

HỌC PHẦN I: GỒM 11 BÀI

Bài I: Định Hướng

Bài II: Tập Đoàn-Công Ty

Bài III: 5 Thành Phần

Bài IV: Thông Tin Lon Sản Phẩm

Bài V: Hướng Dẫn Sử Dụng-Minh Họa

Bài VI: Giải Đáp Thắc Mắc

Bài VII: Quy Tắc Thành Công

Bài VIII: Khách Hàng Thành Viên

Bài IX: Chăm Sóc Khách Hàng

Bài X: Kế Hoạch Trả Thưởng

Bài XI: Con Đường Doang Nghiệp

Bài I: ĐỊNH HƯỚNG

Chiến lược kinh doanh: 1. Định Vị Thương Hiệu

2. Xây Dựng Chuỗi Điểm Bán

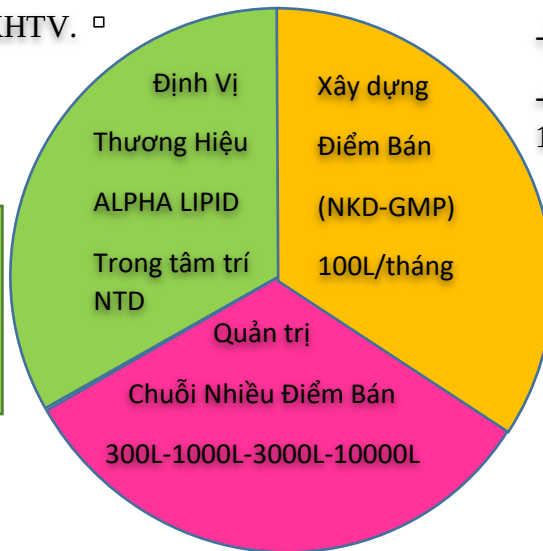
1. Học Phần I:

- Bán hàng, CSKH -> Có 31 KHTV. □

Giúp KH nhớ đến ALPHA.

Họ Nghe-Họ Thấy-Họ Cảm

Trong tương lai, NTD sẽ nhớ và chọn ALPHA dùng ĐẠI TRÀ



2. Học Phần II:

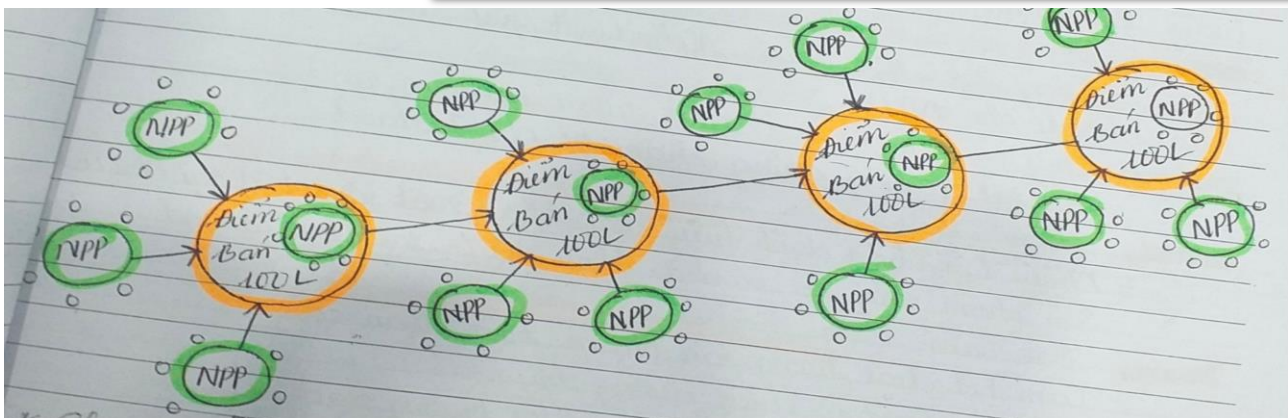
-3 ỔN: Địa Điểm; Thời Gian; Cam Kết

-GĐC: -3-5NPP Làm Việc; DS: 100L/tháng;

Trong tương lai chúng ta sẽ xây dựng được nhiều điểm bán

3. Học Phần III:

Trong tương lai chúng ta sẽ sở hữu chuỗi nhiều điểm bán



***Ghi chú:** -ĐVTH nhằm mục đích giúp người mới dễ bán hàng.
Định vị bằng cách bán hàng

-Để giữ KH cần CSKH để có KHTV

-Giúp KH nhớ đến sản phẩm

Bài II: TẬP ĐOÀN - CÔNG TY

❖ Giới thiệu công ty

Trang 1: Địa chỉ

Tập đoàn New Image International được thành lập tại New Zealand năm 1984, đến nay đã hơn 30 năm.

- + *New Image Việt Nam thành lập năm 2013.*
- + *Trụ sở chính tại tầng 4, số 4 Nguyễn Đình Chiểu, P. Dakao, Q.1, Tp. HCM.*
- + *Có 3 chi nhánh đặt tại: Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ.*

Trang 2: Tầm nhìn

- + *Phục vụ người tiêu dùng sức khỏe tốt*
- + *Phục vụ Nhà phân phối đời sống tốt*

Trang 3: Nhà máy

- + *Chỉ đặt tại New Zealand để đảm bảo chất lượng.*

Trang 4: Công nghệ

- + *Công nghệ độc quyền Alpha Lipid giúp tạo hiệu quả nhanh.*

Trang 5: Quy trình kiểm soát nghiêm ngặt

- + *Sản phẩm của New Image Việt Nam có đầy đủ giấy chứng nhận của New Zealand.*

Trang 6: Thành tựu

- + *Đạt 3 lần nhận danh hiệu xuất khẩu xuất sắc nhất New Zealand.*

Trang 7: Bảo hiểm trách nhiệm

- + *Cam kết bảo hiểm chất lượng sản phẩm trên toàn cầu.*

Trang 8: Thiên đường bò sữa

- + *Chăn nuôi đạt chuẩn 3 sạch: “Môi trường sạch, thức ăn sạch, nguồn nước sạch”*

Trang 9: Dòng sản phẩm hảo hạng

- + *Công ty New Image Việt Nam nhập khẩu dòng sản phẩm hảo hạng từ New Zealand.*

Bài III: 5 THÀNH PHẦN



Bài IV: THÔNG TIN LON SẢN PHẨM

- MẶT 1

- LOGO : công ty newimage
- ALPHALIPID : tên sản phẩm
- TM : công nghệ độc quyền
- FOOD : là ký hiệu lương thực thực phẩm
- HÌNH ẢNH GIA ĐÌNH : đối tượng nào cũng có thể sử dụng được
- Trọng lượng 450g
- CHIẾC LÁ DƯƠNG XỈ : là biểu tượng của quốc gia newziland .chỉ những sản phẩm có đủ uy tính mới được khắc trên bao bì

- MẶT 2 : THÔNG TIN ĐỊA CHỈ (CÓ 3 ĐỊA CHỈ)

* ĐỊA CHỈ 1 : ĐƠN VỊ SẢN XUẤT

- TẬP ĐOÀN NEWIMAGE VIỆT NAM TẠI NEWZILAND

*ĐỊA CHỈ 2 : ĐƠN VỊ NHẬP KHẨU

-CÔNG TY TNHH ẢNH MỚI SỐ 8 NGUYỄN HUỆ ,PHƯỜNG BẾN NGHÉ QUẬN 1 , TP HỒ CHÍ MINH

*ĐỊA CHỈ 3 : ĐƠN VỊ PHÂN PHỐI

-CÔNG TY TNHH NEWIMAGE VIỆT NAM .TẦNG 4 SỐ 4 NGUYỄN ĐÌNH CHIỂU , PHƯỜNG ĐÀ KAO , QUẬN 1 , TP HỒ CHÍ MINH

- KÝ HIỆU MÀU ĐỎ : cấm tái chế vỏ lon

-KÝ HIỆU HALA : người ăn chay vẫn sử dụng được

- MÃ VẠCH : dùng để truy quét nguồn gốc xuất xứ

- MẶT 3 : THÔNG TIN DINH DƯỠNG

- thông tin dinh dưỡng trên 16g và 100 g

-TRÊN LON SẢN PHẨM GỒM 3 NGÔN NGỮ CHÍNH

-TIẾNG ANH : newimage là tập đoàn đa quốc gia , tiếng anh là tiếng phổ thông .vì vậy được khắc tiếng anh

- TIẾNG HOA : tập đoàn newimage phát triển khu vực châu á thái bình dương , người hoa có 1,4 tỷ dân ,phân bố rộng rãi ở các nước châu á nên khắc tiếng hoa để người hoa biết để sử dụng

- TIẾNG VIỆT : vì thị trường việt nam cho doanh số cao nên được khắc tiếng bản địa

*** MẶT ĐÁY**

-NGÀY SẢN XUẤT VÀ HẠN SỬ DỤNG

-3 NĂM KHI CHƯA KHUI NẮP VÀ KHI KHUI NẮP SỬ DỤNG TỪ 1 – 2 THÁNG

- MÃ BẢO HIỂM : CHỈ NHÀ SẢN XUẤT VÀ ĐƠN VỊ BẢO HIỂM MỚI QUÉT RA ĐƯỢC

- SỐ LÔ VÀ SỐ LON : TRÙNG KHỚP VỚI HOÁ ĐƠN MUA HÀNG

BÀI V : HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG VÀ MINH HOẠ

(THEO KINH NGHIỆM)

1. NGƯỜI BỆNH : tùy theo trường hợp

- Pha 0,5 với 50ml , pha 1 muỗng và 100 ml nước (nước nguội)
- Lắc thật kỹ từ 2 – 3 phút
- Uống trước bữa ăn 30 phút

2. NGƯỜI BÌNH THƯỜNG

- Người lớn : 1 muỗng và 100 ml nước , 1,5 muỗng và 150 ml nước nguội
- Trẻ em : 0,5 muỗng và 50 ml nước , 1 muỗng và 100 ml nước nguội
- Lắc kỹ 2 – 3 phút
- Uống trước ăn 30 phút

3. 4 GIAI ĐOẠN CHUYỂN HOÁ

- Bổ sung dinh dưỡng
- Đào thải độc tố
- Lưu thông máu
- Tái tạo và phục hồi

BÀI 6 :GIẢI ĐÁP THẮC MẮC

1. GIÁ : liên quan đến hàng giả , hàng nhái , hàng kém chất lượng

Hiện nay đa số sản phẩm tốt ngoài thị trường đều có hàng giả và hàng nhái.

Cho nên công ty không bán theo kiểu truyền thống mà từ công ty trực tiếp đến tay người tiêu dùng

Chúng ta giải thích thêm về mã số đầy lon , xem hình ảnh tùy theo kinh nghiệm của mỗi người

2. THÔNG TIN INTERNET :

Bất cứ sản phẩm tốt nào trên thị trường đều bị nói xấu.

Công ty có những hình phạt cho việc nói quá sản phẩm, làm ảnh hưởng đến uy tín của công ty.

Vì vậy công ty có những video , hình ảnh đính chính thông tin của sản phẩm
(Tùy theo kinh nghiệm)

3. NGÀNH :

Hiện nay có rất nhiều sản phẩm quảng cáo , tuyên truyền trên thị trường không đảm bảo chất lượng, nên công ty không dùng hình thức truyền thống để bán hàng mà dùng hình thức phân phối trực tiếp đến tay người tiêu dùng.



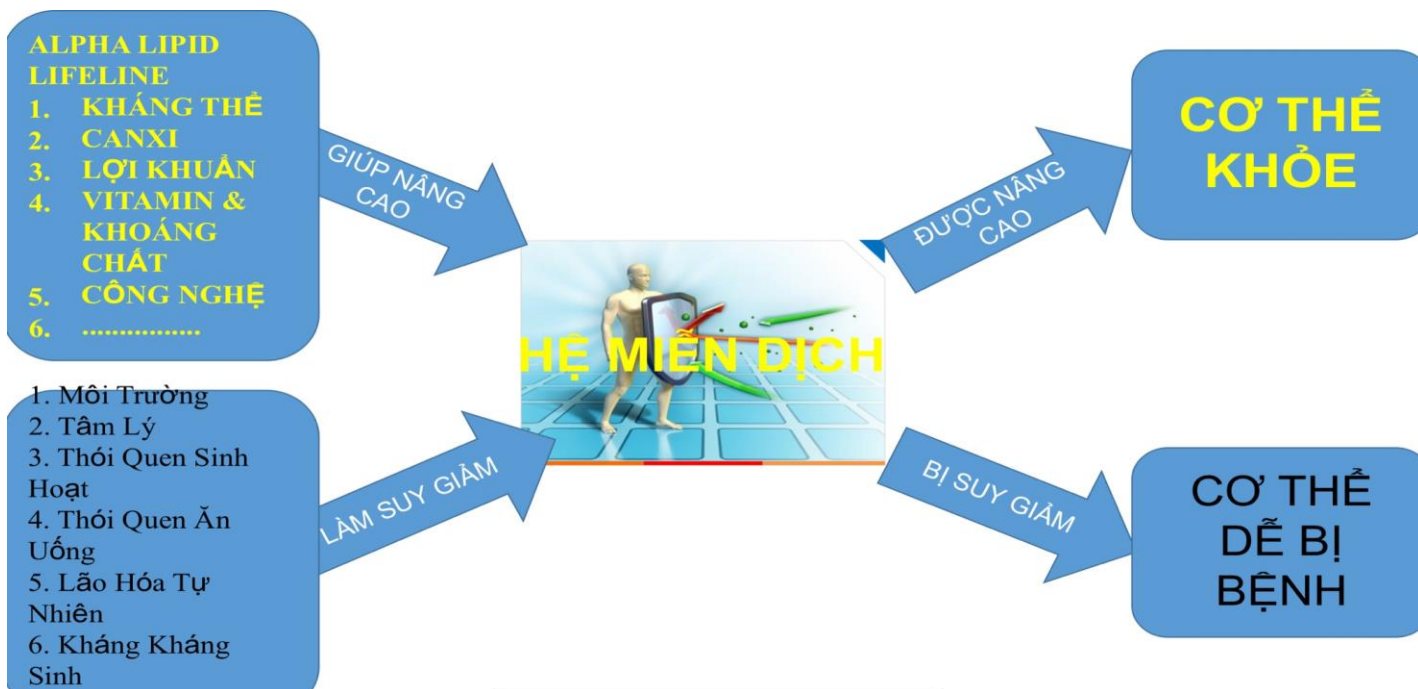
4. BỆNH : những câu hỏi liên quan đến bệnh

Sản phẩm không phải là thuốc và không có tác dụng thay thế thuốc chữa bệnh

Cơ thể con người bắt nguồn từ hệ miễn dịch

HMD KHOẺ = CƠ THỂ KHOẺ

HMD YẾU = CƠ THỂ BỆNH



BÀI VII: QUY TẮC THÀNH CÔNG

Điều gì sẽ đem lại giá trị cuộc sống và khiến cuộc sống của bạn khác biệt với người khác, đó là:

1. Văn Hóa Làm Việc

Đối với:

a. Ngành:

- Nói đúng sự thật về sản phẩm và thu nhập
- Quảng bá đồng nghiệp phù hợp
- Tôn trọng công ty bạn

b. Công ty

- Tuân thủ quy tắc ứng xử của công ty
- Tuân thủ chiến lược phát triển của công ty
- Xây dựng bảo vệ hình ảnh công ty

c. Đồng nghiệp

- Tôn trọng, khích lệ
- Hợp tác, thân tình
- Vui vẻ, biết ơn

d. Khách hàng

Tận tâm phục vụ

2. Quy tắc hoạt động

- Tự chủ hàng hóa, tiền bạc
 - Nam nữ quan hệ trong sáng
 - Luôn luôn nói lời tích cực
-

BÀI VIII: KHÁCH HÀNG THÀNH VIÊN

KHTV là KH TIN- HIỆU- CHỌN

TIN:

- Tin người bán hàng (NPP)
- Tin công ty
- Tin sản phẩm

HIỆU:

- Công dụng sản phẩm
- Hiệu thông tin sản phẩm
- Hiệu thắc mắc xung quanh sản phẩm

CHỌN:

- Sản phẩm Alpha để chăm sóc sức khỏe chủ động
- Phòng bệnh hơn chữa bệnh

KHTV là KH sử dụng 1 lần và mãi mãi

BÀI IX: CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

-Mục tiêu CSKH: phải xây dựng được nhóm KHTV

-KHTV là KH dùng trong sự hiểu biết và lựa chọn sản phẩm Alpha là sản phẩm dinh dưỡng cân bằng để bảo vệ sức khỏe chủ động.

1. Chăm Sóc Chủ Động

- Lưu lại thông tin KH, để lại thông tin của mình cho KH
- Liên lạc, theo dõi KH
- Chủ động tiếp cận để phục vụ KH
- Chính sách ưu đãi cho KH
- Chủ động giải quyết khiếu nại của KH 1 cách thỏa đáng.
- Chăm sóc theo quy trình 1-4-7-14-21-28

1	4	7	14	21	28
-3Đ: ĐÚNG, ĐỦ, ĐỀU -Xử lý chuyển hóa, các dấu hiệu chuyển hóa, HDSD, bảo quản, minh họa	-Chăm sóc đào thải -Chia sẻ kháng thể (HMD) -Kể chuyện	-Chăm sóc đào thải -Chia sẻ Canxi -Kể chuyện	-Chăm sóc đào thải -Chia sẻ lợi khuẩn -Kể chuyện	-Chia sẻ vai trò dinh dưỡng cho sức khỏe Vitamin và Khoáng chất -Kể chuyện	-Chia sẻ lợi ích của việc trở thành KHTV hướng tới tiêu dùng miễn phí -Kể chuyện

*Sử dụng công cụ CSKH, sổ CSKH

*Nguyên tắc CSKH:

- Giúp người, giúp mình
- Tâm thái: chăm sóc, làm việc, phục vụ
- Chuyên nghiệp: tạo lập giá trị

*Ghi chú; CSKH-> LÀ NHIỆM VỤ SỐNG CÒN CỦA 1 DOANH NGHIỆP

2. Chăm Sóc Cảm Động

- Là chăm sóc bằng sự nhiệt tình, chân thành của người bán hàng
- Để chiếm trọn trái tim của người KH

- Đối với KH cũ: nhiệt tình như KH mới
- Đối với KH mới: chân thành như KH cũ
- KH luôn muốn mình được tôn trọng và KH là quan trọng nhất
- Cho dù chúng ta có nhiều KH thì đối với mọi KH họ là người quan trọng nhất
- KH muốn chúng ta lắng nghe họ nhiều hơn
- Chúng ta phải nhớ tên KH và chân thành quan tâm những ngày quan trọng của KH: sinh nhật,...

3. Chăm Sóc Theo Đối Tượng

- Lứa tuổi nhi đồng: 3-10 tuổi
- Lứa tuổi thiếu niên: 11-17 tuổi
- Lứa tuổi trưởng thành: 18-34 tuổi
- Lứa tuổi trung niên: 35-50 tuổi
- Người lớn tuổi: trên 50 tuổi,...

BÀI X: KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

1. HOA HỒNG TRỰC TIẾP : 5 – 25%

- Dành cho khách hàng thành viên mở thẻ

(*) Tất cả sản phẩm đều quy đổi ra PV tương ứng, để giúp dễ hiểu chế độ chiết khấu hoa hồng, chúng ta chọn sản phẩm Alpha Lipid làm ví dụ.

1 lon Alpha Lipid = 970 PV

1 PV = 700 VNĐ

⇒ 970 PV x 700 VNĐ = 679.000 VNĐ

⇒ Đây là cơ sở để tính hoa hồng, ví dụ : đạt 10% thì : 10% x 679.000 VNĐ = 67.900 VNĐ

Cấp bậc	Hội viên	HV cấp 1	HV cấp 2	Trưởng phòng	GD phân phối
PV	0 - 5000	5001 – 30.000	30.001 – 60.000	> 60.001	TP -> GD
Số lon Alpha	0 -> 6 lon	7 -> 31 lon	32 -> 62 lon	63 lon trở lên	Có 2 F1 lên TP
Hoa hồng	0%	10%	15%	20%	25%
	0 đ	≈ 68.000đ/lon	≈ 102.000đ/lon	≈ 136.000đ/lon	≈ 170.000đ/lon

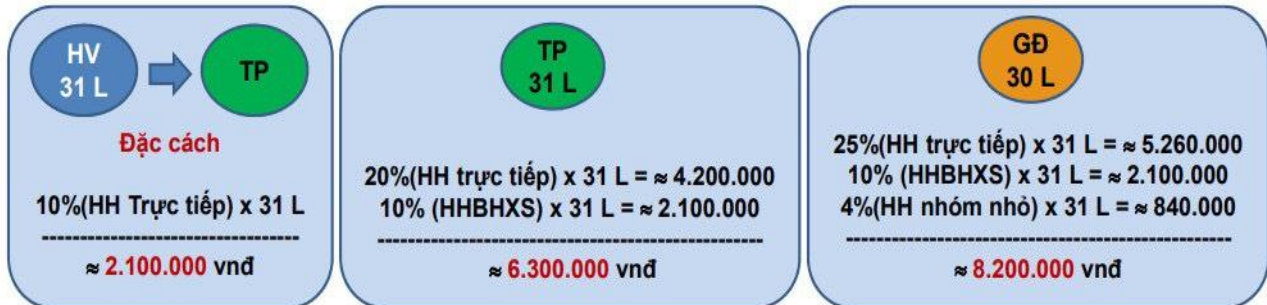
- Doanh số được tích lũy cộng dồn không giới hạn thời gian.
- Không bị hạ cấp bậc, không bị hạ % khi đạt.

NEW IMAGE™

2. HOA HỒNG BÁN HÀNG XUẤT SẮC : 10%

a) Bán hàng xuất sắc :

- Doanh số cộng dồn trong 1 tháng đủ 30.000 PV (≈ 31 lon) $\Rightarrow$ Trưởng phòng
- Từ khi lên trưởng phòng trở đi, cứ đủ 30.000 PV (≈ 31 lon) trong một tháng mua vào mã thẻ của mình thì được thêm 10% Hoa hồng bán hàng xuất sắc.



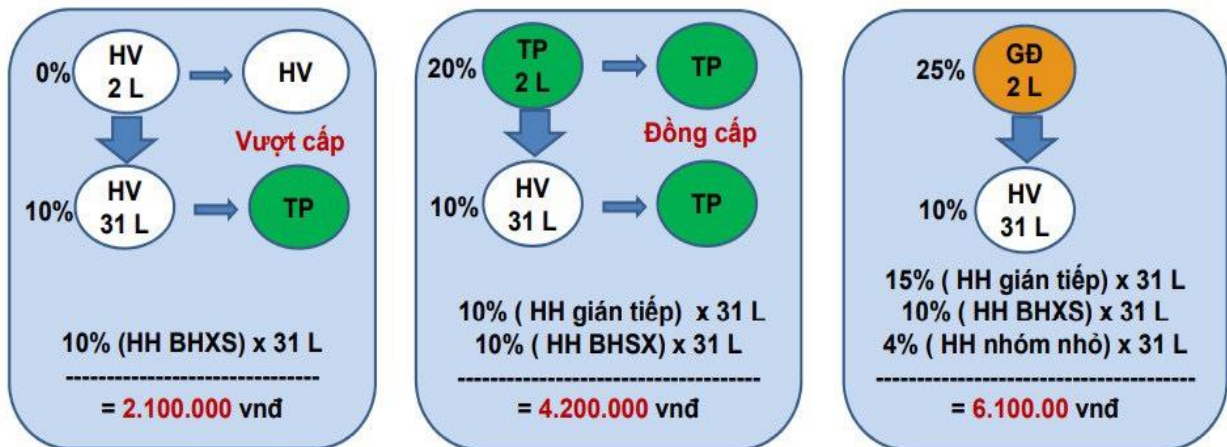
- Từ khi lên GD sẽ được tính thưởng thêm 4% doanh số nhóm nhỏ từ mình trở xuống.

NEW IMAGE™

2. HOA HỒNG BÁN HÀNG XUẤT SẮC : 10%

b) Bảo trợ xuất sắc (không bán hàng giỏi cũng có thu nhập) :

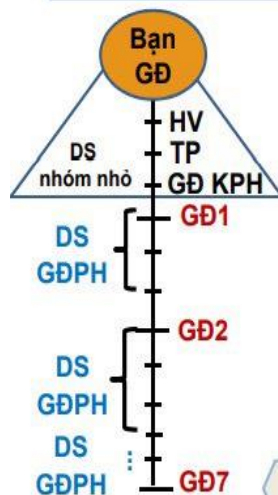
- Nếu 1 NPP bảo trợ được 1 người HV mới (F1) bán được 30.000 PV/tháng (31 lon/tháng) trên mã số người HV mới đó thì người bảo trợ sẽ được thưởng 10% hoa hồng BHXS của người HV mới đó (chỉ nhận 1 lần từ người HV mới, còn lần thứ 2 trở đi người đó tái đạt 31 lon thì chính họ sẽ nhận 10% hoa hồng BHXS, người bảo trợ chỉ nhận hoa hồng gián tiếp, hoa hồng phát triển hệ thống nếu đủ điều kiện).



3. HOA HỒNG PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG : Σ 31% / 7 ĐỜI GĐPH

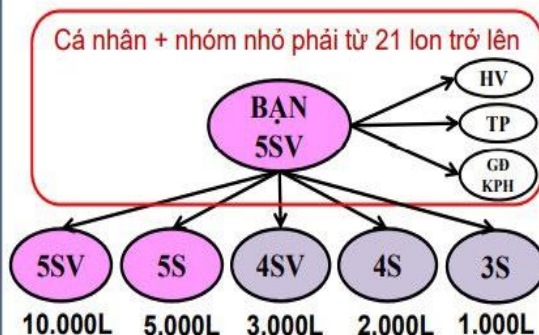
- Điều kiện : Mình phải là GĐ phù hợp {
 - + Cấp bậc : GĐ
 - + Năng động cá nhân : 1800 PV (2lon)
 - + Nhóm nhỏ (từ mình trở xuống) : 20.000 PV (21 lon)

- Thành tích nhóm nhỏ là tính tổng từ mình trở xuống, trừ các GĐ phù hợp



Nhóm nhỏ	Bạn GĐ
GĐ1	4% = $\approx$ 27.000đ/1lon
GĐ2	7% = $\approx$ 47.000đ/1lon
GĐ3	6% = $\approx$ 40.000đ/1lon
GĐ4	5% = $\approx$ 34.000đ/1lon
GĐ5	4% = $\approx$ 27.000đ/1lon
GĐ6	3% = $\approx$ 20.000đ/1lon
GĐ7	1% = $\approx$ 7.000đ/1lon

Tính bình quân / 7 đời GĐ khoảng 20.000đ/ 1lon



Thu nhập hoa hồng phát triển hệ thống của bạn :
 21.000 lon x 20.000 vnd = 420.000.000 vnd

NEW IMAGE™

10 DANH HIỆU TRONG NEWIMAGE



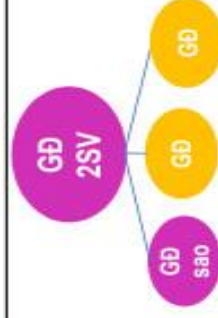
2 F1 trực tiếp lên TP không cần trong cùng 1 tháng



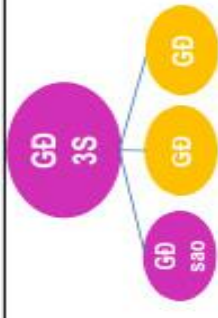
Doanh số: 129 lon # 125.000 pv
Trong 3 đời
Thu nhập: $\approx 10 \rightarrow 15$ triệu



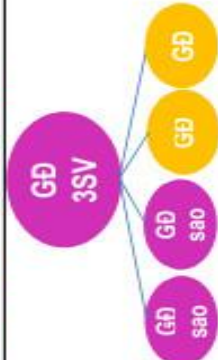
Doanh số : 258 lon # 250.000 pv
Trong 4 đời
Thu nhập: $\approx 15 \rightarrow 25$ Triệu



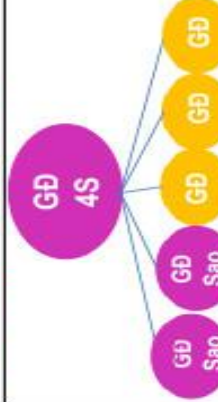
Doanh số : 516 lon # 500.000 pv
Trong 5 đời
Thu nhập: $\approx 20 \rightarrow 30$ Triệu



Doanh số: 774 lon # 750.000pv
Trong 5 đời
Thu nhập: $\approx 25 \rightarrow 40$ Triệu



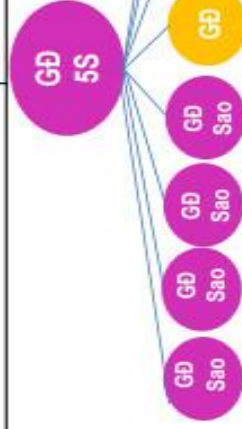
Doanh số: 1418 lon # 1.375.000pv
Trong 6 đời
Thu nhập: $\approx 40 \rightarrow 60$ Triệu



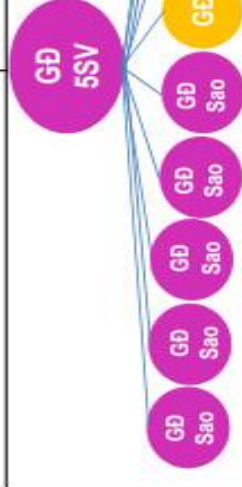
Doanh số: 2062 lon # 2.000.000pv
Trong 6 đời
Thu nhập: $\approx 60 \rightarrow 70$ Triệu



Doanh số : 3092 lon # 3.000.000 pv
Trong 7 đời
Thu nhập: $\approx 70 \rightarrow 100$ Triệu



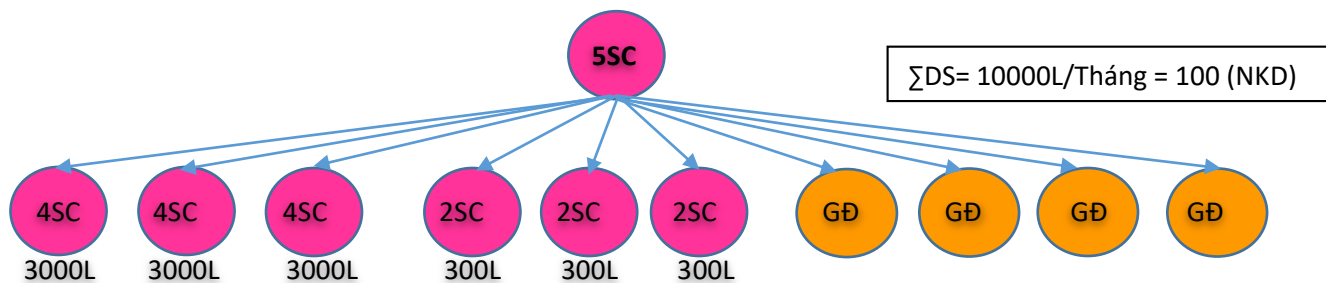
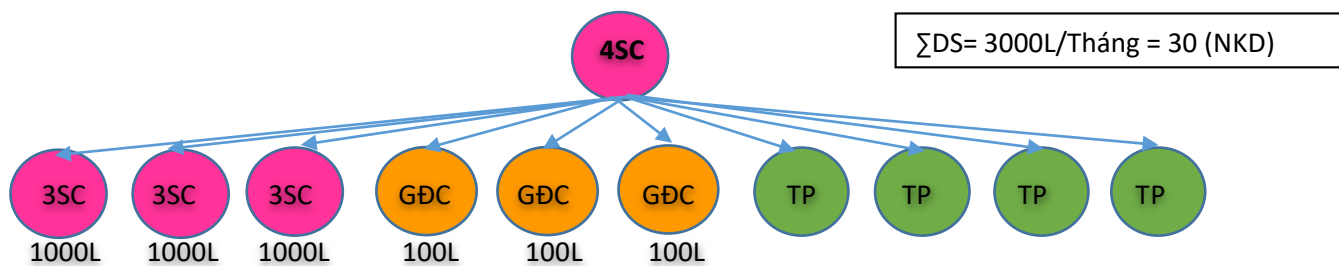
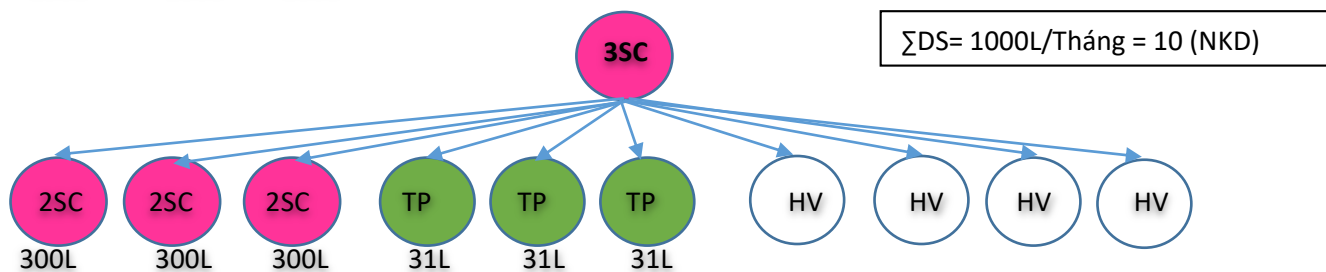
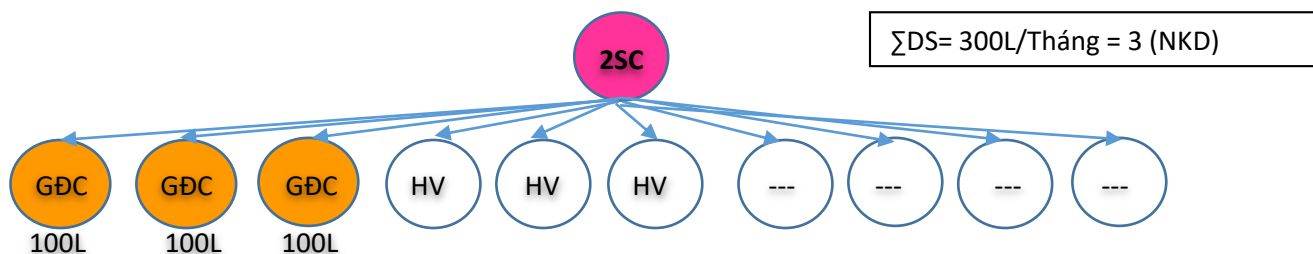
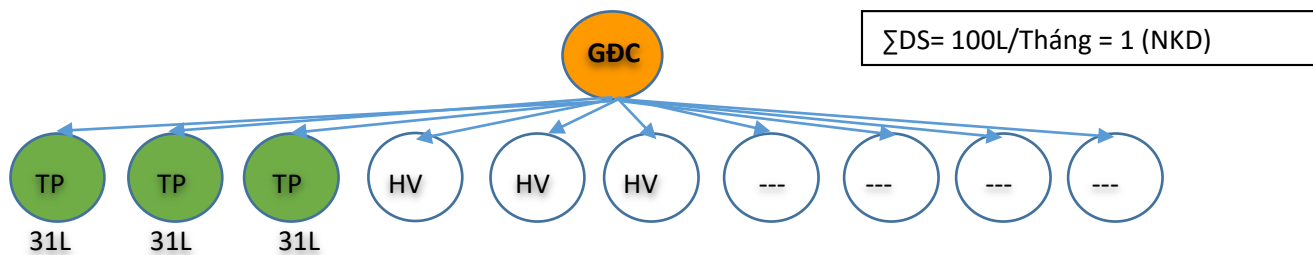
Doanh số : 4124 lon # 4.000.000 pv
Trong 7 đời
Thu nhập: $\approx 100 \rightarrow 130$ Triệu



Doanh số : 6186 lon # 6.000.000 pv
Trong 7 đời
Thu nhập: $\approx 150 \rightarrow 200$ Triệu

SƠ ĐỒ 1-3-9

TỪNG GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN, XÂY DỰNG NHÓM



BÀI XI:

CON ĐƯỜNG DOANH NGHIỆP

Nhóm kinh doanh	1 nhóm	3 nhóm	10 nhóm	30 nhóm	100 nhóm	1000 nhóm
Doanh số	100 lon	300 lon	1000 lon	3000 lon	10.000 lon	100.000 lon
Danh hiệu	GĐC	2SC	3SC	4SC	5SC	Galaxy
Thu nhập	≈ 10 triệu	≈ 20 triệu	≈ 40 triệu	≈ 100 triệu	≈ 200 triệu	≈ 1 tỷ trở lên
Học tập thuần thực	Học phần 1	Học phần 2	Học phần 3	Huấn luyện nâng cao		
Thời gian	3 – 6 tháng	6th – 1 năm	1 – 1,5 năm	2 – 3 năm	3 – 5 năm	5 – 10 năm
Số NPP biết làm	3 – 5 npp	8 – 10 npp	10 – 15 npp	30 – 50 npp	100 – 150 npp	1000 – 1500 npp