người liệu họ có thể có

* Nguyên văn: “When my ship comes in...”. Nghĩa bóng của thành ngữ này là “Khi nào tôi phát đạt...”. (BTV)

một người bà con xa thất lạc lâu ngày, nay đang hấp hối và để lại cho họ một gia tài chẳng. Thực tế là chẳng mấy ai có được cơ hội đó. Hầu hết mọi người đều không có cơ hội đón con tàu của mình. Tuy nhiên, trong Tiếp Thị Mạng Lưới, họ CÓ THỂ.

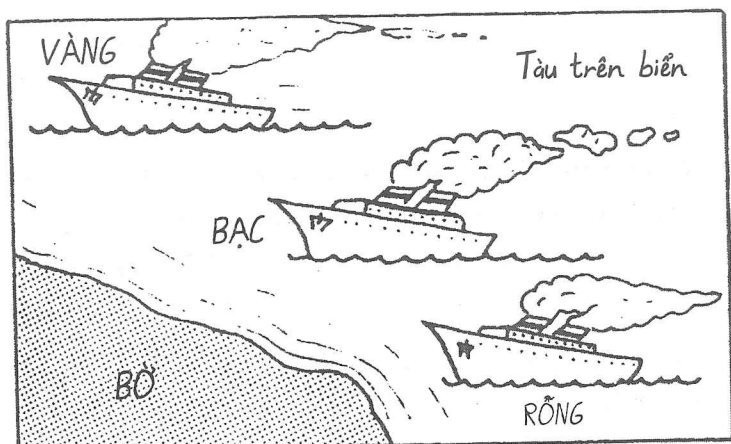
Đây là một trong những lý do mà tôi rất hứng khởi với Tiếp Thị Mạng Lưới. Khi bạn nói chuyện với người khác, bạn có thể cho người ta HY VỌNG – hy vọng họ không phải làm việc cho một công ty nào đó suốt 30 đến 40 năm nữa để có thể lãnh tiền trợ cấp và nghỉ hưu. Bạn có bao giờ để ý rằng người ta phải làm việc trong vòng 30 đến 40 năm, để rồi họ có thể nghỉ ngơi và “tìm hiểu thế giới,” nhưng khi đó họ chỉ có thể sống dựa vào thu nhập chỉ bằng một nửa?

Nhiều người không dám xây dựng sự nghiệp cho riêng mình. Tuy nhiên Tiếp Thị Mạng Lưới sẽ cho họ cơ hội tham gia và thử nghiệm mà không làm xáo trộn nguồn sống hiện tại của họ.

Bây giờ tôi sẽ chỉ cho bạn cách để con tàu của bạn CẬP BẾN. Điều này nghĩa là bạn đã lên đến đỉnh của bất kể tổ chức Tiếp Thị Mạng Lưới nào mà bạn tình cờ tham gia.

Khi con tàu của bạn đến, bạn sẽ “hái ra tiền” bất kể loại hàng hóa nó chở theo là gì.

Khi nói điều này với đối tác, tôi vẽ ba con tàu trên biển. Bên một cạnh hoặc phía dưới của chiếc khăn ăn, bạn vẽ “bờ biển” – là nơi chúng ta đứng đợi con tàu cập bến.



Đặt tên con tàu đầu tiên là “VÀNG,” tàu thứ hai là “BẠC,” và tàu thứ ba là “RỒNG”.

Con tàu tượng trưng cho con người trong tổ chức của bạn, bất kể bạn trực tiếp bảo trợ họ hay không. Họ có thể ở bất kỳ đâu trong các tuyến dưới của bạn.

Nếu biết rằng mình sẽ “hái ra tiền” từ hàng hóa khi con tàu cập bến, bạn sẽ giúp con tàu nào thả neo đây? Con tàu “VÀNG”? Tất nhiên rồi! Vậy sao hầu hết mọi người lại muốn làm việc với con tàu rồng? Vì hầu hết mọi người đều chưa từng tham gia thứ gì tương tự như vậy bao giờ.

Điểm tương đồng là: Các con tàu “VÀNG” thuộc loại người nghiêm túc đã được bảo trợ và rồi để cho tự lực, vì người bảo trợ cho rằng họ không cần bất kỳ sự giúp đỡ hoặc hướng dẫn nào – họ cứ chạy và sẽ cập bến. Có thể

sẽ cập bến – nhưng thường thì không, nếu thiếu các yếu tố thiết yếu cho một sự thành công, đó là đào sâu chứ không phải đào rộng.

Những con tàu RỒNG là những con tàu đã tham gia chương trình vài tháng và mỗi lần gặp mặt, bạn đều phải thuyết phục họ là công việc SẼ TIẾN TRIỂN. Họ có xu hướng tiêu cực và dễ nản lòng.

Đa số mọi người đều làm việc với các con tàu rồng CHO ĐẾN KHI họ nghe được bài học này. Khi họ hiểu được, họ sẽ bắt đầu làm việc với các con tàu “VÀNG.”

Khi bạn bảo trợ người nào đó vào doanh nghiệp của mình, họ thường là con tàu “BẠC”. Họ sẽ trở thành tàu “VÀNG” hay tàu “RỒNG”, tùy bạn làm việc với họ như thế nào.

Khi nói đến 5 NGƯỜI NGHIÊM TÚC của bạn trong bài học đầu tiên, chúng tôi nói đến 5 CON TÀU VÀNG. Nói đơn giản thế này: bạn càng có nhiều tàu bạc chuyển sang vàng, bạn càng ít phải bảo trợ người để có được 5 người nghiêm túc.

Những điều sau đây giúp bạn xác định một CON TÀU VÀNG hay MỘT NGƯỜI NGHIÊM TÚC:

- 1) Họ KHAO KHÁT HỌC HỎI. Họ gọi cho bạn liên tục và đặt ra nhiều câu hỏi.
- 2) Họ YÊU CẦU GIÚP ĐỠ. Họ muốn bạn đi gặp ai đó để bảo trợ hoặc để đào tạo.

- 3) Họ HỨNG KHỞI VỚI VIỆC KINH DOANH NÀY. Họ đủ hiểu về chương trình để biết rằng nó sẽ có hiệu quả, và điều này làm cho họ hứng khởi!
- 4) Họ có CAM KẾT. Họ mua hàng và SỬ DỤNG SẢN PHẨM, và họ dùng thời gian rảnh để học hỏi bất kỳ điều gì có thể về sản phẩm và cơ hội kinh doanh này.
- 5) Họ có MỤC TIÊU. Mục tiêu là động lực thúc đẩy người ta đạt được điều mình muốn. Không nhất thiết phải được viết ra, (nhưng dù sao cũng chẳng hại gì), miễn là trong tâm trí bạn có một khát khao cụ thể cháy bỏng mà bạn phải đạt được.
- 6) Họ có DANH SÁCH. Danh sách này PHẢI ĐƯỢC VIẾT RA. Lý do phải viết danh sách ra rất đơn giản: bạn có thể thêm vào danh sách bất kỳ lúc nào và bạn sẽ không bỏ sót ai. Có thể bạn đi vào một khu vực mà lâu rồi bạn không đến. Khi đến đó bạn có thể chợt nhớ ra một người quen đang sống hoặc từng sống gần đó. Do LUÔN LUÔN đem theo danh sách (đúng không?), bạn có thể ngay lập tức ghi tên người đó vào danh sách của mình. Vài ngày sau khi bạn suy nghĩ xem nên gọi cho ai, bạn vào danh sách, từ trên xuống dưới, và bạn thấy cái tên đó! Nếu bạn không ghi vào sổ khi người nào đó hiện ra trong đầu mình, có lẽ bạn sẽ không bao giờ nghĩ về người đó lần thứ hai.

7) Gặp người đó sẽ RẤT VUI. Họ mong chờ sự có mặt của bạn, dù vì công việc hay chỉ đến chơi.

8) Họ TÍCH CỰC. Chúng ta đều thích ở cạnh những người có suy nghĩ tích cực, vì nó sẽ lan truyền!

Danh sách còn có thể dài hơn nữa về những điều giúp phân biệt một con tàu vàng.

Về cơ bản, sự khác nhau giữa một con tàu BẠC và một con tàu VÀNG là con tàu bạc sống trong môi trường này chưa đủ lâu để có thể hiểu đủ và trở nên nghiêm túc với ngành kinh doanh này.

Tôi muốn bạn nhận thức BA TỪ QUAN TRỌNG. Chỉ cần hiểu ba từ này, bạn sẽ hiểu vì sao các chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới có hiệu quả. Những từ đó là:



#1-GIỚI THIỆU

#2-THAM GIA

#3-NÂNG CẤP

Việc đầu tiên bạn cần làm là GIỚI THIỆU sự nghiệp này với người mới. Một khi bạn đã cho người đó biết mọi điều, hãy đề nghị người đó THAM GIA. Một khi đã tham gia thì họ sẽ suy nghĩ xem mình thu được gì từ chương trình này và sẽ tự động NÂNG CẤP.

Hãy GIỚI THIỆU họ với chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới bằng cách giải thích các phương pháp khác nhau

(Bán lẻ, Bán Hàng Trực Tiếp, và Tiếp Thị Mạng Lưới) trong việc lưu chuyển hàng hóa và nêu ra bài học Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 1, “2x2 bằng 4” (Chương 2).

Hãy khuyên họ THAM GIA bằng cách đưa họ vào chuyến đi đến California với Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 2 (Chương 4).

Sự NÂNG CẤP sẽ xảy ra tự nhiên một khi họ hiểu và sử dụng được 10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn và đưa tầm nhìn của họ lên đến đỉnh cao.

Điều quan trọng là khi bạn gọi điện hoặc đến thăm, đối tác của bạn hiểu rằng bạn gọi ĐỂ GIÚP ĐỠ chứ không phải để THỨC ÉP họ.

Quay lại những người thuộc loại con tàu rỗng: Khi bạn gọi vì muốn giúp họ, bạn có cảm giác rằng họ không thật sự vui vẻ nói chuyện với bạn. Điều này cho thấy rằng họ cảm thấy bạn đang huênh hoang và làm họ bức bối. Khi bạn gọi cho những “con tàu rỗng,” họ nghĩ rằng bạn đang ép họ.

Trong khi đó, nếu bạn gọi cho một con tàu vàng, họ hiểu rằng bạn gọi vì bạn muốn giúp họ, và bạn sẽ nhận ra điều này trong giọng nói của họ.

Những “Con tàu rỗng” không có mục tiêu, không có danh sách đối tác tiềm năng, hoàn toàn không nghiêm túc, và trên tất cả, họ thường có khuynh hướng tiêu cực. Họ là những người mà bạn cứ phải chứng minh với họ mọi vấn đề.

Bạn cần ngộ ra rằng khi con tàu rỗng chìm, thì hoặc là nó chìm một mình, hoặc nếu bạn làm việc với tàu rỗng thay vì tàu vàng, nó sẽ kéo bạn chìm theo. Đó là lý do tôi luôn đào tạo người của mình tránh xa các con tàu rỗng và chỉ làm việc với các tàu vàng, hoặc các tàu bạc để giúp họ trở thành các tàu vàng. Hãy dành phần lớn thời gian ở bên các con tàu vàng để giúp họ phát triển tổ chức của họ xuống dưới.

Một lúc nào đó, các con tàu rỗng còn chưa chìm (tức là còn chưa bỏ cuộc), và các con tàu bạc còn chưa biến thành tàu vàng, sẽ nhận thấy bạn đang tiến lên mà không có họ, và họ sẽ gọi cho bạn. Nếu thái độ của ai đó về sự nghiệp này đi xuống, việc cố gắng kiểm hãm quá trình đi xuống này là điều gần như bất khả thi. Gần như bạn cứ để nó chạm đáy. Sau đó, khi nào họ sẵn sàng, HỌ GỌI CHO BẠN, muốn gặp bạn, lên đường, phát triển, bạn sẽ có thể vực họ dậy nhanh chóng. Nhưng nếu bạn mạo hiểm cố nâng họ lên khi họ đang chìm (điều này có nghĩa là làm việc với một con tàu chìm, khi đó là một con tàu rỗng), họ sẽ nhanh chóng kéo bạn chìm theo.

Có một cách giao tiếp khá thú vị giữa bạn với nhà phân phối của bạn. Khi họp mặt, hãy hỏi họ đang làm việc với các con tàu như thế nào: có bao nhiêu Vàng? – bao nhiêu Bạc?...

Một điều quan trọng: ĐỪNG BAO GIỜ, ĐỪNG BAO GIỜ gọi cho một nhà phân phối mới và hỏi họ xem tuần

vừa rồi họ BÁN ĐƯỢC BAO NHIÊU. Nếu làm vậy thì bạn đã phủ định tất cả những gì bạn từng nói với anh ta, vì ngay từ đầu bạn bảo rằng anh ta chẳng phải đi BÁN BUÔN gì hết. Họ chỉ CHIA SẺ với bạn bè, BẢO TRỢ, và XÂY DỰNG một tổ chức mà thôi.

Nếu bạn hỏi họ đã bán được bao nhiêu, phản ứng đầu tiên của họ là bạn chỉ muốn biết mình sẽ kiếm được bao nhiêu tiền từ họ – và có lẽ họ đang nghĩ đúng.

Tiền sẽ tự động đến nếu bạn GIÚP NGƯỜI CỦA BẠN THÀNH CÔNG. Zig Ziglar nói rằng: “Bạn có thể có được mọi thứ mình muốn trên thế giới này, đơn giản chỉ bằng cách GIÚP ĐỦ SỐ NGƯỜI đạt được điều họ muốn.”

Khi bạn muốn nói chuyện với người nào đó trong tổ chức mà bạn bảo trợ trực tiếp, bất cứ khi nào có thể, hãy gọi người nào đó ở tuyến dưới của họ, nói với tuyến dưới này ba điều bốn chuyện để xem bạn có thể giúp họ gặp hoặc nói chuyện với người họ muốn gặp hay không. Sau đó hãy gọi điện cho tầng một của bạn, người bạn thật sự muốn gặp, và điều đầu tiên bạn nói sẽ là bạn vừa mới trò chuyện với một trong những nhà phân phối của anh ta, người đó đang rất hứng khởi, và bạn sẽ đến gặp cả hai người.

Hãy làm cho người của bạn hiểu rằng khi gọi điện, bạn muốn giúp họ, chứ không phải muốn “kiểm tra”.

“Kiểm tra” là việc của Giám Đốc Kinh Doanh trong các công ty Bán Hàng Trực Tiếp, không phải việc của

bạn. Chúng ta không Bán Hàng Trực Tiếp mà chúng ta làm Tiếp Thị Mạng Lưới. Bây giờ chắc bạn đã hiểu rõ sự khác nhau này.

Để kết thúc bài học này, tôi muốn chỉ ra rằng bạn, người đang đọc cuốn sách này, KHÔNG PHẢI là “con tàu rỗng”. Nếu là tàu rỗng, có lẽ bạn đã không đọc. Nếu bạn từng nghĩ mình là “tàu rỗng” trước khi đọc cuốn sách này, bây giờ bạn có lẽ đã trở thành “tàu vàng,” hoặc chí ít cũng là “tàu bạc”, đang đi đúng hướng để biến thành tàu vàng. Tiến lên đi!

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHƯƠNG 7

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn số 6 Hấp Dẫn Bên Thứ Ba

THĂM DÒ là chủ đề của bài học này, bài học này gắn liền với bài “Tàu Trên Biển”. Nói đơn giản hơn, chúng ta gọi là thăm dò cơ hội HẤP DẪN BÊN THỨ BA. Điều quan trọng là tất cả người của bạn đều hiểu HẤP DẪN BÊN THỨ BA là gì và cách làm điều này.

Nó như sau. Nếu tôi biết Carol, tôi SẼ KHÔNG đến gặp cô ấy và hỏi liệu Carol có muốn kiếm thêm thu nhập. Lý do tôi không làm điều này là vì ngay cả khi Carol muốn (hoặc thậm chí cần) kiếm thêm thu nhập, cô ấy vẫn muốn tôi tin rằng tình hình tài chính của cô ấy vẫn ổn và cô ấy có thể sẽ nói: “Không, tôi chẳng hứng thú đâu.”

Điều tôi nên làm là tiếp cận Carol và nói đại khái như: “Carol này, tôi vừa bắt đầu công việc kinh doanh hay lắm, có lẽ cô có thể giúp tôi. Cô có BIẾT AI ĐÓ đang muốn kiếm thêm thu nhập không?” (hoặc “muốn làm thêm công việc thứ hai?”).

Hãy lưu ý về “bên thứ ba” – AI ĐÓ. Tôi hỏi liệu cô ấy có BIẾT AI ĐÓ không.

Hãy thử nghiệm điều này. Với mười người từ lúc này trở đi mà bạn tình cờ gặp, (nhân viên bơm xăng, người bán tạp phẩm, thợ cắt tóc, tạp vụ, ...), hãy hỏi liệu họ có BIẾT AI ĐÓ muốn kiếm thêm thu nhập hay không; chỉ để xem phản ứng của họ. Thái độ nói lên nhiều điều.

Phần lớn họ đều phản ứng như sau: “Việc gì vậy?”. Lý do họ hỏi “Việc gì vậy?” là vì cái người muốn kiếm thêm thu nhập mà HỌ BIẾT là CHÍNH HỌ – họ tìm kiếm thêm thông tin trước khi đưa ra quyết định.

Khi họ hỏi “Việc gì vậy?”, đừng khiến họ quá tò mò. Nhiều người bực mình vì bị kéo đến nhà người khác để ngồi nghe một buổi thuyết trình dài một tiếng rưỡi mà chẳng hiểu vì sao họ đến đó. (Nhiều công ty khuyến nhà phân phối không nói gì hết.) Khi họ hỏi bạn đó là việc gì, hãy nói với họ: “Anh có biết Tiếp Thị Mạng Lưới không?”. Họ có thể nói “Có” hoặc cũng có thể nói “Không”. Nếu họ nói “Có”, hãy hỏi họ biết gì về nó. Hãy nói CHUNG CHUNG với họ về tiếp thị mạng lưới. (Dùng kiến thức trong Chương I – “Giới thiệu về tiếp thị mạng lưới”.) Hãy đưa ra một số điểm chính về đặc trưng và lợi ích chung khi tham gia tiếp thị mạng lưới.

Từ đó, mời họ ngồi xuống (nếu họ vẫn còn muốn nghe) để xem thử CHUONG TRÌNH CỤ THỂ mà bạn đang nói đến là gì. Giải thích cho họ hiểu là sẽ mất khoảng một tiếng đồng hồ để cho họ biết MỌI CHUYỆN. Đừng cố gắng “trút” thông tin lên họ tại một góc phố hoặc khi

họ đang làm việc. Nếu không thể nói cho họ nghe MỌI CHUYỆN, bạn chỉ làm cho họ thêm rối trí. Chỉ đủ thông tin để họ nói “Không” chứ chưa đủ để làm họ nói “Có.”

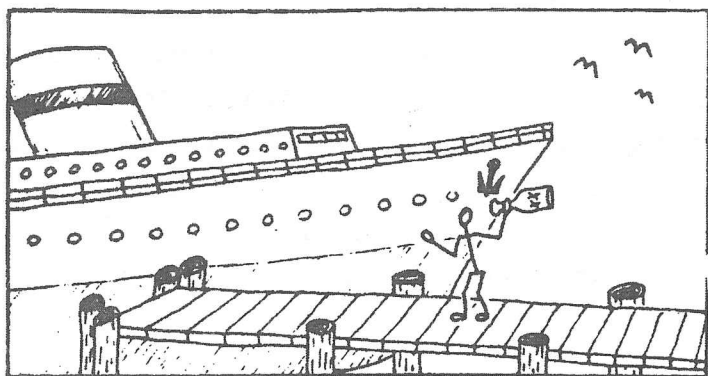
Nếu bạn áp dụng cách đào tạo cho người của mình đúng như những gì đã được thực hiện với bạn, bạn không phải mất công tìm kiếm quá nhiều người. Trong quá trình giúp đỡ những người mà bạn mời tham gia, bạn sẽ tình cờ gặp những người mà bạn muốn nói chuyện. Khi gặp những người này, bạn sẽ muốn nói với họ về Tiếp Thị Mạng Lưới và mời họ tham gia. Nhiều người không dám làm điều này. Những nỗi sợ này là do họ sợ nghe người khác nói “Không” với chương trình của mình. Đây được gọi là “NỖI SỢ BỊ TỪ CHỐI”.

Ví dụ điển hình là buổi khiêu vũ trong trường học. Có một anh chàng lần đầu tiên có mặt tại buổi vũ hội. Anh ta băng ngang căn phòng và mời một cô gái cùng khiêu vũ. Cô gái nói “Không”. Và thế là anh ta quay đi, BỊ TỪ CHỐI, trở về chỗ, không bao giờ mời một cô gái nào nữa cả. Anh ta bị ám ảnh là tất cả mọi người trong phòng đều THẤY anh ta bị từ chối. Không ai muốn bị từ chối cả.

Một tuýp người khác sẽ mời cô gái nhảy, và nếu cô ấy nói “Không”, anh ta sẽ mời cô gái khác, và cô khác... và anh ta khiêu vũ suốt đêm.

Để VƯỢT QUA nỗi sợ bị từ chối, tôi muốn bạn đánh lừa đầu óc của mình một chút để bạn có thể nói chuyện với nhiều người hơn. Để làm được điều này, hãy hình

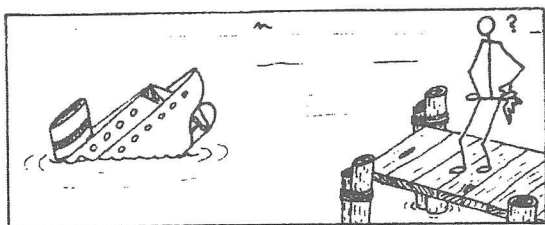
dung bạn đang đứng trên cầu tàu. Nếu bạn đang đợi con tàu CỦA MÌNH cập bến, ít ra trước đó bạn cũng phải cho (chúng) nó ra khơi chứ.



Bạn phải HẠ THỦY nhiều tàu. Nếu chỉ hạ thủy một tàu và nó trở về không thì việc tàu của bạn “cập bến” có lợi ích gì đâu chứ? Hạ thủy càng nhiều tàu, bạn càng có cơ hội đón nhiều tàu trở về và mang theo VÀNG. Các con tàu chở VÀNG là những con tàu bạn nên làm việc chung.

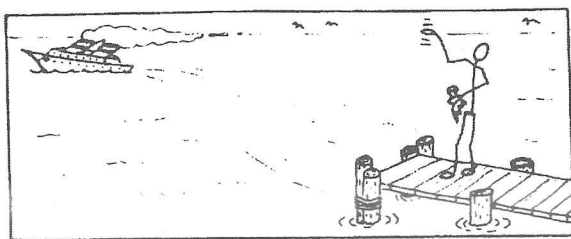
Hầu hết mọi người chưa bao giờ hạ thủy con tàu nào, nên trong tiềm thức của bạn chẳng có gì khiến bạn tổn thương cả. Hãy lưu ý bài hạ thủy. Khi bạn hỏi một người liệu họ có BIẾT AI ĐÓ muốn tặng thêm thu nhập, tức là bạn đã hạ thủy một con tàu. Nếu họ đáp “Không, tôi chẳng biết ai cả”, bạn có thể nói “Ồ, vậy nếu anh/chị tình cờ biết người nào đó, anh/chị vui lòng nói người đó gọi cho tôi nhé?” (Đưa danh thiếp của bạn cho họ.) Và bạn sẽ không bị từ chối.

Chỉ có hai kết quả khi hạ thủy một con tàu: **NỔI** hoặc **CHÌM**.



Nếu nó **CHÌM**, thì đã sao? Bạn vẫn ở trên cầu tàu mà!

Nếu nó **NỔI**, tuyệt vời! Hãy cho nó ra khơi và giúp nó trở về với những khoang đầy vàng.



Sau khi bạn giới thiệu Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn số 5 và 6, họ sẽ bảo với bạn rằng họ muốn trở thành tàu “vàng”. Lý do là vì bạn đã nói với họ rằng bạn chỉ muốn làm việc với **NHỮNG CON TÀU VÀNG**, và họ **MUỐN BẠN LÀM VIỆC VỚI HỌ**. Hãy tận dụng lời mời của họ – nó cũng có lợi cho bạn!

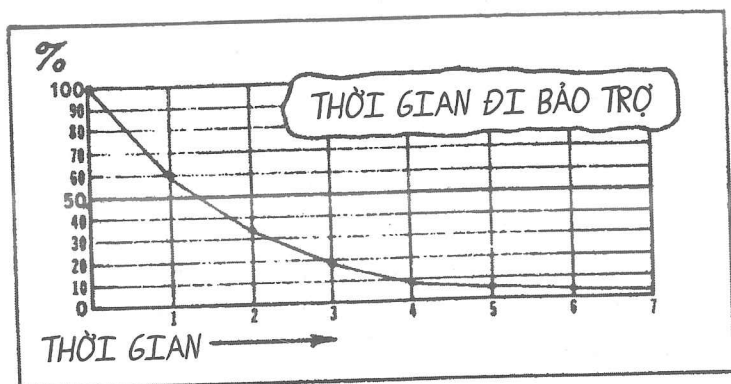
This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears slightly aged or off-white. There is no handwriting or other markings on the page.

CHƯƠNG 8

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn số 7 Đầu Tư Thời Gian Vào Đâu?

Biểu đồ dưới đây cho thấy bạn nên đầu tư thời gian vào đâu. Về cơ bản, lúc đầu, 100% thời gian của bạn nên được dành để đi bảo trợ người mới.

“Nhưng,” bạn thắc mắc, “lẽ nào tôi không cần bỏ thời gian để được đào tạo sao, vì những tuần đầu là THÁNG ĐÀO TẠO của tôi mà?”. Bạn nói đúng. Nhưng hãy nhớ rằng khi người bảo trợ của bạn đang giúp bạn bảo trợ, đó là một phần của việc đào tạo bạn. Thậm chí cả khi người bảo trợ của bạn đang “làm việc”, BẠN cũng được hưởng lợi với tư cách là người bảo trợ.



Trong các chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới, bạn có thể bảo trợ người khác vào tổ chức của mình ngay sau khi bạn được bảo trợ.

Khi lần đầu tiên bạn tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới, sự nghiệp của bạn là CHÍNH BẠN. Nếu bạn muốn sự nghiệp của mình thành công, bây giờ bạn đã biết là phải bảo trợ 5 NGƯỜI NGHIÊM TÚC. Bạn sẽ phải bảo trợ nhiều hơn 5 người để tìm ra 5 người nghiêm túc đó.

Dẫn về sau, thời gian bạn dành ra để bảo trợ người mới sẽ giảm dần. Vì sao? Vì một lúc nào đó bạn đột nhiên tìm thấy 1 người nghiêm túc... rồi 2 người... rồi 3...4... và khi bạn tìm thấy 5 người nghiêm túc, bạn có thể không cần mất thời gian tìm người để bảo trợ. Hãy dành thời gian để DẠY 5 “Con Tàu Vàng” này cách đi bảo trợ. Đồng thời cũng dạy họ cách dạy người của họ cách bảo trợ. Khi họ đào xuống đến tầng thứ 3, hoặc 4, họ đã có đội nhóm và họ không cần bạn nữa, lúc này bạn có thể buông họ ra và dành thời gian đi tìm người nghiêm túc khác và thay thế họ.

Khi bạn có 5 người nghiêm túc, bạn nên dành 95% thời gian làm việc với họ, 2,5% thời gian còn lại để phục vụ những khách hàng do bạn bè của bạn giới thiệu, và 2,5% thời gian còn lại để “gieo hạt”. Bằng cách này, khi một hoặc nhiều người trong 5 người nghiêm túc của bạn đến kỳ “thu hoạch” và không cần bạn “bón phân và tưới nước” nữa, bạn có thể làm việc với những “hạt giống” đã gieo và giúp chúng “nảy mầm”.

Bạn nên hiểu rằng 100% thời gian của mình là dùng để lưu chuyển hàng hóa. Nó là kết quả tất yếu khi làm việc với người của bạn. Đó chính là phần “bán hàng” trong lĩnh vực kinh doanh này, phần mà tôi vẫn thích gọi là “CHIA SẺ”.

This image shows a single page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHƯƠNG 9

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 8 Tiếng Xèo Xèo giúp Bít-tết hết veo!

MỘT TIÊU ĐỀ KHÁC mà tôi hay sử dụng cho bài học này là “Bùng Cháy”. Giả định là bạn đang đi cắm trại. Bạn có để ý rằng nếu tách một thanh củi ra khỏi đám lửa trại, thanh củi đó sẽ tắt. Nếu bạn bỏ nó vào, lửa lại cháy bùng lên. Thế nên nếu chỉ có MỘT THANH CUI thì bạn KHÔNG CÓ GÌ CẢ.

Nếu bạn có HAI THANH CUI, bạn có một ngọn lửa nhỏ.

Khi bạn chụm BA THANH CUI lại với nhau, bạn sẽ có một ngọn lửa lớn.

Nhưng nếu bạn chụm BỐN THANH CUI lại với nhau, ngọn lửa sẽ bùng lên!!

Con người cũng vậy. Lần sau nếu bạn hẹn gặp ai đó cùng với người bảo trợ của mình, ví dụ trong một nhà hàng, và bạn đến trước tiên (đi một mình), hãy để ý xem xung quanh bàn của bạn có (hoặc KHÔNG CÓ) bao nhiêu NĂNG LƯỢNG.



Khi người bảo trợ của bạn đến, và các bạn có hai người, để ý xem bây giờ thì **NĂNG LƯỢNG TĂNG LÊN NHIỀU** thế nào!

Hai người các bạn đến đó để gặp một người, và khi người đó đến, **NĂNG LƯỢNG CÒN TĂNG LÊN NHIỀU HƠN NỮA**.

Và khi người thứ 4 đến, ngọn lửa bùng lên! Chúng tôi thích gọi đó là “Bùng cháy” hoặc “**LỬA XÈO XÈO**”. Chương trình Tiếp Thị Mạng Lưới của bạn là miếng bít-tết, và ai cũng biết là **TIẾNG XÈO XÈO** giúp bít-tết hết veo!

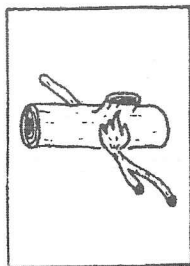
Do đó bạn nên ngồi lại với người bảo trợ của mình và chia sẻ Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn với một hoặc hai người là tuyến dưới của bạn. Hãy làm cho họ “Kêu xèo xèo” và hưng phấn với những điều có thể xảy đến.

Nơi thích hợp để làm điều này là trong nhà hàng. Hãy chọn thời điểm nhà hàng vắng khách nhất, khoảng 10 giờ sáng hoặc 2 giờ chiều. Bạn có thể lập hẳn một lịch làm việc để người của bạn biết trong tuần bạn làm gì, giống như mọi người đều túa ra đi tìm củi để tạo ngọn lửa to.

Nếu bạn mời ai đó đến một “buổi chiên bít-tết” trong khi người này vẫn còn hoài nghi (vẫn còn là một “thanh củi ướt”), và được giới thiệu với một ngọn lửa đang bùng cháy, họ sẽ mau chóng khô đi và sẽ trở thành một phần của ngọn lửa.

Vậy chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn chỉ có một mình, và bạn, một người mới tham gia, phải nói chuyện với một

người đầy hoài nghi? Nó sẽ giống như một thanh củi ướt không đặt vào đâu cả.



Giả sử bạn là một cộng cây, vừa mới bắt đầu công việc. Người bảo trợ của bạn, đã bắt đầu trước bạn một thời gian, là một THANH CỦI. MỘT THANH CỦI và một CỘNG CỦI đủ để tạo nên một NGỌN LỬA. Thêm một người khác vào sẽ khiến ngọn lửa khác đi. Khi đó người bảo trợ của bạn có thể leo lái câu chuyện. Tôi muốn cho Joe biết một chuyện, và nếu tôi trực tiếp nói với Joe, có thể anh ta sẽ không thật sự “nghe” tôi nói. Nhưng nếu tôi nói chuyện đó với Carol, Joe sẽ đồng tai lên nghe... Điều thú vị là khi người ta “nghe lỏm” chuyện gì đó gián tiếp từ người khác thì họ sẽ “nghe” được nhiều hơn so với khi ta nói trực tiếp với họ.

Một lợi ích khác về ngọn lửa to ở nhà hàng: Nó rất giàu năng lượng! Luôn có những người (gọi là “người nghe lỏm”) đồng tai lên nghe chuyện của người khác. Bạn dễ dàng nhận ra họ, đang dựa lưng vào ghế, cố gắng nghe lấy từng lời... HÃY LƯU Ý HỌ, nhiều người trong số này RẤT hứng khởi với điều bạn đang nói. Khi làm việc xong với ngọn lửa bùng bùng của mình, trước khi chia tay, bạn hãy LẮNG VẮNG ở đó vài phút. Hãy cho họ cơ hội tiếp cận bạn. Họ sẽ không đến khi các bạn có bốn người, nhưng khi chỉ có mình bạn ở lại, họ sẽ xuất hiện.

Tôi luôn khởi đầu “ngọn lửa bùng cháy” bằng cách

hỏi người của tôi, ngay khi họ vừa đến, về những điều tốt đẹp mà sản phẩm hoặc tổ chức của họ đã mang lại. Khi gặp nhau, chúng tôi chỉ nói chuyện công việc. Chúng tôi không đến đó để giải quyết các vấn đề của Trung Đông hoặc vấn đề nào đó của thế giới. CHÚNG TA đến đó để chia sẻ các ý tưởng xây dựng sự nghiệp và cách để nói với người khác về doanh nghiệp của mình.

Buổi gặp mặt cần kết thúc bằng những câu chia tay đại loại như “Cứ suy nghĩ nhé. Chuyện này chẳng khó hơn công việc bình thường của anh đâu!”. Điều này hơi mang tính lan truyền, đặc biệt là khi người tham gia vào nhóm của bạn vẫn còn phải làm công việc truyền thống và anh ấy/cô ấy phải đứng lên vì “giờ nghỉ trưa” đã hết. Khi họ quay lại công ty, bạn có thể nói với họ: “Hẹn gặp lại, Nick, nhưng hãy nhớ...” Anh ta có thể ngắt lời bạn: “Ừ, tôi biết mà. Cũng giống như công việc hàng ngày thôi”. Nick sẽ có thêm động lực để mau chóng đạt đến trạng thái đó.

GHI CHÚ

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

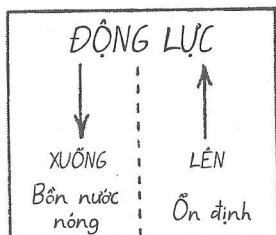
This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be from a notebook or a set of legal pads. There is no handwriting or other markings on the page.

CHƯƠNG 10

Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 9 Động Lực và Thái Độ

MỘT TRONG NHỮNG ĐIỀU QUAN TRỌNG NHẤT của các Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn là ĐỘNG LỰC. Bài học này sẽ giúp bạn hiểu điều gì thúc đẩy người khác. Bạn sẽ học cách làm việc với người của bạn để thúc đẩy họ.

Hãy bắt đầu bằng cách viết ra hai chữ “ĐỘNG LỰC” phía trên cùng của chiếc khăn ăn hoặc chiếc bảng. Sau đó vẽ hai mũi tên, một xuống, một lên, chỉ ra rằng có hai loại động lực: ĐỘNG



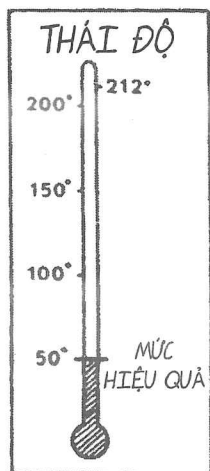
LỰC XUỐNG và ĐỘNG LỰC LÊN. Đặt tên cho hai mũi tên: ĐỘNG LỰC XUỐNG là “bồn nước nóng” và ĐỘNG LỰC LÊN là “Ổn định”.

Tôi sẽ giải thích sau đây. Hầu hết ai trong các bạn cũng đã đến các buổi đại hội khích lệ lớn và cảm thấy mình rất phấn khích và hăng hái thực hiện chương trình của bạn. Và bạn cũng mau chóng nhận ra mình nguội đi sau vài tuần hoặc vài tháng. Khi bạn tắm nước nóng, nước càng nóng thì bạn càng mau nguội.

Tôi đã gặp nhiều người ở các buổi đại hội khích lệ lớn kéo dài ba ngày – và hai tuần sau khi trở về, họ hoàn toàn xuống tinh thần. Vì sao? Trong ba ngày đó họ được lên dây cót, rất hưng phấn – nhưng không ai nói cho họ biết họ sẽ làm Gì và làm NHƯ THẾ NÀO! Đó là lý do họ suy sụp.

Thậm chí đọc cuốn sách này cũng là một dạng “tắm nước nóng”. Dự hội thảo, họp mặt với người bảo trợ, đọc sách, lưu chuyển một ít hàng hóa, tăng cường vốn kiến thức – tất cả những điều này đều là các “bồn nước nóng” hoặc động lực xuống. Nhưng nói vậy không có nghĩa là những điều này không tốt, vì đây là điều cần thiết.

Trước khi đề cập đến ĐỘNG LỰC LÊN, tôi muốn nói về thái độ. Hãy tưởng tượng bạn sắp sửa nói với người khác về sự nghiệp kinh doanh của mình. Người đó chưa



biết gì cả, cho nên thái độ của họ là zero. Để có thể nói chuyện này với họ một cách hiệu quả, bạn cần có thái độ đạt mức 50 độ. Nếu thái độ của bạn chưa đến 50 độ, đừng nói với ai hết, vì họ sẽ chìm bạn xuống.

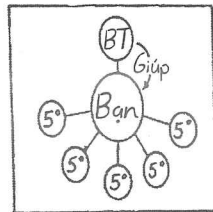
Giả sử người bạn muốn bảo trợ đã nghe bài thuyết trình của bạn. Họ đã ký hợp đồng tham gia. Họ muốn bắt đầu – và họ hào hứng với việc kinh doanh này! Họ sung mãn và đạt 65

độ – họ sắp GIÀU rồi! Trước khi kịp có cơ hội học hỏi, họ đã đi ra ngoài và nói với mọi người. Bởi vì chưa có cơ hội ứng phó với những tiêu cực đầy hoài nghi, chính họ cũng trở nên tiêu cực, thậm chí bởi những người thân và bạn bè gần gũi họ, những người đã từng vỡ mộng làm giàu sau khi ký hợp đồng tham gia với những kẻ chỉ muốn làm giàu từ họ, chứ không phải với người sẵn lòng hoặc có thể giúp đỡ họ xây dựng sự nghiệp – một “người bảo trợ” thật sự, có cam kết giúp đỡ người khác trước khi giúp chính mình.

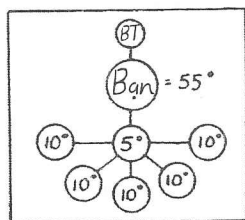
Điều sẽ xảy ra là họ sẽ rơi khỏi mức 50 độ. Bạn ngồi lại với họ, giải quyết các bất bình và các câu hỏi trong đầu họ, để họ phục hồi, có thể lên đến 70 độ. Và lần này họ sẽ giữ vững phong độ lâu hơn một chút trước khi rơi trở về mức 50 độ lần nữa.

CÂU HỎI ĐẶT RA: Làm thế nào để luôn giữ mức thái độ ở vạch 50 MỌI LÚC MỌI NƠI? Nói cách khác, bạn không lên và xuống như con YO-YO, mà bạn phải ỔN ĐỊNH. Cách duy nhất về điều này mà tôi biết đó là ĐỘNG LỰC LÊN – vì ĐỘNG LỰC LÊN là ỔN ĐỊNH.

Sau đây là ĐỘNG LỰC LÊN: Bạn có một người bảo trợ. Người bảo trợ của bạn sẽ giúp bạn bảo trợ người khác CHO BẠN. Chúng ta bắt đầu với 5 người. Hãy lưu ý là khi bảo trợ 5 người, bạn chỉ mới có 25 độ. Tôi nhắc lại một



sai lầm cần tránh: việc bảo trợ nhiều hơn số người bạn có thể cộng tác hiệu quả sẽ khiến bạn tăng thêm 5 độ cho mỗi người để rồi mất người cũng nhanh không kém.

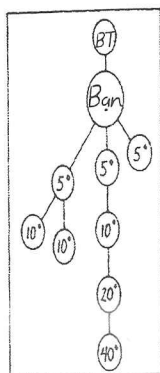


Người bảo trợ của bạn giúp bạn bảo trợ 5 người này, và đến lượt bạn giúp 5 người này bảo trợ 5 người khác, mỗi người 5 độ. 5 độ của họ bằng 10 độ của bạn. Mỗi người ở tầng 2 đáng giá 10 độ với

bạn. LƯU Ý: Nếu bạn chỉ giúp một trong 5 người đó bảo trợ 5 người, điều đó có thể giúp bạn đạt 50 độ.

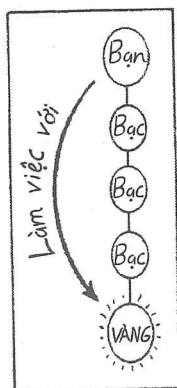
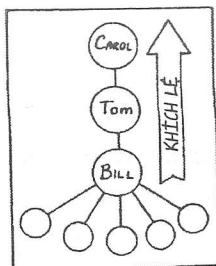
Hãy lưu ý điều xảy ra khi bạn dạy cách bảo trợ xuống dưới. Tầng thứ 3 là 20 độ. Tầng thứ 4 là 40 độ. Càng xuống sâu càng nóng!

Cách duy nhất bạn đánh giá hiện tượng này là khi nó xảy ra lần đầu tiên – và đó là lý do bạn muốn điều này cũng xảy ra cho người của bạn càng sớm càng tốt. Một khi trải nghiệm điều này, họ càng HỨNG KHỞI!



Sau đây là một ví dụ: Carol bảo trợ Tom, và Tom bảo trợ Bill. Qua điện thoại Carol biết rằng tuần trước Bill bảo trợ được 5 người nghiêm túc – thật sự anh ta đã làm rất tốt! Điều đó thật sự KHÍCH LỆ mọi người tuyến TRÊN. Lưu ý mũi tên đi LÊN. Đó là lý do chúng tôi gọi nó là “ĐỘNG LỰC LÊN.”

Bạn cần giúp những người mà bạn bảo trợ để họ hỗ trợ người của họ. Tôi sẽ cho bạn thấy một ngoại lệ. Khi bạn bảo trợ người nào đó vào doanh nghiệp của mình, họ là Con Tàu Bạc. Mọi người khi mới tham gia đều là Tàu Bạc. Họ hưng phấn, nhưng họ chưa nghiêm túc.



Mỗi người đều có ít nhất một người quen nào đó. Bạn hãy giúp thành viên trong nhóm bảo trợ cho người quen của họ, những Con Tàu Bạc. Sau đó tiếp tục HỖ TRỢ họ khi họ giúp những người quen này bảo trợ nhiều bạn bè ở tầng thứ 3 hoặc sâu hơn nữa. Một lúc nào đó, đầu đó ở tuyến dưới của bạn, bạn sẽ nhìn thấy có người biến thành TÀU VÀNG. Và đây là việc bạn cần làm: Tiến xuống dưới và làm việc với TÀU VÀNG đích thực trong tuyến đó. Trong quá trình bạn giúp đỡ Vàng, Bạc cũng sẽ biến thành Vàng.

Đó là cách bạn biến đổi Bạc: tìm đến tuyến dưới của họ. Nếu tuyến dưới này thật sự phát triển (trở thành Vàng), người bảo trợ Bạc của người đó sẽ thốt lên: “Ê, tôi cũng nên hành động cùng...” Không điều gì khích lệ tốt hơn là người phía dưới họ ĐÃ LÀM ĐƯỢC. Có câu: “Bạn có thể thúc đẩy một người nhanh hơn và hiệu quả hơn

nếu để dưới ghế của hần một ngọn nến hơn là gí vào đầu hần một ngọn đuốc.”

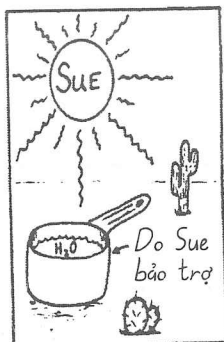
Tóm lại: điều duy nhất bạn không muốn là để cho người mà bạn bảo trợ suốt ngày dựa dẫm vào bạn. Công việc sẽ không tiến triển được. Phải đến lúc nào đó họ không cần bạn nữa. Chúng ta nói đó là khi anh ta/cô ta có thể dạy người khác 10 Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn này – khi đó họ đã biết mọi điều cần biết để có thể thiết lập một tổ chức vững mạnh. Họ có thể tự mình đi tìm người nghiêm túc khác để thay thế họ.

Giả định bạn bảo trợ Sue. Bạn có thể nói: “Sue, hãy xem như cô là mặt trời. Mặt trời có nhiều năng lượng hơn bất cứ thứ gì khác.” (Đây là một lời khen gián tiếp.) Bạn tiếp tục nói: “Người mà cô bảo trợ thì giống như nồi nước.” (Lưu ý: Bạn bảo trợ Sue, nhưng đừng tự bảo rằng bạn là mặt trời và gọi Sue là nồi nước – điều đó chẳng hề đề cao cô ấy.)

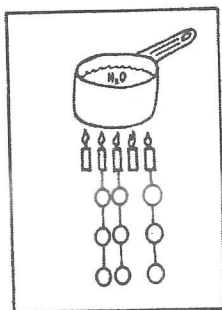
Thế là trong nhóm của bạn có một “mặt trời”. Bao nhiêu độ thì nước sôi? Nếu bạn đặt nồi nước đó tại khu vực nóng nhất trên sa mạc trong một ngày nóng nhất trong năm, nước vẫn không sôi. Nước cần được đun nóng đến 212°F (100°C) thì mới sôi. Nước sẽ không sôi nếu chỉ đạt 210 hoặc 211°F.

Nên hãy lưu ý: nếu thái độ của bạn đạt 212°F (và chỉ cần đạt 50°F là đã có hiệu quả), bạn có thể nói với mọi người vào bất cứ lúc nào về những việc bạn đang làm. Đó

chính là thái độ mà bạn nên nhắm đến. Chúng tôi chỉ muốn nhắc với bạn rằng mặt trời không thể làm cho nước sôi. Người bảo trợ của bạn cũng không thể làm cho nước sôi. Cũng không có “bồn nước nóng” nào làm được điều này.



Tôi chẳng quan tâm nếu tất cả các nhân vật chủ chốt trong tất cả các công ty Tiếp Thị Mạng Lưới đến đây để tổ chức hội nghị và bạn đến gặp tất cả bọn họ – nước của bạn cũng không bao giờ sôi. Họ có thể giúp thái độ của bạn lên cao hơn 50 độ, nhưng bạn mới là người làm cho nước sôi. Và hãy nhớ rằng người bảo trợ sẽ giúp bạn.



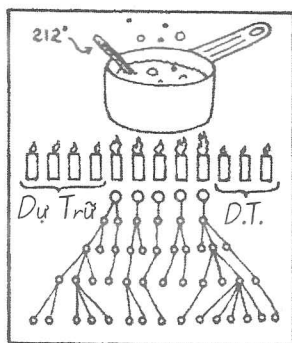
Nói cách khác, bạn biết những người mà người bảo trợ của bạn không biết. Người bảo trợ của bạn sẽ đi với bạn và giúp bạn bảo trợ người khác. Một khi bạn đã bảo trợ được, bạn sẽ bắt đầu nhóm ngọn lửa dưới nồi nước. Với 5 người được bạn bảo trợ, cái nồi của bạn đã được

đặt trên 5 thanh củi, số củi nhiều nhất mà đáy nồi có thể chứa được. Lưu ý: nước vẫn chưa sôi, chỉ mới 25 độ, nếu người của bạn vẫn chưa bảo trợ được ai. Nhưng nếu có ba người bảo trợ được chuỗi 3 người, hoặc 2 người bảo

trợ chuỗi 4 người, hoặc 1 người bảo trợ chuỗi 5 người, nước sẽ bắt đầu sôi tăm.

Bất cứ tổ hợp nào dưới nồi nước cộng lại đủ 212 thì nước sẽ bắt đầu sôi. Lúc nước sôi, mặt trời (người bảo trợ) có thể đi và nước sẽ vẫn tiếp tục sôi. Một khi bạn đã giải thích điều này với một người và bạn gọi cho họ, họ sẽ hiểu rằng bạn đang cố gắng giúp họ. Rằng bạn không gọi để gi ngọn đuốc vào đầu họ, mà để xem bạn có thể thắp một ngọn lửa khác hoặc có cần khơi thông ngọn lửa đang cháy không. Bạn muốn giúp nấu sôi nồi nước của họ. Bạn càng xuống sâu, lửa càng nóng.

Trong tất cả mọi chương trình, một khi bạn có người nào đó khiến nước sôi, nó sẽ trông có vẻ giống ví dụ bên tay trái. Lưu ý rằng bạn còn bảo trợ người khác nữa. Người đầu tiên làm sôi nước không nhất thiết là người đầu tiên bạn bảo trợ. Đó là người đầu tiên nghiêm túc, có tầng sâu trong tổ chức, biết duy trì, và phát triển.



Khi nước ở đó sôi, bạn có thể tiếp tục làm việc với 5 người nghiêm túc. Lưu ý là đáy nồi chỉ chứa được 5 ngọn lửa. (Điều này được giải thích trong Chương 2). Nếu bạn bảo trợ 15 người, bạn chỉ có thể cùng lúc làm việc hiệu quả với 5 người. Có thể bạn phải bảo trợ 10 đến

20 người mới tìm được 5 người nghiêm túc. Vậy những người còn lại thì sao? Hãy xem họ như những thanh củi dự trữ.

Do đó, khi bạn có nước sôi ở một hoặc vài người trong 5 người kia, trước khi bạn đi bảo trợ người mới, hãy đi thăm những người dự trữ và cho họ biết điều gì đang diễn ra. Bạn sẽ nhận ra rằng do thời gian và hoàn cảnh, vào lúc bạn bảo trợ họ, họ chưa sẵn sàng nghiêm túc với vấn đề này, nhưng bây giờ họ đã sẵn sàng. Có lẽ họ chỉ đang đợi xem kết quả của bạn như thế nào. Vậy nên hãy đi một vòng thăm họ.



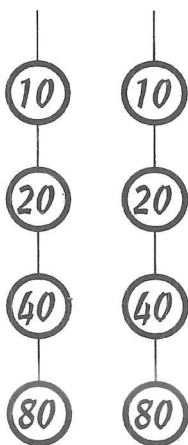
$> 212^{\circ}$

SÔI



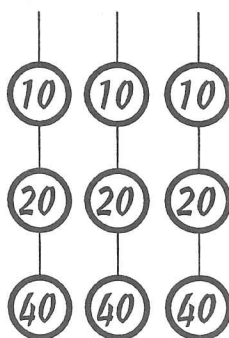
335°

SÔI



325°

SÔI



235°

This image shows a single page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHƯƠNG 11

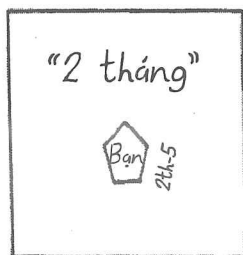
Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 10 Ngũ Giác Tăng Trưởng



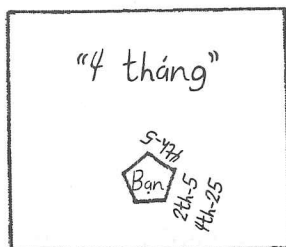
SỐ 5 là con số "kỳ diệu" xuyên suốt cả tập sách này, và rất hợp lý khi bài tập cuối cùng này ta kể câu chuyện về chuyến du lịch vui vẻ của một hình ngũ giác, để câu chuyện này trở thành động lực mỗi khi bạn kể cho người khác nghe.

"Ngũ Giác Tăng Trưởng" này cho bạn một tầm nhìn quan trọng để bạn có thể thấy được tổ chức của mình có thể phát triển NHANH như thế nào, nếu áp dụng các nguyên tắc đã được nêu ra trong cuốn sách này.

Hãy bắt đầu bằng cách vẽ một hình ngũ giác và viết vào đó chữ "BẠN". Chúng ta sẽ dành tháng đầu tiên làm Tháng Đào Tạo và đo sự tăng trưởng 2 tháng một lần. (Bạn có thể dùng bất cứ khung thời gian nào bạn muốn.)



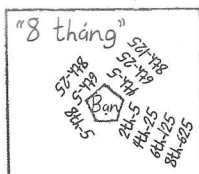
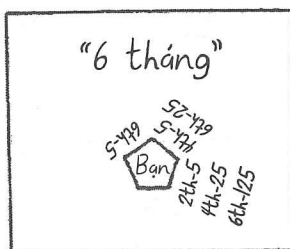
Giả sử bạn đã tham gia được 2 tháng và bảo trợ 5 người thật sự muốn làm chủ cuộc đời. (Viết 2th-5 vào một cạnh của hình ngũ giác giống như trong hình “2 Tháng”).)



Hai tháng tiếp theo (tức là cuối tháng thứ 4), 5 người của tháng thứ 2 đã được đào tạo để làm những việc bạn làm, và cho bạn tầng thứ hai gồm 25 nhà phân phối. Cùng lúc đó bạn tìm thêm 5 người nghiêm túc nữa.

Ngũ giác của bạn lúc này sẽ như trong hình bên.

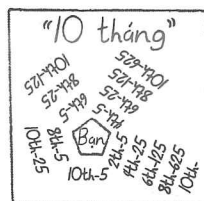
Sau 6 tháng, bạn có thể có tầng thứ 3 gồm 125 người bên dưới 5 người “gốc”, 25 người ở tầng thứ 2 bên dưới nhóm 5 người thứ hai, thêm vào đó bạn cũng vừa mới tìm thêm nhóm 5 người nữa.



Sau 8 tháng: ngũ giác tăng trưởng của bạn trông giống như trong hình bên.

Vào thời điểm này, hãy đưa chiếc khăn ăn hoặc tấm

bảng cho học trò của bạn, đưa cho họ một cây bút và bảo họ hoàn tất tháng thứ 10. Chỉ việc thêm vào một dòng 10 tháng (10 th) dưới nhóm đầu tiên, và



This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHƯƠNG 12

Quay Lại Trường Học

THÁI ĐỘ của bạn tạo nên sự khác biệt lớn khi bạn cố gắng bảo trợ một nhà phân phối mới. Hầu hết các nhà phân phối đều có thái độ “Tôi có thể mời ai tham gia vào doanh nghiệp của mình đây?”. Tôi cho rằng một thái độ đúng đắn nên là “Tôi sẽ giới thiệu cơ hội này cho ai để họ có thể nghỉ hưu sớm?”. Nếu bạn tin rằng một người có thể nghỉ hưu sau 1 đến 3 năm và bạn hiểu cách trình bày cơ hội này trong vòng 2 phút, tại sao bạn lại muốn trao cơ hội này cho người lạ?

Để có thể nghỉ hưu sau 1 đến 3 năm nữa với thu nhập hơn 50.000 đôla mỗi năm, người ta rất sẵn lòng quay lại trường học. Họ sẽ có thể học mọi thứ mà họ cần biết bằng cách bỏ ra 5 đến 10 giờ mỗi tuần trong vòng 6 tháng. “Nghỉ hưu” chỉ đơn giản có nghĩa là “... không đi làm nữa trừ khi bạn muốn”. Nếu người nào đó nói với bạn là họ sẽ làm thử trong 30 ngày xem thế nào, đừng phí thời gian với họ. Bạn không thể đào móng trong 30 ngày. Ít nhất phải mất 6 tháng.

Trường học mà tôi đề cập đến là trường học THAM GIA. Từ lúc bạn ra khỏi nhà để đến các buổi đào tạo

hàng tuần, tham dự các buổi hội thảo, uống cà phê và về nhà, bạn thực sự đã mất 3 đến 5 giờ. Phần thời gian còn lại là nghe những băng đĩa tạo động lực tích cực, băng đĩa về chương trình của bạn, gặp gỡ người bảo trợ, tham gia các “buổi chiêm bít-tết”, nói chuyện với đối tác tiềm năng... Tất cả những điều này đều có thể làm song song với những việc mà bạn đang làm bên ngoài Tiếp Thị Mạng Lưới.

Trong các buổi thuyết giảng trên toàn thế giới, tôi thường đặt câu hỏi: “Bạn có biết trường học nào mà sau 4 năm học, bạn tốt nghiệp, và hy vọng có thể nghỉ hưu chỉ sau 1 đến 3 năm với thu nhập mỗi năm hơn 50.000 đôla?”. Chưa ai đáp có với tôi cả. Chẳng ai ở bất cứ đâu có thể nêu ra một chương trình đại học đáp ứng một phần nhỏ khả năng này. Đó là điều thú vị của ngành Tiếp Thị Mạng Lưới. Bạn có thể học trong vòng sáu tháng tất cả những gì bạn cần biết và nghỉ hưu sau 1 đến 3 năm.

Bạn có nhớ những năm ở đại học, bạn đến nhà sách và mua sách cho học kỳ tới? Những cuốn giáo trình to lù lù, nặng nề, và dày cộp. Bạn hầu như không thể đợi nổi đến lúc quay về phòng để bắt đầu nghiền ngẫm nó. Bạn có nhớ mình đã đợi đến cuối học kỳ như thế nào để được làm bài kiểm tra kiến thức? Trong khi bạn đi học, có ai trả tiền cho bạn để đi học không? Vì bạn đi học đại học 4 năm không được trả công và không hề có hi vọng sẽ được nghỉ hưu sau 1 đến 3 năm, vậy tại sao bạn lại quan tâm đến việc mình không kiếm được tiền mấy tháng đầu

trong Tiếp Thị Mạng Lưới? Hãy nhớ là bạn đang đi học. Trường học Tiếp Thị Mạng Lưới.

Một số người trong Tiếp Thị Mạng Lưới nản lòng chỉ sau vài tuần. Tôi không nghĩ rằng họ có quyền thất vọng cho đến khi họ trải qua sáu tháng trong trường dạy Tiếp Thị Mạng Lưới này. Cứ thử để một sinh viên y khoa thực tập trên cơ thể bạn sau khi người đó nhập học được vài tuần. Chắc hẳn bạn sẽ rất thất vọng với kết quả đạt được.

Một bác sĩ, luật sư, nha sĩ, hay bất kỳ một chuyên gia nào đó, đã thực tập ngành nghề của mình bao lâu? Câu trả lời sẽ được tính kể từ năm họ tốt nghiệp, chứ không phải từ ngày đầu tiên họ nhập học. Khi bạn hỏi một người trong ngành Tiếp Thị Mạng Lưới họ đã ở đó bao lâu, họ sẽ nói với bạn ngày họ ký Hợp Đồng Phân Phối, hoặc ký Đơn Xin Gia Nhập. Đúng ra họ nên tính thời gian tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới từ lúc họ biết mình đang làm gì.

Lần duy nhất bạn thất vọng là khi bạn hy vọng sẽ nhận được điều gì nhưng bạn không nhận được hoặc điều đó không xảy ra. Nhiều nhà phân phối tham gia vào Tiếp Thị Mạng Lưới và mong chờ sẽ kiếm được nhiều tiền ngay lập tức. Trước hết bạn phải đi học. Sẽ mất ít nhất sáu tháng. Cứ xem như bạn đang học đại học. Sau sáu tháng của năm đầu tiên, họ vẫn còn ba năm rưỡi phải học trước khi họ sẵn sàng đi làm.

Để thành công trong Tiếp Thị Mạng Lưới, bạn phải huấn luyện người khác thành công. Những nhà phân

phối của bạn cần học cách quên đi mối bận tâm rằng họ sẽ kiếm được bao nhiêu tiền, và quan tâm nhiều hơn đến việc huấn luyện và làm việc với tuyến dưới của họ. Họ làm điều này càng nhanh, họ càng thành công trong Tiếp Thị Mạng Lưới. Nhưng điều này cần thời gian. Trước khi bạn có thể huấn luyện người khác, bạn phải tự mình học trước.

Nếu trong tổ chức của bạn có nhà phân phối nào gặp khó khăn khi nói chuyện với bạn bè của họ, đó là vì họ chưa thật sự tin mình có thể nghỉ hưu sau 1 đến 3 năm, hoặc họ không hiểu làm thế nào người khác làm được điều đó. Bạn có thể sử dụng bài học đơn giản dưới đây để giải thích cách một người có thể kiếm được một khoản thu nhập lớn chỉ sau 6 tháng đến 3 năm. Chỉ cần vài phút để học và 2 phút để trình bày. Đó là biến thể từ Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 1 ở Chương 2.

Giả định bạn có một nhà phân phối mới và bạn nói với người đó: “Với tất cả những người mà cô quen biết và những người tôi giúp cô gặp gỡ, cô có nghĩ rằng đến cuối tháng thứ nhất mình sẽ bảo trợ được 5 người không? Những người muốn học cách để có thể nghỉ hưu sau 1 đến 3 năm?”.

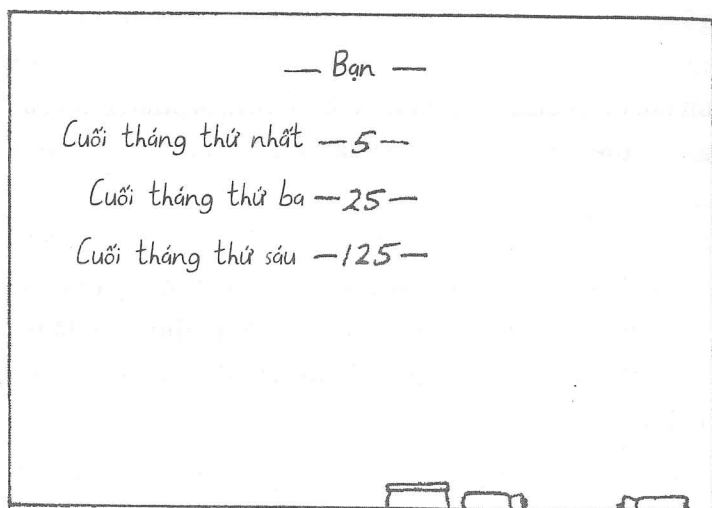
Hầu hết mọi người sẽ đáp: “Tất cả những người tôi quen biết đều muốn vậy”.

Đừng phạm lỗi là đi với nhà phân phối của bạn để gặp 5 người cùng một lúc. Hãy cùng nhà phân phối của bạn

đi 5 lần để gặp riêng rẽ từng người một. Nếu bạn gặp cả 5 người, cùng lúc, 1 người tiêu cực có thể làm hỏng 4 người còn lại. Bên cạnh đó, nếu bạn đi 5 lần, nhà phân phối của bạn có thể học bài học đó 5 lần thay vì chỉ một lần duy nhất. Và từ giờ trở đi, với bài học đó, họ có thể sẵn sàng đi với mỗi nhà phân phối của họ 5 lần. Họ sẽ trở thành chuyên gia nhờ thực hành với đối tác tiềm năng mà nhà phân phối của họ giới thiệu, cũng giống như bạn đã trở thành chuyên gia vì đã thực hành với đối tác tiềm năng của họ.

Nếu bạn có thể bảo trợ 5 người nghiêm túc sau 30 ngày đầu tiên, bạn có thể giúp họ bảo trợ 5 người trong 3 tháng. Khi những nhà phân phối của bạn đang hỗ trợ 5 người của họ, bạn hỗ trợ nhóm dưới và huấn luyện họ cách làm giống như vậy. Bạn sẽ có được tầng thứ ba sau 6 tháng. Thế nếu mất cả năm thì sao? Khi trình bày bài học này, các dòng (-5-) hai bên của 5, 25, 125 chỉ số người mua sỉ hoặc số người ký hợp đồng tham gia để khỏi bị bạn đeo bám. Bài thuyết trình của bạn có lẽ giống như sau.

Vào thời điểm này bạn có lẽ có được 155 nhà phân phối nghiêm túc. Nếu bạn đang xây dựng doanh nghiệp đúng cách, trong quá trình chia sẻ cơ hội, bạn sẽ gặp một số người không muốn nắm bắt cơ hội này. Nhiều người trong số họ sẽ trở thành người mua sỉ hoặc khách hàng lẻ.



Giả sử mỗi nhà phân phối tuyến dưới của bạn có ít nhất 10 khách hàng. Khi bạn nhân 10 khách hàng-bạn bè với 155 nhà phân phối nghiêm túc, bạn sẽ có 1.550 khách hàng-bạn bè. Vì các nhà phân phối của bạn cũng là khách hàng, bạn phải cộng 155 vào 1550 để có tổng số khách hàng là 1705 người. Cũng cần lưu ý, có ba lý do một khách hàng-nhà phân phối sẽ mua nhiều hàng hóa hơn so với một khách hàng-bạn bè: 1) Khách hàng-nhà phân phối quen thuộc với các dòng sản phẩm hơn; 2) Khách hàng-nhà phân phối có thể mua sản phẩm với giá sỉ và thường hào phóng hơn đối với việc cá nhân họ sử dụng sản phẩm; 3) Khách hàng-nhà phân phối mua sản phẩm để làm hàng mẫu tặng khách hàng. Bạn cần

khuyến khích các nhà phân phối của mình sử dụng hàng mẫu và bản thân bạn cũng vậy.

Dòng đứt nét phía dưới "155" thể hiện số người mua sỉ mà chúng tôi không gộp vào. Đây xem như phần cộng thêm. Phần thuyết trình của bạn lúc này trông như sau:

Bây giờ nhân 1705 với 30 đôla để tính tổng doanh số tháng. Hầu hết các bạn đều tham gia những chương trình mà doanh số cá nhân mỗi tháng của bạn cao hơn nhiều so với 30 đôla. Tôi dùng con số này cho an toàn hơn. Bạn cũng không muốn làm đối tác tiềm năng của mình "nổ đầu". Đó là lý do ở tầng thứ 3 bạn hỏi: "Thế nếu phải mất một năm thay vì sáu tháng thì sao? Có đáng làm không?".

— Bạn —	155	NPP	nghiêm túc
Cuối tháng thứ nhất — 5 —	<u>5</u>	x 10	khách hàng - bạn bè
Cuối tháng thứ ba — 25 —	<u>25</u>	1550	" "
Cuối tháng thứ sáu — 125 —	<u>125</u>	+ 155	NPP "
		-----	người mua sỉ
	<u><u>1705</u></u>		Tổng số khách hàng

Khi bạn nhân 1705 khách hàng với 30 đôla, bạn có tổng doanh số là 51.150 đôla. Nhấn mạnh rằng bạn chỉ làm việc với 5 nhà phân phối NGHIÊM TÚC.

Với tổng doanh số trên 50.000 đôla mỗi tháng, chưa tính đến những người mua sỉ, bạn có thể kiếm được từ 2.000 đến 6.000 đôla mỗi tháng.

Lý do thu nhập dao động từ 2.000 đến 6.000 đôla mỗi tháng là vì đâu phải ai cũng có 10 người bạn, có người có nhiều hơn.

Đến lúc này, bạn có thể đã nói được 10 đến 15 phút. Đây là lúc bạn đặt câu hỏi để biết liệu đối tác tiềm năng của mình có muốn biết cách làm hay không. Nếu họ nói “không”, hãy chuyển sang giới thiệu sản phẩm để tìm kiếm thêm một khách hàng mua lẻ. Nếu họ nói “có”, hãy chuyển sang phần tiếp theo, sự khác nhau giữa 5 và 6. Khi bạn nói xong phần này, họ sẽ rất sẵn lòng đi tìm hiểu chương trình kinh doanh của bạn.

Đây là câu hỏi trị giá 64 đôla. Nếu bạn có thể kiếm được từ 2.000 đến 6.000 đôla mỗi tháng sau 6 tháng, cao hơn hẳn số tiền hiện tại bạn kiếm được, bạn có nghĩ mình có thể quay lại trường mỗi tuần 5 đến 10 giờ để học cách làm hay không?

Bài thuyết trình này đơn giản, và nó cho thấy cơ chế để có thể xây dựng một tổ chức lớn mạnh. Đó là tổ hợp của việc xây dựng một tổ chức mà trong đó mỗi người chỉ bán một lượng hàng tối thiểu. Ai cũng có thể tìm được 10 khách hàng-bạn bè. Không cần đến một nhân viên bán hàng để làm điều này. Khi thực hiện xong, toàn bộ bài thuyết trình của bạn trông giống thế này:

— Bạn —

155 NPP nghiêm túc

Cuối tháng thứ nhất — 5 — $\times 10$ khách hàng - bạn bè

Cuối tháng thứ ba — 25 — 1550 " "

+ 155 NPP "

Cuối tháng thứ sáu — 125 — ----- người mua sỉ

1705 Tổng số khách hàng $\times \$30$ đôla\$51,150 đôla Tổng doanh số

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

CHƯƠNG 13

Chơi Với Các Con Số Vì Lợi Ích Công Việc

BẠN SẼ LÀM GÌ khi những người bạn bảo trợ trực tiếp trưởng thành và không cần bạn nữa? (Xem lại Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 9, Chương 10.) Bây giờ bạn có thể tự do đi bảo trợ và hỗ trợ nhánh mới. “Nhánh” nghĩa là khi tổ chức của người mà bạn bảo trợ đã có ít nhất ba tầng sâu.

Thay vì tự hỏi nên chọn ai là người kế tiếp để bảo trợ, bây giờ bạn cần quyết định một việc. Trong tất cả những người bạn đã gặp khi hỗ trợ 5 nhà phân phối **NGHIÊM TÚC** của bạn đào sâu, bạn nên xác định xem ai là người sẽ có cơ hội nghỉ hưu sớm.

Điều thú vị là bạn có thể lựa chọn người khác để trao cho họ cơ hội này. Một khi đã thật sự hiểu và tin tưởng, bạn sẽ nhận thấy mình rất có quyền lực đối với người khác.

Bây giờ bạn đã có 5 nhà phân phối nghiêm túc ở tầng thứ nhất. Sự khác nhau giữa 5 và 6 tất nhiên chỉ là 1 đơn vị. Hãy tiếp tục viết ra các tầng dưới. Sáu lần sáu là 36. Năm lần năm là 25. 36 nhiều hơn 25 là 11 đơn vị. Làm

như vậy thêm một lần nữa. Sáu lần 36 là 216. Năm lần 25 là 125. Sự cách biệt giữa 216 và 125 là 91 đơn vị. Lúc này bài thuyết trình của bạn sẽ trông như hình kế tiếp.

Bạn	Hiệu số	Bạn
5	1	6
25	11	36
125	91	216

Với tất cả các chương trình có tách nhánh (breakaway) thì từ sau tầng thứ 5, bạn đã có thể kiếm được khá nhiều tiền rồi. Còn các chương trình không tách nhánh (unilevel) thì sẽ được trả đến 7 tầng. Hãy tiếp tục nhân 5 xuống dưới cho đến tầng thứ 7. Bài thuyết trình của bạn lúc này sẽ trông như hình kế tiếp.

Bạn	Hiệu số	Bạn
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625		
3,125		
15,625		
78,125		

Bài học này đơn giản thôi. Lưu ý rằng từ sau 125 ở tầng thứ 3, các con số lẻ phía sau sẽ luân phiên giữa 125 và 625. Điều này cứ tiếp tục bất kể bạn xuống bao nhiêu tầng. Cho nên bạn chỉ cần nhớ 3, 15, 78.

Lúc này bạn nên để cho đối tác của mình tự hoàn tất phần còn lại. Nói cách khác, nhân 216 với 6 (kết quả là 1.296) và trừ đi 625. Sự khác nhau là 671 đơn vị. Tiếp tục quá trình này cho đến tầng thứ 7. Họ sẽ có ấn tượng mạnh hơn nếu bạn để cho họ tự làm.

Hỏi họ: “Bạn đoán xem đến tầng thứ 7 thì kết quả sẽ như thế nào?”. Hãy để họ đoán. Hầu hết mọi người đều không thể đoán được con số gần đúng. Sự cách biệt ở tầng thứ 7 là 200.000! Chính xác là 201.811. Bài thuyết trình của bạn sẽ trông như hình kế tiếp.

Bạn	Hiệu số	Bạn
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	?	—
3,125	?	—
15,625	?	—
78,125	201,811	—

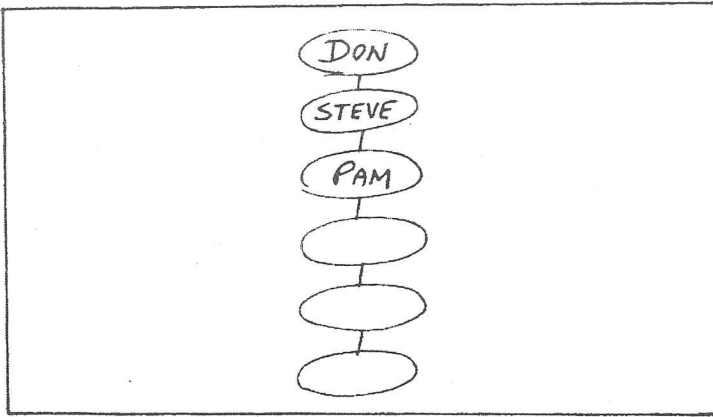
Rõ ràng 201.811 là một khác biệt đáng kể. Bạn nên nhắc nhà phân phối của mình rằng một khi họ hiểu được điều này, họ sẽ hiểu vì sao việc đào sâu là rất quan trọng. Tại sao phải quan tâm đến việc bảo trợ nhiều tuyến ngang? Bạn đâu thể làm việc với tất cả bọn họ. Bên cạnh đó, bảo trợ quá nhiều tuyến ngang tức là bạn đang chơi trò “cộng vào rồi trừ ra”. Tôi thích trò “nhân lên nhiều lần” hơn, hay còn gọi là Tiếp Thị Mạng Lưới.

Tất cả những việc bạn cần làm khi tham gia trò chơi này là huấn luyện cho người của bạn 3 tầng sâu. Khi bạn dạy 3 tầng sâu, bạn sẽ có được 5 tầng. Ví dụ: tôi tên Don và tôi bảo trợ Steve. Tôi nói với Steve: “Khi một người mới bắt đầu, điều quan trọng nhất anh cần dạy cho họ là hãy đảm bảo khi họ bảo trợ người mới, hãy nhanh chóng đào sâu 3 tầng càng nhanh càng tốt.”

Ngay trước khi họ hiểu được điều này thì Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 9 đã phát huy tác dụng tạo động lực cho họ.

Steve là một học trò giỏi. Khi anh bảo trợ Pam, anh giúp Pam và hỗ trợ tuyến dưới của cô ấy để cô ấy có thể đạt được 3 tầng sâu. Đây là biến thể của Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 2 và sẽ trông như biểu đồ tiếp theo đây.

Bây giờ hãy đếm những tầng sâu. Bạn có 5 tầng bên dưới mình. Bạn dạy Steve cách đảm bảo anh có 3 tầng bên dưới. Steve dạy người của anh cách bạn dạy cho anh ấy, và bạn sẽ càng xuống sâu hơn. Bây giờ bạn hiểu



vì sao các giáo viên làm giỏi hơn trong Tiếp Thị Mạng Lưới rồi chứ?

Hầu hết những “người bán hàng” khi bắt đầu xây dựng tổ chức đều nghĩ rằng đây là tổ chức bảo trợ, nên họ liên tục bảo trợ, bảo trợ, và bảo trợ. Đúng ra, đây là ngành kinh doanh bảo trợ và dạy, bảo trợ và dạy, bảo trợ và dạy. Bạn sẽ không bao giờ thành công trong Tiếp Thị Mạng Lưới nếu bạn không biết cách huấn luyện người khác thành công.

Nếu bạn tiếp tục bài thuyết trình về sự khác nhau giữa 5 và 6 đến tầng thứ 4, bạn sẽ có 1.296 trừ 625 và hiệu số là 671. Tổng cộng sự cách biệt của bốn tầng đầu tiên là 774. Tổng số nhà phân phối của bạn ở bên trái là 780 và tổng số bên phải là 1.554. Bài thuyết trình của bạn sẽ trông như hình kế tiếp.

Bạn	Hiệu số	Bạn
5	1	6
25	11	36
125	91	216
<u>625</u>	<u>671</u>	<u>1296</u>
Tổng cộng 780	774	1554

Lúc này bạn còn lại một mình. Nhân 780 hoặc 1.554 với 10 khách hàng-bạn bè. Cộng số khách hàng-bạn bè với số khách hàng-nhà phân phối, rồi nhân tổng số này với 30 đôla mỗi tháng và nhân kết quả với 12 tháng. Tôi còn chưa nói đến những người mua sỉ của bạn. Bây giờ bạn có thể thấy làm thế nào một người có thể nghỉ hưu chỉ sau 1 đến 3 năm chưa? Bạn không thể làm được điều này nếu chỉ bảo trợ ngang mà không đào sâu.

Bài học này là phần tiếp theo của Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 1.

780	Khách hàng	1,554
<u>x 10</u>	bạn bè	<u>x 10</u>
7800	Khách hàng	15,540
<u>+ 780</u>	nhà phân phối	<u>+ 1,554</u>
8,580		17,094
<u>x \$30</u>		<u>x \$30</u>
\$257,400/tháng		\$512,820/tháng
<u>x 12</u>	Tháng	<u>x 12</u>
\$3,088,800/năm		\$6,153,840/năm

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHƯƠNG 14

Những Buổi Đào Tạo Kinh Doanh và Các Buổi Họp Hàng Tuần

HẦU HẾT MỌI NGƯỜI trong Tiếp Thị Mạng Lưới đều khởi đầu bằng các buổi chia sẻ cơ hội kinh doanh hàng tuần. Vì họ đã bắt đầu như vậy nên họ cũng cho rằng ngành này chỉ toàn mời người đến các buổi chia sẻ cơ hội kinh doanh mà thôi.

Sau khi mời một số người đến đó, họ thôi không mời nữa. Lý do là họ cảm thấy chán ngán các buổi hội nghị đó rồi. Chuyện gì đã xảy ra? Chẳng ai đến tham dự đêm hội nghị cả. Điều này rất dễ gây nản lòng.

Một buổi chia sẻ cơ hội kinh doanh điển hình sẽ như thế này: một căn phòng với ghế được xếp theo kiểu hội trường, bất kể ở nhà hay ở khách sạn. Một tấm bảng xanh hoặc trắng trên một cái khung trên tường. Một người mặc com-lê sẽ trình bày về công ty, về sản phẩm, và tất nhiên là về kế hoạch kinh doanh. Hầu hết những buổi hội nghị thế này kéo dài khoảng 60 đến 90 phút. Trong 22 người có mặt hôm đó có khoảng 19 nhà phân phối và 3 khách mời. Nhiều người khác được mời nhưng không đến. Người được phân công lên bục diễn thuyết

nhắm vào những khách mời, tức là người đó chỉ nói với 3 trong số 22 người có mặt! Đối với những nhà phân phối đã dự những buổi hội nghị tương tự như vậy hết lần này đến lần khác, họ thấy “chán òm”. Họ thường bị “bội thực hội nghị”.

Trong suốt buổi, bạn luôn hướng một mắt đến khách mời và lưu ý những cái gật đầu tích cực khi diễn giả nói về công ty, sản phẩm, và kế hoạch kinh doanh. Với những biểu hiện lạc quan như vậy, tại sao nhiều người lại từ chối cơ hội này khi được hỏi họ có muốn bắt đầu không? Thật chẳng hiểu nổi tại sao người ta thích tất cả mọi thứ họ vừa nghe và thấy, nhưng vẫn nói “không”.

Lý do rất đơn giản. Họ xem diễn giả hôm đó là người “thành công”. Và họ nghĩ để bản thân thành công, họ phải lên bục diễn thuyết. Có thể không phải ngay lúc này, nhưng trước sau gì cũng bị đưa lên đó – đây là điều mà mọi người đều sợ, còn hơn sợ chết. Họ sợ đứng nói trước đám đông. Bây giờ bạn có thể hiểu vì sao họ từ chối cơ hội bạn đem lại cho họ. (Tuy nhiên có một điều quan trọng: Họ nói “không” với cơ hội này, chứ không phải với cá nhân bạn. Thế nên đừng để nó khiến bạn phiền lòng.)

Tôi thường chứng minh điều này thông qua các buổi thuyết trình. Tôi hỏi: “Do thời gian hạn chế, tôi chỉ có thể mời một bạn lên đây. Ai muốn lên đây chia sẻ về bất kỳ chuyện gì trong vòng 3 phút, xin mời giơ tay.” Rất ít, không đến 5% đưa tay lên. Phải mà bạn trông thấy vẻ mặt

của họ giãn ra như thế nào khi tôi thông báo đó chỉ là một trò đùa.

Tôi biết hàng trăm người có thể huyền thuyên với bạn bè quanh ly cà phê. Nhưng cũng những con người này lại co đầu rụt cổ ngay cả khi chỉ nghĩ đến chuyện phải đứng lên phát biểu trước một nhóm người. Mà nhóm người đó cũng chẳng đông hơn nhóm bạn bè của họ. Ngay cả một số giám đốc công ty cũng toát mồ hôi hột khi phải trình bày trước ban quản trị hoặc thuyết trình trước các cổ đông.

Bạn có muốn bằng cách nào đó thoát khỏi nỗi sợ này khi xây dựng tổ chức của mình? Bạn có muốn bằng cách nào đó cảm thấy thích thú với những buổi hội thảo hàng tuần? Bạn có thể đấy. Một khi bạn hiểu được PHƯƠNG PHÁP, tổ chức của bạn sẽ phát triển nhanh gấp nhiều lần.

Tôi gặp riêng đối tác tiềm năng của mình hoặc gặp tại một “buổi chiên bít-tết” (Xem chương 9, Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 8). Tôi thích hẹn gặp họ tại một nhà hàng, trong giờ vắng khách. Tôi bảo đối tác của tôi mang theo máy quay phim. Sau đó họ có thể xem lại buổi nói chuyện hoặc xem như đó là một công cụ để họ bảo trợ bạn của họ sau này.

Sẽ tốt hơn nếu họ đã đọc cuốn sách này trước khi tôi gặp họ. Điều này cũng giúp bạn tiết kiệm được rất nhiều thời gian. Nếu họ đã biết “cách lái xe” trước khi gặp bạn,

việc giúp họ chọn một “chiếc xe” sẽ dễ hơn. (Xem lại Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 3, chương 4.)

Sau vài câu dạo đầu về những lợi ích của việc tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới, hãy nói với họ rằng bạn muốn cho họ xem một bài thuyết trình khoảng 20 phút về công ty, sản phẩm, và kế hoạch kinh doanh. Do bạn nói rằng chỉ mất khoảng 20 phút, ai cũng nghĩ rằng họ có thể học được cách thuyết trình một bài dài 20 phút. Bên cạnh đó, trước khi họ trở nên thông thạo, tất cả những gì họ cần làm chỉ là mở *file* cho bạn bè xem.

Nếu bạn phải mất 90 phút để nói về công ty, sản phẩm và kế hoạch kinh doanh, bạn đang hạn chế số người mà bạn có thể hẹn gặp đấy. Bạn có thể sắp xếp được bao nhiêu cuộc hẹn kéo dài 60 đến 90 phút? Khi rút gọn được bài thuyết trình xuống còn 20 phút, bạn có thể tạo ra nhiều hiệu quả hơn chỉ trong lúc giải lao, hoặc hẹn được vài người vào giờ nghỉ trưa.

Tôi sẽ chia nhỏ bài thuyết trình 20 phút ra làm ba phần: 3 phút để nói về công ty, 7 phút để nói về sản phẩm và đưa cho họ một số sản phẩm mẫu. Hãy dành ra khoảng 10 phút để nói về kế hoạch kinh doanh, và chia nhỏ kế hoạch kinh doanh của bạn ra làm nhiều phần. Trong hầu hết mọi trường hợp, bạn không cần giảng các phần sau để khiến cho người mới khởi động. Hãy nhớ, họ đã cam kết sẽ dành ra 5 đến 10 giờ mỗi tuần để đi học về ngành kinh doanh này. Trong suốt buổi nói chuyện đầu

tiên, đừng cố cho họ biết tất cả, vì họ sẽ học được chúng sau sáu tháng.

Hai từ quan trọng nhất trong Tiếp Thị Mạng Lưới là **BẢO TRỢ** và **DẠY**. Từ ít quan trọng nhất là “bán”. “Bán” lúc nào cũng nên được thay thế bằng từ “chia sẻ”. Ba từ quan trọng tiếp theo là **GIỚI THIỆU**, **THAM GIA** và **NÂNG CẤP**. Đầu tiên bạn **GIỚI THIỆU** với đối tác về doanh nghiệp của bạn. Sau đó bạn giúp họ **THAM GIA** mỗi tuần từ 5 đến 10 giờ trong vòng 6 tháng. Kiến thức và động lực cũng như mong muốn của họ trong ngành kinh doanh này sẽ từ từ **NÂNG CẤP** họ. Lúc đầu họ có thể nghĩ đến chuyện kiếm thêm từ 300 đến 500 đôla mỗi tháng, nhưng sau 6 tháng tham gia, suy nghĩ của họ có thể được nâng cấp lên tầm vài ngàn đôla mỗi tháng.

Nếu đối tác của bạn quên mang theo máy quay phim, hãy dùng máy quay của bạn và bảo họ giữ lại *file* sau khi xong việc. Khi bạn bắt đầu bài thuyết trình 20 phút của mình, hãy nhắc họ nhớ ghi lại các câu hỏi và cuối giờ bạn sẽ trả lời. Nhấn mạnh rằng nếu bạn phải trả lời các câu hỏi giữa chừng, bạn sẽ không thể kết thúc bài thuyết trình trong vòng 20 phút.

Công cụ (đoạn phim) mà bạn đang định trao cho nhà phân phối sẽ cho bạn một lý do xác đáng để khiến phần trình bày của bạn được chần chu, không bị gián đoạn cứ hai phút một lần. Và đoạn phim cũng được chần chu. Nếu bạn phải trả lời từng câu hỏi trong suốt buổi thuyết trình

thì cũng giống như bạn cứ phải đứng ngồi không yên, và bài thuyết trình của bạn sẽ thiếu sự liên tục.

Nếu đối tác của bạn có bất cứ biểu hiện gì cho thấy họ chưa sẵn sàng bắt tay vào việc, hãy đơn giản nói với họ: “Trước khi anh ra quyết định cuối cùng, anh hãy thử đến buổi đào tạo hàng tuần của chúng tôi để xem chúng tôi đào tạo người mới như thế nào?”.

Mục đích của các buổi đào tạo hàng tuần là để dạy cho nhà phân phối của bạn cách uống cà phê với bạn bè và nói về công ty, sản phẩm và kế hoạch kinh doanh trong vòng 20 phút. Toàn bộ buổi đào tạo không nên kéo dài quá 60 phút.

Không giống như buổi giới thiệu cơ hội kinh doanh, trong buổi đào tạo hàng tuần này, bạn nên nói thẳng vấn đề với nhà phân phối của bạn chứ không phải nói với khách mời. Bạn có bao giờ nhận thấy một người nghe lỏm sẽ nghe được nhiều thông tin hơn một người nghe trực tiếp chưa? Khi bạn đào tạo nhà phân phối của bạn về công ty, sản phẩm và kế hoạch kinh doanh, khách mời của bạn đồng thời cũng được đào tạo.

Kết quả cuối cùng của kiểu huấn luyện này là bạn có 19 nhà phân phối đã được chuẩn bị tốt hơn để đi chia sẻ cơ hội kinh doanh, cùng 3 khách mời tham gia vì họ đã hình dung được đây là công việc của chính họ. Người ta có thể là chuyên gia đào tạo cho cả một thành phố, thế nên bạn cũng đừng bao giờ né tránh cái ý nghĩ

về việc phải đứng lên trước một đám đông để được thành công.

Buổi họp mặt các nhà phân phối của bạn mỗi tuần một lần là rất quan trọng. Còn nhớ Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 8 về các “buổi chiên bít-tết” chứ? Bạn phải giữ các thanh củi gần với nhau để làm tăng năng lượng đúng đắn, giúp các nhà phân phối của bạn trở nên hiệu quả hơn khi nói chuyện với bạn của họ.

Không cần tốn tiền vào các trang thiết bị hội họp. Nhiều nhà hàng có phòng hậu hoặc phòng bên, nơi bạn có thể sử dụng mà không phải trả thêm chi phí. Chỉ cần đến nói chuyện với quản lý nhà hàng và giải thích rằng bạn có vài người quen muốn họp mặt hàng tuần tại đây. Bạn bắt đầu lúc 8:00 tối và mọi người sẽ về hết lúc 9:30. Bạn sẽ mời bạn bè đến sớm (6:30 đến 7:00) để ăn tối trước buổi họp. Họ không cần chuẩn bị thêm vì khi người nào đến thì sẽ gọi món. Và nếu nhân viên phục vụ quá bận rộn thì bạn cũng sẽ giúp một tay. Quản lý nhà hàng và/hoặc chủ nhà hàng sẽ hài lòng với sự sắp xếp này, và nhân viên phục vụ cũng vậy. Cuối cùng, đừng quên nhắc người của bạn “boa” cho họ.

Sự sắp đặt này cũng chẳng khiến bạn mất mát gì ngoài tiền ăn và tiền “boa”. Những ai không muốn ăn có thể đến lúc 7:45.

Chúng tôi nhận ra rằng kiểu gặp gỡ này cũng rất thuận tiện cho các nhà phân phối của bạn mời khách đến. Bạn

cũng có thể trả tiền ăn hoặc cà phê cho họ. (Thực chất chi phí này sẽ được tính vào chi phí chung.) Một khi họ đã ký hợp đồng tham gia, họ sẽ tự trả.

Nếu bạn mời khách đến dự buổi đào tạo hàng tuần ngay cả khi họ chưa xem qua bài thuyết trình 20 phút của bạn cũng được. Họ sẽ xem như đây là buổi mà giảng viên đào tạo nhà phân phối cách trình bày. Khi mời ai, hãy nói với họ đó là buổi đào tạo, không phải buổi giới thiệu cơ hội kinh doanh. Họ sẽ nhận ra cơ hội trong quá trình dự buổi đào tạo.

GHI CHÚ

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHƯƠNG 15

Các Vấn Đề Quan Trọng và Giải Đáp

Như tôi đã đề cập trong Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 4, doanh nghiệp của bạn giống như một tòa cao ốc đang được xây dựng. Bạn sẽ không thể thấy được tòa nhà cho đến khi nào nó bắt đầu nhô lên. Và nó không thể nào nhô lên được nếu bạn không xây dựng một nền móng vững chắc. Trong Tiếp Thị Mạng Lưới bạn cũng không thể thấy thu nhập của mình (bất kỳ thứ gì đáng kể) cho đến khi bạn hoàn thành xong nền móng của mình.

Đối với tuýp người không phải người bán hàng, tôi nói những câu đại khái như: “Tôi biết anh chưa muốn tham gia. Tôi muốn anh hiểu rằng nếu anh nói “có”, tôi sẽ đào tạo anh. Và tôi cũng muốn anh biết rằng nếu tôi nghĩ anh không làm được, tôi đã không nói chuyện này với anh”.

Câu hỏi bạn có thể hỏi chính mình về vấn đề trên là: **“Tại sao tôi lại mời người đó tham gia nếu tôi không tin họ có thể làm được?”**. Bạn cũng cần nhấn mạnh: “Một khi bạn tham gia ba mươi ngày và biết một phần công việc mà tôi làm, bạn sẽ hiểu vì sao tôi lại hưng phấn với ngành nghề này đến vậy”.

“Tôi có phải bán hàng không?” Không. Sản phẩm sẽ tự lưu chuyển trong quá trình bạn xây dựng doanh nghiệp, hay chia sẻ với bạn bè. Bạn có từng xem một chương trình giới thiệu đồ thủy tinh, đồ dùng nhà bếp, chuông báo động, hoặc máy hút bụi chưa? Đa số mọi người nghĩ đó là bán hàng. Định nghĩa về bán hàng là do 95% những người không bán hàng đề ra và đó là suy nghĩ của họ về bán hàng. Họ định nghĩa bán hàng là gọi điện thoại cho một người lạ, cố gắng thuyết phục cô ta mua những thứ cô ta không cần cũng chẳng muốn. Trong Tiếp Thị Mạng Lưới, bạn không phải làm điều này. Thứ nhất, bạn nói chuyện với những người bạn biết. Thứ hai, bạn mang đến cho họ những sản phẩm họ cần hoặc muốn.

“Đây có phải mô hình kim tự tháp?” Không. Sự khác biệt giữa Tiếp Thị Mạng Lưới và kim tự tháp nằm ở chỗ kim tự tháp là phi pháp. Tiếp Thị Mạng Lưới đã có mặt trên thương trường hơn 50 năm và nếu nó phi pháp, nó đã bị đóng cửa từ lâu. Khi bạn gặp kiểu từ chối này, trong nhiều trường hợp, tôi tin chắc rằng đó là do họ sợ thất bại. Người mà bạn đang nói chuyện không dám thử chương trình của bạn nên mới hỏi đó có phải là kim tự tháp hay không, anh ta nghĩ bằng cách đó anh ta có thể rũ bỏ được bạn vì hầu hết các nhà phân phối không trả lời được câu hỏi này.

“Tôi không đủ tiền để tham gia đâu”. Một người khi tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới trong hầu hết các công ty đều khởi đầu với chi phí ít hơn 100 đôla. Chỉ trừ khi

muốn bỏ cả cuộc đời còn lại làm thuê cho người khác, nếu không họ sẽ không thể đứng ngoài sự nghiệp kinh doanh. Định nghĩa “thành công” của tôi là có được nhiều tiền hơn so với nhu cầu tiêu xài của bạn. Theo ý kiến của tôi, bạn sẽ không bao giờ “thành công” bằng cách làm việc cho người khác.

“Vợ/Chồng tôi sẽ không thích đâu”. Đừng để chuyện đó ngăn cản bạn. Trong hầu hết mọi trường hợp, thường thì chỉ có một người bắt đầu sự nghiệp này. Một khi bắt đầu thành công, người kia sẽ tham gia. Khi chuyện này xảy ra, sự nghiệp của bạn thật sự cất cánh. Trong Tiếp Thị Mạng Lưới, khi cả hai vợ chồng cùng tham gia, đó không phải là $1+1=2$ mà là $1+1=$ nhiều hơn. Bạn có sức mạnh hợp lực rất to lớn.

“Được bảo trợ trực tiếp từ một công ty có phải là một lợi thế?”. Không. Thật ra, tôi cho rằng đây còn là điều bất lợi. Có càng nhiều nhà phân phối đứng giữa bạn và công ty càng tốt. Mỗi người trong tuyến trên của bạn đều có thể giúp đỡ và hỗ trợ các hoạt động của bạn. Khi bạn được bảo trợ bởi chính công ty, bạn chỉ có một mình.

“Tôi nên đào sâu bao nhiêu tầng?”. Càng sâu càng tốt. Nhiều nhà phân phối không tích cực hoạt động với các tầng không mang lại thu nhập cho họ. Tôi nghĩ đây là một sai lầm. Còn nhớ Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 9? Khi làm việc với các tầng nằm bên dưới tầng trả thưởng của mình, bạn đang thúc đẩy các nhà phân phối phía trên họ hoạt động mạnh hơn.

“Tôi nên chọn công ty Tiếp Thị Mạng Lưới như thế nào?”

Trước khi bạn đọc cuốn sách này, có thể bạn đã thuộc về một công ty nào đó rồi. Thật ra, hầu hết người ta không chọn công ty đầu tiên họ biết. Một người nào đó mà họ biết, người đã tham gia vào một công ty, đã chọn họ.

“Tôi có thể tham gia với nhiều hơn một công ty không?”

Để trả lời câu hỏi này chính xác, tôi cần chia các công ty Tiếp Thị Mạng Lưới thành hai nhóm. Một, các chương trình đòi hỏi sự nỗ lực lớn, có sự tách nhánh và một số yêu cầu tối thiểu. Hai, các loại thư đặt hàng qua đường bưu điện và các loại hình không tách nhánh (đơn cấp). Nhiều người không thể cáng đáng nổi nhiều hơn một chương trình đòi hỏi sự nỗ lực lớn. Bạn có thể tham gia loại hình thứ hai bao nhiêu cũng được, miễn là bạn hiểu rằng chúng hỗ trợ chương trình chính của bạn. Một câu ngạn ngữ nói rằng nếu bạn bỏ vào lò nhiều cục sắt, chỉ cần một cục nóng là bạn sẽ không cần các cục sắt còn lại. Phần lớn các nhà phân phối tham gia một chương trình đòi hỏi sự nỗ lực lớn sẽ bị hấp dẫn bởi chương trình này và dành thời gian đầu tư cho chương trình nào hữu ích nhất đối với họ.

“Tôi không có thời gian”. Có bốn tiêu chí để tuyển dụng và bảo trợ: 1) các mối quan hệ, 2) thời gian, 3) năng lực, 4) kiến thức. Nếu người đó nói họ không có thời gian, tôi chỉ nói ngắn gọn với họ như sau: “Tôi không yêu cầu anh phải có thời gian. Anh có các mối quan hệ. Hãy mang ý tưởng Tiếp Thị Mạng Lưới nói với họ và dẫn họ đến gặp

tôi. Nói cách khác, chúng ta sẽ sử dụng mối quan hệ của anh, thời gian của tôi, năng lực của tôi, và kiến thức của tôi. Anh mất hai phút, tôi mất hai tiếng đồng hồ.”

“Tuyển dụng và bảo trợ khác nhau như thế nào?”.

Tuyển dụng là bạn mời người đã có kinh nghiệm vào doanh nghiệp Tiếp Thị Mạng Lưới của bạn. Bảo trợ là mời người mới tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới và bạn cam kết đào tạo người đó trong điều kiện vận hành của ngành kinh doanh này. Bạn có thể xây dựng nhanh bằng việc tuyển dụng. Nhưng bạn có thể xây dựng chắc chắn bằng việc bảo trợ.

CUỘC THI Ý TƯỞNG: Người của bạn tham gia thi bằng việc bảo trợ một người chưa từng tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới. Người đó ký cam kết đây là công ty đầu tiên họ tham gia. Bạn có thể thi bao nhiêu lần tùy ý. Khi người mới đạt các thành tích khác nhau thì người đào tạo cũng nhận được phần thưởng và danh hiệu.

“Người bảo trợ của tôi không giúp đỡ tôi. Tôi phải làm gì?”. Hãy đi tìm tuyển trên cho đến khi tìm thấy người có thể hỗ trợ bạn. Rốt cuộc, nếu không tích cực thì người bảo trợ của bạn cũng đã từ bỏ rồi, và bạn sẽ được gán lên tuyển trên, người sẽ giúp đỡ bạn.

“Các buổi đi ăn chung quan trọng như thế nào?”. Bất cứ khi nào bạn làm điều gì đó tích cực để các nhà phân phối của bạn có dịp gặp gỡ nhau thì bạn đã tạo nên năng lượng.

“Có một nơi cách chỗ tôi ở khoảng 2 giờ đi xe. Tôi biết năm người ở đó. Tôi nên bảo trợ cả năm người đó dưới tôi hay bảo trợ một người dưới tôi và đặt những người kia dưới anh ta?”. Bạn đừng bao giờ đặt ai bên dưới ai cả, trừ khi bạn đã gắn kết hai người đó lại với nhau và cả hai đồng hưởng lợi, cùng được hỗ trợ từ mối quan hệ đó. Tôi sẽ bảo trợ người giỏi nhất trước. Sau đó, tôi sẽ tổ chức các buổi “chiên bít-tết” để giới thiệu bốn người kia với người đầu tiên này. Nếu họ hợp nhau thì tốt. Nếu không, dù sao bạn cũng phải giải quyết vấn đề này và khi đó bạn có thể tự mình bảo trợ họ.

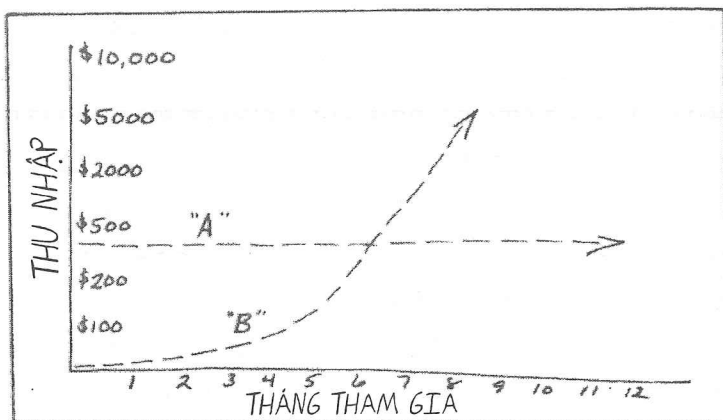
“Công ty của tôi không cho phép tôi tham gia một công ty khác”. Điều thú vị là một số công ty có thái độ này. Họ tuyển dụng người từ công ty khác, nhưng họ kiên quyết từ chối nếu người khác cố gắng làm điều này đối với họ. Một số công ty giống vậy cũng nói: “Hãy đến với chúng tôi để tìm kiếm tự do cho riêng bạn”. Thế mà ngay khi bạn tham gia, họ trở thành những người muốn sở hữu bạn.

“Tôi đã từng phá sản trong Tiếp Thị Mạng Lưới. Công ty tôi từng tham gia cũng nói những điều tương tự như trong chương 11”. Điều này cũng giống như bạn đến một thành phố, vào một nhà hàng dùng bữa chẳng ngon lành gì, sau đó bạn cho rằng tất cả các nhà hàng trong thành phố này đều dở tệ. Hãy nhớ, bạn không thể thất bại trong Tiếp Thị Mạng Lưới. Bạn chỉ có thể từ bỏ. Nếu công ty bạn

tham gia bị phá sản, hãy tìm công ty khác. Đừng bao giờ từ bỏ. Trên bia mộ của mình, hãy tưởng tượng bạn khắc lên đó hai dòng mộ chí như sau: (Hãy điền tên mình vào chỗ trống) A.) “Nơi đây yên nghỉ _____, người đã một lần khởi nghiệp và từ bỏ”, hoặc B.) “Nơi đây yên nghỉ _____, người đã một lần thất bại, nhưng chưa bao giờ từ bỏ”.

“Khi nào tôi nên bỏ công việc hiện tại?” Nhiều nhà phân phối nôn nóng làm toàn thời gian quá sớm. Đây là sai lầm lớn. Nó tạo áp lực kiếm tiền quá lớn NGAY LÚC NÀY. Việc xây dựng nền móng sẽ trở nên rất khó khăn trong bối cảnh cơm áo gạo tiền cứ liên tục thúc ép. Bạn không nên bỏ việc cho đến lúc tích lũy được nguồn dự trữ và đã có thu nhập từ Tiếp Thị Mạng Lưới tối thiểu gấp hai lần công việc hiện tại. Hãy nhớ, tiền thưởng chỉ được trả mỗi tháng một lần (đối với phần lớn các công ty).

“Bạn có thể biểu thị sự khác nhau giữa việc bán hàng và bảo trợ nhiều của A, so với việc đào sâu cho một vài nhà phân phối nghiêm túc (năm người mỗi lần) của B.”



Nhà phân phối bán hàng và bảo trợ nhiều được biểu thị bằng đường "A". Nhà phân phối làm việc với một số nhà phân phối nghiêm túc được biểu thị bằng đường "B". Hãy hỏi nhà phân phối của bạn họ muốn là đường nào. Khi họ chọn "B", hãy hỏi họ: "Anh có hiểu rằng để theo được đường B, những tháng đầu anh sẽ không kiếm được nhiều tiền?". Một lần nữa, bạn đang lập trình tư duy 6 tháng cho họ.

GHI CHÚ

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be a standard notebook page or a sheet of stationery. There is no handwriting or other markings on the page.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHƯƠNG 16

Vì Sao 90% Dân Số Nên Tham Gia Tiếp Thị Mạng Lưới

90% dân số nên tham gia Tiếp Thị Mạng Lưới. Khi hiểu được bài học tiếp theo, bạn sẽ hiểu vì sao.

Ở phần lớn các quốc gia, trò chơi thông thường là chúng ta làm việc cho đến tuổi nghỉ hưu, và cố tích góp đủ tiền để sống một cách thoải mái đến lúc chết. Sống bằng bảo hiểm xã hội không được xem là sống thoải mái. Khi bạn sống trong căn nhà mơ ước của mình (không phải trả tiền góp mua nhà), lái chiếc xe mơ ước của mình (không phải trả tiền góp mua xe); khi tất cả các khoản nợ đã được thanh toán và bạn không phải trả hóa đơn điện thoại – nói cách khác, bạn không còn nợ hóa đơn nào: khi bạn có điều kiện sống như vậy và nhận được 10.000 đôla vào tài khoản mỗi tháng mà không cần quan tâm sáng hôm đó bạn có phải rời khỏi giường hay không, thì bạn đã có cuộc sống tốt hơn hầu hết các triệu phú đôla.

Đối với nhiều người, để có được 10.000 đôla tiền lãi mỗi tháng, họ phải gửi vào ngân hàng ít nhất 2.400.000 đôla với lãi suất tiền gửi 5%. Hãy xem Bảng 1 (ở cuối chương này), bạn sẽ thấy mình cần gửi ngân hàng bao

nhiều tiền và sẽ được tiền lãi là bao nhiêu tùy theo lãi suất. Hãy chọn ra số tiền lãi bạn muốn nhận, và tính xem bạn nên tích lũy bao nhiêu để có được số tiền lãi đó. Hãy nhớ, trước khi tính tiền tích lũy, hãy trừ các khoản thuế, tiền mua nhà, tiền mua xe, và các hóa đơn. Thực sự bạn còn lại bao nhiêu cho khoản tiết kiệm?

Chúng ta biết rằng:

2.400.000 đôla sẽ cho ta tiền lãi là 10.000 đôla.

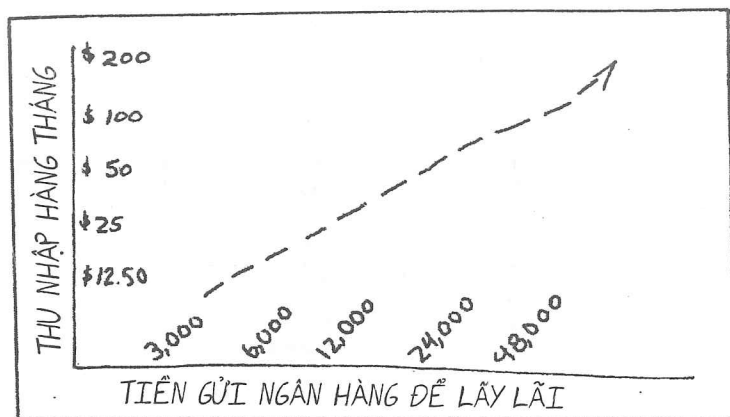
Chia đôi, với 1.200.000 đôla, ta có tiền lãi là 5.000 đôla.

Có bao nhiêu người sẽ gom góp đủ 1.200.000 đôla hay 2.400.000 đôla trước khi nghỉ hưu?

Một người làm Tiếp Thị Mạng Lưới có thể trong từ 2 đến 5 năm có được một việc làm bán thời gian với thu nhập từ 5.000 đến 10.000 đôla mỗi tháng. Khoản tiền này cũng được tiêu tương đương với khoản tiền lãi 5% của 1.200.000 đôla hay 2.400.000 đôla.

Ví dụ trên là những gì bạn có thể làm với khoản tiền còn lại của mình sau khi không còn nợ hóa đơn nào. Hãy xem các tháng đầu của năm đầu tiên: Bạn cần có 48.000 đôla để được nhận tiền lãi là 200 đôla mỗi tháng. Giả định lãi suất tiền gửi là 5%. Bạn biết bao nhiêu người trong 3 tháng có thể tiết kiệm được 48.000 đôla? Hầu hết ai trong hệ thống này, sau ba tháng đầu xây dựng tổ chức, đều có thể kiếm được 200 đôla mỗi tháng.

Hãy xem biểu đồ dưới đây:



Bạn biết bao nhiêu người có thể tiết kiệm được từ 3.000 đến 6.000 đôla mỗi tháng? Hầu hết mọi người đều nói không biết ai. Bạn biết bao nhiêu người có thể bảo trợ một người bạn mỗi tháng? Hãy nhớ là bạn chỉ mất 45 giây nói chuyện, sau đó cho họ mượn cuốn sách này để đọc bốn Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn đầu tiên. Sau đó dẫn họ đến gặp người bảo trợ của bạn. Cũng có thể thay thế bằng một cuộc gọi ba người. Mỗi người tham gia chương trình này đều có thể bảo trợ một người bạn mỗi tháng và huấn luyện người đó cách làm tương tự, đây chẳng phải là điều thú vị sao?

Lưu ý: Nếu bạn chỉ bảo trợ một người trong tháng đó và huấn luyện người đó làm tương tự, tổ chức của bạn sẽ giống như sau:

THÁNG	Số người trong tổ chức của bạn
1	2
2	4
3	8
4	16
5	32
6	64
7	128
8	256
9	512
10	1,024
11	2,048
12	4,096

Thế nếu bạn chỉ làm điều này một lần trong năm, và huấn luyện người của bạn cũng làm tương tự? Bạn cuối cùng cũng có thể được tự do về tài chính sau 12 năm. Có bao nhiêu người muốn nghỉ hưu sau 12 năm? Nếu một lần mỗi tháng thì sau 1 năm bạn đã làm được chuyện đó rồi!

Tiếp Thị Mạng Lưới không phải là trò chơi các con số như trong bán hàng. Một nhân viên kinh doanh làm việc cho một giám đốc kinh doanh. Nhưng Tiếp thị mạng lưới thì ngược lại. Khi bạn bảo trợ một người, bạn phải làm việc cho họ. Bạn phải lựa chọn người mà mình sẽ cùng làm việc!

Những việc bạn thực sự cần làm để thành công trong tiếp thị mạng lưới có thể nói gọn trong hai câu:

1. Kết bạn (nếu bạn không có bạn)
2. Gặp gỡ bạn bè của họ.

GHI CHÚ

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be from a notebook or a set of legal pads. There is no handwriting or other markings on the page.

BẢNG SỐ 1 - Bạn có sự đảm bảo khi nghỉ hưu hay không?

Bạn có biết mình cần gửi ngân hàng bao nhiêu tiền để nhận được khoản tiền lãi bạn muốn khi nghỉ hưu không? “Làm chủ cuộc đời” có nghĩa là bạn được làm những gì mình muốn mà không quan tâm đến giá tiền phải trả! Bảng dưới đây tổng hợp phần trăm tiền lời được trả bởi các thể chế tài chính và khoản tiền bạn cần đầu tư để tạo ra khoản tiền lãi cần thiết cho các nhu cầu của mình. Hãy xác định khoản tiền bạn cần, và lãi suất hiện hành các thể chế tài chính đang áp dụng, và xem thử bạn cần tiết kiệm bao nhiêu cho tuổi hưu của mình.

200 đôla Mỗi tháng		600 đôla Mỗi tháng		800 đôla Mỗi tháng		1000 đôla Mỗi tháng	
Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng	Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng	Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng	Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng
2%	\$120,000	2%	\$362,000	2%	\$480,000	2%	\$600,000
3	80,000	3	240,000	3	320,000	3	400,000
4	60,000	4	180,000	4	240,000	4	300,000
5	48,000	5	144,000	5	192,000	5	240,000
6	40,000	6	120,000	6	160,000	6	200,000
7	34,286	7	102,857	7	137,143	7	171,429
8	30,000	8	90,000	8	120,000	8	150,000
9	26,667	9	80,001	9	106,667	9	133,334
10	24,000	10	72,000	10	96,000	10	120,000

2000 đôla Mỗi tháng		4000 đôla Mỗi tháng		5000 đôla Mỗi tháng		10000 đôla Mỗi tháng	
Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng	Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng	Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng	Lãi suất	Lượng tiền gửi ngân hàng
2%	\$1,200,000	2%	\$2,400,000	2%	\$3,000,000	2%	\$6,000,000
3	800,000	3	1,600,000	3	2,000,000	3	4,000,000
4	600,000	4	1,200,000	4	1,500,000	4	3,000,000
5	480,000	5	960,000	5	1,200,000	5	2,400,000
6	400,000	6	800,000	6	1,000,000	6	2,000,000
7	342,857	7	685,714	7	857,143	7	1,714,285
8	300,000	8	600,000	8	750,000	8	1,500,000
9	266,667	9	533,334	9	666,668	9	1,333,335
10	240,000	10	480,000	10	600,000	10	1,200,000

Chúng tôi có một hệ thống mà ở đó bạn chỉ cần đi học vài giờ mỗi tuần để học cách vận hành, tham gia, và đảm bảo an toàn tài chính ở bất kể mức độ nào mà bạn muốn đạt được. Chúng tôi biết nếu bạn học cách vận hành hệ thống của chúng tôi, bạn có thể được tự do tài chính trong vòng 1-3 năm với mức thu nhập trên 50.000 đôla mỗi năm. Bao nhiêu sinh viên vay nợ để đi học nhằm kiếm một công việc tốt, tuy nhiên lại không thể tự do về tài chính trong 1-3 năm sau khi ra trường với mức thu nhập 50.000 đôla mỗi năm? Cá nhân tôi không biết công việc nào, ngoại trừ một việc kinh doanh tại nhà, có thể cho bạn cơ hội như vậy. Nếu bạn muốn nắm bắt cơ hội LÀM CHỦ CUỘC ĐỜI, hãy liên hệ với người cho bạn mượn cuốn sách này.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be from a notebook or a set of legal pads. The edges of the paper are slightly irregular, suggesting it might be a scan of a physical document. There is no handwriting or other markings on the page.

CHƯƠNG 17

Tầm Nhìn về Phong Cách Sống và Sự Lãnh Đạo

Chúng tôi đã đi khắp thế giới 28 năm. Chúng tôi là những nhà đào tạo phong cách sống và chúng tôi huấn luyện người khác cách có được một cuộc sống chất lượng hơn thông qua việc xây dựng một tổ chức tiếp thị mạng lưới. Chúng tôi thực sự yêu thích những việc mình làm! Và đó là vì một khi bạn thành công trong tiếp thị mạng lưới, bạn khỏe mạnh và hạnh phúc. Bản chất của vấn đề là trong ngành kinh doanh này, bạn không phải làm việc cật lực để kiếm sống, bạn làm việc một cách thông minh vì một phong cách sống. Đã đến lúc bạn khởi đầu một cuộc sống tốt hơn cho chính mình và gia đình của mình. Đã đến lúc bạn vứt bỏ những căng thẳng trong cuộc sống. Đã đến lúc làm điều gì đó mới mẻ. Nếu bạn không biết mình muốn gì, và không biết phải đi về đâu, bạn sẽ lạc lối. Và chắc chắn bạn sẽ không sống cuộc sống mình mơ ước. Đã đến lúc phải thay đổi, và tiếp thị mạng lưới có thể giúp bạn tạo nên sự thay đổi đó.

Bất cứ điều gì bạn muốn từ cuộc sống, bất cứ điều gì bạn muốn cống hiến cho cuộc sống, tiếp thị mạng

lưới đều sẽ cho bạn cơ hội. Và để thành công, điều đầu tiên bạn cần làm là phải có ước mơ, điều này rất quan trọng. Nói cách khác, bạn muốn gì? Bạn thật sự khao khát điều gì trong cuộc sống? Bạn muốn có sức khỏe tốt, năng lượng dồi dào, hay bạn muốn thu nhập dư dả để không phải lo lắng về các hóa đơn? Có thể bạn muốn thoải mái đầu óc, hoặc một tình yêu. Một kỳ nghỉ, một ngôi nhà, một chiếc xe thể thao thì sao? Có thể bạn có một đại nghiệp quan trọng, hoặc một khoản từ thiện cần thời gian và gây quỹ. Có thể bạn cần dành nhiều thời gian đi nhà thờ hoặc tập trung nhiều hơn trong việc bảo vệ môi trường. Bạn có thể cần nhiều thời gian và tiền bạc hơn nữa vì nhiều lý do. Bất kể mong muốn của bạn là gì, nếu bạn muốn những điều này, bạn có cơ hội thực hiện được. Thành công có thể đến trong cuộc đời của bạn. Ngày hôm nay bạn đã có một lựa chọn. Cái bạn cần là một tầm nhìn. Một khi bạn biết mình có thể lựa chọn, không gì có thể ngăn cản bạn. Tôi đề nghị rửa ra một tấm hình thể hiện điều bạn muốn – một tấm hình thật sự. Dán nó vào nơi nào đó bạn có thể nhìn thấy. Nó sẽ giúp bạn hiện thực hóa ước mơ của mình và tấm hình đó luôn treo lơ lửng trong đầu bạn. Tôi phải nói rằng bất kỳ tấm hình nào mà chúng tôi dán lên cửa tủ lạnh đều đã thành hiện thực. Các giấc mơ đều có thể thực hiện được, sớm hơn bạn nghĩ. Điều đó giống như một phép màu. Tầm nhìn của bạn đưa bạn đến thành

công. Những điều có thể xảy ra rất tuyệt diệu. Và hãy luôn ghi nhớ, sau khi bạn đạt được một mơ ước, hãy chuyển sang ước mơ kế tiếp. Các ước mơ của bạn sẽ lần lượt thành hiện thực, nếu bạn tiếp tục lựa chọn cuộc sống bạn mơ ước.

Tại Sao Phải Là Tiếp Thị Mạng Lưới?

Tôi nghĩ rằng mọi người nên tham gia tiếp thị mạng lưới. Đó là giấc mơ và mục tiêu của tôi: Dẫn dắt tất cả những người có tinh thần khởi nghiệp vào tiếp thị mạng lưới. Tất cả những gì họ cần là hiểu biết và tin tưởng! Đã có rất nhiều người tham gia và đã xây dựng những sự nghiệp to lớn. Tôi biết rất nhiều người như vậy! Trong Tiếp Thị Mạng Lưới, bạn không có một ông sếp; bạn là sếp của chính mình; bạn làm việc cho chính mình. Đó là lý do bạn cần tính kỷ luật. Bạn phải biết tự tạo động lực. Sau bao nhiêu năm đi khắp nơi trên thế giới, tôi đã phát hiện ra rằng con người muốn hai thứ quan trọng khi thiết lập một sự nghiệp tại nhà: 1) họ muốn tiền vào túi càng sớm càng tốt để có một cuộc sống tốt đẹp hơn; và 2) họ muốn một cơ hội vui vẻ. Có quá nhiều người làm những công việc đau khổ, và nhiều người khác thì không có nổi một việc làm. Một điều cần nhớ là với tiếp thị mạng lưới, bạn có thể có một cuộc sống tốt và làm việc vui vẻ. Bạn có thể bắt đầu bằng cách làm việc bán thời gian rồi phát triển dần lên.

Có sáu lĩnh vực quan trọng trong đời bạn. Đó là:

- 1) Tâm linh
- 2) Gia đình
- 3) Công việc
- 4) Xã hội
- 5) Tài chính
- 6) Thân thể

Tất cả các lĩnh vực này kết hợp lại với nhau để giúp cho bạn được khỏe mạnh, hạnh phúc. Và bạn có thể là người lãnh đạo trong mỗi lĩnh vực đó của cuộc sống, đồng thời có thể thật sự đạt được sự cân bằng giữa các lĩnh vực này. Với tiếp thị mạng lưới, bạn có thể sống một cuộc đời mơ ước, và sống rất vui vẻ! Rồi bạn sẽ yêu nó! Ngày hôm nay bạn có quyền chọn lựa. Đã đến lúc nên tạo ra một cơ hội.

Hãy nhớ, thái độ và hành động của bạn có ý nghĩa hơn những lời bạn nói. Thái độ của bạn đi trước và thành công theo sau. Vậy cần có thái độ như thế nào? Một thái độ tích cực trong mọi trường hợp, cùng niềm đam mê đối với những ước mơ của mình và với những điều cần để biến ước mơ thành hiện thực. Thêm vào đó, bạn cần phát triển những tính tốt của mình. Trong kinh doanh theo mạng lưới, bạn không làm việc một mình – bạn tạo ra đội nhóm, họ làm việc với bạn, và bạn dẫn dắt họ cùng đi trên con đường thành công.

7 bước để trở thành một nhà lãnh đạo xuất sắc

1. HÃY THAM GIA TÍCH CỰC

Bạn bảo trợ một người vào công ty của mình, rồi bạn giúp người đó bảo trợ bạn của họ, và cứ thế tiếp tục. Bạn huấn luyện và chăm sóc đội nhóm của mình để đạt thành công; bạn chia sẻ một hệ thống đã được kiểm chứng để họ cũng thành công. Bằng cách này, họ có thể nhân đôi kết quả, phát triển nhanh chóng và mạnh mẽ. Bạn là hình mẫu, và đội nhóm của bạn sẽ đi theo. Tất nhiên, bạn phải đi từng bước một, và đôi lúc phải đi chập chững. Đôi lúc bạn không tránh khỏi vấp ngã. Nhưng bạn sẽ lại đứng lên rút kinh nghiệm từ sai lầm, và tiếp tục đi. Bạn là một lãnh đạo không bao giờ bỏ cuộc! Đội nhóm của bạn sẽ nhanh chóng nhân lên và phát triển ngày càng nhanh, ngày càng mạnh. Bạn sẽ thực sự bắt đầu những tháng ngày vui vẻ, giúp đỡ người khác và kiếm tiền cho chính mình.

Tôi thích sự so sánh giữa tiếp thị mạng lưới và làm bắp nổ. Bất kể bạn rang bắp ở trong nồi, hay trong lò vi-ba, trước hết bạn phải tạo ra sức nóng đã. Trong tiếp thị mạng lưới, sức nóng được tạo ra khi mọi người có tầm nhìn và có khát khao đối với việc họ đang làm. Một khi cái nồi hoặc cái túi bắt đầu nóng, bắp bắt đầu nổ to. Lúc đầu chúng chỉ nổ lách tách vài hạt, và sau đó thì nổ như điên, làm đầy túi, đầy nồi và tràn ra ngoài. Tiếp thị mạng lưới cũng giống vậy. Lúc đầu nó khởi động rất chậm.

Bạn kiếm không được nhiều tiền và không giúp đỡ được nhiều người. Nhưng rồi sau đó, đột nhiên, nó cất cánh. Và những con người bình thường cũng làm nó cất cánh! Cuộc sống của bạn cũng sẽ dâng tràn. Hãy duy trì cuộc sống đó. Tôi đã nhiều lần chứng kiến người ta bỏ cuộc trước khi công việc tiến triển. Đó là lý do việc hiểu về tiếp thị mạng lưới là điều quan trọng, và điều tối quan trọng là bạn phải có công cụ cần thiết để thành công.

2. CÓ THÁI ĐỘ CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO

Bạn phải có tầm nhìn và tiêu điểm để mong muốn là một lãnh đạo. Trong tiếp thị mạng lưới, giúp người khác thành công là mối quan tâm và trách nhiệm hàng đầu của bạn. Bạn cần học cách rèn luyện, trưởng thành, phát triển thành một cá nhân biết quan tâm đến người khác và làm việc hiệu quả. Việc lập mạng lưới chính là một công việc liên quan đến mối quan hệ; chúng ta sẽ thay đổi cuộc sống của người khác, từng người một. Có một điều rất hay là với những gì học được trong môi trường tiếp thị mạng lưới, bạn có thể áp dụng trong các lĩnh vực khác của cuộc đời.

3. LÀM VIỆC CÓ TỔ CHỨC

Khi làm việc có tổ chức, bạn không những có thể dẫn dắt chính mình, mà còn có thể dẫn dắt người khác. Hãy tổng vệ sinh xe cộ, văn phòng, học tử, ngăn kéo, bàn làm việc, gara, giỏ xách, ví tiền, con cái, nhà cửa, và sân vườn. Khi bạn có tổ chức, bạn cảm thấy chính mình và môi

trường xung quanh mình tốt hơn. Khi bạn cảm thấy mình tốt hơn, bạn mới có thể giúp người khác cảm thấy tốt hơn và sống tốt hơn. Hãy nhớ: Với tư cách một người lãnh đạo, bạn là một hình mẫu. Bạn nêu gương. Bạn không thể dạy người khác điều bạn không biết hoặc không làm được. Bạn phải biết mình đang làm gì.

4. LINH ĐỘNG

Mọi việc luôn luôn thay đổi, đúng không? Học hỏi điều mới mẻ là chuyện nên làm và rất vui, và nếu có một thái độ tích cực, bạn dễ dàng linh động. Một người lãnh đạo luôn thích nghi và đối mặt với các thay đổi. Bạn luôn phải điều chỉnh mình trong các tình huống, hoàn cảnh, và điều kiện khác nhau. Tất nhiên bạn vẫn phải luôn tập trung vào mục tiêu, kiên định với mục đích và tầm nhìn vào tương lai. Nếu linh động, sẽ có rất nhiều cách để bạn đạt được mục tiêu của mình. Hãy nhớ cuộc sống là một hành trình, không phải đích đến.

5. GIAO TIẾP, GIAO TIẾP, GIAO TIẾP

Người biết nói là người biết nghe. Tôi phát hiện ra rằng thiếu kỹ năng giao tiếp là một vấn đề rất lớn, trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Là một người lãnh đạo, việc bạn giữ liên lạc với gia đình gồm các thành viên trong nhóm là điều rất quan trọng. Là một người lãnh đạo, bạn hướng dẫn họ đi đúng đường và truyền cảm hứng để họ tiếp tục đi tới, từng bước một. Là một người lãnh đạo, bạn giúp họ biết được họ muốn gì. Nhiều người không

biết mục đích của mình là gì; họ cứ lững lờ trôi. Đó là lúc cần đến giao tiếp. Hãy bắt đầu bằng các câu hỏi. Hãy bắt đầu huấn luyện họ. Hãy bắt đầu chia sẻ.

6. QUẢN LÝ THỜI GIAN HIỆU QUẢ

Thời gian không chờ đợi ai. Danh sách dưới đây gồm một số kỹ năng bạn cần rèn luyện để giúp bạn tận dụng thời gian hiệu quả:

- Chọn thứ tự ưu tiên
- Đa nhiệm
- Luôn đúng giờ hoặc sớm hơn
- Giao việc

Khi gia đình mạng lưới của bạn bắt đầu lớn mạnh, thời gian của bạn càng trở nên quý giá hơn. Thời gian là nguồn tài nguyên quan trọng nhất mà bạn có, nên hãy sử dụng nó thật tốt, và tận dụng từng phút một.

7. TRUYỀN CẢM HỨNG ĐỂ NGƯỜI KHÁC HÀNH ĐỘNG

Nếu một người thật sự muốn thứ gì đó họ vẫn chưa có được, họ chỉ cần lập một kế hoạch. Hãy giúp nhà phân phối của bạn viết ra một thông điệp nhiệm vụ. Thông điệp này là về mục đích và mục tiêu trong đời của anh ấy hoặc cô ấy. Thông điệp của chúng tôi là giúp đỡ càng nhiều người càng tốt, và có một cuộc sống tốt hơn thông qua tiếp thị mạng lưới.

Cơ hội của bạn đây. Hãy tận dụng nó!

Tham gia vào kinh doanh theo mạng lưới là một cách sống vui và thú vị nhất trên đời. Đây là thế giới của chúng tôi và cũng là thế giới của bạn. Cánh cửa luôn rộng mở. Bất cứ nơi nào chúng tôi đến, chúng tôi đều có thể đi thăm đồng đội, thăm gia đình. Tuyệt vời biết bao khi bạn bè của ta có mặt ở mọi nơi ta đến! Và điều tốt nhất vẫn là bạn cũng có thể làm được điều này. Để là một nhà lãnh đạo trong ngành kinh doanh theo mạng lưới, tất cả những việc bạn cần làm là đào tạo gia đình gồm các nhà phân phối của bạn đạt đến thành công, và bạn dễ dàng làm được điều này! Nó đơn giản và vui vẻ, ai cũng có thể làm được. Lý do nó đơn giản là vì đã có các công cụ làm tất cả các việc đào tạo và dạy dỗ cho bạn. Tất cả những gì bạn cần biết là hệ thống chúng tôi chia sẻ với bạn trong cuốn sách này. Hãy đi từ đầu đến cuối hệ thống và dẫn dắt người khác đi cùng với mình. Mọi thứ bạn cần đã có sẵn. Bạn có thể là nhà lãnh đạo trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, nếu bạn đủ quan tâm đến người khác. Con người trọn vẹn của bạn sẽ được thể hiện, và người khác sẽ đi theo, vì trong tiếp thị mạng lưới bạn có thể sống cuộc đời mơ ước của mình. Đây chính là lúc bắt đầu.

GHI CHÚ

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be from a notebook or a set of legal pads. There is no handwriting or other markings on the page.

CHƯƠNG 18

Hãy Để Các Công Cụ Lên Tiếng

Đây là một chương đặc biệt được tổng hợp từ những chương trình đào tạo của Don Failla về việc sử dụng các công cụ hỗ trợ công việc của bạn. Chúng tôi trình bày điều đó ở đây vì chúng tôi cảm thấy rằng nó có thể hỗ trợ bạn thêm. Hãy “khởi động” sự nghiệp ngay hôm nay!

Hơn 30 năm đi khắp nơi đã cho chúng tôi thấy một hệ thống có thể sao chép đã thật sự làm thay đổi cuộc sống của người khác như thế nào.

Nếu bạn nhận ra rằng một người mới hoàn toàn cũng có thể thu thập đủ thông tin trong khoảng 10 phút để có thể bắt đầu bảo trợ và xây dựng một doanh nghiệp, thì hệ thống của chúng ta đúng là vô giá. Hệ thống đơn giản đến mức bất kỳ ai cũng có thể xây dựng cho mình một doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới, nếu muốn.

Điều này được chúng tôi viết rõ trong cuốn sách tên là Hệ Thống, nhưng chúng tôi quyết định đưa chương này vào đây để trao cho các bạn cách “khởi động” mà chúng tôi đã đề cập ở trên.

Chúng ta biết rằng chỉ có 5% dân số thế giới sinh ra đã

là người bán hàng. Do đó, 95% còn lại không phải tuýp người bán hàng, và họ nghĩ những người bán hàng sẽ cố dẫn dụ ai đó mua thứ gì đó mà họ chẳng thật sự cần hoặc muốn.

Dù sao, Nancy và tôi đã làm giàu trong ngành tiếp thị mạng lưới nhờ làm việc với những người không thuộc tuýp bán hàng. Có hai nguyên nhân sau đây:

1. Có nhiều người thuộc nhóm này để nói chuyện hơn.
2. Không cần cạnh tranh gì cả.

Không may là 90% người tham gia tiếp thị mạng lưới lại nghĩ họ nên tìm những ai thuộc tuýp bán hàng. Những người thuộc dạng này hay thay đổi và cơ hội. Ngay khi người khác cho họ một thương vụ có vẻ thơm tho, bạn liền mất họ. Điều quan trọng bạn phải nhận ra là những người trong tiếp thị mạng lưới đi tìm những người thuộc tuýp bán hàng là vì họ không hiểu bản chất của ngành kinh doanh này. Lịch sử đã cho thấy rằng những người bán hàng có ít cơ hội thành công nhất trong ngành kinh doanh này. Thật mỉa mai khi người ta bỏ phần lớn thời gian đi tìm kiếm những người vào doanh nghiệp của mình trong khi những người đó lại có ít cơ hội thành công nhất.

Nhưng mặt khác, nếu bạn thuộc tuýp người bán hàng, bạn đã đến đúng chỗ. Một người bán hàng có thể thành công rực rỡ trong tiếp thị mạng lưới với một điều kiện: Họ phải sẵn sàng học để biết ngành kinh doanh theo mạng

lưới thực sự vận hành như thế nào. Hầu hết những người bán hàng không biết và không hiểu về tiếp thị mạng lưới.

Đây là ngành liên quan đến sự “sao chép”.

Những người bán hàng thường được các giám đốc kinh doanh “tuyển dụng” để bán hàng cho họ. Nếu bạn chỉ “tuyển dụng” một người bán hàng, anh ta sẽ nghĩ rằng mình có thể ra ngoài tìm người và bán hàng. Với tư tưởng như vậy, anh ta không bao giờ có thể thành công trong tiếp thị mạng lưới, vì chúng ta không “tuyển dụng” người khác. Chúng ta “bảo trợ” họ. Hãy lưu ý sự khác biệt – bảo trợ có nghĩa là chúng ta làm việc cho họ! Khi bạn bảo trợ một người, bạn gặp bạn bè của họ, huấn luyện họ cách bảo trợ người khác và sau đó họ đi làm việc cho những người họ vừa bảo trợ, cũng giống như bạn đã làm việc cho họ trong quá trình bảo trợ.

Tài sản lớn nhất mà một người thuộc tuýp bán hàng có được so với những người khác là khả năng gọi điện thoại hẹn gặp người lạ. Cũng chính tài sản này khiến cho họ không thể thành công trong tiếp thị mạng lưới. Vì hẹn người quá dễ dàng nên họ cứ việc đi lòng vòng liên tục mời người khác đăng ký tham gia... Họ không dành cho ai đủ thời gian để có thể giúp đỡ người đó thật sự bắt đầu xây dựng công việc kinh doanh này, trong khi như thế mới là BẢO TRỢ.

Chúng tôi đã thấy có những người bán hàng tham gia vào ngành kinh doanh này và bảo trợ 100 người. Sau 6

tháng họ chỉ mới đào sâu được 1 hoặc 2 tầng ở vài nơi. Họ vẫn chưa “sao chép” chính mình, để rồi từ bỏ hoặc chuyển sang một cơ hội khác.

Cách biết được liệu bạn đã có bản sao của chính mình trong ngành kinh doanh này là khi người mà bạn bảo trợ đã có 3 tầng sâu. Nếu bạn giơ tay lên và giả sử bạn là ngón tay cái, ngón tay đầu tiên là người đầu tiên bạn bảo trợ. Nếu bạn có thể trao cho 3 ngón tay còn lại mỗi ngón một danh phận thì bạn đã có 3 tầng sâu. Chỉ khi nào đạt được điều này, bạn mới xem như đã sao chép được chính mình sang người đầu tiên bạn bảo trợ. Và thật ra nếu nhìn kỹ, bạn sẽ thấy mình thực sự có 4 tầng sâu.

Người không thuộc tuýp bán hàng không tự tin gọi điện hẹn gặp người lạ. Cho nên họ bảo trợ bạn bè và giúp bạn bè bảo trợ bạn bè. Quá trình này chậm hơn nhưng nó có xung lượng mạnh hơn vì trò chơi sao chép được thực hiện một cách thành công. Những người thuộc tuýp bán hàng luôn chơi trò mà chúng ta gọi là “cộng xong rồi trừ”, còn chúng ta lại muốn chơi trò “nhân lên” trong ngành kinh doanh này. Thực ra bạn có thể miêu tả công việc này trong hai câu đơn giản:

Bạn kết bạn và gặp gỡ bạn bè của họ.

Bạn kết bạn và gặp gỡ bạn bè của họ.

Như đã được đề cập, đối với tuýp người không bán hàng, việc gọi điện thoại cho hết người này đến người khác là rất khó. Cho nên nếu bạn làm giống như chúng

tôi hướng dẫn, bạn sẽ không phải lo lắng về các mối quan hệ. Khi bạn bảo trợ một người nào đó, anh ta sẽ quen một số người mà bạn không quen, và tất cả những gì bạn cần làm là truyền cho anh ta điều bạn biết. Hãy học cách nói chuyện với những người mình đã biết, sử dụng các công cụ để chúng nói thay bạn, và khi thời cơ chín mùi, anh ta sẽ giới thiệu những người quen cho bạn.

Trong những năm làm tiếp thị mạng lưới, chúng tôi có sản phẩm về sức khỏe, tuy nhiên chúng tôi không bao giờ nghĩ mình là người đi bán sản phẩm chăm sóc sức khỏe. Lý do là không cần biết sản phẩm của bạn tốt như thế nào, nếu nghĩ rằng mình đang đi bán sản phẩm chăm sóc sức khỏe thì bạn sẽ gặp rắc rối đấy. Chỉ 15% dân số đang bị bệnh, hoặc bị thương hoặc có vấn đề về sức khỏe. Chỉ 8% trong số này thực sự quan tâm. Vậy nên nếu nghĩ rằng mình đang đi bán sản phẩm chăm sóc sức khỏe, bạn đang đi tìm kiếm 8% đó. Dựa trên số lượng các công ty tiếp thị mạng lưới và các cửa hàng thực phẩm ngoài thị trường, bạn phải thật sự hiểu rất rõ sản phẩm của mình mới có thể đạt được doanh số bán hàng mong muốn. Chúng ta không cần làm như vậy. Chúng ta không cần mất thời gian học về tất cả sản phẩm bởi vì trên thực tế, chúng ta không bán sản phẩm chăm sóc sức khỏe.

Bạn có thể thắc mắc: “Vậy chúng ta đang làm gì và tôi đang làm gì?”.

Nếu bạn muốn xây dựng sự nghiệp kinh doanh nhanh, bạn sẽ đi tìm những người đang tìm kiếm “thứ gì đó”. Nếu

15% dân số hoặc bệnh, hoặc bị thương, hoặc có vấn đề về sức khỏe, thì 95% dân số muốn có cuộc sống tốt hơn. “Họ muốn thứ gì đó”. 5% còn lại thì đã đạt được rồi. Họ đã có thời gian. Họ đã có tiền, họ muốn trường sinh bất lão và họ sẽ mua bất kỳ thứ gì bạn có.

Vài năm trước tôi đến Copenhagen, Đan Mạch, chạy xe dọc bờ biển để đến Helsingborg và phải đi phà sang Thụy Điển. Chuyến phà dài 20 phút và hôm đó là thứ Sáu. Dọc theo bờ biển chúng tôi thấy có hàng chục ngàn chiếc du thuyền. Khi ở trên phà, chúng tôi nhìn ra ngoài và chẳng thấy chiếc du thuyền nào trên mặt nước cả. Chúng tôi không thấy bởi vì tất cả các du thuyền đều đang ở trong bến, và tất cả đều ở trong bến vì mọi người đều đi làm.

Câu hỏi: Sao tôi lại ra bến và nói với họ về các sản phẩm chăm sóc sức khỏe khi biết rằng chỉ 15% trong số đó bị bệnh, bị thương hoặc có vấn đề về sức khỏe chứ? Tất cả những gì những người này thật sự muốn là suốt từ thứ Hai đến thứ Sáu họ đều được giơng thuyền xuống nước! Chúng ta nên đến bến tàu và nói với họ về những gì họ muốn, sau đó cho họ thấy cách đạt được nó nhờ sử dụng Hệ thống.

Cũng với cách tư duy đó... người ta thích đi trượt tuyết. “Bạn có muốn trượt tuyết vào cuối tuần hay từ thứ Hai đến thứ Sáu, lúc ít người hơn?”. Chẳng cần phải nghi ngờ, thứ Hai đến thứ Sáu là thời điểm tốt nhất!

Triết lý của chúng ta rất đơn giản. Chúng ta tìm kiếm người nào đó đang muốn thứ gì đó. Chẳng cần quan tâm họ có biết bán hàng hay không. Thật ra, như tôi đã đề cập, nếu họ là những người bán hàng, chúng ta sẽ phải đào tạo thêm một chút.

Tôi sẽ mạnh dạn tuyên bố điều sau đây bởi vì tôi thấy nó hoàn toàn đúng. “100% những người trên thế giới chưa tham gia tiếp thị mạng lưới đều chưa hiểu về nó!” 80% – 90% những người tham gia tiếp thị mạng lưới thậm chí cũng không hiểu về nó. Những gì chúng tôi muốn là cho họ đọc cuốn sách này. Khi đọc rồi họ sẽ hiểu về ngành này, và khi đã hiểu rồi, họ sẽ tham gia. Một khi họ đã đọc cuốn sách này, chúng tôi gọi họ là những người đã “biết lái xe”.

Hệ Thống

Hệ thống bao gồm 3 bước. Nếu bạn hỏi những người đã tham gia tiếp thị mạng lưới một thời gian rằng một người mới tham gia phải được đào tạo bao nhiêu lâu thì mới có thể bảo trợ người khác, họ sẽ nói với bạn: “Không phải 1 hay 2 giờ, cũng không phải 1 hay 2 ngày. Thực ra phải cần đến vài tuần hoặc vài tháng!”. Và rất thường xuyên, những người họ tuyển dụng không bảo trợ được ai cả và thường bỏ cuộc. Lý do họ không bảo trợ ai cũng rất dễ hiểu. Vì chẳng ai dạy họ bất cứ thứ gì HỌ CÓ THỂ THỰC HIỆN!

Ai cũng cho rằng phương tiện mình đang đi là phương tiện “hot” nhất trên thế giới. Lúc này, khi tôi nói về phương tiện, tôi muốn nói đến công ty, sản phẩm và kế hoạch kinh doanh của bạn.

Trong bài thuyết trình về tiếp thị mạng lưới, từ nửa giờ đến hai giờ sẽ được dành để nói về phương tiện, công ty, sản phẩm và kế hoạch kinh doanh. Người nghe hưng phấn và khi họ ký hợp đồng tham gia, họ nghĩ rằng phương tiện đặc biệt đó giống như chiếc Lamborghini. Bạn cũng đồng ý rằng chiếc Lamborghini là phương tiện rất “hot”! Ngày hôm sau họ ra đường và bắt đầu nói, với đối tác tiềm năng nhất của họ. Rồi họ bị bắn hạ, bị đốt cháy, hết lần này đến lần khác. Họ bị như thế khắp nơi chỉ vì một lý do đơn giản: HỌ KHÔNG BIẾT CÁCH LÁI XE.

Như đã được đề cập, khi bạn hiểu về tiếp thị mạng lưới, chúng tôi xem như bạn “đã biết lái xe”. Thế nên nếu bạn sở hữu một chiếc Lamborghini, mới toanh, bạn có cho phép người bạn thân nhất của mình cầm lái lượn một vòng quanh khu nhà bạn trên chiếc Lamborghini đó, trong khi anh ta không hề biết lái xe? Tất nhiên bạn sẽ không làm thế. Chuyện đó cũng tương tự như trong tiếp thị mạng lưới. Chúng ta không khoe chiếc xe của mình với người khác cho đến khi nào họ biết lái!

Nhiều người thường nói bóng gió hoặc tỏ ra mình đã biết sản phẩm rồi. Tôi đảm bảo với bạn, ngay giây phút

bạn đề cập đến một sản phẩm của công ty, họ liền nghĩ bạn đang cố bán hàng cho họ hoặc bạn đang cố dụ họ làm nhân viên bán hàng cho bạn. Lúc này bạn đã mất họ rồi. Chúng tôi không muốn bạn làm điều đó. Chúng tôi không muốn bạn lâm vào tình huống này. Đó là lý do chúng tôi đeo huy hiệu “Làm chủ cuộc đời” để có thể hướng họ vào vấn đề đúng đắn, về phong cách sống và những người đang có khát khao. Bằng cách này, chúng tôi giúp họ có thể thành công.

Một câu chuyện tương tự. Việc cố gắng bán một sản phẩm trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới cũng giống như mở nắp xe, tháo từng mảnh của động cơ xe ra, sau đó lắp ráp lại với nhau, rồi mới nói đến chuyện kinh doanh. Còn với Hệ thống, xem như bạn cầm chìa khóa và lái ra đường cao tốc, tức là bạn bắt đầu công việc ngay lập tức. Trong khi lái xe, bạn sẽ học được những điều cần thiết về công ty, sản phẩm và kế hoạch kinh doanh từ các đĩa CD trên xe.

Bạn có thấy sự khác biệt không? Với phương pháp đầu tiên, bạn phải biết tất cả về sản phẩm, công ty và kế hoạch kinh doanh trước khi có thể làm bất cứ điều gì. Với Hệ thống, bạn không cần gì cả nhưng vẫn có thể bắt đầu công việc được.

Hãy lưu ý hai lý do khiến người khác bỏ cuộc.

1. Họ không làm ra tiền.
2. Họ không có trải nghiệm về sản phẩm.

Nếu bạn có thể cho họ thấy họ có thể bảo trợ người sau một, hai ngày tham gia và điều này có thể giúp họ kiếm một ít tiền bù vào công sức của mình, bất kể là 5, 20, hay 50 đôla, không quan trọng nhiều hay ít, họ cũng đều cảm thấy rất hứng khởi. Việc họ có thể có tiền sẽ tạo cho họ cảm giác hưng phấn một thời gian và cho họ đủ thời gian để trải nghiệm sản phẩm.

Đây là triết lý căn bản. Tất cả những gì bạn cần làm là cho họ xem xe, rồi mới cho xem sản phẩm.

Và cuối cùng, sau đây là cách vận hành của hệ thống.

PHƯƠNG PHÁP GẶP TRỰC TIẾP

Ví dụ bạn đang nói chuyện với một người mà bạn đã quen biết. Chẳng hạn Tom là bạn của tôi đã nhiều năm. Chúng tôi đang ăn sáng, uống cà phê trong nhà hàng. **ĐIỀU QUAN TRỌNG:** Bạn chỉ bắt đầu khi bạn chuẩn bị về. Nếu bạn bắt đầu ngay khi vừa ngồi xuống, bạn đã đặt mình vào tình huống phải trả lời rất nhiều câu hỏi mà bạn có thể không trả lời được.

Trên đường ra ngoài, bạn nói với Tom: “Này Tom, anh có thể giúp tôi chuyện này. Anh có biết ai muốn đi du lịch và đi nghỉ không?”.

Chưa bao giờ tôi nhận được câu trả lời KHÔNG cho câu hỏi này. Lưu ý rằng tôi không hỏi Tom rằng ANH TA có thích đi nghỉ hay không. Tôi hỏi liệu anh ta có biết ai thích hay không. Anh ta có thể nói điều gì đó đại loại như: “Có chứ, tôi đây”, hoặc “Ai mà không muốn thế”...

Khi đó tôi nói: “Tom, để làm được điều đó cần có ba thứ. Cần thời gian, cần tiền, và cần sức khỏe. Nếu tôi có thể chỉ cho anh PHƯƠNG PHÁP để có cả ba, anh có muốn nghe không?”.

Lưu ý rằng tôi nhảy từ chỗ hỏi liệu anh ta có biết ai không đến ngôi thứ nhất. “Nếu TÔI có thể chỉ cho ANH”. Một lần nữa, người ta sẽ chẳng nói KHÔNG với những điều như vậy. Lúc này tôi sẽ đưa cho anh ta tấm danh thiếp phong cách sống của tôi (có trên www.45secondtools.com) và mặt sau tấm thiếp là Bài thuyết trình 45 giây.

PHƯƠNG PHÁP NÓI CHUYỆN BẰNG ĐIỆN THOẠI

Giả sử tôi đang nói chuyện điện thoại với Tom. Không cần biết anh ta đang ở Châu Âu hay ngay tòa nhà gần chỗ tôi. Bạn có thể dùng Hệ thống với bất kỳ ai, ở bất kỳ đâu.

Khi bạn chuẩn bị gác máy, chỉ cần nói: “Tom, anh có bao giờ nghĩ rằng cuộc sống của mình sẽ như thế nào nếu anh có thể làm chủ cuộc đời?”.

Sau câu nói đó thường là một khoảng im lặng khá lâu.

Để phá vỡ sự im lặng, hãy nói:

“Đây là điều tôi nghĩ về “Làm chủ cuộc đời”...Trừ đi thời gian ngủ, đi lại, làm việc, và những gì anh phải làm mỗi ngày trong cuộc sống của mình, không mấy ai có được nhiều hơn một, hai giờ đồng hồ để làm những việc họ thích; và chưa nói đến chuyện họ có tiền để làm điều đó không.

“Chúng tôi đã phát hiện ra một phương pháp mà người ta có thể học cách “Làm chủ cuộc đời” thông qua việc xây dựng một công việc tại nhà; và chúng tôi có hệ thống làm điều này. Hệ thống đó đơn giản đến mức ai cũng có thể làm được, không đòi hỏi phải bán hàng, và quan trọng nhất là nó không mất quá nhiều thời gian.

Nếu anh có hứng thú, tôi sẽ gửi cho anh một số thông tin”.

Bạn sẽ nhận ra đây là “Bài thuyết trình 45 giây”. Nó được đặt tên như vậy vì chỉ cần 45 giây để kết thúc. Lý do số một mà người ta hay đưa ra để từ chối công việc này là “Tôi không có thời gian”.

Mùa hè năm ngoái, chúng tôi ở Kazan, Nga, khoảng 600 dặm bên ngoài Moscow. Chúng tôi nói chuyện với 6.000 nhà phân phối. Tôi hỏi họ: “Có bao nhiêu người trong các anh chị đã bị từ chối vì họ không có thời gian cho công việc này?”. Mỗi người đều giơ tay. Cả hai tay! Đây là lý do lớn nhất mà người ta thường đưa ra để từ chối tham gia ngành nghề này. Giờ đây, cùng với Hệ thống, chúng tôi không bao giờ phải nhận những lời viện cớ đó bởi vì chúng tôi không làm mất thời gian của họ. Chỉ cần 30 giây để đọc tóm tắt. “Nếu bạn có hứng thú, tôi sẽ gửi cho bạn một số thông tin”.

Sau khi nghe “Bài thuyết trình 45 giây” của tôi, Tom rất có hứng thú. Lúc đó tôi cho Tom mượn cuốn *45 giây tạo nên thay đổi* và bảo anh ta đọc 4 chương đầu tiên.

Đừng bao giờ bảo người ta đọc hết cuốn sách. Họ sẽ bỏ nó lên kệ và chờ đến ngày trả cho bạn. Hãy nói họ đọc 4 chương đầu và họ sẽ đọc, sẽ nhìn thấy các biểu đồ và sẽ mau chóng nhận ra họ có thể mau chóng đọc hết cuốn sách. NẾU họ đang tìm kiếm điều gì đó, họ sẽ đọc một mạch từ đầu đến cuối. Nếu họ đọc toàn bộ cuốn sách, bạn sẽ rút ra được 3 điều: (1) Họ đang muốn thứ gì đó; (2) Bạn đã tìm được một người có hiểu biết về tiếp thị mạng lưới; và (3) Họ đã biết lái xe!

Đây chính là lý do chủ yếu mà phương pháp của bạn được gọi là Kế Hoạch Làm Chủ Cuộc Đời. Cuốn sách này đã được bán 5,5 triệu bản. 70% những người đã đọc cuốn sách này lần đầu không phải trả tiền cho nó. Ai đó đã cho họ mượn. Khi đọc cuốn sách này, họ nhận ra điều tuyệt vời là họ không phải mất thời gian giải thích công việc này cho người khác hiểu. Lúc trước chúng tôi phải mất 3 đến 4 giờ hoặc nhiều hơn để đào tạo người của mình cách đào tạo người khác về ngành kinh doanh này. Chúng tôi đã làm điều đó 10 năm và thương tích đầy mình. Sau đó chúng tôi trở nên thông minh hơn và quay thành phim. Từ cuốn phim đó, cuốn sách này thành hình và bây giờ chúng tôi chỉ việc cho người khác mượn.

Do đó, bạn có một trong hai lựa chọn. Bạn có thể học hỏi điều gì đó từ cuốn sách này, rồi bỏ ra 3 đến 4 giờ gặp người khác để dạy họ những điều đã được viết ra trong cuốn sách, hoặc bạn chỉ cần đưa sách cho họ mượn.

Vài điều cần lưu ý về 3 bước tiến hành:

Bước 1: Hãy sử dụng danh thiếp phong cách công việc của bạn. Hãy đưa danh thiếp của bạn cho người ta để họ đọc Bài Thuyết Trình 45 Giây ở mặt sau. Nếu bạn nói chuyện với họ trên điện thoại, hãy đọc cho họ nghe.

Bước 2: Đưa cho họ cuốn sách này hoặc sách điện tử. Nếu đang trên điện thoại, bạn có thể gửi mail cho họ; còn nếu bạn gửi bưu điện, tôi khuyên bạn nên gửi Chuyển Phát Nhanh bởi vì thư chuyển phát nhanh có nghĩa là chuyện này rất gấp và quan trọng. Hầu hết người ta ít khi nhận thư Chuyển Phát Nhanh.

Và bây giờ chúng ta đã sẵn sàng cho bước thứ 3.

Bước 3: Phương tiện (xe) của bạn. Công ty, sản phẩm và kế hoạch kinh doanh. Tôi nói với người kia: “Hãy cho tôi biết trong thành phố của bạn, ngành kinh doanh nào có thể bắt đầu với 100 hoặc 150 đôla (bất kỳ con số nào mà công ty bạn yêu cầu khi bắt đầu), với chi phí hoạt động mỗi tháng khoảng 100, 200, hoặc 300 đôla? Đó là tất cả những gì cần phải trả để khởi đầu một công việc. Và với các chi phí hàng tháng đó bạn sẽ có những sản phẩm tốt có thể làm bạn cảm thấy ngày càng thoải mái. Và cuối cùng bạn sẽ thực sự yêu thích những sản phẩm này. Đây là trang web công ty của tôi”. Hãy trao cho họ địa chỉ trang web công ty của bạn và bảo họ tham khảo. Một khi họ đã lên đó, họ sẽ đặt cho bạn nhiều câu hỏi.

ĐIỀU QUAN TRỌNG: Khi đưa địa chỉ trang web cho họ,

hãy nói rằng bạn sẽ tìm câu trả lời cho những thắc mắc của họ. Đừng nói rằng bạn sẽ trả lời những câu hỏi đó, vì có thể bạn chỉ mới bắt đầu công việc này và không đủ khả năng trả lời hết. Hãy nói bạn sẽ tìm câu trả lời. Điều này có nghĩa là nếu bạn không biết cách trả lời, bạn sẽ gọi cho người bảo trợ của mình hoặc người bảo trợ của người đó, và người đó sẽ giúp trả lời các thắc mắc.

Chỉ vậy thôi!

SAI LẦM

Sau đây là một ví dụ. Chúng tôi đang bay đến Florida bằng vé của United Airlines, và do thư thả thời gian nên chúng tôi nâng cấp lên khoang hạng nhất. Tôi ngồi ghế 1A, Nancy ngồi ghế 1B. Cô ấy đứng lên đi vệ sinh và đứng giữa lối đi để duỗi chân. Tiếp viên hàng không và chuyên viên chống không tặc đang ngồi ăn trưa ở các ghế phụ. Cô tiếp viên ngẩng đầu lên và hỏi Nancy: “Tôi có thể giúp gì cho cô không?”. Nancy bảo: “Không, không cần đâu. Tôi chỉ duỗi chân duỗi tay thôi, nhưng tôi muốn hỏi cô một điều... tôi có thể mang gì cho cô không?”. Cô ấy đáp: “Có chứ... nhiều tiền hả!”. (Có vẻ đây là điều đầu tiên hiện lên trong tâm trí người khác khi bạn hỏi câu hỏi đó – và nó khiến cuộc nói chuyện được khởi đầu một cách vui vẻ.)

Nancy nói: “Tôi có thể làm được chuyện đó!”. Rồi cô ấy trở về ghế ngồi và lấy tấm thiệp phong cách sống của mình, đưa nó cho cô tiếp viên và nói: “Tranh thủ lúc cô

rảnh, hãy đọc mấy dòng phía sau tấm thiệp và khi về nhà chịu khó ghé qua trang web của tôi nhé”. Chúng tôi sử dụng trang web Iownmylife.net thay cho trang web của công ty. Loại trang web này rất hữu dụng với thị trường gồm những người mà bạn không quen biết.

Internet là một hệ thống tuyệt vời. TUY NHIÊN, sẽ vô tác dụng nếu bạn gửi 50.000 email cho những người bạn không quen biết. Họ sẽ chẳng đăng ký để đi theo cơ hội của bạn và sống hạnh phúc mãi mãi đâu. Lý do nó vô tác dụng vì chẳng có ai tạo kết nối. Bất kỳ người nào đăng ký với người khác thông qua Internet kiểu này thông thường đều chẳng mua gì và cũng chẳng ở lại lâu.

Chúng tôi khuyến khích bạn tận dụng Hệ thống và xây dựng một sự nghiệp vững mạnh trong ngành kinh doanh tuyệt vời này. Chúng tôi hy vọng sẽ gặp lại bạn ở buổi “hội nghị không phải hội nghị” sắp tới.

GHI CHÚ

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears slightly aged or off-white. There is no handwriting or printed text on the page.

PHỤ LỤC 1

Cách Sử Dụng Huy Hiệu Làm Chủ Cuộc Đời và Các Công Cụ 45 Giây Khác

Nancy và tôi đeo huy hiệu Làm Chủ Cuộc Đời mọi lúc mọi nơi. Khi người ta hỏi tôi về cái huy hiệu, chúng tôi nói với họ rằng: “Làm chủ cuộc đời là khi bạn có tiền và thời gian để làm những gì bạn muốn, bất kể khi nào bạn muốn”. Điều này cũng cho phép chúng tôi bắt đầu một cuộc nói chuyện và hỏi người ta – “Anh chị có biết người nào thích đi du lịch hay đi nghỉ dưỡng không?”. Lúc này tôi đã thực sự khởi động hệ thống. Cái huy hiệu này cho chúng tôi một cơ hội để bắt chuyện với đối tác tiềm năng, trước hết là về phong cách sống. Nếu chúng ta đeo huy hiệu có tên công ty, khi người ta hỏi chúng ta đó là gì thì chúng ta bèn kết thúc luôn buổi nói chuyện với họ vì chúng ta dùng luôn bước thứ 3: nói về công ty và sản phẩm. Ngay khi bạn đề cập đến một sản phẩm, người ta liền nghĩ rằng bạn muốn bán cho họ thứ gì đó.

Bạn nên bảo mỗi người trong hệ thống của mình đeo huy hiệu này. Nó sẽ có lợi cho toàn bộ tổ chức của bạn. Tôi sẽ cho bạn một ví dụ. Nancy và tôi đi du thuyền nhiều lần. Nếu chúng tôi đi một mình và trên tàu có 3000

hành khách, sẽ có một vài hành khách trong suốt tuần đó hỏi chúng tôi về cái huy hiệu. Nhưng khi chúng tôi tổ chức một buổi “hội nghị không phải hội nghị” và có đến 30 hoặc 40 người đeo chiếc huy hiệu này thì có đến 50 đến 60 người hỏi chúng tôi đó là gì vậy. Với 40 người mang huy hiệu này và đi lòng vòng trên tàu thì 3000 xung quanh sẽ thấy chúng tôi khắp mọi nơi. Sự tò mò của họ về chiếc huy hiệu tăng lên đến nỗi họ phải hỏi chúng tôi điều đó có nghĩa gì.

Những điều chúng tôi miêu tả về việc đeo chiếc huy hiệu này trên tàu cũng có tác dụng giống như trong khu vực của bạn. Nếu bạn là người duy nhất có nó, người khác sẽ liên tục hỏi bạn đó là gì. Nếu mọi người trong nhóm của bạn đều đeo, nó sẽ làm tăng sự tò mò trong cộng đồng của bạn và toàn bộ tổ chức của bạn sẽ được hưởng lợi.

Người ta hỏi tôi chiếc huy hiệu đó làm bằng chất liệu gì và chúng tôi nói rằng nó hoàn toàn bằng vàng khối. Sau đó chúng tôi nói với họ chúng tôi chỉ đùa thôi, nhưng thực ra nó có giá trị còn hơn cả vàng. Nếu người ta hỏi bạn về chiếc huy hiệu, và bạn nói chuyện với họ, rồi họ tham gia vào tổ chức của bạn thì điều đó đúng là còn đáng giá hơn cả vàng khối.

Mọi người trên thế giới đều đeo huy hiệu này. Nó rất phổ biến ở Nhật và Đức, mặc dù nó bằng tiếng Anh. Khi một người ở Nhật đeo huy hiệu bằng tiếng Anh thì nó lại

càng gia tăng sự tò mò. Ở Đức, người ta còn đeo ngược. Khi người khác nhìn thấy nó thì họ muốn chỉnh nó cho ngay và sau đó người ta sẽ hỏi đó là gì vậy. Đó là cách tốt nhất để khởi động Hệ thống.

Khi Nancy đi siêu thị hoặc đến tiệm bách hóa và thấy người khác đang nhìn chiếc huy hiệu của cô nhưng họ lại quá mắc cỡ không dám hỏi, cô ấy chỉ đơn giản nói với họ: “Tôi dám chắc là các bạn đang muốn biết cái này nghĩa là gì”. Thế là cô ấy có thể đưa cho họ tấm danh thiếp với bài thuyết trình 45 giây trên đó. Đây là cách tuyệt vời để tạo mối quan hệ và kết bạn. Hãy nhớ việc đầu tiên bạn cần làm khi gặp người lạ là tạo kết nối với họ. Bạn cần phải kết bạn. Chiếc huy hiệu này là chìa khóa vàng mở mọi cánh cửa.

Với một công cụ đắc dụng, sự nghiệp này sẽ rất vui và sẽ phát triển rất nhanh.

Hãy quay lại Chương 7 (trang 71) để ôn lại cách bắt đầu một buổi nói chuyện chung chung về Tiếp Thị Mạng Lưới và xác định thời gian gặp lại để giải thích tất cả về câu chuyện mà bạn đang tham gia.

ĐỪNG cố gắng giải thích tất cả về kế hoạch kinh doanh của bạn tại một góc phố hoặc khi đối tác tiềm năng của bạn đang phải làm việc.

Các nhà phân phối hỏi tôi: “Lúc nào thì tôi trình bày cho người mới các Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn?”. Câu trả lời rất đơn giản. “Đừng làm điều đó.” Hãy đưa cho họ

cuốn sách và CD (nếu có), cùng với thời gian nào trong tương lai bạn sẽ đến lấy lại và thảo luận về các tài liệu này. Một khi họ đã nghe đĩa CD và đọc hết cuốn sách, chẳng có gì nhiều để bàn cãi nữa. Lúc này là lúc bảo trợ họ và giúp đỡ họ bảo trợ người khác.

Bằng cách đưa cho đối tác tiềm năng của bạn cuốn sách *45 giây tạo nên thay đổi* và CD, nó sẽ giúp họ trải nghiệm tài liệu hai lần. Nếu bạn chỉ đưa cho họ cuốn sách, rất có khả năng họ sẽ không đọc nó hai lần, hoặc chỉ đưa cho họ CD thôi thì cũng vậy, họ sẽ không nghe qua hai lần. Bạn cũng cần phải lưu ý là bạn không biết người đó sẽ hiểu hơn khi nghe hay khi đọc. Nếu họ làm cả hai, gần như đã đảm bảo họ sẽ nhận đủ thông tin để thuyết phục họ rằng Tiếp Thị Mạng Lưới là điều gì đó thậm chí họ cũng có thể thành công.

Tôi đề nghị bạn mua mười bộ *45 giây tạo nên thay đổi* để hỗ trợ tuyến dưới của mình. Bạn sử dụng các công cụ này sớm ngày nào, tổ chức của bạn sẽ sớm phát triển ngày đó. Tôi nhắc lại, DẠY người của bạn các bước để thành công. Những cuốn sách và các CD này sẽ dạy họ những quy tắc cơ bản. Sau đó, bạn có thể theo sát họ bằng cách chia sẻ thêm về các kinh nghiệm thành công của bản thân.

Bạn có thể có “chiếc xe” tuyệt vời nhất trong ngành kinh doanh này, nhưng chỉ khi nào nhà phân phối hoặc đại diện của bạn biết cách “lái xe”. Nếu không họ sẽ chẳng đi đến đâu.

Khi bạn dạy cho các nhà phân phối hoặc các đại diện về các bài học trong cuốn sách này, bạn thật sự đang dạy họ cách “lái xe”. Đưa một người mới lên “xe” mà không dạy họ “cách lái xe” là phí phạm thời gian – của bạn và của họ!’

45 giây tạo nên thay đổi nên được sử dụng như một món quà cho nhà phân phối của bạn. Khi họ sẵn sàng học hỏi, họ sẽ mua Bộ Dụng Cụ 45 Giây bao gồm tất cả các công cụ của Failla.

-Don Failla

PHỤ LỤC 2

Làm Thế Nào Xây Dựng Được
Doanh Nghiệp Tiếp Thị Mạng Lưới...
Một Cách Vui Và Nhanh Nhất!

Sau đây là 5 bước đơn giản

1. Nói chuyện với bạn của bạn về vấn đề làm chủ cuộc đời. Đưa cho họ tấm danh thiếp phong cách sống của bạn và dẫn dắt họ đến trang web Iownmylife.net (hoặc trang web phù hợp của bạn). Chỉ mất 5 phút.
2. Hãy giúp họ hiểu Tiếp Thị Mạng Lưới. Cho họ mượn cuốn *45 giây tạo nên thay đổi* của Don Failla kèm với CD. Bước này mất 1 phút.
3. Hãy tìm kiếm sự cam kết. Hỏi bạn của bạn: “Anh có sẵn lòng dành ra 5 đến 10 giờ mỗi tuần trong vòng 6 tháng để học cách làm chủ cuộc đời mình hay không?” (30 giây)

Nếu họ nói “KHÔNG” – cho họ xem sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn và tìm một khách hàng-bạn bè, và nhờ người đó giới thiệu người khác. Bước này mất 2 phút.
4. Chia sẻ phương tiện của bạn (công ty, sản phẩm, kế hoạch kinh doanh). Bài thuyết trình đầu tiên về

phương tiện của bạn chỉ nên kéo dài tối đa 15 phút.
Cho họ ký hợp đồng tham gia.

5. Giúp người mới lặp lại các bước trên với bạn bè của họ.

Làm Thế Nào Để Làm Việc Thông Minh

Có ba nhân tố để xây dựng một tổ chức thành công.

1. Chiếc xe (công ty, sản phẩm, kế hoạch kinh doanh)
2. Nhiên liệu (các cuốn sách khích lệ tinh thần, CD, máy ghi âm, người bảo trợ, các cuộc tranh đua, các buổi đại hội, v.v...)
3. Cách lái xe (hiểu biết về Tiếp Thị Mạng Lưới)
 - Hãy để các công cụ đào tạo Tiếp Thị Mạng Lưới làm việc cho bạn và tiết kiệm thời gian.
 - Nếu đối tác tiềm năng của bạn có nhiều thắc mắc, hãy nói với họ rằng đó là lý do mà họ cần bỏ ra 5 đến 10 giờ mỗi tuần. Đối tác tiềm năng của bạn không cần phải biết hết mọi chuyện mới bắt đầu được.

Triết lý của Don và Nancy Failla

Hãy dành 15 phút để tìm hiểu xem người đó có bằng lòng bỏ thời gian để học lái xe hay không trước khi bạn dành 1 đến 4 giờ nói với họ về chiếc xe đó.



Tôi được giới thiệu về *45 giây tạo nên thay đổi* từ chị gái của tôi và một người cộng sự. Chị ấy tình cờ tìm thấy cuốn sách cũ này trong một tiệm sách cũ. Lúc đầu chúng tôi chưa nhận ra cuốn sách này có thể thay đổi vận mệnh sự nghiệp của mình, nhưng không lâu sau đó, chúng tôi nhận ra những gì ông Failla nói trong cuốn sách là mảnh ghép mà sự nghiệp của chúng tôi đang thiếu. Chúng tôi ấn tượng với những thông tin của ông ấy đến nỗi đã mời ông đến diễn thuyết tại một buổi hội thảo. Tôi tin rằng cuốn sách này của ông ấy là cuốn sách mà ai cũng cần có trong hộp dụng cụ của mình!

— **Brenda Jumpa**



Cuốn sách của Don Failla đã làm đúng những gì tựa đề gợi ý – nó đã làm thay đổi cuộc đời của tôi và của nhiều người khác trong tổ chức. Không còn nghi ngờ gì nữa, đây là lý do chính đã làm cho tổ chức của tôi phát triển nhanh chóng trong ngành công nghiệp của mình.

Chúng tôi tiếp tục sử dụng hệ thống trong cuốn sách này để dạy và đào tạo những người chúng tôi bảo trợ. Chúng tôi đưa cuốn sách này cho những ai ký hợp đồng với chúng tôi. Đây là "cẩm nang" về cách chúng tôi vận hành doanh nghiệp của mình. Bởi vì chúng tôi nói về cuốn sách này thường xuyên, chúng tôi gọi đây là "Cuốn 45".

Do tính đơn giản của các Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn và toàn bộ Hệ thống, ai cũng có thể hiểu được và ngay lập tức đem ra thực hành. Nhờ sử dụng những ý tưởng đào sâu trong tổ chức, chúng tôi đã đạt được những thành tựu đáng kể.

Xin cảm ơn gia đình Failla vì những hiểu biết của họ và những nhận thức họ đã viết trong cuốn sách này.

— *Willie and Dede Ashley*



Tôi bắt đầu công việc kinh doanh tại nhà này nhờ vào cuốn sách của Don Failla. Tôi sử dụng cuốn sách này đối với những người tôi mời vào đội nhóm của mình. Tôi không phải ngồi hàng giờ liền để giải thích cách xây dựng sự nghiệp, hoặc kinh doanh theo mạng không phải hình tháp ảo. Tôi chỉ đưa cho họ cuốn sách này. Nếu họ đọc, tôi biết họ quan tâm. Nếu họ không quan tâm, tôi tìm người khác. Phiên bản sách nói cũng là một công cụ tuyệt vời. Tôi dễ dàng lắng nghe trên đường đi làm hoặc khi bên con cái – tôi thường xuyên sử dụng công cụ này để gợi lại trí nhớ của mình.

— ***Shannon Struik***



Sách của Don Failla, *45 giây tạo nên thay đổi* là một công cụ đặc sắc cho tổ chức tiếp thị mạng lưới. Cuốn sách này làm nên cuộc cách mạng về tư tưởng tiếp thị mạng lưới của nhiều, rất nhiều người trong ngành công nghiệp này. Trước khi đọc cuốn sách này tôi cũng nghĩ tiêu cực về nó. Tuy nhiên, sau khi đọc xong, tôi đã

có thể hiểu được các khái niệm và các kiểu tư duy đã cung cấp cho tôi các công cụ để tạo lập một sự nghiệp thành công. Nhờ cuốn sách này, tôi đã có thể xây dựng một sự nghiệp thành công, một sự nghiệp hiệu quả và đảm bảo tính dài lâu.

Việc dạy người khác một hệ thống giống nhau đã cho phép hệ thống của tôi phát triển. Nó làm cho mục tiêu xây dựng một mạng lưới người với người trở nên thực tế hơn so với những gì tôi tưởng tượng.

Sự nghiệp của tôi sẽ không được như ngày hôm nay nếu không có cuốn sách tuyệt vời này của ông Failla. Thực ra, tôi đã có thể không có cơ hội xem tiếp thị mạng lưới là một sự nghiệp. Dĩ nhiên, tôi bảo tất cả những người tham gia mạng lưới của tôi đọc cuốn sách này vì tôi biết nó sẽ cho họ những chỉ dẫn để thành công. Tôi không thể nghĩ ra món quà nào đáng giá hơn!

— *Tiffany Obar*

MỤC LỤC

Lời nói đầu	9
CHƯƠNG 1: Giới thiệu về Tiếp Thị Mạng Lưới	13
CHƯƠNG 2: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 1 Hai Lần Hai Là Bốn	25
CHƯƠNG 3: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 2 Triệu Chứng Thất Bại Của Người Bán Hàng	33
CHƯƠNG 4: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 3 "Bốn Việc Bạn Phải Làm"	41
CHƯƠNG 5: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 4 Đào Sâu Xuống Tận Nền Đá Cứng	51
CHƯƠNG 6: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 5 Những Con Tàu Trên Biển	59
CHƯƠNG 7: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn số 6 Hấp Dẫn Bên Thứ Ba	71
CHƯƠNG 8: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn số 7 Đầu Tư Thời Gian Vào Đầu?	77
CHƯƠNG 9: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 8 Tiếng Xèo Xèo giúp Bít-tết hết veo!	81

CHƯƠNG 10: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 9	
Động Lực và Thái Độ	87
CHƯƠNG 11: Bài Học Trên Chiếc Khăn Ăn Số 10	
Ngũ Giác Tăng Trưởng	99
CHƯƠNG 12: Quay Lại Trường Học	103
CHƯƠNG 13: Chơi Với Các Con Số	
Vì Lợi Ích Công Việc	113
CHƯƠNG 14: Những Buổi Đào Tạo Kinh Doanh và	
Các Buổi Họp Hàng Tuần	121
CHƯƠNG 15: Các Vấn Đề Quan Trọng và Giải Đáp	131
CHƯƠNG 16: Vì Sao 90% Dân Số	
Nên Tham Gia Tiếp Thị Mạng Lưới	141
CHƯƠNG 17: Tầm Nhìn về Phong Cách Sống	
và Sự Lãnh Đạo	149
CHƯƠNG 18: Hãy Để Các Công Cụ Lên Tiếng	159
Phụ lục 1: Cách Sử Dụng Huy Hiệu	
Làm Chủ Cuộc Đời và	
Các Công Cụ 45 Giây Khác	177
Phụ lục 2: Làm Thế Nào Xây Dựng Được	
Doanh Nghiệp Tiếp Thị Mạng Lưới...	
Một Cách Vui Và Nhanh Nhất!	183

45 GIẤY TẠO NỀN THAY ĐỔI

Don Failla

Nguyễn Hoàng Yến Phương dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng biên tập NGUYỄN MINH NHỰT

Biên tập và sửa bản in: ĐẶNG VĨNH THẮNG

Bìa: NGUYỄN LÊ DUY

Trình bày: NGUYỄN VĂN

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Địa chỉ: 161B Lý Chính Thắng, Phường 7, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 39316289 - 39316211 - 39317849 - 38465596

Fax: (028) 38437450 – E-mail: hopthubandoc@nxbtre.com.vn

Website: www.nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 21, dãy A11, khu Đầm Trấu, Phường Bạch Đằng,

Quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (024) 37734544 – Fax: (024) 35123395

E-mail: chinhanhhanoi@nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI ĐÀ NẴNG

Địa chỉ: 280D Trưng Nữ Vương, Phường Bình Thuận,

Quận Hải Châu, Đà Nẵng

Điện thoại: 02363539885

E-mail: chinhanhdanang@nxbtre.com.vn

CÔNG TY TNHH SÁCH ĐIỆN TỬ TRẺ (YBOOK)

161B Lý Chính Thắng, P.7, Q.3, Tp. HCM

ĐT: 028 35261001 – Fax: 028 38437450

Email: info@ybook.vn – Website: www.ybook.vn

Khô 13cm x 20,5cm, số xác nhận ĐKXB: 571-2019/CXBIPH/1-31/Tre.

Quyết định xuất bản số: 797/QĐA-NXBT, ngày 13 tháng 8 năm 2019.

In 3.000 cuốn, tại Công ty Cổ phần In Gia Định,

9D Nơ Trang Long, Quận Bình Thạnh, TP.HCM.

In xong và nộp lưu chiểu quý IV năm 2019.

ISBN: 978-604-1-14303-6

BẠN ĐANG TRÔNG ĐỢI ĐIỀU GÌ?

- Lại thêm một năm hầu như chẳng có dịp nghỉ ngơi?
- Lại thêm một ngày phải cố thức giấc khi đồng hồ reo?
- Lại thêm một ngày phải mang con đi gửi?
- Lại thêm một ngày làm công cho người khác?
- Lại thêm một ngày không ở bên gia đình?
- Lại thêm một ngày lo sợ cho tương lai?

NHƯNG BẠN CÓ THỂ TRÔNG ĐỢI ĐIỀU GÌ?

- Đủ tiền bạc và thời gian cho những dịp nghỉ ngơi!
- Thức giấc với cái nhìn mới mẻ về cuộc sống!
- Luôn luôn được chứng kiến cảnh con mình lớn lên!
- Ngẩng cao đầu kiêu hãnh khi tự mình làm chủ!
- Đủ thời gian ở bên gia đình mình!
- Tạo nên những kế hoạch thực tế cho tương lai!



Don và Nancy Failla đã cùng nhau tạo ra một hệ thống công cụ đào tạo xây dựng mạng lưới hoàn chỉnh. Chỉ từ 4 nhà phân phối ban đầu, trong chưa đầy 16 năm họ đã có hơn 800.000 nhà phân phối ở tuyến dưới, và mỗi tháng lại có thêm khoảng 3.000 người mới tham gia. Hệ thống của họ thật sự mang lại hiệu quả!

SỬ DỤNG TEM THÔNG MINH - Chương trình chăm sóc khách hàng và khuyến mãi của NXB Trẻ. Cao tem và đăng ký bằng 1 trong 2 cách:
1. Truy cập <http://cskh.nxbtre.com.vn/Active/> và đăng ký/đăng nhập tài khoản để nhập mã số
2. Dùng smartphone quét QR Code và đăng ký/đăng nhập tài khoản để nhập mã số. Để được hỗ trợ xin liên hệ: Hotline: 0932.260.062 - Email: cskh@nxbtre.com.vn



QR Code

ISBN 978-604-1-14303-6



9 786041 143036

45 Giấy tạo nên thay đổi (M)



Giá: 70.000 đ

