

HOC PHẦN 1: KIẾN THỨC & KỸ NĂNG BÁN HÀNG
NHÀ PHÂN PHỐI MỚI → NHÀ PHÂN PHỐI CHUẨN

KIẾN THỨC VÀ KỸ NĂNG BÁN HÀNG

TÀI LIỆU CHỦ GIẢNG

MỤC LỤC

I. KIẾN THỨC BÁN HÀNG	1
1. Hướng dẫn sử dụng quyền OPP	1
2. Hướng dẫn chia sẻ thông tin trên lon sản phẩm.....	3
3. Kiến thức chiết khấu hoa hồng (CẬP NHẬT SAU THEO ND 40)	4
4. Giải đáp thắc mắc.....	13
II. KỸ NĂNG BÁN HÀNG	15
1. Tư duy bán hàng chuyên nghiệp	15
2. Quy trình tạo dựng nguồn Khách hàng thành viên:	16
a. Ít nhất tiếp cận 100 hộ gia đình trong 1 tháng	25
b. Ít nhất xây dựng 30 khách hàng trong 3 tháng	25
c. Ít nhất xây dựng 60 khách hàng trong 6 tháng	25
3. Chăm sóc Khách hàng trở thành Khách hàng thành viên	26
a. Ý nghĩa chăm sóc Khách hàng:	26
b. Quy trình chăm sóc khách hàng:.....	26
III. QUY TẮC THÀNH CÔNG	35
1. Văn hóa làm việc.....	36
a. Đối với Ngành:	36
b. Đối với Công Ty:	36
c. Đối với Đồng Nghiệp.....	36
d. Đối với Khách Hàng:	36
2. Quy tắc hoạt động	36
IV. LẬP KẾ HOẠCH MỤC TIÊU CHO HỆ THỐNG	36
V. TRIỂN KHAI ĐÀO TẠO HỌC PHẦN 1 CHO HỆ THỐNG	37
PHỤ LỤC: GIẢI ĐÁP THẮC MẮC	39

I. KIẾN THỨC BÁN HÀNG

- 1. HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG QUYỀN OPP**
- 2. HƯỚNG DẪN CHIA SẺ THÔNG TIN TRÊN LON SẢN PHẨM**
- 3. KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG - XỬ LÝ TỪ CHỐI**
- 4. HƯỚNG DẪN GIẢI ĐÁP THẮC MẮC**

I. KIẾN THỨC BÁN HÀNG

1. Hướng dẫn sử dụng quyển OPP

(Mỗi học viên cầm 1 cuốn OPP trên tay và lắng nghe chủ giảng nói).

❖ 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. Đakao, 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.

❖ Giới thiệu sản phẩm

Để bảo vệ sức khỏe, chống lại các tác nhân gây bệnh, thì giải pháp của chúng ta là gì? → Đó chính là nâng cao Hệ Miễn Dịch của cơ thể.

Kháng thể:

- + **Thành phần kháng thể tự nhiên. Hàm lượng 300mg/ly => 8.400mg/1 lon.**
Tham khảo: Để mua 8.400mg kháng thể ở ngoài thị trường thì mất hơn 10 triệu.
- + **Bởi vì** hàng ngày, cơ thể chúng ta phải tiếp xúc với rất nhiều tác nhân gây bệnh.
- + **Cho nên** các chuyên gia khuyến cáo mọi người nên bổ sung kháng thể mỗi ngày để nâng cao hệ miễn dịch, bảo vệ sức khỏe một cách chủ động.
- + **Bên cạnh đó**, thiếu kháng thể dẫn đến các viêm nhiễm cho cơ thể: viêm xoang, viêm bao tử, viêm đại tràng, viêm khớp, viêm mũi, ...

Canxi:

- + **Thành phần canxi 1.000mg/ly => 28.000 mg/1 lon**
*Tham khảo: 100g sữa thông thường có 400 – 600mg).
Alpha Lipid Lifeline có hàm lượng Canxi gấp 10 lần so với sữa thông thường.*
- + **Bởi vì** Canxi rất quan trọng với sức khỏe con người
- + **Cho nên**, tổ chức Y tế Thế Giới khuyến cáo, mỗi người mỗi ngày nên sử dụng 1.000 mg Canxi để bảo vệ sức khỏe chủ động, hỗ trợ Hệ Miễn Dịch
Canxi hỗ trợ các hoạt động trao đổi chất của cơ thể, chắc xương khớp, lưu thông máu huyết, ...
- + **Bên cạnh đó**, việc thiếu Canxi liên quan đến 147 vấn đề sức khỏe: tê tay chân, rụng tóc, mất ngủ, tiểu đêm, chuột rút, loãng xương...

Lợi khuẩn:

- + **Thành phần lợi khuẩn tự nhiên 1 tỷ lợi khuẩn/ly => 28 tỷ lợi khuẩn/1 lon.**
rất quan trọng đối với sức khỏe con người.
- + **Bởi vì** hàng ngày đường ruột xử lý rất nhiều chất thải độc hại từ cơ thể
- + **Cho nên** các chuyên gia khuyến cáo nên bổ sung lợi khuẩn tiêu hóa giúp cân bằng hệ vi sinh đường ruột.
Đào thải cặn bã, giúp hấp thu chất dinh dưỡng, nâng cao Hệ Miễn Dịch.
- + **Bên cạnh đó**, thiếu lợi khuẩn sẽ bị: Táo bón, ợ chua, đầy hơi ...

Vitamin và khoáng chất:

- + **Thành phần đa dạng vitamin & khoáng chất gồm vitamin A, C, E, nhóm B ... giúp cơ thể phát triển toàn diện.**
- + **Bởi vì** bữa ăn mỗi ngày không cung cấp đủ vitamin & khoáng chất.
- + **Cho nên**, các chuyên gia khuyến cáo nên bổ sung thêm vitamin và khoáng chất mỗi ngày.
- + **Bên cạnh đó**, thiếu vitamin & khoáng chất gây rối loạn chuyển hóa cơ thể

Công nghệ Alpha Lipid:

- + Công nghệ độc quyền (Chỉ có New Image mới có) giúp hiệu quả sản phẩm nhanh nhờ độ hấp thu cao.
- + **Bởi vì** tích hợp nhiều thành phần vào 1 sản phẩm
- + **Cho nên** sử dụng sản phẩm tiết kiệm chi phí hơn.
- + **Bên cạnh đó** sản phẩm này phù hợp cho mọi đối tượng
Đạm thấp, đường thấp, béo thấp, loại bỏ một phần đường lactose.

1 lon sản phẩm/
tháng
45,000đ/
ngày

THỰC HÀNH: CHIA LÀM 4 NHÓM HỌC VIÊN Ở 4 GÓC PHÒNG HỌC VÀ MỖI NGƯỜI PHẢI NÓI LẠI CUỐN OPP

2. Hướng dẫn chia sẻ thông tin trên lon sản phẩm

❖ Thông tin trên lon sản phẩm (Có 3 mặt – một đáy lon)

(Mỗi người cầm 1 lon sản phẩm trên tay và lắng nghe chủ giảng).

- + **Giới thiệu logo công ty.**
- + **Tên sản phẩm độc quyền và chữ Food là thực phẩm.**
- + **Ý nghĩa lá dương xỉ:** *Biểu tượng quốc gia New Zealand, một sản phẩm in biểu tượng quốc gia chỉ khi đạt mức độ uy tín.*
- + **Địa chỉ sản xuất:** *Chứng minh nguồn gốc từ New Zealand.*
- + **Giải thích công ty nhập khẩu và quảng cáo Ảnh Mới.**
- + **Địa chỉ trung tâm phân phối chính tại Việt Nam.**
- + **Biểu tượng Halal:** *Người Đạo Hồi có thể sử dụng.*
- + **Giải thích lý do có nhiều ngôn ngữ trên sản phẩm:** *Xuất khẩu trên nhiều thị trường nên sử dụng tiếng Hoa, tiếng Anh và tiếng địa phương.*
- + **Thông tin dưới đáy lon:** *Giới thiệu hạn sử dụng, mã sản phẩm chứng minh nguồn gốc sản phẩm thật, tránh hàng giả, hàng nhái.*

❖ Cách bảo quản sản phẩm

- + Không để nơi nóng như: *Cốp xe, gần bếp, ...*
- + Để nơi thoáng mát, khô ráo.

❖ Hướng dẫn cách uống sản phẩm

- + **Sản phẩm bảo quản bằng công nghệ chân không** mà không sử dụng chất bảo quản nên phần hộp thiếc sẽ làm cao hơn mặt sản phẩm một đoạn.
- + **Lắc đều lon sản phẩm trước khi khuấy** (Để lấy muống trong hộp dễ hơn, và khi lắc sẽ trộn đều hỗn hợp trong sản phẩm lại với nhau, do trong quá trình vận chuyển các thành phần nặng như canxi sẽ lắng xuống đáy lon).
- + **Khi lắc hộp và khuấy nắp có những bụi nhỏ bay lên, đó chính là các hạt sữa.** Đây chính là sự khác biệt so với các sản phẩm sữa thông thường bên ngoài.
- + **Pha sản phẩm với 150 ml nước nguội** (Bỏ nước trước và bỏ sản phẩm sau để tránh tình trạng dính bột dưới đáy bình lắc, lượng nước tương ứng theo vạch chia của bình lắc).
- + **Lắc mạnh và đều đến khi hỗn hợp mịn và sệt lại thì dừng** (Nên dừng ngay sau khi lắc xong).

❖ Hướng dẫn minh họa sản phẩm

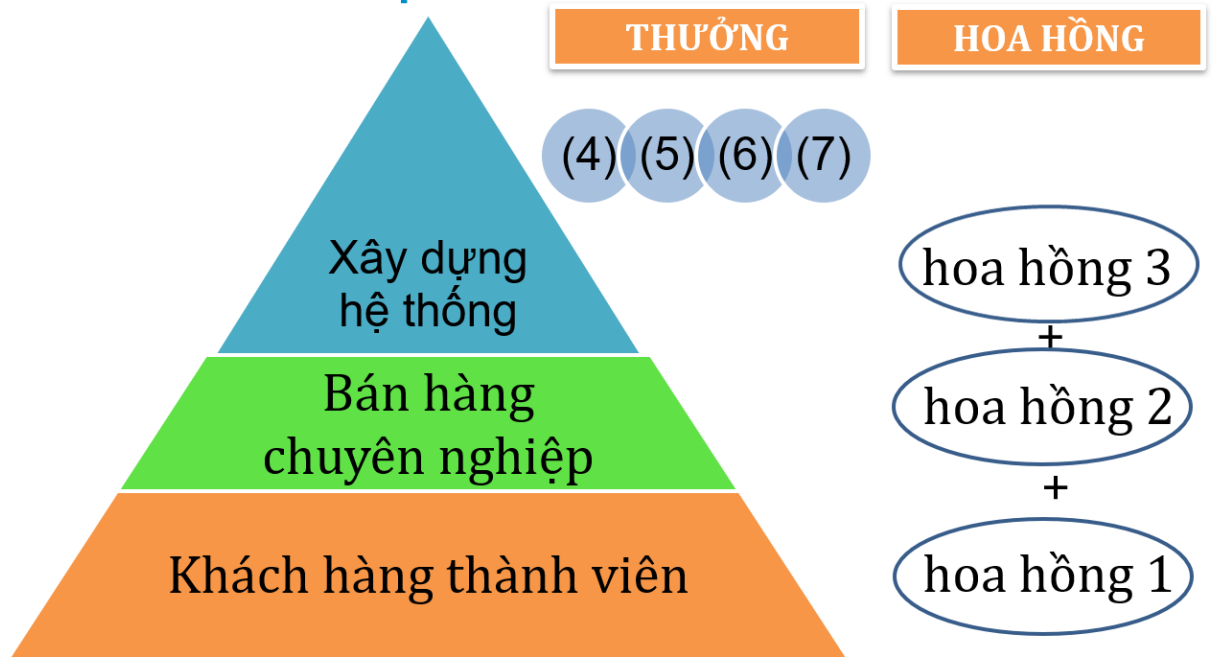
- ❖ Rót ra 1 cốc nhỏ cho khách hàng sử dụng, khi cho khách hàng dùng xong, phần sản phẩm còn lại nên lấy bôi lên da để khách hàng cảm nhận được sự mịn màng và độ hấp thụ cao của sản phẩm (*Lưu ý: Khi cho khách hàng dùng trải nghiệm chúng ta nên dùng cùng với khách hàng, để họ thấy được sự an toàn.*)

THỰC HÀNH: CHIA LÀM 4 NHÓM HỌC VIÊN Ở 4 GÓC PHÒNG HỌC VÀ MỖI NGƯỜI PHẢI NÓI LẠI THÔNG TIN TRÊN LON SẢN PHẨM

3. Kiến thức chiết khấu hoa hồng (CẬP NHẬT SAU THEO ND 40)

(Mỗi học viên ghi chép lại kiến thức hoa hồng trên trang giấy của cuốn tài liệu)

CHÍNH SÁCH LINH HOẠT



Tất cả các sản phẩm của công ty đều được quy đổi ra PV tương ứng. Để giúp dễ hiểu kế hoạch trả thưởng công ty chúng ta chọn sản phẩm Alpha Lipid LifeLine làm ví dụ

- 1 lon LifeLine : 1000PV
- 1PV: 700đ
- => 1000x700 = 700.000đ

HOA HỒNG 1: HOA HỒNG TRỰC TIẾP 5% - 15%

Dành cho khách hàng thành viên mở thẻ

PV	0-5000PV	5001-30.000	30.001-60.000	60.001	TP→GD
Số lon Alpha Lipid Lifeline	0-5 lon	6-30 lon	31-60 lon	61 lon trở lên	(Bảo trợ 2 trưởng phòng)
Cấp bậc	NPP (Hội viên)	NPP Cấp 1	NPP Cấp 1	Trưởng phòng	Giám đốc
HH 1 (%)	0%	5%	5%	10%	15%
Ngoài ra NPP từ cấp 1 trở lên được nhận chiết khấu thương mại					
Chiết khấu thanh toán	0%	5%	10%	10%	10%

Ví dụ 1:

NPP A cấp 1 (tích lũy 6-30 lon)

Mua 1 lon

Đầu tháng 5%: 35.000 đ

Giữa tháng 5%: 35.000 đ

Ví dụ 2:

NPP A Trưởng phòng

Mua 1 lon

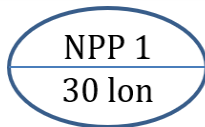
Đầu tháng 10%: 70.000 đ

Giữa tháng 10%: 70.000 đ

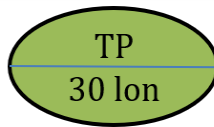
HOA HỒNG 2: HOA HỒNG BÁN HÀNG XUẤT SẮC 10%

Thưởng thêm cho NPP muốn bán hàng chuyên nghiệp

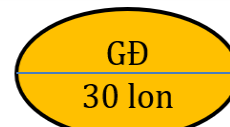
Trường hợp 1: Mua trực tiếp vào mã số trong tháng 30 lon trở lên



Hoa hồng trực tiếp: 5%.
CKTT: 5%
BHXS: Đặc cách lên trường phòng.
TN: khoảng 2,1 triệu

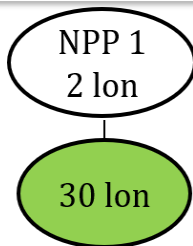


Hoa hồng trực tiếp: 10%.
CKTT: 10%.
BHSX: 10%.
TN: khoảng 6,3 triệu.

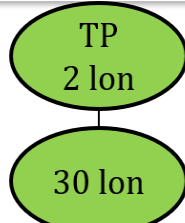


Hoa hồng trực tiếp: 15%.
CKTT: 10%
BHXS: 10%.
Nhóm nhỏ: 4%.
TN: 8 triệu.

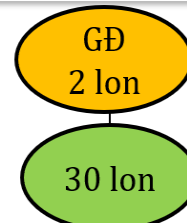
Trường hợp 2: Bảo trợ người mới tuyển dưới mua 30 lon trong tháng



BHSX: 10%.
Gián tiếp
CKTT:
TN: khoảng 2,1 triệu.

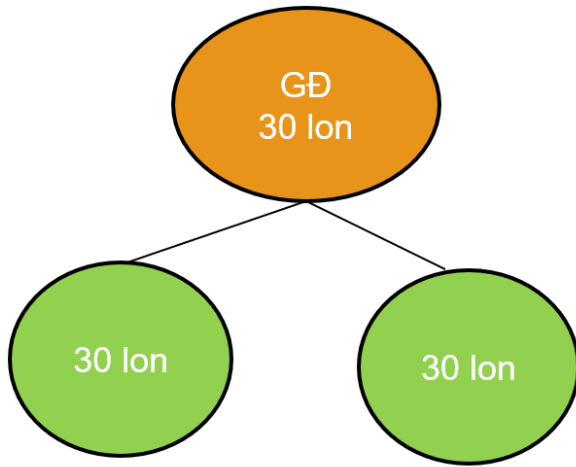


BHSX: 10%
Gián tiếp: 5%.
CKTT: 5%
TN: khoảng 4,2 triệu



BHSX: 10%.
Gián Tiếp: 10%.
CKTT: 5%.
Nhóm nhỏ: 4%.
TN: khoảng 6 triệu.

VÍ DỤ 1



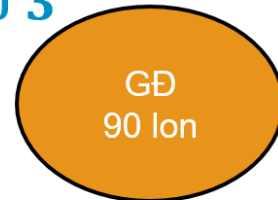
Thu nhập khoảng 20 triệu

VÍ DỤ 2



Thu nhập khoảng 16 triệu

VÍ DỤ 3

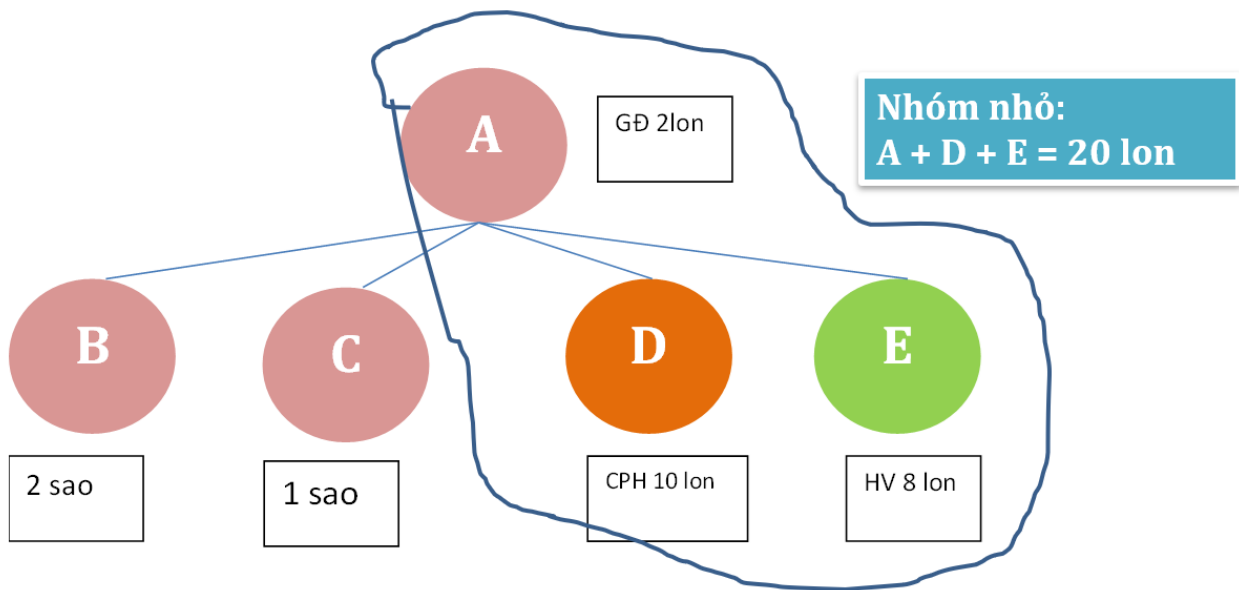


Thu nhập khoảng 24 triệu

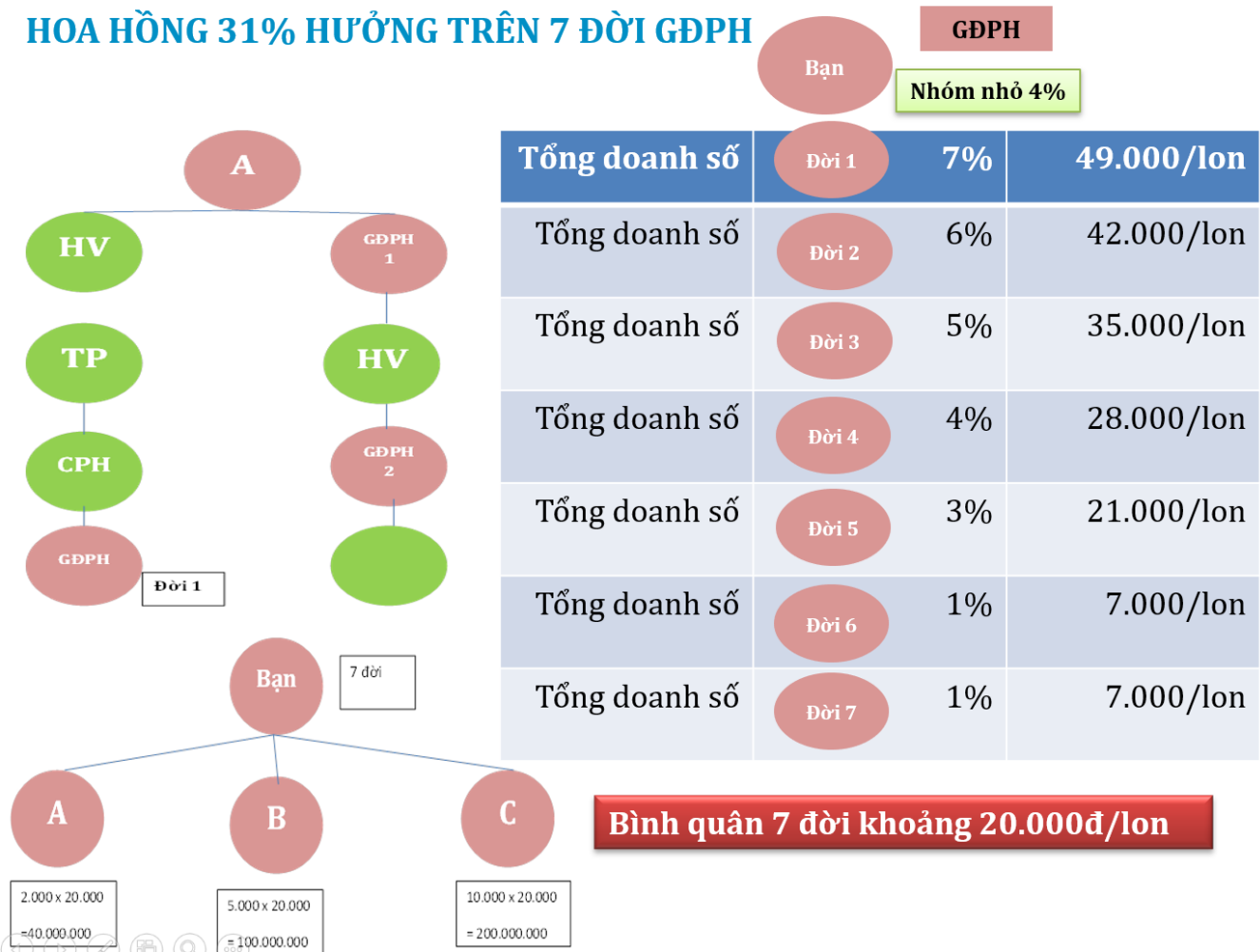
HOA HỒNG 3: PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG 31%/ 7 ĐỜI/ THEO CẤP BẬC

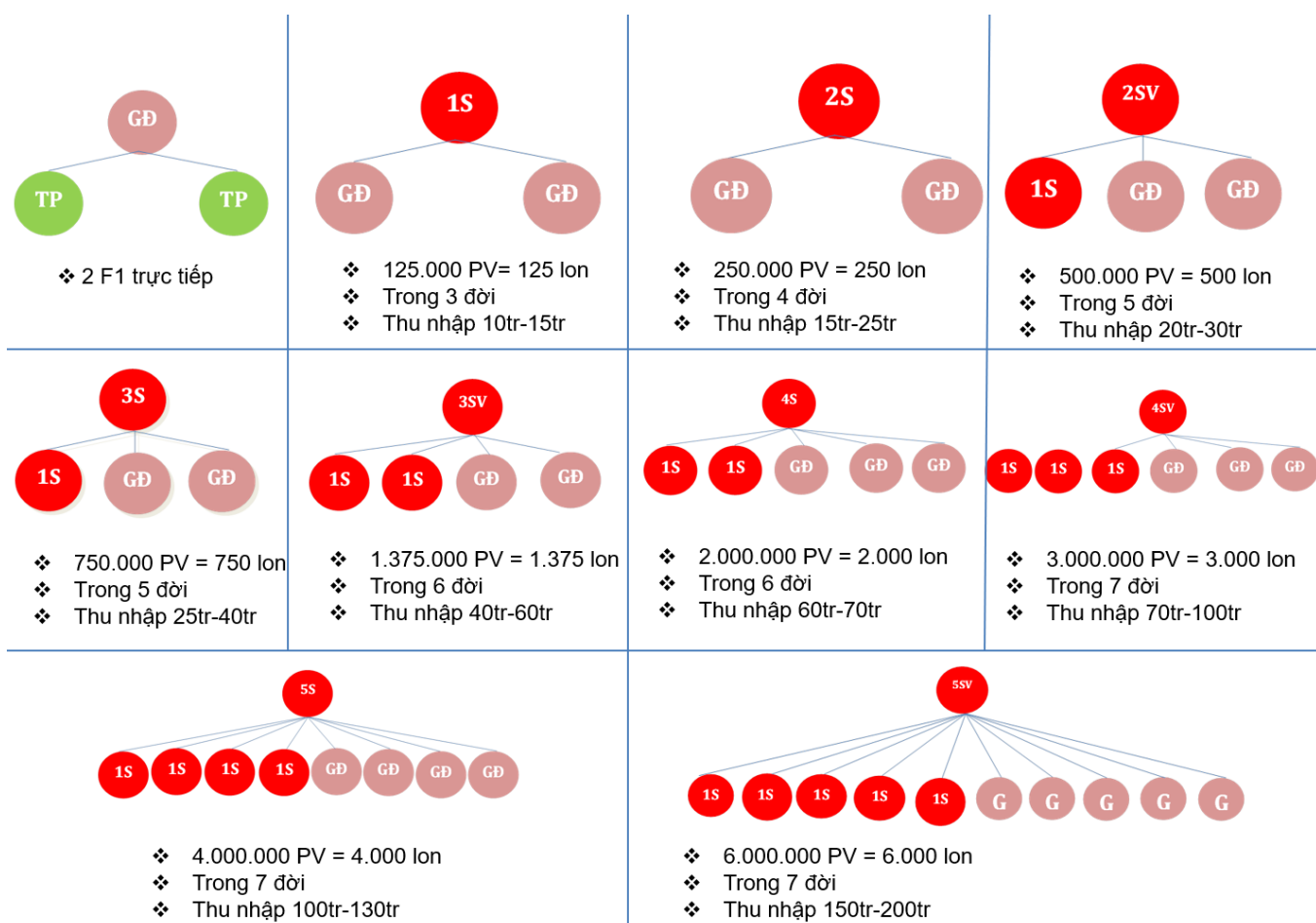
Điều kiện: Giám đốc phù hợp trở lên

- Giám đốc
- Năng động: 1.800 PV (tương đương 2 lon Alpha)
- Nhóm nhỏ: 20.000 PV tương đương 20 lon Alpha: tổng doanh số của cá nhân và những người dưới mình chưa đạt GĐ phù hợp

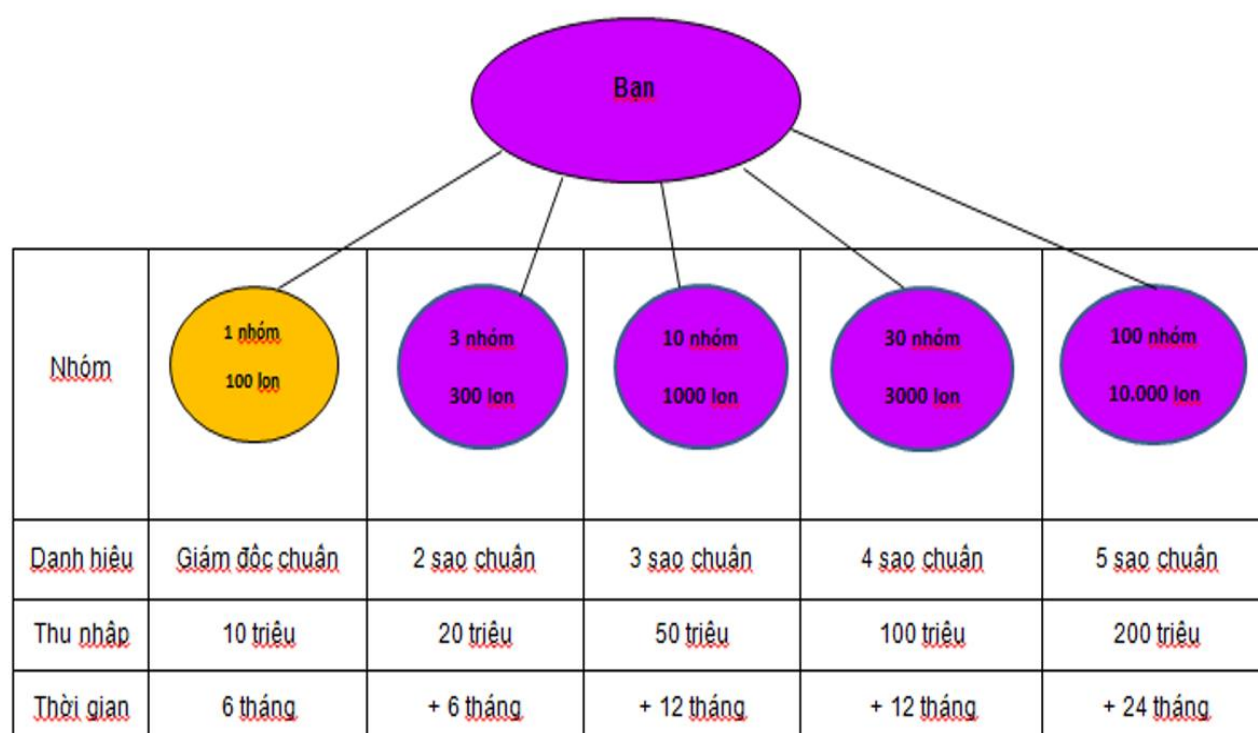


HOA HỒNG 31% HƯỞNG TRÊN 7 ĐỜI GDPH





Con đường doanh nghiệp bán lẻ
Xây dựng và nhân rộng nhóm kinh doanh



1 xã xây dựng 2 nhóm

Σ Việt Nam: 10.000 xã x 2 = 20.000 x 100 lon = 2 triệu lon/ 1 tháng

2 triệu x 12 = 24 triệu lon x 1.280 = 30.000 triệu

4. Giải đáp thắc mắc

❖ Quy trình giải đáp thắc mắc theo 5 bước:

- + Bước 1: Lập lại câu hỏi – Chú ý, mỉm cười lắng nghe người hỏi
- + Bước 2: Ghi nhận câu hỏi – Cảm ơn, đồng cảm với người hỏi
- + Bước 3: Cô lập câu hỏi – Xác nhận với người hỏi còn câu hỏi khác nữa không
- + Bước 4: Trả lời câu hỏi – Sử dụng kiến thức để dẫn dắt giải thích với người hỏi
- + Bước 5: Thiếp lập giá trị - Nhấn mạnh giá trị mà người hỏi sẽ có

❖ Xử lý từ chối trước khi bị từ chối, cho khách hàng trước thông tin và thắc mắc.

❖ Xem phụ lục

Câu 1. Giải đáp thắc mắc về giá?

Câu 2. Tại sao sản phẩm có tiếng Hoa?

Câu 3. Tại sao pha Alpha Lipid Lifeline với nước phải lắc?

Câu 4. Sữa non ở đâu mà nhiều thế?

Câu 5. Dùng sản phẩm ngưng thời gian rồi uống lại được không?

Câu 6. Tại sao uống sản phẩm lại hỗ trợ bệnh tật?

Câu 7. Uống Alpha Lipid Lifeline không được, có sản phẩm nào thay thế không?

Câu 8. Sử dụng sản phẩm sẽ bị nghiện?

Câu 9. Đối tượng nào dùng được?

Câu 10. Uống sản phẩm có tăng cân không?

Câu 11. Giải đáp thắc mắc về kinh doanh ?

Câu 12. Giải đáp thắc mắc về các tình huống “Gõ cửa khách hàng” (Door to Door)?

Xem trong thư viện dữ liệu

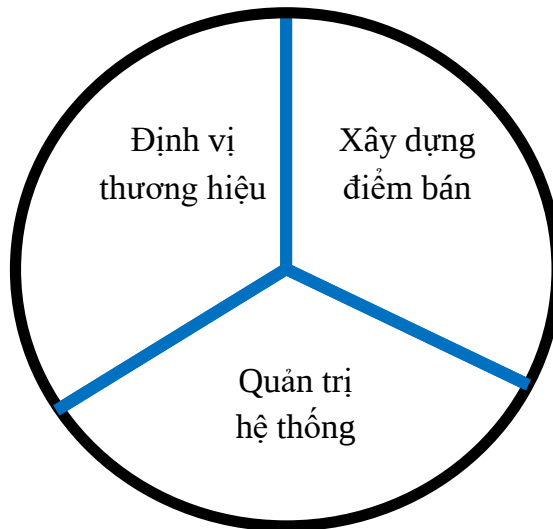
II. KỸ NĂNG BÁN HÀNG

- 1. ĐỊNH HƯỚNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP**
- 2. HƯỚNG DẪN TẠO NGUỒN KHÁCH HÀNG**
- 3. HƯỚNG DẪN CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG**

II. KỸ NĂNG BÁN HÀNG

1. Tư duy bán hàng chuyên nghiệp

- ❖ Có tầm nhìn hướng đến xây dựng thương hiệu Alpha Lipid thành sản phẩm đại trà
- ❖ Xây dựng khách hàng thành viên là khách hàng sử dụng sản phẩm một cách:
 - + Trung thành,
 - + Dùng trong hiểu biết,
 - + Lựa chọn Alpha Lipid Lifeline là sản phẩm cung cấp dinh dưỡng cân bằng, bảo vệ sức khỏe chủ động.



2. Quy trình tạo dựng nguồn Khách hàng thành viên:

❖ **Cách 1:** Tiếp cận Khách hàng theo mối quan hệ.

Bước 1: Lập danh sách khách hàng quen biết theo mối quan hệ.

DANH SÁCH KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG (100 người)

STT	TÊN	SĐT	ĐỊA CHỈ	GHI CHÚ
01	A	09....		
02	B	01....		
03	C	09.....		
04				
.....				
100	C	09.....		

Bước 2: Đi gặp khách hàng chia sẻ theo OPP 1:1

Sử dụng cuốn OPP và lon sản phẩm như được hướng dẫn ở phần I. KIẾN THỨC BÁN HÀNG.

❖ **Cách 2:** Tiếp cận khách hàng chưa quen theo địa bàn cư ngụ:

Gồm các bước sau:

Bước 1: Lập kế hoạch đi tiếp cận:

- + **Phải có nhóm GMP hàng tuần tại địa bàn đi làm tiếp cận khách hàng.**
- + Khảo sát địa bàn (Tên phường, xã, dân số, mật độ, tuyến đường ...)
- + Lên kế hoạch di chuyển (Ngày nào? Giờ nào? Đi đâu?)
- + Hợp nhóm phân chia thị trường (tránh đi trùng địa bàn giữa các nhóm)
- + Chuẩn bị trang phục, bộ công cụ, phương tiện di chuyển, ... khi tiếp cận

Ví dụ: Tuần 1, tháng 1, đi thôn/ ấp/ tổ ... phường / xã ... quận / huyện

Tuần 2, tháng 1, đi thôn/ ấp/ tổ ...

Sử dụng bảng biểu lịch thị trường để lên kế hoạch đi tiếp cận OPP.

(tập trung vào địa điểm tại địa bàn của mình).

LỊCH THỊ TRƯỜNG THÁNG .../...

<u>Thứ 2</u>	<u>Thứ 3</u>	<u>Thứ 4</u>	<u>Thứ 5</u>	<u>Thứ 6</u>	<u>Thứ 7</u>	<u>Chủ nhật</u>

THỰC HÀNH: LÊN LỊCH ĐI OPP

Bước 2: Tiến hành chia sẻ khách hàng theo danh sách

A. Chuẩn bị

a. Ngoại hình:

- + **Trang phục: lịch sự, gọn gàng, chuyên nghiệp**
 - Quần áo gọn gàng, trang phục lịch sự, tốt nhất là đồng phục áo thun có cổ.
 - Tuyệt đối không đội nón, đeo khẩu trang, mặc áo khoác khi nói chuyện khách hàng.
- + **Tinh thần: Tâm lý của người cần giúp đỡ thông tin khảo sát thị trường**
 - Tự tin chia sẻ khách hàng nhu cầu cần khảo sát thị trường của New Image.
 - Hỏi khách hàng với tâm thái tự nhiên thoải mái, cần họ giúp đỡ cho công việc thì khách hàng luôn sẵn sàng giúp đỡ.
- + **Thái độ: luôn mỉm cười và nói cảm ơn, tạo sự thân thiện, gần gũi**
 - Khi gặp khách hàng phải nở nụ cười ngay để tạo thiện cảm.
 - Thái độ của người hàng xóm sống gần khu vực xung quanh đó.
- + **Ví dụ về hình ảnh chưa chuyên nghiệp: Còn đội bảo hiểm, đeo khẩu trang khi vào gặp khách.**



- + Ví dụ về hình ảnh chuyên nghiệp: quần áo gọn gàng, **KHÔNG** có hình ảnh công ty



b. Nhân lực đi cùng:

- + **Đi cùng với người quen tại địa bàn** khi tiếp cận khách hàng để tạo sự thân quen.
- + **Đi một mình và có người quen sống tại địa bàn** để giới thiệu.
- + **Đi một mình độc lập và không có mối quen trước.**
 - ➔ Nếu có NPP mới thì phải có NPP cũ đi kèm.

c. Bộ công cụ tài liệu đi tiếp cận:

- + Một túi xách.



- + Bộ tài liệu chia sẻ thông tin khách hàng:

- Sản phẩm Alpha Lipid LifeLine: 1 lon đã khai để pha dùng thử, các lon nguyên để giới thiệu và cho khách hàng sau khi giới thiệu thành công.
- Ly lắc để minh họa sản phẩm.
- Nước lọc xin từ chủ nhà.
- Cuốn OPP.
- Bộ hồ sơ pháp lý (Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh New Image, Giấy phép hoạt động bán hàng đa cấp, Danh mục hàng hóa kinh doanh, Xác nhận công bố An toàn thực phẩm Alpha Lipid LifeLine).
- Tài liệu cảm nang sản phẩm.

- **Quan trọng Bảng câu hỏi khảo sát thị trường:** làm công cụ giúp NPP tiếp cận với khách hàng để chia sẻ sản phẩm, lưu giữ thông tin của khách hàng

BẢNG KHẢO SÁT VỀ THÓI QUEN ĂN SÁNG

1. Bạn thường chuẩn bị bữa sáng thế nào?

- ☐ Tự chuẩn bị và ăn tại nhà
 ☐ Mua/ăn ngoài tiệm
☐ Không ăn sáng
 ☐ Khác

2. Bạn thường uống gì với bữa sáng

- ☐ Nước lọc/trà/cà phê
☐ Thức uống dinh dưỡng: sữa tươi/sữa đậu nành/cacao/ngũ cốc/sữa bột
☐ Thực phẩm bổ sung có thành phần sữa non bò
☐ Khác

3. Bạn đã nghe về “Bữa sáng kháng thể” chưa?

- ☐ Đã nghe nói
 ☐ Chưa từng nghe

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Họ tên:

Địa chỉ:

Số điện thoại:

Zalo:

Face book:

- **Tờ rơi thông tin bữa sáng kháng thể để gửi khách hàng:** làm công cụ kết nối chia sẻ với khách hàng về sản phẩm Alpha Lipid Lifeline, gửi thông tin cá nhân cho khách hàng.

BỮA SÁNG KHÁNG THỂ CÙNG **ALPHA LIPID™** LIFE LINE™



IgG

Kháng thể IgG – “chiến binh” bảo vệ bạn trước mọi yếu tố nguy cơ xâm nhập từ bên ngoài lẫn tiềm ẩn bên trong. Tuy nhiên, với thói quen ăn uống không cân bằng, thực phẩm nhiễm bẩn, ô nhiễm môi trường và lão hóa tự nhiên khiến cho hệ miễn dịch không sản xuất đủ kháng thể để bảo vệ chúng ta, tạo cơ hội cho vi khuẩn dễ dàng xâm nhập và gây bệnh.



Ngoài ra, để cơ thể hấp thu tốt các dưỡng chất từ thực phẩm, bạn cũng cần một hệ tiêu hóa khỏe mạnh.



Vì vậy, có thể nói hệ miễn dịch và hệ tiêu hóa là hai yếu tố then chốt để giữ gìn sức khỏe cho bạn.

Bổ sung 1 khẩu phần 16g **ALPHA LIPID™** LIFE LINE™, vào mỗi bữa sáng giúp bạn có sức khỏe để khởi đầu ngày mới năng động.

Khoảng
300 mg
kháng thể **IgG** từ
sữa non giúp tăng
cường sức đề kháng

Khoảng
1 tỷ
(CFU) lợi khuẩn
probiotics cho hệ
tiêu hóa khỏe mạnh

Khoảng
1000mg
Canxi cho xương
chắc khỏe và cơ thể
dẻo dai

Đa dạng
vitamin
&
khoáng chất
cho dinh dưỡng cân
bằng

** Đối tượng sử dụng: Trẻ em từ 3 tuổi trở lên, người trưởng thành

B. Tiếp cận chia sẻ

a. Sử dụng bảng câu hỏi khảo sát thị trường

Tự tin tiếp cận giới thiệu khách hàng nhu cầu khảo sát thị trường.

- + “Chào Anh Chị ! Em tên là sống tại tổ / khu phố / phường của mình / Em là người quen của đang thực hiện công việc khảo sát thị

trường của công ty. Anh/ Chị có thể cho em xin 1 phút trả lời 3 câu hỏi để giúp em hoàn thành công việc khảo sát thị trường cho công ty em nhé.”:

- **Nếu khách hàng không OK, nói thêm:** *Có thể mất việc, Anh Chị giúp em nhé. Em cảm ơn Anh Chị nhiều ạh”*
- **Nếu khách hàng OK thì sử dụng bảng câu hỏi khảo sát:** *Hỏi câu hỏi số 1, số 2, số 3:*
- + **Tiếp theo xin thông tin của khách hàng ngay:** *Hoàn thành thành bảng khảo sát của em nộp công ty Anh Chị nhé”.*
 - Anh chị tên gì ạ? (Khách hàng đọc tên)
 - Số điện thoại của anh/chị là số mấy ạ?
 - (Khách hàng đọc số điện thoại) điền thông tin vào bảng khảo sát

b. Sử dụng tờ rơi sản phẩm:

- + **Em cảm ơn anh/chị! Nhân đây em xin gửi lại tờ thông tin về “Bữa sáng kháng thể”**
“Bên New Zealand người dân đang sử dụng bữa sáng kháng thể với sữa non Alpha Lipid LifeLine. Gọi là “Bữa sáng kháng thể” vì có bổ sung.
 - 300 mg kháng thể tự nhiên từ sữa non bò tăng cường sức đề kháng
 - 1 tỷ lợi khuẩn tốt cho đường ruột
 - 1000 mg canxi cho xương răng chắc khỏe
 - Đầy đủ vitamin & khoáng chất cho cân bằng dinh dưỡng”
- + **Sản phẩm Alpha Lipid Lifeline được nhập khẩu 100% từ New Zealand**
“Đây là đất nước mệnh danh là thiên đường bò sữa, ngành chăn nuôi “3 Sạch”, công nghệ sản xuất chế biến sữa hiện đại nên sản phẩm sữa từ New Zealand rất uy tín
 - **Nếu khách hàng tỏ ý muốn kết thúc nói chuyện, đưa tờ rơi cho khách hàng với ghi tên & số điện thoại trên tờ rơi và gửi lời cảm ơn.**
*“Anh Chị giữ thông tin này tham khảo, có thông tin số điện thoại của em trên tờ rơi này.
Nếu cần thêm thông tin anh/chị có thể gọi cho em. Hôm sau nếu người công ty có đến kiểm tra Anh Chị nói giúp em đã làm khảo sát ở nhà mình rồi nhé! Em cảm ơn”*
 - **Nếu khách hàng sẵn sàng lắng nghe, tiếp tục lấy sản phẩm ra và chia sẻ qua sản phẩm Alpha Lipid lifeline, mời khách hàng đến điểm GMP.**
“Đây là sản phẩm sữa non mà người dân New Zealand sử dụng cho buổi sáng kháng thể”. Giải đáp câu hỏi từ khách hàng. Làm minh họa nếu khách hàng tỏ ý quan tâm sản phẩm. Quảng bá điểm GMP tại khu vực đó.

C. Một số kinh nghiệm giúp tiếp cận chia sẻ thành công

- + Không tiếp cận khi thấy khách hàng đang bận làm việc, chuẩn bị đi đâu đó.

- + Khi mở đầu phải nêu mục đích chỉ khảo sát thị trường về thói quen ăn sáng của người dân, sẽ tránh khách hàng cảnh giác mình bán sản phẩm.
- + Nêu rõ ngay từ đầu “chỉ xin 1 phút để hoàn thành bảng khảo sát” để họ cảm nhận không bị mất quá nhiều thời gian.
- + Ngay sau câu giới thiệu mục đích khảo sát thị trường xong, Anh Chị hỏi khách hàng ngay câu hỏi số 1 “Anh/Chị hay ăn sáng ở nhà hay bên ngoài” ... để khách hàng hiểu ngay nhu cầu của mình, họ sẽ cảm thấy thoải mái.
- + Khi hỏi bản câu hỏi khảo sát thị trường thì không nhắc đến từ “sữa” hay “sản phẩm”.
- + Nếu gặp gia đình có nhiều người cùng lúc thì chọn người sẵn sàng hợp tác và có quyền quyết định trong nhà.
- + Ví dụ: người chấp nhận trò chuyện ngay khi npp hỏi, gia đình vừa có ông bà, cha mẹ thì chọn người phụ nữ hỏi ...
- + Đi đúng thời gian có người làm ra tiền trong gia đình ở nhà:
- + Ví dụ: chiều tối, ngày nghỉ, cuối tuần
- + Xác suất chia sẻ ở cửa hàng thực phẩm (sữa, bánh kẹo) hoặc nhà thuốc, thực phẩm chức năng sẽ thành công cao hơn người dân.
- + Nếu khách hàng nói không uống được sữa thì chuyển hướng sang gợi ý cho họ về thành viên khác trong gia đình họ rất cần sản phẩm này.
- + Nếu người nghe không có tiền để dùng sản phẩm vì thu nhập thấp thì có thể gợi ý việc chia sẻ sản phẩm cho người khác (bà con, hàng xóm) cùng mua chung, tích lũy điểm giống như đi siêu thị thì cuối tháng công ty sẽ gửi chiết khấu về => dùng sản phẩm sẽ rẻ hơn giá gốc.
- + Nếu khách hàng vui vẻ trò chuyện thì có thể hỏi thăm hoàn cảnh gia đình: gia đình mấy người, các thành viên trong gia đình có đang sử dụng sản phẩm gì không, anh/chị làm nghề gì...

D. Lưu hồ sơ thông tin khách hàng

- a. Nếu Khách hàng chưa mua:** Lưu giữ thông tin khách hàng tiềm năng vào bảng Danh Sách Khách Hàng Tiềm Năng: họ tên, số điện thoại, nhu cầu, ghi chú

DANH SÁCH KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

STT	TÊN	SĐT	ĐỊA CHỈ	GHI CHÚ
01	A	09....		
02	B	01....		
03	C	09.....		
04				
05				
.....				
20	C	09.....		

b. Nếu Khách hàng mua: Lưu giữ thông tin khách hàng vào bảng Chăm sóc Khách hàng đang sử dụng.

Sử dụng Bảng chăm sóc Khách hàng (cho mỗi khách hàng) với các thông tin của mỗi Khách hàng từ ngày đầu dùng sản phẩm, tất cả Nhà phân phối đều phải có bảng Chăm Sóc Khách Hàng, có thể dán hình của Khách hàng đang sử dụng.

BẢNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Họ và tên: Nam/Nữ: Tuổi:
 Điện thoại: Sim 1 Sim 2 Chiều cao: Cân nặng: kg
 Địa chỉ:
 Ngày dùng sản phẩm:
 Ghi chú:

Sau ngày đầu tiên:	Sau 4 ngày:
Sau 7 ngày:	Sau 14 ngày:
Sau ngày 21	Sau 28 ngày
Tháng thứ 2	Các tháng tiếp theo:

E. Mục tiêu tiếp cận và chia sẻ khách hàng

- Ít nhất tiếp cận 100 hộ gia đình trong 1 tháng
- Ít nhất xây dựng 30 khách hàng trong 3 tháng
- Ít nhất xây dựng 60 khách hàng trong 6 tháng

THỰC HÀNH: KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG VỚI KHÁCH HÀNG

3. Chăm sóc Khách hàng trở thành Khách hàng thành viên

a. Ý nghĩa chăm sóc Khách hàng:

- + Chỉ có chăm sóc Khách hàng mới có được Khách Hàng Thành Viên (KHTV)
- + Chỉ có chăm sóc Khách hàng mới giữ thị trường và tang doanh số bền vững.

b. Quy trình chăm sóc khách hàng:

+ Khách hàng chưa mua sản phẩm:

- *Trường hợp khách hàng quan tâm nhưng chưa mua:*

- **Trước khi rời đi NPP cần đưa thông tin cho khách hàng (tờ bữa sáng kháng thể),** với thông điệp là chỉ đưa thông tin để khách hàng tham khảo (có ví dụ cụ thể) như Anh Chị ơi, trước khi tạm biệt, em có tờ thông tin này gửi để Anh Chị tham khảo, với thông tin ngắn nhưng sẽ giúp Anh chị có thêm phần nào hiểu thêm về giá trị của bữa ăn sáng lành mạnh đối với sức khỏe của chúng ta hiện nay. Lần sau có dịp quay lại, Anh chị em mình sẽ trò chuyện thể ...
- **Cách 4 ngày NPP quay lại để chăm sóc:** *NPP cần trang bị thêm thông tin: tờ rơi về kháng thể để đưa khách hàng tham khảo, truyền thông về tình trạng kháng thuốc, suy yếu hệ miễn dịch. (nếu khách hàng vẫn chưa đồng ý mua).*
- **Cách 1 tuần quay lại đưa thêm thông tin về canxi (truyền thông về canxi).**
- **Cách 14 ngày quay lại và đưa thêm thông tin cho khách hàng về lợi khuẩn tiêu hóa.** *Khi khách hàng có đầy đủ thông tin họ sẽ có quyết định khác, vậy cho nên với 1 người bán hàng chuyên nghiệp chúng ta cần phải có thái độ kiên trì với mục tiêu. (hoặc làm cho khách hàng cảm động, có ví dụ cụ thể: Anh Chị ơi, hôm trước về quê, có ít quà dưới quê mẹ em gửi lên, hôm nay em đi làm khu vực này, gần nhà Anh Chị nên em ghé thăm gửi Anh Chị dùng lấy thảo ạ...). Với phẩm chăm sóc này chỉ dành cho những khách hàng khó tính.*
- **Cách 21 ngày quay lại và đưa thêm thông tin cho khách hàng về vitamin & khoáng chất.**
- **Tiếp tục cách 28 ngày quay lại chăm sóc.** *Theo thống kê thì với 1 người khách hàng khó tính, sát xuất thành công khi chúng ta có đủ sự kiên trì ít nhất 6 lần.*
- **Khi khách hàng đồng ý chúng ta cũng hãy quảng bá đến các điểm GMP để được tư vấn chăm sóc và tạo thêm niềm tin lớn hơn.**

- ❖ **Lưu ý:** Nhà phân phối có thể trao đổi danh sách chăm sóc khách hàng chưa mua chéo với nhau,

Ví dụ: Nhà phân phối A chăm sóc khách hàng của Nhà phân phối B và ngược lại
Nhà phân phối B chăm sóc khách hàng của Nhà phân phối A

- **Trường hợp khách hàng không quan tâm**

- **Chúng ta chăm sóc sau**

- **Nếu khách hàng chưa quan tâm sản phẩm:** Chúng ta cũng đừng nên từ bỏ, vì có thể trong thời điểm đó khách hàng chưa quan tâm đến lời nói hoặc sản phẩm của chúng ta, hãy kiên trì chăm sóc.

❖ **Lưu ý:** Nhà phân phối có thể trao đổi danh sách chăm sóc khách hàng chưa mua chéo với nhau.

Ví dụ: Nhà phân phối A chăm sóc khách hàng của Nhà phân phối B và ngược lại Nhà phân phối B chăm sóc khách hàng của Nhà phân phối A

+ **Khách hàng đã mua sản phẩm:**

- NPP đưa vào danh sách chăm sóc khách hàng theo quy trình 1.4.7.14.21.28
- NPP phải quảng bá để đưa khách hàng này đến các điểm sinh hoạt GMP của đội nhóm để tìm hiểu và có thêm niềm tin khi dùng Alpha.
- **Điểm sinh hoạt GMP phải cam kết diễn ra hàng tuần** có quy định về thời gian và địa điểm cụ thể để đảm bảo tính 3 ổn. (thời gian, địa điểm, người trưởng nhóm)
- Chăm sóc khách hàng dùng có kết quả tốt để tạo sự lan tỏa cộng đồng xung quanh.
- **Quy trình chăm sóc Khách hàng 1. 4. 7. 14. 21. 28**

Ngày	1	4	7	14	21	28
CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG	Dùng 3Đ (Đúng, đủ, đều), cách sử dụng và bảo quản, dấu hiệu chuyển hóa nếu có, thắc mắc (Trên internet, tin đồn, ...)	Chăm sóc đào thải (Chia sẻ kháng thể, hệ miễn dịch, 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 Khách hàng thành viên (Hướng tới dùng sản phẩm miễn phí)

- **Hướng dẫn sử dụng công cụ hỗ trợ quy trình chăm sóc 1 4 7 14 21 28:**

- **Ngày thứ 1: Sử dụng cảm nang sản phẩm** để hướng dẫn sử dụng sản phẩm và thông tin chia sẻ sữa non từ bò là sữa non từ bò là món quà vô giá từ thiên nhiên cho sức khỏe con người chúng ta.

Cảm ơn anh chị đã tin tưởng sử dụng sản phẩm Alpha lipid Lifeline (sản phẩm chứa sữa non) của công ty chúng em.

Ngày đầu tiên dùng sản phẩm thì cách pha, cách uống là quan trọng nhất. Khi pha đúng, uống đúng sẽ tạo nên hiệu quả tối đa. Nếu Anh/Chị quên, có thể xem lại quyển Cẩm nang chăm sóc khách hàng. Trong quá trình sử dụng, nếu có thắc mắc, Anh/Chị nhắn tin hoặc điện thoại cho em nhé. Cảm ơn anh chị rất nhiều!

**CẨM NANG
HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG
ALPHA LIPID LIFELINE**



SỮA NON BÒ MÓN QUÀ CHO SỨC KHỎE

► THANH BÌNH

Từ lâu, sữa non bò đã được biết đến như là một loại "siêu thực phẩm" rất tốt cho sức khỏe. Với hàm lượng dinh dưỡng cao, hơn nữa còn rất giàu các yếu tố có hoạt tính sinh học như yếu tố miễn dịch, yếu tố tăng trưởng, sữa non bò đã được chứng minh có thể giúp hỗ trợ hệ miễn dịch, nâng cao sức đề kháng. Đồng thời, có thể cải thiện hệ tiêu hóa và hỗ trợ chức năng hồi phục tự nhiên của cơ thể.

Lịch sử nghiên cứu về sữa non bò đã trải qua hơn 2000 năm với hơn 2000 công trình khoa học và bài báo được công bố về lợi ích đối với sức khỏe. Với hàm lượng kháng thể IgG và các yếu tố miễn dịch khác cao gấp nhiều lần so với sữa thông thường, sữa non bò tỏ ra rất hiệu quả trong việc hỗ trợ hệ miễn dịch của cơ thể, chống lại các tác nhân gây bệnh như vi khuẩn, virus, nấm, độc tố...

Nhiều nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, các yếu tố miễn dịch và



Dòng sản phẩm có thành

Đồng thời, cơ thể cũng được hỗ trợ đặc biệt ở các chức năng chuyển hóa, tăng cường hoạt động trao đổi chất, tăng khả năng tái tạo tế bào (cơ, xương, da...), làm chậm quá trình lão hóa và hỗ trợ hồi phục vết thương cũng như các chức năng sinh lý trong cơ thể.

Các chuyên gia dinh dưỡng và chế biến thực phẩm nhận thấy rằng, tuy các yếu tố sinh học có trong sữa non bò rất có lợi cho sức khỏe, nhưng lại dễ dàng bị phá hủy cấu trúc và mất đi trong quá trình chế biến.

Tại New Zealand, một quốc gia được mệnh danh là "Thiên đường sinh thái", hiện nay đang sở hữu hơn 5 triệu con bò sữa được chăn thả trên những đồng cỏ tươi xanh, là nơi cung cấp nguồn sữa non bò tự nhiên, sạch và chất

► Ngày thứ 4: Chia sẻ thông tin giá trị của kháng thể là

Chúc anh chị ngày mới vui khỏe! Sau 4 ngày dùng sản phẩm, Anh/Chị đã cảm nhận được giá trị từ các thành phần trong lon sản phẩm. Trong đó, thành phần nổi trội nhất là kháng thể tự nhiên.

Bởi vì tình trạng sử dụng kháng sinh tràn lan từ Y Tế đến chăn nuôi ở Việt Nam.

Cho nên dẫn đến báo động đỏ về tình trạng kháng kháng sinh dẫn đến tử vong.

Bên cạnh đó sữa non từ bò lại là nguồn cung cấp kháng thể tự nhiên quý giá để chúng ta khỏe mạnh mà không lệ thuộc vào kháng sinh.

KHÁNG KHÁNG SINH ĐÃ ĐẾN LÚC KHÔNG THỂ THOÁI!

THỰC THANG → **NGUYÊN NHÂN** → **HỆ LÚY**

BẠN CÓ MUỐN TỰ BẢO VỆ MÌNH?

Kháng thể tăng cường miễn dịch: Tại sao không?

Trong thế kỷ 21, sức lượng kháng sinh đã tăng lên một cách đáng kể, dẫn đến tình trạng kháng kháng sinh tràn lan, đe dọa đến sức khỏe con người và động vật.

Lịch sử nghiên cứu về sữa non bò đã trải qua hơn 2000 năm với hơn 2000 công trình khoa học và bài báo được công bố về lợi ích đối với sức khỏe. Với hàm lượng kháng thể IgG và các yếu tố miễn dịch khác cao gấp nhiều lần so với sữa thông thường, sữa non bò tỏ ra rất hiệu quả trong việc hỗ trợ hệ miễn dịch của cơ thể, chống lại các tác nhân gây bệnh như vi khuẩn, virus, nấm, độc tố...

Nhiều nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, các yếu tố miễn dịch và

ALPHA LIPID LIFELINE

THƯƠNG HIỆU - KINH DOANH

Số 256 • Thứ Tư 28/06/2017 **9**

Khai thác hiệu quả kháng thể IgG có trong sữa non bò

► THANH BÌNH

Việc lạm dụng kháng sinh trong chăn nuôi gia súc, gia cầm, thủy hải sản, trong điều trị người bệnh, dẫn đến hậu quả: Ngày càng xuất hiện nhiều chủng vi khuẩn kháng lại hầu hết các loại kháng sinh. Đây là một thực trạng đáng báo động.

Tổ chức Y tế thế giới (WHO) cảnh báo, mỗi năm sẽ có hàng triệu người chết do kháng thuốc. Nhân loại đang phải đối mặt với một cơn ác mộng mang tên "kháng kháng sinh" - một vấn nạn nghiêm trọng - thách thức lớn đối với nền y học hiện đại. Việt Nam cũng không ngoại lệ, bởi

đang dài lên. Mỗi chúng ta - "tự cứu chính mình" bằng cách: "Hãy dùng ngay việc tự ý sử dụng kháng sinh!" Bởi nếu là cúm do virus hay sốt do siêu vi trùng, thì kháng sinh không thể tiêu diệt được chúng. Trường hợp buộc phải sử dụng kháng sinh khi bác sỹ kê đơn, hãy tuân thủ đúng liều lượng như bác sỹ đã chỉ định".

Tốt nhất là nâng cao hệ thống phòng thủ tự nhiên của cơ thể để tăng cường sức đề kháng, giảm nguy cơ

đầy dài lên. Mỗi chúng ta - "tự cứu chính mình" bằng cách: "Hãy dùng ngay việc tự ý sử dụng kháng sinh!" Bởi nếu là cúm do virus hay sốt do siêu vi trùng, thì kháng sinh không thể tiêu diệt được chúng. Trường hợp buộc phải sử dụng kháng sinh khi bác sỹ kê đơn, hãy tuân thủ đúng liều lượng như bác sỹ đã chỉ định".

Tốt nhất là nâng cao hệ thống phòng thủ tự nhiên của cơ thể để tăng cường sức đề kháng, giảm nguy cơ

Thực phẩm bổ sung Alpha Lipid Lifeline là một sản phẩm dinh dưỡng có thể dùng để thay thế sữa mẹ, với thành phần dinh dưỡng gần như sữa non tự nhiên, bổ sung thêm các vitamin A, B, C, E, K, và các khoáng chất thiết yếu, là sự lựa chọn tối ưu để tăng cường sức đề kháng, nâng cao hệ miễn dịch và chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cơ thể. Sản phẩm được sản xuất và nhập khẩu hoàn toàn từ New Zealand, phân phối độc quyền tại Việt Nam bởi Công ty TNHH MTV New Zealand Việt Nam, Địa chỉ: Tầng 4, Số 4, Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đa Nang, Quận 1, TP. HCM, Điện thoại: 1900636972.

kháng thể tự nhiên IgG có trong sữa non bò, thì đây chính là một giải pháp hỗ trợ đặc biệt nhất cho hệ miễn dịch của chúng ta.

ThS. BS. Phạm Thị Ngọc, Phó Tổng thư ký Hiệp hội Sữa Việt Nam cho rằng: Hệ miễn dịch bảo vệ cơ thể bằng cách xác định các kháng nguyên lạ, sản sinh ra các kháng thể để tiêu diệt các vi khuẩn, vi

đề kháng giảm sút, cơ thể dễ mắc các bệnh tật hơn. Việc bổ sung kháng thể, tăng cường hệ miễn dịch cho cơ thể con người, đã được nhiều nhà khoa học nghiên cứu, giúp cơ thể khỏe mạnh, phòng tránh được bệnh tật.

Một trong những thành tựu khoa học phải kể đến đó là sữa non từ bò - một trong những SP có chứa hàm

➤ **Ngày thứ 7: Chia sẻ thông tin giá trị của canxi.**

Chúc anh chị ngày mới luôn hạnh phúc! Sau 7 ngày sử dụng, Anh/Chị sẽ cảm nhận thêm về giá trị của thành phần thứ hai, thành phần rất quan trọng đối với sức khỏe của con người. Đó là Canxi.

Bởi vì bữa ăn hàng ngày của người Việt Nam hiện nay chỉ cung cấp khoảng 50% nhu cầu canxi

Cho nên dẫn đến tình trạng 100% người Việt Nam đang thiếu canxi

Bên cạnh đó bổ sung canxi với thực phẩm sữa là giải pháp tối ưu nhất để đảm bảo cơ thể không bị thiếu canxi



➤ **Ngày thứ 14: Chia sẻ thông tin giá trị của lợi khuẩn.**

Chúc anh chị ngày mới luôn may mắn! Cảm ơn anh chị đã tin dùng sản phẩm Alpha Lipid Lifeline đến ngày thứ 14. Lúc này, anh chị đã cảm thấy rằng hệ tiêu hóa của mình đã hoạt động tốt hơn rất nhiều, đó là do giá trị của thành phần lợi khuẩn mang lại.

Bởi vì 8/10 người trưởng thành ở Việt Nam hiện nay đều có rối loạn hệ tiêu hóa

Cho nên dẫn đến tình trạng suy giảm hệ miễn dịch

Bên cạnh đó bổ sung lợi khuẩn là giải pháp tối ưu nhất để luôn đảm bảo hệ tiêu hóa khỏe mạnh, hệ miễn dịch cơ thể khỏe mạnh

KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA **PROBIOTICS** VỚI HỆ TIÊU HÓA

ĐỊNH NGHĨA

Probiotics là một loại lợi khuẩn hay còn gọi là vi khuẩn có lợi, còn sống, được bổ sung vào chế độ ăn nhằm cân bằng hệ vi khuẩn đường ruột để cải thiện sức khỏe

CÓ THỂ BẠN CHƯA BIẾT

80% tế bào miễn dịch tập trung tại ruột

8/10 người trưởng thành được khảo sát cho thấy có các vấn đề về tiêu hóa

LỢI ÍCH

- Tăng cường miễn dịch đường ruột
- Cân bằng hệ vi sinh đường ruột
- Tăng khả năng tiêu hóa và hấp thu
- Ngăn cản sự thâm nhập và phát triển của vi khuẩn gây bệnh, thậm chí cả virus rota (gây tiêu chảy cấp)

Cocconeri et al., 1993, 1997; Hubert et al., 1997; Gopal et al., 2001; Barnett-Corand et al., 1997

Lợi Khuẩn Hại Khuẩn

NHỮNG AI CẦN BỔ SUNG LỢI KHUẨN

- Những người muốn duy trì hệ tiêu hóa và miễn dịch khỏe mạnh
- Tiểu táo bón, ăn khó tiêu
- Hấp thu kém, ăn không ngon
- Dễ bị tiêu chảy khi ăn thức ăn lạ, kém vệ sinh
- Thường xuyên táo bón

WHO/FAO khuyến cáo về việc bổ sung lợi khuẩn:

Chủng: Lactobacillus and Bifidobacterium (Holzapfel et al., 1998; Klein et al., 1998).
Số lượng bổ sung: $10^8 - 10^{10}$ CFU

Nguồn: https://www.wikipedia.org/wiki/Probiotic#cite_note-1; <https://uckhoeduong.vn/khai-niem-va-vai-tro-cua-probiotic-voi-he-tieu-hoa-121664.html>; WHO & FAO, 2006. Probiotics in Food - Health and nutritional properties and guidelines for evaluation

➤ **Ngày thứ 21: Chia sẻ thông tin giá trị của dinh dưỡng cân bằng.**

Chúc anh chị ngày mới vạn sự như ý! Cảm ơn Anh/ Chị đã tin dùng sản phẩm đến ngày thứ 21. Lúc này, cơ thể chúng ta luôn khỏe mạnh và tinh thần thoải mái. Vì cơ thể đã hấp thu rất nhiều dưỡng chất trong lon sản phẩm.

Bởi vì bữa ăn của người Việt Nam hiện nay đều dư thừa đạm, béo, bột đường; thiếu hụt vitamin & khoáng chất và chất xơ

Cho nên dẫn đến tình trạng rối loạn chuyển hóa

Bên cạnh đó bổ sung đa vitamin & khoáng chất và lợi khuẩn là giải pháp tối ưu nhất để giúp cơ thể khỏe mạnh

SỐNG KHỎE VỚI DINH DƯỠNG LÀNH MẠNH

X2

tỷ lệ thừa cân béo phì
(2000-2005),
đái tháo đường
(2002-2012)

75%

Số trường hợp tử vong ở Việt Nam là do các bệnh không lây nhiễm, trong đó đứng đầu là các bệnh tim mạch, đái tháo đường, ung thư, loãng xương, gout,...

NGUYÊN NHÂN: CHẾ ĐỘ DINH DƯỠNG BẤT HỢP LÝ

80.4%
Người trưởng thành ăn ít rau quả (điều tra 2009-2010)

Tại sao phải ăn nhiều loại rau, củ, quả khác nhau? cung cấp các yếu tố vi lượng là vitamin và khoáng chất cũng như các chất bảo vệ, giúp cơ thể phát triển khỏe mạnh, tăng cường sức đề kháng, chống lại bệnh tật ở mọi lứa tuổi

BÍ KÍP CÂN BẰNG DINH DƯỠNG

CẦN PHẢI HOẠT ĐỘNG TẬP THỂ DỤC

- Uống nước, trà hoặc cà phê, các sản phẩm từ sữa, nước trái cây. Tránh uống các loại nước có đường.
- Ăn nhiều và đa dạng
 - Rau củ quả (ngoại trừ khoai tây và khoai tây chiên) và trái cây đủ màu.
 - Ngũ cốc nguyên hạt đa dạng (như bánh mì ngũ cốc, mì ống ngũ cốc, gạo lức).
 - Chất đạm bổ dưỡng: chọn cá, thịt gia cầm.

Đơn giản và tiện lợi hơn:
dùng thực phẩm bổ sung kết hợp đa dạng các loại vitamin, khoáng chất và probiotics

LỢI KHUẨN

Nguồn tham khảo: <http://viendinhduong.vn/tin-tuc---su-kien-moi-bat-bua-an-hop-ly-va-vu-dinh-duong-tai-gia-dinh.html>
<http://uckhoeduong.vn/lin-vung-dung-cach-de-can-bang-dinh-duong-121282.html>
<http://www.themedicinecourse.org and Harvard Health Publications, health.harvard.edu>

➤ **Ngày 28: Chia sẻ cơ hội kinh doanh & thông tin công ty**

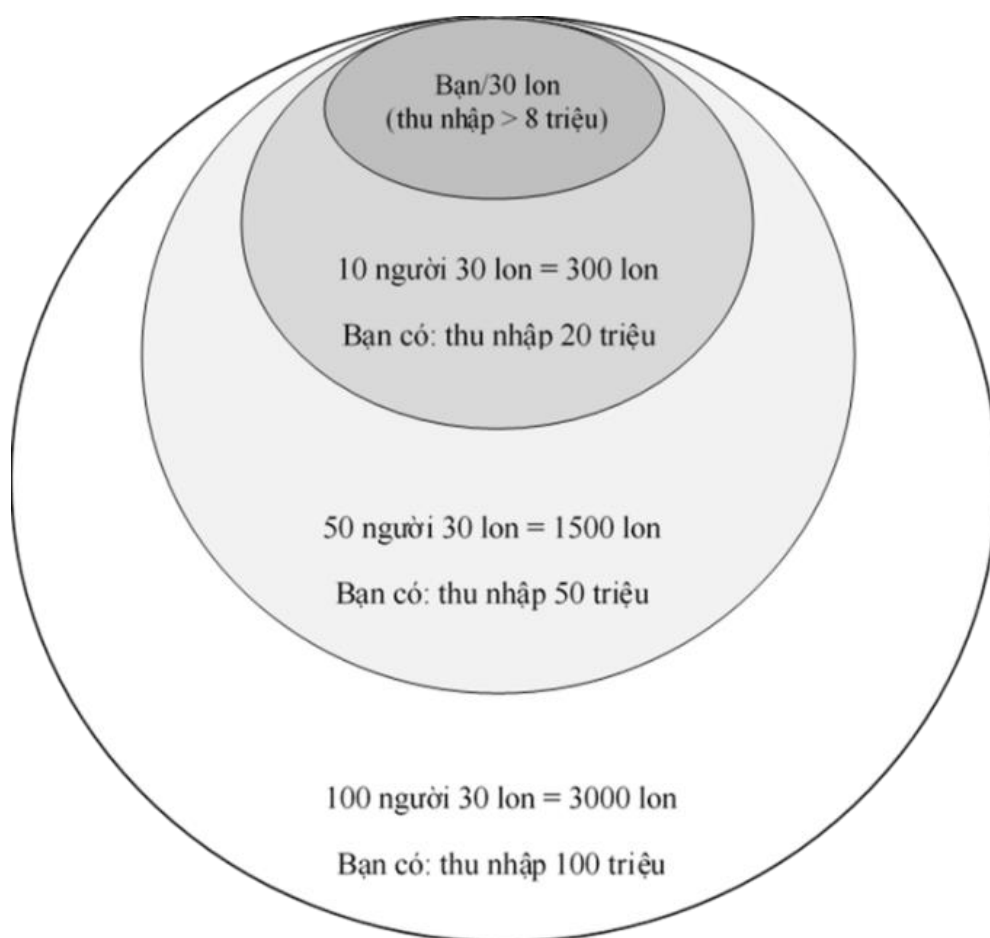
Chúc anh chị luôn vui khỏe và thành công! Cảm ơn anh chị đã sử dụng sản phẩm đến ngày thứ 28 (hết lon sản phẩm). Ngoài việc sản phẩm Alpha Lipid Lifeline khiến cơ thể chúng ta khỏe mạnh hơn, công ty còn có chính sách ưu đãi đối với KHTV.

Bởi vì sản phẩm Alpha Lipid Lifeline rất cần thiết cho nhu cầu của người Việt nam

Cho nên sản phẩm có cơ hội kinh doanh rất tiềm năng ở thị trường trong nước

Bên cạnh đó công ty New Image phân phối độc quyền sản phẩm Alpha Lipid Lifeline ở Việt Nam có chế độ chiết khấu hấp dẫn khi Bạn làm đại lý phân phối sản phẩm này.

❖ **Chia sẻ thu nhập khi kinh doanh sản phẩm Alpha Lipid Lifeline**



❖ Chia sẻ thông tin của công ty phân phối độc quyền New Image.

► THANH BÌNH

Nhân chuyến công tác tại TP. HCM, tôi được tham dự Đại hội trao thưởng lần thứ 15, do Công ty TNHH MTV New Image Việt Nam (Công ty New Image) dành cho các nhà phân phối. Chương trình được tổ chức công phu và ấn tượng, thể hiện sự tôn trọng của Ban lãnh đạo công ty đối với các nhà phân phối đã gắn bó, đồng hành cùng sự phát triển chung của DN trong thời gian qua.

NHỮNG CON SỐ ẤN TƯỢNG

Tại chương trình, hơn 300 nhà phân phối được vinh danh trên sân khấu khi đáp ứng đầy đủ các quy định - quy chuẩn mới đề ra, hơn 100 nhà phân phối có thu nhập cao nhất trong quý được đại diện lên sân khấu nhận tiền thưởng tương xứng của Ban lãnh đạo công ty trực tiếp trao tặng, tổng giá trị tiền thưởng quý cho các nhà phân phối đạt tiêu chuẩn khoảng 17 tỷ đồng.

Công ty TNHH MTV New Image Việt Nam:

THÀNH CÔNG GẮN VỚI TRÁCH NHIỆM



■ Nhà phân phối đạt danh hiệu cao nhất được trao thưởng

Công ty New Image được 3 năm bộn bề: “Để đạt được kết quả như hôm nay, tôi đã phải nỗ lực rất nhiều và phía công ty đã giúp tôi về kiến thức để có thể đưa được nhiều sản phẩm đến với khách hàng. Tôi muốn nhắn nhủ “nếu đến đây, chúng ta mong muốn có được sức khỏe tốt thì sẽ được sức khỏe; nếu bạn mong muốn có cuộc sống ổn định và thu nhập tốt, cũng sẽ có điều đó. Và tôi coi đây là

muốn hoàn thành sứ mệnh “Tránh xa bệnh tật – Tránh xa nghèo khó”, nhằm tăng cường sức khỏe và cải thiện chất lượng cuộc sống của người dân.

Bà Trần Huệ Mẫn nhìn nhận: “Để tạo dựng được thành công tại thị trường Việt Nam như hôm nay, chúng tôi luôn đặt sản phẩm lên vị trí hàng đầu. Công ty New Image Việt Nam rất vinh dự khi được hợp tác lâu dài và bền vững với đối tác NewImage

Cho đến nay, New Image International là tập đoàn chăm sóc sức khỏe cho hàng triệu người dân trên thế giới”...

Việc chia sẻ những giá trị nhận được cho cộng đồng là trách nhiệm, cũng là văn hóa tốt đẹp của Công ty New Image. Do đó, Ban tổ chức các chương trình thiện nguyện của Công ty New Image cũng thường xuyên tổ chức các hoạt động vì cộng đồng, nhằm chia sẻ, giúp đỡ những mảnh đời kém may mắn hơn, đem lại giá trị “Chân - Thiện - Mỹ” lan tỏa đến từng tâm hồn của người con đất Việt.

Mỗi năm, Ban tổ chức phát động 2 chương trình từ thiện: “Xuân yêu thương” đem những món quà, lời động viên chia sẻ đến những gia đình khó khăn, giúp bà con có thêm niềm vui khi Tết đến; “Thắp sáng tương lai” - đem những lời động viên, tiếp sức cho các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn thêm động lực để đến trường.

Dấu chân thiện nguyện của “gia đình New Image” đã rong ruổi đến huyện Cầu Ngang (Trà Vinh) vào tháng 8/2016; bản Aki, xã Thượng Trach (Bố Trach, Quảng Bình) ngày 16/1/2017; xã Hà Đông (Đắk Đoa, Gia Lai) ngày 13/8/2017, với tổng giá trị phần quà trao là 450.000.000 đồng.

Ngoài ra, trong 3 năm qua, công ty đã tài trợ sửa Alpha Lipid LifeLine cho Trung tâm Bảo trợ trẻ mồ côi và tàn tật Thị Nghé, mỗi năm 180 lon sữa (tương đương 230.400.000 đồng).

Nhân dịp Tết Nguyên đán 2018, Ban tổ chức đã đến thăm bà con xã Giang Ly (Khánh Vĩnh, Khánh Hòa) vào ngày 4/2/2018 vừa qua, tặng quà Tết với tổng giá trị phần quà là 200.000.000 đồng...

- **Giải thích phản ứng tích cực (Nếu có):** Nhà phân phối phải nắm được phản ứng tích cực
- **Sưu tầm nhiều nhân chứng với nhiều câu chuyện hiệu quả sản phẩm của Nhà phân phối và Khách hàng dùng Alpha Lipid Lifeline**
- Tham khảo thư viện dữ liệu <https://drive.google.com/drive/folders/15AWoUqTZwxagw6I8kYmk451sezUMuyGA> hoặc <https://bit.ly/2IsPBwe>).

THỰC HÀNH: SỬ DỤNG CÔNG CỤ HỖ TRỢ CHĂM SÓC 1 4 7 14 21 28

LỊCH THỊ TRƯỜNG THÁNG/.....

Ghi chú: + Lịch sự kiện

+ Lịch OPP nhóm của mỗi nhóm

Thứ 2	Thứ 3	Thứ 4	Thứ 5	Thứ 6	Thứ 7	Chủ Nhật

THỰC HÀNH: HỌC VIÊN TỰ ĐIỀN VÀO BẢNG BIỂU “LỊCH THỊ TRƯỜNG THÁNG”

DANH SÁCH KHÁCH HÀNG

STT	HỌ VÀ TÊN	SỐ ĐIỆN THOẠI	ĐỊA CHỈ	NHU CẦU	GHI CHÚ
1					
2					
3					
4					
5					

THỰC HÀNH: HỌC VIÊN TỰ ĐIỀN VÀO BẢNG BIỂU “DANH SÁCH KHÁCH HÀNG”

BẢNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Họ và tên:Nam/Nữ:.....Tuổi:.....
Điện thoại: Sim 1.....Sim 2.....Chiều cao:.....Cân
nặng.....kg
Địa chỉ:.....
Ngày dùng sản
phẩm:..... Ghi chú:
.....
.....
.....
.....

Sau ngày đầu tiên:	Sau 4 ngày:
Sau 7 ngày:	Sau 14 ngày:
Sau ngày 21	Sau 28 ngày
Tháng thứ 2	Các tháng tiếp theo:

THỰC HÀNH: HỌC VIÊN TỰ ĐIỀN VÀO BẢNG BIỂU “BẢNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG”

III. QUY TẮC THÀNH CÔNG

III. QUY TẮC THÀNH CÔNG

Điều gì sẽ đem lại giá trị cuộc sống và khiến cuộc sống bạn khác biệt với người khác ? Đó là:

1. Văn hóa làm việc

a. Đối với Ngành:

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

b. Đối với Công Ty:

- + Tuân thủ quy tắc ứng xử của công ty
- + Tuân theo chiến lược phát triển của công ty
- + Xây dựng và Bảo vệ hình ảnh công ty

c. Đối với Đồng Nghiệp

- + Tôn trọng, Khích lệ
- + Hợp tác, Thân tình
- + Vui vẻ, Biết ơn

d. Đối với Khách Hàng:

- + Tận tâm phục vụ

2. Quy tắc hoạt động

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

IV. LẬP KẾ HOẠCH MỤC TIÊU CHO HỆ THỐNG

1. Đạt được 30 khách hàng thành viên
2. Số người bán hàng chuyên nghiệp hệ thống xây dựng
3. Số điểm GMP được hình thành

V. TRIỂN KHAI ĐÀO TẠO HỌC PHẦN 1 CHO HỆ THỐNG

LƯU TRÌNH CHUYỂN GIAO HỌC PHẦN 1 CHO GIÁM ĐỐC ++

Nội dung	Ngày 1
I. KIẾN THỨC BÁN HÀNG 1. Hướng dẫn thực hành chia sẻ sử dụng cuốn OPP <i>Giải lao</i> 2. Hướng dẫn thực hành chia sẻ sử dụng lon sản phẩm <i>Giải lao</i> 3. Hướng dẫn thực hành chia sẻ minh họa sản phẩm <i>Ăn trưa</i>	Buổi sáng
4. Hướng dẫn thực hành chia sẻ hoa hồng 4.1 Hướng dẫn thực hành chia sẻ hoa hồng bán lẻ <i>Giải lao</i> 4.2 Hướng dẫn thực hành chia sẻ hoa hồng vận hành <i>Giải lao</i> 5. Hướng dẫn chia sẻ giải đáp thắc mắc II. BÀI TẬP VỀ NHÀ LẬP DANH SÁCH CÁC THỊ TRƯỜNG CẦN CHUYỂN GIAO	Buổi chiều
Nội dung	Ngày 2
III. KỸ NĂNG BÁN HÀNG 1. Tư duy bán hàng chuyên nghiệp <i>Tâm nhìn người bán hàng chuyên nghiệp</i> 2. Hướng dẫn thực hành chia sẻ tạo nguồn khách hàng <i>Ăn trưa</i> 3. Hướng dẫn thực hành chia sẻ chăm sóc khách hàng <i>Giải lao</i>	Buổi sáng
IV. QUY TẮC THÀNH CÔNG Hướng dẫn chia sẻ quy tắc thành công <i>Giải lao</i> V. LẬP KẾ HOẠCH & MỤC TIÊU BÁN HÀNG Hướng dẫn lưu trình chuyển giao cho hệ thống từ GD Chuẩn trở lên Hướng dẫn lập kế hoạch & mục tiêu cho hệ thống	Buổi chiều

LƯU TRÌNH ĐÀO TẠO HỌC PHẦN 1 CHO NPP

Nội dung	Thời lượng chuyển giao
<i>KIẾN THỨC BÁN HÀNG</i> 1. Hướng dẫn thực hành sử dụng cuốn OPP	1 buổi
2. Hướng dẫn thực hành sử dụng lon sản phẩm	1 buổi
3. Hướng dẫn thực hành minh họa sản phẩm	1 buổi
4. Hướng dẫn kế hoạch trả thưởng (hoa hồng)	1 buổi
5. Giải đáp thắc mắc	1 buổi
<i>KỸ NĂNG BÁN HÀNG</i> 4. Tư duy bán hàng chuyên nghiệp	1 buổi
5. Hướng dẫn tạo nguồn khách hàng	1 buổi
6. Hướng dẫn chăm sóc khách hàng	1 buổi
<i>QUY TẮC THÀNH CÔNG</i>	1 buổi
<i>LẬP KẾ HOẠCH & MỤC TIÊU BÁN HÀNG</i>	1 buổi

PHỤ LỤC: GIẢI ĐÁP THẮC MẮC

Câu 1: Giải đáp thắc mắc về giá

Sản phẩm Alpha Lipid Lifeline chỗ khác bán giá rẻ hơn Alpha Lipid Lifeline của Anh/ Chị?

- + Hàng phá giá là hàng công ty không đảm bảo chất lượng.
- + Hàng tồn kho có thể là do không bán được nên mới bị bán đồ bán tháo đi, có thể là hàng giả hàng nhái.
- + Hiện nay có những người vì lợi ích cá nhân, nên mua những lon sản phẩm đã qua sử dụng về làm giả.
- + Một sản phẩm sử dụng bên ngoài cơ thể có thể có thể mua làm. Nhưng một sản phẩm uống vào cơ thể thì không thể mua làm. Ví dụ: Một đôi giày mua hàng giả xài hư thì bỏ, một cái áo mua hàng giả xài hư thì bỏ. Nhưng Alpha Lipid Lifeline là sản phẩm uống vào cơ thể, mua hàng kém chất lượng, cơ thể xài hư thì ...
- + Khi khách hàng mua hàng đúng chất lượng, họ sẽ nhận được giá trị, được chăm sóc tốt.
- + Thông thường hàng bán phá giá là 2 loại hàng sau đây:

Hàng thật mà kém chất lượng	Hàng giả
+ Không có hóa đơn. + Không mã số dưới đáy lon (Cao mã số). + Không được bảo hiểm. + Không được nhận quyền lợi kinh doanh. + Không phải hàng đúng chất lượng của công ty. + Không có cơ hội hưởng hoa hồng, để mua sản phẩm uống mà không bỏ tiền túi. + Hàng trôi nổi (Không tin tưởng chất lượng).	+ Hiện nay có những người cam kết mua lại lon sản phẩm giá 50.000 – 200.000 ngàn /1 lon. + Không có hóa đơn. + Không có mã số dưới đáy lon. + Không được quyền lợi bảo hiểm của công ty. + Có nhiều hình ảnh sửa giá (Nên lưu lại rồi cách báo cho người dân).

Ghi chú: Bán phá giá sẽ bị công ty cắt mã số, đưa vào website của công ty và website cục quản lý cạnh tranh bảo vệ người tiêu dùng.

Câu 2. Tại sao sản phẩm có tiếng Hoa?

- + Ban đầu, khi sản phẩm mới về Việt Nam, đã có tiếng Hoa và tiếng Anh, không có tiếng Việt. Vì sản phẩm này phát triển trên nhiều quốc gia đặc biệt là Châu Á Thái Bình Dương, mà Châu Á Thái Bình Dương đang sử dụng 2 ngôn ngữ chính là tiếng Anh và tiếng Hoa (Châu Á Thái Bình Dương sử dụng tiếng Hoa nhiều hơn tiếng Anh).
- + Khi về Việt Nam, doanh số phát triển thì mới in luôn tiếng Việt.

Câu 3. Tại sao pha Alpha Lipid Lifeline với nước phải lắc?

- + Lắc vì quy định của nhà sản xuất
- + Lắc là vì công nghệ Alpha Lipid : Ưu thế của Alpha Lipid Lifeline so với sản phẩm thông thường ngoài thị trường đó chính là nhờ công nghệ Alpha Lipid từ New Image mang lại **hiệu quả nhanh** và **cao** cho người tiêu dùng (Vì nó giúp phục hồi các chức năng trong cơ thể).

→ Kể một số câu chuyện hiệu quả nhanh và cao để minh chứng.

Câu 4. Sữa non ở đâu mà nhiều thế?

New Zealand có khoảng 4.5 triệu dân và có khoảng 6.3 triệu con bò.

New Zealand	Việt Nam
Hơn 4 triệu dân Hơn 6 triệu con bò	Hơn 90 triệu dân 0,3 triệu con bò

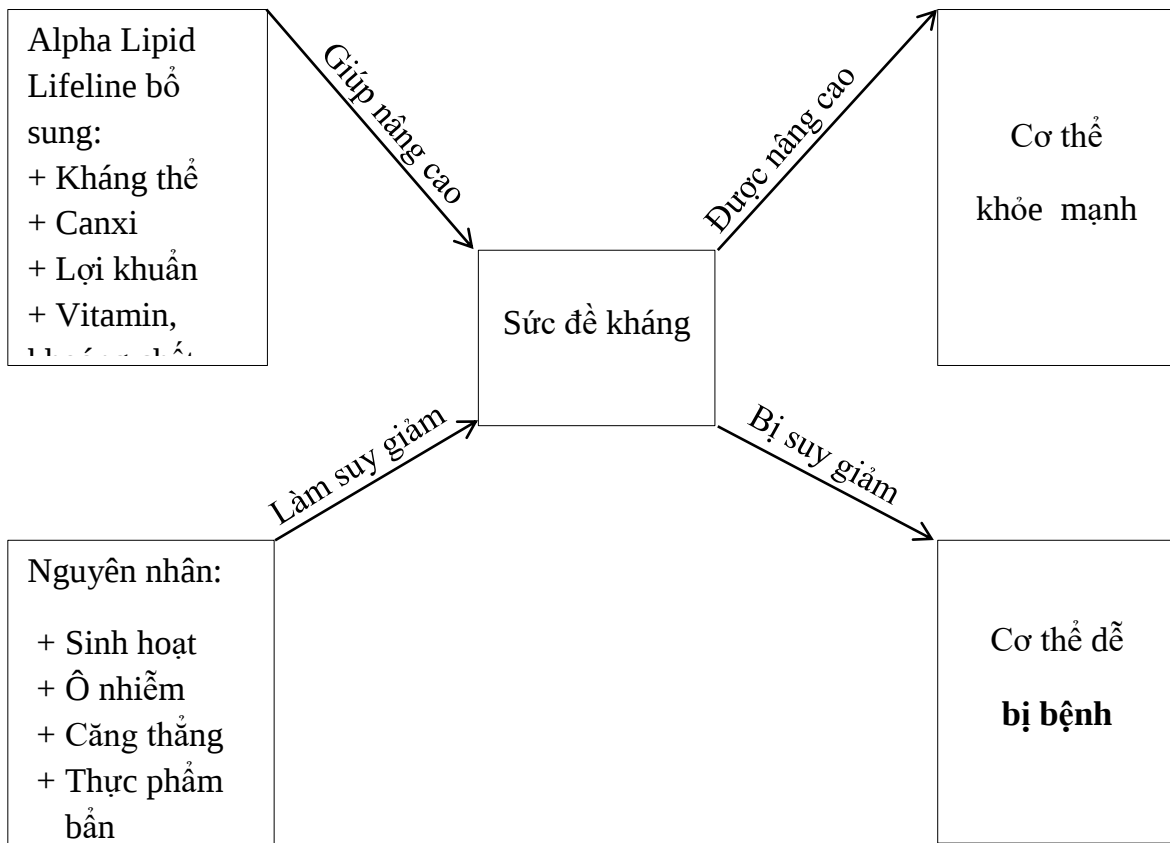
- + Ngành sữa bò ở New Zealand là một trong những ngành mang lại nguồn thu nhập chính cho người dân New Zealand, ngành kinh tế mũi nhọn của New Zealand nên sản phẩm này phải đảm bảo chất lượng để giữ uy tín theo tiêu chuẩn của New Zealand trước khi nhập về Việt Nam. (Tại gian hàng triển lãm sản phẩm sữa của tất cả các hãng sữa tháng 5 – 6 / 2017 tại Hà Nội có gian hàng của Tổng lãnh sự quán New Zealand. Đây như lời cam kết của chính phủ New Zealand đối với sản phẩm có nguồn gốc từ New Zealand).
- + Nếu như sản phẩm sữa của New Zealand đi qua bất kì quốc gia nào mà bị ảnh hưởng gì tới sức khỏe của người tiêu dùng thì sẽ ảnh hưởng tới toàn bộ tới người dân và ngành kinh tế của đất nước New Zealand.

Câu 5. Dùng sản phẩm ngưng thời gian rồi uống lại được không? (Được)

- + Với điều kiện là chúng ta phải ăn uống đầy đủ chất và không đưa thực phẩm bẩn vào cơ thể.
- + Sản phẩm giống như cơm. Hôm nay nghỉ ăn, ngày mai ăn lại được không ?

Câu 6. Tại sao uống sản phẩm lại hỗ trợ bệnh tật? Rối loạn tiêu hóa dùng được không? Có phải thần dược không? Dùng sản phẩm có cải thiện sinh lý không? Vô sinh dùng sản phẩm có con không? Tiểu đường dùng sản phẩm có khỏi không (Bao lâu)? Uống có tăng tuổi thọ không? Bệnh tim có dùng được không? Chạy thận có dùng được không? Phẫu thuật ruột có dùng được không? Có chữa được vảy nến không? Khi uống 2- 3 hộp rồi, huyết áp và lượng đường về cân bằng có thể bỏ khỏi uống thuốc được không?

- + Alpha Lipid Lifeline không phải là thuốc, không có chức năng thay thế thuốc chữa bệnh, chỉ giúp tăng cường sức đề kháng, mà sức đề kháng của cơ thể khỏe mạnh dẫn đến cơ thể khỏe mạnh.
- + Đề kháng cơ thể giống như bác sĩ của cơ thể, bảo vệ cơ thể chống lại các tác nhân gây bệnh: Vi khuẩn, virus,



Câu 7. Uống Alpha Lipid Lifeline không được, có sản phẩm nào thay thế không?

Có: Immufort tăng cường kháng thể nhiều, vitamin khoáng chất ít hơn.

Hoặc uống thử để trải nghiệm.

Câu 8. Sử dụng sản phẩm sẽ bị nghiện?

Không, bổ sung thường xuyên để khỏe mạnh. Sản phẩm của New Zealand, là một trong top 10 quốc gia đáng sống nhất trên thế giới (Đứng thứ 5). Một sản phẩm được nhập khẩu từ quốc gia đáng sống nhất trên thế giới, vậy sản phẩm đó có an toàn không (Quốc gia đáng sống nhất với nguồn nước, không khí sạch).

Câu 9. Đối tượng nào dùng được?

Ở Việt Nam, trẻ trên 3 tuổi, dùng 1.5 muỗng/ ngày.

Câu 10. Uống sản phẩm có tăng cân không? (Không)

❖ **Nguyên nhân gây tăng cân béo phì:**

- + Lười vận động.
- + Hấp thu nhiều năng lượng.
- + Rối loạn chuyển hóa do stress.

Mà Alpha Lipid Lifeline có đạm thấp, đường thấp, chất béo thấp và có lợi khuẩn tiêu hóa rất cao.

Câu 11. Sao không bán tại các bệnh viện hoặc đại lý lớn? Bán hàng đa cấp lừa đảo? Sao không liên kết với các tiệm thuốc tây, tạp hóa? Sao không liên kết với các bệnh viện? (Ý của khách hàng: Phương thức kinh doanh thế nào? Có luật nào quy định không? Người tiêu dùng dùng được lợi gì? Kinh doanh có giá trị gì?)

Tất cả mọi sản phẩm ở trên thị trường đều có những phương pháp bán hàng khác nhau và nhà sản xuất sẽ chọn phương pháp nào phù hợp nhất với sản phẩm của họ.

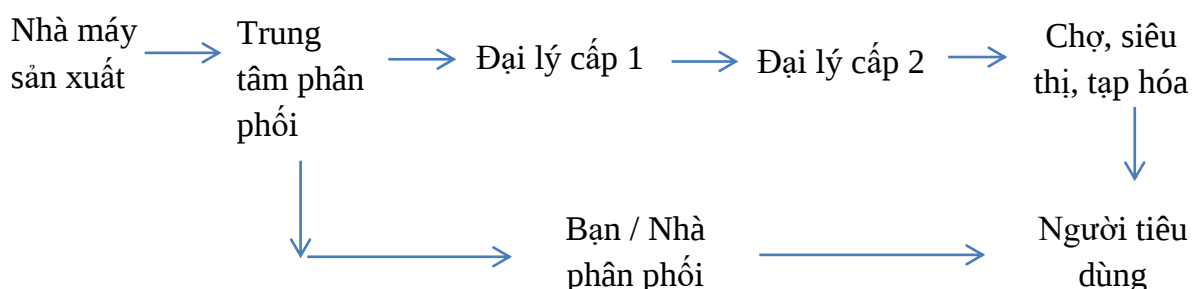
Ví dụ:

Phương pháp bán hàng truyền thống: Dựa vào quảng cáo để người tiêu dùng biết đến sản phẩm → rồi người tiêu dùng ra chợ hoặc tạp hóa để mua.

Bán hàng dựa trên kênh truyền hình: Người tiêu dùng quen cách quảng cáo trên truyền hình rồi người tiêu dùng đặt hàng về dùng.

Phương pháp bán hàng trên internet.

Phương pháp bán hàng của Alpha Lipid Lifeline: Là phương pháp bán hàng trực tiếp từ nhà sản xuất tới tay người tiêu dùng:



❖ **Người tiêu dùng có quyền lợi như sau:**

- + Mua hàng thật không phải sợ hàng giả, hàng kém chất lượng vì mình mua trực tiếp tại công ty.
- + Có cơ hội được hoa hồng.
- + Được quyền lợi bảo đảm từ công ty nên yên tâm hơn về chất lượng.
- + Có cơ hội làm nhà phân phối, phân phối sản phẩm đi nhiều tỉnh thành có doanh số lớn nhưng ít vốn.
- + Người tiêu dùng được chăm sóc tốt, đây là cái người tiêu dùng đang cần hiện nay.
- + Có cơ hội được đi du lịch và nhận được tất cả những giá trị của ngành.

❖ **Kinh doanh có giá trị như sau:**

- + Có sức khỏe tốt.
- + Giúp đỡ được người khác.
- + Phát triển bản thân.
- + Thực hiện được ước mơ.
- + Có thể báo hiếu sớm hơn cho cha mẹ.
- + Được đi du lịch nước ngoài.
- + Cơ hội tự do thời gian, tự do tài chính.
- + Có sự đảm bảo về sự thừa kế mã số.
- + Có thể từ thiện cho người khác.
- + Được tưởng thưởng, vinh danh trên sân khấu.
- + Gia đình được làm chung và cùng được hưởng quyền lợi giống nhau. Còn truyền thống thì vợ chồng không được làm cùng phòng.

❖ **Nhà sản xuất cũng có quyền lợi :**

- + Không phải bỏ ra vốn trước để quảng cáo sản phẩm.
- + Kiểm soát được hàng giả.
- + Kiểm soát được lượng hàng tồn kho.
- + Tiết kiệm được chi phí vận chuyển.
- + Tiết kiệm được chi phí mặt bằng.
- + Đảm bảo được chất lượng trong khâu bảo quản hàng hóa.

Câu 12. Thắc mắc khi thực hiện “Gõ cửa khách hàng” (Door to Door) ?

❖ **Trên tờ khảo sát. Không thấy giấy thiệu gì về Công ty? Công ty này ở đâu?**

- + NPP chuẩn bị hồ sơ pháp lý và tài liệu giới thiệu về công ty

❖ **Tôi là giúp việc nên không quan tâm ?**

- + NPP vẫn xin thông tin địa chỉ chủ nhà, số điện thoại nếu có thể, để lại thông tin cho người giúp việc và khuyên người giúp việc gửi lại thông tin cho chủ nhà.

❖ **Chính quyền đại phương gây khó dễ cho công việc. Ví dụ Ban quản lý tòa nhà không cho lên tòa nhà ?**

- + NPP nên kết nối với tổ chức đoàn thể tại địa phương trước, như hội phụ nữ, hội người cao tuổi, ... đối với chung cư thì kết nối với Ban quản lý chung cư trước để thông qua các tổ chức này tạo uy tín với chính quyền địa phương
- ❖ **Nhiều hãng sữa đã về đây giới thiệu rồi ? Họ thờ ơ với sữa ?**
- + Hỏi khách hàng nhưng có nghe nói sản phẩm có thành phần sữa non chưa?