

10 BÀI HỌC TRÊN CHIẾC KHĂN ĂN

“10 bài học trên chiếc khăn ăn sẽ thể hiện rõ nhất bản chất của kinh doanh theo mạng. Giúp bạn hiểu rõ hơn về ngành kinh doanh này”.





BẢN CHẤT CỦA KINH DOANH THEO MẠNG

Trong kinh doanh theo mạng không phải bán hàng theo ý nghĩa truyền thống nhưng “HÀNG CẦN PHẢI VẬN ĐỘNG” vì nếu thiếu điều đó thì không ai có tiền.



MLM – Kinh doanh dạng nhiều tầng

- ◇ Marketing (bán hàng) có nghĩa là đưa hàng hoặc dịch vụ từ người sản xuất đến người tiêu dung.
- ◇ Multi tức là nhiều, có nghĩa là lớn hơn một.
- ◇ Level là mức, tầng hay là thể hệ.
- ◇ => MLM gọi là kinh doanh theo nhiều thể hệ.



Bài học	Tên bài học	Ý nghĩa
1	Hai lần hai là bốn	Nguyên lý bội tăng cấp số nhân
2	Triệu chứng DN bị phá sản	Các việc không nên làm
3	Bốn việc cần phải làm	Các việc phải làm
4	Đào cho tới tận nền đất cứng	Nguyên lý trong KDTM
5	Những con tàu trên biển	Nguyên lý trong KDTM
6	Mời nhân vật thứ ba	Nguyên lý trong KDTM
7	Bạn sử dụng thời gian của mình thế nào?	Nguyên lý trong KDTM
8	Nóng sôi sục	Nguyên lý trong KDTM
9	Khích lệ và quan hệ	Nguyên lý trong KDTM
10	Ngũ giác tăng trưởng	Nguyên lý trong KDTM



Phân biệt tuyển dụng và bảo trợ trong KDTM

TUYỂN DỤNG

- Phát triển thật nhiều người vào làm việc.
- Mọi người chủ động làm việc, tự tạo ra kết quả.



KDTM

BẢO TRỢ

- Tuyển dụng người
- Đào tạo người
- Đồng hành cùng
- Tới khi tạo ra kết quả
 - ◇ => Có trách nhiệm với người được bảo trợ



KDTM



Bài học trên chiếc khăn ăn số 1 **“Hai lần hai là bốn”**



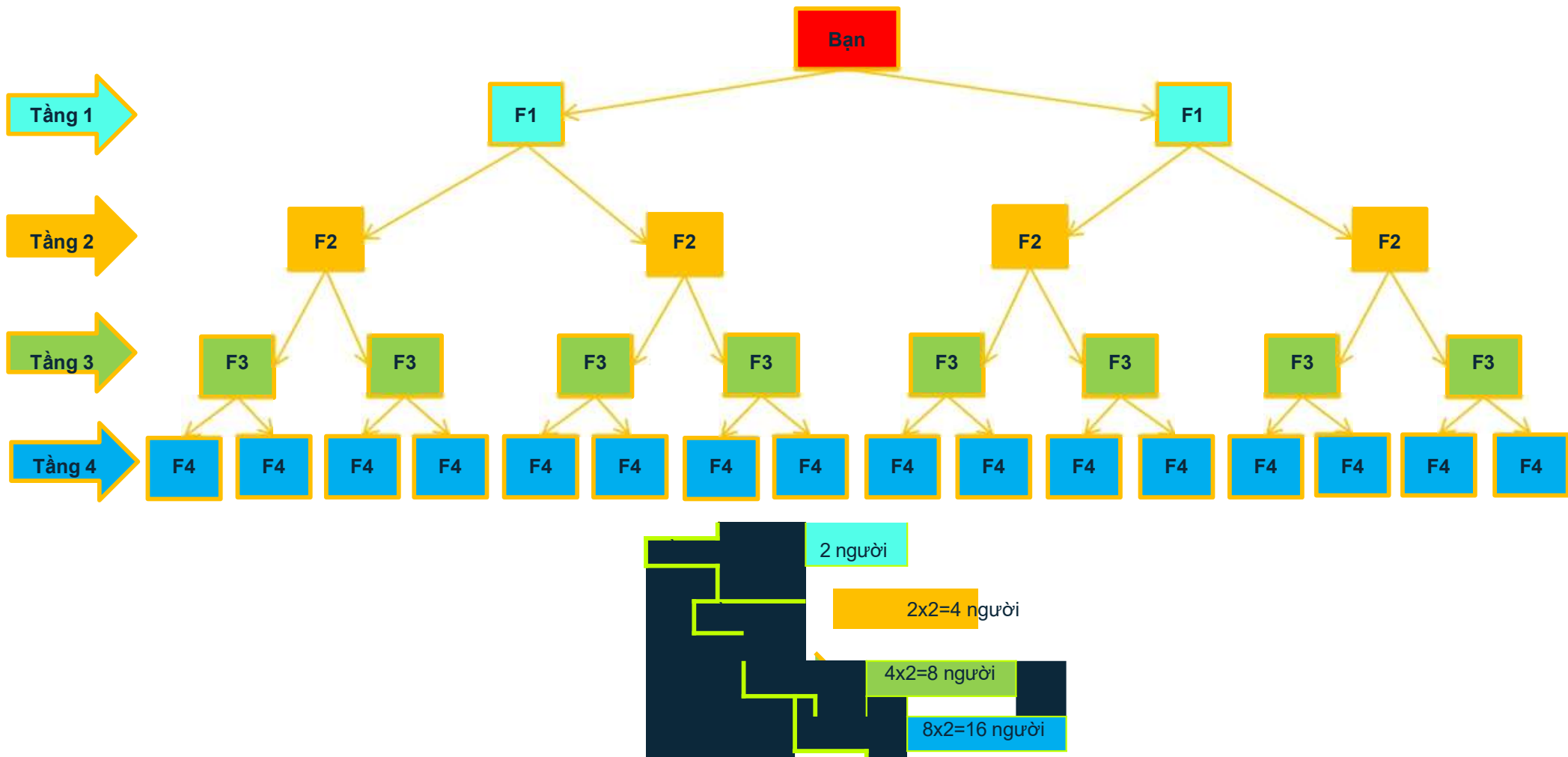


NGUYÊN LÝ BỘI TĂNG CỦA CẤP SỐ NHÂN

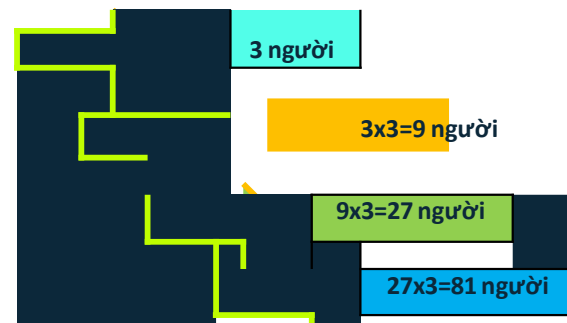
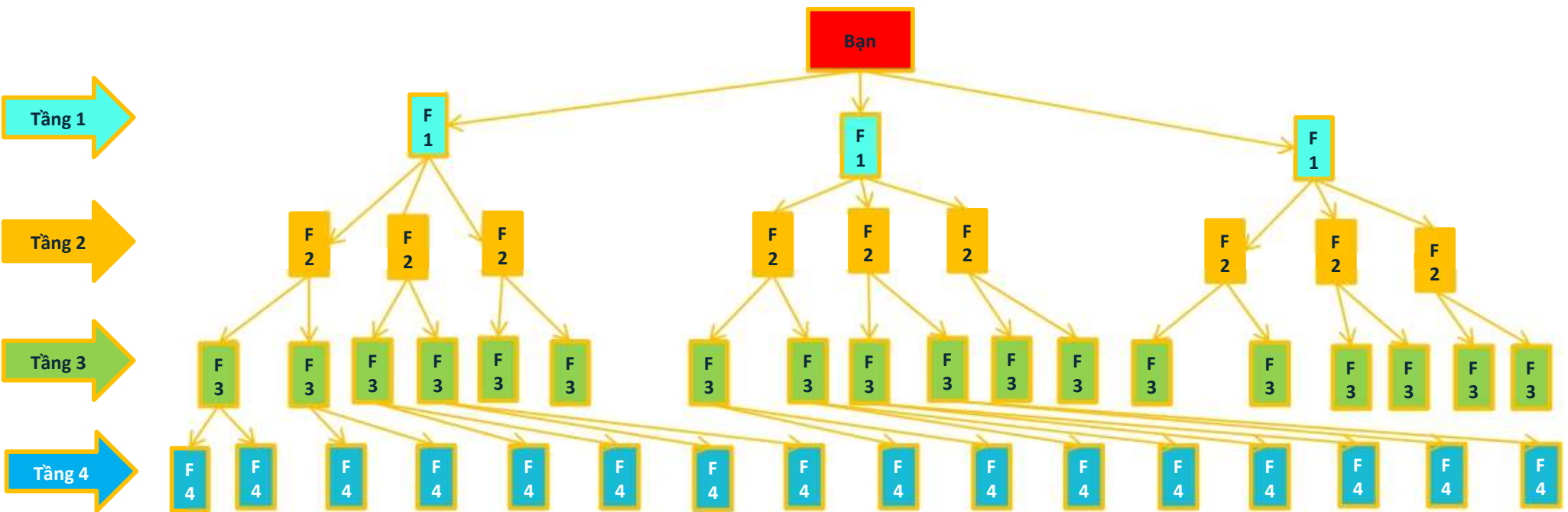
Tầng 1	2	3	4	5
	X 2	X 3	X 4	X 5
Tầng 2	4	9	16	25
	X 2	X 3	X 4	X 5
Tầng 3	8	27	64	125
	X 2	X 3	X 4	X 5
Tầng 4	16	81	256	625
Tổng Hệ thống	30	120	340	780



Khi mỗi người bảo trợ 2 người

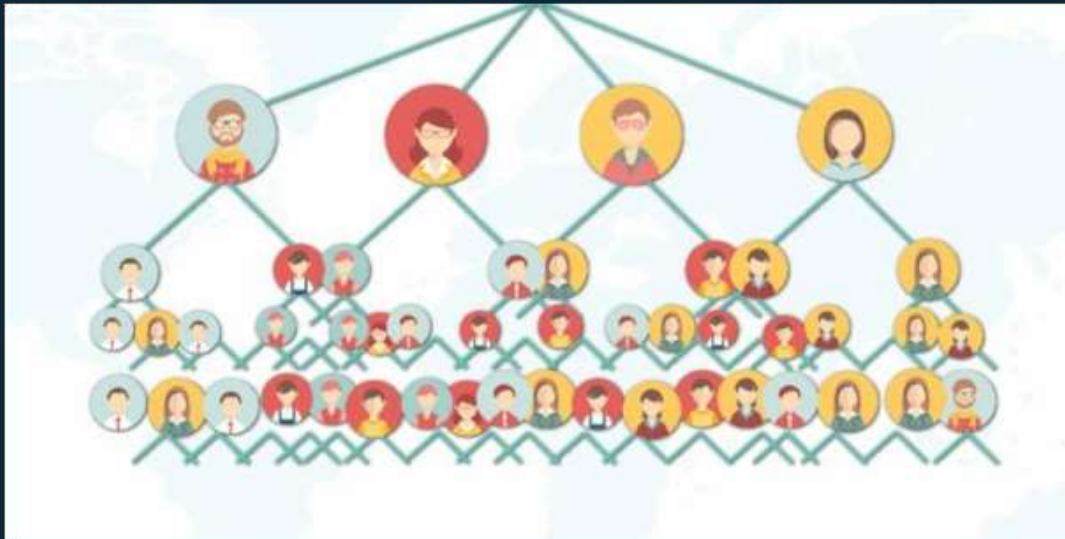


Khi mỗi người bảo trợ 3 người



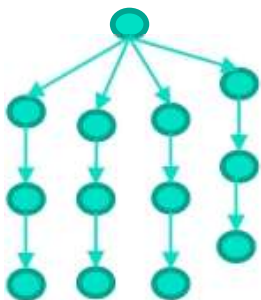
	Bảo trợ 2 người	Bảo trợ 3 người	Bảo trợ 4 người	Bảo trợ 5 người
Tầng 1	2	3	4	5
Tầng 2	$2 \times 2 = 4$	$3 \times 3 = 9$	$4 \times 4 = 16$	$5 \times 5 = 25$
Tầng 3	$4 \times 2 = 8$	$9 \times 3 = 27$	$16 \times 4 = 64$	$25 \times 5 = 125$
Tầng 4	$8 \times 2 = 16$	$27 \times 3 = 81$	$64 \times 4 = 256$	$125 \times 5 = 625$
TỔNG	30	120	340	780

Bài học rút ra trong bài học số 1



- ◇ Nếu mỗi người trong hệ thống đều tuân thủ nguyên tắc mỗi người bảo trợ ít nhất 2 người thì số lượng người mỗi tầng sau càng tăng lên rất nhiều theo cấp số nhân mà bạn không ngờ tới.

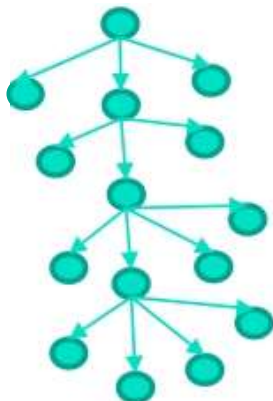
MẶT TRỜI TRUYỀN THÔNG



Thu nhập bị
giới hạn tầng,
số người

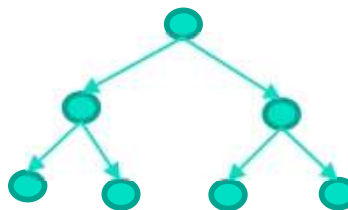
Liên tục đi tuyển người mới vào bổ sung hoặc
không để đồng cấp, vượt cấp

MẶT TRỜI LY KHAI



Khi F đồng cấp
hoặc vượt cấp
sẽ bị cắt khỏi hệ
thống hoặc
được % rất ít

NHỊ PHÂN



Tính theo % doanh
số nhánh yếu

Giới hạn mức thu
nhập maxout

NHỊ PHÂN KẾT HỢP MẶT TRỜI



Không bị giới hạn
người

Không bị giới hạn
tầng

Không bị giới hạn
thu nhập

Mô hình tối ưu nhất

Bài học

Khi bạn đã hiểu hết cả “10 bài học trên chiếc khăn ăn”, Bạn sẽ thấy là người của Bạn trở nên “nghiêm túc” Nhanh hơn là những người bắt đầu doanh nghiệp mà lại không nắm được vấn đề.

Cuốn sách này đào tạo sao cho họ Nhanh chóng trở thành những người tổ chức công việc nghiêm túc.

Bạn sẽ trả lời được câu hỏi: Có ai cần phải bán hàng không?

Nếu bạn có 780 người cộng sự, mà họ cũng chính là người sử dụng sản phẩm, thì đó là một số lượng đáng kể. Nếu mỗi người có 10 người mua hàng trong số bạn bè, người thân quen của mình, thì đã thành 7800 người tiêu thụ hàng. Cộng thêm chính 780 người cộng sự của Bạn nữa – liệu Bạn có nghĩ rằng đội quân 8580 người tiêu thụ là đảm bảo cho bạn một xí nghiệp ra tiền không đến nổi tồi.

A decorative graphic on the left side of the slide consists of a cluster of hexagons in various shades of blue and cyan. Some hexagons contain white icons: a lightbulb, a thumbs-up, a smartphone, a magnifying glass, and a gear. A large, solid cyan hexagon is also part of the cluster.

Bài học trên chiếc khăn tay số 2

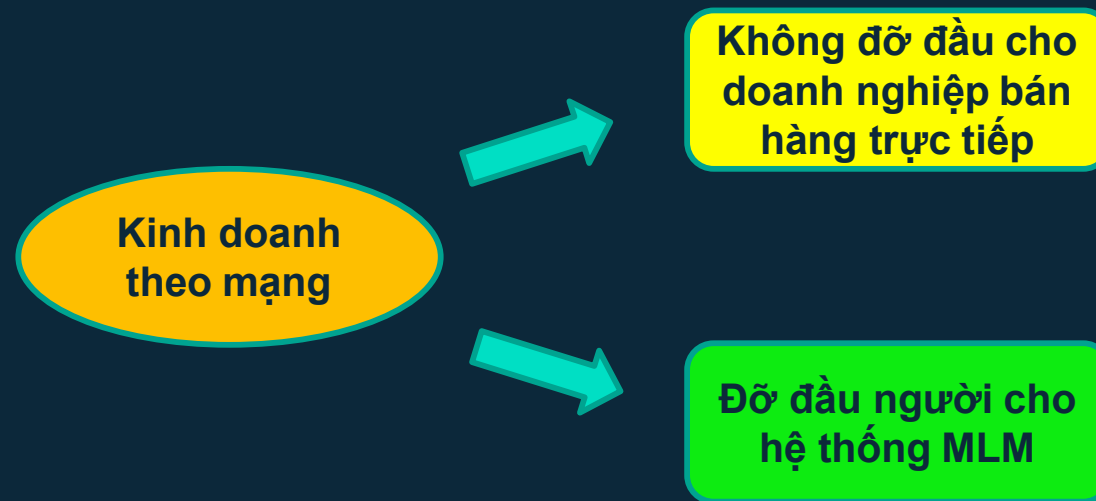
“Triệu chứng của nhà doanh nghiệp phá sản”

Trả lời cho câu hỏi

- ◇ Tại sao khi làm việc trong MLM nhiều nhà doanh nghiệp lại phá sản?
- ◇ Tại sao đỡ đầu 10 nhà giáo lại tốt hơn đỡ đầu 10 nhà doanh nghiệp.



“Sai lầm của các nhà doanh nghiệp gặp phải?
Tại sao đỡ đầu 10 nhà giáo lại tốt hơn đỡ đầu
10 doanh nghiệp?”



Sai lầm số 1: Tập trung tuyển người đi bán hàng

MỘT NGƯỜI KINH DOANH THÔNG THƯỜNG

Khi nghe bạn chia sẻ về sản phẩm công ty

Ngay lập tức

Bắt tay vào việc mà không hỏi cách bán thế nào vì họ tự tin họ có kinh nghiệm

MLM

Không phải là bạn chỉ cho họ bán thế nào

Giảng cho họ cần phải đỡ đầu và giảng tiếp như thế nào, cách xây 1 DN lớn và thành công trong MLM là ntn

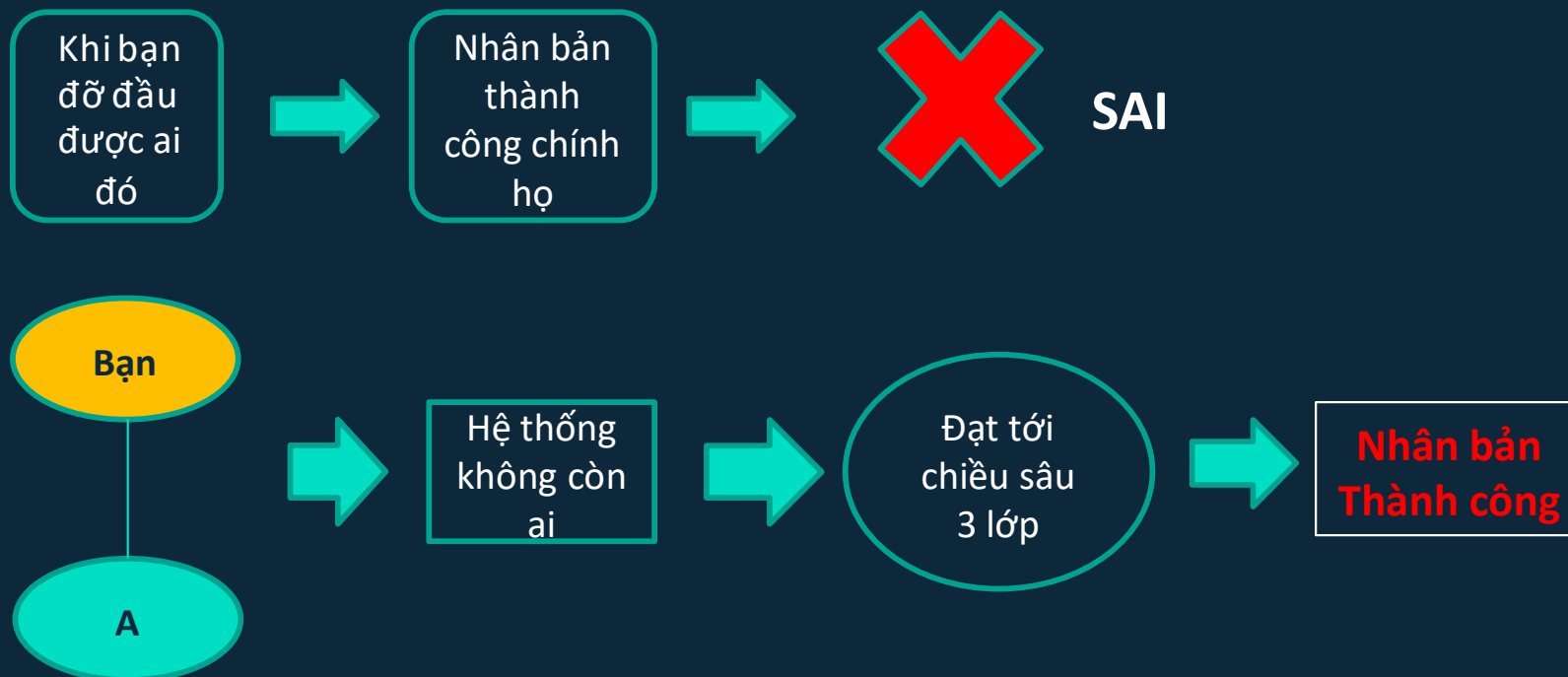
Nếu bạn làm được điều này

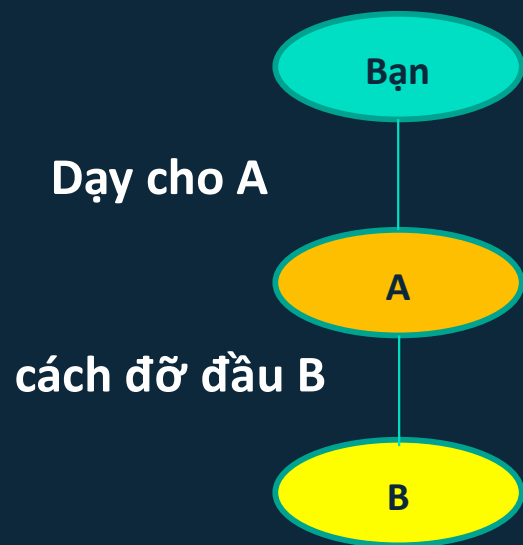
**KHÔNG PHẢI
BH**

=> Phải ngồi lại với họ để chỉ cho họ sự khác biệt của Bán hàng trực tiếp và MLM

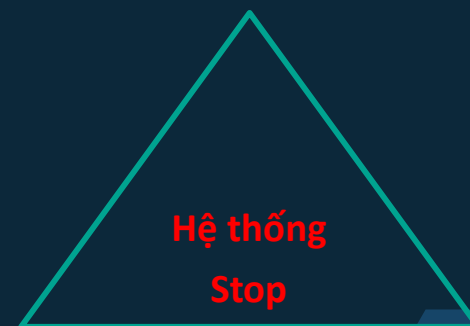
Sai lầm số 2: hiểu sai về sao chép thành công

MỘT NGƯỜI KINH DOANH THÔNG THƯỜNG





A Chưa được học
cách dạy cho B đi đỡ đầu ntn?

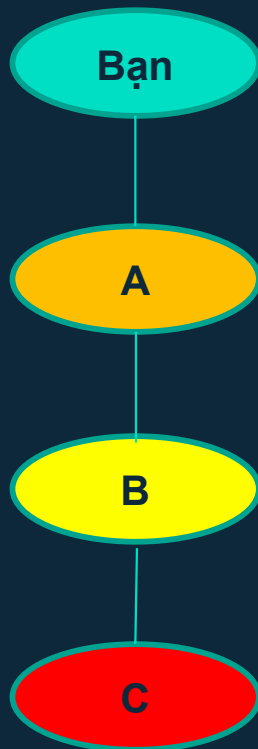


Chiều sâu 3 lớp

Dạy cho

Cách dạy cho

Đỡ đầu



NHÂN BẢN THÀNH CÔNG



Sai lầm số 3: Bảo trợ nhưng không đồng hành

MỘT NGƯỜI KINH DOANH THÔNG THƯỜNG

Sau khi nghe về:

- Sản phẩm
- Kết quả của những người thành công
- Cách họ đã làm ntn



Bán hàng



Đỡ đầu, đỡ đầu,
đỡ đầu với tốc độ
giông bão



Người được
đỡ đầu rơi
rụng nhanh
không kém

Nếu anh muốn đạt được nhiều
tiền thì không đạt được chỉ
bằng bán hàng đâu, Anh phải
đỡ đầu những người khác





NGUYÊN NHÂN RƠI RỤNG CỦA NGƯỜI ĐƯỢC BẢO TRỢ

Nếu bạn không làm việc
với họ 1 cách hiệu quả



Họ sẽ chán nản và
rời bỏ công việc



Kinh nghiệm:
Tại 1 thời điểm bạn chỉ
đào tạo tối đa 5 người
thì mới hiệu quả

**“Các bạn nghĩ thế nào, đỡ đầu 5 người nghiêm túc
Và đào tạo họ để họ lại có thể đi đào tạo tiếp hay là
Đi bảo trợ thật nhiều người”**





THẾ THÌ DẠY CÁI GÌ?

10 Bài học trên chiếc khăn ăn

*“Nếu tôi đỡ đầu ai đó thì đối với tôi việc đi cùng anh ta
Giúp cho anh ta đỡ đầu người khác là quan trọng hơn nhiều
So với việc tôi tiếp tục đi đỡ đầu người mới cho mình.”*



Bài học trên chiếc khăn tay số 3 “4 việc cần phải làm”



Bài học trên chiếc khăn tay số 3 “4 việc cần phải làm”



washington

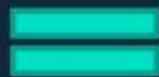


california

CHUYỂN ĐI TỚI CALI ĐẦY NĂNG

VIỆC SỐ 2: MUA XĂNG VÀ DẦU TRÊN ĐƯỜNG

Thường xuyên +
đều đặn để bù vào
lượng xăng dầu đã
tiêu thụ



Thường xuyên
sử dụng hàng
của Công ty bạn
làm



Trong MLM hoạt động
của chúng ta dễ dàng
hơn khi là hàng dễ bán



CHUYỂN ĐI TỚI CALI ĐẦY NĂNG

Lợi thế của việc tiêu dùng sản phẩm thường xuyên

- Người trong hệ thống tự tiêu thụ HH mà không cần bán => Có hệ thống là có thu nhập
- Bạn sẽ tin tưởng vào chất lượng sản phẩm của Công ty bạn làm

Công ty MLM không cần chi tiền cho quảng cáo, mà số tiền đó sẽ được để cải tiến sản phẩm. Vì vậy với SP cùng mức giá thì SP của Cty MLM sẽ có chất lượng tốt hơn rất là nhiều.

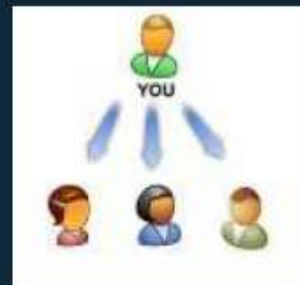


CHUYỂN ĐI TỚI CALI ĐẦY NĂNG

VIỆC SỐ 3: PHẢI SANG SỐ CAO HƠN



Sang số



Đi bảo trợ



CHUYỂN ĐI TỚI CALI ĐẦY NĂNG

MLM



1

Khi bạn đỡ đầu ai đó, Cần phải 5 lần cài số 1, tức là bạn nên đỡ đầu 5 **người nghiêm túc**



Nếu chỉ đi số 1 thì bạn không thể về đích được

2

Hãy dạy cho người bạn đỡ đầu-F1: Bạn bảo trợ ai chính là bạn cài số 1. Khi F1 cài số 1 thì bạn đã sang số 2 – 25 Lần cài số 2.

3

Hãy dạy cho F1 dạy lại F2: Bạn bảo trợ ai chính là bạn cài số 1. Khi F2 cài số 1 thì bạn đã sang số 3- 125 lần cài số 3.

4

Và tiếp theo F1 dạy cho F2 dạy lại F3: Bạn bảo trợ ai chính là bạn cài số 1. Khi F3 cài số 1-> F2 sang số 2, F1 sang số 3, bạn sang số 4

5

Khi F2 sang số 4 thì Bạn sẽ sang số 5 => Chúc mừng bạn!

Rất êm



CHUYỂN ĐI TỚI CALI ĐẦY NĂNG

VIỆC SỐ 4: GIỚI THIỆU HÀNG TRÊN DẠCH ĐƯỜNG



Giới thiệu hàng cho bạn bè để họ dùng và công nhận chất lượng sản phẩm



4 việc cần làm trong MLM

VIỆC SỐ 1: NGỒI VÀO XE VÀ LÊN ĐƯỜNG

VIỆC SỐ 2: MUA XĂNG VÀ DẦU

VIỆC SỐ 3: PHẢI SANG SỐ CAO HƠN

VIỆC SỐ 4: GIỚI THIỆU HÀNG CHO BẠN BÈ



 **BÁN HÀNG?**



Vô cùng quan trọng



Ít quan trọng hơn



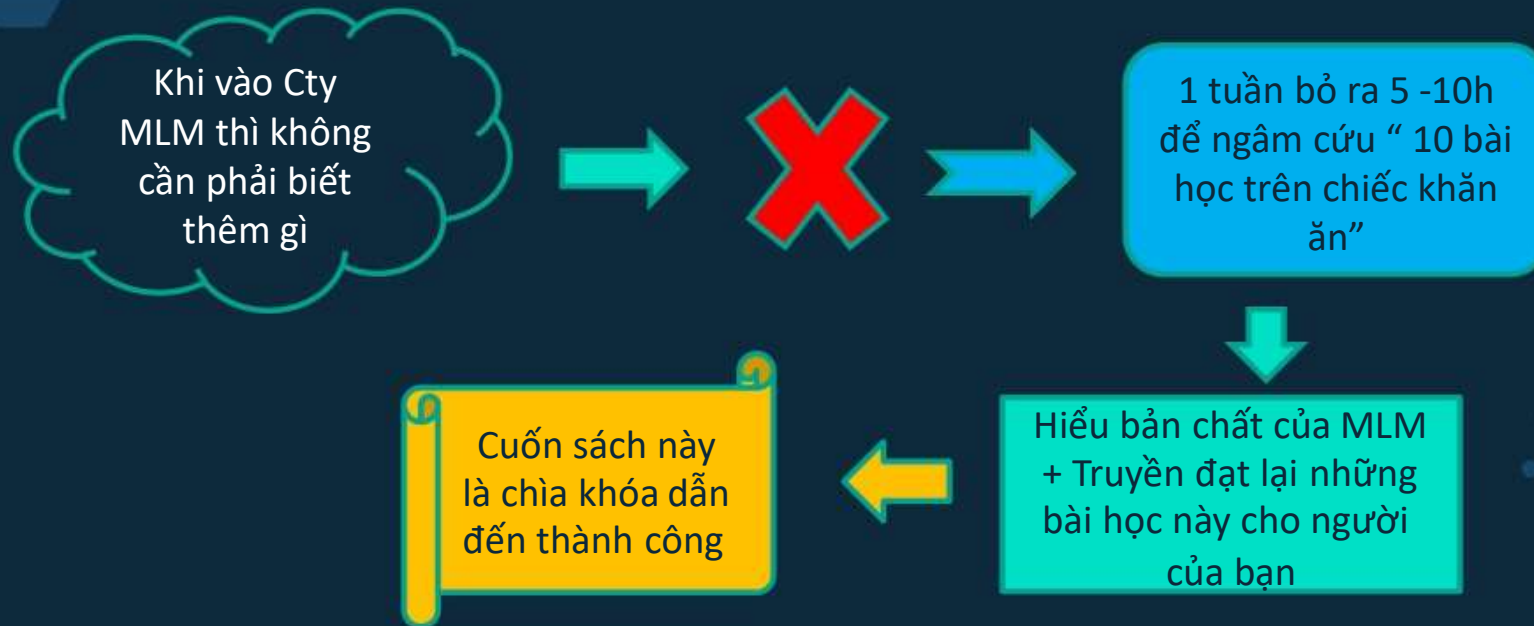


Lưu ý khi làm việc với 1 người mới

1. Tác động lên họ con số 5 – Việc rất quan trọng là tìm ra 5 người làm việc nghiêm túc
2. Hãy chấm dứt việc tìm người bán hàng - Tìm người mong muốn có thu nhập 1k-2k\$ mà hàng ngày không phải đến công ty.
3. Đơn giản là trích ra mỗi tuần 5 -10h để xây dựng hoạt động kinh doanh của mình.



Lưu ý khi làm việc với 1 người mới





Lưu ý khi làm việc với 1 người mới

Hãy đặt ra mục tiêu cho mình 1 cách rõ ràng



Cầm sách lên và đọc đi nào



Đọc 5,6 hoặc là 10 lần



Chắc chắn sau 1 năm bạn sẽ kiếm được min 2000\$/1 tháng

Vậy có đáng trích ra
5-10h 1 tuần để làm
việc này không?



LỜI KHUYÊN CHO BẠN

- ◇ Khi bạn bắt tay vào công việc MLM thì phải có người đỡ đầu. Nếu người đỡ đầu của bạn là người đỡ đầu chính thức thì anh ta sẽ giúp bạn khi làm việc với 5 người đầu tiên của bạn. Đó là một sự liên kết hỗ trợ. Khi người đỡ đầu giảng cho các cộng sự của BẠN về “các bài học trên chiếc khăn ăn” thì đồng thời cũng là giảng cho chính bạn. Tôi khuyên bạn hãy xác định cho mình mục đích rõ ràng. Khi tiến theo bậc thang kinh doanh được một nửa thì bạn phải nắm rõ cả “10 bài học trên chiếc khăn ăn”. Đến $\frac{3}{4}$ thì bạn phải dạy lại được cho người khác, còn khi lên đến đỉnh thì bạn đã phải biết cách dạy cho người khác để họ có thể dạy tiếp cho người của họ. Thật là thú vị nếu sau một thời gian ngắn Bạn trở thành một bậc thầy.



Bài học trên chiếc khăn ăn số 4 “Đào cho đến tận nền đất cứng”

Đất nền

- Đỡ đầu được 5 người nghiêm túc đầu tiên

Đất mềm

- Bạn đạt được mức 2 (25 người)
- Dạy cho người của bạn biết cách đỡ đầu 5 người

Lớp đất sâu

- Bạn dạy cho người của bạn biết cách dạy tiếp cho người của họ
 - Bạn có 125 người ở mức 3
- 

SỰ E NGẠI CỦA NHỮNG NGƯỜI MỚI

Tôi phải làm
thế nào?

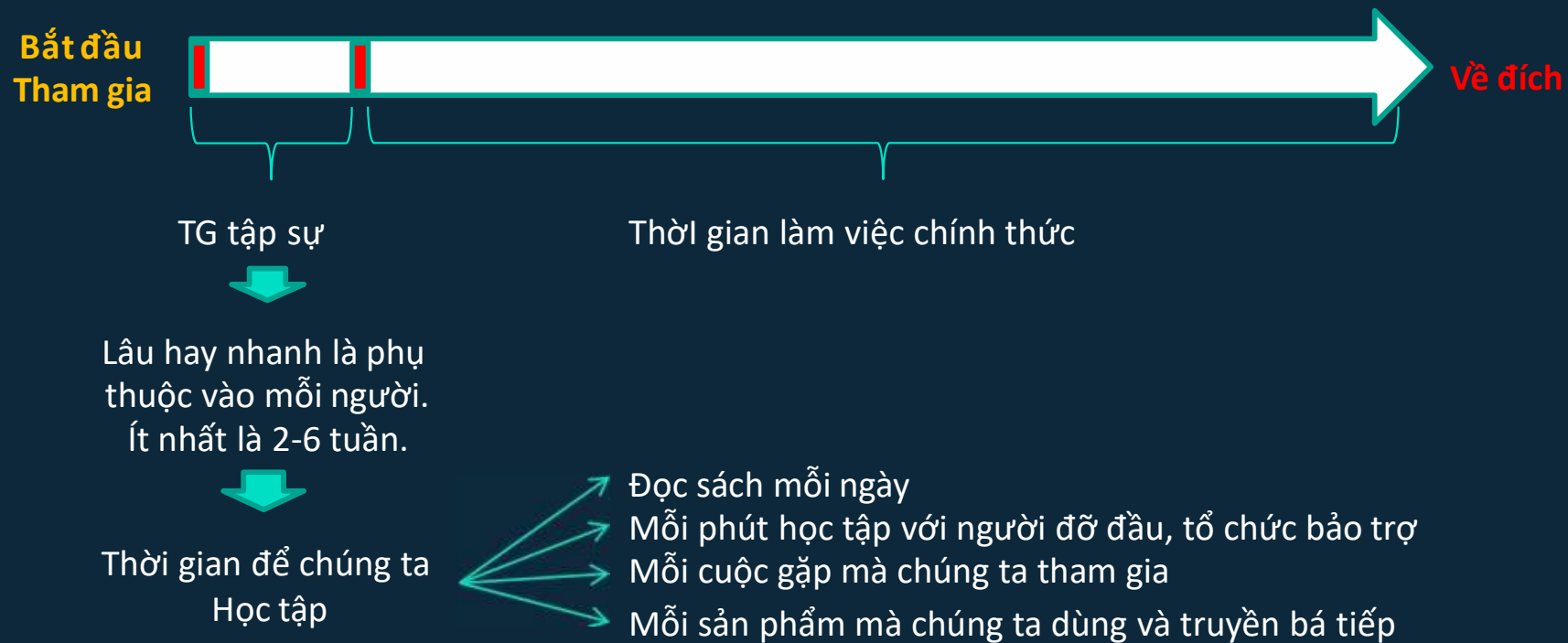
Tôi phải bắt
đầu ra sao?

**Tuyến trên
Chỉ dạy**

Sự khởi đầu là vô cùng quan trọng

Hãy chuẩn bị để
bắt đầu 1 cách tốt
nhất

SỰ E NGẠI CỦA NHỮNG NGƯỜI MỚI



Làm MLM cũng như chúng ta xây nhà vậy



Ban đầu ta có cảm giác gần như rất lâu,
gần như mãi mãi, ta mới thấy ngôi nhà hiện lên



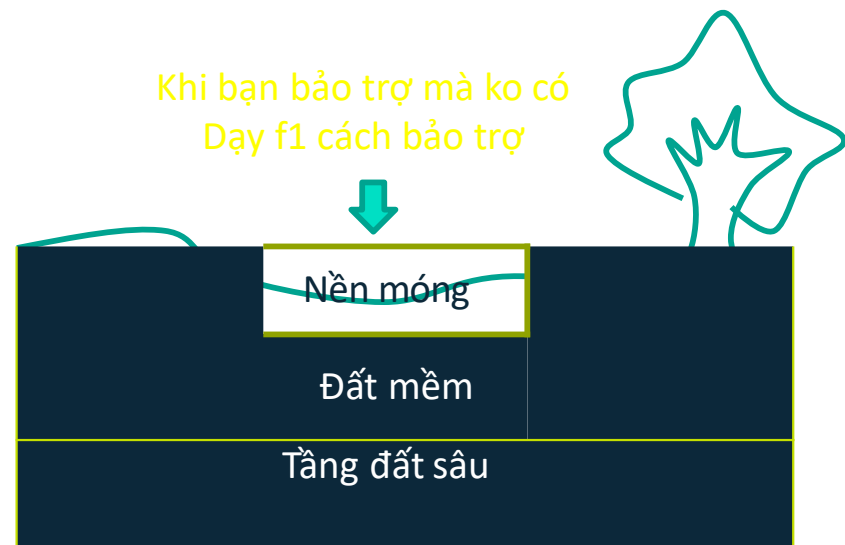
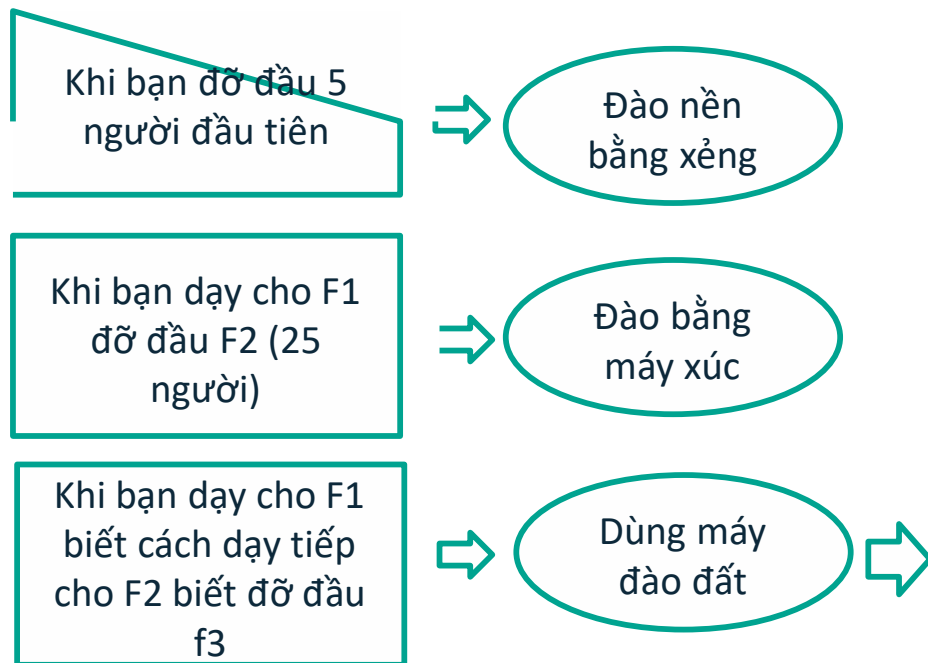
Khi ngôi nhà chúng ta vượt khỏi mặt đất thì
Ngôi nhà của chúng ta lớn lên mỗi tuần lễ 1 tầng
lúc đó gọi là công việc được đẩy mạnh



Hãy xem đây là nhà của bạn và tưởng tượng xem
Để xây được ngôi nhà này thì cần phải làm gì?



Làm MLM cũng như chúng ta xây nhà vậy





BÀI HỌC RÚT RA

- Cần phải kiến tạo nên tảng đủ sâu và bạn sẽ sang được số cao hơn.
- Nếu như Bạn đã làm việc nhiều tháng và thấy rằng chưa đạt được gì cả thì đừng có chán. Điều đó có nghĩa là nền móng vẫn đang được xây dựng.



Cần phải nhanh chóng trình bày càng nhanh càng tốt 4 bài học Đầu tiên. Khi mà người của Bạn đã bắt đầu đỡ đầu những người khác.



Bài học trên chiếc khăn ăn số 5

“ Những con tàu trên biển ”

Con tàu: những người trong nhóm của bạn

**Con tàu
vàng**

Con tàu vàng
- Những người
làm nghiêm túc

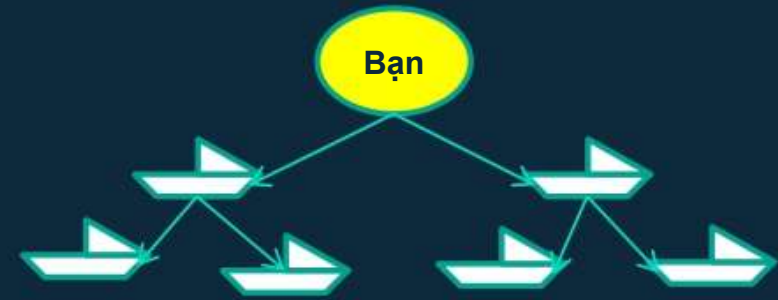
**Con tàu
bạc**

Con tàu bạc
- Những người
mới và có thể trở
thành con tàu
vàng hoặc con tàu
rỗng

**Con tàu
rỗng**

Con tàu rỗng
Là những người
làm nhiều tháng
nhưng không chủ
động làm việc.
Luôn phải nhắc
nhở

Hãy tưởng tượng những người trong hệ thống của bạn là các con tàu trên biển.

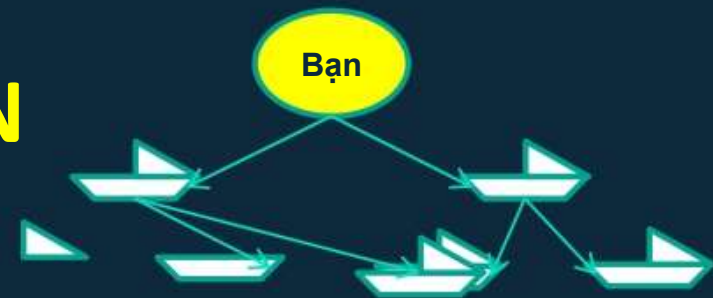


Thành quả bạn có được chính là hàng hóa trên tàu.

Bài học số 5 sẽ chỉ cách để con tàu của bạn về bến



CÁC CON TÀU TRÊN BIỂN



Người làm việc
nghiêm túc



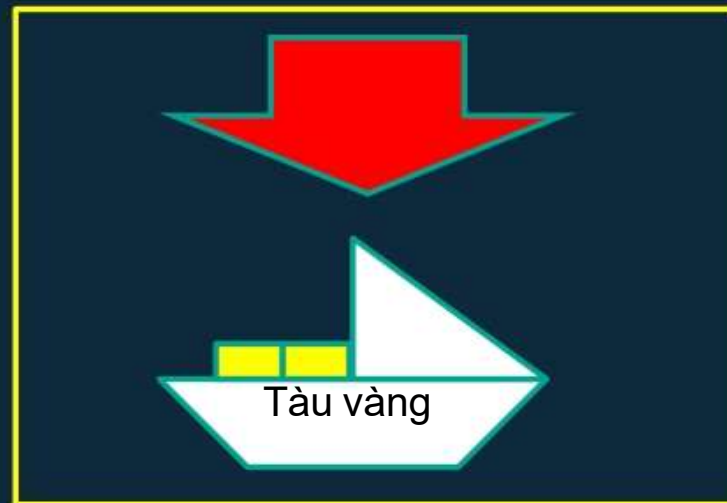
BẠN SẼ GIÚP CON TÀU NÀO
VÀO BỜ???



Người mới vào
hệ thống



Người vào làm 1
thời gian nhưng
ko chủ động





THỰC TRẠNG HIỆN NAY

Phần đông lại thích làm việc với con tàu rồng

Bởi vì:

- Họ chưa từng đọc qua quyển sách này.
 - Họ nghĩ rằng con tàu vàng sẽ về tới đích nên không cần sự giúp đỡ. Nhưng họ sẽ không thể chuyển động được nếu thiếu 1 nền tảng sâu cần thiết cho 1 công trình thành đạt.
- 





Nhận biết con tàu vàng

Có mong muốn cháy bỏng muốn học hỏi

Yêu cầu giúp đỡ

Có hứng thú với công việc

Có trách nhiệm, mua, bán sản phẩm, tìm hiểu sp và khả năng kinh doanh

Có mục tiêu cụ thể, rõ ràng. Khát khao thực hiện mục tiêu ấy

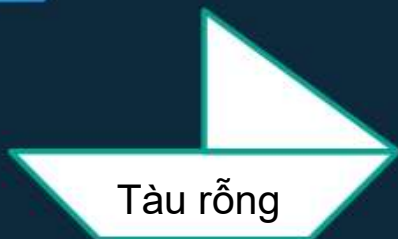
Có danh mục người rõ ràng

Rất mong bạn đến thăm cả trong công việc cũng như giải trí

Lạc quan, yêu đời



Nhận biết con tàu bạc và rỗng



- ◇ Là những người đã vào việc nhiều tháng rồi mà lần nào gặp cũng phải thuyết phục họ là công việc sẽ chạy.
- ◇ Họ luôn tìm thấy những điểm tiêu cực và rất dễ chán.



- ◇ Khi bạn bắt đầu đỡ đầu 1 người mới thì ta coi đó là 1 con tàu bạc.
- ◇ Nó sẽ trở thành tàu vàng hay biến thành tàu rỗng là tùy thuộc vào điều Bạn sẽ làm việc với nó ntn?



ĐIỂM KHÁC BIỆT TÀU BẠC VÀ TÀU VÀNG



Cần thời gian tìm hiểu, học
tập đủ lâu để hiểu sâu



**BẠN PHẢI ĐỦ KIẾN THỨC, KỸ NĂNG, HIỂU
BIẾT ĐỂ BIẾN TÀU BẠC TRỞ THÀNH TÀU
VÀNG**





3 từ quan trọng cần nhớ

1. GIỚI THIỆU

Giới thiệu công việc cho người mới bằng cách giới thiệu về MLM về cách bán hàng trong chương mở đầu và bài học chiếc khăn ăn số 1

2. NHẬP CUỘC

Khi giới thiệu xong thì đề nghị anh ta nhập cuộc. Hãy mô tả với họ chuyển đi tới Cali trong bài học chiếc khăn ăn số 3.

3. TĂNG TRƯỞNG

Sự tăng trưởng sẽ đạt được 1 cách tự nhiên nếu họ hiểu và lĩnh hội được hết “Các bài học trên chiếc khăn ăn”





Tàu rỗng



Tàu vàng

- ◇ Khi gọi điện thoại cho các con tàu rỗng thì họ luôn nghĩ là chúng ta đang tìm cách ép họ
- ◇ Không có mục đích, cũng chẳng hề có danh sách, nói chung là họ không nghiêm túc, còn có phản ứng tiêu cực. Đó là những người luôn phải chứng minh cho họ tất cả.

- ◇ Khi ta gọi điện cho con tàu vàng thì họ hiểu ngay rằng ta muốn giúp họ

**KHI LÀM VIỆC TỚI TÀU RỎNG CÓ THỂ SẼ KÉO
CẢ BẠN CHÌM THEO**



Lời khuyên cho bạn

CHỈ LÀM VIỆC VỚI TÀU VÀNG



Tàu vàng

**LÀM VIỆC VỚI TÀU BẠC ĐỂ GIÚP
HỌ THÀNH TÀU VÀNG**



Tàu bạc

TRÁNH XA TÀU RỒNG



Tàu rồng





Lời khuyên cho bạn



ĐỪNG BAO GIỜ, HÃY NHỚ RẰNG LÀ ĐỪNG CÓ BAO GIỜ, HỎI 1 NGƯỜI MỚI LÀ TUẦN QUA ANH TA ĐÃ BÁN ĐƯỢC BAO NHIÊU SẢN PHẨM. NẾU LÀM THẾ THÌ CÓ NGHĨA LÀ SẼ MẤT HẾT Ý NGHĨA NHỮNG ĐIỀU BẠN VẪN NÓI VỚI ANH TA, RẰNG LÀ TRONG CÔNG VIỆC NÀY KHÔNG PHẢI BÁN GÌ HẾT.



BẠN SẼ ĐẠT ĐƯỢC TẤT CẢ MỌI THỨ MỘT CÁCH RẤT ĐƠN GIẢN NẾU BẠN HẾT MÌNH GIÚP ĐỠ NHỮNG NGƯỜI KHÁC ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU MÀ HỌ MUỐN.





Bài học trên chiếc khăn ăn số 6 “Mời nhân vật thứ 3”

- ★ Dạy mình đặt vấn đề với người khác
 - ★ Phải chiến thắng: Nỗi sợ hãi bị từ chối
- 

TÌNH HUỐNG

Khi ta chia sẻ cơ hội kinh doanh MLM cho 1 người bạn

Chúng ta thường tới gặp bạn và hỏi có quan tâm tới việc làm thêm không?

Thông thường



Không, nói chung tôi không quan tâm tới điều đó

Bởi vì ngay cả khi cô ấy muốn nhưng vẫn mong sao tôi luôn nghĩ tình trạng vật chất của cô ấy tốt.

TÌNH HUỐNG

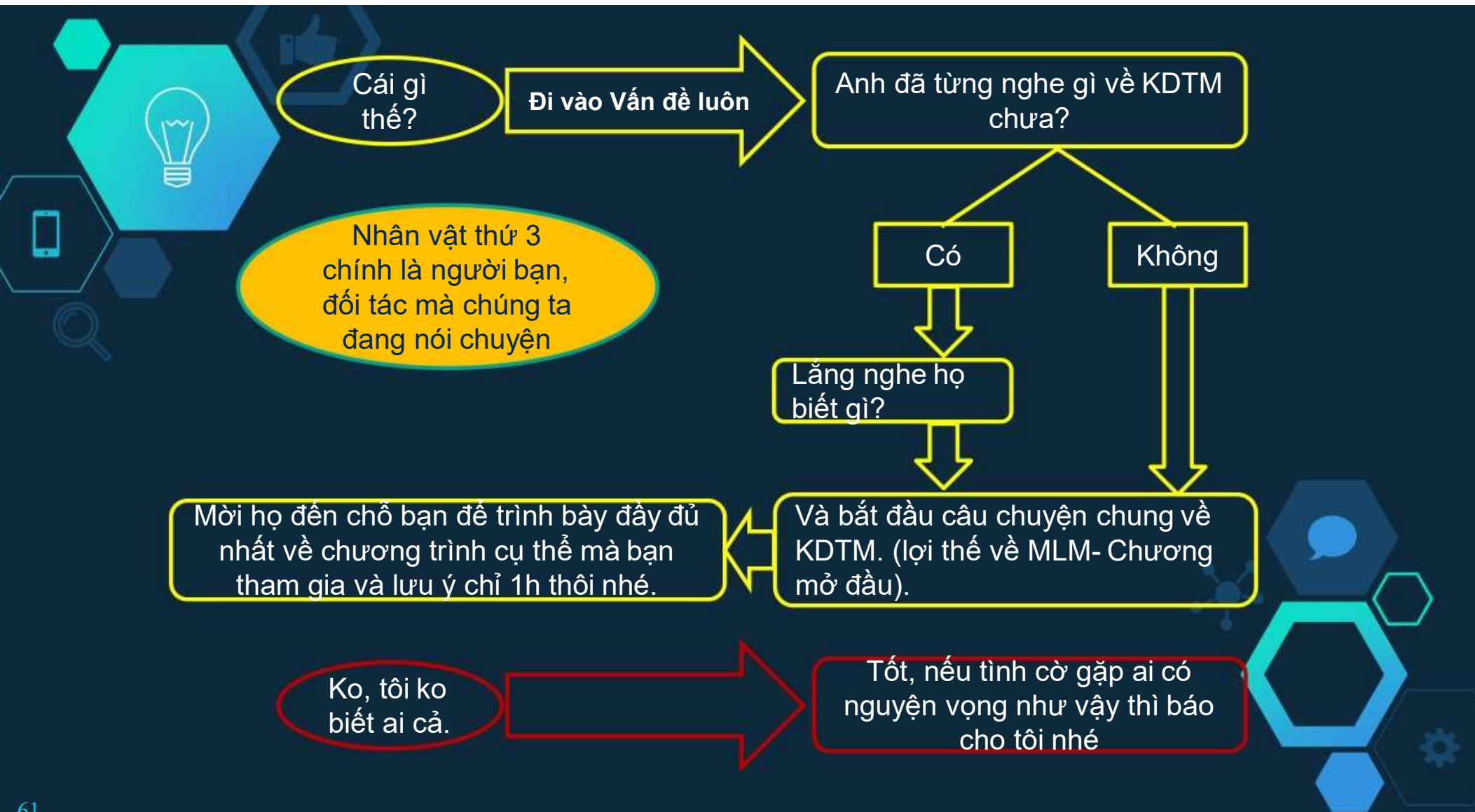
Khi ta chia sẻ cơ hội kinh doanh MLM cho 1 người bạn

Tôi vừa tham gia 1 công việc mới rất hay, bạn có thể giúp tôi được nhiều đấy. Có thể bạn có biết ai đó đang quan tâm kiếm thêm tiền, quan tâm tới 1 công việc phụ?

Cách thay thế



Hãy chú ý đến phản ứng của họ. Phản ứng của họ sẽ nói lên cho Bạn điều gì?



NỖI SỢ BỊ TỪ CHỐI

Để chiến thắng “nỗi sợ hãi bị từ chối” chúng ta rất muốn rằng Bạn có khả năng tự bắt mình nói chuyện với càng nhiều người càng tốt.

Điều mà bạn
mong muốn
là gì?



Các con tàu mà bạn
đã thả sẽ trở thành
các con tàu vàng



Phải thả nhiều tàu thì xác suất để có con tàu nào
đó trở về là tàu vàng càng cao.



Những con tàu chở vàng về đó là những
người mà ta sẽ cùng làm việc.



Bạn đứng ở cảng



NỖI SỢ BỊ TỪ CHỐI



Tàu hạ thủy



ĐI

Tuyệt vời rồi! Hãy giúp cho nó bơi để nó mang vàng trở về.

Là lúc bạn hỏi một ai đó rằng họ có biết người nào cần có thu nhập thêm không tức là Bạn đã hạ 1 con tàu xuống nước.

CHÌM

Ko sao cả lại đi tìm tiếp



BÀI HỌC RÚT RA

1. Dạy mình đặt vấn đề với người khác: Thay vì hỏi trực tiếp hay khéo léo bắt chuyện bằng cách “Mời bên thứ 3”
2. Phải vượt qua nỗi sợ hãi từ chối: Phải chia sẻ thật nhiều để xác suất có được con tàu vàng cập bến là rất cao.

CHÚC THÀNH CÔNG



Bài học trên chiếc khăn ăn số 7

“Bạn sử dụng thời gian của mình thế nào”

1

Tìm 5 người nghiêm túc

2

Đào tạo thành 5 con tàu vàng

3

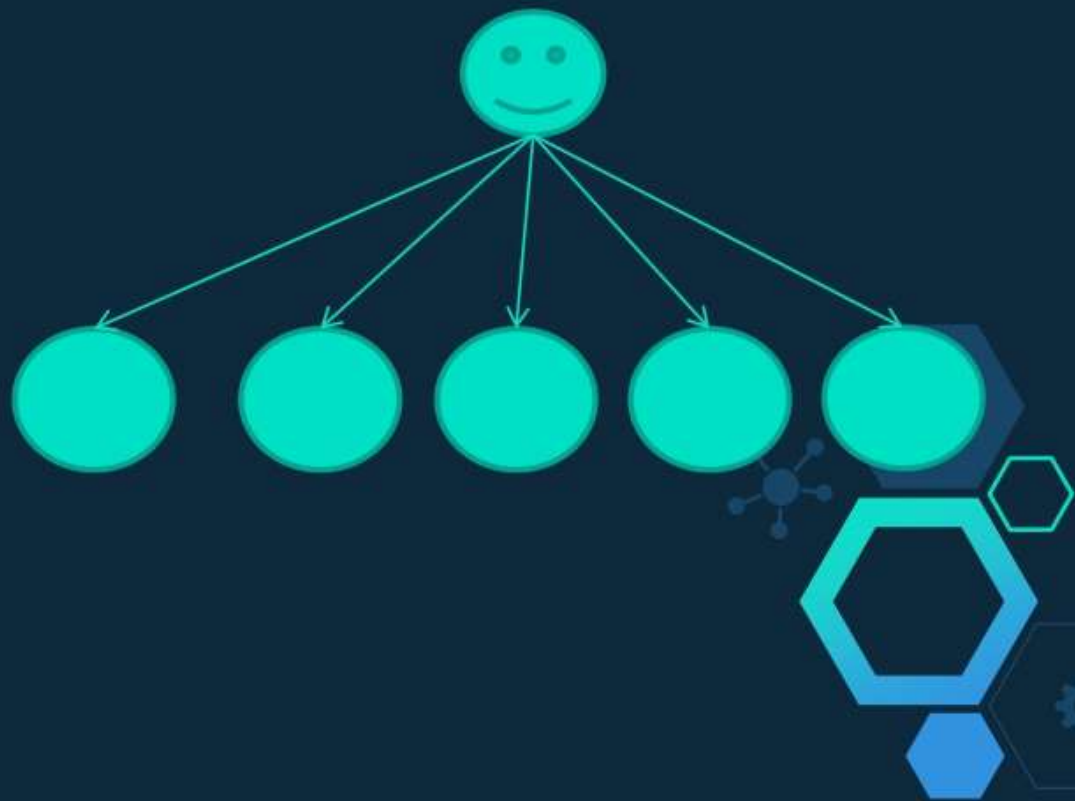
Sau khi con tàu vàng hoạt động sâu thì tiếp tục đi tìm người khác

4

Khi bạn có 5 người nghiêm túc thì 95% làm việc với những con tàu vàng, 2.5 % dành cho bạn bè và khách, 2.5 % dành để gieo mầm

GIẢI ĐOẠN ĐẦU

- 100% thời gian dành cho đỡ đầu
- Là thời gian học tập bằng cách học qua cách người bảo trợ giúp chúng ta làm việc đỡ đầu.
- Cần tìm ra 5 người làm việc nghiêm túc. Bằng cách bảo trợ ra hơn 5 người để từ đó lọc ra 5 người mong muốn trở thành nghiêm túc.
- Sau khi con tàu vàng hoạt động sâu 3-4 lớp thì tiếp tục đi tìm người khác





KHI CÓ 5 NGƯỜI LÀM VIỆC NGHIÊM TÚC

95% Làm việc với con tàu vàng

2.5% Phục vụ cho khách hàng mua hàng và bạn bè

2.5% Để gieo mầm





Bài học trên chiếc khăn ăn số 8 “ Nóng sôi sục- Ngọc lửa reo”





Người mới: 1 cọng củi nhỏ ➡ Ko tạo Đồng lửa

Người mới chia sẻ cho Khách hàng ➡ Ko tạo Đồng lửa

Ngồi 1 nhóm 3 – 4 người Vào CV đã lâu ➡ Tạo Đồng lửa

↓
Đốt cháy được Cảnh củi ướt (Người mới)

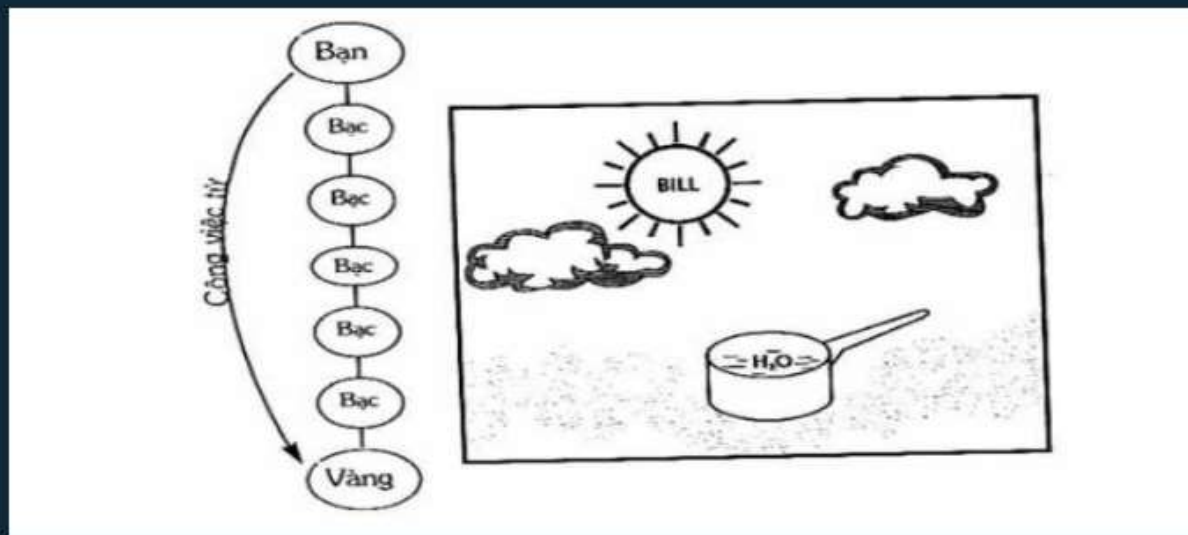
Bài học: Hãy mời đối tác vào zoom hoặc nhờ upline, leader đã hiểu rõ về cơ hội để chia sẻ cùng mình cho người mới.



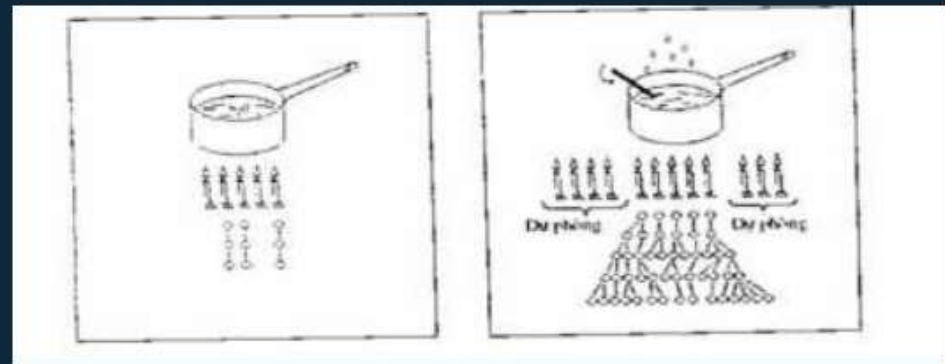
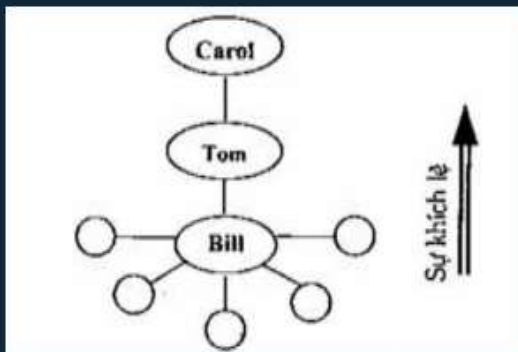
Bài học trên chiếc khăn ăn số 9

“ Khích lệ và quan hệ”

Khích lệ từ trên xuống
→ Không bền



Khích lệ từ dưới lên Theo kiểu đun nước



A decorative graphic on the left side of the slide consists of a cluster of hexagons in various shades of blue and teal. Some hexagons contain white icons: a lightbulb, a smartphone, a thumbs-up, a magnifying glass, a gear, and a speech bubble. A large, solid teal hexagon is also part of the cluster.

Bài học trên chiếc khăn tay số 10 “ ngũ giác tăng trưởng”



Tháng thứ 1

Chuẩn bị



Bạn





Tháng thứ 2



Bạn

2th-5





Tháng thứ 4



Bạn

4th-5

2th-5
4th-25



Tháng thứ 6



Tháng thứ 8

