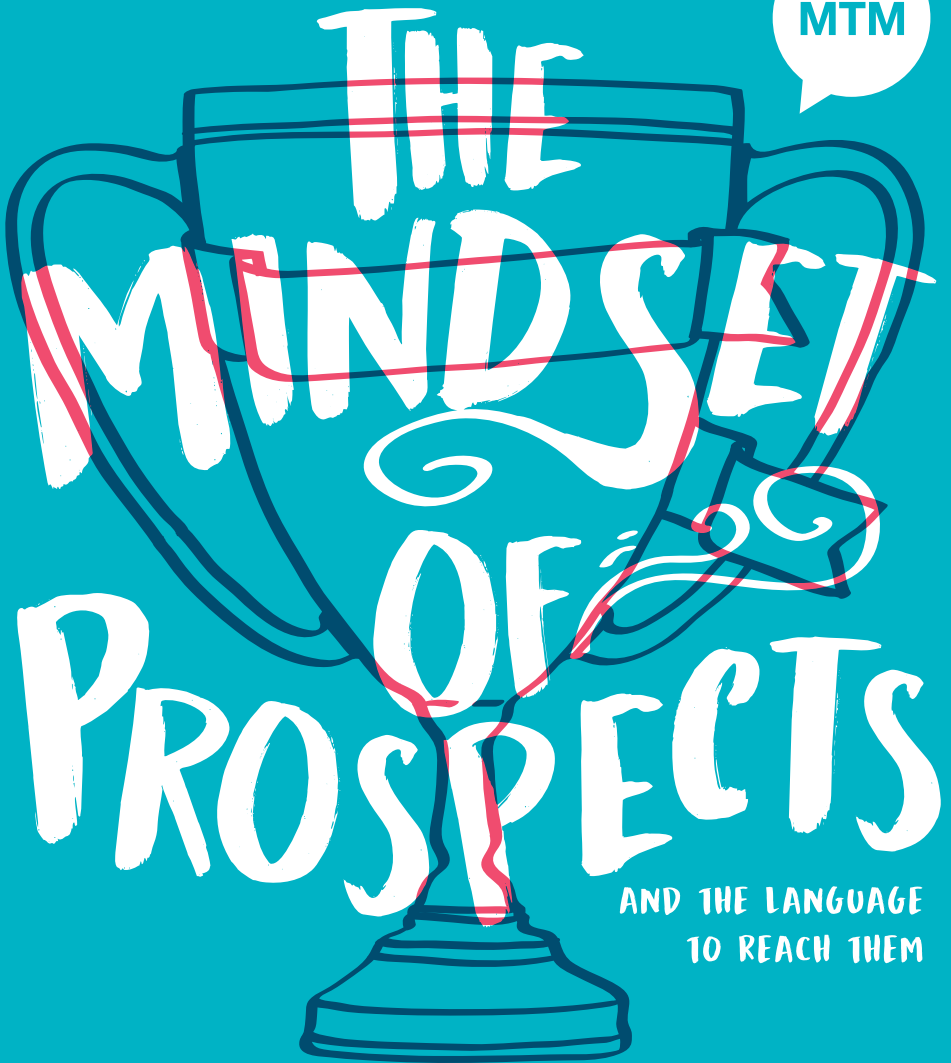


MTM



AND THE LANGUAGE  
TO REACH THEM

วิธีเข้าใจผู้มุ่งหวัง และพูดอย่างไรให้โดนใจ

ประเทศไทย

กรุงเทพฯ ขอนแก่น หาดใหญ่ และเชียงใหม่ - มิถุนายน 2016  
กรุงเทพฯ - มกราคม 2017


A stack of four books is depicted in a simple, hand-drawn style. The books are stacked vertically, with the top book slightly offset to the right. The text 'TABLE OF CONTENTS' is written in a white, hand-drawn, sans-serif font, overlaid on the books. The word 'TABLE' is on the top line, 'OF' is in the middle, and 'CONTENTS' is on the bottom line. The entire graphic is set against a solid teal background.

TABLE  
OF  
CONTENTS

# สารบัญ

รายงานฉบับย่อ	04
ความท้าทายที่อยู่ข้างหน้า	
รายงานฉบับย่อ	06
ภาพรวมของกิจกรรม	
บทที่ 1	12
ความจำเป็น ความต้องการ และอุปสรรคในการเข้าร่วมธุรกิจของผู้มุ่งหวัง	
บทที่ 2	26
ธุรกิจแอมเวย์คืออะไร	
บทที่ 3	36
ผลิตภัณฑ์แอมเวย์	
บทที่ 4	50
วิธีสร้างรายได้	
บทที่ 5	58
การสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่	
บทที่ 6	62
เคล็ดลับในการสื่อสาร	

# THE CHALLENGE AHEAD

เป้าหมายที่สำคัญที่สุด และหัวใจหลักของกิจกรรม Modernize the Message (MTM) คือการทำให้งานของคุณง่ายขึ้น โดยช่วยให้คุณสื่อสารกับผู้มุ่งหวังได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อให้ทีมงานและธุรกิจของคุณสามารถที่จะเติบโตและประสบความสำเร็จได้ คุณจะต้องเลือกใช้คำพูด วลี ข้อความ และวิธีการที่ตรงใจผู้มุ่งหวังมากที่สุด โดยนำเสนอแอมเวย์ให้เป็นโอกาสทางธุรกิจที่จะช่วยตอบสนองความต้องการของพวกเขาอย่าให้พวกเขารู้สึกว่าเป็นความต้องการของคุณเอง

---

## รายงานฉบับย่อ ความท้าทายที่อยู่ข้างหน้า

---



# ความท้าทายที่อยู่ข้างหน้า

โดยทั้งหมดนี้ เราได้พูดคุยกับผู้มุ่งหวัง 324 คน ซึ่งคัดเลือกจากผู้ที่มีความสนใจในการหารายได้เสริม พวกเขาให้ข้อมูลและข้อเสนอแนะที่ตรงไปตรงมา เกี่ยวกับการนำเสนอของคุณและนักธุรกิจแอมเวย์อีกหลายคน พวกเขาบอกเราอย่างตรงไปตรงมาว่าอะไรได้ผล...และที่สำคัญไม่แพ้กันคือ *อะไรไม่ได้ผล*

หลังจากการจัดกิจกรรม Dial Sessions รอบเดือนมิถุนายน 59 และมกราคม 60 โดยแบ่งการจัดที่กรุงเทพฯ รวม 6 ครั้ง ขอนแก่น 1 ครั้ง เชียงใหม่ 1 ครั้ง และหาดใหญ่ 1 ครั้ง เรารู้สึกตื่นเต้นที่จะได้แบ่งปันความคิดเห็นของผู้มุ่งหวังซึ่งเราได้รวบรวมไว้มาเปิดเผย รวมทั้งการเลือกใช้ภาษาในการสื่อสารกับพวกเขาได้อย่างตรงใจ เราจะเรียบเรียงรายงานฉบับนี้อย่างตรงประเด็นที่สุด เพื่อให้คุณนำผลการศึกษาของเราไปปรับใช้ได้ทันที

ระหว่างการสนทนา เราได้รับข้อมูลอันน่าทึ่ง แบบเจาะลึกของผู้มุ่งหวัง พวกเขามองธุรกิจแอมเวย์อย่างไร และจริงๆ แล้ว อะไรคือสิ่งที่พวกเขาต้องการได้ยืนจากคุณ เรารู้ว่า เมื่อทีมของคุณนำการเรียนรู้เหล่านี้ไปปรับใช้ ทั้งในเรื่องของภาษาและปรับมุมมอง ผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อองค์กรแอมเวย์ทั้งหมดจะยอดเยี่ยม และเห็นผล ที่จริงแล้ว ก่อนเริ่มการศึกษามีเพียง 74 คน ที่ระบุว่าพวกเขา “สนใจที่จะเข้าร่วมแอมเวย์” แต่ภายหลังสรุปผลการศึกษา มีผู้มุ่งหวังเพิ่มเติมรวมเป็น 212 คน หรือ 42% ที่รู้สึก “สนใจที่จะเข้าร่วมแอมเวย์”

## “เราสร้างเส้นทางสู่อนาคต ผ่านประสบการณ์การเรียนรู้จากสถานการณ์จริง”

เราไม่รู้ว่าขอบคุณอย่างไรจึงจะเพียงพอ สำหรับบทบาทสำคัญที่คุณร่วมทำในกิจกรรม Dial Sessions แต่ละครั้ง และประสบการณ์ Modernize the Message ครั้งที่ 2 ที่ประสบผลสำเร็จ คุณทำทนายตัวคุณเองที่จะเรียนรู้ และผลลัพธ์ก็ได้แสดงให้เห็นด้วยตัวเองแล้ว เราเชื่อมั่นในตัวคุณ เราเชื่อมั่นในทีมของคุณ และเราเชื่อมั่นในการสื่อสารของคุณ

มาเริ่มกันเลย

# FINDINGS OVERVIEW



---

รายงานฉบับย่อ  
ภาพรวมของกิจกรรม

---

## ภาพรวมของกิจกรรม

ในขณะที่ผู้มุ่งหวังทั่วโลกส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการมีรูปแบบชีวิตที่หรูหรายิ่งขึ้น ผู้มุ่งหวังในไทยกลับต้องการความมั่นคง รวมทั้งการได้เป็นนายของตนเอง สำหรับผู้มุ่งหวังเหล่านี้ โอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ จึงเป็นเรื่องของการมีอิสระทางเวลา มากขึ้น และมีรายได้เพิ่มขึ้น

เราพบว่าผู้มุ่งหวังที่เป็นคนรุ่นใหม่ จะจัดลำดับความสำคัญแตกต่างจากผู้มุ่งหวังที่เป็นผู้ใหญ่ – สำหรับคนรุ่นใหม่ พวกเขาต้องการยกระดับรูปแบบชีวิต และการมีอิสรภาพ ในขณะที่ผู้มุ่งหวังตั้งแต่อายุ 35 ปีขึ้นไป จะให้ความสำคัญกับความมั่นคงเพื่อตัวเอง และครอบครัว

ในการจัดงานครั้งแรกของเราในประเทศไทย เราจัดกิจกรรม Dial Sessions ที่กรุงเทพฯ 2 ครั้ง ขอนแก่น 1 ครั้ง หาดใหญ่ 1 ครั้ง และเชียงใหม่ 1 ครั้ง สำหรับการจัดงานครั้งที่ 2 ในประเทศไทย เราจะจัดกิจกรรม Dial Sessions ที่กรุงเทพฯ 4 ครั้ง ซึ่งกลุ่มผู้มุ่งหวังในการจัดงานครั้งที่ 2 นั้น คัดเลือกจากอาชีพที่แตกต่างกัน ดังนี้:



1.

พนักงานบริษัท



2.

เจ้าของธุรกิจ



3.

กลุ่มคนรุ่นใหม่



4.

ข้าราชการ

เราพบว่า แม้ว่าอาชีพของผู้มุ่งหวังจะส่งผลต่อทัศนคติของพวกเขา แต่ผู้มุ่งหวังชาวไทยล้วนมีเป้าหมาย ความต้องการ และความกังวลใจที่คล้ายคลึงกัน

ในบรรดากลุ่มผู้มุ่งหวังทั้งหมดของเราที่ร่วมกิจกรรม ผู้มุ่งหวังชาวไทยเป็นกลุ่มที่มองหารายได้เสริม เพราะรายได้ประจำของพวกเขาไม่สามารถตอบโจทย์สิ่งที่จำเป็นสำหรับครอบครัวในระยะยาวได้ ซึ่งได้แก่ ความมั่นคง การลงทุนด้านการเงิน และแม้กระทั่งด้านรูปแบบชีวิตพื้นฐาน... แต่พวกเขา ก็ไม่มีเวลาว่างมากพอที่จะไปเริ่มต้นกับโอกาสใหม่ๆ เช่นกัน พวกเขา กำลังมองหาโอกาสที่จะช่วยให้มีรายได้และสมดุลในชีวิตที่พวกเขาต้องการ... โดยที่ยังคงมีเวลาให้กับครอบครัว และยังคงรับผิดชอบในหน้าที่ของตัวเองได้ตามเดิม

**เล่าประสบการณ์ของคุณ** เพื่อแสดงให้เห็นว่า แอมเวย์ตอบโจทย์ทั้งเรื่องของรายได้และสมดุลชีวิต ลองดูตัวอย่างจากชีวิตจริงของนักธุรกิจแอมเวย์ทั่วโลก: ฉันเริ่มจากการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์นอกเวลา งานใช้เวลา 10-15 ชั่วโมงต่อสัปดาห์กับธุรกิจของฉัน เพื่อจะได้ทำงานประจำต่อไปได้ และยังมีเวลาให้กับครอบครัวเหมือนเดิม หลังจากฉันทำครบ 1 ปี รายได้ก็เริ่มเพิ่มขึ้น ฉันเริ่มใช้เวลากับธุรกิจของฉันเพิ่มขึ้นเป็น 20-30 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ในการแนะนำผลิตภัณฑ์ ประชุมกับเจ้าของธุรกิจรายใหม่ และร่วมงานกับที่ปรึกษาของฉัน 5 ปีต่อมา ฉันก็สามารถลาออกจากงานประจำ และทุ่มเทให้กับแอมเวย์ได้อย่างเต็มที่ **ความสำเร็จในการร่วมงานกับแอมเวย์ของฉันไม่ได้เกิดขึ้นในชั่วข้ามคืน แต่ฉันสามารถเริ่มต้นธุรกิจของตนเองควบคู่ไปกับการทำงานประจำได้ แอมเวย์ให้โอกาสฉันในการสร้างธุรกิจของฉันเองภายในตารางเวลาชีวิตที่ยู่เพียง**

ในช่วงแรก พวกเขาต้องการให้คุณแสดงให้เห็นว่าแอมเวย์นั้นแตกต่างจากโอกาสอื่นๆ ที่พวกเขาเคยพบเจออย่างไร ผู้มุ่งหวังของคุณมองหาโอกาสที่ตอบโจทย์ความต้องการระดับสูงของพวกเขา

นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องเผชิญหน้ากับอุปสรรค 2 ประการของผู้มุ่งหวัง

**ประการแรก:** ผู้มุ่งหวังของคุณไม่มั่นใจว่าแอมเวย์จะสามารถทำกำไรได้มากพอ และ  
**ประการที่สอง:** ผู้มุ่งหวังของคุณจะกังวลใจเกี่ยวกับการต้องยึดขยายผลิตภัณฑ์ที่ไม่จำเป็นกับลูกค้า

และอย่าลืมว่าพวกเขาต้องการ*ความมั่นคง* เหนือสิ่งอื่นสิ่งใด ผู้มุ่งหวังของคุณขาด*ความมั่นคงทางการเงิน* – พวกเขามีรายได้ไม่เพียงพอที่จะสร้างความมั่นคงให้ตัวเองและครอบครัว พวกเขาจึงมองหาโอกาสที่จะช่วยสร้างความมั่นคงทางการเงิน ควบคู่ไปกับการทำงานประจำ พวกเขาต้องการแน่ใจว่า แม้ในยามที่ไม่สามารถทำงานได้ พวกเขาและครอบครัวจะยังคงมีรายได้อย่างต่อเนื่อง

เรื่องนี้มีความสำคัญกับคุณอย่างไร ในตอนที่สื่อสารกับผู้มุ่งหวัง หากพวกเขาไม่เชื่อว่าโอกาสนั้น ๆ จะสร้างความมั่นคงให้พวกเขาได้ ไม่ว่าจะเพราะศักยภาพในการสร้างรายได้นั้นไม่สูงพอ หรือผลิตภัณฑ์ไม่ดีพอ พวกเขาก็จะไม่อยากสนทนากับคุณต่อ

ในระหว่างที่ผู้มุ่งหวังกำลังทำความเข้าใจเกี่ยวกับแอมเวย์ ผู้มุ่งหวังคาดหวังว่านักธุรกิจแอมเวย์จะสามารถนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์ได้อย่างตรงไปตรงมาและกระชับในทันที พวกเขาเต็มใจที่จะฟัง ถ้าข้อมูลนั้นมีรายละเอียดที่เพียงพอ ตรงประเด็น และเข้าใจง่าย เราจำเป็นต้องตอบคำถามของพวกเขา ซึ่งเราได้ทำการรวบรวมคำถามที่ได้จากการจัดกิจกรรม Dial Sessions ของเราในประเทศไทยทั้ง 9 ครั้ง



## คำถามยอดฮิตที่ผู้มุ่งหวังมักจะถาม

- แอมเวย์มีสินค้าประเภทไหนบ้าง
- ทำโมสินค้าแอมเวย์จึงดีกว่าคู่แข่ง
- คุณมีรายได้เท่าไรจากการทำธุรกิจแอมเวย์
- ฉันต้องทำอะไรบ้างถึงจะได้เงิน
- ฉันจะสมัครได้อย่างไร
- ฉันต้องขายสินค้าให้ครอบครัวและเพื่อนด้วยไหม
- ใช้เวลานานแค่ไหนกว่าจะได้เงิน

สิ่งที่คุณมุ่งหวังของคุณให้ความสำคัญมากที่สุดก็คือ*ผลิตภัณฑ์* ผู้มุ่งหวังต้องการที่จะเห็นการสาธิตผลิตภัณฑ์เพื่อเข้าใจถึงวิธีการใช้งาน เนื่องจากพวกเขาต้องพิจารณาระหว่างความเสี่ยงและผลตอบแทนอย่างต่อเนื่อง พวกเขาจึงมองว่าการรับประกันความพอใจ 100% เป็นจุด*สร้างความแตกต่างที่สำคัญ* สำหรับแอมเวย์

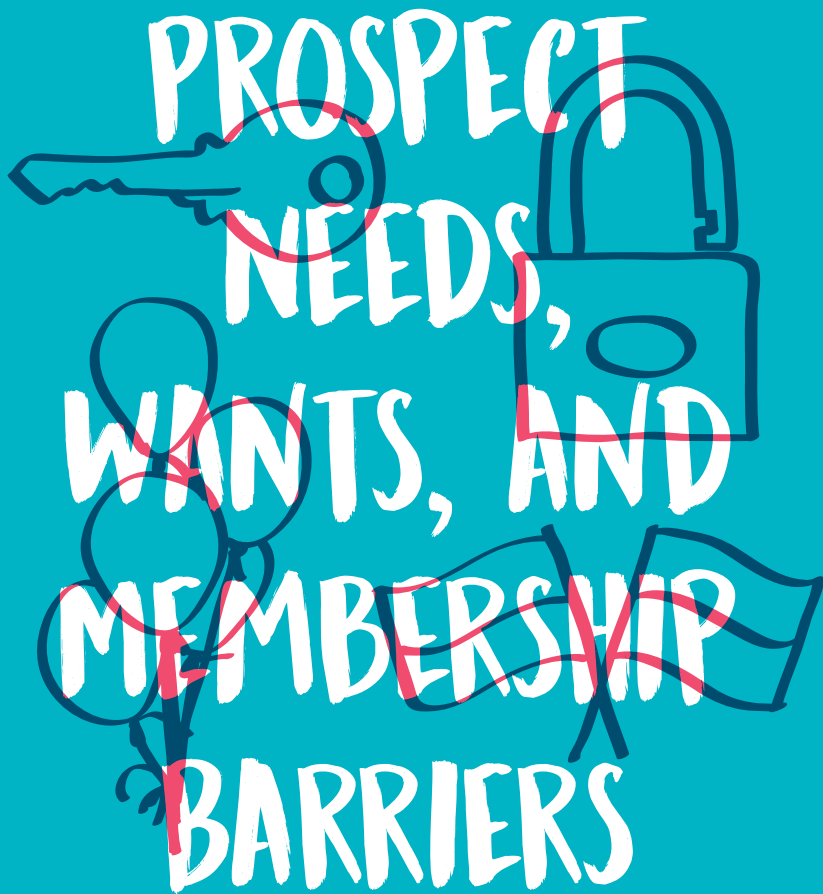
หลังจากรับฟังประสบการณ์ส่วนตัวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของนักธุรกิจแอมเวย์ ชมการนำเสนอผลิตภัณฑ์ และรับทราบข้อมูลเฉพาะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จำนวนหนึ่งแล้ว ผู้มุ่งหวังของคุณอาจสนใจที่จะซื้อ แต่ก็อาจจะไม่สนใจขายผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์ก็เป็นได้

ผู้มุ่งหวังชาวไทยเป็นคนเปิดใจ มองโลกในแง่ดี และทุ่มเทให้กับการทำงาน พวกเขา*พร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง* หากการเปลี่ยนแปลงนั้นไม่ได้ทำให้รู้สึกที่มีความเสี่ยง และการเปลี่ยนแปลงนั้นเข้ากันได้กับวิถีชีวิตในปัจจุบันของพวกเขา พวกเขา*เต็มใจที่จะลองทำอะไรใหม่ๆ* พวกเขาเป็นคนช่างสงสัย แต่ก็ไม่ได้ปิดใจ

ในบทถัดไป เราจะเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญ ซึ่งได้มาจากการจัดกิจกรรม Dial Sessions ทั้ง 9 ครั้งในประเทศไทย เพื่อให้คุณสามารถตระหนักรู้ผู้มุ่งหวัง และเปลี่ยนพวกเขาเป็นนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่ที่ได้เติบโตด้วยความกระตือรือร้น



# PROSPECT NEEDS, WANTS, AND MEMBERSHIP BARRIERS



---

บทที่ 1

ความจำเป็น ความต้องการ  
และอุปสรรคในการเข้าร่วม  
ธุรกิจ ของผู้มุ่งหวัง

---



# ความจำเป็น ความต้องการ และอุปสรรค ในการเข้าร่วมธุรกิจของผู้มุ่งหวัง

## ผู้มุ่งหวังกำลังมองหาอะไรให้กับชีวิต?

### 1. “รายได้ ความมั่นคง และรูปแบบชีวิตที่ดีขึ้น”

เมื่อเราถามผู้มุ่งหวังว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับพวกเขาในการพิจารณาโอกาสทางธุรกิจคืออะไร “ความมั่นคง” และ “รูปแบบชีวิตที่ดีขึ้น” คือคำตอบที่มีผู้เลือกมากที่สุดในการจัดกิจกรรมทุกครั้ง ตัวเลือกอื่นๆ ในอันดับรองลงมาได้แก่ “โอกาสในการหารายได้เสริม” และ “การได้เป็นนายตัวเอง” สะท้อนให้เห็นถึงสิ่งที่พวกเขาให้ความสำคัญและเป้าหมายของพวกเขา

เราถามคำถามนี้ในแบบสอบถาม เพื่อค้นหาว่าอะไรสำคัญต่อผู้มุ่งหวังมากที่สุดเมื่อพวกเขามองหาโอกาสทางธุรกิจ

เมื่อคุณมองหาทางที่จะมีรายได้เพิ่ม ประโยชน์ด้านส่วนนี้ อะไรที่สำคัญที่สุดต่อคุณ [แสดง 4 คำตอบสูงสุด]	ทั้งหมด
ความมั่นคง (Stability)	61%
รูปแบบชีวิตที่ดีขึ้น (Better lifestyle)	60%
โอกาสในการหารายได้เสริม (Additional income)	54%
การได้เป็นนายตัวเอง (Own boss)	50%

ผู้มุ่งหวังต้องการโอกาสที่สามารถสร้างความมั่นคงให้พวกเขาได้ มันคือสิ่งที่ผู้มุ่งหวังยังขาดอยู่ในปัจจุบัน แม้ว่าพวกเขาจะมีงานประจำทำก็ตาม ผู้มุ่งหวังรู้สึกว่าคุณเขายังมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะทำให้ตนเองและครอบครัวมีความมั่นคง และพวกเขาที่ไม่สามารถมีรูปแบบชีวิตในแบบที่ตัวเองต้องการได้

ความมั่นคงหมายถึงอะไรในมุมมองของผู้มุ่งหวัง ระหว่างการจัดกิจกรรมในประเทศไทย ครั้งที่ 2 มีเจ้าของธุรกิจรายหนึ่งที่ให้สัมภาษณ์ความมั่นคงไว้ได้อย่างยอดเยี่ยม: “ตามความเข้าใจของผม ความมั่นคง หมายความว่า ถ้าผมป่วยหรือไปทำงานไม่ได้ ผมจะยังคงมีรายได้อย่างต่อเนื่อง” เราพบเห็นแนวโน้มเดียวกันนี้ในการจัดกิจกรรมอีกหลายๆ ครั้ง ผู้มุ่งหวังกังวลถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับครอบครัว และความมั่นคงในปัจจุบัน หากพวกเขาไม่สามารถทำงานได้ พวกเขาจึงกำลังมองหาโอกาสในการสร้างรายได้ ที่จะช่วยเติมเต็มช่องว่างระหว่างรายได้ในปัจจุบันของพวกเขา และความมั่นคงที่พวกเขาต้องการ



## ผู้มุ่งหวังกลุ่มข้าราชการ

ข้าราชการเป็นกลุ่มผู้มุ่งหวังที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวสูง งานของพวกเขามีความมั่นคงสูงกว่าคนส่วนใหญ่ แต่รายได้ของพวกเขาก็ไม่มากเพียงพอ

นอกจากนี้ ผู้มุ่งหวังอย่างน้อย 60% ที่เป็นข้าราชการ ก็กังวลเรื่องการตกงาน

พวกเขากังวลเกี่ยวกับอนาคตของตัวเอง และความสามารถในการสร้างความมั่นคงจากเงินเดือนข้าราชการ

นอกจาก “รูปแบบชีวิตที่ดีขึ้น” และ “โอกาสในการหารายได้เสริมแล้ว” 50% ของผู้มุ่งหวังกลุ่มนี้เลือก “การได้เป็นนายตัวเอง” เป็นคำตอบอันดับต้นๆ เนื่องจากปัจจุบันพวกเขายังขาดความยืดหยุ่นและการกำหนดทุกอย่างเองได้ ซึ่งเป็นสิ่งที่พวกเขาต้องการในชีวิตประจำวัน อย่างไรก็ตาม ความต้องการในการกำหนดทุกอย่างเองได้นั้น มีความสำคัญน้อยกว่า ความต้องการมีรูปแบบชีวิตที่ดีขึ้น

โปรดอ่านประโยคดังต่อไปนี้เกี่ยวกับ  
เลือกประโยคที่คุณคิดว่าสนใจมากกว่า

ทั้งหมด

มีรูปแบบชีวิตในแบบที่คุณคู่ควร  
เป็นผู้กุมอนาคตของตัวเองไว้

72%  
28%

เราได้ถามผู้มุ่งหวังด้วยว่า *ทำไม* พวกเขาต้องการรายได้เสริม ส่วนใหญ่เลือก “อยากที่จะมีความมั่นคงทางการเงิน” มากกว่า “เก็บเงินไว้สำหรับท่องเที่ยว” พวกเขาต้องการสวัสดิภาพและความมั่นคงเหนือสิ่งอื่นใด รวมทั้งรูปแบบชีวิตที่ดีขึ้นและอนาคตทางการเงินที่ดีขึ้นของครอบครัว ประโยชน์ด้านอื่นๆ เช่น ความบันเทิงและการท่องเที่ยว ไม่ใช่สิ่งที่พวกเขาให้ความสำคัญ

### สาเหตุหลักในการหารายได้เสริมของคุณคืออะไร [แสดง 4 คำตอบแรกจากผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]

เพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงิน

ทั้งหมด 25%

เพื่อยกระดับรูปแบบชีวิตของตัว

ทั้งหมด 18%

เก็บออมไว้เพื่ออนาคต

ทั้งหมด 17%

เก็บออมไว้เพื่อการลงทุน

ทั้งหมด 17%

เมื่อคุณแนะนำแอมเวย์กับผู้มุ่งหวัง ลองพูดให้พวกเขาฟังว่าแอมเวย์ช่วยเพิ่มความมั่นคงให้กับตัวคุณ ยกกระดับรูปแบบชีวิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับคุณได้อย่างไร ในขณะที่เป็นโอกาสซึ่งมีความเสี่ยงต่ำในการเป็นเจ้าของธุรกิจ ประโยชน์ต่างๆ เหล่านี้ จะช่วยให้คุณเข้าใจว่าผู้มุ่งหวังกำลังมองหาอะไรให้กับชีวิตของพวกเขา แสดงให้พวกเขาเห็นว่าแอมเวย์สามารถมอบโอกาสเหล่านี้ให้กับชีวิตของคุณได้จริงๆ โดยใช้ตัวอย่างจากเรื่องจริงของคุณ: “หลังจากที่ฉันร่วมงานกับแอมเวย์มาเป็นเวลา 10 ปี ฉันก็มีรายได้ที่มั่นคงยิ่งขึ้น ฉันสามารถซื้อบ้านให้ครอบครัว ฉันมีอิสรภาพและมีความยืดหยุ่นจากการเป็นเจ้าของธุรกิจ และฉันยังมีแม้กระทั่งเงินออมสำหรับอนาคตอีกด้วย โอกาสจากแอมเวย์ ช่วยให้ฉันสามารถมีรูปแบบชีวิต อิสรภาพ และความมั่นคงที่ครอบครัวของฉันต้องการได้”

“ฉันรู้สึกเหมือนชีวิตกำลังเติบโต  
กอดหลัง ฉันจำเป็นต้องมองหา  
ความมั่นคงให้กับตัวเอง”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มเจ้าของธุรกิจจากกรุงเทพฯ



## ผู้มุ่งหวังกลุ่มเจ้าของธุรกิจ

ในกิจกรรม Dial Sessions ครั้งที่ 2 ในประเทศไทย เราได้ทำการสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ 36 ราย เรื่องที่น่าประหลาดใจคือ เจ้าของธุรกิจกว่า 2 ใน 3 รู้สึกไม่มั่นใจในธุรกิจปัจจุบันของพวกเขา และกำลังมองหาวิธีการเพิ่มความมั่นคงให้กับชีวิต

ในขณะที่ผู้มุ่งหวังต้องการ “การได้เป็นนายตัวเอง” แต่กลุ่มผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจอยู่แล้ว กลับต้องการโอกาสที่มีความกดดันน้อยกว่าธุรกิจในปัจจุบันของพวกเขา

แอมเวย์สามารถมอบโอกาสที่เป็นทางเลือกให้คุณได้: นักธุรกิจแอมเวย์ยังคงเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัวด้วย และจะได้รับความมั่นคงที่เพิ่มขึ้นจากการสนับสนุนอันยอดเยี่ยมของแอมเวย์ ซึ่งสามารถลดความกดดันที่เกิดจากการทำธุรกิจแบบดั้งเดิมได้

## 2. เพื่อครอบครัว และการแบ่งเบาภาระ

เราเข้าใจดีว่าผู้มุ่งหวังต้องการ ความมั่นคง รูปแบบชีวิตที่ดีขึ้น และรายได้ที่มากขึ้น เพื่อบรรลุเป้าหมายทั้ง 2 อย่างนี้ แต่การช่วยให้ผู้มุ่งหวังเข้าใจถึงคุณค่าและศักยภาพของแอมเวย์ เราจึงจำเป็นต้องทราบ ว่าทำไม และเมื่อเราสอบถามเกี่ยวกับเป้าหมายของพวกเขา เราก็พบรูปแบบที่คล้ายคลึงกันในหลายครอบครัวได้แก่ การดูแลครอบครัวให้ดียิ่งขึ้น – พ่อแม่ต้องการสร้างอนาคตที่มั่นคงให้กับลูก ส่วนลูกก็ต้องการแบ่งเบาภาระของพ่อแม่ที่แก่ตัวลงทุกวัน

*“ฉันต้องการยกระดับคุณภาพชีวิตให้ตัวเองและครอบครัว ฉันรู้สึกว่าตอนนี้ฉันดูแลตัวเองได้แล้ว แต่ยังคงดูแลพ่อแม่ไม่ไหว”*

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มพนักงานบริษัท  
จากกรุงเทพฯ

แสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าแอมเวย์จะช่วย  
ให้พวกเขาดูแลครอบครัวให้ดียิ่งขึ้นได้  
อย่างไร – มีรายได้มากขึ้น มีความมั่นคง  
มากขึ้น มีความยืดหยุ่นมากขึ้น และมีเวลา  
อยู่ร่วมกันมากขึ้น บอกเล่าประสบการณ์  
ของตัวเอง เพื่อให้ผู้มุ่งหวังเข้าใจ  
เกี่ยวกับ ประโยชน์เหล่านี้ และสอดแทรก  
ประเด็นที่ว่าแอมเวย์สามารถสร้างการ  
เปลี่ยนแปลงให้กับชีวิตของคุณได้อย่างไร  
แท้จริง เพื่อให้ผู้มุ่งหวังมองเห็นถึงการ  
เปลี่ยนแปลงที่คล้ายคลึงกันนี้ในชีวิตของ  
พวกเขาเอง



“ฉันอยากให้ลูกเรียนจบ  
ดีออกเตอร์”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากขอนแก่น

### 3. คุณภาพชีวิตคือ ความหมายของความสำเร็จ

จากกิจกรรม Dial Sessions ผู้มุ่งหวังยังคงพูดถึงเรื่องของเวลา และรายได้ได้อย่างต่อเนื่อง  
สำหรับผู้มุ่งหวังส่วนใหญ่ เวลาและรายได้ยังไม่เพียงพอส่วนคนที่ไม่มีเงินเพียงพอ ก็มัก  
จะมีเวลาไม่เพียงพอ เพื่อทำความเข้าใจว่าพวกเขาต้องการโอกาสทางธุรกิจแบบไหน  
เราจึงถามพวกเขาไปว่า พวกเขาใช้อะไรเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จ คำตอบที่ชนะขาดลอย  
ซึ่งผู้มุ่งหวังเลือกเกือบ 40% คือ “คุณภาพชีวิต เงิน อีสราภาพ และมีเวลาให้ครอบครัว”  
สิ่งเหล่านี้คือส่วนสำคัญที่จะช่วยให้เราเข้าใจถึงเป้าหมายของผู้มุ่งหวัง และมุมมองที่  
พวกเขามีต่อความสำเร็จ

“ดัชนีชี้วัดความสำเร็จที่ดีที่สุดคือปริมาณของ \_\_\_\_\_ ที่ใครคนหนึ่งมี”  
[แสดง 4 คำตอบแรกจากผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]

คุณภาพชีวิต

ทั้งหมด 36%

รายได้

ทั้งหมด 20%

อีสราภาพ

ทั้งหมด 16%

มีเวลาให้ครอบครัว

ทั้งหมด 12%

เมื่อคุณเจอกับผู้มุ่งหวังที่เริ่มสนใจธุรกิจแอมเวย์ คุณอาจจะเล่าว่าแอมเวย์ช่วยให้คุณภาพชีวิตของคุณดีขึ้นได้อย่างไร คุณสามารถใช้เวลาอยู่กับครอบครัวของคุณได้มากขึ้นหรือไม่ คุณมีอิสรภาพ และสมดุลในชีวิตอย่างที่คุณตามหาหรือไม่

*“ทุกอย่างควรจะดีจนสุด  
เราทำงานหนักไปเพื่ออะไร  
ถ้าสุดท้ายเราป่วย เราเสียสุขภาพ  
ฉันทำงานหนักจนไม่มีเวลาออกกำลังกาย  
หรือแม้กระทั่งกินข้าวกับครอบครัว”*

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่จากกรุงเทพฯ



## ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่ / กลุ่มอายุต่ำกว่า 35 ปี

ในประเทศไทย ผู้มุ่งหวังอายุต่ำกว่า 35 ปีจำนวนมาก ยังคงอาศัยอยู่กับพ่อแม่ รวมทั้งได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากพ่อแม่ แต่อีกด้วย กลุ่มผู้มุ่งหวังเหล่านี้ **ต้องการแยกออกมาใช้ชีวิตแบบอิสระ** นั่นคือ ความสำเร็จ ในมุมมองของกลุ่มผู้มุ่งหวังที่อายุต่ำกว่า 35 ปี

ผู้มุ่งหวังรายหนึ่งจากการจัดกิจกรรมครั้งที่ 2 กล่าวว่า “ฉันต้องการมีรูปแบบชีวิตที่ดีขึ้น เพื่อใช้ชีวิตได้ในแบบที่ต้องการ และพึ่งพาตัวเองได้ ทุกวันนี้พ่อแม่ของฉันดูแลค่าใช้จ่ายภายในบ้าน และฉันเอาเงินเดือนมาใช้จ่ายเฉพาะในเรื่องส่วนตัว... ฉันอยากย้ายออกจากบ้านพ่อแม่ และใช้ชีวิตด้วยตัวเอง”

สำหรับผู้มุ่งหวังในกลุ่มนี้ ให้เน้นย้ำถึงเรื่องของ **อิสรภาพ สมดุล และความยืดหยุ่น** – โดยยกตัวอย่างจากความสำเร็จจริงๆ ที่เกิดขึ้นกับตัวคุณจากการร่วมงานกับแอมเวย์ อย่าลืมว่า แม้ว่าพวกเขาจะช่างสงสัย แต่พวกเขาก็มีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงรูปแบบชีวิตของตัวเองจริงๆ

#### 4. เป้าหมายด้านรายได้ของผู้มุ่งหวัง:

แอมเวย์สามารถสร้างรายได้มากเพียงพอหรือไม่ หลังจากได้เรียนรู้ถึงความต้องการและความจำเป็นของผู้มุ่งหวังไปแล้ว คำถามถัดไปของคุณอาจเป็น “แล้วพวกเขาคาดหวังรายได้มากน้อยเพียงใด” เราได้ถามคำถามนี้กับผู้มุ่งหวัง 324 คนในกิจกรรม Dial Sessions แต่ละรอบ และจำนวนเฉลี่ยที่พวกเขาต้องการคือ 44,937 บาทต่อเดือน

“เธอบอกว่าเธอเริ่มทำเฉพาะ  
ช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ แล้วต้อง  
ทำเต็มวันเลยหรือเปล่า  
ฉันอยากรู้ว่าเธอใช้เวลาทำงาน  
จริงๆ ไปกี่ชั่วโมงและกี่นาที”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มพนักงานบริษัท  
จากกรุงเทพฯ

ตารางด้านล่างคือรายได้ต่อเดือนที่ผู้มุ่งหวังต้องการจากธุรกิจแอมเวย์ พร้อมจำนวนชั่วโมงที่พวกเขาเต็มใจที่จะทำงานในหนึ่งสัปดาห์

เมือง	บาทต่อเดือน	ชั่วโมงต่อสัปดาห์
กรุงเทพฯ	22,375	16
ขอนแก่น	17,472	15
หาดใหญ่	20,278	17
เชียงใหม่	23,844	12
กรุงเทพฯ - พนักงานบริษัท	52,778	12
กรุงเทพฯ - เจ้าของธุรกิจ	105,833	13
กรุงเทพฯ - คนรุ่นใหม่	33,444	15
กรุงเทพฯ - ช่างราชการ	83,472	17
เฉลี่ย	44,937	15

เราทราบดีว่าคุณไม่สามารถรับประกันระดับรายได้ หรือเวลาที่ต้องใช้ในการทำงานจริง แต่สิ่งสำคัญคือการให้ข้อมูลกับผู้มุ่งหวัง เพื่อให้พวกเขามองเห็นจุดเริ่มต้นของตัวคุณ และเวลาที่คุณใช้ในปัจจุบัน พวกเขาจำเป็นต้องรู้ตัวเลขจริงๆ เพื่อให้พวกเขาสามารถมองเห็นภาพตัวเองขณะทุ่มเทเวลาให้กับแอมเวย์ได้ **ควรอธิบายให้ชัดเจนว่าทำอะไรจึงมีรายได้เพิ่ม และบอกจำนวนเงินที่พวกเขาจะได้รับ** เพื่อให้เห็นว่าแอมเวย์เป็นโอกาสสร้างรายได้เสริมในแบบที่พวกเขาต้องการ

## 5. ความเสี่ยง

ผู้มุ่งหวังของคุณมักจะรู้สึกลังเลกับการต้องเสี่ยงมากเกินไป – พวกเขาต้องการความมั่นใจ และการรับรองจากคุณ เราเคยพบเรื่องเหล่านี้มาแล้วทั่วโลกและประเทศไทยก็เช่นกัน เพราะพวกเขา รู้สึกเครียด ทำงานหนักเกินไป และรู้สึกว่าอนาคตทางการเงินของพวกเขา ไม่มีความมั่นคงอยู่เลย แต่พวกเขาก็ยังไม่พร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยงที่มากเกินไป ขึ้นอยู่กับเรา ที่จะพิสูจน์ให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าแอมเวย์นั้นง่ายและไม่เสียเวลา

ชีวิตของพวกเขายุ่งมาก และเครียดมากเกินไปที่จะเพิ่มรายการสิ่งที่จะต้องทำ หากสิ่งนั้น ไม่มีคุณค่าพอ

เมื่อพวกเขาได้ยินว่าเสียค่าสมัคร 900 บาท หรือต้องชักชวนนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่เพื่อสร้างธุรกิจ พวกเขาจะเกิดความสงสัยขึ้นมาทันที และต้องการข้อเท็จจริงเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับ เพื่อพิสูจน์ว่าเพราะเหตุใดการทำสิ่งต่างๆ เหล่านี้จึงมีความคุ้มค่ามากกว่า ความเสี่ยงในการเข้าร่วม





อย่าหลีกเลี่ยงการพูดถึงความเสี่ยง อธิบายธุรกิจแอมเวย์อย่างตรงประเด็น และสื่อสารกับผู้มุ่งหวังของคุณอย่างตรงไปตรงมาและชัดเจนเพื่อให้พวกเขาเข้าใจว่าสิ่งที่พวกเขาสามารถคาดหวังได้อย่างแท้จริงคืออะไร เรื่องดังกล่าวมีความสำคัญกับคุณอย่างไรในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์อย่างไรที่จะพูดถึงค่าสมัคร...หรือการที่สามารถคืนเงินได้...และอธิบายว่าค่าใช้จ่ายนี้ยังรวมถึงค่าคู่มือดำเนินธุรกิจแอมเวย์ และสื่ออื่นๆ ที่ใช้ในการทำธุรกิจ แต่ติดตามอีกแอมเวย์ คู่มือเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ การประกันอุบัติเหตุ และการฝึกอบรมออนไลน์ เล่าถึงความมั่นคง ประวัติ และศักยภาพในการสร้างรายได้ของแอมเวย์ รวมถึงความยืดหยุ่นต่างๆ ที่จะช่วยลดระดับความรู้สึกเสี่ยงในการเข้าร่วมลงตั้งแต่ช่วงแรกๆ ของการสนทนา

## 6. ผู้มุ่งหวังล้วนเต็มใจฟัง

เราได้ทำการประเมินแนวโน้มที่ผู้มุ่งหวังจะร่วมงานกับแอมเวย์โดยการถามคำถามต่อไปนี้ก่อนและหลังการจัดกิจกรรมแต่ละรอบ

*คุณมีแนวโน้มที่จะเข้าร่วมแอมเวย์บ้างไหมในอนาคต*

เราขอให้ผู้มุ่งหวังบอกถึงโอกาสในการเข้าร่วม โดยใช้ตาราง 10 คะแนน โดย 1-4 หมายถึง “ไม่อยากเข้าร่วม” 5 คือ “เฉยๆ” และ 6-10 หมายถึง “อยากเข้าร่วม”

คุณมีแนวโน้มที่จะเข้าร่วม แอมเวย์บ้างไหมในอนาคต	ก่อนกิจกรรม Dial Sessions	หลังกิจกรรม Dial Sessions	เปอร์เซ็นต์ การเปลี่ยนแปลง
ไม่อยาก	93	27	- 21%
เฉยๆ	156	84	- 22%
อยาก	74	212	+ 42%

ในตารางด้านบน เราได้แสดงคำตอบของผู้มุ่งหวังจากการจัดกิจกรรม Dial Sessions ในประเทศไทยทุกรอบ พร้อมระบุให้เห็นถึงเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของแต่ละคำตอบ เป้าหมายของเราคือ เพิ่มจำนวนผู้มุ่งหวังที่อยากเข้าร่วม และแยกแยะคำพูดที่ช่วยเปลี่ยนผู้มุ่งหวังที่รู้สึกเฉยๆ และ “ไม่อยากเข้าร่วม”

โดยรวมแล้วเราพบว่า “แนวโน้มการตัดสินใจเข้าร่วม” เพิ่มขึ้น 42% ซึ่งหมายความว่า ในระหว่างกิจกรรมนั้น ผู้มุ่งหวังต่างตั้งใจที่จะทำความเข้าใจ รวมทั้งพิจารณาการเข้าร่วมกับแอมเวย์ในอนาคตอีกด้วย แม้ว่าเราจะไม่สามารถตอบคำถามให้กับทุกคนได้ครบทุกข้อ แต่โดยรวม หลังจบกิจกรรมแล้ว ผู้มุ่งหวังมองภาพลักษณ์ของแอมเวย์ดีขึ้นเมื่อเทียบกับก่อนเข้าร่วมกิจกรรม

# PROSPECT NEEDS, WANTS, AND MEMBERSHIP BARRIERS

เราพบว่า เมื่อผู้มุ่งหวังได้รับฟังรายละเอียดที่เหมาะสม พวกเขาจะสนใจเข้าร่วมมากขึ้น จากแนวโน้มการเข้าร่วมที่เพิ่มขึ้น 42% เราจึงทราบว่าผู้มุ่งหวังมีความกระตือรือร้นที่จะคว้าโอกาส... ถ้าเป็นโอกาสที่ตั้งอยู่บนความเป็นจริงและทำความเข้าใจได้ไม่ยาก

เมื่อคุณเริ่มพูดคุยกับผู้มุ่งหวังรายใหม่ ให้ลองทบทวนผลการศึกษาจากบทนี้ เพื่อทำความเข้าใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณมีที่มาที่ไปอย่างไร แล้วเลือกใช้ข้อความให้เหมาะสมกับความต้องการของพวกเขา นอกเหนือจากการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการ ความจำเป็น และความกังวลใจของผู้มุ่งหวังแล้ว เรายังได้เรียนรู้เกี่ยวกับคำพูดที่พวกเขาอยากได้ยินจากคุณ นำคำพูดนั้นมาผสมผสานกับข้อความที่จัดเตรียมไว้สำหรับผู้มุ่งหวังแต่ละกลุ่ม เพื่อให้การพูดคุยเรื่องราวกเกี่ยวกับแอมเวย์ของคุณในทุกๆ ครั้งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

# อุปสรรคในการเข้าร่วมแอมเวย์ของผู้มุ่งหวังมือใหม่

## 1. ข้อสงสัยส่วนใหญ่ของผู้มุ่งหวัง: พวกเขาสามารถทำได้ไม่มากเท่ากับที่นักธุรกิจแอมเวย์บอกว่าพวกเขาจะทำได้

ผู้มุ่งหวังต้องการความแน่ใจว่าการเข้าร่วมแอมเวย์ จะไม่ทำลายความสัมพันธ์ของพวกเขากับบุคคลรอบด้าน หรือพวกเขาจะไม่สามารถทำรายได้มากเท่ากับที่นักธุรกิจแอมเวย์รับปากไว้ ความกลัวของพวกเขา นั้น ก็เช่นเดียวกันกับเป้าหมาย ล้วนมีส่วนเชื่อมโยงกับเวลา และเงิน

ในแบบสอบถาม เราขอให้ผู้มุ่งหวังตอบว่าอะไรคืออุปสรรคที่สำคัญที่สุดในการเข้าร่วมแอมเวย์ และมี 3 คำตอบที่โดดเด่น ประการแรก พวกเขาไม่มั่นใจในศักยภาพการสร้างรายได้กับบริษัทขายตรง ประการที่ 2 พวกเขากังวลการที่พวกเขาต้องยึดเยียดขายผลิตภัณฑ์ที่ไม่จำเป็นกับลูกค้า และประการที่ 3 พวกเขากังวลเกี่ยวกับกฎข้อบังคับต่างๆ ที่มีค่าใช้จ่ายสูงหากต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ

ข้อไหนที่บ่งบอกได้ดีที่สุดว่าทำไมคุณอาจจะไม่เข้าร่วมบริษัทขายตรง [แสดง 3 คำตอบแรกที่ผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]	ทั้งหมด
ฉันยังไม่แน่ใจว่าการเข้าร่วมธุรกิจขายตรงจะช่วยให้ฉันมีรายได้ เหมือนที่พวกนักธุรกิจบอกว่าฉันจะได้	46%
ฉันมองว่าพวกที่ทำการธุรกิจขายตรง ก็แค่พยายามยึดเยียดขายผลิตภัณฑ์ที่คนอื่นไม่ต้องการ และฉันก็ไม่อยากเข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับวิธีการลักษณะนั้น	40%
ฉันไม่ต้องการสมัครเป็นนักธุรกิจเนื่องจากกฎข้อบังคับต่างๆ และค่าใช้จ่ายในการสมัครมีราคาแพง	37%

เราจำเป็นต้องทำให้ความกังวลเหล่านี้หายไปด้วยข้อเท็จจริง และรายละเอียด เพื่อให้พวกเขาจะได้เข้าใจว่าทำไมแอมเวย์จึงคุ้มกับเวลาของพวกเขา

การจัดการอุปสรรคในแต่ละเรื่อง เมื่อผู้มุ่งหวังพูดว่า...

**1. “ฉันไม่แน่ใจว่าการเข้าร่วมธุรกิจขายตรงจะช่วยให้ฉันมีรายได้มาก เหมือนที่พวกนักธุรกิจบอกว่าจะทำได้”**

นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องทำอะไร เพื่อให้ให้ผู้มุ่งหวังรู้สึกว่าการร่วมงานกับแอมเวย์นั้นสามารถสร้างรายได้ และประสบความสำเร็จได้จริง

เริ่มต้นจากการพูดคุยเกี่ยวกับรายได้ ของคุณ ทั้งในตอนที่คุณเพิ่งเริ่มทำและในปัจจุบัน ในปีแรกคุณมีรายได้เท่าใด คุณสามารถซื้ออะไรด้วยรายได้จากแอมเวย์บ้าง

**2. “ฉันมองว่าพวกที่ทำธุรกิจขายตรง ก็แค่พยายามยึดเหนี่ยวผลิตภัณฑที่คนอื่นไม่ต้องการและฉันก็ไม่อยากเข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับวิธีการลักษณะนั้น”**

นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องทำอะไร เพื่อนำเสนอคุณค่าที่แท้จริงของแอมเวย์

บอกเล่าประสบการณ์ของตัวเองเกี่ยวกับผลิตภัณฑของแอมเวย์ – ทั้งในฐานะผู้ใช้ และในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ ขณะที่คุณแนะนำผลิตภัณฑของแอมเวย์ ให้เล่าถึงกลุ่มผลิตภัณฑหลักๆ ดังนี้ ผลิตภัณฑสุขภาพ ผลิตภัณฑความงาม และผลิตภัณฑสำหรับบ้าน รวมทั้งพูดคุยเกี่ยวกับแง่มุมต่างๆ ในชีวิตของคุณ ที่ผลิตภัณฑของแอมเวย์สามารถเติมเต็มความต้องการในส่วนนั้นได้

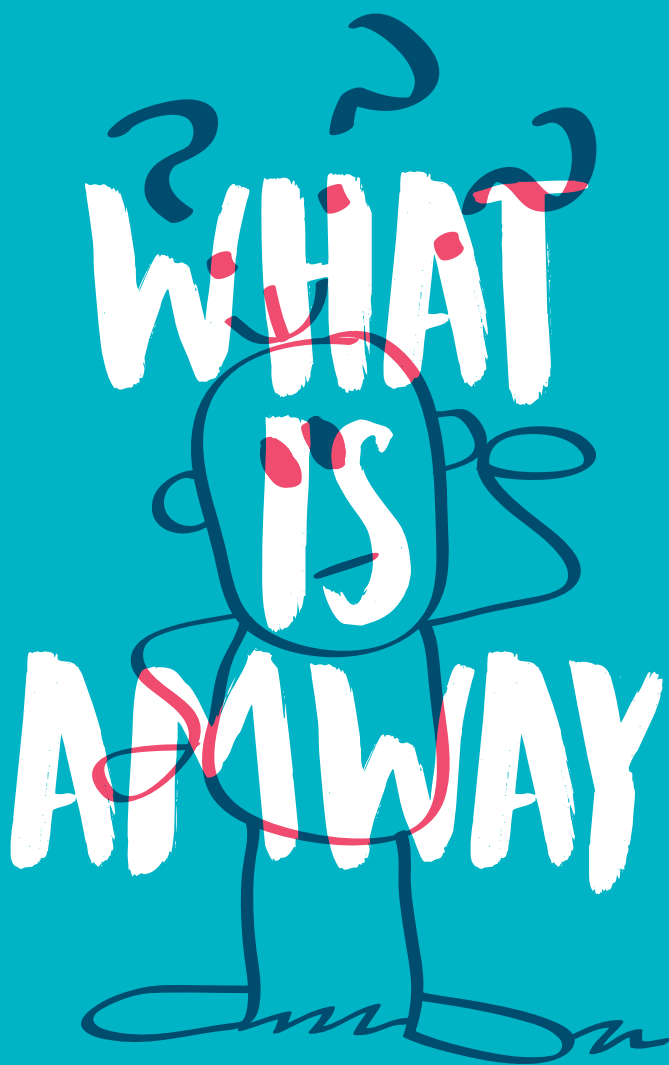
ย้ำเตือนกับผู้มุ่งหวัง ว่าพวกเขาสามารถเลือก ผลิตภัณฑที่อยากจะบอกต่อได้ และยกตัวอย่างจากชีวิตจริงซึ่งคุณสามารถเติมเต็มความต้องการของเพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัวได้ด้วยผลิตภัณฑแอมเวย์ โดยสรุป แสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่า คุณไม่ได้ยึดเหนี่ยวสินค้า – คุณเพียงบอกต่อและแนะนำผลิตภัณฑที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เท่านั้น

### 3. “ฉันไม่ต้องการสมัครเป็นนักธุรกิจเนื่องจากกฎข้อบังคับต่างๆ และค่าใช้จ่ายในการสมัครมีราคาแพง”

นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องทำอะไร เพื่อให้ผู้มุ่งหวังรู้สึกว่าการร่วมงานกับแอมเวย์เป็นเรื่องที่ไม่ซับซ้อน

เราจำเป็นต้องทำให้ความกังวลเหล่านี้หายไปด้วยข้อเท็จจริง และรายละเอียด เพื่อที่พวกเขาจะได้เข้าใจว่าทำไมแอมเวย์จึงคุ้มกับเวลาของพวกเขา ซึ่งแจ้งค่าสมัครที่ต้องจ่ายในการเข้าร่วมกับแอมเวย์อย่างชัดเจน (900 บาท) ให้ข้อมูลว่าค่าสมัครนี้ ครอบคลุมค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง และเล่าประสบการณ์ในตอนที่คุณตัดสินใจเข้าร่วมให้ผู้มุ่งหวังฟัง คุณไม่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมใดๆ ที่มีราคาแพง นอกเหนือจากค่าสมัครแอมเวย์ และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอื่นในการเริ่มทำธุรกิจของคุณ พูดคุยกับผู้มุ่งหวังของคุณอย่างจริงใจและตรงไปตรงมา





---

บทที่ 2

ธุรกิจแอมเวย์คืออะไร

---

# ธุรกิจแอมเวย์คืออะไร

## การแนะนำเกี่ยวกับแอมเวย์

### 1. ลำดับการนำเสนอมีส่วนสำคัญ...และนี่คือการจัดวางโครงสร้างในการนำเสนอที่เหมาะสม

เมื่อพูดถึงหัวข้อเกี่ยวกับภาพรวมของแอมเวย์ ลำดับการนำเสนอจะส่งผลดีกับผู้มุ่งหวังชาวไทยมากที่สุด:

1.	2.	3.	4.	5.
เกี่ยวกับแอมเวย์	ผลิตภัณฑ์	แผนธุรกิจและวิธีการสร้างรายได้	สิทธิประโยชน์ต่างๆ	การสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่

โครงสร้างนี้ใช้ได้ผล เนื่องจากเราจะสามารถตอบคำถามสำคัญที่ผู้มุ่งหวังมีเกี่ยวกับแอมเวย์ได้

คำถามที่รวบรวมไว้ด้านล่าง คือสิ่งที่ผู้มุ่งหวังจำเป็นต้องทราบในขณะที่พวกเขาเรียนรู้เกี่ยวกับแอมเวย์

### สิ่งที่ผู้มุ่งหวังจำเป็นต้องรู้

- 1) ผู้นำเสนอมีความน่าเชื่อถือหรือไม่
- 2) ผลิตภัณฑ์ต่างๆ นั้นดีเพียงพอที่ฉันและครอบครัวควรจะทดลองใช้งานหรือไม่
- 3) ผลิตภัณฑ์ต่างๆ นั้นดีเพียงพอที่ฉันจะเอาไปแนะนำกับผู้อื่นหรือไม่
- 4) แผนธุรกิจเป็นอย่างไร
- 5) เพราะเหตุใดผลิตภัณฑ์แอมเวย์ จึงแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ทั่วไป
- 6) วิธีการสร้างรายได้จากแอมเวย์
- 7) ความเสี่ยงมีมากแค่ไหน
- 8) ฉันจะได้รับการสนับสนุนอะไรบ้าง
- 9) แอมเวย์คุ้มค่าที่จะทำ เมื่อเทียบกับโอกาสในการหารายได้เสริมทางอื่นอย่างไร และสิทธิประโยชน์ของแอมเวย์คืออะไร
- 10) ฉันจะเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างไร

ในขณะที่คุณนำเสนอข้อมูลกับผู้มุ่งหวัง ให้เรียงลำดับตามคำถาม “สิ่งที่คุณมุ่งหวังจำเป็นต้องรู้” ในแต่ละข้อตามตัวอย่าง ควรแน่ใจว่าคุณให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้มุ่งหวัง และเป็นข้อมูลที่เฉพาะเจาะจง (ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมในบทถัดไป) ซึ่งสามารถตอบคำถามแต่ละข้อได้เป็นอย่างดี เพื่อให้ผู้มุ่งหวังทุกคน ได้รับทราบข้อมูลที่พวกเขาจำเป็นต้องใช้ในการประเมินธุรกิจแอมเวย์

## 2. แสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าแอมเวย์จะเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของพวกเขาได้อย่างไร

ในขณะที่ผู้มุ่งหวังพิจารณาเกี่ยวกับโอกาสใหม่ๆ ในการสร้างรายได้ หนึ่งในคำถามข้อแรกที่พวกเขาจะถามคือ “ฉันจะทำงานนี้ได้อย่างไร โดยไม่กระทบเวลาว่างที่มีจำกัดอยู่แล้ว” อย่าลืมว่าพวกเขา รู้สึกกดดัน และมีเวลาว่างที่จำกัด ดังนั้น ควรทำให้ผู้มุ่งหวังรู้สึกว่าแอมเวย์คือโอกาสในการพัฒนาคุณภาพชีวิต ไม่ใช่การสร้างข้อผูกมัดที่กดดัน

เมื่อเราถามผู้มุ่งหวังทั่วประเทศไทยว่ารายได้ประเภทไหนที่พวกเขาสนใจ 37% เลือก “รายได้เพิ่ม” และ 33% เลือก “รายได้เสริม” มีเพียง 9% เลือก “รายได้เต็มเวลา” คำตอบของพวกเขาแสดงให้เห็นว่าพวกเขากำลังมองหา **งานนอกเวลา** ที่สามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตปัจจุบันของพวกเขาได้

**ผู้มุ่งหวังไม่ได้ต้องการหาเวลาว่างเพื่อมาทำ – พวกเขาต้องการสิ่งที่สามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของพวกเขาได้ในทันที**

เมื่อพูดคุยกับผู้มุ่งหวัง ให้เริ่มต้นว่า พวกเขาสามารถประสบความสำเร็จได้ เพียงแบ่งเวลาแค่ 10-20 ชั่วโมงต่อสัปดาห์เพื่อทำธุรกิจแอมเวย์ และถ้าพวกเขาถามเรื่องการใช้เวลาของคุณ ให้บอกว่าคุณเริ่มต้นจากการทำแอมเวย์นอกเวลางาน จนสามารถลาออกจากราชการประจำได้



### 3. จุดแข็งของแอมเวย์คือ ต้นทุนต่ำ ความเสี่ยงต่ำ และไม่มีข้อผูกมัด

เราให้ผู้มุ่งหวังเลือกประโยคที่ตรงใจที่สุดสำหรับเหตุผลที่เข้าร่วมแอมเวย์ และพวกเขาเลือก “ต้นทุนในการเริ่มต้นต่ำ และไม่มีข้อผูกมัด แอมเวย์ให้คุณสร้างรายได้ที่ยืดหยุ่น และมีความเสี่ยงต่ำ” ประโยคนี้สะท้อนให้เห็นความต้องการ ความจำเป็น และความกังวลของพวกเขา พวกเขาต้องการธุรกิจซึ่งไม่มีผลกระทบต่องานประจำ พวกเขาไม่ต้องการที่จะใช้เงินจำนวนมากเพื่อเข้าร่วม และพวกเขาต้องการโอกาสที่ยืดหยุ่นพอจะควบคุมได้

โปรดอ่านประโยคต่อไปนี้เกี่ยวกับการตัดสินใจร่วมงานกับแอมเวย์ ซึ่งเป็นบริษัทายตรง สิ่งที่ทำให้การร่วมงานกับแอมเวย์น่าสนใจที่สุดสำหรับคุณ [แสดง 4 คำตอบแรกจากผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]	ทั้งหมด
ต้นทุนในการเริ่มต้นต่ำ และไม่มีข้อผูกมัด แอมเวย์ช่วยให้คุณสร้างรายได้ที่ยืดหยุ่น และมีความเสี่ยงต่ำ	30%
แอมเวย์ช่วยให้คุณมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีทักษะในด้านต่างๆ ดีขึ้น สามารถสร้างรายได้เสริมได้	24%
แอมเวย์ช่วยให้คุณมีธุรกิจของตนเองได้ พร้อมทั้งสร้างรายได้จากวิธีการที่เหมาะสมกับตัวคุณมากที่สุด – บริหารจัดการงานภายใต้เงื่อนไขที่คุณเป็นผู้กำหนดด้วยตัวเอง	23%
จากการร่วมงานกับแอมเวย์ คุณจะได้รับสิทธิพิเศษในการซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และเป็นผู้ตัดสินใจว่าคุณต้องการขายผลิตภัณฑ์อะไร โดยที่ผลิตภัณฑ์ทุกรายการนั้น มีการรับประกันความพอใจ 100%	23%

ตัวเลือกที่เป็นที่นิยมน้อยที่สุดคือ “เมื่อคุณประสบความสำเร็จในธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์จะมอบโอกาสในการเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศ หรือการท่องเที่ยวต่างประเทศแบบเอ็กซ์คลูซีฟ” ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้มุ่งหวังต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงคุณภาพชีวิต มากกว่าการยกระดับรูปแบบชีวิต สำหรับพวกเขาแล้ว ความมั่นคงและสมดุลชีวิต คือสิ่งที่พวกเขาต้องการ

## คำพูดที่ใช้ได้ผล

### ประโยชน์ของการเข้าร่วมกับแอมเวย์คืออะไร

ในชีวิตเรามีความต้องการแตกต่างกัน ตอนฉันยังเด็ก แม่ทำงานเป็นสาวโรงงาน และฉันอยากให้อะไรสักอย่างกับแม่ แต่ฉันมีรายได้ไม่มากนัก ฉันต้องการมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และความมั่นคงมากกว่านี้ ซึ่งแอมเวย์ให้สิ่งที่ฉันต้องการในชีวิตได้

เพราะธุรกิจแอมเวย์สามารถเป็นมรดกตกทอดได้ หากเกิดอะไรขึ้นกับฉัน ครอบครัวของฉันก็สามารถรับผลประโยชน์ได้

## 4. พูดถึง “ความสะดวก” และ “หาซื้อได้ง่าย”

ผู้มุ่งหวังต้องการที่จะรู้ว่าโอกาสนี้จะไม่ยุ่งยากเป็นภาระเมื่อเขาเข้ามาทำ พวกเขาต้องส่งสินค้าเองใหม่ มีการสั่งซื้อออนไลน์ด้วยหรือเปล่า

ในประเทศไทย การที่สามารถรับสินค้าที่ร้าน 7-11 เป็นที่นิยมอย่างมากในหมู่ผู้มุ่งหวัง

นี่แสดงให้เห็นว่าแอมเวย์มอบความสะดวกสบาย และเข้าถึงได้ง่ายสำหรับลูกค้าทุกคน แม้แต่ผู้ที่ต้องการให้จัดส่งสินค้าไปที่อื่น นอกเหนือจากที่บ้านของพวกเขา



## 5. เรื่องราวส่วนตัวจะช่วยให้ความเชื่อมโยงได้ เมื่อเป็นเรื่องราวที่กระชับ และสอดคล้องกับความจริง

ถ้าผู้มุ่งหวังถามว่า “ฉันจะซื้อสินค้าแอมเวย์ได้อย่างไร”  
ข้อมูลส่วนตัวหรือข้อมูลการทำงานของคุณก็จะไม่ใช่  
ส่วนสำคัญในการตอบคำถาม เราเข้าใจดีว่าเรื่องนี้เป็น  
เรื่องที่ยากมาก – ผู้บรรยายทุกคนต้องการแนะนำตัว  
และบอกเล่าข้อมูลความเป็นมาพื้นฐาน แต่สิ่งสำคัญ  
คือผู้มุ่งหวังจะต้องสามารถเชื่อมโยงตัวของเขาหรือเธอ  
เข้ากับเรื่องราวของคุณได้

หลีกเลี่ยงความต้องการที่จะบอกเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับ  
ตัวคุณมากเกินไป ซึ่งจะส่งผลให้คุณแบ่งปันธุรกิจ  
น้อยเกินไป

แนะนำตัวตอนเริ่มสนทนาประมาณ 15-30 วินาที  
และกลับมามีคำตอบของพวกเขาเกี่ยวกับแอมเวย์  
อย่างรวดเร็ว

แนวทางอื่นที่มีประสิทธิภาพดีคือการผนวกเรื่องราว  
ประสบการณ์ของคุณเข้าไปในคำตอบ แทนที่จะเอาแต่  
เล่าเรื่องของตัวคุณเอง:

“ฉันคิดว่าก่อนอื่นเราควรระบุ  
ว่าอะไรทำให้แอมเวย์แตกต่าง  
และทำไมถึงดีกว่าสินค้ายี่ห้ออื่นๆ  
แทนที่จะคุยแต่เรื่องของตัวเอง”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ

WHAT  
IS  
AMWAY

## คำพูดที่ใช้ได้ผล

### แนะนำเกี่ยวกับแอมเวย์

บทธุรกิจแอมเวย์ทำอะไรบ้าง: คุณจะใช้เวลาแต่ละวันของคุณอย่างไรขึ้นอยู่กับตัวคุณ แต่โดยทั่วไป ธุรกิจของทุกคนจะประกอบไปด้วย 3 กิจกรรมหลัก: แนะนำสินค้ากับลูกค้าใหม่ ให้บริการลูกค้าเก่า และแนะนำธุรกิจเพื่อที่จะสร้างทีมของคุณ...

ศักยภาพในการสร้างรายได้: ฉันได้รับเงินก้อนแรกจากแอมเวย์น้อยมาก แต่เมื่อฉันได้ทำงานร่วมกับที่ปรึกษา เรียนรู้สินค้า และพัฒนาทักษะทางธุรกิจ ฉันสามารถเพิ่มรายได้ต่อเดือนได้ ถึงตอนนี้ หลังจาก 4 ปีผ่านไป ฉันก็มีรายได้ต่อเดือนเพียงพอที่จะซื้อสิ่งต่างๆ เพิ่มเติมสำหรับลูกและครอบครัว

คุณภาพผลิตภัณฑ์: ผลิตภัณฑ์ทุกรายการนั้น มีการรับประกันความพอใจ โดยยินดีคืนเงิน 100% เต็ม และแอมเวย์จ้างนักวิทยาศาสตร์และวิศวกรกว่า 950 คนในการออกแบบทดสอบ และทดสอบผลิตภัณฑ์ซ้ำทุกรายการ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด ให้เราสามารถนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่งได้...



## 6. ตรงไปตรงมา

จากกิจกรรมครั้งที่ 2 ในกรุงเทพฯ เราได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เป็นพนักงานบริษัท ในการจัดกิจกรรมครั้งนี้ ผู้บรรยายที่เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ยังคงใช้การพูดแบบเปรียบเทียบ และการเล่าประวัติส่วนตัวที่ยาวเหยียด เพื่อบรรยายถึงแอมเวย์

จะเกิดอะไรขึ้นเมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ใช้การเปรียบเทียบและเล่าเรื่องราวมากเกินไป ผู้มุ่งหวังที่ช่างสงสัยอยู่แล้ว ก็คงจะไม่มั่นใจในคุณค่าของแอมเวย์ต่อไป หากนักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถตอบคำถามของผู้มุ่งหวังได้อย่างตรงไปตรงมา แสดงว่าพวกเขา กำลังปิดบังบางอย่างเกี่ยวกับธุรกิจไว้หรือเปล่า หรือว่าพวกเขาไม่สามารถตอบคำถามนั้นได้ จริงๆ แล้วแอมเวย์มีความซับซ้อนขนาดนั้น เลยหรือ

เน้นไปที่การให้ข้อมูลที่สำคัญที่สุด ที่ผู้มุ่งหวังจำเป็นต้องรู้ เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับแอมเวย์โดยพิจารณาตามคำถาม “สิ่งที่จำเป็นต้องรู้” จากเนื้อหาก่อนหน้านี้ และหลีกเลี่ยงการเปรียบเทียบที่ซับซ้อน และการตอบคำถามด้วยการเล่าเรื่องยาวเหยียด ผู้มุ่งหวังไม่ต้องการฟังคำตอบในเชิงเปรียบเทียบ แล้วต้องเสียเวลาคิดต่อเองเพื่อทำความเข้าใจในเรื่องพื้นฐานเกี่ยวกับแอมเวย์ ควรทำให้ง่ายเข้าใจ

“เราไม่ได้พูดถึงตัวธุรกิจมากนัก เานำมันไปเปรียบเทียบกับอนาคต เาควรที่จะพูดให้ตรงประเด็น และสรุปใจความสำคัญ แอมเวย์คืออะไร เาควรจะบอกอันว่ามันคืออะไร แล้วพวกเขาทยอยอะไร เาเปรียบเทียบกับเกินไป”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มพนักงานบริษัท จากกรุงเทพฯ



## 7. เน้นย้ำว่า ทุกคนสามารถประสบความสำเร็จได้ เนื่องจากความสำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับความพยายาม

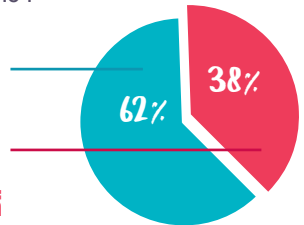
ผู้มุ่งหวังจากกิจกรรมครั้งที่ 2 ในประเทศไทย ซึ่งชอบแนวคิดการสร้างรายได้ที่ขึ้นอยู่กับความพยายามที่ทุ่มเทให้กับธุรกิจแอมเวย์... เนื่องจากเป็นโอกาสที่ใครก็สามารถประสบความสำเร็จได้ การแนะนำธุรกิจที่ความสำเร็จขึ้นอยู่กับความพยายาม เวลา และความทุ่มเท ฟังดูจริงใจ และน่าสนใจ

ตารางด้านล่างแสดงให้เห็นถึงประโยชน์ในการสื่อสารที่ดีที่สุดว่า นักธุรกิจแอมเวย์มีหน้าที่รับผิดชอบต่อความสำเร็จของตัวเอง

โปรดอ่านประโยคต่อไปนี้เกี่ยวกับเลือกประโยคที่คุณคิดว่าจริงมากกว่า

ใครๆ ก็สามารถเริ่มต้นกับแอมเวย์ได้ แต่ไม่ใช่ทุกคนที่จะประสบความสำเร็จ มันต้องใช้ความพยายามค่อนข้างมาก และนั่นคือเหตุผลว่าทำไมเรากถึงอยู่ที่นี้เพื่อสนับสนุนคุณในทุกๆ เส้นทางสู่ความสำเร็จ

โอกาสในการสร้างรายได้กับแอมเวย์มีไม่จำกัด ขึ้นอยู่กับความใส่ใจ และการปลดปล่อยศักยภาพของคุณเอง และก็เหมือนกับธุรกิจทั่วไป ธุรกิจแอมเวย์ต้องการทั้งความรับผิดชอบและความพยายามที่สูงมากเช่นกัน



นอกจากนี้ เรายังขอให้ผู้มุ่งหวังระบุ เหตุผลที่ดึงดูดใจมากที่สุด ในการร่วมงานกับบริษัทขายตรง โดย 3 ใน 4 ของคำตอบที่มีผู้ตอบมากที่สุด จะเน้นไปที่ศักยภาพในการสร้างรายได้

ข้อใดต่อไปนี้เป็นเหตุผลที่ดึงดูดใจได้มากที่สุดในการร่วมงานกับบริษัทขายตรง [แสดง 4 คำตอบแรกที่มีผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]	ทั้งหมด
คุณสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตของคุณได้	43%
คุณสามารถมีอิสระภาพทางการเงินได้	31%
ศักยภาพในการสร้างรายได้ขึ้นอยู่กับคุณ – ไม่มีข้อจำกัด ไม่มีเงื่อนไข	23%
คุณมีความยืดหยุ่นในการสร้างรายได้ และออกแบบชีวิตในแบบที่คุณต้องการ ภายใต้เงื่อนไขที่คุณเป็นผู้กำหนดเอง	23%

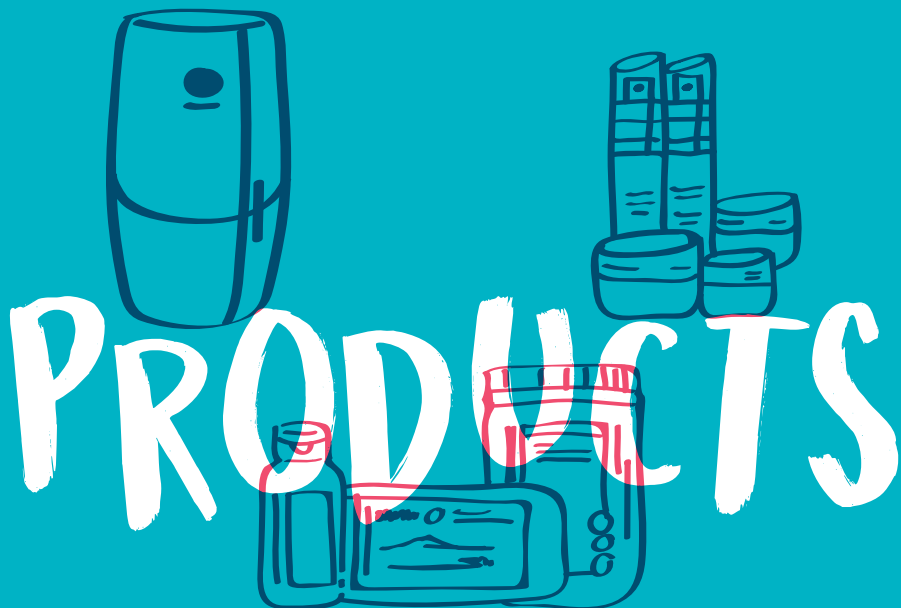
พูดคุยในหัวข้อที่ว่า ศักยภาพในการสร้างรายได้ นั้น “ขึ้นอยู่กับคุณ” โดยไม่มีข้อจำกัดหรือเงื่อนไขที่ปิดบัง และผู้มุ่งหวังสามารถที่จะ “ออกแบบชีวิตของตัวเองได้ตามต้องการ ภายใต้เงื่อนไขที่พวกเขาเป็นผู้กำหนดเอง” อธิบายถึงแนวคิดนี้กับผู้มุ่งหวัง โดยยกตัวอย่างนักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสบความสำเร็จแม้ว่าจะมีพื้นเพและทักษะที่แตกต่างกัน รวมทั้งวิธีที่นักธุรกิจแอมเวย์เหล่านั้นเลือกใช้เพื่อประสบความสำเร็จในธุรกิจแอมเวย์ อย่าลืมยกตัวอย่างทั้งการทำแอมเวย์เป็นงานประจำและงานนอกเวลา

แนวคิดที่ว่า “ทุกคนสามารถประสบความสำเร็จได้” เป็นประโยคที่ผู้มุ่งหวังรู้สึกว่แอมเวย์เข้าข่าย “แชร์ลูกโซ่” หรือธุรกิจ “แบบปิรามิด” บอกเล่าประสบการณ์ส่วนตัวให้พวกเขาฟังว่า *คุณ* ทำอย่างไร จึงมีรายได้จากการทำธุรกิจ และไม่ได้รับค่าตอบแทนจากการชักชวนคนใหม่ เพื่อพิสูจน์ว่แอมเวย์เป็นโอกาสที่ไม่ว่ใครก็ประสบความสำเร็จได้อย่างแท้จริง โดยขึ้นอยู่กับความพยายามของแต่ละคน

“ฉันชอบประโยคที่ว่า ‘ทำมาได้ดีมาก’ เพราะในบางประจำของฉัน ทุกอย่างมันตายตัวในการร่วมงานกับแอมเวย์ ไม่มีข้อกำหนดที่ตายตัวด้านเวลา ฉันรู้สึกกดดันน้อยลง และฉันสามารถทำงานเวลาไหนก็ได้ที่ต้องการ ทุกอย่างขึ้นอยู่กับตัวฉัน และก็ไม่บีบบังคับให้เราทำอะไรทั้งนั้น”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มพนักงานบริษัท  
จากกรุงเทพฯ





---

บทที่ 3

ผลิตภัณฑ์แอมเวย์



# ผลิตภัณฑ์แอมเวย์

## การแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์

### 1. เริ่มต้นการสนทนาด้วยผลิตภัณฑ์

ตลอดการจัดกิจกรรมในประเทศไทยทุกรอบ ผู้มุ่งหวังก็ยังคงถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอย่างต่อเนื่อง พวกเขาต้องการข้อเท็จจริง รายละเอียดและตัวอย่าง เพื่อต้องการเห็นว่าสินค้าแอมเวย์เป็นสิ่งที่พวกเขาสนใจจะใช้ และแนะนำแก่ผู้อื่นพวกเขาต้องการรู้ทุกสิ่ง ตั้งแต่ประเภทของการรับรองความปลอดภัยที่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับ ไปจนถึงส่วนผสมที่แอมเวย์ใช้

แม้ว่าการพูดคุยเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจจะเป็นสิ่งสำคัญ แต่อย่าลืมว่าสำหรับผู้มุ่งหวังแล้ว **ผลิตภัณฑ์** คือสิ่งที่สำคัญที่สุด ผลิตภัณฑ์คือแรงจูงใจในการเข้าร่วม – พวกเขาต้องการขายสินค้าที่เชื่อถือได้ และรู้สึกมั่นใจที่จะนำไปบอกต่อกับเพื่อนๆ และสมาชิกในครอบครัว บอกเล่าถึงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ – แนะนำผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ช่วงแรกๆ เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้มุ่งหวังในการสนทนา



“ผลิตภัณฑ์แอมเวย์คืออะไร  
ฉันไม่รู้เลยว่าพวกเขาขาย  
ผลิตภัณฑ์อะไร ฉันอยากรู้ว่า  
ฉันจะต้องแนะนำผลิตภัณฑ์อะไร  
ถ้าฉันเข้าร่วมกับแอมเวย์”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ

## 2. ผลิตภัณฑ์ที่ดีต้องมีข้อมูลสนับสนุนที่ดีด้วย

คุณและธุรกิจแอมเวย์จะดูน่าเชื่อถือและน่าสมัครเข้าร่วมธุรกิจด้วย เมื่อผู้มุ่งหวังรู้ว่าทำไมผลิตภัณฑ์แอมเวย์จึงดีกว่าคู่แข่ง การบอกว่าผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีนั้นยังไม่เพียงพอ คุณต้องให้ข้อมูลเพิ่มเติมในด้านต้นทุน โรงงานผลิต และส่วนผสมได้ด้วย

### ข้อมูลสนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้ผล



• กลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างๆ



• มาตรฐานการผลิต



• ใรับรองความปลอดภัย  
ของผลิตภัณฑ์



• ส่วนผสมจากธรรมชาติ  
ที่ปลอดภัย



• ฟาร์มชีวภาพ/  
เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม



• นักวิทยาศาสตร์กว่า 950 คน  
ในห้องปฏิบัติการทั่วโลก

พูดถึงรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ซึ่งนอกจากจะเป็นการสร้าง**ความน่าเชื่อถือ**แล้ว ยังช่วยสร้าง**ความไว้วางใจ** และ**ความสนใจ** ในแอมเวย์ได้อีกด้วย



*“เธอพูดคุยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างคล่องแคล่ว วันเข้าใจรายละเอียด และรู้วิธีใช้งาน รวมทั้งข้อดีและข้อเสีย เธออธิบายได้ดีมาก”*

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ

## คำพูดที่ใช้ได้ผล

### ประโยชน์ของการซื้อผลิตภัณฑ์แอมเวย์คืออะไร

ผลิตภัณฑ์แอมเวย์มียอดขายสูงสุดในตลาด เนื่องจากบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า นั่นคือเหตุผลที่ว่าทำไมเรารับประกันความพอใจ 100% กับผลิตภัณฑ์ของเราทุกรายการ

แอมเวย์ทำการวิจัย พัฒนา และทดสอบผลิตภัณฑ์แต่ละตัวซ้ำแล้วซ้ำอีกอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้แน่ใจว่าผลิตภัณฑ์เหล่านั้นจะเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงสุดในตลาด

แอมเวย์ควบคุมกระบวนการผลิตตั้งแต่เริ่มต้นจนจบกระบวนการ เป็นเจ้าของฟาร์มที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นแหล่งผลิตเมล็ดพันธุ์และวัตถุดิบในการผลิตสินค้าแอมเวย์ตลอดจนการออกแบบ และทำบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ทุกตัว

แอมเวย์มีทีมนักวิทยาศาสตร์กว่า 950 คนทำงานในห้องปฏิบัติการควบคุมคุณภาพมากกว่า 75 แห่งทั่วโลก ทดลองใช้สินค้าด้วยตัวเองแล้วสังเกตถึงความแตกต่าง

### 3. บอกเล่าประสบการณ์ส่วนตัวในการใช้ผลิตภัณฑ์

ประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์ส่วนตัวของคุณ ไม่เพียงเป็นการแสดงถึงความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์แอมเวย์เท่านั้น แต่ยังช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือเมื่อคุณพูดถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เป็นการแสดงให้เห็นว่าคุณคือ ผู้เชี่ยวชาญที่พวกเขาต้องการ

การเล่าถึงประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์ของคุณให้ผู้มุ่งหวังฟัง เป็นวิธีการสื่อสารที่เข้าใจง่าย และสามารถเข้าถึงกิจกรรมในชีวิตประจำวันของผู้มุ่งหวังได้เป็นอย่างดี ให้เริ่มเล่าถึงประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์อย่างเป็นขั้นตอน: ในตอนแรกคุณเองก็มีข้อสงสัยมากมายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และธุรกิจแอมเวย์ แต่พอได้ลองใช้ผลิตภัณฑ์แล้วจึงมั่นใจที่จะบอกต่อว่าผลิตภัณฑ์แอมเวย์นั้นดีมีคุณภาพให้กับครอบครัวและเพื่อนๆ ได้ทดลองใช้

#### 4. แยกประเภทสินค้าออกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์

ผู้มุ่งหวังยังคงมีการถามคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่แอมเวย์เสนอขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งกิจกรรม Dial Sessions เนื่องจากพวกเขาเห็นภาพผลิตภัณฑ์ กว่า 500 รายการ *ไม่ออก* – การพูดว่าแอมเวย์มีผลิตภัณฑ์หลากหลายรายการ ฟังดูเยอะ และรู้สึกว่าคุณคงไม่มีทางจำได้หรือทดลองใช้ได้ทั้งหมด

การพูดถึงกลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก ผลิตภัณฑ์ยอดนิยมน หรือตัวอย่างสินค้าที่คุณชอบในแต่ละกลุ่มช่วยให้กลุ่มเป้าหมายรู้จักผลิตภัณฑ์แอมเวย์ดียิ่งขึ้น เนื้อหาเหล่านี้จะช่วยสร้างความเข้าใจ และฟังดูไม่เยอะเกินไป

“พวกเรามีผลิตภัณฑ์เยอะมาก จนฉันนึกภาพตามไม่ออก เทียบได้กับร้านค้าอย่าง 7-11 เลยทีเดียว ในตอนนั้น สินค้าทุกอย่างปะปนกันไปหมด พวกเราไม่ได้แบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ฉันก็เลยนึกภาพตามไม่ออก”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มเจ้าของธุรกิจ  
จากกรุงเทพฯ

#### คำพูดที่ใช้ได้ผล สำหรับกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เป็นเจ้าของธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่ทั่วไปอย่างไร

ฉันพร้อมที่จะตอบคำถามคุณเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่แอมเวย์เสนอขาย เราสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ของเราได้ดังนี้:

กลุ่มแรกจะเกี่ยวข้องกับสุขภาพ ซึ่งได้แก่ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตภัณฑ์ทดแทนมื้ออาหาร วิตามิน เครื่องกรองน้ำ และเครื่องกรองอากาศ

กลุ่มถัดไปจะเกี่ยวข้องกับความงาม ซึ่งเราจะมีแบรนด์ที่ชื่ออาร์ทิสกรี และผลิตภัณฑ์ดูแลทำความสะอาดร่างกาย

สุดท้าย เรามีผลิตภัณฑ์สำหรับบ้านที่ช่วยทำความสะอาด ที่ครอบคลุมทุกความต้องการของคุณ



## 5. เน้นเรื่องการแบ่งปันและการแนะนำผลิตภัณฑ์ ไม่ใช่การขาย

เวลานำเสนอโอกาสแก่ผู้มุ่งหวัง ให้ใช้คำว่า “แบ่งปัน” แทนคำว่า “ขาย” ซึ่งแนวคิดของการขายฟังดูเหมือนการ “ยัดเยียด” ผลิตภัณฑ์ และควรเลือกใช้คำอื่นเพื่อให้ผู้มุ่งหวังรู้สึกเปิดใจมากขึ้น

โปรดอ่านประโยคดังต่อไปนี้เทียบกัน และเลือกประโยคที่คุณคิดว่าจูงใจกว่า

การแบ่งปันผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

ทั้งหมด 45%

การแนะนำผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

ทั้งหมด 32%

การขายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

ทั้งหมด 23%

ให้พูดถึงว่าที่จริงแล้วผู้มุ่งหวังบอกต่อ และแนะนำผลิตภัณฑ์ หรือบริการให้กับคนในครอบครัวอยู่/แล้ว ในชีวิตประจำวัน ... เพียงแค่พวกเขาไม่เคยได้รับคำตอบแทนในการทำเช่นนั้น! เล่าให้ผู้มุ่งหวังฟังถึงประสบการณ์ครั้งแรกของคุณในการแนะนำผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์ และช่วยให้ผู้มุ่งหวังสามารถเชื่อมโยงการแนะนำที่พวกเขาเคยทำอยู่แล้วเข้ากับแผนธุรกิจของแอมเวย์



# แสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์แอมเวย์

## 1. มุ่งเน้นไปที่ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

เมื่อผู้มุ่งหวังได้รับข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่ทุกคนมักจะถามคำถามที่เหมือนกัน “ผลิตภัณฑ์นี้มีประโยชน์กับฉันอย่างไร” พวกเขาต้องการรู้ถึงประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ – และผลิตภัณฑ์นั้นจะสามารถตอบสนองความต้องการของพวกเขาได้อย่างไร – ก่อนที่จะเรียนรู้เกี่ยวกับส่วนผสม ราคา และใบรับรอง

เพราะเหตุใด ผู้มุ่งหวังจำเป็นต้องเข้าใจว่าผลิตภัณฑ์แอมเวย์นั้นตอบสนองความต้องการในชีวิตของพวกเขาได้ หากผลิตภัณฑ์ของเราไม่ได้ดีไปกว่าผลิตภัณฑ์อื่นตามท้องตลาด หรือไม่สามารถตอบสนองความต้องการในชีวิตของพวกเขาได้ ผู้มุ่งหวังก็จะมองไม่เห็นคุณค่า

“มันจะทำให้สุขภาพของเราดีขึ้น  
ได้อย่างไร อันไม่เข้าใจ อันรู้สึกไม่  
ชัดเจน ว่าผลิตภัณฑ์สามารถทำ  
อะไรได้บ้าง”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มพนักงานบริษัท  
จากกรุงเทพฯ

“บริษัทขายตรงส่วนใหญ่จะเน้น  
ขายฝันมากกว่าการขาย  
ผลิตภัณฑ์ แต่แอมเวย์กลับบอก  
ว่าพวกเขาขายเพื่อขาย  
ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ พวกเขา  
ไม่ได้ขายฝันอย่างเดียว”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่  
จากกรุงเทพฯ

เมื่อคุณแนะนำผลิตภัณฑ์แอมเวย์กับผู้มุ่งหวัง ให้เน้นไปที่ความต้องการของผู้มุ่งหวัง และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ แม้ว่าข้อมูลเกี่ยวกับส่วนผสม ราคา และเรื่องราวส่วนตัวของคุณจะมีความสำคัญ แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือการที่ผู้มุ่งหวังเข้าใจว่าผลิตภัณฑ์สามารถทำอะไรได้บ้าง และเพราะเหตุใดผลิตภัณฑ์แอมเวย์จึงแตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่นๆ



## คำพูดที่ใช้ได้ผล

สำหรับกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เป็นคนรุ่นใหม่

การนำเสนอขายผลิตภัณฑ์:

อาร์กิสทรี เอ็กเซ็คท์ ฟิต คัชชั่น ฟาวนด์เดชั่น

อาร์กิสทรี เอ็กเซ็คท์ ฟิต คัชชั่น ฟาวนด์เดชั่น มีคุณสมบัติ 3 ประการ:

ประการแรก ช่วยปกป้องผิวของคุณจากรังสี UVA และ UVB และแสงสีน้ำเงิน (แสงสีน้ำเงินนั้นเป็นอันตรายต่อผิว และทำลายเซลล์ผิว)

ประการที่ 2 ช่วยปกปิดริ้วรอย เนื้อผลิตภัณฑ์บางเบา ปกปิดริ้วรอยได้เป็นอย่างดี ช่วยอำพรางรูขุมขนและริ้วรอย ให้สีผิวเนียนสม่ำเสมอ และเหมาะสำหรับผู้หญิงที่อาศัยอยู่ในสภาพอากาศร้อนชื้นแบบประเทศไทย

ประการที่ 3 ให้ความชุ่มชื้น ช่วยให้ผิวนุ่มลื่น ยิ่งใช้มาก ผิวก็จะยิ่งกระจ่างใสมากขึ้น

ในราคา 1,680 บาท คุณจะได้รับตลับพร้อมรีฟิลส์ 2 ชุดและแอร์พีพีฟ คัชชั่น ผลิตภัณฑ์นี้จะช่วยปกปิดริ้วรอยได้อย่างเรียบเนียน คุณยังสามารถสั่งซื้อรีฟิลส์เพิ่มได้ ประหยัดและคุ้มค่ามาก

เห็นได้จากในรูปนี้เลยว่า ใบหน้าของฉันเคยแพ้เครื่องสำอาง ฉันจึงต้องเลือกใช้ผลิตภัณฑ์อย่างระมัดระวัง แล้วก็ได้พบว่าทีมงานอาร์กิสทรีนั้น มีการวิจัยมาเป็นอย่างดี เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด คุณสามารถติดต่อนักธุรกิจแอมเวย์ หรือแอมเวย์ ซ็อบ เพื่อขอทดลองผลิตภัณฑ์

## 2. ดึงดูดความสนใจของผู้มุ่งหวังด้วยประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์

บอกเล่าประสบการณ์ส่วนตัวในการใช้ผลิตภัณฑ์ จะช่วยให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าผลิตภัณฑ์  
ใช้ได้ผล – ไม่ว่าจะเป็นการสาธิต หรือการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง หรือแม้กระทั่งการ  
ให้ดูรูปถ่ายก่อนและหลังการใช้ผลิตภัณฑ์

จากกิจกรรมในประเทศไทยของเราทั้ง 9 ครั้ง นักธุรกิจแอมเวย์เลือกแบ่งปันประสบการณ์  
ส่วนตัวในการใช้ผลิตภัณฑ์ สำหรับการนำเสนอของพวกเขา

ตัวอย่างเช่น ในการจัดกิจกรรม Dial Sessions ครั้งแรกในประเทศไทย เราได้เข้าใจถึง  
ประสิทธิภาพและศักยภาพของการสาธิตสินค้า และมีขั้นตอนในการสาธิตอย่างถูกต้อง  
สามารถชนะใจได้แม้กระทั่งผู้มุ่งหวังที่ใจแข็งที่สุด แต่ถ้าการสาธิตสินค้าดูไม่เป็นมืออาชีพ  
ก็อาจเป็นการผลักดันผู้มุ่งหวังให้ยังถอยห่างออกไป เนื่องจากการสร้างความไม่มั่นใจ

“ฉันอยากจะทำลองใช้เพราะเห็นเธอ  
สาธิตสินค้า และมันดูดีน่าใช้จริงๆ  
เปรียบเทียบกับยี่ห้อยอดนิยมแล้ว  
ก็ถือว่าไม่แพงเลย ไม่รู้สึกว่าเป็นปัญหา  
และยังได้รับรางวัลจากนิตยสารอีกด้วย”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ





ตัวอย่างเช่น: ในขณะที่คุณทำการสาธิตสินค้า อย่าลืมพูดชื่อผลิตภัณฑ์โดยเด็ดขาด ในการจัดกิจกรรมครั้งแรกที่กรุงเทพฯ ผู้นำเสนอได้ทำการสาธิตสินค้า แต่ไม่เคยพูดถึงชื่อของผลิตภัณฑ์เลย ผู้มุ่งหวังจึงรู้สึกสับสน และไม่สามารถเข้าใจได้ว่าผลิตภัณฑ์คืออะไร ถ้าเขาบอกชื่อผลิตภัณฑ์ และบอกวิธีการใช้ การนำเสนอของเขาจะเข้าใจง่ายขึ้น

**คำแนะนำ:** ควรแน่ใจว่า ทุกครั้งที่บอกเล่าประสบการณ์ส่วนตัวการใช้ผลิตภัณฑ์ จะต้องมีการทำ 3 สิ่งนี้:

- 1) แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพ/ประโยชน์ที่ผู้ใช้จะได้รับ: เริ่มจากแนะนำผลิตภัณฑ์ เล่าว่าผลิตภัณฑ์สามารถทำอะไรได้บ้าง และสรุปประโยชน์ที่ผู้ใช้จะได้รับ ตั้งแต่ช่วงแรกของการสาธิตประสบการณ์ใช้ผลิตภัณฑ์: “นี่คือผลิตภัณฑ์ ทำความสะอาด LOC ของแอมเวย์ – สูตรเข้มข้นที่ปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม คุณจึงสามารถนำไปใช้ได้เกือบทุกที่ในบ้าน”
- 2) สาธิตสินค้าเพื่อพิสูจน์ให้เห็นถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์: ผู้มุ่งหวังควรที่จะเข้าใจ และสามารถยืนยันได้ว่าเพราะเหตุใดผลิตภัณฑ์นี้จึงดีกว่าผลิตภัณฑ์อื่นๆ และดีกว่าอย่างไร พูดถึงการทดสอบโดยหน่วยงานภายนอก การทดสอบทางคลินิก ความปลอดภัย รวมทั้งแบ่งปันประสบการณ์ใช้ผลิตภัณฑ์ของตัวเอง
- 3) นำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เข้ากับชีวิตส่วนตัว: นี่คือส่วนที่จะมีการโต้ตอบเกิดขึ้นมากที่สุดในการนำเสนอของคุณ ใช้โอกาสนี้อย่างคุ้มค่า เปิดโอกาสให้ผู้มุ่งหวังได้ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ หรือ มีส่วนร่วมในการสาธิต หากเป็นไปได้ หรือแสดงรูปภาพก่อนและหลังการใช้ผลิตภัณฑ์ เป็นการเน้นย้ำถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่มองเห็นได้อย่างชัดเจน ผู้มุ่งหวังจำเป็นต้องเห็นผลลัพธ์ จึงจะมีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์

เชื่อมโยงผลิตภัณฑ์เข้ากับความต้องการของผู้มุ่งหวัง และแนะนำประโยชน์ที่เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของพวกเขา หน้าที่ของเราคือการตอบโจทย์ความต้องการของพวกเขา และพิสูจน์ให้พวกเขาเห็นว่าผลิตภัณฑ์ของเราแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ทั่วไป

### 3. “รับประกันความพอใจยินดีคืนเงิน 100%” คือกลยุทธ์สำคัญ - สำหรับผู้มุ่งหวังทุกราย

ผู้มุ่งหวังแต่ละราย ต้องการข้อพิสูจน์ว่าผลิตภัณฑ์นั้นดีพอที่พวกเขาจะนำไปขาย และพวกเขายังต้องการข้อพิสูจน์ว่าธุรกิจของเรานั้นมีความเสี่ยงต่ำ ซึ่งการรับประกันความพอใจไม่พอใจยินดีคืนเงิน 100% สามารถตอบโจทย์นี้ได้ทั้ง 2 ประเด็น

จากแบบสอบถาม เราขอให้ผู้มุ่งหวังระบุว่าข้อเท็จจริงอะไรบ้างเกี่ยวกับแอมเวย์ที่ทำให้เขารู้สึกดีต่อบริษัทมากที่สุด และการรับประกันคืนเงิน 100% เป็นตัวเลือกอันดับต้นๆ ของพวกเขา

ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับแอมเวย์ ซึ่งเป็นบริษัทขายตรง ข้อใดต่อไปนี้ทำให้คุณรู้สึกดีต่อบริษัทมากที่สุด [แสดง 4 คำตอบแรกจากผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]

ทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์แอมเวย์เกือบทุกรายการมีการรับประกันความพอใจไม่พอใจยินดีคืนเงิน 100%

49%

แอมเวย์เป็นบริษัทขายตรงอันดับ 1 ในประเทศไทย ด้วยยอดขายสูงสุดเมื่อเทียบกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน

46%

แอมเวย์ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภคที่มีคุณภาพ ได้รับการจดสิทธิบัตร และได้รับรางวัลกว่า 500 รายการ

35%

แอมเวย์มีประวัติความสำเร็จในด้านการดำเนินงานทั่วโลกมากกว่า 50 ปี และ 30 ปีในประเทศไทย

35%

ทันทีที่คุณเริ่มแนะนำกลุ่มผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์ อย่าลืมพูดถึงการรับประกันความพึงพอใจของแอมเวย์ สำหรับผู้มุ่งหวัง การทราบว่าเขา (หรือลูกค้าของพวกเขา) สามารถคืนผลิตภัณฑ์ได้ แม้ว่าจะใช้งานไปแล้ว จะมีส่วนช่วยสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือในแอมเวย์ได้เป็นอย่างดี

“แอมเวย์ยินดีคืนเงิน พวกเขาบอกว่าสินค้าแอมเวย์แตกต่างจากยี่ห้ออื่น และพวกเขาพิสูจน์ให้เห็น พวกเขาหลักที่จะรับประกันสินค้าของพวกเขา”

## 4. สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ควรเน้นไปที่ “การรับรอง” และ “ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ”

ในแบบสอบถาม เราได้สอบถามผู้มุ่งหวังว่า คำและประโยคใดดึงดูดใจผู้มุ่งหวังมากที่สุด เมื่อพิจารณาร่วมงานกับบริษัทขายตรงเพื่อขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดย 4 คำตอบแรกที่มีผู้ตอบมากที่สุดคือ อันดับแรก ผู้มุ่งหวังต้องการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มี “การรับรอง” และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ “ผ่านการพิสูจน์แล้ว” และพวกเขาต้องการผลิตภัณฑ์ “ธรรมชาติ” ที่ “มีข้อมูลด้านวิทยาศาสตร์โภชนาการไว้คอยสนับสนุน”

หากคุณกำลังพิจารณาเข้าร่วมกับบริษัทขายตรงเพื่อขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ข้อใดต่อไปนี้ที่สามารถดึงดูดใจคุณได้มากที่สุด “หากผลิตภัณฑ์นั้น .....” หรือ “หากบริษัท .....”  
[แสดง 4 คำตอบแรกที่มีผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]

มีการรับรอง

ทั้งหมด 68%

ผ่านการพิสูจน์แล้ว

ทั้งหมด 65%

ใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติ

ทั้งหมด 56%

มีข้อมูลด้านวิทยาศาสตร์โภชนาการไว้คอยสนับสนุน

ทั้งหมด 56%

เพราะเหตุใด คำและประโยคเหล่านี้จึงมีความสำคัญ เมื่อผู้มุ่งหวังของคุณต้องพิจารณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งมีตัวเลือกมากมายในท้องตลาด พวกเขาต้องการมั่นใจ 100% ว่าผลิตภัณฑ์เหล่านี้ผ่านการพิสูจน์แล้ว และใช้ได้ผลจริง นั่นคือเหตุผลที่คำนิยามนี้มีส่วนในการสร้างความแตกต่างได้เป็นอย่างมาก

และพวกเขายังต้องการผลิตภัณฑ์ “ธรรมชาติ” ที่ “มีข้อมูลด้านวิทยาศาสตร์โภชนาการไว้คอยสนับสนุน” พวกเขาต้องการทราบว่าสิ่งที่พวกเขาจะรับประทานเข้าไปนั้น *ปลอดภัย* และได้รับการพัฒนาโดยนักวิทยาศาสตร์ชั้นนำ คำตอบเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการประเมินคุณภาพของพวกเขา หากพวกเขาจะขายผลิตภัณฑ์เหล่านี้ พวกเขาจะต้องแน่ใจว่าผลิตภัณฑ์จะมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ตัวเองกำหนดไว้

ถ้าเป็นไปได้ ควรใช้รูปภาพก่อนและหลังจากประสบการณ์ของตัวเอง หรือแม้แต่ข้อเสนอแนะของลูกค้าก็เป็นการรับรองได้ พูดถึงความมุ่งมั่นของแอมเวย์ในการใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติ และการทำฟาร์มชีวภาพแบบยั่งยืน รวมทั้งนำเสนอหลักฐานอ้างอิงทางวิทยาศาสตร์ และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์แต่ละรายการ

ข้อมูลนี้จะมีประโยชน์เป็นพิเศษ โดยเฉพาะเมื่อผู้มุ่งหวังมีความสนใจอยู่แล้ว หรือหากคุณต้องการให้รายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 1-2 รายการที่คุณชื่นชอบเป็นการส่วนตัว ในการพูดคุยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ครั้งแรก ให้เน้นไปที่การอธิบายรายละเอียดที่เข้าใจได้ง่าย และข้ามข้อมูลทางวิทยาศาสตร์ในเชิงลึกไปก่อน

## 5. หากพูดถึงผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ให้เน้นไปที่เรื่อง “การวิจัยทางคลินิก” และ “ผ่านการทดสอบโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านผิวหนัง”

เมื่อพูดคุยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ผู้มุ่งหวังต้องการให้นักธุรกิจแอมเวย์ให้ความสำคัญกับเรื่องการทดสอบ เราทราบดีว่าพวกเขากังวลใจในด้านประสิทธิภาพ – พวกเขาต้องการแน่ใจว่าผลิตภัณฑ์แอมเวย์นั้นใช้ได้ผลจริง – จึงไม่แปลกเลยที่พวกเขาจะคาดหวังว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์นั้น ควรที่จะผ่านการทดสอบ “ทางคลินิก” และ “โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านผิวหนัง”

นอกเหนือจากการทดสอบแล้ว พวกเขายังคาดหวังว่าผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์จะต้อง “มีส่วนผสมที่มาจากธรรมชาติ” และมี “การรับรอง” ซึ่งปัจจุบัน ส่วนผสมที่มาจากธรรมชาติแทบจะกลายเป็นสิ่งที่ผู้คนให้ความสำคัญมากที่สุด ทั้งในประเทศไทยและทั่วโลก การพูดเรื่องส่วนผสมที่มาจากธรรมชาติของแอมเวย์ เป็นปัจจัยสร้างความแตกต่างที่สำคัญระหว่างผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของแอมเวย์กับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ในท้องตลาด

สุดท้าย การได้รับการรับรองจะช่วยให้ผู้มุ่งหวังเข้าใจว่าผลิตภัณฑ์นั้นใช้ได้ผลจริง และช่วยยืนยันว่าผลิตภัณฑ์มีประสิทธิภาพดีตามที่กล่าวอ้างในผลการทดสอบ

หากคุณกำลังพิจารณาเข้าร่วมกับบริษัทขายตรง เพื่อขายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ข้อใดต่อไปนี่ที่สามารถดึงดูดใจคุณได้มากที่สุด “หากผลิตภัณฑ์นั้น .....” หรือ “หากบริษัท .....”  
[แสดง 4 คำตอบแรกจากผู้มุ่งหวังตอบมากที่สุด]

ทั้งหมด

ผ่านการทดสอบทางคลินิก

80%

ผ่านการทดสอบโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านผิวหนัง

78%

มีส่วนผสมที่มาจากธรรมชาติ

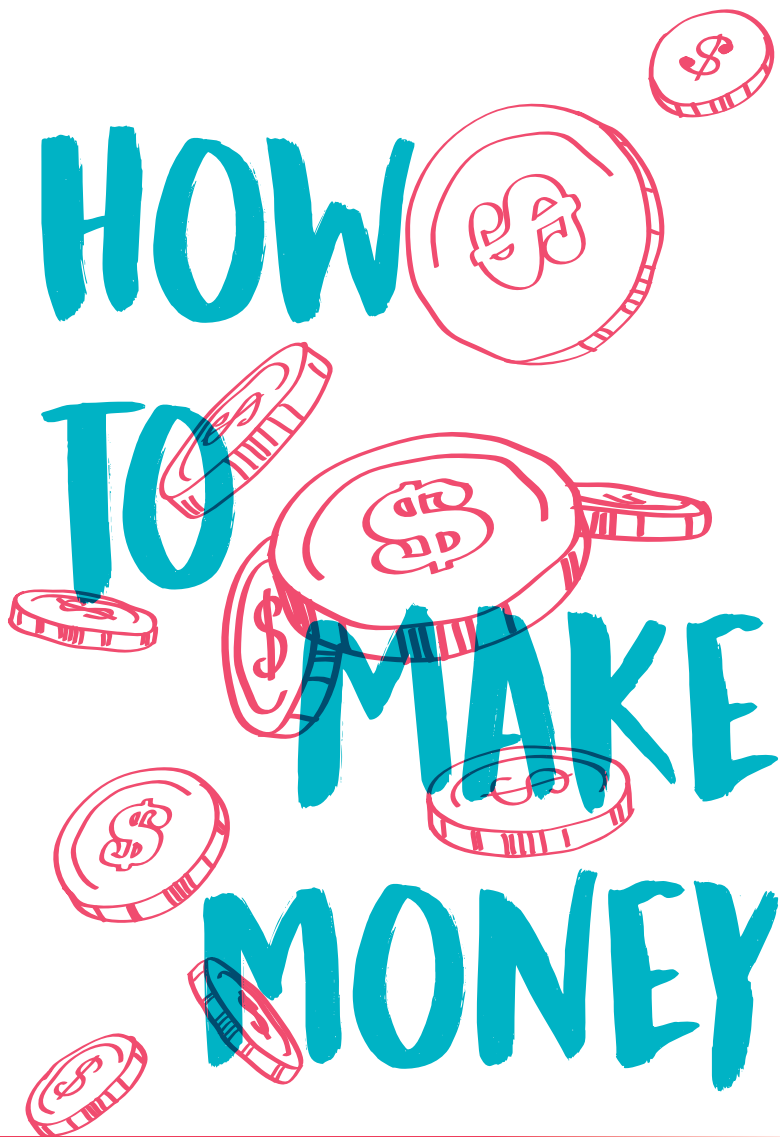
66%

มีการรับรอง

56%

อย่าลืมว่าผู้มุ่งหวังต้องการข้อพิสูจน์เกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ก่อนที่พวกเขาจะพร้อมสำหรับการซื้อ แนะนำ และขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ พูดคุยเกี่ยวกับการทดสอบผลิตภัณฑ์อย่างจริงจังของแอมเวย์ และเล่าถึงการรับรองคุณภาพ รวมถึงประสบการณ์ของตัวคุณเองในการใช้ผลิตภัณฑ์ของคุณ เลือกใช้คำพูดที่เข้าใจง่าย หลีกเลี่ยงการให้ข้อมูลมากเกินไป และเน้นไปที่ 4 ประเด็นเหล่านี้ ขณะพูดถึงผลิตภัณฑ์บำรุงผิว





---

บทที่ 4

วิธีการสร้างรายได้

# วิธีการสร้างรายได้

## 1. ให้ทางเลือกแก่ผู้มุ่งหวัง เมื่อมาถึงจุดที่จะเข้าร่วมกับแอมเวย์

ผู้มุ่งหวังต้องการเป็นผู้กำหนดช่องทางในการสร้างรายได้ใหม่ของพวกเขา...เนื่องจากในปัจจุบัน พวกเขาไม่สามารถควบคุมรายได้ของตนเอง และอนาคตทางการเงินได้ ประสบการณ์ในการร่วมงานกับแอมเวย์ก็เช่นกัน พวกเขาไม่ได้ต้องการสิ่งใดที่จะมาเพิ่มความกดดันให้ตัวเองอีก

**อย่าลืม** ผู้มุ่งหวังจะมองหาเฉพาะโอกาสที่สามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตปัจจุบันของพวกเขาได้ อันที่จริงแล้ว จากกิจกรรมที่กลุ่มผู้มุ่งหวังคือพนักงานบริษัท มีผู้มุ่งหวังรายหนึ่งพูดถึงความต้องการในการมีรายได้จากหลายๆ ทาง และทุกคนก็เห็นด้วย พวกเขาทุกคน ล้วนต้องการมีแหล่งรายได้มากกว่าหนึ่งทาง...ซึ่งหมายความว่าโอกาสใหม่ๆ ก็ตาม ควรที่จะสามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในตารางการทำงานปัจจุบันของพวกเขาได้ พวกเขาไม่ได้มองหาแหล่งรายได้ใหม่ที่จะมาแทนที่แหล่งเดิม...พวกเขาต้องการแหล่งรายได้เสริม

ในช่วงแรกๆ หลีกเลียงการพูดชักชวนให้เข้าร่วมธุรกิจ – หัวข้อนี้มีความกดดันมากเกินไป ควรสร้างโอกาสให้เป็นทางเลือกของพวกเขาโดยไม่มีแรงกดดันให้ต้องขายหรือสร้างทีมจากออฟไลน์ ยกตัวอย่างของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ซื้อและใช้ ผลิตภัณฑ์เพียงอย่างเดียว

*“ฉันชอบที่เขายกข้ออ้าง  
สามารถเลือกทำในช่วงเวลาว่าง  
และประสบความสำเร็จได้”*

– ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ



## 2. พูดคุยเรื่องการสร้างรายได้แบบเป็นขั้นเป็นตอน

การตอบคำถามผู้มุ่งหวังไม่ใช่เพียงแค่การให้ข้อมูลที่ถูกต้องเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับวิธีการในการตอบของคุณด้วย เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์นำเสนอแบบเป็นขั้นเป็นตอน ผู้มุ่งหวังก็เข้าใจแนวคิดทั้งหมดได้มากขึ้น และตอบสนองในเชิงบวก

แยกแยะคำตอบของคุณออกเป็นหลายแบบง่ายๆ เพื่อสร้างแนวการตอบสนองอย่างมีประสิทธิภาพ



“นี่เป็นส่วนที่เป็นสาระเน้นๆ ไม่เหมือนที่เคยฟังคนอื่นพูดมา เจอนำเสนอและสรุปเป็นขั้นเป็นตอน 1, 2, 3”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากขอนแก่น

### คำพูดที่ใช้ได้ผล

#### คุณมีรายได้จากแอมเวย์ได้อย่างไร

มีวิธีสร้างรายได้จากแอมเวย์ 3 ทาง

**วิธีแรก** คุณขายสินค้าให้ลูกค้าในราคาสูงกว่าที่คุณซื้อมา ขายปลีกเพื่อสร้างรายได้ทันที

**วิธีที่ 2** คุณได้โบนัสรายเดือนตามจำนวนสินค้าที่ขาย ยิ่งขายมาก ยิ่งได้มาก

**วิธีที่ 3** คุณสามารถชวนผู้คนที่เข้าร่วมทีม และสอนเขาขายสินค้าได้ คุณจะได้โบนัสเพิ่มเติมจากยอดขายของทีม

คุณตัดสินใจเลือกวิธีที่จะสร้างรายได้เองได้ คุณสามารถสร้างธุรกิจให้เหมาะกับวิถีชีวิตของคุณ ด้วยการขายสินค้าคุณภาพสูง สองด้วยตัวคุณเองวันนี้



### 3. นำเสนอด้วยภาพ ตัวเลข และข้อความที่เข้าใจง่าย

ธุรกิจแอมเวย์นั้นมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งอาจดูเหมือนว่าจะเป็นไปได้ที่จะทำให้ผู้มุ่งหวังเข้าใจได้ในแบบที่ไม่ซับซ้อน – โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกรณีที่ทุกๆ ส่วนนั้น ล้วนมีความสำคัญ ต่อทั้งตัวคุณและธุรกิจของคุณ

นี่คือหนึ่งตัวอย่างจากการจัดกิจกรรมล่าสุดในกรุงเทพฯ ของเรา ในการจัดกิจกรรมครั้งหนึ่ง ซึ่งมีผู้มุ่งหวังที่เป็นคนรุ่นใหม่และกำลังเริ่มทำงานประจำแห่งแรกหลังเรียนจบ นักธุรกิจแอมเวย์หลายๆ คนประสบปัญหาในการอธิบายให้พวกเขาเข้าใจเกี่ยวกับการสร้างรายได้จากการเข้าร่วมกับแอมเวย์ในท้ายที่สุด มีผู้มุ่งหวังรายหนึ่งขอให้ผู้นำเสนอช่วยอธิบายถึงธุรกิจที่มีความซับซ้อนให้เข้าใจได้ง่ายกว่านี้

หลังจากที่ผู้นำเสนอสรุปข้อมูลวิธีการเริ่มทำธุรกิจแอมเวย์ด้วยข้อความที่เข้าใจง่าย ผู้มุ่งหวังกว่า 75% ก็รู้สึกว่าเขาเข้าใจได้ในที่สุด ส่วนค่าพูดที่ได้ผลดีด้านล่าง จะมีรายละเอียดของถ้อยคำที่ไม่ซับซ้อน ซึ่งผู้บรรยายใช้ในครั้งนั้น หลังจากนั้น ผู้มุ่งหวังรายหนึ่งก็พูดขึ้นว่า “การเริ่มต้นโดยเปลี่ยนไปพูดถึงการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ที่ฉันใช้อยู่แล้ว ทำให้ฉันรู้สึกว่าฉันก็สามารถเริ่มทำได้เหมือนกัน ทำให้ง่ายเข้าใจ ฉันอยากให้พวกเขาเลิกใช้คำที่เข้าใจยากตั้งแต่แรกๆ”

“ถึงแม้ฉันจบปริญญาตรี  
แต่ฉันก็ยังคงไม่เข้าใจอยู่ดี”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ

“ข้อมูลมันเยอะเกินไป...  
ฉันรู้สึกเหมือนกำลังเรียน  
ระดับปริญญาตรี ในขณะที่  
ยังพร้อมเรียนรู้อะไรรดับอนุบาล”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่จากกรุงเทพฯ

## คำพูดที่ใช้ได้ผล

### สำหรับกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เป็นคนรุ่นใหม่

#### ฉันจะสร้างรายได้จากการเข้าร่วมแอมเวย์ได้อย่างไร

หากต้องการเริ่มต้น แทนที่จะไปซื้อผลิตภัณฑ์จากร้านค้าอื่น แต่เปลี่ยนผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่แล้ว เช่น แชมพู มาเป็นการซื้อผลิตภัณฑ์จากแอมเวย์ แทน หลังจากได้มีโอกาสทดลองใช้ คุณก็จะเห็นความแตกต่างด้วยตัวคุณเอง

จากนั้น คุณก็เล่าให้เพื่อนฟัง แล้วก็ขอให้พวกเขาลองเปลี่ยนไปใช้ผลิตภัณฑ์แอมเวย์เหมือนคุณ ยิ่งขายได้มาก ก็จะยิ่งมียอดมากขึ้น นั่นคือแนวทางในการเพิ่มรายได้ให้ตัวคุณ

เรามีทั้งผู้ฝึกสอนและศูนย์ฝึกสอนที่คุณสามารถทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเอง เพื่อให้คุณสามารถศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ หรือแม้กระทั่งเรียนรู้วิธีการโน้มน้าวใจให้เพื่อนของคุณเปลี่ยนมาใช้ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ นั่นแหละคือวิธีการเริ่มต้นทำธุรกิจนี้

ควรเริ่มต้นการพูดคุยกับผู้มุ่งหวังในเรื่องพื้นฐาน แทนที่จะให้ข้อมูลมากเกินไป คุณอาจลองถามว่า “ฉันจะนำเสนอแผนธุรกิจให้ดูยุ่งยากน้อยลงได้อย่างไร”

<b>ภาพ</b>		สื่อสารด้วยภาพ ผู้มุ่งหวังมักจะขอข้อมูลที่เห็นภาพชัดเจน อย่างไรก็ตาม ควรทำให้การนำเสนอที่เรียบง่ายและเป็นขั้นเป็นตอน
<b>ตัวเลข</b>		ข้ามเรื่องเปอร์เซ็นต์และระดับความสำเร็จไปก่อน แสดงตัวเลขเกี่ยวกับธุรกิจและสินค้าแทน
<b>ภาษา</b>		ใช้ภาษาพูดที่ใช้กันอยู่ทุกวัน และภาษาที่ทุกคนเข้าใจ แม้จะไม่มีความรู้เรื่องแอมเวย์มาก่อนเลยก็ตาม

#### 4. นำเสนอตัวเลขจริงที่สามารถทำความเข้าใจได้ไม่ยาก เพื่อแสดงถึงรายได้

ยกตัวอย่างการสร้างรายได้ที่ระบุเป็นจำนวนเงินอย่างชัดเจน **อย่าใช้เปอร์เซ็นต์** ในขณะที่คุณพูดถึงการสร้างรายได้จากแอมเวย์ จากกิจกรรมครั้งล่าสุดของเรา นักธุรกิจแอมเวย์เน้นไปที่การพูดถึงรายได้แบบ PV และเปอร์เซ็นต์มากเกินไป ผู้มุ่งหวังจึง **ไม่** เข้าใจว่าพวกเขาจะสามารถสร้างรายได้จริงๆ ได้มากนักน้อยเพียงใด

ถึงแม้เราไม่สามารถบอกข้อมูลได้แบบเจาะจง เช่น “ฉันทำงานสัปดาห์ละ 5 ชั่วโมง และมีรายได้มากพอที่จะจ่ายค่าเช่าบ้าน” แต่คุณก็สามารถยกตัวอย่างที่ทำความเข้าใจได้ไม่ยาก เกี่ยวกับจำนวนรายได้ที่พวกเขาอาจได้รับเมื่อตัดสินใจเข้าร่วม

ยกตัวอย่างรายได้ที่พวกเขาจะได้รับจากการขายผลิตภัณฑ์ตัวใดตัวหนึ่ง เช่น ผู้มุ่งหวังรายหนึ่งจากกิจกรรมครั้งที่ 2 ต้องการทราบว่าเขาจะได้รับรายได้เท่าใดจากการขายยาสีฟันหนึ่งหลอด การทราบจำนวนเงินที่จะได้รับจริง ช่วยสร้างภาพที่ชัดเจนได้ และเป็นประโยชน์ต่อผู้มุ่งหวังที่กำลังสับสน

“ลองนึกย้อนกลับไป เช่น หากคุณขายยาสีฟัน คุณจะมียาได้เท่าไร”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่  
จากกรุงเทพฯ

ยกตัวอย่างให้ผู้มุ่งหวังฟัง โดยใช้ประสบการณ์ในธุรกิจแอมเวย์ของตนเอง หรือบอกเล่าสิ่งที่พวกเขาสามารถคาดหวังได้ในการทำงานของพวกเขา: ในตอนที่ฉันเริ่มทำธุรกิจฉันทำรายได้ได้เท่านี้ หลังจากฉันทำธุรกิจแอมเวย์ครบหนึ่งปี ฉันก็ทำรายได้ได้เท่านี้ 3 ปีผ่านไป นี่คือการขายผลิตภัณฑ์ของฉัน และนี่คือรายได้จากทีมงานของฉันปัจจุบัน ฉันสามารถลาออกจากงานประจำได้แล้ว เมื่อมีรายได้ถึงระดับนี้

ยกตัวอย่างรายได้ของผู้เริ่มต้น 1 ราย ตัวอย่างจากผู้ที่ทำแบบนอกเวลา 1 ราย และตัวอย่างจากผู้ที่มีรายได้ในระดับที่สูงขึ้นอีกซัก 2 ราย เพื่อแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการสร้างรายได้ของพวกเขา หากพวกเขายังคงทำธุรกิจแอมเวย์อย่างต่อเนื่อง

## 5. เปลี่ยนจากการขายเป็นการแนะนำ

เราได้พูดถึงหัวข้อนี้ไว้อย่างละเอียดในบทที่ 3: *ผลิตภัณฑ์แอมเวย์* แต่หัวข้อนี้ก็มีความสำคัญเช่นกันในการพูดถึงการสร้างธุรกิจ เนื่องจากแนวคิดเกี่ยวกับการชักชวนและการขาย อาจฟังดูเป็นเรื่องที่กดดันสำหรับผู้มุ่งหวังหลายๆ ราย

เน้นย้ำว่าการบอกต่อผลิตภัณฑ์ ก็เหมือนกับ การแนะนำ หรือ การพูดคุยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่คุณชื่นชอบ ให้สมาชิกในครอบครัวและเพื่อนๆ ของคุณฟัง พวกเขาไม่จำเป็นต้องรู้สึกว่าคุณกำลังขายของ – การจะขายผลิตภัณฑ์หรือไม่ ขึ้นอยู่กับตัวนักธุรกิจแอมเวย์และธุรกิจของพวกเขา ย้ำเตือนกับผู้มุ่งหวังว่าพวกเขาคือผู้ตัดสินใจ จะทำธุรกิจแอมเวย์ด้วยรูปแบบไหน

“เมื่อฉันแชร์ภาพอาหารที่ทาน ก็เหมือนฉันโฆษณาโดยไม่ได้ผล ตอนแทนเอะโธ่อย่างนี้จึงเห็นผล”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ



ผู้มุ่งหวังมักกังวลใจว่าพวกเขาจะไม่ทราบวิธีการพูดถึงผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สามารถขายได้สำเร็จ บอกเล่าสถานการณ์จริงที่คุณขายผลิตภัณฑ์ให้สมาชิกในครอบครัวหรือเพื่อน “น้องสาวของฉันถามเกี่ยวกับเคล็ดลับการดูแลผิวของฉัน หลังจากที่ฉันเริ่มใช้เครื่องสำอางตัวใหม่ ฉันก็เลยให้เธอลองใช้ผลิตภัณฑ์อาร์ทิสทรีของฉัน เธอชอบมันมาก และถามว่าฉันซื้อมาจากไหน! ฉันไม่ได้รู้สึกว่ามันต้องยืดเยื้อขายผลิตภัณฑ์เลยสักนิดเดียว ฉันก็แค่แนะนำ แล้วบอกวิธีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากเว็บไซต์แอมเวย์ให้กับน้องสาว”

“ฉันต้องทำอย่างไรจึงจะชักชวนคนอื่นได้สำเร็จ มีวิธีในการดึงดูดใจพวกเขาหรือไม่ ฉันอยากรู้ข้อมูลดังกล่าว”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่  
จากกรุงเทพฯ





# SUPPORT FOR NEW ABOs

---

บทที่ 5

การสนับสนุน

นักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่

---

# การสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่

## 1. พูดคุยเกี่ยวกับรูปแบบของการ “สนับสนุน” จากคุณและแอมเวย์

ในประเทศไทย เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์เอย์ถึงการสนับสนุน ผู้มุ่งหวังรู้สึกมั่นใจและรู้สึกดีกับแอมเวย์มากขึ้น เพียงแค่พวกเขาได้รู้ว่ารูปแบบ การสนับสนุนที่พวกเขาจะได้รับคืออะไร สะดวกหรือไม่ แพงหรือเปล่านั้น จะช่วยให้ฉันประสบความสำเร็จได้จริงหรือ

ในการจัดกิจกรรมครั้งที่ 2 ในประเทศไทย นักธุรกิจแอมเวย์หลายรายไม่ได้แนะนำถึงการสนับสนุนประเภทอื่นๆ ที่บริษัทจัดเตรียมไว้ให้ นอกเหนือจากเซ็นเตอร์และออนไลน์ที่เป็นผู้ให้คำปรึกษา ผู้มุ่งหวังจึงกังวลใจว่าพวกเขาจะไม่สามารถหาเวลาเข้ามาประชุมและร่วมกิจกรรมได้ เนื่องจากตารางงานของพวกเขาแน่นยุ่งมากพออยู่แล้ว

“ถูกต้อง ชัดเจน ฉันชอบที่มีทางเลือกเพิ่ม ฉันสามารถเรียนรู้เรื่องสินค้าด้วยตัวเอง ผ่านทางออนไลน์ หรือจะขอคำแนะนำจากที่ปรึกษาก็ได้”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ

“เขาบอกว่าเราต้องไปเข้าเซ็นเตอร์... แล้วถ้าฉันไม่ว่างจะทำอย่างไร”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่จากกรุงเทพฯ



## คำพูดที่ใช้ได้ผล

### มีการสนับสนุนอะไรบ้างเมื่อคุณสร้างธุรกิจแอมเวย์

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ ฉันได้รับการสนับสนุนเรื่องการเรียนรู้ตั้งแต่เริ่มต้น แต่ฉันก็กลัวและไม่แน่ใจว่าจะประสบความสำเร็จได้

แต่ที่แอมเวย์ เรามีหลักสูตรที่สอนคุณทำธุรกิจในทุกๆ เรื่อง นอกจากนี้ เรายังมีวิดีโอบน YouTube อีกด้วย คุณสามารถเรียนรู้เพิ่มเติมได้หลากหลายวิธี

แอมเวย์สอนขั้นตอนการทำธุรกิจทุกอย่างให้คุณ ตั้งแต่เรื่องสินค้าและโอกาสทางธุรกิจ อีกทั้งยังมีทีมคอยดูแลคุณเสมอ

เราได้ทำการถามผู้มุ่งหวังว่าต้องการ “การฝึกอบรม” หรือ “การให้คำปรึกษา” ผลลัพธ์ที่ได้เป็นที่ชัดเจนว่า 74% ชอบ “การให้คำปรึกษา” มีเพียง 26% ที่เลือก “การฝึกอบรม” ในขณะที่ผู้มุ่งหวังต้องการการสนับสนุนหลากหลายประเภท ซึ่งรวมถึงการฝึกอบรมออนไลน์ แต่พวกเขาก็ให้ความสำคัญกับประโยชน์ในระยะยาว และความยืดหยุ่นที่มาพร้อมกับการดูแลจากที่ปรึกษา

สรุป ความแตกต่าง ของการสนับสนุนประเภทต่างๆ ที่แอมเวย์เตรียมไว้ให้ เพื่อให้ผู้มุ่งหวังสามารถตัดสินใจเลือกได้ว่าการสนับสนุนใดเหมาะกับพวกเขา**มากที่สุด** ให้ข้อมูลพวกเขาเกี่ยวกับ การฝึกอบรมออนไลน์ การสนับสนุนแบบกลุ่ม และบริการ call center เล่าประสบการณ์เกี่ยวกับที่ปรึกษาของคุณเองให้พวกเขาฟัง **ธุรกิจของเรามีความยืดหยุ่น พร้อมการสนับสนุนในระดับที่ดีเยี่ยมอีกด้วย**

## 2. เล่าว่าแอมเวย์มอบโอกาสให้คุณได้เป็นนายตัวเอง พร้อมให้การสนับสนุนอย่างไรบ้าง

จากแบบสอบถาม เราขอให้ผู้มุ่งหวังเลือกข้อความ**จริงใจที่สุด**เกี่ยวกับประเภทของธุรกิจที่พวกเขาสนใจเข้าร่วม และผู้มุ่งหวังจำนวน 64% เลือก “การได้ตัดสินใจด้วยตัวเอง โดยได้รับการสนับสนุนจากบริษัทเวลาที่ฉันต้องการ”



โปรดอ่านประโยคดังต่อไปนี้เกี่ยวกับ  
เลือกประโยคที่คุณคิดว่าจริงใจมากกว่า

ทั้งหมด

การได้ตัดสินใจด้วยตัวเอง โดยได้รับการสนับสนุนจากบริษัท  
เวลาที่วันต้องการ

64%

การได้ทำธุรกิจด้วยตัวเอง แต่ไม่ได้ทำตามสำפיง

36%

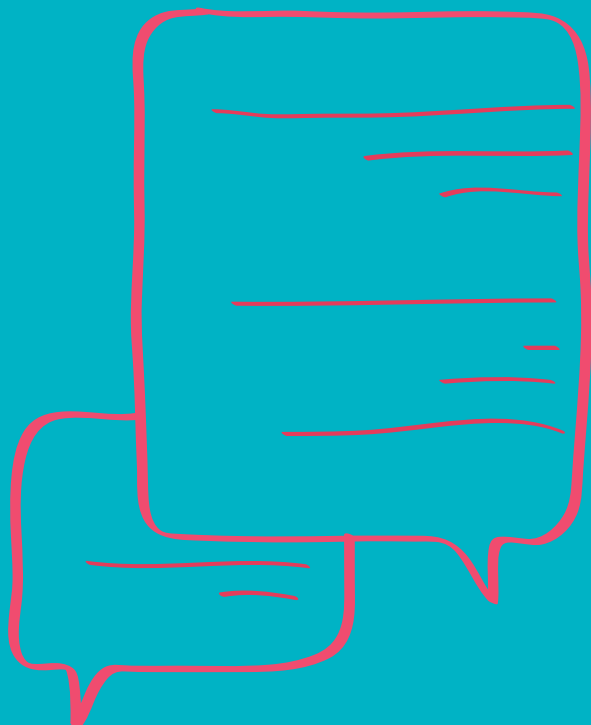
สร้างความมั่นใจกับผู้มุ่งหวังว่าแอมเวย์มอบโอกาสให้พวกเขาได้เป็นเจ้าของธุรกิจ พร้อมความช่วยเหลือและการสนับสนุน จากทั้งที่ปรึกษาและบริษัทแอมเวย์ แอมเวย์มีการวางโครงสร้างเพื่อให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี เพื่อให้ นักธุรกิจแอมเวย์สามารถมุ่งเน้นไปที่ *การสร้างธุรกิจของตัวเอง* โดยไม่ต้องเผชิญกับเรื่องยุ่งยากในแต่ละวันที่เจ้าของธุรกิจหลายๆ รายต้องพบเจอ

### 3. พูดถึงการมีที่ปรึกษา... ไม่ใช่การเป็นที่ปรึกษา

แม้ว่าผู้มุ่งหวังจะรู้สึกดีที่มีที่ปรึกษาไว้คอยให้คำแนะนำในการทำธุรกิจกับพวกเขา แต่พวกเขาจะยังไม่พร้อมสำหรับการนี้ภาพตัวเองในการให้คำปรึกษานักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่

อย่าลืมว่าคุณเป็นที่ปรึกษาของพวกเขา คุณกำลังแนะนำให้พวกเขา รู้จักกับแอมเวย์ และพวกเขา ก็จะต้องขอความช่วยเหลือจากคุณ...แต่ในหัวของพวกเขา นั้น มีสิ่งต่างๆ มากมายที่ต้องเรียนรู้ และมีผลิตภัณฑ์อีกมากมายที่ต้องทดลองใช้ แนวคิดการต้องเป็นที่ปรึกษาของนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่ จึงเป็นเรื่องที่หนักเกินไปสำหรับผู้มุ่งหวังในการสนทนาช่วงนี้

เน้นไปที่การสนับสนุนที่พวกเขาจะได้รับจากที่ปรึกษา การบอกต่อและแนะนำ ก่อนที่คุณจะค่อยๆ เปลี่ยนหัวข้อการสนทนาเข้าสู่การชักชวนผู้มุ่งหวังและการเป็นที่ปรึกษาให้กับดาวเน็ลไลน์ของพวกเขา



# COMMUNICATIONS TIPS

---

บทที่ 6

เคล็ดลับในการสื่อสาร

---

# เคล็ดลับในการสื่อสาร

นอกจากหัวข้อการสนทนาและคำพูดที่ใช้ได้ผลในแต่ละบทแล้ว เรายังได้รวบรวมเคล็ดลับในการสื่อสารที่เป็นประโยชน์ ซึ่งได้รวบรวมจากผลการวิจัยทั่วโลกของเราเอาไว้ด้วย

เคล็ดลับเหล่านี้จะช่วยสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน ในการเข้าใจถึงความจำเป็น ความต้องการ และความกังวลใจของผู้มุ่งหวังอยู่เสมอ เพื่อให้การสื่อสารเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและตรงใจผู้มุ่งหวัง ในทุกครั้งที่สื่อสาร

## 1. ควรแน่ใจว่าทุกเรื่องราวและทุกตัวอย่าง มีความสัมพันธ์สอดคล้องกัน

เมื่อพูดคุยกับผู้มุ่งหวัง คุณได้มุ่งความสนใจไปที่ *ประสบการณ์* ของตัวคุณ และ *ความต้องการ* ของคุณ... หรือของพวกเขา

เตรียมรูปแบบการสนทนาเกี่ยวกับชีวิตของคุณกับแอมเวย์ได้ง่ายๆ คือ ทำไมคุณถึงทำแอมเวย์ ธุรกิจนี้มีผลต่อชีวิตของคุณอย่างไร และทำไมคุณถึงรักผลิตภัณฑ์นี้ แต่ถ้าหากคุณไม่เชื่อมโยงให้เกี่ยวข้องกัน ผู้มุ่งหวังก็จะหมดความสนใจในตัวคุณ

### ในการสนทนากับผู้มุ่งหวังทุกครั้ง ให้ถามตัวเอง 3 คำถามดังนี้

- ข้อมูลที่นำเสนอเป็นประโยชน์ต่อผู้มุ่งหวังในการตัดสินใจเลือกแอมเวย์ เป็นโอกาสทางธุรกิจหรือเปล่า
- ผู้มุ่งหวังได้เรียนรู้ เกี่ยวกับธุรกิจและสินค้าแอมเวย์หรือไม่
- ข้อมูลนี้ใช้ได้กับปัจจุบันหรือไม่

ยกตัวอย่างเช่น 65% ของผู้มุ่งหวังสนใจมากขึ้น เมื่อผู้บรรยายจากกิจกรรมรอบแรกที่กรุงเทพฯ ยกตัวอย่างประสบการณ์จริงในการนำเสนอของเขา คุณสามารถทำสิ่งเดียวกันนี้ได้ทุกวันนี้เพื่อสื่อสารกับผู้มุ่งหวังของคุณ

*“ดูเหมือนเธอจะชักชวนเราด้วยตัวอย่างจากประสบการณ์จริง”*

*- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ*

ปรับเปลี่ยนการนำเสนอข้อมูลของคุณโดยดูจากความจำเป็นและความต้องการของผู้มุ่งหวัง ซึ่งเราได้พูดถึงไปแล้วในบทที่ 1 และรับฟังความต้องการของพวกเขา รวมทั้งพูดเข้าประเด็นโดยไม่อ้อมค้อมเสมอ หลักการนี้จะสำคัญเป็นพิเศษ สำหรับกลุ่มผู้มุ่งหวังที่อายุต่ำกว่า 35 ปี

## 2. ตอบคำถาม

หัวข้อนี้เป็นเรื่องที่สำคัญมาก การตอบคำถามอย่างตรงไปตรงมาทำให้ผู้มุ่งหวังเกิดความประทับใจในเชิงบวกต่อแอมเวย์และต่อคุณในทันที

เมื่อคุณตอบคำถามผู้มุ่งหวัง และให้ข้อมูลที่เขาต้องการ เขาจะเริ่ม **สนใจ** หากคุณหลีกเลี่ยงการตอบคำถามพวกเขา **จะไม่เชื่อมั่นในตัวคุณ** และ **ทำให้เขาเกิดความสงสัยมากขึ้น**

ก่อนอื่นคุณควรจจะรับฟังคำถาม แล้วตอบคำถามที่เกี่ยวข้องอย่างตรงไปตรงมา แทนการตอบคำถามตามบทที่คุณร่างไว้ก่อน

“เขาเป็นนักขายด้วยเลย  
ฉันไม่รู้ว่าเขาเก่งหรือเปล่า-  
แต่เขาพูดเร็วเกินไป เร็วจนฉัน  
ไม่เข้าใจอะไรเลย เขาไม่ได้ตอบ  
คำถามของฉันเลย”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ



ด้านล่างนี้เป็นคำถามที่พบบ่อย จากผู้มุ่งหวังในประเทศไทยและทั่วโลก ตอนจบของการนำเสนอแต่ละรอบ เราพบว่าผู้มุ่งหวังก็ยังคงมีคำถาม ตลอดการวิเคราะห์นี้ คุณจะได้อบรมถึงคำพูดที่สำคัญที่สุด ที่ผู้มุ่งหวังต้องการ และจำเป็นต้องฟังเมื่อเขาถามนักธุรกิจแอมเวย์แต่ละคำถามต่อไป

## คำถามยอดฮิตที่ผู้มุ่งหวังมักจะถาม

- สินค้าประเภทไหนที่แอมเวย์นำเสนอ
- ฉันจะสมัครได้อย่างไร
- ทำไมสินค้าแอมเวย์จึงดีกว่าคู่แข่ง
- ฉันต้องขายให้ครอบครัวและเพื่อนด้วยไหม
- คุณมีรายได้เท่าไร
- ใช้เวลาแคไหนกว่าจะได้เงิน
- ฉันต้องทำอะไรถึงจะได้เงิน

### 3. จำไว้ว่า... พูดคุยเรื่องของพวกเขา ไม่ใช่เรื่องของคุณ

นักธุรกิจแอมเวย์จำนวนมากนำเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับแอมเวย์ของตัวเอง ขึ้นตอนที่ทำให้พวกเขา ประสบความสำเร็จ หรือเส้นทางที่แอมเวย์ได้เปลี่ยนชีวิตของพวกเขา เราเห็นการนำเสนอแบบนี้ทุกหนทุกแห่งทั่วโลก ประเทศไทยก็เช่นกัน

ยกตัวอย่างเช่น ในประเทศไทย นักธุรกิจแอมเวย์เกือบทุกคนเน้นไปที่ประสบการณ์และประวัติของพวกเขา มากกว่าข้อเท็จจริงเรื่องธุรกิจและสินค้า

ถามคำถามกับผู้มุ่งหวังว่าพวกเขา กำลังมองหาอะไรให้กับชีวิตของพวกเขาเอง

หลังจากนั้น *รับรู้* ถึงความจำเป็นและความต้องการของพวกเขา และนำเสนอแอมเวย์เป็นทางแก้ปัญหา ทุกอย่างที่คุณพูดควรมุ่งเน้นหลักพื้นฐานที่ว่า ผู้มุ่งหวังจะได้อะไรจากแอมเวย์ในอนาคต ไม่ใช่พูดแค่ว่าคุณ ได้อะไรมาในอดีต

“ฉันชอบที่เธอเข้าเรื่องตรง  
ประเด็นและไม่ทำให้ฉันเสียเวลา”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ

## 4. ไม่ใช้การเสนอขายหรือการนำเสนอ แต่เป็นการสนทนา

การเสนอขายหรือการนำเสนอให้ความรู้สึกไม่เป็นกันเอง มักพูดถึงแต่เรื่องธุรกิจ สำหรับผู้มุ่งหวังที่ต้องการเข้าร่วมแอมเวย์จริงๆ พวกเขาต้องการเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของการสนทนา เพราะสำหรับผู้มุ่งหวังแล้ว ถือเป็นเรื่องส่วนตัว

**คำแนะนำ:** ทบทวนความแตกต่างระหว่างการเสนอขายและการสนทนาจากตารางด้านล่าง อย่าลืมเน้นการนำเสนอของคุณไปที่ความต้องการของผู้มุ่งหวัง ตามที่อธิบายไว้ในบทที่ 1 แล้วปรับให้เหมาะกับท่าทีของผู้มุ่งหวังระหว่างการสนทนาแต่ละครั้ง

การเสนอขายหรือการนำเสนอ	การสนทนา
พูดให้ผู้มุ่งหวังฟัง โดยไม่พูดคุยกับพวกเขา	อนุญาตพูดคุยในหัวข้อต่างๆ
เน้นให้โดนใจ ไม่ใช้อธิบาย	ชักนำให้มีการโต้ตอบ เช่น การยกมือ
ยึดติดกับบทพูด เน้นหนักไปที่ศัพท์เฉพาะที่มีแต่ในธุรกิจเข้าใจ	ฟังความคิดเห็นและคำถาม
พูดคุยยอความสำเร็จนานๆ แต่ให้รายละเอียดสั้นๆ	สังเกตภาษากาย
ไม่รับฟังข้อสงสัยหรือข้อโต้แย้ง	รับฟังข้อสงสัยหรือข้อโต้แย้งที่อาจมี
มุ่งไปที่เรื่องราวชีวิตของคุณ ไม่ใช่ของพวกเขา	พยายามยืนยันและทำความเข้าใจ



## 5. เลิกใช้ศัพท์เฉพาะ

นักธุรกิจแอมเวย์มักใช้ศัพท์เฉพาะเช่น “อఫไลน์” และ “พีวี/บีวี” ซึ่งผู้มุ่งหวังไม่เข้าใจ และเมื่อผู้ดำเนินรายการถามผู้มุ่งหวังว่ามีใครเข้าใจบ้างว่าเขาหมายถึงอะไร ซึ่งส่วนใหญ่ *ไม่มี* ใครยกมือ

จากกิจกรรม Dial Sessions ที่เชียงใหม่ เราถามผู้มุ่งหวังว่าพวกเขาเคยได้ยินเรื่องอิสระภาพทางการเงินไหม ซึ่งเป็นคำที่นักธุรกิจใช้บ่อยๆ มีเพียงหนึ่งคนยกมือ จากนั้น ผู้บรรยายท่านแรกเริ่มพูดเกี่ยวกับ “MLM” โดยให้คำนิยามสั้นๆ หลังจบการบรรยาย ผู้ดำเนินรายการถามว่าใครรู้บ้างว่า “MLM” หมายถึงอะไร เป็นอีกครั้งที่ไม่มีใครยกมือ

คำศัพท์ในธุรกิจแต่ละคำต้องมีคำอธิบาย แต่กลยุทธ์ที่ดีที่สุดคือยึดเอาคำและแนวคิดที่ทุกคนเข้าใจได้ คำศัพท์ง่ายๆ อย่าง “อฟไลน์” หรือ “เอบีไอ” ซึ่งคุณใช้กันเป็นประจำทุกวันจะเป็นเหมือนภาษาต่างประเทศต่อผู้มุ่งหวัง

“จริงๆ แล้วยังไม่จำเป็นต้องพูดถึงเรื่อง PV และ BV ในตอนนี้ แค่พูดจำนวนเงินเป็นบาทก็พอ”

- ผู้มุ่งหวังกลุ่มคนรุ่นใหม่  
จากกรุงเทพฯ

“เพียงแค่นี้ก็อ้อมค้อม ตรงไปตรงมา ควรจะเข้าใจง่ายขึ้น”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากเชียงใหม่

“เขาบอกว่าธุรกิจจะทำให้เราได้อิสระภาพทางการเงิน แต่ฉันไม่รู้ว่ามีหมายถึงอะไร ฉันจะทำได้ยังไง”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ

เราได้เรียนรู้จากตลาดอื่นๆ ว่าค่าเหล่านี้คือค่าที่ผู้มุ่งหวังรู้สึกไม่คุ้นเคย และส่งผลให้การตอบสนองของพวกเขาลดน้อยลง เมื่อเทียบกับค่าที่ควรใช้แทนซึ่งเข้าใจง่ายกว่า

ศัพท์เฉพาะที่เข้าใจยาก	...และภาษาที่ควรใช้ เพื่อให้เข้าใจง่าย
โอกาสทางธุรกิจ	ธุรกิจแอมเวย์ / โอกาสในการหารายได้เสริม
ตัวแทนจำหน่าย / นักธุรกิจแอมเวย์	บุคคลซึ่งมีรายได้จากแอมเวย์
ศูนย์บริการผลิตภัณฑ์หรือ PSC	ศูนย์หรือสาขาที่คุณสามารถทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ได้
เครื่อง่าย / การตลาดแบบขายตรงหลายชั้น / MLM	ธุรกิจขายตรง / การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ โดยเป็นส่วนหนึ่งของเครื่อง่ายที่ประกอบไปด้วยกลุ่มบุคคล
รายได้ประจำ	รายได้เพิ่ม / รายได้เสริม
นิวยอร์ก / อาร์กิส / แอลไอซี / แบนด์อื่นๆ	แนะนำกลุ่มผลิตภัณฑ์ก่อนแนะนำแบรนด์ ตัวอย่าง “แอมเวย์นำเสนอผลิตภัณฑ์สุขภาพจำพวกเสริมอาหารและวิตามินภายใต้กลุ่มผลิตภัณฑ์นิวยอร์ก”
พีวีและบีวี	วิธีการจ่ายโบนัสโดยขึ้นอยู่กับยอดขายของคุณและองค์กร
อัพไลน์ / ดาวน์ไลน์	ผู้แนะนำฉันเข้ามาสู่แอมเวย์ / คนที่ฉันได้แนะนำให้เข้าสู่ธุรกิจ





## 6. อย่าพูดเรื่องธุรกิจหรือสินค้าเกินจริง

การนำเสนอแผนธุรกิจในกิจกรรม Dial Sessions จังหวัดขอนแก่น ผู้นำเสนอบอกว่า แอมเวย์ “ดีที่สุด” คำนี้จะถูกจับผิดจากผู้ที่ยังไม่ค่อยเปิดใจกับแอมเวย์ จะบอกว่าแอมเวย์ดีที่สุดได้อย่างไร ในเมื่อฉันยังไม่เคยรู้เรื่องอะไรเลย

จากประสบการณ์ของผู้มุ่งหวัง ทุกธุรกิจต่างบอกว่าสินค้าของตนดีที่สุดหรือบอกว่าธุรกิจของตนเป็นโอกาสที่ดีที่สุดในโลก ซึ่งหาที่เป็นอย่างนั้นจริงๆ ได้ยากมาก เช่นกันกับสิทธิประโยชน์เรื่องรายได้ การชักชวน และวิถีชีวิต ถ้ามันฟังดูดีเกินจริง ผู้มุ่งหวังจะเลิกสนใจ

พูด เรื่องจริง จากประสบการณ์ของคุณเกี่ยวกับสินค้าและธุรกิจ ตามด้วยข้อมูลเรื่องคุณภาพและคุณค่าที่ผู้มุ่งหวังสามารถพิสูจน์ความจริงได้ด้วยตัวเอง

“ฉันไม่คิดว่ามันจะง่ายอย่างที่เรอบอก”

- ผู้มุ่งหวังทั่วไปจากกรุงเทพฯ



## 7. ใช้ “จิตนาการ” ไม่ใช่ “ความฝัน”

คำว่า “ความฝัน” นั้นดูจะเป็นนามธรรมเกินไป ยังไม่พอที่จะทำให้ผู้มุ่งหวังที่ยังคงมีข้อโต้แย้งหรือยังสงสัยเชื่อได้ ตารางด้านล่างแสดงนี้ให้เห็นถึงหลักฐานที่พิสูจน์แล้ว

โปรดอ่านประโยคดังต่อไปนี้เกี่ยวกับเลือกประโยคที่คุณคิดว่าจริงใจมากกว่า	ทั้งหมด
จิตนาการถึงความเป็นไปได้...	72%
ฝันถึงความเป็นไปได้...	28%

ให้ใช้คำว่า “จิตนาการ” แทนคำว่า “ความฝัน” ซึ่งคำนี้จะทำให้ผู้มุ่งหวังเห็นภาพของตัวเองในการบรรลุเป้าหมายทางการเงินและเป้าหมายส่วนตัว มีความสุขกับผลรางวัลซึ่งเป็นไปได้ด้วยรายได้เสริมนี้







**Amway**

สงวนลิขสิทธิ์ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด 2560